

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. 2559 บริษัทได้กำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ เพื่อสนับสนุนการเติบโตของบริษัทได้อย่างมั่นคง และยั่งยืน ดังนี้

1. **Recurring Revenue** เน้นการสร้างรายได้ต่อเนื่องจากการให้บริการ กล่าวคือ
 - *Managed Services* เป็นการให้บริการดูแลระบบคอมพิวเตอร์รายเดือน สำหรับลูกค้าที่ไม่มีแผนก IT หรือ ต้องการบริการทางด้าน IT อย่างมืออาชีพ
 - *Business Continuity Services* การให้บริการเพื่อช่วยลูกค้าในการบริหารจัดการความปลอดภัยของระบบสารสนเทศ ทั้งด้านการสำรองข้อมูลและพื้นที่สำนักงาน
 - *IPs (Intellectual Properties Services)* การให้บริการซอฟต์แวร์ หรือ Solution ที่บริษัทพัฒนาขึ้นให้สอดคล้องความต้องการและเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า ซึ่งจะเป็นการให้บริการบน Cloud
2. **High Value Added Products Leader** บริษัทได้วางเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในการขายผลิตภัณฑ์หรือ Solution ที่มีระดับมาตรฐานสูง หรือเป็นนวัตกรรมใหม่ ทั้งด้านฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ อีกทั้งมีเป้าหมายที่จะเพิ่มตราสินค้าชั้นนำให้มากขึ้น เพื่อสร้างความพอใจและตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด
3. **Strategic Customer Focus** บริษัทให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าที่เน้น Solution ความปลอดภัยด้านข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ รวมทั้งกลุ่มลูกค้าญี่ปุ่นที่มีศักยภาพการขยายธุรกิจในประเทศไทย อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงยึดเป้าหมายในการรักษายอดขายในฐานะลูกค้าเดิม และเพิ่มยอดขายในฐานะลูกค้าใหม่

4. **Strategic Partners Relationship** บริษัทมุ่งเน้นสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ และ Software Solutions Partner เพื่อการนำเสนอ Solution ที่ครอบคลุมความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
5. **Human Resource Development (HRD)** บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรตาม Core Company ของบริษัท เพื่อให้พนักงานมีความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน มีความผูกพันกับองค์กร รวมทั้งการหาผู้สืบทอด ตาม Succession Plan ซึ่งจะส่งผลให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป
6. **Corporate Social Responsibility** บริษัทยึดมั่นการดำเนินธุรกิจบนหลักการบริหาร และการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีจรรยาบรรณ และมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคม และยังเน้นในเรื่องการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันทั้งภายในและภายนอกองค์กร โดยในปี 2558 บริษัทได้กำหนดและประกาศนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันให้กรรมการผู้บริหาร และพนักงานทราบและมีส่วนร่วม อีกทั้งคณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้ประกาศเจตนารมณ์เข้าเป็นส่วนร่วมของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน (CAC) เมื่อวันที่ 21 มกราคม 2559
7. **ISO** บริษัทเน้นการพัฒนาและรักษาระบบมาตรฐานคุณภาพเพื่อสร้างความต่อเนื่องทางธุรกิจตามมาตรฐาน ดังนี้
 - ISO/IEC 20000-1:2011 มาตรฐานการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
 - ISO/IEC 27001:2013 มาตรฐานเกี่ยวกับระบบบริหารความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ
 - ISO 9001:2008 ระบบบริหารคุณภาพและมีเป้าหมายที่จะปรับปรุงมาตรฐานการให้บริการจาก ISO 9001:2008 เป็น ISO 9001:2015 ภายในปี 2560
8. **Enterprise Risk Management (ERM)** บริษัทเห็นความสำคัญในการบริหารความเสี่ยง จึงได้ตั้งเป้าหมายในการจัดทำระบบบริหารความเสี่ยงขึ้นในปี 2559 ซึ่งระบบนี้สามารถเป็นเครื่องมือช่วยในการประเมินความเสี่ยงพอเหมาะสมของการควบคุม และทำให้มีการแก้ไขปัญหา ปรับปรุงการทำงานให้ดีขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้งานของทั้งส่วนงานย่อย ฝ่ายงาน และสายการบังคับบัญชา บรรลุวัตถุประสงค์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

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
2558	คณะกรรมการบริษัทมีมติในการประชุมครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2558 ให้กำหนดนโยบายการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันแยกออกมาเป็นการเฉพาะ และบริษัทได้ประกาศนโยบายดังกล่าวให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทราบและมีส่วนร่วม เพื่อให้การดำเนินกิจการของบริษัทเป็นไปตามนโยบายของหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี อีกทั้งบริษัทยังได้จัดทำนโยบายการเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใสขึ้น และคณะกรรมการยังมีมติแต่งตั้ง คณะกรรมการความรับผิดชอบต่อสังคม คณะอนุกรรมการการกำกับดูแลกิจการที่ดี และคณะอนุกรรมการการบริหารความเสี่ยง ในการประชุมครั้งที่ 5/2558 เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2558
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

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 รวมถึงซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) และฝึกอบรมแบบครบวงจร

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

- **Enterprise Systems Group (ESG)** จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานสูง ทั้งด้านฮาร์ดแวร์ ประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ขนาดกลาง Enterprise Server, Storage, VDI Solution, CCTV, ระบบค่าปลั๊ก ฟิชชี โน้ตบุ๊ก และด้านผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ ประกอบด้วย ซอฟต์แวร์เพื่อการ Backup, Security และ Mobility โดยในปี 2558 มีสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 36.8
- **Solutions Integration Group (SIG)** จัดจำหน่ายซอฟต์แวร์โซลูชัน พร้อมให้บริการติดตั้งระบบ และบริการให้คำปรึกษาด้านไอที เช่น โซลูชันสำหรับศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ ระบบเครือข่าย ผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีไอพี โซลูชันเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร ระบบสำรองฉุกเฉินสำหรับธุรกิจ ซอฟต์แวร์เพื่อการออกแบบ ซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) บริการ Managed Services บริการฝึกอบรมและจัดทดสอบความรู้ด้านไอที เป็นต้น โดยในปี 2558 มีสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 30.6
- **Office Supplies Group (OSG)** จำหน่ายวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในสำนักงาน อาทิเช่น หมึกสำหรับเครื่องพิมพ์ เทปบันทึกข้อมูลสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ขนาดเล็ก กล้องถ่ายรูป เครื่องโปรเจกเตอร์ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต โดยในปี 2558 มีสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 31.9

บริษัทมีการพัฒนาศูนย์สาธิตเพื่อบูรณาการเทคโนโลยีในมุมมองใหม่ ๆ ที่สามารถปรับใช้ให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดในการดำเนินงาน เช่น โซลูชันในการบริหารข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร การพัฒนาศูนย์ข้อมูล (Data Center) ให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจและป้องกันความเสี่ยง

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

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้บริษัทหลักและบริษัทในเครือต่าง ๆ แยกตามประเภทการดำเนินธุรกิจ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

(หน่วย:ล้านบาท)

ผลิตภัณฑ์/บริการ	ดำเนินการโดย	2558		2557		2556	
		รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
ส่วนที่ 1 รายได้จากการขายและบริการ							
Enterprise Systems Group (ESG)	MSC/MPP/MCC/MID	2,585	36.8	2,712	38.3	2,532	37.4
Solutions Integration Group (SIG)	MSC/MIT	2,147	30.6	2,154	30.4	2,019	29.8
Office Supplies Group (OSG)	MSC	2,237	31.9	2,170	30.7	2,184	32.2
อื่น ๆ		8	0.1	3.3	0.0	8.4	0.1
รวมรายได้จากการขายและบริการ		6,977	99.4	7,041	99.4	6,743	99.6
ส่วนที่ 2 รายได้อื่น ๆ		39	0.6	35	0.5	29	0.4
รวมรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย		7,016	100.0	7,076	99.9	6,773	100.0
ส่วนที่ 3 ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนใน							
บริษัทร่วม	PSP/MS/HIS/JBTH	8	0.1	5.1	0.07	0.3	0.01
รวมรายได้ทั้งหมด		7,024	100.0	7,081	100.0	6,773	100.0

ที่มา : งบการเงินรวม

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบัน บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ภายใต้ตราสินค้าชั้นนำของโลก เช่น ไอบีเอ็ม ฮิวเลตต์-แพคการ์ด แคนนอน เลอโนโว ซิสโก เดลล์ เอเซอร์ เอปสัน ฮิตาชิ ไมโครซอฟท์ ซิลิคอนเวิร์ค Qlikview, K2 เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้แบ่งธุรกิจการขายออกเป็น 3 Business Unit ซึ่งแต่ละ Business Unit มีกลยุทธ์การดำเนินงานตามความแตกต่างของสภาพการแข่งขันทางธุรกิจ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

- Enterprise Systems Group (ESG)

จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานสูง ทั้งด้านฮาร์ดแวร์ ประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ขนาดกลาง Enterprise Server, Storage, VDI Solution, CCTV, ระบบคำปลึก พีซี โน้ตบุ๊ก และด้านผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ ประกอบด้วย ซอฟต์แวร์เพื่อการ Backup, Security และ Mobility การออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ของลูกค้า โดยมีโซลูชันที่ครบวงจร การให้บริการเขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า และอบรมการเขียนโปรแกรม RPG

กลยุทธ์หลัก คือ การให้บริการการขาย ติดตั้ง และบริการหลังการขายโดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน บริษัทเน้นการพัฒนาความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบถ้วน และคัดสรรสินค้าทางด้านไอ

ที่ที่มีคุณภาพเพิ่มเติม และเหมาะสมกับความต้องการใช้งาน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์และบริการแทนการใช้กลไกด้านราคาเพียงอย่างเดียว รวมถึงการร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิต พันธมิตรธุรกิจ และผู้พัฒนาซอฟต์แวร์อื่น ๆ เพื่อนำเสนอโซลูชันที่ครบวงจรทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ในการขยายตลาดไปยังลูกค้าภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมต่าง ๆ

- Solutions Integration Group (SIG)

จัดจำหน่ายซอฟต์แวร์โซลูชัน พร้อมให้บริการติดตั้งระบบ และบริการให้คำปรึกษาด้านไอทีเพื่อการบริหารธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ เช่น โซลูชันสำหรับศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ ระบบเครือข่าย ผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีไอพี โซลูชันเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร ระบบสำรองฉุกเฉินสำหรับธุรกิจ ซอฟต์แวร์เพื่อการออกแบบ ซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) บริการ Managed Services บริการฝึกอบรมและจัดทดสอบความรู้ด้านไอที เป็นต้น

กลยุทธ์หลักคือ นำเสนอโซลูชันแบบครบวงจร โดยเน้นผลิตภัณฑ์ที่ติดอันดับ Top 10 ของโลก พร้อมเน้นความเชี่ยวชาญแบบเฉพาะเจาะจงในกลุ่มธุรกิจที่บริษัทมีความถนัด อีกทั้งการได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์สำเร็จรูป ต้องสร้างมูลค่าเพิ่มตามการให้บริการโดยการพัฒนาความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์และบริการ 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

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

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

นโยบายทางการตลาด

บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน โดยการสร้างความแตกต่างในเรื่องการให้บริการ และคำปรึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการของบริษัท ซึ่งภาพรวมของการแข่งขันทางธุรกิจในลักษณะตัวแทนจำหน่าย จะไม่มีความแตกต่างในเรื่องตราสินค้า หรือคุณลักษณะของสินค้ามากนัก ผู้จำหน่ายส่วนใหญ่จึง

มักมุ่งกิจกรรมการตลาดที่เน้นการแข่งขันเรื่องราคา และประสิทธิภาพของบริการเป็นหลัก ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีกลยุทธ์ทางการตลาดในภาพรวม เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ กล่าวคือ

1. การเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และมุ่งเน้นการนำเสนอ Solution ให้แก่ลูกค้าที่มีความหลากหลายในขนาดและประเภทของธุรกิจของลูกค้า เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในสายตาของลูกค้า โดยอาศัยความเชี่ยวชาญของบุคลากรให้เกิดความแตกต่างจากตัวแทนจำหน่ายรายอื่น ตลอดจนคู่แข่งในตลาด

2. การขยายฐานลูกค้าองค์กรภาคเอกชนทั้งในระดับเอสเอ็มอีไปจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ และในหลายภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น เช่น อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์ สถาบันการเงิน เพื่อกระจายความเสี่ยงกรณีภาคอุตสาหกรรมใดเกิดชะลอการลงทุน การร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิตและบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ เช่น สถาบันการศึกษา การหลีกเลี่ยงการทำธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรง เช่น การประมูลโครงการขนาดใหญ่ โดยบริษัทยังมีแผนจัดการความเสี่ยงทางธุรกิจ โดยกระจายยอดขายได้ไม่กระจุกตัวอยู่ที่ลูกค้ารายใดรายหนึ่ง หรือฐานลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งมากเกินไป เพื่อลดผลกระทบกรณีต้องสูญเสียลูกค้ารายนั้นไป ทั้งนี้ ยังรวมถึงการพัฒนากิจกรรมการขายและการตลาด เพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

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

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มบริษัทธุรกิจขนาดเล็กลงถึงขนาดใหญ่ สถาบันการเงิน กลุ่มราชการ กลุ่มรัฐวิสาหกิจ และสถาบันการศึกษา บริษัทมุ่งเน้นลูกค้าภาคเอกชนเป็นหลัก โดยในปี 2558 มีสัดส่วนการขายอยู่ที่ร้อยละ 90

ในปี 2558 บริษัทมีอัตราการซื้อซ้ำโดยลูกค้าเดิม คิดเป็นร้อยละ 73 ของจำนวนลูกค้า และมียอดขายรวมสูงถึงร้อยละ 95 ของรายได้รวมบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มียอดซื้อสินค้าและบริการจากบริษัทสูงถึงร้อยละ 10 ของรายได้รวม จึงช่วยลดผลกระทบหากต้องสูญเสียลูกค้ารายใหญ่ไป

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทให้ความสำคัญของการกระจายสินค้าสู่ลูกค้าอย่างทั่วถึง บริษัทจึงได้จัดระบบการจัดจำหน่ายผ่านทั้งการขายสินค้าโดยตรงและขายผ่านตัวแทนจำหน่าย อย่างไรก็ตามบริษัทให้ความสำคัญกับรูปแบบการจัดจำหน่ายตรงถึงลูกค้ามากกว่าการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายในอัตราส่วน 85:15

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ไอดีซี ประเทศไทย ระบุว่า ในปี 2558 ก่อนช่วงเป็นปีที่ยากลำบากสำหรับธุรกิจไอซีของไทย ปกติอัตราการเติบโตของการใช้จ่ายด้านไอซีที่โดยทั่วไป จะมีอัตราการเติบโตที่สูงกว่า GDP ของประเทศราว 3-8 % แต่ปีนี้นี้อัตราส่วนต่างระหว่างช่วงดังกล่าวลดลงเหลือต่ำลง 1 % ทำให้คาดการณ์การใช้จ่ายไอซีที่โดยรวมปีนี้นี้อาจลดลงเหลือ 3.8 % หรือ คิดเป็นมูลค่า 6.77 แสนล้านบาท จากเดิมที่คาดการณ์ไว้ว่าจะมีการเติบโต 13%

ในขณะที่เรื่องการใช้จ่ายเกี่ยวกับดาต้าเซ็นเตอร์ ก็ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ ไอดีซี คาดการณ์ไว้ว่าจะเติบโต 14% เหตุจากการใช้งานด้านเสียง (วอยซ์) ลดลงมาก ส่วนการใช้จ่ายเรื่องดาต้า (รับ-ส่งข้อมูล) แม้จะมีปริมาณที่เพิ่มขึ้น แต่ราคาแพ็คเกจที่ถูกลงทำให้การเติบโตของรายได้ไม่เป็นไปตามคาดการณ์

ในปี 2559 ไอดีซี ประเทศไทย ได้คาดการณ์ เทรนด์ 10 แนวโน้มสำคัญภาคธุรกิจและเทคโนโลยีในประเทศไทยที่จะเกิดขึ้น ประกอบด้วย 1. บริษัทในไทยเริ่มมีการใช้คลาวด์คอมพิวเตอร์อย่างเต็มที่ในปี 2559 โดยมี บริษัท 55% จะใช้คลาวด์ในรูปแบบใดแบบหนึ่ง 2.กลุ่มอุตสาหกรรมการเงินการธนาคาร ประกันภัย โทรคมนาคม และค้าปลีกในไทย จะเป็นกลุ่มที่เริ่มลงทุนบิ๊กดาต้า เนื่องจากการแข่งขันด้านการวิเคราะห์ข้อมูล 3.การเข้ามาของ 4G ทำให้คนไทยใช้สมาร์ตโฟนมากขึ้นและตัวเลขจะเพิ่มขึ้นไปมากกว่า 40 ล้านเครื่อง 4. IoT (Internet of Things) จะยังเป็นกระแสที่อุตสาหกรรมต่างๆ ในไทยให้ความสนใจ 5. แนวโน้มการปฏิวัติอุตสาหกรรมรอบใหม่กำลังใกล้เข้ามา ทั้งเรื่อง หุ่นยนต์ ไซเบอร์ หรือ ระบบวิเคราะห์ 6. คนไทยจะเริ่มคุ้นเคยกับ SaaS โดยการซื้อขายซอฟต์แวร์ของผู้บริโภคที่เป็นแบบไลเซนซ์จะเริ่มลดลง และถูกแทนที่ด้วยโมเดลสมัครสมาชิก 7. Cloud storage / Application จะมีการใช้งานมากขึ้น ประกอบกับปัญหาการจราจรจะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดกระแสนการทำงานแบบโมบิลิตี้ 8. โมบายแบงกิ้ง เพย์เมนต์ จะมีการใช้งานแพร่หลาย ตัวเลขบัญชีผู้ใช้โมบายแบงกิ้งในไทยจะพุ่งขึ้นเกิน 9 ล้านบัญชีในปี 9. การเปิด AEC ปี 2559 จะทำให้ธุรกิจ เอสเอ็มอี มีการแข่งขันมากขึ้น จำเป็นที่จะต้องนำดิจิทัลเทคโนโลยีเข้ามาใช้ทั้งการติดต่อสื่อสารและ E-commerce 10. กระแสการออกกำลังกายจะเป็นตัวกระตุ้นทำให้อุปกรณ์ IoT หรือ (Internet of Things) ที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพที่เป็นแบบสวมใส่ (Wearable Devices) เป็นที่นิยมมากขึ้น

รายงานดังกล่าวคาดว่า ในปี 2559 ค่าใช้จ่ายด้านไอซีที่คิดเป็นสัดส่วน 7 % ของ GDP ซึ่งไอดีซีคาดว่าอัตราการเติบโตของการใช้จ่ายด้านไอซีที่เติบโตเทียบกับภาคการเกษตรของประเทศ โดยสัดส่วนของการใช้จ่ายนี้ สัดส่วนจากไอที เช่น การซื้อ PC สมาร์ตโฟน ราว 54.5 % แนวโน้มการใช้จ่ายไอทีในกลุ่มคอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์ ปี 2559 คาดว่าจะโตได้ 6.1 % หรือ มูลค่า 2.37 แสนล้านบาทจากปีก่อนหน้า 2.23 แสนล้านบาท ส่วนใหญ่มาจากการลงทุนด้านไอที เซอร์วิส และซอฟต์แวร์มากกว่า การใช้จ่ายเงินสำหรับฮาร์ดแวร์ใหม่ โดยกลุ่มที่ยังลงทุนไอซีที่ที่สูง จะอยู่ในภาคธุรกิจโทรคมนาคม สถาบันการเงิน และอุตสาหกรรมการผลิต แต่กลุ่มภาครัฐและภาคการศึกษาที่ติดลบมาสองปีก็คาดว่าจะเริ่มกลับมาได้เล็กน้อยในปี หรือ 0.4 % เนื่องจากเริ่มมีโครงการของภาครัฐกลับมาเพิ่มขึ้น และการลงทุนพัฒนาฮาร์ดแวร์ อินฟราสตรักเจอร์เพื่อสนับสนุนนโยบายดิจิทัลไคโนมีในปีนี้ รวมถึงการลงทุนไอทีของธุรกิจขนาดย่อม หรือ เอสเอ็มอี ที่เป็นกลุ่มที่มีขนาดใหญ่ที่มีผลต่อเศรษฐกิจไทย ในปีนี้คาดว่าจะมีแนวโน้มหันมาใช้บริการพับลิค คลาวด์ และบริการซอฟต์แวร์ในรูปแบบเซอร์วิสมากขึ้น จะมีการเติบโตอยู่ที่ 7.1%

บริษัทมีการติดตามความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและเตรียมพร้อมสำหรับแนวโน้มที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น คลาวด์คอมพิวติ้ง แอปพลิเคชันใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ บิ๊กดาต้า ซึ่งจะช่วยในการประมวลผลและบริหารจัดการข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพและเป็นการประหยัดต้นทุนการบริหารจัดการระบบไอที การบริการไอที แบบ SaSS นำเสนอสินค้าและเน็ตเวิร์คเกี่ยวกับเทคโนโลยีไอพี เพื่อรองรับการเข้าถึงข้อมูลในทุกเวลาและเพิ่มศักยภาพการทำงานผ่านระบบเครือข่าย รวมทั้งจัดหาซอฟต์แวร์เพื่อการวิเคราะห์ข้อมูล การพัฒนา Application และซอฟต์แวร์ด้านความปลอดภัยบนมือถือ และการบริการด้าน Business Continuity เพื่อรองรับการทำงานอย่างต่อเนื่องในยามเกิดวิกฤตการณ์ เพิ่มบริการซอฟต์แวร์ในรูปแบบเซอร์วิสจากซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) ตลอดจนพัฒนาบุคลากรในการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ สิ่งเหล่านี้เป็นการสร้างจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างจากคู่แข่ง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทจัดซื้อสินค้าผ่านช่องทางหลัก 2 ช่องทางคือ

1. สั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิตโดยตรง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทที่เป็นผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ เช่น IBM, Microsoft, Hewlett-Packard, Epson, SolidWorks, Cisco, Qlikview เป็นต้น และมีการทำสัญญาทางการค้าแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายอายุของสัญญาอยู่ระหว่าง 1-2 ปี ในปี 2558 บริษัทมีสัดส่วนการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตคิดเป็นร้อยละ 69
2. สั่งซื้อจากบริษัทตัวแทนจำหน่ายหลักของสินค้านั้น ๆ โดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 31

ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการซื้อจากบริษัทผู้ผลิตที่มีสาขาดำเนินงานในประเทศไทยเป็นหลัก เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงิน ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า และกลไกการตั้งราคาขาย ยกเว้นบางผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ เช่น การซื้อซอฟต์แวร์จากตัวแทนจำหน่ายในประเทศสิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกา ซึ่งการดำเนินการสั่งซื้อแต่ละครั้ง จะมีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า โดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าในประเทศและต่างประเทศในปี 2558 เป็นอัตราร้อยละ 76 : 24

สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยในกลุ่มเกือบทั้งหมดอยู่ในรูปของสัญญาการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย โดยมีรายละเอียดของคู่สัญญาดังต่อไปนี้

คู่สัญญา / ประเภทสัญญา	อายุสัญญา	ลักษณะสัญญา
1. IBM (Thailand) Co., Ltd. / Partner Agreement	2 ปี (ธันวาคม 2557 - 2559) (renewed automatically for subsequent 2 years)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มซิสเต็มส์เอ็กซ์ เครื่องคอมพิวเตอร์ระบบค้ำปลีก
2. IBM (Thailand) Co., Ltd. / Partner Agreement	2 ปี (มิถุนายน 2557 - 2559) (renewed automatically for subsequent 2 years)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มซิสเต็มส์เอ็กซ์ ระบบปฏิบัติการเอไอเอ็กซ์ / ลินุกซ์ ที่เพิ่มระบบแห่งความเชี่ยวชาญ (ไอบีเอ็มเพียวซิสเต็มส์) อุปกรณ์ที่ใช้ในกิจการธนาคาร และบริการ
3. IBM Singapore Pte., Ltd. / Partner Agreement	2 ปี (มกราคม 2558 – 2560)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายและให้บริการสินค้ากลุ่มซอฟต์แวร์ ได้แก่ โลตัส ไอบีเอ็มและทีโวลี, B2B Integration, Connections Cloud
4. Hewlett-Packard Thailand Ltd. / Authorized Dealer Agreement	ไม่ระบุ	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล เครื่องพิมพ์ หน่วยเก็บข้อมูล และวัสดุสิ้นเปลือง
5. Microsoft Regional Sales Corporation, Singapore / Microsoft Channel Agreement	1 ปี (กันยายน 2558–สิงหาคม 2559)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ไมโครซอฟท์
6. Solid Works Corporation, USA / Software Reseller Agreement	ไม่ระบุ	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของโซลิดเวิร์ค

คู่สัญญา / ประเภทสัญญา	อายุสัญญา	ลักษณะสัญญา
7. บริษัท เอปสัน (ประเทศไทย) จำกัด	1 ปี (เมษายน 2558 – มีนาคม 2559)	ผลิตภัณฑ์ของเอปสันทั้งในส่วนที่เป็นตัวเครื่อง และวัสดุสิ้นเปลืองที่เป็นของแท้
8. Lexmark International (Singapore) Pte., Ltd.	ไม่ระบุ	ผลิตภัณฑ์หมึกที่ใช้กับเครื่องพิมพ์
9. Cisco Systems	1 ปี (พฤษภาคม 2558 – พฤษภาคม 2559)	อุปกรณ์เชื่อมต่อคอมพิวเตอร์ระบบโทรศัพท์, ระบบประชุมทางไกล, ระบบรักษาความปลอดภัยของเครื่องคอมพิวเตอร์
10. QlikTech Singapore Pte., Ltd.	1 ปี (ตุลาคม 2558 – กันยายน 2559)	เป็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ QlikView เพื่อการบริหารจัดการ วิเคราะห์ข้อมูล การแสดงผล และการกระจายข้อมูล

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 บริษัท จึงเน้นการขายสินค้าอุปกรณ์สำนักงานครบวงจร

ความเสี่ยงด้านราคา ที่อาจส่งผลให้ยอดขายและอัตรากำไรลดลง จึงต้องเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์และบริการ โดยอาศัยความชำนาญการของบุคลากรที่ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง

ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้า อันเนื่องจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางธุรกิจและสินค้าคงคลัง ทางบริษัทได้มีการจัดทำระบบบริหารสินค้าคงคลัง การตรวจสอบความเคลื่อนไหวของสินค้า การวางแผนการลงทุนและส่งเสริมกิจกรรมทางการตลาด เพื่อลดจำนวนวันของสินค้าคงเหลือหมุนเวียน และไม่ให้เกิดสินค้าล้าสมัย

ความเสี่ยงจากการบริหารหนี้ ที่เกิดจากหนี้สูญ หรือการชำระหนี้ที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนด แนวทางแก้ไข คือ 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 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ที่ดินและอาคาร

ที่ตั้ง	ประเภท	มูลค่า ตาม บัญชี	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน ค้ำประกัน เงินกู้	วงเงินค้ำ ประกัน	วัตถุประสงค์ในการถือ ครองสินทรัพย์
400 ถ.เฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขต ประเวศ กทม.	ที่ดิน อาคาร	220.67 53.48	เป็นเจ้าของ	--	--	ใช้เป็นที่ตั้งของอาคาร สำนักงานใหญ่ และ ให้บริการลูกค้า
98/44 แฟคตอรีแลนด์ 2 ซอย 3 หมู่ 11 ถ.พุทธ มณฑลสาย 5 ต.ไร่ขิง อ. สามพราน จ. นครปฐม	ที่ดิน อาคาร	5.71 0.90	MPP ซึ่ง เป็นบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ธ.กสิกรไทย	200	ใช้เป็นที่ตั้งของอาคาร สำนักงานของ บจ. เมโทรโพรเฟสชั่นแนล โปรดักส์
979/27-31 อาคารเอส เอ็มทาวเวอร์ ชั้น 16 ถ. พหลโยธิน แขวงสามเสนใน พญาไท กทม.	อาคารชุด	0.88	เป็นเจ้าของ	ธ.ยูโอบี	278	ใช้เป็นศูนย์ฝึกอบรม และอาคารสำนักงาน
141/15-18 อาคารสกล ไทยสุรวงศ์ทาวเวอร์ ชั้น 15-16 ถ.สุรวงศ์ บางรัก กทม.	อาคารชุด	1.00	เป็นเจ้าของ	ธ. กสิกรไทย	410	ให้บริษัทร่วมเช่า
รวม		282.64				

2. อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพันค้ำประกันเงินกู้
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	61.59	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อื่น ๆ	50.03	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	92.20		

3. สิทธิการเช่าอาคารสำนักงาน

เป็นสิทธิการเช่าอาคารสำนักงานที่เซ็นทรัลพลาซ่า ปิ่นเกล้า ระยะเวลาสัญญา 18 ปี เริ่ม 3 มีนาคม 2540 ถึง 2 มีนาคม 2558 และบริษัทไม่ได้ต่ออายุสิทธิการเช่าอาคารสำนักงานดังกล่าว

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจ ซึ่งเกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ 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 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.metrosystems.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 เมโทรโปรเฟสชันแนลโปรดักส์ 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.hismsc.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 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 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	: 02-662-2218
โทรสาร	: 02-662-2219
Web Site	: - - -

บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหุ้น	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10110 โทร. 02-009-9000	
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 และ/หรือ
ที่ปรึกษากฎหมาย	สำนักงานกฎหมายของบริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์ 02-727-4349	
ที่ปรึกษาทางการเงิน	- ไม่มี -	
ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการ ภายใต้สัญญาการจัดการ	- ไม่มี -	