



เลขที่ MVP006/2562

26 กุมภาพันธ์ 2562

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการสำหรับปี 2561
เรียน กรรมการและผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เอ็ม วิชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอนำส่งคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 ดังนี้

ภาพรวมที่สำคัญ

ในปี 2561 บริษัทมีผลขาดทุนสำหรับปี เท่ากับ 50.5 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากผลขาดทุนจากโครงการจัด
จำหน่ายโทรศัพท์มือถือพิเศษ ในส่วนของรายได้จากการจัดงาน Thailand Mobile Expo สำหรับปี 2561 สูงสุดตั้งแต่ก่อตั้ง
กิจการ โดยมีรายได้รวมทั้งปี 119 ล้านบาท เป็นผลให้รายได้จากรุกกิจการจัดแสดงงานซึ่งเป็นธุรกิจหลักเพิ่มขึ้น 15.1 ล้าน
บาท หรือ ร้อยละ 9 เมื่อเทียบกับปี 2560 นอกจากนี้ รายได้จากการให้บริการรถคาราวาน เพิ่มสูงขึ้นกว่าเท่าตัวจากงาน
เทศกาลดนตรี โดยจำนวนรถคาราวานที่ให้บริการในปี 2561 เพิ่มขึ้นมากกว่า 100%

ภาพรวมผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 มีดังนี้

รายได้ตามส่วนงาน	รายได้			ต้นทุน			กำไรขั้นต้น		
	2561	2560		2561	2560		2561	2560	
1. การจัดแสดงงาน	166.8	151.7	15.1	96.0	68.4	27.6	70.8	83.3	-12.5
2. งานโฆษณาและเอเจนซี	60.3	34.9	25.4	33.6	25.4	8.2	26.7	9.5	17.2
3. ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	223.3	97.5	125.8	293.3	80.9	212.4	-70.0	16.6	-86.6
รวม	450.4	284.1	166.3	422.9	174.7	248.2	27.5	109.4	-81.9

1. รายได้จากการจัดแสดงงาน

ในปี 2560 และปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการจัดงานเท่ากับ 151.7 ล้านบาท และ 166.8 ล้านบาท หรือ
คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 53 และ ร้อยละ 37 ของรายได้รวมตามลำดับ

สำหรับปี 2561 บริษัทมีรายได้บริการจัดแสดงงานเพิ่มขึ้นเท่ากับ 15.1 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อย
ละ 10 เมื่อเทียบกับปี 2560 เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการจัดงานเพิ่มขึ้นในทุกกิจกรรม โดยเป็นการเพิ่มขึ้นจาก



รายได้ในส่วนของการจัดงาน Thailand Mobile Expo เป็นหลัก เนื่องจากบริษัทขยายพื้นที่การจัดแสดงงานและขยายพื้นที่ดังกล่าวได้เพิ่ม ตลอดจนขายสื่อโฆษณาในบริเวณงานได้เพิ่มขึ้นด้วย โดยมีรายได้รวมประมาณ 119 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2560 ซึ่งมีรายได้ 108 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทมีการจัดงานกีฬา เช่น 10K Thailand Championship จอมบึงมาราธอน เขาประทับช้างเทรล และมีการขยายงานเพื่อให้บริการรถคาราวานเพิ่มขึ้นอีกด้วย อาทิ เช่น งานเทศกาลดนตรี รวมไปถึงการให้บริการรถคาราวานตามสวนผลไม้ต่างๆ อีกด้วยโดยมีรถคาราวานให้บริการมากกว่า 70 คันในปี

และบริษัทมีรายได้จากการจัดงานด้านอื่นๆ ให้ครอบคลุมหลากหลายมากขึ้น เช่น งานโครงการเปิดตัวสินค้า งานเลี้ยงเพื่อขอบคุณตัวแทนจำหน่าย การประชุมเชิงปฏิบัติการ เป็นต้น

2. รายได้จากงานโฆษณาและเอเจนซี

ในปี 2560 และปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการงานโฆษณาและเอเจนซีเท่ากับ 34.9 ล้านบาท และ 60.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12 และ ร้อยละ 13 ของรายได้รวมตามลำดับตามลำดับ

สำหรับปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการงานโฆษณาและเอเจนซีเพิ่มขึ้น 25.4 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 73 จากปี 2560 บริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้นจากงานโครงการประชาสัมพันธ์ทางการตลาด มูลค่า 14.8 ล้านบาท และโครงการวางแผนการตลาด มูลค่า 16.0 ล้านบาท เป็นต้น

3. รายได้ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce)

ในปี 2560 และปี 2561 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เท่ากับ 97.5 ล้านบาท และ 223.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34 และ ร้อยละ 49 ของรายได้รวมตามลำดับ

สำหรับปี 2561 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพิ่มขึ้น 125.8 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 129 จากปี 2560 เนื่องจากโครงการจัดจำหน่ายโทรศัพท์มือถือพิเศษโครงการหนึ่งให้แก่ลูกค้ารายหนึ่งซึ่งเป็นโครงการใหม่ในเดือนสิงหาคม 2561

4. ต้นทุนจากการจัดแสดงงาน

ปี 2560 และ ปี 2561 บริษัทมีต้นทุนบริการจากการให้บริการจัดงานทั้งหมดเท่ากับ 68.4 ล้านบาท และ 96.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 39 และร้อยละ 23 ของต้นทุนขายและให้บริการรวมตามลำดับ

สำหรับปี 2561 บริษัทมีต้นทุนบริการจากการให้บริการจัดงานเพิ่มขึ้นเท่ากับ 27.6 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 40 จากปี 2561 หลักๆ เนื่องจากบริษัทมีต้นทุนค่าเช่าพื้นที่ งาน Thailand Mobile Expo เพิ่มขึ้น และต้นทุนค่าเสื่อมราคารถคาราวานจากจำนวนรถคาราวานที่เพิ่มมากขึ้น



5. ต้นทุนบริการจากการให้บริการงานโฆษณาและเอเจนซี

ปี 2560 และ ปี 2561 บริษัทมีต้นทุนบริการจากการให้บริการงานโฆษณาและเอเจนซี ทั้งหมดเท่ากับ 25.4 ล้านบาท และ 33.6 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 14 และร้อยละ 8 ของต้นทุนขายและให้บริการรวมตามลำดับ

สำหรับปี 2561 บริษัทมีต้นทุนบริการในส่วนของงานโฆษณาและเอเจนซีเพิ่มขึ้น 8.2 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 32 เมื่อเทียบกับปี 2560 สอดคล้องกับรายได้การให้บริการงานโฆษณาและเอเจนซีที่เพิ่มขึ้น

6. ต้นทุนขายสินค้าธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce)

ปี 2560 และ ปี 2561 บริษัทมีต้นทุนขายสินค้าธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ทั้งหมดเท่ากับ 80.9 ล้านบาท และ 293.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 46 และร้อยละ 69 ของต้นทุนขายและให้บริการรวมตามลำดับ

บริษัทมีต้นทุนขายสำหรับปี 2561 เพิ่มขึ้น 212.4 ล้านบาท หรือร้อยละ 263 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งเพิ่มขึ้นตามยอดขายของโครงการจัดจำหน่ายโทรศัพท์มือถือพิเศษตามที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น

7. ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายสำหรับปี 2561 ลดลง 3.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากการปรับอัตราการจ่ายค่าคอมมิชชั่นและการบริหารค่าใช้จ่ายในการจัดส่งสินค้าที่ดีขึ้น

8. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับปี 2561 เพิ่มขึ้น 20.0 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 42 เมื่อเทียบกับปีก่อน ส่วนใหญ่เป็นการเพิ่มจากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าที่ปรึกษา ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย

9. คดีฟ้องร้อง

ในเดือนกันยายน 2561 บริษัทคู่กรณีกล่าวหาว่าบริษัทไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงร่วมกันที่ลงนามในเดือนสิงหาคม 2561 โดยขอเรียกค่าเสียหายจำนวน 9.2 ล้านบาท ต่อมาเมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2561 ทางบริษัทได้ยื่นคำให้การต่อสู้คดีและฟ้องแย้งเรียกค่าเสียหายจากการผิดสัญญาต่อบริษัทคู่กรณี เป็นจำนวนเงิน 106.3 ล้านบาท รวมดอกเบี้ย ปัจจุบันคดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล



บริษัท เอ็ม วิชั่น จำกัด (มหาชน)
M Vision Public Company Limited

11/1 ซ. รามคำแหง 121 ก. รามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240

11/1 Ramkhamhaeng 121 Ramkhamhaeng Rd. Huamark, Bangkok 10240

Tel. 02-735-1201,02,04 Fax : 0-2735-2719

ทนายความของบริษัทมีความเห็นว่า บริษัทมิได้เป็นฝ่ายผิดข้อตกลงร่วมกันข้างต้น อีกทั้งฝ่ายบริหารของ
บริษัทเห็นว่าบริษัทจะไม่มีผลเสียหายที่เป็นสาระสำคัญต่อบริษัท บริษัทจึงไม่ได้ตั้งสำรองความเสียหายจากคดีที่
ถูกกล่าวหา

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

นายโอภาส เฉิดพันธุ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท เอ็ม วิชั่น จำกัด (มหาชน)