

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

- มุ่งมั่นในการเป็นตัวแทนจำหน่ายอันดับหนึ่งของสินค้าชั้นนำในอุตสาหกรรมไอที
- สร้างเสริม และพัฒนา การให้บริการด้านไอที ครบวงจร เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้องค์กร
- พัฒนาบุคลากรมืออาชีพ เพื่อรองรับการให้บริการ ให้ได้มาตรฐาน เพื่อความก้าวหน้าของลูกค้าในการตอบสนองการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี

นโยบายคุณภาพ

นโยบายคุณภาพขององค์กร คือ “ถูกต้อง ตรงเวลา มุ่งมั่นพัฒนาอย่างต่อเนื่อง”

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ในปี พ.ศ. 2560 บริษัทได้กำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ เพื่อสนับสนุนการเติบโตของบริษัทได้อย่างมั่นคง และยั่งยืน ดังนี้

1. **Services Revenue Expansion** บริษัทมีเป้าหมายสำคัญในการเพิ่มรายได้จากการให้บริการ อันเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่องค์กร ซึ่งมีผลให้บริษัทสามารถสร้างรายได้จากการบริการได้อย่างต่อเนื่อง และเพื่อประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้าของบริษัทอย่างครบวงจร
2. **Key Accounts Management** บริษัทให้ความสำคัญกับลูกค้าทุกกลุ่มที่มีส่วนทำให้บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการ ซึ่งบริษัทมีกลุ่มลูกค้ารายเดิมที่ซื้อสินค้าจากบริษัทอย่างต่อเนื่องมากกว่าร้อยละ 90 โดยเฉพาะลูกค้ารายสำคัญที่สร้างรายได้ให้กับบริษัทมากกว่าร้อยละ 80
3. **Creating New Platforms of products and services** เนื่องจากแนวโน้มอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับคลาวด์คอมพิวติ้ง และบิ๊กดาต้า รวมถึงโมบิลิตีนั้นพัฒนาอย่างไม่หยุดนิ่ง บริษัทจึงกำหนดเป้าหมายในการสร้างฐานผลิตภัณฑ์ใหม่ทั้งสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องกับแนวโน้มอุตสาหกรรมดังกล่าว เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าและทดแทนรายได้ที่อาจสูญเสียไปในอนาคต
4. **Business Partners Relationship** บริษัทให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับพันธมิตร รวมทั้งสนับสนุนในทุกด้าน ทั้งผู้ขาย ผู้จัดจำหน่าย ผู้พัฒนาระบบงาน เป็นต้น
5. **Being Leader of Advanced Technology Center** บริษัทมีกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่าง และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับองค์กรด้วยการสร้างศูนย์เทคโนโลยีที่ทันสมัยให้สมกับที่บริษัทเป็นบริษัทชั้นนำด้านเทคโนโลยี ให้ลูกค้าได้มีโอกาสศึกษาและทดสอบประสิทธิภาพของสินค้า เป็นการสร้างความเชื่อมั่นในการบริการทั้งก่อนการขายและหลังการขาย

6. **Human Resource Development (HRD)** บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรตาม Core Competency ของบริษัท เพื่อให้พนักงานมีความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน มีความผูกพันกับองค์กร รวมทั้งมีการวางแผนสืบทอดตำแหน่ง ซึ่งจะส่งผลให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

7. **Corporate Social Responsibility (CSR)** บริษัทยึดมั่นในนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมที่บริษัทได้ ประกาศไว้ตั้งแต่วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2558 โดยขับเคลื่อนนโยบายในด้านต่างๆ ให้สอดคล้องกับธุรกิจของบริษัท ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีมาโดยตลอด เน้นย้ำด้านการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันกับผู้บริหารและพนักงานให้ตระหนักและยึด มั่นที่จะปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่บริษัทได้ประกาศไว้อย่างเคร่งครัดให้เหมาะสมตามที่ได้รับการ พิจารณาและผ่านการรับรองเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน (CAC) ไปแล้ว เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2559 อีกทั้ง บริษัทยังให้ความสำคัญในด้านสิ่งแวดล้อมควบคู่ไปด้วย เพื่อให้บริษัทมีการพัฒนาไปอย่างยั่งยืนใน ภายภาคหน้า

8. **ISO** บริษัทให้ความสำคัญกับกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพ และคุณภาพของระบบมาตรฐานคุณภาพ เพื่อให้แน่ใจว่าสามารถส่งมอบสินค้าและบริการตามความต้องการของลูกค้าได้ถูกต้อง บริษัทมีเป้าหมายในการปรับปรุง มาตรฐานการให้บริการจาก ISO 9001:2008 เป็น ISO 9001:2015 ภายในปี 2560

9. **Enterprise Risk Management (ERM)** บริษัทเห็นความสำคัญในการบริหารความเสี่ยง จึงได้ตั้งเป้าหมายใน การจัดทำระบบบริหารความเสี่ยงขึ้นในปี 2559 เพื่อเป็นเครื่องมือในการป้องกันความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อธุรกิจ อีกทั้งยังช่วยประเมินความเสี่ยงของการควบคุมภายใน และวางมาตรการเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ส่งผลให้ กระบวนการทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและมีการควบคุมภายในที่ดี

พันธกิจ

พันธกิจหลักขององค์กร คือ “มุ่งมั่นสู่ความเป็นเลิศและบริหารความต่อเนื่องในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร โดยบุคลากรระดับมืออาชีพ เพื่อความสำเร็จของลูกค้า ตลอดจนมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคมแห่งความรู้”

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้จัดตั้งในปี 2529 ด้วยทุนจดทะเบียน 4 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจ เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ไอบีเอ็ม ซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด ให้เป็นหนึ่งในตัวแทนจำหน่ายสินค้าของไอบีเอ็ม ภายหลังมีการขยายการจัดจำหน่ายโซลูชันและ บริการจากบริษัทไอบีเอ็มชั้นนำอื่นๆ เพื่อการบริการที่ครบวงจร และครอบคลุมความต้องการของลูกค้า

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

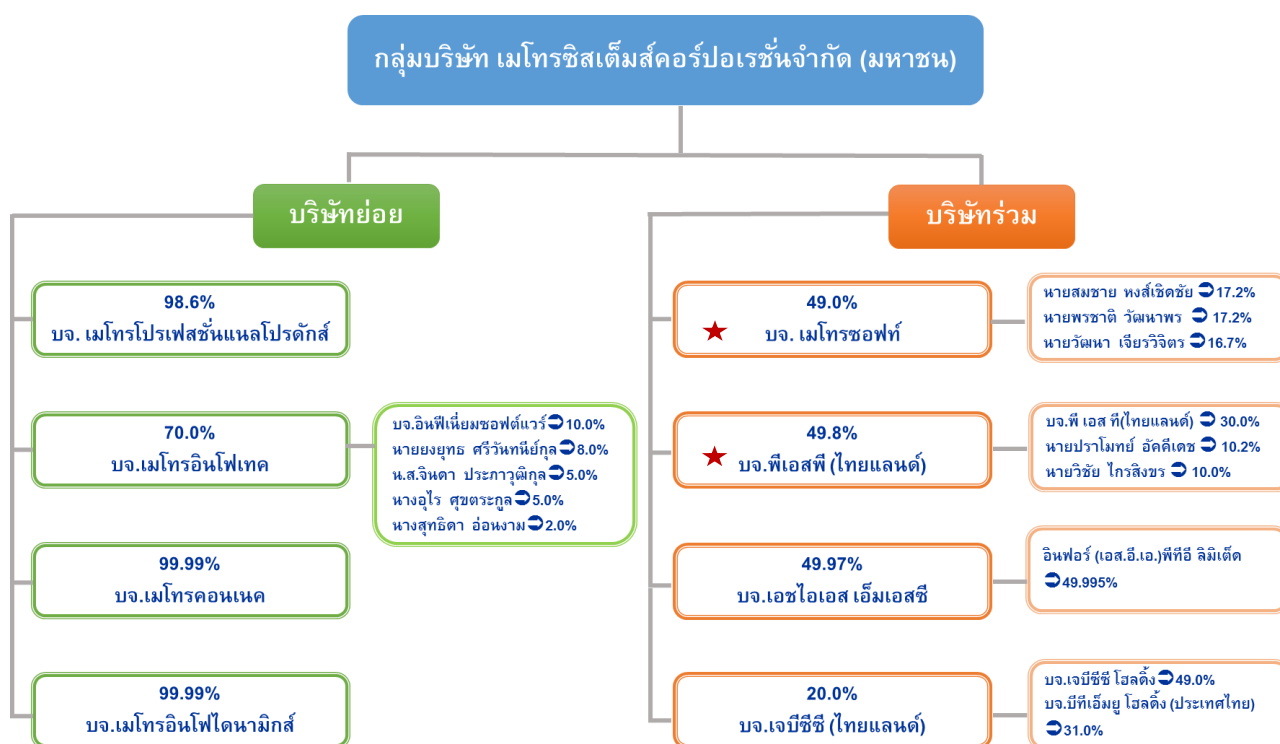
บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้มีการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ สำหรับการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญใน 5 ปีที่ผ่านมาของบริษัท มีดังนี้

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2559	คณะกรรมการบริษัทมีมติในการประชุม ครั้งที่ 2/2559 อนุมัติให้บริษัทยื่นขอรับรองเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยบริษัทได้รับการรับรองเป็นแนวร่วมฯ เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2559 และบริษัทยังได้จัดทำนโยบายเกี่ยวกับการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา นโยบายจัดหาและตรวจสอบคู่ค้า ระเบียบเกี่ยวกับการประมูลงานจัดซื้อจัดจ้าง นโยบายการบริหารความเสี่ยง และนโยบายกำกับ การดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อย เพื่อให้ผู้บริหารและพนักงานประพฤติปฏิบัติตัวอย่างเคร่งครัด อีกทั้งยังมีการปรับปรุงโครงสร้างของธุรกิจเพื่อความสอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทในการปรับโครงสร้างและสร้างความแข็งแกร่ง บริษัทได้ขายเงินลงทุนของบริษัท พี เอส พี (ไทยแลนด์) ในสัดส่วนที่บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมด จำนวนร้อยละ 49.8 ของทุนจดทะเบียน เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2559
2558	คณะกรรมการบริษัทมีมติในการประชุมครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2558 ให้กำหนดนโยบายการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันแยกออกมาเป็นการเฉพาะ และบริษัทได้ประกาศนโยบายดังกล่าวให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทราบและมีส่วนร่วมนำไปถือปฏิบัติ เพื่อให้การดำเนินกิจการของบริษัทเป็นไปตามนโยบายของ หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี อีกทั้งบริษัทยังได้จัดทำนโยบายการเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใสขึ้น และคณะกรรมการยังมีมติแต่งตั้งคณะกรรมการความรับผิดชอบต่อสังคม คณะอนุกรรมการการกำกับดูแลกิจการที่ ดี และคณะอนุกรรมการการบริหารความเสี่ยง ในการประชุมครั้งที่ 5/2558 เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2558
2557	บริษัทได้ลงทุนในการพัฒนาระบบบริหารทรัพยากรบุคคล ตั้งแต่ระบบการสรรหา คัดเลือก พัฒนา และรักษา บุคลากร เพื่อให้ได้บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับองค์กร รวมถึงการพัฒนาบุคลากรตาม Core competency ของบริษัท เพื่อให้พนักงานมีความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน มีความผูกพันกับองค์กร ซึ่งจะส่งผลให้องค์กรเติบโตไปอย่างยั่งยืนต่อไป
2556	ส่วนงาน Business Continuity Solutions ของบริษัท ได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO/IEC 27001: 2005 ซึ่งเกี่ยวข้องกับการป้องกันสารสนเทศในองค์กร
2555	บริษัทได้จัดตั้ง บริษัท เมโทรอินโฟไดนามิกส์ จำกัด สัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 โดยดำเนินธุรกิจจัด จำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์และสินค้าประเภทอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
2554	บริษัทได้ลงทุนในบริษัท เจบีซีซี (ไทยแลนด์) จำกัด โดยการซื้อหุ้นจาก JBCC Holding Inc. ประเทศญี่ปุ่น จำนวน 2 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าสัญชาติญี่ปุ่นในประเทศไทย

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทได้ลงทุนในธุรกิจซึ่งเกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัทให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและมีประสิทธิภาพ โดยมีบริษัทในเครือรวม 8 บริษัท ประกอบด้วยบริษัทย่อย 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมโทรโปรเฟสชันแนลโปรดักส์ จำกัด บริษัท เมโทรอินโฟเทค จำกัด บริษัท เมโทรคอนเนค จำกัด บริษัท เมโทรอินโฟไดนามิกส์ จำกัด และบริษัทร่วมจำนวน 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมโทรซอฟต์แวร์ จำกัด บริษัท พีเอสพี (ไทยแลนด์) จำกัด บริษัท เอชไอเอส เอ็มเอสซี จำกัด และบริษัท เจบีซีซี (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งมีความแตกต่างในการเข้าถือหุ้นและการกำหนดนโยบายการบริหารโดยบริษัทหลัก ดังนี้

โครงสร้างการถือหุ้น



หมายเหตุ : ★ วันที่ 10 สิงหาคม 2559 บริษัทได้ขายเงินลงทุนของบริษัท พี เอส พี (ไทยแลนด์) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัท ในสัดส่วนที่บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมด จำนวนร้อยละ 49.8 ของทุนจดทะเบียนให้แก่ นายปราโมทย์ อัครเดช

★ วันที่ 24 มกราคม 2560 บริษัทได้ขายเงินลงทุนของบริษัท เมโทรซอฟต์แวร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัท ในสัดส่วนที่บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมด จำนวนร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน ให้แก่นายพรชาติ วัฒนาพร เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทในการปรับโครงสร้างและสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ

1.4 ความสัมพันธ์ของกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ปัจจุบันกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทประกอบด้วยบริษัทที่มีกลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกัน และครอบครองอำนาจที่จะเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์โซลูชัน ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ รวมทั้งการให้บริการติดตั้งระบบ การเขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) และฝึกอบรมแบบครบวงจร

บริษัทมีการจัดแบ่งแนวทางการดำเนินงานของบริษัทหลัก คือ บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยให้มีความชัดเจนครอบคลุมผลิตภัณฑ์และบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยบริษัทมีการจัดแบ่งการดำเนินงานออกเป็นแต่ละกลุ่มธุรกิจ ดังต่อไปนี้

- **Enterprise Systems Group (ESG)** จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานสูง ทั้งด้านฮาร์ดแวร์ ประกอบด้วยคอมพิวเตอร์ขนาดกลาง Enterprise Server, Storage, VDI Solution, CCTV, ระบบค่าปลีก พีซี โน้ตบุ๊ก และด้านผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ ประกอบด้วย ซอฟต์แวร์เพื่อการ Backup, Security และ Mobility โดยในปี 2559 มีสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 29.4
- **Solutions Integration Group (SIG)** จัดจำหน่ายซอฟต์แวร์โซลูชัน พร้อมให้บริการติดตั้งระบบ และบริการให้คำปรึกษาด้านไอที เช่น โซลูชันสำหรับศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ ระบบเครือข่าย ผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีไอที โซลูชันเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร ระบบสำรองฉุกเฉินสำหรับธุรกิจ ซอฟต์แวร์เพื่อการออกแบบ ซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) บริการ Managed Services บริการฝึกอบรมและจัดทดสอบความรู้ด้านไอที เป็นต้น โดยในปี 2559 มีสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 40.4
- **Office Supplies Group (OSG)** จำหน่ายวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในสำนักงาน เช่น หมึกสำหรับเครื่องพิมพ์ เทปบันทึกข้อมูลสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ขนาดเล็ก กล้องถ่ายรูป เครื่องโปรเจกเตอร์ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต โดยในปี 2559 มีสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 29.3

บริษัทมีการพัฒนาศูนย์สาธิตเพื่อบูรณาการเทคโนโลยีในมุมมองใหม่ๆ ที่สามารถปรับใช้ให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดในการดำเนินงาน เช่น โซลูชันในการบริหารข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร การพัฒนาศูนย์ข้อมูล (Data Center) ให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจและป้องกันความเสี่ยง รวมทั้งจัดสร้างศูนย์สาธิตเทคโนโลยีใหม่ล่าสุด “PageWide Technology Center” ซึ่งเปิดให้บริการเมื่อเดือนสิงหาคม 2559 แก่กลุ่มลูกค้าที่ต้องการสัมผัสประสบการณ์ใช้งานด้านการพิมพ์คุณภาพสูงจาก “HP PageWide” ในต้นทุนที่คุ้มค่า โดยการนำเครื่องพิมพ์แบบตั้งโต๊ะที่พิมพ์ได้เร็วที่สุดในโลกอันเป็นเทคโนโลยีใหม่ของเครื่องพิมพ์ สามารถพิมพ์ได้ถึง 75 แผ่นต่อนาที ช่วยให้สามารถพิมพ์เอกสารได้รวดเร็วขึ้น ส่งผลให้สามารถเทียบชั้นเครื่องพิมพ์แบบเลเซอร์ได้ในแง่ความเร็วของการพิมพ์โดยมีต้นทุนต่ำกว่า ประหยัดพลังงาน มีความคล่องตัว และมีระบบรักษาความปลอดภัยของเครื่องพิมพ์

แนวคิดการผสมผสานเทคโนโลยีด้านไอทีและการสื่อสารต่างๆ ที่เรียกว่า Unified Communication ซึ่งนำไปสู่การปฏิบัติงานหรือดำเนินธุรกิจได้ทุกที่ ทุกเวลา เพื่อให้ลูกค้า หน่วยงานราชการ ภาคองค์กรธุรกิจเอกชน ตลอดจนสถาบันการศึกษาต่างๆ สามารถขอเข้าเยี่ยมชม ทำการทดสอบ หรือทดลองใช้จริงได้ตามแนวคิด Proof of Concept

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้บริษัทหลักและบริษัทในเครือต่างๆ แยกตามประเภทการดำเนินธุรกิจ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

(หน่วย:ล้านบาท)

ผลิตภัณฑ์/บริการ	ดำเนินการโดย	2559		2558		2557	
		รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
ส่วนที่ 1 รายได้จากการขายและบริการ							
กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ (ESG)	MSC/MPP/MCC/MID	2,472	32.1	2,553	36.4	2,666	37.7
กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โซลูชัน (SIG)	MSC/MIT	3,046	39.5	2,303	32.8	2,298	32.5
กลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุสิ้นเปลือง (OSG)	MSC	2,133	27.7	2,121	30.2	2,076	29.3
รวมรายได้จากการขายและบริการ		7,651	99.3	6,977	99.4	7,041	99.5
ส่วนที่ 2 รายได้อื่นๆ		50	0.7	39	0.6	35	0.5
รวมรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย		7,701	100	7,016	100	7,076	100
ส่วนที่ 3 ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	MS/HIS/JBTH	(8)		8		5	
รวมรายได้ทั้งหมด		7,693		7,024		7,081	

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบัน บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ภายใต้ตราสินค้าชั้นนำของโลก เช่น ไอบีเอ็ม ฮิวเลตต์-แพคการ์ด แคนนอน เลอโนโว ซิสโก เดลล์ เอเซอร์ เอปสัน ฮิตาชิ ไมโครซอฟท์ โซลิดเวิร์ค คลิกวิว เคทู เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้แบ่งธุรกิจการขายออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจ ซึ่งแต่ละกลุ่มธุรกิจมีกลยุทธ์การดำเนินงานตามความแตกต่างของสภาพการแข่งขันทางธุรกิจ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์

กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ ดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ ประกอบด้วย Server, Storage, PC, Notebook, Workstation และ Printer รวมถึงการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์และโซลูชันต่างๆ อาทิเช่น ระบบค้าปลีก (เครื่อง Point-Of-Sale และซอฟต์แวร์), ระบบ Video Surveillance (IP Camera และซอฟต์แวร์ระบบรักษาความปลอดภัย) รวมถึงโซลูชันเพื่อการ Backup, Security และ Mobility นอกจากนี้ยังให้บริการเขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้าและอบรมการเขียนโปรแกรม RPG รวมถึงการให้บริการต่างๆ ดังกล่าวในรูปแบบเช่าใช้ (Rental) และการขายผลิตภัณฑ์รวมการให้บริการในรูปแบบ Managed-Service

กลยุทธ์หลัก คือ การให้บริการการขาย ติดตั้ง และบริการหลังการขายโดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน โดยบริษัทเน้นการพัฒนาความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบถ้วน และคัดสรรตราสินค้าทางด้านไอทีที่มีคุณภาพเพิ่มเติม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์และบริการแทนการใช้กลไกด้านราคาเพียงอย่างเดียว รวมถึงการร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิต พันธมิตรธุรกิจ และผู้พัฒนาซอฟต์แวร์อื่นๆ เพื่อนำเสนอโซลูชันที่ครบวงจรทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ในการขยายตลาดไปยังลูกค้าภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมต่างๆ

กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โซลูชัน

จัดจำหน่ายซอฟต์แวร์โซลูชัน พร้อมให้บริการติดตั้งระบบ และบริการให้คำปรึกษาด้านไอทีเพื่อการบริหารธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ เช่น โซลูชันสำหรับศูนย์การค้าเซ็นเตอร์ ระบบเครือข่าย ผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีไอที โซลูชันเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร ระบบสำรองฉุกเฉินสำหรับธุรกิจ ซอฟต์แวร์เพื่อการออกแบบ ซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา บริการ Managed Services บริการฝึกอบรมและจัดทดสอบความรู้ด้านไอที เป็นต้น และเป็นผู้จำหน่ายหลักของผลิตภัณฑ์ไอบีเอ็ม ซิสโก ไมโครซอฟท์ โซลิดเวิร์ค คลิกวิว เคทู เป็นต้น

ทั้งนี้ ในปี 2559 กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โซลูชัน ร่วมกับ Dassault Systemes Singapore เปิดตัวซอฟต์แวร์ “SOLIDWORKS 2017” ซึ่งเป็นการเปิดตัวฟีเจอร์ใหม่ของ “SOLIDWORKS 2017” ที่มีความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพให้กับงาน “Assembly” ขนาดใหญ่ และมี SolidWorks 3D Interconnect ช่วยให้ทำงานร่วมกับโปรแกรมออกแบบอื่นๆ ได้ง่ายขึ้น

กลยุทธ์หลักคือ นำเสนอโซลูชันแบบครบวงจร โดยเน้นผลิตภัณฑ์ที่ติดอันดับชั้นนำของโลก พร้อมเน้นความเชี่ยวชาญแบบเฉพาะเจาะจงในกลุ่มธุรกิจที่บริษัทมีความถนัด อีกทั้งการได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์สำเร็จรูป ต้องสร้างมูลค่าเพิ่มตามการให้บริการโดยการพัฒนาความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์และบริการ และเน้นให้บุคลากรต้องผ่านการอบรมและทดสอบความรู้จนได้รับการรับรองคุณวุฒิจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการจัดหาซอฟต์แวร์ให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการในระดับราคาที่แตกต่างกัน ซึ่งซอฟต์แวร์บางประเภทซึ่งได้รับการปรับปรุงให้มีขนาดเล็กลง มีผลให้ราคามีความเหมาะสมมากพอที่บริษัทจะขยายการจัดจำหน่ายไปยังฐานลูกค้าระดับกลางและเล็กได้กว้างขวางยิ่งขึ้น

กลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุสิ้นเปลือง

จัดจำหน่ายวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในสำนักงาน อาทิเช่น หมึกสำหรับเครื่องพิมพ์ เทปบันทึกข้อมูลสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ขนาดเล็ก กล้องถ่ายรูป เครื่องโปรเจกเตอร์ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต ผ่านระบบการขายตรงแบบเทเลมาร์เก็ตติ้ง การขายผ่านตัวแทนรายย่อย

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

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

นโยบายทางการตลาด

บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน โดยพยายามสร้างความแตกต่างในเรื่องการให้บริการ และคำปรึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการของบริษัท ซึ่งภาพรวมของการแข่งขันทางธุรกิจในลักษณะตัวแทนจำหน่าย จะไม่มีความแตกต่างในเรื่องตราสินค้า หรือคุณลักษณะของสินค้ามากนัก ผู้จัดการส่วนใหญ่จึงมักมุ่งกิจกรรมการตลาดที่เน้นการแข่งขันเรื่องราคา 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 ยังรวมถึงการพัฒนากิจกรรมการขายและการตลาดเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

3. บริษัทมีนโยบายในการจัดองค์กรและบุคลากร โดยแบ่งสายบุคลากรในการดูแลผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่ละตราผลิตภัณฑ์ เพื่อให้พนักงานของบริษัทสามารถดูแลสินค้านั้นๆ ได้อย่างทั่วถึง การดำเนินการดังกล่าวจะช่วยสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าบริษัทจะสามารถสนองตอบความต้องการของลูกค้าได้ตามความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์และสอดคล้องตามนโยบายของลูกค้า

4. การบริหารช่องทางจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบขายตรงและผ่านตัวแทนจำหน่าย เนื่องจากรูปแบบขายตรงเป็นแนวทางที่บริษัทมีความถนัด สามารถขยายตลาดได้มาก มีอัตรากำไรสูง ตลอดจนสามารถบริหารความเสี่ยงเกี่ยวกับเครดิตลูกหนี้ได้มีประสิทธิภาพ ในขณะที่การขายผ่านตัวแทนจำหน่าย จะเอื้อประโยชน์ในการกระจายสินค้าสู่มือลูกค้ารายย่อย กลุ่มลูกค้าในต่างจังหวัด หรือในบางอุตสาหกรรมที่บริษัทไม่ชำนาญการ

5. การพัฒนาความเชี่ยวชาญของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถให้คำปรึกษาการลงทุนระบบไอที และนำเสนอโซลูชันที่ตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้า ซึ่งจะสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างของประสิทธิภาพการใช้งานมากกว่ากลไกการแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียว รวมถึงการพัฒนาศูนย์สาธิตทางเทคโนโลยีต่างๆ ตามแนวคิด Proof of Concept ซึ่งให้ประโยชน์ในการเรียนรู้และทดสอบประสิทธิภาพการใช้งานจริง เพื่อสร้างความมั่นใจในการตัดสินใจลงทุนด้านไอทีของลูกค้า

6. บริษัทได้ลงทุนเกี่ยวกับเทคโนโลยีโดยการสร้างศูนย์สาธิตไว้ให้ลูกค้าเข้าเยี่ยมชมเทคโนโลยีอันทันสมัยขึ้นภายในบริษัท เพื่อแสดงศักยภาพการใช้งานหรือการเชื่อมต่อฮาร์ดแวร์และ/หรือซอฟต์แวร์ ซึ่งการลงทุนดังกล่าว บริษัทได้ให้ความสำคัญและถือเป็นหัวใจในการดำเนินธุรกิจที่จะก่อให้เกิดความมั่นใจในประสิทธิภาพของสินค้าก่อนที่ลูกค้าจะซื้อสินค้า และเพื่อเป็นการรับประกันถึงความคุ้มค่าด้านการลงทุนและความสำเร็จทางธุรกิจที่ลูกค้าจะได้รับอย่างแท้จริง

ลักษณะและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มบริษัทธุรกิจขนาดเล็กถึงขนาดใหญ่ สถาบันการเงิน กลุ่มราชการ กลุ่มรัฐวิสาหกิจ และสถาบันการศึกษา บริษัทมุ่งเน้นลูกค้าภาคเอกชนเป็นหลัก โดยในปี 2559 มีสัดส่วนการขายอยู่ที่ร้อยละ 90 ในปี 2559 บริษัทมีอัตราการซื้อซ้ำโดยลูกค้าเดิม คิดเป็นร้อยละ 75 ของจำนวนลูกค้า และมียอดขายรวมสูงถึงร้อยละ 98 ของรายได้รวมบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มียอดขายซื้อสินค้าและบริการจากบริษัทสูงถึงร้อยละ 10 ของรายได้รวม จึงช่วยลดผลกระทบหากต้องสูญเสียลูกค้ารายใหญ่ไป

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทให้ความสำคัญของการกระจายสินค้าสู่ลูกค้าอย่างทั่วถึง บริษัทจึงได้จัดระบบการจัดจำหน่ายผ่านการขายสินค้าโดยตรงและขายผ่านตัวแทนจำหน่าย อย่างไรก็ตามบริษัทให้ความสำคัญกับรูปแบบการจัดจำหน่ายตรงถึงลูกค้ามากกว่าการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายในอัตราส่วน 88:12

สัดส่วนการซื้อสินค้าในประเทศและต่างประเทศ

ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการซื้อจากบริษัทผู้ผลิตที่มีสาขาดำเนินงานในประเทศไทยเป็นหลัก เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงิน ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า และกลไกการตั้งราคาขาย ยกเว้นบางผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ เช่น การซื้อซอฟต์แวร์จากตัวแทนจำหน่ายในประเทศสิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกา ซึ่งการดำเนินการสั่งซื้อแต่ละครั้ง จะมีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า โดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าในประเทศและต่างประเทศในปี 2559 เป็นอัตราร้อยละ 79:21

สภาพการแข่งขันปัจจุบัน

ภาพรวมของอุตสาหกรรมมีสภาพการแข่งขันกันอย่างมาก เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ทำให้เกิดคู่แข่งทางธุรกิจใหม่จากทั้งในและต่างประเทศ โดยจะให้บริการทั้งในระบบ Cloud Service และลงทุนให้บริการ Data Center รวมถึงการขายเป็นค่าบริการในรูปแบบ As-a-Service ซึ่งขายเป็นค่าบริการ แต่ให้บริการแบบเหมารวมทั้ง Application Software, Hardware, ค่าที่ปรึกษา, ค่าติดตั้งและค่าบำรุงรักษา โดยมีผลกระทบโดยตรงต่อผู้ขายผลิตภัณฑ์ ทำให้ต้องปรับการเสนอขายจาก CAPEX เป็น OPEX ทั้งในรูปแบบเช่า (Rental), เช่าซื้อ (Leasing) และ Managed-Service ให้มากขึ้น เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้า

ในอนาคตจะมีผู้ให้บริการแบบ Total Solution ใหม่ ๆ มากขึ้น โดยจะมีการให้บริการครบวงจรแบบพันธมิตรจากผู้ให้บริการผลิตภัณฑ์ ผู้พัฒนาโซลูชันยุคใหม่และผู้ให้บริการเครือข่าย โดยจะสร้างโซลูชันเฉพาะในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม เช่น สถาบันการเงินธนาคาร, โรงพยาบาล, กลุ่มสถาบันการศึกษา เป็นต้น

ทั้งนี้บริษัทได้รับความร่วมมือจาก Supplier ทุกรายในการสนับสนุนการนำเสนอโซลูชันทุกรูปแบบเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด เช่นการให้ข้อมูลแนวโน้มของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง การแนะนำ Solution Partner ในการร่วมมือการทำงานตลาด และการให้การสนับสนุนด้านการเงินในการลงทุนด้านผลิตภัณฑ์และ Solution เพื่อการสาธิตต่างๆ อีกด้วย

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ไอดีซี ประเทศไทย กล่าวว่า ในปี 2559 เป็นปีในการเปลี่ยนแปลงอุตสาหกรรมมากมายในยุคแห่งการทำทรานส์ฟอร์มเมชัน และบริษัทต่างๆ ได้ให้ความสำคัญต่อการลงทุนในเทคโนโลยีแพลตฟอร์มรุ่นที่ 3 เพิ่มขึ้น เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในสภาวะที่ตลาดไอทีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม ตลาดไอทีครึ่งปีหลัง ยังคงทรงตัวเมื่อเปรียบเทียบกับครึ่งปีแรก โดยยังคงมีปัจจัยลบมากกว่าปัจจัยบวก ซึ่งปัจจัยลบที่สำคัญมาจากผู้บริโภคกลุ่มคอนซูเมอร์ การชะลอการใช้จ่ายส่วนการลงทุนของภาครัฐส่วนใหญ่เป็นการลงทุนทางด้านโครงสร้างพื้นฐาน ที่มีสัดส่วนการลงทุนไอทีที่น้อยมาก เช่นเดียวกับองค์กรเอกชนที่มีการชะลอการลงทุน

ในปี 2560 ไอดีซี ประเทศไทย ได้คาดการณ์เทคโนโลยีที่จะเกิดว่าผลจากการทำ Digital Transformation (DX) ขององค์กรต่างๆ จะเข้าสู่ระดับเศรษฐกิจมหภาคในอีก 3-4 ปีข้างหน้า ซึ่งจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการดำเนินการ พัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างสิ้นเชิง ซึ่งการที่องค์กรจะเติบโตในเศรษฐกิจ DX ทักษะทางเทคนิคของผู้บริหาร และความคิดสร้างสรรค์ในการที่จะนำศักยภาพของเทคโนโลยีไปใช้ประโยชน์สูงสุดเป็นสิ่งที่จะต้องคำนึงถึง ซึ่ง DX นั้นเป็นการนำเทคโนโลยีแพลตฟอร์มรุ่นที่ 3 มาพัฒนาประสิทธิภาพการใช้งานของผู้บริโภค และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้สูงขึ้น อีกทั้ง ไอดีซี ยังได้เผยแพร่การคาดการณ์แนวโน้มสำคัญของภาคธุรกิจและภาคเทคโนโลยีของประเทศไทย ดังนี้

- **Digital Transformation (DX)** ภายในสิ้นปี 2560 กว่าครึ่งขององค์กรในประเทศไทยจะเริ่มกระบวนการ DX โดย DX จะเป็นปัจจัยหลักในการผลักดันการลงทุนทางไอทีขององค์กร ไอดีซีเชื่อว่ากลยุทธ์ทรานส์ฟอร์มเมชันจะมุ่งเน้นไปที่ความ

ชำนาญด้านดิจิทัลทั้งในเรื่องของความสัมพันธ์ การปฏิบัติงาน และสินค้าหรือบริการที่มีฐานมาจากข้อมูลโดยใช้เทคโนโลยีคลาวด์ ออนาไลติกส์ เทคโนโลยีโซเชี่ยล และเทคโนโลยีอื่นๆ เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันผ่านสินค้า/บริการ รูปแบบการทำธุรกิจ และความสัมพันธ์ต่างๆ ในรูปแบบใหม่ แต่ยังถือว่าอยู่ในระดับโครงการริเริ่ม คาดว่าภายในปี 2563 ในการทำ DX จะเปลี่ยนไปสู่ระดับที่แตกต่างออกไปเป็นระดับเศรษฐกิจมหภาค ซึ่งจะส่งผลให้ทุกบริษัทเติบโตเข้าสู่สังคมดิจิทัล ยกระดับมาตรฐานการสร้างผลิตภัณฑ์ บริการ ประสิทธิภาพใช้งาน และรูปแบบการทำงานใหม่ๆ ผ่านการใช้งานเทคโนโลยีคลาวด์ โมบิลิตี้ คอกนิตีฟ/ปัญญาประดิษฐ์ (เอไอ) อินเตอร์เน็ตออฟธิงส์ (ไอโอที) ความเป็นจริงเสริม/ความเป็นจริงเสมือน AR/VR และมีการทำ DX ซึ่งถูกขับเคลื่อนโดยการใช้เทคโนโลยีเหล่านี้

- **รายได้เชิงดิจิทัล** ภายในปี 2562 ร้อยละ 25 โครงการด้านไอทีจะสามารถสร้างบริการและแหล่งรายได้ใหม่เชิงดิจิทัลที่เกิดจากการเปลี่ยนข้อมูลให้เป็นรายได้ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวจะเป็นหนึ่งในปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ ข้อมูลจะกลายเป็นทุนดิจิทัลอย่างแท้จริงและรายได้จากข้อมูลจะมีแรงผลักดันในการเกิดความต้องการทางสถาปัตยกรรมข้อมูลสำหรับทั่วทั้งองค์กรและการพัฒนาในด้านการวิเคราะห์ออนาไลติกส์

- **การชัฟฟองต์โดยใช้ดิจิทัล** ไอทีซี ประเทศไทย คาดการณ์ว่าในปี 2561 ร้อยละ 60 การบริการชัฟฟองต์ลูกค้าจะอยู่ในรูปแบบดิจิทัลและเกิดขึ้นในชุมชนออนไลน์ ซึ่งช่วยแก้ปัญหาลูกค้าและก็ยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของแบรนด์อีกด้วย องค์กรจะมีมากขึ้นที่จะใช้ไอทีเพื่อเพิ่มปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านทางออนไลน์ และบูรณาการบริการลูกค้า ระบบชัฟฟองต์ต่างๆ ให้เข้าด้วยกัน

- **อินเทอร์เน็ตแบบ 360 องศา** จะได้รับความสนใจมากขึ้น การใช้งานเทคโนโลยี AR/VR และความก้าวหน้าของเทคโนโลยีในการส่งงานด้วยเสียงจะทำให้ประเทศไทยเห็นโลกดิจิทัลเชื่อมต่อกับโลกความเป็นจริง และเห็นคนเข้าไปอยู่ในโลกดิจิทัลอย่างสมบูรณ์แบบในอีก 3-4 ปีข้างหน้า ซึ่งจะเป็นการเพิ่มและขยายปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลต่างๆ รวมถึงลูกค้าในเศรษฐกิจ DX

- **กลยุทธ์มัลติคลาวด์** องค์กรต่างๆ ของไทยกำลังทำการย้ายจากไอทีแบบดั้งเดิมไปสู่แพลตฟอร์มคลาวด์ ซึ่งได้รับการยอมรับว่าเป็นหนึ่งในเทคโนโลยีที่สำคัญที่สุดที่มีการใช้งานเพิ่มมากขึ้นทั่วประเทศ การใช้เทคโนโลยีคลาวด์นั้น ไม่เพียงแต่สร้างผลกระทบต่อธุรกิจไทยในแง่ผลประโยชน์ด้านค่าใช้จ่ายเท่านั้น แต่ยังรวมถึงประสิทธิภาพการดำเนินงาน การใช้งานได้อย่างรวดเร็ว และความยืดหยุ่นด้วย

- **Cognitive Cybersecurity** ร้อยละ 30 ของระบบไซเบอร์ซีเคียวริตี้ขององค์กรในประเทศไทยจะใช้เทคโนโลยี Cognitive/AI เพื่อช่วยในการจัดเก็บกับภัยคุกคามทางไซเบอร์ที่เพิ่มขึ้นและซับซ้อนยิ่งขึ้น

บริษัท ในฐานะบริษัทชั้นนำในธุรกิจด้านอุตสาหกรรมเทคโนโลยีมีความเตรียมพร้อมต่อสถานการณ์แนวโน้มในแง่มุมมองของโอกาสทางธุรกิจและปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น พร้อมทั้งจะพัฒนาก้าวหน้าไปพร้อมกับโลกดิจิทัลที่มีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทั้งคลาวด์คอมพิวติ้ง แอปพลิเคชันใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ บิ๊กดาต้า ซึ่งจะช่วยในการประมวลผลและบริหารจัดการข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพและเป็นการประหยัดต้นทุนการบริหารจัดการระบบไอที การบริการไอที แบบ SaaS นำเสนอสินค้าและเน็ตเวิร์คที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีไอพี เพื่อรองรับการเข้าถึงข้อมูลในทุกระยะและเพิ่มศักยภาพการทำงานผ่านระบบเครือข่าย รวมทั้งจัดหาซอฟต์แวร์เพื่อการวิเคราะห์ข้อมูล การพัฒนา Application และซอฟต์แวร์ด้านความปลอดภัยบนมือถือ และการบริการด้าน Business Continuity เพื่อรองรับการทำงานอย่างต่อเนื่องในยามเกิดวิกฤตการณ์ เพิ่มบริการซอฟต์แวร์ในรูปแบบเซอร์วิสจากซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) การบริการอย่างสุดความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุดและมีประสิทธิภาพ ตลอดจนพัฒนาบุคลากรในการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในสถานะที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วด้วย

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 2559 บริษัทมีสัดส่วนการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตคิดเป็นร้อยละ 62
2. สั่งซื้อจากบริษัทตัวแทนจำหน่ายหลักของสินค้านั้นๆ โดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 38

2.4 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยในกลุ่มเกือบทั้งหมดอยู่ในรูปของสัญญาการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย โดยมีรายละเอียดของคู่สัญญาดังต่อไปนี้

คู่สัญญา	รายละเอียดสัญญา
1. IBM (Thailand) Co.,Ltd	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดกลาง,ขนาดใหญ่ IBM Power Systems และอุปกรณ์สำรองข้อมูล <u>ระยะเวลา</u> : มีการต่ออายุสัญญาโดยอัตโนมัติ ครึ่งละ 2 ปี
2. Hewlett-Packard (Thailand) Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล เครื่องพิมพ์ หน่วยเก็บข้อมูล และวัสดุสิ้นเปลือง <u>ระยะเวลา</u> : ตลอดระยะเวลาของสัญญา
3. Dell Corporation (Thailand) Co.,Ltd	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ DELLสินค้ากลุ่มคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ,โน้ตบุ๊ก,เซิร์ฟเวอร์,จอภาพ,อุปกรณ์สำรองข้อมูล และวัสดุสิ้นเปลือง <u>ระยะเวลา</u> : มีการต่ออายุสัญญาโดยอัตโนมัติ ครึ่งละ 1 ปี
4. Microsoft RegionalSales Corporation,Singapore	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ไมโครซอฟท์ <u>ระยะเวลา</u> : กันยายน 2559 – สิงหาคม 2560
5. IBM Singapore Pte.,Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายโซลูชันด้านคลาวด์ โมบายล์ และการวิเคราะห์จัดการข้อมูล <u>ระยะเวลา</u> : มกราคม 2558 - มกราคม 2560
6. Solid Works Corporation, USA	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของโซลิดเวิร์ค <u>ระยะเวลา</u> : ตลอดระยะเวลาของสัญญา
7. QlikTech Singapore PTE Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ QlikView เพื่อการบริหารจัดการวิเคราะห์ข้อมูล การแสดงผล และการกระจายข้อมูล <u>ระยะเวลา</u> : ตุลาคม 2559 – กันยายน 2560

8. Cisco International Limited	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์เชื่อมต่อคอมพิวเตอร์ระบบโทรศัพท์, ระบบประชุมทางไกล, ระบบรักษาความปลอดภัยของเครื่องคอมพิวเตอร์, ระบบประมวลผลข้อมูลคอมพิวเตอร์ และระบบส่งสัญญาณอินเทอร์เน็ตไร้สาย <u>ระยะเวลา</u> : พฤษภาคม 2559 – พฤษภาคม 2560
9. Epson (Thailand) Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์เอปสัน ทั้งตัวเครื่องและวัสดุสิ้นเปลือง <u>ระยะเวลา</u> : เมษายน 2559 - มีนาคม 2560
10. Lexmark International (Singapore) PTE Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมึกที่ใช้กับเครื่องพิมพ์ <u>ระยะเวลา</u> : ตลอดระยะเวลาของสัญญา

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยงและมาตรการรองรับความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงหลักที่มีผลต่อเสถียรภาพทางธุรกิจในลักษณะตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการด้านไอทีสามารถจำแนกได้ดังนี้

ความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้ให้บริการ Cloud Computing อาจส่งผลต่อการตัดสินใจการซื้อของลูกค้าทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ โดยลูกค้าอาจจะพิจารณาซื้อเป็นค่าบริการรายเดือน ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อยอดขายรวมของบริษัท แต่อย่างไรก็ตามบริษัทยังสามารถเพิ่มรายได้จากการเป็นที่ปรึกษาการใช้ระบบ การให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลและอื่นๆ

ความเสี่ยงจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง Supplier อาจยกเลิกการขายผลิตภัณฑ์บางชนิด ทำให้บริษัทต้องหาผลิตภัณฑ์จาก Supplier รายอื่นๆ เพื่อทดแทน รวมถึงการพิจารณาเพิ่ม Supplier ที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาด

ความเสี่ยงด้านนโยบายของบริษัทผู้ผลิต ซึ่งสามารถแต่งตั้งตัวแทนเพิ่มเติม หรือขายตรงถึงผู้บริโภค ประกอบกับการที่บริษัทถือสัญญาตัวแทนระยะสั้นเพียง 1 ถึง 2 ปี อาจส่งผลให้เกิดการยกเลิกสัญญา หรือการถูกลดบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่าย ตลอดเวลาที่ผ่านมามีบริษัทยังคงได้รับการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่อง แต่บริษัทยังคงมีกลยุทธ์ในการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ การบริหารสัดส่วนของยอดขายและผลกำไรจากผลิตภัณฑ์และบริการประเภทต่างๆ ให้เหมาะสมและถ่วงดุลซึ่งกันและกัน เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากนโยบายของลูกค้าในการลดค่าใช้จ่าย ซึ่งอาจก่อให้เกิดการลดลงของการใช้สินค้าที่เป็นวัสดุสิ้นเปลือง ถึงแม้ว่าปัจจุบันแนวโน้มความเป็นไปได้ที่จะเกิดความเสี่ยงยังเห็นไม่ชัดในเวลานี้ เนื่องจากยังมีความต้องการต่อเนื่องอยู่ แต่บริษัทยังคงมีมาตรการรองรับความเสี่ยง โดยการเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ที่เป็นรายเล็ก และรายกลางให้มากขึ้น อีกทั้งยัง

ขยายฐานของสินค้าให้มากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงและการพึ่งพาสินค้าวัสดุสิ้นเปลืองเพียงอย่างเดียว บริษัทจึงเน้นการขายสินค้าอุปกรณ์สำนักงานครบวงจร

ความเสี่ยงด้านราคา ที่อาจส่งผลให้ยอดขายและอัตรากำไรลดลง จึงต้องเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์และบริการ โดยอาศัยความชำนาญการของบุคลากรที่ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง

ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้า อันเนื่องจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางธุรกิจและสินค้าคงคลัง ทางบริษัทได้มีการจัดทำระบบบริหารสินค้าคงคลัง การตรวจสอบความเคลื่อนไหวของสินค้า การวางแผนการลงทุนและส่งเสริมกิจกรรมทางการตลาด เพื่อลดจำนวนวันของสินค้าคงเหลือหมุนเวียน และไม่ให้เกิดสินค้าล้าสมัย

ความเสี่ยงจากการบริหารหนี้ ที่เกิดจากหนี้สูญ หรือการชำระหนี้ที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนด แนวทางแก้ไข คือ กำหนดมาตรฐานและนโยบายในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อให้กับลูกค้า กำหนดให้มีการชำระเงินค่าสินค้าโดยตรงให้กับบริษัท ติดตามทวงถามและควบคุมการบริหารลูกหนี้อย่างต่อเนื่อง กำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญแยกตามอายุของลูกค้าหนี้การคำนวณที่คาดว่าจะเรียกเก็บเงินไม่ได้

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ทางบริษัทได้มีมาตรการในการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าวที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า

ความเสี่ยงด้านบุคลากร ในการก้าวทันความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและความต้องการของลูกค้า บริษัทได้จัดทำแผนพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องและทั่วถึงในทุกระดับ อาทิ การกำหนด Key Success Factor ของบริษัท การฝึกอบรมที่ตรงกับวิชาชีพ หรือความรู้อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้บุคลากรมีความรอบรู้อย่างรอบด้าน การจัดให้บุคลากรต้องผ่านการทดสอบการจัดระดับความสามารถด้านการขายและบริการตามที่บริษัทผู้ผลิตกำหนด การสร้างวัฒนธรรมในการทำงานร่วมกันเป็นทีม ตลอดจนการกำหนดค่าตอบแทนที่จูงใจและเป็นธรรม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ที่ดินและอาคาร

ที่ตั้ง	ประเภท	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพันค้ำประกันเงินกู้	วงเงินค้ำประกัน	วัตถุประสงค์ในการถือครองสินทรัพย์
400 ถ.เฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กทม.	ที่ดิน อาคาร	220.67 132.63	เป็นเจ้าของ	--	--	ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารสำนักงานใหญ่ และให้บริการลูกค้า
98/44 แพลตอว์แลนด์ 2 ซอย 3 หมู่ 11 ถ.พุทธมณฑลสาย 5 ต. ไร่ขิง อ.สามพราน จ. นครปฐม	ที่ดิน อาคาร	5.71 0.71	MPP ซึ่งเป็นบริษัท ย่อยเป็นเจ้าของ	ธ.กสิกรไทย	110	ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารสำนักงานของ บริษัท เมโทรโปรเฟสชั่นแนล โปรดักส์ จำกัด
979/27-31 อาคารเอส เอ็มทาวเวอร์ ชั้น 16 ถ. พหลโยธิน แขวงสามเสนใน พญาไท กทม.	อาคารชุด	0.06	เป็นเจ้าของ	ธ.ยูโอบี	278	ใช้เป็นศูนย์ฝึกอบรม และอาคารสำนักงาน
141/15-18 อาคารสกล ไทยสุรวงศ์ทาวเวอร์ ชั้น 15-16 ถ.สุรวงศ์ บางรัก กทม.	อาคารชุด	0.07	เป็นเจ้าของ	ธ. กสิกรไทย	250	ให้บริษัทร่วมเช่า
รวม		359.85				

2. อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพันค้ำประกันเงินกู้
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	130.32	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อื่น ๆ	78.35	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	208.67		

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจ ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัท ให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน และมีประสิทธิภาพทั้งด้านการครอบคลุมตลาด (Market Coverage) และการพัฒนาโซลูชันสำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ

4.3 ราคาประเมินทรัพย์สิน หากมีการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน หรือมีการตีราคาทรัพย์สินใหม่

- ไม่มี -

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2558 บริษัทได้รับจ้างออกแบบ พัฒนา และติดตั้งโปรแกรมระบบงานสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อสหกรณ์สมาชิก และบริการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ให้แก่ชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด (“ชสอ.”) แบ่งออกเป็น 4 งานย่อย รวมมูลค่าจ้างตามสัญญา เป็นเงินประมาณ 285,800,000 บาท โดยบริษัทได้ทำงานตามเงื่อนไขและข้อตกลงของสัญญาจ้างเรื่อยมาตามลำดับทุกประการ แต่ระหว่างการทำงานในโครงการตามสัญญาจ้างดังกล่าว ปรากฏว่า ชสอ. ผิดนัดไม่ชำระค่าจ้างและ/หรือค่าบริการ เป็นเงินประมาณ 29,583,350 บาท และไม่ทำการตรวจรับมอบงานในส่วนของงวดงานที่บริษัทดำเนินการแล้วเสร็จ เป็นเงินค่าจ้างประมาณ 62,525,616 บาท นอกจากนี้ ชสอ.ยังขอให้บริษัทชะลอการทำงานที่อยู่ระหว่างการดำเนินงานไว้ก่อน อันเป็นการไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อตกลงของสัญญาจ้าง ซึ่งทำให้เกิดผลกระทบในการทำงานและเกิดความเสียหายกับบริษัท ดังนั้นเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2559 บริษัทจึงได้มีหนังสือบอกกล่าวและบอกเลิกสัญญาจ้างกับ ชสอ. โดยเรียกให้ ชสอ. ชำระค่างานดังกล่าวข้างต้น พร้อมทั้งให้ส่งมอบหลักประกันสัญญาและการปฏิบัติตามสัญญา มูลค่า 14,290,000 บาท คืนให้แก่บริษัท

ทั้งนี้ หาก ชสอ. ไม่ปฏิบัติตามที่บริษัทมีหนังสือบอกกล่าวและบอกเลิกสัญญา บริษัทจะต้องดำเนินการฟ้องร้องคดีแพ่งกับ ชสอ. เพื่อเรียกให้ชำระค่างานในส่วนที่บริษัทได้ทำงานให้แก่ ชสอ. แล้วทั้งหมด แต่บริษัทยังไม่ได้รับชำระค่าจ้างและ/หรือค่าบริการ พร้อมทั้งเรียกค่าเสียหาย โดยบริษัทคาดว่าจะได้รับชำระหนี้ภายหลังจากที่มีการดำเนินคดีแล้ว

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
ราคาหุ้น	: 1 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 400 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
โทรศัพท์	: 02-727-4000
โทรสาร	: 02-726-2630, 02-727-4384
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	: 02-727-4724, 02-727-4015
โทรสาร	: 02-298-0260
Web Site	: http://www.bal2001.com

เอ็นวิชั่นนิ่ง เซ็นเตอร์ (Envisioning Center)	: 888/15-17 อาคารมหาทุนพลาซ่า ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
วัตถุประสงค์	: ศูนย์ฝึกอบรมและสาธิตซอฟต์แวร์ IBM
โทรศัพท์	: 02-727-4135
โทรสาร	: 02-253-0563
Web Site	: - - -

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมโทรโปรเฟสชันแนลโปรดักส์ จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: เป็นผู้จัดทำหน่วยคอมพิวเตอร์ให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์แบบครบวงจร ตลอดจนการให้เข้าใช้
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	: 02-019-9399
โทรสาร	: 02-019-9398
Web Site	: http://www.mpp.co.th

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมโทร อินโฟเทค จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	: เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการติดตั้งและจัดทำซอฟต์แวร์ 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
โทรศัพท์	: 02-727-4551, 02-727-4552
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	: 02-726-2539
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 สกูลไทยสุรวงศ์ทาวน์เวอร์ ชั้น 12 เอ ห้อง 15 บี ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์	: 02-237-4220-5
โทรสาร	: 02-237-4226
Web Site	: - - -

หมายเหตุ วันที่ 24 มกราคม 2560 บริษัทได้ขายเงินลงทุนของบริษัท เมโทรซอฟท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัท ในสัดส่วนที่บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมด จำนวนร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน ให้แก่นายพรชาติ วัฒนาพร เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทในการปรับโครงสร้างและสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ

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	: - - -

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 อาคารเพรชดิเอนด์ทาวเวอร์ ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์	: 02-656-1616
โทรสาร	: 02-656-0606
Web Site	: - - -

หมายเหตุ : บริษัท พี เอส พี (ไทยแลนด์) จำกัด ได้สิ้นสุดสภาพจากการเป็นบริษัทร่วม โดยบริษัทได้ขายเงินลงทุนในสัดส่วนของหุ้นที่บริษัทถืออยู่ทั้งหมดจำนวน 49,800 (สี่หมื่นเก้าพันแปดร้อย) หุ้น ให้แก่ นายปราโมทย์ อัครีเดช เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2559

บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหุ้น	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทร. 02-009-9000	
ผู้สอบบัญชี	นายวีระชัย รัตนจรัสกุล นางสาวมารีษา ธาราบรรพกุล นางสาวปัทมวรรณ วัฒนกุล นายโชคชัย งามวุฒิกุล บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด 1 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 50-51 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ : 02-677-2000 Fax : 02-677-2222 E-mail : somboon@kpmg.co.th charoen@kpmg.co.th	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4323 และ/หรือ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5752 และ/หรือ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9832 และ/หรือ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9728 และ/หรือ
ที่ปรึกษากฎหมาย	สำนักงานกฎหมายของบริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์ 02-727-4349	
ที่ปรึกษาทางการเงิน	- ไม่มี -	
ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการ ภายใต้สัญญาการจัดการ	- ไม่มี -	