

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ความเป็นมา

บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 6 มกราคม พ.ศ. 2529 ด้วยทุนจดทะเบียน 4 ล้านบาท เริ่มต้นดำเนินธุรกิจจากการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไอพีเอ็มเป็นรายแรกในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ภายหลังมีการขยายการจัดจำหน่ายโซลูชันและบริการจากบริษัทไอทีชั้นนำอื่น ๆ เพื่อการบริการที่ครบวงจร และครอบคลุมความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

ในปี 2538 บริษัทมีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 180 ล้านบาท พร้อมปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจโดยจดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และทำการซื้อขายหุ้นสามัญครั้งแรกเมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม พ.ศ. 2539 ตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน บริษัทมีการปรับเปลี่ยนมูลค่าทุนจดทะเบียนตามความเหมาะสมกับขนาดของธุรกิจ โดย ณ ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 360 ล้านบาท (เรียกชำระแล้ว)

บริษัทแบ่งการบริหารออกเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โซลูชัน และกลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุสิ้นเปลือง รวมถึงการดำเนินการโดยกลุ่มบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งสิ้น 8 บริษัท เพื่อให้ครอบคลุมภาคการค้าและอุตสาหกรรมต่าง ๆ อย่างทั่วถึง มีการจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมด้านไอที การจัดตั้งศูนย์สาธิตทางเทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อบริการความรู้แก่สังคม ซึ่งลูกค้า องค์กรหรือหน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา สามารถเข้าเยี่ยมชมเพื่อการเรียนรู้ หรือทดสอบประสิทธิภาพของโซลูชันต่าง ๆ ก่อนตัดสินใจลงทุนด้านไอทีเพื่อให้เกิดประโยชน์อย่างคุ้มค่า

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้มีการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ สำหรับการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท มีดังนี้

2556

ส่วนงาน Business Continuity Solutions ได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO/IEC 27001:2005 ซึ่งเกี่ยวข้องกับการป้องกันสารสนเทศในองค์กร

2555

จัดตั้ง บจก. เมโทรอินโฟไดนามิกส์

2554

ร่วมลงทุนใน บจก. เจบีซีซี (ไทยแลนด์)

2553

ส่วนงานแมนเนจ เซอร์วิส ได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO/IEC 20000-1:2011 และ ISO/IEC 27001:2005

2552

จัดตั้ง บจก. เมโทรคอนเนค

2548

ได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO 9001:2008

พันธกิจ

พันธกิจหลักขององค์กร คือ “มุ่งมั่นสู่ความเป็นเลิศและบริหารความต่อเนื่องในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร โดยบุคลากรระดับมืออาชีพ เพื่อความสำเร็จของลูกค้า ตลอดจนมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคมแห่งความรู้”

วิสัยทัศน์

- มุ่งมั่นในการเป็นตัวแทนจำหน่ายอันดับหนึ่งของสินค้า ที่เป็นผู้นำในอุตสาหกรรมไอที
- สร้างเสริม และพัฒนา การให้บริการด้านไอที ครบวงจร เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้องค์กร
- พัฒนาบุคลากรมืออาชีพ เพื่อบริการให้บริการ ให้ได้มาตรฐาน เพื่อความก้าวหน้าของลูกค้าในการตอบสนองการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี

นโยบายคุณภาพ

นโยบายคุณภาพขององค์กร คือ “ถูกต้อง ตรงเวลา มุ่งมั่นพัฒนาอย่างต่อเนื่อง”

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ในปี พ.ศ. 2557 บริษัทกำหนดเป้าหมายการเจริญเติบโตของรายได้รวมและอัตรากำไรขั้นต้นใกล้เคียงกับปี 2556 และคงให้ความสำคัญกับการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อบรรลุเป้าหมาย กล่าวคือ

1. รักษายอดขายในฐานะลูกค้าเดิม และเพิ่มยอดขายในฐานะลูกค้าใหม่ โดยร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจอย่างใกล้ชิดในการนำเสนอโซลูชันที่ครอบคลุมความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
2. เน้นการขายผลิตภัณฑ์หรือโซลูชันที่มีระดับมาตรฐานสูง ทั้งทางด้านฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ รวมถึงเทคโนโลยีระบบคอมพิวเตอร์เสมือน (Virtualization) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และลดค่าใช้จ่าย
3. เน้นการลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจว่าเทคโนโลยีที่บริษัทใช้และขายให้ลูกค้ามีประสิทธิภาพและสามารถใช้งานได้จริง
4. อาศัยการได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO/IEC 20000:2005 และ ISO/IEC 27001:2005 เป็นจุดแข็งในการขยายธุรกิจบริการด้านไอทีซอร์สซิง (Outsourcing) เพื่อช่วยลูกค้าในการบริหารจัดการความปลอดภัยของระบบสารสนเทศ ป้องกันและลดความเสี่ยงจากภัยคุกคาม และช่วยให้กิจกรรมทางธุรกิจสามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง
5. ศึกษาและพัฒนาการขายเพื่อติดตามกระแสการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นได้แก่ Cloud, Big Data และ Mobility

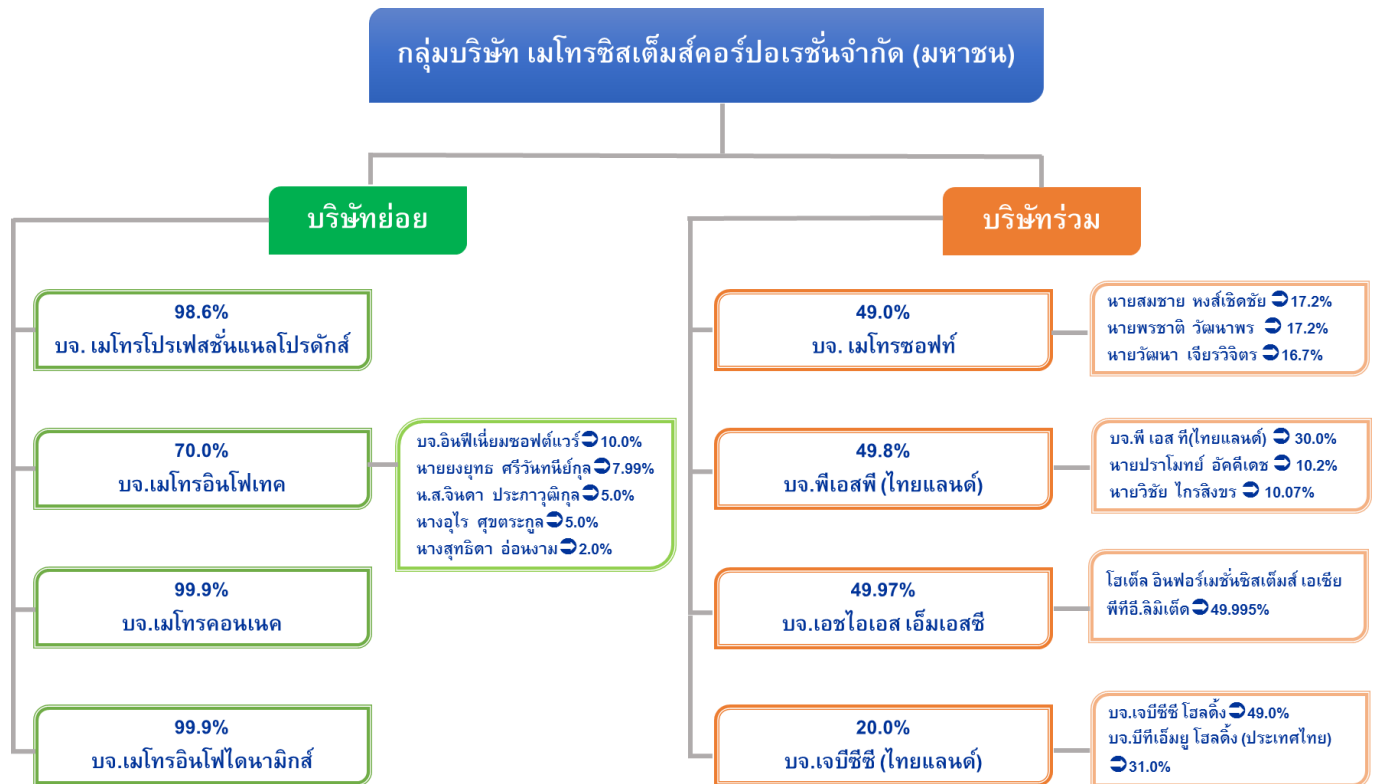
โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทได้ลงทุนในธุรกิจซึ่งเกี่ยวเนื่องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัทให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและมีประสิทธิภาพ โดยมีบริษัทในเครือรวม 8 บริษัท ประกอบด้วยบริษัทย่อย 4 บริษัท และบริษัทร่วม 4 บริษัท ซึ่งมีความแตกต่างในการเข้าถือหุ้นและการกำหนดนโยบายการบริหารโดยบริษัทหลัก ดังนี้





โครงสร้างการถือหุ้น



ความสัมพันธ์ของกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ปัจจุบันกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทประกอบด้วยบริษัทที่มีกลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกัน และครอบครองจากรูจนะซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

จากการประกอบธุรกิจซึ่งยึดมั่นตามพันธกิจใหม่ขององค์กร ทางบริษัทจึงมีการจัดแบ่งแนวทางการดำเนินงานของบริษัทหลัก คือ บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยให้มีความชัดเจน ครอบคลุมผลิตภัณฑ์และบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ดังต่อไปนี้

บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีการจัดแบ่งสายผลิตภัณฑ์และบริการออกเป็น

- **กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ (Enterprise Systems Group – ESG)** จำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ขนาดกลาง พีซี อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล ระบบค้ำปัสเครื่องพิมพ์สำหรับระบบคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.4 ของรายได้รวมในปี พ.ศ. 2556
- **กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โซลูชัน (Solutions Integration Group – SIG)** จำหน่ายซอฟต์แวร์โซลูชันและบริการด้านไอทีเพื่อการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.8 ของรายได้รวมในปี พ.ศ. 2556
- **กลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุสิ้นเปลือง (Office Supplies Group – OSG)** จำหน่ายวัสดุสิ้นเปลืองที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ขนาดเล็ก กล้องถ่ายรูป และเครื่องโปรเจคเตอร์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.2 ของรายได้รวมในปี พ.ศ. 2556

พร้อมกันนี้ ยังมีการพัฒนาศูนย์สาธิตเพื่อบูรณาการเทคโนโลยีในมุมมองใหม่ ๆ ที่สามารถปรับใช้ให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดในการดำเนินงาน เช่น โซลูชันในการบริหารข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร การพัฒนาศูนย์ข้อมูล (Data Center) ให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจและป้องกันความเสี่ยง

แนวคิดการผสมผสานเทคโนโลยีด้านไอทีและการสื่อสารต่าง ๆ ที่เรียกว่า Unified Communication ซึ่งนำไปสู่การปฏิบัติงานหรือดำเนินธุรกิจได้ทุกที่ ทุกเวลา เพื่อให้ลูกค้า หน่วยงานราชการ ภาควิชาการธุรกิจเอกชน ตลอดจนสถาบันการศึกษาต่าง ๆ สามารถขอเข้าเยี่ยมชม ทำการทดสอบ หรือทดลองใช้จริงได้ตามแนวคิด Proof of Concept



โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้บริษัทหลักและบริษัทในเครือต่าง ๆ แยกตามประเภทการดำเนินงาน ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

(หน่วย: ล้านบาท)

ผลิตภัณฑ์/บริการ	ดำเนินการโดย	2556		2555		2554	
		รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
ส่วนที่ 1 รายได้จากการขายและบริการ							
กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ (ESG)	MSC/MPP/MCC/ MID	2,532	37.4	2,285	35.6	2,667	43.0
กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โซลูชัน (SIG)	MSC/MIT	2,184	32.2	1,920	30.0	1,610	25.9
กลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุสิ้นเปลือง (OSG)	MSC	2,019	29.8	2,173	33.9	1,903	30.7
อื่น ๆ		8.4	0.1	5.3	0.1	9.7	0.2
รวมรายได้จากการขายและบริการ		6,743	99.6	6,383	99.6	6,189	99.7
ส่วนที่ 2 รายได้อื่น ๆ		29	0.4	32	0.5	22	0.4
รวมรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย		6,773	100.0	6,416	100.1	6,211	100.1
ส่วนที่ 3 ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	PSP/MS/HIS/JBTH	0.3	0.01	-4	-0.06	-5	-0.1
รวมรายได้ทั้งหมด		6,773	100.0	6,412	100.0	6,206	100.0

ที่มา : งบการเงินรวม

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบัน บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจในฐานะผู้จัดจำหน่ายและให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ภายในตราสินค้าชั้นนำของโลก อาทิ ไอบีเอ็ม ฮิวเลตต์-แพคการ์ด แคนนอน เลอโนโว ซิสโก เดลล์ เอเซอร์ เอปสัน ไมโครซอฟท์ โซลิดเวิร์ค โดยมีการจัดแบ่งผลิตภัณฑ์และบริการออกเป็น 3 กลุ่ม ซึ่งแต่ละกลุ่มมีกลยุทธ์การดำเนินงานตามความแตกต่างของสภาพการแข่งขันทางธุรกิจ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ (Enterprise Systems Group – ESG)

จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ ประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ขนาดกลาง พีซี อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล ระบบคำปลั๊ก เครื่องพิมพ์สำหรับระบบคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ ในกรณีของการสั่งซื้อระบบไอทีขนาดใหญ่ การตัดสินใจซื้อของลูกค้ายังคงคำนึงถึงความเชี่ยวชาญของผู้ขาย และประสิทธิภาพการบริการ ขณะที่ระบบคอมพิวเตอร์ขนาดเล็ก เน้นการแข่งขันด้านราคา

กลยุทธ์สำคัญ คือ การพัฒนาความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบถ้วน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์และบริการแทนการใช้กลไกด้านราคาเพียงอย่างเดียว รวมถึงการร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิตพันธมิตรธุรกิจ และผู้พัฒนาซอฟต์แวร์อื่น ๆ เพื่อนำเสนอโซลูชันที่ครบวงจรทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ในการขยายตลาดไปยังลูกค้าภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมต่าง ๆ

กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โซลูชัน (Solutions Integration Group – SIG)

จัดจำหน่ายซอฟต์แวร์โซลูชันและบริการให้คำปรึกษาด้านไอทีเพื่อการบริหารธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ เช่น โซลูชันสำหรับศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ ระบบเครือข่าย ผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีไอพี โซลูชันเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร ระบบสำรองฉุกเฉินสำหรับธุรกิจ ซอฟต์แวร์เพื่อการออกแบบ บริการฝึกอบรมและจัดทดสอบความรู้ด้านไอที เป็นต้น

ทั้งนี้ การได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์สำเร็จรูปต้องสร้างมูลค่าเพิ่มตามการให้บริการโดยการพัฒนาความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์และบริการ และเน้นให้บุคลากรต้องผ่านการอบรมและทดสอบความรู้จนได้รับการรับรองคุณวุฒิจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการจัดหาซอฟต์แวร์ให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการในระดับราคาที่แตกต่างกัน ซึ่งซอฟต์แวร์บางประเภทซึ่งได้รับการปรับปรุงให้มีขนาดเล็กลง มีผลให้ราคามีความเหมาะสมมากพอที่จะบริษัทจะขยายการจัดจำหน่ายไปยังฐานลูกค้าระดับกลางและเล็กได้กว้างขวางยิ่งขึ้น

กลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุสิ้นเปลือง (Office Supplies Group – OSG)

จัดจำหน่ายวัสดุสิ้นเปลืองที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ขนาดเล็ก กล้องถ่ายรูป และเครื่องโปรเจกเตอร์ เป็นต้น ผ่านระบบการขายตรงแบบเทเลมาร์เก็ตติ้ง การขายผ่านตัวแทนรายย่อย และระบบการขายแบบ E-Procurement ซึ่งผ่านเว็บไซต์ www.metro-oa.com

จากสภาพตลาดที่มีการแข่งขันสูงทั้งด้านราคา และผู้ขายมากมาย เริ่มมีสินค้าเลียนแบบ หรือสินค้าทดแทน บริษัทจึงเน้นการจัดจำหน่ายสินค้าให้ครบวงจร เป็นของแท้ มีคุณภาพ สามารถจัดส่งได้รวดเร็ว ตลอดจนเพิ่มการทำตลาดไปยังลูกค้าขนาดกลางและเล็กทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

การตลาดและการแข่งขัน

ภาพรวมของการแข่งขันทางธุรกิจในลักษณะตัวแทนจำหน่าย จะไม่มีความแตกต่างในเรื่องตราสินค้า หรือคุณลักษณะของสินค้ามากนัก ผู้จัดจำหน่ายส่วนใหญ่จึงมักมุ่งกิจกรรมการตลาดที่เน้นการแข่งขันเรื่องราคา และประสิทธิภาพของบริการเป็นหลัก ประกอบกับต้องคำนึงถึงปัจจัยเชิงนโยบายที่ส่งผลกระทบ เช่น การถูกยกเลิกสัญญา การถูกลดบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่าย การแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายรายใหม่โดยบริษัทผู้ผลิต หรือบริษัทผู้ผลิตมีนโยบายขายตรงถึงลูกค้า ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงวางกลยุทธ์การบริหารปัจจัยแวดล้อมเพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ กล่าวคือ

ในด้านของการบริหารตัวสินค้า บริษัทจึงเน้นในการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการจากผู้ผลิตหลายราย การสร้างมูลค่าเพิ่มในสายตาของบริษัทผู้ผลิตและลูกค้า โดยอาศัยความเชี่ยวชาญของบุคลากร เพื่อสร้างความแตกต่างจากตัวแทนจำหน่ายรายอื่น ตลอดจนคู่แข่งในตลาด เพื่อลดความเสี่ยงจากปัญหาดังกล่าว

สำหรับการบริหารฐานลูกค้า บริษัทให้ความสำคัญกับการขยายฐานลูกค้าองค์กรภาคเอกชนทั้งในระดับเอสเอ็มอี ไปจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ และในหลายภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น เช่น อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์ สถาบันการเงิน เพื่อกระจายความเสี่ยงกรณีภาคอุตสาหกรรมใดเกิดชะลอการลงทุน การร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิตและบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ เช่น สถาบันการศึกษา การหลีกเลี่ยงการทำธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรง เช่น การประมูลโครงการขนาดใหญ่ หน่วยงานราชการ และธุรกิจขายส่ง เป็นต้น โดยบริษัทยังมีแผนจัดการความเสี่ยงทางธุรกิจ โดย

กระจายยอดขายได้ไม่ให้เกิดจุดอยู่ที่ลูกค้ารายใดรายหนึ่ง หรือฐานลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งมากเกินไป เพื่อลดผลกระทบกรณีต้องสูญเสียลูกค้ารายนั้นไป

ทั้งนี้ ยังรวมถึงการพัฒนากิจกรรมการขายและการตลาดเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ทำให้มีอัตราการซื้อซ้ำ โดยลูกค้าเดิม คิดเป็นร้อยละ 74 ของจำนวนลูกค้า และมียอดรวมสูงถึงร้อยละ 94 ของรายได้รวมบริษัท

การบริหารช่องทางจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบขายตรง (Direct Sale) และผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealers) อย่างไรก็ดี ตาม บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับรูปแบบการจัดจำหน่ายตรงถึงลูกค้ามากกว่าการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายในอัตราส่วน 87:13 เนื่องจากรูปแบบขายตรงเป็นแนวทางที่บริษัทมีความถนัด สามารถขยายตลาดได้มาก มีอัตรากำไรสูง ตลอดจนสามารถบริหารความเสี่ยงเกี่ยวกับเครดิตลูกหนี้ได้มีประสิทธิภาพ ในขณะที่การขายผ่านตัวแทนจำหน่าย จะเอื้อประโยชน์ในการกระจายสินค้า สุ่มลูกค้ารายย่อย กลุ่มลูกค้าในต่างจังหวัด หรือในบางอุตสาหกรรมที่บริษัทไม่ชำนาญการ

การพัฒนาความเชี่ยวชาญของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถให้คำปรึกษาการลงทุนระบบไอที และนำเสนอโซลูชันที่ตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้า ซึ่งจะสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างของประสิทธิภาพการใช้งานมากกว่า กลไกการแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียว รวมถึงการพัฒนาศูนย์สาธิตทางเทคโนโลยีต่าง ๆ ตามแนวคิด Proof of Concept ซึ่งให้ประโยชน์ในการเรียนรู้และทดสอบประสิทธิภาพการใช้งานจริง เพื่อสร้างความมั่นใจในการตัดสินใจลงทุนด้านไอทีของลูกค้า

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

NSTDA ประเมินภาพรวมตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2555-2556 มีอัตราการเติบโตลดลงในปี 2555 เท่ากับ 2.6% และ ลดลง 4% ในปี 2556 สัดส่วนมูลค่าตลาดคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (PC) ลดลงค่อนข้างมากจาก 70.5% ในปี 2555 เป็น 64.3% ในปี 2556 ส่วนตลาดซิสเต็มส์มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจาก 10.8% ในปี 2555 เป็น 11.6% ในปี 2556 และตลาดอุปกรณ์ต่อพ่วงมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจาก 18.7% ในปี 2555 เป็น 20.1% ในปี 2556

ในปี 2557 คาดการณ์ว่าแนวโน้มภาพรวมตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์เติบโตเฉลี่ย 4.3% โดยในปี 2557 การลงทุนด้านซิสเต็มส์จะขยายตัว 11% ตามแนวโน้มเทคโนโลยีสำหรับองค์กร เช่น Bring Your Own Device (BYOD), Virtualization, Cloud และ Big Data ตลาดคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลจะขยายตัว 1.7% ตลาดพรีนเตอร์ขยายตัว 4.6% สำหรับตลาด Enterprise Storage ขยายตัว 13.1% ตามปริมาณข้อมูลที่เพิ่มขึ้น และลงทุนเพื่อรองรับการใช้ระบบ BYOD, Cloud และ Big Data แต่อย่างไรก็ตามในปี 2557 ยังคงมีปัจจัยลบทั้งด้านความไม่มั่นคงทางการเมือง กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง และธุรกิจไอทีซบเซาในภาพรวม

ทั้งนี้ในปี 2557 คาดการณ์ว่ากระแสไอทีที่น่าจะมาแรงคือ Software as a Service (SaaS) เนื่องจากบริษัทซอฟต์แวร์ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศเริ่มให้บริการ SaaS ในประเทศไทยมากขึ้น ด้าน Gartner ให้ความสำคัญกับ Mobile Devices ซึ่งผู้ใช้ไอทีจะเน้นใช้อุปกรณ์โมบายอย่าง Smartphone และ Tablet มากขึ้น ดังนั้นการเขียน Application เพื่อให้เชื่อมต่อกับข้อมูลองค์กรมีความสำคัญเพิ่มมากขึ้น ส่วนคลาวด์คอมพิวเตอร์จะมีการใช้งานเติบโตอย่างรวดเร็ว ซึ่งบริษัท Cisco Systems ได้คาดการณ์ว่า จะมีการเติบโตเป็น 6 เท่าภายในปี 2559 จากระบบและข้อมูลต่างๆ ที่ถูกจำกัดด้วยวิธีแบบดั้งเดิมจะเริ่มทำงานอย่างคล่องตัว องค์กรต่างๆ จะตระหนักถึงความสำคัญของการใช้งานคลาวด์และเริ่มต้องการแพลตฟอร์มมาตรฐานที่เปิดกว้างและใช้งานได้จริง เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการใช้คลาวด์คอมพิวเตอร์ที่สมบูรณ์แบบในอนาคต



สำหรับลูกค้าที่ยังคงขยายตัวเนื่องจากองค์กรต่างๆ จะใช้ประโยชน์จากการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อข้อมูลธุรกิจเชิงลึก และสร้างความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน องค์กรต่างๆ จะสามารถเก็บเกี่ยวคุณประโยชน์ของบิ๊กดาต้า เพื่อปรับปรุงความคล่องตัว ในการดำเนินธุรกิจและการกลั่นกรองข้อมูลข่าวสารเพื่อประสิทธิภาพที่สูงกว่าและผลตอบแทนการลงทุนที่ดีกว่า อย่างไรก็ตาม ข้อมูลเหล่านั้นจะทวีคูณจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ และล้าสมัยเร็ว องค์กรต่างๆ จึงต้องหาเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพในการ แสดงข้อมูลจำนวนมากๆ และช่วยการวิเคราะห์ข้อมูลที่ซับซ้อนได้

ทั้งนี้ทางบริษัทได้มีการติดตามความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและเตรียมพร้อมเพื่อรองรับแนวโน้มที่จะเกิดขึ้น โดยมีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่มุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น คลาวด์คอมพิวเตอร์ แอปพลิเคชันใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้อง กับบิ๊กดาต้า ซึ่งจะช่วยให้การประมวลผลและบริหารจัดการข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพและเป็นการประหยัดต้นทุน การบริหารจัดการระบบไอที การนำเสนอโซลูชันเกี่ยวกับเทคโนโลยีไอทีเพื่อรองรับการเข้าถึงข้อมูลในทุกระยะเวลาและเพิ่ม ศักยภาพการทำงานผ่านระบบเครือข่าย การพัฒนา Application บนมือถือและการบริการด้าน Business Continuity เพื่อ รองรับการทำงานได้อย่างต่อเนื่องในยามเกิดวิกฤตการณ์ อีกทั้งยังมุ่งพัฒนาบุคลากรในการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ อยู่เสมอ เพื่อสร้างจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจ

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการด้านไอที

บริษัทเน้นการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซึ่งมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับถึงประสิทธิภาพในระดับสากล ตลอดจนเป็นผลิตภัณฑ์ ที่มีการวิจัยพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถต่อยอดไปสู่การออกแบบโซลูชัน หรือบริการซึ่งสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจของลูกค้า และบริษัท รวมทั้งสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง

ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการซื้อจากบริษัทผู้ผลิตที่มีสาขาดำเนินงานในประเทศไทยเป็นหลัก เพื่อลด ความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงิน ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า และกลไกการตั้งราคาขาย ยกเว้นบางผลิตภัณฑ์ที่ จำเป็นต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ เช่น การซื้อซอฟต์แวร์จากตัวแทนจำหน่ายในประเทศสิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกา ซึ่งการ ดำเนินการสั่งซื้อแต่ละครั้ง จะมีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า



สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยในกลุ่มเกือบทั้งหมดอยู่ในรูปของสัญญาการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย โดยมีรายละเอียดของสัญญาดังต่อไปนี้

คู่สัญญา / ประเภทสัญญา	อายุสัญญา	ลักษณะสัญญา
1. IBM (Thailand) Co., Ltd. / Partner Agreement	2 ปี (พฤศจิกายน 2554 - 2556)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มซิสเต็มส์เอ็กซ์ เครืองคอมพิวเตอร์ระบบคำปลีก
2. IBM (Thailand) Co., Ltd. / Partner Agreement	2 ปี (พฤศจิกายน 2554 - 2556)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มซิสเต็มส์เอ็กซ์ ระบบปฏิบัติการเอไอเอ็กซ์ / ลินุกซ์ อุปกรณ์ที่ใช้ในกิจการธนาคาร และบริการ
3. IBM (Thailand) Co., Ltd. / Partner Agreement	2 ปี (พฤษภาคม 2555 - 2557)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มซิสเต็มส์เอ็กซ์ ระบบปฏิบัติการเอไอเอ็กซ์ / ลินุกซ์ ที่เพิ่มระบบแห่งความเชี่ยวชาญ (ไอบีเอ็มเฟียวซิสเต็มส์) อุปกรณ์ที่ใช้ในกิจการธนาคาร และบริการ
4. IBM Singapore Pte., Ltd. / Partner Agreement	ครึ่งปี (กรกฎาคม - ธันวาคม 2556)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายและให้บริการสินค้ากลุ่มซอฟต์แวร์ ได้แก่ โลตัส ไอบีเอ็ม ทีโวลีและคอกนอส
5. Hewlett-Packard Thailand Ltd. / Authorized Dealer Agreement	ไม่ระบุ	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล เครื่องพิมพ์ หน่วยเก็บข้อมูล และวัสดุสิ้นเปลือง
6. Microsoft Regional Sales Corporation, Singapore / Microsoft Channel Agreement	1 ปี (กันยายน 2556 - สิงหาคม 2557)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ไมโครซอฟท์



คู่สัญญา / ประเภทสัญญา	อายุสัญญา	ลักษณะสัญญา
7. SolidWorks Corporation, USA / Software Reseller Agreement	1 ปี (เมษายน 2556 - มีนาคม 2557)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของโซลิดเวิร์ค
8. บริษัท เอปสัน (ประเทศไทย) จำกัด	1 ปี (เมษายน 2556 - มีนาคม 2557)	ผลิตภัณฑ์ของเอปสันทั้งในส่วนที่เป็นตัวเครื่อง และวัสดุสิ้นเปลืองที่เป็นของแท้
9. Lexmark International (Singapore) Pte., Ltd.	ไม่ระบุ	ผลิตภัณฑ์หมึกที่ใช้กับเครื่องพิมพ์
10. Cisco Systems	2 ปี (28 มกราคม 2556 – 27 มกราคม 2558)	อุปกรณ์เชื่อมต่อคอมพิวเตอร์ระบบโทรศัพท์, ระบบประชุมทางไกล, ระบบรักษาความปลอดภัยของเครื่องคอมพิวเตอร์
11. Imation South Asia Region (Authorized Distributor Certificate)	1 ปี (มกราคม – ธันวาคม 2556)	ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตรา Imation

3.ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงต่อเสถียรภาพทางธุรกิจในลักษณะตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการด้านไอที สามารถจำแนกได้ดังนี้

ความเสี่ยงด้านนโยบายของบริษัทผู้ผลิต ซึ่งสามารถแต่งตั้งตัวแทนเพิ่มเติม หรือขายตรงถึงผู้บริโภค ประกอบกับการที่บริษัทถือสัญญาตัวแทนระยะสั้นเพียง 1 ถึง 3 ปี อาจส่งผลให้เกิดการยกเลิกสัญญา หรือการถูกลดบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่าย ตลอดเวลาที่ผ่านมามีบริษัทยังคงได้รับการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่อง แต่บริษัทยังคงมีกลยุทธ์ในการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ การบริหารสัดส่วนของยอดขายและผลกำไรจากผลิตภัณฑ์และบริการประเภทต่าง ๆ ให้เหมาะสมและถ่วงดุลซึ่งกันและกัน เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านราคา ที่อาจส่งผลให้ยอดขายและอัตรากำไรลดลง จึงต้องเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์และบริการ โดยอาศัยความชำนาญการของบุคลากรที่ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง

ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้า อันเนื่องจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางธุรกิจและสินค้าคงคลัง ทางบริษัทได้มีการจัดทำระบบบริหารสินค้าคงคลัง การตรวจสอบความเคลื่อนไหวของสินค้า การวางแผนการลงทุนและส่งเสริมกิจกรรมทางการตลาด เพื่อลดจำนวนวันของสินค้าคงเหลือหมุนเวียน และไม่ให้เกิดสินค้าล้าสมัย

ความเสี่ยงจากการบริหารหนี้ ที่เกิดจากหนี้สูญ หรือการชำระหนี้ที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนด แนวทางแก้ไขคือ กำหนดมาตรฐานและนโยบายในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อให้กับลูกค้า กำหนดให้มีการชำระเงินค่าสินค้าโดยตรงให้กับบริษัท ติดตามทวงถามและควบคุมการบริหารลูกหนี้อย่างต่อเนื่อง กำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญแยกตามอายุของลูกค้าหนี้การคำนวณที่คาดว่าจะเรียกเก็บเงินไม่ได้

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ทางบริษัทได้มีมาตรการในการทำสัญญาซื้อขายต่างประเทศล่วงหน้า เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าวที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า

ความเสี่ยงด้านบุคลากร ในการก้าวทันความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและความต้องการของลูกค้า บริษัทได้จัดทำแผนพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องและทั่วถึงในทุกระดับ อาทิ การฝึกอบรมที่ตรงกับวิชาชีพ หรือความรู้อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้บุคลากรมีความรอบรู้อย่างรอบด้าน การจัดให้บุคลากรต้องผ่านการทดสอบการจัดระดับความสามารถด้านการขายและบริการตามที่บริษัทผู้ผลิตกำหนด การสร้างวัฒนธรรมในการทำงานร่วมกันเป็นทีม ตลอดจนการกำหนดค่าตอบแทนที่จูงใจและเป็นธรรม



4.ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ที่ดินและอาคาร

(หน่วย : ล้านบาท)

ที่ตั้ง	ประเภท	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพันค้ำประกันเงินกู้	วงเงินค้ำประกัน	วัตถุประสงค์ในการถือครองสินทรัพย์
400 ถ.เฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กทม.	ที่ดิน อาคาร	220.67 68.06	เป็นเจ้าของ	--	--	ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารสำนักงานใหญ่ และให้บริการลูกค้า
98/44 แพลตอร์แลนด์ 2 ซอย 3 หมู่ 11 ถ.พุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่ขิง อ. สามพราน จ. นครปฐม	ที่ดิน อาคาร	5.71 0.87	MPP ซึ่ง เป็นบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ธ.กสิกรไทย	150	ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารสำนักงานของ บจ.เมโทรโพรเฟสชั่นแนลโปรดักส์
979/27-31 อาคารเอส เอ็มทาวเวอร์ ชั้น 16 ถ. พหลโยธิน แขวงสามเสนใน พญาไท กทม.	อาคารชุด	7.36	เป็นเจ้าของ	ธ.ยูโอบี	278	ใช้เป็นศูนย์ฝึกอบรม และอาคารสำนักงาน
141/15-18 อาคารสกุลไทยสรวงศ์ทาวเวอร์ ชั้น 15-16 ถ.สรวงศ์บางรัก กทม.	อาคารชุด	3.57	เป็นเจ้าของ	ธ. กสิกรไทย	410	ให้บริษัทร่วมเช่า และ ใช้เป็นศูนย์ Disaster Recovery Site ของบริษัท
รวม		306.24				

2. อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพันค้ำประกันเงินกู้
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	86.56	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อื่น ๆ	19.70	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	106.26		

3. สิทธิการเช่าอาคารสำนักงาน

เป็นสิทธิการเช่าอาคารสำนักงานที่มหาทุนพลาซ่า ระยะเวลาของสัญญา 10 ปี เริ่ม 1 กันยายน 2547 ถึง 31 สิงหาคม 2557 และอาคารสำนักงานที่เซ็นทรัลพลาซ่า ปิ่นเกล้า ระยะเวลาสัญญา 18 ปี เริ่ม 3 มีนาคม 2540 ถึง 2 มีนาคม 2558 โดยมีมูลค่าตามบัญชีรวม ณ 31 ธันวาคม 2556 เท่ากับ 1.01 ล้านบาท

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจซึ่งเกี่ยวเนื่องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัทให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและมีประสิทธิภาพทั้งด้านการครอบคลุมตลาด (Market Coverage) และการพัฒนาโซลูชันสำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ



5.ข้อพิพาททางกฎหมาย

เมื่อวันที่ 14 มกราคม พ.ศ. 2553 บริษัทฯ ได้ถูกบริษัทแห่งหนึ่งฟ้องคดีแพ่ง ฐานผิดสัญญาซื้อขาย เรียกให้บริษัทฯ ชำระค่าสินค้าเป็นเงินประมาณ 31.50 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม พ.ศ. 2553 บริษัทอีกแห่งหนึ่งได้ฟ้องบริษัทฯ เป็นคดีแพ่ง ฐานผิดสัญญาซื้อขายตัวแทนเรียกให้บริษัทฯ ชำระค่าสินค้าเป็นเงินประมาณ 51.85 ล้านบาท ศาลชั้นต้นได้มีคำพิพากษาเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม พ.ศ. 2554 ให้บริษัทฯ ชำระค่าสินค้าคดีแรกเป็นเงินประมาณ 25 ล้านบาท และคดีที่สองเป็นเงินประมาณ 51.85 ล้านบาท

บริษัทฯ ได้มีการประนีประนอมยอมความกับฝ่ายบริษัทผู้ฟ้องคดีในชั้นศาลอุทธรณ์ทั้งสองคดี โดยคดีที่สองบริษัท ฯ ชำระหนี้ประมาณ 27 ล้านบาทแล้ว บริษัทฯ จึงกลับรายการประมาณการหนี้สินความเสียหายจากคดีความ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2555 จำนวน 30.81 ล้านบาท ส่วนคดีแรกบริษัทฯ ได้ชำระหนี้ให้แก่ผู้ฟ้องคดีประมาณ 20 ล้านบาทแล้ว บริษัท ฯ จึงกลับรายการประมาณการหนี้สินความเสียหายจากคดีความ ในไตรมาสแรกของปี 2556 ณ วันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2556 จำนวน 11.58 ล้านบาท ดังนั้น ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ จึงไม่มีภาระหนี้จากคดีความทั้งสองคดีดังกล่าวข้างต้นแต่อย่างใด



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

รายละเอียดของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบุคคลอ้างอิง

บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์โซลูชั่น พร้อมบริการด้านไอทีแบบครบวงจร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107538000347
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	: 360,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	: 360,000,000 หุ้น
ราคาพาร์	: 1 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 400 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
โทรศัพท์	: 02-726-2555, 02-727-4000
โทรสาร	: 02-726-2630
Web Site	: http://www.metro-systems.co.th

สาขา

บางกอกแอดวานซ์เลิร์นนิ่ง (Bangkok Advanced Learning)	: 979/27-31 ชั้น 16 อาคารเอสเอ็มทาวเวอร์คอนโดมิเนียม ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
วัตถุประสงค์	: ศูนย์ฝึกอบรมและสาธิตซอฟต์แวร์ Microsoft
โทรศัพท์	: 02-727-4015, 02-727-4724
โทรสาร	: 02-298-0038
Web Site	: http://www.bal2001.com
เอ็นวิชั่นนิ่ง เซ็นเตอร์ (Envisioning Center)	: 888/15 -17 อาคารมหาทุนพลาซ่า ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
วัตถุประสงค์	: ศูนย์ฝึกอบรมและสาธิตซอฟต์แวร์ IBM
โทรศัพท์	: 02-727-4437, 02-7274379, 02-727-4082
โทรสาร	: 02-253-0563
Web Site	: - - -



บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมโทรโพรเฟสชันแนลโปรดักส์ จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: เป็นผู้ให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์แบบครบวงจร
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	: 20,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	: 200,000 หุ้น
ราคาพาร์	: 100 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 98/44 แฟคตอรีแลนด์ 2 ซอย 3 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ตำบลไร่ขิง อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม 73210
โทรศัพท์	: 02-811-8098
โทรสาร	: 02-811-8099
Web Site	: http://www.mpp.co.th

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมโทร อินโฟเทค จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการติดตั้งและจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์ Customer Relationship Management, Business Process Management และ Business Intelligence
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	: 5,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	: 50,000 หุ้น
ราคาพาร์	: 100 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 400 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
โทรศัพท์	: 02-727-4564, 02-727-4551
โทรสาร	: 02-726-2530
Web Site	: http://www.metroinfotech.co.th



ชื่อบริษัท	: บริษัท เมโทรคอนเนค จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงและซอฟต์แวร์ผ่านบริษัทผู้ให้บริการด้านไอที
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	: 10,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	: 1,000,000 หุ้น
ราคาพาร์	: 10 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 400 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
โทรศัพท์	: 02-726-2555
โทรสาร	: 02-727-4466
Web Site	: http://www.metroconnect.co.th

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมโทรอินโฟไดนามิกส์ จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงและซอฟต์แวร์
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	: 10,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	: 100,000 หุ้น
ราคาพาร์	: 100 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 400 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
โทรศัพท์	: 02-726-2555
โทรสาร	: 02-727-4989
Web Site	: ---



บริษัทร่วม

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอชไอเอส เอ็มเอสซี จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการและจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์ระบบงานสำหรับกิจการโรงแรม
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	: 4,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	: 40,000 หุ้น
ราคาพาร์	: 100 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 400 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
โทรศัพท์	: 02-727-4101, 02-727-4107-8
โทรสาร	: 02-726-2910
Web Site	: http://www.hismc.com

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมโทรซอฟท์ จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการและพัฒนาซอฟต์แวร์ตามความต้องการของลูกค้า
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	: 1,500,000 บาท
จำนวนหุ้น	: 60,000 หุ้น
ราคาพาร์	: 25 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 141/16 อาคารสกลไทยสุรวงศ์ทาวเวอร์ ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์	: 02-237-4220-5
โทรสาร	: 02-237-4226
Web Site	: - - -



ชื่อบริษัท	: บริษัท พี เอส พี (ไทยแลนด์) จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ให้บริการจัดจำหน่ายและพัฒนาซอฟต์แวร์จัดการฐานข้อมูล
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	: 10,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	: 100,000 หุ้น
ราคาหุ้น	: 100 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 973 ห้องเลขที่ 10 เอฟ ชั้น 10 อาคารเพรสซิเดนซ์ทาวเวอร์ ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์	: 02-656-1616
โทรสาร	: 02-656-0606
Web Site	: - - -

ชื่อบริษัท	: บริษัท เจบีซีซี (ไทยแลนด์) จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สารสนเทศสำหรับลูกค้าญี่ปุ่น
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	: 10,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	: 10,000 หุ้น
ราคาหุ้น	: 1,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 591 อาคารสมัชชชวานิช 2 ชั้น 21 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	: 02-662-2218
โทรสาร	: 02-662-2219
Web Site	: - - -



บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหุ้น	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร. 02-229-2800	
ผู้สอบบัญชี	นายพรชัย กิตติปัญญางาม นางสุนีย์ กิตติปัญญางาม บริษัท บัญชีกิจ จำกัด 87/102 อาคารโมเดิร์นทาวน์ ชั้น 9 ซอยเอกมัย 3 ถนนสุขุมวิท 63 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์. 02-382-0414	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2778 และ/หรือ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2899
ที่ปรึกษากฎหมาย	สำนักงานกฎหมายของบริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์ 02-727-4349	
ที่ปรึกษาทางการเงิน	- ไม่มี -	
ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการ ภายใต้สัญญาการจัดการ	- ไม่มี -	