

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์

#### วิสัยทัศน์

“CMO เป็นผู้สร้างประสบการณ์ชั้นนำแห่งอาเซียน ผ่านการสื่อสารด้วยฝีมือระดับโลก”

#### วัตถุประสงค์

“CMO เป็นผู้สร้างประสบการณ์ผ่านการสื่อสารครบวงจร ด้วยความคิดสร้างสรรค์อย่างไม่มีที่สิ้นสุด”

### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท ฯ”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2534 โดยนายเสริมคุณ คุณาวงศ์ และนางสุรีย์ คุณาวงศ์ เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงาน (Event Management) ประเภทงานบันเทิง สาธารณะ (Public Event) งานการประชุมสัมมนา (Meeting, Incentive, Convention & Exhibition: MICE) งาน นิทรรศการและการแสดงสินค้า (Exhibition & Trade Show) และงานส่งเสริมการตลาดและส่งเสริมการจัดจำหน่าย (Marketing & Promotion) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท และมีพนักงานในช่วงเริ่มแรกจำนวน 4 คน ประวัติ ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของกลุ่มบริษัท แสดงได้โดยสังเขป ดังต่อไปนี้

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
พ.ศ. 2529	นายเสริมคุณ คุณาวงศ์ ได้จัดตั้งบริษัท ดิอายส์ จำกัด (หรือ “ดิอายส์”) ขึ้นเป็น บริษัทแรกในกลุ่มบริษัท เพื่อให้บริการผลิตสื่อประเภทมัลติมีเดีย และมัลติวิชั่น ในขณะนั้นนับได้ว่าดิอายส์เป็นหนึ่งในบริษัทผู้ให้บริการผลิตสื่อประเภทมัลติมีเดีย และมัลติวิชั่น ชั้นนำของประเทศไทย
พ.ศ. 2533	บริษัท พีริเทนเตชั่น มีเดีย ซัพพลายส์ จำกัด (ในปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท พีเอ็ม เซ็นเตอร์ จำกัด หรือ “พีเอ็ม”) ได้รับการจัดตั้งขึ้น เพื่อให้บริการสนับสนุน ทางด้านเครื่องมือสำหรับการแสดงและการนำเสนอแก่ดิอายส์
พ.ศ. 2534	บริษัท ซีเอ็ม ออร์กาไนเซอร์ จำกัด ได้รับการจัดตั้งขึ้น เพื่อให้บริการบริหารจัดการ งาน ซึ่งนับได้ว่าในช่วงนั้น บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้บุกเบิกธุรกิจให้บริการบริหารจัดการ งานในประเทศไทย
พ.ศ. 2535	ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทได้รวมการดำเนินงานของทั้งสามบริษัทเข้าด้วยกัน และ จัดตั้งกลุ่มบริษัทดิอายส์ (The Eyes Group) ขึ้น ซึ่งนับได้ว่า ในช่วงนั้นกลุ่ม บริษัทดิอายส์เป็นหนึ่งในไม่กี่บริษัทที่สามารถให้บริการบริหารจัดการงานได้แบบ ครบวงจร

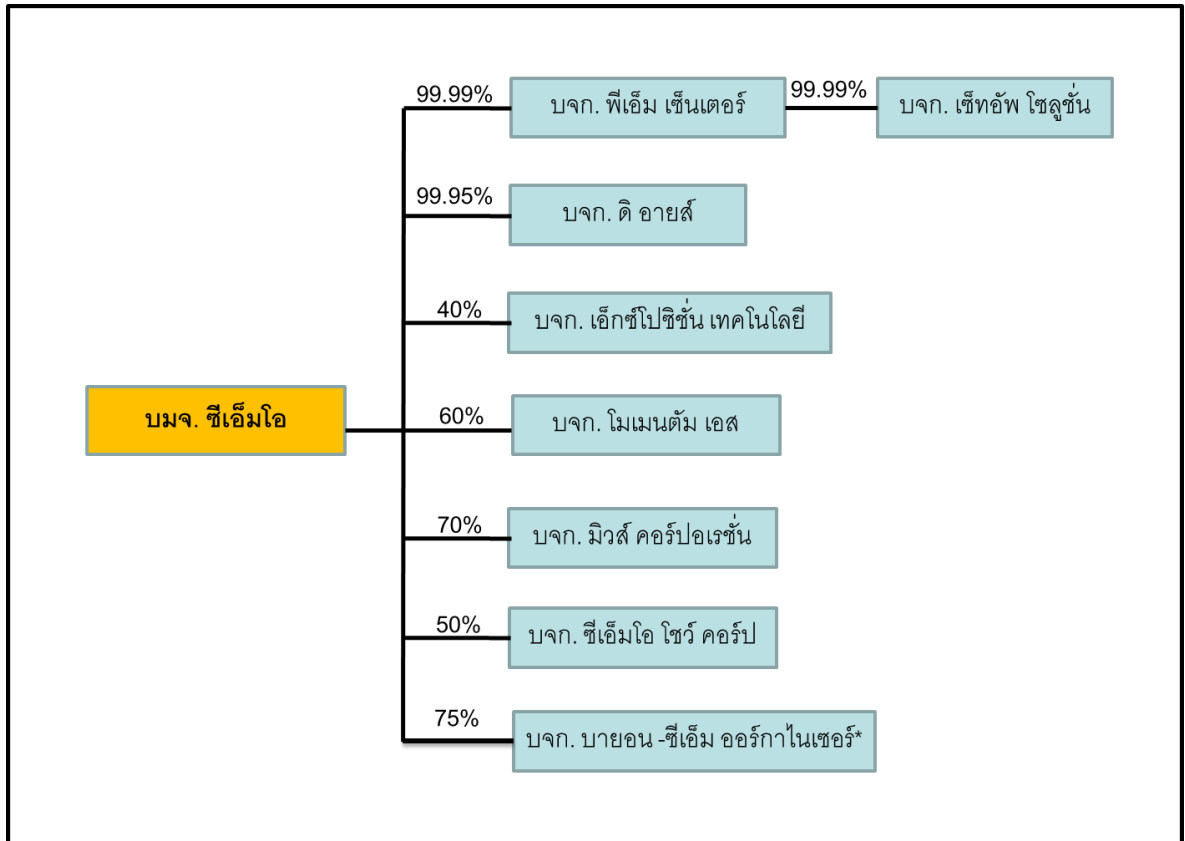
ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
พ.ศ. 2537	มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มบริษัท โดยการจัดตั้งกลุ่มบริษัท เอส. คิวบิค ขึ้นมาแทนกลุ่มบริษัทดิอายส์ และมีการจัดตั้งบริษัท เอส. คิวบิค จำกัด ขึ้นเพื่อถือหุ้น และทำหน้าที่ควบคุมและดูแลงานทางด้านการเงิน การบัญชี และการตรวจสอบภายในของแต่ละบริษัทภายในกลุ่ม
พ.ศ. 2542	ดิอายส์ ขยายขอบเขตการให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอเพิ่มมากขึ้น โดยการให้บริการผลิตสื่อประเภท วีดีโอ 3 มิติ (3D Video) วีดีโอพาโนรามา เกมส์ คอมพิวเตอร์ ซีดีรอม และเว็บไซต์ ทั้งแก่บริษัทอื่นๆภายในเครือ และลูกค้าภายนอก  ในปีเดียวกัน บริษัทฯ ได้จัดงานประชุมสหพันธ์บรรณารักษ์นานาชาติประจำปี ครั้งที่ 65 (the 65 <sup>th</sup> Annual Conference of the International Federation of Library Association) ซึ่งมีบรรณารักษ์กว่า 2,000 คน จากทั่วโลกมาร่วมประชุมด้วย
พ.ศ. 2546	กลุ่มบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเงินทุนและการถือหุ้นครั้งใหญ่เพื่อเตรียมการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (หรือ "mai") โดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 8 ล้านบาท เป็น 59 ล้านบาท และ 150 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ ยังมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทฯ ได้เข้าไปถือหุ้นของพีเอ็มและดิอายส์ ในสัดส่วนร้อยละ 99.997 และ 99.84 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของแต่ละบริษัทตามลำดับ ส่วน บริษัท เอส. คิวบิค จำกัด นั้นกลายเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ และบริษัทฯ ได้แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนในเดือนธันวาคม 2546 และเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ซีเอ็ม ออร์กาไนเซอร์ จำกัด (มหาชน) (CM Organizer Public Company Limited)
พ.ศ. 2547	บริษัทฯได้เพิ่มเงินลงทุนในบริษัท พีเอ็ม เซ็นเตอร์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นของพีเอ็มในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 135 ล้านบาท (เดิม 39.90 ล้านบาท) และได้เพิ่มเงินลงทุนในบริษัท ดิอายส์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นของดิอายส์ในสัดส่วนร้อยละ 99.95 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 15 ล้านบาท (เดิม 5 ล้านบาท)
พ.ศ. 2551	บริษัทฯได้ทำการขยายการลงทุนโดยการเข้าเป็นผู้ถือหุ้นใน บริษัท เอ็กซ์โปซิชั่นเทคโนโลยี จำกัด (หรือ "เอ็กซ์โป เทค") ซึ่งให้บริการในการด้านการติดตั้งระบบสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้องกับการจัดอีเวนต์ โดยบริษัทฯถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 และในปีนั้นบริษัทฯ ประสบความสำเร็จได้รับรางวัลรองชนะเลิศ ด้านแนวคิดสำหรับพาววิลเลียนขนาดไม่เกิน 500 ตารางเมตร จาก Bureau International des Expositions: BIE จากผลงานการสร้างศาลาไทยในงาน Expo ระดับ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	นานาชาติในการร่วมงาน World Water Expo 2008 ณ ประเทศ สเปน โดยมีผู้ ออกงาน 102 ประเทศทั่วโลก
พ.ศ. 2554	บริษัทฯมีมติเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่ เป็น “บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน)” เพื่อ รองรับการขยายธุรกิจไปยังงานประเภทอื่นๆ รวมถึงการเพิ่มแผนงานใหม่ เพื่อ รองรับการเติบโตของบริษัทฯ และการรวมเป็นประชาคมอาเซียน (AEC)
พ.ศ. 2557	ทุกบริษัทในเครือ CMO Group ได้ย้ายเข้ามารวมกันที่โครงการ Bangkok Creative Playground ซึ่งถือเป็นการเสริมสร้างศักยภาพในการทำงานของ บุคลากรภายในและธุรกิจเป็นอย่างมาก รวมถึงการสร้างการรับรู้และการ ยอมรับต่อลูกค้าของบริษัทฯและกิจการในเครือถึงความพร้อมในทุกๆ ด้าน
พ.ศ. 2558	บริษัทฯ ได้ทำการขยายการลงทุนโดยการลงทุนร่วมเพื่อเปิด 2 บริษัทใหม่กับ ธุรกิจใหม่ 1. บริษัท มิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ให้บริการด้านการจัดคอนเสิร์ต 2. บริษัท ซีเอ็มโอ โซว์ คอร์ป จำกัด ประเภทธุรกิจการพัฒนาศูนย์การแสดงที่ ผสมผสานเทคโนโลยี จัดโชว์ จัดแสดงศิลปวัฒนธรรมไทย โดยบริษัท ถือหุ้นใน สัดส่วนร้อยละ 70 และ 50 ตามลำดับ และเปิดธุรกิจ Imaginia Playland ใน เดือนสิงหาคม ซึ่งเป็นกิจการสวนสนุกแนวใหม่สำหรับเด็ก
พ.ศ. 2559	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 255,462,733 บาท โดยการจำหน่ายหุ้นเพิ่มทุน ให้กับผู้ถือหุ้นเดิม

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจหลักคือ ธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลัก  
การเข้าลงทุนจะพิจารณาทั้งผลตอบแทนจากการลงทุนที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงศักยภาพของธุรกิจที่เข้าลงทุน และการ  
ส่งเสริมกับธุรกิจในปัจจุบัน บริษัทฯมีนโยบายในการกำกับดูแลบริษัทย่อยโดยมีการส่งตัวแทน เข้าเป็นกรรมการหรือ  
ผู้บริหาร เพื่อดูแลและติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ได้กำหนดไว้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท เป็นดังนี้



หมายเหตุ: (1) อยู่ระหว่างการดำเนินการปิดบริษัท

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 โครงสร้างรายได้

ตารางจำแนกรายได้จากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ระหว่างปี 2555 – 2558

ประเภทของรายได้	2555		2556		2557		2558	
	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%
รายได้จากการให้บริการบริหารการจัดงาน	819.35	60.77%	641.76	54.24%	592.64	55.15%	676.72	49.44%
รายได้จากการให้บริการทางด้านอุปกรณ์	481.39	35.71%	489.18	41.34%	434.56	40.44%	669.08	48.88%
รายได้จากการให้บริการ ทางด้านการผลิตสื่อสำหรับนำเสนอ	40.42	3.00%	36.55	3.09%	26.25	2.44%	19.18	1.40%
รายได้จากธุรกิจสื่อการตลาด	7.07	0.52%	15.79	1.33%	21.16	1.97%	3.79	0.28%
รวม	1,348.23	100%	1,183.28	100%	1,074.61	100%	1,368.77	100%

ตารางจำแนกรายได้ของบริษัทฯ ตามประเภทลูกค้า ระหว่างปี 2555 – 2558

รายได้ของบริษัท	2555		2556		2557		2558	
	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%
บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน)								
- รายได้จากภาครัฐ	158.16	19.51%	89.37	14.00%	109.93	18.47%	98.97	15.26%
- รายได้จากภาคเอกชน	645.79	79.65%	540.81	84.75%	471.71	79.24%	525.26	80.97%
- รายได้อื่น	6.85	0.84%	7.98	1.25%	13.64	2.29%	24.50	3.78%
รวมรายได้	810.80	100%	638.16	100%	595.28	100%	648.73	100%

ตารางจำแนกโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ตามประเภทการให้บริการ ระหว่างปี 2555 – 2558

รายได้ของบริษัท	2555		2556		2557		2558	
	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%
บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน)								
- รายได้จากงานส่งเสริมการตลาดและส่งเสริมการขาย	267.77	33.03%	340.5	53.36%	337.30	56.66%	325.49	50.17%
- รายได้จากงานบันเทิงสาธารณะ	97.36	12.01%	56.02	8.78%	80.33	13.49%	77.27	11.91%
- รายได้จากงานนิทรรศการและงานแสดงสินค้า	358.14	44.17%	161.84	25.36%	73.53	12.35%	216.64	33.39%
- รายได้จากงานประชุมสัมมนา	0.65	0.08%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	9.33	1.44%
- รายได้จากการบริหารจัดการงาน	22.23	2.74%	23.05	3.61%	18.93	3.18%	0.00	0.00%
- รายได้จากงานออกแบบ ตกแต่ง	51.26	6.32%	48.77	7.64%	71.55	12.02%	0.00	0.00%
- รายได้อื่นๆ	13.39	1.65%	7.98	1.25%	13.64	2.29%	20.00	3.08%
รวม	810.80	100%	638.16	100%	595.28	100%	648.73	100%

## 2.2 การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทในปัจจุบันสามารถแบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม คือ

1. ธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการงานและการจัดแสดงนิทรรศการ (Event Management & Exhibition)
2. ธุรกิจการให้บริการอุปกรณ์ด้านแสง สี เสียง และภาพ (Equipment Service)
3. ธุรกิจการให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอ (Multimedia Production House)
4. ธุรกิจการให้บริการด้านการติดตั้งระบบสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้องกับการจัดอีเวนต์ (Utilities Service)
5. ธุรกิจการให้บริการด้าน Tourist Attractions

### 2.2.1 ธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการงานและการจัดแสดงนิทรรศการ (Event Management & Exhibition)

ปัจจุบันบริษัทฯ ให้บริการบริหารจัดการงานแบบครบวงจร (Turnkey Event Management) โดยขอบเขตการให้บริการบริษัทฯ จะครอบคลุมถึง

- การออกแบบสร้างสรรค์
- การวางแผนงานการสื่อสารทางการตลาดให้สอดคล้องกับแผนการตลาดของลูกค้า
- การออกแบบชิ้นงาน
- การให้คำปรึกษาในด้านการจัดหาและจัดเตรียมพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับการจัดงานแสดงประเภทต่างๆ
- การให้คำปรึกษาเบื้องต้นทางด้านอุปกรณ์และสื่อสำหรับการจัดการแสดง
- การให้บริการรับออกแบบจัดสร้างตามแนวความคิดของลูกค้า
- การควบคุม
- การให้บริการประกอบ ติดตั้ง และตกแต่งภายในให้ลูกค้า
- และบริหารงานแสดง

ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารและควบคุมคุณภาพของการดำเนินงานให้ได้มาตรฐาน ตามที่ลูกค้าได้กำหนดไว้ ในปัจจุบันธุรกิจหลักของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้ตามลักษณะการให้บริการได้เป็น 6 ประเภทหลัก ดังต่อไปนี้คือ

1. การจัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขาย (Corporate Marketing & Event)
2. การจัดงานแสดงนิทรรศการถาวรประเภทพิพิธภัณฑ์และงานนิทรรศการชั่วคราว (Museum & Exhibition)
3. การจัดกิจกรรมประเภทงานบันเทิงสาธารณะและกิจกรรมพิเศษ (National & Public Event)
4. การจัดประชุมสัมมนา (Meeting, Incentive, Convention & Exhibition : MICE)
5. การจัดงานสังสรรค์แบบเฉพาะกลุ่ม (Private Life Style Event Service)
6. การจัดงานคอนเสิร์ต งานแสง สี เสียง มัลติมีเดีย (Concert with Light & Sound Show)

#### (1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

##### ก. การจัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขาย (Corporate Marketing & Even : CME)

การจัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขาย เป็นเครื่องมือสื่อสารการตลาดประเภทหนึ่งที่สำคัญ และถูกนำมาใช้เป็นวงกว้างในธุรกิจต่าง ๆ ทั้งอุปโภค และบริโภค เนื่องจากเป็นเครื่องมือการสื่อสารที่สามารถสร้างประสบการณ์ตรงของสินค้าให้กับผู้บริโภคได้ชัดเจน รวดเร็ว และเป็นการสื่อสารกับผู้บริโภคแบบสองทาง (two-way communication) เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว และเจาะกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ เน้นการจัดกิจกรรมทางการตลาดแบบสร้างประสบการณ์ (experiential marketing) เป็นกลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้ในการสร้างประสบการณ์ตรงให้กับผู้บริโภคได้เกิดการเรียนรู้มีส่วนร่วมเกี่ยวกับสินค้าหรือแบรนด์นั้น ๆ มากกว่าการสื่อสารข้อมูลให้ผู้บริโภคได้รับข้อมูลแบบทางเดียว การทำการตลาดแบบสร้างประสบการณ์สามารถทำให้ผู้บริโภคมีปฏิสัมพันธ์กับสินค้าในเชิงลึก และทำให้ผู้บริโภคเข้าใจได้ถึง brand value ของสินค้านั้น ๆ ได้อย่างชัดเจน เป็นการจัดกิจกรรมที่หลากหลายมากกว่า การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างเดียว ซึ่งทำให้ธุรกิจ สามารถเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคได้มากขึ้น และตอบสนองความต้องการได้อย่างตรงและถูกต้อง ตัวอย่างการจัดกิจกรรมที่ต้องการสร้างการรับรู้ของสินค้าใหม่ จะต้องมีการจัดกิจกรรมในรูปแบบต่าง ๆ ที่มากกว่าการทำ launching event สินค้า แต่จะต้องมีการคิดในแง่มุมมองที่หลากหลายมากขึ้น เช่น การทำ online marketing หรือ การใช้ social media ต่าง ๆ ที่สามารถ สร้างการรับรู้และประสบการณ์ตรงในแง่มุมอื่น ๆ

นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมอื่นๆ ที่ลูกค้าจัดขึ้น เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหรือตัวแทนจำหน่าย โดยอาจเป็นการจัดทำเนื่องในเทศกาลพิเศษขึ้นในรูปแบบการสัมมนา และงานบันเทิง เป็นต้น โดยส่วนใหญ่ กิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขายจะเป็นงานลักษณะสั้นๆ เน้นการมีส่วนร่วมของผู้เข้าร่วมงาน และการสร้างภาพพจน์ที่ดีและความประทับใจและประสบการณ์ใหม่ต่อสินค้านั้นๆ ให้แก่ผู้เข้าร่วมงาน

ผลงานการจัดกิจกรรมทางการตลาดที่โดดเด่นของบริษัทฯ ในปี 2558 ที่ผ่านมา ได้แก่

- Nissan Road show Nationwide
- Mega
- Coke Movement is happiness
- Home pro Expo ครั้งที่ 21-22
- Mercedes Benz 110th Year Anniversary

- Grand opening Coca-Cola Plant at Vientiane Lao
- Mega Happy Kids day 2015, Fashion winter collection 2015 & Mega Halloween festival
- Countdown 2015 at Asiatique
- Countdown 2015 at Mega Bangna
- 15TH ANNIVERSARY BMW GROUP MANUFACTURING THAILAND
- BLEND 285 FEST
- Huawei P8 SEA Launch
- Mazda 2 Press Launch & CX3 Launch
- Ford Motor Expo 2015

#### ข. การจัดงานแสดงนิทรรศการถาวรประเภทพิพิธภัณฑ์และงานนิทรรศการชั่วคราว (Museum & Exhibition)

การจัดนิทรรศการถาวรและนิทรรศการชั่วคราวนั้น เป็นการจัดประชาสัมพันธ์ ทางด้านการตลาดรูปแบบหนึ่ง โดยมีการตั้งวัตถุประสงค์ในแต่ละประเภทของงานแตกต่างกัน มุ่งเน้นการอธิบายองค์ความรู้เพื่อตอบสนองวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ของแต่ละโครงการ บริษัทฯ มีหน้าที่สร้างกระบวนการในการสื่อสารของนิทรรศการ ให้ผู้ชมบรรลุถึงจุดประสงค์ที่หน่วยงานที่เป็นลูกค้าตั้งเป้าหมายไว้ เช่น การวางกลยุทธ์ในการสื่อสาร การออกแบบบริเวณพื้นที่จัดงาน การสร้างบรรยากาศด้วยแสง สี เสียง และการแสดง การนำเทคนิคต่าง ๆ มาประกอบในการจัดแสดง เช่น Ghost Effect Hologram เป็นต้น การจัดงานนิทรรศการแบ่งได้เป็น 2 ประเภท

1. นิทรรศการเพื่อการศึกษา เป็นการกระตุ้น หรือจูงใจให้ผู้ชมได้ทราบถึงความรู้ ความก้าวหน้าในวิทยาการต่าง ๆ ตลอดจนเสริมสร้างทัศนคติ วิสัยทัศน์ ให้ผู้ชมเกิดความเข้าใจสามารถนำวิทยากรนั้นไปใช้ประโยชน์เพื่อการศึกษาและในชีวิตประจำวัน

2. นิทรรศการเพื่อการค้า เป็นการจัดแสดงให้ผู้ชมได้ศึกษาหาความรู้ ในขณะเดียวกันก็มีการแนะนำผลิตภัณฑ์สิ่งของต่าง ๆ เพื่อต้องการโฆษณาส่งเสริมการขายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์เป็นการหวังผลทางการค้า

สำหรับธุรกิจด้านพิพิธภัณฑ์หรือศูนย์การเรียนรู้ นั้น ถือเป็นงานนิทรรศการ ประเภทนิทรรศการถาวร บริษัทฯ ได้ดำเนินการครอบคลุม ตั้งแต่งานออกแบบเนื้อหา นิทรรศการ การออกแบบบรรยากาศภายใน และภายนอกอาคาร งานก่อสร้าง งานวางแผนบำรุงรักษาและบริหารจัดการ การจัดทำแผนแม่บทการพัฒนาต่าง ๆ โดยมีทีมงานที่ประกอบวิชาชีพโดยตรงเป็นผู้ดำเนินงานทุกขั้นตอน

ผลงานการจัดนิทรรศการนิทรรศการถาวรประเภทพิพิธภัณฑ์ และงานนิทรรศการชั่วคราวที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2558 ที่ผ่านมาได้แก่

- พิพิธภัณฑ์ระบบท่อส่งแก๊สธรรมชาติ
- พิพิธภัณฑ์โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้า
- ศูนย์เรียนรู้เทคโนโลยีอวกาศและภูมิสารสนเทศ
- ศูนย์เรียนรู้ด้านการปรุงยาด้วยสมุนไพร อุทยานธรรมชาติวิทยาสีรุกชาติ



- Property Perfect ครบรอบ 30 ปี
- Rama Production @ FIA
- BBL @ Set in the city 2015
- BBL @ Thailand Industry Expo 2015
- Property Perfect @ Emquartier
- BBL @มหกรรมบ้านและคอนโดครั้งที่ 32 และครั้งที่ 33
- CitiCondo Expo By BC
- AP Crazy 9

#### ค. การจัดกิจกรรมประเภทงานบันเทิงสาธารณะและกิจกรรมพิเศษ (National & Public Event)

การจัดกิจกรรมประเภทงานบันเทิงสาธารณะให้กับลูกค้า เพื่อส่งเสริมการขายในรูปแบบเฉพาะของแต่ละประเภทสินค้า ซึ่งที่ต้องการกลุ่มผู้เข้าร่วมกิจกรรมจำนวนมาก สำหรับการจัดงานให้กับลูกค้าราชการ จะเป็นการจัดงานตามนโยบายหรือแผนงานประจำปีที่กำหนดไว้แล้ว หรือเป็นกิจกรรมประชาสัมพันธ์ของกระทรวงนั้นๆ เอง เป็นกิจกรรมเพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าร่วมในกิจกรรมได้เป็นจำนวนมาก โดยจะเป็นการจัดงานขนาดใหญ่ มีรูปแบบงานหลากหลายรวมอยู่ด้วยกัน จำนวนวันในการจัดกิจกรรมหลายวัน ซึ่งกิจกรรมประเภทนี้อาจจะเป็นได้ทั้งกิจกรรมพิเศษเฉพาะช่วงหรือเทศกาลในปีนั้น หรือกิจกรรมที่มีการจัดเป็นประจำทุกปี

นอกจากงานบันเทิงสาธารณะในรูปแบบของการรับจ้างแล้ว ยังมีกิจกรรมบันเทิงสาธารณะที่บริษัทเป็นเจ้าของแนวคิดและรูปแบบเองโดยการพัฒนางานบันเทิงประเภทต่างๆ ที่มีศักยภาพพยายามจัดรูปแบบงานให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ที่จะเข้ามาเป็นผู้สนับสนุนการจัดงาน (Sponsor) ประสานไปกับความบันเทิงที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ซึ่งการริเริ่มเป็นเจ้าของงานของบริษัทนี้ ได้กระทำอย่างต่อเนื่องตามนโยบายการสร้างความมั่นคงทางรายได้ให้แก่บริษัท

ผลงานที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2558 ที่ผ่านมา ได้แก่

- รายการสารคดีโทรทัศน์ชีวประวัติศิลปินไทย “สยามศิลปิน ปีที่ ๔”
- KRUNGSRI BANCASSURANCE AWARDS 2014
- PRESS CONFERENCE “SUPER BONUS”
- HOTEL INDIGO BANGKOK LAUNCH “BE ILLUMINATED BY THE NEIGHBOURHOOD”
- MISS THAILAND WORLD 2015
- งานประมุขศิลปกรรมของศิลปินแห่งชาติและศิลปิน “เชิดน้ำตา หลังน้ำใจ ให้เนปาล”
- MQDC “SAVE THE WORLD EXPO”
- THAIBEV EXPO 2015
- TALENT THAI (กลุ่ม NOW, NEXT) และนิทรรศการต้นแบบ “THE SPOTLIGHT” MULTI – LABEL CONCEPT STORE ในงานแสดงสินค้า BIG + BIH OCT 2015
- เรือประดับไฟ “ICON SIAM” ในงานเทศกาล “สีสันแห่งสายน้ำ มหกรรมลอยกระทง”
- งานประดับไฟ “SIAM CELEBRATION 2016”

### ง. การจัดประชุมสัมมนา (Meeting, Incentive, Convention & Exhibition: MICE)

การบริการบริหารการจัดประชุมสัมมนานั้น บริษัทฯจะรับฟังวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้า แล้ว บริษัทฯจะพัฒนาแนวคิดในการนำเสนอ และกลยุทธ์ในการจัดงานที่เหมาะสมให้กับลูกค้า และให้บริการแบบครบวงจร (Turnkey Event Management) โดยบริษัทฯจะดูแลในทุกๆส่วนของงาน เริ่มตั้งแต่การให้การต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุม การทำป้ายต้อนรับในบริเวณที่จะจัดงาน การออกแบบและตกแต่งห้องจัดงานสำหรับผู้เข้าร่วมประชุม การจัดงานเลี้ยงต้อนรับ การจัดหางานแสดงประเภทต่างๆ และงานเลี้ยงอำลาสำหรับผู้มาร่วมงาน รวมไปถึงการประชาสัมพันธ์งานประชุม

ผลงานที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2558 ที่ผ่านมาได้แก่

- MICE Academy day 2015
- Nissan Dealer conference
- Michelin Partnership 2015
- Adfest 2015
- Panasonic Open House 2015
- Michelin Primacy SUV Launch
- MICE Sustainability
- Venu Rental Muangthai Rachadalai Theatre
- Nestle BBNW Conference 2015
- งานสัมมนา Outlook Beyond : Mortgage Bank in Japan Forum 2015

### จ. การจัดงานสังสรรค์แบบเฉพาะกลุ่ม (Private Life Style Event Service)

การให้บริการจัดงานแบบส่วนตัวนั้นเป็นที่นิยมในต่างประเทศอย่างกว้างขวาง และเริ่มเป็นที่นิยมในกลุ่มคนรุ่นใหม่ในประเทศไทย การจัดงานในลักษณะนี้ได้รับแรงบันดาลใจ โดยเชื่อว่าช่วงเวลาที่สำคัญและพิเศษเป็นจุดเริ่มต้นของชีวิตที่ดี กลุ่มคนรุ่นใหม่ในวงสังคมที่มีแนวคิดแบบตะวันตก จึงเริ่มมองหาการจัดงานในรูปแบบที่แปลกใหม่ มีความเป็นมืออาชีพมากขึ้น ถึงแม้จะเป็นการจัดงานในกลุ่มเล็กๆ ก็ตาม เพื่อให้ช่วงเวลาที่สำคัญนั้นเป็นช่วงที่น่าจดจำที่สุด ซึ่งไม่ใช่เฉพาะการจัดงานส่วนตัวเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการจัดงานเลี้ยงสังสรรค์ให้กับสินค้าที่ต้องการจัดงานเลี้ยงสังสรรค์ในแบบกลุ่มย่อยเพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ตรงที่พิเศษกว่าการจัดงานแบบกลุ่มใหญ่

การจัดงานในลักษณะนี้จึงเน้นเรื่องของการตอบสนองความต้องการที่จะมีงานที่โดดเด่น มีลักษณะเฉพาะ มีความเป็นส่วนตัวด้วยการผสมผสานสุนทรีภาพและจินตนาการอย่างไร้ขอบเขต รวมเข้าไปอยู่ในงานเลี้ยงที่เต็มไปด้วยความสุขงามมีสีสันและสนุกสนานอย่างลงตัวเพื่อสร้างความสุขและแรงบันดาลใจ

ผลงานที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2558 ที่ผ่านมา ได้แก่

- MILIN & ED Wedding
- NOI & LOUISE Wedding
- May Pitchanart Birthday Party
- Due Arisara Birthday Party

- Chompoo Araya A.Hargate Birthday Party
- Kris Narongdej Birthday Party
- Something Boudoir x Candy Crush
- 10<sup>th</sup> Siam Paragon Anniversary The Prismatic Celebration

#### จ. การจัดงานคอนเสิร์ต งานแสง สี เสียง มัลติมีเดีย (Concert with Light & Sound Show Concert)

ลักษณะงานจะมุ่งเน้นการจัดงานที่มีดนตรีเข้าไปเกี่ยวข้อง หรือการจัดคอนเสิร์ตโดยมีผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ให้ความสนใจหรือมีความเหมาะสมกับแนวคิดของงานแต่ละงาน มาร่วมประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านการจัดงาน เป็นต้น โดยจะเป็นการให้บริการบริหารการจัดงานอีเวนต์ งานแสดงคอนเสิร์ตแบบครบวงจร (Turnkey Event Management) ขอบเขตการให้บริการได้แก่

การออกแบบสร้างสรรค์งาน วางแผนงานการสื่อสารทางการตลาดให้สอดคล้องกับแนวคิดหลักของงานและเพื่อให้สอดคล้องกับแผนการตลาดของลูกค้า รวมไปถึงการวางแผนประชาสัมพันธ์เพื่อสนับสนุนโครงการ การออกแบบชิ้นงานและการให้คำปรึกษาในด้านการจัดหาและจัดเตรียมพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับการจัดงานแสดงประเภทต่างๆ โดยจะมีการให้คำปรึกษาเบื้องต้นทางด้านอุปกรณ์และสื่อสำหรับการจัดการแสดง การให้บริการรับออกแบบ จัดสร้างตามแนวความคิดของลูกค้า การควบคุมการผลิต การให้บริการประกอบ ติดตั้ง และตกแต่งภายในให้ลูกค้าและบริหารงานแสดง และอาจรวมถึงการจัดหาผู้สนับสนุนโครงการร่วมด้วย

ผลงานที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2558 ที่ผ่านมาได้แก่

- King Power Delights & Surprises 2015
- Night at The Museum: I Hear 2015
- Singha Craft 2015
- Music Move Launching (S Music Rebranding)
- Panasonic in Singha Craft 2015

#### (2) การตลาดและการแข่งขัน

##### ก. นโยบายทางการตลาด

###### ➤ กลยุทธ์การตลาด

บริษัทมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่เน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ และครบวงจรแก่ธุรกิจหลากหลายประเภท โดยมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญดังนี้

##### 1. การให้บริการที่เน้นคุณภาพอย่างครบวงจร

ที่ผ่านมาบริษัทฯ เน้นการให้บริการบริหารการจัดงานในรูปแบบต่างๆ ให้แก่ทั้งหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนอย่างมีคุณภาพและครบวงจร โดยทีมงานของบริษัทฯ ได้ร่วมทำงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิดตั้งแต่เริ่มต้นเพื่อให้เข้าใจถึงวัตถุประสงค์และความต้องการของลูกค้าอย่างถ่องแท้ บริษัทฯ มีการกำหนดรูปแบบกิจกรรมการแสดงที่น่าสนใจและมีความเป็นไปได้ในการนำเสนอ มีการผลิตรายการ การคิดรูปแบบการนำเสนอ สถานที่ในการจัดกิจกรรมการแสดง

การจัดหาอุปกรณ์และทีมงานสนับสนุนการแสดง รวมทั้งการจัดกิจกรรมต่างๆ ที่มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีการควบคุมคุณภาพในทุกขั้นตอนของการทำงาน เพื่อมิให้เกิดความผิดพลาดและสามารถสร้างสรรคงานได้บรรลุวัตถุประสงค์ของลูกค้า บริษัทฯ จึงได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากลูกค้าเป็นอย่างดีว่า กิจกรรมที่บริษัทฯ จัดนั้น มีความแปลกใหม่และสามารถสื่อแนวคิดในการนำเสนองานได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ เพื่อให้การจัดงานแสดงของลูกค้าสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น บริษัทฯ ได้เพิ่มการบริการทางด้านการประชาสัมพันธ์ ทำหน้าที่สื่อสาร สร้างภาพลักษณ์ และ นำเสนอข่าวสารในการจัดกิจกรรมของลูกค้า เป็นการสร้าง Value Added ให้แก่งานจัดการแสดงของลูกค้า และสร้างความพึงพอใจต่อการบริการของบริษัทฯ โดยรวม

## 2. การให้บริการที่ครอบคลุมประเภทของงานที่หลากหลาย

บริษัทฯ ได้ให้บริการด้านการบริหารจัดการงาน (Event Management) โดยให้บริการครอบคลุมธุรกิจทั้ง 6 ประเภท ดังนี้

1. ธุรกิจให้บริการการบริหารการจัดกิจกรรมทางการตลาด (Corporate Marketing & Event)
2. ธุรกิจให้บริการการบริหารการจัดแสดงนิทรรศการและพิพิธภัณฑ์ (Museum & Exhibition)
3. ธุรกิจให้บริการการบริหารงานบันเทิงสาธารณะและกิจกรรมพิเศษ (National & Public Event)
4. ธุรกิจให้บริการการบริหารการจัดประชุมสัมมนา (Meeting, Incentive, Convention & Exhibition: MICE)
5. การจัดงานสังสรรค์แบบเฉพาะกลุ่ม (Private Life Style Event Service)
6. การจัดงานคอนเสิร์ต งานแสง สี เสียง มัลติมีเดีย (Light & Sound Show Concert)

นับได้ว่าบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจการบริหารจัดงานทั้ง 6 ประเภทดังกล่าว ซึ่งทำให้บริษัทมีโอกาสทางการตลาดที่ครอบคลุมในทุกประเภทของการบริหารจัดการงาน

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้พัฒนาขีดความสามารถของบริการเพื่อให้สามารถตอบรับกับความต้องการของกิจกรรมทางการตลาดในเชิงบูรณาการซึ่งเป็นการตลาดในรูปแบบใหม่ได้ โดยได้ขยายขอบเขตด้วยการเพิ่มบริการด้านการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร (Integrated Marketing Communication) ขึ้นเพื่อรองรับงาน เช่น งานโฆษณาประชาสัมพันธ์ งานวางแผนสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ และงานสื่อสารแบบออนไลน์ เป็นต้น โดยบริษัทฯ สามารถรับผิดชอบตั้งแต่กระบวนการค้นหาแนวคิดของงาน (Concept Exploration) การวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning) การผลิตชิ้นงาน (Production) จนถึงการลงทุนบริหารจัดการและปฏิบัติงาน (Operation & Management) ซึ่งบริษัทฯ สามารถรับงานสื่อสารการตลาดได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการบริหารและดูแลลูกค้า เราจึงได้เพิ่มนโยบายการบริหารลูกค้าแบบยั่งยืนขึ้น ด้วยการสร้างระบบบริหารและดูแลลูกค้าแบบระยะยาว (Long-term account management system) ระบบดังกล่าวได้เอื้อประโยชน์ให้กับทั้งบริษัทฯ และลูกค้า โดยสามารถช่วยเพิ่มความมั่นคงทางรายได้ให้กับบริษัทฯ และยังเพิ่มความเชื่อมั่นจากลูกค้าในความเป็นมืออาชีพของบุคลากรได้เป็นอย่างดี เนื่องจากระบบครอบคลุมวิธีการปฏิบัติการจัดตั้ง การรักษา

สัมพันธภาพอันดี การบริการลูกค้าด้วยบุคคลากรที่เชี่ยวชาญชุดเดียว ไปจนถึงการรักษาความลับทางการตลาดของลูกค้า แต่ละรายอย่างเข้มงวด และเพื่อให้บริษัทมีความสามารถในการรองรับงานด้านบริหารการจัดงานได้ในทุกรูปแบบ บริษัทจึงได้จัดตั้งบริษัทย่อยในเครือ CMO Group เพื่อรองรับงานภายในกลุ่มบริษัท โดยบริษัทย่อยในเครือได้ประกอบธุรกิจให้บริการครอบคลุมทั้งอุปกรณ์การจัดงานแสง สี เสียงทุกประเภท การจัดทำเทคนิคพิเศษ (Special Effect) การจัดทำวิดีโอ มัลติมีเดียเพื่อใช้ในกิจกรรมต่างๆ หรือเพื่อโฆษณา การรับจัดทำโครงสร้างเวที และให้บริการด้านระบบไฟฟ้า ระบบน้ำ บั้มลมและการวางสายสื่อสาร จึงทำให้กลุ่มบริษัทในเครือ CMO Group สามารถให้บริการได้ครบวงจรอย่างแท้จริง

### 3. การพัฒนาระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพตามมาตรฐานสากล

บริษัทฯ มีนโยบายในการใช้กลยุทธ์ที่เป็นการให้บริการแบบครบวงจร เพื่ออำนวยความสะดวกและรวดเร็วในการให้บริการสำหรับลูกค้า ในปัจจุบัน นับได้ว่าบริษัทฯ มีชื่อเสียงในระดับแนวหน้าบริษัทหนึ่งในตลาด และเป็นที่ยอมรับของลูกค้าอย่างกว้างขวางในเชิงคุณภาพและมาตรฐานการสร้างสรรคงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ของลูกค้า

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการสร้างทีมงานและระบบงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อรองรับการขยายงานอย่างต่อเนื่อง และสามารถรักษาคุณภาพการสร้างสรรคผลงานให้แก่ลูกค้า

### 4. การให้ความสำคัญกับบุคลากรภายในบริษัท

บริษัทฯ ตระหนักอยู่เสมอว่าบุคลากรในทุกระดับของบริษัทฯ เป็นกลไกที่สำคัญในการที่จะทำให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากธุรกิจการให้บริการบริหารการจัดงานเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และความร่วมมือของบุคลากรในฝ่ายต่างๆ เพื่อให้การจัดกิจกรรมประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย บริษัทฯ จึงเน้นที่การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรโดยการจัดอบรมพนักงานให้มีความรู้ในด้านการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับการออกแบบและสร้างสื่อ และการใช้เครื่องมือสำหรับการนำเสนอ รวมถึงการจัดส่งพนักงานไปดูงานทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อให้พนักงานได้มีโอกาสในการรับรู้เทคนิค หรือ ความคิดสร้างสรรค์ใหม่ที่จะนำมาปรับใช้ในการสร้างสรรคงานให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้เกิดขึ้นภายในองค์กรด้วยการจัดกิจกรรมเชื่อมสัมพันธ์ของพนักงานอันจะนำไปสู่การดำเนินงานในแนวทางเดียวกัน การร่วมมือและการประสานงานเพื่อให้งานสำเร็จดังเป้าหมายที่ได้วางไว้

### ➤ นโยบายและการกำหนดราคา

การกำหนดราคาในการให้บริการบริหารการจัดงานแต่ละงานจะกำหนดจากต้นทุนการผลิต ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุน ในการผลิตงาน (Production Cost) ต้นทุนค่าควบคุมในการผลิตงาน (Production Control Management Fee) และ ต้นทุนค่าควบคุมและบริหารงานการแสดงในวันจัดงาน (Presentation Control Fee) และบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Profit Margin) ในอัตราที่เหมาะสม ซึ่งจะขึ้นอยู่กับลักษณะของงานว่าต้องอาศัยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และความแปลกใหม่มากน้อยเพียงใด รวมทั้งความยุ่งยากซับซ้อนในการผลิตงานด้วย

### ➤ ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ จะมุ่งเน้นลูกค้าที่เป็นเจ้าของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ต้องการจัดงานส่งเสริมการตลาดและประชาสัมพันธ์ให้กับผลิตภัณฑ์ของตนเพื่อสร้างยอดขาย เพิ่มเติมจากการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ไปหรือองค์กรภาครัฐและเอกชนที่ต้องการส่งเสริมให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีกับตัวองค์กร โดยเจ้าของผลิตภัณฑ์หรือองค์กรอาจจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบของกิจกรรมเอง แล้วว่าจ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการหรือขอให้บริษัทฯ เป็นผู้นำเสนอแผนการจัดกิจกรรมให้ โดยบริษัทฯ ได้จำแนกลูกค้าออกเป็น 4 กลุ่มดังต่อไปนี้

#### 1 กลุ่มรัฐวิสาหกิจและหน่วยงานของรัฐ

เนื่องจากภาครัฐมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรม ที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง ภาครัฐจึงมีนโยบายเป็นตัวแทนในการจัดกิจกรรมเพื่อให้ความรู้ ความเข้าใจ หรือจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมต่างๆ อาทิเช่น อุตสาหกรรมท่องเที่ยว และอุตสาหกรรมการจัดการประชุม เป็นต้น หน่วยงานของภาครัฐที่รับผิดชอบในการส่งเสริมอุตสาหกรรมเหล่านี้ ได้แก่ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (สสปน.) และหน่วยงานราชการประจำจังหวัดท่องเที่ยวต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้ยังรวมไปถึงหน่วยงานราชการต่างๆ ที่มีการจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ ของหน่วยงานรัฐอีกเป็นจำนวนมาก โดยการจัดกิจกรรมนั้นจะสอดคล้องกับภาระหน้าที่ที่หน่วยงานรัฐนั้นดูแลเพื่อส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

#### 2 กลุ่มธุรกิจเอกชน

กลุ่มธุรกิจในภาคเอกชนโดยส่วนใหญ่จะนิยมใช้การจัดงานควบคู่ไปกับเครื่องมือสื่อสารทางการตลาดอื่นๆ แต่อาจจะใช้งบประมาณและความถี่ในการจัดงานแตกต่างกันไป ขึ้นกับขนาดธุรกิจและสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมโดยธุรกิจที่ใช้บริการบริหารจัดการงานบ่อยและมีงบประมาณสูง มักเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงมีการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคที่รวดเร็ว หรือมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี หรือการต้องการใช้บริการที่รวดเร็ว เช่น ธุรกิจโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงและมีการแข่งขันทางด้านการตลาดสูง อุตสาหกรรมธุรกิจรถยนต์ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง และธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค เช่น ธุรกิจอาหาร ธุรกิจเครื่องสำอาง และธุรกิจยาบำรุงสุขภาพ ซึ่งธุรกิจเหล่านี้ให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมทางการตลาด การส่งเสริมการขาย และการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างการรับรู้ของผู้บริโภคและกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ยังรวมถึงธุรกิจใหม่ๆ ที่เข้ามาทำตลาดในประเทศไทย การทำกิจกรรมทางการตลาดนั้นจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างมากในการสร้างความรับรู้กับผู้บริโภคได้โดยตรง

#### 3 กลุ่มบริษัทตัวแทนโฆษณา

บริษัทตัวแทนโฆษณาจัดเป็นลูกค้ากลุ่มที่มีความสำคัญของบริษัทฯ เนื่องจากมีบริษัทตัวแทนโฆษณาเพียงไม่กี่รายเท่านั้นที่สามารถให้บริการบริหาร การจัดงาน และการจัดทำโฆษณาได้แบบครบวงจร ดังนั้น บริษัทตัวแทนโฆษณาโดยส่วนใหญ่จึงมีความจำเป็นที่จะต้องใช้บริการของผู้ให้บริการบริหารจัดการงาน เพื่อให้การสร้างประสบการณ์เกิดขึ้นได้อย่างสมบูรณ์ตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า

#### 4. ลูกค้าจากกลุ่มประเทศอาเซียน

ตามที่บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจจากการเปิดประชาคมอาเซียนในปี 2558 ที่กำลังมาถึง บริษัทฯ จึงได้กำหนดแผนงานเพื่อรองรับลูกค้าในกลุ่มนี้มาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจากผลงานที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มีโอกาสให้บริการลูกค้าที่เกี่ยวข้องกับอาเซียนในสามรูปแบบ ได้แก่

- 1) บริษัทในประเทศไทยหรือบริษัทต่างชาติที่มีการลงทุนในอาเซียน
- 2) บริษัทเอกชนต่างๆ ในประเทศภูมิภาคอาเซียน อาทิ บริษัทเอกชนของประเทศลาว
- 3) ภาครัฐของแต่ละประเทศในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการวางกลยุทธ์ เพื่อพัฒนาฐานลูกค้าในกลุ่มอาเซียนนี้อย่างจริงจังและต่อเนื่อง

ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีโอกาสให้บริการบริหารจัดการงานจากทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่องด้วยวิธีการดังต่อไปนี้

##### 1. การเสนอผลงานให้ลูกค้าคัดเลือก

ทีมงานของบริษัทฯ จะทำการติดตามความเคลื่อนไหวทางการตลาดของลูกค้าหรือได้รับการติดต่อจากลูกค้าให้ไปเสนอผลงานทั้งจากลูกค้าภาครัฐวิสาหกิจ รัฐบาล และภาคเอกชน โดยหลังจากที่บริษัทฯ ได้รับข้อมูลจากลูกค้า บริษัทฯ จะจัดเตรียมแผนงานตามวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้า และนำเสนองานเพื่อให้ลูกค้าคัดเลือก หากบริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ให้บริการ ฝ่ายผลิตผลงานของบริษัทฯ จะประสานงานกับลูกค้าในการดำเนินงานในขั้นต่อไป

##### 2. ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

จากนโยบายทางการตลาดที่มุ่งเน้นการสร้างงานที่มีคุณภาพดี เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า บริษัทฯ จึงสามารถสร้างและรักษาสัมพันธ์ภาพอันดีกับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ลูกค้าที่เคยได้รับการบริการ จึงมีความเชื่อมั่นในคุณภาพและกลับมาใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นลูกค้าที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง มีงบประมาณและมีแผนการประชาสัมพันธ์ มีความต้องการทำการตลาดอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

##### 3. การแนะนำของลูกค้าเก่า

จากประสบการณ์ที่มีกว่า 30 ปี และการให้บริการที่ได้รับการยอมรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าทั้งในแง่ของคุณภาพ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และแนวคิดในการนำเสนอที่แปลกใหม่แต่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้า จึงทำให้ลูกค้าจำนวนมากมีความมั่นใจในคุณภาพงานของบริษัทฯ และมีการแนะนำลูกค้าอื่นๆ ให้มาใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

#### ข. ภาวะการแข่งขันในธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงาน

##### 1. ภาวะการแข่งขันและกลยุทธ์การแข่งขันในธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงาน

ภาวะการแข่งขันในธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานนับวันจะมีมากขึ้น เนื่องจากการจัดกิจกรรมทางการตลาดได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง ว่าสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง ทำให้ผู้บริโภคได้รับประสบการณ์ตรงได้ ทำให้

แทบทุกบริษัทนิยมจัดกิจกรรมทางการตลาด ทั้งในรูปแบบเฉพาะกลุ่มและกิจกรรมสาธารณะ เพื่อหวังผลทางด้านการตลาดมากขึ้น

การเข้าสู่ธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการงานเป็นเรื่องที่ไม่ยากนักเนื่องจากใช้เงินลงทุนและบุคลากรไม่มาก ในปัจจุบันกิจการที่ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ คือ บริษัทที่ดำเนินธุรกิจบริหารจัดการงานเป็นธุรกิจหลักซึ่งถือว่าเป็นคู่แข่งทางตรงของบริษัทฯ และบริษัทผู้ผลิตรายการโทรทัศน์และรายการบันเทิงซึ่งจะอาศัยจุดแข็งทางด้านชื่อเสียงและสื่อที่มีอยู่ในมือมาเชื่อมโยงกับธุรกิจบริหารจัดการงาน และเข้ามาประมูลงานแข่งกับผู้ประกอบการโดยตรง รวมถึงเอเยนซีโฆษณาและเอเยนซีประชาสัมพันธ์ ซึ่งบางเอเยนซีมีแผนภายในบริษัทเองซึ่งทำหน้าที่ให้บริการบริหารจัดการงานแก่บริษัทที่เป็นลูกค้าของตน ซึ่งถือบริษัทผู้ผลิตรายการโทรทัศน์และเอเยนซีโฆษณาเป็นคู่แข่งทางอ้อม แต่จากการที่ตลาดการจัดงานแสดงเติบโตและเป็นที่นิยมของลูกค้า ทำให้คู่แข่งทางอ้อมให้ความสำคัญกับธุรกิจการจัดงานแสดงมากขึ้น โดยเฉพาะเอเยนซีโฆษณา หันมาแย่งตลาดการจัดงานแสดงโดยการตั้งบริษัทหรือจัดตั้งหน่วยงานในการจัดงานแสดงให้แก่ลูกค้าในความดูแลของตนอย่างจริงจัง แต่อย่างไรก็ดีในการจัดงานแสดงจำเป็นต้องอาศัยประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญในการทำงานในระดับสูง และทีมงานจำนวนมาก ทำให้ยังมีความจำเป็นในการใช้บริการจากบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญโดยตรง

ในปัจจุบันผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานในประเทศไทยมีอยู่เป็นจำนวนมาก แต่จะมีเพียง 5-6 รายที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่รวมถึงบริษัทฯ ด้วย ซึ่งมีการดำเนินงานที่เป็นระบบ มีสถานะที่มั่นคง สามารถให้บริการที่มีคุณภาพจนเป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า มีการจับกลุ่มเป้าหมายหลายกลุ่มทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งแต่ละกิจการก็จะมีผู้เชี่ยวชาญและสายสัมพันธ์ที่ต่างกันออกไป เมื่อใช้ยอดขายที่ผ่านมาเป็นเกณฑ์ในการจำแนกขนาดของบริษัทฯ เมื่อเทียบกับคู่แข่งที่เป็นผู้ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานโดยตรง ถือได้ว่าบริษัทฯ เป็นกิจการขนาดใหญ่

การที่บริษัทผู้ให้บริการบริหารจัดการงานแต่ละรายจะได้รับงานจากลูกค้าหรือไม่ ขึ้นอยู่กับความพร้อม และความมั่นคงของบริษัทในการรองรับงาน และที่สำคัญคือความสามารถในการผลิตผลงานที่มีคุณภาพ ซึ่งปัจจัยที่จะทำให้ผลงานดังกล่าวมีคุณภาพได้นั้นขึ้นอยู่กับบุคลากร โดยเฉพาะทีมงานฝ่ายครีเอทีฟและฝ่ายผลิตที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความชำนาญและประสบการณ์ การมีฝ่ายสนับสนุนการทำงานที่มีความพร้อม ความสามารถของผู้ผลิตแต่ละรายที่จะสามารถจัดสรรองค์ประกอบทุกอย่างให้สามารถผลิตผลงานตามที่ลูกค้าต้องการได้ ภายในเวลาและงบประมาณที่กำหนดรวมถึงการบริหารจัดการที่เข้มงวด

## 2. ศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

สำหรับบริษัทฯ ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานมานานกว่า 24 ปี มีการผลิตผลงานที่มีคุณภาพ เน้นการนำเสนอกิจกรรมในรูปแบบที่แปลกใหม่โดยเน้นความคิดสร้างสรรค์ และมีการควบคุมคุณภาพของงานในทุกกระบวนการของการให้บริการ ทำให้ผลงานที่ผ่านมาของบริษัทฯ ได้รับการยอมรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าทั้งในภาครัฐและภาคเอกชนอย่างต่อเนื่องว่าเป็นงานที่มีคุณภาพดี ซึ่งทำให้ลูกค้าเหล่านั้นเป็นจำนวนไม่น้อยใช้บริการของบริษัทฯ มาอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการงานเติบโตมาโดยตลอดแม้ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจที่อัตราการเจริญเติบโตของ GDP มีการขยายตัวในระดับต่ำ ค่าใช้จ่ายในการจัดส่งเสริมการตลาดและประชาสัมพันธ์จะติดลบก็ตามและเพื่อให้บริษัทฯ สามารถรักษาสถานภาพการเป็นบริษัทชั้นนำในธุรกิจ และเพิ่มศักยภาพในการเจริญเติบโตและ



ความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้วางตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning) ของบริษัทฯ ให้เป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการงานแบบครบวงจร (Turnkey Event Management Services) และให้บริการครอบคลุมงานจัดแสดงทุกประเภท โดยการให้บริการที่เน้นคุณภาพเป็นหลักสำคัญ ในปัจจุบัน บริษัทฯ จึงได้รับการยอมรับจากทั้งลูกค้าของบริษัทฯ เองและบริษัทคู่แข่งว่าเป็นหนึ่งในบริษัทชั้นนำในแต่ละประเภทธุรกิจของการให้บริการบริหารจัดการงานที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่

### (3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ขั้นตอนการให้บริการบริหารจัดการงาน สามารถแบ่งออกได้เป็นขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. กระบวนการให้บริการบริหารจัดการงานจะเริ่มขึ้นจากการติดต่อมายังบริษัทฯ ของลูกค้าซึ่งเป็นเจ้าของธุรกิจ โดยลูกค้าจะแจ้งความประสงค์ที่จะจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดไม่ว่าจะเป็นสำหรับตัวผลิตภัณฑ์หรือบริการของตนหรือต้องการส่งเสริมภาพลักษณ์ของตน บริษัทฯ จะเข้าไปรับฟังความต้องการของลูกค้า และวัตถุประสงค์ในการจัดงาน รวมถึงงบประมาณในการจัดงานจากลูกค้าตามวัน เวลา และสถานที่ที่ลูกค้ากำหนด

2. หลังจากนั้น บริษัทฯ ก็จะกลับมาวิเคราะห์เพื่อให้เข้าใจถึงความต้องการและวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้าอย่างถ่องแท้ พร้อมนัดประชุมทีมงานซึ่งประกอบไปด้วยฝ่ายวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning) ฝ่ายครีเอทีฟ (Creative) และฝ่ายผลิต (Production) เพื่อระดมความคิดและวางรูปแบบ แนวทาง และวิธีการนำเสนอจน ตลอดจนประเมินราคาในการให้บริการในเบื้องต้น การทำงานในขั้นตอนนี้จะต้องมั่นใจได้ว่าแนวคิด และรูปแบบของงานถูกต้องตรงกับความต้องการของลูกค้า และอยู่ในวงเงินที่ลูกค้ากำหนด

3. การเตรียมความพร้อมสำหรับการจัดงานทั้งในด้านอุปกรณ์และสื่อสำหรับการนำเสนอ การควบคุมการผลิต และการประชาสัมพันธ์งาน การออกแบบการบริหารและควบคุมการจัดงาน

3.1. การเตรียมความพร้อมทางด้านอุปกรณ์และสื่อสำหรับการนำเสนอ ฝ่ายผลิตจะดำเนินการจัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ ที่ต้องใช้ เช่น เครื่องมือสื่อสารระหว่างทีมงาน ระบบไฟฟ้า ระบบแสง สี เสียงและเทคนิคพิเศษ และสื่อสำหรับการนำเสนอ เครื่องแต่งกายนักแสดงและพิธีกร ตลอดจนอุปกรณ์จัดฉากให้มีความเหมาะสมกับแนวคิด และรูปแบบในการจัดงาน

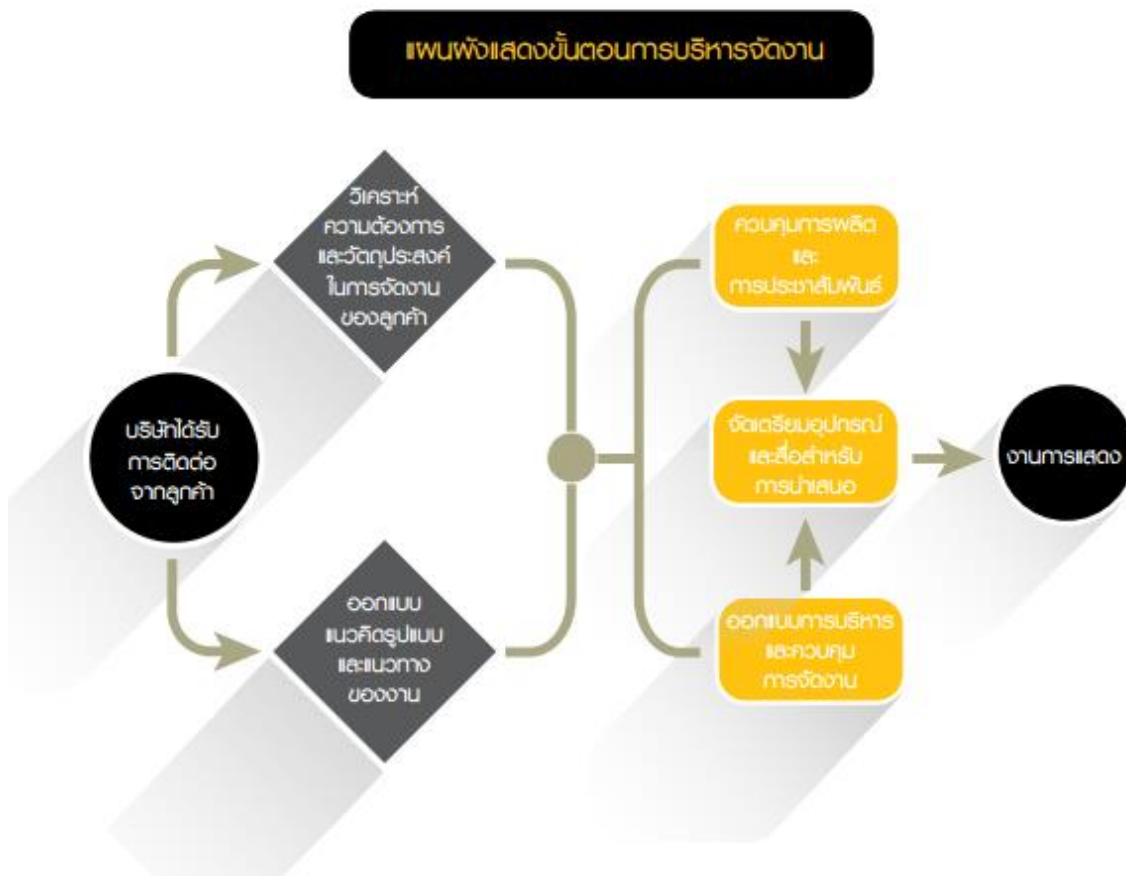
3.2. การควบคุมการผลิตและการประชาสัมพันธ์งาน ในขั้นตอนนี้บริษัทฯ จะดำเนินการผลิตงานพร้อมทั้งมีการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของงานในทุกขั้นตอนของการผลิต เพื่อให้มั่นใจได้ว่างานที่ผลิตออกมามีคุณภาพและตรงกับวัตถุประสงค์ของลูกค้า ในระหว่างการผลิตงาน บริษัทฯ จะประสานงานกับบริษัทเจ้าของงานและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อประชาสัมพันธ์ให้งานเป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมาย

3.3. การออกแบบการบริหารและควบคุมการจัดงาน การออกแบบการบริหารและควบคุมการจัดงานจะรวมถึงการคัดเลือกและอบรมบุคคลากรสำหรับการจัดงาน ซึ่งทั้งบริษัทฯ และลูกค้าจะดำเนินการร่วมกันจัดหา คัดเลือก และให้การอบรมเจ้าหน้าที่ฝ่ายสนับสนุน เช่น พนักงานต้อนรับ บริกร พนักงานตรวจตั๋ว ตลอดจนพิธีกร และนักแสดง และการจัดเตรียมและบริหารพื้นที่จัดงานซึ่งเริ่มจากการติดต่อขอสถานที่กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

รวมถึงศึกษาข้อจำกัดของการใช้สถานที่นั้นๆ การจัดวางตำแหน่งของอุปกรณ์ เครื่องไม้เครื่องมือต่างๆ ให้เหมาะสมกับการใช้งาน การตกแต่งเวทีและฉากให้มีความน่าสนใจและการจัดเตรียมพื้นที่ว่างสำหรับผู้เข้าร่วมงานอย่างเพียงพอ ตลอดจนการจัดพื้นที่สำหรับเส้นทางสัญจรเพื่อให้ผู้เข้าร่วมงานสามารถเดินทางจากจุดชมงานจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว รวมถึงการจัดเตรียมมาตรการรักษาความปลอดภัยต่างๆ ไว้พร้อมกันด้วย

การดำเนินการจัดงานตามวันเวลา และสถานที่ที่กำหนด

### แผนผังแสดงขั้นตอนการบริหารจัดงาน



## 2.2.2 ธุรกิจให้บริการอุปกรณ์ (Equipment Service)

### (1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

เป็นธุรกิจให้บริการอุปกรณ์ (Equipment RENTAL service) ในกลุ่มบริษัท ทั้งทางด้านออกาไนเซอร์ และ เอเจนซี่ เพื่อกิจกรรมการแสดงและการนำเสนออยู่ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัท พีเอ็ม เซ็นเตอร์ จำกัด (“พีเอ็ม”)

ให้บริการจัดหาและอำนวยความสะดวกการใช้อุปกรณ์ต่างๆอย่างครบวงจรในการจัดกิจกรรมการแสดง (Event Management Supply) โดยการบริการจะครอบคลุมตั้งแต่การให้คำแนะนำและคำปรึกษาเกี่ยวกับการเลือกใช้ชนิดของอุปกรณ์ที่เหมาะสมกับงาน การให้บริการติดตั้งและการดำเนินงานด้านการใช้งานอุปกรณ์ ตลอดจนการประสานงานที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้การจัดงานบรรลุวัตถุประสงค์และตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ปัจจุบันการให้บริการแบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลักตามประเภทของอุปกรณ์ ดังนี้

- อุปกรณ์แสดงภาพ (Image System or Visual System) เช่น LED Screen, เครื่องฉายภาพ (Projector), จอภาพ (Screen), จอพาโนรามา (Panorama Screen) , จอพลาสมา (Plasma TV), และ เครื่องฉายสไลด์ (Xenon Slide Projector) ซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้งานได้หลากหลายรูปแบบทั้งการฉายภาพแบบภาพนิ่งและแบบภาพเคลื่อนไหวหลากหลายรูปแบบ เช่น การ Mapping อาคารหรือการฉายภาพบนจอโค้ง หรือการออกแบบงานที่มีการฉายลงวัสดุรูปทรงต่างๆ เป็นต้น
- อุปกรณ์แสง (Lighting System) รองรับการใช้งานทั้งงานคอนเวนชัน (Convention Lighting), งานละคร ในโรงละครต่างๆ , งานกิจกรรมที่จัดกลางแจ้ง (Outdoor Lighting) งานคอนเสิร์ต (Concert Lighting) รวมทั้งระบบแสงสำหรับการจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ (Exhibition Lighting)
- อุปกรณ์เสียง (Audio System) รองรับงานประชุม, งานเปิดตัวสินค้า และงานแสดงแสง-เสียงต่างๆ
- อุปกรณ์เทคนิคพิเศษ (Special Effect) เช่น เครื่องกำเนิดแสงเลเซอร์ เพื่อฉายภาพในรูปกราฟิก แอนิเมชันต่างๆ การใช้แสงเลเซอร์, ควันคัลน้ำ, จอน้ำ (Water Screen) น้ำพุรูปแบบต่างๆ อาทิ Straight, Skirt และ Circle รวมทั้ง Confetti, Paper Blower และ Flame Projector
- อุปกรณ์โครงสร้างในรูปแบบต่าง เช่นโครงสร้าง Rooftop สำหรับแขวนอุปกรณ์ Lighting หรือ Audio ในงานต่างๆ หรือ โครงสร้าง Rootop ติดแอร์ สำหรับสร้างห้อง Convention ในสถานที่กลางแจ้งได้

### (2) การตลาดและการแข่งขัน

#### ก. นโยบายและการกำหนดราคา

การกำหนดราคาการให้บริการและเช่าอุปกรณ์ขึ้นอยู่กับประเภทงานและชนิดของอุปกรณ์ เกณฑ์การตั้งราคาจะคำนวณจากราคาอุปกรณ์รวมกับต้นทุนด้านบุคลากรกับโลจิสติกส์ ทั้งนี้การกำหนดราคาอุปกรณ์ด้านแสง สี เสียงจะอ้างอิงจากราคาตลาดด้วย ในขณะที่บริการติดตั้งม่านน้ำและน้ำพุ จะกำหนดราคาตามลักษณะงาน ตามเกณฑ์การกำหนดราคาของบริษัท ได้แก่คุณสมบัติและเทคนิคพิเศษของอุปกรณ์ ความซับซ้อนของการติดตั้งอุปกรณ์ และระยะเวลาการใช้งานของอุปกรณ์

➤ ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของธุรกิจการให้บริการอุปกรณ์ประกอบไปด้วย

- บริษัทผู้ให้บริการบริหารจัดการงาน (Event Organizer)
- หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนซึ่งต้องการจัดกิจกรรมการแสดงด้วยตนเอง

### ข. สภาพการแข่งขันในธุรกิจให้บริการอุปกรณ์

ปัจจุบันธุรกิจให้บริการอุปกรณ์ในประเทศไทยมีผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก จากการศึกษาค้นคว้าเปลี่ยนแปลงด้านการแข่งขันในตลาดแล้วผู้ประกอบการจำนวนมากยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์ เนื่องจากอุปกรณ์ที่ทันสมัยตรงกับความต้องการของลูกค้าและการให้บริการอย่างครบวงจรยังมีจำนวนน้อย

เพื่อดำรงความสามารถในการแข่งขัน กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความสำคัญในการจัดหาให้มีอุปกรณ์ที่มีความทันสมัย ตรงกับความต้องการของลูกค้า จึงจัดหาอุปกรณ์ใหม่ๆ เข้ามาอย่างต่อเนื่องตามความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี และมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่จัดเก็บและรักษาอุปกรณ์ให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน รวมทั้งพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้และทักษะการใช้อุปกรณ์อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งความชำนาญในการบริการเป็นหนึ่งในจุดแข็งที่ทำให้สามารถรักษาส่วนแบ่งในตลาดได้

### (3) การจัดหาอุปกรณ์และบริการ

1. อุปกรณ์ การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์ดำเนินการภายใต้ผลการสำรวจความต้องการและความนิยมของตลาด โดยทำการประเมินจากสถิติการเช่าอุปกรณ์ในแต่ละปีพร้อมกับข้อมูลการเช่าอุปกรณ์เพิ่มเติม ทั้งนี้บริษัทผู้ผลิตและสินค้าจะต้องผ่านมาตรฐานการผลิตและมีคุณภาพสินค้าตามที่กำหนดมาตรฐานไว้ โดยบริษัทจะส่งทีมงานเข้าตรวจสอบโรงงานผลิตทั้งในและนอกประเทศ ก่อนสรุปการจัดซื้อสินค้า
2. บุคลากร กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญทั้งการคัดเลือกบุคลากรและการพัฒนาความสามารถของบุคลากร ซึ่งเป็นหนึ่งในแนวทางการรักษามาตรฐานงานบริการ ทั้งยังเป็นแนวทางการพัฒนาคุณภาพและส่งเสริมความเจริญก้าวหน้าในสายอาชีพของบุคลากรด้วย

### (4) การดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

หนึ่งในเกณฑ์พิจารณาบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์คือผ่านเกณฑ์มาตรฐานการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม อาทิ ไม่ผลิตสารที่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นผลิตภัณฑ์ที่ประหยัดพลังงาน นอกจากนี้แล้วบริษัทยังพยายามเพิ่มจำนวนอุปกรณ์ดังกล่าวเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการทำธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วย

### 2.2.3 ธุรกิจให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอ (Presentation Media)

#### (1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท ดิอายส์ จำกัด (“ดิอายส์”) ดำเนินธุรกิจให้บริการเกี่ยวกับการผลิตสื่อวิดีโอ และมัลติมีเดียสำหรับงานฟรีเซ็นเทคโนโลยี แบบครบวงจร โดยครอบคลุมตั้งแต่การให้คำแนะนำ, การออกแบบสื่อที่เหมาะสมกับงานนำเสนอแต่ละประเภท รวมถึงเลือกชนิดของอุปกรณ์ที่เหมาะสมสำหรับการนำเสนอ และการดูแลงานทางด้านการติดตั้งอุปกรณ์ เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายของสินค้าเกิดความเข้าใจและการรับรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าได้มากขึ้น และประชาสัมพันธ์องค์การเพื่อก่อให้เกิดภาพพจน์ที่ดีต่อองค์กร โดยสื่อต่างๆ ถูกนำไปใช้ทั้งในกิจกรรมหลายประเภท ทั้งงานเปิดตัวสินค้า, กิจกรรมการตลาด และการส่งเสริมการขาย, กิจกรรมบันเทิงสาธารณะ, นิทรรศการ, กิจกรรมการประชุมในระดับนานาชาติ ฯลฯ

ปัจจุบันดิอายส์ให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนออยู่ 3 ประเภท คือ

- สื่อประเภทมัลติมีเดีย (Multimedia) เป็นเทคนิคการใช้สื่อผสมทั้งด้านภาพและเสียงที่หลากหลาย เพื่อสร้างความน่าสนใจให้กับสินค้าหรือบริการของลูกค้า เหมาะสำหรับการจัดแสดงในงานอีเวนต์ นิทรรศการ หรือพิพิธภัณฑ์ต่างๆ เทคนิคที่ใช้ก็มีหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น Multiscreen Video, Panorama Video, Video Mapping, Hologram, Magic Display, และ 3D Video
- สื่อประเภทวิดีโอ (Video Presentation) ดิอายส์ให้บริการผลิตวิดีโอฟรีเซ็นเทคโนโลยีแบบครบวงจร ตั้งแต่การเขียนสคริปต์ การถ่ายทำ จัดทำกราฟิก แอนิเมชัน จัดทำเสียงและดนตรีประกอบ ไปจนถึงการตัดต่อวิดีโอ ประเภทของวิดีโอที่ให้บริการมีตั้งแต่ Company Profile, Video เข้าตลาดหลักทรัพย์, Promotional Video, TV Commercial, ภาพยนตร์สั้น และวิดีโอ ฟรีเซ็นเทคโนโลยีอื่นๆ
- สื่อประเภทอินเทอร์แอคทีฟ (Interactive Media) เป็นสื่อที่ใช้เพื่อสร้างสีสันในงานอีเวนต์ นิทรรศการ หรือพิพิธภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจมากขึ้น โดยทำให้ผู้ร่วมงานสามารถ interact กับสื่อต่างๆ ได้ เพื่อที่จะให้ได้ถึงข้อมูลของสินค้าและบริการต่างๆ หรือเพื่อความบันเทิง สื่ออินเทอร์แอคทีฟของทางดิอายส์มีหลากหลายแบบ เช่น Interactive Shadow, Multi-touch Table, Reactable, Silhouette Art Projection,, Augmented Reality, Photo Booth, Movie Bike and Kinect Interactive Game โดยที่เราสามารถปรับเปลี่ยน ดัดแปลงโปรแกรม ให้ตรงกับการใช้งาน และความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

#### (2) การตลาดและการแข่งขัน

##### ก. นโยบายและการกำหนดราคา

ดิอายส์ มีนโยบายในการกำหนดราคาการให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอที่เป็นมาตรฐาน และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ โดยกำหนดระดับราคาจากต้นทุนของการผลิตสื่อแต่ละประเภท บวกกำไรหรือผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสม

##### ➤ ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- บริษัทผู้ให้บริการบริหารจัดการงาน (Event Organizer) และเอเยนซีโฆษณา ซึ่งไม่มีหน่วยงานภายในของตนทำหน้าที่จัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอ

- หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนซึ่งต้องการจัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์หน่วยงานของตน และจำเป็นต้องใช้สื่อสำหรับการนำเสนอ

## ข. สภาพการแข่งขันในธุรกิจให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอ

หากพิจารณาธุรกิจผู้ให้บริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอในประเทศไทย จะพบว่า มีผู้ประกอบการอยู่เป็นจำนวนมาก แต่ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่จะมีความชำนาญในการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนออยู่เพียงประเภทเดียว หรือสองประเภทเท่านั้น มีผู้ประกอบการเพียงไม่กี่รายซึ่งรวมถึงดิอายส์ด้วย ที่สามารถให้บริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอได้แบบครบวงจร มีการเจาะกลุ่มเป้าหมายหลายกลุ่ม มีการดำเนินกิจการที่เป็นระบบ และได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางจากคนในวงการ

เพื่อดำรงความสามารถในการแข่งขัน ดิอายส์ได้ให้ความสำคัญในการจัดให้มีบริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอแบบครบวงจรทั้งสื่อประเภทวิดีโอ สื่อประเภทมัลติมีเดีย สื่อประเภทคอมพิวเตอร์กราฟฟิก และสื่อประเภทมัลติวิดิโอ ซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้า และทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี ในราคาที่เหมาะสมนอกจากนี้ ดิอายส์ยังจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เข้าใจและตามทันเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างเร็ว ด้วยการให้บริการที่เน้นคุณภาพความคิดสร้างสรรค์และแนวคิดในการนำเสนอที่แปลกใหม่ แต่ตรงกับวัตถุประสงค์ของลูกค้า พร้อมกับคิดราคาในการให้บริการในอัตราที่แข่งขันได้ ที่ผ่านมามีดิอายส์จึงได้รับการยอมรับจากทั้งลูกค้าของบริษัทฯ เอง และบริษัทคู่แข่งว่าเป็นหนึ่งในบริษัทผู้ให้บริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอชั้นนำบริษัทหนึ่งในวงการ

นโยบายทางการตลาด : ดิอายส์ยังคงยึดหลักการให้บริการที่ดีเลิศแก่ลูกค้า และผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ เพื่อคงความเป็นผู้นำในตลาดนี้ พร้อมทั้งยังมีการพัฒนาสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ในรูปแบบแปลกใหม่ ที่แสดงถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทั้งยังสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ทั้งยังให้ความสำคัญกับการประชาสัมพันธ์ผลงานของบริษัท ทางออนไลน์อย่างต่อเนื่อง เพราะเป็นสื่อที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว เพื่อให้บริษัทเป็นที่รู้จักแก่กลุ่มลูกค้ามากขึ้น

### (3) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. อุปกรณ์ ดิอายส์มีนโยบายในการจัดหาเครื่องมือ และอุปกรณ์ที่ใช้ในการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอ เช่น โปรแกรมคอมพิวเตอร์กราฟฟิก อุปกรณ์สำหรับการถ่ายภาพวิดีโอ และอุปกรณ์สำหรับการถ่ายภาพที่มีคุณภาพดีและตรงตามความต้องการใช้งาน โดย ดิอายส์จะมีการสั่งซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ที่จำเป็นจากทั้งแหล่งภายในประเทศและนอกประเทศ

2. บุคลากร เนื่องจากบุคลากรเป็นส่วนที่สำคัญอย่างหนึ่งในการประกอบธุรกิจให้บริการจัดทำสื่อ สำหรับการนำเสนอ ดิอาส จึงมีนโยบายให้การฝึกอบรมพนักงานให้มีทักษะและความชำนาญในการใช้อุปกรณ์ และเครื่องมือ รวมถึงโปรแกรมซอฟต์แวร์ต่างๆ ที่ใช้ในการปฏิบัติงานยิ่งขึ้นไป

#### (4) การดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

อาคารสำนักงานประหยัดพลังงานดิอาสได้คำนึงถึงการประหยัดพลังงาน เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยอาคารสำนักงานใหญ่ของดิอาสถูกออกแบบให้เป็นกระจกใสล้อมรอบเป็นส่วนใหญ่ เพื่อให้แสงสว่างส่องถึงได้มาก ลดการใช้ไฟฟ้า และติดตั้งไฟเซ็นเซอร์เปิดปิดเองโดยอัตโนมัติตามทางเดินเมื่อมีคนเดินผ่าน รวมถึงนโยบายการปิดอุปกรณ์ไฟฟ้าในกรณีที่ไม่ใช้งาน และมีนโยบายการรีไซเคิลวัสดุสิ้นเปลืองโดยการลดการใช้กระดาษ นำกระดาษมาใช้ซ้ำ และลดการปริ้นท์เอกสารที่ไม่จำเป็น ลดการใช้ DVD เพื่อส่งมอบงาน โดยการส่งผ่านช่องทาง online

#### 2.2.4 ธุรกิจการให้บริการระบบสาธารณูปโภค (Utility Service)

##### (1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ประกอบธุรกิจให้บริการระบบสาธารณูปโภค (Utility Service) อยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ็กซ์โปซีชั่น เทคโนโลยี จำกัด (หรือ “เอ็กซ์โป เทค”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของบริษัทดังกล่าว เอ็กซ์โป เทค เป็นผู้ให้บริการระบบสาธารณูปโภค อาทิเช่น บริการต่อระบบไฟฟ้า ระบบท่อน้ำ ระบบทอลม และระบบการเดินสายส่งสัญญาณต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับการจัดงานอีเวนต์ นอกจากนี้ เอ็กซ์โป เทคยังเป็นผู้ให้บริการด้านระบบสาธารณูปโภคทุกประเภทอย่างเป็นทางการในส่วนของโรงแรมชาเลนเจอร์ เมืองทองธานี ด้วย

##### (2) การตลาดและภาวะแข่งขัน

##### ก. นโยบายและการกำหนดราคา

เอ็กซ์โป เทค มีนโยบายในการกำหนดราคาการให้บริการระบบสาธารณูปโภค (Utility Service) ที่เป็นมาตรฐาน และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ โดยกำหนดระดับราคาจากต้นทุนของการให้บริการแต่ละประเภท บวกกำไร หรือผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสม

- ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
  - หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนซึ่งต้องการจัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์หน่วยงานของตน ที่มาจัดงานในอาคารชาเลนเจอร์ เมืองทองธานี
  - บริษัทผู้ให้บริการบริหารจัดการงาน (Event Organizer) ซึ่งไม่มีหน่วยงานภายใน หรือบริษัทย่อยที่ไม่ชำนาญในงานระบบสาธารณูปโภค

## ข. สถานะการแข่งขันในธุรกิจการดำเนินการให้บริการระบบสาธารณูปโภค

หากพิจารณาธุรกิจผู้ให้บริการงานระบบสาธารณูปโภคสำหรับโรงงานประเภทส่งเสริมการขาย หรืองาน EVENT ต่างๆ ในประเทศไทย จะพบว่าผู้ประกอบการอยู่เป็นจำนวนมาก แต่ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่จะมีความชำนาญในการให้บริการงานระบบอยู่เพียงประเภทเดียว หรือสองประเภทเท่านั้น มีผู้ประกอบการเพียงไม่กี่รายซึ่งเอ็กซ์โปเทคด้วย ที่สามารถให้บริการงานระบบสาธารณูปโภคได้แบบครบวงจร โดยเฉพาะการเป็นผู้ให้บริการอย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวสำหรับผู้จัดงานในอาคารชาเลนเจอร์ เมืองทองธานี ทำให้ เอ็กซ์โป เทค มีความได้เปรียบในเรื่องของการติดต่อกับลูกค้าอื่นๆ และสร้างการรับรู้ในเรื่องของการให้บริการอย่างมืออาชีพกับลูกค้าด้วย

### (3) การจัดหาอุปกรณ์และบริการ

1. อุปกรณ์ บริษัทมีนโยบายในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของลูกค้า และได้รับมาตรฐาน มอก. เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับทางลูกค้าที่มาใช้บริการ โดยวัสดุที่นำมาให้บริการมีทั้งสั่งซื้อโดยตรงจากบริษัทผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศ รวมทั้งมีการสั่งซื้อจากตัวแทนที่นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศด้วย โดยบริษัท มีนโยบายใช้ผลิตภัณฑ์ที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม ลดอัตราการใช้พลังงาน เช่น หลอดประหยัดไฟ
2. บุคลากร ด้วยลักษณะของธุรกิจบริการ บุคลากรเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ และด้วยสถานการณ์ที่กำลังจะก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้ต้องมีการพัฒนาบุคลากรให้มีคุณภาพในระดับสากล ทั้งด้านวิศวกรรมและทางด้านการให้บริการให้เป็นสากลมากยิ่งขึ้นโดยเฉพาะการติดต่อสื่อสารที่จำเป็นจะต้องมีความสามารถ และมีทักษะใช้ภาษาได้ดี บริษัทจึงมีนโยบายการเพิ่มพูนประสิทธิภาพให้กับพนักงานโดยการจัดฝึกอบรมให้พนักงานมีทักษะทั้งทางวิศวกรรมและทางด้านภาษาให้มีทักษะและความชำนาญมากขึ้น

### (4) การดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ปัจจุบันบริษัทเอ็กซ์โปซิชั่น เทคโนโลยี ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการลดผลกระทบ ต่อสิ่งแวดล้อม จึงเปลี่ยนมาใช้หลอดไฟ LED ทั้งหมดซึ่งหลอดไฟ LED แทบจะไม่ปล่อยความร้อนออกมาทำให้อาคารลดการสูญเสียพลังงานไฟฟ้าในส่วนเครื่องปรับอากาศ แอร์ทำงานน้อยลง ทำให้ช่วยประหยัดพลังงานไฟฟ้าในทางอ้อม หลอดฟลูออเรสเซนต์จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเนื่องจากภายในบรรจุไอของปรอท ขณะที่หลอดไฟ LED ไม่มีผลกระทบหรือมีแต่น้อยมากและอายุการใช้งานที่ยาวนานมากๆ ถึง 50,000-100,000 ชั่วโมง และกินไฟฟ้าเพียง 0.5-1 วัตต์ เท่านั้น



## 2.2.5 ธุรกิจการให้บริการด้าน Tourist Attractions

### (1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท ซีเอ็มโอ โชว์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ( CMO Show Corp.) เกิดจากการผนึกกำลังความแข็งแกร่งของ 2 บริษัทยักษ์ใหญ่ที่เป็นผู้นำด้าน Entertainment Solution ชั้นแนวหน้าของประเทศไทยได้แก่บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) ผู้นำด้านการสร้างสรรค์งานอีเวนต์ ศิลปะสื่อผสม และระบบแสง สี เสียง ที่ครบวงจรใหญ่ที่สุดในอาเซียน และบริษัท โชว์ ดีซี ชคอร์ป จำกัด ผู้ประกอบการศูนย์การค้า Show DC Tourist Destination Center แลนด์มาร์คแห่งใหม่ใจกลางกรุงเทพฯ ที่ตั้งอยู่บนถนนจตุรทิศ พระราม 9 ใจกลางย่านธุรกิจใหม่ของกรุงเทพฯ บนพื้นที่ 150,000 ตารางเมตร เพื่อสร้างสรรค์การแสดงสุดตระการตา ในชื่อของ “Himmapan Avatar”

“Himmapan Avatar” คือการแสดงโชว์ในรูปแบบของ The Spectacular Walk-Through Experience ที่ผสมผสานเทคนิครูปแบบใหม่ที่สมบูรณ์แบบที่สุดในอาเซียน ซึ่งมีกำหนดการเปิดภายในปี 2016 นี้ ด้วยพลังความคิดสร้างสรรค์ ผสมผสานกับศิลปะการแสดงและที่สุดแห่งเทคโนโลยี Multi Media ซึ่งจะนำมิติใหม่ของประสบการณ์การรับชมการแสดงมาให้ผู้ชมและนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกที่จะช่วยผลักดันการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจของประเทศไทย

### (2) การตลาดและการแข่งขัน

#### ก. นโยบายและการกำหนดราคา

นโยบายทางการตลาด : บริษัท ซีเอ็มโอ โชว์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ( CMO Show Corp.) ยึดหลักการสร้างประสบการณ์ในการรับชมการแสดงที่ดีที่สุดแก่ผู้ที่ได้รับชม รวมถึงการนำเอาเทคโนโลยี แสง สี เสียง ที่ทันสมัยมาใช้ในการแสดงเพื่อนำเสนอโชว์ Himmapan Avatar ให้ออกมามีความยอดเยี่ยมทัดเทียมกับการแสดงยอดเยี่ยมของต่างประเทศ ทั้งยังสอดคล้องกับความต้องการของนักท่องเที่ยวทั้งไทย และต่างประเทศที่ต้องการประสบการณ์ในการรับชมโชว์ที่เปี่ยมไปด้วยความตื่นตาตื่นใจ และผสมผสานความเป็นเรื่องราวความเชื่อของไทยอีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัท ซีเอ็มโอ โชว์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ( CMO Show Corp.) ยังให้ความสำคัญกับการประชาสัมพันธ์ผลงานของบริษัทและการแสดง Himmapan Avatar ที่เรียกได้ว่าเป็นการแสดงที่เป็น Destination สำหรับนักท่องเที่ยวทั่วโลกที่ต้องเดินทางมารับชมที่ประเทศไทย โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อต่างๆ ทั้งทางออนไลน์ ออนไลน์ แอร์ และออนกราวนด์อย่างต่อเนื่อง เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว และเป็นที่รู้จักแก่กลุ่มลูกค้าองค์กรมากยิ่งขึ้น

บริษัท ซีเอ็มโอ โชว์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด มีนโยบายในการกำหนดราคาอัตราค่าเข้าชมการแสดง Himmapan Avatar ในระดับที่มีความเหมาะสม และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ โดยกำหนดระดับราคาจากคู่แข่งธุรกิจในประเทศเดียวกัน และบวกกำไรหรือผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสม

- ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กลุ่มของลูกค้าประกอบไปด้วย
  - กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีนที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทย ทั้งในรูปแบบของนักท่องเที่ยวที่มาด้วย Group Tour และนักท่องเที่ยวอิสระที่วางแผนท่องเที่ยวด้วยตัวเอง หรือ FIT (Foreign Individual Tourism)
  - นักท่องเที่ยวชาวไทย และนักท่องเที่ยวจากประเทศอื่นๆ ในทวีปเอเชีย

## ข. สถานะการแข่งขัน

หากพิจารณาธุรกิจผู้ให้บริการด้านการแสดงหรือ Tourist Attraction ในประเทศไทย จะพบว่า มีผู้ประกอบการอยู่เป็นจำนวนมาก แต่ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่จะมีที่ตั้งของพื้นที่ในแบบ Stand Alone (พื้นที่สำหรับจัดแสดงโชว์นั้นๆเพียงอย่างเดียว) หรือพื้นที่ในเมืองท่องเที่ยวต่างจังหวัด แต่สำหรับ Himmapan Avatar นั้น มีจุดเด่นที่ Location ของพื้นที่โรงละครที่ตั้งอยู่ในศูนย์การค้า SHOWDC ศูนย์การค้าและ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ครบวงจรแลนด์มาร์คแห่งใหม่ด้านการท่องเที่ยว ตั้งอยู่บนถนนจตุรทิศ พระราม 9 ใจกลางย่านธุรกิจใหม่ของกรุงเทพฯ ใช้เวลาเดินทางจากสนามบินสุวรรณภูมิ และสนามบินดอนเมืองเพียง 30 นาที สะดวกต่อการเดินทางด้วยหลากหลายเส้นทาง รถยนต์และรถไฟฟ้า โดยอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตลิงค์ และทางด่วนที่เชื่อมต่อได้หลากหลาย เป็นต้น

ด้วยศักยภาพด้านการเป็นจุดรองรับนักท่องเที่ยวที่ใหญ่ที่สุด และเป็นพื้นที่รวบรวมสินค้าและบริการไว้อย่างครบครัน และการที่ SHOWDC เป็นผู้ประกอบการค้าปลีกรายแรกในประเทศไทยที่ออกแบบการอำนวยความสะดวกต่างๆ เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวต่างชาติจำนวนมากเหล่านั้น สามารถส่งผลดีให้การแสดง Himmapan Avatar นั้นเป็นอีกหนึ่ง Tourist Destination ของกลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่ต้องการความบันเทิงที่สุดแห่งประสบการณ์การท่องเที่ยวในประเทศไทย Himmapan Avatar ในฐานะผู้ประกอบการโชว์ในรูปแบบของ The Spectacular Walk-Through Experience แห่งใหม่ที่สำคัญของไทยและอาเซียน จะช่วยเสริมความแข็งแกร่ง และเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีกับประเทศไทย ให้กลายเป็นจุดศูนย์กลางด้านวัฒนธรรมและความบันเทิงแห่งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อไป

## (3) การจัดหาอุปกรณ์และบริการ

1. อุปกรณ์ บริษัท ซีเอ็มโอ โชว์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ( CMO Show Corp.) มีนโยบายในการจัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์ รวมถึงเทคนิควิธีการที่จะสร้างให้สื่อประกอบการแสดง และการแสดง Himmapan Avatar น่าสนใจ มีรูปแบบที่แตกต่าง มีคุณภาพให้เป็นโชว์ที่ตระการตายิ่งใหญ่อลังการ ที่ผสมผสานกับศิลปะการแสดงและที่สุดแห่งเทคโนโลยี Multi Media และสมบรูณ์แบบที่สุดในอาเซียน
2. บุคลากร เนื่องจากบุคลากร และทีมงานเป็นส่วนที่สำคัญอย่างหนึ่งในการสร้างสรรค์การแสดง Himmapan Avatar บริษัท ซีเอ็มโอ โชว์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ( CMO Show Corp.) จึงมีนโยบายในการฝึกอบรมพนักงานและคัดเลือกทีมงานนักแสดง ที่มีทักษะความสามารถและความชำนาญในการแสดง และการใช้อุปกรณ์ รวมถึงเครื่องมือต่างๆ ที่ใช้ในการแสดง เพื่อให้การแสดง Himmapan Avatar เป็นการแสดงที่มีมาตรฐานทัดเทียมกับการแสดงโชว์ระดับโลก

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทฯ ย่อย แบ่งออกได้เป็น 5 ประเภทใหญ่ๆ ดังนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงแผนการจัดกิจกรรมทางการตลาดของบริษัทลูกค้า

การจัดกิจกรรมทางการตลาดในปัจจุบัน ถือเป็นเครื่องมือทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพ ในการเข้าถึงผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี หลายบริษัทหันมาให้ความสนใจการจัดกิจกรรมทางการตลาดมากขึ้น ควบคู่ไปกับการโฆษณาซึ่งเป็นเครื่องมือทางการตลาดแบบดั้งเดิม ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้า ถือเป็นความเสี่ยงอันดับต้นๆ ของบริษัทในการทำธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงาน อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงนโยบายทางด้านการตลาดของบริษัท การเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ การเปลี่ยนแปลงงบประมาณ รวมไปถึงการเลื่อนระยะเวลาของการจัดทำกิจกรรมออกไป เป็นต้น ซึ่งการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ และบริษัทในเครือได้

อย่างไรก็ตาม จากการดำเนินกิจการมายาวนานอย่างต่อเนื่องกว่า 24 ปีของบริษัทฯ จึงมีฐานลูกค้าทั้งจากภาครัฐและเอกชนดำเนินธุรกิจหลากหลายประเภทอุตสาหกรรม ซึ่งแต่ละประเภทอุตสาหกรรมจะมีช่วงเวลาในการจัดงานต่างกัน ซึ่งถือเป็นการกระจายความเสี่ยงในด้านของช่วงเวลาการจัดงานได้ นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการหาลูกค้ารายใหม่ๆ ในประเภทธุรกิจที่หลากหลายเพิ่มขึ้น และการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับลูกค้าเก่า เพื่อความต่อเนื่องในการทำงานตลอดทั้งปี ซึ่งลูกค้าใหม่เหล่านี้จะใช้บริการกิจกรรมทางการตลาดในการประชาสัมพันธ์ และมีแนวโน้มที่การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายจะเป็นเครื่องมือสำคัญที่ใช้สื่อสารไปยังกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายโดยตรงมากขึ้น

บริษัทฯ มีนโยบายในการรักษาระดับฐานลูกค้าเพื่อต่อยอดการทำงานเพิ่มขึ้นในปีถัดไปในลูกค้าทุกราย โดยพยายามนำเสนอผลงานให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และต่อยอดผลงานที่ประสบความสำเร็จของลูกค้าเพื่อรักษาระดับความสัมพันธ์และสร้างโอกาสในการได้งานในอนาคตอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มีหน่วยงานดูแลและให้บริการลูกค้าอย่างใกล้ชิด น้อมรับทุกความเห็นเพื่อแก้ไขและเห็นอื่นใดคือการคำนึงถึงวัตถุประสงค์ของใช้งบประมาณของลูกค้าอย่างคุ้มค่าที่สุดและวัดประสิทธิภาพของงานที่ทำให้ลูกค้าให้ได้มากที่สุดและมีคุณภาพมากที่สุด

#### 3.2 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจ การเมือง และการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐ

ความสัมพันธ์ระหว่างสภาวะทางเศรษฐกิจกับสภาวะการเมืองในปัจจุบันนี้ ถือว่ามีความเกี่ยวข้องกันค่อนข้างมาก ธุรกิจการให้บริการสร้างสรรค์และจัดงานอีเว้นท์ เป็นธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องและเชื่อมโยงกับธุรกิจโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ซึ่งมีความสัมพันธ์กับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศอย่างมาก การใช้จ่ายใช้สอยของภาคประชาชนและการหยุดชะงักของธุรกิจ เป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจของเจ้าของผลิตภัณฑ์หรือบริการในการใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ประเภทต่างๆ ซึ่งรวมถึงการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดหรืองานอีเว้นท์ซึ่งเป็นเครื่องมือทางการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย

เมื่อสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีกลุ่มเป้าหมายคือประชาชนโดยทั่วไป ซึ่งมีความอ่อนไหวต่อสถานการณ์ทางการเมืองค่อนข้างมาก การดำเนินธุรกิจจึงได้รับผลกระทบโดยตรงจากภาวะความเคลื่อนไหวทางการเมืองและเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ไม่ว่าจะเป็นความมั่นคงทางการเมือง การชุมนุมประท้วงของกลุ่มต่างๆ นโยบายทางเศรษฐกิจต่างๆ ล้วนแล้วแต่ส่งผลให้เกิดการพิจารณาเปลี่ยนแปลงการใช้งบประมาณในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ รวมถึงงบประมาณของการจัดกิจกรรมอีเว้นท์ทั้งสิ้น ไม่นับรวมไปถึงนโยบายโครงการต่างๆ ที่ได้รับการก่อตั้งและสนับสนุนโดยตรงจากทางภาครัฐและร่วมส่งเสริมสนับสนุนโดยภาคเอกชน เช่น โครงการขนาดใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับการจัดงานโครงการประชาสัมพันธ์ประเทศเพื่อการท่องเที่ยว โครงการจัดการประชุมนานาชาติ ที่มีความอ่อนไหวค่อนข้างมากกับสถานการณ์บ้านเมืองและเศรษฐกิจ โครงการด้านการจัดอีเว้นท์จึงได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นไปด้วย

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ เตรียมความพร้อมในกรณีนี้อยู่เสมอ โดยการพยายามจัดสรรสัดส่วนการสร้างรายได้ไม่ให้พึ่งพาแต่ด้านใดด้านหนึ่งไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือเอกชน หากแต่พยายามกระจายไปยังลูกค้าหลายๆ รายและทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ มิได้จำกัดการรับงานอยู่เพียงแต่ในเมืองหลวง ไม่พึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งหรืออุตสาหกรรมประเภทใดโดยเฉพาะ และกระจายการสร้างรายได้ไปตามภาวะการณ์ของตลาด นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายรักษาสถิติของงานที่จะก่อให้เกิดรายได้อย่างเสมอภาคและอย่างรอบคอบมากที่สุด รวมทั้งพยายามวางแผนนโยบายที่จะมีงานที่เป็นรายได้ประจำของบริษัทฯ นอกเหนือจากการรับจัดงานให้ลูกค้าและมีการวางแผนที่จะบุกในตลาดต่างประเทศด้วย

### 3.3 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการปรับตัวของลูกค้า การปรับตัวเข้าสู่ตลาดอีเว้นท์ของผู้ประกอบการรายใหม่

ผู้ประกอบการทั้งที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของลูกค้าอยู่ก่อนแล้ว เช่น บริษัทโฆษณาเอเจนซี บริษัทสื่อสิ่งพิมพ์และรายการทีวีต่างๆ แม้แต่ผู้ประกอบการที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจลูกค้า เช่น บริษัทที่ให้บริการด้านประชาสัมพันธ์ มีทิศทางเริ่มปรับตัวที่จะหาช่องทางเข้ามาสร้างมูลค่าสร้างรายได้จากตลาดธุรกิจบริการจัดงานอีเว้นท์บ้าง เนื่องจากมูลค่าทางการตลาดของธุรกิจบริการจัดงานอีเว้นท์เพิ่มมากขึ้นในแต่ละปี โดยพยายามใช้จุดเด่นของความแข็งแกร่งเดิมของธุรกิจและรวบรวมเข้ากับธุรกิจการจัดงานอีเว้นท์

การเติบโตในบริษัทเหล่านี้ในหมวดอีเว้นท์ก็ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ความชำนาญในเรื่องของการจัดงานอีเว้นท์ในประเภทต่างๆ เป็นเรื่องประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะ แม้บริษัทเหล่านี้จะพยายามสร้างแผนอีเว้นท์เพื่อมาดูแลและจัดงานเอง และเพื่อประโยชน์ในด้านการประหยัดต้นทุน แต่อย่างไรก็ตาม ความเชี่ยวชาญของบุคลากรคงยังไม่สามารถตอบสนองของกลุ่มลูกค้าและจัดงานอีเว้นท์ที่มีมาตรฐานเท่าเทียมกับบริษัทที่ทำงานด้านนี้โดยตรงได้

นอกจากนี้แล้ว ตลาดอีเว้นท์ยังมีความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการหรือลูกค้าในอดีตที่สั่งสมประสบการณ์และเรียนรู้จากงานอีเว้นท์ที่บริษัทฯ หรือบริษัทที่ทำงานด้านอีเว้นท์อื่นๆ จัดงานให้มาก่อน เกิดการปรับตัว เรียนรู้และจัดงานอีเว้นท์เองโดยไม่ต้องอาศัยบริษัทบริหารการจัดงาน (Event Management) ที่ทำด้านนี้โดยตรง ดังนั้น อุตสาหกรรมอีเว้นท์ในปัจจุบันจึงไม่เพียงแต่มีคู่แข่งและมีการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นเท่านั้น แต่ยังต้องปรับตัวและรักษาคุณภาพให้ดียิ่งๆ ขึ้นไป พร้อมกันนั้นยังต้องสร้างการยอมรับจากความสำเร็จของงานจากลูกค้า และพยายามพัฒนาศักยภาพทั้งในด้านการบริการ เทคโนโลยี หรือรูปแบบการนำเสนอ อย่างต่อเนื่องอยู่เสมอ

บริษัทฯ ได้พัฒนาและส่งเสริมการสร้างคุณภาพของงานอีเว้นท์ให้ก้าวไกลมากยิ่งขึ้น ด้วยการเปิดรับเทคโนโลยีใหม่ที่สุดคัลลิ่งกับงานอีเว้นท์ มีทีมงานดูแลลูกค้าและให้คำปรึกษาอย่างใกล้ชิด พร้อมสร้างงานอีเว้นท์ที่มีคุณภาพในมุมมองใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของบริษัทฯ อยู่เสมอ เช่น การหาเครื่องมือทางการตลาดใหม่ๆ หรือสร้างความร่วมมือกับเจ้าของเทคโนโลยีนั้นๆ เพื่อร่วมกันทำงานและเกิดการถ่ายทอดความรู้ที่ช่วยสร้างความแข็งแกร่งให้กับหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งใช้ข้อได้เปรียบจากความพร้อมในทุกๆ ด้านของบริษัทฯ ในการขยายธุรกิจไปยังตลาดต่างประเทศ เพื่อลดความเสี่ยงจากการแข่งขันกันเองภายในประเทศ

### 3.4 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากภัยธรรมชาติ

ปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงทางธรรมชาติมีความผันผวนและคาดการณ์ได้ยากมากขึ้น ซึ่งอาจเกิดขึ้นบ่อยครั้งและหลายครั้งมีความรุนแรงมากกว่าในอดีตที่ผ่านมา บางครั้งอาจมีผลกระทบกับการทำงานหรือการจัดกิจกรรมทางการตลาดได้ จนอาจทำให้ต้องเลื่อนการจัดงานออกไปหรืองดการจัดงานในบางพื้นที่ที่มีความเสี่ยง

สำหรับความเสี่ยงในเรื่องนี้บริษัทฯ ให้ความสนใจและมีการติดตามเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจากภัยธรรมชาติต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อการจัดงานของลูกค้า โดยเฉพาะบริเวณพื้นที่ที่บริษัทฯ จะต้องเข้าไปจัดงาน เพื่อประเมินสถานการณ์และหาทางป้องกันหรือการหลีกเลี่ยงอันตรายที่อาจเกิดขึ้นได้ในทุกสถานการณ์ ทั้งนี้เพื่อความปลอดภัยในการจัดงาน รวมถึงความปลอดภัยของผู้ที่จะเข้าร่วมงานด้วย

นอกจากการประเมินความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้แล้ว บริษัทฯ ยังมีการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในขณะทำงานดำเนินอยู่ด้วยเช่นกัน โดยการทำประกันภัยในการจัดงานและประกันภัยอันอาจเกิดกับผู้เข้าร่วมงาน สำหรับงานที่มีผู้ร่วมงานเป็นจำนวนมากหรืองานที่บริษัทฯ เห็นสมควร เพื่อให้ลูกค้าและผู้เข้าร่วมงานได้รับความมั่นใจเพิ่มขึ้นอีกระดับหนึ่งด้วย

### 3.5 ความเสี่ยงจากการที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นมากกว่า 25%

บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ถือหุ้นอยู่เกินกว่าร้อยละ 25 คือกลุ่มคุณวรงค์ ซึ่งอาจถือเป็นผู้มีอำนาจในการควบคุมเสียงในการลงมติในการประชุมผู้ถือหุ้นในวาระต่างๆ ได้ และยังเป็นผู้บริหารคนสำคัญอีกด้วย หากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารคนดังกล่าวไป อาจมีผลกระทบกับการบริหารจัดการได้

อย่างไรก็ตาม ในประเด็นการควบคุมเสียงนั้น บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการอิสระที่มีคุณวุฒิและประสบการณ์ ในการวินิจฉัยและให้ความเห็นที่เหมาะสมถูกต้องและเป็นกลางให้กับผู้ถือหุ้นในวาระต่างๆ อยู่แล้ว นอกจากนี้ในการประชุมยังมีผู้สังเกตการณ์จากส่วนต่างๆ ด้วย จึงมั่นใจได้ว่าการประชุมและการลงคะแนนเสียง จะเป็นไปอย่างยุติธรรมและอิสระ นอกจากนี้บริษัทฯ เริ่มมีการปรับโครงสร้างการบริหารจัดการเพื่อกระจายอำนาจการบริหารจัดการ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว

ในเรื่องของการบริหารงาน ธุรกิจให้บริการรับจัดงาน ปัจจัยที่สำคัญที่สุดคือทีมงานที่มีประสบการณ์ ดังนั้นบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับบุคลากร โดยให้โอกาสในเรื่องความเติบโตก้าวหน้าในอาชีพให้ทีมงานทุกคนที่มีคุณสมบัติเหมาะสม ทำให้บริษัทฯ มีผู้บริหารระดับสูงจำนวนมาก และส่วนใหญ่เป็นพนักงานที่เติบโตมาพร้อมกับบริษัทฯ ความเสี่ยงในประเด็นนี้จึงค่อนข้างน้อย

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์ถาวรหลักของบริษัทฯและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

สินทรัพย์หลักของบริษัทฯและบริษัทย่อยที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ดำเนินงาน มีรายละเอียดดังนี้

##### (ก) ที่ดิน

ที่ตั้ง	ขนาด	ประเภทการถือครอง	วัตถุประสงค์การถือครอง	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผู้พัน
เลขที่ดิน 785 ตำบล ธงชัยเหนือ อำเภอปัก ธงชัย จังหวัด นครราชสีมา	199 ตารางวา	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์	ที่ดินว่างเปล่าไม่ได้ ประกอบธุรกิจ	0.39	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ
เลขที่ดิน 5341 ตำบล คลองกุ่ม บึงกุ่ม กรุงเทพฯ	4 ไร่ 2 ตารางวา	พีเอ็มเป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์	ที่ตั้งของอาคาร สำนักงานพีเอ็มใน ปัจจุบัน	64.08	ติดภาระค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีของบริษัท, วงเงิน หนังสือค้ำประกันธนาคารของบริษัท และบริษัทใหญ่และ วงเงินตัวสัญญาใช้เงินของบริษัทใหญ่กับสถาบันการเงิน ในประเทศแห่งหนึ่ง
เลขที่ดิน 11 ตำบล คลองกุ่ม บึงกุ่ม กรุงเทพฯ	7 ไร่ 3 งาน 73 ตารางวา	พีเอ็มเป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์	ที่ตั้งของคลังสินค้า ชั่วคราวของบริษัทใน ปัจจุบัน	123.78	ติดภาระค้ำประกันวงเงินกู้ระยะยาว, วงเงินเบิกเกินบัญชี และวงเงินตัวสัญญาใช้เงินของบริษัทใหญ่กับสถาบัน การเงินในประเทศแห่งหนึ่ง
เลขที่ดิน 5185 ตำบล คลองกุ่ม บึงกุ่ม กรุงเทพฯ	100 ตารางวา	พีเอ็มเป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์	เป็นทางเข้าออกของ คลังสินค้าชั่วคราว ของบริษัทในปัจจุบัน	4.00	ติดภาระค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชี, วงเงินตัวสัญญาใช้ เงินของบริษัทใหญ่กับสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง
เลขที่ดิน 348 ตำบล คลองกุ่ม บึงกุ่ม กรุงเทพฯ	200 ตารางวา	พีเอ็มเป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์	เป็นทางเข้าออกของ คลังสินค้าชั่วคราว ของบริษัทในปัจจุบัน	8.00	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ

## (ข) อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	ประเภทการถือครอง	วัตถุประสงค์การถือครอง		ภาระผู้พัน
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เลขที่ 4/18-19 ตำบลคลองกุ่ม บางกะปิ กรุงเทพฯ	บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ที่ตั้งของอาคารสำนักงานปัจจุบัน	76.92	ติดภาระค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีของบริษัท, วงเงินหนังสือค้ำประกันอาคารของบริษัท และบริษัทใหญ่และวงเงินค้ำประกันวงเงินของบริษัทใหญ่กับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง
อาคาร ส่วนปรับปรุงอาคาร และสตูดิโอ	เลขที่ 4/22 ตำบลคลองกุ่ม บางกะปิ กรุงเทพฯ	พี่เอ็มเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	คลังสินค้า	147.82	ติดภาระค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีของบริษัท, วงเงินหนังสือค้ำประกันอาคารของบริษัท และบริษัทใหญ่และวงเงินค้ำประกันวงเงินของบริษัทใหญ่กับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง
อาคาร ส่วนปรับปรุงอาคาร และสตูดิโอ	เลขที่ 4/27 ตำบลคลองกุ่ม บางกะปิ กรุงเทพฯ	ดิอายเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ที่ตั้งของอาคารสำนักงานปัจจุบัน	43.54	ติดภาระค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินหนังสือค้ำประกันอาคารของบริษัทใหญ่กับสถาบันการเงินในประเทศ

## (ค) อุปกรณ์ดำเนินงาน

ลักษณะทรัพย์สิน	ประเภทการถือครอง	วัตถุประสงค์การถือครอง		ภาระผู้พัน
อุปกรณ์ดำเนินงาน	บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ใช้ในการดำเนินธุรกิจ	48.26	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ
อุปกรณ์ดำเนินงาน	พี่เอ็มเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ใช้ในการดำเนินธุรกิจ	155.09	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ
อุปกรณ์ดำเนินงาน	ดิอายเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ใช้ในการดำเนินธุรกิจ	1.97	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ
อุปกรณ์ดำเนินงาน	เอ็กซ์โป เทคโนโลยี เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ใช้ในการดำเนินธุรกิจ	0.87	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ

## 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจหลักคือ ธุรกิจให้บริการบริหารจัดการจัดงานและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลัก การเข้าลงทุนจะพิจารณาผลตอบแทนจากการลงทุนที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงศักยภาพทางธุรกิจที่เข้าลงทุน และส่งเสริมกับธุรกิจปัจจุบัน และมีนโยบายในการดูแลกำกับกิจการของบริษัทย่อยโดยการส่งตัวแทน เข้าเป็นกรรมการหรือผู้บริหาร เพื่อดูแลและติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ ที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจต่างๆ คือ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจต่างๆ คือ

- ธุรกิจให้บริการเช่าอุปกรณ์ มูลค่ารวม 134 ล้านบาท
- ธุรกิจให้บริการด้านการผลิตสื่อเพื่อการนำเสนอ 14.9 ล้านบาท
- ธุรกิจให้บริการด้านงานระบบสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการจัดงานทุกประเภท 0.8 ล้านบาท

- ธุรกิจให้บริการจัดงานเลี้ยงแบบส่วนตัว 1.2 ล้านบาท
- ธุรกิจให้บริการด้านจัดงานคอนเสิร์ต งานแสง สี เสียง มัลติมีเดียทุกชนิด 5.2 ล้านบาท
- ธุรกิจให้บริการด้านพัฒนาศูนย์การแสดงที่ผสมผสานเทคโนโลยี จัดโชว์ จัดแสดง ศิลปวัฒนธรรมไทย และอื่น ๆ 8.7 ล้านบาท

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บจก. พีเอ็ม เซ็นเตอร์	ให้เช่าสื่ออุปกรณ์ รับงานด้านติดตั้งภาพ แสง เสียง และเอฟเฟค	หุ้นสามัญ	1,349,991	99.99
บจก. ดิอายส์	รับทำสไลด์มัลติวิชชั่น วีดีโอ มัลติมีเดีย คอมพิวเตอร์กราฟฟิก	หุ้นสามัญ	149,918	99.95
บจก. เอ็กซ์โปซิชั่น เทคโนโลยี	ให้บริการติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าและ ระบบ สาธารณูปโภคในการจัดงาน	หุ้นสามัญ	20,000	40.00
บจก. โมเมนต์เอ็ม เอส	ให้บริการจัดงานเลี้ยงแบบส่วนตัว	หุ้นสามัญ	12,000	60.00
บจก. มิวส์ คอร์ปอเรชั่น	ประเภทธุรกิจจัดงานคอนเสิร์ต งานแสง สี เสียง มัลติมีเดียทุกชนิด	หุ้นสามัญ	52,499	70.00
บจก. ซีเอ็มโอ โชว์ คอร์ป	ประเภทธุรกิจการพัฒนาศูนย์การแสดงที่ผสมผสานเทคโนโลยี จัดโชว์ จัดแสดง ศิลปวัฒนธรรมไทย และอื่น ๆ	หุ้นสามัญ	349,998	50.00



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ตามงบการเงินสำหรับรอบระยะเวลาบัญชี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 จำนวน 1 คดี มีรายละเอียดดังนี้

1) คดีระหว่าง บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) (โจทก์) กับ บริษัท เอส.อี.ซี.ออดีเซลส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (จำเลย)

เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2551 บริษัทฯ เป็นโจทก์ยื่นฟ้อง บริษัท เอส.อี.ซี.ออดีเซลส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นจำเลยต่อศาลแพ่ง ในข้อหา/ฐานความผิด เรื่องผิดสัญญาอันเนื่องมาจากการไม่ชำระหนี้ค่าบริการจัดงานเป็น คดีหมายเลขดำที่ 6332/2551 ซึ่งต่อมา เจ้าหนัรายหนึ่งของจำเลยรายเดียวกันนี้ ได้ยื่นคำร้องขอฟื้นฟูการต่อศาลล้มละลายกลาง โดยศาลได้มีคำสั่งให้ฟื้นฟูกิจการ บริษัท เอส.อี.ซี.ออดีเซลส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) นั้น

ลูกหนี้รายนี้จึงได้เข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการ ตามพระราชบัญญัติล้มละลาย พุทธศักราช 2483 บริษัทฯ จึงต้องถอนฟ้องคดีแพ่งอันเป็นขั้นตอนตามกฎหมาย โดยศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2554 ให้ฟื้นฟูกิจการของลูกหนี้และมีคำสั่งเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2554 ให้ตั้งบริษัทฯ ลูกหนี้เป็นผู้ทำแผน ต่อมาเมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2554 บริษัทฯ ได้ใช้สิทธิตามกฎหมายในการยื่นคำร้องขอรับชำระหนี้ในกระบวนการฟื้นฟูกิจการ โดยศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2555 อนุญาตให้บริษัทฯ ได้รับชำระหนี้ในการฟื้นฟูกิจการในมูลหนี้ค่าบริการจัดงาน

ต่อมาเมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2555 ศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งให้ยกเลิกแผนฟื้นฟูกิจการ (ที่ถูกคือยกเลิกการฟื้นฟูกิจการและอยู่ระหว่างการขอแก้ไขคำสั่งศาลของเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์) ส่งผลให้คดีดังกล่าวเสร็จสิ้นการพิจารณา และเจ้าหนี้ทั้งหลายจะต้องไปดำเนินคดีเป็นคดีแพ่งเอกกับลูกหนี้รายนี้ใหม่

ปรากฏว่าเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2556 ศาลล้มละลายได้มีคำสั่งให้พิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดลูกหนี้ดังกล่าว โดยปรากฏเป็นเป็นคดีของศาลล้มละลายหมายเลขดำที่ ล.1722/2556 หมายเลขแดงที่ ล.2644/2556

บริษัทฯ ในฐานะเจ้าหนี้จึงได้ยื่นคำร้องขอรับชำระหนี้ตามกฎหมายล้มละลายโดยยื่นเมื่อวันที่ 6 กันยายน 2556 โดยนัดตรวจคำขอรับชำระหนี้ในวันที่ 16 มกราคม 2557

ต่อมาวันที่ 31 ตุลาคม 2557 ศาลได้มีคำสั่งให้ลูกหนี้รายนี้ล้มละลาย และได้มีกำหนดนัดไต่สวนลูกหนี้โดยเปิดเผยในวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2558 เวลา 9.30 น. ณ. ศาลล้มละลายกลาง

ในวันที่ 7 มกราคม 2559 ได้มีการนัดประชุมเจ้าหนี้ โดยพิจารณาอนุมัติการขายทรัพย์สินของลูกหนี้ซึ่งเป็นผู้ครอบครองและอะไหล่รถยนต์ มูลค่าประเมินโดยเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ประมาณ 399,003 บาท ที่ประชุมมีมติอนุมัติให้ทำการขายทรัพย์สินของลูกหนี้

ในวันที่ 14 มกราคม 2559 ได้มีผู้ซื้อทรัพย์สินของลูกหนี้ โดยขายตามราคาประเมิน ขณะนี้อยู่ระหว่างการนัดประชุมเจ้าหนี้ครั้งต่อไปเพื่อหารือเรื่องการยึดหุ้นของบริษัทลูกหนี้ที่ถืออยู่ในบริษัทอื่นๆ

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) (เปลี่ยนชื่อเมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2554)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานบันเทิงสาธารณะ งานนิทรรศการ และแสดงสินค้า การจัดประชุมสัมมนา และการจัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 4/18-19 ซอยนวลจันทร์ 56 ถนนนวลจันทร์ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107546000458
ทุนจดทะเบียน	: 291,499,785 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 255,462,733 บาท (ณ วันที่ 18 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2559)
ประเภท	: หุ้นสามัญ
Homepage	: <a href="http://www.cmo-group.com">http://www.cmo-group.com</a>
โทรศัพท์	: 0-2790-3888
โทรสาร	: 0-2790-3857

### 6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	: บริษัท พีเอ็ม เซ็นเตอร์ จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประเภทธุรกิจด้านให้บริการเช่าอุปกรณ์เพื่อการจัดงานกิจกรรมต่างๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 4/22 ซอยนวลจันทร์ 56 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105533044751
ทุนจดทะเบียน	: 135,000,000 บาท
ประเภท	: หุ้นสามัญ
Homepage	: <a href="http://www.pmcenter.co.th">http://www.pmcenter.co.th</a>
โทรศัพท์	: 0-2798-9400
โทรสาร	: 0-2791-9401

ชื่อบริษัท	: บริษัท ดิอายส์ จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประเภทธุรกิจให้บริการด้านการผลิตสื่อเพื่อการนำเสนอ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 4/27 ซอยนวลจันทร์ 56 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105529020606
ทุนจดทะเบียน	: 15,000,000 บาท
ประเภท	: หุ้นสามัญ
Homepage	: <a href="http://www.theeyes.co.th">http://www.theeyes.co.th</a>
โทรศัพท์	: 0-2944-5683
โทรสาร	: 0-2944-5684
ชื่อบริษัท	: บริษัท เอ็กซ์โปซิชั่น เทคโนโลยี จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประเภทธุรกิจให้บริการด้านงานระบบสารสนเทศยุคใหม่ที่เกี่ยวกับการจัดงานทุกประเภท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: สำนักงานตั้งอยู่ที่ 252 ซอยอยู่เจริญ 29 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105542010406
ทุนจดทะเบียน	: 5,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 2,000,000 บาท
ประเภท	: หุ้นสามัญ
Homepage	: <a href="http://www.expotech.co.th">http://www.expotech.co.th</a>
โทรศัพท์	: 0-2691-6093-4, 0-2691-7146
โทรสาร	: 0-2276-3940
ชื่อบริษัท	: บริษัท โมเมนตัม เอส จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประเภทธุรกิจให้บริการจัดงานเลี้ยงแบบส่วนตัว
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: สำนักงานตั้งอยู่ที่ 4/18-19 ซอยนวลจันทร์ 56 ถนนนวลจันทร์ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105557121900
ทุนจดทะเบียน	: 2,000,000 บาท
ประเภท	: หุ้นสามัญ
Homepage	: <a href="http://www.momentum-s.com">http://www.momentum-s.com</a>
โทรศัพท์	: 0-2790-3888
โทรสาร	: 0-2790-3857

ชื่อบริษัท	:	บริษัท มิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประเภทธุรกิจจัดงานคอนเสิร์ต งานแสง สี เสียง มัลติมีเดียทุกชนิด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	สำนักงานตั้งอยู่ที่ 4/27 ซอยนวลจันทร์ 56 ถนนนวลจันทร์ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105558021461
ทุนจดทะเบียน	:	7,5000,000 บาท
ประเภท	:	หุ้นสามัญ
Homepage	:	<a href="http://www.musecorporation.com">http://www.musecorporation.com</a>
โทรศัพท์	:	0-2944-5888
โทรสาร	:	0-2944-5878
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ซีเอ็มโอ โซลิวชั่น จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประเภทธุรกิจการพัฒนาศูนย์การแสดงที่ผสมผสานเทคโนโลยี จัดโชว์ จัดแสดง ศิลปวัฒนธรรมไทย และอื่น ๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	4/18-19 ซอยนวลจันทร์ 56 ถนนนวลจันทร์ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105558151695
ทุนจดทะเบียน	:	70,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	:	17,500,000 บาท
ประเภท	:	หุ้นสามัญ
โทรศัพท์	:	0-2790-3888
โทรสาร	:	0-2790-3857

### 6.3 ข้อมูลนายทะเบียนหลักทรัพย์

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ให้บริการรับฝากหลักทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
Homepage	:	<a href="http://www.tsd.com">http://www.tsd.com</a>
โทรศัพท์	:	0-2009-9000
โทรสาร	:	0-2009-6662

#### 6.4 ข้อมูลผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาต
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 100/72 ชั้น 22 อาคารเลขที่ 100/2 อาคารว่องวานิช ดีกปี ถนนพระราม 9 เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320
Homepage	: <a href="http://www.ans.com">http://www.ans.com</a>
โทรศัพท์	: 0-2645-0107-9
โทรสาร	: 0-2645-0110