

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 6 มกราคม พ.ศ. 2529 ด้วยทุนจดทะเบียน 4 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ไอบีเอ็ม ซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด ให้เป็นหนึ่งในตัวแทนจำหน่ายสินค้าของไอบีเอ็ม เป็นคู่ค้ารายแรกของ ไอบีเอ็มในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เมโทรซิสเต็มส์ฯ ได้ขยายขอบข่ายการดำเนินธุรกิจสู่การนำเสนอ โซลูชันและบริการด้านไอทีแบบครบวงจร ครอบคลุมผลิตภัณฑ์ไอทีชั้นนำของโลก อาทิ ไอบีเอ็ม ฮิวเลตต์-แพคการ์ด เลอโนโว เดลล์ เอเซอร์ ไมโครซอฟท์ ซิลิเวอร์ค และอีกมากมาย เพื่อครอบคลุมตามความต้องการของลูกค้า

ในปี 2538 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เพื่อเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีการจดทะเบียนเพิ่มทุนเป็น 180 ล้านบาท และเริ่มเข้าทำการซื้อขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในวันที่ 9 พฤษภาคม 2539 บริษัทมีการปรับเปลี่ยนทุนจดทะเบียนตามความเหมาะสมกับขนาดของธุรกิจ ณ ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระ 360 ล้านบาท โดยแบ่งการบริหารออกเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โซลูชัน และกลุ่มธุรกิจดิจิทัลพรินต์

นอกจากนี้ บริษัทมีการบริหารงานโดยกลุ่มบริษัทย่อยและบริษัทร่วม จำนวน 7 บริษัท เพื่อให้ครอบคลุมภาคการค้าและอุตสาหกรรมต่าง ๆ อย่างทั่วถึง

1.1 นโยบายในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

เราจะเป็นองค์กรที่ทรงคุณค่า (Trust Worthy) ในสายตาของลูกค้าและคู่ค้าทั้งในระดับประเทศและระดับภูมิภาค ที่จะช่วยผลักดันให้องค์กรของลูกค้าเกิดการเปลี่ยนผ่านสู่ยุคดิจิทัลอย่างสมบูรณ์แบบ ด้วยนวัตกรรมและบริการที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

พันธกิจ

มุ่งมั่นสู่ความเป็นเลิศและบริหารธุรกิจด้วยความต่อเนื่องในยุคเศรษฐกิจดิจิทัลอย่างครบวงจร โดยบุคลากรระดับมืออาชีพ เพื่อความสำเร็จของลูกค้า ตลอดจนมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคมแห่งความรู้

วัตถุประสงค์

- คัดสรรและนำเสนอสินค้าและบริการที่ได้มาตรฐานเพื่อรองรับเศรษฐกิจดิจิทัลอย่างครบวงจร
- สร้างมูลค่าเพิ่มให้องค์กร คู่ค้า ลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสีย ให้สามารถตอบสนองการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี
- พัฒนาบุคลากรทุกด้านอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มศักยภาพองค์กรในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้วิวัฒนาการของโลกดิจิทัลที่พัฒนาไปอย่างรวดเร็ว

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ในปี พ.ศ. 2561 บริษัทมีเป้าหมายในการสร้างการเติบโตของรายได้ และอัตรากำไรขั้นต้นอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการสร้างฐานธุรกิจใหม่เพื่อรองรับและตอบสนองเศรษฐกิจดิจิทัล ด้วยการกำหนดทิศทางกลยุทธ์ ดังนี้

- 1. Services Revenue Expansion** บริษัทมีเป้าหมายสำคัญในการเพิ่มรายได้จากการให้บริการ เพื่อสร้างฐานรายได้ในระยะยาว ในรูปแบบการเช่าใช้อุปกรณ์และให้บริการ ซึ่งเป็นการช่วยลูกค้าในการบริหารการลงทุน ซึ่งจะมีผลให้บริษัทสามารถสร้างรายได้จากการบริการได้อย่างต่อเนื่อง
- 2. Strategic Customer Focus** บริษัทมีลูกค้าที่ให้ความไว้วางใจในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม และเป็นลูกค้าที่มีการซื้ออย่างต่อเนื่องมากกว่าร้อยละ 90 ในปีนี้ นอกจากการบริหารลูกค้ารายสำคัญแล้ว บริษัทยังมีเป้าหมายในการมุ่งเน้นลูกค้าตามกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีโอกาสเติบโตตามกระแสของยุคดิจิทัลให้มากขึ้น
- 3. Creating New Platforms** การพัฒนาแพลตฟอร์มใหม่ ๆ ด้านธุรกิจ เพื่อต่อยอดในลักษณะของการสร้างคุณค่า (Value Creation) ให้กับลูกค้าเพื่อความยั่งยืนในธุรกิจ โดยใช้รูปแบบของระบบ Design Thinking เป็นมาตรฐานในการออกแบบ
- 4. New Strategic Partners** นอกจากการให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจแล้ว บริษัทยังกำหนดกลยุทธ์ในการสรรหาและประสานงานกับพันธมิตรด้วยกลยุทธ์ใหม่ ๆ ที่มีส่วนสนับสนุนการทำธุรกิจด้านดิจิทัล และโซลูชันมีเดีย เพื่อสร้างโอกาสและทางเลือกให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น
- 5. Open Source Solution** บริษัทมีกลยุทธ์ในการพัฒนาระบบงานด้วยซอฟต์แวร์ Open Source ซึ่งมีประสิทธิภาพ และมีต้นทุนการใช้งานที่ต่ำกว่า เพื่อช่วยลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ ด้วยค่าใช้จ่ายที่ลดลงในระยะยาว
- 6. CSR Strategy** บริษัทมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาองค์กรไปสู่ความยั่งยืน สร้างค่านิยมที่ถูกต้องให้กับผู้บริหารและพนักงานด้วยการยึดหลักการประกอบธุรกิจควบคู่ไปกับการมีส่วนร่วมในความรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งด้านจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ การพัฒนาชุมชนและสังคม ตลอดจนการมีส่วนร่วมในการเข้าร่วมและจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมที่บริษัทได้ประกาศไว้ โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนให้มากที่สุด
- 7. Enterprise Risk Management** เพื่อหลักการบริหารความยั่งยืนขององค์กร บริษัทได้จัดทำระบบบริหารความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นเครื่องมือในการป้องกันความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อธุรกิจ อีกทั้งยังมีการประเมินความเสี่ยงของการควบคุมภายใน และวางมาตรการเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น ส่งผลให้กระบวนการทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและมีมาตรการควบคุมภายในที่ดี

นโยบายคุณภาพ

นโยบายคุณภาพขององค์กร คือ “ถูกต้อง ตรงเวลา มุ่งมั่นพัฒนาอย่างต่อเนื่อง”

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชัน จำกัด (มหาชน) ได้มีการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ โดยเมื่อเดือนสิงหาคม 2560 กลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุสิ้นเปลือง ได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจและปรับเปลี่ยนชื่อกลุ่มธุรกิจ จากกลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุสิ้นเปลือง เป็นกลุ่มธุรกิจดิจิทัลพรีนติ้ง รวมถึงมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร ด้วยการจัดตั้งกลุ่มทรัพยากรบุคคลขึ้นเป็นกลุ่มงานใหม่ เพื่อดูแลงานด้านการบริหารบุคคลากรและพัฒนาศักยภาพของพนักงานโดยเฉพาะ อีกทั้งได้จัดตั้งสำนักเลขานุการบริษัทขึ้นเพื่อควบคุมดูแลให้บริษัทดำเนินงานภายใต้กฎระเบียบ ข้อบังคับของสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และในเดือนมกราคม 2561 กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การดำเนินงานทางธุรกิจจากยุคคอนาล็อคมาเป็นยุคดิจิทัลมากขึ้น จึงได้เปลี่ยนแปลงชื่อกลุ่มธุรกิจจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์

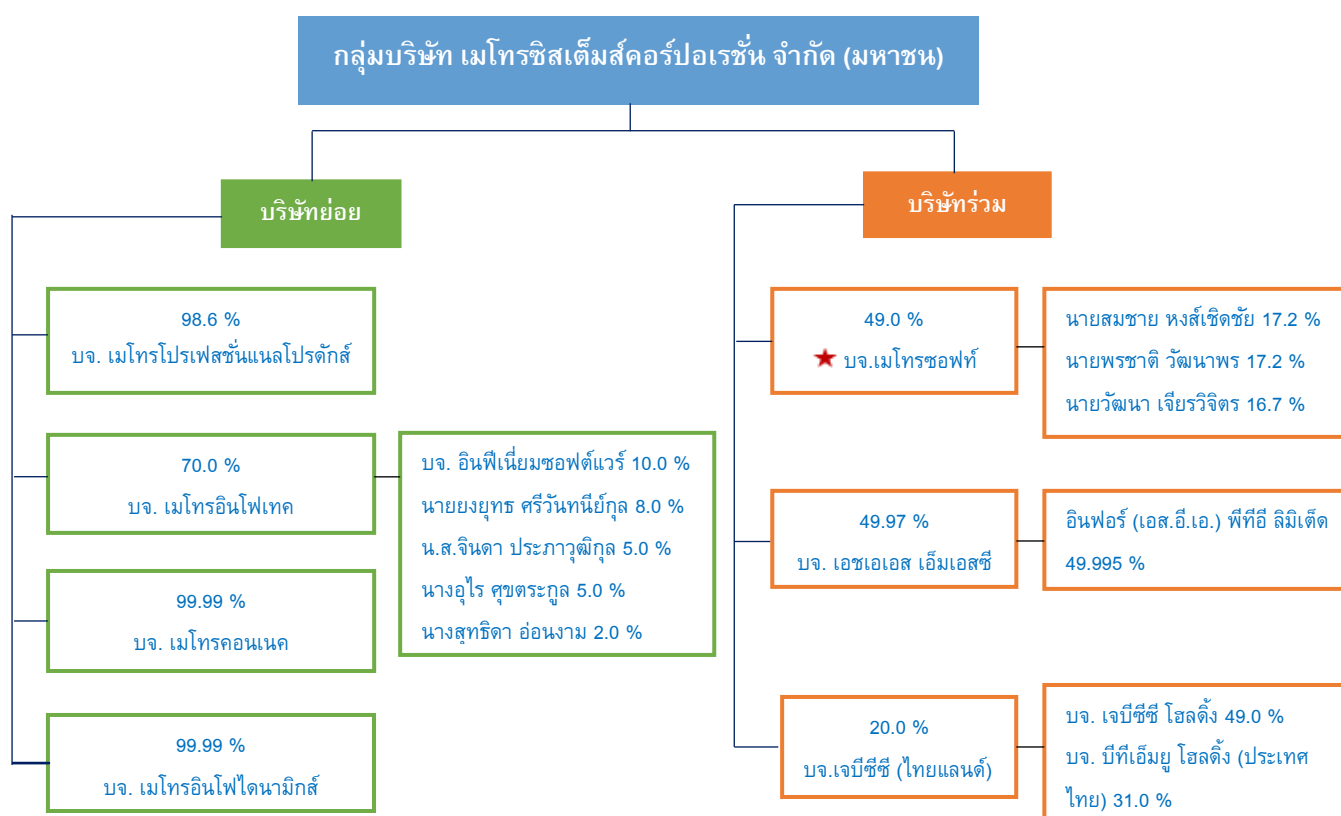
(Enterprise Systems Group) เป็นกลุ่มธุรกิจดิจิทัลโซลูชัน (Digital Solutions Group) เพื่อให้เป็นไปตามยุคสมัยที่เทคโนโลยีก้าวล้ำไปข้างหน้า โดยมีผลเมื่อวันที่ 23 มกราคม 2561 เป็นต้นมา

สำหรับพัฒนาการที่สำคัญใน 5 ปีที่ผ่านมาของบริษัท มีดังนี้

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2560	บริษัทได้ปรับปรุงระบบบริหารคุณภาพตามมาตรฐานสากลจาก ISO 9001:2008 เป็น ISO 9001:2015 โดยได้รับการรับรองเมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2560 ซึ่งมีการเพิ่มข้อกำหนดในเรื่องการทำความเข้าใจกับองค์กรและบริบทองค์กร การทำความเข้าใจกับความต้องการและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อใช้สำหรับการดำเนินการกับความเสี่ยง รวมถึงข้อกำหนดอื่นๆ ซึ่งเป็นพื้นฐานหนึ่งที่จะช่วยให้องค์กรสามารถมุ่งสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืนได้ต่อไป อีกทั้งสถาบันไทยพัฒน์ ได้ประกาศให้บริษัทได้เป็น 1 ใน 13 บริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียนในกลุ่มเทคโนโลยี (Technology - TECH) ที่ได้รับคัดเลือกให้เป็น 1 ใน 100 บริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียนที่มีความโดดเด่นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG100) เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2560 นอกจากนี้บริษัทได้ขายเงินลงทุนของบริษัท เมโทรซอฟท์ จำกัด ในสัดส่วนที่บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมด จำนวนร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2560
2559	คณะกรรมการบริษัทมีมติในการประชุม ครั้งที่ 2/2559 อนุมัติให้บริษัทยื่นขอรับรองเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยบริษัทได้รับการรับรองเป็นแนวร่วมฯ เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2559 และบริษัทยังได้จัดทำนโยบายเกี่ยวกับการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญานโยบายจัดหาและตรวจสอบคู่ค้า ระเบียบเกี่ยวกับการประมวลงานจัดซื้อจัดจ้าง นโยบายการบริหารความเสี่ยง และนโยบายกำกับการดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อย 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 ผู้บริหารและพนักงานทราบและมีส่วนร่วมนำไปถือปฏิบัติ เพื่อให้การดำเนินกิจการของบริษัทเป็นไปตามนโยบายของหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี อีกทั้งบริษัทยังได้จัดทำนโยบายการเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใสขึ้น และคณะกรรมการยังมีมติแต่งตั้งคณะกรรมการความรับผิดชอบต่อสังคม คณะอนุกรรมการการกำกับดูแลกิจการที่ดี และคณะอนุกรรมการการบริหารความเสี่ยง ในการประชุมครั้งที่ 5/2558 เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2558
2557	บริษัทได้ลงทุนในการพัฒนาระบบบริหารทรัพยากรบุคคล ตั้งแต่ระบบการสรรหา คัดเลือก พัฒนา และรักษาบุคลากร เพื่อให้ได้บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับองค์กร รวมถึงการพัฒนาบุคลากรตาม Core competency ของบริษัท เพื่อให้พนักงานมีความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน มีความผูกพันกับองค์กร ซึ่งจะส่งผลให้องค์กรเติบโตไปอย่างยั่งยืนต่อไป
2556	ส่วนงาน Business Continuity Solutions ของบริษัท ได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO/IEC 27001:2005 ซึ่งเกี่ยวข้องกับการป้องกันสารสนเทศในองค์กร

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทได้ลงทุนในธุรกิจซึ่งเกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัทให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและมีประสิทธิภาพ โดยมีบริษัทในเครือรวม 7 บริษัท ประกอบด้วยบริษัทย่อย 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมโทรโปรเฟสชันแนลโปรดักส์ จำกัด บริษัท เมโทรอินโฟเทค จำกัด บริษัท เมโทรคอนเนค จำกัด บริษัท เมโทรอินโฟไดนามิกส์ จำกัด และบริษัทร่วมจำนวน 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมโทรซอฟท์ จำกัด บริษัท เอชไอเอส เอ็มเอสซี จำกัด บริษัท เจบีซีซี (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งมีความแตกต่างในการเข้าถือหุ้นและการกำหนดนโยบายการบริหารโดยบริษัทหลัก ดังนี้



หมายเหตุ: ★ วันที่ 24 มกราคม 2560 บริษัทได้ขายเงินลงทุนของบริษัท เมโทรซอฟท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัท ในสัดส่วนที่บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมด จำนวนร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน ให้แก่นายพรชาติ วัฒนาวพร เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทในการปรับโครงสร้างและสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ

1.4 ความสัมพันธ์ของกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ปัจจุบันกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทประกอบด้วยบริษัทที่มีกลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกัน และครอบครองจากรูจนะ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์โซลูชัน ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ รวมทั้งการให้บริการติดตั้งระบบ การเขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา และฝึกอบรมแบบครบวงจร

บริษัทมีการจัดแบ่งแนวทางการดำเนินงานของบริษัทหลัก คือ บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชัน จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยให้มีความชัดเจนครอบคลุมผลิตภัณฑ์และบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยบริษัทมีการจัดแบ่งการดำเนินงานออกเป็นแต่ละกลุ่มธุรกิจ ดังต่อไปนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์

จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานสูง ทั้งด้านฮาร์ดแวร์ ประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ขนาดกลาง เซิร์ฟเวอร์ขนาดใหญ่ สตอเรจ วีดีโอโซลูชัน กล้องวงจรปิด ระบบค่าปลีก คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ โน้ตบุ๊ก และด้านผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ ประกอบด้วย ซอฟต์แวร์เพื่อการกู้คืนข้อมูล ระบบความปลอดภัย โมบิลิตี้ โดยในปี 2560 มีสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับ ร้อยละ 34.4

กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โซลูชัน

จัดจำหน่ายซอฟต์แวร์โซลูชัน พร้อมให้บริการติดตั้งระบบ และบริการให้คำปรึกษาด้านไอที เช่น โซลูชันสำหรับศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ ระบบเครือข่าย ผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีไอที โซลูชันเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร ระบบสำรองฉุกเฉินสำหรับธุรกิจ ซอฟต์แวร์เพื่อการออกแบบ ซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา การบริการ Managed Services บริการฝึกอบรมและจัดทดสอบความรู้ด้านไอที เป็นต้น โดยในปี 2560 มีสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับ ร้อยละ 38.2

กลุ่มธุรกิจดิจิทัลพริ้นต์

จำหน่ายเครื่องพิมพ์ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในสำนักงาน เช่น หมึกสำหรับเครื่องพิมพ์ เทปบันทึกข้อมูลสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ขนาดเล็ก กล้องถ่ายรูป เครื่องโปรเจกเตอร์ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต โดยในปี 2560 มีสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 26.8

นอกจากนี้ ในปี 2560 กลุ่มธุรกิจดิจิทัลพริ้นต์มีนโยบายในการปรับปรุงแบบการดำเนินธุรกิจแบบใหม่ มุ่งสู่ธุรกิจการพิมพ์อย่างครบวงจร มีการเปลี่ยนชื่อกลุ่มธุรกิจจากกลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุสิ้นเปลือง เป็นกลุ่มธุรกิจดิจิทัลพริ้นต์ เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ที่บริษัทนำเครื่องพิมพ์ HP PageWide มาจัดจำหน่าย ปรับเปลี่ยนรูปแบบจากการขายสินค้าเป็นหลักมาเป็นการให้บริการมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการบริการให้เช่าซื้อเครื่องพิมพ์หรือบริการให้เช่าใช้เครื่องพิมพ์ รวมถึงมีการจัดจำหน่ายวัสดุสิ้นเปลืองสำหรับเครื่องพิมพ์ทุกยี่ห้อ สินค้าไอทีในสำนักงานอีกด้วย

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้บริษัทหลักและบริษัทในเครือต่างๆ แยกตามประเภทการดำเนินธุรกิจ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

(หน่วย: ล้านบาท)

ผลิตภัณฑ์/บริการ	ดำเนินการโดย	2560		2559		2558	
		รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
ส่วนที่ 1 รายได้จากการขายและบริการ							
กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์	MSC/MPP/MCC/MID	2,560	34.4	2,472	32.1	2,553	36.4
กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โซลูชัน	MSC/MIT	2,841	38.2	3,046	39.5	2,303	32.8
กลุ่มธุรกิจดิจิทัลพรีนตติ้ง	MSC	1,994	26.8	2,133	27.7	2,121	30.2
รวมรายได้จากการขายและบริการ		7,395	99.3	7,651	99.3	6,977	99.4
ส่วนที่ 2 รายได้อื่นๆ		49	0.7	50	0.7	39	0.6
รวมรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย		7,444	100.0	7,701	100.0	7,016	100.0
ส่วนที่ 3 ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	HIS/JBTH	0.66		(8)		8	
รวมรายได้ทั้งหมด		7,445		7,693		7,024	

ที่มา : งบการเงินรวม

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

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

กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์

กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ ประกอบด้วยเซิร์ฟเวอร์ สตอเรจ คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ โน้ตบุ๊ก เวิร์คสเตชัน เครื่องพิมพ์ รวมถึงการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์และโซลูชันต่างๆ อาทิ ระบบค้าปลีก (เครื่อง Point-Of-Sale และซอฟต์แวร์) ระบบ Video Surveillance (IP Camera และซอฟต์แวร์ระบบรักษาความปลอดภัย) รวมถึงโซลูชันเพื่อการกู้คืนข้อมูล ระบบความปลอดภัย โมบิลิตี นอกจากนี้ยังให้บริการเขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า และอบรมการเขียนโปรแกรม RPG รวมถึงการให้บริการต่างๆ ดังกล่าวในรูปแบบเช่าใช้ และการขายผลิตภัณฑ์รวมการให้บริการในรูปแบบ Managed- Service (MSP)

ในปี 2560 กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ได้จัดงานต่างๆ เพื่อนำเสนอโซลูชันด้านต่างๆ พร้อมแนะนำโซลูชันหลากหลายให้แก่ลูกค้า อีกทั้งได้ร่วมมือกับ Hewlett Packard Enterprise (HPE) เปิดศูนย์สาธิตเทคโนโลยีใหม่ล่าสุด “HPE Innovation Center” นำเสนอเทคโนโลยีซึ่งเป็นนวัตกรรมด้านไฮบริดเทคโนโลยีที่ผสมผสานความสามารถในการทำงานของระบบงานต่างๆ ซึ่งจะช่วยให้องค์กรสามารถใช้งานระบบโครงสร้างพื้นฐานภายในองค์กร (on-premise) ที่มีอยู่และเชื่อมต่อการทำงานกับระบบคลาวด์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบไปด้วยเทคโนโลยีหลัก 3 ด้าน ได้แก่ คอมพิวเตอร์ สตอเรจ และคลาวด์ โดยลงทุนด้วยงบประมาณกว่า 20 ล้านบาท เพื่อให้เป็นศูนย์สาธิตเทคโนโลยีเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของธุรกิจ นอกจากนี้ ทีมวิศวกรของบริษัทและลูกค้าสามารถเข้ามาใช้เป็นศูนย์ POC (Proof of Concept) เพื่อทดสอบความสามารถของระบบงานต่างๆ ก่อนการตัดสินใจลงทุน และบริษัทยังได้จัดการ

ประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อให้ลูกค้าสามารถนำความรู้ด้านเทคโนโลยีไฮบริดไปประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กร และคุ้มค่าต่อการลงทุน

กลยุทธ์หลัก คือ การให้บริการการขาย ติดตั้ง และบริการหลังการขายโดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน โดยบริษัทเน้นการพัฒนาความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบถ้วน และคัดสรรตราสินค้าทางด้านไอทีที่มีคุณภาพเพิ่มเติม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์และบริการแทนการใช้กลไกด้านราคาเพียงอย่างเดียว รวมถึงการร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิต พันธมิตรธุรกิจ และผู้พัฒนาซอฟต์แวร์อื่นๆ เพื่อนำเสนอโซลูชันที่ครบวงจรทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ในการขยายตลาดไปยังลูกค้าภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมต่างๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทสนใจขยายตลาดสู่ลูกค้ากลุ่ม EEC (Eastern Economic Corridor) โดยเฉพาะกลุ่มบริษัทและนักลงทุนจากญี่ปุ่น บริษัทได้จัดเตรียมบุคลากรและกลุ่มพันธมิตรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อนำเสนอโซลูชันในกลุ่มตลาดดังกล่าว และเพื่อเป็นการเพิ่มวิธีการจัดจำหน่ายและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันกับธุรกิจคลาวด์ซึ่งเติบโตมากขึ้น บริษัทจึงออกนโยบายการขายแบบ Managed Service Provider โดยการเก็บค่าใช้งานเป็นรายเดือน ซึ่งสามารถทำได้ทั้งในแบบ On Premise คือการติดตั้งเครื่องคอมพิวเตอร์ที่สถานที่ของลูกค้า และแบบ On Cloud คือการติดตั้งเครื่องที่พันธมิตรทางธุรกิจ (CAT) ให้ลูกค้าใช้งานผ่านอินเทอร์เน็ต

กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โซลูชัน

จัดจำหน่ายซอฟต์แวร์โซลูชัน พร้อมให้บริการติดตั้งระบบ และบริการให้คำปรึกษาด้านไอทีเพื่อการบริหารธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ เช่น โซลูชันสำหรับศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ ระบบเครือข่าย ผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีไอพี โซลูชันเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร ระบบสำรองฉุกเฉินสำหรับธุรกิจ ซอฟต์แวร์เพื่อการออกแบบซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา บริการ Managed Services บริการฝึกอบรมและจัดทดสอบความรู้ด้านไอที เป็นต้น และเป็นผู้จัดจำหน่ายหลักของผลิตภัณฑ์ไอบีเอ็ม ซิสโก้ ไมโครซอฟท์ โซลิดเวิร์ค คลิกวิว เคทู เป็นต้น

นอกจากนี้ กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โซลูชันได้จัดงานต่างๆ ตลอดปี 2560 ในรูปแบบการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ต่างๆ ทั้งการพัฒนาขึ้นเอง และการร่วมมือกับคู่ค้าทางธุรกิจ อีกทั้ง มีการจัดการสัมมนาให้ความรู้พร้อมอัปเดตเทคโนโลยีให้แก่ลูกค้า คู่ค้า และผู้ที่สนใจด้วย

กลยุทธ์หลักคือ นำเสนอโซลูชันแบบครบวงจร โดยเน้นผลิตภัณฑ์ที่ติด 10 อันดับแรกของโลก พร้อมเน้นความเชี่ยวชาญแบบเฉพาะเจาะจงในกลุ่มธุรกิจที่บริษัทมีความถนัด อีกทั้งการได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์สำเร็จรูป ต้องสร้างมูลค่าเพิ่มตามการให้บริการโดยการพัฒนาความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์และบริการ และเน้นให้บุคลากรต้องผ่านการอบรมและทดสอบความรู้จนได้รับการรับรองคุณวุฒิจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการจัดหาซอฟต์แวร์ให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการในระดับราคาที่แตกต่างกัน ซึ่งซอฟต์แวร์บางประเภทมีการปรับปรุงให้มีขนาดเล็กลง มีผลให้ราคามีความเหมาะสมมากพอที่บริษัทจะขยายการจัดจำหน่ายไปยังฐานลูกค้าระดับกลางและเล็กได้กว้างขวางยิ่งขึ้น เพื่อช่วยให้ลูกค้าทุกระดับก้าวไปสู่ความทันสมัยของเทคโนโลยีในยุคดิจิทัล

กลุ่มธุรกิจดิจิทัลพรีนตติ้ง

จัดจำหน่ายเครื่องพิมพ์ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในสำนักงาน อาทิเช่น หมึกสำหรับเครื่องพิมพ์ เทปบันทึกข้อมูลสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ขนาดเล็ก กล้องถ่ายรูป เครื่องโปรเจกเตอร์ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต ผ่านระบบการขายตรงแบบเทลมาร์เก็ตติ้งและการขายผ่านตัวแทนรายย่อย

จากการที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของฮิวเลตต์-แพคการ์ด บริษัทจึงได้นำเครื่องพิมพ์ HP PageWide รุ่นต่างๆ ได้แก่ A3 A4 A0 ซึ่งเป็นเครื่องพิมพ์แบบมัลติฟังก์ชัน รองรับทุกความต้องการของลูกค้าตั้งแต่

องค์กรขนาดเล็กไปจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ รวมถึง “HP Jet Fusion 3D Printing” ซึ่งเป็นเครื่องพิมพ์ 3 มิติ ที่ผู้ใช้งานสามารถสั่งพิมพ์ออกมาได้อย่างเสมือนจริงมาจัดแสดงไว้ในบริษัท ณ ศูนย์สาธิตเทคโนโลยีใหม่ล่าสุด “PageWide Technology Center” ที่บริษัทได้ลงทุนสร้างขึ้น เพื่อแสดงให้เห็นถึงความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีและเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มลูกค้าที่ต้องการสัมผัสประสบการณ์ใช้งานด้านการพิมพ์คุณภาพสูงจาก “HP PageWide” ในต้นทุนที่คุ้มค่า โดยลูกค้าสามารถสัมผัสและทดลองการใช้งานสินค้าได้ก่อนตัดสินใจลงทุนเพื่อนำไปใช้งานจริง

กลยุทธ์หลัก คือ การใช้เจ้าหน้าที่ตำแหน่ง Tele Sales ในการนำเสนอสินค้าที่เป็นของแท้ มีคุณภาพ ให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่เป็นหน่วยธุรกิจตั้งแต่กลุ่มลูกค้าระดับ SME จนถึงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ รวมถึงกลุ่มราชการและสถาบันการศึกษาทั่วประเทศ โดยใช้ฐานข้อมูลบริษัทจดทะเบียนในประเทศไทย และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารฐานข้อมูลลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งยังใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารงานขายครบวงจรทั้งก่อนและหลังการขาย

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

นโยบายทางการตลาด

บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน โดยพยายามสร้างความแตกต่างในเรื่องการให้บริการ และคำปรึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการของบริษัท ซึ่งภาพรวมของการแข่งขันทางธุรกิจในลักษณะตัวแทนจำหน่าย จะไม่มีความแตกต่างในเรื่องตราสินค้า หรือคุณลักษณะของสินค้ามากนัก ผู้จัดจำหน่ายส่วนใหญ่จึงมักมุ่งกิจกรรมการตลาดที่เน้นการแข่งขันเรื่องราคา และประสิทธิภาพของบริการเป็นหลัก ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีกลยุทธ์ทางการตลาดในภาพรวม เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ กล่าวคือ

1. การเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และมุ่งเน้นการนำเสนอโซลูชันให้แก่ลูกค้า เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในสายตาของลูกค้า โดยอาศัยความเชี่ยวชาญของบุคลากรให้เกิดความแตกต่างจากตัวแทนจำหน่ายรายอื่น ตลอดจนคู่แข่งในตลาด

2. การขยายฐานลูกค้าองค์กรภาคเอกชนทั้งในระดับเอสเอ็มอีไปจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ และในหลายภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น เช่น อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์ สถาบันการเงิน เพื่อกระจายความเสี่ยงกรณีภาคอุตสาหกรรมใดเกิดชะลอการลงทุน การร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิตและบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ เช่น สถาบันการศึกษา การหลีกเลี่ยงการทำธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรง เช่น การประมูลโครงการขนาดใหญ่ โดยบริษัทยังมีแผนจัดการความเสี่ยงทางธุรกิจ โดยกระจายยอดรายได้ไม่ให้กระจุกตัวอยู่ที่ลูกค้ารายใดรายหนึ่ง หรือฐานลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งมากเกินไป เพื่อลดผลกระทบกรณีต้องสูญเสียลูกค้ารายนั้นไป ทั้งนี้ ยังรวมถึงการพัฒนากิจกรรมการขายและการตลาดเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และเนื่องจากปัจจุบันในการขายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ และโน้ตบุ๊ก มีการแข่งขันทางด้านราคาสูงมาก เพราะสินค้ามีลักษณะคล้ายกัน และการให้บริการไม่มีความจำเป็นมาก ซึ่งส่งผลต่อกำไรโดยรวมขององค์กร บริษัทจึงออกนโยบายด้านกำไรขั้นต่ำในการขายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้าประเภทนี้

3. บริษัทมีนโยบายในการจัดองค์กรและบุคลากร โดยแบ่งสายบุคลากรในการดูแลผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่ละตราผลิตภัณฑ์ เพื่อให้พนักงานของบริษัทสามารถดูแลสินค้านั้นๆ ได้อย่างทั่วถึง การดำเนินการดังกล่าวจะช่วยสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าบริษัทจะสามารถสนองตอบความต้องการของลูกค้าได้ตามความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์และสอดคล้องตามนโยบายของลูกค้า

4. การบริหารช่องทางจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบขายตรง (Direct Sale) ซึ่งเป็นแนวทางที่บริษัทมีความถนัดสามารถขยายตลาดได้มาก มีอัตรากำไรสูง ตลอดจนสามารถบริหารความเสี่ยงเกี่ยวกับเครดิตลูกหนี้ได้มีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีการทำธุรกิจโดยมีความร่วมมือกับบริษัทคู่ค้าอื่นๆ เพื่อเป็นการเพิ่มพันธมิตรทางธุรกิจในการนำเสนอสินค้าและบริการที่ให้การสนับสนุนในการขายต่อกัน และลูกค้าจะได้รับประโยชน์จากการได้รับบริการแบบครบวงจร

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 2560 มีสัดส่วนการขายอยู่ที่ร้อยละ 91

ในปี 2560 บริษัทมีอัตราการซื้อซ้ำโดยลูกค้าเดิม คิดเป็นร้อยละ 88 ของจำนวนลูกค้า และมียอดขายรวมสูงถึงร้อยละ 97 ของรายได้รวมบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มียอดซื้อสินค้าและบริการจากบริษัทสูงถึงร้อยละ 10 ของรายได้รวม จึงช่วยลดผลกระทบหากต้องสูญเสียลูกค้ารายใหญ่ไป

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทให้ความสำคัญของการกระจายสินค้าสู่ลูกค้าอย่างทั่วถึง ซึ่งได้จัดระบบการจัดจำหน่ายผ่านการขายสินค้าโดยตรงและขายผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยให้ความสำคัญในการออกแบบ คัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพ พร้อมให้บริการจัดส่ง ติดตั้งด้วยทีมงานที่มีความชำนาญงาน และดูแลการให้บริการหลังการขายโดยคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ ทั้งนี้ อัตราส่วนของรูปแบบการจัดจำหน่ายตรงถึงลูกค้ากับการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายของบริษัทอยู่ในอัตราส่วนเท่ากับ 88:12

สัดส่วนการจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ

ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการซื้อจากบริษัทผู้ผลิตที่มีสาขาดำเนินงานในประเทศไทยเป็นหลัก เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงิน ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า และกลไกการตั้งราคาขาย ยกเว้นบางผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ เช่น การซื้อซอฟต์แวร์จากตัวแทนจำหน่ายในประเทศสิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกา ซึ่งการดำเนินการสั่งซื้อแต่ละครั้ง จะมีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า โดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าในประเทศและต่างประเทศในปี 2560 เป็นอัตราร้อยละ 71:29

สภาพการแข่งขันปัจจุบัน

ภาพรวมของอุตสาหกรรมมีสภาพการแข่งขันกันอย่างมาก เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ทำให้เกิดคู่แข่งทางธุรกิจใหม่จากทั้งในและต่างประเทศ โดยจะให้บริการทั้งในระบบคลาวด์ และลงทุนให้บริการศูนย์ข้อมูล รวมถึงการขายเป็นค่าบริการในรูปแบบ As-a-Service ซึ่งขายเป็นค่าบริการ แต่ให้บริการแบบเหมารวมทั้งแอปพลิเคชัน ซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ ค่าที่ปรึกษา ค่าติดตั้งและค่าบำรุงรักษา โดยมีผลกระทบโดยตรงต่อผู้ขาย

ผลิตภัณฑ์ ทำให้ต้องปรับการเสนอขายจาก CAPEX เป็น OPEX ทั้งในรูปแบบเช่า (Rental) เช่าซื้อ (Leasing) และ Managed-Service ให้มากขึ้น เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้า

ในอนาคตจะมีผู้ให้บริการแบบ Total Solution ใหม่ๆ มากขึ้น โดยจะมีการให้บริการครบวงจรแบบพันธมิตรจากผู้ให้บริการผลิตภัณฑ์ ผู้พัฒนาโซลูชันยุคใหม่และผู้ให้บริการเครือข่าย โดยจะสร้างโซลูชันเฉพาะในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม เช่น สถาบันการเงินธนาคาร โรงพยาบาล กลุ่มสถาบัน การศึกษา เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทได้รับความร่วมมือจากลูกค้าทุกรายในการสนับสนุนการนำเสนอโซลูชันทุกรูปแบบเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด เช่น การให้ข้อมูลแนวโน้มของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง การแนะนำโซลูชัน Partner ในการร่วมมือการทำงานตลาด และการให้การสนับสนุนด้านการเงินในการลงทุนด้านผลิตภัณฑ์และโซลูชัน เพื่อการสาธิตต่างๆ อีกด้วย

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2560 อดีซี ประเทศไทย ได้คาดการณ์เทคโนโลยีที่จะเกิดว่าผลจากการทำ Digital Transformation (DX) ขององค์กรต่างๆ จะเข้าสู่ระดับเศรษฐกิจมหภาคในอีก 3-4 ปีข้างหน้า ซึ่งจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการดำเนินการของบริษัท และการปรับเปลี่ยนรูปแบบของเศรษฐกิจโลกในที่สุด โดยอดีซีเรียกเหตุการณ์นี้ว่าเป็นรุ่งอรุณของเศรษฐกิจ DX มีเป้าหมายเพื่อยกระดับมาตรฐานการสร้างผลิตภัณฑ์ บริการ ประสบการณ์ใช้งาน และรูปแบบการทำงานใหม่ๆ ผ่านการใช้งานเทคโนโลยีต่างๆ เช่น คลาวด์ โมบิลิตี้ คอกนิตีฟ/ปัญญาประดิษฐ์ (เอไอ) อินเทอร์เน็ตออฟฟิงส์ (ไอโอที) ความเป็นจริงเสริม/ความเป็นจริงเสมือน AR/VR และมีการทำ DX ซึ่งถูกขับเคลื่อนโดยการใช้เทคโนโลยีเหล่านี้ ต่อมา ในปี 2561 อดีซี ประเทศไทย ได้คาดการณ์ 10 แนวโน้มที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีดิจิทัลที่จะส่งผลกระทบต่อประเทศไทยตั้งแต่ปี 2561 และคาดว่าจะมีอิทธิพลถึงปี 2564 ภายใต้รายงานชื่อ “FutureScapes 2018”

การคาดการณ์ของอดีซีมุ่งเน้นไปที่การใช้งานเทคโนโลยีแพลตฟอร์มที่ 3 ทั้งคลาวด์ โมบิลิตี้ บิ๊กดาต้า และโซเชี่ยล ประกอบกับการใช้งานเทคโนโลยีตัวเร่งนวัตกรรม ไม่ว่าจะเป็น เออาร์/วีอาร์ ระบบคอมพิวเตอร์เสมือนมนุษย์ ระบบซีเรียลิตียุคใหม่ อินเทอร์เน็ตออฟฟิงส์ (ไอโอที) การพิมพ์ 3 มิติ และระบบหุ่นยนต์ ซึ่งเทรนด์ดังกล่าวต่อไปนี้ได้จัดขึ้นโดยผู้บริหารอดีซีประจำประเทศไทย และทีมนักวิเคราะห์ของอดีซีประเทศไทย ดังนี้

1. Digital Transformation Platform

ภายในปี 2563 ร้อยละ 20 ขององค์กรขนาดใหญ่ในประเทศไทยจะมีการกำหนดกลยุทธ์การสร้าง “แพลตฟอร์มดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชัน” ที่ชัดเจน และจะเริ่มดำเนินการติดตั้งแพลตฟอร์มนี้เพื่อเป็นเครื่องมือหลักในการแข่งขันในเศรษฐกิจดิจิทัล มีการสร้างนวัตกรรมให้ทันสมัย วิเคราะห์ข้อมูลดาต้าให้มากที่สุด มีการเปิดระบบเชื่อมภายนอกไปสู่ธุรกิจอื่นให้เป็น Ecosystem จะได้เห็นแนวคิดแบบนี้มากขึ้น และมากกว่าครึ่งขององค์กรในประเทศไทยจะเริ่มกระบวนการ DX โดย DX จะเป็นปัจจัยหลักในการผลักดันการลงทุนทางไอทีขององค์กร ถึงแม้ว่าบุคลากรในประเทศยังไม่พร้อมที่จะเข้าสู่ยุค DX มากนัก แต่อดีซีเชื่อว่ากลยุทธ์ DX จะมุ่งเน้นไปที่ความชำนาญด้านดิจิทัลทั้งในเรื่องของความสัมพันธ์ การปฏิบัติงาน และสินค้าหรือบริการที่มีฐานมาจากข้อมูลโดยใช้เทคโนโลยีคลาวด์ อนาคติกส์ เทคโนโลยีโซเชี่ยล และเทคโนโลยีอื่นๆ เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันผ่านสินค้า/บริการ รูปแบบการทำงานธุรกิจและความสัมพันธ์ต่างๆ ในรูปแบบใหม่ ทั้งนี้ อดีซีคาดว่าภายในปี 2563 ในการทำ DX จะเปลี่ยนไปสู่ระดับที่แตกต่างออกไปเป็นระดับเศรษฐกิจมหภาค ซึ่งจะส่งผลให้ทุกบริษัทเติบโตเข้าสู่สังคมดิจิทัล ยกกระดับมาตรฐานการสร้างผลิตภัณฑ์ บริการ ประสบการณ์ใช้งาน และรูปแบบการทำงานใหม่ๆ ผ่านการใช้งานเทคโนโลยีคลาวด์ โมบิลิตี้ คอกนิตีฟ/ปัญญาประดิษฐ์ (เอไอ) อินเทอร์เน็ตออฟฟิงส์ (ไอโอที) ความเป็นจริงเสริม/ความเป็นจริงเสมือน AR/VR และมีการทำ DX ซึ่งถูกขับเคลื่อนโดยการใช้เทคโนโลยีเหล่านี้ ทั้งนี้ ร้อยละ 25 ของตำแหน่งงานด้านเทคนิคที่เปิดใหม่ จะต้องการผู้สมัครที่มีทักษะการวิเคราะห์และเอไอ เพื่อช่วยองค์กรให้ดำเนินโครงการทรานส์ฟอร์มเมชันที่เกี่ยวข้องกับ

ดาต้าได้ โดยไม่จำเป็นต้องว่าจ้างบุคลากรด้านดาต้าโดยเฉพาะ และตำแหน่งอื่นๆ ยังคงจะต้องมีบุคลากรที่มีทักษะทางด้านไอทีด้วย

2. Open API Ecosystem

ภายในปี 2564 มากกว่าหนึ่งในสามของ 500 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของไทยจะพบว่าโดยเฉลี่ยแล้วหนึ่งในสามของการใช้งานบริการดิจิทัลของตนจะผ่านระบบเอพียูแบบเปิด โดยเพิ่มขึ้นจากเกือบร้อยละ 0 ในปี 2560 ซึ่งทำให้สามารถขยายบริการดิจิทัลให้ไปได้ไกลกว่าแค่เฉพาะลูกค้าของตนเท่านั้น เช่น Agoda ที่เปิด API ทำให้ได้รับข้อมูลจาก Skyscanner ทำให้ได้ลูกค้ามากขึ้น ผู้เล่นต่างๆ จะเปิด API มากขึ้นเพื่อเป็นพันธมิตรกับแบรนด์นอกอุตสาหกรรม

3. Digital Business

ภายในปี 2561 ร้อยละ 30 ของผู้บริหารด้านไอทีจะต้องให้ความสำคัญกับการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า การสร้างรายได้จากดาต้า และการสร้างธุรกิจดิจิทัล โดยถือว่าเป็นวาระสำคัญขององค์กร เช่น UEM บริหารธุรกิจทางด่วนในมาเลเซียมีข้อมูลผู้ใช้ทางด่วนในแต่ละวัน และได้นำดาต้าไปขายให้กับผู้พัฒนาสังหาริมทรัพย์ และหาพันธมิตรในกลุ่มอาหาร และเครื่องดื่มมาเติมในจุดพักรถ

4. Cloud 2.0

Cloud เข้าสู่อายุ 2.0 มีการออกแบบตอบสนองความต้องการเฉพาะ โดยที่ภายในปี 2564 การลงทุนขององค์กรในบริการคลาวด์ และฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และบริการที่ใช้งานผ่านคลาวด์ จะเพิ่มจนสูงกว่า 4.8 หมื่นล้านบาท โดยจะใช้งานระบบคลาวด์ที่หลากหลายขึ้น ซึ่งจะอยู่ที่ “Edge” ร้อยละ 15 จะมีการใช้เครื่องมือคอมพิวเตอร์เฉพาะทางกว่าร้อยละ 10 และจะมีการใช้งานมัลติคลาวด์กว่าร้อยละ 30

5. Risk and Trust

เป็นยุคที่มีการปกป้องดาต้าให้ได้มากที่สุด ภายในปี 2561 ร้อยละ 30 ของผู้บริหารด้านไอทีจะหันกลับมาสนใจการตรวจสอบผู้ใช้งานระบบและการสร้างความเชื่อมั่นในระบบไอที เพื่อบริหารความเสี่ยงต่างๆ ซึ่งจะทำให้ระบบไซเบอร์ซีเคียวริตี้เดิมที่ไม่สามารถปกป้องดาต้าได้นั้นถูกปลดระวางไป ความท้าทายคือต้องสร้างจุดสมดุลระหว่างความปลอดภัย กับประสบการณ์การใช้งานของลูกค้าไม่ให้เป็นอุปสรรคในการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน

6. Interface 360

การใช้งานเทคโนโลยี AR/VR และความก้าวหน้าของเทคโนโลยีในการสั่งงานด้วยเสียงจะทำให้ประเทศไทยเห็นโลกดิจิทัลเชื่อมต่อกับโลกความเป็นจริง และเห็นคนเข้าไปอยู่ในโลกดิจิทัลอย่างสมบูรณ์แบบในอีก 3-4 ปีข้างหน้า ซึ่งจะเป็นการเพิ่มและขยายปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลต่างๆ รวมถึงลูกค้าในเศรษฐกิจ DX

7. Digital Assistants

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมามีผลกระทบจาก Chatbot จำนวนมาก โดยภายในปี 2562 Digital Assistants และ bot จะมีส่วนเกี่ยวข้องเพียงแค่ร้อยละ 3 ของธุรกรรมทั้งหมด แต่จะช่วยสร้างร้อยละ 10 ของยอดขาย ซึ่งจะช่วยผลักดันให้องค์กรที่ใช้งานเทคโนโลยีนี้ให้เติบโตได้ การบริการลูกค้าจะอยู่ในรูปแบบดิจิทัลและเกิดขึ้นในชุมชนออนไลน์ ซึ่งช่วยแก้ปัญหาของลูกค้าและก็ยังช่วยเพิ่มภาพลักษณ์ของแบรนด์อีกด้วย องค์กรจะมีมากขึ้นที่จะใช้ไอทีเพื่อเพิ่มปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า เช่น Starbucks Reorder เป็นการที่ร้านกาแฟสตาร์บัคส์ในต่างประเทศร่วมมือกับแอปพลิเคชัน โดยเก็บข้อมูลการซื้อกาแฟ 10 ครั้งหลังสุด แล้วสามารถเสนอการขายแก่ผู้บริโภคได้ตามข้อมูลที่มี อันเป็นการกระตุ้นการซื้อสินค้ามากขึ้น

8. 5G/ Mobile IoT

ภายในปี 2564 บริการ 5G จะช่วยผลักดันการใช้งานไอโอที และจะกระตุ้นให้ร้อยละ 50 ของ 500 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของไทยลงทุนในโซลูชันด้านการจัดการการเชื่อมต่อเป็นมูลค่ากว่า 200 ล้านบาท อุปกรณ์ต่างๆ จะรองรับ

โซลูชันของไอโอทีได้ โดยความพิเศษของ 5G คือ Network Slicing ซึ่งระบบจะสามารถดีไซน์ตามความต้องการของแต่ละโซลูชันได้

9: Home IoT Security

ภายในปี 2563 คาดว่ามากกว่าร้อยละ 22 ของโซลูชันไอโอที ภายในบ้านที่ติดตั้งด้วยตนเองจะถูกเจาะระบบ แต่จะมีเพียงร้อยละ 12 ของโซลูชันไอโอทีภายในบ้านที่ติดตั้งโดยผู้ให้บริการเท่านั้นที่จะถูกเจาะระบบ ซึ่งถือว่าการทำระบบให้ปลอดภัยมากขึ้น

10: Mobile Payment

ภายในปี 2563 อุปกรณ์เคลื่อนที่จะกลายเป็นเครื่องรับชำระเงินในประเทศไทยและในกลุ่มร้านค้า SME โดยการใช้งานนี้จะผลักดันให้รายได้ของผู้ประกอบการขนาดย่อมเติบโตขึ้นร้อยละ 10 รวมถึงพฤติกรรมการใช้เงินสดของผู้บริโภคที่มีน้อยลง การชำระเงินมีทางเลือกมากขึ้นทั้ง NFC, QR Code มีการผลักดันจากภาครัฐ รวมทั้งผู้ให้บริการและ Non-Bank ต่างทำตลาดอย่างหนัก ในการทำให้การชำระเงินโดยวิธีนี้เติบโตขึ้น

บริษัท ในฐานะบริษัทชั้นนำในธุรกิจด้านอุตสาหกรรมเทคโนโลยีมีความเตรียมพร้อมต่อสถานการณ์แนวโน้มในแง่ของโอกาสทางธุรกิจ และปัจจัยความเสี่ยงต่างๆที่จะเกิดขึ้น พร้อมทั้งจะพัฒนาก้าวหน้าให้ไปพร้อมกับโลกดิจิทัลที่มีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทั้งคลาวด์คอมพิวติ้ง แอปพลิเคชันใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับบิ๊กดาต้า ซึ่งจะช่วยในการประมวลผลและบริหารจัดการข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพและเป็นการประหยัดต้นทุนการบริหารจัดการระบบไอที การบริการไอที แบบ SaSS นำเสนอสินค้าและเน็ตเวิร์คเกี่ยวกับเทคโนโลยีไอพี เพื่อรองรับการเข้าถึงข้อมูลในทุกระยะและเพิ่มศักยภาพการทำงานผ่านระบบเครือข่าย รวมทั้งจัดหาซอฟต์แวร์เพื่อการวิเคราะห์ข้อมูล การพัฒนาแอปพลิเคชัน และซอฟต์แวร์ด้านความปลอดภัยบนมือถือ และการบริการด้านการดำเนินการธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Business Continuity) เพื่อรองรับการทำงานอย่างต่อเนื่องในยามเกิดวิกฤตการณ์ เพิ่มบริการซอฟต์แวร์ในรูปแบบเซอร์วิสจากซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา การบริการอย่างสุดความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุดและมีประสิทธิภาพ ตลอดจนพัฒนาบุคลากรในการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในสภาวะที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว องค์กรลูกค้าจะให้ความสนใจในการนำอินเทอร์เน็ตออฟฟริง และบิ๊กดาต้ามาใช้งานมากขึ้น นอกจากนั้นการตลาดในรูปแบบของ Digital Marketing ที่องค์กรเริ่มให้ความสำคัญ จะเป็นปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการลงทุนในการสร้างไอทีแพลตฟอร์มเพื่อมารองรับกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ ขององค์กรลูกค้า

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทจัดซื้อสินค้าซึ่งผ่านช่องทางหลัก 2 ช่องทาง คือ

1. สั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิตโดยตรง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทที่เป็นผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ เช่น ไอบีเอ็ม ไมโครซอฟท์ ฮิวเลตต์-แพคการ์ด เอพสัน โซลิดเวิร์ค ซิสโก้ คลิกวิว เป็นต้น และมีการทำสัญญาทางการค้าแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย อายุของสัญญาอยู่ระหว่าง 1-2 ปี ในปี 2560 บริษัทมีสัดส่วนการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตคิดเป็นร้อยละ 59
2. สั่งซื้อจากบริษัทตัวแทนจำหน่ายหลักของสินค้านั้นๆ โดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าคิดเป็น ร้อยละ 41

2.4 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยในกลุ่มเกือบทั้งหมดอยู่ในรูปของสัญญาการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย โดยมีรายละเอียดของคู่สัญญาดังต่อไปนี้

คู่สัญญา	รายละเอียดสัญญา
1. IBM (Thailand) Co.,Ltd	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดกลางและขนาดใหญ่ IBM Power Systems และอุปกรณ์สำรองข้อมูล <u>ระยะเวลา</u> : มีการต่ออายุสัญญาโดยอัตโนมัติ ครั้งละ 2 ปี
2. Hewlett-Packard (Thailand) Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล เครื่องพิมพ์ หน่วยเก็บข้อมูล และวัสดุสิ้นเปลือง <u>ระยะเวลา</u> : ตลอดระยะเวลาของสัญญา
3. Dell Corporation (Thailand) Co.,Ltd	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ DELL สินค้ากลุ่มคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ, โน้ตบุ๊ก, เซิร์ฟเวอร์, จอภาพ, อุปกรณ์สำรองข้อมูล และวัสดุสิ้นเปลือง <u>ระยะเวลา</u> : มีการต่ออายุสัญญาโดยอัตโนมัติ ครั้งละ 1 ปี
4. Microsoft Regional Sales Corporation, Singapore	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ไมโครซอฟท์ <u>ระยะเวลา</u> : กันยายน 2560 – สิงหาคม 2561
5. Solid Works Corporation, USA	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของโซลิดเวิร์ค <u>ระยะเวลา</u> : ตลอดระยะเวลาของสัญญา
6. QlikTech Singapore PTE Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ QlikView เพื่อการบริหารจัดการ วิเคราะห์ข้อมูล การแสดงผล และการกระจายข้อมูล <u>ระยะเวลา</u> : มกราคม 2560 - ธันวาคม 2560
7. Cisco International Limited	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์เชื่อมต่อคอมพิวเตอร์ระบบ โทรศัพท์, ระบบประชุมทางไกล, ระบบรักษาความปลอดภัยของเครื่องคอมพิวเตอร์, ระบบประมวลผลข้อมูลคอมพิวเตอร์และระบบส่งสัญญาณอินเทอร์เน็ตไร้สาย <u>ระยะเวลา</u> : พฤษภาคม 2560 – พฤษภาคม 2561
8. Epson (Thailand) Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์เอปสัน ทั้งตัวเครื่องและวัสดุสิ้นเปลือง <u>ระยะเวลา</u> : เมษายน 2560 - มีนาคม 2561
9. PTC Inc.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย Software ThingWorx <u>ระยะเวลา</u> : 17 เมษายน 2560 - 16 เมษายน 2561
10. Lenovo(Thailand) Limited	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการของ Lenovo <u>ระยะเวลา</u> : 1 พฤษภาคม 2557 - 30 กันยายน 2561

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยงและมาตรการรองรับความเสี่ยง

การบริหารความเสี่ยง เป็นการบริหารจัดการที่สำคัญขององค์กรและสามารถนำองค์กรให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ รวมถึงตอบสนองต่อความต้องการของผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อสะท้อนถึงการบริหารจัดการที่ดี จึงได้มีการพิจารณาจำแนกเป็นปัจจัยที่เกิดจากภายนอกองค์กร ซึ่งได้รับผลกระทบจากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงตามกระแสโลกาภิวัตน์และการแข่งขันที่สูงขึ้นในปัจจุบัน และอีกปัจจัยหนึ่งเกิดจากภายในองค์กรเอง อันเนื่องมาจากประสิทธิภาพในกระบวนการดำเนินงาน รวมถึงกลยุทธ์ต่างๆ ที่สามารถตอบสนองการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน โดยปัจจัยความเสี่ยงหลักๆ ที่มีผลต่อเสถียรภาพในการดำเนินทางธุรกิจในลักษณะตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการด้านไอที สามารถสรุปได้ ดังนี้

ความเสี่ยงสำคัญที่เกิดจากปัจจัยภายนอก

ความเสี่ยงจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ รวมถึงการควบรวมกิจการของคู่แข่งรายเดิม อาจส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจและยอดขายรวมของบริษัท เนื่องจากมีการเข้ามาของสินค้าและเกิดตลาดการขายแบบใหม่ ซึ่งจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้เพิ่มรายได้จากการเป็นที่ปรึกษาการใช้ระบบ การให้บริการแบบครบวงจร การให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลและอื่นๆ

ความเสี่ยงจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง ส่งผลต่อตลาดการขายสินค้าฮาร์ดแวร์เป็นอย่างมาก ทำให้ยอดขายของบริษัทในส่วนการขายฮาร์ดแวร์ลดลง รวมถึงคู่ค้าอาจยกเลิกการขายผลิตภัณฑ์บางชนิด ทำให้บริษัทต้องหาผลิตภัณฑ์จากคู่ค้ารายอื่นๆ ที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อทดแทน รวมถึงการพิจารณาเพิ่มการบริการที่ครบวงจรมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด

ความเสี่ยงด้านนโยบายของบริษัทผู้ผลิต ซึ่งสามารถแต่งตั้งตัวแทนเพิ่มเติม หรือเปลี่ยนรูปแบบทางธุรกิจไปขายตรงถึงผู้บริโภค ประกอบกับการที่บริษัทอาจดำเนินงานไม่เป็นไปตามสัญญาหรือจรรยาบรรณทางธุรกิจ (Code of Conduct) ของผู้ผลิต อาจส่งผลให้เกิดการยกเลิกสัญญา หรือการถูกลดบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่ายตลอดเวลาที่ผ่านมาบริษัทยังคงได้รับการต่อสัญญาจากผู้ผลิตรายใหญ่อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้บริษัทยังคงมีกลยุทธ์ในการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการให้ทันสมัยเป็นไปตามเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอ รวมทั้งบริหารสัดส่วนของยอดขายและผลกำไรจากผลิตภัณฑ์และบริการประเภทต่างๆ ให้เหมาะสมและถ่วงดุลซึ่งกันและกัน เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงอีกด้วย

ความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม ปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงสิ่งแวดล้อมและสภาพแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของธรรมชาติ และการกระทำที่เกิดจากมนุษย์เป็นผู้สร้างขึ้น โดยการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะส่งผลกระทบให้เกิดภัยพิบัติ ไม่ว่าจะเป็นอุทกภัย แผ่นดินไหว รวมไปถึงอาจทำให้เกิดความล้มเหลวและหยุดให้บริการของระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา หรือแม้กระทั่งอินเทอร์เน็ต เป็นต้น ซึ่งผลกระทบเหล่านี้จะกระทบต่อการดำเนินงานของธุรกิจหากไม่มีการวางแผนจัดการความเสี่ยงเรื่องนี้ไว้ล่วงหน้า ดังนั้น บริษัทจึงได้จัดทำแผนฉุกเฉินตามปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ รวมถึงได้จัดทำแผนฉุกเฉินประจำปี โดยกำหนดพนักงานหลัก (Key Person) ให้ไปปฏิบัติงานที่พื้นที่สำรอง (DR Site) เพื่อเป็นการทดสอบการดำเนินงานทั้งในส่วนระบบงานและขั้นตอนการปฏิบัติงานว่าสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากความผันผวนของตลาดการเงิน รวมถึงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริษัทได้มีมาตรการในการเลือกทำธุรกรรมกับธนาคารอย่างน้อย 3 ธนาคารขึ้นไป โดยเลือกการทำธุรกรรมกับธนาคารที่ให้

ต้นทุนทางการเงินต่ำ และอัตราดอกเบี้ยคงที่ และมีความสะดวก รวดเร็ว ในการให้บริการหรือให้คำปรึกษาเพื่อลดความเสี่ยงเรื่องความผันผวนของตลาดการเงิน นอกจากนี้ยังได้จัดทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าวที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า

ความเสี่ยงสำคัญที่เกิดจากปัจจัยภายใน

ความเสี่ยงด้านการจัดการข้อมูลสารสนเทศที่สำคัญ เนื่องจากเทคโนโลยีในปัจจุบันมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงถูกนำมาเป็นส่วนหนึ่งทั้งในชีวิตประจำวันและการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนของธุรกิจ จึงทำให้ข้อมูลสำคัญถูกจัดเก็บและส่งต่อผ่านช่องทางสารสนเทศต่างๆ เช่น อินเทอร์เน็ต คลาวด์ โซเชียลมีเดีย ที่มีการใช้งานอย่างแพร่หลายในปัจจุบัน ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงกับข้อมูลหรือส่งผลกระทบต่อความมั่นคงของธุรกิจได้ และเพื่อเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการควบคุมภายในและกระบวนการบริหารความเสี่ยง ทางบริษัทจึงได้กำหนดเป้าหมายในการดำเนินงานเตรียมความพร้อมเพื่อขอการรับรองระบบมาตรฐานสากล ISO 27001 ให้ทั่วทั้งองค์กร

ความเสี่ยงด้านการประสานงานภายในองค์กร ปัจจุบันธุรกิจของบริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจ กระบวนการทำงาน รวมถึงขั้นตอนการดำเนินงาน เพื่อให้รองรับกับการเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยภายนอกในทุกรูปแบบ รวมถึงสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ดังนั้น การประสานงานและร่วมมือร่วมใจกันภายในองค์กรถือเป็นเรื่องที่สำคัญที่จะช่วยกันผลักดันธุรกิจให้สามารถดำเนินงานได้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งบริษัทได้มีการกำหนดการควบคุมในเรื่องดังกล่าวไว้ โดยการจัดประชุมเพื่อร่วมกันปรึกษาและเสนอแนะในเรื่องสำคัญระหว่างธุรกิจหลักและหน่วยงานสนับสนุนต่างๆ อาทิ หน่วยงานวิเคราะห์ หน่วยงานกฎหมาย หน่วยงานตรวจสอบภายใน หน่วยงานกระบวนการทางธุรกิจและบริหารความเสี่ยง เป็นต้น

ความเสี่ยงด้านบุคลากร เนื่องจากตลาดแรงงานในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีและสารสนเทศเติบโตขึ้นและมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทุกๆ องค์กรต่างต้องการบุคลากรในสายงานด้านเทคโนโลยีเพิ่มขึ้น ในทางกลับกันผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะสาขาที่เกี่ยวข้องกลับมีโอกาสนในการตัดสินใจเลือกบริษัทที่จะร่วมงานด้วย ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงในด้านบุคลากร ทั้งด้านการสรรหาพนักงานที่มีความรู้ความสามารถ ตรงตามความต้องการขององค์กร และด้านการรักษาพนักงานให้คงไว้ซึ่งอัตราการลาออกน้อยที่สุด บริษัทจึงได้จัดทำแผนการสรรหาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง โดยการเพิ่มช่องทางการสรรหาให้ทั่วถึง เจาะกลุ่มตลาดผู้ที่สนใจงานด้านไอที โดยเฉพาะนักศึกษาในสาขาที่เกี่ยวข้อง ส่วนพนักงานปัจจุบัน บริษัทได้จัดทำแผนพัฒนาศักยภาพของพนักงานเพื่อให้พนักงานได้เจริญเติบโตในสายงานตามความรู้ความสามารถ พร้อมให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าและสวัสดิการต่างๆ อย่างเหมาะสม รวมถึงปลูกฝังค่านิยมหลักขององค์กรด้วยการสร้างความผูกพันระหว่างพนักงานผ่านกิจกรรมต่างๆ ให้เกิดเป็นวัฒนธรรมในการทำงานร่วมกันเป็นทีม ก่อให้เกิดความผูกพันทั้งกับเพื่อนร่วมงานและองค์กร

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ที่ดินและอาคาร

(หน่วย : ล้านบาท)

ที่ตั้ง	ประเภท	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพันค้ำประกันเงินกู้	วงเงินค้ำประกัน	วัตถุประสงค์ในการถือครองสินทรัพย์
400 ถ. เจริญพร เกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กทม.	ที่ดินอาคาร	220.67 116.37	เป็นเจ้าของ	-	-	ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารและให้บริการลูกค้า
98/44 แฟคตอรีแลนด์ 2 ซอย 3 หมู่ 11 ถ.พุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ. นครปฐม	ที่ดินอาคาร	5.71 0.52	MPP ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ธ.กสิกรไทย	100	ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารของบริษัท เมโทรโปรเฟสชั่นแนลโปรดักส์ จำกัด
979/27-31 อาคารเอสเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 16 ถ. พหลโยธิน แขวงสามเสนใน พญาไท กทม.	อาคารชุด	0.00	เป็นเจ้าของ	-	-	ใช้เป็นศูนย์ฝึกอบรมและสำนักงาน
141/ 15- 18 อาคาร สกุลไทยสุรวงศ์ทาวเวอร์ ชั้น 15-16 ถ.สุรวงศ์ บางรัก กทม.	อาคารชุด	0.00	เป็นเจ้าของ	-	-	ให้บริษัทร่วมเช่า
รวม		343.28				

2. อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพันค้ำประกันเงินกู้
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	108.33	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	29.56	ภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	ไม่มี
อื่น ๆ	113.31	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	251.20		

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจ ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัท ให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน และมีประสิทธิภาพ ทั้งด้านการครอบคลุมตลาด (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 โดยบริษัทได้ทำงานตามเงื่อนไขและข้อตกลงของสัญญาจ้างเรื่อยมาตามลำดับ แต่ระหว่างการทำงานในโครงการตามสัญญาจ้างดังกล่าว ปรากฏว่า ชสอ. ผิดนัดไม่ชำระค่าจ้างและ/หรือค่าบริการ เป็นเงินประมาณ 29,583,350 บาท และไม่ทำการตรวจรับมอบงานในส่วนของงวดงานที่บริษัทดำเนินการแล้วเสร็จ เป็นเงินค่าจ้างประมาณ 62,525,616 บาท นอกจากนี้ ชสอ.ยังขอให้บริษัทชะลอการทำงานที่อยู่ระหว่างการดำเนินงานไว้ก่อน อันเป็นการไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อตกลงของสัญญาจ้าง ซึ่งทำให้เกิดผลกระทบในการทำงานและเกิดความเสียหายกับบริษัท ดังนั้น เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2559 บริษัทจึงได้มีหนังสือบอกกล่าวทวงถามและบอกเลิกสัญญาจ้างกับ ชสอ. และเรียกให้ ชสอ. ชำระค่างานดังกล่าว พร้อมทั้งให้ส่งมอบหลักประกันสัญญาและการปฏิบัติตามสัญญา มูลค่า 14,290,000 บาท คืนให้แก่บริษัท แต่ปรากฏว่า ชสอ. ไม่ปฏิบัติตามที่บริษัทมีหนังสือบอกกล่าวทวงถามและบอกเลิกสัญญา

ต่อมาเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทได้เป็นโจทก์ยื่นฟ้องชสอ. เป็นจำเลยต่อศาลจังหวัดนนทบุรี ความแพ่งคดีหมายเลขดำที่ พ.277/2560 ในข้อหาบอกเลิกสัญญา เรียกค่าเสียหาย ทุนทรัพย์ที่เรียกร้อง เป็นเงิน 204,409,552 บาท แต่ภายหลังจากที่บริษัทยื่นฟ้อง ชสอ. ดังกล่าวแล้ว ขณะที่คดีอยู่ในชั้นพิจารณาของศาล ปรากฏว่า เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2560 ชสอ.ได้ยื่นฟ้องบริษัทเป็นจำเลยต่อศาลจังหวัดนนทบุรี ความแพ่ง คดีหมายเลขดำที่ พ.2295/2560 ข้อหาผิดสัญญาว่าจ้างทำของ เรียกค่าเสียหาย ทุนทรัพย์ที่เรียกร้อง เป็นเงิน 312,386,794.45 บาท ซึ่งมูลค่าความแห่งคดีทั้งสองคดีมีประเด็นข้อพิพาทมาจากสัญญาจ้างระหว่างกัน จึงต้องรอให้บริษัทยื่นคำให้การแก้คดีในคดีซึ่ง ชสอ.เป็นโจทก์ฟ้องบริษัทเสียก่อน เพื่อที่จะรวมการพิจารณาคดีทั้งสองสำนวนไปในคราวเดียวกัน

บัดนี้ คดีอยู่ระหว่างดำเนินการยื่นคำให้การของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทคาดว่า บริษัทมีโอกาสที่จะเป็นฝ่ายชนะคดี และจะได้รับชำระหนี้ภายหลังจากคดีถึงที่สุดแล้ว

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	02-089-4000
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	02-089-4724, 02-089-4015
โทรสาร	02-298-0260
Web Site	http://www.bal2001.com
เอ็นวิชั่นนิ่ง เซ็นเตอร์ (Envisioning Center)	888/15-17 อาคารมหาพลาซ่า ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
วัตถุประสงค์	ศูนย์ฝึกอบรมและสาธิตซอฟต์แวร์ IBM
โทรศัพท์	02-089-4135
โทรสาร	02-253-0563
Web Site	-

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	บริษัท เมโทรโพรเฟสชันแนลโปรดักส์ จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	เป็นผู้จัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์/ ให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์แบบครบวงจร 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	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 กทม.
โทรศัพท์	02-089-4551, 02-089-4552
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 กทม.10250
โทรศัพท์	02-089-4000
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 กทม. 10250
โทรศัพท์	02-089-4000
โทรสาร	02-726-2630
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 กทม. 10250
โทรศัพท์	02-089-4101, 02-089-4107-8
โทรสาร	02-726-2910
Web Site	http://www.hismsc.com

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

หมายเหตุ วันที่ 24 มกราคม 2560 บริษัทได้ขายเงินลงทุนของบริษัท เมโทรซอฟต์แวร์ 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 กทม.
โทรศัพท์	02-662-2218
โทรสาร	02-662-2219
Web Site	-

บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหุ้น	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทร. 02-009-9000	
ผู้สอบบัญชี	นายวีระชัย รัตนจรัสกุล นางสาวมาริษา 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 02-089-4349	
ที่ปรึกษาทางการเงิน	- ไม่มี -	
ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการ ภายใต้สัญญาการจัดการ	- ไม่มี -	