



รายงานประจำปี 2560



บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)



ANNUAL REPORT

2017

สารจากประธานกรรมการ



นายชติตร ชานุชัยณรงค์
ประธานกรรมการ

เรียนท่านผู้ถือหุ้น ในปี 2560 ที่ผ่านมา เป็นจุดเริ่มต้นที่มีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของเทคโนโลยีในยุคดิจิทัล และเริ่มส่งผลให้เห็นชัดเจนมากขึ้น ทั้งในด้านระบบการสื่อสาร ระบบการจัดเก็บข้อมูล ระบบการวิเคราะห์ ระบบการจัดการข้อมูล รวมถึงการส่งเสริมของภาครัฐ Thailand 4.0 จึงทำให้วิถีดิจิทัลจะเปลี่ยนทั้งการใช้ชีวิตประจำวันของมนุษย์ และรูปแบบธุรกิจ

ผลการดำเนินงานของ บริษัท โคแมนซี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (มหาชน) ในปีที่ผ่านมา นับได้ว่า เติบโตสอดคล้องกับสถานการณ์เศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัวดังกล่าว บริษัทได้ให้ความสำคัญในการบริหาร และกำกับดูแลกิจการด้วยความโปร่งใส ด้วยหลักธรรมาภิบาลที่ดี ซึ่งเป็นหลักปฏิบัติของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทำให้ในปีที่ผ่านมา บริษัทได้รับผลคะแนน ในระดับ 3 ดาว ของการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน “COMAN” นอกจากมุ่งเน้นด้านการเป็นผู้ผลิต และให้บริการด้านซอฟต์แวร์ เรายังมุ่งเน้นการเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยี การท่องเที่ยวอย่างครบวงจร โดยมองหาโอกาสทางธุรกิจในระดับสากลผ่านนวัตกรรมใหม่ๆ ควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง

ในนามของคณะกรรมการ ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้การสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัท ด้วยดีเสมอมา บริษัทจะไม่สามารถบรรลุเป้าหมายได้หากไม่ได้รับความร่วมมือ และการสนับสนุนจากผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ทั้งลูกค้า ผู้ถือหุ้น ผู้ผลิต สถาบันการเงินและพันธมิตรทางธุรกิจ จากวิสัยทัศน์และกลยุทธ์ที่วางไว้ ขอให้เชื่อมั่นว่าคณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนพร้อมจะทุ่มเท และปฏิบัติหน้าที่อย่างเต็มความสามารถ เพื่อก้าวสู่การเจริญเติบโตในอนาคตด้วยหลักธรรมาภิบาล อย่างยั่งยืนต่อไป

ชติตร ชานุชัยณรงค์
ประธานกรรมการ

สารจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



นายสมบุรณ์ ศุขีวีริยะ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตลอดปี 2560 ที่ผ่านมา บริษัท โคแมนซี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (มหาชน) (“COMAN”) ยังคงมุ่งทะยานไปอย่างไม่หยุดยั้ง ทั้งในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการให้บริการ เรายกระดับมาตรฐานมากยิ่งขึ้น ให้สมกับการเป็นผู้นำทางด้านซอฟต์แวร์สำหรับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว และเรามุ่งหวังเป็นอย่างยิ่งว่าผลิตภัณฑ์ และการให้บริการของเรานั้นจะเต็มเติมทุกความต้องการในด้านการท่องเที่ยวของทุกคน

จากการเติบโตอย่างต่อเนื่องของ “COMAN” ทั้งทางด้านการเงินและด้านตลาดในประเทศทั่วโลก เราได้ขยายตลาด โดยผ่านช่องทางตัวแทนจำหน่าย ซึ่งเราสร้างกำลังพลเพิ่มอีก 2 ประเทศทั่วโลก รวมมีตัวแทนจำหน่ายกว่า 10 ประเทศทั่วโลก อีกทั้ง “COMAN” ยังไม่หยุดที่จะเพิ่มกำลังความสามารถในการรวบรวมโปรไฟล์ โดยในปีที่ผ่านมา “COMAN” ได้กำลังสำคัญอย่าง บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด (“SYN”) มาเป็นส่วนหนึ่งของเรา จึงทำให้ “COMAN” มีความสามารถในการขยายฐานลูกค้าออกไปได้มากถึง 1,600 ราย โดยแบ่งเป็น “SYN” 900 ราย และ “Comanche” 700 ราย หรือมากกว่า 100,000 ห้องพัก และ 4,000 ร้านอาหาร ซึ่งจากฐานลูกค้าที่สูงเป็นอันดับ 1 ทำให้เราเป็นซอฟต์แวร์สายพันธุ์ไทย อันดับ 1 ของซอฟต์แวร์การท่องเที่ยวแห่งแรก และแห่งเดียวในประเทศไทย

ท้ายที่สุด ในนามของประธานกรรมการบริหาร บริษัท โคแมนซี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (มหาชน) ผมใคร่ขอขอบพระคุณผู้ถือหุ้น พันธมิตรทางธุรกิจ สถาบันการเงิน หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนลูกค้าทุกท่านที่ให้ความเชื่อมั่นและสนับสนุน “COMAN” เสมอมา และที่สำคัญผมขอแสดงความขอบคุณพนักงาน และคณะผู้บริหารของบริษัททุกท่านสำหรับความทุ่มเททั้งแรงกายแรงใจก่อเป็นแรงผลักดันให้เกิดความสำเร็จ ทั้งนี้ขอให้ทุกท่านเชื่อมั่นว่า บริษัทจะยังคงมุ่งมั่นทุ่มเทในการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นผู้นำในด้านเทคโนโลยี เพื่อก้าวไปข้างหน้าอย่างมั่นคง และสร้างผลตอบแทนอย่างยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนร่วมทุก ๆ ท่านตลอดไป

สมบุรณ์ ศุขีวีริยะ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



สารบัญ

6	คณะกรรมการ คณะผู้บริหาร
22	การประกอบธุรกิจ
24	นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ
38	ลักษณะการประกอบธุรกิจ
68	การบริหารความเสี่ยง
74	การวิจัยและพัฒนา
78	ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ
106	โครงการในอนาคต
106	ข้อพิพาททางกฎหมาย
107	ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น
110	การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ
112	ข้อมูลหลักทรัพย์สินและผู้ถือหุ้น
114	โครงสร้างการจัดการ
124	การกำกับดูแลกิจการ
138	ความรับผิดชอบต่อสังคม
144	รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ
147	รายการระหว่างกัน
154	ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน
156	ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ
162	การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ
180	งบการเงิน รายงานผู้สอบบัญชีรับอนุญาต



ชนิตร

ชาญชัยณรงค์

ประธานกรรมการ / กรรมการอิสระ อายุ 54 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาโท
คณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาไฟฟ้า
Purdue University
ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาตรี
คณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาไฟฟ้า
Purdue University ประเทศสหรัฐอเมริกา
- Chartered Financial Analyst (CFA)

ประวัติการฝึกอบรม

- หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 52/2547 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัท (IOD)
- หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงสถาบันวิทยาลัยตลาดทุน (วตท.) รุ่นที่ 2/2549 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2558 – ปัจจุบัน

กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการ
บมจ.โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล
ผู้พัฒนา และติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม

บริษัทหรือองค์กรอื่น

2559 – ปัจจุบัน

กรรมการอิสระ
บจก.สตรีทฟิจิ พร็อพเพอร์ตี้ อินเวสต์เม้นต์
ดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดการกองทรัสต์
เพื่อการลงทุน

2559 – ปัจจุบัน

รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส
บจก.เซ็นทรัล กรุ๊ป
ดำเนินธุรกิจค้าปลีกห้างสรรพสินค้า
ศูนย์การค้า โรงแรม และร้านอาหาร

2558 – ปัจจุบัน

กรรมการอิสระ/
ประธานกรรมการตรวจสอบ
บมจ.ธนาคารยูโอบี
สถาบันการเงิน

2554 - 2558

รองกรรมการผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

2549 – 2557

ผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
ตลาดรองซื้อขายหลักทรัพย์

สมบุรณ์

ศุขวิริยะ

กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม / กรรมการบริหารความเสี่ยง/
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร อายุ 56 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) 30.45

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี
คณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ประวัติการศึกษาอบรม

- หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 121/2558 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัท (IOD)
- หลักสูตร นวัตกรรมเพื่อการพัฒนาความเป็นผู้นำ
- หลักสูตร Enhancing Team Leadership
- หลักสูตร Mergers & Acquisitions – Financial, Legal, and Tax Strategies and Planning
- หลักสูตร ผู้บริหารระดับสูงสถาบันวิทยาการตลาดทุน รุ่น 23

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2546 – ปัจจุบัน

กรรมการบริษัท (ผู้มีอำนาจลงนาม) /
กรรมการบริหารความเสี่ยง /
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บมจ.โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล
ผู้พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม

2558 – ปัจจุบัน

กรรมการบริษัท (ผู้มีอำนาจลงนาม)
บจก.เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์)
ผู้พัฒนาโปรแกรมเพื่อการจัดการข้อมูล

2560 - ปัจจุบัน

กรรมการบริษัท
บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด
พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการร้านอาหาร

บริษัทหรือองค์กรอื่น

2558 – 2558

กรรมการบริษัท (ผู้มีอำนาจลงนาม)
PT. COMANCHE INTERNATIONAL
INDONESIA ประเทศอินโดนีเซีย
ตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมเพื่อการ
บริหารจัดการโรงแรมและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

2554 – 2558

กรรมการบริษัท (ผู้มีอำนาจลงนาม)
COMANCHE INTERNATIONAL MALAYSIA
SDN BHD ประเทศมาเลเซีย
ตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมเพื่อการ
บริหารจัดการโรงแรมและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

2556 – 2558

กรรมการบริษัท (ผู้มีอำนาจลงนาม)
COMANCHE INTERNATIONAL VIETNAM
CO., LTD. ประเทศเวียดนาม
ตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมเพื่อการ
บริหารจัดการโรงแรมและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง



ดร.จิม

ตันทยาสวัสดิกุล

กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการตรวจสอบ/
กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน อายุ 65 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาเอก
สาขา Statistics, University of Michigan ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาโท
สาขา Computer, Information and Control Engineering,
University of Michigan ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาตรี
สาขา Computer and Communication Science, University
of Michigan ประเทศสหรัฐอเมริกา

ประวัติการฝึกอบรม

- หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP)
รุ่นที่ 123/2559 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัท (IOD)
- หลักสูตร Finance for Non-Finance Director (FND)
รุ่นที่ 34/2550 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัท (IOD)

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2558 – ปัจจุบัน
กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการตรวจสอบ/
กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
บมจ.โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล
ผู้พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม
บริษัทหรือองค์กรอื่น
2558 - ปัจจุบัน
กรรมการ
คณะกรรมการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริม
การประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)
หน่วยงานราชการ
2557 – ปัจจุบัน
กรรมการ
คณะกรรมการพัฒนาข้อมูลกลาง
(Data Center)
สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียง
กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่ง
ชาติ (กสทช.)
หน่วยงานราชการ

2557 – ปัจจุบัน
กรรมการ
คณะกรรมการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศ
หน่วยงานราชการ
2557 – ปัจจุบัน
กรรมการอิสระ /กรรมการตรวจสอบ
บกก. เนชั่นแนลโอทีเอ็มเอ็กซ์
การชำระเงิน
2556 – ปัจจุบัน
กรรมการ
คณะกรรมการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์
องค์กรดิจิทัล
คณะกรรมการกำกับการพัฒนาระบบงาน
และเทคโนโลยีสารสนเทศ สถาบันคุ้มครอง
เงินฝาก
หน่วยงานราชการ
2558 - 2560
ประธานกรรมการ/ กรรมการอิสระ
บมจ. บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์

2554 - 2555
ที่ปรึกษาผู้ว่าการ
ธนาคารแห่งประเทศไทย
2550 - 2556
ประธาน
คณะกรรมการกำกับดูแลธุรกิจบริการ
เกี่ยวกับธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ และ
ธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์
กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศ
2549 - 2556
กรรมการ
คณะกรรมการธุรกรรมทาง
อิเล็กทรอนิกส์
กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศ



ดลฤดี

พรพิพัฒน์

กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ/ประธาน
กรรมการบริหารความเสี่ยง/ประธานกรรมการ
สรรหาและกำหนดค่าตอบแทน อายุ 71 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี (เกียรตินิยมอันดับ 2)
สาขาการบัญชี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติการฝึกอบรม

- หลักสูตร Director Certification Program (DCP)
รุ่นที่ 36/2546 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัท (IOD)

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2558 – ปัจจุบัน
กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ/
ประธานกรรมการสรรหาและกำหนด
ค่าตอบแทน/ประธานกรรมการบริหาร
ความเสี่ยง
บมจ.โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล
ผู้พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม

บริษัทหรือองค์กรอื่น

2560 – ปัจจุบัน
อนุกรรมการเร่งรัด ติดตามแผน/ผลการ
ดำเนินงาน และการใช้จ่ายเงินงบประมาณ
สำนักงาน กสทช.
องค์กรกำกับดูแลกิจการกระจายเสียงกิจการ
โทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม

2560 – ปัจจุบัน
หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบ
มูลนิธิโครงการหลวง
โครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ

2559 - 2559
คณะทำงานวิเคราะห์และประเมินผลการ
ดำเนินงานและการใช้จ่ายเงินงบประมาณ
สำนักงาน กสทช. องค์กรกำกับดูแลกิจการ
กระจายเสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการ
โทรคมนาคม

2554 – 2559
รองหัวหน้าฝ่ายตรวจสอบ
มูลนิธิโครงการหลวง
โครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ



สุพจน์

แก้วมณี

กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ
กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน อายุ 57 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาโท
นิติศาสตรมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ปริญญาตรี
คณะนิติศาสตร์บัณฑิต
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ประวัติการฝึกอบรม

- หลักสูตรกฎหมายภาษีอากรของสำนักฝึกอบรมศึกษากฎหมาย
แห่งเนติบัณฑิตยสภา รุ่นที่ 2
- หลักสูตรกฎหมายภาษีอากรสำหรับประชาชนของสถาบันพัฒนา
ข้าราชการฝ่ายตุลาการ สำนักงานส่งเสริมงานตุลาการ รุ่นที่ 5
- หลักสูตร Director Accreditation Program Class รุ่น
107/2557 ของ สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2558 – ปัจจุบัน
กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ/
กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
บมจ.โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล
ผู้พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการ
บริหารจัดการโรงแรม

บริษัทจดทะเบียนอื่น

2556 – ปัจจุบัน
กรรมการ/กรรมการตรวจสอบ/ประธาน
กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
บมจ.แอลทีซี เด็นทัล
ธุรกิจทันตกรรม

2557 – ปัจจุบัน

กรรมการ/กรรมการตรวจสอบ/ประธาน
กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
บมจ.สาลี พรินต์ติ้ง
ธุรกิจรับผลิตฉลากสินค้าและงานพิมพ์

2559

กรรมการ
บมจ.โรแนล ซีรามิก อุตสาหกรรม
ธุรกิจผลิตกระเบื้องเซรามิก



กัณชนะพล

เทิร์ท มาเชลล์ ซีเรียล วัน
คอมเพอร์นอลโล
กรรมการ/
กรรมการบริหารความเสี่ยง อายุ 36 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษา

- Master of Science in Financial Analysis
University of San Francisco
ประเทศสหรัฐอเมริกา
- Bachelor of Economics
University of Sydney
ประเทศออสเตรเลีย

ประวัติการฝึกอบรม

หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่
115/2558 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2558 – ปัจจุบัน
กรรมการ/กรรมการบริหารความเสี่ยง
บมจ.โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล
ผู้พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม
2558 – 2558
Business Analysis
บจก.เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์)
ผู้พัฒนาโปรแกรมเพื่อการจัดการข้อมูล
บริษัทจดทะเบียนอื่น
2560 – ปัจจุบัน
กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
บมจ. แอล.วี.เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

บริการด้านสถาปัตยกรรม วิศวกรรม และ
บริการที่เกี่ยวข้อง
2555 – 2556
กรรมการอิสระ
บมจ.แอล.วี.เทคโนโลยี
ออกแบบ พัฒนา เครื่องจักรในอุตสาหกรรม
ซีเมนต์ และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
2556 – 2559
กรรมการตรวจสอบ
บมจ.แอล.วี.เทคโนโลยี
ออกแบบ พัฒนา เครื่องจักรในอุตสาหกรรม
ซีเมนต์ และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

บริษัทหรือองค์กรอื่น

2558 – ปัจจุบัน
Managing Partner
Ross & Van Compernelle
(ธุรกิจลงทุน)
2550 – 2557
Director
Voxtron International ประเทศเบลเยียม
ธุรกิจโทรคมนาคม
2555 – 2557
Vice President
บล.ไทยพาณิชย์
ธุรกิจหลักทรัพย์
2553-2555
Vice President
บล.เมอร์สัน พาร์ทเนอร์
ธุรกิจหลักทรัพย์



อภิชัย สกุลสุริยเดช

กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม/
กรรมการบริหารความเสี่ยง/
กรรมการบริหาร อายุ 40 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) 29.25



ดารุณี แช่ตั้ง

กรรมการบริหารความเสี่ยง/
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน อายุ 47 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) 0.000665671

คุณวุฒิการศึกษา

Bachelor of Science
Information Systems
University of Melbourne
ประเทศออสเตรเลีย

ประวัติการฝึกอบรม

หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่
121/2558 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัท (IOD)

คุณวุฒิการศึกษา

• ปริญญาตรี (เกียรตินิยมอันดับ 2)
คณะบัญชี สาขาสอบบัญชี
มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

ประวัติการฝึกอบรม

- หลักสูตร Strategic CFO in Capital Markets รุ่นที่ 5 ประจำปี 2560
- หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 110/2557 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัท (IOD)

- หลักสูตร Company Reporting Program (CRP) รุ่นที่ 57/2557 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัท (IOD)
- หลักสูตร Effective Minutes Taking (EMT) รุ่นที่ 29/2557
- หลักสูตร นวัตกรรมเพื่อการพัฒนาความเป็นผู้นำ
- หลักสูตร Enhancing Team Leadership
- หลักสูตร Mergers & Acquisitions – Financial, Legal, and Tax Strategies and Planning

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2558 – ปัจจุบัน
กรรมการบริษัท (ผู้มีอำนาจลงนาม)/
กรรมการบริหารความเสี่ยง/
กรรมการบริหาร
บมจ.โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล
ผู้พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม

2550 – ปัจจุบัน

กรรมการบริษัท(ผู้มีอำนาจลงนาม)/
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บจก.เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์)
ผู้พัฒนาโปรแกรมเพื่อการจัดการข้อมูล

บริษัทหรือองค์กรอื่น

2558 – 2558
กรรมการบริษัท
บจก. โอโยรา วีซี
บริษัทร่วมลงทุน(Venture Capital)

2556 – 2558

กรรมการ
เขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ประเทศไทย
(Software Park Thailand)
หน่วยงานราชการ

2555 – 2558

กรรมการบริษัท
(ผู้มีอำนาจลงนาม)
PEEPLEPASS PTE. LTD. ประเทศสิงคโปร์
ธุรกิจ Start up

2550 – ปัจจุบัน

ประธานและผู้ก่อตั้ง
สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีเพื่อการท่องเที่ยว
สมาคม

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2558 – ปัจจุบัน
กรรมการบริหารความเสี่ยง/
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
บมจ.โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล
ผู้พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม

2560

กรรมการบริษัท
บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด
พัฒนาและบริการซอฟต์แวร์สำหรับธุรกิจ
ร้านอาหาร

บริษัทจดทะเบียนอื่น

2556 – 2558
กรรมการบริษัท/เลขานุการบริษัท/
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
บมจ.แอลดีซี เด็นทัล
ธุรกิจทันตกรรม

บริษัทหรือองค์กรอื่น

2537 – 2556
Audit Senior Manager
บจก.ดีล้อยท์ ทัช โรแมนติก ชัยยศ
สอบบัญชี
บริการสอบบัญชี



วีรพงศ์

กรวัง

กรรมการบริหารความเสี่ยง/
ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ อายุ 44 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) 0.000665671



ภิรมย์

เมธาวิระพงศ์

รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด อายุ 49 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) 0.006660447

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาโท
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาตรี
คณะบริหารธุรกิจ สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ
มหาวิทยาลัยเซนต์จอห์น

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี
คณะนิเทศศาสตร์
มหาวิทยาลัยสยาม

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2556 – ปัจจุบัน

กรรมการบริหารความเสี่ยง
/ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ
บมจ.โคแมนซี อินเตอร์เนชั่นแนล
ผู้พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม

บริษัทหรือองค์กรอื่น

2558 – 2559

กรรมการ
บจก. วินดีจี
ธุรกิจที่ปรึกษาระบบคอมพิวเตอร์

2551 - 2556

Assistant Vice President
บจก. ทีซีซี โฮเทลส์ กรุ๊ป
ธุรกิจโรงแรม

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2546 – ปัจจุบัน

รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด
บมจ.โคแมนซี อินเตอร์เนชั่นแนล
ผู้พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม

2560

กรรมการบริษัท
บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด
พัฒนาและบริการซอฟต์แวร์สำหรับธุรกิจ
ร้านอาหาร



ปาริชาติ สุนทร

รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายทรัพยากรบุคคล
และธุรการ อายุ 44 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) 0.006660447

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี
คณะบริหารธุรกิจ สาขา ธุรกิจระหว่างประเทศ
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

ประวัติการฝึกอบรม

- หลักสูตร Company Secretary Program (CSP) รุ่นที่
71/2559 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัท (IOD)

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2546 - ปัจจุบัน

รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายทรัพยากรบุคคล
และธุรการ

บมจ.โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล

ผู้พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม



สุพัตรา หิรัญยานนท์

ผู้จัดการแผนกบัญชีและการเงิน อายุ 29 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) 0.000665671

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาโท
คณะบริหารธุรกิจ สาขาการบัญชี
มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ปริญญาตรี
คณะบริหารธุรกิจและเทคโนโลยีสารสนเทศ สาขาการบัญชี
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก
วิทยาเขตจักรพงษ์ภูวนารถ

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2558 - ปัจจุบัน

ผู้จัดการแผนกบัญชีและการเงิน

บมจ.โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล

ผู้พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม

และเครื่องกำเนิดไอน้ำ รวมทั้งบริการงาน
ซ่อมบำรุง

2550 - 2556

เจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชี บจก.คาร์บูดิก
จำหน่าย ล้อแม็กซ์ ยางรถยนต์

บริษัทหรือองค์กรอื่น

2557 - 2558

หัวหน้าฝ่ายบัญชี

บจก.จีโอเทอร์มิกส์

ประกอบธุรกิจขาย-บริการ เครื่องพ่นไฟ



นิกุล ตั้งนิลทรัพย์

เลขานุการบริษัท/ นักลงทุนสัมพันธ์ อายุ 28 ปี

- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร มี
- สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%) 0.000665671

คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี, คณะบัญชี, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- ปริญญาตรี, คณะนิติศาสตร์, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ประวัติการฝึกอบรม

- หลักสูตร Effective Minutes Tasking (EMT) รุ่นที่ 40/2561, สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- หลักสูตร Board Reporting Program (BRP) รุ่นที่ 25/2561, สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- หลักสูตร Company Secretary Program (CSP) รุ่นที่ 85/2561, สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- หลักสูตร Company Reporting Program (CRP) รุ่นที่ 19/2560, สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- หลักสูตร เทคนิคการวิเคราะห์และบริหารความเสี่ยงโครงการลงทุน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของกิจการอย่างยั่งยืน, ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
- หลักสูตร การบริหารความรับผิดชอบต่อสังคมเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน รุ่นที่ 1/2560, ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
- หลักสูตร หลักสูตรการวิเคราะห์ความเสี่ยงและประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืน รุ่นที่ 2/2560, ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
- หลักสูตร การประเมินผลและการจัดการข้อมูลด้านความรับผิดชอบต่อสังคม รุ่นที่ 2/2560, ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
- หลักสูตร การจัดทำรายงานแห่งความยั่งยืน รุ่นที่ 1/2560, ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
- หลักสูตร การปฏิบัติงานตรวจสอบสำหรับผู้ตรวจสอบภายในมือใหม่ รุ่นที่ 2/2560, สมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทย (สตท.)



COMANCHE

INTERNATIONAL
COMANCHE INTERNATIONAL ANNUAL REPORT 2017

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง

บริษัทจดทะเบียนและบริษัทในกลุ่ม

2560 – ปัจจุบัน

เลขานุการบริษัท / นักลงทุนสัมพันธ์
บมจ.โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล
ผู้พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม

บริษัทจดทะเบียนอื่น

2558 – 2558

เจ้าหน้าที่บัญชี
บมจ.แอลดีซี เด็นทัล
ธุรกิจทันตกรรม

2558 – 2560

เจ้าหน้าที่อาวุโส ฝ่ายบัญชี-บริหาร
บมจ.โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล
พัฒนาและติดตั้งโปรแกรมเพื่อการบริหาร
จัดการโรงแรม

บริษัทหรือองค์กรอื่น

2557 – 2558

ผู้ช่วยผู้ตรวจสอบบัญชี
บริษัท เอ ซี เอส เอส จำกัด
บริการด้านการบัญชีและสอบบัญชี



การประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจ

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “COMAN”) ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูปที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ โดยจดทะเบียนลิขสิทธิ์โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา ทั้งนี้ บริษัทฯ ให้บริการติดตั้งโปรแกรมดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า จัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม และให้บริการหลังการขายโดยการให้คำปรึกษา การบริการซ่อมบำรุงต่างๆ และการบริการอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

• บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) โดยบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา วางแผน พัฒนา และติดตั้งโปรแกรมระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของโซลูชัน เพื่อใช้ในการบริหาร จัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions) ตามความต้องการใช้งานของลูกค้า ตลอดจนรับให้บริการบำรุงรักษารายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ในหลากหลายสาขา เช่น สาขาการเงินและการธนาคาร และสายการบิน เป็นต้น

• บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด (“SYN”) โดยบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูปที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ โดยจดทะเบียนลิขสิทธิ์โปรแกรม pRoMiSe กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา

ลักษณะธุรกิจและรายละเอียดการดำเนินการของแต่ละบริษัท เป็นดังนี้

ประเภทธุรกิจ	COMAN
1. งานขายและบริการติดตั้งโปรแกรม (Software Installation Services)	<ul style="list-style-type: none"> การให้บริการวางแผนและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการบริหารโรงแรม Comanche Hotel Software การจัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software

(ต่อ)

ประเภทธุรกิจ	COMAN
2. งานบริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Maintenance Services)	<ul style="list-style-type: none"> การดูแลและให้คำแนะนำบริการหลังการขาย ทุกวัน ตลอด 24 ชั่วโมง ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ตามสัญญาบริการรายปี การแก้ไขข้อผิดพลาดของโปรแกรม (Bug Fix) การอัปเดตโปรแกรม (Version Upgrade)
3. งานบริการอื่นๆ (Other Services)	<ul style="list-style-type: none"> การดูแลซ่อมบำรุงเป็นรายครั้ง (On-Call Service) การติดตั้งโปรแกรมใหม่ (Re-Installation) การบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การให้บริการช่วยเหลือด้านเทคนิคโปรแกรมงานอื่นๆ ที่ไม่ใช่โปรแกรมของบริษัทฯ

ประเภทธุรกิจ	MSL
1. งานบริการพัฒนาและบริหารระบบงาน (Software Solutions & Implementation)	<ul style="list-style-type: none"> วิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กรที่จะส่งผลกระทบต่อการบริหาร หรือการตัดสินใจทางธุรกิจขององค์กร วางแผนและออกแบบการใช้โปรแกรมเพื่อใช้วิเคราะห์หรือประมวลผลข้อมูลเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ตามความต้องการขององค์กรลูกค้า พัฒนาและบริหารระบบงานที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลของลูกค้า <ol style="list-style-type: none"> (1) การบริหารจัดการข้อมูล (Content Management) (2) การบริหารระบบจัดเก็บข้อมูล (Document and Records Management : DRM) (3) การวิเคราะห์ข้อมูล (Analytics Tool) บริการและจัดการที่เกี่ยวข้องกับระบบคลาวด์ (Cloud Hosting Management Services) <ol style="list-style-type: none"> (1) วางแผนและให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเลือกใช้ Cloud Hosting ที่เหมาะสมกับฐานข้อมูลของลูกค้า (2) การจัดการฐานข้อมูลบน Cloud Hosting เช่น การเข้าถึงฐานข้อมูล การโอนย้ายฐานข้อมูล การสำรองข้อมูล (Data Back Up) เป็นต้น

(ต่อ)

ประเภทธุรกิจ	MSL
2. งานบริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Maintenance Services)	<ul style="list-style-type: none"> • การให้คำแนะนำและดูแลรักษาระบบงานตามสัญญาบริการรายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาตามที่ได้ตกลงกับลูกค้า • การแก้ไขข้อผิดพลาดของโปรแกรม (Bug Fix) ที่เกิดขึ้นจากการใช้งานของผู้ใช้งาน • ประสานงานกับผู้ให้บริการโปรแกรมในการแก้ไข หรือการอัปเดตโปรแกรม (Version Upgrade)
3. ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Micro Focus	<ul style="list-style-type: none"> • เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Micro Focus Pte Ltd. (“Micro Focus”) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับการทดสอบการทำงานของซอฟต์แวร์หรือแอปพลิเคชัน

ประเภทธุรกิจ	SYN
1. งานขายและบริการติดตั้งโปรแกรม (Software Installation Services)	<ul style="list-style-type: none"> • การให้บริการวางแผนและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการบริหารจัดการร้านอาหาร pRoMiSe Restaurant Software • การจัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้ในการใช้ โปรแกรม pRoMiSe Restaurant Software
2. งานบริการอื่นๆ (Other Services)	<ul style="list-style-type: none"> • การบริการจัดหาเครื่อง Hardware เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า • การบริการหลังการขาย เช่น call center วั้บริการให้กับลูกค้าเพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้งานโปรแกรม pRoMiSe Restaurant Software • การบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การให้บริการให้คำปรึกษาด้านซอฟต์แวร์ร้านอาหาร ค้าปลีกและบริการ

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์ : เป็นผู้นำในการพัฒนาและให้บริการ Software Solutions แบบครบวงจรในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ด้วยการสร้างนวัตกรรมทางธุรกิจเพื่อส่งมอบประโยชน์อย่างสูงสุดต่อผู้ที่เกี่ยวข้องและเพิ่มมูลค่ารายได้จากการส่งออก Thailand Tourism IT Software Solutions ไปยังต่างประเทศภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี

พันธกิจ : (1) พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์และบริการด้าน Software Solutions แบบครบวงจรและเป็นผู้ให้บริการ Software Solutions ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

(2) ขยายโอกาสทางธุรกิจในการสร้างพันธมิตรกับเครือข่าย ผู้บริการซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องทางด้านการท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศ

(3) เสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าให้กลายเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ทางการค้า เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริง

เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อรักษาความเป็นผู้นำในการเป็นผู้พัฒนาและให้บริการระบบงานในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวแบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นการพัฒนา และ/หรือ เป็นเจ้าของโปรแกรมที่มีประสิทธิภาพ สามารถตอบสนองการใช้งานของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์หลัก 3 ปี (ภายในปี 2562) เพื่อขยายฐานลูกค้าและฐานรายได้ ดังนี้

- พัฒนาระบบงานเพื่อส่งเสริมการใช้งานโปรแกรม Comanche Hotel Software อย่างต่อเนื่อง โดยฝ่ายพัฒนาระบบของบริษัทฯ
- ร่วมวิจัยและพัฒนาต่อยอดซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในระบบการบริหารจัดการให้กับธุรกิจต่างๆ ใน อุตสาหกรรมท่องเที่ยว เพื่อก่อให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ ด้านไอที ที่เป็นประโยชน์อย่างครบวงจรต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศไทย และสามารถนำไปต่อยอดธุรกิจกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในต่างประเทศ
- ศึกษาเพื่อเข้าร่วมลงทุนกับบริษัทอื่นซึ่งเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของระบบงานที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถนำมาเชื่อมต่อกับระบบงานปัจจุบันของบริษัทฯ ได้ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับโปรแกรมงานของบริษัทฯ โดยระบบงานที่สำคัญ ได้แก่ ระบบบริหารงานห้องอาหาร ระบบบริหารงานสปา ระบบบริหารงานสนามกอล์ฟและสมาชิก ระบบบริหารงานรถเช่า และระบบการจองเที่ยวงานท่องเที่ยวทั้งแบบธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) และธุรกิจกับลูกค้า (B2C) เป็นต้น

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

นายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ ผู้ก่อตั้งบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์เกี่ยวข้องกับโปรแกรมบริหารงานโรงแรมมากกว่า 30 ปี เคยดำรงตำแหน่งผู้จัดการแผนกคอมพิวเตอร์ของโรงแรมฮิลตันอินเตอร์เนชั่นแนล และโรงแรมโอเรียลเต็ล ในช่วงปี 2527 - 2532 ก่อนที่จะมาดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการผู้จัดการ บริษัทฯ พีเดลิโอ

ซอฟต์แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด ในช่วงปี 2533 - 2538 ซึ่งในขณะนั้น นายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ เป็นทั้งผู้ร่วมถือหุ้นและผู้บริหาร ทั้งนี้ กลุ่มพีเดลิโอ ซอฟต์แวร์ จากประเทศเยอรมนี เป็นผู้ผลิตและพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในธุรกิจโรงแรม และสามารถใช้งานได้ในคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (PC) โดยเป็นโปรแกรมที่

เครือข่ายโรงแรม (Chain Hotel) ระดับโลกเลือกใช้งานในขณะนั้น จึงนับได้ว่า นายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจผลิตและพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการบริหารงานโรงแรม ทั้งในด้านของผู้ใช้งาน (User) และในด้านของผู้พัฒนาโปรแกรม (Developer)

ต่อมาในปี 2539 ภายหลังจากยุติบทบาทใน บริษัท พีดีโอซอฟต์แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยการขายหุ้นทั้งหมดให้แก่บุคคลอื่น นายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ ได้ก่อตั้งบริษัท โคแมนซี คอมมิวนิเคชั่น จำกัด เพื่อพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการบริหารงานโรงแรม โดยมุ่งเน้นการพัฒนาบนระบบปฏิบัติการ DOS (Disk Operating System)¹ และขยายตลาดซึ่งในขณะนั้นยังคงจำกัดอยู่ในประเทศไทยเท่านั้น จนกระทั่งแนวโน้มการพัฒนาของวงการเทคโนโลยีสารสนเทศมีมากขึ้นจนทำให้เกิดระบบปฏิบัติการวินโดวส์ (Windows)² บนคอมพิวเตอร์ ซึ่งเป็นที่นิยมแพร่หลายในหมู่ผู้ใช้งาน รวมทั้งมีแนวคิดที่จะขยายโปรแกรมที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว (Tourism IT Software Solutions) สัญชาติไทยสู่ตลาดต่างประเทศ จึงได้ยุติการดำเนินงานของบริษัทดังกล่าว (ปัจจุบันมีสถานะเป็นบริษัทที่ไม่ได้ดำเนินการ)³ และก่อตั้งบริษัทใหม่ในเดือนมกราคม ปี 2546 เพื่อให้ชื่อบริษัทมีความเป็นสากลมากขึ้น คือ บริษัท โคแมนซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“บริษัทฯ” หรือ “COMAN”) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1,000,000 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการบริหารธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ภายใต้ลิขสิทธิ์ “โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base”

โปรแกรมของบริษัทฯ มีจุดเด่น คือ เป็นโปรแกรมสัญชาติไทยที่มีความยืดหยุ่นในการใช้งาน เนื่องจากเป็นโปรแกรมที่สามารถใช้กับเครื่องแม่ข่าย (Server) ทั้งระบบปฏิบัติการ Linux⁴ และ ระบบปฏิบัติการ Windows นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาคุณสมบัติของโปรแกรมดังกล่าวให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเหมาะสมกับธุรกิจโรงแรมให้มากที่สุด เช่น ระบบจองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต ระบบคำนวณ

ค่าอาหารและเครื่องดื่ม และระบบการออกรายงานที่ใช้ในการบริหารงานด้านต่างๆ เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ในระดับ 3 ดาว ขึ้นไปทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการห้องพักมากกว่า 807 แห่ง แบ่งเป็นในประเทศประมาณ 653 แห่ง และต่างประเทศประมาณ 154 แห่ง หรือคิดเป็นจำนวนห้องพักรวมประมาณ 118,079 ห้อง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าเครือข่ายโรงแรมจำนวน 73 โรงแรมในกลุ่มเครือโรงแรมที่ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เช่น โรงแรมโน้กอร์เซินทารา เครือเอ็มพีเรียล เครือฮิสตัน เครือแคนทรี และเครือโอ๊ควูด เป็นต้น ส่วนทางด้านการขายงานในต่างประเทศ บริษัทฯ มีการทำการตลาดใน 2 รูปแบบ คือ เป็นการขายตรงซึ่งจะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในประเทศใกล้เคียง โดยใช้ทีมงานขายโดยตรงจาก บริษัทฯ ส่วนอีกหนึ่งรูปแบบ คือ บริษัทฯ แต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย (Dealer) เพื่อเป็นตัวแทนในการจำหน่ายโปรแกรมของบริษัทฯ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่าย จำนวน 10 ราย ใน 8 ประเทศ ได้แก่ ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว อินเดีย และสิงคโปร์ ทั้งนี้ ในอดีต บริษัทฯ เคยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของตัวแทนจำหน่าย (Dealer) 3 บริษัท ใน 3 ประเทศ ได้แก่ Comanche International Malaysia Sdn Bhd, PT. Comanche International Indonesia Co., Ltd. และ Comanche International Vietnam Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งอยู่ในประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย และเวียดนามตามลำดับ

ในปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการจัดโครงสร้างทางธุรกิจ โดยเห็นว่ากรจำหน่ายโปรแกรมของบริษัทฯ ผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) จะเกิดประโยชน์ต่อบริษัทฯ และสามารถลดความเสี่ยงในการลงทุนและการให้บริการของบริษัทฯ เมื่อเทียบกับการจำหน่ายและให้บริการโปรแกรมไปยังต่างประเทศผ่านทางกรจัดตั้งบริษัทย่อย (Representative Office) บริษัทฯ จึงได้ขายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถืออยู่ในบริษัทย่อยในต่างประเทศทั้ง 3 บริษัทให้แก่กลุ่มพนักงานที่เคยทำงานในบริษัทย่อยเหล่านี้ ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือเกี่ยวข้อง

คณะกรรมการผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ต่ออย่างใด และบริษัทฯ ได้แต่งตั้งทั้ง 3 บริษัทนี้ เป็นตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ของบริษัทฯ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีลูกค้าในต่างประเทศครอบคลุมกว่า 17 ประเทศ เช่น ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว อินเดีย พม่า ญี่ปุ่น และสิงคโปร์ เป็นต้น

ในปี 2558 นายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ ในฐานะผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ และ นายอภิชัย สกฤสุริยเดช ในฐานะผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) ได้มีการจัดโครงสร้างกลุ่มธุรกิจใหม่ โดยเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 58,266 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) ในราคาหุ้นละ 102.31 บาท ซึ่งเป็นมูลค่าคำนวณตามมูลค่าทางบัญชีของงบการเงินล่าสุดของบริษัทฯ สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ปรับปรุงด้วยเงินปันผลจ่ายระหว่างกาล ให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นของ MSL ซึ่งได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งจำนวน บริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนในครั้งนั้นทั้งจำนวนซื้อหุ้นสามัญของ MSL จากผู้ถือหุ้นเดิมของ MSL จำนวน 54,610 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ในราคาหุ้นละ 109.16 บาท ซึ่งเป็นมูลค่าที่คำนวณตามมูลค่าทางบัญชีของงบการเงินของ MSL สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ปรับปรุงด้วยเงินปันผลจ่ายระหว่างกาล ส่งผลให้ MSL มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ

ทั้งนี้ MSL ได้ถูกก่อตั้งขึ้นในปี 2550 โดยนายอภิชัย สกฤสุริยเดช โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 23,461,300 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 234,613 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของดิจิทัลโซลูชัน เพื่อใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions) โดยมีลักษณะการให้บริการเป็นแต่ละโครงการไป (Project Base) MSL มีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นองค์กรภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรภาคเอกชน ซึ่งมีความต้องการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้บริหารจัดการ ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อใช้ในการตัดสินใจ ผลงานที่สำคัญของ MSL เช่น ในปี 2551 เป็นผู้พัฒนาโครงการติดตั้งโปรแกรมพร้อมประยุกต์การใช้งานชุดโปรแกรมการบริหารระบบจัดเก็บข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Document and Records Management System : EDRMS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย ในปี 2553 เป็นผู้พัฒนาระบบการจัดเก็บภาพเช็คและเอกสาร (Image Archive System : IAS) ของธนาคารแห่ง

ประเทศไทย และในปี 2556 เป็นผู้พัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์ (Web Content Management System : CMS) ของ บมจ. การบินไทย นอกจากนี้ MSL รับงานให้บริการบำรุงรักษาเป็นแต่ละโครงการตามที่ตกลงกับลูกค้า โดยที่ผ่านมางานให้บริการบำรุงรักษาของ MSL อยู่ในรูปแบบของสัญญาจ้างบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) รายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาจากลูกค้าที่ว่าจ้าง

เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2560 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญเดิมจากผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ชินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด (“SYN”) จำนวน 51,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาหุ้นละ 1,020 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 52,020,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน ทั้งนี้ SYN มีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูประบบขายหน้าร้าน (Point of Sales: POS) และช่องทางการจัดจำหน่ายโปรแกรมสำหรับธุรกิจร้านอาหาร เครื่องดื่ม และสปา ซึ่งบริษัทจะได้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญและช่องทางการจัดจำหน่ายดังกล่าว โดยการเข้าซื้อหุ้นดังกล่าวได้ดำเนินการแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2560 โดยบริษัทจัดประเภทการลงทุนใน SYN เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ

SYN ก่อตั้งขึ้นในปี 2549 โดยนายฉัตรชัย โตเลิศมงคล โดย ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2549 มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 10,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท ดำเนินธุรกิจเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูป ในสถานประกอบการของลูกค้า ตลอดจนการฝึกอบรมการใช้งานโปรแกรมดังกล่าวให้แก่ผู้ใช้งาน ตลอดจนการให้บริการการแก้ไขปัญหายุ่งยากกับโปรแกรมดังกล่าว มีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นผู้ประกอบการร้านอาหาร ร้านค้าปลีกและบริการ ซึ่งมีความต้องการนำระบบซอฟต์แวร์บริหารจัดการร้านอาหาร ร้านค้าปลีกและบริการ เพื่อใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจดังกล่าว ให้มีประสิทธิภาพ และสามารถวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อใช้ในการตัดสินใจในด้านผลประกอบการต่าง ๆ ได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ผลงานที่สำคัญของ SYN เช่น ในปี 2556 เป็นผู้พัฒนาโปรแกรม pRoMiSe Mobile Ordering for iOS และโปรแกรม pRoMiSe Mobile Ordering for Android พร้อมประยุกต์การใช้งานโปรแกรมการบริหารระบบจัดการร้านอาหารให้มีความทันสมัย ต่อบริการกับการใช้งานของผู้ประกอบการด้านร้านอาหาร ให้สามารถใช้งานได้สะดวก รวดเร็ว และเพื่อตอบสนองให้แก่ลูกค้าของผู้ประกอบการนั้นได้เป็นอย่างดี ลูกค้ามีความพึงพอใจ และสามารถสร้างยอดขายให้กับผู้ประกอบการตามเป้าหมายที่วางไว้

¹ Disk Operating System (DOS) คือ ระบบปฏิบัติการในช่วงแรกๆ ที่มีการติดตั้งอย่างกว้างขวางในเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (PC Computer) ซึ่งมีลักษณะใช้คำสั่งตัวหนังสือที่ละบรรทัด

² Windows คือ ระบบปฏิบัติการคอมพิวเตอร์อีกระบบหนึ่ง เนื่องจากความยากในการใช้งาน DOS ทำให้บริษัท ไมโครซอฟท์ มีการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เรียกว่า Windows ที่มีลักษณะเป็น GUI (Graphic-User-Interface) ที่นำรูปแบบของสัญลักษณ์ภาพกราฟิกเข้ามาแทนการป้อนคำสั่งที่ละบรรทัด

³ เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2559 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นบริษัท โคแมนซี คอมมิวนิเคชั่น จำกัด ได้มีมติเลิกการค้าเงินกิจการและให้ดำเนินการชำระบัญชีบริษัท

⁴ เป็นระบบปฏิบัติการเช่นเดียวกับ Disk Operating System แต่เป็นระบบปฏิบัติการประเภทฟรีแวร์ (Free Ware) คือไม่เสียค่าใช้จ่ายในการใช้งาน

บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีลำดับการพัฒนาที่สำคัญโดยสรุปได้ ดังนี้

• สรุปเหตุการณ์สำคัญของบริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2546	• วันที่ 10 มกราคม 2546 จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 252/118 อาคารสำนักงานเมืองไทย - ภัทร 2 ชั้น 23 ห้อง อี-ออฟ ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่ายและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูป สำหรับธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ (Hotel Solutions Software) ภายใต้ชื่อโปรแกรม “Comanche Hotel Software และ Data Base”
2549	• บริษัทฯ ได้รับรางวัลชนะเลิศ Thailand ICT Awards 2006 ในสาขา Tourism and Hospitality และในปีเดียวกันได้เป็นตัวแทนไปแข่งขัน Asia Pacific ICT Awards (APICTA) ซึ่งเป็นงานประกวดผลิตภัณฑ์ทางซอฟต์แวร์ของประเทศในกลุ่ม Asia Pacific โดยมีประเทศสมาชิก 16 ประเทศ และได้รับรางวัลชนะเลิศ ในสาขา Tourism and Hospitality ซึ่งเป็นก้าวที่สำคัญในการเปิดตลาดซอฟต์แวร์สู่สายตาไทยให้กับนานาประเทศ
2551	• วันที่ 4 ธันวาคม 2551 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้อนุมัติให้บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ประเภทธุรกิจ Enterprise Software และ Digital Content ทำให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม มีกำหนดระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่มีรายได้จากการประกอบกิจการ
2552	• วันที่ 13 พฤษภาคม 2552 กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ได้ออกใบรับรองการแจ้งข้อมูลการจดลิขสิทธิ์ โปรแกรมภายใต้ชื่อ “Comanche Hotel Software และ Data Base” ให้แก่บริษัทฯ
2558	<p>• วันที่ 27 พฤษภาคม 2558 บริษัทฯ ได้รับการรับรองการตรวจสอบมาตรฐานกระบวนการในการพัฒนา งานระดับ 3 หรือ CMMI Level 3 (Capability Maturity Model Integration) จากสถาบันวิศวกรรมซอฟต์แวร์ มหาวิทยาลัยคาร์เนกีเมลลอน สหรัฐอเมริกา (Software Engineering Institute, Carnegie Mellon University, USA)</p> <p>• วันที่ 3 สิงหาคม 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 ได้มีมติให้ดำเนินการขายหุ้นของบริษัทย่อยในต่างประเทศทั้งหมด 3 บริษัท ได้แก่ Comanche International Malaysia Sdn Bhd, PT. Comanche International Indonesia Co., Ltd. และ Comanche International Vietnam Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งอยู่ในประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย และเวียดนาม ตามลำดับ ให้แก่กลุ่มพนักงานที่เคยทำงานในบริษัทย่อยเหล่านี้ ซึ่งบุคคลเหล่านี้ ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด และได้แต่งตั้งทั้ง 3 บริษัทดังกล่าวเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ</p>

(ต่อ) • สรุปเหตุการณ์สำคัญของบริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2558 (ต่อ)	<p>• บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจพัฒนาโซลูชันสำหรับการบริหารจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ (Large Scale Data Management Solution) โดยในวันที่ 1 กันยายน 2558 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 ของบริษัทฯ ได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 8,651,100 บาท เป็น 14,477,700 บาท หรือเพิ่มทุนจำนวน 5,826,600 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 58,266 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายที่ราคาหุ้นละ 102.31 บาท (ซึ่งเป็นมูลค่าคำนวณตามมูลค่าตามบัญชี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ปรับปรุงด้วยเงินปันผลจ่ายระหว่างกาล) ให้แก่ผู้ถือหุ้นของ MSL และนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนทั้งจำนวนซื้อหุ้นสามัญของ MSL จำนวน 54,610 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ในราคาหุ้นละ 109.16 บาท (ซึ่งเป็นมูลค่าคำนวณตามมูลค่าตามบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ปรับปรุงด้วยเงินปันผลจ่ายระหว่างกาล) ส่งผลให้ MSL มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ</p>
2559	<p>• วันที่ 31 พฤษภาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติอนุมัติให้ดำเนินการแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) และมีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น นอกจากนั้นยังมีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 17,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 50,000,000 บาท เป็น 67,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 34,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และเสนอให้มีการจัดสรรหุ้นเพื่อเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) เป็นจำนวนไม่เกิน 34,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น</p> <p>• วันที่ 19 ตุลาคม 2559 บริษัทได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน</p> <p>• วันที่ 25 ตุลาคม 2559 บริษัทได้รับอนุมัติจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เสนอขายหุ้นออกใหม่ต่อประชาชน โดยใช้ชื่อว่า COMAN</p> <p>• วันที่ 7 พฤศจิกายน 2559 บริษัทได้เริ่มทำการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชนครั้งแรกในตลาดหลักทรัพย์ MAI</p>
2560	<p>• วันที่ 30 สิงหาคม 2560 บริษัทได้รับรางวัล Prime Minister’s Export Award : PM Award 2017) ในด้านธุรกิจบริการยอดเยี่ยม (Best Service Enterprise Award) สาขาคิจิตอล คอนเทนต์และซอฟต์แวร์ ซึ่งได้รับมอบจากท่านนายกรัฐมนตรี พลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา จัดขึ้นโดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สำนักส่งเสริมการค้าและการสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อการค้า</p> <p>• วันที่ 20 มิถุนายน 2560 บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ชินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด จำนวน 51,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1,020 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 52,020,000 บาท โดยบริษัทถือหุ้นเป็นจำนวนร้อยละ 51 ของทุนที่ชำระแล้ว</p>

• สรุปเหตุการณ์สำคัญของบริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2550	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2550 จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 38 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ดำเนินธุรกิจเป็นผู้วางแผน พัฒนา และติดตั้งโปรแกรมที่ใช้สำหรับการบริหารจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ที่มีความสำคัญ (Large Scale Data Management Solutions) วันที่ 23 กรกฎาคม 2550 MSL ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน ประเภทธุรกิจ Enterprise Software และ Digital Content ทำให้ MSL ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม มีกำหนดระยะเวลา 8 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบธุรกิจ MSL ได้รับรางวัล “1st Place Thailand ICT Awards” ในสาขา Industrial Application Category MSL ได้รับรางวัล “Merit Award” ในงาน Asia Pacific ICT Awards (APICTA) ซึ่งเป็นงานประกวดผลิตภัณฑ์ทางด้านซอฟต์แวร์ของประเทศในกลุ่ม Asia Pacific
2551	<ul style="list-style-type: none"> MSL ได้รับคัดเลือกเป็นผู้พัฒนาโครงการติดตั้งโปรแกรมพร้อมประยุกต์การใช้งานชุดโปรแกรมการบริหารระบบจัดเก็บข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Document and Records Management System : EDRMS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย และในปี 2553 MSL ได้รับคัดเลือกเป็นผู้พัฒนาระบบการจัดเก็บภาพเช็คและเอกสาร (Image Archive System : IAS) ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการพัฒนาระบบการหักบัญชีเช็คทางอิเล็กทรอนิกส์ (Image Cheque Clearing and Archive System : ICAS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย
2555	<ul style="list-style-type: none"> MSL ได้รับรางวัล “Excellence Award for Best Tourism Marketing” สาขาพัฒนา เว็บไซต์เพื่อการตลาด จาก ASEAN-Tourism Association
2556	<ul style="list-style-type: none"> MSL ได้รับรางวัล Best Performance Reseller 2013 จาก Hewlett Packard (HP) Thailand โดยเป็นรางวัลที่มอบให้พันธมิตรที่ยอดเยี่ยมประจำปี MSL ได้รับคัดเลือกเป็นผู้พัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์ ของ บมจ. การบินไทย โดยเป็นการปรับปรุงครั้งใหญ่ของเว็บไซต์ทั้งในแง่ของความเร็วในการเข้าถึงข้อมูล และระบบการจัดการข้อมูล (Web Content Management System) ทั้งนี้ ในปี 2557 บมจ. การบินไทย ได้รับรางวัลเว็บไซต์สายการบินยอดเยี่ยมในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกครั้งที่ 7 (The 7th Annual TravelMole APAC Web Award 2014 : Best APAC Airline Website) วันที่ 15 กรกฎาคม 2558 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้อนุมัติให้ MSL ได้รับการส่งเสริมการลงทุนฉบับใหม่ ประเภทธุรกิจ Enterprise Software และ Digital Content ทำให้ MSL ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดระยะเวลา

(ต่อ) • สรุปเหตุการณ์สำคัญของบริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2558	<p>7 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> วันที่ 1 กันยายน 2558 ผู้ถือหุ้นของ MSL ซึ่งได้แก่ นายอภิชัย สกฤตสุริยเดช และผู้ถือหุ้นรายอื่นขายหุ้นจำนวนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ MSL ให้แก่บริษัทฯ เพื่อเป็นการจัดโครงสร้างของกลุ่มบริษัทเพื่อเตรียมตัวในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI วันที่ 20 ตุลาคม 2558 กรมทรัพย์สินทางปัญญาได้ออกใบรับรองการแจ้งข้อมูลการจดลิขสิทธิ์ โปรแกรมภายใต้ชื่อ “MSL Big Data Platform” ให้แก่ MSL

• สรุปเหตุการณ์สำคัญของบริษัท ชินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2549	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 31 พฤษภาคม 2549 จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท ชินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 55/165 หมู่บ้านบ้านกลางเมือง ซอยลาดพร้าว 88 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่ายและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูป สำหรับธุรกิจร้านอาหาร (Restaurant Solutions Software) ภายใต้ชื่อโปรแกรม “pRoMiSe Restaurant”
2550	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท ชินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด เป็นสมาชิกของสมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย ในโครงการณรงค์การใช้ซอฟต์แวร์ไทย Buy Thai First ระบบ pRoMiSe Restaurant จึงได้รับการรับรอง และอนุมัติให้ใช้โลโก้ Thailand S/W yes ซอฟต์แวร์นี้โดดเด่นเพราะพัฒนามาจากเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น Web-Based technology , .NET application, MySQL database และระบบปฏิบัติการ Android บวกกับการช่วยเหลือด้านเทคนิค 7 วันต่อสัปดาห์ ในแต่ละวันมีธุรกรรมเป็นแสนรายการที่ผลิติดอกจากระบบผ่าน 4,000 ร้านค้าในไทย และอีก 300 ร้านจาก 9 ประเทศ ชินเนเจอร์ จึงเป็นความภูมิใจของพวกเรา
2552	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับรางวัล Golden Sun Award ในฐานะ “นักพัฒนาซอฟต์แวร์ยอดเยี่ยม” จาก สมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย

(ต่อ) • สรุปเหตุการณ์สำคัญของบริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด

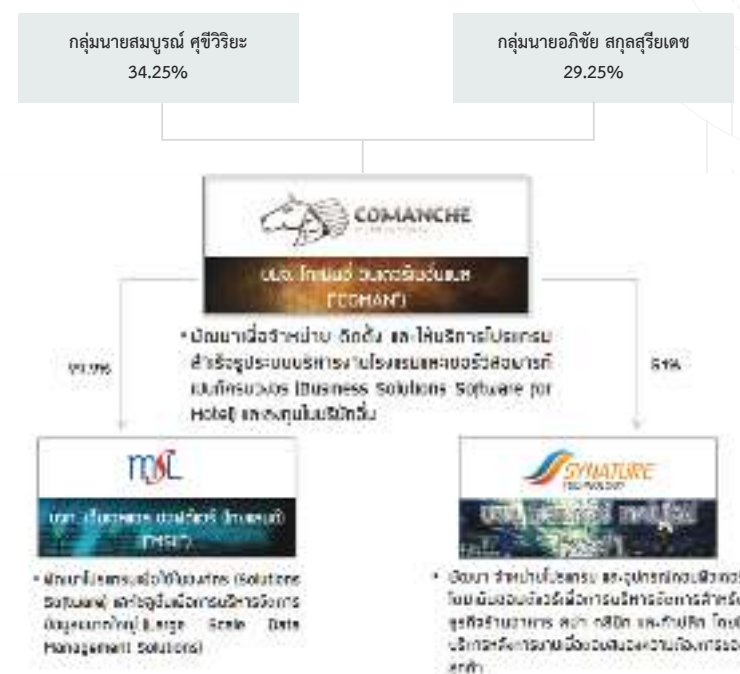
ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2552 (ต่อ)	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 8 ตุลาคม 2552 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้อนุมัติให้ SYN ได้รับการส่งเสริมการลงทุนฉบับใหม่ ประเภทธุรกิจ Enterprise Software และ Digital Content ทำให้ SYN ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม มีกำหนดระยะเวลา 8 ปีนับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบธุรกิจ
2554	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับมาตรฐานการพัฒนาซอฟต์แวร์ Certified ISO/IEC 29110 Software Engineering-Lifecycle Profiles ได้รับคุปองนวัตกรรมมูลค่า 400,000 บาท จาก National Innovation Agency สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ สำหรับโครงการระบบสั่งอาหารผ่านแท็บเล็ต iPad/Android และซอฟต์แวร์ POS แบบให้บริการสำหรับธุรกิจร้านอาหาร ได้รับรางวัล 1 ใน 20 บริษัท จาก 700 บริษัทที่เข้าร่วมโครงการและได้รับเงินสนับสนุนจำนวน 1,000,000 บาท สำหรับหมวดแอปพลิเคชันในธุรกิจร้านอาหาร จากโครงการ 84 พรรชนาหาราชาลัย จัดโดยสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) -SIPA- สำหรับโครงการระบบสั่งอาหารผ่านแท็บเล็ต iPad/Android และซอฟต์แวร์ POS แบบให้บริการสำหรับธุรกิจร้านอาหาร

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ

ในปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการจัดโครงสร้างการถือหุ้นและกลุ่มธุรกิจ เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจในอนาคตและเพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยบริษัทฯ ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถืออยู่ในบริษัทย่อยในต่างประเทศทั้ง 3 บริษัท ได้แก่ Comanche International Malaysia Sdn Bhd, PT. Comanche International Indonesia และ Comanche International Vietnam Co., Ltd. และในปีเดียวกัน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของ MSL และนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนดังกล่าวที่จำนวนซื้อหุ้นสามัญ MSL จากผู้ถือหุ้นเดิมของ MSL โดยบริษัทฯ ถือหุ้นใน MSL คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ MSL

ในปี 2560 ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2560 ได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญเดิมจากผู้ถือหุ้นของบริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด (“SYN”) จำนวน 51,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาหุ้นละ 1,020 บาท รวมเป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 52,020,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน โดยการเข้าซื้อหุ้นดังกล่าวได้ดำเนินการแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2560 โดยบริษัทจัดประเภทการลงทุนใน SYN เป็นบัญชีย่อยของบริษัทฯ

โครงสร้างการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560



รายละเอียดของบริษัทย่อย

1. บจก. เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์)

วันที่ก่อตั้ง	14 กุมภาพันธ์ 2550
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ยูนิต 1610 ชั้น 16 เลขที่ 689 กริทธาเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ ถนน สุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กทม.10110
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ให้บริการ วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ในรูปแบบของดิจิทัลโซลูชัน เพื่อใช้ในการบริหาร จัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions)
ทุนจดทะเบียน	23,461,300 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 234,613 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	23,461,300 บาท
กรรมการบริษัท	1) นายสมบูรณ์ ศุขวิริยะ 2) นายอภิชัย สกุลสุริยะเดช
กรรมการผู้มีอำนาจ	นายสมบูรณ์ ศุขวิริยะ ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายอภิชัย สกุลสุริยะเดช พร้อมประทับตราบริษัท

รายชื่อผู้ถือหุ้น

รายชื่อ	จำนวนหุ้น	สัดส่วน (ร้อยละ)
1. บริษัท โคแมนซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)	234,610	99.99
2. นายอภิชัย สุกุลสุริยเดช	1	<0.01
3. นายสมบูรณ์ ศุขวิริยะ	1	<0.01
4. นายบาลาจินเดอร์ รามาจินทราน	1	<0.01
รวม	234,613	100.00

2. บจก. ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี

วันที่ก่อตั้ง	31 พฤษภาคม 2549
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	55/165 หมู่บ้านบ้านกลางเมือง ซอยลาดพร้าว 88 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กทม.10310
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	การให้บริการวางแผนและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการบริหารจัดการ ร้านอาหาร pRoMiSe Restaurant Software
ทุนจดทะเบียน	10,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	10,000,000 บาท
กรรมการบริษัท	1) นายวิโรจน์ เจริญนัยไพศาล 2) นายฉัตรชัย โตเลิศมงคล 3) นายสมบูรณ์ ศุขวิริยะ 4) นายภิรมย์ เมธาวิระพงศ์ 5) นางสาวดารุณี แซ่ตั้ง
กรรมการผู้มีอำนาจ	นายวิโรจน์ เจริญนัยไพศาลหรือนายฉัตรชัย โตเลิศมงคล ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายสมบูรณ์ ศุขวิริยะ หรือนายภิรมย์ เมธาวิระพงศ์ หรือ นางสาวดารุณี แซ่ตั้ง พร้อมประทับตราสำคัญของบริษัท

รายชื่อผู้ถือหุ้น

รายชื่อ	จำนวนหุ้น	สัดส่วน (ร้อยละ)
1. บริษัท โคแมนซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)	51,000	51.00
2. นายฉัตรชัย โตเลิศมงคล	15,000	15.00
3. นายวิโรจน์ เจริญนัยไพศาล	13,920	13.92
4. นายมานิต พัฒนาวนชม	11,000	11.00
5. นายสัทภัส มาอิมใจ	3,450	3.45
6. นายศุภกิจ ศาสตร์ยังกุล	1,950	1.95
7. นายพลรัตน์ ทิพนุสรณ์	1,240	1.24
8. นายจิรชาติ จินะวิจารณ์	920	0.92
9. นางสาวจารินี จินะวิจารณ์	920	0.92
10. นายกฤษ กิตติสุนทรวัฒน์	600	0.60

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัท ซึ่งปัจจุบันประกอบไปด้วย บริษัท โคแมนซี่ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “COMAN”) บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) และ บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด (“SYN”) มีรายได้จากการขายและให้บริการสำหรับปี 2558 - 2560 ตามรายละเอียดดังนี้

ตารางแสดงประเภทรายได้จากการขายและให้บริการ

หน่วย: ล้านบาท

รายได้	งบการเงินรวมสำหรับปี						อัตรากำไรเติบโต
	2558		2559		2560		
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	
รายได้จากการขายโปรแกรมและบริการที่เกี่ยวข้องโดยบริษัทฯ							
ขายและบริการติดตั้งโปรแกรม	41.76	41.29	51.62	38.78	47.25	27.06	-8.47%
บริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุง	29.14	28.81	36.30	27.27	40.92	23.44	12.73%
งานบริการอื่นๆ ¹	2.38	2.35	4.71	3.54	3.55	2.03	-24.63%
รวม	73.28	72.45	92.63	69.60	91.72	52.53	-0.98%
รายได้จากการให้บริการพัฒนา บริหารระบบงาน และดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้องโดย MSL							
	27.86	27.55	40.46	30.40	53.75	30.79	32.85%
รายได้จากการขายและให้บริการ และดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้องโดย SYN							
	-	-	-	-	29.12	16.68	N/A ²
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	101.14	100.00	133.09	100.00	174.59	100.00	31.18%

หมายเหตุ:

1. บริการอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงโปรแกรมใหม่ และการแก้ไขปัญหาการใช้งานเป็นรายครั้ง เป็นต้น
2. ไม่สามารถคำนวณได้ เนื่องจากบริษัทฯ เข้าลงทุนใน SYN ตั้งแต่วันที่ 20 มิถุนายน 2560

การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

1. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ โคแมนซี่ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “COMAN”) ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูปที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ โดยจดทะเบียนลิขสิทธิ์โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา ทั้งนี้ บริษัทฯ ให้บริการติดตั้งโปรแกรมดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า จัดหลักสูตร

ฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม และให้บริการหลังการขายโดยการให้คำปรึกษา การบริการซ่อมบำรุงต่างๆ และการบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ปัจจุบัน บริษัทฯ มุ่งเน้นพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ได้แก่ โปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ เป็นต้น

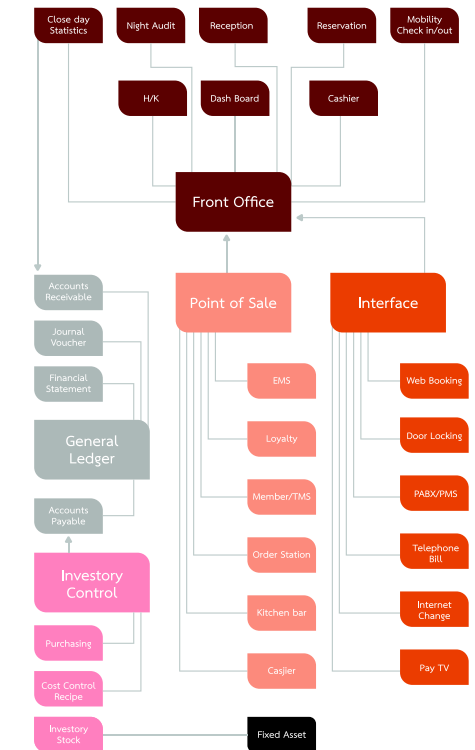
2. ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯ ในปี 2546 บริษัทฯ ได้ทำการพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมบริการโรงแรม และได้รับการรับรองการจดลิขสิทธิ์โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2552 ทั้งนี้ บริษัทฯ มีทีมงานพัฒนาระบบที่มีการพัฒนาโปรแกรมดังกล่าวอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายและเพิ่มขึ้น ส่งผลให้การดำเนินงานของบริษัทฯ มีความต่อเนื่องและยั่งยืนที่ชัดเจน จากการที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีลิขสิทธิ์เป็นของตนเอง

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจหลักประกอบไปด้วย 1) การพัฒนาเพื่อจำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า ตลอดจนการฝึกอบรมการใช้โปรแกรมดังกล่าวให้แก่ผู้ใช้งาน 2) การให้บริการบำรุงรักษาและการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับโปรแกรม ในรูปแบบของสัญญาการให้บริการรายปี และ 3) การให้บริการอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงโปรแกรมใหม่ และการแก้ไขปัญหาการใช้งานเป็นรายครั้ง เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ ได้แก่ โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์

นอกจากการประกอบธุรกิจหลักข้างต้น บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในบริษัทอื่นที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้ครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทอื่น 2 แห่ง ซึ่งมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ คือ MSL และ SYN

แผนภาพแสดงการเชื่อมต่อบริการต่างๆของโปรแกรม “Comanche Hotel Software”



รายละเอียดแต่ละระบบงาน (System Module) และลักษณะการทำงาน (Feature) ที่มีในปัจจุบัน

ระบบงาน (System Module)	ลักษณะการทำงาน (Feature)
1. Comanche Front Office System 1.1. Management Dashboard System 1.2. Mobility Check-in/Out by Tablet	ระบบงานที่ใช้บริหารงานโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ในแผนกต้อนรับและจองที่พัก รวมถึงระบบการเช็คอิน/เช็คเอาท์ผ่านอุปกรณ์ Desktop iPad และ แท็บเล็ต (Tablet)
2. Comanche Point of Sales System 2.1. Cashier Station 2.2. Order Station 2.3. Tablet Station 2.4. Member 2.5. Loyalty 2.6. Table Management System	ระบบงานบริหารงานร้านอาหารภายในโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ครอบคลุมฟังก์ชันงานจองโต๊ะอาหาร รับออเดอร์ ระบบชำระเงิน และระบบสมาชิก
3. Comanche Back Office System 3.1. Account Receivable 3.2. Account Payable 3.3. General Ledger	ระบบบัญชีที่เกี่ยวข้อง ครอบคลุมการทำงานตั้งแต่ระบบลูกหนี้ ระบบเจ้าหนี้ และระบบบัญชีแยกประเภท
4. Comanche Inventory System 4.1. Purchasing System 4.2. Inventory Store 4.3. Cost Control Recipe System	ระบบบริหารสินค้าคงคลัง ครอบคลุมระบบงานจัดซื้อสินค้าคงคลัง และระบบต้นทุนของสินค้า (Recipe)
5. Comanche Fixed Asset System	ระบบบริหารสินทรัพย์ถาวร
6. Comanche Event Management System	ระบบบริหารห้องจัดเลี้ยงและสัมมนา
7. Comanche Interface Module 7.1. Door Locking System Interface 7.2. Internet Charging System Interface 7.3. TV in Guest's Room Interface 7.4. Passport Scanning system interface 7.5. Web Booking Online Interface System (Channel Management System) 7.6. Call Accounting System Interface 7.7. PMS/PABX interface System 7.8. Yield Management System Integration	ระบบเชื่อมโยง (Interface) กับอุปกรณ์ หรือระบบคอมพิวเตอร์อื่นที่โรงแรมใช้งานอยู่ อาทิ ระบบควบคุมประตูห้องพัก ระบบ Internet Billing ระบบ Smart TV ในห้องพัก ระบบสแกนพาสปอร์ต และระบบตู้สาขาโทรศัพท์ (กรณีที่ใช้สาขาโทรศัพท์ในห้องพัก) เป็นต้น

นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ชุดใหม่เพิ่มเติมชื่อ VICTOR ซึ่งเป็นโปรแกรมที่สามารถใช้งานผ่านเครือข่าย INTERNET ได้ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ได้รับความนิยมอย่างมากในปัจจุบัน โดยมีรายละเอียดแต่ละระบบงาน ดังนี้

ระบบงาน (System Module)	ระบบงาน (System Module)
WCFO	ระบบงานสำหรับบริหารงานโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ในแผนกต้อนรับและจองที่พัก
WCAR	ระบบบัญชีลูกหนี้ (Account Receivable)
WCAP	ระบบบัญชีเจ้าหนี้ (Account Payable)
WCGL	ระบบบัญชีแยกประเภท (General Ledger)
WINV	ระบบบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Control)

ลูกค้าสามารถซื้อโปรแกรมเพื่อติดตั้งทั้งแบบทุกระบบงานหรือเลือกบางระบบงานได้ ในกรณีที่ลูกค้าเลือกบางระบบงาน บริษัทฯ สามารถเสนอบริการที่จะติดตั้งโปรแกรมเพื่อเชื่อมต่อไปกับระบบงานเดิมที่ลูกค้าใช้อยู่ได้ (Interface) โดยทีมงานติดตั้งของบริษัทฯ ที่มีประสบการณ์ จึงเป็นทางเลือกเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น

การพัฒนาผลิตภัณฑ์

การพัฒนาและออกแบบโปรแกรม Comanche Hotel Software ถือเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีทีมพัฒนาโปรแกรมเป็นของตนเอง มีเป้าหมายการทำงานเพื่อพัฒนาและปรับปรุงความสามารถของโปรแกรม Comanche Hotel Software ให้สอดคล้องกับการใช้งานของผู้ใช้งาน และตอบสนองต่อความต้องการของโรงแรมต่างๆ ที่ต้องการตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการโรงแรมที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างต่อเนื่องตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี สะท้อนได้จากการที่บริษัทฯ ได้รับการรับรองการตรวจสอบมาตรฐานกระบวนการในการพัฒนางานและการให้บริการตามมาตรฐาน CMMI® for Development, Version 1.3 Level 3 และ CMMI® for Services, Version 1.3 Level 3 ตามลำดับ จากสถาบันวิศวกรรมซอฟต์แวร์ มหาวิทยาลัยคาร์เนกีเมลลอน สหรัฐอเมริกา (Software Engineering Institute, Carnegie Mellon University, USA)

นอกจากนี้ ในปี 2560 บริษัทฯ ได้เริ่มโครงการ PA-DSS Certification (PCI Compliant) ซึ่งเป็นการปรับปรุงโปรแกรมให้มีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้นตามมาตรฐานสากลเกี่ยวกับการทำธุรกรรมด้วยบัตรเครดิต รวมถึงการเข้ารหัสและรักษาความ

ปลอดภัยของข้อมูลที่สำคัญในฐานข้อมูล การทำให้โปรแกรมของบริษัทฯ ได้รับมาตรฐานสากลเพิ่มขึ้น จะทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายยอมรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และสร้างโอกาสในการขายให้กับบริษัทฯ มากขึ้น

ในการพัฒนาปรับปรุงโปรแกรม Comanche Hotel Software บริษัทฯ จะรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างรอบด้าน โดยมีการสอบถามจากลูกค้าและพนักงานตั้งแต่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ แผนกบริหารโครงการ แผนกลูกค้าสัมพันธ์ จนถึงแผนกบริการลูกค้า ตลอดจนข้อมูลการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ เข้าใจความต้องการของลูกค้าและสามารถประเมินความเป็นได้ทางเศรษฐกิจของการพัฒนาโปรแกรม ก่อนที่บริษัทฯ จะเริ่มดำเนินการพัฒนาระบบงานบนโปรแกรม Comanche Hotel Software ทั้งนี้ ก่อนที่โปรแกรมจะถูกนำไปเสนอขายกับลูกค้า บริษัทฯ จะทำการตรวจสอบคุณภาพของโปรแกรมที่ได้พัฒนาเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดไว้ เพื่อลดโอกาสการเกิดข้อผิดพลาดหรือการเปลี่ยนแปลงที่มีผลต่อผู้ใช้งาน

การพัฒนาและออกแบบโปรแกรมสามารถสรุปเป็นขั้นตอนได้ ดังนี้

(1) รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ที่คาดว่าจะมีผลต่อการพัฒนาและปรับปรุงโปรแกรม เช่น จากฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ซึ่งได้รับฟังความคิดเห็นของลูกค้าเกี่ยวกับความต้องการที่เพิ่มขึ้นหรือส่วนที่ต้องการปรับปรุง รวมทั้งจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ

(2) ผู้ที่เกี่ยวข้องนำเสนอข้อมูลให้แก่คณะทำงาน ซึ่งประกอบไปด้วย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และฝ่ายปฏิบัติการ โดยความร่วมมือของแผนกต่างๆ ในฝ่ายปฏิบัติการ ได้แก่ แผนกบริหารโครงการ แผนกลูกค้าสัมพันธ์ และแผนกบริการลูกค้าในการพิจารณาเพื่อพัฒนาหรือปรับปรุงระบบงานบนโปรแกรม Comanche Hotel Software โดยต้องคำนึงถึงผลกระทบต่อการทำงานของพนักงาน ความพึงพอใจของลูกค้า และความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจ

(3) มอบหมายให้แผนกพัฒนาระบบวางแผนและดำเนินการเขียนโปรแกรม (Coding)

(4) แผนกตรวจสอบคุณภาพดำเนินการตรวจสอบการใช้งานเพื่อหาข้อบกพร่องของโปรแกรมตามมาตรฐาน CMMI และจะดำเนินการส่งกลับให้แผนกพัฒนาระบบดำเนินการแก้ไข

(5) เมื่อผ่านการตรวจสอบคุณภาพเรียบร้อยแล้ว ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจึงสามารถนำเสนอขายโปรแกรมให้แก่ลูกค้าได้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่แผนกพัฒนาระบบและแผนกตรวจสอบคุณภาพตามมาตรฐาน CMMI ซึ่งรับผิดชอบในการพัฒนาโปรแกรม ทั้งสิ้น ระบบงาน (Module) และนวัตกรรมใหม่ๆ จำนวนทั้งสิ้น 20 คน

การบริการติดตั้งโปรแกรมและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งาน

การติดตั้งและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานถือเป็นอีกกระบวนการหนึ่งที่สำคัญในการสนับสนุนให้โปรแกรม Comanche Hotel Software สามารถใช้งานได้จริง เหมาะสมกับประเภทและปริมาณธุรกรรมที่เกิดขึ้นจริงในธุรกิจอย่างราบรื่น ทำให้คอมพิวเตอร์สามารถเชื่อมโยงฐานข้อมูล และสามารถทำงานร่วมกับอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ระบบโทรศัพท์ ระบบบัญชีห้องอัตโนมัติ ระบบการให้บริการอินเทอร์เน็ตไร้สาย (Wi-Fi Service) และแท็บเล็ต (Tablet) เป็นต้น นอกจากนี้ การจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานที่มีประสิทธิภาพจะช่วยลดเวลาในการเรียนรู้การใช้โปรแกรมของผู้ใช้งาน โดยบริษัทฯ ได้ออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรมการใช้โปรแกรม โดยเน้นการถ่ายทอดพื้นฐานความรู้และทักษะที่จำเป็นในการใช้โปรแกรมโดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ เพื่อสนับสนุนให้ผู้ใช้งานสามารถนำความรู้ที่ได้จากการฝึกอบรมไปประยุกต์ใช้ในการทำงานจริง และนำไปสู่ประสิทธิภาพขององค์กรโดยรวม โดยสามารถสรุปเป็นขั้นตอนการติดตั้งและการจัดฝึกอบรม ดังนี้

(1) แผนกพัฒนาธุรกิจ และ/หรือ ตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ พบลูกค้าเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์โปรแกรม Comanche Hotel Software เมื่อทราบความต้องการของลูกค้า เจ้าหน้าที่จะดำเนินการวางแผนการให้บริการและให้คำแนะนำเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อโปรแกรม

(2) เมื่อลูกค้าตกลงซื้อโปรแกรม แผนกบริหารโครงการจะทำการวางแผนการติดตั้งและนัดหมายกับลูกค้าเพื่อดำเนินการติดตั้งโปรแกรม

(3) แผนกบริหารโครงการให้บริการติดตั้งโปรแกรมและจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานโปรแกรมที่สถานประกอบการของลูกค้า จากนั้นเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะยังอยู่ที่สถานประกอบการของลูกค้าเพื่อให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ใช้โปรแกรมในระยะแรก โดยกระบวนการติดตั้งและฝึกอบรมผู้ใช้งานโปรแกรมจะใช้เวลาประมาณ 3-4 สัปดาห์ นับจากวันที่เริ่มติดตั้ง ทั้งนี้ ระยะเวลาในการติดตั้งและฝึกอบรมอาจแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับจำนวนฟังก์ชันและโมดูลงานของโปรแกรมที่ลูกค้าสั่งซื้อ

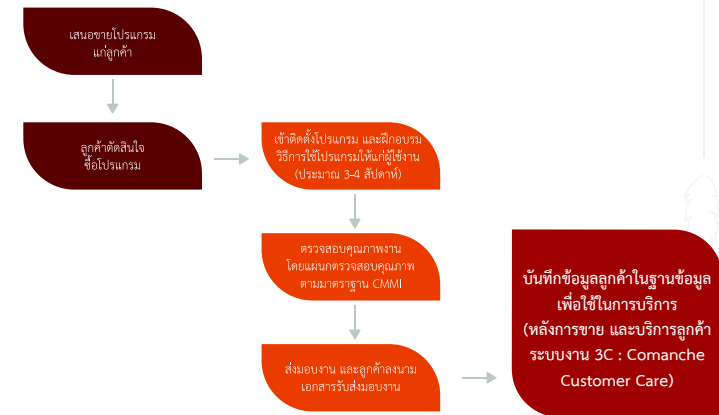
(4) แผนกตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบโปรแกรมที่ติดตั้ง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าการติดตั้งโปรแกรมเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ และระบบงานในโปรแกรมที่ติดตั้งเป็นไปตามที่ได้ตกลงกัน

(5) ส่งมอบงานติดตั้งโปรแกรมและให้ลูกค้าลงนามในใบส่งมอบงาน

ในกรณีการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ตัวแทนจำหน่ายจะเป็นผู้รับผิดชอบติดตั้งโปรแกรม

และการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานเอง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่แผนกบริหารโครงการซึ่งรับผิดชอบการติดตั้งโปรแกรมและจัดฝึกอบรมผู้ใช้งาน จำนวนทั้งสิ้น 18 คน

แผนภาพแสดงขั้นตอนการติดตั้งโปรแกรม



การให้บริการหลังการขาย การดูแลรักษาและการให้บริการอื่นๆ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างมากกับการให้บริการหลังการขาย โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาระบบงานบริการหลังการขายเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าหลังจากติดตั้งโปรแกรมแล้วเสร็จพร้อมใช้งาน ภายใต้ชื่อ 3C : Comanche Customer Care โดยบริษัทฯ มีทีมงานให้บริการหลังการขายตลอด 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในกรณีที่ปัญหาการใช้งาน ทางทีมสนับสนุนจากแผนกบริการลูกค้า สามารถให้ความช่วยเหลือผ่านระบบออนไลน์ ทางอีเมล หรือทางโทรศัพท์ ส่วนในกรณีที่ไม่สามารถให้ความช่วยเหลือได้ บริษัทฯ จะส่งทีมสนับสนุนไปแก้ไขปัญหาให้แก่ลูกค้าโดยเร็วที่สุด เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าว่าโปรแกรม Comanche Hotel Software มีทีมงานพร้อมแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นทันที และการดำเนินงานของลูกค้าจะไม่เกิดการติดขัด โดยสามารถสรุปเป็นขั้นตอนการให้บริการหลังการขายได้ ดังนี้

(1) ลูกค้าติดต่อบริษัทฯ เพื่อขอคำปรึกษาหรือแจ้งปัญหาในการใช้งานโปรแกรม

(2) เจ้าหน้าที่ตรวจสอบรายชื่อกู้ในในระบบงาน 3C: Comanche Customer Care

(3) สำหรับลูกค้าที่มีสัญญาบำรุงรักษาโปรแกรมรายปี (Software Maintenance Agreement) ที่ยังไม่ครบกำหนด เจ้าหน้าที่จะให้การช่วยเหลือทันที ผ่านระบบออนไลน์ อีเมล โทรศัพท์ หรือส่งทีมสนับสนุน แต่หากสัญญาบำรุงรักษาโปรแกรมครบกำหนดแล้ว บริษัทฯ จะออกใบเสนอราคาการให้บริการเป็นรายครั้ง (On-Call Service) ให้ลูกค้าพิจารณา หากลูกค้าตกลงเงื่อนไขตามใบเสนอราคา เจ้าหน้าที่จะให้ความช่วยเหลือต่อไป

(4) เจ้าหน้าที่บันทึกประวัติการให้ความช่วยเหลือเข้าระบบงาน 3C : Comanche Customer Care

(5) หัวหน้าฝ่ายหรือหัวหน้าแผนกดำเนินการตรวจสอบงานในระบบ 3C เพื่อตรวจสอบคุณภาพการให้บริการของพนักงานบริษัทฯ โดยให้ลูกค้าประเมินความพึงพอใจการให้บริการของพนักงาน และปิดสถานะงาน

(6) ในกรณีที่สัญญาบำรุงรักษาโปรแกรมใกล้ครบกำหนด บริษัทฯ มีบริการแจ้งเตือนลูกค้าเพื่อต่ออายุสัญญา ทั้งนี้ นอกจากจะมีการให้บริการกับลูกค้าตามสัญญารายปี หรือรายครั้ง ชำรงแล้ว บริษัทฯ ยังมีการให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน

การใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เช่น การลงโปรแกรม Comanche Hotel Software ให้ใหม่ในกรณีที่ระบบ Server หรือ Hardware ของลูกค้ามีปัญหา เป็นต้น

ในส่วนของการให้บริการหลังการขาย สำหรับการขายที่ผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจะเป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการให้บริการหลังการขายเอง ในกรณีที่ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้และ

ขอความช่วยเหลือมายังบริษัทฯ (Second level of support) บริษัทฯ จะออกใบเสนอราคาการให้บริการเป็นรายครั้ง หากตัวแทนจำหน่ายตกลงเงื่อนไขตามใบเสนอราคา เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะให้ความช่วยเหลือต่อไป ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่แผนกบริการลูกค้า ซึ่งทำหน้าที่ให้บริการหลังการขาย จำนวนทั้งสิ้น 25 คน

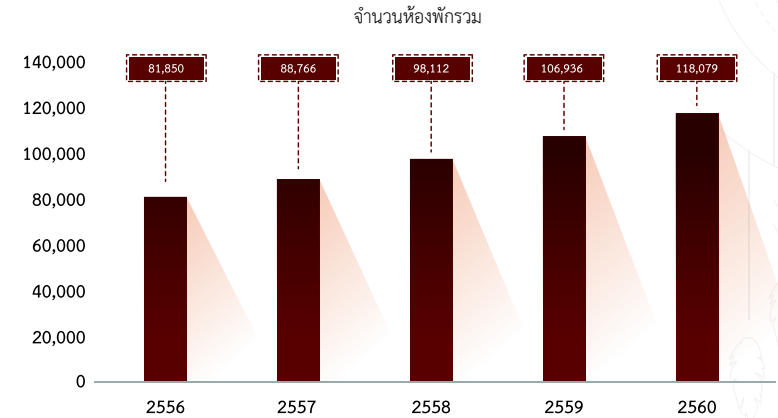
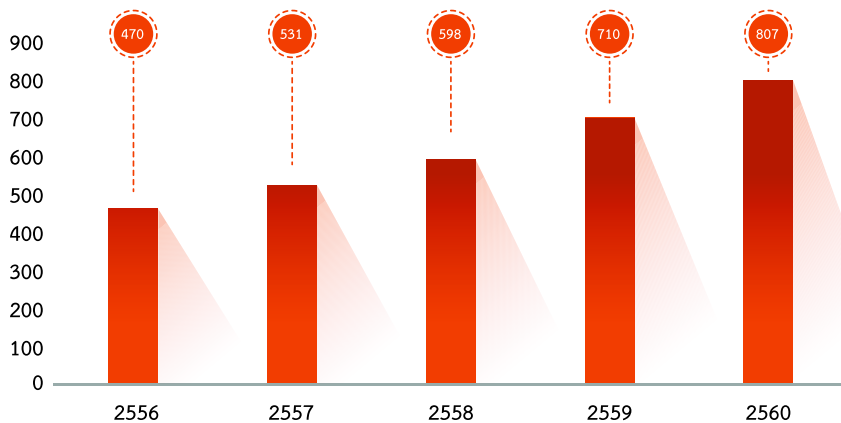
3. ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯ คือ กลุ่มโรงแรมและเชอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ในระดับ 3 ดาวขึ้นไปทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยจะใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ โดยตรงและตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการห้องพักมากกว่า 807 แห่ง โดยแบ่งเป็นลูกค้าในประเทศประมาณ 653 แห่ง และต่างประเทศประมาณ 154 แห่ง ซึ่งทั้งหมดนี้มีจำนวนห้องพักรวมกันประมาณ 118,079 ห้อง หากจำแนกประเภทลูกค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมต่อไป ในปี 2560 บริษัทฯ มีลูกค้า ซึ่งได้แก่

ผู้ประกอบการทั่วไป กลุ่มเครือโรงแรม และสถาบันการศึกษา (ในกรณีสถาบันการศึกษา บริษัทฯ จะคิดค่าธรรมเนียมเฉพาะการติดตั้งและการอบรมการใช้งานโปรแกรมเท่านั้น) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าจำแนกตามประเภทดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 89.34 ร้อยละ 9.05 และร้อยละ 1.61 ตามลำดับ

สำหรับปี 2556 - 2560 บริษัทฯ ได้ขายและให้บริการติดตั้งโปรแกรม ให้แก่ผู้ประกอบการ โดยมีจำนวนสถานประกอบการและจำนวนห้องพักใหม่รวมทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนี้

จำนวนสถานประกอบการ

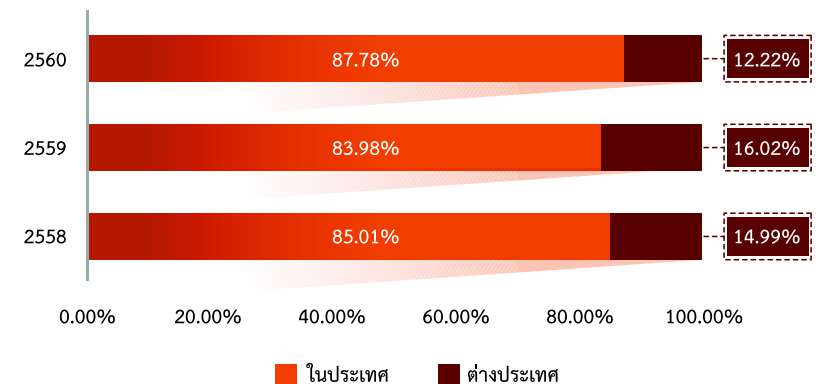


ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าเครือโรงแรมจำนวน 73 โรงแรมในกลุ่มเครือโรงแรม เช่น โรงแรมโนเคียว เซ็นทารา เครือเอ็มพีเรียล เครืออีสติน เครือแคนทารี และเครือไอคิวด์ เป็นต้น ซึ่งโรงแรมเหล่านี้ถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญของบริษัทฯ โดยเมื่อมีการขยายโรงแรมเพิ่มเติมในประเทศหรือขยายไปยังต่างประเทศ โรงแรมในกลุ่มเหล่านี้ส่วนใหญ่ยังคงเลือกใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เป็นโปรแกรมในการบริหารจัดการโรงแรมแห่งใหม่ต่อไป

ในการจำหน่ายโปรแกรม Comanche Hotel Software ส่วนใหญ่บริษัทฯ จะเสนอขายบริการบำรุงรักษาโปรแกรมรายปี (Software Maintenance Agreement) ควบคู่กันไปด้วย นอกจากนี้ ลูกค้ายังสามารถใช้บริการบำรุงรักษาโปรแกรมรายครั้ง (On Call Service) ได้เช่นกัน ซึ่งจากข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ลูกค้าประมาณร้อยละ 76 ของจำนวนลูกค้าทั้งหมดใช้บริการบำรุงรักษาโปรแกรมของบริษัทฯ ส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้สม่ำเสมอและต่อเนื่องจากลูกค้าเหล่านี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีลูกค้าผู้ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software ในต่างประเทศครอบคลุมกว่า 17 ประเทศ เช่น ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว อินเดีย เมียนมา ญี่ปุ่น และสิงคโปร์ เป็นต้น สำหรับปี 2558 - 2560 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการขายและให้บริการโปรแกรม Comanche Hotel Software ในประเทศและต่างประเทศ ดังนี้

สัดส่วนรายได้จากการขายและให้บริการในประเทศและต่างประเทศ



4. ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จัดจำหน่ายโปรแกรม Comanche Hotel Software และบริการต่างๆ ผ่าน 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) การจำหน่ายโดยตรงผ่านแผนกพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ และ 2) การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจำนวน 10 ราย ใน 8 ประเทศ ดังนี้

ลำดับที่	ประเทศ	วันที่ได้รับแต่งตั้ง (วัน/เดือน/ปี)	ชื่อบริษัทที่ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทน
1.	ฟิลิปปินส์	27/09/2560	AUDACITY SYSTEMS, INC.
2.	จีน	01/01/2558	GUANGZHOU AUTOMATED SYSTEMS LIMITED
3.	มาเลเซีย*	19/10/2560	COMANCHE INTERNATIONAL MALAYSIA SDN. BHD.
4.	อินโดนีเซีย*	27/09/2560	PT. COMANCHE INTERNATIONAL INDONESIA
5.	เวียดนาม*	27/09/2560	COMANCHE INTERNATIONAL VIETNAM CO., LTD.
6.	ลาว	27/09/2560	LAO ASEAN TRADING CO., LTD.
7.	อินเดีย	01/05/2559	COMANCHE HOTEL SYSTEMS INDIA PRIVATE LIMITED
8.	อินเดีย	19/12/2560	IT BAHN INDIA PVT. LTD.
9.	จีน	11/07/2560	SHANGHAI HANFORD BUSINESS CONSULTING CO., LTD.
10.	สิงคโปร์	11/08/2560	UBAC PTE., LTD.

หมายเหตุ: * บริษัทฯ เคยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ใน 3 บริษัทนี้ ก่อนที่จะทำการขายหุ้นทั้งจำนวนไปในปี 2558 และทำการแต่งตั้งบริษัททั้ง 3 แห่ง เป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศของบริษัทฯ

ตลาดภายในประเทศ :

บริษัทฯ จำหน่ายโปรแกรม Comanche Hotel Software และบริการที่เกี่ยวข้องให้กับลูกค้าในประเทศทั้งหมดโดยตรง โดยมีแผนกพัฒนาธุรกิจในประเทศและกลุ่ม CLMV เป็นผู้รับผิดชอบในการทำการตลาด

ตลาดในต่างประเทศ :

บริษัทฯ จำหน่ายโปรแกรม Comanche Hotel Software และบริการที่เกี่ยวข้อง ไปยังประเทศต่างๆ โดยอาศัยช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทาง ได้แก่ การขายทางตรง และการขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ทั้งนี้ ในการประสานงานและการทำการตลาดในต่างประเทศ บริษัทฯ ได้จัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศเพื่อสนับสนุนและรองรับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะขยายไปยังต่างประเทศให้มีสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศมากขึ้น

การขายทางตรง

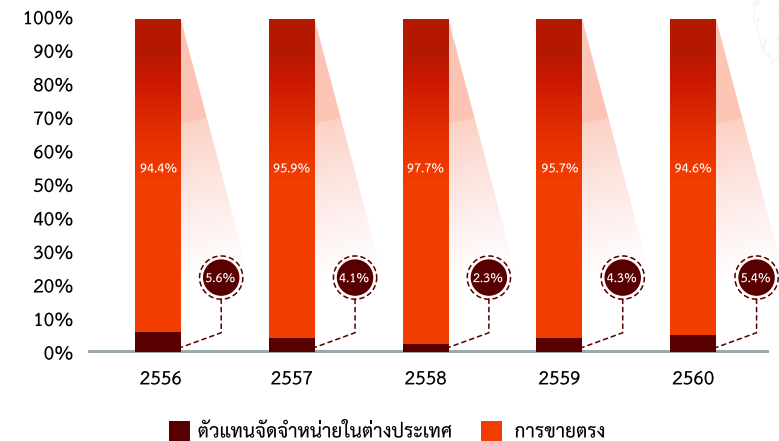
บริษัทฯ มีแผนกพัฒนาธุรกิจในประเทศและกลุ่ม CLMV ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจโรงแรมและเข้าไต่ถามดำเนินธุรกิจโรงแรมทั้งในประเทศและต่างประเทศในกลุ่ม CLMV และแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศ ซึ่งรับผิดชอบในการทำการตลาด โดยมุ่งเน้นเฉพาะตลาดในต่างประเทศที่อุตสาหกรรมท่องเที่ยวมีการเติบโต (ไม่รวมประเทศ CLMV) ที่บริษัทฯ ยังไม่มีตัวแทนจัด

จำหน่ายที่มีศักยภาพ และรับผิดชอบการทำตลาดกับกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทฯ ในประเทศที่มีการขยายงานเปิดโรงแรมใหม่ในต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม แผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศของบริษัทฯ ยังสามารถทำการตลาดในประเทศที่บริษัทฯ มีตัวแทนจัดจำหน่ายได้ ในกรณีที่บริษัทฯ ได้รับการติดต่อจากลูกค้ารายนั้นๆ โดยตรง

การขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่ายในต่างประเทศ

บริษัทฯ มีนโยบายขยายตลาดในต่างประเทศ โดยการแต่งตั้งตัวแทนการจัดจำหน่ายโปรแกรม (Dealer) ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และความเข้าใจความต้องการของลูกค้าในแต่ละประเทศ ซึ่งจะสนับสนุนให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าไปยังประเทศนั้นๆ ได้รวดเร็วกว่าการเข้าไปทำการตลาดเองโดยตรง โดยตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศของบริษัทฯ จะต้องผ่านขั้นตอนการพิจารณาแต่งตั้ง ซึ่งจะต้องคำนึงถึงความสามารถในการทำการตลาด ความเชี่ยวชาญในธุรกิจโรงแรมของ

ประเทศนั้นๆ ความสามารถในการติดตั้ง และการให้บริการหลังการขายเป็นหลัก ทั้งนี้ แผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศ จะทำหน้าที่เป็นผู้คัดสรร ประสานงาน ตลอดจนสนับสนุนการดำเนินงานกับตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศของบริษัทฯ โดยในรอบ 5 ปีที่ผ่านมา คือ ในปี 2556 - 2560 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการขายทางตรงและการขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ดังนี้



5. การส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ เน้นการสร้างความสำเร็จในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จากคุณภาพของการบริการ ความปลอดภัยของระบบข้อมูล และความคุ้มค่าที่ลูกค้าได้รับจากการใช้บริการของบริษัทฯ เป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จัดทำเว็บไซต์ และมีการประชาสัมพันธ์ผ่าน

สื่อต่างๆ เช่น วารสาร Hotel & Resort เป็นต้น เพื่อการเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทฯ รวมถึงสร้างการรับรู้ (Brand Recognition) และจดจำ (Brand Awareness) ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

6. นโยบายการกำหนดราคา

การขายทางตรง

บริษัทฯ กำหนดราคาเทียบเคียงกับราคาตลาด ซึ่งในการให้บริการของแต่ละลูกค้าในครั้งแรก บริษัทฯ จะรวมมูลค่างานให้บริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุงระบบเป็นระยะเวลา 1 ปี ซึ่งที่ผ่านมาอยู่ที่ประมาณร้อยละ 12 - 15 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อ

ของลูกค้า ทั้งนี้ มีจำนวนน้อยมากที่ซื้อบริการจากบริษัทฯ เฉพาะค่าใช้จ่ายโปรแกรม (License) โดยไม่รับบริการในเรื่องการติดตั้งหรือการให้บริการดูแลรักษา

การขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ

บริษัทฯ คิดค่าตอบแทนจากตัวแทนจำหน่าย โดยคิดเป็นอัตราส่วนจากมูลค่าที่ตัวแทนจำหน่ายจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า ซึ่งอัตราดังกล่าวกำหนดในสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายโปรแกรมแต่ละราย

บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”)

▶ 1. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

MSL ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้าซึ่งมีความต้องการที่หลากหลาย โดยมีลักษณะการให้บริการเป็นแต่ละโครงการไป (Project Base) โดย MSL จัดเป็นประเภทผู้พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (Prime Contractor) ซึ่งปัจจุบันมีลูกค้าที่สำคัญ เช่น Hewlett Packard Enterprise Co. (HPE) Hewlett Packard Inc. (HPI) Adobe Systems Inc. (Adobe) Micro Focus Pte Ltd. (Micro Focus) และ Amazon Web Services Inc. (AWS) เป็นต้น ซึ่งเป็นผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และงานให้บริการเทคโนโลยีขั้นพื้นฐานที่ MSL นำมาประยุกต์ใช้เพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้า

MSL มุ่งเน้นบริการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของดิจิทัลโซลูชัน เพื่อใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions) และเพื่อการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก (Analytics) รวมทั้งให้บริการให้คำปรึกษา วางแผน และออกแบบระบบ

ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

MSL มีประสบการณ์ในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับโครงการที่มีข้อมูลจำนวนมาก (Volume) มีความหลากหลาย (Variety) และมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา (Velocity) ซึ่งต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า จึงจะสามารถพัฒนาโซลูชันที่มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของลูกค้าได้ ปัจจุบัน MSL มีการให้บริการโดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มหลัก ดังนี้

การจัดเก็บระบบงานและข้อมูล ทั้งที่อยู่ในระบบเซิร์ฟเวอร์ขององค์กร (Server) หรือระบบคลาวด์ (Cloud) หรือควบคู่กันไป เพื่อให้สอดคล้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรและเหมาะสมกับการใช้งานตามความต้องการของลูกค้า เพื่อเสริมสร้างการบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรให้มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐาน โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักได้แก่ องค์กรภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรภาคเอกชน ที่มีฐานข้อมูลจำนวนมากซึ่งมีความสำคัญในการตัดสินใจ (Large Scale Data Management Solutions)

ทั้งนี้ ภายหลังจากพัฒนาโซลูชันให้กับลูกค้าแล้ว MSL ยังรับให้บริการบำรุงรักษาเป็นแต่ละโครงการๆ ไป โดยอยู่ในรูปแบบของสัญญาจ้างบริการบำรุงรักษารายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาตามที่ตกลงกับลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นใจ ให้กับลูกค้าว่าโซลูชันที่พัฒนาแล้ว จะสามารถนำมาใช้ปฏิบัติงานได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ

1. การให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการข้อมูล
2. การเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทดสอบการทำงานของโปรแกรม
3. การให้บริการบำรุงรักษารายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา

1. การให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการข้อมูล

MSL ให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กร ในลักษณะเป็นโครงการ ภายใต้อำนาจบริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ของ MSL ซึ่งมีประสบการณ์และความชำนาญทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นอย่างดี โดยเริ่มจากการนำข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมาทำการวิเคราะห์ และแยกแยะข้อมูลออกเป็นส่วนย่อย หาความสัมพันธ์ของข้อมูล รูปแบบการทำงานของข้อมูล วิธีการประมวลผล และกำหนดแนวทางในการจัดการข้อมูล ซึ่ง MSL จะจัดหาเครื่องมือสำหรับ

การวิเคราะห์ (Analytics Tool) แอปพลิเคชัน หรือ ซอฟต์แวร์ ขึ้นพื้นฐานจากผู้ขาย (Vendor) ขึ้นมาต่างๆ (ซึ่งบางโครงการที่ MSL เป็นผู้พัฒนาระบบงาน ผู้ขายเหล่านี้จะมีสถานะเป็นผู้พัฒนาโครงการร่วม (Co - Contractor) ด้วย) เข้ามาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับระบบงานที่กำลังพัฒนา และดำเนินงานติดตั้งโปรแกรมหรือระบบงานที่พัฒนาเสร็จแล้วไว้ในระบบเซิร์ฟเวอร์ (Server) หรือบนระบบคลาวด์ (Cloud) ตามความต้องการของลูกค้า

ตัวอย่างผลงานของ MSL ในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับลูกค้าองค์กร มีรายละเอียด ดังนี้

• โครงการพัฒนาระบบการจับเก็บข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Document and Records Management System : EDRMS)

ในปี 2551 MSL ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้พัฒนาโครงการติดตั้งโปรแกรมพร้อมประยุกต์การใช้งานชุดโปรแกรมการบริหารระบบจัดเก็บข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Document and Records Management System : EDRMS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยวัตถุประสงค์ของโครงการนี้คือ เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการจัดเก็บและบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรให้มีประสิทธิภาพ เช่น การจำแนกประเภทของข้อมูล การบันทึกข้อมูล การค้นหาข้อมูล การอ้างอิงข้อมูล และการกำหนดสิทธิ์ของผู้ใช้งาน เป็นต้น



ที่มา: เว็บไซต์บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)

• โครงการพัฒนาระบบการจัดเก็บภาพเช็คและเอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์ (Image Archive System : IAS)

ในปี 2553 MSL ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้พัฒนาระบบการจัดเก็บภาพเช็คและเอกสาร (Image Archive System : IAS) ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการพัฒนาระบบการหักบัญชีเช็คทางอิเล็กทรอนิกส์ (Image Cheque Clearing and Archive System : ICAS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย โดย MSL เป็นผู้วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบงาน IAS เพื่อเชื่อมต่อกับระบบ ICAS ของธนาคารแห่งประเทศไทย และการหักบัญชีเช็คทางอิเล็กทรอนิกส์ทุกสาขาของธนาคารทุกแห่งในประเทศไทย

• โครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์ (Web Content Management System : CMS)

ในปี 2556 MSL ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้พัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์ของ บมจ. การบินไทย (“THAI”) ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการพัฒนาประสิทธิภาพของระบบปฏิบัติการ

บนเว็บไซต์ของ THAI โดย MSL เป็นผู้วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบการบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์เพื่อเชื่อมโยงระบบการบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรกับระบบงานที่มีอยู่เดิมให้มีประสิทธิภาพ เช่น ระบบการจองตั๋วเครื่องบิน ระบบเว็บไซต์ของ THAI ในต่างประเทศ ระบบเว็บไซต์ของบริษัทในเครือ และแอปพลิเคชันอื่นที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น โดยระบบดังกล่าวสามารถเชื่อมต่อกับ ระบบประมวลผลเพื่อการจัดการและแสดงผลได้บนอุปกรณ์หลายรูปแบบ เช่น คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ และแท็บเล็ต (Tablet) เป็นต้น นอกจากนี้ MSL ยังเป็นผู้ออกแบบและพัฒนาระบบการจัดเก็บข้อมูลเว็บไซต์ของ THAI บนระบบ Cloud Hosting เพื่อรองรับการจัดการกับฐานข้อมูลจำนวนมาก หากเกิดความผิดพลาดกับเครื่องเซิร์ฟเวอร์ที่กำลังทำงานเครื่องใดเครื่องหนึ่งเครื่องเซิร์ฟเวอร์อีกเครื่องหนึ่งก็จะทำหน้าที่ทำงานแทนได้ในทันที เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำธุรกรรม online บนเว็บไซต์ของ THAI

MSL มีขั้นตอนการให้คำปรึกษา วางแผน และออกแบบระบบงานเกี่ยวกับการบริหารจัดการข้อมูล ดังนี้

- 1) ทีมงานหารือร่วมกับผู้ใช้หรือผู้ควบคุมระบบในองค์กรของลูกค้า เพื่อทราบความต้องการในเชิงลึก
- 2) นำข้อมูลที่ได้จากลูกค้ามาทำการวิเคราะห์ โดยการแยกแยะข้อมูลออกเป็นส่วนย่อย หาความสัมพันธ์ของข้อมูล รูปแบบการทำงานของข้อมูล วิธีการประมวลผล และกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการข้อมูล
- 3) จัดหาเครื่องมือสำหรับกรวิเคราะห์ (Analytics Tool) แอปพลิเคชัน หรือ ซอฟต์แวร์ขั้นพื้นฐานเข้ามาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะงาน
- 4) นำเสนอแบบจำลอง (Prototype) ให้ลูกค้าพิจารณาและหากลูกค้ามีข้อเสนอแนะเพิ่มเติม จะนำมาปรับปรุงแก้ไขและนำเสนอลูกค้าในครั้งต่อไป
- 5) เมื่อลูกค้าอนุมัติตาม Prototype ที่นำเสนอ ทีมพัฒนาโปรแกรมจะเริ่มวางแผนและดำเนินการเขียนโปรแกรม (Coding) ตามวิธีการที่ได้ถูกออกแบบไว้
- 6) ทีมตรวจสอบคุณภาพ จะดำเนินการทดสอบโปรแกรมเพื่อหาข้อบกพร่องในการใช้งาน ซึ่งหากพบข้อบกพร่องจะส่งกลับไปยังทีมพัฒนาโปรแกรมให้ดำเนินการปรับปรุงแก้ไข
- 7) เมื่อผ่านการตรวจสอบคุณภาพเรียบร้อยแล้ว จึงจัดทำเอกสารประกอบ ซึ่งจะมีรายละเอียดเกี่ยวกับโปรแกรมประกอบ เช่น วิธีการใช้ วิธีการติดตั้ง และขั้นตอนการพัฒนา เป็นต้น
- 8) วางแผนกำหนดวิธีการบริหารและจัดการระบบจัดเก็บข้อมูลบนเครื่องเซิร์ฟเวอร์ (Server) และ/หรือบนระบบคลาวด์ (Cloud) ให้ลูกค้าพิจารณาตามความต้องการของลูกค้า
- 9) ติดต่อผู้บริการให้เข้าคลาวด์เซิร์ฟเวอร์ (Cloud Sever) (หากมี) เพื่อขอเช่าหน่วยความจำบนระบบคลาวด์ (Cloud) ตามขนาดที่เหมาะสมกับขนาดของข้อมูลหรือโปรแกรมที่จะนำไปจัดเก็บบนระบบคลาวด์ (Cloud) ตามความต้องการของลูกค้า
- 10) ดำเนินการติดตั้งโปรแกรม
- 11) ส่งมอบงานให้กับลูกค้า

2. การเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทดสอบการทำงานของโปรแกรม

MSL เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการทดสอบการทำงานของโปรแกรมหรือแอปพลิเคชันของ Micro Focus Pte Ltd. ("Micro Focus") ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์แบบระดับสากล ที่ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถค้นหาความผิดพลาด (Error) ต่างๆ อาทิ ความผิดพลาดด้านการคำนวณ ความผิดพลาดในเรื่องประสิทธิภาพ และความผิดพลาดที่ระบบทำงานเกินประสิทธิภาพ เพื่อให้ผู้พัฒนาโปรแกรมหรือผู้ควบคุมระบบภายในองค์กรสามารถวิเคราะห์แก้ไขระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประเภทผลิตภัณฑ์	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
Micro Focus Enterprise	ซอฟต์แวร์ที่สามารถรองรับให้แอปพลิเคชันที่ปฏิบัติการอยู่บนระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีเก่า สามารถใช้งานแอปพลิเคชันเหล่านั้นบนระบบโครงสร้างพื้นฐานใหม่ๆ ได้ เช่น .net, J2EE หรือ SOA และ เทคโนโลยีใหม่อื่นๆ
CORBA	ซอฟต์แวร์การเชื่อมต่อระบบสารสนเทศที่อยู่บนโครงสร้างพื้นฐานที่แตกต่างกัน
Micro Focus COBOL	ซอฟต์แวร์รองรับให้แอปพลิเคชันที่เขียนด้วยภาษา COBOL สามารถใช้งานบนระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีใหม่ได้
Micro Focus Niche	ซอฟต์แวร์ตรวจสอบและทดสอบฟังก์ชันการใช้งานของระบบสารสนเทศ
Software Delivery and Test	ซอฟต์แวร์ตรวจสอบและจำลองแอปพลิเคชันต่างๆ ที่องค์กรสร้างเพื่อทดสอบประสิทธิภาพบนหลาย Platform และ Device

3. การให้บริการบำรุงรักษารายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา

MSL รับงานให้บริการบำรุงรักษาเป็นแต่ละโครงการไปตามที่ตกลงกับลูกค้า โดยมีทีมงานที่มีความสามารถคอยให้คำแนะนำ คำปรึกษา และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการใช้งานของลูกค้า โดยที่ผ่านมามงานให้บริการบำรุงรักษาของ MSL อยู่ในรูปแบบของสัญญาจ้างบำรุงรักษา (Maintenance Service Agreement) รายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา จากลูกค้าที่ว่าจ้าง MSL ในการพัฒนาระบบโซลูชัน โดยขอบเขตการให้บริการตามสัญญาจ้างบำรุงรักษาที่สำคัญมีดังนี้

- 1) ตรวจสอบ แก้ไข และปรับปรุงเวอร์ชันโปรแกรม
- 2) บริการรับแจ้งปัญหาและประสานงานกับลูกค้า ตามวันและเวลาทำการของลูกค้ากำหนด
- 3) บำรุงรักษาโปรแกรมรายปี หรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา
- 4) จัดทำเอกสารรายงานขั้นตอนการดำเนินงานตรวจสอบ แก้ไข และปรับปรุงเวอร์ชันโปรแกรมให้เป็นปัจจุบัน

2. ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

MSL มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าองค์กร ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ที่มีฐานข้อมูลจำนวนมาก และมีความต้องการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพในการทำงาน เช่น ผู้ประกอบการในธุรกิจการเงินและการธนาคาร องค์กรภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรภาคเอกชนขนาดใหญ่ ซึ่งในการดำเนินงานขององค์กรเหล่านี้มีธุรกรรมจำนวนมาก ฐานข้อมูลมีความหลากหลาย และเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมถึงปริมาณของข้อมูลที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ทำให้องค์กรจำเป็นต้องจัดเก็บข้อมูลซึ่งมีจำนวนมาก ครอบคลุมตั้งแต่การทำธุรกรรมการเงิน ข้อมูลบุคคล รวมถึงข้อมูลบนอินเทอร์เน็ต ซึ่งต้องอาศัยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการการจัดเก็บข้อมูลขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถนำข้อมูลกลับมาใช้ได้ทันเวลา มีความสมบูรณ์ และมีระบบป้องกันข้อมูลจากการลักลอบใช้หรือปัญหาด้านเทคนิคต่างๆ นอกจากนี้ องค์กรเหล่านี้ อาจมีความจำเป็นต้องประมวลผลข้อมูลที่ถูกจัดเก็บไปแล้ว เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจที่ถูกต้อง รวดเร็ว และทันต่อเหตุการณ์

MSL มีนโยบายรักษารฐานลูกค้าเดิมโดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้อง ทั้งในด้านคุณภาพงาน และการบริการหลังการขายที่ดี และแสวงหาโอกาสในการขยายขอบเขตของการให้บริการเพิ่มขึ้น พร้อมทั้งวางกลยุทธ์ในการขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้น ซึ่ง MSL เล็งเห็นแนวโน้มนการเติบโตของความต้องการงานโครงการพัฒนาระบบปฏิบัติการ ที่เกี่ยวกับการจัดการและวิเคราะห์เชิงลึกของข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data Solutions) สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน โดย MSL มีประสบการณ์ในการทำงานกับองค์กรขนาดใหญ่ด้วยดีมาโดยตลอด

เนื่องจากลักษณะงานส่วนใหญ่ของ MSL เป็นโครงการพัฒนาโซลูชันตามความต้องการของลูกค้าแต่ละองค์กร หากในกรณีที่ MSL ได้รับคัดเลือกหรือชนะการประมูลในบางโครงการที่มีมูลค่าสูง ก็จะทำให้ MSL มีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ในช่วงเวลาการทำงานของโครงการนั้นๆ ในขณะเดียวกันลูกค้ารายดังกล่าวก็อาจจะมีโอกาสเป็นลูกค้ารายใหญ่ จนกว่าจะส่งมอบงานเสร็จ ซึ่งอาจส่งผลต่อความผันผวนของรายได้ของ MSL ในแต่ละช่วงเวลา

3. การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของ MSL มีลักษณะเป็นโครงการตามความต้องการของแต่ละองค์กร ประกอบกับผู้ดูแลระบบหรือผู้ควบคุมระบบขององค์กรมีความรู้ความเข้าใจในลักษณะธุรกิจและระบบสารสนเทศขององค์กรในระดับหนึ่ง ทำให้ MSL ซึ่งเป็นผู้พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (Prime Contractor) ใช้ช่องทางการตลาดกับเจ้าของโครงการโดยตรง โดยทีมงานของ MSL จะทำการศึกษาลักษณะโครงการ

และนำเสนองานให้กับลูกค้าเพื่อพิจารณาเป็นรายโครงการผ่านช่องทางการเข้าร่วมประมูลทั่วไปหรือการจัดซื้อจัดจ้างโดยตรง

ในกรณีที่ MSL ได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้พัฒนาโครงการขององค์กรภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจ อาจต้องมีการวางหลักประกันการปฏิบัติตามเงื่อนไข ข้อกำหนด และกฎเกณฑ์ตามสัญญา (Performance Guarantee) ในวงเงินประมาณร้อยละ 5

ของมูลค่าโครงการตามสัญญา โดยที่ผ่านการ การวางหลักประกัน ดังกล่าว MSL ได้ใช้หนังสือค้ำประกันซึ่งออกโดยธนาคารพาณิชย์ (Letter of Guarantee) ซึ่งโดยปกติทั่วไป ผู้รับจ้างจะได้รับเงิน

ประกันคืนจากผู้ว่าจ้างหรือลูกค้าก็ต่อเมื่อสามารถส่งมอบงาน และลูกค้ารับมอบงานหรือเป็นไปตามข้อกำหนดตามสัญญานั้นๆ ส่วนใหญ่จะมีกำหนดเวลาประมาณ 1 ปี ภายหลังจากการมอบงาน

4. การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การพัฒนาโซลูชันในแต่ละโครงการที่ MSL ได้รับจะมีลักษณะงานที่แตกต่างกันตามความต้องการและคุณสมบัติพื้นฐานของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของลูกค้าแต่ละองค์กร ดังนั้น MSL จะดำเนินการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และงานให้บริการเทคโนโลยีจากลูกค้าต่างๆ (ซึ่งในบางโครงการมีสถานะเป็นผู้พัฒนาโครงการร่วม (Co - Contractor) ของโครงการ) เข้ามาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะงานตามคุณสมบัติที่ได้นำเสนอลูกค้าเมื่อได้รับการว่าจ้างให้ดำเนินงานแล้ว ทั้งนี้ ที่ผ่านมา MSL ได้ร่วมงานกับคู่ค้าซึ่งเป็นผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และงานให้บริการเทคโนโลยีขั้นพื้นฐาน ระดับสากล อาทิ HPE, HPI, Adobe, Micro Focus และ AWS เป็นต้น

บุคลากรเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ MSL จึงต้องสรรหาบุคลากรที่มีประสบการณ์และมีความชำนาญเฉพาะด้าน โดย MSL มีแนวทางการบริหารงานที่มีพนักงานประจำในจำนวนไม่มาก (Lean Management System) หากแต่มีนโยบายให้พนักงานประจำทำงานในส่วนงานที่สำคัญของโครงการ เช่น การออกแบบสถาปัตยกรรมของระบบงาน (Architect IT) และทำหน้าที่เป็นผู้บริหารโครงการ (Project Manager) ทุกโครงการ และอาศัยการว่าจ้างผู้รับงานช่วง (Outsource) เพื่อมา

รับงานบางส่วนของการไป โดย MSL จะควบคุมคุณภาพงานให้ตรงตามที่ได้ออกแบบไว้แล้วจึงนำงานแต่ละส่วนมาประกอบเข้าด้วยกันเพื่อส่งมอบงานให้กับลูกค้า โดย MSL มีการจัดทำทะเบียนรายชื่อผู้รับว่าจ้างเพื่อประเมินคุณภาพของผู้รับว่าจ้างอย่างสม่ำเสมอ

ที่ผ่านมาในแต่ละโครงการ MSL จะใช้ระยะเวลาในการดำเนินการประมาณ 3 - 12 เดือน ขึ้นอยู่กับลักษณะงาน ในกรณีที่ MSL ไม่สามารถส่งมอบงานให้กับลูกค้าได้ทันตามกำหนดเวลาตามที่ระบุไว้ในสัญญา จะมีค่าปรับรายวัน ส่วนใหญ่คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.1 - 0.2 ของมูลค่างานที่ยังไม่สามารถส่งมอบได้

ภายหลังจากส่งมอบงานให้กับลูกค้าแล้ว MSL มีการให้บริการดูแลระบบงานหลังติดตั้ง ตามระยะเวลาที่ตกลงกัน โดยกำหนดในสัญญาว่าจ้างบริการบำรุงรักษา ซึ่งจะมีอายุ 1 ปี หรือตามที่ตกลงกัน โดยเงื่อนไขของการให้บริการที่สำคัญ คือความสามารถในการให้บริการ โดยหาก MSL เข้าดำเนินการแก้ไขล่าช้ากว่าที่กำหนด จะมีค่าปรับเป็นรายวัน ส่วนใหญ่คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.1 - 0.2 ของมูลค่างานให้บริการดูแลระบบงานหลังติดตั้ง

คู่ค้าที่สำคัญ

MSL ดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงในการพัฒนาโซลูชันตามลักษณะเฉพาะของแต่ละโครงการ ดังนั้น MSL จึงได้ร่วมเป็นคู่ค้ากับบริษัทผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเทคโนโลยีขั้นพื้นฐาน ซึ่งจะสนับสนุนให้ MSL สามารถส่งมอบซอฟต์แวร์โซลูชันที่ดีให้กับลูกค้า รวมทั้งเป็นการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันและส่งเสริมการดำเนินธุรกิจของ MSL โดยคู่ค้าของ MSL ในปัจจุบันที่สำคัญ มีดังนี้

บริษัท	ประเภทธุรกิจ
Hewlett Packard Enterprise (HPE)/Hewlett Packard Inc. (HPI)	ผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเทคโนโลยีสารสนเทศ
Amazon Web Services Inc.	ผู้ให้บริการให้เช่าคลาวด์เซิร์ฟเวอร์ (Cloud Server)
Adobe Systems Inc.	ผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเทคโนโลยีสารสนเทศ
Micro Focus Pte Ltd.	ผู้พัฒนาเครื่องมือทดสอบแอปพลิเคชัน

5. นโยบายการกำหนดราคา

MSL กำหนดราคาอ้างอิงจากประมาณการต้นทุนในการพัฒนาแต่ละโครงการบวกด้วยกำไรส่วนต่าง (Cost Plus) และพิจารณาให้เป็นราคาที่แข่งขันได้ตามสภาพการแข่งขัน เป็นรายโครงการไป ในโครงการที่ MSL ตัดสินใจเข้าร่วมงาน

บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด ("SYN")

1. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโปรแกรมสำเร็จรูปที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของ SYN โดยจดทะเบียนลิขสิทธิ์โปรแกรม pRoMiSe กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา ทั้งนี้ SYN ให้บริการติดตั้งโปรแกรมดังกล่าวในสถานประกอบการของลูกค้า

จัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม และให้บริการหลังการขาย โดยให้คำปรึกษา และการบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ปัจจุบัน SYN มุ่งเน้นพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ได้แก่ โปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในร้านอาหารและบริการ เป็นต้น

2. ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

นับตั้งแต่ก่อตั้ง SYN ในปี 2546 SYN ได้ทำการพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการบริหารจัดการร้านอาหาร และได้รับการรับรองการจดลิขสิทธิ์ โปรแกรม pRoMiSe Mobile Ordering for ios, pRoMiSe Mobile Ordering for Android, pRoMiSe Mobile POS for ios และ pRoMiSe Mobile POS for Android จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2556 ทั้งนี้ SYN มีทีมงานพัฒนาระบบที่มีการพัฒนาโปรแกรมดังกล่าวอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายและเพิ่มขึ้น ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของ SYN มีความต่อเนื่องและยั่งยืนที่ชัดเจนจากการที่ผลิตภัณฑ์ของ SYN มีลิขสิทธิ์เป็นของตนเอง

ปัจจุบัน SYN มีการดำเนินธุรกิจหลักประกอบไปด้วย

- 1) การพัฒนาเพื่อจำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปดังกล่าวในสถานประกอบการของลูกค้า ตลอดจนการฝึกอบรมการใช้โปรแกรมดังกล่าวให้แก่ผู้ใช้งาน
- 2) การให้บริการการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับโปรแกรม ในรูปแบบของสัญญาณให้บริการรายปี
- 3) การให้บริการอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงโปรแกรมใหม่ และการแก้ไขปัญหาการใช้งานเป็นรายครั้ง เป็นต้น
- 4) การจำหน่ายฮาร์ดแวร์ สำหรับ Point of Sale เช่น เครื่อง POS ระบบสัมผัส เครื่องพิมพ์ใบเสร็จ เครื่องสแกนลายนิ้วมือ เครื่องคอมพิวเตอร์ เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้าหลักของ SYN ได้แก่ ร้านอาหาร ร้านค้าปลีกและบริการ

ในการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหาร 3 ระบบงานแรก คือ Front - End System, Web-Based Back Office System และ Inventory System ถือเป็นระบบงานหลักที่ลูกค้าเลือกซื้อ อย่างไรก็ตาม ลูกค้าสามารถซื้อโปรแกรมเพื่อติดตั้งทั้งแบบทุกระบบงานหรือเลือกบางระบบงานได้ โดยมีทีมงานติดตั้งของ SYN ที่มีประสบการณ์ จึงเป็นทางเลือกเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น

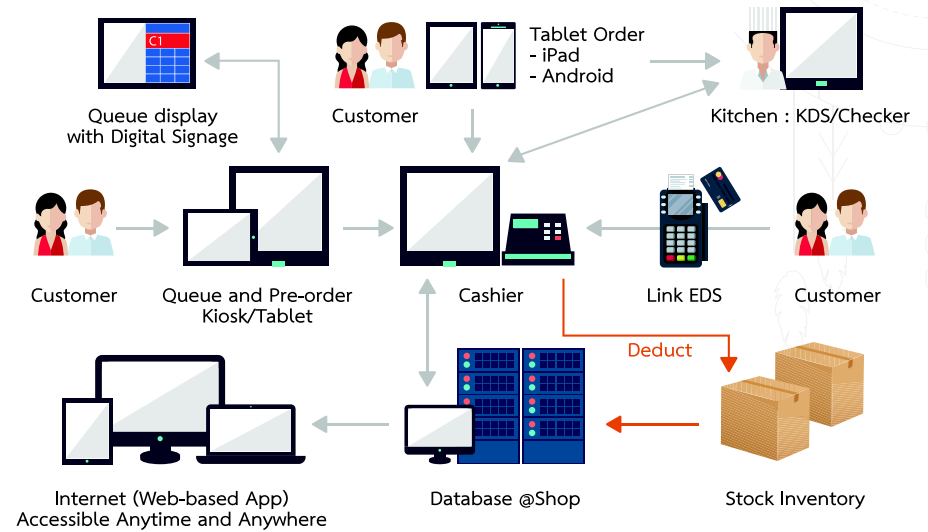
การพัฒนาผลิตภัณฑ์

การพัฒนาและออกแบบโปรแกรม pRoMiSe Restaurant ถือเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจของ SYN โดยมีทีมพัฒนาโปรแกรมเป็นของตนเอง มีเป้าหมายการทำงานเพื่อพัฒนาและปรับปรุงความสามารถของโปรแกรม pRoMiSe Restaurant ให้สอดคล้องกับการใช้งานของผู้ใช้งาน และตอบสนองต่อความต้องการของร้านอาหารต่างๆ ที่ต้องการตอบสนองความ

ต้องการของผู้ใช้บริการร้านอาหารที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างต่อเนื่องตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี สะท้อนได้จากการที่ SYN ได้รับการรับรองการตรวจสอบมาตรฐานกระบวนการในการพัฒนางานและการออกแบบซอฟต์แวร์ที่มีโมดูลหลักเพื่อตอบสนองต่อธุรกิจร้านอาหารที่มีรูปแบบและขนาดที่แตกต่างกัน มีคุณลักษณะที่สำคัญ ดังนี้

ระบบงาน (System Module)	ลักษณะการทำงาน (Feature)
pRoMiSe ระบบสั่งสินค้าบนแอนดรอยด์	pRoMiSe สั่งสินค้าผ่านระบบมือถือ เพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ
pRoMiSe คิวและการสั่งสินค้าล่วงหน้า	pRoMiSe เชื่อมต่อระบบการสั่งซื้อทำให้ลูกค้าสามารถสั่งอาหารก่อนได้ และคิวจะปรากฏที่หน้าจอ ทำให้ลูกค้าเห็นข้อความโฆษณาและสถานะของคิวได้ในเวลาเดียวกัน
pRoMiSe KDS	pRoMiSe ช่วยลดเวลาการส่งของ มีรายงานข้อมูลระยะเวลาให้บริการของแต่ละเมนูในช่วงเวลา เพื่อใช้ในการปรับปรุงการให้บริการ
pRoMiSe เชื่อมต่อกับ EDC	pRoMiSe ใช้งานกับเครื่องรูดบัตรเครดิตจาก Hypercom Nera และ Posnet เพื่อลดเวลาในการชำระเงินและลดความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น
pRoMiSe Electronic Journal	pRoMiSe ใช้เอกสารอิเล็กทรอนิกส์ผู้ขายสามารถลดการใช้กระดาษพิมพ์ใบเสร็จได้
pRoMiSe สนับสนุนเมนูและรูปแบบการขายที่หลากหลาย	pRoMiSe เอื้อต่อการมีเมนูหรือรูปแบบการขายที่หลากหลาย เช่น เชื้อตมู คอมนโบเซต ห่อกลับบ้าน หรือการส่งสินค้าถึงบ้าน
pRoMiSe เชื่อมต่อกับระบบ ERP ขององค์กร	pRoMiSe สามารถเชื่อมต่อกับระบบ ERP ขององค์กรขนาดใหญ่ได้ เช่น SAP Microsoft Dynamics AX และ MAC5

แผนภาพแสดงการเชื่อมต่อระบบต่างๆ ของโปรแกรม “pRoMiSe Restaurant”



การบริหารติดตั้งโปรแกรมและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งาน

การติดตั้งและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานถือเป็นอีกกระบวนการหนึ่งที่สำคัญในการสนับสนุนให้โปรแกรม pRoMiSe Restaurant สามารถใช้งานได้จริง เหมาะสมกับประเภทและปริมาณธุรกรรมที่เกิดขึ้นจริงในธุรกิจ

การให้บริการหลังการขาย และการให้บริการอื่นๆ

SYN ให้ความสำคัญอย่างมากกับการให้บริการหลังการขาย โดยได้พัฒนาระบบงานบริการหลังการขายเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าหลังจากติดตั้งโปรแกรมแล้วเสร็จพร้อมใช้งาน ภายใต้ชื่อ Synature Customer Care โดยมีทีมงานให้บริการหลังการขาย 7 วันต่อสัปดาห์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในกรณีที่พบปัญหาการใช้งาน ทางทีมสนับสนุนจากแผนกบริการลูกค้า สามารถให้ความช่วยเหลือ

ผ่านระบบออนไลน์ ทางอีเมล หรือทางโทรศัพท์ ส่วนในกรณีที่ไม่สามารถให้ความช่วยเหลือได้ SYN จะส่งทีมสนับสนุนไปแก้ไขปัญหาลูกค้าโดยเร็วที่สุด เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าว่าโปรแกรม pRoMiSe Restaurant มีทีมงานพร้อมแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นทันที และการดำเนินงานของลูกค้าจะไม่เกิดการติดขัด

3. ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของ SYN คือ กลุ่มร้านอาหาร คาเฟ่และบาร์ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยจะใช้ช่องทางการจำหน่ายผ่านทางฝ่ายขายโดยตรงและตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการร้านอาหารมากกว่า 900 ราย หรือมากกว่า 4,000 สาขา

4. ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จัดจำหน่ายโปรแกรม pRoMiSe Restaurant และการบริการต่างๆ ผ่าน 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) การจำหน่ายโดยตรงผ่านฝ่ายขายของ SYN และ 2) การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจำนวน 4 ราย ใน 5 ประเทศ ดังนี้

ลำดับที่	ประเทศ	วันที่ได้รับแต่งตั้ง (เดือน/ปี)	ชื่อบริษัทที่ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทน
1.	เมียนมา	1/2560-12/2561	CONCEPTINE SDN.BHD
2.	อินโดนีเซีย	1/2560-12/2561	PT.GRAHA CIPTA SOLUSINDO
3.	มาเลเซีย	11/2559-10/2561	DATAPREP TECHNOLOGIES PTE LTD.
4.	สิงคโปร์	11/2559-10/2561	DATAPREP TECHNOLOGIES PTE LTD.
5.	กัมพูชา	11/2559-10/2561	IQ TECHNOLOGIES ASIA CO.,LTD.

ตลาดภายในประเทศ :

จำหน่ายโปรแกรม pRoMiSe Restaurant และบริการที่เกี่ยวข้องให้กับลูกค้าในประเทศทั้งหมดโดยตรง โดยมีฝ่ายขายในประเทศเป็นผู้รับผิดชอบในการทำการตลาด

ตลาดในต่างประเทศ :

จำหน่ายโปรแกรม pRoMiSe Restaurant และบริการที่เกี่ยวข้องไปยังประเทศต่างๆ โดยอาศัยช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทาง ได้แก่ การขายทางตรง และการขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ทั้งนี้ ในการประสานงานและการทำการตลาดในต่างประเทศ SYN ได้จัดตั้งฝ่ายขายต่างประเทศทำการสนับสนุนและรองรับแผนธุรกิจของ SYN ที่จะขยายไปยังต่างประเทศให้มีสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศมากขึ้น

การขายทางตรง

SYN มีแผนพัฒนาธุรกิจในประเทศ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจร้านอาหารและเข้าใจการดำเนินธุรกิจร้านอาหารในประเทศ ส่วนในตลาดต่างประเทศ ฝ่ายขายต่างประเทศทำหน้าที่ติดต่อและทำการตลาด โดยมุ่งเน้นตลาดในต่างประเทศที่อุตสาหกรรมท่องเที่ยวมีการเติบโตที่ SYN ยังไม่มีตัวแทนการ

การขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่ายในต่างประเทศ

SYN มีนโยบายขยายตลาดในต่างประเทศ โดยการแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายโปรแกรม (Dealer) ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และความเข้าใจความต้องการของลูกค้าในแต่ละประเทศ ซึ่งจะสนับสนุนให้ SYN สามารถขยายฐานลูกค้าไปยังประเทศนั้นๆ ได้รวดเร็วกว่าการเข้าไปทำการตลาดเองโดยตรงโดยตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศจะต้องผ่าน

จัดจำหน่ายที่มีศักยภาพ และรับผิดชอบการทำตลาดกับกลุ่มลูกค้าเดิมในประเทศที่มีการขยายงานเปิดร้านอาหารใหม่ในประเทศ อย่างไรก็ดี SYN ยังสามารถทำการตลาดในประเทศที่มีตัวแทนจัดจำหน่ายได้ ในกรณีที่ SYN ได้รับการติดต่อจากลูกค้ารายนั้นๆ โดยตรง

ขั้นตอนการพิจารณาแต่งตั้ง ซึ่งจะต้องคำนึงถึงความสามารถในการทำการตลาด ความเชี่ยวชาญในธุรกิจร้านอาหารของประเทศนั้นๆ ความสามารถในการติดตั้ง และการให้บริการหลังการขายเป็นหลัก ทั้งนี้ ฝ่ายขายต่างประเทศ จะทำหน้าที่เป็นผู้คัดสรร ประสานงาน ตลอดจนสนับสนุนการดำเนินงานกับตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศของ SYN

ลูกค้าที่สำคัญ

SYN ดำเนินธุรกิจพัฒนาเพื่อจำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปในสถานประกอบการของลูกค้า ตลอดจนการฝึกอบรมการใช้โปรแกรมให้แก่ผู้ใช้งาน ดังนั้น SYN จึงได้ร่วมเป็นคู่ค้ากับบริษัทผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการจัดจำหน่าย

ซึ่งจะสนับสนุนให้ SYN สามารถส่งมอบซอฟต์แวร์โซลูชันที่ดีให้กับลูกค้า รวมทั้งเป็นการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันและส่งเสริมการค้าในธุรกิจ โดยคู่ค้าที่สำคัญของ SYN ในปัจจุบัน มีดังนี้

บริษัท	ประเภทธุรกิจ
Yes I am Innovation Co., Ltd. Winstartech Co., Ltd. Xtremeservice Co., Ltd. Fujitsu (Thailand) Co., Ltd. Biz Serv and V Serv Co., Ltd.	ผู้ให้บริการตัวแทนจัดจำหน่าย Software Solution ผู้ให้บริการทางด้าน IT และ Web Application ผู้ให้บริการทางด้าน IT Solution ผู้นำด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและโซลูชันต่าง ๆ ผู้ให้บริการทางด้าน IT Service

5. การส่งเสริมการขาย

SYN เน้นการสร้างความน่าเชื่อถือในผลิตภัณฑ์ จากคุณภาพของการบริการ ความปลอดภัยของระบบข้อมูล และความคุ้มค่าที่ลูกค้าได้รับจากการใช้บริการของ SYN เป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ยังได้จัดทำเว็บไซต์ และมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น การโฆษณาผ่านทาง Google Adwords เป็นต้น เพื่อเสริมสร้างภาพลักษณ์รวมถึงสร้างการรับรู้ (Brand Recognition) และจดจำ (Brand Awareness) ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การตลาดและการแข่งขันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

ปัจจุบัน ธุรกิจซอฟต์แวร์ซึ่งรวมถึง

- 1) ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป
- 2) ซอฟต์แวร์จากการพัฒนาเพื่อตอบสนองลูกค้าตามความต้องการ และ
- 3) การให้บริการซอฟต์แวร์ ถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการบริหารงานเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการ

ทำงาน และยังช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจผู้ใช้งาน โดยได้มีการประยุกต์การใช้งานให้ครอบคลุมในหลากหลายประเภทธุรกิจ เช่น ธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม ธุรกิจการเงินและการธนาคาร ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจบริการรับเหมาก่อสร้าง และธุรกิจบริการรักษาความปลอดภัย เป็นต้น

ที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ มุ่งมั่นพัฒนาผลิตภัณฑ์และให้บริการซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการธุรกิจโรงแรม โดยครอบคลุมทุกระบบงาน (Full System) และครบวงจร (One Stop Service) เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าหลักที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม ซึ่งมีความต้องการที่ปรับเปลี่ยน

ไปตามสภาพทางการตลาดของธุรกิจอยู่เสมอ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ที่สำคัญเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว และส่งเสริมความเป็นผู้นำในการเป็นผู้พัฒนาและให้บริการซอฟต์แวร์สำหรับธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมทั้งในระดับประเทศและระดับสากล ดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและฟังก์ชันงานตรงกับความต้องการของธุรกิจโรงแรม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง นอกเหนือจากการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับแล้ว การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานสากลและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการใช้งานถือเป็นเป้าหมายสำคัญในการพัฒนาโปรแกรมของบริษัทฯ ปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการไทยน้อยรายที่เป็นผู้พัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการบริหารจัดการโรงแรมแบบครบวงจร (Full System) ที่มีลิขสิทธิ์เป็นของตนเอง

โปรแกรม Comanche Hotel Software มีฟังก์ชันและโมดูลงานที่สนับสนุนการดำเนินงานธุรกิจโรงแรมครอบคลุมทั้งระบบบริการส่วนหน้า (Front Office) ระบบบริการส่วนหลัง (Back Office) และระบบ Interface ในอีกด้านหนึ่ง บริษัทฯ มีการให้บริการแบบครบวงจร (One Stop Service) ตั้งแต่การให้คำปรึกษาแนะนำโปรแกรม Comanche Hotel Software การให้บริการติดตั้งโปรแกรมดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า การจัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม และการให้บริการหลังการขายโดยการให้คำปรึกษาและการบริการซ่อมบำรุงต่างๆ ซึ่งเป็นการให้บริการลูกค้าได้อย่างครบวงจร

บริษัทฯ มีการสำรวจและสอบถามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งการนำข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการให้บริการจากลูกค้ามาพัฒนาฟังก์ชันงานและโมดูลงานใหม่ๆ เพื่อทำให้โปรแกรมสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีแผนงานพัฒนาระบบทำหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในปี 2558 บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับการใช้งานผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ (Mobile) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ได้รับความนิยมในปัจจุบัน ได้แก่ แอปพลิเคชันเสริมสำหรับฟังก์ชันงานบริหารร้านอาหาร (POS) บนระบบปฏิบัติการ Android เพื่อให้พนักงานในร้านอาหารสามารถรับรายการอาหาร ตรวจสอบรายการอาหาร และเรียกเก็บเงินได้ทันที ผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ และแอปพลิเคชันเสริมสำหรับการ Check-in และ Check-out ห้องพักบนระบบปฏิบัติการ iOS เพื่อให้พนักงานสามารถให้บริการ Check-in และ Check-out กับลูกค้าภายในห้องพักผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกระบวนการในการควบคุมการพัฒนาโปรแกรม และการให้บริการ โดยบริษัทฯ มีทีมตรวจสอบคุณภาพ ตั้งแต่ขั้นตอนการเริ่มพัฒนาโปรแกรม การขาย การติดตั้ง การจัดการฝึกอบรม จนกระทั่งส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าในการใช้โปรแกรม

2. กลยุทธ์ด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์ โดยเน้นการประชาสัมพันธ์ในส่วนของการตราสินค้า “COMANCHE” และเครื่องหมายการค้า “COMANCHE INTERNATIONAL” ผ่านช่องทางและกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น



- การจัดทำโบรชัวร์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในการนำเสนองานวารสารและนิตยสารการท่องเที่ยว เช่น นิตยสาร Thai Hotels and Travel และ Thailand Hotel Directory เป็นต้น
- การประชาสัมพันธ์ผ่านการออกบูธ และงานอีเว้นท์ต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ อาทิ

- การออกบูธภายในประเทศ เช่น งาน MAI Forum 2017 และ งาน Food & Hotel Exhibition 2017



งาน Food & Hotel Exhibition 2017

- การออกบูธต่างประเทศ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวและโรงแรม
- การสนับสนุนให้ผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าร่วมเป็นวิทยากรในงานเสวนาด้าน IT อย่างสม่ำเสมอ



งาน SIPA Friday “บุคตะลุยต่างแดน”

งาน “เพิ่มผลิตภาพ SMEs ไทยด้วยการใช้ซอฟต์แวร์”

ที่มา : SIPA

- การพัฒนาโครงการสนับสนุนการศึกษา โดยการให้สถานศึกษา มหาวิทยาลัย ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เพื่อเป็นสื่อการเรียนการสอน โดยบริษัทฯ จะคิดค่าธรรมเนียมในการติดตั้งและการฝึกอบรมเท่านั้น ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อีกหนึ่งช่องทางและสนับสนุนให้มีแรงงานที่คุ้นเคยกับโปรแกรมของบริษัทฯ เข้าสู่ตลาดงานทางด้านโรงแรมและการท่องเที่ยว โดยที่ผ่านมามีสถานศึกษาสนใจใช้โปรแกรมของบริษัทฯ



ที่มา : มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

เป็นสื่อการเรียนการสอนจำนวน 12 สถาบัน เช่นมหาวิทยาลัยอุบลราชธานี สถาบัน Vatel's Thailand, International Business School Hotel & Tourism Management ซึ่งร่วมมือกับวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยศิลปากร และสถาบันการ

จัดการปัญญาภิวัฒน์ เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ โดยคุณสมบุรณ์ ศุขีวริยะ ได้เป็นหนึ่งในผู้แต่งหนังสือเพื่อใช้เป็นสื่อการสอน เรื่อง ระบบสารสนเทศในงานโรงแรมและภัตตาคารของมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

3. กลยุทธ์การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ กำหนดช่องทางการจำหน่ายโดยแบ่งออกเป็น 2 ช่องทางหลัก คือ การเสนอบริการซอฟต์แวร์ในประเทศและในต่างประเทศ โดยตลาดภายในประเทศและกลุ่มประเทศ CLMV บริษัทฯ ใช้ช่องทางการจำหน่ายทางตรง โดยแผนกพัฒนาธุรกิจในประเทศและกลุ่ม CLMV ของบริษัทฯ สำหรับตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายอีก 1 ช่องทาง โดยมีการแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ที่มีความเชี่ยวชาญในตลาดของประเทศนั้นๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการเสนอผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศจำนวน 10 แห่ง ใน 8 ประเทศ ได้แก่ ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว อินเดีย และสิงคโปร์

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความผันผวนของการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการท่องเที่ยวและการโรงแรม ซึ่งมีปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้หรือได้ยากที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจการท่องเที่ยวและการโรงแรมได้ เช่น ความไม่แน่นอนทางการเมือง ภัยธรรมชาติ หรือโรคระบาดต่างๆ เป็นต้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงกำหนดกลยุทธ์ที่สำคัญเพื่อช่วยรักษาเสถียรภาพของรายได้เมื่อเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว โดยการมุ่งการขยายรายได้ในต่างประเทศ และยังเป็นหนึ่งช่องทางที่จะขยายฐานรายได้ให้เพิ่มขึ้น โดยจัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศ เพื่อขยายฐานลูกค้าผ่านการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศให้เพิ่มมากยิ่งขึ้น รวมไปถึงงานที่ทำหน้าที่ทำการตลาดในประเทศที่มีโอกาสทางธุรกิจแต่ยังไม่มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศนั้นๆ

4. กลยุทธ์การบริการหลังการขายและการสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการให้บริการหลังการขายและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยบริษัทฯ เสนอบริการหลังการขาย ทั้งที่อยู่ในรูปแบบของสัญญาให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบรายปี (Software Maintenance Agreement) หรือเป็นการให้บริการช่วยเหลือแบบคิดค่าบริการรายครั้ง โดยได้จัดตั้งทีมงานภายใต้ชื่อ “3C : Comache Customer Care”

ภายใต้แผนกบริการลูกค้า เพื่อให้บริการข้อมูลผลิตภัณฑ์ รับข้อร้องเรียนจากลูกค้า ให้คำปรึกษาการใช้โปรแกรม และให้บริการแก้ไขปัญหการใช้โปรแกรมแก่ลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ ทั้งนี้ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า บริษัทฯ มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าจากแบบสอบถาม การโทรศัพท์สอบถาม ตลอดจนการรับฟังความ

คิดเห็นจากผู้ปฏิบัติงาน เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนจากทั้งภายในและภายนอกองค์กร และนำมาปรับปรุงการให้บริการหลังการขายให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

5. กลยุทธ์ด้านการร่วมลงทุน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้มีส่วนได้เสีย

เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ (Vision) ของบริษัทฯ ที่มุ่งมั่นเป็นผู้นำในการพัฒนาและให้บริการ Software Solutions แบบครบวงจรในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว บริษัทฯ มีกลยุทธ์ด้านการร่วมลงทุนโดยมีนโยบายร่วมลงทุนในบริษัทอื่นที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่มีลักษณะที่สนับสนุนกิจการหลักของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือบริษัทฯ จะลงทุนในธุรกิจที่

เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ หรือนโยบายการลงทุนในโครงการที่มีศักยภาพซึ่งผู้ร่วมลงทุนในโครงการดังกล่าวจะต้องมีนโยบายการดำเนินงานธุรกิจที่สอดคล้องกันกับการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ เช่น การท่องเที่ยว ร้านอาหาร และโรงแรม เป็นต้น เพื่อเป็นการต่อยอดธุรกิจเดิมของบริษัทฯ

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์

อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ขยายตัวตามการเติบโตของลูกค้าผู้ใช้งานที่มีจำนวนและความต้องการเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งบุคคลทั่วไป หน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ตลอดจนธุรกิจภาคเอกชนในทุกขนาดตั้งแต่องค์กรขนาดเล็ก ขนาบกลาง จนถึงขนาดใหญ่ ซึ่งมีความต้องการให้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการใช้งานมีความทันสมัยก้าวทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง และสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับข้อมูลสารสนเทศที่มีความหลากหลาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน และรองรับการขยายตัวในอนาคต โดยปัจจุบันอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ครอบคลุมในหลากหลายสาขา เช่น การเงินและการธนาคาร โทรคมนาคม บริการท่องเที่ยว และโรงแรม ธุรกิจค้าปลีก โลจิสติกส์ และบริการขนส่ง เป็นต้น

กลุ่มผู้ใช้งานระดับองค์กรเป็นตลาดหลักซึ่งมีแนวโน้มเติบโตสูง ทั้งตลาดในประเทศและตลาดส่งออก เนื่องจากเทคโนโลยีสารสนเทศและการติดต่อสื่อสารระดับองค์กรมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้เกิดความต้องการในการพัฒนารูปแบบ ของโซลูชันและการบริการต่างๆ อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ แนวโน้มอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy Era) ผู้ใช้งานต้องการนำเสนอบริการรูปแบบใหม่ออกสู่ตลาด ส่งผลให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์มีการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่หลากหลายเพิ่มมากขึ้น เช่น การพัฒนาแอปพลิเคชันให้ใช้งานได้บนหลายแพลตฟอร์ม (Multiplatform Application) การพัฒนาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) การพัฒนาแอปพลิเคชันผ่านอุปกรณ์ติดต่อสื่อสารเคลื่อนที่ที่มีความคล่องตัวสูง (Mobility) ตลอดจนการพัฒนาโซลูชันเพื่อประยุกต์ใช้กับระบบประมวลผล

แบบคลาวด์ (Cloud Computing) ซึ่งมีหลักการสำคัญ คือ การแบ่งปันการใช้ทรัพยากรเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อลดค่าใช้จ่าย ซึ่งทั้งหมดนี้จะเป็นปัจจัยผลักดันให้องค์กรจำเป็นต้องพัฒนาและยกระดับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรให้สามารถรองรับและใช้งานได้อย่างต่อเนื่องทุกสถานการณ์

มูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและบริการซอฟต์แวร์

ประเภท	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559		อัตราการเติบโตเปรียบเทียบ ปี 2558 - 2559
	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน ร้อยละ	
ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป	14,050	27.0	14,068	26.8	12,730	25.4	-9.5%
• ในประเทศ	13,530	26.0	13,496	25.7	12,124	24.2	-10.2%
• ส่งออก	520	1.0	572	1.1	606	1.2	5.9%
บริการซอฟต์แวร์	37,902	73.0	38,493	73.2	37,399	74.6	-2.8%
• ในประเทศ	35,103	67.6	35,735	68.0	34,291	68.4	-4.0%
• ส่งออก	2,799	5.4	2,758	5.2	3,108	6.2	12.7%
รวม	51,952	100.0	52,561	100.0	50,129	100.0	-4.6%

ที่มา: สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA)

จากรายงานผลการสำรวจข้อมูลตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy Promotion Agency : DEPA) ร่วมกับสถาบันไอเอ็มซี (IMC Institute) พบว่ามูลค่าตลาดซอฟต์แวร์ซึ่งวัดจากมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์เพื่อใช้ในประเทศและการส่งออกสามารถจำแนกเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ 1) มูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูป ซึ่งประกอบด้วย ซอฟต์แวร์ที่ติดตั้งเครื่องผู้ใช้งาน และซอฟต์แวร์ที่ใช้งานผ่านทางเว็บไซต์ติดตั้งซอฟต์แวร์ไว้ที่เครื่องแม่ข่ายของบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ (Software as a service: SaaS) และ 2) มูลค่าการบริการซอฟต์แวร์ ซึ่งประกอบด้วย Custom Software, SI Services เฉพาะส่วนที่เกี่ยวข้องกับซอฟต์แวร์, Software Maintenance Services, Software Services Outsourcing, Service and Application Hosting และ Software Related Training and Education เป็นต้น

ในปี 2559 การผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 12,730 ล้านบาท ปรับตัวลดลงร้อยละ 9.51 จากปี 2558 ซึ่งเป็นผลจากการที่เศรษฐกิจมีการชะลอตัวในภาพรวม และมีบริการใหม่ที่เกิดจากการใช้ซอฟต์แวร์ (Software-enable Service) เกิดขึ้นจำนวนมาก ซึ่งผู้ประกอบการจำนวนหนึ่ง

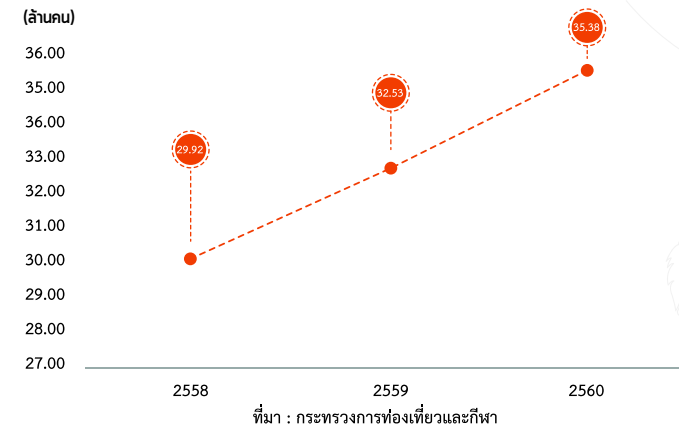
เปลี่ยน Business Model ไปสู่บริการดังกล่าว อย่างไรก็ตามมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปไทยที่ส่งออกไปยังต่างประเทศ เช่น ซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรมและรีสอร์ท ซอฟต์แวร์บริหารจัดการค้าปลีก และซอฟต์แวร์บริหารทรัพยากรมนุษย์ ยังคงสามารถขยายตัวได้โดยมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปไทยที่ส่งออกมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 606 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 5.94 เมื่อเทียบกับปีก่อน สำหรับการบริการซอฟต์แวร์มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 37,399 ล้านบาท ปรับตัวลดลงร้อยละ 2.84 จากปี 2558 ซึ่งเป็นผลจากรูปแบบการดำเนินธุรกิจซอฟต์แวร์เปลี่ยนแปลงไป องค์กรต่างๆต้องการลงทุนด้านคลาวด์จึงเลือกใช้ Cloud Technology และลดโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องใช้เวลานาน อย่างไรก็ตามมูลค่าการบริการซอฟต์แวร์ไทยในต่างประเทศมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 3,108 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 12.69 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งเป็นผลจาก ผู้ประกอบการไทยขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้นต่อเนื่อง โดยมีตลาดสำคัญ คือ ตลาดอาเซียน ในสาขาบริการหลัก เช่น ธนาคาร โรงแรม นาคา การท่องเที่ยวและโรงแรม และค้าปลีก เป็นต้น

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรม

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นหนึ่งในภาคส่วนที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจสาขาการบริหารการท่องเที่ยวและโรงแรม โดยเฉพาะเศรษฐกิจของประเทศในภูมิภาคอาเซียน เช่น ประเทศกัมพูชา ลาว มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และไทย ซึ่งอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวสร้างรายได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 301.1 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือคิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 11.80 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศกลุ่มเอเชีย

ตะวันออกเฉียงใต้ ในปี 2559 และคาดการณ์ว่าจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.90 ในปี 2560 นอกจากนี้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวยังสร้างงานทั้งทางตรงและทางอ้อมกว่า 30.15 ล้านตำแหน่งในปี 2559 และคาดการณ์ว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 31.26 ล้านตำแหน่ง คิดเป็นสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.67 (ที่มา : Travel & Tourism Economy Impact 2017 South East Asia จัดทำโดย World Travel & Tourism Council)

จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้าประเทศไทย ปี 2558 - 2560

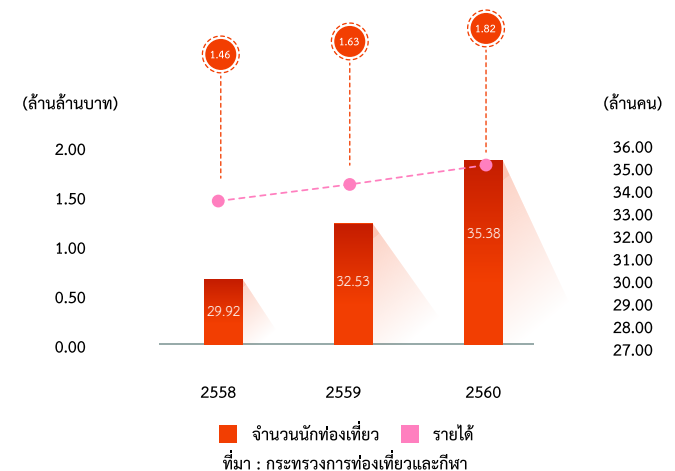


สำหรับประเทศไทย อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นภาคเศรษฐกิจที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างมาก โดยเป็นแหล่งสร้างรายได้และก่อให้เกิดการจ้างงานภายในประเทศ โดยกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ระบุว่า มีนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้าประเทศไทยจำนวนรวม 35.38 ล้านคน ในปี 2560 เพิ่มขึ้นจาก 32.53 ล้านคน ในปี 2559 คิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.77 โดยนักท่องเที่ยวสูงสุด 5 อันดับแรกในปี 2560 ประกอบด้วยนักท่องเที่ยวจากประเทศจีน มาเลเซีย เกาหลี ลาว และญี่ปุ่น ตามลำดับ นอกจากนี้

ผลสำรวจจาก Mastercard Global Destination Cities Index 2017 ระบุว่า กรุงเทพมหานคร เป็นเมืองอันดับหนึ่งที่มีนักท่องเที่ยวเดินทางมาเยือนมากที่สุดในโลก

โดยในปี 2560 รายได้จากอุตสาหกรรมท่องเที่ยวขยายตัวร้อยละ 9.47 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยสร้างรายได้ให้กับประเทศทั้งตรงและทางอ้อมรวม 2.75 ล้านล้านบาท โดยแบ่งเป็นรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ 1.82 ล้านล้านบาท และนักท่องเที่ยวไทย 0.93 ล้านล้านบาท

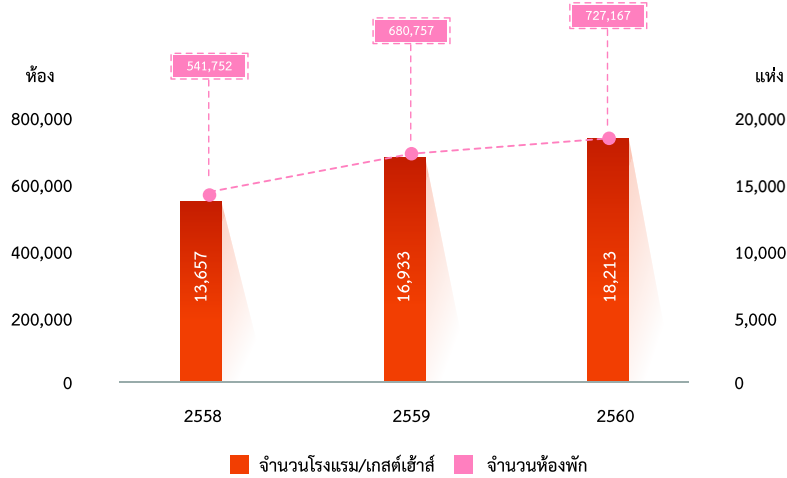
จำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ปี 2558 - 2560



ในช่วงระหว่างปี 2558 - 2560 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย

โดยปี 2560 มีจำนวนรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ 1.82 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 1.63 ล้านล้านบาทในปี 2559 คิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.66 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

จำนวนโรงแรม / เกสต์เฮาส์ และจำนวนห้องพัก ปี 2558 - 2560

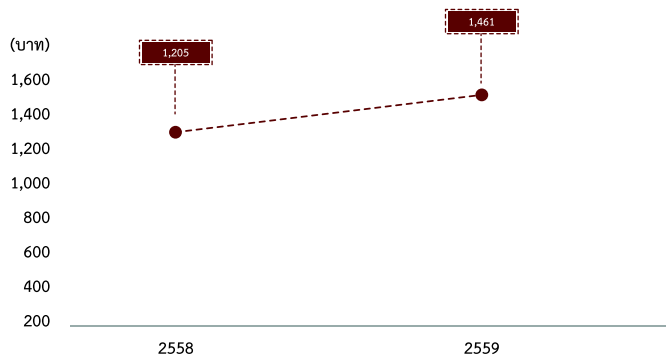


ที่มา : ศูนย์วิจัยด้านตลาดท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

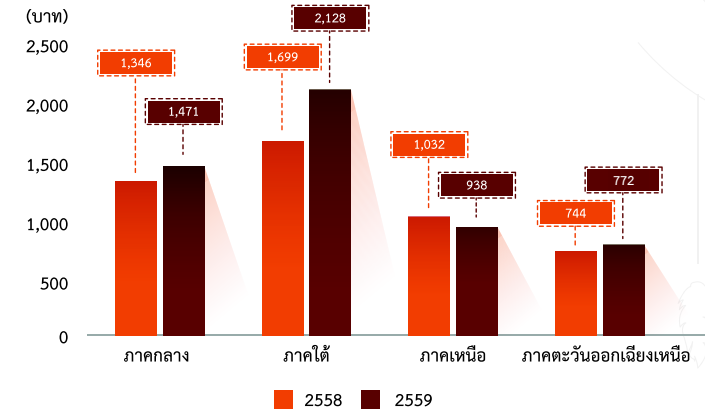
หากพิจารณาในด้านจำนวนโรงแรม/เกสต์เฮาส์และจำนวนห้องพัก จากรายงานของศูนย์วิจัยด้านตลาดท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ซึ่งสำรวจการประกอบการของกิจการโรงแรมและเกสต์เฮาส์ พบว่าจำนวนโรงแรมและเกสต์เฮาส์เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยว โดยจำนวนโรงแรมและเกสต์เฮาส์เพิ่มขึ้นจาก 16,933 แห่ง ในปี 2559 เป็น 18,213 แห่งในปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 7.56 เมื่อพิจารณาในด้านจำนวนห้องพัก พบว่า จำนวนห้องพักมีการ

เพิ่มขึ้นไปในทิศทางเดียวกันกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนโรงแรมและเกสต์เฮาส์ โดยจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจาก 680,757 ห้อง ในปี 2559 เป็น 727,167 ห้องในปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 6.82 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากการลงทุนในโรงแรมขนาดกลางและขนาดเล็กยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง เพื่อเจาะกลุ่มตลาดนักท่องเที่ยวระดับกลางจากภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จีน มาเลเซีย ลาว ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ที่นิยมเที่ยวจังหวัดท่องเที่ยวสำคัญของไทย

เปรียบเทียบราคาห้องพักที่ขายได้เฉลี่ยปี 2558 และ 2559 (ทั่วประเทศ)



เปรียบเทียบราคาห้องพักที่ขายได้เฉลี่ยปี 2558 และ 2559 (แบ่งตามภูมิภาค)



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย, กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

เมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2558 และปี 2559 ราคาห้องพักที่ขายได้มีอัตราเติบโตเฉลี่ยทั่วประเทศร้อยละ 21.24 โดยราคาห้องพักที่ขายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นจาก 1,205 บาท ในปี 2558 เป็น 1,461 บาท ในปี 2559 หากแบ่งตามภูมิภาค จะพบว่า ภาคกลาง ภาคใต้ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีอัตราการเติบโตของราคาห้องพักที่ขายได้สูงขึ้น ซึ่งมีปัจจัยมาจากการทำการตลาดเชิงรุกเจาะกลุ่มนักท่องเที่ยวระดับบน รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือและการกลับมาฟื้นตัวของกลุ่ม นักท่องเที่ยวคุณภาพจากยุโรปและอเมริกา รวมทั้งนักท่องเที่ยวในกลุ่ม MICE (Meeting Intensives,

Conventions and Exhibitions) ที่มีการใช้จ่ายมากกว่านักท่องเที่ยวทั่วไปถึงสองเท่า

อย่างไรก็ตาม มาตรการของภาครัฐในการปราบปรามทัวร์ศูนย์เหรียญ การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรุนแรงขึ้น ทั้งจากจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมและจากธุรกิจบริการที่พักประเภทอื่นๆ เป็นปัจจัยกดดันในการตั้งราคาห้องพัก ส่งผลให้ราคาห้องพักที่ขายได้ในภาคเหนือลดลงจาก 1,032 บาทในปี 2558 เป็น 938 บาทในปี 2559 หรือคิดเป็นการลดลงร้อยละ 9.11 เมื่อเทียบกับปีก่อน

อุตสาหกรรมพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการข้อมูล

ปัจจุบัน การพัฒนาโซลูชันเพื่อการบริหารจัดการข้อมูลได้เข้ามามีบทบาทเป็นอย่างมากในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล ผู้ใช้งานที่มีระบบการบริหารจัดการข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ สามารถนำไปสู่การใช้ข้อมูลในการตัดสินใจที่ถูกต้อง รวดเร็ว และทันต่อเหตุการณ์ช่วยเสริมสร้างประสิทธิภาพในการดำเนินงาน โดยเฉพาะผู้ใช้งานระดับองค์กรขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ทั้ง ภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และภาคธุรกิจเอกชน ซึ่งมีธุรกรรมเป็นจำนวนมาก ในแต่ละวันองค์กรเหล่านี้ ได้นำซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการข้อมูลเข้ามาใช้อย่างแพร่หลาย ประกอบกับความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการสื่อสารในปัจจุบัน ส่งผลให้คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์เคลื่อนที่ เช่น โทรศัพท์มือถือ และแท็บเล็ต มีราคาต่ำลง และการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตเป็นเรื่องง่ายขึ้น ทำให้เกิดการพัฒนาแอปพลิเคชันผ่านอุปกรณ์ติดต่อสื่อสาร

เคลื่อนที่ที่มีความคล่องตัวสูง (Mobility) นอกจากนี้ ผู้ใช้งานเห็นประโยชน์ของการนำข้อมูลอื่นในอินเทอร์เน็ต เช่น Social Media และข้อมูลบนเว็บไซต์สาธารณะ นอกเหนือจากข้อมูลที่เกิดการดำเนินงานปกติ นำมาใช้วิเคราะห์ตามความต้องการของแต่ละผู้ใช้ที่หลากหลาย ดังนั้น เทคโนโลยีการบริหารจัดการข้อมูลแบบเดิม อาจไม่มีความสามารถเพียงพอที่จะจัดการกับข้อมูลต่างๆ ที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้แนวโน้มของตลาดซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการข้อมูลจะพัฒนาไปสู่รูปแบบของโซลูชันที่มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้น เกิดการพัฒนากระบวนการจัดการและวิเคราะห์ข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ (Big Data Analytics) และมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา (Real Time) เพื่อให้สามารถรองรับการใช้งานของผู้ใช้ได้อย่างต่อเนื่องและทันต่อเหตุการณ์

การพัฒนาโซลูชันเพื่อประยุกต์ใช้กับระบบประมวลผลแบบคลาวด์ (Cloud Computing) เพื่อการแบ่งปันการใช้ทรัพยากรเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อลดค่าใช้จ่ายมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ในการจัดเก็บข้อมูลสารสนเทศที่มีจำนวนมาก ที่ผ่านมาผู้ใช้งานจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากในการสร้างระบบจัดเก็บข้อมูลและเครือข่าย (Infrastructure) แนวโน้มในอนาคตผู้ใช้งานสามารถนำข้อมูลไปเก็บไว้บนระบบคลาวด์ ทำให้ผู้ใช้ไม่จำเป็นต้องลงทุนสร้างระบบจัดเก็บข้อมูลและเครือข่ายเอง โดยผู้ใช้สามารถขอเช่าพื้นที่จัดเก็บข้อมูลบนระบบคลาวด์เพิ่มเติมได้เมื่อมีความต้องการพื้นที่ในการจัดเก็บข้อมูลมากขึ้น ตลอดจนผู้ใช้สามารถเข้าถึงระบบข้อมูลผ่านอินเทอร์เน็ต และมีระบบการแบ่งใช้ทรัพยากร

ร่วมกัน (Shared Services) จากรายงานของ Cisco วิเคราะห์ว่ากิจกรรมการใช้เทคโนโลยีคลาวด์โดยรวมจะเพิ่มขึ้นจาก 1,756 เอกเซไบต์ ในปี 2556 เป็น 3,225 เอกเซไบต์ ในปี 2558 คิดเป็นอัตราการการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 35.5 โดยภูมิภาคตะวันออกกลางมีอัตราการขยายตัวสูงสุตร้อยละ 57.6 รองลงมาคือเอเชียแปซิฟิก มีอัตราการขยายตัวร้อยละ 43.6 ขณะที่ในปี 2558 ตลาดอเมริกาเหนือมีจำนวนผู้ใช้ระบบคลาวด์สูงสุดที่ 1,211 เอกเซไบต์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.6 ของทุกภูมิภาค รองลงมาคือตลาดเอเชียแปซิฟิก มีจำนวนผู้ใช้ระบบคลาวด์ที่ 1,042 เอกเซไบต์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.3

ภาวะการแข่งขันของผู้ประกอบการในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรม

ปัจจุบัน เทคโนโลยีสารสนเทศได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างกว้างขวาง เพื่อช่วยสนับสนุนให้ผู้ใช้งานสามารถเพิ่มผลผลิต ลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ส่งผลให้ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ขณะที่ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินในการลงทุนไม่สูงมากนัก จึงเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจซอฟต์แวร์ อย่างไรก็ตาม ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์จะเติบโตได้ในระยะยาวจะต้องมีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ เพื่อสร้างทรัพย์สินทางปัญญาจากการผลิตซอฟต์แวร์ที่มีคุณภาพ

ธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจหนึ่งที่น่าเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ในดำเนินธุรกิจอย่างแพร่หลาย ตั้งแต่ระบบการบริหารงานโรงแรมในส่วนแผนกต้อนรับและจองที่พัก การ Check-in ระบบงานบริหารงานร้านอาหารภายในโรงแรม ระบบงานบัญชีและการเงินสำหรับโรงแรม ไปจนถึงการ Check-out จึงกล่าวได้ว่าโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมที่ดีมีส่วนสำคัญในการสร้างความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจโรงแรม

บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาโปรแกรม “Comanche Hotel Software” ซึ่งเป็นโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมที่ครบทุกระบบงาน (Full System) และครบวงจร กล่าวคือ โปรแกรม

มีฟังก์ชันและโมดูลครอบคลุมการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมทั้งหมด ตั้งแต่ระบบปฏิบัติการส่วนหน้า (Front Office) ระบบบริหารงานร้านอาหารภายในโรงแรม ระบบบริหารสินค้าคงคลัง ระบบบริหารสินทรัพย์ถาวร ระบบบริหารห้องจัดเลี้ยง สัมมนา ตลอดจนระบบเชื่อมโยง (Interface) ซึ่งทำให้อุปกรณ์อื่นหรือคอมพิวเตอร์ อาทิ ระบบควบคุมประตูห้องพัก ระบบ Internet Billing ระบบ Smart TV สามารถทำงานร่วมกับระบบคอมพิวเตอร์ส่วนกลาง ทั้งนี้ บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาโปรแกรม Comanche Hotel Software ขึ้นมาเองทั้งหมด ซึ่งถือเป็นจุดแข็งของบริษัทฯ ที่ทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาโปรแกรมได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และการมีบริการติดตั้งการฝึกอบรมการใช้งานให้แก่ผู้ใช้งาน และให้บริการหลังการขาย อย่างครบวงจร ทำให้ลูกค้ามั่นใจในการเลือกใช้โปรแกรมและบริการของบริษัทฯ

สำหรับตลาดซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรมในประเทศไทย มีผู้พัฒนาและให้บริการโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมหลายราย ซึ่งโปรแกรมของผู้พัฒนาแต่ละรายอาจมีคุณสมบัติฟังก์ชันงาน และโมดูลงานที่แตกต่างกัน โดยโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของแต่ละผู้ประกอบการที่สามารถเทียบเคียงได้ มีรายละเอียดดังนี้

บริษัทฯ ได้ประเมินภาวะการแข่งขันที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตว่าแต่ละบริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน โดยบริษัทข้ามชาติมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นโรงแรมในระบบเครือข่ายจากต่างประเทศเป็นหลัก นอกจากนี้ แม้ว่าโปรแกรมของแต่ละบริษัทอาจมีคุณสมบัติที่สามารถเทียบเคียงกันได้ แต่ผู้พัฒนาโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจจะต้องมีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ในธุรกิจโรงแรม มีฟังก์ชันงานและโมดูลงานที่ครบระบบงานและครบวงจร มีบริการหลังการขายที่ดี และสามารถให้ความช่วยเหลือกับลูกค้าได้ตลอดเวลาเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจจะเป็นไปอย่างราบรื่น นอกจากนี้ เพื่อหลีกเลี่ยงต้นทุนในการเปลี่ยนแปลงการใช้โปรแกรมปัจจุบัน ไปสู่การใช้โปรแกรมอื่น (Switching Cost) เช่น ต้นทุนในการจัดหาโปรแกรมใหม่ เป็นต้น ลูกค้าในการปรับตัวของพนักงานให้เข้ากับโปรแกรมใหม่ เป็นต้น ลูกค้าในธุรกิจโรงแรมจึงไม่นิยมเปลี่ยนโปรแกรมที่ใช้ หากระดับราคา

สินค้าทดแทนและคุณสมบัติการใช้งานของสินค้าทดแทนไม่ได้ดีกว่าอย่างชัดเจน อีกทั้งเมื่อลูกค้ามีการขยายการลงทุนในโรงแรมแห่งใหม่ บริษัทรับจ้างบริหารโรงแรมจะนิยมเลือกใช้โปรแกรมที่ใช้อยู่แล้วเป็นหลัก

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีลูกค้าที่เป็น ผู้ให้บริการห้องพักมากกว่า 807 แห่ง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ แบ่งเป็นในประเทศประมาณ 653 แห่ง และต่างประเทศประมาณ 154 แห่ง หรือคิดเป็นจำนวนห้องพักรวมกันประมาณ 118,079 ห้องพัก มีลูกค้ากลุ่มเครือโรงแรม 73 โรงแรมในกลุ่มเครือโรงแรมที่ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เช่น โรงแรมในเครือเซ็นทารา เครืออิมพีเรียล เครืออีสต์รี เครือแคนทารี และเครือโอ๊ควูด เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจควบคู่ไปกับการเติบโตของฐานลูกค้าปัจจุบันและขยายฐานลูกค้าใหม่ในอนาคต

บริษัท

ชื่อโปรแกรม

Micros Systems Inc.

Opera Enterprise Solutions

บริษัท อีซีโฟร์ จำกัด

Easyfo

บริษัท นิวซอฟต์แวร์เทคโนโลยี คอนซัลแทนท์ จำกัด

Fromas, Ras, Elis, ACCSYS

บริษัท ไทยซอฟต์แวร์เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด

GENIUS iHotel

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่สำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ หรือผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ลงทุน และแนวทางในการลดผลกระทบ หรือแนวทางป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มาจากการประกอบธุรกิจหลัก คือ การพัฒนาเพื่อจำหน่ายซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูป ทั้งนี้ในกระบวนการวิจัยและพัฒนาโปรแกรมดังกล่าว บริษัทฯ ต้องอาศัยทีมงานที่มีประสบการณ์ มีความชำนาญเฉพาะด้าน และมีความเข้าใจทั้งในด้านเทคโนโลยี และด้านธุรกิจโรงแรม เช่น ฝ่ายพัฒนาธุรกิจซึ่งทำหน้าที่ในการขายต้องสามารถนำเสนอ ความจำเป็นและจุดเด่นของโปรแกรมให้แก่ลูกค้าได้ ในขณะที่เดียวกันต้องสามารถเข้าใจในสิ่งที่ลูกค้าต้องการเพิ่มเติมเพื่อนำกลับมาเป็นข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ รวมไปถึงแผนกติดตั้งและการบริการหลังการขายต้องสามารถรวบรวมข้อมูลจุดบกพร่องของโปรแกรมจากการใช้งานจริงของลูกค้า และเสนอต่อฝ่ายบริหารเพื่อตัดสินใจในการออกแบบความสามารถใหม่ (Feature) ของโปรแกรม ซึ่งแผนกพัฒนาระบบต้องอาศัยข้อมูลจากทีมงานเหล่านี้เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ก่อนเข้าสู่กระบวนการตรวจสอบคุณภาพโดยแผนกควบคุมคุณภาพก่อนที่จะเสนอขายเชิงพาณิชย์ได้ ดังนั้น จะเห็นได้ว่าขั้นตอนในการวิจัยและพัฒนาโปรแกรมของบริษัทฯต้องอาศัยบุคลากรในหลายส่วนงานที่มีความรู้ความสามารถทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศพื้นฐาน และมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมด้วย ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในการสรรหาหรือรักษาบุคลากรให้ร่วมงานกับบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งถ้าหากบริษัทฯ สูญเสียบุคลากรเหล่านั้นไป อาจทำให้บริษัทฯ มีรายได้ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในการสูญเสียหรือขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถตามที่กล่าวมาข้างต้น โดยในปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อให้เหมาะสมและสอดคล้องกับการขยายตัวทางธุรกิจในระยะยาว รวมถึงได้มีการจัดตั้งแผนกทรัพยากรบุคคล เพื่อทำหน้าที่สรรหาและพัฒนาทักษะของพนักงาน มุ่งเน้นการดูแลค่าตอบแทนและสวัสดิการของพนักงานในองค์กรให้มีความ

เหมาะสมเทียบเคียงได้กับอุตสาหกรรม มีการจัดทำและแนะนำเส้นทางก้าวหน้าในอาชีพ (Career Path Planning) ให้กับพนักงาน ซึ่งการดำเนินการต่างๆ เหล่านี้ บริษัทฯ คาดว่าสามารถช่วยลดความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน และยังช่วยส่งเสริมการสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพให้แก่บริษัทฯ ได้อีกด้วย

สำหรับธุรกิจของ MSL ซึ่งเป็นธุรกิจให้คำปรึกษา วางแผนออกแบบและพัฒนาระบบหรือโซลูชันระบบเทคโนโลยีสารสนเทศนั้น เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากรในการเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า กระบวนการ ขั้นตอนการทำงานของระบบงานและผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ในเบื้องต้น เพื่อสื่อสารกับลูกค้า ผู้ให้บริการซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน หรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน (Vendors) ในการร่วมพัฒนาระบบงานหรือโซลูชันเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ โดย MSL ได้ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและต่อการดำเนินงานและความสามารถในการแข่งขันของ MSL ดังนั้น MSL จึงได้พยายามลดการพึ่งพิงบุคลากรจำนวนมากที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน โดยมีการใช้บริการผู้เชี่ยวชาญจากลูกค้า ผู้ให้บริการซอฟต์แวร์ซึ่งมีความรู้เฉพาะด้านในผลิตภัณฑ์อยู่แล้วในการร่วมพัฒนาระบบงานหรือโซลูชัน นอกจากนี้ MSL ได้ให้ความสำคัญในการพัฒนาทรัพยากรบุคคลอย่างต่อเนื่องโดยการสนับสนุนการทำงานเป็นทีมเพื่อให้บุคลากรมีการแลกเปลี่ยนความรู้และสามารถทำงานทดแทนกันได้ รวมทั้งยังมีการกำหนดผลตอบแทนให้กับพนักงานในระดับที่แข่งขันได้และจูงใจพนักงานเพื่อเป็นการรักษาวินัยงานให้ทำงานกับองค์กรในระยะยาว

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในประเทศไทย

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศไทยเป็นหลัก ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีความผันผวนจากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ความไม่แน่นอนทางการเมือง ภัยธรรมชาติ หรือ ภาวะโรคระบาด เป็นต้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาวะการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทยได้ บริษัทฯ จึงได้กำหนดกลยุทธ์การขยายธุรกิจของบริษัทฯ ไปยังต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยมีการจัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศขึ้นมาเพื่อทำหน้าที่รับผิดชอบ

ในการขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศ และใช้กลยุทธ์ในการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศเพื่อเพิ่มสัดส่วนการขายและบริการในต่างประเทศให้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ การลงทุนในบริษัท ซินเนเจอร์ (“SYN”) ในปี 2560 จะทำให้บริษัทฯ สามารถกระจายรายได้ไปยังฐานลูกค้าอื่นๆ นอกเหนือไปจากกลุ่มลูกค้าโรงแรมในปัจจุบัน เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศไทยเพียงอย่างเดียว

ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันของผู้ประกอบการในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูล

เนื่องจากผู้ประกอบการในธุรกิจให้คำปรึกษา วางแผนออกแบบและพัฒนาระบบที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาซอฟต์แวร์หรือโซลูชันระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กรขนาดใหญ่โดยส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ซึ่งเข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศไทย เช่น บริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ออราเคิล คอร์ปอเรชั่น (ประเทศไทย) จำกัด และ อีเอ็มซี คอร์ปอเรชั่น เป็นต้น ซึ่งผู้ประกอบการดังกล่าวจะมีความเชี่ยวชาญในโซลูชันเฉพาะด้านที่แตกต่างกัน โดยใช้ซอฟต์แวร์ที่พัฒนาในกลุ่มบริษัทของตนเองเป็นหลักเพื่อมาพัฒนาโซลูชันให้กับลูกค้าและเน้นให้บริการบริหารโครงการที่มูลค่าโครงการสูง ซึ่งอาจส่งผลให้ MSL ต้องเผชิญกับภาวะการแข่งขันกับผู้ประกอบการในธุรกิจดังกล่าว

อย่างไรก็ดี การดำเนินธุรกิจของ MSL มีความแตกต่างจากผู้ประกอบการดังกล่าว โดยให้ความสำคัญในการคัดสรรโปรแกรมงานจากลูกค้า (Vendor) ซึ่งเป็นผู้พัฒนาซอฟต์แวร์หลายแห่ง ซึ่งเป็นคู่ค้ากับ MSL เพื่อนำมาใช้พัฒนาโซลูชันให้เหมาะสมกับความต้องการใช้งานของลูกค้าในแต่ละโครงการ โดยคำนึงถึงประสิทธิภาพการใช้งานให้สอดคล้องกับงาน และสามารถให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบหลังติดตั้งเป็นหลัก เพื่อสร้างความมั่นใจและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าที่ได้ให้บริการแล้วได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ MSL สามารถรับงานโครงการที่มีมูลค่าต่ำกว่า โดยยังมีความคุ้มค่าในขณะที่ผู้ประกอบการข้ามชาติมีจุดคุ้มทุนในการดำเนินงานที่สูงกว่า ดังนั้น ผลตอบแทนที่มูลค่าโครงการที่ไม่สูงมากจึงยังเป็นตลาดทางธุรกิจที่สำคัญต่อ MSL

ความเสี่ยงจากภาวะที่ลูกค้าหลักของ MSL มีอำนาจการต่อรองที่สูง

เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของ MSL ซึ่งอยู่ในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูล โดยส่วนใหญ่เป็นองค์กรขนาดใหญ่ เช่น หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ ธุรกิจภาคเอกชน และสถาบันการเงิน ซึ่งอาจส่งผลให้ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองที่สูง เช่น ในเรื่องของระยะเวลาการชำระเงินที่อาจจะยาวนานกว่าลูกค้าทั่วไป หรือกฎเกณฑ์ที่กำกับลูกค้าเหล่านี้ ซึ่งอาจส่งผลต่อขั้นตอนการทำงานของ MSL ให้สอดคล้องกับกฎเกณฑ์ดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ลูกค้าประเภทนี้จะให้ความสำคัญกับคุณภาพของงานเป็น

หลัก โดย MSL เป็นผู้ประกอบการที่มีทีมงานที่มีประสบการณ์ และมีผลงานในการบริหารจัดการซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ และมีความซับซ้อน โดยสามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนด ตลอดจนการมีคู่ค้าทางธุรกิจกับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และระบบคลาวด์ระดับสากล ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าคุณสมบัติเหล่านี้ จะช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า และช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูลได้ต่อไป

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายของบริษัท MSL

เนื่องจาก MSL มีลักษณะการรับงานให้บริการพัฒนา และบริหารระบบงานเป็นรายโครงการ และปัจจุบันมีจำนวนลูกค้ารายราย ซึ่งอาจมีความเสี่ยงต่อความต่อเนื่องของรายได้ในอนาคตได้ หาก MSL ไม่ได้รับเลือกจากลูกค้าสำหรับงานให้บริการอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น หาก MSL สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าวข้างต้นไปและไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นมาทดแทนได้ จะก่อให้เกิดผลกระทบต่อรายได้ของ MSL

ความเสี่ยงจากการถูกลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์

ปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจซอฟต์แวร์ทั่วโลก ซึ่งผู้พัฒนาและให้บริการซอฟต์แวร์ประสบปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์จากการลักลอบนำโปรแกรมไปจำหน่ายในราคาที่ถูก หรือการลักลอบใช้งานโปรแกรมโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย รวมไปถึงการนำ Source Code ของโปรแกรมไปพัฒนาเป็นโปรแกรมสำเร็จรูป เพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งทำให้ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ ซึ่งเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ต้องเสียโอกาสจากการดำเนินธุรกิจได้

อย่างไรก็ตาม โปรแกรมซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ จัดเป็นงานสร้างสรรค์ประเภทวรรณกรรม ซึ่งเป็นงานสร้างสรรค์ประเภทที่ได้รับความคุ้มครองตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ ซึ่งผู้สร้างสรรค์จะได้รับความคุ้มครองทันทีที่สร้างสรรค์โดยไม่ต้องจดทะเบียน ในกรณีที่มีการละเมิดลิขสิทธิ์เกิดขึ้น ผู้ที่ละเมิดลิขสิทธิ์จะมีโทษทางอาญาทั้งจำคุกและโทษปรับแล้วแต่กรณี นอกจากนี้ เจ้าของลิขสิทธิ์ยังมีสิทธิเรียกร้องค่าเสียหายในทางแพ่งจากผู้ละเมิดลิขสิทธิ์ด้วย ทั้งนี้ ถึงแม้ว่างานอันมีลิขสิทธิ์จะได้รับความคุ้มครองตามกฎหมายทันทีที่สร้างขึ้น แต่บริษัทฯ ก็เล็งเห็นถึงความสำคัญในการแจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์ต่อกรมทรัพย์สินทางปัญญา โดยบริษัทฯ ได้แจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์ต่อกรมทรัพย์สินทางปัญญา เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2552 และได้หนังสือรับรองการแจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์จากกรมทรัพย์สินทางปัญญาเมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2552

นอกเหนือจากการคุ้มครองลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางต่างๆ เพื่อเป็นการป้องกันโอกาสและผลกระทบจากการถูกละเมิดลิขสิทธิ์ โดยบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี จากประสบการณ์การให้บริการกับองค์กรลูกค้าขนาดใหญ่ที่ผ่านมา กลุ่มลูกค้าเหล่านี้หลังจากที่ MSL ได้มีการพัฒนาระบบงานและลูกค้าได้ใช้งานแล้ว ลูกค้าเหล่านี้ยังคงให้ MSL เป็นผู้ดูแลรักษาระบบงานอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งส่งผลให้ MSL ยังคงมีรายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้อย่างต่อเนื่อง

ได้วางแผนหาแนวทางป้องกันการลักลอบใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base ดังนี้

1. การติดตั้งโปรแกรมทุกครั้งจะต้องใช้รหัส (Key Serial) จากบริษัทฯ เท่านั้น โดยจะมีเฉพาะเจ้าหน้าที่ที่เป็นผู้รับผิดชอบโดยตรงเท่านั้นที่สามารถเข้าถึงระบบสร้างรหัสได้ โดยบริษัทฯ จะจำกัดจำนวนบุคลากรที่สามารถเข้าระบบนี้ได้
2. ทุกครั้งที่มีการสร้างรหัส ระบบจะเก็บประวัติและรายละเอียดของการสร้างรหัสไว้ในระบบเพื่อการตรวจสอบภายหลัง ทั้งนี้ รหัสดังกล่าวจะใช้ได้เฉพาะโรงแรม เครื่องแม่ข่าย (server) ฐานข้อมูลเฉพาะที่ได้ลงทะเบียนไว้กับบริษัทฯ เท่านั้น ไม่สามารถนำรหัสไปใช้กับโรงแรมอื่นๆ ได้

บริษัทฯ เชื่อว่าแนวทางป้องกันการความเสี่ยงข้างต้นจะสามารถป้องกันและลดโอกาสการถูกละเมิดลิขสิทธิ์และการลักลอบนำโปรแกรมของบริษัทฯ ไปใช้อย่างผิดกฎหมาย รวมถึงการลักลอบนำ Source Code ของบริษัทฯ ไปดัดแปลงเป็นโปรแกรมเลียนแบบเพื่อจำหน่ายเชิงพาณิชย์ นอกจากนี้ หากผู้ใช้งานเลือกโปรแกรมผิดกฎหมาย ผู้ใช้งานจะไม่สามารถดูแลหรือการแก้ไขในกรณีที่เกิดข้อผิดพลาดของโปรแกรม ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจของลูกค้าเองได้ อนึ่งบริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินคดีความอย่างจริงจังกับผู้ลักลอบผลิตและใช้โปรแกรมที่ละเมิดลิขสิทธิ์ ให้เป็นบรรทัดฐานและคุ้มครองกับผู้พัฒนาและวิจัยซอฟต์แวร์ของประเทศไทยด้วย

ความเสี่ยงจากการขัดข้องของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทฯ ได้พัฒนาโปรแกรมและฐานข้อมูล Comanche Customer Care เพื่อใช้ในการจัดเก็บและบริหารข้อมูลการติดตั้งและการให้บริการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการใช้โปรแกรมควบคุมเครื่องคอมพิวเตอร์ระยะไกลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต (Remote Program) ซึ่งปัจจุบัน บริษัทฯ เลือกใช้โปรแกรมสำเร็จรูป Team Viewer for Business ในการเข้าถึงหน้าจอคอมพิวเตอร์ของลูกค้า เพื่อดำเนินการแก้ไขข้อผิดพลาดต่างๆ ตามที่ลูกค้าแจ้งมายังบริษัทฯ ดังนั้น หากระบบอินเทอร์เน็ต หรือระบบฐานข้อมูลไม่สามารถใช้งานได้ บริษัทฯ อาจได้รับความเสี่ยงจากการไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม ฝ่ายปฏิบัติการของบริษัทฯ ได้ดำเนินการในการวางแผนและประกาศใช้นโยบายสารสนเทศและระเบียบ

ปฏิบัติงานที่สำคัญ (IT Policy and Disciplinary Process) ซึ่งครอบคลุมเรื่องการเข้าถึง การรักษาความลับ การบำรุงรักษา และสำรองข้อมูลที่สำคัญต่อการดำเนินการของธุรกิจ โดยพนักงานที่เกี่ยวข้องจะต้องสำรองข้อมูลที่สำคัญทุกสัปดาห์ รวมไปถึงการจัดให้มีระบบไฟฟ้าสำรองสำหรับระบบคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) ที่สำคัญ เพื่อให้ระบบสามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการจัดทำแผนบริหารความต่อเนื่อง (Business Continuity Plan - BCP) และมีการซักซ้อมเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจได้ว่าในกรณีที่บริษัทฯ ประสบภาวะฉุกเฉิน ระบบไฟฟ้าขัดข้อง และระบบอินเทอร์เน็ตขัดข้อง บริษัทฯ ยังคงสามารถที่จะดำเนินการแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้แก่ลูกค้าได้ต่อไป

ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น

นอกเหนือจากการเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้บริหารงานโรงแรมแล้ว บริษัทฯ ยังมีวัตถุประสงค์ในการลงทุนในบริษัทอื่นด้วยเช่นกัน ซึ่งส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ บางส่วนจะมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุน ดังนั้น หากบริษัทย่อยที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุนนั้น มีผลการดำเนินงานที่ดี ก็จะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ อย่างไรก็ดี หากบริษัทดังกล่าว มีผลประกอบการในทางตรงกันข้ามก็อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่นดังกล่าว จึงให้ความสำคัญในการตัดสินใจเลือกบริษัทที่จะเข้าไปร่วมลงทุน โดยมีฝ่ายบริหารทำหน้าที่

พิจารณาการลงทุนเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท โดยอยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจที่ได้รับอนุมัติ

นอกจากนี้ ตามที่บริษัทฯ ได้รับวัตถุประสงค์ของการใช้เงินส่วนหนึ่งจากการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนในครั้งนั้นเพื่อเป็นงบประมาณในการเข้าร่วมลงทุนในบริษัทอื่นนั้น เนื่องจากความสำเร็จในการเข้าร่วมลงทุนหรือเข้าซื้อกิจการอื่นนั้นขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยแวดล้อม เช่น ภาวะเศรษฐกิจ เงื่อนไขของรายการการเจรจาตกลง และผลของการตรวจสอบฐานะของบริษัทที่สนใจจะเข้าลงทุน เป็นต้น ดังนั้นบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่จะดำเนินการตามแผนการศึกษาเข้าร่วมลงทุนในบริษัทอื่นได้ล่าช้าหรือไม่ประสบความสำเร็จภายในระยะเวลาที่คาดการณ์ไว้

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อาจไม่สามารถ หรืออาจเลือกที่จะไม่จ่ายเงินปันผล

ความสามารถของบริษัทฯ ในการจ่ายเงินปันผลสำหรับหุ้นของบริษัทฯ นั้น ขึ้นอยู่กับผลประกอบการทางการเงินในอนาคตของบริษัทฯ ซึ่งผลประกอบการทางการเงินดังกล่าวก็ขึ้นอยู่กับความสำเร็จในการดำเนินการตามแผนธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนปัจจัยทางการเงิน ปัจจัยด้านการแข่งขัน ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับกฎระเบียบ ตลอดจนปัจจัยทางเทคนิค และปัจจัยด้านอื่นๆ รวมถึงสภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไป ซึ่งหลายปัจจัยดังกล่าวอาจอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯได้ นอกจากนี้

คณะกรรมการบริษัทอาจมีข้อเสนอแนะที่จะให้ลดหรืองดการจ่ายเงินปันผลสำหรับรอบระยะเวลาใดระยะเวลาหนึ่งก็ได้ เพื่อให้เป็นไปตามแผนการเติบโตทางธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต รวมถึงความต้องการใช้เงินลงทุนและเงินทุนหมุนเวียน และปัจจัยด้านอื่นๆ ที่เห็นสมควร ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่สามารถรับรองต่อผู้ลงทุนได้ว่าบริษัทฯ จะทำผลกำไรได้ในอนาคต หรือรับรองว่าคณะกรรมการบริษัทจะอนุมัติการจ่ายเงินปันผล แม้ว่าบริษัทฯ จะสามารถทำได้ก็ตาม

นอกจากนี้ ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด หากบริษัท มียอดขาดทุนสะสม บริษัทฯ จะไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ แม้ว่าในปีนั้นบริษัทฯ จะมีกำไรสุทธิก็ตาม อีกทั้งในปีที่บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ บริษัทฯ ยังมีหน้าที่ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด และตามข้อบังคับของบริษัทฯ ที่ต้องจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีส่วนหนึ่งนั้นไว้เป็นทุนสำรองไม่น้อยกว่าร้อยละห้าของกำไรสุทธิประจำปีหักด้วยยอดเงินขาดทุนสะสมยกมา จนกว่าทุนสำรองนี้จะมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละสิบของทุนจดทะเบียน

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการบริหารงานที่พึงพิงผู้บริหาร

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เนื่องจากนายสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และดำรงตำแหน่งกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานโปรแกรมบริหารงานโรงแรมมานานกว่า 30 ปี และมีบทบาทสำคัญในการบริหารงานของบริษัทฯ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรม รวมถึงมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่ต่อเนื่อง นอกจากนี้ นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้ง MSL และเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ รวมทั้งดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารใน MSL เช่นกัน ซึ่งหากบริษัทฯ และ MSL สูญเสียผู้บริหารรายหนึ่งรายใดหรือทั้งสองรายไป อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานและผลประกอบการของบริษัทฯ และ MSL ได้

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ และ MSL ได้มีการกำหนดโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต ซึ่งรวมถึง

ของบริษัทฯ ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถทำได้เพียงพอหรือหากบริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าเหมาะสม บริษัทฯ อาจจะไม่จ่ายเงินปันผลในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลของงบการเงินเฉพาะกิจการ และภายหลังการจัดสรรทุนสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายกำหนด

มีแผนการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านต่างๆ เข้ามาร่วมงานกับกลุ่มบริษัทมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการบริหารจัดการให้กับผู้บริหารในระดับรองลงมา นอกจากนี้ยังได้กำหนดนโยบายการพัฒนาทรัพยากรบุคคล สำหรับการทดแทนผู้บริหารรายสำคัญของบริษัทฯ (Succession Plan) เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคคลใดบุคคลหนึ่งมากเกินไป รวมไปถึงการจัดโครงสร้างองค์กรใหม่ให้มีการกระจายอำนาจไม่พึ่งพิงการตัดสินใจของนายสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ และ/หรือนายอภิชัย สกุลสุริยเดช ท่านใดท่านหนึ่ง ซึ่งจะมีคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหา และกำหนดค่าตอบแทนรวมถึงทีมผู้บริหาร เข้ามามีส่วนรวมในการบริหารจัดการบริษัทฯ และตัดสินใจเรื่องต่างๆ ตามอำนาจหน้าที่ที่ได้กำหนดไว้เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงผู้บริหารหลักทั้งสองรายดังกล่าว

ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและค่าความนิยมต่องบการเงิน

จากการที่ในวันที่ 1 กันยายน 2558 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อบริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน จึงทำให้ MSL มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 3 (ปรับปรุง 2558) เรื่อง การรวมธุรกิจ ซึ่งบริษัทฯ ต้องทำการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินที่ได้มา ณ วันที่ซื้อกิจการตามวิธีการปันส่วนมูลค่ากิจการ (Price

Purchase Allocation) โดยจากการทำรายการดังกล่าวส่งผลกระทบต่องบการเงินรวมของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจเท่ากับ 64.26 ล้านบาท และค่าความสัมพันธ์กับลูกค้า (สุทธิ) เท่ากับ 10.30 ล้านบาท โดยค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจ เป็นรายการที่บริษัทฯ ต้องทำการทดสอบการด้อยค่าทุกปี หรือบ่อยครั้งขึ้นหากมีสถานการณ์บ่งชี้ที่อาจเกิดการด้อยค่า ในขณะที่ค่าความ

สัมพันธ์กับลูกค้า บริษัทฯ ใช้วิธีการตัดจำหน่ายตามอายุที่คาดว่าจะสร้างกระแสเงินสดให้กับกิจการ โดยมีอายุ 2 – 5 ปี 4 เดือน ทั้งนี้จากการเงินรวมของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2560 ปรากฏค่าความนิยมจากการรวมกิจการ และค่าความสัมพันธ์กับลูกค้าเฉพาะของ MSL เป็นดังนี้

หน่วย : บาท

รายการ	งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2559	งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2560
ค่าความนิยม	64,260,047	64,260,047
ตั้งด้อยค่า	-	-
ยอดคงเหลือ	64,260,047	64,260,047

หน่วย : บาท

รายการ	งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2559	งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2560
ความสัมพันธ์กับลูกค้า	31,341,387	31,341,387
ตัดจำหน่ายสะสม	(15,792,157)	(21,046,003)
ยอดคงเหลือ	15,549,230	10,295,384

ดังนั้น หากเกิดเหตุการณ์อันเป็นข้อบ่งชี้ของการด้อยค่าของมูลค่าของ MSL ซึ่งอาจเกิดจากการดำเนินธุรกิจของ MSL ไม่เป็นไปตามแผนธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจ และ/หรือการเปลี่ยนแปลงสภาวะตลาดที่มีสาระสำคัญ ซึ่งอาจจะทำให้บริษัทฯ พิจารณาดังสร้างด้อยค่าค่าความนิยมหรือมีการตัดจำหน่ายค่าความสัมพันธ์กับลูกค้าเร็วขึ้น (นโยบายการตัดจำหน่ายค่าความสัมพันธ์กับลูกค้าในปัจจุบัน คือเริ่มจากปี 2558 ไปถึงปี 2563) ทำให้อาจส่งผลกระทบต่อในทางลบต่อตัวเลขผลประกอบการในงวดบัญชีที่มีการบันทึกการด้อยค่า รวมทั้งตัวเลขสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้ (อนึ่ง เนื่องจากเป็น

รายการที่ไม่เป็นเงินสด (non cash item) จึงไม่ส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัทฯ แต่อย่างใด)

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ เห็นว่าโอกาสในการเกิดการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนและค่าความนิยมนั้นค่อนข้างจำกัด เนื่องจาก MSL มีแผนการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนและมีความสามารถในการสร้างรายได้และกำไรเติบโตมาเป็นลำดับ รวมไปถึงการที่ MSL มีประสบการณ์ในธุรกิจที่ให้บริการอยู่แล้วมานานกว่า 5 ปี จึงมีโอกาสนในการขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

การวิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มคุณภาพและมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการปรับปรุงกระบวนการทำงานภายในบริษัทฯ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน โดยมีโครงการที่อยู่ในระหว่างการวิจัยและพัฒนา ดังนี้

1. โครงการพัฒนาโปรแกรมเวอร์ชัน Web-based (Cloud-based) Application

บริษัทฯ ได้ติดตามความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเพื่อปรับตัวให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ โดยเลือกนำเอาเทคโนโลยีที่มีแนวโน้มแพร่หลายในอนาคตและเหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ มาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ โดยเทคโนโลยีที่เริ่มเป็นที่นิยมในกลุ่มโรงแรม คือ การใช้โปรแกรมบริหารจัดการห้องพักผ่านหน้าเว็บ (Web-based Application) ผ่านเครือข่าย

อินเทอร์เน็ต โดยเป็นลักษณะการทำงานคล้ายกับปัจจุบันที่มีการทำงานบนระบบเครือข่ายภายใน (Local Network) แต่ยืดหยุ่นกว่าในแง่ของความสะดวกในการติดตั้งโปรแกรมลงในเครื่องผู้ใช้งาน เพราะสามารถใช้งานจากที่ใดก็ได้ที่มีสัญญาณอินเทอร์เน็ต ตลอดจนอำนวยความสะดวกสำหรับผู้ดูแลระบบ ทั้งฝ่ายไอทีของลูกค้าและฝ่ายบริการลูกค้าของบริษัทฯ

หน่วย: บาท

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา	งบประมาณ	ยอดใช้ไป			ยอดรวม
		2558	2559	2560	
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	4,336,800	86,632	788,723	1,987,094	2,862,449
ค่าซอฟต์แวร์สำหรับพัฒนาโปรแกรม	103,808	103,808	-	234,395	338,203
ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่น	444,061	-	-	-	-
รวมทั้งสิ้น	4,884,669	190,440	788,723	2,221,489	3,200,652

ความคืบหน้าของการพัฒนาโปรแกรมเวอร์ชัน Web-based (Cloud-based) Application

ระบบงาน	ความคืบหน้า ณ วันที่ 31 ธ.ค. 60	ประมาณการเวลาเริ่มทดสอบกับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม	ประมาณการเวลาเพื่อเสนอขายลูกค้าทั่วไป
Account Receivable	100%	1 ตุลาคม 2559	1 มกราคม 2560
Front Office	100%	1 ตุลาคม 2559	1 มกราคม 2560
Account Payable	95%	ไตรมาสที่ 3/2560	ไตรมาสที่ 3/2560
Inventory	90%	ไตรมาสที่ 4/2560	ไตรมาสที่ 4/2560
Recipe	75%	ไตรมาสที่ 4/2560	ไตรมาสที่ 4/2560
Purchasing	80%	ไตรมาสที่ 4/2560	ไตรมาสที่ 4/2560
General Ledger	95%	ไตรมาสที่ 4/2560	ไตรมาสที่ 4/2560
Point of Sale	100%	ไตรมาสที่ 4/2560	ไตรมาสที่ 4/2560

2. โครงการวิจัยและพัฒนาระบบ Hotel Business Intelligence

โครงการนี้เป็นการนำข้อมูลสถิติของผู้เข้าพักโรงแรมจากระบบ Front Office System / Property Management System มาแสดงในรูปแบบของรายงานเชิงบริหาร เพื่อให้ผู้บริหารโรงแรมใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจวางแผนกลยุทธ์ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มค้นคว้าวิจัยในไตรมาสที่สามของปี 2559 โดยคาดหวังว่าจะเป็นโครงการที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทครอบคลุมความต้องการของลูกค้ามากขึ้นและสร้างรายได้เพิ่มให้กับบริษัทฯ ในอนาคต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ได้เสนอรายงานต้นแบบให้ลูกค้าเป้าหมายทดลองใช้เรียบร้อยแล้วพร้อมทั้งได้รับข้อมูล

ความคิดเห็นและความต้องการเพิ่มเติมจากลูกค้า จึงได้วางแผนงานที่จะพัฒนารายงานต้นแบบเพิ่มเติมเพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้ามากขึ้นต่อไป

โครงการคาดว่าจะเสร็จสิ้นภายในปี 2560 หรืออย่างช้าภายในไตรมาสที่สองของปี 2561 (หากมีลูกค้ากลุ่มใหญ่ต้องการใช้และขอให้บริษัทพัฒนารายงานเพิ่มเติมตามความต้องการเพิ่มอีก) ภายใต้งบประมาณทั้งสิ้นจำนวน 3,437,211 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย: บาท

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา	งบประมาณ	ยอดใช้ไป			ยอดรวม
		2558	2559	2560	
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	943,800	-	39,864	135,782	175,646
ค่าซอฟต์แวร์สำหรับพัฒนาโปรแกรม 1 (Development Tool)	180,937	-	-	-	-
ค่าซอฟต์แวร์สำหรับพัฒนาโปรแกรม 2 (BI software)	2,000,000	214,200	1,800,000	-	2,014,200
ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่น	312,474	-	-	309,100	309,100
รวมทั้งสิ้น	3,437,211	214,200	1,839,864	444,882	2,498,946

3. โครงการ PA-DSS Certification (PCI Compliant)

โครงการ PA-DSS Certification (PCI Compliant) เป็นการปรับปรุงโปรแกรมให้มีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้นตามมาตรฐานสากลเกี่ยวกับการทำธุรกรรมด้วยบัตรเครดิต โดยเป็นการเข้ารหัสและรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่สำคัญในฐานข้อมูลการทำให้โปรแกรมของบริษัทได้รับมาตรฐานเพิ่มขึ้น

นอกจากจะทำให้ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศยอมรับซอฟต์แวร์จากประเทศไทยมากขึ้นแล้ว ยังเปิดโอกาสให้พนักงานของบริษัทได้เรียนรู้จากการพัฒนาโปรแกรมให้ได้มาตรฐานสากลที่สำคัญอีกด้วย

บริษัทได้เริ่มดำเนินโครงการในไตรมาส 3 ของปี 2560 โดยคาดว่าจะแล้วเสร็จภายใน ไตรมาส 2 ของปี 2561

หน่วย: บาท

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา	จำนวนเงิน
ค่าใช้จ่ายการใช้บริการบริษัทภายนอก (10,350 USD)	362,250
รวมทั้งสิ้น	362,250

4. โครงการพัฒนาโปรแกรมสำหรับระบบบริหารจัดการธุรกิจประเภทร้านค้าปลีกและบริการ (Software POS)

SYN มีลูกค้าจำนวนมากที่ใช้ระบบบริหารจัดการร้านค้าปลีกและบริการ อาทิเช่น ร้านอาหารประเภทต่าง ๆ ร้านค้าปลีก และร้านสปา อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน ลูกค้ามีข้อมูลเป็นจำนวนมาก และสิ้นเปลืองพื้นที่ในการจัดเก็บข้อมูล และลูกค้าต้องการความปลอดภัยของข้อมูล อีกทั้งความต้องการใช้ซอฟต์แวร์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของธุรกิจได้อย่างครบถ้วน สะดวกสบายและใช้งานง่าย ทำให้ SYN เล็งเห็นถึงโอกาสในการพัฒนาโปรแกรมเพิ่มเติมเพื่อใช้งานในระบบบริหารจัดการธุรกิจประเภทร้านค้าปลีกและบริการเหล่านั้นได้ จึงได้มีการวิจัยและพัฒนาซอฟต์แวร์ขึ้นมาใช้ชื่อว่า “pRoMiSe System Ultra” ซึ่งจะทำให้ SYN มีสินค้าที่หลากหลายและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น อันจะส่งผลให้มีโอกาสสร้างรายได้เพิ่มในอนาคต

SYN วิจัยและพัฒนาโปรแกรมหดดังกล่าว ในช่วงปี 2560 - 2561 และคาดว่าจะเริ่มจำหน่ายให้ลูกค้าในปี 2561 โดยใช้งบประมาณทั้งสิ้น 5,154,000 บาท ตามรายละเอียดดังนี้

a. ระบบการบริหารจัดการ Inventory ให้สามารถใช้งานได้อยู่บนระบบ Cloud เพื่อใช้ในการบริหารจัดการคลังสินค้าให้สะดวกสบาย ปลอดภัย และทันสมัยมากยิ่งขึ้น

b. ระบบ Application Self-Ordering สำหรับรองรับการสั่งอาหารสำหรับลูกค้าจาก Smartphone ของลูกค้าเองเพื่อเพิ่มความหลากหลายในการให้บริการและเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าได้อีกด้วย

c. ระบบ Payment ต่าง ๆ ให้สามารถเชื่อมต่อกับระบบการชำระเงินต่าง ๆ ได้อย่างสะดวก รวดเร็วยิ่งขึ้น และปลอดภัย อาทิเช่น ระบบ Alipay, Promptpay เป็นต้น

หน่วย: บาท

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา	2560	2561
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	1,500,000	1,800,000
ค่าอุปกรณ์	310,000	80,000
ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่น	714,000	750,000
ยอดรวมรายปี	2,524,000	2,630,000
รวมทั้งสิ้น		5,154,000

นอกเหนือจากที่ได้ผลลัพธ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำไปจำหน่ายได้แล้ว ยังทำให้ SYN มีความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาโปรแกรมเพื่อใช้งานบนอุปกรณ์พกพา และระบบ Cloud ซึ่งสามารถนำไปต่อยอดกับสินค้าและบริการอื่นของ SYN ในอนาคตได้



ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

เงินลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 2 แห่ง ดังนี้

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)
บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด	บริการโปรแกรมคอมพิวเตอร์	99.99	23,461,300	23,461,300
บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด	บริการโปรแกรมคอมพิวเตอร์	51.00	10,000,000	10,000,000

ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์สำนักงาน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายทั้งสิ้น 55.36 ล้านบาท และ 47.65 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ รายละเอียดของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์สำนักงาน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน มีดังนี้

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี (งบการเงินรวม) (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	2559		
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สำนักงาน	5.98	4.55	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	49.38	43.10	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมมูลค่า-สุทธิ	55.36	47.65		

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ความสัมพันธ์กับลูกค้า และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างการพัฒนา โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 มีมูลค่าเท่ากับ 49.38 ล้านบาท และ 43.10 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี (งบการเงินรวม) (ล้านบาท)	
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	2559
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	30.52	25.98
ความสัมพันธ์กับลูกค้า*	10.29	15.55
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างการพัฒนา	8.57	1.57
รวมมูลค่า-สุทธิ	49.38	43.10

หมายเหตุ: * ความสัมพันธ์กับลูกค้า ถือเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนซึ่งเกิดจากการประเมินมูลค่ายุติธรรม อันเป็นผลจากการรวมธุรกิจที่บริษัทฯ ซื้อเงินลงทุนในบริษัทMSL เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ตามมาตรฐานรายงานทางการเงินฉบับที่ 3 (ปรับปรุง 2557) เรื่อง การรวมธุรกิจ

ลิขสิทธิ์และเครื่องหมายการค้า

ลิขสิทธิ์

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับหนังสือรับรองการแจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์ ประเภทงานวรรณกรรม จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อผลงาน	บริษัท	ประเภทงาน/ลักษณะงาน	ทะเบียนข้อมูล	วันที่ออกหนังสือรับรอง
Comanche Hotel Software และ Data Base	COMAN	วรรณกรรม/โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ว1. 3070	13 พฤษภาคม 2552
MSL Big Data Platform	MSL	วรรณกรรม/โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ว1. 5590	20 ตุลาคม 2558

เครื่องหมายการค้า

บริษัทย่อย ได้รับหนังสือรับรองการแจ้งเครื่องหมายการค้า ประเภทบริการ จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อผลงาน	บริษัท	ประเภทงาน/ลักษณะงาน	ทะเบียนข้อมูล	วันที่ออกหนังสือรับรอง
pRoMiSe Retail Management System	SYN	บริการ/โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ค219557	25 พฤษภาคม 2560

บัตรส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุน จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	บริษัท	สิทธิและผลประโยชน์	บัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่	วันที่ออกบัตร	วันที่บัตรหมดอายุ
ประเภท 5.8 กิจการซอฟต์แวร์ ประเภท Enterprise Software และ Digital Content	COMAN	ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ ซึ่งคือวันที่ 3 กันยายน 2552	1156(7)/2552	20 กุมภาพันธ์ 2552	2 กันยายน 2560
ประเภท 5.7.2 กิจการพัฒนา Enterprise Software และ/หรือ Digital Content	MSL	ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดระยะเวลา 7 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ ซึ่งคือวันที่ 30 กันยายน 2558	58-2032-1-01-2-0	14 สิงหาคม 2558	29 กันยายน 2565
ประเภท 5.8 กิจการซอฟต์แวร์ ประเภท Enterprise Software และ Digital Content	SYN	ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ ซึ่งคือวันที่ 22 กรกฎาคม 2551	1776(7)/2552	20 ตุลาคม 2552	19 ตุลาคม 2560

สัญญาสำคัญที่ใช้ในการดำเนินงาน

สัญญาเช่าสำนักงานและสัญญาบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีอาคารที่เป็นกรรมสิทธิ์ โดยอาคารสำนักงานที่ใช้ประกอบธุรกิจ เป็นการเช่าดำเนินการ (Operating Lease) จากบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	ผู้เช่า/ผู้รับบริการ	ผู้ให้เช่า/ผู้ให้บริการ	ค่าตอบแทนตามสัญญา	ระยะเวลาของสัญญา
1) อาคารสำนักงาน เมืองไทย-ภัทร ชั้น 23 อาคารB ยูนิต 252/117(H) ยูนิต 252/118(E) ยูนิต 252/118(F) และ ยูนิต 252/118(G) พื้นที่รวม 481.50 ตารางเมตร	COMAN	บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	สัญญาเช่า 224 บาท ต่อตารางเมตรต่อเดือน (รวม 107,856 บาท ต่อเดือน) สัญญาบริการ 336 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รวม 161,784 บาท)	15 พฤษภาคม 2559 – 14 พฤษภาคม 2561

สัญญาเช่าสำนักงานและสัญญาบริการ (ต่อ)

รายการ	ผู้เช่า/ผู้รับบริการ	ผู้ให้เช่า/ผู้ให้บริการ	ค่าตอบแทนตามสัญญา	ระยะเวลาของสัญญา
2) อาคารกรีฑาหัวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ เลขที่ BTE-TWR.16.1610 ชั้น 16 พื้นที่ 133 ตารางเมตร	MSL	บริษัท กรีฑบุรี จำกัด	สัญญาเช่า 376 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รวม 50,008 บาท ต่อเดือน)	1 มกราคม 2559 – 31 ธันวาคม 2561
3) อาคารกรีฑาหัวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ เลขที่ BTE-TWR.16.1610 ชั้น 16 พื้นที่ 133 ตารางเมตร	MSL	บริษัท เพนต้า 591 จำกัด	สัญญาบริการ 564 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รวม 75,012 บาท)	1 มกราคม 2559 – 31 ธันวาคม 2561
4) อาคารกรีฑาหัวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ เลขที่ BTETWR.16.1608, BTE-TWR.16.1609 ชั้น 16 พื้นที่ 241 ตารางเมตร	MSL	บริษัท กรีฑบุรี จำกัด	สัญญาเช่า 376 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รวม 90,616 บาท ต่อเดือน)	1 ตุลาคม 2559 – 31 พฤษภาคม 2560
5) อาคารกรีฑาหัวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ เลขที่ BTE-TWR.16.1608, BTE-TWR.16.1609 ชั้น 16 พื้นที่ 241 ตารางเมตร	MSL	บริษัท เพนต้า 591 จำกัด	สัญญาบริการ 564 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รวม 135,924 บาท ต่อเดือน)	1 ตุลาคม 2559 – 31 สิงหาคม 2560
6) บ้านเลขที่ 55/165 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร	SYN	คณะบุคคล ลอง บิซ บราเธอร์ฮู้ด	สัญญาเช่า 40,000 บาทต่อเดือน	1 มกราคม 2560 – 1 มกราคม 2563
7) บ้านเลขที่ 55/166 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร	SYN	นายณพพร ลีเลิศยุทธ	สัญญาเช่า 30,000 บาทต่อเดือน	1 สิงหาคม 2558 – 31 กรกฎาคม 2560

สัญญาเช่าสำนักงานและสัญญาบริการ (ต่อ)

รายการ	ผู้เช่า/ผู้รับบริการ	ผู้ให้เช่า/ผู้ให้บริการ	ค่าตอบแทนตามสัญญา	ระยะเวลาของสัญญา
8) บ้านเลขที่ 55/166 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร	SYN	นายณพพร ลีเลิศยุทธ	สัญญาเช่า 33,000 บาทต่อเดือน	1 สิงหาคม 2560 – 31 กรกฎาคม 2562

สัญญากรมธรรม์ประกันภัย

สัญญากรมธรรม์ประกันภัย ฉบับที่ 1

ประเภทกรมธรรม์	กรมธรรม์ประกันภัยธุรกิจขนาดย่อม
ผู้รับประกันภัย	บริษัท เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
ผู้เอาประกันภัย	บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
ระยะเวลาประกัน	16 มิถุนายน 2560 – 16 มิถุนายน 2561
จำนวนทุนประกัน	4,000,000 บาท

ความคุ้มครอง	ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกันภัย
หมวดที่ 1 : อัคคีภัย ไฟฟ้า และความคุ้มครองเพิ่มเติม ได้แก่ ความสูญเสียหรือความเสียหายอันเกิดจากลมพายุภัยที่เกิดจากน้ำ (ไม่รวมน้ำท่วม) การเฉี่ยว และ/หรือการชนของยานพาหนะ อากาศยาน แผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด หรือคลื่นใต้น้ำ หรือสึนามิ การระเบิด	ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่งติดตั้ง ครัว และทรัพย์สินอื่นๆ ภายในอาคาร คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่องถ่ายเอกสาร ห้องประชุม โต๊ะ เก้าอี้	จำกัดสูงสุด 3,000,000 บาท
หมวดที่ 2 : การประกันภัยเงินทดแทนการสูญเสียรายได้จากความคุ้มครองภายใต้หมวดที่ 1		จำกัดสูงสุด 10% ของค่าสินไหมทดแทน
หมวดที่ 3 : โจรกรรม การชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์ที่ปรากฏร่องรอยชัดเจน คุ้มครองความสูญเสียหรือความเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัย คุ้มครองความเสียหายต่อสิ่งปลูกสร้างซึ่งมีทรัพย์สินที่เอาประกันภัย		จำกัดสูงสุด 100,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
หมวดที่ 4 : เงินชดเชยกรณีการเสียชีวิตของผู้เอาประกันภัย และ/หรือสมาชิกในครอบครัว เนื่องจากอุบัติเหตุภายในสถานที่เอาประกันภัยที่เกิดขึ้นภายใต้ความคุ้มครองในหมวดที่ 1 และหมวดที่ 3		จำกัดสูงสุด 100,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
หมวดที่ 5 : ประกันภัยเงินภายในสถานที่เอาประกันภัยในเวลาที่ทำการจากการชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์		จำกัดสูงสุด 50,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
หมวดที่ 6 : กระฉก		จำกัดสูงสุด 50,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
หมวดที่ 7 : ความรับผิดชอบบุคคลภายนอก ภายในสถานที่เอาประกันภัย		จำกัดสูงสุด 500,000 บาท ต่อครั้งต่อปี โดยไม่เกิน 1,500,000 บาทต่อปี

สถานที่ตั้งหรือ เก็บทรัพย์สินเอาประกันภัย	252/118 อาคารสำนักงานเมืองไทย - ภัทร 2 ชั้น 23 ห้อง อี - เอฟ ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
--	--

สัญญากรรมธรรมีประกันภัย ฉบับที่ 2

ประเภทกรรมธรรมี	กรรมธรรมีประกันภัยทรัพย์สิน
ผู้รับประกันภัย	บริษัท แอ็กซ่าประกันภัย จำกัด (มหาชน)
ผู้เอาประกันภัย	บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด
ระยะเวลาประกัน	5 กรกฎาคม 2560 – 5 กรกฎาคม 2561
จำนวนทุนประกัน	1,299,020.73 บาท

ความคุ้มครอง	ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกันภัย
	หมวดที่ 1 : การประกันภัยความเสี่ยงภัยทุกชนิด (รวมถึงการโจรกรรมที่ปรากฏร่องรอยชัดเจน และ กระชกติดตั้งเครื่องจักร) -ทรัพย์สินภายในอาคาร (ไม่รวมสต็อก)	จำกัดสูงสุด 1,299,020.73 บาท
	หมวดที่ 2 : การประกันภัยน้ำท่วมจากความคุ้มครองภายใต้หมวดที่ 1	จำกัดสูงสุด 10% ของความเสียหายและขั้นต่ำ 25,000 บาท ต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้ง แล้วแต่จำนวนใดจะสูงกว่า
	หมวดที่ 3 : การประกันภัยธรรมชาติ ลมพายุ แผ่นดินไหว และลูกเห็บ จากความคุ้มครองภายใต้หมวดที่ 1	รวมกันไม่เกิน 250,000 บาท
	หมวดที่ 4 : ความเสียหายของเครื่องจักรไฟฟ้า หรือเครื่องยนตกลไกที่เกิดจากไฟไหม้หรือฟ้าผ่าเป็นผลประโยชน์เพิ่มเติมจากหมวดที่ 1	จำกัดสูงสุด 50,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
	หมวดที่ 5 : การแตกหักของป้ายโฆษณา และป้ายนิออน เป็นผลประโยชน์เพิ่มเติมจากหมวดที่ 1	จำกัดสูงสุด 20,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
สถานที่ตั้งหรือเก็บทรัพย์สินเอาประกันภัย	689 อาคารกรีฑา ทาวเวอร์แอ็ดเอ็มคิวเทียร์ ชั้น 16 ห้อง 1610 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	

สัญญากรรมธรรมีประกันภัย ฉบับที่ 3

ประเภทกรรมธรรมี	กรรมธรรมีประกันอัคคีภัย
ผู้รับประกันภัย	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)
ผู้เอาประกันภัย	บริษัท ชินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด
ระยะเวลาประกัน	5 เมษายน 2560 – 5 เมษายน 2561
จำนวนทุนประกัน	2,000,000 บาท

ความคุ้มครอง	ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกันภัย
	อค.1.39 : ภัยลมพายุ ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 400,000 บาท
	อค.1.40 : ภัยน้ำท่วม ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 400,000 บาท (10%หรือขั้นต่ำ 10,000.-บาท แล้วแต่จำนวนไหนจะมากกว่าของความเสียหายแต่ละครั้งและทุกครั้ง)
	อค.1.41 : ภัยแผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 400,000 บาท
	อค.1.44 : ภัยเนื่องจากน้ำ(ไม่รวมน้ำท่วม) ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท
	อค.1.45 : ภัยการเฉี่ยวและ หรือการชนของยานพาหนะ ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท
	อค.1.49 : ควันจากเครื่องทำความร้อนและชุดเครื่องอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบอาหาร ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท
	อค.1.50 : ภัยจากการระเบิด ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท
	อค.1.53 : เครื่องไฟฟ้า (สำหรับกรรมธรรมีประกันอัคคีภัย) ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 20,000 บาท
สถานที่ตั้งหรือเก็บทรัพย์สินเอาประกันภัย	บ้านเลขที่ 55/165,166 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร	

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในต่างประเทศ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินโดนีเซีย

คู่สัญญา (1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชันแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
(2) PT. Comanche International Indonesia Co., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)*

วันที่ทำสัญญา 27 กันยายน 2560

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา

- ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้
- ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาด
- ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย และสามารถทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายช่วงเพื่อการจัดจำหน่ายและการทำการตลาดภายในประเทศที่ระบุในสัญญา
- ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ
- ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทฯอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้
- ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ
- บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลล์ หรือเว็บเซิร์ฟเวอร์ ตลอด 24 ชั่วโมง
- บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ
- บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในสถานะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่

หมายเหตุ: บริษัทฯ เคยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 90 ก่อนที่จะขายหุ้นทั้งหมดจำนวน เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 ให้กับผู้ซื้อซึ่งเป็นพนักงานของ PT. Comanche International Indonesia Co., Ltd. ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด และได้แต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินโดนีเซีย (ต่อ)

อัตราค่าตอบแทน

- ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
- ค่าบริการระดับที่สองและสาม (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

อายุสัญญา

- 2 ปีนับตั้งแต่วันที่ 27 กันยายน 2560 และสัญญาจะถูกต้องออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน

การยกเลิกสัญญา

- คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทย

คู่สัญญา (1) บริษัท โคมานชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
(2) Comanche International Vietnam Co., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)*

วันที่ทำสัญญา 27 กันยายน 2560

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา

- ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้
- ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง
- ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย และสามารถทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายช่วงเพื่อการจัดจำหน่ายและการทำการตลาดภายในประเทศที่ระบุในสัญญา
- ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ
- ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้
- ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ
- บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซิร์ฟเวอร์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง
- บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ
- บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่

อัตราค่าตอบแทน

- ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee)
บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
- ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support)
บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

อายุสัญญา

- 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ 27 กันยายน 2560 และสัญญาจะถูกต้องต่อไปโดยอัตโนมัติในปัดถัดไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน

การยกเลิกสัญญา

- คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

หมายเหตุ: บริษัทฯ เคยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ก่อนที่จะขายหุ้นทั้งหมดจำนวน เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 ให้กับผู้ซื้อซึ่งเป็นพนักงานของ Comanche International Vietnam Co., Ltd. ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด และได้แต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศมาเลเซีย

คู่สัญญา (1) บริษัท โคมานชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
(2) Comanche International Malaysia Sdn. Bhd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)*

วันที่ทำสัญญา 19 ตุลาคม 2560

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา

- ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้
- ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง
- ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย และสามารถทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายช่วงเพื่อการจัดจำหน่ายและการทำการตลาดภายในประเทศที่ระบุในสัญญา
- ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ
- ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้
- ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ
- บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซิร์ฟเวอร์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง
- บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ
- บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่

หมายเหตุ: บริษัทฯ เคยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.85 ก่อนที่จะขายหุ้นทั้งหมดจำนวน เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 ให้กับผู้ซื้อซึ่งเป็นพนักงานของ Comanche International Malaysia Sdn. Bhd. ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด และได้แต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทย (ต่อ)

อัตราค่าตอบแทน	<ul style="list-style-type: none"> ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
อายุสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ 19 ตุลาคม 2560 และสัญญาจะถูกต้องออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศจีน

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Guangzhou Automated Systems Limited (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	1 มกราคม 2558

- เงื่อนไขสำคัญในสัญญา**
- ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้
 - ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง
 - ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย
 - ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ
 - ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศจีน (ต่อ)

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลล์ หรือเว็บไซต์ ตลอด 24 ชั่วโมง บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอกเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังสามารถทำงานในสถานะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่
อัตราค่าตอบแทน	<ul style="list-style-type: none"> ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ กำหนดราคาขายให้ตัวแทนจำหน่ายตามตารางราคาที่ตกลงกัน ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 50 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
อายุสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 และสัญญาจะถูกต้องออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 90 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 90 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศลาว

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Lao Asean Trading Co., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	27 กันยายน 2560
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทย (ต่อ)

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลล์ หรือเว็บไซต์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในสถานะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่
อัตราค่าตอบแทน	<ul style="list-style-type: none"> ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
อายุสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ 27 กันยายน 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินเดีย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Comanche Hotel Systems India Private Limited (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	1 พฤษภาคม 2559

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินเดีย (ต่อ)

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลล์ หรือเว็บไซต์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในสถานะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่
อัตราค่าตอบแทน	<ul style="list-style-type: none"> ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
อายุสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2559 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 90 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 90 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศฟิลิปปินส์

คู่สัญญา (1) บริษัท โคแมนซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
(2) Audacity Systems, INC. (“ตัวแทนจำหน่าย”)

วันที่ทำสัญญา 27 กันยายน 2560

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา

- ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้
- ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง
- ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย
- ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ
- ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้
- ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ
- บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลล์ หรือเว็บไซต์ 24 ชั่วโมง
- บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ
- บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่

อัตราค่าตอบแทน

- ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee)
บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
- ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support)
บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศฟิลิปปินส์ (ต่อ)

อายุสัญญา • 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ 27 กันยายน 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในอีกปีถัดไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน

การยกเลิกสัญญา • คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศจีน

คู่สัญญา (1) บริษัท โคแมนซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
(2) Shanghai Hanford Business Consulting Co., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)

วันที่ทำสัญญา 11 กรกฎาคม 2560

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา

- ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้
- ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง
- ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย
- ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ
- ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้
- ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ
- บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลล์ หรือเว็บไซต์ 24 ชั่วโมง
- บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศจีน (ต่อ)

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	• บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่
อัตราค่าตอบแทน	• ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า • ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
อายุสัญญา	• 2 ปีนับตั้งแต่วันที่ 11 กรกฎาคม 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	• คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศสิงคโปร์

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) UBAC Pte., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	11 สิงหาคม 2560

- เงื่อนไขสำคัญในสัญญา**
- ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้
 - ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง
 - ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย
 - ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบกิจการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ
 - ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศสิงคโปร์ (ต่อ)

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	• ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอกอื่นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ
	• บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลล์ หรือเว็บเซิร์ฟเวอร์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง
	• บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ
	• บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่
อัตราค่าตอบแทน	• ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
	• ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
อายุสัญญา	• 2 ปีนับตั้งแต่วันที่ 11 สิงหาคม 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	• คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินเดีย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) IT Bahn India PVT. Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	19 ธันวาคม 2560

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา

- ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้
- ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินเดีย (ต่อ)

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลล์ หรือเว็บไซต์ 24 ชั่วโมง บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่
อัตราค่าตอบแทน	<ul style="list-style-type: none"> ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
อายุสัญญา	2 ปี นับตั้งแต่วันที่ 19 ธันวาคม 2560 และสัญญาจะถูกต้องออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

จากสัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมที่มีผลบังคับใช้ในปัจจุบันทั้งหมด 10 แห่ง ใน 8 ประเทศ การกำหนดอัตราค่าตอบแทนที่บริษัทฯ จะได้รับจากตัวแทนจำหน่าย มี 2 แบบ คือ 1) แบบกำหนดราคาขายให้ตัวแทนจำหน่ายตามตารางราคาที่ตกลงกัน และ 2) แบบกำหนดราคา โดยคิดจากตัวแทนจำหน่ายเป็นอัตราค่าตอบแทนตามมูลค่าคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งในอนาคตเมื่อครบกำหนดสัญญาประเภทที่หนึ่งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเปลี่ยนการกำหนดอัตราค่าตอบแทนมาเป็นแบบที่สอง รวมถึงตัวแทนจำหน่ายที่บริษัทฯ จะแต่งตั้งใหม่ในอนาคต ซึ่งจะช่วยให้เกิดความยืดหยุ่นในการปรับราคาของตัวแทนจำหน่ายแต่ละราย เพื่อให้เป็นไปตามราคาตลาดได้ดีมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการใช้ชื่อบริษัทของตัวแทนจำหน่าย โดยหากตัวแทนจำหน่ายต้องการใช้ชื่อ “Comanche” ในการตั้งชื่อบริษัทนั้น ตัวแทนจำหน่ายจะต้องแจ้งความประสงค์มายังบริษัทฯ และต้องได้รับการยินยอมจากบริษัทฯ ก่อน และบริษัทฯ เป็นผู้มีสิทธิยกเลิกสิทธิการใช้ได้หากตัวแทนจำหน่ายไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงที่ระบุไว้เพื่อรักษาชื่อเสียงที่ดีของบริษัทฯ โดยต้องระบุในสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายให้ชัดเจน

สัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่าย

คู่สัญญา	(1) บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“ตัวแทนจำหน่าย”) (2) Micro Focus Pte Ltd. (“Micro Focus”)
วันที่ทำสัญญา	1 พฤษภาคม 2559
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์และทำตลาดซอฟต์แวร์ได้ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา ตัวแทนจำหน่ายจะต้องจัดทำแผนธุรกิจ (Business Plan) แผนการตลาด (Marketing Plan) เสนอให้ Micro Focus พิจารณา และต้องจำหน่ายซอฟต์แวร์ให้ได้ตามมูลค่าที่ตกลงกันในแต่ละปี ตัวแทนจำหน่ายจะต้องไม่เป็นผู้จัดจำหน่ายให้แก่สินค้าอื่นที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับซอฟต์แวร์ของ Micro Focus หากตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการสนับสนุนทางเทคนิคและการขายแก่ลูกค้า
อัตราค่าตอบแทน	Micro Focus จะจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ตัวแทนจำหน่ายที่อัตราไม่เกินร้อยละ 35 ของยอดขาย
ผลิตภัณฑ์	Micro Focus Enterprise, CORBA, Micro Focus COBOL, Micro Focus Niche และ Software Delivery and Test
อายุสัญญา	12 เดือน นับตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2559 และสัญญาจะถูกต้องออกไปโดยอัตโนมัติไปอีก 12 เดือน เมื่อสัญญาครบกำหนด หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน

สัญญา Teaming Agreement

คู่สัญญา	(1) บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) (2) Dr.Thanachart Ritbumroong (“Data Scientist”)
วันที่ทำสัญญา	22 มิถุนายน 2558

สัญญา Teaming Agreement (๓๖)

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> คู่สัญญาตกลงร่วมมือกันในลักษณะ Mutual Exclusivity กล่าวคือ คู่สัญญาตกลงที่จะไม่ร่วมมือกับบุคคลอื่นในการให้บริการแก่ลูกค้าตามรายชื่อลูกค้าที่ได้ตกลงร่วมกันหรือที่จะได้ตกลงร่วมกันเพื่อเสนองานลูกค้าในการให้บริการ Solution Design for Big Data Solutions, Analytics and Data Management Services (A&DM) MSL เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการให้คำแนะนำและดำเนินการโครงการ และจัดเตรียมการเสนอข้อตกลงให้แก่ลูกค้า โดยเงื่อนไขหรือข้อตกลงในการเสนองานถือเป็นข้อตกลงร่วมกันของทั้ง 2 ฝ่าย โดย MSL และ Data Scientist จะมีข้อตกลงระหว่างกันเป็นสัญญาจ้างช่วง (Subcontract) คู่สัญญาแต่ละฝ่ายแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการให้บริการกับลูกค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญา
อายุสัญญา	<p>สัญญาจะมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 และจะสิ้นสุดเมื่อเกิดเหตุการณ์ดังต่อไปนี้ แล้วแต่ว่าเหตุการณ์ใดจะเกิดขึ้นก่อน</p> <ul style="list-style-type: none"> เมื่อ MSL และ Data Scientist เข้าทำสัญญาจ้างช่วงระหว่างกัน (Subcontract) เมื่อลูกค้ายกเลิกข้อตกลงในการเสนองาน เมื่อมีการแก้ไขข้อตกลงอันเป็นผลให้เกิดการยกเลิกการรับบริการหรือผลลัพท์ เมื่อคู่สัญญาตกลงยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร เมื่อคู่สัญญาไม่สามารถตกลงเข้าทำสัญญาจ้างช่วง (Subcontract) เมื่อพ้นระยะเวลา 2 ปีนับแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาทำการตกลงร่วมกันยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร

สัญญาเกี่ยวกับสินเชื่อเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 MSL ได้ทำสัญญากู้ยืมระยะยาว และสัญญากู้เงินเงินเกินบัญชีกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศแห่งหนึ่ง มีรายละเอียดดังนี้

สัญญากู้เงินระยะยาว

วันที่ทำสัญญา	วันที่ 16 ธันวาคม 2556 (แก้ไขเพิ่มเติม วันที่ 2 พฤศจิกายน 2558)
ผู้กู้	บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("MSL")
วงเงินกู้	1.70 ล้านบาท
ยอดเงินกู้ค้างชำระ	-ไม่มี- (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
ระยะเวลา	7 ปี นับแต่วันที่มีการเบิกเงินกู้ตามสัญญาครั้งแรก
อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ยลอยตัวปรับร้อยละ 2 ต่อปี
หลักประกัน	(1) บุคคลค้ำประกัน โดย นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL (2) บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ในนาม นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา ผู้กู้ยืนยันและรับรองว่าตลอดระยะเวลาที่ผู้กู้ยังมีหนี้สินความรับผิดชอบตามสัญญาหนี้ ผู้กู้จะ

- ไม่จำหน่าย จ่าย โอน ให้เช่า จำนำ จำนอง ก่อให้เกิดภาระติดพัน หรือทำให้ตกอยู่ในความรับผิด หรือเงื่อนไขใดๆ ที่ทำให้มีผลทำให้บุคคลอื่นมีสิทธิเหนือทรัพย์สินของผู้กู้ ไม่ว่าจะโดยประการใดให้แก่ผู้อื่นใดทั้งสิ้น เว้นแต่จะให้แก่ผู้กู้ หรือได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน
- ไม่ให้กู้ยืม หรือให้สินเชื่อ หรือให้การค้ำประกัน หรือรับผิดรับใช้แก่ผู้ใด หรือเข้ารับผิดชอบในการใดของผู้อื่น เว้นแต่ผู้กู้ได้แจ้งให้ผู้ให้กู้ทราบเป็นหนังสือ และผู้ให้กู้ได้พิจารณาแล้วเห็นว่ากรณีดังกล่าวเป็นการดำเนินการตามธุรกิจปกติของผู้กู้
- ไม่ลดทุนจดทะเบียน หรือเข้าควบกับนิติบุคคลอื่น หรือจัดตั้งหรือลงทุนในนิติบุคคลอื่นเพื่อดำเนินงานแทนหรือร่วมกับนิติบุคคลอื่นด้วยประการใดๆ ก็ตาม เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน และนิติบุคคลนั้นๆ จะต้องเข้าร่วมรับผิดชอบในบรรดาหนี้สินตามสัญญานี้ร่วมกับผู้กู้ด้วย
- ไม่กระทำ หรือยินยอมให้มีการเปลี่ยนแปลงสภาพความเป็นนิติบุคคล คณะกรรมการ สัดส่วนการถือหุ้น หรือแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อบังคับ และ/หรือ วัตถุประสงค์ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน

หนังสือสัญญาค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 MSL มีหนังสือสัญญาค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศ 2 แห่ง ในนามของ MSL เพื่อประกันการปฏิบัติตามสัญญาจ้างกับผู้ว่าจ้าง มีรายละเอียดดังนี้

หนังสือสัญญาค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 1

ผู้ค้ำประกัน	ธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 1 (แก้ไขเพิ่มเติมวันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ผู้วางหลักประกัน	บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("MSL")
วัตถุประสงค์	รับจ้างบริการพัฒนาและบำรุงรักษาโปรแกรม
มูลค่าหลักประกัน	3.16 ล้านบาท
มูลค่าหลักประกันคงค้าง	3.16 ล้านบาท
หลักประกัน	(1) บุคคลค้ำประกัน โดย นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL (2) บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ในนาม นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2559 ได้ยกเลิกหลักประกัน (1) และ (2) และได้เปลี่ยนหลักประกันเป็นบัญชีเงินฝาก ในนาม บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด สัญญาค้ำประกัน เพื่อประกันการปฏิบัติงานตามสัญญาจ้างกับผู้ว่าจ้าง

หนังสือสัญญาค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 2

ผู้ค้ำประกัน	ธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 2 (แก้ไขเพิ่มเติมวันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ผู้วางหลักประกัน	บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("MSL")

หนังสือสัญญาฉบับที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 2 (ต่อ)

วัตถุประสงค์	รับจ้างบริการพัฒนาและบำรุงรักษาโปรแกรม
มูลค่าหลักประกัน	0.18 ล้านบาท
มูลค่าหลักประกันคงค้าง	0.18 ล้านบาท
หลักประกัน	บัญชีเงินฝาก ในนาม บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด
ลักษณะสัญญา	สัญญาค้ำประกัน เพื่อประกันการปฏิบัติงานตามสัญญาจ้างกับผู้ว่าจ้าง

สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่ง

สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่งระหว่างบริษัท กับ นายสมบุญณ ศุขวิริยะ

คู่สัญญา (1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
(2) นายสมบุญณ ศุขวิริยะ (“คุณสมบุญณ”)

วันที่ทำสัญญา 14 กรกฎาคม 2559 (แก้ไขเพิ่มเติมวันที่ 9 กันยายน 2559)

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา (1) คุณสมบุญณตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณสมบุญณตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปดำเนินธุรกิจใดๆ อันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองทั้งหมด หรือการเข้าร่วมลงทุนในธุรกิจกับพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงคุณสมบุญณจะไม่เข้าไปซื้อและถือหุ้นส่วนใหญ่ของกิจการใดๆ หรือเข้าไปเป็นหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบในหุ้นส่วนจำกัดใดๆ ที่มีการดำเนินธุรกิจอันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

(2) คุณสมบุญณตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณสมบุญณตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินการโดยตนเองหรือร่วมทุนกับผู้ประกอบการอื่น อันอาจเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ ทั้งนี้ จะไม่รวมถึงธุรกิจและทรัพย์สินที่คุณสมบุญณเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์แต่ไม่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการเพื่อผลตอบแทนในเชิงพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญในอนาคต หรือทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ แต่ไม่มีนัยสำคัญ

(3) คุณสมบุญณตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณสมบุญณตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปลงทุนในบริษัทหรือธุรกิจประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ อันอาจเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ อันเป็นการขัดต่อกฎหมาย รวมถึงประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

การมีผลของสัญญา มีผลบังคับตั้งแต่วันที่มีการลงนามในข้อตกลงจนกระทั่งมีเหตุยกเลิกตามที่ระบุในข้อตกลง

สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่งระหว่างบริษัท กับ นายสมบุญณ ศุขวิริยะ (ต่อ)

เหตุยกเลิกสัญญา (1) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากการเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือ

(2) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่กำหนดขึ้นโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่งระหว่างบริษัท กับ นายอภิชัย สกลสุริยเดช

คู่สัญญา (1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
(2) นายอภิชัย สกลสุริยเดช (“คุณอภิชัย”)

วันที่ทำสัญญา 13 พฤษภาคม 2559 (แก้ไขเพิ่มเติมครั้งที่ 1 วันที่ 14 กรกฎาคม 2559 และแก้ไขเพิ่มเติมครั้งที่ 2 วันที่ 9 กันยายน 2559)

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา (1) คุณอภิชัยตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณอภิชัยตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปดำเนินธุรกิจใดๆ อันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองทั้งหมด หรือการเข้าร่วมลงทุนในธุรกิจกับพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงคุณอภิชัยจะไม่เข้าไปซื้อและถือหุ้นส่วนใหญ่ของกิจการใดๆ หรือเข้าไปเป็นหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบในหุ้นส่วนจำกัดใดๆ ที่มีการดำเนินธุรกิจอันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

(2) คุณอภิชัยตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณอภิชัยตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินการโดยตนเองหรือร่วมทุนกับผู้ประกอบการอื่น อันอาจเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ ทั้งนี้ จะไม่รวมถึงธุรกิจและทรัพย์สินที่คุณอภิชัยเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์แต่ไม่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการเพื่อผลตอบแทนในเชิงพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญในอนาคต หรือทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ แต่ไม่มีนัยสำคัญ

(3) คุณอภิชัยตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณอภิชัยตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปลงทุนในบริษัทหรือธุรกิจประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ อันอาจเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ อันเป็นการขัดต่อกฎหมาย รวมถึงประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

การมีผลของสัญญา มีผลบังคับตั้งแต่วันที่มีการลงนามในข้อตกลงจนกระทั่งมีเหตุยกเลิกตามที่ระบุในข้อตกลง

สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่งระหว่างบริษัทฯ กับ นายอภิชัย สกุลสุริยเดช (ต่อ)

เหตุยกเลิกลสัญญา

- (1) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือ
- (2) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่กำหนดขึ้นโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ ได้กำหนดกรอบการดำเนินการตามนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนี้

1) บริษัทฯ จะลงทุนในกิจการของบริษัทที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือบริษัทฯ จะลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ

2) การควบคุมและบริหารงาน บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม

2.1) บริษัทฯ จะส่งบุคคลที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์หรือมีความเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจไปดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหาร อย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมดังกล่าว เพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารกิจการของบริษัทฯ

2.2) กรรมการหรือผู้บริหารซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัทฯ จะต้อง 2.2.1) มีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

2.2.2) ทำหน้าที่ในการกำกับดูแลบริษัทฯ ร่วม ให้บริหารจัดการ หรือดำเนินงานต่างๆ ตามกรอบแนวทางที่บริษัทฯ กำหนด

2.2.3) ใช้ดุลยพินิจตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ที่อนุมัติในเรื่องที่สำคัญของบริษัทฯ

2.2.4) รายงานผลการดำเนินงานให้บริษัทฯ ทราบตามความเหมาะสม เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ



COMANCHE

INTERNATIONAL
COMANCHE INTERNATIONAL ANNUAL REPORT 2017

โครงการในอนาคต

ในช่วงปี 2560 - 2562 บริษัทมีแผนที่จะขยายขอบเขตการทำธุรกิจให้กว้างมากขึ้น จากการเป็นผู้นำในการพัฒนาและให้บริการโปรแกรมด้านการบริหารงานโรงแรมครบวงจรระดับประเทศ ไปสู่การเป็นผู้นำในการพัฒนาและให้บริการโปรแกรมด้านการบริหารการท่องเที่ยวแบบครบวงจรในระดับประเทศและต่างประเทศ ซึ่งจะเป็นพื้นฐานที่สำคัญที่จะผลักดันให้บริษัทฯ ก้าวไปเป็นผู้นำระดับภูมิภาคในอนาคต

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะทำการศึกษาโอกาสที่จะเข้าร่วมลงทุนกับบริษัทอื่น ซึ่งเป็นผู้พัฒนาและให้บริการระบบโปรแกรมอื่นที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวที่สำคัญภายในปี 2562 ได้แก่ ระบบบริหารงานห้องอาหาร ระบบบริหารงานสปา ระบบบริหารงานสนามกอล์ฟและสมาชิก ระบบรถเช่า และระบบการจองเพื่องานท่องเที่ยว ทั้งแบบธุรกิจ

กับธุรกิจ (B2B) และธุรกิจกับลูกค้า (B2C) เป็นต้น โดยระบบงานโปรแกรมดังกล่าว บริษัทฯ จะต้องสามารถนำมาต่อเชื่อมกับระบบบริหารงานโรงแรมของบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับโปรแกรมของบริษัทฯ และส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันต่อไปในระยะยาว

ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดหลักเกณฑ์และกรอบการลงทุนสำหรับบริษัทที่จะเข้าร่วมลงทุนที่สำคัญ ดังนี้

1. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการโปรแกรมด้านการบริหาร การจัดการห้องอาหารแบบครบวงจร ได้แก่ ระบบการจองโต๊ะ การคิดเงิน การคำนวณต้นทุน ตลอดจนการเก็บประวัติการใช้บริการของลูกค้า
2. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการระบบบริหารงานสปา ซึ่งมีโปรแกรมรองรับงานแบบครบวงจร ตั้งแต่การจองโปรแกรมสปา รวมถึงห้องและพนักงานให้บริการสปา การคิดเงิน งานด้านบัญชีและบริหาร ตลอดจนการเก็บประวัติการใช้บริการของลูกค้า
3. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการระบบบริหารงานสนามกอล์ฟและสมาชิก ซึ่งมีโปรแกรมรองรับงานแบบครบวงจร ตั้งแต่การจองสนาม การคิดเงิน งานด้านบัญชีและบริหาร ตลอดจนการเก็บประวัติการใช้บริการของลูกค้า
4. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการระบบบริหารงานรถเช่า ซึ่งมีโปรแกรมรองรับงานแบบครบวงจร ตั้งแต่การจองรถเช่า หรือการบริการให้เช่าในส่วนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว อาทิเช่น เช่าเรือ การคิดเงิน งานด้านบัญชีและบริหาร ตลอดจนการเก็บประวัติการใช้บริการของลูกค้า
5. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการระบบการจองเพื่องานท่องเที่ยวทั้งแบบ ธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) และธุรกิจกับลูกค้า (B2C) โดยตรง ซึ่งมีโปรแกรมแบบครบวงจรกับ โรงแรม ห้องอาหาร สปา สนามกอล์ฟ สนามบิน และรถเช่า เพื่อรองรับการจองและอำนวยความสะดวกให้แก่พนักงานท่องเที่ยวจากแหล่งเดียว

ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาทหรือเข้าเกี่ยวข้องกับคดีความหรือการดำเนินการทางกฎหมายอื่นใด ที่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่เป็นจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นอย่างมีนัยสำคัญตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทฯ

ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: Comanche International Public Company Limited
การประกอบธุรกิจ	: เป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้บริหารงานโรงแรม (Business Solutions Software for Hotel) และลงทุนในบริษัทอื่น
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 252/118 ชั้น 23 ห้องอี-เอฟ อาคารสำนักงานเมืองไทย-ภัทร 2 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์	: 0-2693-3569
โทรสาร	: 0-2693-3577
เว็บไซต์	: www.comancheinternational.com
ทุนจดทะเบียน	: 67,000,000 บาท
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	: 67,000,000 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	: 0.50 บาท

ข้อมูลเกี่ยวกับนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: MSL Software (Thailand) Company Limited
การประกอบธุรกิจ	: ให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของดิจิทัลโซลูชัน เพื่อใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: สำนักงานยูนิต 1610 ชั้น 16 เลขที่ 689 ภิรัชทาวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์	: 0-2042-8300
เว็บไซต์	: www.mslsoftware.com
ทุนจดทะเบียน	: 23,461,300 บาท
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	: 23,461,300 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	: 100.00 บาท

ข้อมูลเกี่ยวกับนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

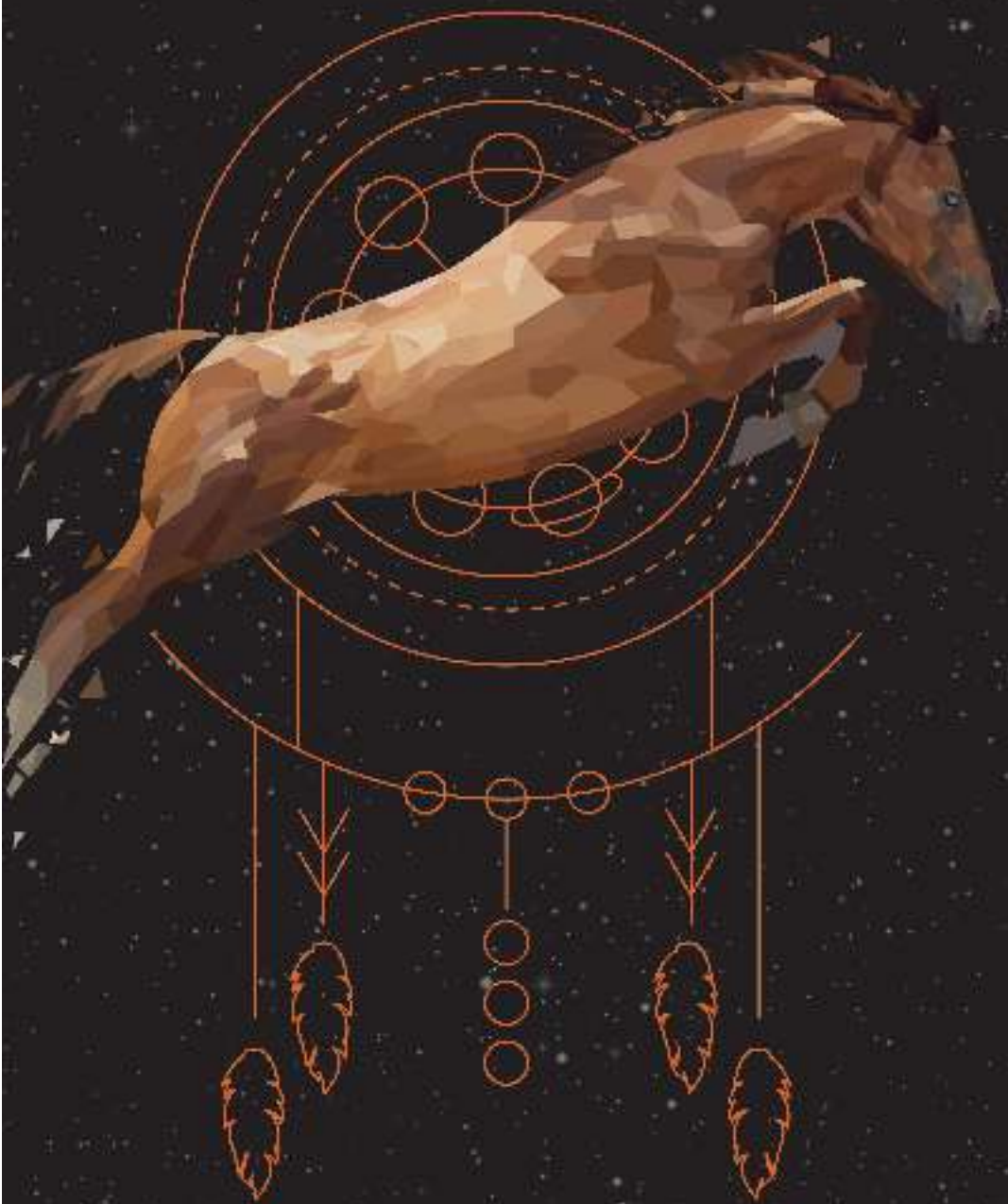
ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: Synature Technology Company Limited
การประกอบธุรกิจ	: เป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้บริหารจัดการร้านอาหาร ค้าปลีกและบริการ (Business Solutions Software for Restaurant, Retail and spa)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 55/165 หมู่บ้านบ้านกลางเมือง ซอยลาดพร้าว 88 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์	: 0-2530-3835-6
โทรสาร	: 0-2530-3092
เว็บไซต์	: www.synaturegroup.com
ทุนจดทะเบียน	: 10,000,000 บาท
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	: 10,000,000 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	: 100.00 บาท

ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

ผู้สอบบัญชี	: บริษัท ดีลรอยท์ หูซ โรมัทส โซยยศ สอบบัญชี จำกัด เอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ชั้น 23-27 เลขที่ 11/1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ : 0-2034-0000 โทรสาร : 0-2034-0100
ผู้ตรวจสอบภายใน	: บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด เลขที่ 92/204 หมู่ที่ 5 หมู่บ้านนันทนาการเดิน ซอยท่าอิฐ ถนนรัตนวิ-เบสร์ ตำบลบางรักน้อย อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี โทรศัพท์ 0-2526-6100, 0-2526-7811
ที่ปรึกษาการเงิน	: บริษัท หลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด อาคารบางกอกซิตี้ทาวเวอร์ ชั้น 25-26, 29 เลขที่ 179 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 0-2343-9511 โทรสาร 0-2343-9683

นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ :

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : 0-2009-9000
โทรสาร : 0-2009-9991
SET Contact center: 0-2009-9999
Website: <http://www.set.or.th/tsd>
E-mail: SETContactCenter@set.or.th



การจัดการ
และการทำทัณฑ์พลกิจการ

ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

ผู้ถือหุ้น

รายชื่อและสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 7 มีนาคม 2561

ลำดับ	ผู้ถือหุ้นรายใหญ่	จำนวนหุ้น (หุ้น)	%หุ้น
1.	นายสมบูรณ์ ศุขวิริยะ	40,798,600	30.45
2.	นายอภิชัย สกลสุริยเดช	39,199,000	29.25
3.	นางวัชรวิริยะ ศุขวิริยะ	5,101,000	3.81
4.	นายคเชนทร์ เบญจกุล	4,701,500	3.51
5.	นายวสรณ์ อนุรักษวงศ์ศรี	4,302,600	3.21
6.	นายแสงชัย วสุนธรา	1,500,000	1.12
7.	น.ส.ศรินทร์ทิพย์ สุนทรชัย	1,380,000	1.03
8.	นายเขวาร์ตัน เวศม์ภิณโย	975,000	0.73
9.	น.ส.อรพรรณ สาระพุทธรัตน์	919,600	0.69
10.	นายณัฐดนัย งามมหารัตน์	812,800	0.61
11.	นายพิพัฒน์ เจริญภาพร	810,700	0.61
12.	น.ส.กัลลดารัตน์ พรระคประพันธ์	700,000	0.52

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2560 ประชุมเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังการหักภาษีเงินได้นิติบุคคลของงบการเงินเฉพาะกิจการ และหลังหักสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายกำหนด

อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลนอกจากจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการประจำปีแล้วยังต้องคำนึงถึงกระแสเงินสดและแผนการลงทุนในอนาคตของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นสำคัญ รวมทั้ง

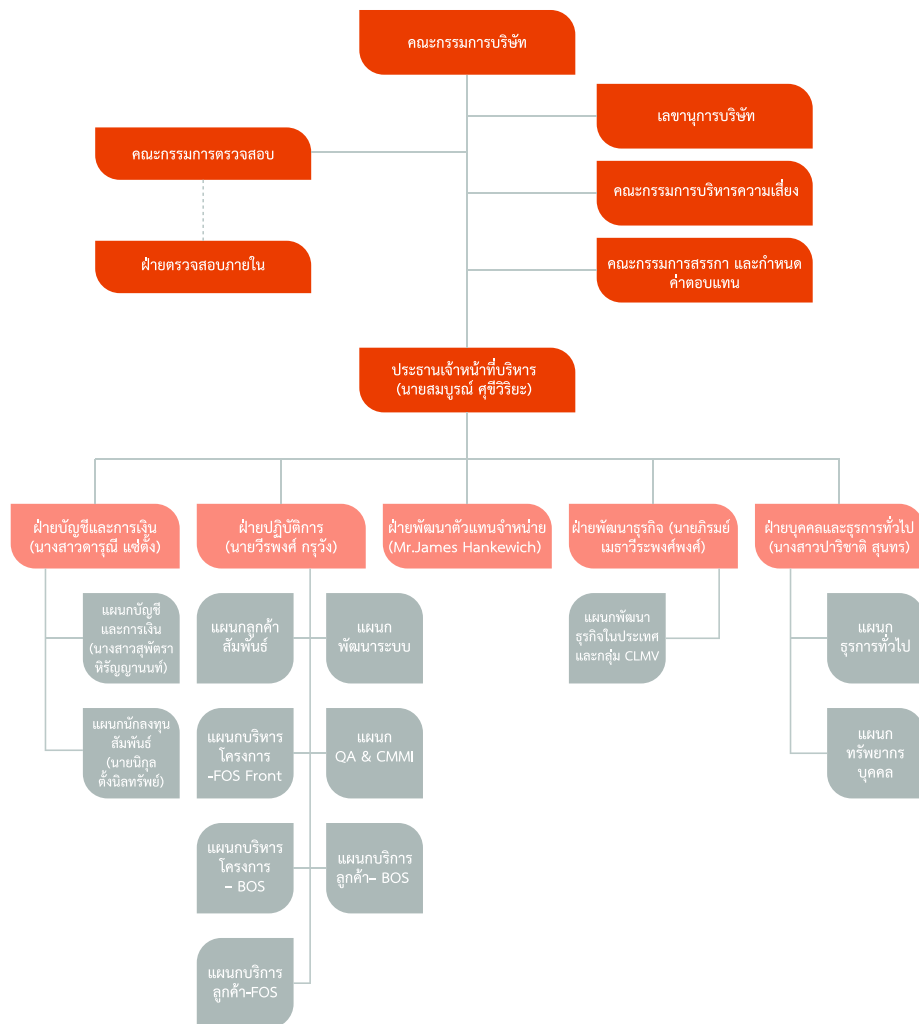
เงื่อนไขทางกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ มติคณะกรรมการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ที่อนุมัติให้จ่ายเงินปันผลจะต้องนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อขออนุมัติ อนึ่งคณะกรรมการบริษัทมีอำนาจในการพิจารณาจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้หากเห็นว่าบริษัทฯ มีกำไรและการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวมีความเหมาะสมและไม่กระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ จะต้องรายงานการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวถัดไป



COMANCHE

INTERNATIONAL
COMANCHE INTERNATIONAL ANNUAL REPORT 2017

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีโครงสร้างองค์กร ดังนี้



โครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการ 4 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ
 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน โดยมีรายละเอียดของคณะกรรมการแต่ละชุด
 ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายชนิตร์ ชาญชัยณรงค์	ประธานกรรมการ / กรรมการอิสระ
2.	นายสมบูรณ์ ศุขศิริยะ	กรรมการ / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
3.	นายอภิชัย สกุลสุริยะเดช	กรรมการ
4.	นายกันชนะพล เกียรติ มาเซลล์	กรรมการ
5.	นายนิมิต ชีเรียล วัน คอมเพอร์นอร์ลเลอ	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ
6.	นางตลฤดี พรทิพัฒน์	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
7.	นายสุพจน์ แก้วมณี	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

ข้อจำกัดอำนาจของกรรมการ

- ໄມ້ -

การประชุมคณะกรรมการบริษัทระหว่างปี 2558 - 2560

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม*		
		2558	2559	2560
1.	นายชินทร ขาญชัยณรงค์	2/2	5/6	6/6
2.	นายสมบูรณ์ ศุขีวริยะ	5/5	6/6	6/6
3.	นายอภิชัย สกฤตสุริยเดช ¹	3/3	5/6	6/6
4.	นายกันชนะพล เกียรติ มาเซลล์ ซีเรียล วัน คอมเพอร์นอร์ลเอด	2/2	6/6	4/6
5.	นายฉิม ดันติยาสวัสดิกุล	2/2	6/6	6/6
6.	นางดลฤดี พรพิพัฒน์	2/2	6/6	6/6
7.	นายกฤษณ์ พานิชพันธ์ ²	2/2	5/6	1/6
8.	นายสุพจน์ แก้วมณี ²	-	-	4/5
9.	นางวัชรีย์ ศุขีวริยะ ¹	2/2	-	-

หมายเหตุ:* จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัท พิจารณาจากจำนวนครั้งตามระยะเวลาที่แต่ละกรรมการทำหน้าที่เป็นกรรมการบริษัท /

¹ นางวัชร ศุขีวริยะ ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการ โดยนายอภิชัย สกฤตย์เดช ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัทแทนจากมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558

² นายภุชงค์ พานิชพันธ์ ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการ/คณะกรรมการตรวจสอบ โดยนายสุพจน์ แก้วมณี ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท/คณะกรรมการตรวจสอบแทนจากมติที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560

2.2 คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ประกอบด้วยกรรมการ 3 ท่าน ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายฉิม ดันติยาสวัสดิกุล	ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
2.	นางชลลฤดี พรพิพัฒน์	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
3.	นายสุพจน์ แก้วมณี	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ

ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านการเงินและการบัญชีเพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน คือ นางชลลฤดี พรพิพัฒน์ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี สาขาวิชาการบัญชี จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

โดยมีนายนิกุล ตั้งนิลทรัพย์ ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2560

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการตรวจสอบ

กรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี หรือเท่ากับวาระการดำรงตำแหน่งของการเป็นกรรมการบริษัท ทั้งนี้ เมื่อครบวาระดังกล่าวกรรมการตรวจสอบที่พ้นจากตำแหน่งอาจได้รับแต่งตั้งใหม่อีกได้ตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นว่าเหมาะสม

การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบระหว่างปี 2558 - 2560

จำนวนครั้งและการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบแต่ละท่านมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม		
		ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
1.	นายฉิม ดันติยาสวัสดิกุล	1/1	10/10	4/4
2.	นางชลลฤดี พรพิพัฒน์	1/1	10/10	4/4
3.	นายภุชงค์ พานิชพันธ์ ¹	1/1	8/10	1/4
4.	นายสุพจน์ แก้วมณี ¹	-	-	3/4

หมายเหตุ: ¹ นายภุชงค์ พานิชพันธ์ ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการ/คณะกรรมการตรวจสอบ โดยนายสุพจน์ แก้วมณี ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท/คณะกรรมการตรวจสอบแทนจากมติที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560

2.3 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ประกอบด้วยสมาชิกทั้งหมด 6 ท่าน ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นางชลลฤดี พรพิพัฒน์	ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
2.	นายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ	กรรมการบริหารความเสี่ยง
3.	นายอภิชัย สกฤตย์เดช	กรรมการบริหารความเสี่ยง
4.	นายกันชนะพล เกียรติ มาเซลล์	กรรมการบริหารความเสี่ยง
5.	นางสาวดารุณี แซ่ตั้ง	กรรมการบริหารความเสี่ยง
6.	นายวีรพงศ์ กรูวัง	กรรมการบริหารความเสี่ยง

โดยมีนางสาวปาริชาติ สุนทร ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2559

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการบริหารความเสี่ยง

กรรมการบริหารความเสี่ยงมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี ทั้งนี้ เมื่อครบวาระดังกล่าวกรรมการบริหารความเสี่ยงที่พ้นตำแหน่งอาจได้รับการแต่งตั้งใหม่อีกได้ ตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นว่าเหมาะสม

การประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงระหว่างปี 2558 - 2560

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2559 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง โดยจำนวนครั้งและการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงแต่ละท่านมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม		
		ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
1.	นางชลลฤดี พรพิพัฒน์	-	2/2	1/1
2.	นายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ	-	2/2	1/1
3.	นายอภิชัย สกฤตย์เดช	-	0/2	1/1
4.	นายกันชนะพล เกียรติ มาเซลล์	-	2/2	1/1
5.	นางสาวดารุณี แซ่ตั้ง	-	2/2	1/1
6.	นายวีรพงศ์ กรูวัง	-	2/2	1/1

2.4 คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน (Nomination and Remuneration Committee)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวนทั้งสิ้น 3 ท่าน ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นางคลฤดี พรทิพัฒน์	ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
2.	นายฉิม ตันติยาสวัสดิกุล	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
3.	นายสุพจน์ แก้วมณี	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

โดยมีนายนิกุล ตั้งนิลทรัพย์ ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ซึ่งได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2560 เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2560

การประชุมคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนระหว่างปี 2558 - 2560

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2560 เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2560 ได้แต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนโดยจำนวนครั้งและการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนแต่ละท่านมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม	ปี 2558		
			ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
1.	นางคลฤดี พรทิพัฒน์	-	-	-	1/1
2.	นายฉิม ตันติยาสวัสดิกุล	-	-	-	1/1
3.	นายสุพจน์ แก้วมณี	-	-	-	1/1

2.5 เลขานุการบริษัท

เลขานุการบริษัทมีขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบตามที่กำหนดในมาตรา 89/15 และมาตรา 89/16 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมถึงที่ได้มีการปรับปรุง) โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2560 ประชุมเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2560 มีมติแต่งตั้งให้ นายนิกุล ตั้งนิลทรัพย์ ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการบริษัท โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบ ดังนี้

- 1) จัดทำและเก็บรักษาเอกสาร ดังต่อไปนี้
 - (ก) ทะเบียนกรรมการ
 - (ข) หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานการประชุมคณะกรรมการ และรายงานประจำปีของบริษัท
 - (ค) หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น

นอกจากนี้ เลขานุการบริษัทยังมีหน้าที่อื่นๆ ตามที่บริษัทฯ มอบหมาย ดังนี้

- 1) หน้าที่ในการดำเนินการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท และการประชุมผู้ถือหุ้น
- 2) ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภายในบริษัทฯ ให้ปฏิบัติ
- 2) เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสีย ที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร
- 3) จัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสีย ตามมาตรา 89/14 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ให้ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ ทราบภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่บริษัทได้รับรายงานนั้น และบริษัทต้องจัดให้มีระบบการรักษาเอกสาร หรือหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับการแสดงข้อมูล และดูแลให้มีการเก็บรักษาให้ถูกต้อง ครบถ้วน และสามารถตรวจสอบได้ ภายในระยะเวลาไม่น้อยกว่า 5 ปี นับแต่วันที่มีการจัดทำเอกสารหรือข้อมูลดังกล่าว
- 4) ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

ตามมติคณะกรรมการบริษัทและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
3) ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานที่กำกับดูแล เช่น สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และดูแลการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศต่อหน่วยงานที่กำกับดูแลและสาธารณชนให้ถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมาย

4) จัดให้มีการปฐมนิเทศ ให้คำแนะนำแก่กรรมการที่ได้รับแต่งตั้งใหม่

5) หน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทในกรณีที่เลขานุการบริษัทพ้นจากตำแหน่ง หรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้ คณะกรรมการบริษัทจะต้องแต่งตั้งเลขานุการบริษัท

คนใหม่ภายใน 90 วัน นับแต่วันที่เลขานุการบริษัทคนเดิมพ้นจากตำแหน่ง หรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้ ทั้งนี้ คณะกรรมการมีอำนาจมอบหมายให้กรรมการคนใดคนหนึ่งปฏิบัติหน้าที่แทนในช่วงเวลาดังกล่าวได้ โดยที่นายนิกุล ตั้งนิลทรัพย์ ได้ผ่านการอบรมหลักสูตรผู้ปฏิบัติงานเลขานุการบริษัท (รุ่นที่ 85) จากสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทยแล้ว ซึ่งประวัติของผู้ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัทปรากฏตามเอกสารแนบ 1

2.6 ผู้บริหาร (Management Team) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวนทั้งสิ้น 7 ท่าน ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2.	นายวิรงศ์ กรวั่ง	ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ
3.	นางสาวดารุณี แซ่ตั้ง	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
4.	นายเจมส์ แองค์เควิช	ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาตัวแทนจำหน่าย
5.	นายภิรมย์ เมธาวิระพงศ์	รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
6.	นางสาวปาริชาติ สุนทร	รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายทรัพยากรบุคคลและธุรการทั่วไป
7.	นางสาวสุพัตรา หิรัญยานนท์	ผู้จัดการแผนกบัญชีการเงิน

3. คำตอบแผนกรรมการและผู้บริหาร

3.1 คำตอบแผนกรรมการ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2560 ประชุมเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2560 ได้มีมติอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการให้แก่คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ดังรายละเอียดที่ปรากฏด้านล่าง ส่วนคำตอบแทนของกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนนั้น ได้มีมติอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2560 วันที่ 9 พฤศจิกายน 2560 โดยบริษัทจะนำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เพื่ออนุมัติต่อไป

1. เบี้ยประชุม

ตำแหน่ง	ค่าเบี้ยประชุมต่อครั้ง
ประธานกรรมการบริษัท	40,000 บาท
กรรมการบริษัท	25,000 บาท
ประธานกรรมการตรวจสอบ	30,000 บาท

1. เบี้ยประชุม (ต่อ)

ตำแหน่ง	ค่าเบี้ยประชุมต่อครั้ง
กรรมการตรวจสอบ (ที่มีความสามารถในการสอบทางการเงิน)	30,000 บาท
กรรมการตรวจสอบ	25,000 บาท
กรรมการบริหารความเสี่ยง (เฉพาะกรรมการที่มีได้เป็นผู้บริหารหรือพนักงาน)	25,000 บาท
กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	25,000 บาท

2. โบนัสกรรมการ
- ไม่มี -

3.2 ค่าตอบแทนผู้บริหาร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีผู้ดำรงตำแหน่งเทียบเท่าผู้บริหารทั้งสิ้น 7 ท่าน ซึ่งทางบริษัท มีการจ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารคิดเป็นจำนวนเงินตามประเภทค่าตอบแทนดังนี้

ค่าตอบแทนผู้บริหาร	ปี 2558 บาท	ปี 2559 บาท	ปี 2560 บาท
ผู้บริหาร (คน)	5	6	7
เงินเดือน เบี้ยเลี้ยง และค่าตอบแทนอื่น	5,879,270	9,042,405	12,564,024
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	197,326	322,263	421,321
รวม	6,076,596	9,364,668	12,985,345

ทั้งนี้ ในงวดปี 2559 และ งวดปี 2560 คณะกรรมการได้รับเบี้ยประชุม โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อคณะกรรมการ	ปี 2559 (บาท)				ปี 2560 (บาท)				
		กรรมการบริษัท	กรรมการตรวจสอบ	กรรมการบริหารความเสี่ยง	รวม	กรรมการบริษัท	กรรมการตรวจสอบ	กรรมการบริหารความเสี่ยง	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	รวม
1.	นายชนิตร์ ชาญชัยณรงค์	200,000	-	-	200,000	240,000	-	-	-	240,000
2.	นายสมบูรณ์ ศุขวิริยะ	150,000	-	-	150,000	150,000	-	-	-	150,000
3.	นายอภิชาติ สกลสุริยเดช	125,000	-	-	125,000	150,000	-	-	-	150,000
4.	นายกันชนะพล เกียรติ มาเซลล์ ซีเรียล วัน คอมเพอร์นอลส์เลอ	150,000	-	-	200,000	100,000	-	25,000	-	125,000
5.	นายฉิม ตันติยาสวัสดิกุล	150,000	300,000	50,000	450,000	150,000	120,000	-	25,000	295,000
6.	นางดลฤดี พรพิพัฒน์	150,000	300,000	50,000	500,000	150,000	120,000	25,000	25,000	320,000
7.	นายภุชงค์ พานิชพันธ์	125,000	200,000	-	325,000	25,000	25,000	-	-	50,000
8.	นายสุพจน์ แก้วมณี	-	-	-	-	100,000	75,000	-	25,000	200,000
	รวม	1,050,000	800,000	100,000	1,950,000	1,065,000	340,000	50,000	75,000	1,530,000

4. บุคลากร

ณ สิ้นปี 2558-2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีจำนวนพนักงานรวมทั้งสิ้น 107 คน 125 คน และ 144 คน ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดตามฝ่ายงานดังนี้

ฝ่าย/แผนก	ปี 2558 (คน)	ปี 2559 (คน)	ปี 2560 (คน)
ผู้บริหาร	5	6	7
ฝ่ายทรัพยากรบุคคลและธุรการทั่วไป	3	5	5
แผนกทรัพยากรบุคคล	1	2	2
แผนกธุรการทั่วไป	2	3	3
ฝ่ายบัญชีและการเงิน	1	3	4
แผนกบัญชีและการเงิน	1	3	3
แผนกนักลงทุนสัมพันธ์	0	0	1
ฝ่ายปฏิบัติการ	43	54	66
แผนก QA & CMMI	3	4	4
แผนกบริการลูกค้า – BOS	7	10	9
แผนกบริการลูกค้า – FOS	9	10	16
แผนกบริการลูกค้ารายใหญ่	2	2	0
แผนกบริหารโครงการ – BOS	5	5	7
แผนกบริหารโครงการ – FOS	7	9	11
แผนกพัฒนาระบบ	8	11	16
แผนกลูกค้าสัมพันธ์	2	3	3
ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ	0	3	2
แผนกพัฒนาธุรกิจในประเทศและกลุ่ม CLMV	0	3	2
เลขานุการบริษัท	1	0	1
รวมพนักงานของบริษัทฯ	53	71	85
พนักงานบริษัทย่อย - MSL	10	16	23
พนักงานบริษัทย่อย - SYN	44	38	43
รวมพนักงานของกลุ่มบริษัท	107	125	151

4.1 ค่าตอบแทนพนักงาน

ในปี 2558 – 2560 บริษัทฯ ได้จ่ายค่าตอบแทนพนักงานคิดเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้นประมาณ 24.45 ล้านบาท, 36.05 ล้านบาท และ 48.61 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งค่าตอบแทนดังกล่าวได้แก่ เงินเดือน ค่าล่วงเวลา ค่าคอมมิชชั่น โบนัส เบี้ยเลี้ยงเงินประกันสังคม เงินสมทบเงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และสวัสดิการอื่นๆ

4.2 ข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญใน 3 ปีที่ผ่านมา

-ไม่มี-

4.3 นโยบายพัฒนาบุคลากร

กลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะส่งเสริม และพัฒนาบุคลากรในแต่ละระดับชั้นอย่างต่อเนื่องให้มีความรู้ ความชำนาญ และความสามารถในการปฏิบัติงานเพิ่มขึ้นอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการฝึกอบรมทั้งภายในและภายนอกแผนกฝึกอบรมประจำปี เพื่อให้เกิดการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพสูงสุดต่อบริษัทฯ และเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด โดยแบ่งการพัฒนาในระดับต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ระดับบริหาร : บริษัทฯ มุ่งเน้นเรื่องการพัฒนาทักษะด้านการบริหารจัดการ ภาวะความเป็นผู้นำของบุคลากรในระดับบริหาร และวิสัยทัศน์ในการเป็นผู้นำขององค์กร เพื่อให้ผู้บริหารสามารถบริหารงานได้บรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

2. ระดับหัวหน้างาน : บริษัทฯ มุ่งเน้นเรื่องการพัฒนาด้านการจัดการบริหารเบื้องต้น ทักษะการเป็นหัวหน้างาน การสร้างทีมงาน และการสร้างความร่วมมือในการทำงาน ทักษะการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพทั้งภายในและภายนอกองค์กร ตลอดจนการส่งเสริมพัฒนาความรู้ความเข้าใจเฉพาะทาง

3. ระดับพนักงาน : บริษัทฯ มุ่งเน้นเรื่องการสร้างความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในงานที่ตนเองรับผิดชอบ สร้างแรงจูงใจให้เกิดการพัฒนาตนเองอย่างสม่ำเสมอ และการมีทัศนคติที่ดีต่อฝ่ายบริหารและบริษัทฯ

การกำกับดูแลกิจการ

นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ มีการบริหารงานโดยยึดถือแนวปฏิบัติตามหลักการการกำกับดูแลกิจการที่ดี (The Principles of Good Corporate Governance) ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) โดยบริษัทฯ ได้กำหนดเป็นนโยบายเพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีการกำกับดูแลกิจการที่โปร่งใสสามารถตรวจสอบได้ และเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ลงทุน บริษัทฯ จะเปิดเผยข้อมูลให้กับสาธารณะและผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อระบบการควบคุมและตรวจสอบภายในส่วนในด้านการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ พยายามควบคุมและบริหารความเสี่ยงอย่างใกล้ชิด และคำนึงถึงเรื่องจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยดำรงไว้ซึ่งความเป็นธรรมต่อคู่ค้า ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ซึ่งมีสาระสำคัญแบ่งออกเป็น 5 หมวดดังนี้

หมวดที่ 1 : สิทธิของผู้ถือหุ้น (Rights of Shareholders)

บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) มีการบริหารงานที่ตระหนักและเล็งเห็นถึงความสำคัญต่อการเคารพในสิทธิและความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้นทุกราย จึงได้กำหนดนโยบายการอำนวยความสะดวกและส่งเสริมให้นักลงทุนทุกรายได้มีส่วนร่วมในการเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ จะดำเนินการดังนี้

การดำเนินการก่อนการประชุม

การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ของบริษัทฯ ได้จัดขึ้นเมื่อวันศุกร์ที่ 28 เมษายน 2560 เวลา 10.00 น. ณ ห้องฟอรัม ชั้น 3 โรงแรมแกรนด์ เมอร์เคียว ฟอรัม เลขที่ 1 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร โดยบริษัทฯ ได้จัดส่งหนังสือเชิญประชุมและเอกสารประกอบแก่ผู้ถือหุ้นทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ในวันที่ 10 เมษายน 2560 ซึ่งเป็นการดำเนินการล่วงหน้ามากกว่า 14 วัน และได้เปิดเผยหนังสือเชิญประชุมพร้อมเอกสารประกอบบนเว็บไซต์ของบริษัทที่ <http://www.comancheinternational.com/investor.php> เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2560

หนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ มีข้อมูลที่ถูกต้อง เพียงพอ โดยกำหนดวาระการประชุมไว้เป็นเรื่องราวอย่างชัดเจน ดังมีรายละเอียดดังนี้

1. มีแบบฟอร์มลงทะเบียนที่มีหมายเลขบาร์โค้ดแนบไปพร้อมกับหนังสือเชิญประชุม เพื่อเพิ่มความรวดเร็วในการลงทะเบียนให้กับผู้ถือหุ้น
2. แนบหนังสือมอบฉันทะ คือ แบบ ก. ข. และ ค. เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถเลือกใช้ตามแบบที่เหมาะสม
3. สำเนารายงานการประชุมผู้ถือหุ้นครั้งก่อน
4. วาระการเลือกตั้งกรรมการ ได้รับรายละเอียดของกรรมการที่เสนอ ได้แก่ ชื่อ-นามสกุล อายุ ประวัติการศึกษา

ประวัติการทำงาน ประวัติการอบรมจัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) จำนวนบริษัทที่ดำรงตำแหน่งกรรมการโดยแยกเป็นหัวข้อบริษัทจดทะเบียนและบริษัททั่วไป ประเภทของกรรมการที่เสนอ ข้อมูลการเข้าร่วมประชุมในปีที่ผ่านมา วันเริ่มต้นดำรงตำแหน่งในบริษัทและวาระการดำรงตำแหน่งตั้งแต่ได้รับการแต่งตั้ง

5. ข้อกำหนดของบริษัทเกี่ยวกับคุณสมบัติของกรรมการอิสระ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาในการเลือกตั้งกรรมการอิสระ

6. วาระแต่งตั้งผู้สอบบัญชี ไร่ระบุชื่อผู้สอบบัญชี บริษัทที่สังกัด การศึกษา ประสบการณ์และความสามารถของผู้สอบบัญชี ความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี และค่าบริการสอบบัญชี เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้พิจารณาความสามารถและความเหมาะสมของผู้สอบบัญชีได้

7. วาระอนุมัติจ่ายเงินปันผล ระบุนโยบายการจ่ายปันผล จำนวนเงินปันผลที่เสนอจ่าย และสถิติการจ่ายเงินปันผล

8. คำชี้แจงวิธีการมอบฉันทะ การลงคะแนน และหลักฐานที่ต้องนำมาแสดงในวันประชุม

9. ข้อมูลของกรรมการผู้รับมอบฉันทะจากผู้ถือหุ้น ซึ่งมี 3 ท่านและหนึ่งในนั้นเป็นกรรมการอิสระเพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถพิจารณาฉันทะให้เข้าประชุมและออกเสียงลงคะแนนแทน

10. ข้อบังคับของบริษัทในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการประชุมผู้ถือหุ้น

11. แผนที่แสดงสถานที่สำหรับประชุมสำหรับการเดินทาง โดยรถยนต์ส่วนบุคคล หรือรถประจำทาง

12. แต่ละวาระระบุอย่างชัดเจนว่าเป็นเรื่องที่เสนอเพื่อทราบหรือเพื่อพิจารณา รวมทั้งข้อเท็จจริงและเหตุผลความเห็นของคณะกรรมการ ตลอดจนหลักเกณฑ์และวิธีการในการลงมติในแต่ละวาระตามข้อบังคับของบริษัทรวมทั้งจำนวนคะแนนเสียงในการผ่านมติอนุมัติ

13. เพื่อให้ได้รับประโยชน์สูงสุดจากการประชุมและเป็นประโยชน์ต่อคณะกรรมการและผู้บริหารในการเตรียมชี้แจงใน

วันประชุม ผู้ถือหุ้นได้รับการเชิญชวนให้ส่งคำถามล่วงหน้ามายังบริษัทก่อนวันประชุม

14. เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้รับมอบฉันทะซึ่งมีเอกสารเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะสถาบันการเงิน หรือกองทุนรวม หรือผู้รักษาสถิติทรัพย์สินให้แก่พนักงานบริษัทได้ประสานงานในการขอความร่วมมือ เพื่อให้บริษัทได้ตรวจสอบเอกสารและหลักฐานก่อนเป็นการล่วงหน้าก่อนการประชุมผู้ถือหุ้น

ณ วันประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ จัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ในวันศุกร์ที่ 28 เมษายน 2560 เวลา 10.00 น. ณ ห้องฟอรัม ชั้น 3 โรงแรมแกรนด์ เมอร์เคียว ฟอรัม เลขที่ 1 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นห้องประชุมที่มีขนาดเหมาะสมสามารถรองรับผู้เข้าร่วมประชุมได้อย่างเพียงพอ และเปิดรับลงทะเบียนก่อนเริ่มประชุมล่วงหน้าเป็นเวลา 2 ชั่วโมง เพื่อให้เจ้าหน้าที่รับลงทะเบียนมีเวลาเพียงพอต่อการตรวจสอบเอกสารของผู้ถือหุ้นที่นำประชุมด้วยตนเอง และผู้รับมอบฉันทะจากผู้ถือหุ้นที่มีเป็นจำนวนมาก เพื่อให้การลงทะเบียนเป็นไปอย่างถูกต้องและรวดเร็ว บริษัทฯ ได้จัดเจ้าหน้าที่และโต๊ะลงทะเบียนในจำนวนที่เหมาะสมและลงทะเบียนด้วยระบบบาร์โค้ด และเมื่อลงทะเบียนเสร็จแล้วผู้ถือหุ้นจะได้รับบัตรลงคะแนนในแต่ละวาระเพื่อใช้ลงคะแนนในห้องประชุม

ก่อนเริ่มการประชุม

เลขานุการที่ประชุมได้ขอความร่วมมือจากผู้เข้าร่วมประชุมทุกคนให้ปิดโทรศัพท์มือถือเพื่อไม่ให้เป็นการรบกวนสมาธิของที่ประชุม และชี้แจงวิธีการออกเสียงลงคะแนนตามข้อบังคับของบริษัทโดยผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทได้รับสิทธิในการลงคะแนนหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง ซึ่งการลงคะแนนและนับคะแนนเป็นไปอย่างเปิดเผยโดยบริษัทได้นำระบบบาร์โค้ดมาใช้ในการนับคะแนนเสียงเช่นเดียวกับปีที่ผ่านมาซึ่งช่วยให้ขั้นตอนการประชุมผลคะแนนเป็นไปอย่างรวดเร็วและแม่นยำ นอกจากนี้ยังมีที่ปรึกษากฎหมายอิสระทำหน้าที่ดูแลการประชุมผู้ถือหุ้นให้ถูกต้องตามกฎหมายและข้อบังคับของบริษัท และเป็นผู้ตรวจสอบการนับคะแนนเสียง และเมื่อทราบผลการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระบริษัทได้แสดงผลดังกล่าวขึ้น หน้าจอภาพให้ผู้ถือหุ้นทราบโดยแบ่งเป็นคะแนนเสียงที่เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย และงดออกเสียง รวมถึงกรณีที่เป็นวาระที่กรรมการมีส่วนได้ส่วนเสียหรือวาระการทำการที่เกี่ยวข้องกันจะแสดงคะแนนเสียงที่ไม่มีสิทธิออกเสียงด้วย

ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระ กรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รวมถึงคณะผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นอย่างยิ่งโดยเข้าร่วมประชุมทุกครั้ง และบริษัทฯ ยังได้เชิญผู้สอบบัญชี ที่ปรึกษากฎหมายและที่ปรึกษาทางการเงินเข้า

ร่วมประชุมด้วยเพื่อให้ข้อมูลหรือตอบข้อซักถามของผู้ถือหุ้นในประเด็นที่เกี่ยวข้องอย่างเต็มที่ และยังมีตัวแทนจากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทยเข้าร่วมซักถามข้อมูลต่างๆ ในที่ประชุม

สำหรับผู้ถือหุ้นที่มาเข้าร่วมประชุมหลังจากที่บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการประชุมไปแล้วนั้น ยังสามารถเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนได้ในระเบียบวาระที่อยู่ระหว่างการพิจารณาและยังไม่ได้ลงมติ บริษัทฯ ได้กำหนดวาระการประชุมผู้ถือหุ้นไว้เป็นเรื่องราวอย่างชัดเจน

ประธานที่ประชุมได้จัดสรรเวลาอย่างเพียงพอและดำเนินการประชุมอย่างเหมาะสมและโปร่งใส รวมถึงเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้แสดงความเห็นและตั้งคำถามในทุกวาระ และเลขานุการที่ประชุมได้บันทึกประเด็นคำถามและคำตอบไว้อย่างชัดเจนครบถ้วน นอกจากนี้ในแต่ละวาระได้ระบุมติที่ประชุมและผลการลงคะแนนเสียง โดยแบ่งเป็นจำนวนเสียงที่เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย และงดออกเสียง นอกจากนี้ยังได้บันทึกผลการประชุมและนำขึ้นเว็บไซต์ของบริษัทหลังจากวันประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นที่มีได้มาเข้าร่วมประชุมหรือผู้สนใจ สามารถรับชมการประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทซึ่งดำเนินไปตามวาระที่กำหนดไว้ตามลำดับและไม่มีการพิจารณาวาระอื่นใด นอกเหนือจากที่ได้กำหนดไว้ในหนังสือเชิญประชุม

การดำเนินการภายหลังการประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทได้เปิดเผยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นพร้อมผลการลงคะแนนภายในวันเดียวกันผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และจัดทำรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นและจัดส่งรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายใน 14 วันตามที่กำหนด พร้อมทั้งนำขึ้นบนเว็บไซต์ของบริษัทภายใน 1 เดือนนับจากวันประชุม โดยบริษัทได้บันทึกการซื้อพร้อมตำแหน่งของกรรมการที่เข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นหรือลา

ประชุมไว้ในรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น ระบุคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นทั้งหมดเห็นด้วย ไม่เห็นด้วยและงดออกเสียงในแต่ละวาระด้วย

ในปี 2560 บริษัทฯ ได้รับผลการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย (Thai Investors Association) โดยมีคะแนนเท่ากับร้อยละ 81.5

หมวดที่ 2 : การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียม (Equitable Treatment of Shareholders)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับสิทธิของผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียม โดยมีการกำหนดแนวทางปฏิบัติ ดังนี้

(1) กรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใดแจ้งความประสงค์มายังบริษัทฯ เพื่อขอเสนอให้เพิ่มวาระการประชุมผู้ถือหุ้นในเรื่องใดเรื่องหนึ่งไม่น้อยกว่า 7 วันทำการก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น และทางคณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาแล้วและมีความเห็นว่าวาระดังกล่าวเป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น ทางบริษัทฯ มีนโยบายที่จะอำนวยความสะดวกในการนำเสนอวาระดังกล่าวเข้าที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยจะดำเนินการแจ้งเพิ่มวาระการประชุมให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านทางตลาดหลักทรัพย์ฯ

(2) กรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใดแจ้งความประสงค์มายังบริษัทฯ เพื่อขอเสนอชื่อบุคคลเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยได้แจ้งความประสงค์ผ่านมายังบริษัทฯ พร้อมจัดส่งข้อมูลประกอบการพิจารณาคุณสมบัติและหนังสือแสดงความยินยอมของบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่ออย่างครบถ้วน ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือนก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพิจารณาบุคคลดังกล่าวเข้าดำรงตำแหน่งแทนกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระในแต่ละปี และนำเสนอเข้าที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

(3) บริษัทฯ มีแนวทางในการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในของบริษัท โดยประกาศนโยบายแนวทางการป้องกันการใช้ข้อมูลภายใน ซึ่งได้มีการเผยแพร่ให้พนักงานทุกคนทราบ

(4) กรรมการและผู้บริหารบริษัทจะต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ทุกครั้งที่มีการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ภายใน 3 วันทำการต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งมีการเปิดเผยในรายงานประจำปี

(5) บริษัทฯ กำหนดนโยบายให้กรรมการต้องเปิดเผยรายงานการซื้อขายหุ้น / ถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ให้ที่ประชุมคณะกรรมการทราบทุกครั้ง โดยจัดให้เป็นหนึ่งในวาระการประชุมทุกครั้ง

(6) กรรมการจะต้องรายงานการมีส่วนได้เสียก่อนการพิจารณาว่าวาระนั้น และบันทึกไว้ในรายงานการประชุมคณะกรรมการ

(7) กรรมการที่มีส่วนได้เสียอย่างมีนัยสำคัญในลักษณะที่อาจทำให้กรรมการรายดังกล่าวไม่สามารถให้ความเห็นได้อย่างอิสระ ต้องงดเว้นจากการมีส่วนร่วมในการประชุมพิจารณาในวาระนั้นๆ

หมวดที่ 3 : บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย (The Role of Stakeholders)

บริษัทฯ ตระหนักถึงแรงสนับสนุนจากผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ ที่จะสร้างความสามารถในการแข่งขัน และสร้างกำไรให้กับบริษัทฯ ซึ่งส่งผลต่อความสำเร็จในระยะยาวของบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ได้แก่ ผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า คู่แข่งทางการค้า เจ้าหนี้ พนักงาน สังคม ชุมชนและสิ่งแวดล้อม โดยได้รวบรวมหลักการและนโยบายที่บริษัทฯ ปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ เป็นลายลักษณ์อักษร และเผยแพร่ในเว็บไซต์ของบริษัทฯ กำหนดแนวปฏิบัติที่ครอบคลุมถึงสิทธิ และผลกระทบที่ผู้มีส่วนได้เสียพึงได้รับอย่างทั่วถึง การจัดให้มีช่องทางสำหรับผู้มีส่วนได้เสียสามารถส่งความคิดเห็น หรือข้อเสนอแนะอันเป็นประโยชน์และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริษัทฯ ได้ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ และการปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรมในรอบปี 2560 สรุปได้ดังนี้

1. **ผู้ถือหุ้น** : ส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นได้ใช้สิทธิขั้นพื้นฐานของตน และมุ่งมั่นในการสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้ถือหุ้นโดยคำนึงถึงการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน สร้างมูลค่าเพิ่มและให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทฯ เคารพสิทธิขั้นพื้นฐานของผู้ถือหุ้น และมุ่งมั่นปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้ถือหุ้น เช่น สิทธิในการเข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี สิทธิในการออกเสียงลงคะแนน การเสนอระเบียบวาระการประชุม และเสนอชื่อบุคคลเข้ารับเลือกเป็นกรรมการ จัดให้ผู้ถือหุ้นได้พบปะพูดคุยกับผู้บริหารในระหว่างปี การรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ถือหุ้น รวมทั้งจัดให้มีช่องทางติดต่อกับผู้ถือหุ้นทางเว็บไซต์ <http://www.comancheinternational.com/investor.php> และ e-mail : ir@comancheinternational.com ตามที่ได้เปิดเผยในหัวข้อสิทธิของผู้ถือหุ้น และการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

2. **ลูกค้า** : มุ่งมั่นสร้างความพึงพอใจและความมั่นใจให้กับลูกค้าที่จะได้รับผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีมีคุณภาพในระดับราคาที่เหมาะสมและยกระดับมาตรฐานให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งรักษาสัมพันธภาพที่ดีและยั่งยืน บริษัทฯ ยึดถือ พันธกิจที่จะดูแลและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการบริการที่ดี เพื่อเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า และความพึงพอใจสูงสุด มีการจัดการอย่างเป็นธรรม เหมาะสม โปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้ รับผิดชอบดูแลลูกค้าในการซื้อผลิตภัณฑ์ต่างๆ ผ่านการดำเนินกิจกรรมที่หลากหลาย ได้แก่ การสร้างความความเป็นเลิศด้านการตลาด (Marketing Excellence) ที่มุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางใน 5 ด้าน ได้แก่

- 1) การสร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้า
 - 2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
 - 3) กลยุทธ์ด้านราคา
 - 4) กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย
 - 5) การพัฒนาคุณภาพและประสิทธิภาพของบุคลากร
- การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า

ในปี 2560 บริษัทฯ ได้ปรับปรุงและจัดทำการวัดผลความพึงพอใจ เพื่อให้ได้มาตรฐานสากล และเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมเดียวกัน ส่วนผลการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction Survey) สามารถสะท้อนผลสำเร็จในด้านการส่งเสริมความสัมพันธ์และตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในระดับที่ดี การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า บริษัทฯ จัดให้มีการรับและบริหารจัดการข้อร้องเรียนเกี่ยวกับสินค้า/บริการ และดำเนินการอย่างเป็นระบบเพื่อให้ลูกค้าได้รับการตอบสนองอย่างรวดเร็ว โดยมีหลายช่องทาง ได้แก่ เว็บไซต์ อีเมล และโทรศัพท์

และจัดทำแนวทางการแก้ไขและการป้องกันปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต พร้อมทั้งมีการติดตามและประเมินผลการจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำผลที่ได้ไปใช้ในการพัฒนาและวางแผนการดำเนินธุรกิจในอนาคต

3. **คู่ค้า** : คำนึงถึงความเสมอภาคและความซื่อสัตย์ในการดำเนินธุรกิจ รักษาผลประโยชน์ร่วมกับคู่ค้า โดยการปฏิบัติตามกฎหมายและกติกาที่กำหนดร่วมกันอย่างเคร่งครัด และมีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ มีจรรยาบรรณธุรกิจในการจัดหาและการปฏิบัติต่อคู่ค้า เกณฑ์การคัดเลือกและปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรม รวมถึงจัดให้มีระเบียบบริษัทฯ ว่าด้วยการจัดหาสินค้า/บริการ เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างคล่องตัว มีประสิทธิภาพ มีการควบคุมที่ดีและตรวจสอบได้ และสามารถดำเนินธุรกิจกับคู่ค้าให้เป็นไปอย่างเหมาะสม มีระเบียบปฏิบัติที่รับผิดชอบต่อคู่ค้า รวมถึงประสานประโยชน์ของทั้งสองฝ่ายอย่างยุติธรรม และโปร่งใส นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงความเสมอภาคและความซื่อสัตย์ในการดำเนินธุรกิจรักษาผลประโยชน์ร่วมกับคู่ค้า โดยการปฏิบัติตามกฎหมายและกติกาที่กำหนดร่วมกันอย่างเคร่งครัด บริษัทฯ คำนึงถึงการไม่รับหรือจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตในการค้ากับคู่ค้า ซึ่งในคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจ และนโยบายการกำกับดูแลการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎหมาย กฎระเบียบได้กำหนดให้พนักงานปฏิบัติ ตามกฎหมายว่าด้วยการป้องกันและต่อต้านการทุจริต (Corruption) การให้หรือรับสินบน (Bribery) กับเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานรัฐหรือหน่วยงานภาคเอกชน ทั้งในและต่างประเทศ โดยถือว่ากระทำความผิด ที่เป็นการค้าฝ่าฝืนกฎหมายดังกล่าวเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้องและไม่เป็นไปตามนโยบายการกำกับดูแลการปฏิบัติงานบุคลากรทุกระดับจะต้องต่อต้านและละเว้นการกระทำนั้น และต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความโปร่งใส เพื่อประโยชน์ของบริษัทเท่านั้นเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดผลประโยชน์ทับซ้อน (Conflict of Interest) และจะต้องไม่ส่งเสริมให้บุคคลอื่นกระทำการหรือละเว้นกระทำการใดๆ อันเป็นการผิดกฎหมายดังกล่าวด้วย บริษัทฯ มีขั้นตอนและวิธีปฏิบัติในการคัดเลือกคู่ค้าหรือผู้รับเหมาการจัดโครงการ หรือแนวทางในการต่อต้านการทุจริตการคอร์รัปชั่น รวมถึงการสนับสนุนกิจกรรมที่ส่งเสริมและปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมาย และระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

4. **คู่แข่งทางการค้า** : ปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้าให้สอดคล้องกับหลักสากล ภายใต้กรอบแห่งกฎหมายเกี่ยวกับหลักปฏิบัติการแข่งขันทางการค้าและยึดถือกติกาของการแข่งขันอย่างเป็นธรรม บริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม โปร่งใสและการแข่งขันอย่างเป็นธรรมกับคู่แข่ง ภายใต้กรอบกติกาของการ

แข่งขันที่ดีไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริตหรือไม่เหมาะสม และไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้าย

5.เจ้าหน้าที่ : ยึดถือแนวทางการปฏิบัติที่เป็นธรรมตามเงื่อนไขและรับผิดชอบต่อนักลงทุน รวมถึงการชำระคืนตามกำหนดเวลา บริษัทฯ ปฏิบัติต่อนักลงทุนด้วยความรับผิดชอบเป็นธรรม ยึดถือการปฏิบัติที่ดีตามแนวทางเงื่อนไขข้อกำหนดของสัญญาและพันธะทางการเงินอย่างเคร่งครัด โดยเฉพาะเงื่อนไขค่าประกันการบริหารเงินลงทุนการชำระหนี้และเป็นธรรมต่อนักลงทุนที่รวมถึงการชำระคืนตามกำหนดเวลา ตลอดจนไม่ใช้วิธีการที่ไม่สุจริตปกปิดข้อมูลหรือข้อเท็จจริงอันจะทำให้เจ้าหน้าที่เกิดความเสียหายกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่ง ต้องรีบแจ้งให้เจ้าหน้าที่ทราบล่วงหน้า เพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไข ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นในเรื่องการเปิดเผยสารสนเทศต่อผู้มีส่วนได้เสีย โดยเน้นเรื่องความถูกต้อง ความครบถ้วน ความรวดเร็วและความโปร่งใสของข้อมูลที่เปิดเผยแพร่ประกอบด้วยข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่ไม่ใช่ทางการเงิน และบริษัทฯ ไม่มีการฟ้องร้องคดีความเรื่องการฉ้อโกงหรือขโมยข้อมูลจากเจ้าหน้าที่ทุกราย

6.พนักงาน : มุ่งมั่นพัฒนาองค์กรให้เป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้เสริมสร้างวัฒนธรรมและบรรยากาศการทำงาน ส่งเสริมการทำงานเป็นทีมให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรม ดูแลความปลอดภัยและรักษาภาพแวดล้อมการทำงาน ให้ความสำคัญต่อการพัฒนา ถ่ายทอดความรู้ และความสามารถของพนักงาน รับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากพนักงานทุกระดับอย่างเท่าเทียมและเสมอภาค กำหนด และต่อยอดการปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กรด้วยตระหนักว่าพนักงานทุกคนเป็นหนึ่งปัจจัยสำคัญและมีคุณค่ามาซึ่งความสำเร็จ ความก้าวหน้าและการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทฯ ยึดถือปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและเคารพในสิทธิมนุษยชน โดยบริษัทฯ ได้วางแผนและกำหนดแผนปฏิบัติงานด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ ปรับปรุงโครงสร้างการบริหารจัดการหน่วยงานวิจัยพัฒนา เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในต่างประเทศ และเสริมบริบททางธุรกิจที่มีขนาดและความหลากหลายมากยิ่งขึ้น จึงให้ความสำคัญกับการสรรหาบุคลากรในกลุ่มที่มีความจำเป็นต่อการผลักดันให้กลยุทธ์ขององค์กรประสบความสำเร็จเตรียมความพร้อมในการสรรหาพนักงาน เพื่อพร้อมต่อการเกษียณอายุของพนักงาน บริษัทฯ ส่งเสริมให้พนักงานมีความสุขในการทำงาน และมีคุณภาพชีวิต ความปลอดภัย และอาชีวอนามัยที่ดี รวมทั้งมุ่งมั่นที่จะปรับปรุงและเสริมสร้างขีดความสามารถด้านการบริหารองค์กร และบุคลากรมาโดยตลอดเนื่องจากบุคลากรถือเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่าต่อการสร้างความเจริญเติบโตอย่างเข้มแข็งและยั่งยืนขององค์กร

7. สังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม : ดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมทั้งในด้านความปลอดภัยคุณภาพชีวิตและการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ส่งเสริมการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ ตระหนักถึงคุณภาพชีวิตของชุมชนและสังคม คำนึงถึงการค้าที่ดำเนินธุรกิจตามจริยธรรมธุรกิจและควบคู่ไปกับการรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญต่อการกำกับดูแลกิจการที่ดีภายใต้กรอบการบริหารจัดการตามหลักจริยธรรมการค้าที่ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้ โดยมีกระบวนการควบคุมและตรวจสอบเพื่อลดและป้องกันความเสี่ยงต่อโอกาสในการเกิดทุจริตภายในองค์กร รวมถึงการคอร์รัปชันทุกรูปแบบไม่ว่าทางตรงและทางอ้อม ซึ่งนอกเหนือจากการกำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ และจัดให้มั่นนโยบายการป้องกันและต่อต้านการทุจริต การให้หรือรับสินบนที่มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันไว้เป็นลายลักษณ์อักษรแล้ว บริษัทฯ ยังส่งเสริม และสื่อสาร สร้างความรู้ ความเข้าใจ เพื่อให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญของการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันพร้อมทั้งแนวทางในการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันให้แก่ผู้บริหารและพนักงาน

บริษัทฯ ได้จัดให้มีมาตรการและช่องทางการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนของผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน โดยสามารถแจ้งเบาะแส ข้อร้องเรียน ตลอดจนการแสดงความคิดเห็นต่อนักลงทุน โดยผ่านช่องทางดังนี้

จดหมาย : เลขานุการบริษัท / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) สำนักงานเลขที่ 252/118 ชั้น 23 หออี-เอฟ อาคารสำนักงาน เมืองไทย-ภัทร 2 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ : 0-2693-3569 ต่อ 53
แฟกซ์ : 0-2693-3577
เว็บไซต์ : <http://www.comancheinternational.com/investor.php>
อีเมล : ir@comancheinternational.com

สำหรับพนักงานสามารถแจ้งข้อร้องเรียนหรือเสนอแนะข้อคิดเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และผู้บริหารได้โดยตรงทางอีเมลในระบบของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดนโยบายในการปกป้องผู้แจ้งเบาะแส รวมถึงนโยบายในการเก็บรักษาความลับของข้อมูลเกี่ยวกับการแจ้งเบาะแส โดยบริษัทฯ จะนำเรื่องที่ได้รับการร้องเรียนเข้าสู่กระบวนการตรวจสอบข้อมูลและหาแนวทางแก้ไขต่อไป

หมวดที่ 4 : การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส (Disclosure and Transparency)

นอกเหนือไปจากการเปิดเผยรายงานทางการเงินหรือสารสนเทศอื่นๆ ต่อสาธารณะผ่านช่องทางต่างๆ ตามเงื่อนไขที่กฎหมายกำหนดอย่างเคร่งครัด ครบถ้วน และตรงเวลาแล้วนั้น บริษัทฯ มีนโยบายในการเปิดเผยข้อมูลเพื่อแสดงถึงความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ โดยเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศผ่านระบบ SET Portal ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเว็บไซต์ของบริษัทฯ <http://www.comancheinternational.com/> เพื่อให้นักลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างสะดวก รวดเร็ว ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ซึ่งมีนักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations หรือ IR) และเลขานุการบริษัท (Company secretary) คอยดูแลให้ข้อมูลและตอบข้อซักถาม

บริษัทฯ มีแนวทางการปฏิบัติในการเปิดเผยข้อมูลสู่สาธารณะผ่านทางสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) หรือตลาดหลักทรัพย์ฯ ดังนี้

- (1) บริษัทฯ จะจัดให้มีการดูแลเพื่อให้มั่นใจได้ว่าข้อมูลที่เปิดเผยต่อนักลงทุนถูกต้อง ไม่ทำให้สำคัญผิด และเพียงพอต่อการตัดสินใจของนักลงทุน
- (2) บริษัทฯ จะจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลดังต่อไปนี้ให้แก่ผู้ถือหุ้น และนักลงทุน
 1. เปิดเผยแพร่ข้อมูลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบ เช่น จำนวนครั้งของการประชุม และจำนวนครั้งที่กรรมการแต่ละท่านเข้าร่วมประชุมในปีที่ผ่านมา
 2. เปิดเผยแพร่การประเมิน และผลประโยชน์การปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท
 3. เปิดเผยแพร่การจ่ายค่าตอบแทนแก่กรรมการบริษัทและผู้บริหารระดับสูง รวมทั้งรูปแบบ หรือลักษณะของค่าตอบแทน
 4. รายงานนโยบายการกำกับดูแลกิจการ
 5. แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลดังต่อไปนี้ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ

- (1) วิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทฯ
- (2) ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ
- (3) รายชื่อคณะกรรมการและผู้บริหาร
- (4) โครงสร้างกลุ่มบริษัท
- (5) หนังสือเชิญประชุมสามัญและวิสามัญผู้ถือหุ้น
- (6) นโยบายด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ
- (7) กฎบัตรคณะกรรมการ
- (8) จรรยาบรรณสำหรับพนักงานและกรรมการของบริษัทฯ

(9) ข้อมูลติดต่อหน่วยงาน หรือบุคคลที่รับผิดชอบงานนักลงทุนสัมพันธ์ เช่น ชื่อบุคคลที่สามารถให้ข้อมูลได้ หรือหมายเลขโทรศัพท์ของบริษัทฯ

กิจกรรมนักลงทุนสัมพันธ์

ในปี 2560 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้กำหนดและจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูงได้พบปะกับนักลงทุนรายย่อย นักลงทุนสถาบัน และนักวิเคราะห์อย่างสม่ำเสมอ โดยได้นำเสนอผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ผ่านช่องทางกิจกรรมต่างๆ สรุปได้ ดังนี้

Opportunity Days

เป็นกิจกรรมที่ตลาดหลักทรัพย์จัดขึ้นเพื่อให้บริษัทจดทะเบียนพบปะกับนักลงทุน นักวิเคราะห์ข้อมูล สื่อมวลชน และผู้ถือหุ้นที่สนใจเข้าร่วมงาน เพื่อชี้แจงข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะมีผู้บริหารระดับสูงและนักลงทุนสัมพันธ์ (IR) เป็นผู้ให้ข้อมูล ในปี 2560 ที่ผ่านมา ได้จัด Opportunity Days ทั้งหมด 4 ครั้งหลังจากประกาศงบการเงินทุกไตรมาส

Company Visit

บริษัทฯ ได้จัดกิจกรรม Company Visit เพื่อชี้แจงข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ แก่นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ นักลงทุน และผู้ถือหุ้นที่สนใจเข้าร่วม ซึ่งเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดี ความเชื่อมั่นระหว่างผู้บริหารและผู้เข้าร่วมกิจกรรม รวมถึงเป็นการสร้างความประทับใจและความภูมิใจในการเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ นำไปสู่การขยายฐานผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนในอนาคต ทั้งนี้ตลอดทั้งปีมีผู้เข้าร่วม ดังนี้

บริษัทหลักทรัพย์ จีเอ็มไอ-แซด คอม (ประเทศไทย) จำกัด
 บริษัทหลักทรัพย์ เคทีบี (ประเทศไทย) จำกัด
 บริษัทหลักทรัพย์ แอฟเฟิล เบลล์ จำกัด (มหาชน)
 บริษัทหลักทรัพย์ เคซีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
 บริษัทหลักทรัพย์ หยูวันต้า (ประเทศไทย) จำกัด
 บริษัท หลักทรัพย์ยูบีเอส (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท หลักทรัพย์จัดการกองทุน กลีกรไทย จำกัด
บริษัท หลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน)
บริษัทหลักทรัพย์ฟิสิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

โดยในรอบปีที่ผ่านมา นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ ได้ออกบทวิเคราะห์หลักทรัพย์ของบริษัทฯ จำนวน 5 ครั้ง

หมวดที่ 5 : ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ (Board Responsibilities)

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์จากหลากหลายอาชีพ ที่เป็นประโยชน์ ในการดำเนินงานของคณะกรรมการ และมีความเป็นอิสระในการตัดสินใจเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทได้มีส่วนร่วมในการกำหนด และ/หรือให้ความเห็นชอบ วิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ เป้าหมาย แผนธุรกิจ และ งบประมาณของบริษัทฯ ตลอดจนกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนธุรกิจและงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมี ประสิทธิภาพและประสิทธิภาพสูงสุดแก่กิจการ และสร้างความมั่นใจสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น รวมทั้งดูแลให้กระบวนการประเมินความ เหมาะสมของการควบคุมภายใน การตรวจสอบภายใน การบริหารความเสี่ยง การรายงานทางการเงิน และมีการติดตามผลการ ดำเนินการอย่างสม่ำเสมอ

คำนิยาม

กรรมการที่เป็นผู้บริหาร หมายถึง กรรมการที่ดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารและมีส่วนเกี่ยวข้องในการบริหารงานประจำของบริษัท

กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร หมายถึง กรรมการที่มีตำแหน่งเป็นผู้บริหารและไม่มีส่วนเกี่ยวข้องในการบริหารงานประจำ ของบริษัท อาจจะเป็นหรือไม่เป็นกรรมการอิสระก็ได้

กรรมการอิสระ หมายถึง กรรมการอิสระหรือกรรมการจากภายนอก (Outside Director) และไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการ บริหารงานประจำและไม่เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัท นอกจากนี้ยังต้องมีความเป็นอิสระจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือกลุ่มของผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ

โครงสร้างคณะกรรมการ

บริษัทฯ มีคณะกรรมการในขนาดที่เหมาะสม และ ประกอบด้วยบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถหลากหลาย ได้แก่ นักกฎหมาย นักบัญชี - การเงิน และนักเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นต้น และประสบการณ์ที่เพียงพอที่จะปฏิบัติหน้าที่ได้อย่าง มีประสิทธิภาพ อีกทั้ง คณะกรรมการบริษัทมีกรรมการอิสระที่สามารถให้ความเห็นเกี่ยวกับการทำงานของฝ่ายจัดการได้อย่าง อิสระ ในจำนวนที่สำนักงาน ก.ล.ต. ประกาศกำหนดโครงสร้าง คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย กรรมการอิสระมากกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด ปัจจุบัน บริษัท มีกรรมการทั้งสิ้น จำนวน 7 ท่าน (รวมประธานกรรมการบริษัท) ซึ่งรวมกรรมการ ตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน ส่งผลให้เกิดการถ่วงดุลในการออก เสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ นอกจากนี้คณะกรรมการบริษัท ยังได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อช่วยในการกำกับดูแล กิจการของบริษัท โดยบริษัทมีกรรมการตรวจสอบทั้งสิ้น 3 ท่าน เพื่อปฏิบัติหน้าที่เฉพาะเรื่องและเสนอเรื่องให้คณะกรรมการ บริษัทพิจารณาและรับทราบ ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบมีสิทธิ หน้าที่ตามที่ได้กำหนดไว้ในอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 ท่าน จะต้องมีความ รู้และประสบการณ์ด้านบัญชีเพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่

ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัทได้ ซึ่ง บริษัทมีนโยบายในการแบ่งแยกตำแหน่งประธานกรรมการ และ ประธานกรรมการบริหารให้เป็นคนละบุคคลกัน เพื่อป้องกันมิให้ บุคคลใดมีอำนาจเบ็ดเสร็จในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ รวมทั้ง มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของแต่ละตำแหน่งไว้อย่าง ชัดเจนในอำนาจดำเนินการของบริษัท

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งกรรมการที่มีความ รู้ความสามารถที่เหมาะสมเป็นคณะกรรมการชุดย่อย ทำหน้าที่ ช่วยกลั่นกรองงานด้านต่างๆ ในขอบข่ายที่คณะกรรมการชุด ย่อยแต่ละคณะได้รับมอบหมาย และได้กำหนดคุณสมบัติ วาระ การดำรงตำแหน่ง และขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบตาม กฎบัตรของคณะกรรมการเฉพาะเรื่องแต่ละคณะ ทั้งนี้ คณะ กรรมการชุดจะรายงานผลการปฏิบัติงานต่อที่ประชุมคณะ กรรมการบริษัท เพื่อทราบอย่างสม่ำเสมอ และรายงานการทำ หน้าที่ในรอบปีที่ผ่านมาต่อผู้ถือหุ้นในแบบ 56-1 และรายงาน ประจำปีทุกปี

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีคณะกรรมการชุดย่อยทั้งหมด 3 คณะ ประกอบด้วย คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหา และกำหนดค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการที่เป็นตัวเงินไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส และนำเสนอเพื่ออนุมัติจากที่ ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นเป็นประจำทุกปี โดยมีหลักเกณฑ์ในการกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการบริษัท ดังนี้

(1) มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับขอบเขตภาระหน้าที่ ความรับผิดชอบของกรรมการแต่ละคน

(2) ค่าตอบแทนอยู่ในระดับที่สามารถจูงใจ สามารถรักษา กรรมการที่มีความรู้ความสามารถ และมีคุณภาพในการปฏิบัติ หน้าที่ให้กับบริษัทฯ ได้

(3) องค์ประกอบของค่าตอบแทนมีความชัดเจน โปร่งใส และง่ายต่อการเข้าใจ

(4) เป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับค่าตอบแทนกรรมการใน อุตสาหกรรมเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน

ค่าตอบแทนผู้บริหารเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่ คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนพิจารณา โดย

การประชุมคณะกรรมการ

บริษัทฯ จะจัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทและจะ ดำเนินการประชุมให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทฯ กฎหมาย ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทมหาชนจำกัด และกฎระเบียบของตลาด หลักทรัพย์ฯ และจะจัดการประชุมพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น โดยประธานกรรมการในฐานะประธานในที่ประชุมจะส่งเสริม ให้มีการใช้ดุลยพินิจที่รอบคอบและจัดสรรเวลาให้เพียงพอ ในการประชุม เพื่อที่จะให้ฝ่ายจัดการเสนอเรื่องและสามารถ อภิปรายปัญหาสำคัญได้อย่างรอบคอบโดยทั่วกัน โดยบริษัทฯ จะนำส่งหนังสือนัดประชุมพร้อมระเบียบวาระการประชุมและ เอกสารการประชุมให้แก่คณะกรรมการบริษัทล่วงหน้าไม่น้อย กว่า 7 วัน ก่อนวันประชุม พร้อมทั้งกำหนดให้กรรมการมีหน้าที่ ต้องเข้าประชุมคณะกรรมการบริษัททุกครั้ง เว้นแต่กรณีที่มีเหตุ จำเป็น ซึ่งการประชุมแต่ละครั้งต้องมีกรรมการบริษัทมาประชุม ไม่น้อยกว่า กึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมดจึงจะครบ เป็นองค์ประชุม และจำนวนองค์ประชุมขั้นต่ำ ณ ขณะที่คณะ กรรมการจะลงมติในที่ประชุมคณะกรรมการ ต้องมีกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้มีอำนาจในการแต่งตั้งและกำหนด ค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะกรรมการอื่นตามความเหมาะสม

สำหรับผู้บริหารในลำดับถัดจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ลงมา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะเป็นผู้มีอำนาจจ้าง แต่งตั้ง โยกย้าย และปลดออกบุคคลตามที่เห็นสมควร ตลอดจนกำหนด ผลตอบแทนที่เหมาะสมตามความเหมาะสมของพนักงาน ระดับต่างๆ

อยู่ไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด นอกจากนี้ บริษัทฯ กำหนดให้เลขานุการบริษัททำหน้าที่บันทึกการประชุม เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างถูกต้องและครบถ้วน เพื่อให้ผู้ถือ หุ้นสามารถตรวจสอบได้ ซึ่งหลังจากผ่านการรับรองจากคณะ กรรมการบริษัท รายงานการประชุมจะถูกจัดเก็บไว้พร้อมสำหรับ กรรมการ และผู้เกี่ยวข้องสามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลา

ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ มีการกำหนดให้คณะ กรรมการบริษัทมีส่วนร่วมในการกำหนด พิจารณาทบทวนวิสัย ทัศน์และกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจขององค์กรระยะยาวเพื่อให้ สอดคล้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ และตอบรับกับสภาวะ ทางธุรกิจเป็นประจำอย่างน้อย ปีละ 1 ครั้ง และกำหนดให้ กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารมีการประชุมกันเองตามความจำเป็น โดยไม่มีฝ่ายจัดการ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่ออภิปรายปัญหา ต่างๆ เกี่ยวกับการจัดการที่อยู่ในความสนใจและแจ้งประธาน กรรมการบริหารทราบผลการประชุมด้วย

รายงานของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดการให้มีการจัดทำรายงานทางการเงิน ซึ่งรวมถึงงบการเงินของบริษัททางการเงิน รวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี ทั้งนี้ รายงานทางการเงินดังกล่าวจัดทำ ขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและเป็นที่ยอมรับ และถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ รวม ทั้งได้ใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังในการจัดทำและดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

การประเมินตนเองของคณะกรรมการบริษัท

เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท บริษัทฯ ได้จัดให้คณะกรรมการบริษัททำการประเมินผลการปฏิบัติงานของตนเอง โดยให้กรรมการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทโดยรวม เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหา ซึ่งผลการประเมินนั้น คณะกรรมการบริษัทจะได้นำมาวิเคราะห์และหาข้อสรุปเพื่อกำหนดมาตรการในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของคณะกรรมการบริษัทต่อไป โดยแบ่งเกณฑ์ระดับคะแนนเป็น 5 ระดับ และสรุปผลการประเมินในภาพรวมเสนอคณะกรรมการบริษัท และเปิดเผยในรายงานประจำปี

1. การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ (ทั้งคณะ)
 - ประเด็นคำถาม ประกอบด้วย 6 หมวดหลัก ได้แก่
 - 1.) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ
 - 2.) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ
 - 3.) การประชุมคณะกรรมการ
 - 4.) การทำหน้าที่ของกรรมการ
 - 5.) ความสัมพันธ์กับฝ่ายจัดการ
 - 6.) การพัฒนาตนเองของกรรมการและการพัฒนาผู้บริหาร
- กรรมการที่ทำการประเมิน คือ กรรมการที่ดำรงตำแหน่งในช่วงเวลาประเมินผล ณ เดือนธันวาคม 2560 รวมทั้งสิ้น 7 ท่าน

การพัฒนากรรมการและผู้บริหารระดับสูง

บริษัทฯ มีนโยบายส่งเสริม และสนับสนุนให้คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมสัมมนาหลักสูตรที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ รวมทั้งพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับคณะกรรมการบริษัท และผู้บริหารระดับสูงขององค์กรต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำความรู้และประสบการณ์มาพัฒนาบริษัทต่อไป ซึ่งได้แสดงรายละเอียดหลักสูตรการเข้าอบรม และการเข้าร่วมสัมมนาของกรรมการไว้ในหัวข้อคณะกรรมการและคณะผู้บริหาร

2. การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายบุคคล (ตนเอง)
 - ประเด็นคำถาม ประกอบด้วย 3 หมวดหลัก ได้แก่
 - 1.) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ
 - 2.) การประชุมคณะกรรมการ
 - 3.) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ
 3. การประเมินผลการปฏิบัติงานของกรรมการชุดย่อย
- คณะกรรมการชุดย่อย ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ได้จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานเป็นการเฉพาะเรื่องทั้งคณะ และรายบุคคล โดยในปี 2560 ทุกคณะได้มีการทบทวน ปรับปรุงหัวข้อการประเมินข้อคำถาม และเกณฑ์การประเมิน
- รายคณะ ประกอบด้วยประเด็นคำถาม 3 หมวดหลัก ได้แก่
- 1.) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ
 - 2.) การประชุมคณะกรรมการชุดย่อย
 - 3.) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ
- รายบุคคล ประกอบด้วยประเด็นคำถาม 3 หมวดหลัก ได้แก่
- 1.) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ
 - 2.) การประชุมคณะกรรมการชุดย่อย
 - 3.) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

การปฐมนิเทศคณะกรรมการบริษัท

บริษัทฯ กำหนดให้มีการปฐมนิเทศกรรมการใหม่ เพื่อให้ทราบความคาดหวังที่บริษัทมีต่อบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการบริษัท ตลอดจนมีความรู้ความเข้าใจในนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมถึงการเยี่ยมชมฝ่ายปฏิบัติการด้านต่างๆ เพื่อเตรียมความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการบริษัทต่อไป โดยประกอบด้วยการรับฟังการบรรยายสรุปเกี่ยวกับข้อมูลต่างๆ เช่น ลักษณะธุรกิจ แนวทางการดำเนินธุรกิจ กฎระเบียบข้อบังคับ ฯลฯ จากผู้บริหารระดับสูง

การแบ่งแยกบทบาทหน้าที่ระหว่างคณะกรรมการบริษัทกับฝ่ายจัดการ

บริษัทฯ ได้แบ่งแยกบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบระหว่างคณะกรรมการบริษัทกับฝ่ายจัดการบริษัทไว้อย่างชัดเจน โดยคณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่ในการกำหนดนโยบายและกำกับดูแลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการของบริษัทในระดับนโยบาย ขณะที่ฝ่ายจัดการของบริษัททำหน้าที่บริหารงานในด้านต่างๆ ให้เป็นไปตามนโยบายที่คณะกรรมการกำหนดและอนุมัติ ประธานกรรมการบริษัทไม่เป็นผู้บริหารและมีใช้เป็นคนเดียวกับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ไม่มีส่วนร่วมในการบริหารงานของบริษัท ตลอดจนไม่มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท ทั้งนี้

เพื่อให้การแบ่งแยกหน้าที่ระหว่างกรรมการกำกับดูแลเชิงนโยบายในภาพรวมของบริษัทกับการบริหารงานอย่างชัดเจน สำหรับฝ่ายจัดการของบริษัทได้รับมอบอำนาจหน้าที่ให้ดำเนินงานตามเป้าหมาย แผนงานและงบประมาณประจำปี คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้รับมอบอำนาจภายใต้ขอบเขตที่ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้กำหนดไว้ และผู้บริหารของบริษัทได้รับมอบอำนาจหน้าที่ภายใต้ขอบเขตที่กำหนดไว้ในคู่มือการแจกแจงอำนาจดำเนินการของบริษัท

คณะกรรมการชุดย่อยและขอบเขตอำนาจหน้าที่

โครงสร้างคณะกรรมการของบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยอีก 3 คณะ ประกอบด้วย คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหา และกำหนดค่าตอบแทน นอกจากนี้ยังมีผู้บริหาร ซึ่งได้ระบุไว้ในหัวข้อโครงสร้างการจัดการ

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2559 ประชุมเมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2559 และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ประชุมเมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2559 ได้มีมติอนุมัติกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการชุดต่างๆ รวมถึงผู้บริหาร ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

บทบาทหน้าที่ของประธานกรรมการ

1. ทำหน้าที่เป็นประธานในการประชุมคณะกรรมการบริษัท การประชุมผู้ถือหุ้นและการประชุมของกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร
2. ร่วมกับประธานคณะกรรมการบริหารและเลขานุการบริษัทกำหนดวาระการประชุมของคณะกรรมการบริษัท และดูแลให้กรรมการบริษัทที่ได้รับข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ชัดเจนและทันเวลาก่อนการประชุม เพื่อให้กรรมการบริษัทสามารถตัดสินใจได้อย่างเหมาะสม
3. ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท จัดสรรเวลาอย่างเพียงพอและสนับสนุนให้กรรมการได้อภิปราย แลกเปลี่ยนความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่ เป็นอิสระ และใช้ดุลยพินิจอย่างรอบคอบ โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย อย่างครบถ้วน มีการสรุปมติที่ประชุมและทำให้มั่นใจว่าการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัทได้มีการนำไปดำเนินการ

4. เสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างคณะกรรมการบริษัทกับฝ่ายจัดการและสนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่ของประธานคณะกรรมการบริหารตามนโยบายของบริษัท
5. สนับสนุนและเป็นแบบอย่างที่ดีในการปฏิบัติตามหลักบรรษัทภิบาลและจริยธรรมธุรกิจ ของบริษัท
6. กำกับดูแลให้การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทโดยรวม คณะอนุกรรมการชุดต่าง ๆ และกรรมการบริษัทแต่ละคนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผล จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทโดยรวม กรรมการบริษัทรายบุคคลและคณะอนุกรรมการชุดต่าง ๆ

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

(1) ปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนตามมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ และมีหน้าที่ดูแลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมทั้งกฎหมายที่เกี่ยวกับการห้ามจ่ายสินบนหรือการสนับสนุนการทุจริตคอร์รัปชัน

(2) พิจารณานุมัตินโยบายธุรกิจ เป้าหมาย แผนการดำเนินงาน กลยุทธ์ธุรกิจ และงบประมาณประจำปี รวมถึงการควบคุมดูแล (Monitoring and Supervision) การบริหารและการจัดการของฝ่ายบริหารให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงานและงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ

(3) จัดให้มีการทำรายงานประจำปีของบริษัทฯ และรับผิดชอบต่อการจัดทำและการเปิดเผยการเงินของบริษัทฯ เพื่อแสดงถึงฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ

(4) จัดให้มีนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยตามหลักธรรมาภิบาลที่เป็นลายลักษณ์อักษร และการปรับใช้นโยบายดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้เชื่อมั่นได้ว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกกลุ่มด้วยความเป็นธรรม

(5) พิจารณานุมัติแต่งตั้งกรรมการจากบุคคลที่มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่กำหนดใน พ.ร.บ.บริษัทมหาชน พ.ศ. 2535 และกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงประกาศข้อบังคับ และ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้องกับตำแหน่งกรรมการ ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกเหนือไปจากการออกตามวาระ

(6) พิจารณาแต่งตั้งกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ โดยพิจารณาจากคุณสมบัติและลักษณะต้องห้ามของกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ ตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงประกาศข้อบังคับ และ/หรือ ระเบียบที่เกี่ยวข้องของตลาดหลักทรัพย์ และเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งเป็นกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ต่อไป

(7) พิจารณากำหนดโครงสร้างองค์กร โครงสร้างการบริหารงาน มีอำนาจแต่งตั้งและกำหนดคำตอบแทนของคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการอื่นตามความเหมาะสม รวมถึงการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการอื่นที่ได้แต่งตั้ง ทั้งนี้ การมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่กำหนดนั้น ต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้า

หน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ดังกล่าว สามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด กับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

(8) พิจารณาแต่งตั้ง เปลี่ยนแปลง กรรมการหรือผู้บริหารหรือบุคคลที่มีความเหมาะสมเพื่อไปเป็นกรรมการตัวแทนในบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม ที่บริษัทฯ ลงทุนหรือร่วมลงทุน

(9) พิจารณาแต่งตั้งเลขานุการบริษัท พร้อมทั้งกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท

(10) พิจารณาคัดเลือกและให้ความเห็นชอบการเสนอรายชื่อผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และพิจารณากำหนดคำตอบแทนที่เหมาะสม ตามที่คณะกรรมการตรวจสอบนำเสนอ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการประชุมสามัญประจำปีเพื่อพิจารณาและอนุมัติ

(11) พิจารณากำหนดและแก้ไขเปลี่ยนแปลงชื่อกรรมการซึ่งมีอำนาจผูกพันบริษัทฯ

(12) แต่งตั้งบุคคลอื่นใดให้ดำเนินกิจการของบริษัทฯ ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจ และ/หรือ ภายในเวลาตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจยกเลิก เพิกถอนเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขอำนาจนั้นๆ ได้ ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้น ต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้บุคคลดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัทฯ หรือ บริษัทย่อย (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือประกาศอื่นใดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง) เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

(13) ดำเนินการให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีระบบงานทางบัญชีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ มีการรายงานทางการเงินที่น่าเชื่อถือ มีระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายในที่เพียงพอและเหมาะสม

(14) พิจารณานุมัตินโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และกำกับดูแลให้มีกระบวนการในการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อลดผลกระทบต่อกิจการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างเหมาะสม

(15) พิจารณานุมัติการทำรายการการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ เว้นแต่รายการดังกล่าวจะต้องได้รับอนุมัติจาก

ที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ ในการพิจารณาอนุมัติดังกล่าวจะเป็นไปตามประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือ ระเบียบที่เกี่ยวข้องกับตลาดหลักทรัพย์

(16) พิจารณานุมัติการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน เว้นแต่รายการดังกล่าวจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ ในการพิจารณาอนุมัติดังกล่าวจะเป็นไปตามประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือ ระเบียบที่เกี่ยวข้องกับตลาดหลักทรัพย์

(17) พิจารณานุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้น เมื่อเห็นว่าบริษัทฯ มีกำไรพอสมควรที่จะทำเช่นนั้น และรายงานการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมผู้ถือหุ้นคราวต่อไป

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

(1) สอบทานรายงานทางการเงินเพื่อให้มั่นใจว่ามีความถูกต้องและเชื่อถือได้รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ โดยการประสานงานกับผู้สอบบัญชีภายนอกและผู้บริหารที่รับผิดชอบจัดทำรายงานทางการเงินที่รายได้ไตรมาสและประจำปี

(2) สอบทานระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ให้มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และอาจเสนอแนะให้มีการสอบทานหรือตรวจสอบรายการใดที่เห็นว่าจำเป็น และเป็นสิ่งสำคัญ พร้อมทั้งนำเสนอแนะเกี่ยวกับการปรับปรุงแก้ไขระบบการควบคุมภายในที่สำคัญและจำเป็นเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท โดยสอบทานร่วมกับผู้สอบบัญชีภายนอกและผู้จัดการแผนกตรวจสอบระบบงานภายใน

(3) สอบทานการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ นโยบาย กฎระเบียบข้อบังคับ และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กับบริษัทฯ

(4) พิจารณาคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชี และพิจารณาเสนอคำตอบแทนของผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ต่อคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งเข้าประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่ผ่านผู้จัดการเข้าร่วมประชุมด้วย อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

(5) สอบทานแผนงานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ตามวิธีการและมาตรฐานที่ยอมรับโดยทั่วไป

(6) พิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ ในกรณีที่เกิดรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน เป็นไปตามกฎหมาย และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ

(7) รายงานผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการตรวจสอบให้คณะกรรมการบริษัททราบอย่างน้อยปีละ 4 ครั้ง

(18) ดำเนินการให้มีการเผยแพร่ข้อมูลที่เหมาะสมและมีการเปิดเผยข้อมูลให้แก่ผู้มีส่วนได้เสีย บุคคลผู้มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เหมาะสม และตรงต่อเวลา

ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริษัท หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริษัท สามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ด.) มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ และบริษัทย่อย

(8) ร่วมให้ความเห็นในการพิจารณาแต่งตั้ง ถอดถอน ประเมินผลงานของเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานตรวจสอบภายใน

(9) ในการปฏิบัติงานตามขอบเขตหน้าที่ให้คณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจเชิญให้ฝ่ายจัดการ ผู้บริหาร หรือพนักงานของบริษัทฯ ที่เกี่ยวข้องมาให้ความเห็น เข้าร่วมประชุม หรือส่งเอกสารที่เห็นว่าเกี่ยวข้องหรือจำเป็น

(10) ให้มีอำนาจว่าจ้างที่ปรึกษาหรือบุคคลภายนอกตามระเบียบของบริษัทฯ มาให้ความเห็นหรือให้คำปรึกษาในกรณีจำเป็น

(11) จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบไปด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้

1. ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ
2. ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ
3. ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
4. ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
5. ความเห็นเกี่ยวกับรายงานที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

6. จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน

7. ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติตามกฎบัตร (Charter)

8. รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นหรือผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

- (12) พิจารณาทบทวนและปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ
- (13) ปฏิบัติงานอื่นตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายภายในขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

- (1) พิจารณาสอบทาน และนำเสนอนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยง ให้แก่คณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาอนุมัติ
 - (2) พิจารณาสอบทานและให้ความเห็นชอบความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบ
 - (3) กำกับดูแลกิจกรรมการพัฒนาและการปฏิบัติตามนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ มีระบบบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพทั่วทั้งองค์กรและมีการปฏิบัติตามอย่างต่อเนื่อง
 - (4) สอบทานรายงานการบริหารความเสี่ยง เพื่อติดตามความเสี่ยงที่มีสาระสำคัญ และดำเนินการเพื่อให้อย่างมั่นใจว่า องค์กรมีการจัดการความเสี่ยงอย่างเพียงพอและเหมาะสม
 - (5) ประสานงานกับคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความเสี่ยงที่สำคัญ และมีหน่วยงานตรวจสอบภายในเป็นผู้สอบทานเพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมต่อการจัดการความเสี่ยง รวมทั้งการนำระบบการบริหารความเสี่ยงมาปรับใช้อย่างเหมาะสมและมีการปฏิบัติตามทั่วทั้งองค์กร
 - (6) รายงานคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับความเสี่ยงและการจัดการความเสี่ยงที่สำคัญอย่างสม่ำเสมอ
 - (7) พิจารณาทบทวนและปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง
 - (8) ปฏิบัติการอื่นใดเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย
- ทั้งนี้ ผู้บริหาร และ/หรือคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง และ/หรือหน่วยงาน และ/หรือคณะทำงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยง และ/หรือผู้ตรวจสอบภายใน และ/หรือผู้สอบบัญชี จะต้องรายงานหรือนำเสนอข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้องต่อ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานของ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ให้บรรลุตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

- (1) พิจารณาและทบทวนคุณสมบัติของบุคคลที่จะดำรงตำแหน่งคณะกรรมการบริษัทและบริษัทย่อย ให้สอดคล้องกับธุรกิจและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยกรรมการจะต้องมีคุณสมบัติหลากหลาย ทั้งในด้านทักษะ ประสบการณ์ และความสามารถเฉพาะด้าน ที่จะเป็นประโยชน์กับบริษัท เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา
- (2) กำหนดกระบวนการสรรหากรรมการบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อแทนกรรมการบริษัทและบริษัทย่อย ที่ครบวาระหรือกรณีอื่นๆ ที่คณะกรรมการบริษัทและบริษัทย่อยวางลง
- (3) ทบทวนความเป็นอิสระของกรรมการบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้ง การมีผลประโยชน์ขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นในการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ
- (4) พิจารณาแผนสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณา
- (5) เสนอแนวทางและวิธีการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่คณะกรรมการบริษัทและบริษัทย่อย และคณะกรรมการชุดย่อยที่คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้ง
- (6) เสนอนโยบายการพิจารณาค่าตอบแทนให้แก่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งรวมทั้งเงินเดือน/โบนัสประจำปี โดยใช้ผลการดำเนินงานและผลการปฏิบัติงานเป็นเกณฑ์
- (7) ประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อกำหนดค่าตอบแทน ก่อนนำเสนอขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกปี
- (8) พิจารณาค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัทและบริษัทย่อย คณะกรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างสม่ำเสมอ โดยเปรียบเทียบกับบริษัทอื่นๆ ที่ประกอบธุรกิจแบบเดียวกัน เพื่อสร้างแรงจูงใจในการบริหารงาน
- (9) กำหนดเกณฑ์ในการประเมินผลประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทและบริษัทย่อย และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเห็นชอบ
- (10) รายงานความคืบหน้าและผลการปฏิบัติงานต่อคณะกรรมการบริษัททุกครั้ง หลังมีการประชุมคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
- (11) ประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน และรายงานผลการประเมินให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบ
- (12) ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

- (1) บริหารจัดการธุรกิจของบริษัทฯ ตามวิสัยทัศน์ และพันธกิจที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด
 - (2) ประสานงานกับคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้การดำเนินการทางธุรกิจ รวมทั้งการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ เป็นไปตามวัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติคณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น
 - (3) ควบคุมการดำเนินงานกิจการ วางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินงาน และบริหารงานประจำวันของบริษัทฯ
 - (4) ตัดสินในเรื่องที่สำคัญของบริษัทฯ กำหนดภารกิจตามวัตถุประสงค์ แนวทาง นโยบายของบริษัทฯ รวมถึงการควบคุมการบริหารงานในสายงานต่างๆ
 - (5) เป็นผู้มีอำนาจในการบังคับบัญชา ติดต่อ สั่งการ ตลอดจนเข้าลงนามในนิติกรรมสัญญา เอกสารคำสั่ง หนังสือแจ้งใดๆ ตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติ
 - (6) มีอำนาจจ้าง แต่งตั้ง โยกย้ายบุคคลตามที่เห็นสมควร ตลอดจนกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และค่าตอบแทนที่เหมาะสม และให้มีอำนาจปลดออก ให้ออกตามความเหมาะสมของพนักงานระดับต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติ
 - (7) ติดตาม ตรวจสอบ และควบคุมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อให้มีผลประกอบการที่ดีตามเป้าหมาย รวมถึงหาโอกาสปรับปรุงและพัฒนาให้มีผลประกอบการที่ดีขึ้น
 - (8) มีอำนาจในการกำหนดเงื่อนไขทางการเงินการคลังเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ
 - (9) พิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่ หรือการเลิกธุรกิจ หรือลงทุน หรือร่วมลงทุนเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารและ/หรือนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท
 - (10) ดำเนินการใดๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท
- ทั้งนี้ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะไม่สามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งมีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย โดยให้ถือปฏิบัติกับผู้บริหารสูงสุดของบริษัทย่อยในกลุ่มบริษัททุกบริษัท

ความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัทฯ มีความตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคม ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินธุรกิจ โดยมีการปฏิบัติมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่การปฏิบัติกับคู่ค้าอย่างเป็นธรรม การผลิตสินค้าและให้บริการที่มีคุณภาพ การกำหนดราคาขายสำหรับลูกค้าอย่างชัดเจน การประเมินผลงานพนักงานอย่างเป็นธรรม จนถึงการมีส่วนร่วมในการพัฒนาการศึกษา และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีการรายงานเกี่ยวกับกิจกรรมด้านความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างสม่ำเสมอ ที่เว็บไซต์ของบริษัทฯ <http://www.comancheinternational.com>

บริษัทฯ เห็นความสำคัญของความรับผิดชอบต่อผลกระทบจากการดำเนินงานทางธุรกิจทุกด้าน (CSR In Process) จึงจัดให้มีแนวปฏิบัติเพื่อแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การกำกับดูแลกิจการที่ดี

บริษัทตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจที่สุจริตและเป็นธรรมตามกรอบกติกาการแข่งขัน ภายใต้กฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง จึงจัดให้มีระบบบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ ซึ่งจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ผู้มีส่วนได้เสียและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อนำไปสู่การเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนของธุรกิจ



COMANCHE ครีวรางวัล "Prime Minister's Export Award 2017"

โดยเมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2560 ที่ผ่านมา บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ได้เข้ารับรางวัล ประเภทบริการยอดเยี่ยม (Best Service Enterprise Award) สาขาดิจิทัลคอนเทนต์ และซอฟต์แวร์ โดยมีคุณสมบุรณ์ ศุขวิริยะ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะผู้บริหารเข้ารับรางวัลจากท่านนายกรัฐมนตรี พลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา ณ ตึกสันติไมตรี ทำเนียบรัฐบาล สำหรับรางวัล "Prime Minister's Export Award 2017" เป็นรางวัลสูงสุดของรัฐบาลที่มอบให้แก่

ผู้ประกอบการธุรกิจดีเด่น เพื่อแสดงถึงภาพลักษณ์ของคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าไทยในตลาดโลก ซึ่งสร้างความภาคภูมิใจให้กับคณะผู้บริหารและพนักงานบริษัทฯ เป็นอย่างมาก ถือเป็นขวัญและกำลังใจในการขับเคลื่อนดำเนินธุรกิจไปสู่เป้าหมายที่จะ "มุ่งมั่นเป็นผู้นำด้านการพัฒนาและบริการเทคโนโลยีด้านการท่องเที่ยวและโรงแรมต่อไป"

2. การเคารพสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

ทรัพยากรบุคคลถือเป็นปัจจัยสำคัญของการสร้างมูลค่าเพิ่มและเพิ่มผลผลิต ดังนั้น บริษัทจะปรับปรุงสภาพแวดล้อมในการทำงานให้พนักงานมีคุณภาพชีวิตที่ดี และส่งเสริมให้พนักงานได้มีโอกาสแสดงศักยภาพ ตลอดจนได้รับโอกาสในการฝึกฝนและเพิ่มพูนทักษะในการทำงาน



ชาว COMAN พนักงานกำลังฝึกโหม ก้าวสู่ NEW AGE COMANCHE

เมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2560 บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) นำทีมโดยคุณสมบุรณ์ ศุขวิริยะ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะผู้บริหาร ร่วมกิจกรรม Workshop ระดมความคิด เพื่อให้ COMAN ก้าวไปสู่ยุค

New age COMANCHE ณ จังหวัดพบุรี

กิจกรรมดังกล่าว จัดขึ้นเพื่อเตรียมความพร้อมในการรับมือต่อการเปลี่ยนแปลงของการไอทีอย่างก้าวกระโดด โดย COMANCHE เป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการซอฟต์แวร์ที่อยู่ในวงการไอทีมาอย่างยาวนาน จึงตระหนักถึงความสำคัญในการพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาส ใช้ต้นทุนที่ได้เปรียบในปัจจุบัน ทั้งด้านเงินทุน กำลังพลที่มีความรู้ ความสามารถ และฐานลูกค้าจำนวนมาก ต่อยอดผ่านกิจกรรม Workshop ทั้งนี้ บรรยาการการ Workshop เต็มอิ่มไปด้วยสาระความรู้ และความสนุกสนาน



COMANCHE ร่วมจัดบูธนิทรรศการแสดงผลงานในงาน Food and Hotel Thailand 2017

และในวันที่ 6 - 9 กันยายน 2560 บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ได้ร่วมแสดงผลงานโชว์ศักยภาพการเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูปในงานฟู้ดแอนด์โฮเทล ไทยแลนด์ 2017 (Food and Hotel Thailand 2017) ณ ศูนย์แสดงสินค้านานาชาติไบเทค บางนา กรุงเทพมหานคร ซึ่งบูธของ COMANCHE ได้รับเกียรติจากคุณสนั่น อังอุบลกุล รองประธานกรรมการสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย คุณศุภวรรณ ถนอมเกียรติภูมิ นายกสมาคมโรงแรมไทย และคณะผู้แทนจากสภาการค้าและอุตสาหกรรมแห่งชาติลาว เข้าเยี่ยมชมการแสดงผลงานในครั้งนี้ด้วย

สำหรับงานฟู้ดแอนด์โฮเทล ไทยแลนด์ 2017 (Food & Hotel Thailand 2017) เป็นงานแสดงสินค้าอุตสาหกรรมอาหารและบริการ พรีเมียมระดับนานาชาติที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ซึ่งการจัดงานครั้งนี้เป็นการฉลองครบรอบ 25 ปีของการจัดงาน

โดยได้รับการสนับสนุนการจัดงานจากภาครัฐและเอกชนในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว อาหาร โรงแรม ทั้งไทยและต่างประเทศกว่า 25 องค์กร อาทิ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สมาคมโรงแรมไทย สมาคมร้านอาหารสมาคมเชฟประเทศไทย ฯลฯ ทำให้การจัดงานมีความยิ่งใหญ่กว่าทุกครั้งที่ผ่านมาซึ่งนอกจากจะมีการจัดแสดงสินค้าชั้นนำระดับพรีเมียมระดับโลกแล้วยังมีการจัดแสดงนวัตกรรมเทคโนโลยีล่าสุดจากผู้ผลิตและบริษัทชั้นนำของโลก พร้อมกิจกรรมการประชุม สัมมนา การแข่งขันที่น่าสนใจมากมาย

นอกจากนี้ ในด้านสิทธิมนุษยชนนั้น บริษัทประกอบธุรกิจด้วยความเคารพต่อสิทธิมนุษยชน โดยมีการส่งเสริมและคุ้มครองสิทธิเสรีภาพ ตลอดจนปฏิบัติต่อกันอย่างเสมอภาค ซึ่งเป็นรากฐานของการบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคล

3. การดูแลและรักษาสีสิ่งแวดล้อม

บริษัท ได้ตระหนักถึงความสำคัญในการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า จึงมีแนวปฏิบัติที่ส่งเสริมให้พนักงาน บุคลากรทุกคนใช้ทรัพยากรอย่างประหยัดเท่าที่มีความจำเป็น เพื่อให้เกิดประโยชน์อย่างคุ้มค่ามากที่สุด ตลอดจนส่งเสริมให้ลดปริมาณการใช้ทรัพยากรและการทำลายสิ่งแวดล้อม เช่น การนำทรัพยากรที่สามารถนำมาใช้ได้กลับมาใช้ซ้ำ ปิดไฟในเวลากลางคืนหรือเมื่อเลิกใช้งาน ติดสติ๊กเกอร์บอกตำแหน่งไว้ที่สวิทช์เปิดปิดหลอดไฟเพื่อเปิดใช้งานได้อย่างถูกต้อง ใช้อุปกรณ์และหลอดไฟชนิดประหยัดพลังงานที่ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ปิดเครื่องปรับอากาศทันทีเมื่อไม่ต้องการใช้งาน เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าที่ผ่านมาการดำเนินงานธุรกิจของบริษัทจะไม่ได้สร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม แต่บริษัทฯ ก็ยังมุ่งมั่นสร้างสรรค์กิจกรรมที่ครอบคลุมถึงกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและอื่นๆ (CSR After Process) อย่างสม่ำเสมอ ดังนี้

กิจกรรมการพัฒนาการศึกษาและบุคลากร

บริษัทได้ดำเนินธุรกิจให้เติบโตไปพร้อมกับพัฒนาการศึกษาและบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโปรแกรมเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมบริการและการท่องเที่ยว ซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยบริษัทได้ร่วมมือกับสถาบันการศึกษาในการพัฒนาและให้ความรู้เรื่องการใช้โปรแกรมสำเร็จรูปของ Comanche แก่นักศึกษา ทั้งในด้านการจัดอบรมและการเรียนรู้จากประสบการณ์จริง เพื่อสร้างโอกาสในความเจริญก้าวหน้าแก่นักศึกษาที่สนใจในสายงานด้านการท่องเที่ยวและโรงแรม

ในปีที่ผ่านมา คุณภริมา เมธาวิระพงษ์ รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายตลาด บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ได้ให้การสนับสนุนเป็นวิทยากรในการบรรยาย การบริหารงานโรงแรมแก่นักศึกษามหาวิทยาลัยมากมาย เช่น นักศึกษาระดับปริญญาตรี วิทยาลัยอาชีวศึกษาเชียงใหม่ นักศึกษา คณะการจัดการ สาขาการท่องเที่ยวและโรงแรม มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต เป็นต้น



นักศึกษาระดับปริญญาตรี วิทยาลัยอาชีวศึกษาเชียงใหม่



นักศึกษา คณะการจัดการ สาขาการท่องเที่ยวและโรงแรม มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต



นักศึกษามหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

กิจกรรมส่งเสริม สนับสนุนนักกีฬาไทย

คุณสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้มอบเงินเพื่อสนับสนุนเป็นขวัญกำลังใจแก่นักกีฬาบาสเกตบอลแห่งประเทศไทย ในการแข่งขันกีฬาสถาบอลเยาวชนชิงชนะเลิศแห่งประเทศไทย แชมป์เป็นสถิติ ระหว่างวันที่ 14 – 18 พฤษภาคม 2560 ณ กรุงเทพมหานคร โดยมีคุณภริมา เมธาวิระพงษ์ รักษาการผู้อำนวยการทีม พร้อมเจ้าหน้าที่ และนักกีฬาเป็นตัวแทนในการรับมอบเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2560 ณ สมาคมกีฬาบาสเกตบอลแห่งประเทศไทย



COMANCHE มอบเงินสนับสนุนนักกีฬาบาสเกตบอลแห่งประเทศไทย

การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริต โปร่งใส และเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยกำหนดนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันทุกรูปแบบด้วยตระหนักถึงภัยร้ายแรงของการคอร์รัปชันที่หลายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม ทั้งยังก่อให้เกิดความเสียหายต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบายและแนวทางปฏิบัติเป็นลายลักษณ์อักษรไว้ในคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท ซึ่งได้ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว มีรายละเอียด ดังนี้

บททั่วไป

- บริษัทฯ ได้สื่อสารไปยังบุคลากร ทั้งระดับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดให้พนักงานทุกระดับต้องปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันและจรรยาบรรณธุรกิจ โดยต้องไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับเรื่องคอร์รัปชัน ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม
- ผู้บริหาร และเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ไม่พึงละเลยหรือเพิกเฉย เมื่อพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายการคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ต้องแจ้งให้ผู้บังคับบัญชา หรือบุคคลที่รับผิดชอบทราบ และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่างๆ หากมีข้อสงสัยหรือข้อขัดแย้งให้ปรึกษาผู้บังคับบัญชา หรือบุคคลที่กำหนดให้ทำหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณของบริษัทฯ ผ่านช่องทางต่างๆ ที่กำหนดไว้
- บริษัทฯ จะให้ความสำคัญและคุ้มครองเจ้าหน้าที่ที่ปฏิเสธหรือแจ้งเรื่องการคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยไม่มีการคุกคามหรือลงโทษ หรือผู้ที่ให้ความร่วมมือในการ

รายงานการคอร์รัปชัน ตามที่กำหนดไว้ในนโยบายการแจ้งการกระทำผิดและให้ความคุ้มครองผู้ร้องเรียน (Whistleblower Procedures) ของบริษัทฯ

- ผู้ที่กระทำการคอร์รัปชัน เป็นการกระทำผิดจรรยาบรรณของบริษัทฯ ซึ่งจะต้องได้รับการพิจารณาทางวินัยตามระเบียบที่บริษัทกำหนดไว้ นอกจากนี้ อาจจะได้รับโทษตามกฎหมาย หากการกระทำนั้นผิดกฎหมาย
- บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการเผยแพร่ให้ความรู้และทำความเข้าใจกับบุคคลที่ต้องปฏิบัติหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทโคแมนชี หรืออาจเกิดผลกระทบต่อบริษัทฯ ในเรื่องที่ต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน

แนวปฏิบัติ

1. การช่วยเหลือทางการเมือง

บริษัทฯ มีนโยบายดำเนินธุรกิจอย่างเป็นกลาง ไม่ฝักใฝ่ทางการเมืองหรือนักการเมืองมีอาชีพที่สังกัดพรรคการเมือง พรรคใดพรรคหนึ่ง บริษัทฯ จะไม่สนับสนุนทางการเงินหรือสิ่งของให้แก่พรรคการเมือง นักการเมือง หรือผู้สมัครรับเลือกตั้งทางการเมืองใดๆ ไปเพื่อเป็นการช่วยเหลือทางการเมือง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเอื้อประโยชน์ทางธุรกิจให้กับบริษัทฯ

2. การบริจาคเพื่อการกุศล

บริษัทฯ กำหนดนโยบายและหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการบริจาคเพื่อการกุศล กระบวนการสอบทาน และรายละเอียดการควบคุมไว้ดังต่อไปนี้

- การบริจาค่นั้นต้องพิสูจน์ได้ว่ามีกิจกรรมตามโครงการเพื่อการกุศลดังกล่าวจริง และมีการดำเนินการเพื่อสนับสนุนให้วัตถุประสงค์ของโครงการประสบผลสำเร็จ และก่อให้เกิดประโยชน์ต่อสังคมอย่างแท้จริงหรือเพื่อเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงานด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม
- การบริจาค่นั้นต้องพิสูจน์ได้ว่าเป็นไปเพื่อการกุศลดังกล่าว ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ต่างตอบแทนให้กับบุคคลใด

หรือหน่วยงานใด ยกเว้น การประกาศเกียรติคุณตามธรรมเนียมปฏิบัติทั่วไป เช่น การติดตราสัญลักษณ์ (Logo) การประกาศรายชื่อบริษัท ณ สถานที่จัดงาน หรือในสื่อเพื่อการประชาสัมพันธ์ เป็นต้น

3. เงินสนับสนุน

บริษัทฯ กำหนดนโยบายและหลักเกณฑ์เกี่ยวกับเงินสนับสนุน กระบวนการสอบทาน และรายละเอียดการควบคุมไว้ดังต่อไปนี้

- เงินสนับสนุนนั้นต้องพิสูจน์ได้ว่าผู้ขอเงินสนับสนุนได้ทำกิจกรรมตามโครงการดังกล่าวจริง และเป็นการดำเนินการเพื่อสนับสนุนให้วัตถุประสงค์ของโครงการประสบผลสำเร็จ และก่อให้เกิดประโยชน์ต่อสังคมอย่างแท้จริง หรือเพื่อเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงานด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม
- เงินสนับสนุนนั้นต้องพิสูจน์ได้ว่าการให้เงินสนับสนุนหรือประโยชน์อื่นใดที่สามารถคำนวณเป็นตัวเงินได้ ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ต่างตอบแทนให้กับบุคคลใด หรือหน่วยงานใด ยกเว้น การประกาศเกียรติคุณตามธรรมเนียมธุรกิจทั่วไป
- ในการเป็นผู้ให้เงินสนับสนุน จะต้องจัดทำบันทึกคำขอ

ระบุชื่อผู้รับเงินสนับสนุนและวัตถุประสงค์ของการสนับสนุน พร้อมแนบเอกสารประกอบทั้งหมดเสนอให้ผู้มีอำนาจบริษัท อนุมัติพิจารณาอนุมัติตามระดับอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ

4. ของขวัญ ค่าบริการต้อนรับ และค่าใช้จ่ายอื่น

บริษัทตระหนักดีว่าการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี กับพันธมิตรทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่จะนำมาซึ่งความสำเร็จอย่างต่อเนื่องของบริษัทฯ พนักงานสามารถให้ หรือรับของขวัญ(Gifts) และ/หรือ ค่าบริการต้อนรับ (Hospitality) และ/หรือในรูปค่าใช้จ่ายอื่น (Others) แก่/จากบุคคลใดๆ ได้ หากเข้าเงื่อนไขทุกข้อ ดังต่อไปนี้

- ไม่เป็นการกระทำโดยตั้งใจ เพื่อครอบงำ ชักนำ หรือตอบแทนบุคคลใดๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งความได้เปรียบใดๆ ผ่านการกระทำที่ไม่เหมาะสม หรือเป็นการแลกเปลี่ยนอย่างชัดเจนหรือแอบแฝงเพื่อให้ได้มาซึ่งการช่วยเหลือหรือผลประโยชน์
- เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- เป็นการให้ในนามบริษัทฯ ไม่ใช่ในนามของพนักงาน

- ไม่เป็นของขวัญที่อยู่ในรูปของเงินสดหรือสิ่งเทียบเท่าเงินสด (เช่น บัตรของขวัญ หรือบัตรกำนัล)เหมาะสมกับสถานการณ์ เช่น การให้ของขวัญเล็กๆ น้อยๆ ในช่วงเทศกาลสงกรานต์ ตรุษจีน หรือปีใหม่ ซึ่งถือเป็นธรรมเนียมปกติ

- ประเภทและมูลค่ามีความเหมาะสม และมอบให้ถูกต้องตามกาลเทศะ เช่น ในกรณีที่บริษัทอยู่ระหว่างจัดให้มีการประกวดราคา พนักงานจะต้องไม่รับของขวัญ หรือค่าบริการต้อนรับจากบริษัทที่เข้าร่วมการประกวดราคานั้นๆ

- พนักงานสามารถรับของขวัญซึ่งมีมูลค่าได้ไม่เกิน 3,000 บาท ในกรณีที่ไม่สามารถปฏิเสธและจะต้องรับของขวัญซึ่งมีมูลค่าเกินกว่า 3,000 บาท ต้องแจ้งให้ผู้บังคับบัญชาทราบ โดยรายงานการรับของขวัญ และนำส่งของขวัญดังกล่าวแก่เลขานุการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อนำไปเป็นของรางวัลให้แก่พนักงาน หรือบริจาคเพื่อการกุศลตามความเหมาะสม

- เป็นการให้อย่างเปิดเผย ไม่ปกปิด



COMANCHE

INTERNATIONAL
COMANCHE INTERNATIONAL ANNUAL REPORT 2017

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการตรวจสอบฯ ตามมติคณะกรรมการบริษัท โคมานชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ในการประชุมครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 ประกอบด้วยกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความเป็นอิสระ 3 คน ซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและมีประสบการณ์ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ กฎหมาย การบริหาร บัญชี และการเงิน ณ ปัจจุบัน คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วย

- | | |
|--------------------------------|----------------------|
| 1. ดร.นิมิตน์ ตันติยาสวัสดิกุล | ประธานกรรมการตรวจสอบ |
| 2. นางชลลฤดี พรพิพัฒน์ | กรรมการตรวจสอบ |
| 3. นายสุพจน์ แก้วมณี | กรรมการตรวจสอบ |

คณะกรรมการตรวจสอบ

ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขตและความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ ตามกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ซึ่งสอดคล้องกับประกาศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) และคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“ก.ล.ต.”) โดยมีนโยบายเน้นการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และเป็นไปตามกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจรวมทั้งการให้ความสำคัญกับความพอเพียง ความมีประสิทธิผลของระบบการควบคุมภายใน ระบบการตรวจสอบภายในและผลการดำเนินงานของบริษัท

ในปี 2560 คณะกรรมการตรวจสอบ มีการประชุมทั้งสิ้น 4 ครั้ง โดยสรุปสาระสำคัญในการปฏิบัติหน้าที่และความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ ได้ดังนี้

1. การสอบทานรายงานทางการเงิน และไม่ใช้รายงานทางการเงิน

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานงบการเงินรายไตรมาสและงบการเงินประจำปี 2560 รวมถึงรายการระหว่างกัน รายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยเชิญฝ่ายจัดการที่เกี่ยวข้องและผู้สอบบัญชีเข้าร่วมประชุมในวาระการพิจารณา งบการเงิน เพื่อชี้แจงและตอบข้อซักถามของคณะกรรมการตรวจสอบ ในเรื่องความถูกต้อง ความครบถ้วน การปรับปรุงรายการบัญชีที่สำคัญซึ่งมีผลกระทบต่องบการเงิน ความเพียงพอของข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในงบการเงิน และข้อสังเกตของผู้สอบบัญชี ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า งบการเงินได้แสดงรายการโดยถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน นอกจากนี้คณะกรรมการตรวจสอบได้จัดให้มีการประชุม

เป็นการเฉพาะกับผู้สอบบัญชี เพื่อหารือกับผู้สอบบัญชีในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำบัญชีและรายงานทางการเงิน ได้แก่ ขอบเขต แนวทาง และแผนการสอบบัญชีประจำปีของผู้สอบบัญชี ความเสี่ยง การควบคุมภายใน การร้องเรียนและการทุจริต และเรื่องอื่นๆ ที่ผู้สอบบัญชีมีข้อสงสัยหรืออธิบายไว้ในที่อื่น ซึ่งเห็นว่าผู้สอบบัญชีได้รับความร่วมมือที่ดีจากฝ่ายจัดการ มีความเป็นอิสระในการปฏิบัติงาน รวมทั้งมีความรู้ ประสบการณ์ และแนวทางการสอบทานหรือตรวจสอบรายงานทางการเงินที่เพียงพอและเหมาะสมต่อการปฏิบัติหน้าที่ของผู้สอบบัญชี

2. การสอบทานการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และฝ่ายจัดการได้ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยง มีการประเมินปัจจัยความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอก โอกาสที่จะเกิดผลกระทบ และจัดทำแผนการจัดการความเสี่ยง เพื่อป้องกันหรือลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อการดำเนินธุรกิจให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ รวมถึงกำหนดตัวชี้วัดความเสี่ยงที่สำคัญ เพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่างๆ และกำหนดมาตรการเพิ่มเติมสำหรับตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างมีประสิทธิภาพและทันเวลา คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานประสิทธิภาพของการบริหารความเสี่ยง จากการรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ผลการตรวจสอบของผู้ตรวจสอบภายใน และผู้สอบบัญชี ซึ่งทำให้เชื่อได้ว่า บริษัทฯ มีการบริหารความเสี่ยงที่สนับสนุนให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

3. การสอบทานประสิทธิภาพของระบบการควบคุมภายใน

จากการสอบทานระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ตามผลการประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในที่ฝ่ายจัดการจัดทำขึ้นตามแนวทางของ ก.ล.ต. และผลการตรวจสอบของผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชี ซึ่งไม่พบประเด็นหรือข้อบกพร่องที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ตลอดจนฝ่ายจัดการได้แก้ไขปรับปรุงตามข้อเสนอแนะของคณะกรรมการตรวจสอบ ผู้สอบบัญชี และผู้ตรวจสอบภายในอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการควบคุมภายใน สามารถสร้างความมั่นใจอย่างสมเหตุสมผลได้ว่าบริษัทฯ มีการควบคุมภายในที่เพียงพอและมีประสิทธิภาพ

4. การกำกับดูแลงานตรวจสอบภายใน

บริษัทฯ แต่งตั้งให้บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด เป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาให้ความเห็นชอบต่อแผนการตรวจสอบที่จัดทำตามมาตรฐานความเสี่ยงโดยครอบคลุมกิจกรรมควบคุมความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทฯ แผนกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการพัฒนาขีดความสามารถในการตรวจสอบ การสนับสนุนกลยุทธ์ของบริษัทฯ และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้มีส่วนได้เสีย และดัชนีวัดผลที่ครอบคลุมการปฏิบัติงานที่สำคัญของบริษัทผู้ตรวจสอบภายใน จากการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงานตามแผนงานที่กำหนดไว้ พบว่า บริษัทผู้ตรวจสอบได้ปฏิบัติงานสำเร็จตามแผนงานและดัชนีวัดผลที่กำหนดไว้ มีการนำมาตรฐานสากลการปฏิบัติงานวิชาชีพการตรวจสอบภายใน และแนวปฏิบัติที่ดีที่เกี่ยวข้องมาประยุกต์ใช้ ยึดมั่นในจรรยาบรรณของผู้ตรวจสอบภายใน มีความเป็นอิสระตามโครงสร้างที่กำหนดไว้ รวมทั้งมีการประสานงานที่ดีกับฝ่ายจัดการและผู้สอบบัญชี และให้การสนับสนุนการปฏิบัติงานของคณะกรรมการตรวจสอบเป็นอย่างดี ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ มีการตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระมีแนวปฏิบัติที่เป็นสากล และมีประสิทธิภาพ

5. การปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

คณะกรรมการตรวจสอบได้มอบหมายให้ผู้ตรวจสอบภายในตรวจสอบการปฏิบัติตามกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ ซึ่งผลการตรวจสอบสรุปได้ว่า บริษัทฯ ได้จัดวางระบบควบคุมเพื่อให้การปฏิบัติตามกฎหมาย และติดตามการปรับปรุงหรือการออกกฎหมายใหม่อยู่เสมอ การกำหนดผู้รับผิดชอบในการดำเนินการตามกฎหมายและการติดตามให้มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ผู้ตรวจสอบภายในไม่พบการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายที่ส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้

นี้คณะกรรมการตรวจสอบไม่ได้รับการรายงานจากผู้สอบบัญชีการร้องเรียนจากบุคคลภายนอกหรือการเปิดเผยข้อมูลโดยฝ่ายจัดการที่บ่งชี้ว่าบริษัทฯ ไม่ปฏิบัติตามข้อบังคับกับกฎหมายอันอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งทำให้เชื่อได้ว่าบริษัทฯ มีการควบคุมการควบคุมให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายอย่างมีประสิทธิภาพ และไม่มีการปฏิบัติที่ไม่สอดคล้องกับกฎหมายที่จะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

6. การพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์

คณะกรรมการตรวจสอบได้มอบหมายให้ผู้ตรวจสอบภายในสอบทานรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยผลการสอบทานสรุปได้ว่า ไม่พบการทำรายการที่เบี่ยงเบนจากเงื่อนไขสัญญาที่ผ่านกระบวนการอนุมัติตามประกาศของ ก.ล.ต. เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน

7. การพิจารณาเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและการกำหนดค่าสอบบัญชี ประจำปี 2561

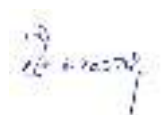
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี รวมทั้งกำหนดค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชีประจำปี 2561 โดยพิจารณาผลการปฏิบัติงานในปีที่ผ่านมาของผู้สอบบัญชีตามเกณฑ์การประเมินบริษัท ด้านคุณสมบัติของผู้สอบบัญชี ความเป็นอิสระในการปฏิบัติงาน คุณภาพ และมาตรฐานการทำงานอยู่ในเกณฑ์น่าพอใจ และผู้สอบบัญชีมีคุณสมบัติเป็นไปตามประกาศของ ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ ดังนั้น คณะกรรมการตรวจสอบจึงได้เสนอแต่งตั้ง นายวราลา เทียนประเสริฐกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4301 และ/หรือ ดร.ศุภมิตร เตชะมนตรีกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3356 และ/หรือ ดร.สุวัชชัย เมฆะอำนวยชัย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6638 และ/หรือนางนิสสาร ทรงมณี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5035 จากบริษัท ดีลเลอร์ ทัช โรแมนติก ไทยยค สอบบัญชี จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ประจำปี 2561

8. การทบทวนข้อกำหนดของคณะกรรมการตรวจสอบ และแนวปฏิบัติของฝ่ายตรวจสอบภายใน

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานข้อกำหนดของคณะกรรมการตรวจสอบให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบที่กำหนดขึ้น และข้อกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดยคณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรอบคอบ มีความอิสระและโปร่งใสเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ คณะกรรมการตรวจสอบเชื่อ

ว่างการเงินของบริษัทฯ นั้นได้เปิดเผยถูกต้องตามที่ควรและสอดคล้องกับมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไปและมาตรฐานการรายงานทางการเงินได้ดำเนินการภายใต้การบริหารความเสี่ยงและระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิผลและเพียงพอและเป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของทางที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้คณะกรรมการตรวจสอบได้ร่วมกำหนด ดูแลแนวปฏิบัติของฝ่ายตรวจสอบภายในให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ตรวจสอบภายใน เพื่อใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติงานและให้ตระหนักถึงความสำคัญของระบบการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยผู้ตรวจสอบภายในสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างอิสระพร้อมให้คำแนะนำปรึกษา และให้ข้อมูลที่ประโยชน์ต่อการตัดสินใจในการปรับปรุงการดำเนินงานของบริษัทฯ

คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วมีความเห็นว่าในปี 2560 รายงานทางการเงินของ บริษัท โคแมนซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้องตามควร เพียงพอ มีการบริหารความเสี่ยง และการควบคุมภายใน รวมถึงได้ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจปัจจุบัน ซึ่งทำให้เชื่อมั่นว่า บริษัท โคแมนซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี และมีการพัฒนาปรับปรุงคุณภาพอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบระหว่างปี 2560 ได้รับความร่วมมือด้วยดีจากคณะกรรมการบริษัทฯ ผู้บริหาร ผู้สอบบัญชีและทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง จึงขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้



(ดร.นิมิต ตันติยาสวัสดิกุล)
ประธานกรรมการตรวจสอบ

รายการระหว่างกัน

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์
นายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการบริษัท และกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นร่วมกับคู่สมรสจำนวนร้อยละ 34.25 ของทุนจดทะเบียน และเรียกชำระแล้ว
นายอภิชัย สกุลสุริยเดช	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการบริษัท และกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร MSL ผู้ถือหุ้นจำนวนร้อยละ 29.25 ของทุนจดทะเบียน และเรียกชำระแล้ว

รายการระหว่างกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในปี 2559 และ 2560 มีดังนี้

รายการระหว่างบริษัทฯ กับนายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ

ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุผล/ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ										
	ปี 2559	ปี 2560											
1. บริษัทฯ ให้เงินทดรองและเงินกู้ยืมแก่นายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ	ยกมา 8.31 เพิ่มขึ้น 0.00 ลดลง (8.31) ยกไป 0.00	-	<p>ในระหว่างปี 2558 บริษัทฯ มีรายการให้เงินทดรองจ่ายให้เงินกู้ และรับเงินทดรองจ่ายกับนายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ จำนวนหลายครั้ง ซึ่งมีทั้งในส่วนที่ใช้ในการทำธุรกรรมปกติของบริษัทฯ และที่ไม่ได้ใช้ในธุรกรรมของบริษัทฯ โดย ณ สิ้นปี 2558 มียอดคงค้างจำนวน 12.14 ล้านบาท ในขณะเดียวกัน นายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ ได้สำรองเงินทดรองจ่ายแทนบริษัทฯ เพื่อทำธุรกรรมของบริษัทฯ จำนวนรวม 0.82 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2558</p> <p>นอกจากนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2558 ได้มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลแก่ผู้ถือหุ้น ซึ่ง ณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีเงินปันผลค้างจ่ายจำนวน 3.01 ล้านบาท ที่นายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ ในฐานะถือหุ้นยังไม่ได้รับ โดยบริษัทฯ และ นายสมบุรณ์ ศุขีวริยะ ได้เข้าทำสัญญาเพื่อยืนยันยอดคงค้างหนี้ระหว่างกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีรายละเอียดสรุปดังนี้</p> <table><tr><th>รายการ</th><th>ล้านบาท</th></tr><tr><td>(1) บริษัทฯ ให้เงินทดรองแก่นายสมบุรณ์</td><td>12.14</td></tr><tr><td>(2) บริษัทฯ รับเงินทดรองจ่ายจากนายสมบุรณ์</td><td>(0.82)</td></tr><tr><td>(3) บริษัทฯ มีเงินปันผลค้างจ่ายนายสมบุรณ์</td><td>(3.01)</td></tr><tr><td>บริษัทฯ ให้เงินทดรองจ่ายสุทธิ</td><td>8.31</td></tr></table>	รายการ	ล้านบาท	(1) บริษัทฯ ให้เงินทดรองแก่นายสมบุรณ์	12.14	(2) บริษัทฯ รับเงินทดรองจ่ายจากนายสมบุรณ์	(0.82)	(3) บริษัทฯ มีเงินปันผลค้างจ่ายนายสมบุรณ์	(3.01)	บริษัทฯ ให้เงินทดรองจ่ายสุทธิ	8.31
รายการ	ล้านบาท												
(1) บริษัทฯ ให้เงินทดรองแก่นายสมบุรณ์	12.14												
(2) บริษัทฯ รับเงินทดรองจ่ายจากนายสมบุรณ์	(0.82)												
(3) บริษัทฯ มีเงินปันผลค้างจ่ายนายสมบุรณ์	(3.01)												
บริษัทฯ ให้เงินทดรองจ่ายสุทธิ	8.31												

ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล/ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
	ปี 2559	ปี 2560	
			<p>ทั้งนี้ ในไตรมาส 1 ปี 2559 นายสมบุรณ์ ศุขวิริยะได้ชำระยอดหนี้ค่างจำนวน 8.31 ล้านบาท แก่บริษัทฯ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว</p> <p>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่ารายการดังกล่าวข้างต้นเป็นรายการที่เกิดขึ้นแล้วในอดีตระหว่าง บริษัทฯ กับ นายสมบุรณ์ ศุขวิริยะ ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ทั้งนี้ ได้สอบทานรายการและให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการดังกล่าว ดังนี้</p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบถามแนวทางการป้องกันเพื่อมิให้เกิดรายการให้เงินทดรองจ่ายที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินการหรือที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ โดยผู้บริหารได้แจ้งต่อคณะกรรมการตรวจสอบว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้กำหนดนโยบายเรื่องระบบควบคุมภายในที่ดีและให้แต่ละฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องปฏิบัติตาม โดยได้มีการกำชับให้ปฏิบัติตามนโยบายต่างๆ อย่างเคร่งครัด รวมถึงเรื่องการเบิกจ่ายเงินทดรอง เงินสอยและภาระลงบัญชี ให้เป็นไปตามแนวทางที่กำหนดไว้ และไม่ควรให้เกิดการทำรายการลักษณะนี้อีกในอนาคต ทั้งนี้ นับแต่ประกาศใช้นโยบายดังกล่าวจนถึงปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีการจ่ายเงินทดรองในลักษณะดังกล่าวอีก</p>
2. ดอกเบี้ยค่างรับจากนายสมบุรณ์ ศุขวิริยะ	ยกมา 2.02 เพิ่มขึ้น 0.11 ลดลง (2.13) ยกไป 0.00	-	<p>ในอดีตจนถึงสิ้นปี 2557 บริษัทฯ มีรายการให้เงินกู้ยืมแก่นายสมบุรณ์ ศุขวิริยะ จำนวนหลายครั้ง โดยเงินให้กู้ยืมที่เกิดขึ้นในระหว่างปี 2557 บริษัทฯ คิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 5.25 ต่อปี รวมกับดอกเบี้ยค่างรับที่นายสมบุรณ์ค่างชำระต่อบริษัทฯ ยกมาจากปีก่อนหน้าปี 2557 รวมเป็นดอกเบี้ยค่างจ่ายรวมประมาณ 1.47 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2557</p> <p>นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ ได้ขายเงินลงทุนของบริษัทย่อย 3 แห่ง ในปี 2558 โดย 2 แห่งคือ บริษัทโคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล มาเลเซีย และบริษัทโคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล เวียดนาม มีดอกเบี้ยค่างชำระกับบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2557 จำนวนประมาณ 0.55 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.25 ต่อปีเช่นกัน โดยนายสมบุรณ์ ศุขวิริยะ ซึ่งเป็นกรรมการของทั้ง 2 บริษัท เป็นผู้รับผิดชอบที่จะชำระดอกเบี้ยแทนทั้ง 2 บริษัทดังกล่าว</p> <p>ในไตรมาส 1 ปี 2559 นายสมบุรณ์ ศุขวิริยะ ได้ชำระคืนดอกเบี้ยค่างทั้งจำนวน 2.02 ล้านบาท แก่บริษัทฯ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว</p>

ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล/ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
	ปี 2559	ปี 2560	
			<p>ในระหว่างปี 2559 บริษัทฯ มีรายการดอกเบี้ยค่างรับจากนายสมบุรณ์ ศุขวิริยะจำนวน 109,132 บาท ซึ่งเป็นดอกเบี้ยค่างรับจากรายการเงินทดรองจ่ายแก่คุณสมบุรณ์ที่ค่าง ณ สิ้นปี 2558 จำนวน 8.31 ล้านบาท โดยบริษัทฯ คิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 5.25 ต่อปี สำหรับเงินทดรองจ่ายที่บริษัทฯ ได้รับชำระจากคุณสมบุรณ์ในไตรมาส 1 ปี 2559 ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับชำระค่างดอกเบี้ยค่างดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน ในเดือนกรกฎาคม 2559</p> <p>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดขึ้นแล้วในอดีต อย่างไรก็ตามในอนาคตบริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะให้เงินกู้กับกรรมการในลักษณะดังกล่าวอีกต่อไป</p>

รายการระหว่าง MSL กับ นายอภิชัย สกลสุริยเดช

ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล/ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
	ปี 2559	ปี 2560	
1. MSL ให้เงินกู้ยืมแก่นายอภิชัย สกลสุริยเดช โดยไม่คิดดอกเบี้ยของยอดเงินกู้ปี 2558	ยกมา 18.92 เพิ่มขึ้น 10.21 ลดลง (29.13) ยกไป 0.00	-	<p>ในปี 2558 บริษัท MSL รับเงินจาก นายอภิชัย สกลสุริยเดช ซึ่งเป็นการรับชำระเงินกู้ยืมคืนบางส่วนจากยอดค่างยกมา 18.92 ล้านบาท (คำนวณรวมดอกเบี้ยค่างรับที่ MSL คิดจากนายอภิชัยในอัตราร้อยละ 1 ต่อปี จนถึงสิ้นสุดปี 2557) และในระหว่างปี 2558 MSL เกิดปัญหาขาดสภาพคล่องจากการรับชำระค่าบริการจากลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งล่าช้ากว่าที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจากกระบวนการอนุมัติภายในของลูกค้ารายดังกล่าว ส่งผลให้ MSL มีความจำเป็นต้องกู้เงินจากกรรมการคือ นายอภิชัย สกลสุริยเดช</p>
2. MSL ทำสัญญากู้ยืมเงินจากนายอภิชัย สกลสุริยเดช ในวงเงินไม่เกิน 17 ล้านบาท ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0 ลงวันที่ 3 สิงหาคม 2558 มีกำหนดชำระเงินต้นทั้งหมดภายในวันที่ 31 มีนาคม 2559	ยกมา 14.09 เพิ่มขึ้น 2.13 ลดลง (16.22) ยกไป 0.00	-	<p>ทั้งนี้ในปี 2558 จำนวนเงินรวมที่บริษัทย่อยได้รับจาก นายอภิชัย สกลสุริยเดช เท่ากับ 43.22 ล้านบาท เพื่อนำมาบริหารสภาพคล่อง ในขณะที่ให้เงินทดรองจ่ายและให้กู้ยืมแก่ นายอภิชัย สกลสุริยเดช จำนวน 10.21 ล้านบาท</p> <p>โดยเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2558 MSL ได้ทำบันทึกข้อตกลงเพื่อยืนยันยอดค่างหนี้สินต่อกับนายอภิชัย สกลสุริยเดช โดยมีรายละเอียดดังนี้</p>

ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุผลผล/ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	
	ปี 2559	ปี 2560		
			รายการ	ล้านบาท
			ยกมา ให้กู้ยืมเงินแก่นายอภิชัย	18.92
			บวก ให้กู้ยืมเงินแก่	<u>10.21</u> 29.13
			นายอภิชัยเพิ่มในปี 58	
			หัก กู้ยืมเงินและรับเงินกู้คืนจากนายอภิชัยในปี 58	(43.22)
			กู้ยืมเงินจากนายอภิชัยสุทธิ ณ วันที่ 31 ธ.ค.58	<u>(14.09)</u>
<p>ทั้งนี้ ในเดือนมกราคม ปี 2559 นายอภิชัย สกลสุรีย์เดช ได้ให้ MSL กู้ยืมเงินเพิ่มเติมอีก 2.13 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินหมุนเวียน อย่างไรก็ตาม ภายหลังจาก MSL ได้รับชำระเงินจากลูกหนี้ในเดือนมีนาคม 2559 MSL ได้ดำเนินการชำระเงินกู้ทั้งหมดจำนวน 16.22 ล้านบาท ให้แก่นายอภิชัย สกลสุรีย์เดชเป็นที่เรียบร้อยแล้ว</p> <p>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าการเข้าทำสัญญาดังกล่าวมีความจำเป็น เพื่อแก้ปัญหาสภาพคล่องให้แก่ธุรกิจ โดยที่ MSL ได้รับประโยชน์จากเงื่อนไขของอัตราดอกเบี้ยที่ร้อยละ 0 โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้ให้ความเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายการดังกล่าว ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) รายการดังกล่าวเกิดขึ้นในอดีตซึ่งเป็นรายการระหว่างนายอภิชัย สกลสุรีย์เดช ในฐานะกรรมการและผู้ถือหุ้นกับ MSL ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากการที่ MSL มีการให้เงินทดรองจ่ายกับนายอภิชัย สกลสุรีย์เดช ที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ 2) คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบถามแนวทางป้องกันที่ MSL จะให้เงินทดรองจ่ายที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของ MSL อีก โดยทางฝ่ายจัดการได้แจ้งต่อคณะกรรมการตรวจสอบว่าบริษัทฯ และ MSL ได้เริ่มมีการนำระบบการควบคุมภายในและให้ทุกฝ่ายปฏิบัติตาม ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2559 โดยได้มีการกำชับให้ปฏิบัติตามนโยบายต่างๆ อย่างเคร่งครัด 3) ให้ MSL ตระหนักถึงผลกระทบจากการรับชำระเงินล่าช้า โดยฝ่ายบริหารแจ้งแนวทางดำเนินการเพื่อลดผลกระทบว่า MSL จะเปลี่ยนรูปแบบการรับชำระเงิน โดยเราจัดทำสัญญาให้ลูกค้าชำระเงินเป็นรายเดือนในสัญญาที่จะทำขึ้นใหม่ในอนาคต ซึ่งจะทำให้ MSL มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่สม่ำเสมอมากขึ้น 				

วงเงินสินเชื่อ	ผู้ได้รับวงเงิน	วงเงินกู้ยืม (ล้านบาท)	มูลค่า(ล้านบาท)		รายละเอียดการค้ำประกัน	ลักษณะของรายการ	
			ปี 2559	ปี 2560			
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง	MSL	5.60	ยกมา เพิ่มขึ้น ยกไป	3.19 3.19 0.00	-	1. บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง ในนาม นายอภิชัย สกลสุริยเดช 2. บุคคลค้ำประกัน โดย นายอภิชัย สกลสุริยเดช	MSL ได้รับการสนับสนุนวงเงินกู้ระยะสั้นประเภทเงินเบิกเกินบัญชีเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ โดยมีอัตราดอกเบี้ยเท่ากับ MRR +1 ต่อปี
วงเงินกู้ระยะยาวธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง	MSL	1.70	ยกมา เพิ่มขึ้น ลดลง ยกไป	1.30 0.00 (1.30) -	-	MSL ได้รับการสนับสนุนวงเงินกู้ระยะยาว ระยะเวลากู้ยืม 7 ปี เพื่อใช้ในธุรกิจ โดยมีอัตราดอกเบี้ยเท่ากับอัตราดอกเบี้ยของบัญชีเงินฝากที่เป็นหลักประกัน บวกร้อยละ 2 ต่อปี	
วงเงินกู้ระยะยาวธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง	MSL	0.56	ยกมา เพิ่มขึ้น ลดลง ยกไป	0.04 0.00 (0.04) -	-	MSL ได้รับการสนับสนุนวงเงินกู้ระยะยาว ระยะเวลากู้ยืม 5 ปี เพื่อใช้ในธุรกิจ โดยมีอัตราดอกเบี้ยเท่ากับอัตราดอกเบี้ยของบัญชีเงินฝากที่เป็นหลักประกัน บวกร้อยละ 2 ต่อปี	

คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการค้าประกันดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดขึ้นตามความจริงเป็นในการขอรับการสนับสนุนเงินสินเชื่อจากทางสถาบันการเงิน เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจของ MSL อีกทั้งเป็นไปตามเงื่อนไขของสถาบันการเงินทั่วไป และนายอภิชัย สกุลสุริยเดช ไม่มีการคิดค่าตอบแทนในการค้าประกันซึ่งเป็นประโยชน์ต่อ MSL รายการดังกล่าวจึงเป็นรายการที่สมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของ MSL

มาตรการและขั้นตอนการทำการระหว่างกัน

กรณีที่มีรายการระหว่างกันของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย กับบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคตซึ่งเป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกันกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง และมีเงื่อนไขการค้าปกติหรือราคาตลาด ภายใต้เงื่อนไขที่สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ สามารถดำเนินการได้ตามปกติภายใต้หลักการที่ทางคณะกรรมการบริษัท ได้พิจารณาอนุมัติ และจัดทำรายงานสรุปเพื่อรายงานให้กับทางคณะกรรมการตรวจสอบทราบทุกไตรมาส

มาตรการและขั้นตอนในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันสำหรับในกรณีที่มีรายการระหว่างกันที่ไม่เป็นรายการทางการค้าปกติ บริษัทฯ จะจัดให้มีความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการนั้น ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการ

พิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จะพิจารณาให้ผู้ประเมินราคาอิสระ ผู้เชี่ยวชาญอิสระเฉพาะด้าน หรือผู้ตรวจสอบบัญชี เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าวต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบใช้ในการประกอบการตัดสินใจและให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี เพื่ออนุมัติรายการดังกล่าวก่อนการเข้าทำรายการ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และเปิดเผยรายการระหว่างกันดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปีของบริษัทฯ (แบบ 56-2) ตามหลักเกณฑ์และกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ การพิจารณาอนุมัติการทำรายการระหว่างกันดังกล่าว ต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งผู้ที่มีความขัดแย้งหรือมีส่วนได้เสียในการทำรายการระหว่างกันจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงมติในการทำรายการระหว่างกันนั้นๆ



COMANCHE

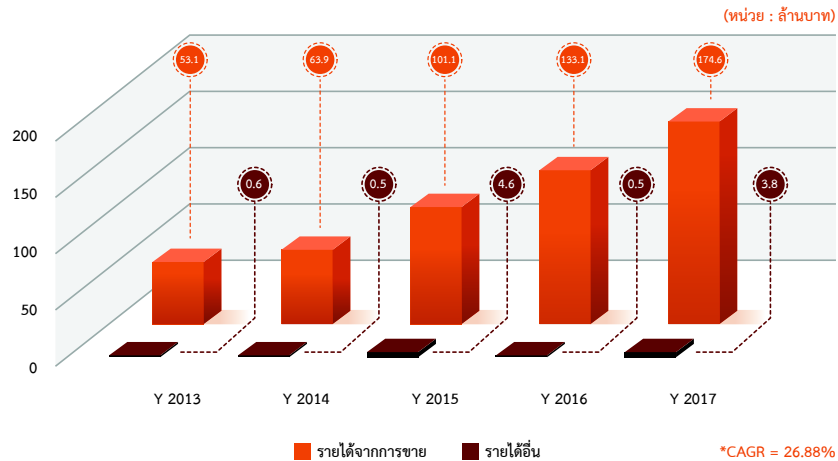
INTERNATIONAL
COMANCHE INTERNATIONAL ANNUAL REPORT 2017

ฐานะการเงิน
และผลการดำเนินงาน



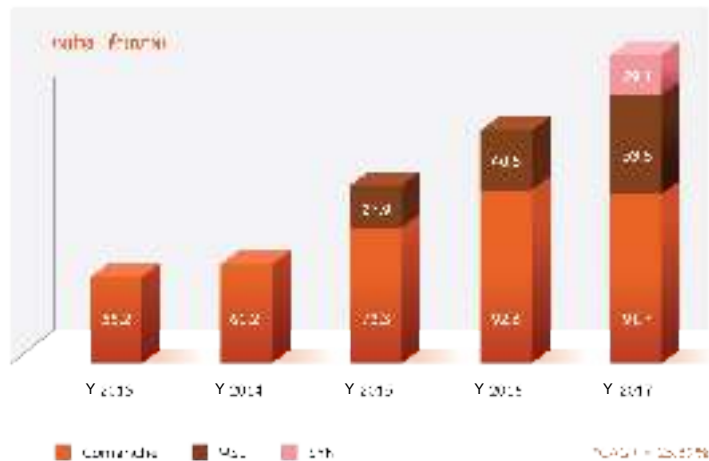
ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

► โครงสร้างรายได้ (งบการเงินรวม)



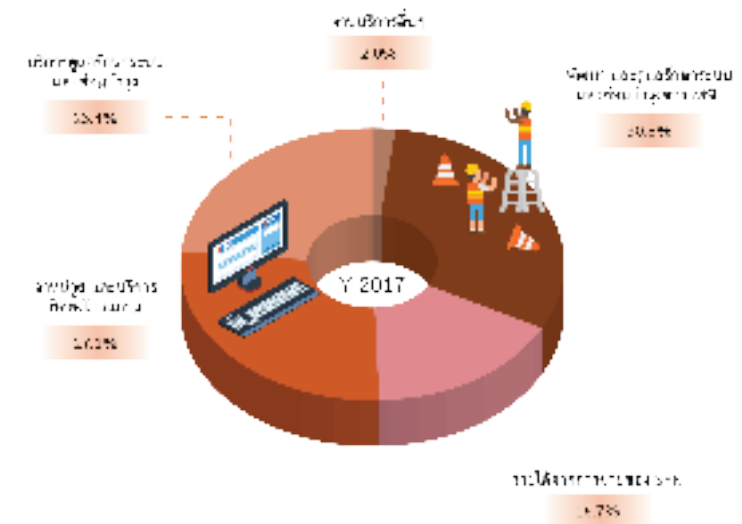
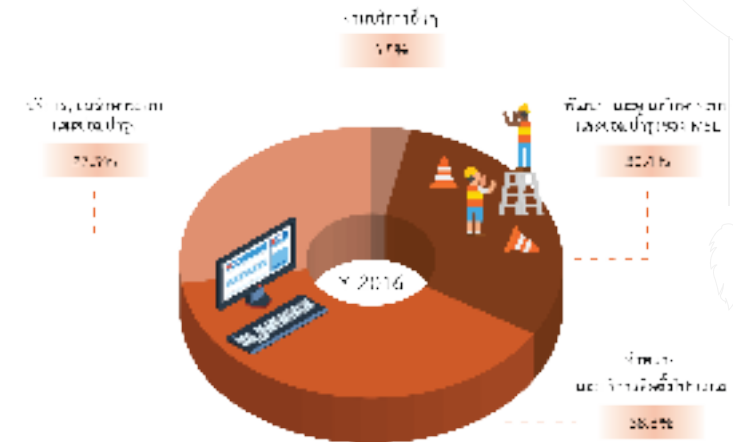
หมายเหตุ: * รายได้อื่น ได้แก่ ดอกเบี้ยรับ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน และกำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน เป็นต้น

► โครงสร้างรายได้ (ต่อ) สัดส่วนรายได้จากการขาย และให้บริการ (งบการเงินรวม)



หมายเหตุ: * บริษัทฯ ได้รวมรายได้ของ MSL เข้ามาในงบการเงินรวม ตั้งแต่ 1 กันยายน 2558
บริษัทฯ ได้รวมรายได้ของ SYNATURE เข้ามาในงบการเงินรวม ตั้งแต่ 20 มิถุนายน 2560

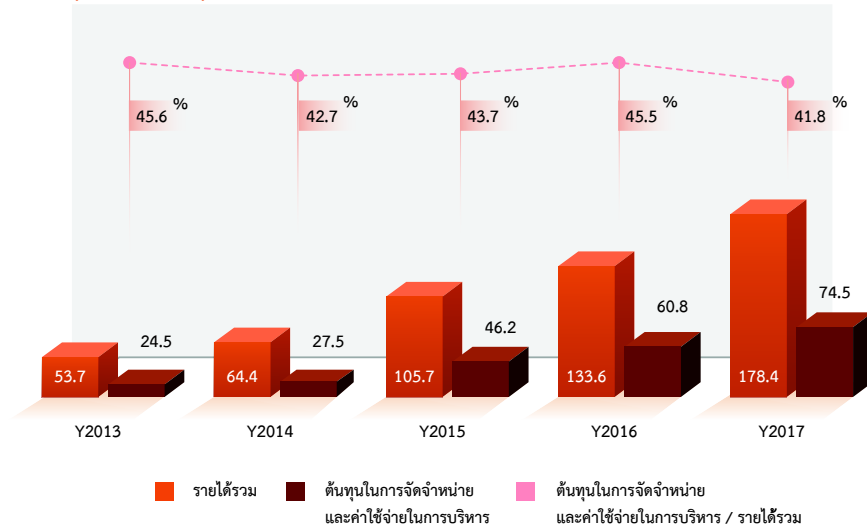
► ประเภทรายได้จากการขายและให้บริการ (งบการเงินรวม)



หมายเหตุ: * งานบริการอื่น เช่น การลงโปรแกรมใหม่ และการแก้ไขปัญหาการใช้งานเป็นรายครั้ง เป็นต้น

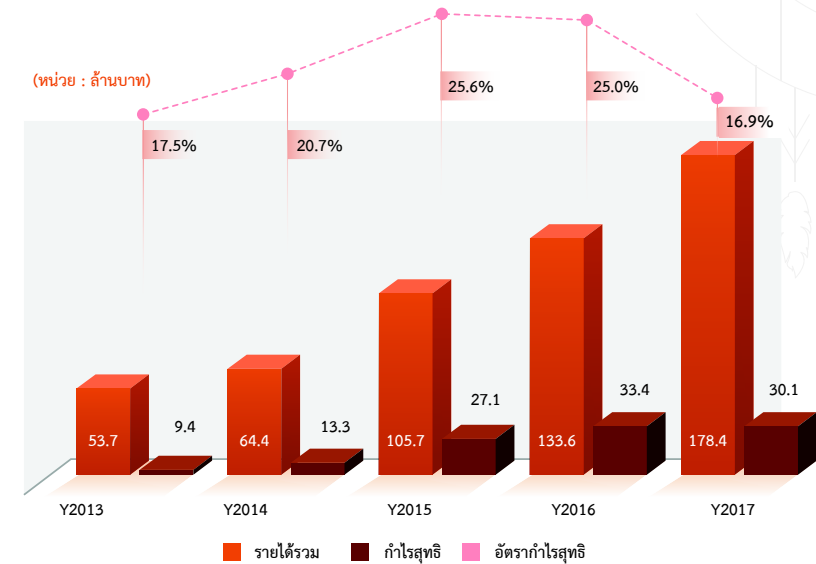
► ความสามารถในการทำกำไร ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวม (งบการเงินรวม)

(หน่วย : ล้านบาท)



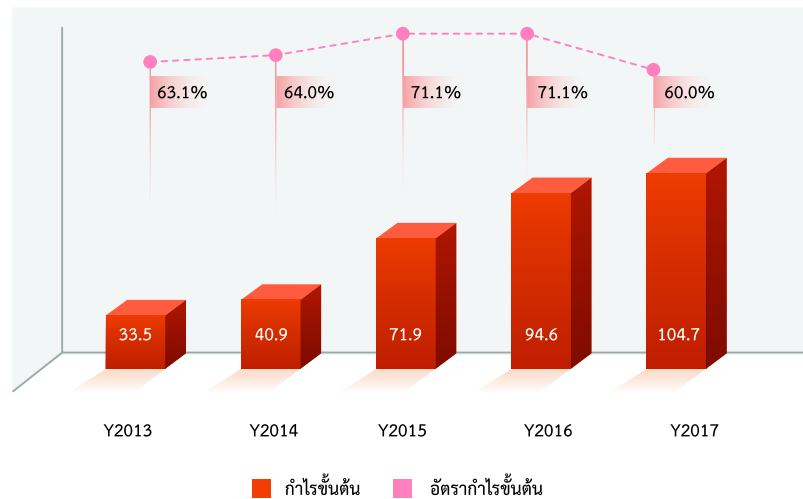
► ความสามารถในการทำกำไร (ต่อ) กำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ (งบการเงินรวม)

(หน่วย : ล้านบาท)

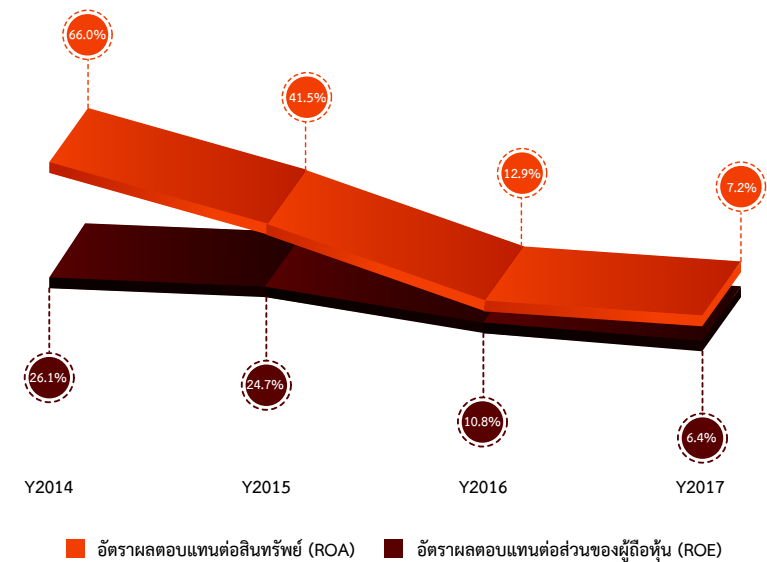


► ความสามารถในการทำกำไร (ต่อ) กำไรขั้นต้น และอัตรากำไรขั้นต้น (งบการเงินรวม)

(หน่วย : ล้านบาท)



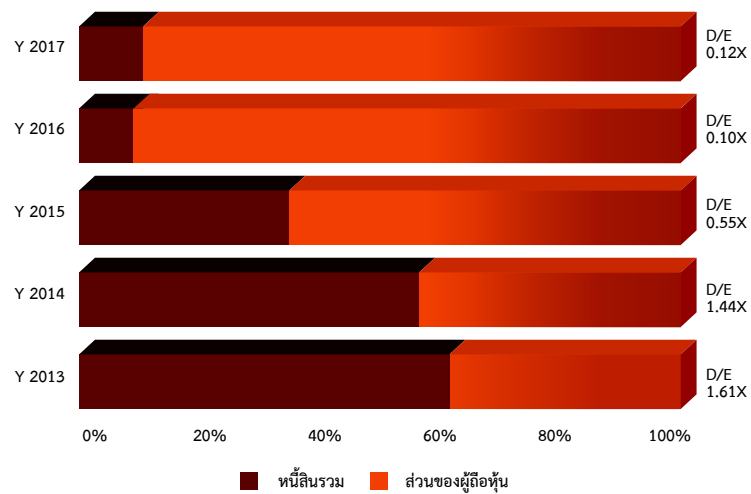
► ความสามารถในการทำกำไร (ต่อ) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น



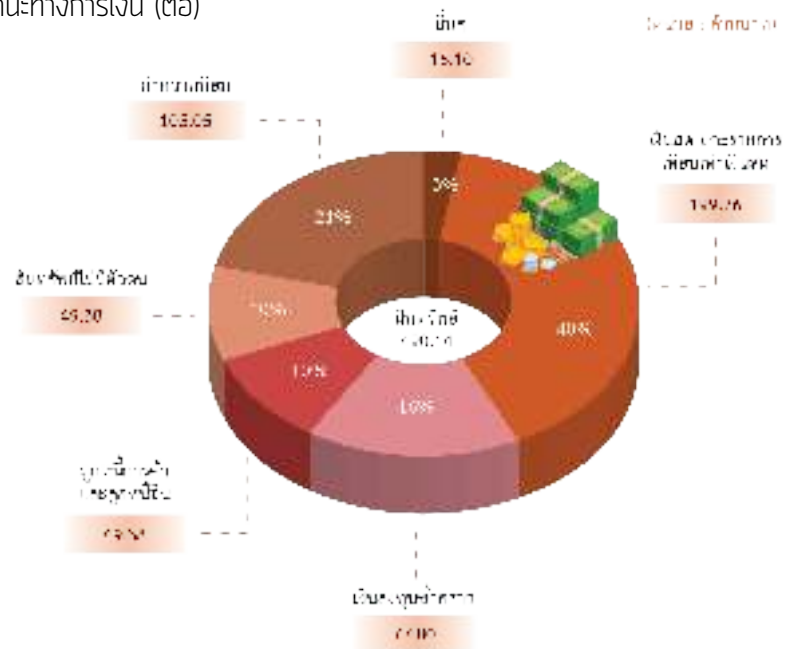
หมายเหตุ: * ผลการดำเนินงานของ MSL ถูกนำมารวมในการเงินรวมของบริษัท ตั้งแต่ 1 กันยายน 2558

ผลการดำเนินงานของ SYNATURE ถูกนำมารวมในการเงินรวมของบริษัท ตั้งแต่ 20 มิถุนายน 2560

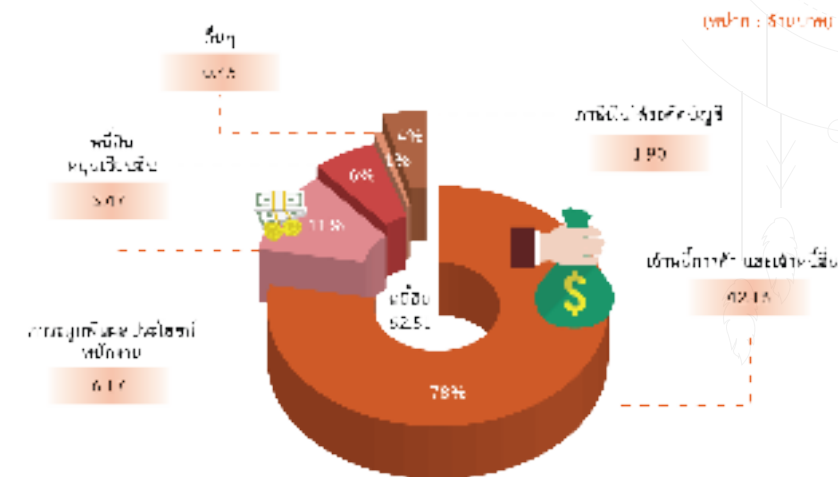
▶ ฐานะทางการเงิน



▶ ฐานะทางการเงิน (ต่อ)



▶ ฐานะทางการเงิน (ต่อ)



การวิเคราะห์ และคำอธิบายฝ่ายจัดการ

ภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

บริษัท โคมานชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่ายซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับบริหารจัดการโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และให้บริการติดตั้งโปรแกรมดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า จัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม และให้บริการหลังการขายโดยการให้คำปรึกษา การบริการซ่อมบำรุงต่างๆ และการบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัทย่อย 1 แห่ง ได้แก่ บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว โดย MSL เป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อโปรแกรมดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า จัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม และให้บริการหลังการขายโดยให้คำปรึกษา และการบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง งบการเงินรวมของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2560 ได้รวมผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย ดังต่อไปนี้

บริหารระบบงานตามที่ได้พัฒนาไว้ และเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัท ชินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด (“SYN”) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว โดย SYN เป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อโปรแกรมเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับบริหารจัดการร้านอาหาร สปา และบริการ เป็นต้น ซึ่งเป็นทรัพย์สินทางปัญญาของ SYN โดยจดทะเบียนลิขสิทธิ์โปรแกรม pRoMiSe กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา ทั้งนี้ SYN ให้บริการติดตั้งโปรแกรมดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า จัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม และให้บริการหลังการขายโดยให้คำปรึกษา และการบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง งบการเงินรวมของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2560 ได้รวมผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย ดังต่อไปนี้

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นในประเทศ	ถือหุ้นในอัตราร้อยละ ณ 31 ธันวาคม		หมายเหตุ
			2559	2560	
บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”)	ให้บริการโปรแกรมคอมพิวเตอร์	ไทย	99.99	99.99	ถือหุ้นเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558
บริษัท ชินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด (“SYN”)	ให้บริการโปรแกรมคอมพิวเตอร์	ไทย	-	51.00	ถือหุ้นเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2560

ในปี 2559 และ 2560 งบการเงินรวมแสดงรายได้รวมจากการขายและให้บริการจำนวน 133.09 ล้านบาท และ 174.59 ล้านบาท ตามลำดับ

ปี 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายและให้บริการเพิ่มขึ้นจำนวน 41.50 ล้านบาทหรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 31.18 เกิดจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จาก MSL จำนวน 13.29 ล้านบาท โดยรายได้ส่วนใหญ่ของ MSL ในปี 2560 เป็น

งานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการพัฒนาและบริหารระบบจัดการข้อมูล และงานบริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุงตามสัญญาแก่ลูกค้าที่เป็นองค์กรเอกชน องค์กรรัฐ และองค์กรรัฐวิสาหกิจ และเพิ่มขึ้นจากรายได้ของ SYN จำนวน 29.12 ล้านบาท โดยรายได้ส่วนใหญ่ของ SYN เป็นรายได้จากการขายและให้บริการโปรแกรมสำเร็จรูป และดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้อง

ในปี 2559 และ 2560 งบการเงินรวม มีกำไรสุทธิรวมจำนวน

33.37 ล้านบาท และ 30.15 ล้านบาท ตามลำดับ และมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 24.98 และร้อยละ 16.90 ตามลำดับ โดยกำไรสุทธิรวมสำหรับปี 2560 ลดลงจากปี 2559 จำนวน 3.22 ล้านบาทหรือลดร้อยละ 9.65 ทำให้อัตรากำไรสุทธิลดลงเช่นกัน โดยมีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการซื้อบริษัทย่อย SYN ในระหว่างปี 2560 จำนวน 4.73 ล้านบาท และมีค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ 1.33 ล้านบาท เนื่องจากในช่วงไตรมาส 4 บริษัทฯ และ SYN อยู่ในระหว่างการขอใบรับรอง BOI ใหม่

อนึ่ง หากบริษัทฯ ไม่รวมค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อบริษัท (SYN) จำนวน 4.73 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคลจำนวน 1.33 ล้านบาท งบการเงินรวมจะมีกำไรสุทธิรวมสำหรับปี 2560 จำนวน 36.21 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 20.30

เมื่อพิจารณาฐานะทางการเงินในงบการเงินรวมของบริษัทฯ พบว่าบริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2560 จำนวน 448.87 ล้านบาท และ 497.47 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสิ้นปี 2560 มีสินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้นจำนวน 48.60 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าความนิยมจำนวน 40.79 ล้านบาท และลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นจำนวน 13.30 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับของ MSL

ที่เพิ่มขึ้นจากปี 2559 เป็นจำนวน 7.6 ล้านบาทและ 8.5 ล้านบาทตามลำดับ โดยรายได้ค้างรับเกิดจากงานที่ทำเสร็จแล้วแต่ยังไม่ได้ออกใบแจ้งหนี้เพื่อเรียกเก็บเงินจากลูกค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2560 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 40.68 ล้านบาท และ 54.15 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสิ้นปี 2560 มีหนี้สินรวมเพิ่มขึ้นจำนวน 13.47 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นจำนวน 9.69 ล้านบาท ซึ่งมาจากรายได้รับล่วงหน้าที่เพิ่มขึ้นจากคำสั่งจ้างงานติดตั้งโปรแกรมและค่าบริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุงตามสัญญาของบริษัทและบริษัท SYN จำนวน 8.76 ล้านบาท และหนี้สินภาษีเงินได้รอตัดบัญชีและประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงานจำนวน 1.90 ล้านบาท และ 1.71 ล้านบาท ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2560 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมจำนวน 408.19 ล้านบาท และ 443.33 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสิ้นปี 2560 มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเพิ่มขึ้นจำนวน 35.14 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการมีกำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี 2560 จำนวน 31.09 ล้านบาท ในขณะที่มีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 6.82 ล้านบาท และตั้งสำรองตามกฎหมายเพิ่มจำนวน 1.05 ล้านบาท

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

1. รายได้จากการขายและให้บริการ

โครงสร้างรายได้จากการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

หน่วย: ล้านบาท

รายได้จากการดำเนินงาน	2559		2560		เพิ่มขึ้น / (ลดลง)	
	จำนวน	ร้อยละต่อรายได้รวม	จำนวน	ร้อยละต่อรายได้รวม	จำนวน	ร้อยละ
รายได้จากการขายโปรแกรมและบริการที่เกี่ยวข้องโดยบริษัทฯ						
ขายและให้บริการติดตั้งโปรแกรม	51.62	38.79	47.25	27.06	(4.37)	(8.47)
บริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุง	36.30	27.27	40.92	23.44	4.62	12.73
บริการอื่นๆ ¹	4.71	3.54	3.55	2.03	(1.16)	(24.63)
รวม	92.63	69.60	91.72	52.53	(0.91)	(0.98)
รายได้ให้บริการพัฒนา	40.46	30.40	53.75	30.79	13.29	32.85
บริหารระบบงาน และดูแลรักษา						
ซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้องโดย MSL						
รายได้จากการขายและให้บริการ	-	-	29.12	16.68	N/A ²	N/A ²
และดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้องโดย SYN						
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	133.09	100.00	174.59	100.00	41.50	31.18

หมายเหตุ: * 1 บริการอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงโปรแกรมใหม่ และการแก้ไขปัญหาการใช้งานเป็นรายครั้ง เป็นต้น

2 ไม่สามารถคำนวณได้ เนื่องจากบริษัทฯ เข้าลงทุนใน SYN ตั้งแต่วันที่ 20 มิถุนายน 2560

รายได้จากการขายและให้บริการติดตั้งโปรแกรม และบริการดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้อง

ในปี 2559 และ 2560 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมจำนวน 51.62 ล้านบาท และ 47.25 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 38.79 และร้อยละ 27.06 ตามลำดับ ของรายได้รวมจากการดำเนินงาน โดยปี 2560 รายได้ลดลงจำนวน 4.37 ล้านบาท หรือมีอัตราลดลงร้อยละ 8.47 เนื่องจากกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมและเชอร์วิสอาหารฟาร์มที่หลายรายคิดเป็นจำนวน 6.59 ล้านบาท ได้ชะลอการเปิดโรงแรมและเชอร์วิสอาหารฟาร์มที่ดังกล่าว เนื่องจากปัญหาทางด้านเทคนิค เช่น การขอใบอนุญาตการเปิดโรงแรมได้รับล่าช้ากว่าที่กำหนดไว้หรือปัญหาการก่อสร้างที่ยังไม่แล้วเสร็จ ในปี 2560 ทำให้รายได้ในส่วนนี้ลดลงจากปี 2559

ในปี 2559 และ 2560 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ

ดูแลรักษาและซ่อมบำรุงจำนวน 36.30 ล้านบาท และ 40.92 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 27.27 และร้อยละ 23.44 ตามลำดับของรายได้รวมจากการดำเนินงาน โดยปี 2560 รายได้เพิ่มขึ้นจำนวน 4.62 ล้านบาท หรือมีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.73 มีสาเหตุหลักมาจากการที่บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าได้ ซึ่งในการขายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมครั้งแรกจะรวมรายได้จากการบริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุงด้วย เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 12 - 15 ของมูลค่างานในแต่ละสัญญาซึ่งบริษัทฯ จะทยอยรับรู้รายได้ในส่วนนี้ตามสัดส่วนที่บริษัทได้ให้บริการกับลูกค้าไปแล้ว และอีกส่วนหนึ่งมาจากการที่ลูกค้าต่อสัญญาการบริการดูแลรักษาระบบกับทางบริษัทฯ หลังจากปีแรกจึงทำให้รายได้ในส่วนนี้เพิ่มขึ้นจากปี 2559

รายได้จากการให้บริการอื่น

รายได้จากการให้บริการอื่น เป็นรายได้จากการให้บริการด้านโปรแกรมและคอมพิวเตอร์แก่ลูกค้าที่ไม่ได้อยู่ในสัญญาบริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุง โดยคิดค่าบริการเป็นรายครั้ง ในปี 2559 และ 2560 บริษัทฯ มีรายได้จากบริการอื่นจำนวน 4.71 ล้านบาท และ 3.55 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 3.54

และร้อยละ 2.03 ตามลำดับของรายได้รวมจากการดำเนินงาน ในปี 2560 รายได้ลดลงจำนวน 1.16 ล้านบาท หรือมีอัตราลดลงร้อยละ 24.63 มีสาเหตุหลักมาจากการที่ลูกค้ามีการทำสัญญาการบริการดูแลรักษาระบบกับทางบริษัทฯ แทนที่จะใช้บริการเป็นรายครั้ง ทำให้รายได้จากการให้บริการอื่นดังกล่าวลดลง

รายได้จากการให้บริการพัฒนา บริหารระบบงาน และดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้องโดย MSL

ในปี 2559 และ 2560 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการพัฒนา บริหารระบบงาน และดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้องโดย MSL จำนวน 40.46 ล้านบาทและ 53.75 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 30.40 และร้อยละ 30.79 ตามลำดับ ของ

รายได้รวมจากการดำเนินงาน ในปี 2560 รายได้เพิ่มขึ้นจำนวน 13.29 ล้านบาทหรือมีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 32.85 ซึ่งส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากลูกค้ารายใหม่ที่เข้ามาในปี 2560 รวมทั้งการรับงานที่เป็นโปรเจกต์ใหม่จากลูกค้ารายเก่ารวมเป็นจำนวน 13.3 ล้านบาท

รายได้จากการขายและให้บริการ และดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้องโดย SYN

บริษัทฯ ได้รวมรายได้จากการดำเนินงานของ SYN เข้ามาในงบการเงินรวมจากการเข้าซื้อกิจการ ตั้งแต่วันที่ 20 มิถุนายน 2560 ซึ่งเป็นรายได้จากการขายฮาร์ดแวร์และโปรแกรมสำเร็จรูป และให้บริการ รวมถึงการดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้อง เข้ามาในปี 2560 จำนวน 29.12 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16.68 ของรายได้รวมจากการดำเนินงาน โดยกลุ่มลูกค้าหลักของ SYN ได้แก่ ร้านอาหาร ร้านค้าปลีกและบริการ รวมถึงการขายฮาร์ดแวร์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดให้กับลูกค้าด้วย

2. รายได้อื่น

ในปี 2559 และ 2560 บริษัทฯ มีรายได้อื่นจำนวน 0.48 ล้านบาท และ 3.80 ล้านบาท ตามลำดับ รายได้อื่นส่วนใหญ่ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่เกิดจากรายได้ที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศ และรายได้อื่นๆ ในปี 2560 รายได้อื่นเพิ่มขึ้นเนื่องจากมีการรับรู้ดอกเบี้ยรับจำนวน

3.10 ล้านบาท ซึ่งเป็นดอกเบี้ยจากการนำเงินไปฝากประจำกับสถาบันการเงินต่างๆ และรายได้จากการเรียกเก็บค่าไฟ จำนวน 0.56 ล้านบาท

3. ต้นทุนการขายและให้บริการ

ต้นทุนการขายและให้บริการส่วนใหญ่ประกอบด้วย ต้นทุนเงินเดือนและค่าตอบแทนพนักงานที่เกี่ยวข้องในการให้บริการ และพัฒนาโปรแกรม ต้นทุนอื่นๆ เช่น ค่าจ้างบุคคลภายนอกในการทำงาน (Outsourced Cost) ค่าซื้อ license จากคู่ค้าต่างๆ

เพื่อใช้ในการพัฒนาระบบงาน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการให้บริการของ MSL การตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน Big data และต้นทุนฮาร์ดแวร์ที่ซื้อมาจำหน่ายให้กับลูกค้า ของ SYN

หน่วย: ล้านบาท

	2559	2560	งบการเงินรวมสำหรับปี	
			มูลค่า	เพิ่มขึ้น ร้อยละ
รายได้จากการขายและให้บริการ	133.09	174.59	41.50	31.18
ต้นทุนการขายและให้บริการ	38.53	69.90	31.37	81.42
กำไรขั้นต้น	94.56	104.69	10.13	10.71
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	71.05	59.96		

ในปี 2559 และ 2560 งบการเงินรวมของบริษัทฯ แสดงต้นทุนการขายและให้บริการจำนวน 38.53 ล้านบาท และ 69.90 ล้านบาท ตามลำดับ ในปี 2560 บริษัทฯ มีต้นทุนการขายและให้บริการเพิ่มขึ้นจำนวน 31.37 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 81.42 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการขายและให้บริการของ SYN จำนวน 15.55 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ เริ่มรวมผลการดำเนินงานของ SYN เข้ามาในงบการเงินรวมตั้งแต่

วันที่ 20 มิถุนายน 2560 และต้นทุนให้บริการของ MSL เพิ่มขึ้นจำนวน 13 ล้านบาท ได้แก่ ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน Big data จำนวน 5.2 ล้านบาท ต้นทุนเงินเดือนฝ่ายปฏิบัติการ และต้นทุนบริการอื่นๆ เพิ่มจำนวน 7.4 ล้านบาททำให้บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงโดยสำหรับปี 2560 มีอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 59.96 ปี 2559 เท่ากับร้อยละ 71.05

4. ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ในปี 2559 และ 2560 งบการเงินรวมแสดงต้นทุนในการจัดจำหน่ายจำนวน 8.27 ล้านบาท และ 7.83 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีสัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 6.21 และ ร้อยละ 4.48 ตามลำดับ ทั้งนี้ ต้นทุนในการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ประกอบด้วย ค่าโฆษณา ค่าคอมมิชชั่น และค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย เช่น ค่าใช้จ่ายที่บริษัทฯ ลงโฆษณาตามสื่อสิ่งพิมพ์ ค่าสิ่งพิมพ์แผ่นพับของบริษัทฯ และค่าใช้จ่ายจัดบูท

แสดงสินค้าและเข้าร่วมงานนิทรรศการต่างๆ เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2560 ต้นทุนในการจัดจำหน่ายลดลงจำนวน 0.44 ล้านบาท เนื่องจากปี 2559 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายบางรายการที่เป็นไปตามข้อตกลงกับกลุ่มลูกค้าบางราย ซึ่งรายการดังกล่าวถูกยกเลิกไปแล้วในไตรมาส 3 ปี 2559 จำนวน 0.4 ล้านบาท

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในปี 2559 และ 2560 งบการเงินรวมแสดงค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 52.51 ล้านบาท 66.71 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการดำเนินงานเท่ากับร้อยละ 39.45 และร้อยละ 38.21 ตามลำดับ โดยค่าใช้จ่ายในการบริหารประกอบด้วย เงินเดือน โบนัส สวัสดิการพนักงาน ค่าเช่าสำนักงาน ค่าเดินทาง ค่าเสื่อมราคา ค่าบริการวิชาชีพและค่าธรรมเนียม ค่าเบี้ยประชุม เป็นต้น

ปี 2560 ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจำนวน 14.20 ล้านบาท ขณะที่สัดส่วนของค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการดำเนินงานเท่ากับร้อยละ 38.21 ซึ่งลดลงเล็กน้อยจากปีก่อน ซึ่งมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 39.45 เนื่องจากในปี 2560 บริษัทฯ

มีรายได้จากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นค่อนข้างมาก หรือเท่ากับร้อยละ 31.18 การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการบริหารมีสาเหตุหลักมาจากการรวมค่าใช้จ่ายในการบริหารของ SYN จำนวน 9.64 ล้านบาท และการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน เช่น เงินเดือน เนื่องจากการเพิ่มจำนวนบุคลากรในหลายฝ่าย รวมทั้งค่าเช่าและค่าใช้จ่ายสำนักงาน เพื่อรองรับการเติบโตทางธุรกิจของบริษัทฯ และ MSL และค่าเบี้ยประชุมคณะกรรมการ บริษัทฯ ตลอดจนในปี 2560 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการเข้าลงทุนในบริษัท SYN เช่น ค่าที่ปรึกษาทางการเงิน ค่าจ้างผู้สอบบัญชี ค่าที่ปรึกษากฎหมาย เป็นต้น จำนวน 4.73 ล้านบาท

5. ค่าใช้จ่ายอื่น

ปี 2559 และ 2560 งบการเงินรวมแสดงค่าใช้จ่ายอื่นจำนวน 0.85 ล้านบาท และ 0.01 ล้านบาทตามลำดับ ซึ่งค่าใช้จ่ายอื่นในปี 2559 ประกอบด้วย ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์ไม่มีตัวตน และขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยในปี 2559 มีรายการตัดจำหน่ายอุปกรณ์สำนักงานจากการตรวจนับเสื่อมสภาพ จำนวน 0.37 ล้านบาท ซึ่งในปี 2560 ไม่มีรายการดังกล่าว

6. ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีตามบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 โดยบริษัทฯ ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการคือวันที่ 3 กันยายน 2552 และ MSL ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลา 7 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการคือวันที่ 30 กันยายน 2558 และ SYN ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมี

กำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการคือวันที่ 8 ตุลาคม 2552

ในปี 2559 และ 2560 งบการเงินรวมแสดงค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 0.01 ล้านบาท และ 1.33 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2560 ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้เพิ่มขึ้นจำนวน 1.32 ล้านบาท เนื่องจากสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลของบริษัทฯ และ SYN ได้สิ้นสุดระหว่างปี ทั้งนี้บริษัทฯ และ SYN ได้มีการขออนุมัติบัตรส่งเสริมการลงทุนใหม่แล้ว

7. กำไรสุทธิ

ในปี 2559 และ 2560 งบการเงินรวมแสดงกำไรสุทธิจำนวน 33.37 ล้านบาท และ 30.15 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 24.99 และร้อยละ 16.90 ตามลำดับ

ปี 2560 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิลดลงจำนวน 3.22 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 9.64 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการขายและให้บริการ ค่าใช้จ่ายในการบริหารและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเข้าลงทุนใน SYN ด้วย

การวิเคราะห์ฐานการเงิน

หน่วย: ล้านบาท

	งบแสดงฐานะการเงิน		เพิ่มขึ้น	
	2559	2560	จำนวน	ร้อยละ
สินทรัพย์รวม	448.87	497.47	48.60	10.83%
หนี้สินรวม	40.68	54.15	13.47	33.11%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	408.19	443.33	35.14	8.61%

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมทั้งหมด 497.47 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 48.6 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายการดังต่อไปนี้

1. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และเงินลงทุนชั่วคราว เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และเงินลงทุนชั่วคราว ณ สิ้นปี 2560 ลดลงจำนวน 13.90 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ ได้เข้าลงทุนใน SYN เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2560 ด้วยเงินสดจำนวน 52.02 ล้านบาท

2. ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน 13.30 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าของ MSL จำนวน 7.63 ล้านบาท และรายได้ค้างรับของ MSL เพิ่ม จำนวน 8.53 ล้านบาท

ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ให้ความสำคัญกับการติดตามการชำระหนี้โดยได้มีการพิจารณาลูกหนี้ค้างนานรายตัวและหารือร่วมกับฝ่ายดำเนินการที่เกี่ยวข้องเพื่อรับทราบสาเหตุและติดตามความคืบหน้าในการดำเนินการเร่งรัดติดตามการจ่ายชำระหนี้เงินจากลูกค้า

3. สินค้ำคงเหลือ สินค้ำคงเหลือ ณ สิ้นปี 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน 0.68 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการเข้าลงทุนใน SYN จึงได้รวมสินค้ำคงเหลือเข้ามาจำนวน 0.77 ล้านบาท โดยสินค้ำคงเหลือหลักๆที่รวมเข้า

มาจาก SYN คือ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์

4. อุปกรณ์ อุปกรณ์ ณ สิ้นปี 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน 1.43 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการเข้าลงทุนใน SYN จึงได้รวมอุปกรณ์เข้ามาจำนวน 1.86 ล้านบาท และมีการจำหน่ายเครื่องตกแต่งสำนักงานของ MSL ไปในระหว่างปี 2560 จำนวน 0.85 ล้านบาท

5. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ สิ้นปี 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน 6.28 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการลงทุนใน SYN ทำให้มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนเพิ่มขึ้นจำนวน 12.27 ล้านบาท และมีโปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างพัฒนาเพิ่มขึ้นจำนวน 7.00 ล้านบาท ในขณะที่มีการตัดจำหน่ายโปรแกรมคอมพิวเตอร์จำนวน 7.75 ล้านบาท และการตัดจำหน่ายความสัมพันธกับลูกค้าจำนวน 5.25 ล้านบาท ในระหว่างปี 2560

6. ค่าความนิยม ค่าความนิยม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน 40.79 ล้านบาท มีสาเหตุมาจากการเข้าลงทุนใน SYN โดยค่าความนิยมเกิดจากการเข้าถือหุ้นสามัญของ SYN ในราคาที่สูง

กว่ามูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิของ SYN ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2560 ค่าความนิยมจำนวน 105.05 ล้านบาท ยังไม่มีการบันทึกด้อยค่าของค่าความนิยมแต่อย่างใด

7. สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ณ สิ้นปี 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน 0.54 ล้านบาท สาเหตุหลักเกิดจากเงินฝากธนาคารที่ใช้เป็นหลักประกันของ MSL เพิ่มขึ้นจำนวน 0.77 ล้านบาท

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมทั้งหมด 54.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 13.47 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายการดังต่อไปนี้

1. เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน 9.69 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้รับล่วงหน้าของบริษัทฯ จำนวน 4.69 ล้านบาท และ SYN จำนวน 3.29 ล้านบาท ซึ่งเป็นยอดสะสมจากการรับชำระค่าบริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุงล่วงหน้าตามสัญญาเนื่องมาจากการติดตั้งโปรแกรมครั้งแรกและการต่ออายุสัญญาดังกล่าว ประกอบกับบริษัทฯ มีการรับชำระเงินมัดจำค่าติดตั้งโปรแกรมล่วงหน้าคิดเป็นร้อยละ 50 ของใบแจ้งหนี้ ซึ่งบริษัทฯ มีงานบริการติดตั้งโปรแกรมคงค้างที่ยังมิได้ให้บริการแต่ได้รับชำระเงินมัดจำแล้วในช่วงใกล้สิ้นปี 2560 นอกจากนี้ยังมีการเพิ่มขึ้นของการค้าของ MSL จำนวน 5.61 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายค้ำจ่ายและเจ้าหนี้อื่นลดลงจำนวน 2.09 ล้านบาทและ 2.45 ล้านบาทตามลำดับ

2. หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน

หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน ณ สิ้นปี 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน

0.16 ล้านบาท มีสาเหตุมาจากการเช่าลงทุนใน SYN โดย SYN มีรถ 2 คัน ที่ยังอยู่ในระยะเวลาสัญญาเช่าการเงิน ทำให้หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินเพิ่มขึ้นด้วยเหตุผลดังกล่าว

3. หนี้สินภาษีเงินได้รอตัดบัญชี

หนี้สินภาษีเงินได้รอตัดบัญชี ณ สิ้นปี 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน 1.90 ล้านบาท มีสาเหตุมาจากการเช่าลงทุนใน SYN โดยหนี้สินภาษีเงินได้รอตัดบัญชีดังกล่าวเกิดจากผลแตกต่างชั่วคราวของมูลค่าตามบัญชีกับมูลค่ายุติธรรมของ SYN ณ วันที่ลงทุนใน SYN

4. ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน

ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน ณ สิ้นปี 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน 1.71 ล้านบาท มีสาเหตุมาจากการเช่าลงทุนใน SYN จึงได้รวมประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงานของ SYN เข้ามาในปีจำนวน 1.02 ล้านบาท และเป็นของบริษัทที่เพิ่มขึ้น 0.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากการคำนวณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมทั้งหมด 443.33 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 35.14 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยการเปลี่ยนแปลงหลักมาจาก บริษัทฯ มีกำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี 2560 จำนวน 31.09 ล้านบาท และได้ตั้งสำรองตามกฎหมายเพิ่มขึ้นจากกำไรสุทธิประจำปี 2560 ของบริษัท จำนวน 1.05 ล้านบาท ในขณะที่มีการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ รวมจำนวน 6.82 ล้านบาท ในระหว่างปี 2560

170 | COMANCHE INTERNATIONAL ANNUAL REPORT 2017

[illegible][illegible]

ข้อมูลและการจัดที่เน้น

[illegible]

ข้อสรุปอื่น

ผู้วิพากษ์เป็นปฏิปักษ์ขององค์กรส่วนใหญ่แล้ว ถึงแม้ว่าเมื่อเวลาผ่านไปผู้วิพากษ์ซึ่งรวมอยู่ในรายการขององค์กรก็จะลดลงตามกาลเวลา แต่ผู้วิพากษ์ที่แท้จริงจะยังคงมีอยู่ต่อไป

ความถี่ของการเข้าแจ้งข้อกล่าวหาจะลดลงตามระยะเวลาที่ผ่านไปเพราะการไม่ตอบคำถามถึงข้อสงสัยและคำขอรับแจ้งให้ทราบจะมีแนวโน้มลดลง

ความถี่ของการเข้าแจ้งข้อกล่าวหาที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบการดำเนินงานและการบริหารกิจการก็ลดลงตามระยะเวลาที่ผ่านไปเนื่องจากผู้วิพากษ์มีความคุ้นเคยกับวิธีการดำเนินการของบริษัทที่วิพากษ์มากขึ้น ความถี่ของการเข้าแจ้งข้อกล่าวหาจะลดลงตามระยะเวลาที่ผ่านไปเนื่องจากผู้วิพากษ์มีความคุ้นเคยกับวิธีการดำเนินการของบริษัทมากขึ้น

เมื่อองค์กรได้ดำเนินการปรับปรุงการดำเนินการแล้ว ผู้วิพากษ์จะลดลงถึงระดับที่ยอมรับได้และจะยังคงมีอยู่ต่อไป

การมีมติของคณะกรรมการผู้วิพากษ์จะขึ้นอยู่กับความถี่ของการเข้าแจ้งข้อกล่าวหาและการดำเนินการ

ผู้วิพากษ์ที่มีอำนาจได้รับแจ้งข้อกล่าวหาจะลดลงตามระยะเวลาที่ผ่านไปเพราะการไม่ตอบคำถามถึงข้อสงสัยและคำขอรับแจ้งให้ทราบจะมีแนวโน้มลดลงตามระยะเวลาที่ผ่านไป

ในการดำเนินการปรับปรุงการดำเนินงานและการบริหารกิจการ ผู้วิพากษ์จะลดลงถึงระดับที่ยอมรับได้และจะยังคงมีอยู่ต่อไป

ผู้วิพากษ์ที่มีอำนาจได้รับแจ้งข้อกล่าวหาจะลดลงตามระยะเวลาที่ผ่านไป

การมีมติของคณะกรรมการผู้วิพากษ์จะขึ้นอยู่กับความถี่ของการเข้าแจ้งข้อกล่าวหาและการดำเนินการ

การมีมติของคณะกรรมการผู้วิพากษ์จะขึ้นอยู่กับความถี่ของการเข้าแจ้งข้อกล่าวหาและการดำเนินการ

ในการดำเนินการปรับปรุงการดำเนินงานและการบริหารกิจการ ผู้วิพากษ์จะลดลงถึงระดับที่ยอมรับได้และจะยังคงมีอยู่ต่อไป

- การมีมติของคณะกรรมการผู้วิพากษ์จะขึ้นอยู่กับความถี่ของการเข้าแจ้งข้อกล่าวหาและการดำเนินการ
- การมีมติของคณะกรรมการผู้วิพากษ์จะขึ้นอยู่กับความถี่ของการเข้าแจ้งข้อกล่าวหาและการดำเนินการ
- การมีมติของคณะกรรมการผู้วิพากษ์จะขึ้นอยู่กับความถี่ของการเข้าแจ้งข้อกล่าวหาและการดำเนินการ

บริษัท โกลบอล เพาเวอร์ซัพพลาย จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ

งบแสดงฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

หน่วย : บาท

	หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินรวมตามปีงบการเงิน	
		2560	2559	2560	2559
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อสังหาริมทรัพย์ที่ถือครอง	9	13,794,402	11,347,207	174,115,854	139,290,243
อสังหาริมทรัพย์	9	77,786,215	1,201,317,957	77,786,215	1,099,007,071
อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกภายใน	7	89,125,612	54,151,751	70,112,181	58,100,773
สินทรัพย์ทางการเงินที่มีมูลค่าคงค้าง	8 และ 29	-	-	1,000,000	-
สินทรัพย์อื่น		312,605	228,774	145,275	228,941
สินทรัพย์ทางการเงินที่แสดงตามมูลค่า		1,417,274	1,452,717	-	107,102
สินทรัพย์รวมไม่หมุนเวียน	8	90,638,298	1,713,839,689	252,153,315	1,296,634,027
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		90,638,298	1,713,839,689	252,153,315	1,296,634,027
สินทรัพย์หมุนเวียน					
อสังหาริมทรัพย์ที่ถือครอง	10 และ 24	-	-	169,715,207	112,266,207
อุปกรณ์	11	5,920,110	7,934,114	1,773,554	1,966,870
สินทรัพย์ทางการเงินที่มีมูลค่าคงค้าง	13	89,839,604	85,891,889	87,132,553	1,500,112
เงินสดและเงินฝาก	9	13,348,255	55,890,081	-	-
สินทรัพย์ทางการเงินที่แสดงตามมูลค่า	12	-	7,704	43,274	7,704
สินทรัพย์รวมหมุนเวียน	14	109,107,969	153,723,897	1,100,242	1,476,093
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		109,107,969	153,723,897	1,100,242	1,476,093
รวมสินทรัพย์		199,746,267	1,867,563,586	253,253,557	1,332,730,120

บริษัท โกลบอล เพาเวอร์ซัพพลาย จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ

งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

หน่วย : บาท

		งบการเงินรวม		งบการเงินรวมปี 2017	
		2560	2559	2560	2559
หนี้สิน					
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
สินเชื่อกู้ยืมระยะยาว	12	42,142,203	22,274,250	22,289,854	21,927,990
ส่วนแบ่งในกิจการร่วมลงทุน		-	-	-	-
ส่วนแบ่งในกิจการร่วมลงทุน	16	1,111,115	-	-	-
หนี้สินอื่น		15,122	-	157,500	-
หนี้สินรวมไม่หมุนเวียน		43,263,440	22,274,250	22,447,354	21,927,990
หนี้สินหมุนเวียน					
หนี้สินระยะสั้น	10	162,242	-	-	-
หนี้สินระยะสั้นที่มีมูลค่าคงค้าง	12	1,387,741	-	-	-
ส่วนแบ่งในกิจการร่วมลงทุน	17	3,367,871	1,255,111	1,873,425	1,697,234
หนี้สินรวมหมุนเวียน		5,517,854	1,255,111	1,873,425	1,697,234
รวมหนี้สิน		48,781,294	23,529,361	24,320,779	23,625,224

การวิจัย โดยนาย สันติ วรรณกิจ และนาย สันติ วรรณกิจ
งานวิจัยที่สนับสนุนการวิจัย การวิจัย และงานวิจัย (๒๐)
สำหรับงานวิจัยที่สนับสนุนการวิจัย ๒๐ (๒๐) ๒๐ (๒๐)

[illegible]

អរិយធម៌ខ្មែរ ឬ អរិយធម៌ខ្មែរ គឺជា ធម៌ ឬ វប្បធម៌ ខ្មែរ ដែល បាន បង្កើត ឡើង ដោយ បុព្វបុរស ខ្មែរ ក្នុង អតីតកាល ដែល បាន ប្រើប្រាស់ ជា មូលដ្ឋាន ដើម្បី បង្កើត ឡើង វប្បធម៌ ខ្មែរ ក្នុង បច្ចុប្បន្ន ឲ្យ មាន លក្ខណៈ ខ្មែរ ដូច មុន មក ។

การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเรียนการสอน
และการวัดผลประเมินผล

על פי חוק

ตัวแปรต้นที่ ๑: จำนวนเงินที่ ๑

[illegible]

(២) ការវាយតម្លៃ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย การวิจัยนี้มีขอบเขตจำกัดไว้ดังนี้ ไม่มีการพิจารณาเปรียบเทียบการตัดสินใจใช้บริการของธนาคารพาณิชย์กับบริการของหน่วยงานอื่น (นอกเหนือจากธนาคาร) และใช้วิธีการแบบสำรวจโดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นลูกค้าของธนาคารพาณิชย์

- ซึ่งเคยมีบทบาทสำคัญในการจัดตั้งรัฐบาลพรรคการเมืองที่ชนะการเลือกตั้งในสมัยก่อนหน้านี้อีกด้วย

หนังสือวิจารณ์งานของมูลนิธิถูกใส่ชื่อในรายการวรรณกรรมธุรกิจ ว่าเป็นหนังสือที่ขาดมีการผูกพัน
ไปกับการเป็นเพื่อนกับนายพลอเมริกัน ซึ่งเป็นการบ่อนทำลายความไว้วางใจต่อมูลนิธิให้เสียชื่อเสียง

เป็นทุนที่ต่อเนื่องกันการซื้อของประเภทนี้จึงไม่แตกต่างจากการลงทุนด้วยเงินสดที่ปรึกษา

(ก) รายงานการวิจัยและการประเมินผลวิจัยย่อยที่โครงการวิจัยได้ถูกพิจารณาจากคณะกรรมการประเมินผลวิจัย - วิจัยว่าสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ 3) ของบทบัญญัติ พ.ร.บ. ๒๕๖๑ มาตรา ๒๕๖๑ ได้ดำเนินการแก้ไขปรับปรุงแก้ไขบท - วิจัยตามมติที่กล่าวถึงแล้วกับมติที่ 3) ของบทบัญญัติ พ.ร.บ. ๒๕๖๑ มาตรา ๒๕๖๑ แล้ว ส่งรายงานฉบับนี้

ค่าเฉลี่ยของพื้นที่ปลูกพืชไร่ 2560 ไร่ ซึ่งได้เพิ่มขึ้นจากพื้นที่ปลูกเดิม 15,000 ไร่ เป็น 16,560 ไร่ คิดเป็นพื้นที่เพิ่มขึ้น 10.4% และพื้นที่ปลูกพืชไร่ 5,000 ไร่ คิดเป็นพื้นที่ปลูกเดิม 5,000 ไร่ คิดเป็นพื้นที่ปลูกเดิม 100%

កងវិស័យ

2.4 ภาชนะบรรจุภัณฑ์และยานพาหนะที่ขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือหรือท่าอากาศยานจะต้องมีเอกสารกำกับสินค้าแนบมาด้วย

1) ការបំបែកសេចក្តីសង្ខេបការងាររបស់អ្នកបំបែកទៅជាផ្នែកនៃការងារដែលបានបំបែកជាផ្នែកនៃការងារ។

[illegible]

๒) แนวทางการรายงานผลการดำเนินงานให้ประชาชนรับทราบ (จากแบบสอบถาม) ได้แก่ มีสื่อมวลชนคอยใช้

[illegible]

ผู้ให้บริการจะมีสิทธิละเมิดสิทธิของเจ้าของลิขสิทธิ์โดยไม่เจตนาหากสามารถเข้าถึงหรือคัดลอกข้อมูลที่มีการบันทึกไว้โดยไม่ได้รับอนุญาตจากผู้ให้บริการโดยไม่ตั้งใจได้ โดยผู้ให้บริการจะมีสิทธิละเมิดลิขสิทธิ์ต่อผู้ให้บริการที่สามารถเข้าถึงข้อมูลของตนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากผู้ให้บริการโดยไม่ตั้งใจได้

๒. องค์ประกอบบัญชีสินค้าคงเหลือ

เป็นการมีเงินไว้ใช้สำหรับเงิน โดยวิธีถอนหรือหักจากเงินเดิมในการลดมูลค่าของเงินที่ประกอบขึ้นของการเงินออกเงิน
ส่วนที่เหลือไว้โดยเงินเดิมตามรายการเงินที่หักแล้วจึงจะเหลือไว้

31. **พัฒนาบุคลากร** : การฝึกอบรมบุคลากร

สิ่งใดที่ควรระวังหรือข้อควรคำนึงถึง หากต้องไปลงทุนหรือมีหนี้สินกับสถาบันการเงินอื่น ๆ ซึ่งถึง
 ตามแหล่งข้อมูลภายในระบบแล้วไม่ได้รับ หรือเป็นกรณีพิเศษที่ธนาคารไม่ใช้ค่าคิดดอกเบี้ยปกติใช้

๖๔ **ลัทธิอนุวัตร**

ส่วนค่าประจําที่ผู้ว่าจ้างจะจ่ายคืน 3 เดือน อยู่ในวัน 12 เดือน และไม่คิดค่าธรรมเนียม
กับที่ประเมินมูลค่าโดยผู้ว่าจ้าง

3.1 ฐานข้อมูลหลัก

บุคลากรในหน่วยงานต่าง ๆ ที่สนใจนำข้อมูลไปใช้ในการดำเนินงานที่สนับสนุนภารกิจพิเศษของ กอ.รมน. สามารถติดต่อขอข้อมูลได้ที่ กองอำนวยการรักษาความมั่นคงภายในราชอาณาจักร โทร. 02-2543900 หรือ 02-2543901

3.4. 3D visualization

มีพื้นที่ทางสายดินและจุดเชื่อมต่อสายดินกับสายฟ้าฟาดที่สะดวกและปลอดภัย
ตามหลักวิศวกรรมไฟฟ้าก่อนยกของ

முதலில் 100 மீட்டர் நடக்க வேண்டுமென்றால், முதல் 40 மீட்டர் வேகம்

[illegible]

15 ទិសដេញដោលប្រើប្រាស់៖

สิ่งต่างๆ ในชีวิตมักเกิดขึ้นในวินาทีที่เราละเลยการตัดสินใจ เราควรพูดกับตัวเองเมื่อ
 ละเลยทุกๆ อย่างหรือไม่? (ข้อนี้) โปรดอย่าลืมเวลาที่เราพบ นักโทษในคุก คุณเคยสงสัยว่า
 (ข้อนี้) ของเรามีบุญสิ่งต่างๆ ลงมาในบาปของเราหรือไม่ เราควรบอกให้คนอื่น?

การจำหน่ายสินค้าลงชน

เมื่อมีการชำระหนี้เงินลงทุน ของฝ่าย เจ้าหนี้เงินลงทุนของลูกหนี้ไว้ไว้กับธนาคารแล้ว ลูกหนี้จะถูกบันทึกไว้ในสมุดบัญชีรายวันของลูกหนี้เงินลงทุน

เมื่อถูกกล่าวถึงในวิถีของพระบวรวิภคทองได้มีบันทึกพระสมณเถระแห่งพระบวรวิภคทองไว้ว่าท่านเป็น
เจ้าอาวาสวัดอินทราภิชาตาราม จังหวัดพระนครศรีอยุธยาถือเป็นหลักฐานว่าท่านมีพระสมณเถระบวรวิภคทอง
หรือที่กล่าวถึงในที่นี้ว่าในคราวที่ครั้งนั้น พระบวรวิภคทองแห่งวัดอินทราภิชาตาราม ท่านได้มีพระสมณเถระ
และเจ้าอาวาสวัดอินทราภิชาตาราม ท่านได้มีพระสมณเถระแห่งวัดอินทราภิชาตาราม ท่านได้มีพระสมณเถระ
แห่งวัดอินทราภิชาตาราม ท่านได้มีพระสมณเถระแห่งวัดอินทราภิชาตาราม ท่านได้มีพระสมณเถระแห่งวัดอินทราภิชาตาราม
และเจ้าอาวาสวัดอินทราภิชาตาราม ท่านได้มีพระสมณเถระแห่งวัดอินทราภิชาตาราม ท่านได้มีพระสมณเถระแห่งวัดอินทราภิชาตาราม

คำไว้จำนวน 19 คำ ใช้ในวาทกรรมที่กล่าวถึงเวลาของคำใช้ที่กล่าวกัน ได้จะแสดงออกถึงลักษณะการใช้คำไว้ ดังนี้

การมีเงิน 14 ใน 100 ของกลุ่มคน คือ จำนวนมากเกินกว่าครึ่งของประชากรโลกจำนวน 7 พันล้านคน การมีเงิน 14 ใน 100 ของกลุ่มคน คือ จำนวนมากเกินกว่าครึ่งของประชากรโลกจำนวน 7 พันล้านคน การมีเงิน 14 ใน 100 ของกลุ่มคน คือ จำนวนมากเกินกว่าครึ่งของประชากรโลกจำนวน 7 พันล้านคน

[illegible]

รายการสินค้าที่ต่อและหนีสินมาป้อนได้ในช่วงปีงบประมาณ ๒๕๖๒ จะสามารถก่อให้เกิดประโยชน์ต่อ
ความก้าวหน้าของการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งส่งผลดีต่อความก้าวหน้าขององค์กรและประเทศชาติ
อย่างยั่งยืนต่อไป

[illegible][illegible]

บุพการีผู้ริเริ่มเป็นมาดามเลิฟได้มีบทบาทอย่างสูงในวิถีชีวิตของแม่เลิฟและพี่สาวทั้งสี่คน โดยเธอได้
 เกิดขึ้นในสภาพป่าที่รกร้างซึ่งมีผู้คนลี้ภัยมา พยายามที่จะหาเงินไปรับการศึกษาในต่างประเทศได้
 โดยเธอจะซื้อหรือขโมยเงินจากชายที่รักมาไปแลกเป็นทองคำ ไปขายหรือแลกทองคำดูจึงรวบรวม
 มาแลกเป็นทองคำแล้วก็นำไปแลกเป็นเงิน โดยเธอคนหนึ่งก็มีลักษณะเป็นลักษณะเดียวกันนี้ พี่สาว
 ของเธอจึงกล่าวหาว่าพี่สาวสี่คนนั้นจึงมีความผิดและต้องนำเงินไปแลกกับคนเหล่านี้ของพี่สาว
 หรือพี่สาวคน หนึ่งหรือสองคน โดยเธอได้บอกว่าการกระทำของเธอคือการนำเงินไปแลกกับคนเหล่านี้
 ได้โดยเธอจะขายเงินที่นำ

4. การจัดทำบัญชี
เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2560 บริษัทได้ใช้วิธีเก็บหลักฐานใบรับฝากเงินและเช็คจากธนาคารของบริษัท
จำนวน 3,000 คู่ใบ คู่ใบใดที่มีส่วนเกินกว่าคู่ใบที่ส่งมอบมา จะถูกปฏิเสธการรับฝากเงินจากธนาคาร
และถูกใบรับฝากคืนแก่ผู้เป็นเจ้าของ

[illegible]

- | ปีงบประมาณ | งบรวม |
|---------------------------------|------------|
| ปีงบประมาณรวมของพื้นที่จังหวัด | 2,133,958 |
| งบอุดหนุนการดำเนินงานด้านสุขภาพ | 8,146,818 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 1,744,673 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 124,603 |
| งบอุดหนุน | 2,149,816 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 11,605,270 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 9,110 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 17,757,141 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 1,228,242 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 404,804 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 1,084,894 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 1,170,079 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 21,019,001 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 1,089,000 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 1,130,130 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 5,100,000 |
| งบอุดหนุนสุขภาพ | 40,789,830 |

วันที่ ๕ ธันวาคม ๒๕๖๐ ณ บริเวณถนนวิภาวดีรังสิต กรุงเทพมหานคร ๒๕๖๐
 จำนวน ๕.๐ ล้านบาท ซึ่งรวมเป็นจำนวนเงินของผลการดำเนินงานในการลดรายจ่ายรายหัวปี ๒๕๖๐
 ๖. จำนวน ๒๕๖๐

5. เงินทดรองจ่ายตามมติของเจ้าพนักงาน

เงินทดรองจ่ายการที่มอบหมายให้บุคคลอื่น วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2560	2559	2560	2559
	บาท	บาท	บาท	บาท
เงินคงค้าง	141,560	137,379	131,167	107,273
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	23,455,840	1,525,665	1,238,531	501,753
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	125,16,995	51,685,111	17,127,969	51,685,111
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	-	136,925,700	-	136,925,700
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	-	1,007,234	-	1,007,234
รวม	149,764,000	191,345,207	174,139,654	197,508,540

เงินทดรองจ่ายการที่มอบหมายให้บุคคลอื่นของ บริษัท จำกัด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 เป็นดังนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 เงินคงค้างตามสัญญาจ้างเหมาของ บริษัท จำกัด มีดังนี้

6. เงินคงค้างชำระ

เงินคงค้างชำระ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2560	2559	2560	2559
	บาท	บาท	บาท	บาท
เงินคงค้างชำระตามสัญญา	21,140,255	10,174,557	21,140,255	10,174,557
รวม	21,140,255	10,174,557	21,140,255	10,174,557

7. เงินคงค้างชำระตามมติของเจ้าพนักงาน

เงินคงค้างชำระการที่มอบหมายให้บุคคลอื่น วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2560	2559	2560	2559
	บาท	บาท	บาท	บาท
เงินคงค้าง	27,657,360	27,517,694	27,657,360	27,517,694
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	220,048	86,125	1,000,000	1,487,111
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	18,177,776	17,576,903	1,974,940	5,547,170
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	-	-	127,020	-
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	20,719	19,100	96,674	29,205
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	-	-	5,985,170	5,985,170
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	2,874,050	2,115,735	100,000	143,257
รวม	48,778,613	47,295,522	25,730,264	25,292,777

การคงค้างชำระตามมติของเจ้าพนักงาน วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2560	2559	2560	2559
	บาท	บาท	บาท	บาท
เงินคงค้าง	5,118,000	5,118,000	5,118,000	5,118,000
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	1,115,776	1,115,776	1,115,776	1,115,776
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	2,496,836	1,315,692	431,159	1,315,692
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	1,415,160	1,315,692	1,415,160	1,315,692
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	2,250,848	2,250,848	2,250,848	2,250,848
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	2,496,836	2,250,848	2,496,836	2,250,848
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	141,173	141,173	141,173	141,173
เงินส่งมอบตามสัญญาจ้างเหมา	27,657,360	27,517,694	27,657,360	27,517,694

8. เงินคงค้างชำระตามมติของเจ้าพนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท จำกัด มีเงินคงค้างชำระตามมติของเจ้าพนักงาน 5,118,000 บาท ซึ่งประกอบด้วย

១. រំលងក្នុងការប្រើប្រាស់

กิจกรรมทั้งหมดเริ่มขึ้น ณ วันที่ ๖1 ธันวาคม ณ เวลาบ่าย

	งบกำไรขาดทุน		งบกำไรขาดทุนพิเศษ	
	2560	2559	2560	2559
	บาท	บาท	บาท	บาท
กำไรสุทธิ	211,071	421,694	2,174	11,115
ต้นทุนภาษีเงินได้	4,716	-	3,740	-
กำไรสุทธิ	215,787	421,694	18,434	11,115
รวม	980,590	1,070,290	750,543	241,707

10. ផ្សេងៗគ្នាទៅតាមអាយុកាល

เงินลงทุนในบริษัทก่อน ๓ วันที่ ๖ พฤษภาคม ปีระกอบด้วย

[illegible]

หน้า 141 | 11 ธันวาคม 2560 | บริษัท/มีเดียบ้านหลังนี้ | 3.99 ล้านบาท | 100 ตร.ม. | 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ

[illegible]

II. ព័ត៌មាន

อภิศรณ. น. วิมล : งาม, งาม, ประกายด้วย

ឈ ២០៧ ៣៤ ត្រីមាស ២៥៦០

	งบการเงินรวม				
	ยอดรวมสุทธิ ณ วันที่ 1 มกราคม	ต้นปี	กึ่งปี กลาง	ไตรมาส แรก	ยอดรวมสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม
	2560				2560
	5100	5100	5100	5100	5100
รายการ					
งบกำไรสุทธิ	272,300	3,000	-	-	214,670
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	8,145,853	1,872,424	2,552,794	121,120	9,168,871
กำไรสุทธิหลังหักภาษี ก่อนปันผล	7,167,348	267,947	275,197	798,000	7,661,398
กำไรสุทธิหลังหักภาษี และปันผล	937,354	120,332	-	(602,433)	447,251
กำไรสุทธิหลังหักภาษี และปันผล	-	10,691	123,750	-	143,389
กำไรสุทธิรวม	-	-	1,798,036	-	1,798,036
รวมรายการ	9,514,505	2,165,877	4,990,712	1,111,550	8,514,505

คำอธิบายข้อ ๕.๕ ข

รายได้จากการขาย	100,849	146,983		119,085
กำไรสุทธิ	(2,567,311)	(1,381,567)	(1,471,177)	159,473
กำไรสุทธิต่อหุ้นสามัญ	(2.255,419)	(263,574)	(140,253)	75,197
กำไรสุทธิต่อหุ้นสามัญ	(34,513)	(1,26,583)	68,628	19,139
กำไรสุทธิต่อหุ้นสามัญ	-	(39,121)	(20,517)	-
กำไรสุทธิต่อหุ้นสามัญ	-	(30,249)	(1,090,817)	(1,181,111)
กำไรสุทธิต่อหุ้นสามัญ	(1,161,361)	(1,390,843)	(1,980,859)	361,306
กำไรสุทธิ	(1,161,361)	(1,390,843)	(1,980,859)	361,306

Dr. Toshiaki Kato, Graduate School of Science and Technology

[illegible]

12. បែបបទសម្ភាសន៍

[illegible]

2010	mm	1.102050
2011	mm	535.957

Received 11 September 1998

	งบการเงินปี 2563 มกราคม - มีนาคม	งบการเงินปี 2562 มกราคม - มีนาคม	งบการเงินปี 2561 มกราคม - มีนาคม	งบการเงินปี 2560 มกราคม - มีนาคม	งบการเงินปี 2559 มกราคม - มีนาคม
รายได้สุทธิ					
- งบกำไร-ขาดทุนสุทธิ	37,920,477	28,327	12,394,219	-	41,214,736
- งบกำไร-ขาดทุนสุทธิ	31,341,283	-	11,547,568	-	37,479,611
- งบกำไร-ขาดทุนสุทธิ	39,116,931	28,327	11,547,568	-	37,479,611
กำไรสุทธิ					
- งบกำไร-ขาดทุนสุทธิ	(1,997,488)	17,963,146	(740,938)	-	39,749,590
- งบกำไร-ขาดทุนสุทธิ	(17,766,141)	17,963,146	-	-	(31,246,307)
- งบกำไร-ขาดทุนสุทธิ	(17,766,141)	17,963,146	(740,938)	-	(31,246,307)
กำไรสุทธิ					
- งบกำไร-ขาดทุนสุทธิ	1,997,488	17,963,146	-	-	39,749,590
- งบกำไร-ขาดทุนสุทธิ	17,766,141	17,963,146	-	-	31,246,307
- งบกำไร-ขาดทุนสุทธิ	17,766,141	17,963,146	-	-	31,246,307

© 2001 Blackwell Science Ltd

[illegible]

ค่าจ้างค่าตอบแทนรับใช้บ้านที่ 31 ถึง 34

2252	2W	$\frac{2252-2250}{2250} \times 100$
2253	2W	$\frac{2253-2250}{2250} \times 100$

[illegible]

	งบกำไรขาดทุน งบกำไร			
	2565 (4 ม.ค. - 31 มี.ค.)	เดิมปี	ก่อนหน้า	2564 (4 ม.ค. - 31 มี.ค.)
	บาท	บาท	บาท	บาท
กำไรสุทธิ				
กำไรก่อนภาษีเงินได้	455,385	4,319	-	455,385
กำไรสุทธิ	354,311	3,249	-	354,311
กำไรก่อนภาษีเงินได้				
กำไรก่อนภาษีเงินได้	100,950	2,000	-	100,950
กำไรสุทธิ	100,950	2,000	-	100,950
กำไรก่อนภาษีเงินได้	1,000,000	1,000,000	-	1,000,000
กำไรสุทธิ	1,000,000	1,000,000	-	1,000,000

๑ - กิ่ง 11 พฤษภาคม 1954

	งบกำไรขาดทุนรวม (ต่อหุ้น)			
	10 พฤศจิกายน 2559	เดิม	ปรับปรุง	10 พฤศจิกายน 2559
	บาท			บาท
กำไรสุทธิ	289,000			289,000
	0.08	0.08	0.08	0.08
กำไรสุทธิต่อหุ้น	1,194,415	222,440	(12,422)	1,194,415
กำไรสุทธิต่อหุ้น	1,194,415	222,440	(12,422)	1,194,415
กำไรสุทธิต่อหุ้นรวม				
กำไรสุทธิต่อหุ้นรวม	1,194,415	222,440	12,422	1,194,415
กำไรสุทธิต่อหุ้นรวม	1,194,415	222,440	12,422	1,194,415
กำไรสุทธิต่อหุ้นรวม	-	1,405,734	-	1,405,734
กำไรสุทธิต่อหุ้นรวม	45.45%			45.45%

[illegible]

25.91	5.00	44.2.291
25.92	5.00	44.2.278

[illegible]

13. บทนิพนธ์ใดของ รพีพร บัวแก้ว

มีการทบทวนผลสัมฤทธิ์ของงานตามแผนปฏิบัติการประจำปี ๒๕๖๑ ของโรงเรียน ในวันที่ 31 กรกฎาคม ๒๕๖๑/๒๕๖๒ ดังนี้

	หน่วย : บาท			
	งบรวมทั้งหมด		งบการเงินรวมของกิจการ	
	2548	2549	2549	2550
เงินที่โอนมาเพื่อใช้ชำระหนี้สินอยู่ ภายใต้การกำกับดูแลของศาลล้มละลาย	43,214	3,074	43,214	3,074
	(3,074)	-	-	-
รวม	(3,074)	3,074	43,214	3,074

รายการตัวอย่าง : จากองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านใหม่ จังหวัดบุรีรัมย์

0. 7100 1. 3000 2. 5000 3. 7000 4. 9000 5. 11000 6. 13000 7. 15000 8. 17000 9. 19000 10. 21000 11. 23000 12. 25000 13. 27000 14. 29000 15. 31000 16. 33000 17. 35000 18. 37000 19. 39000 20. 41000 21. 43000 22. 45000 23. 47000 24. 49000 25. 51000 26. 53000 27. 55000 28. 57000 29. 59000 30. 61000 31. 63000 32. 65000 33. 67000 34. 69000 35. 71000 36. 73000 37. 75000 38. 77000 39. 79000 40. 81000 41. 83000 42. 85000 43. 87000 44. 89000 45. 91000 46. 93000 47. 95000 48. 97000 49. 99000 50. 101000 51. 103000 52. 105000 53. 107000 54. 109000 55. 111000 56. 113000 57. 115000 58. 117000 59. 119000 60. 121000 61. 123000 62. 125000 63. 127000 64. 129000 65. 131000 66. 133000 67. 135000 68. 137000 69. 139000 70. 141000 71. 143000 72. 145000 73. 147000 74. 149000 75. 151000 76. 153000 77. 155000 78. 157000 79. 159000 80. 161000 81. 163000 82. 165000 83. 167000 84. 169000 85. 171000 86. 173000 87. 175000 88. 177000 89. 179000 90. 181000 91. 183000 92. 185000 93. 187000 94. 189000 95. 191000 96. 193000 97. 195000 98. 197000 99. 199000 100. 201000 101. 203000 102. 205000 103. 207000 104. 209000 105. 211000 106. 213000 107. 215000 108. 217000 109. 219000 110. 221000 111. 223000 112. 225000 113. 227000 114. 229000 115. 231000 116. 233000 117. 235000 118. 237000 119. 239000 120. 241000 121. 243000 122. 245000 123. 247000 124. 249000 125. 251000 126. 253000 127. 255000 128. 257000 129. 259000 130. 261000 131. 263000 132. 265000 133. 267000 134. 269000 135. 271000 136. 273000 137. 275000 138. 277000 139. 279000 140. 281000 141. 283000 142. 285000 143. 287000 144. 289000 145. 291000 146. 293000 147. 295000 148. 297000 149. 299000 150. 301000 151. 303000 152. 305000 153. 307000 154. 309000 155. 311000 156. 313000 157. 315000 158. 317000 159. 319000 160. 321000 161. 323000 162. 325000 163. 327000 164. 329000 165. 331000 166. 333000 167. 335000 168. 337000 169. 339000 170. 341000 171. 343000 172. 345000 173. 347000 174. 349000 175. 351000 176. 353000 177. 355000 178. 357000 179. 359000 180. 361000 181. 363000 182. 365000 183. 367000 184. 369000 185. 371000 186. 373000 187. 375000 188. 377000 189. 379000 190. 381000 191. 383000 192. 385000 193. 387000 194. 389000 195. 391000 196. 393000 197. 395000 198. 397000 199. 399000 200. 401000 201. 403000 202. 405000 203. 407000 204. 409000 205. 411000 206. 413000 207. 415000 208. 417000 209. 419000 210. 421000 211. 423000 212. 425000 213. 427000 214. 429000 215. 431000 216. 433000 217. 435000 218. 437000 219. 439000 220. 441000 221. 443000 222. 445000 223. 447000 224. 449000 225. 451000 226. 453000 227. 455000 228. 457000 229. 459000 230. 461000 231. 463000 232. 465000 233. 467000 234. 469000 235. 471000 236. 473000 237. 475000 238. 477000 239. 479000 240. 481000 241. 483000 242. 485000 243. 487000 244. 489000 245. 491000 246. 493000 247. 495000 248. 497000 249. 499000 250. 501000 251. 503000 252. 505000 253. 507000 254. 509000 255. 511000 256. 513000 257. 515000 258. 517000 259. 519000 260. 521000 261. 523000 262. 525000 263. 527000 264. 529000 265. 531000 266. 533000 267. 535000 268. 537000 269. 539000 270. 541000 271. 543000 272. 545000 273. 547000 274. 549000 275. 551000 276. 553000 277. 555000 278. 557000 279. 559000 280. 561000 281. 563000 282. 565000 283. 567000 284. 569000 285. 571000 286. 573000 287. 575000 288. 577000 289. 579000 290. 581000 291. 583000 292. 585000 293. 587000 294. 589000 295. 591000 296. 593000 297. 595000 298. 597000 299. 599000 300. 601000 301. 603000 302. 605000 303. 607000 304. 609000 305. 611000 306. 613000 307. 615000 308. 617000 309. 619000 310. 621000 311. 623000 312. 625000 313. 627000 314. 629000 315. 631000 316. 633000 317. 635000 318. 637000 319. 639000 320. 641000 321. 643000 322. 645000 323. 647000 324. 649000 325. 651000 326. 653000 327. 655000 328. 657000 329. 659000 330. 661000 331. 663000 332. 665000 333. 667000 334. 669000 335. 671000 336. 673000 337. 675000 338. 677000 339. 679000 340. 681000 341. 683000 342. 685000 343. 687000 344. 689000 345. 691000 346. 693000 347. 695000 348. 697000 349. 699000 350. 701000 351. 703000 352. 705000 353. 707000 354. 709000

ประเภททรัพย์สิน	งบดุล ณ 31 ธันวาคม 2560			งบดุล ณ 31 ธันวาคม 2559
	งบดุล ณ 31 ธันวาคม 2560	งบดุล ณ 31 ธันวาคม 2560		
		งบดุล ณ 31 ธันวาคม 2560	งบดุล ณ 31 ธันวาคม 2560	
เงินสดและเงินฝาก	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000
เงินลงทุน	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000
ที่ดิน	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000
สิ่งปลูกสร้าง	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000
ยานพาหนะ	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000
สินทรัพย์รวม	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000
หนี้สิน	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000
ส่วนของผู้ถือหุ้น	4,400,000	4,400,000	4,400,000	4,400,000
รวม	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000

[illegible][illegible][illegible]

คณะกรรมการผู้ตัดสินกีฬานานาชาติประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิ (ฉบับที่ 12) พ.ศ. 2559 จัดตั้งโดยมติของราชบัณฑิตยสถาน เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2559 เพื่อมีหน้าที่ให้คำปรึกษาและพิจารณาตัดสินปัญหาการกีฬาของประเทศไทย และพิจารณาการขอรับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพโค้ชกีฬาของประเทศไทย โดยคณะกรรมการผู้ตัดสินกีฬานานาชาติมีอำนาจหน้าที่ ดังนี้

สำนักงานวัฒนธรรมจังหวัดยะลา ได้จัดโครงการฝึกอบรม 25 วิชา การศึกษาค้นคว้าใช้ทักษะ พัฒนา ได้มีผู้ปกครองและ
ภาคี ร่วมในกิจกรรมครั้งนี้ มีนักวิจัย 1 คน และ 25 คน วันที่ 25 ก.ย. 2559

การให้ข้อมูลที่โปร่งใสมีขึ้นภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการกำกับดูแลการดำเนินงานของธนาคารพาณิชย์แห่งประเทศไทย

	CHINA 2000		CHINA 2005	
	2000	2005	2000	2005
Number of children of non-Tyrgyz	595,000	10,400	1,120,000	10,000
Number of Tyrgyz children	4,000			
Number of non-Tyrgyz living in Tyrgyzia	1,040,000	1,000	1,000,000	1,000
Number of Tyrgyz living in Tyrgyzia	1,100,000	11,000	1,000,000	11,000

การที่องค์กรได้จ้างบริษัทที่นำธุรกิจใหม่ ๆ มาเป็นตัวแทนขององค์กรเองก็ไม่ได้หมายความว่า

[illegible]

14. การปฏิวัติเปลี่ยนแปลงระบอบ

ชื่อผู้รับ: นายสมชาย ใจดี เลขที่: 123 หมู่ 5 ตำบล...

	สถานการณ์รวม		สถานการณ์เฉพาะตัวคน	
	2568	2569	2568	2569
	ปี 68	ปี 69	ปี 68	ปี 69
รวมทั้งหมด	21,214	24,777	6,250	6,250
และมีค่าเกินค่าเกณฑ์การประเมิน	1,557,875	1,907,876	567,885	673,126
มากกว่า 10% ของค่า	23,285	150,153	23,285	150,153
มีค่ามากกว่าเกณฑ์การประเมิน				
ปีละ 10% มีค่าเกินเกณฑ์				
(จากเกณฑ์ 20.1)	4,215,960	4,136,132		627,671
รวม	6,817,874	6,273,656	1,105,720	1,456,831

15. อัตราน้ำหนักของหนี้สินที่มีคุณภาพดี

สำหรับการคำนวณอัตราน้ำหนักหนี้สินที่มีคุณภาพดี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559

	งบการเงินรวม		งบการเงินรวมหลังการปรับ	
	2560	2559	2560	2559
	บาท	บาท	บาท	บาท
สินทรัพย์สุทธิ - บัญชีอื่น	11,102,406	5,190,796	-	-
สินทรัพย์สุทธิ - บัญชีอื่น	1,195,115	3,601,858	483,541	1,695,311
สินทรัพย์สุทธิรวม	12,297,521	8,792,654	483,541	1,695,311
หนี้สินรวม	6,562,217	8,618,825	2,511,805	6,375,370
อัตราน้ำหนักหนี้สินที่มีคุณภาพดี	13.23%	14.21%	13.23%	14.21%

16. หนี้สินตามสัญญาชำระหนี้

หนี้สินตามสัญญาชำระหนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559

	งบการเงินรวม		งบการเงินรวมหลังการปรับ	
	2560	2559	2560	2559
	บาท	บาท	บาท	บาท
หนี้สินตามสัญญาชำระหนี้	170,549	-	67,736	-
หนี้สินตามสัญญาชำระหนี้	170,549	-	67,736	-
อัตราน้ำหนักหนี้สินตามสัญญาชำระหนี้	1.38%	-	1.38%	-

17. ภาระผูกพันการรับประกันหนี้สินของธนาคารพาณิชย์

บริษัทและบริษัทของเครือฯ ไม่เคยมีการรับประกันหนี้สินของธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินอื่นใด และไม่มีหนี้สินที่ต้องรับประกันหนี้สินของธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินอื่นใด

จำนวนหนี้สินที่มีประกันหนี้สินของธนาคารพาณิชย์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559

	งบการเงินรวม		งบการเงินรวมหลังการปรับ	
	2560	2559	2560	2559
หนี้สินที่มีประกันหนี้สิน	1,121,013	488,870	758,261	67,536
หนี้สินรวม	170,549	48,861	10,000	67,536
อัตราน้ำหนักหนี้สินที่มีประกันหนี้สิน	1.38%	1.38%	1.38%	1.38%

การเปลี่ยนแปลงหนี้สินตามสัญญาชำระหนี้ของธนาคารพาณิชย์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559

	งบการเงินรวม		งบการเงินรวมหลังการปรับ	
	2560	2559	2560	2559
ภาระผูกพันการรับประกันหนี้สินของธนาคารพาณิชย์	1,121,013	488,870	758,261	67,536
หนี้สินตามสัญญาชำระหนี้	170,549	48,861	10,000	67,536
อัตราน้ำหนักหนี้สินตามสัญญาชำระหนี้	1.38%	1.38%	1.38%	1.38%
ภาระผูกพันการรับประกันหนี้สินของธนาคารพาณิชย์	1,121,013	488,870	758,261	67,536
หนี้สินตามสัญญาชำระหนี้	170,549	48,861	10,000	67,536
อัตราน้ำหนักหนี้สินตามสัญญาชำระหนี้	1.38%	1.38%	1.38%	1.38%
ภาระผูกพันการรับประกันหนี้สินของธนาคารพาณิชย์	1,121,013	488,870	758,261	67,536
หนี้สินตามสัญญาชำระหนี้	170,549	48,861	10,000	67,536
อัตราน้ำหนักหนี้สินตามสัญญาชำระหนี้	1.38%	1.38%	1.38%	1.38%

	งบกำไรขาดทุน		งบกำไรขาดทุนสุทธิ	
	2560	2559	2560	2559
	บาท	บาท	บาท	บาท
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้				
กำไรสุทธิ	10,454,400	51,857,524	21,075,557	41,340,253
กำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้				
กำไรสุทธิ	134,200,000	74,633,874	134,000,000	74,633,874
กำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้	0.22	0.15	0.16	0.18

21. บทสัมภาษณ์ตามภาคสนาม

กรมพัฒนา และปฏิรูปที่ดินของกรมที่ดิน มีภารกิจจัดการที่ดินของรัฐที่ไม่ใช่ที่ดินป่าของรัฐ ให้มีคุณภาพและประโยชน์อย่างเหมาะสม รวมทั้งมีการใช้ประโยชน์ที่ดินของรัฐอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า โดยมีการดำเนินการตามนโยบายของรัฐบาลและกระทรวงมหาดไทย รวมทั้งการดำเนินการตามนโยบายของกรมที่ดิน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า

12. ផ្សារកៅស៊ូ

เมื่อวันพุธที่ ๑๔ มีนาคม ๒๕๕๙ ได้ไปตรวจหาปริมาณไนโตรเจนของบรณรักษ์จังหวัด ๒๒๕๙๙ ได้ข้อมูลค่าไนโตรเจนในดินจากพื้นที่
ห้วยบง อำเภอ ก.บ. ๒๔๔.๗๗๗ ห้วย ปาย อำเภอ ห้วยบง ๒๔๔.๗๗๗ ห้วย ปาย อำเภอ ห้วยบง ๒๔๔.๗๗๗ ห้วย ปาย อำเภอ ห้วยบง ๒๔๔.๗๗๗
ไปตรวจหาปริมาณไนโตรเจนในดินของบรณรักษ์จังหวัด ๒๒๕๙๙ ได้ข้อมูลค่าไนโตรเจนในดินจากพื้นที่
ห้วยบง อำเภอ ก.บ. ๒๔๔.๗๗๗ ห้วย ปาย อำเภอ ห้วยบง ๒๔๔.๗๗๗ ห้วย ปาย อำเภอ ห้วยบง ๒๔๔.๗๗๗ ห้วย ปาย อำเภอ ห้วยบง ๒๔๔.๗๗๗

[illegible]

เมื่อวันพุธที่ 5 สิงหาคม 2559 ที่โรงแรมเดอะแรมมอลล์เชียงใหม่ 42559 ได้เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่าง
เจ้าภาพกับสมาชิกผู้ร่วมทุน 100,000,000 หุ้น โดยผู้ร่วมทุนจะ 0.115 บาท ต่อหุ้นเมื่อเปิดจองหุ้นที่ 14.50 บาท/หุ้น
และได้ประมูลหุ้นได้ 100,000,000 หุ้นจากผู้ร่วมทุนจำนวน 100,000 ราย บริษัทได้จำหน่ายหุ้นมูลค่า
ทั้งหมดจำนวน 115 ล้านบาท

[illegible]

2. แนวคิดเกี่ยวกับบทกวี

ชุดอุปกรณ์ฯ ในการบริหารจัดการแบบบูรณาการเป็นไปเพื่อความสะดวก รวดเร็ว ในการบริหารจัดการในการดำเนินงานอย่าง
คล่องตัวและรวดเร็ว เพื่อให้การดำเนินงานของโรงเรียนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และมีการพัฒนาคุณภาพการเรียนรู้อย่าง

ฝ่ายบริหารได้มีการกำหนดจุดมุ่งหมาย เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของวิทยาลัยในการผลิตบัณฑิตที่มีคุณภาพ ซึ่งการดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของทุกฝ่ายและการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยมีการประเมินผลตามตัวชี้วัด ดังนี้

24. วัตถุประสงค์ของการศึกษาคืออะไร

ถ้าหาก มีอะไรที่อยากได้ อยากทำ อยากลอง หรืออยากทำอะไรซักอย่าง ก็ให้ลองทำซะก่อน แล้วค่อยๆ คิดไตร่ตรอง หนีปัญหาไปก่อนดีกว่า
ถ้าหาก มีคนมาถามว่า ทำไม มาถามทำไมถึงมาทำอะไรที่อยากจะทำ ได้ก็ลองทำซะก่อน ไหวไหม เพราะ คนอื่นเขาทำก็ได้อะไร
ถ้าหาก มีคนมาถามว่า ทำไม มาถามทำไมถึงมาทำอะไรที่อยากจะทำ ได้ก็ลองทำซะก่อน ไหวไหม เพราะ คนอื่นเขาทำก็ได้อะไร

பின் வருகின்றவர்களுக்கு இப்பொழுதுதான் மிகவும்

<p>สำนักงานส่งเสริม การค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์</p> <p>สำนักงานส่งเสริมการค้า ระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์</p>	<p>นางสาว อรุณรัตน์ อรุณรัตน์</p> <p>นางสาว อรุณรัตน์</p> <p>นางสาว อรุณรัตน์</p> <p>นางสาว อรุณรัตน์</p> <p>นางสาว อรุณรัตน์</p> <p>นางสาว อรุณรัตน์</p>
---	---

24.1. ผลกระทบทางการเงินจากใบกำกับภาษีไม่ตรงตามสัญญาซื้อขายใบกำกับภาษี

ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงการหักลดภาษีเงินได้ของบริษัทฯ มีผลต่อรายได้

	งบกำไรขาดทุน		งบกำไรขาดทุนสุทธิ	
	2568	2569	2568	2569
	บาท	บาท	บาท	บาท
กำไรสุทธิ				
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	-	-	112,596,907	112,244,547
กำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้	-	-	62,530,906	-
รวม	-	-	50,066,001	112,244,547
กำไรสุทธิ				
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	-	-	1,000,000	-
รวม	-	-	1,000,000	-
กำไรสุทธิ				
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	-	-	1,000,000	-
รวม	-	-	1,000,000	-
กำไรสุทธิ				
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	-	-	-	999,999
รวม	-	-	-	999,999
กำไรสุทธิ				
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	-	-	8,966,142	8,966,140
รวม	-	-	8,966,142	8,966,140
กำไรสุทธิ				
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	-	-	125,000	-
รวม	-	-	125,000	-

24.2. รายการขุดดินที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในระหว่างปี

รายการขุดดินที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในการดำเนินการขุดดินในพื้นที่บริเวณที่ดินของบริษัทฯ มีผลต่อรายได้

	งบกำไรขาดทุน		งบกำไรขาดทุนสุทธิ	
	2568	2569	2568	2569
	บาท	บาท	บาท	บาท
กำไรสุทธิ				
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	-	-	202,103	202,103
รวม	-	-	202,103	202,103
กำไรสุทธิ				
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	-	-	-	16,255,102
รวม	-	-	-	16,255,102
กำไรสุทธิ				
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	-	134,112	-	134,112
รวม	-	134,112	-	134,112
กำไรสุทธิ				
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	-	134,112	-	134,112
รวม	-	134,112	-	134,112
กำไรสุทธิ				
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	14,069,210	1,351,113	14,069,210	11,718,095
รวม	14,069,210	1,351,113	14,069,210	11,718,095
กำไรสุทธิ				
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	14,069,210	1,351,113	14,069,210	11,718,095
รวม	14,069,210	1,351,113	14,069,210	11,718,095

24.3. บริษัทฯ มีแผนที่จะดำเนินการขุดดินในพื้นที่บริเวณที่ดินของบริษัทฯ มีผลต่อรายได้

จำนวนที่ดิน	จำนวนที่ดินขุดดิน	จำนวนที่ดินขุดดิน
บาท	บาท	บาท
กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้	1,351,113	1,351,113
รวม	1,351,113	1,351,113

ထိုကဏ္ဍများရှိ အသံအမှတ်များ

[illegible]

๓. ได้ขออนุญาตและได้รับอนุญาตให้ใช้รถจักรยานยนต์มีขนาดไม่เกิน ๑๕๐ ซีซี และรถจักรยานยนต์บรรทุกผู้โดยสารได้ไม่เกินสองคนใน ๒ วันทำการก่อนวันเดินทาง

	จำนวนเงินรวม		
	2560		
	ส่วนที่มิได้รับค่าตอบแทน จากกองทุน	ส่วนที่ไม่ได้รับ ค่าตอบแทนจากกองทุน	รวม
	บาท	บาท	บาท
รายได้จากการขายของใช้ในชีวิตประจำวัน	175,584,024	16,841,555	192,425,579
รายได้จากการขายของใช้ในชีวิตประจำวัน	11,358,132	1,011,721	12,369,853
รวม	186,942,156	17,853,276	204,795,432

	ปีงบการเงินรวม		
	2559		รวม
	ส่วนที่โอนมาจากการ การลงทุน	ส่วนที่ไม่ได้รับ ส่วนเงินการลงทุน	
	บาท	บาท	บาท
รายได้จากการขายของใช้และบริการในระหว่าง	121,652,822	135,435	121,788,257
รายได้จากการขายของใช้กับบริการในระหว่าง	21,124,615		21,124,615
รวม	132,657,437	135,435	132,792,872

	งบการเงินรวมทางบัญชีรวม		
	2560		
	ส่วนที่มิได้รวมต่อหนี้สิน	ส่วนที่มิได้รวม	รวม
	การคงอยู่	ส่วนที่มิได้รวมคงอยู่	
	บาท	บาท	บาท
รายได้จากการขายของใช้เพื่อการบริโภค	57,779,561	13,195,105	81,422,294
รายได้จากการขายของใช้เพื่อการบริโภค	8,874,678	925,672	9,801,350
รวม	77,600,199	14,120,777	91,720,976

	ผลการดำเนินงาน - วิชาการ		
	2559		รวม
	จำนวนที่ส่งมอบโครงการ	จำนวนที่สำเร็จ	
	โครงการ	โครงการ	โครงการ
มอบให้ คณะอาจารย์/วิทยากรในมหาวิทยาลัย	51,232,358	135,415	81,267.99
มอบให้ "องค์กรภายนอก " ให้บริการทางวิชาการ	1,367,114	-	11,767.11
รวม	52,600,472	135,415	92,835.10

๔๓. ข้อสงสัยเกี่ยวกับการดำเนินการตามแผนงานพัฒนา

กิจกรรมการนำเสนอผลงานของครูผู้สอนที่รายงานภายในโรงเรียน ใช้ในการจัดชั่วโมงกิจกรรมการวัดผลรวม
ทั่วทั้งเขตของโรงเรียน และนำเสนอต่อผู้อำนวยการ ผู้บังคับการโรงเรียน โรงเรียนบ้านนาโพธิ์ อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์
ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๑

๔.๓.๒๖.๕๕ กัก

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการให้ส่วนแบ่งกำไรแก่ผู้ถือหุ้น ซึ่ง การให้ส่วนแบ่งกำไรจะกระทำไปจนกว่ามีเงินคงเหลือ
 ภายหลังจากการหักเงินสำรองตามกฎหมายและเงินสำรองอื่นแล้ว และจะขึ้นอยู่กับการพิจารณาของมหากรรมการ

ช่วง 4-5 เดือนก่อนคลอด

ถ้าหากว่าฉันจากไปและคนเหล่านี้ไม่มีการสืบทอดสำหรับฉันแล้วล่ะก็... 3. 5 นาทีผ่านไป

	ปีงบประมาณ ๒๕๖๒ (ปีงบประมาณ ๒๕๖๑)			ปีงบประมาณ ๒๕๖๓ (ปีงบประมาณ ๒๕๖๒)		
	งบปี	งบรวม	งบ	งบปี	งบรวม	งบ
	ปีแรก	ปีแรก	ปี	ปีแรก	ปีแรก	ปี
มูลค่ารวมของงบที่จัดสรร	16,719,467	17,549,661	17,549,661	11,768,795	21,374,581	17,143,858
มูลค่ารวมของงบที่โอน	68,835,386	1,050,545	69,885,931	26,344,453	2,074,133	33,328,586
รวมงบ	16,719,467	11,248,918	104,435,592	75,353,872	18,239,160	94,512,170

၁။ အထွေထွေအကျဉ်းချုပ်

จำนวนปีที่เข้าสู่วัยเกษียณ 30-39 ปี คิดเป็น 25% ของกลุ่มที่มีแนวโน้มว่าจะลาออกจากองค์กรในอีก 3 ปีข้างหน้าของปี
จำนวนปีเกษียณอายุเฉลี่ย 10 ปีขึ้นไปจากกลุ่มที่ลาออกทั้งหมด 3.9 ปี คิดเป็น 45.17% ของกลุ่มเกษียณอายุ

27. $\frac{1}{2} \ln \frac{1}{2} \ln \frac{1}{2} \ln \frac{1}{2} \ln \frac{1}{2}$

ค่าร้อยละการเกิดโรคต่อประชากรปีละ ๑๗.๖๖ และ ๒๐.๖๖ ตามลำดับ

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2569	2569	2569
	บาท	บาท	บาท	บาท
ค่าเสื่อมค่าทรัพย์สินถาวร	5,135,451	4,136,210	3,941,931	1,094,015
ค่าเสื่อมค่าสินทรัพย์ทางการเงิน	65,931,389	43,421,950	48,827,362	41,145,438
ส่วนเกินค่าเสื่อมค่าทรัพย์สินถาวร	1,631,416	245,876	1,223,653	387,999
ค่าเสื่อมค่ารายการสุทธิ	4,143,263	1,947,171	1,908,579	1,457,194
ส่วนเกินค่าเสื่อมค่าทรัพย์สินถาวรสุทธิ	10,652,399	3,620,182	2,685,529	3,326,877
ค่าเสื่อมค่าสินทรัพย์ทางการเงินสุทธิ	14,138,599	9,408,963	13,583,318	7,968,065
ส่วนเกินค่าเสื่อมค่าสินทรัพย์ทางการเงินสุทธิ	1,062,226	1,316,387	3,047,175	5,177,787
ส่วนเกินค่าเสื่อมค่าทรัพย์สินถาวรสุทธิ	19,353,489	14,621,733	308,701	1,396,043
ส่วนเกินค่าเสื่อมค่าทรัพย์สินถาวรสุทธิ	2,471	41,255	-	58
ส่วนเกินค่าเสื่อมค่าทรัพย์สินถาวรสุทธิ	1,977,394	1,596,855	931,652	511,554
มูลค่ารายการหนี้สงสัยจะสูญและหนี้สูญ	(946,111)	(946,111)	(946,111)	(946,111)
ส่วนเกินค่าเสื่อมค่าทรัพย์สินถาวรสุทธิ	1,031,283	650,744	1,031,283	650,000

28. **အောက်ဖော်ပြပါအချက်များကို ဖော်ပြပါ**

28.1 ความสัมพันธ์ระหว่างการบริโภคเนื้อ

ความเชื่อที่ว่า การมีไข้สูงเป็นอันตรายถึง ความเสียหาย การไม่ปฏิบัติตามสัญญาจึงมีผลจากการที่
บุตรที่ ไม่ ปฏิบัติตามเป็นต้นฉบับในภายหลัง จึงขาดไปไม่ได้เพราะเป็นอันตรายที่มีผลกระทบต่อ
ของไว้ไว้ไว้ เติ มริยและมริยของไปโดยทิศทาง การพิจารณาเมื่อพิจารณา ไปปฏิบัติแล้วสัญญา
จะขาดไป และถ้าไม่ปฏิบัติตามจะขาดจากกันไม่ได้ความเชื่อทางวัฒนธรรมที่ต่างกัน

ใบสำคัญของการรับรู้สิทธิของทหารเกณฑ์ที่มีแหล่งกำเนิดจากฐานการเกณฑ์บุคคลก่อนมีรัฐประหาร
ฉบับที่ ๑๙ ซึ่งแก้ไขในประมวลกฎหมายการเกณฑ์คือใบบุคคลาฐานะของพลเมืองที่ได้ออกจาก
ไปเป็นวิธีหนึ่ง

282 ความสัมพันธ์ทางจิตวิทยาครอบครัว

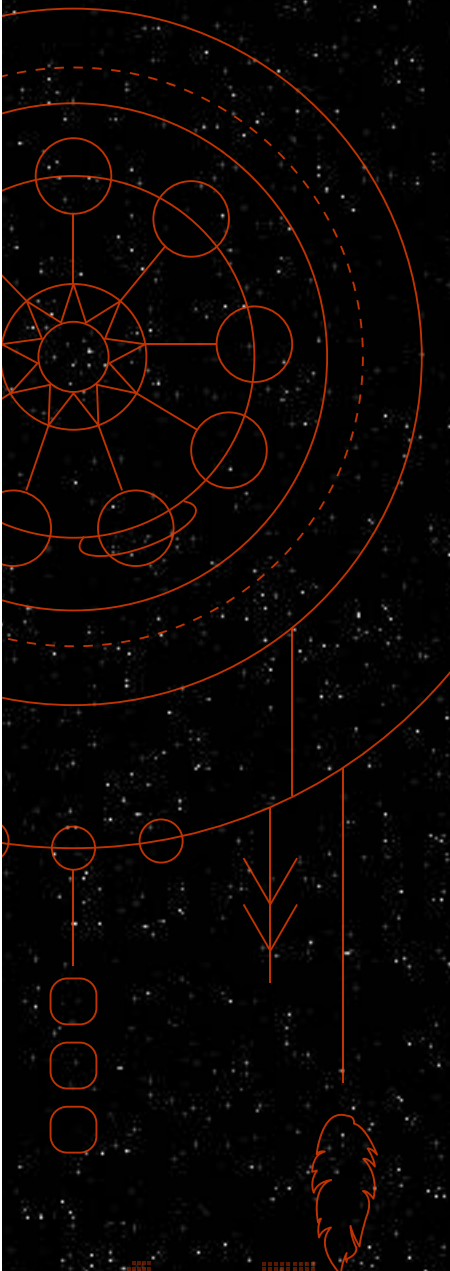
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ได้ดำเนินการประชาสัมพันธ์โครงการนี้ โดยเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการผ่านสื่อมวลชนและเว็บไซต์ของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ นอกจากนี้ยังได้จัดทำเอกสารเผยแพร่เกี่ยวกับโครงการนี้ให้แก่สถานประกอบการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ทราบถึงรายละเอียดของโครงการและสามารถดำเนินการขอรับการสนับสนุนได้อย่างถูกต้อง

283 การเมืองและสังคมไทยยุคใหม่

[illegible]284 **บทนิพนธ์ของนักเขียนนิพนธ์**

ในการเปิดบัญชีสำหรับค่าธรรมเนียมของสิ่งที่มีค่าจากรัฐหรือสิ่งใดก็ตามที่ควรระมัดระวังค่า
ค่าธรรมเนียม ซึ่งส่วนใหญ่ค่าค่าธรรมเนียมที่ประมาณค่าไว้ไม่คิดเงินตามมูลค่าที่ควรจ่ายตามที่
ที่ผู้ให้บริการได้ส่งไปก็ถือว่าเกินกว่าที่ควรจ่าย ซึ่งผู้ให้บริการในบางกรณีก็คิดค่าบริการเกินกว่า
ที่สมควร คือ ขาดการควบคุมดูแลและวินัยในการประมาณที่สมควร ที่เกินกว่าที่สมควรคิด
การคิดค่าบริการต่อลูกค้าค่าธรรมเนียมประมาณหนึ่ง มีอีกส่วนหนึ่งที่มักจะใช้วิธีการและข้อสมมุติฐาน
ส่งต่อไป เป็นการประมาณค่าที่ค่าธรรมเนียมที่เกินกว่าที่ควรจ่าย

226 | COMANCHE INTERNATIONAL ANNUAL REPORT 2017



ANNUAL REPORT

2017

