

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

##### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

###### วิสัยทัศน์

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

###### นโยบายคุณภาพ

นโยบายคุณภาพขององค์กร คือ “ถูกต้อง ตรงเวลา มุ่งมั่นพัฒนาอย่างต่อเนื่อง”

###### เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ในปี พ.ศ. 2558 บริษัทกำหนดเป้าหมายการเจริญเติบโตของรายได้รวมและอัตรากำไรขั้นต้นใกล้เคียงกับปี 2557 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 เป็นจุดแข็งในการขยายธุรกิจบริการด้านไอทีซอร์ซซิง (Outsourcing) เพื่อช่วยลูกค้าในการบริหารจัดการความปลอดภัยของระบบสารสนเทศ ป้องกันและลดความเสี่ยงจากภัยคุกคาม และช่วยให้กิจกรรมทางธุรกิจสามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง
5. ศึกษาและพัฒนาการขายเพื่อติดตามกระแสการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นได้แก่ Cloud, Big Data และ Mobility

###### พันธกิจ

พันธกิจหลักขององค์กร คือ “มุ่งมั่นสู่ความเป็นเลิศและบริหารความต่อเนื่องในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร โดยบุคลากรระดับมืออาชีพ เพื่อความสำเร็จของลูกค้า ตลอดจนมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคมแห่งความรู้”

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้จัดตั้งในปี 2529 ด้วยทุนจดทะเบียน 4 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ไอบีเอ็ม ซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด ให้เป็นหนึ่งในตัวแทนจำหน่ายสินค้าของไอบีเอ็ม ภายหลังมีการขยายการจัดจำหน่ายโซลูชันและบริการจากบริษัทไอทีชั้นนำอื่น ๆ เพื่อการบริการที่ครบวงจร และครอบคลุมความต้องการของลูกค้า

ในปี 2538 บริษัทได้แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชน เพื่อเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีการจดทะเบียนเพิ่มทุนเป็น 180 ล้านบาท และเริ่มเข้าทำการซื้อขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในวันที่ 9 พฤษภาคม 2539 บริษัทมีการปรับเปลี่ยนทุนจดทะเบียนตามความเหมาะสมกับขนาดของธุรกิจ ณ ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระ 360 ล้านบาท

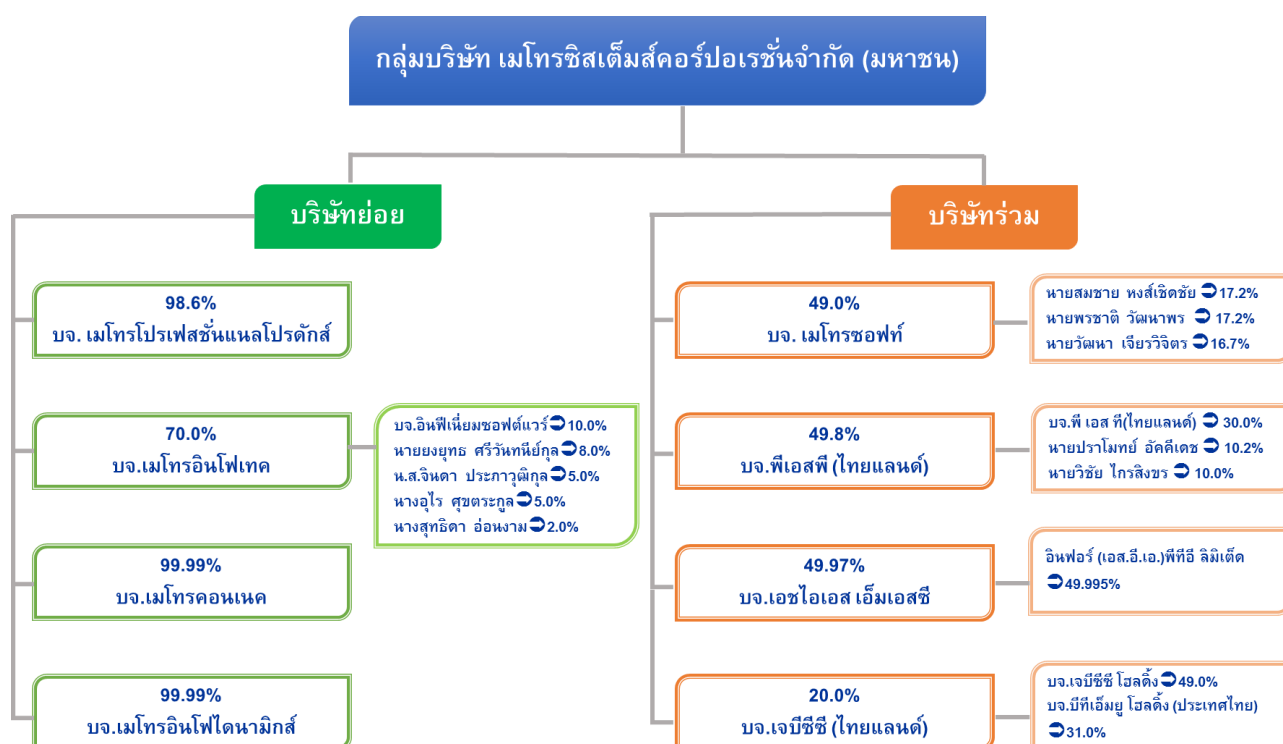
บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้มีการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ สำหรับการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญใน 5 ปีที่ผ่านมาของบริษัท มีดังนี้

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2557	บริษัทได้ลงทุนในการพัฒนาระบบบริหารทรัพยากรบุคคล ตั้งแต่ระบบการสรรหา คัดเลือก พัฒนา และรักษาบุคลากร เพื่อให้ได้บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับองค์กร รวมถึงการพัฒนาบุคลากรตาม Core Company ของบริษัท เพื่อให้พนักงานมีความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน มีความผูกพันกับองค์กร ซึ่งจะส่งผลให้องค์กรเติบโตไปอย่างยั่งยืนต่อไป
2556	ส่วนงาน Business Continuity Solutions ของบริษัท ได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO/IEC 27001: 2005 ซึ่งเกี่ยวข้องกับการป้องกันสารสนเทศในองค์กร
2555	บริษัทได้จัดตั้ง บริษัท เมโทรอินโฟไดนามิกส์ จำกัด สัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 โดยดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์และสินค้าประเภทอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
2554	บริษัทได้ลงทุนในบริษัท เจบีซีซี (ไทยแลนด์) จำกัด โดยการซื้อหุ้นจาก JBCC Holding Inc. ประเทศญี่ปุ่น จำนวน 2 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าสัญชาติญี่ปุ่นในประเทศไทย
2553	ส่วนงาน Managed Services ของบริษัท ได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO/IEC 20000-1:2011 ซึ่งเกี่ยวกับมาตรฐานระบบบริหารงานบริการด้าน IT เพื่อให้บริการ IT ขององค์กรมีประสิทธิภาพอย่างแท้จริง และ ISO/IEC 27001:2005 ซึ่งเกี่ยวกับมาตรฐานระบบบริหารงานจัดการความมั่นคงปลอดภัยของสารสนเทศ เพื่อจัดการความเสี่ยงด้านสารสนเทศ
2552	บริษัทได้จัดตั้ง บริษัท เมโทรคอนเนค จำกัด สัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 โดยดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ต่อพ่วงผ่านผู้ค้าระบบคอมพิวเตอร์ในอุตสาหกรรมต่างๆ และตัวแทนจำหน่ายที่เป็น Systems Integrator
2548	บริษัทได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO 9001:2008

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

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

#### โครงสร้างการถือหุ้น



### 1.4 ความสัมพันธ์ของกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ปัจจุบันกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทประกอบด้วยบริษัทที่มีกลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกัน และครอบครัวจากรูจนะซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์โซลูชัน ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ รวมทั้งการให้บริการติดตั้งระบบ การเขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า และฝึกอบรมแบบครบวงจร

บริษัทมีการจัดแบ่งแนวทางการดำเนินงานของบริษัทหลัก คือ บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยให้มีความชัดเจนครอบคลุมผลิตภัณฑ์และบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยบริษัทมีการจัดแบ่งการดำเนินงานออกเป็น Business Unit ดังต่อไปนี้

- **Enterprise Systems Group (ESG)** จำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ ขนาดกลาง พีซี โน้ตบุ๊ก อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล ระบบค่าปลั๊ก ซอฟต์แวร์เพื่อการ Backup, Security และ Mobility โดยในปี 2557 มีสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 38.3
- **Solutions Integration Group (SIG)** จำหน่ายซอฟต์แวร์โซลูชัน พร้อมให้บริการติดตั้งระบบ ให้คำปรึกษา และฝึกอบรมด้านไอทีเพื่อการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ โดยในปี 2557 มีสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 30.4
- **Office Supplies Group (OSG)** จำหน่ายวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในสำนักงาน อาทิเช่น หมึกสำหรับเครื่องพิมพ์ เทปบันทึกข้อมูลสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ขนาดเล็ก กล้องถ่ายรูป เครื่องโปรเจคเตอร์ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต โดยในปี 2557 มีสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 30.7

บริษัทมีการพัฒนาศูนย์สาธิตเพื่อบูรณาการเทคโนโลยีในมุมมองใหม่ ๆ ที่สามารถปรับใช้ให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดในการดำเนินงาน เช่น โซลูชันในการบริหารข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร การพัฒนาศูนย์ข้อมูล (Data Center) ให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจและป้องกันความเสี่ยง

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

## โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้บริษัทหลักและบริษัทในเครือต่าง ๆ แยกตามประเภทการดำเนินธุรกิจ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

(หน่วย:ล้านบาท)

ผลิตภัณฑ์/บริการ	ดำเนินการโดย	2557		2556		2555	
		รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
ส่วนที่ 1 รายได้จากการขายและบริการ							
Enterprise Systems Group (ESG)	MSC/MPP/MCC/MID	2,712	38.3	2,532	37.4	2,285	35.6
Solutions Integration Group (SIG)	MSC/MIT	2,154	30.4	2,019	29.8	1,920	30.0
Office Supplies Group (OSG)	MSC	2,170	30.7	2,184	32.2	2,173	33.9
อื่น ๆ		3.3	0.0	8.4	0.1	5.3	0.1
รวมรายได้จากการขายและบริการ		7,041	99.4	6,743	99.6	6,383	99.6
ส่วนที่ 2 รายได้อื่น ๆ		35	0.5	29	0.4	32	0.5
รวมรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย		7,076	99.9	6,773	100.0	6,416	100.1
ส่วนที่ 3 ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	PSP/MS/HIS/JBTH	5.1	0.07	0.3	0.01	-4	-0.06
รวมรายได้ทั้งหมด		7,081	100.0	6,773	100.0	6,412	100.0

ที่มา : งบการเงินรวม

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบัน บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ภายใต้ตราสินค้าชั้นนำของโลก เช่น ไอบีเอ็ม ฮิวเลตต์-แพคการ์ด แคนนอน เลอโนโว ซิสโก เดลล์ เอเซอร์ ออปสัน ฮิตาชิ ไมโครซอฟท์ โซลิตเวิร์ค เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้แบ่งธุรกิจการขายออกเป็น 3 Business Unit ซึ่งแต่ละ Business Unit มีกลยุทธ์การดำเนินงานตามความแตกต่างของสภาพการแข่งขันทางธุรกิจ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

#### - Enterprise Systems Group (ESG)

จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ ประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ขนาดกลาง พีซี โน้ตบุ๊ก อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล ระบบคำปพลิเคชันซอฟต์แวร์เพื่อการ Backup, Security และ Mobility การออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ของลูกค้า โดยมีโซลูชันที่ครบวงจร การให้บริการเขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า และอบรมการเขียนโปรแกรม RPG

กลยุทธ์หลัก คือ การให้บริการการขาย ติดตั้ง และบริการหลังการขายโดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน บริษัทเน้นการพัฒนาความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบถ้วน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์และบริการแทนการใช้กลไกด้านราคาเพียงอย่างเดียว รวมถึงการร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิต พันธมิตรธุรกิจ และ

ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์อื่น ๆ เพื่อนำเสนอโซลูชันที่ครบวงจรทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ในการขยายตลาดไปยังลูกค้าภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมต่าง ๆ

#### - Solutions Integration Group (SIG)

จัดจำหน่ายซอฟต์แวร์โซลูชัน พร้อมให้บริการติดตั้งระบบ และบริการให้คำปรึกษาด้านไอทีเพื่อการบริหารธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ เช่น โซลูชันสำหรับศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ ระบบเครือข่าย ผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีไอพี โซลูชันเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร ระบบสำรองฉุกเฉินสำหรับธุรกิจ ซอฟต์แวร์เพื่อการออกแบบ บริการ Managed Services บริการฝึกอบรมและจัดทดสอบความรู้ด้านไอที เป็นต้น

กลยุทธ์หลักคือ นำเสนอโซลูชันแบบครบวงจร โดยเน้นผลิตภัณฑ์ที่ติดอันดับ Top 10 ของโลก พร้อมเน้นความเชี่ยวชาญแบบเฉพาะเจาะจงในกลุ่มธุรกิจที่บริษัทมีความถนัด อีกทั้งการได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์สำเร็จรูปต้องสร้างมูลค่าเพิ่มตามการให้บริการโดยการพัฒนาความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์และบริการ และเน้นให้บุคลากรต้องผ่านการอบรมและทดสอบความรู้จนได้รับการรับรองคุณวุฒิจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการจัดหาซอฟต์แวร์ให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการในระดับราคาที่แตกต่างกัน ซึ่งซอฟต์แวร์บางประเภทซึ่งได้รับการปรับปรุงให้มีขนาดเล็กลง มีผลให้ราคามีความเหมาะสมมากพอที่บริษัทจะขยายการจัดจำหน่ายไปยังฐานลูกค้าระดับกลางและเล็กได้กว้างขวางยิ่งขึ้น

#### - Office Supplies Group (OSG)

จัดจำหน่ายวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในสำนักงาน อาทิเช่น หมึกสำหรับเครื่องพิมพ์ เทปบันทึกข้อมูลสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ขนาดเล็ก กล้องถ่ายรูป เครื่องโปรเจกเตอร์ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต ผ่านระบบการขายตรงแบบเทเลมาร์เก็ตติ้ง การขายผ่านตัวแทนรายย่อย และระบบการขายแบบ E-Procurement ซึ่งผ่านเว็บไซต์ [www.metro-oa.com](http://www.metro-oa.com)

กลยุทธ์หลัก คือ การใช้เจ้าหน้าที่ Tele Sales ในการนำเสนอสินค้าที่เป็นของแท้ มีคุณภาพ ให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่เป็นหน่วยธุรกิจตั้งแต่กลุ่มลูกค้าระดับ SMB จนถึงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ รวมถึงกลุ่มราชการและสถาบันการศึกษาทั่วประเทศ โดยใช้ฐานข้อมูลบริษัทจดทะเบียนในประเทศไทย และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารฐานข้อมูลลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งยังใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารงานขายครบวงจรทั้งก่อนและหลังการขาย

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### นโยบายทางการตลาด

บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน โดยพยายามสร้างความแตกต่างในเรื่องการให้บริการ และคำปรึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการของบริษัท ซึ่งภาพรวมของการแข่งขันทางธุรกิจ ในลักษณะตัวแทนจำหน่าย จะไม่มีความแตกต่างในเรื่องราคาสินค้า หรือคุณลักษณะของสินค้ามากนัก ผู้จัดการจำหน่ายส่วนใหญ่จึงมักมุ่งกิจกรรมการตลาดที่เน้นการแข่งขันเรื่องราคา และประสิทธิภาพของบริการเป็นหลัก ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีกลยุทธ์ทางการตลาดในภาพรวม เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ กล่าวคือ

1. การเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และมุ่งเน้นการนำเสนอ Solution ให้แก่ลูกค้า เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในสายตาของลูกค้า โดยอาศัยความเชี่ยวชาญของบุคลากรให้เกิดความแตกต่างจากตัวแทนจำหน่ายรายอื่น ตลอดจนคู่แข่งในตลาด
2. การขยายฐานลูกค้าองค์กรภาคเอกชนทั้งในระดับเอสเอ็มอีไปจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ และในหลายภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น เช่น อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์ สถาบันการเงิน เพื่อกระจายความเสี่ยงกรณีภาคอุตสาหกรรมใดเกิดชะลอการลงทุน การร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิตและบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ เช่น สถาบันการศึกษา การหลีกเลี่ยงการทำธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรง เช่น การประมูลโครงการขนาดใหญ่ โดยบริษัทยังมีแผนจัดการความเสี่ยงทางธุรกิจ โดยกระจายยอดขายได้ไม่กระจุกตัวอยู่ที่ลูกค้ารายใดรายหนึ่ง หรือฐานลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งมากเกินไป เพื่อลดผลกระทบกรณีต้องสูญเสียลูกค้ารายนั้นไป ทั้งนี้ ยังรวมถึงการพัฒนากิจการการขายและการตลาดเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
3. การบริหารช่องทางจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบขายตรง (Direct Sale) และผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealers) เนื่องจากรูปแบบขายตรงเป็นแนวทางที่บริษัทมีความถนัด สามารถขยายตลาดได้มาก มีอัตรากำไรสูง ตลอดจนสามารถบริหารความเสี่ยงเกี่ยวกับเครดิตลูกหนี้ได้มีประสิทธิภาพ ในขณะที่การขายผ่านตัวแทนจำหน่าย จะเอื้อประโยชน์ในการกระจายสินค้าสู่มือลูกค้ารายย่อย กลุ่มลูกค้าในต่างจังหวัด หรือในบางอุตสาหกรรมที่บริษัทไม่ชำนาญการ
4. การพัฒนาความเชี่ยวชาญของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถให้คำปรึกษาการลงทุนระบบไอที และนำเสนอโซลูชันที่ตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้า ซึ่งจะสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างของประสิทธิภาพการใช้งานมากกว่ากลไกการแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียว รวมถึงการพัฒนาศูนย์สาธิตทางเทคโนโลยีต่าง ๆ ตามแนวคิด Proof of Concept ซึ่งให้ประโยชน์ในการเรียนรู้และทดสอบประสิทธิภาพการใช้งานจริง เพื่อสร้างความมั่นใจในการตัดสินใจลงทุนด้านไอทีของลูกค้า

### ลักษณะและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มบริษัทธุรกิจขนาดเล็กถึงขนาดใหญ่ สถาบันการเงิน กลุ่มราชการ กลุ่มรัฐวิสาหกิจ และสถาบันการศึกษา บริษัทมุ่งเน้นลูกค้าภาคเอกชนเป็นหลัก โดยในปี 2557 มีสัดส่วนการขายอยู่ที่ร้อยละ 92

ในปี 2557 บริษัทมีอัตราการซื้อซ้ำโดยลูกค้าเดิม คิดเป็นร้อยละ 75 ของจำนวนลูกค้า และมียอดขายรวมสูงถึงร้อยละ 95 ของรายได้รวมบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มียอดขายซื้อสินค้าและบริการจากบริษัทสูงถึงร้อยละ 10 ของรายได้รวม จึงช่วยลดผลกระทบหากต้องสูญเสียลูกค้ารายใหญ่ไป

### การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทให้ความสำคัญของการกระจายสินค้าสู่ลูกค้าอย่างทั่วถึง บริษัทจึงได้จัดระบบการจัดจำหน่ายผ่านการขายสินค้าโดยตรงและขายผ่านตัวแทนจำหน่าย อย่างไรก็ตามบริษัทให้ความสำคัญกับรูปแบบการจัดจำหน่ายตรงถึงลูกค้ามากกว่าการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายในอัตราส่วน 87:13



## แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ไอดีซีประเทศไทยรายงานว่าตลาดคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลลดลงอย่างต่อเนื่องมากกว่า 3 ปี ในปี 2557 มีอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 17 โดยคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (PC) มียอดขายรวม 2.48 ล้านเครื่อง ส่วนแท็บเล็ตมียอดขายรวม 3.45 ล้านเครื่อง

ส่วนในปี 2558 คาดการณ์ว่าอัตราการใช้จ่ายทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของประเทศไทยจะเติบโตจากปี 2557 อยู่ที่ร้อยละ 10.6 คิดเป็นมูลค่าราว 440,000 ล้านบาท โดยตลาดอุปกรณ์โทรคมนาคมมีแนวโน้มที่จะขยายตัวมากที่สุด ส่วนตลาดที่มีแนวโน้มจะขยายตัวได้สูงรองลงมา ได้แก่ ตลาดการให้บริการทางด้านไอที (การบริการซัพพอร์ทและการบริหารจัดการปฏิบัติงาน) ตลาดผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ในกลุ่มคลาวด์ และเวอร์ช่วลไลเซชัน และตลาดสตอเรจ ซึ่งไอดีซีประเทศไทยประเมินว่า ปี 2558 เครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลจะมียอดขายรวม 2.66 ล้านเครื่อง ส่วนแท็บเล็ตมียอดขายรวม 2.65 ล้านเครื่องลดลงร้อยละ 23 จากปี 2557 ที่มียอดขายรวมโปรเจกต์แท็บเล็ตของภาครัฐ ซึ่งการฟื้นตัวดังกล่าวเป็นความเชื่อมั่นของภาคเอกชนและผู้บริโภคหลังจากช่วงที่ผ่านมาชะลอตัวจากปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมือง และขาดการลงทุนมาช่วยกระตุ้นจากภาครัฐ และจากการที่ธนาคารแห่งประเทศไทยคาดว่า GDP จะปรับตัวดีขึ้นร้อยละ 4

ในปี 2558 ไอดีซีคาดการณ์ว่าผู้ใช้สมาร์ทโฟนในประเทศไทยจะมีจำนวนเป็นครึ่งหนึ่งของจำนวนประชากร ซึ่งจะทำให้มีโอกาสที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าผ่านสมาร์ทโฟน โดยใช้กลยุทธ์แบบ โมบายล์เฟิร์ส คือการนำสมาร์ทโฟนเข้ามาเป็นหนึ่งในช่องทางสำคัญในการติดต่อและเข้าถึงลูกค้า ดังนั้นการเขียน Application เพื่อให้เชื่อมต่อกับข้อมูลองค์กรมีความสำคัญเพิ่มมากขึ้น และจากการที่ความนิยมการใช้สมาร์ทโฟนเพิ่มมากขึ้น องค์กรต่าง ๆ จึงเล็งเห็นความสำคัญในการบริหารจัดการอุปกรณ์เคลื่อนที่ เช่น สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต ในด้านความปลอดภัยมากขึ้น

สำหรับบิ๊กดาต้ายังคงขยายตัวเนื่องจากองค์กรต่างๆ จะใช้ประโยชน์จากการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อข้อมูลธุรกิจเชิงลึก และสร้างความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน องค์กรต่างๆ จะสามารถเก็บเกี่ยวคุณประโยชน์ของบิ๊กดาต้า เพื่อปรับปรุงความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจและการกลั่นกรองข้อมูลข่าวสารเพื่อประสิทธิภาพที่สูงกว่าและผลตอบแทนการลงทุนที่ดีกว่า อย่างไรก็ตาม ข้อมูลเหล่านั้นจะทวีคูณจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ และล้ำสมัยเร็ว องค์กรต่างๆ จึงต้องหาเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพในการแสดงข้อมูลจำนวนมากๆ และช่วยการวิเคราะห์ข้อมูลที่ซับซ้อนได้

ส่วนการลงทุนในคลาวด์ คอมพิวติ้ง ในปี 2558 ไอดีซีคาดว่าจะมีแนวโน้มเติบโต เนื่องจากองค์กรต่างๆ เริ่มให้การตอบรับใช้คลาวด์มากขึ้น อีกทั้งระดับการใช้งานด้านคลาวด์ของสถาบันการเงินไทยสูงกว่าประเทศอื่นในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ทำให้การลงทุนคลาวด์ในไทยขยับสูงขึ้น โดยเฉพาะพบบลิก คลาวด์ ที่คาดว่าจะมีมูลค่าการใช้จ่ายที่ 30.5 ล้านดอลลาร์

ทั้งนี้ทางบริษัทได้มีการติดตามความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและเตรียมพร้อมเพื่อรองรับแนวโน้มที่จะเกิดขึ้น โดยมีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่มุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น คลาวด์คอมพิวติ้ง แอปพลิเคชันใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับบิ๊กดาต้า ซึ่งจะช่วยให้การประมวลผลและบริหารจัดการข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพและเป็นการประหยัดต้นทุนการบริหารจัดการระบบไอที รวมทั้งจัดหาซอฟต์แวร์เพื่อการวิเคราะห์ข้อมูล ซอฟต์แวร์ด้านความปลอดภัยบนมือถือ การนำเสนอโซลูชันเกี่ยวกับเทคโนโลยีไอพีเพื่อรองรับการเข้าถึงข้อมูลในทุกระยะและเพิ่มศักยภาพการทำงานผ่านระบบเครือข่าย การพัฒนา Application บนมือถือและการบริการด้าน Business Continuity เพื่อรองรับการทำงานได้อย่างต่อเนื่องในยามเกิดวิกฤตการณ์ อีกทั้งยังมุ่งพัฒนาบุคลากรในการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ อยู่เสมอ เพื่อสร้างจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจ



## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทจัดซื้อสินค้าผ่านช่องทางหลัก 2 ช่องทางคือ

1. สั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิตโดยตรง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทที่เป็นผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ เช่น IBM, Microsoft, Hewlett-Packard, Epson, SolidWorks, Cisco, Imation เป็นต้น และมีการทำสัญญาทางการค้าแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายอายุของสัญญาอยู่ระหว่าง 1-2 ปี ในปี 2557 บริษัทมีสัดส่วนการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตคิดเป็นร้อยละ 70
2. สั่งซื้อจากบริษัทตัวแทนจำหน่ายหลักของสินค้านั้น ๆ โดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 30

ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการซื้อจากบริษัทผู้ผลิตที่มีสาขาดำเนินงานในประเทศไทยเป็นหลัก เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงิน ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า และกลไกการตั้งราคาขาย ยกเว้นบางผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ เช่น การซื้อซอฟต์แวร์จากตัวแทนจำหน่ายในประเทศสิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกา ซึ่งการดำเนินการสั่งซื้อแต่ละครั้ง จะมีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า โดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าในประเทศและต่างประเทศในปี 2557 เป็นอัตราร้อยละ 72 : 28

## สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยในกลุ่มเกือบทั้งหมดอยู่ในรูปของสัญญาการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย โดยมีรายละเอียดของคู่สัญญาดังต่อไปนี้

คู่สัญญา / ประเภทสัญญา	อายุสัญญา	ลักษณะสัญญา
1. IBM (Thailand) Co., Ltd. / Partner Agreement	2 ปี (ธันวาคม 2557 - 2559)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มซิสเต็มส์เอ็กซ์ เครื่องคอมพิวเตอร์ระบบค้ำปลีก
2. IBM (Thailand) Co., Ltd. / Partner Agreement	2 ปี (ธันวาคม 2557 - 2559)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มซิสเต็มส์เอ็กซ์ ระบบปฏิบัติการเอไอเอ็กซ์ / ลินุกซ์ อุปกรณ์ที่ใช้ในกิจการธนาคาร และบริการ
3. IBM (Thailand) Co., Ltd. / Partner Agreement	2 ปี (พฤษภาคม 2557 - 2559)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มซิสเต็มส์เอ็กซ์ ระบบปฏิบัติการเอไอเอ็กซ์ / ลินุกซ์ ที่เพิ่มระบบแห่งความเชี่ยวชาญ (ไอบีเอ็มเพียวซิสเต็มส์) อุปกรณ์ที่ใช้ในกิจการธนาคาร และบริการ
4. IBM Singapore Pte., Ltd. / Partner Agreement	10 เดือน (มีนาคม 2557 – ธันวาคม 2557)	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 2557 - สิงหาคม 2558)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ไมโครซอฟท์

คู่สัญญา / ประเภทสัญญา	อายุสัญญา	ลักษณะสัญญา
7. SolidWorks Corporation, USA / Software Reseller Agreement	1 ปี (เมษายน 2557 - มีนาคม 2558)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของโซลิดเวิร์ค
8. บริษัท เอปสัน (ประเทศไทย) จำกัด	1 ปี (เมษายน 2557 - มีนาคม 2558)	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 2557)	ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตรา Imation

#### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

#### 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงหลักที่มีผลต่อเสถียรภาพทางธุรกิจในลักษณะตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการด้านไอทีสามารถจำแนกได้ดังนี้

**ความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้ให้บริการ Cloud Computing** อาจส่งผลกระทบต่อตัดสินใจการซื้อของลูกค้าทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ โดยลูกค้าอาจจะพิจารณาซื้อเป็นค่าบริการรายเดือน ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อยอดขายรวมของบริษัท แต่อย่างไรก็ตามบริษัทยังสามารถเพิ่มรายได้จากการเป็นที่ปรึกษาการใช้ระบบ การให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลและอื่น ๆ

**ความเสี่ยงด้านนโยบายของบริษัทผู้ผลิต** ซึ่งสามารถแต่งตั้งตัวแทนเพิ่มเติม หรือขายตรงถึงผู้บริโภค ประกอบกับการที่บริษัทถือสัญญาตัวแทนระยะสั้นเพียง 1 ถึง 2 ปี อาจส่งผลให้เกิดการยกเลิกสัญญา หรือการถูกลดบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่าย ตลอดเวลาที่ผ่านมามีบริษัทยังคงได้รับการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่อง แต่บริษัทยังคงมีกลยุทธ์ในการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ การบริหารสัดส่วนของยอดขายและผลกำไรจากผลิตภัณฑ์และบริการประเภทต่าง ๆ ให้เหมาะสมและถ่วงดุลซึ่งกันและกัน เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง

**ความเสี่ยงจากนโยบายของลูกค้าในการลดค่าใช้จ่าย** ซึ่งอาจก่อให้เกิดการลดลงของการใช้สินค้าที่เป็นวัสดุสิ้นเปลือง ถึงแม้ว่าปัจจุบันแนวโน้มความเป็นไปได้ที่เกิดความเสี่ยงยังเห็นไม่ชัดในเวลานี้ เนื่องจากยังมีความต้องการต่อเนื่องอยู่ แต่บริษัทยังคงมีมาตรการรองรับความเสี่ยง โดยการเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ที่เป็นรายเล็ก และรายกลางให้มากขึ้น อีกทั้งยังขยายฐานของสินค้าให้มากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงและการพึ่งพาสินค้าวัสดุสิ้นเปลืองเพียงอย่างเดียว บริษัทจึงเน้นการขายสินค้าอุปกรณ์สำนักงานครบวงจร

**ความเสี่ยงด้านราคา** ที่อาจส่งผลให้ยอดขายและอัตรากำไรลดลง จึงต้องเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์และบริการ โดยอาศัยความชำนาญการของบุคลากรที่ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง

**ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้า** อันเนื่องมาจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางธุรกิจและสินค้าคงคลัง ทางบริษัทได้มีการจัดทำระบบบริหารสินค้าคงคลัง การตรวจสอบความเคลื่อนไหวของสินค้า การวางแผนการลงทุนและส่งเสริมกิจกรรมทางการตลาด เพื่อลดจำนวนวันของสินค้าคงเหลือหมุนเวียน และไม่ให้เกิดสินค้าล้าสมัย

**ความเสี่ยงจากการบริหารหนี้** ที่เกิดจากหนี้สูญ หรือการชำระหนี้ที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนด แนวทางแก้ไขคือ กำหนดมาตรฐานและนโยบายในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อให้กับลูกค้า กำหนดให้มีการชำระเงินค่าสินค้าโดยตรงให้กับบริษัท ติดตามทวงถามและควบคุมการบริหารลูกหนี้อย่างต่อเนื่อง กำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญแยกตามอายุของลูกหนี้การคำนวณที่คาดว่าจะเรียกเก็บเงินไม่ได้

**ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ** ทางบริษัทได้มีมาตรการในการทำสัญญาซื้อขายต่างประเทศล่วงหน้า เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าวที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า



**ความเสี่ยงด้านบุคลากร** ในการก้าวทันความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและความต้องการของลูกค้า บริษัทได้จัดทำแผนพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องและทั่วถึงในทุกระดับ อาทิ การกำหนด Key Success Factor ของบริษัท การฝึกอบรมที่ตรงกับวิชาชีพ หรือความรู้อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้บุคลากรมีความรอบรู้รอบด้าน การจัดให้บุคลากรต้องผ่านการทดสอบการจัดระดับความสามารถด้านการขายและบริการตามที่บริษัทผู้ผลิตกำหนด การสร้างวัฒนธรรมในการทำงานร่วมกันเป็นทีม ตลอดจนการกำหนดค่าตอบแทนที่จูงใจและเป็นธรรม

## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ดังรายละเอียดต่อไปนี้

#### 1. ที่ดินและอาคาร

(หน่วย : ล้านบาท)

ที่ตั้ง	ประเภท	มูลค่า ตาม บัญชี	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน ค้ำประกัน เงินกู้	วงเงินค้ำ ประกัน	วัตถุประสงค์ในการถือ ครองสินทรัพย์
400 ถ.เฉลิมพระ เกียรติ ร.9 แขวง หนองบอน เขต ประเวศ กทม.	ที่ดิน อาคาร	220.67 58.71	เป็นเจ้าของ	--	--	ใช้เป็นที่ตั้งของอาคาร สำนักงานใหญ่ และ ให้บริการลูกค้า
98/44 แพลตอร์แลนด์ 2 ซอย 3 หมู่ 11 ถ.พุทธ มณฑลสาย 5 ต. ไร่ขิง อ. สามพราน จ. นครปฐม	ที่ดิน อาคาร	5.71 1.10	MPP ซึ่ง เป็นบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ธ.กสิกรไทย	200	ใช้เป็นที่ตั้งของอาคาร สำนักงานของ บจ.เมโทรโพรเฟสชั่น แนลโปรดักส์
979/27-31 อาคารเอส เอ็มทาวเวอร์ ชั้น 16 ถ. พหลโยธิน แขวงสามเสนใน พญาไท กทม.	อาคารชุด	3.51	เป็นเจ้าของ	ธ.ยูโอบี	278	ใช้เป็นศูนย์ฝึกอบรม และอาคารสำนักงาน
141/15-18 อาคาร สกุลไทยสุรวงศ์ทาว เวอร์ ชั้น 15-16 ถ.สุ รวงศ์ บางรัก กทม.	อาคารชุด	1.94	เป็นเจ้าของ	ธ. กสิกรไทย	410	ให้บริษัทร่วมเช่า
รวม		291.64				

## 2. อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพันค้ำประกันเงินกู้
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	76.30	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อื่น ๆ	15.90	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	92.20		

## 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 2557 เท่ากับ 0.08 ล้านบาท

## 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจ ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัท ให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน และมีประสิทธิภาพทั้งด้านการครอบคลุมตลาด (Market Coverage) และการพัฒนาโซลูชันสำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ

## 4.3 ราคาประเมินทรัพย์สิน หากมีการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน หรือมีการตีราคาทรัพย์สินใหม่

ไม่มี





## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ไม่มี

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

รายละเอียดของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบุคคลอ้างอิง

บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์โซลูชัน 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	: <a href="http://www.metrosystems.co.th">http://www.metrosystems.co.th</a>

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	: <a href="http://www.bal2001.com">http://www.bal2001.com</a>
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 เมโทรโปรเฟสชันแนลโปรดักส์ จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: เป็นผู้ให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์แบบครบวงจร
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	: 20,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	: 200,000 หุ้น
ราคาหุ้น	: 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	: <a href="http://www.mpp.co.th">http://www.mpp.co.th</a>

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
ราคาหุ้น	: 100 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 400 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
โทรศัพท์	: 02-727-4564, 02-727-4551
โทรสาร	: 02-726-2530
Web Site	: <a href="http://www.metroinfotech.co.th">http://www.metroinfotech.co.th</a>

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	: <a href="http://www.metroconnect.co.th">http://www.metroconnect.co.th</a>

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	: <a href="http://www.hismc.com">http://www.hismc.com</a>

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 อาคารสกลไทยสรวงศ์ทาวเวอร์ ถนนสรวงศ์ 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
ราคาพาร์	: 100 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 973 ห้องเลขที่ 10 เอฟ ชั้น 10 อาคารเพรซิเดนซ์ทาวเวอร์ 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
ราคาพาร์	: 1,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 591 อาคารสมัชชชวาณิช 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 นายอภิชาติ บุญเกิด 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 และ/หรือ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4963
ที่ปรึกษากฎหมาย	สำนักงานกฎหมายของบริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์ 02-727-4349	
ที่ปรึกษาทางการเงิน	- ไม่มี -	
ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการ ภายใต้สัญญาการจัดการ	- ไม่มี -	