

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชัน จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 6 มกราคม พ.ศ. 2529 ด้วยทุนจดทะเบียน 4 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ไอบีเอ็ม ซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด ให้เป็นหนึ่งในตัวแทนจำหน่ายสินค้าของไอบีเอ็ม และเป็นคู่ค้ารายแรกของไอบีเอ็มในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัทได้ขยายขอบข่ายการดำเนินธุรกิจสู่การนำเสนอโซลูชันและบริการด้านไอทีแบบครบวงจร ครอบคลุมผลิตภัณฑ์ไอทีชั้นนำของโลก อาทิ ไอบีเอ็ม ฮิวเลตต์-แพคการ์ด เลอโนโว เดลล์ เอเซอร์ ไมโครซอฟท์ โซลิเวิร์ค และอีกมากมาย เพื่อครอบคลุมตามความต้องการของลูกค้า

ในปี 2538 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เพื่อเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีการจดทะเบียนเพิ่มทุนเป็น 180 ล้านบาท และเริ่มเข้าทำการซื้อขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในวันที่ 9 พฤษภาคม 2539 บริษัทมีการปรับเปลี่ยนทุนจดทะเบียนตามความเหมาะสมกับขนาดของธุรกิจ ณ ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระ 360 ล้านบาท โดยแบ่งการบริหารออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจดิจิทัลโซลูชัน กลุ่มธุรกิจซอฟต์แวร์โซลูชัน และกลุ่มธุรกิจดิจิทัลพรีนติ้ง

นอกจากนี้ บริษัทมีการบริหารงานโดยกลุ่มบริษัทย่อยและบริษัทร่วม จำนวน 6 บริษัท เพื่อให้ครอบคลุมภาคการค้าและอุตสาหกรรมต่างๆ อย่างทั่วถึง

1.1 นโยบายในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

เราจะเป็นผู้นำการบริการด้านไอทีแบบครบวงจรที่ช่วยให้องค์กรของลูกค้าบริหารธุรกิจด้วยความต่อเนื่องในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล

พันธกิจ

- มุ่งมั่นสู่ความเป็นเลิศทางด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย รองรับและตอบสนองเศรษฐกิจดิจิทัล
- มุ่งเน้นการให้บริการแบบครบวงจร และที่ปรึกษาการใช้ระบบ ซึ่งสามารถตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภคยุคดิจิทัล เพื่อสร้างความประทับใจเกินความคาดหวังของลูกค้าและความสัมพันธ์ที่ดียั่งยืน
- มุ่งพัฒนาบุคลากร ให้เป็นมืออาชีพทั้งในด้านนวัตกรรมสารสนเทศและบริการแบบครบวงจร
- มุ่งมั่นสร้างวัฒนธรรมแห่งความคิดสร้างสรรค์ ที่เปิดโอกาสให้บุคลากรกล้าคิด และลงมือปฏิบัติ เพื่อเป็นการหล่อหลอมองค์กรความรู้ และพัฒนาศักยภาพขององค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน
- มุ่งมั่นการบริหารจัดการองค์กรตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี รวมถึงส่งเสริมการมีส่วนร่วมด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและให้ความสำคัญกับการรักษาสิ่งแวดล้อม

วัตถุประสงค์

- มุ่งสู่ความเป็นเลิศด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีสารสนเทศ
- สร้างศักยภาพที่แตกต่างอย่างมีคุณค่า
- สร้างพื้นฐานที่เติบโตอย่างยั่งยืน

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทได้กำหนดเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจอย่างชัดเจน ทั้งระยะสั้นและระยะยาว มีการกำหนดกรอบการดำเนินงานและแผนงานอย่างเป็นรูปธรรมโดยอ้างอิงจากภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศ สภาพการแข่งขันในตลาด และผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมา พร้อมทั้งมีการติดตามการดำเนินงานให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง ซึ่งในปี พ.ศ. 2562 บริษัทมีเป้าหมายในการสร้างการเติบโตของรายได้และอัตรากำไรขั้นต้นอย่างต่อเนื่อง มีการสร้างฐานธุรกิจใหม่ และจัดประกวดโครงการนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีเพื่อให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงตามยุคสมัย ตลอดจนจัดตั้งทีมงานที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมาช่วยเหลือลูกค้าในการก้าวสู่โลกดิจิทัลที่มีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้น ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้ บริษัทได้ดำเนินการสำเร็จลุล่วงเกินกว่าเป้าหมายที่วางไว้ และพร้อมที่จะพัฒนาไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากการคำนึงถึงการสร้างการเติบโตด้านรายได้และอัตรากำไรขั้นต้นให้กับบริษัทแล้ว บริษัทยังได้ให้ความสำคัญในด้านความยั่งยืน โดยคำนึงถึงการบริหารธุรกิจภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม ใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ซึ่งบริษัทมีเป้าหมายด้านความยั่งยืนในระยะสั้นที่จะหาแนวทางในการบริหารจัดการประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืนแต่ละประเด็นเพื่อที่จะสามารถตอบสนองความต้องการและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย รวมถึงได้ตั้งเป้าหมายระยะยาวในการดำเนินธุรกิจด้านความยั่งยืนขององค์กรให้พัฒนาไปข้างหน้า สอดคล้องกับหลักเกณฑ์การพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์การสหประชาชาติ (SDGs) อีกด้วย

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

การผลักดันวิสัยทัศน์และพันธกิจให้บรรลุเป้าหมาย บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์ไว้ 5 ด้าน ควบคู่ไปกับการสร้างวัฒนธรรมองค์กรบนค่านิยม Metro Way ภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี ด้วยการกำหนดทิศทางกลยุทธ์ ดังนี้

1.Digital Transformation Excellences

บริษัทมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจตามแนวโน้มของเทคโนโลยีสารสนเทศ คือ คลาวด์คอมพิวติ้ง บิ๊กดาต้า ซีเรียลิตี ดิจิทัลพรีนติ้ง ให้สอดคล้องกับยุคดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชัน ยุคที่เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมมีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ เพื่อรองรับสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วในปัจจุบันรวมถึงสามารถตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง

2.Product & Service Excellence

กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านจัดจำหน่ายสินค้าและบริการด้านไอที รวมไปถึงการเป็นองค์กรที่ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เรามุ่งคัดสรรสินค้าเทคโนโลยีใหม่ๆ จากตราสินค้าชั้นนำระดับโลก ไม่ว่าจะเป็นฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์โซลูชันส์ เพื่อขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้รองรับกับทุกความต้องการของลูกค้าในยุคดิจิทัล อีกทั้งการให้บริการแบบครบวงจร (Total Solution Service Provider) ด้วยทีมงานที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งยังมีประสบการณ์และความชำนาญเฉพาะทางเพื่อมอบบริการที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า

3. People Excellence

กลยุทธ์การสร้างศักยภาพด้านทรัพยากรมนุษย์ พัฒนาและยกระดับทักษะความรู้ ความสามารถของบุคลากร เพื่อให้เป็นมืออาชีพ บริษัทสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีภายในองค์กร เพื่อให้เกิดแรง

บันดาลใจ ในการริเริ่มสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ ส่งเสริมให้บุคลากรกล้าคิด นำเสนอไอเดียใหม่ และกล้าลงมือปฏิบัติ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ และมุ่งสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มด้านศักยภาพ

4.Customer Retention Excellence

กลยุทธ์การรักษาฐานลูกค้า กลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าภาคเอกชนเป็นหลัก บริษัทมีการดูแลและประเมินความพึงพอใจของลูกค้า เพื่อนำมาวิเคราะห์ ปรับปรุง ทั้งด้านการหาสินค้า และการให้บริการที่ทันสมัย ตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

5.Collaboration Excellence

กลยุทธ์การขยายเครือข่ายและประสานความร่วมมือที่ดีกับผู้มีส่วนได้เสียด้วยการยึดหลักการประกอบธุรกิจ ควบคู่ไปกับการมีส่วนร่วมในความรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งด้านจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ การพัฒนาชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ภายใต้กรอบวัฒนธรรมหลักขององค์กร (METRO Way) เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

นโยบายคุณภาพขององค์กร

“ถูกต้อง ตรงเวลา มุ่งมั่นพัฒนาอย่างต่อเนื่อง”

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

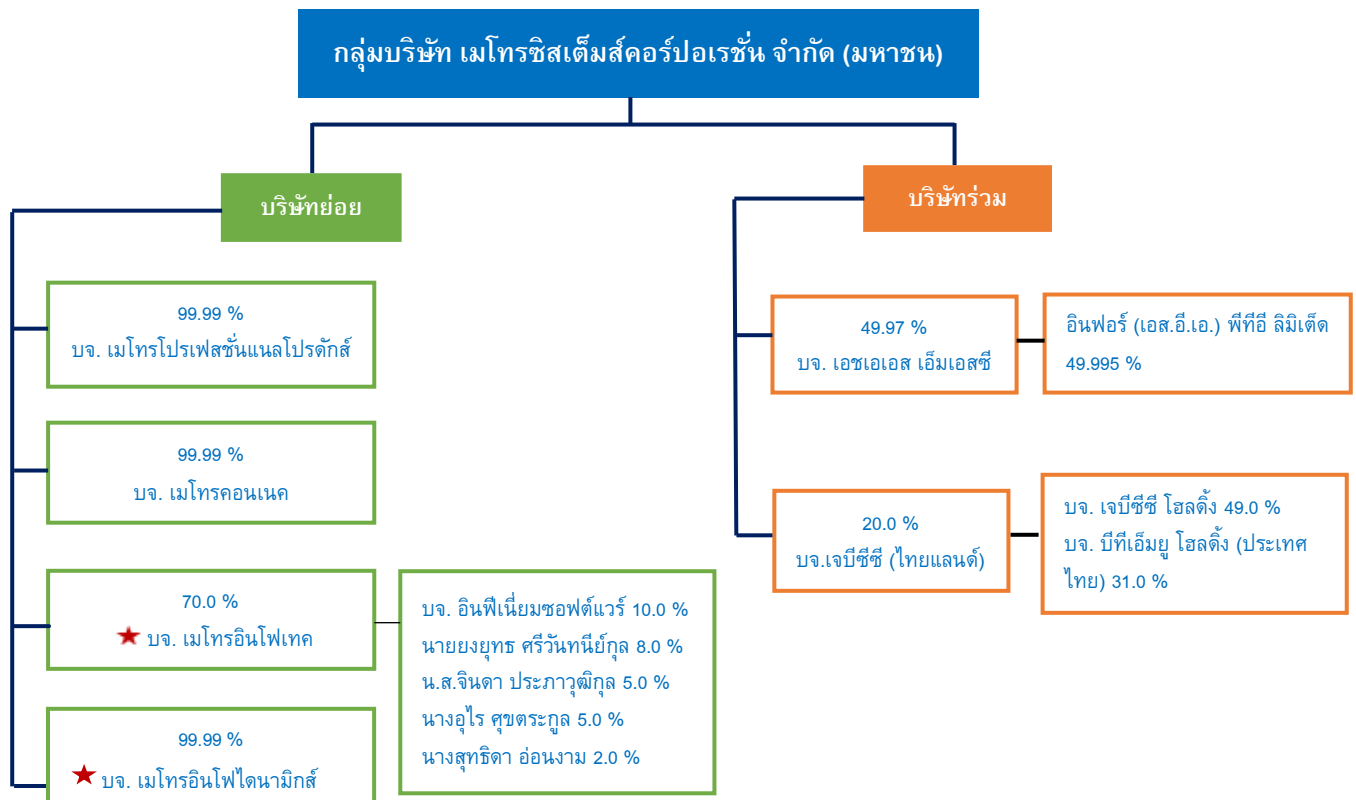
บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชัน จำกัด (มหาชน) ได้มีการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ สำหรับพัฒนาการที่สำคัญใน 3 ปีที่ผ่านมาของบริษัท มีดังนี้

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2562	ด้านโครงสร้างการถือหุ้น บริษัทได้รับเงินคืนจากการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท เมโทรอินโฟไดนามิกส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ส่วนด้านโครงสร้างการจัดการ บริษัทได้แต่งตั้งกรรมการอิสระท่านใหม่แทนท่านเดิมที่ลาออกจากตำแหน่ง นอกจากนี้ บริษัทได้ต่ออายุการเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต และได้รับการรับรองแล้ว เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2562 รวมถึงได้รับการรับรองระบบบริหารความมั่นคงปลอดภัยเทคโนโลยีสารสนเทศ (ISO 27001:2013) เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2562
2561	บริษัทได้ปรับปรุงโครงสร้างการถือหุ้นโดยให้หยุดประกอบกิจการของบริษัท เมโทรอินโฟเทค จำกัด และบริษัท เมโทรอินโฟไดนามิกส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย เนื่องจากบริษัทมีนโยบายในการปรับโครงสร้างธุรกิจให้มีความกระชับขึ้น สำหรับธุรกิจของบริษัท บริษัทได้เปลี่ยนชื่อกลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ไอทีเป็นกลุ่มธุรกิจซอฟต์แวร์ไอที รวมถึงขยายธุรกิจด้วยการเพิ่มกลุ่มธุรกิจย่อยด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชัน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการรองรับกับการเปลี่ยนแปลงตามยุคสมัยให้ได้มากยิ่งขึ้น
2560	บริษัทได้ปรับปรุงระบบบริหารคุณภาพตามมาตรฐานสากลจาก ISO 9001:2008 เป็น ISO 9001:2015 โดยได้รับการรับรองเมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2560 ซึ่งมีการเพิ่มข้อกำหนดในเรื่องการทำความเข้าใจกับองค์กรและบริบทองค์กร การทำความเข้าใจกับความต้องการและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อใช้สำหรับการดำเนินการกับความเสถียร รวมถึงข้อกำหนดอื่นๆ ซึ่งเป็นพื้นฐานหนึ่งที่จะช่วยให้องค์กรสามารถมุ่งสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืนได้ต่อไป อีกทั้งสถาบันไทยพัฒน์ ได้ประกาศให้บริษัทได้เป็น 1 ใน 13 บริษัทหลักทรัพย์สินทางปัญญาในกลุ่มเทคโนโลยี (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

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทได้ลงทุนในธุรกิจซึ่งเกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัทให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและมีประสิทธิภาพ โดยมีบริษัทในเครือรวม 6 บริษัท ประกอบด้วยบริษัทย่อย 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมโทรโปรเฟสชันแนลโปรดักส์ จำกัด บริษัท เมโทรคอนเนค จำกัด บริษัท เมโทรอินโฟเทค จำกัด บริษัท เมโทรอินโฟไดนามิกส์ จำกัด และบริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เอชไอเอส เอ็มเอสซี จำกัด บริษัท เจบีซีซี (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งมีความแตกต่างในการเข้าถือหุ้นและการกำหนดนโยบายการบริหารโดยบริษัทหลัก ดังนี้



หมายเหตุ : ★ บริษัท เมโทรอินโฟเทค จำกัด และบริษัท เมโทรอินโฟไดนามิกส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้หยุดประกอบกิจการเนื่องจากบริษัทมีนโยบายในการปรับโครงสร้างธุรกิจให้มีความกระชับ

1.4 ความสัมพันธ์ของกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ปัจจุบันกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทประกอบด้วยบริษัทที่มีกลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกัน และครอบครัวยุทธศาสตร์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์โซลูชัน ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ รวมทั้งการให้บริการติดตั้งระบบ การเขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา และการฝึกอบรมแบบครบวงจร อีกทั้ง บริษัทได้จัดแบ่งแนวทางการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยให้มีความชัดเจนครอบคลุมผลิตภัณฑ์และบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้บริษัทหลักและบริษัทในเครือต่างๆ แยกตามประเภทการดำเนินธุรกิจ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

(หน่วย: ล้านบาท)

ผลิตภัณฑ์/บริการ	ดำเนินการโดย	2562		2561		2560	
		รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
ส่วนที่ 1 รายได้จากการขายและบริการ							
กลุ่มธุรกิจดิจิทัลโซลูชัน	MSC/MPP/MCC/MID	2,153	28.8	2,870	35.6	2,560	34.3
กลุ่มธุรกิจซอฟต์แวร์โซลูชัน	MSC/MIT	3,475	46.5	3,211	39.9	2,841	38.2
กลุ่มธุรกิจดิจิทัลพรีนติ้ง	MSC	1,774	23.7	1,893	23.5	1,994	26.8
รวมรายได้จากการขายและบริการ		7,402	99.0	7,974	99.0	7,395	99.3
ส่วนที่ 2 รายได้อื่น ๆ		73	1.0	78	1.0	49	0.7
รวมรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย		7,475	100.0	8,052	100.0	7,444	100.0
ส่วนที่ 3 ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	HIS/JBTH	2		1		1	
รวมรายได้ทั้งหมด		7,477		8,053		7,445	

ที่มา : งบการเงินรวม

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

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

กลุ่มธุรกิจดิจิทัลโซลูชัน

กลุ่มธุรกิจดิจิทัลโซลูชันดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ ประกอบด้วยเซิร์ฟเวอร์ สตอเรจ คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ โน้ตบุ๊ก เวิร์คสเตชัน เครื่องพิมพ์ และระบบเน็ตเวิร์ค รวมถึงการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์และโซลูชันต่างๆ อาทิ ระบบค้าปลีก (เครื่อง Point-Of-Sale และซอฟต์แวร์) ระบบ Video Surveillance (IP Camera และซอฟต์แวร์ระบบรักษาความปลอดภัย) รวมถึงโซลูชันเพื่อการกู้คืนข้อมูล ระบบความปลอดภัย โมบิลิตี้ นอกจากนี้ยังให้บริการเขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า และอบรมการเขียนโปรแกรม RPG การให้บริการต่างๆ ดังกล่าวในรูปแบบเช่าใช้ และการขายผลิตภัณฑ์ รวมถึงการให้บริการในรูปแบบ Managed-



Service Provider (MSP) ทั้งนี้ กลุ่มธุรกิจดิจิทัลโซลูชันขยายขอบเขตการขยายด้วยการนำเสนอ Cloud Solution เพื่อรองรับการขยายตัวของการใช้บริการ Cloud Service ด้วยการเป็นพันธมิตรกับ AWS (Amazon Web Services) และ Salesforce (CRM on Cloud) รวมถึงการให้บริการเคลื่อนย้ายระบบงานเดิมจากเครื่องของลูกค้าขึ้นไปยังคลาวด์ และติดตามการใช้งาน ให้คำปรึกษาและแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดจากการใช้งาน โดยมีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้แก่ กลุ่มธุรกิจการเงินการธนาคาร กลุ่มอุตสาหกรรม ลูกค้าองค์กรขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ทั่วไป

กลยุทธ์หลักคือ การให้บริการการขยาย ติดตั้ง และบริการหลังการขายโดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน โดยบริษัทเน้นการพัฒนาความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบถ้วน และคัดสรรตราสินค้าทางด้านไอทีที่มีคุณภาพเพิ่มเติม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์และบริการแทนการใช้กลไกด้านราคาเพียงอย่างเดียว รวมถึงการร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิต พันธมิตรธุรกิจ และผู้พัฒนาซอฟต์แวร์อื่นๆ เพื่อนำเสนอโซลูชันที่ครบวงจรทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ในการขยายตลาดไปยังลูกค้าภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมต่างๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทสนใจขยายตลาดสู่ลูกค้ากลุ่ม EEC (Eastern Economic Corrido) โดยเฉพาะกลุ่มบริษัทและนักลงทุนจากญี่ปุ่น บริษัทได้จัดเตรียมบุคลากรและกลุ่มพันธมิตรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อนำเสนอโซลูชันในกลุ่มตลาดดังกล่าว และเพื่อเป็นการเพิ่มวิธีการจัดจำหน่ายและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันกับธุรกิจคลาวด์ซึ่งเติบโตมากขึ้น บริษัทจึงออกนโยบายการขายแบบ Managed Service Provider โดยการเก็บค่าใช้งานเป็นรายเดือน ซึ่งสามารถทำได้ทั้งในแบบ On Premise คือการติดตั้งเครื่องคอมพิวเตอร์ที่สถานที่ของลูกค้า และแบบ On Cloud คือการติดตั้งเครื่องที่พันธมิตรทางธุรกิจ (CAT) ให้ลูกค้าใช้งานผ่านอินเทอร์เน็ต รวมถึงการให้บริการ Business Continuity Service เพื่อเป็นศูนย์สำรองข้อมูลให้กับลูกค้าในกรณีเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน

กลุ่มธุรกิจซอฟต์แวร์โซลูชัน

กลุ่มธุรกิจซอฟต์แวร์โซลูชันดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์โซลูชัน พร้อมให้บริการติดตั้งระบบ และบริการให้คำปรึกษาด้านไอทีเพื่อการบริหารธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ เช่น โซลูชันสำหรับศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ ระบบเครือข่ายด้านไอที ระบบการรักษาความปลอดภัยสำหรับข้อมูลและเครือข่าย โซลูชันด้าน Cloud Computing และซอฟต์แวร์ OpenSource ผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีโซลูชันเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้บริหาร ซอฟต์แวร์ด้าน Business Process Automation ซอฟต์แวร์ด้าน CRM โซลูชันด้าน BigData และ AI ระบบสำรองข้อมูล ซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา บริการ Managed Services บริการฝึกอบรมและจัดทดสอบความรู้ด้านไอที ซอฟต์แวร์เพื่อการออกแบบ เป็นต้น และเป็นผู้จัดจำหน่ายหลักของผลิตภัณฑ์โอบีเอ็ม ซิสโก้ ไมโครซอฟท์ คลิกวิว เคทู วีเอ็มแวร์ วิว เรดแฮต และโซลิตเวิร์ค เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจซอฟต์แวร์โซลูชันได้จัดงานต่างๆ ในรูปแบบการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ต่างๆ ทั้งการพัฒนาขึ้นเอง และการร่วมมือกับคู่ค้าทางธุรกิจ อีกทั้ง มีการจัดการสัมมนาให้ความรู้พร้อมอัปเดตเทคโนโลยีให้แก่ลูกค้า คู่ค้า และผู้ที่เกี่ยวข้องตลอดทั้งปีด้วย

กลยุทธ์หลักคือ เน้นการช่วยปรับเปลี่ยนระบบซอฟต์แวร์เดิมของลูกค้าที่ใช้มาเป็นเวลายาวนานให้สามารถรองรับกับความท้าทายด้านธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วด้วยซอฟต์แวร์ที่บริษัทได้พัฒนาขึ้นมาเอง ทั้งนี้ บริษัทได้เตรียมทีมงานเพิ่มชื่อ Digital Transformation Services (DTS) ซึ่งมีศักยภาพพร้อมที่จะให้คำปรึกษา ออกแบบ และพัฒนาระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยสามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีได้อย่างเหมาะสม เพื่อช่วยให้ลูกค้าทุกระดับก้าวไปสู่ความทันสมัยของเทคโนโลยีในยุคดิจิทัล รวมถึงการจัดตั้งศูนย์ Security Operation Center (SOC) เพื่อให้บริการการเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาด้าน Cyber Security ให้กับลูกค้าของบริษัท โดยจะสามารถให้บริการนี้ได้ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2563 เป็นต้นไป

กลุ่มธุรกิจดิจิทัลพรีนติ้ง

กลุ่มธุรกิจดิจิทัลพรีนติ้งดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องพิมพ์ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในสำนักงาน เช่น หมึกสำหรับเครื่องพิมพ์ เทปบันทึกข้อมูลสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ขนาดเล็ก กล้องถ่ายรูป เครื่องโปรเจกเตอร์ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต การบริการให้เช่าซื้อเครื่องพิมพ์หรือบริการให้เช่าใช้เครื่องพิมพ์ รวมถึงมีการจัดจำหน่ายวัสดุสิ้นเปลืองสำหรับเครื่องพิมพ์ทุกยี่ห้อ สินค้าไอทีในสำนักงาน ผ่านระบบการขายตรงแบบเทลมาร์เก็ตติ้งและการขายผ่านตัวแทนรายย่อย นอกจากนี้ บริษัทยังได้ลงทุนจัดซื้อเครื่องพิมพ์เพื่อรองรับงานพิมพ์ในทุกลักษณะ เช่น การ์ด นามบัตร โปสเตอร์ ปฏิทิน หนังสือ สื่อสิ่งพิมพ์ในรูปแบบต่างๆ รวมถึงการจัดทำสติ๊กเกอร์อีกด้วย

กลยุทธ์หลักคือ การใช้เจ้าหน้าที่ตำแหน่ง Tele Sales ในการนำเสนอสินค้าที่เป็นของแท้ มีคุณภาพ และมีความหลากหลายให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่เป็นหน่วยธุรกิจตั้งแต่กลุ่มลูกค้าระดับ SME จนถึงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ รวมถึงกลุ่มราชการและสถาบันการศึกษาทั่วประเทศสามารถเลือกสรรสินค้าได้ตามความต้องการ โดยใช้ฐานข้อมูลบริษัทจดทะเบียนในประเทศไทย และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารฐานข้อมูลลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งยังใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารงานขายครบวงจรทั้งก่อนและหลังการขาย

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

นโยบายทางการตลาด

บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน โดยพยายามสร้างความแตกต่างในเรื่องการให้บริการ และคำปรึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการของบริษัท ซึ่งภาพรวมของการแข่งขันทางธุรกิจมีลักษณะตัวแทนจำหน่าย จะไม่มีความแตกต่างในเรื่องตราสินค้า หรือคุณลักษณะของสินค้ามากนัก ผู้จัดจำหน่ายส่วนใหญ่จึงมักมุ่งกิจกรรมการตลาดที่เน้นการแข่งขันเรื่องราคา และประสิทธิภาพของบริการเป็นหลัก ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีกลยุทธ์ทางการตลาดในภาพรวม เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

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 โดยบริษัทมุ่งเน้นลูกค้าภาคเอกชนเป็นหลัก

ในปี 2562 มีสัดส่วนการขายในภาคเอกชนอยู่ที่ร้อยละ 94 อย่างไรก็ตาม บริษัทมีอัตราการซื้อซ้ำโดยลูกค้าเดิม คิดเป็นร้อยละ 87 ของจำนวนลูกค้าทั้งหมด และมียอดขายรวมสูงถึงร้อยละ 98 ของรายได้รวมบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มียอดซื้อสินค้าและบริการจากบริษัทสูงถึงร้อยละ 10 ของรายได้รวม จึงช่วยลดผลกระทบหากต้องสูญเสียลูกค้ารายใหญ่ไป

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทให้ความสำคัญของการกระจายสินค้าสู่ลูกค้าอย่างทั่วถึง ซึ่งได้จัดระบบการจัดจำหน่ายผ่านการขายสินค้าโดยตรงและขายผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยให้ความสำคัญในการออกแบบ คัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพ พร้อมให้บริการจัดส่ง ติดตั้งด้วยทีมงานที่มีความชำนาญงาน และดูแลการให้บริการหลังการขายโดยคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ ทั้งนี้ อัตราส่วนของรูปแบบการจัดจำหน่ายตรงถึงลูกค้ากับการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายของบริษัทอยู่ในอัตราส่วนเท่ากับ 89:11

สัดส่วนการจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ

ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการซื้อจากบริษัทผู้ผลิตที่มีสาขาดำเนินงานในประเทศไทยเป็นหลัก เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงิน ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า และกลไกการตั้งราคาขาย ยกเว้นบางผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ เช่น การซื้อซอฟต์แวร์จากตัวแทนจำหน่ายในประเทศสิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกา ซึ่งการดำเนินการสั่งซื้อแต่ละครั้ง จะมีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า โดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าในประเทศและต่างประเทศในปี 2562 เป็นอัตราร้อยละ 67:33

สภาพการแข่งขันปัจจุบัน

ภาพรวมของอุตสาหกรรมมีสภาพการแข่งขันกันอย่างมาก เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ทำให้เกิดคู่แข่งทางธุรกิจใหม่จากทั้งในและต่างประเทศ โดยจะให้บริการทั้งในระบบคลาวด์ และลงทุนให้บริการศูนย์ข้อมูล



รวมถึงการขายเป็นค่าบริการในรูปแบบ As-a-Service ซึ่งขายเป็นค่าบริการ แต่ให้บริการแบบเหมารวมทั้ง แอปพลิเคชัน ซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ ค่าที่ปรึกษา ค่าติดตั้งและค่าบำรุงรักษา โดยมีผลกระทบต่อผู้ขายผลิตภัณฑ์ ทำให้ต้องปรับการเสนอขายจาก CAPEX เป็น OPEX ทั้งในรูปแบบเช่า (Rental) เช่าซื้อ (Leasing) และ Managed-Service ให้มากขึ้น เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้า

ในอนาคตจะมีผู้ให้บริการแบบ Total Solution ใหม่ ๆ มากขึ้น โดยจะมีการให้บริการครบวงจรแบบพันธมิตรจากผู้ให้บริการผลิตภัณฑ์ ผู้พัฒนาโซลูชันยุคใหม่และผู้ให้บริการเครือข่าย โดยจะสร้างโซลูชันเฉพาะในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม เช่น สถาบันการเงิน การธนาคาร โรงพยาบาล กลุ่มสถาบัน การศึกษา เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทได้รับความร่วมมือจากลูกค้าทุกรายในการสนับสนุนการนำเสนอโซลูชันทุกรูปแบบเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด เช่น การให้ข้อมูลแนวโน้มของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง การแนะนำโซลูชัน Partner ในการร่วมมือการทำงานตลาด และการให้การสนับสนุนด้านการเงินในการลงทุนด้านผลิตภัณฑ์และโซลูชัน เพื่อการสาธิตต่าง ๆ อีกด้วย

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

แนวโน้มเทคโนโลยีในปัจจุบันมุ่งเน้นไปที่การใช้แพลตฟอร์ม ทั้งคลาวด์ โมบิลิตี้ บิ๊กดาต้า บล็อกเชน และไซเบอร์ซีเคียวลิตี้ ประกอบกับการใช้งานเทคโนโลยีตัวเร่งนวัตกรรม ไม่ว่าจะเป็น เออาร์/วีอาร์ ระบบคอมพิวเตอร์เสมือนมนุษย์ ระบบรักษาความปลอดภัยยุคใหม่ อินเทอร์เน็ตออฟธิงส์ (ไอโอที) การพิมพ์ 3 มิติ และระบบหุ่นยนต์ รวมถึง 5G ซึ่งในปี 2562 นับเป็นจุดเริ่มต้นของการเริ่มต้นทดลองใช้เทคโนโลยี “5G” ในประเทศมหาอำนาจด้านเทคโนโลยี และเศรษฐกิจของโลก ไม่ว่าจะเป็นจีน สหรัฐ เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น รวมถึงบางประเทศในแถบยุโรป แต่ที่น่าจับตามองคือ ตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นไป เทคโนโลยี “5G” จะแพร่หลายทั่วโลก โดยเฉพาะขยายไปสู่การใช้งานในกลุ่มผู้บริโภคทั่วไปผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จะนำเทคโนโลยี 5G มาเป็นหัวใจในการพัฒนาสินค้าและบริการ ซึ่งคาดว่าจะสร้างการเปลี่ยนแปลงต่อพฤติกรรมผู้บริโภคและสังคมอย่างสิ้นเชิง ความหน่วง (Latency) ของการรับส่งข้อมูลลดลง มีความแม่นยำในการควบคุมการทำงานจากระยะไกล ทำให้เกิดการใช้ประโยชน์จาก IoT ได้เต็มศักยภาพมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ยิ่งเทคโนโลยีพัฒนาไปมากเท่าไร การพัฒนาความปลอดภัยให้ก้าวทันเทคโนโลยีนั้นก็ต้องมากขึ้นตามไปด้วยเท่านั้น ซึ่งแนวโน้มในด้านความปลอดภัยในปี 2563 นั้น มีดังนี้

1. การขยายตัวของความปลอดภัยพื้นฐานคลาวด์ (Cloud-base Security)

ในยุคที่โลกพัฒนาเทคโนโลยีจากโครงสร้างพื้นฐานสู่ระบบคลาวด์ เราจึงได้เห็นถึงแพลตฟอร์มและบริการของ Cloud-base security ซึ่งกว่าสองทศวรรษที่ผ่านมา คลาวด์คอมพิวเตอร์พัฒนาขึ้นเป็นอย่างมาก และในปัจจุบันถูกนำมาใช้บ่อยครั้งเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ ตั้งแต่การบริการจัดเก็บข้อมูลบนคลาวด์ เช่น ฝึกอบรมไปจนถึงคลาวด์ CRM แบบครบวงจร เช่น Salesforce โดยการที่ผู้ใช้บริการและธุรกิจจะเติบโตได้นั้นก็ขึ้นอยู่กับการจัดเก็บข้อมูลที่สำคัญในสภาพแวดล้อมของคลาวด์

2. ความก้าวหน้าในด้านการรักษาความปลอดภัยข้อมูล (data-encryption advancements)

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาการโจมตีทางไซเบอร์มีความซับซ้อนมากขึ้น ส่งผลให้ความก้าวหน้าด้านการรักษาความปลอดภัยข้อมูลก็มากขึ้นตาม ซึ่งบริษัทต่างๆ เริ่มใช้กลยุทธ์การรักษาความปลอดภัยของข้อมูล แต่หากวิธีการป้องกันเหล่านั้นล้าหลัง ข้อมูลต่างๆ ก็ถูกโจมตีอย่างง่ายดายด้วยการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีของความเป็นส่วนตัว ระบบ ring signature การพิสูจน์โดยไม่เปิดเผยข้อมูล (zero-knowledge proof) และเทคโนโลยีการกระจายข้อมูลให้ทุกคนในเครือข่าย (distributed ledger technologies) เมื่อนำเทคโนโลยีเหล่านี้ทำงานร่วมกัน ไม่เพียงแต่จะสามารถลบข้อมูลแบบไม่ระบุชื่อเต็มแล้ว ยังช่วยในการตรวจสอบข้อมูลและระบุตัวตนแบบอัตโนมัติอีกด้วย



3. การพัฒนาการยืนยันตัวตนแบบไร้รหัสผ่าน (Passwordless Authentication)

การใส่รหัสผ่านยังเป็นการสร้างความปลอดภัยหลักที่คนนิยมใช้ แต่ในปัจจุบันได้มีวิวัฒนาการยืนยันตัวตนแบบใหม่โดยไม่ต้องใช้รหัสผ่าน โดยอาจใช้ Hardware Tokens ในการสร้าง One-time Password (OTP) ซึ่งเป็นรหัสผ่านแบบใช้แล้วทิ้งอีกชุดหนึ่งขึ้นมาเพื่อยืนยันตัวตน การยืนยันด้วยชีวมิติ (biometric authentication) ที่ใช้ลายนิ้วมือหรือเสียง และรายการคำถามที่ใช้เพื่อยืนยันตัวตนของผู้ใช้เมื่อลืมรหัสผ่าน (knowledge-based authentication)

บริษัท ในฐานะบริษัทชั้นนำในธุรกิจด้านอุตสาหกรรมเทคโนโลยีมีความพร้อมพร้อมต่อสถานการณ์แนวโน้มในแง่มุมมองของโอกาสทางธุรกิจ และปัจจัยความเสี่ยงต่างๆที่จะเกิดขึ้น พร้อมทั้งจะพัฒนาก้าวหน้าให้ไปพร้อมกับโลกดิจิทัลที่มีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทั้งคลาวด์คอมพิวติ้ง แอปพลิเคชันใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับบิ๊กดาต้า ซึ่งจะช่วยในการประมวลผลและบริหารจัดการข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพและเป็นการประหยัดต้นทุนการบริหารจัดการระบบไอที การบริการไอที แบบ SaaS นำเสนอสินค้าและเน็ตเวิร์คที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีเพื่อรองรับการเข้าถึงข้อมูลในทุกระยะและเพิ่มศักยภาพการทำงานผ่านระบบเครือข่าย รวมทั้งจัดหาซอฟต์แวร์เพื่อการวิเคราะห์ข้อมูล การพัฒนาแอปพลิเคชัน และซอฟต์แวร์ด้านความปลอดภัยบนมือถือ และการบริการด้าน Business Continuity เพื่อรองรับการทำงานอย่างต่อเนื่องในยามเกิดวิกฤตการณ์ เพิ่มบริการซอฟต์แวร์ในรูปแบบเซอร์วิสจากซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) การจัดตั้งศูนย์ Security Operation Center (SOC) เพื่อให้บริการการเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาด้าน Cyber Security ให้กับลูกค้าของบริษัท การบริการอย่างสุดความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุดและมีประสิทธิภาพ ตลอดจนพัฒนาบุคลากรในการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในสถานะที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยบริษัทได้มีทีมงานที่พร้อมที่จะให้ข้อมูลแก่ลูกค้าในสถานะที่มีการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง องค์กรลูกค้าจะให้ความสนใจในการนำอินเทอร์เน็ตออฟธิงส์และบิ๊กดาต้ามาใช้งานมากขึ้น นอกจากนั้นการตลาดในรูปแบบของดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งที่องค์กรให้ความสำคัญ จะเป็นปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการลงทุนในการสร้างไอทีแพลตฟอร์มเพื่อมารองรับกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ ขององค์กรลูกค้า

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทจัดซื้อสินค้าซึ่งผ่านช่องทางหลัก 2 ช่องทาง คือ

1. สั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิตโดยตรง ส่วนใหญ่เป็นบริษัทที่เป็นผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ เช่น ไอพีเอ็ม ไมโครซอฟท์ ฮิวเลตต์-แพคการ์ด เอพสัน โซลิดเวิร์ค ซิสโก้ คลิกวิว เป็นต้น และมีการทำสัญญาทางการค้าแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย อายุของสัญญาอยู่ระหว่าง 1-2 ปี ในปี 2562 บริษัทมีสัดส่วนการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตคิดเป็นร้อยละ 52
2. สั่งซื้อจากบริษัทตัวแทนจำหน่ายหลักของสินค้านั้นๆ โดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าคิดเป็น ร้อยละ 48

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

เนื่องจากบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายไม่ใช่ผู้ผลิต และไม่มีโรงงานในการผลิต จึงไม่มีการดำเนินการที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในด้านกระบวนการผลิต อย่างไรก็ตาม ในด้านการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้หรือผลิตภัณฑ์ที่ใช้แล้วได้แก่ ตลับหมึกพิมพ์ บริษัทดำเนินการส่งคืนแก่เจ้าของผลิตภัณฑ์หรือผู้ผลิตโดยตรงเพื่อดำเนินการกำจัดตามนโยบายของเจ้าของผลิตภัณฑ์ ซึ่งผลของการปฏิบัติในปีที่ผ่านมา บริษัทถือเป็นบริษัทต้นแบบในการรักษาสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทได้รับการยกย่องจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ว่ามีความมุ่งมั่นในการนำวัสดุไอทีที่ใช้แล้วกลับมาไปรีไซเคิล อีกทั้งบรรจุภัณฑ์ที่ใช้สำหรับการบรรจุสินค้าก่อนจัดส่งให้กับลูกค้า บริษัทได้เลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมง่ายต่อการย่อยสลาย เช่น ถูย่อยสลาย เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทไม่เคยมีข้อพิพาทหรือการถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

2.5 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยเกือบทั้งหมดอยู่ในรูปของสัญญาการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย ดังนี้

คู่สัญญา	รายละเอียดสัญญา
1. IBM (Thailand) Co.,Ltd	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดกลางและขนาดใหญ่ IBM Power Systems และอุปกรณ์สำรองข้อมูล ระยะเวลา : มีการต่ออายุสัญญาโดยอัตโนมัติ ครึ่งละ 2 ปี
2. Hewlett-Packard (Thailand) Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล เครื่องพิมพ์ หน่วยเก็บข้อมูล และวัสดุสิ้นเปลือง ระยะเวลา : ตลอดระยะเวลาของสัญญา
3. Dell Corporation (Thailand) Co.,Ltd	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ DELL สินค้ากลุ่มคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ, โน้ตบุ๊ก, เซิร์ฟเวอร์, จอภาพ, อุปกรณ์สำรองข้อมูล และวัสดุสิ้นเปลือง ระยะเวลา : มีการต่ออายุสัญญาโดยอัตโนมัติ ครึ่งละ 1 ปี
4. Microsoft Regional Sales Corporation, Singapore	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ไมโครซอฟท์ ระยะเวลา : 1 กันยายน 2562 - 31 สิงหาคม 2563
5. Dassault Systems SolidWorks Corporation	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของโซลิดเวิร์ค ระยะเวลา : ตลอดระยะเวลาของสัญญา
6. QlikTech Singapore PTE Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ QlikView เพื่อการบริหารจัดการ วิเคราะห์ข้อมูล การแสดงผล และการกระจายข้อมูล ระยะเวลา : ตลอดระยะเวลาของสัญญา
7. Cisco International Limited	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์เชื่อมต่อคอมพิวเตอร์ระบบโทรศัพท์ ระบบประชุมทางไกล, ระบบรักษาความปลอดภัยของเครื่องคอมพิวเตอร์ ระบบประมวลผลข้อมูลคอมพิวเตอร์และระบบส่งสัญญาณอินเทอร์เน็ตไร้สาย ระยะเวลา : พฤษภาคม 2562 - พฤษภาคม 2564
8. Epson (Thailand) Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์เอปสัน ทั้งตัวเครื่องและวัสดุสิ้นเปลือง ระยะเวลา : เมษายน 2562 - มีนาคม 2563
9. PTC Inc.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย Software ThingWorx ระยะเวลา : มีการต่ออายุสัญญาโดยอัตโนมัติ
10.Lenovo (Thailand) Limited	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการของ Lenovo ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2561 - 30 กันยายน 2563
11. Amazon Web Services, Inc.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการของ Amazon ระยะเวลา : ตลอดระยะเวลาของสัญญา
12. Huawei Technologies (Thailand) Co.,Ltd	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์และบริการของ Huawei ระยะเวลา : 2 กุมภาพันธ์ 2563 - 31 ธันวาคม 2563
13. HCL Singapore Pte,Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ ระยะเวลา : กรกฎาคม 2562 จนกว่าจะบอกเลิกสัญญา
14. Talend Singapore Pte Ltd.	สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์และการให้บริการคลาวด์ ระยะเวลา : 1 กรกฎาคม 2562 - 30 มิถุนายน 2563

3. ปัจจัยความเสี่ยงและมาตรการรองรับความเสี่ยง

บริษัทมุ่งมั่นให้การบริหารความเสี่ยงเป็นกระบวนการที่มีความต่อเนื่อง โดยจัดให้มีการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กรและให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายทางธุรกิจ รวมถึงตอบสนองต่อความต้องการของผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อสนับสนุนให้มีการกำกับดูแลที่ดี สร้างความเชื่อมั่นให้แก่นักลงทุน ตลอดจนช่วยองค์กรในการบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ จึงได้มีการพิจารณาจำแนกเป็นปัจจัยที่เกิดจากภายนอกองค์กร ซึ่งได้รับผลกระทบจากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงตามกระแสโลกาภิวัตน์ ความคาดหวังของสังคมที่เพิ่มขึ้น การแข่งขันที่สูงขึ้น รวมถึงอำนาจในต่อการซื้อขายของคู่ค้าและลูกค้า และอีกปัจจัยหนึ่งเกิดจากภายในองค์กรเอง อันเนื่องมาจากประสิทธิภาพในกระบวนการดำเนินงาน บุคลากรที่เป็นกำลังสำคัญขององค์กร รวมถึงกลยุทธ์ต่างๆ ที่สามารถตอบสนองการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน สำหรับปัจจัยสุดท้ายเป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในปีที่ผ่านมา โดยปัจจัยความเสี่ยงหลักๆ ที่มีผลต่อเสถียรภาพในการดำเนินทางธุรกิจในลักษณะตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการด้านไอที สามารถสรุปได้ ดังนี้

ความเสี่ยงสำคัญที่เกิดจากปัจจัยภายนอก

ความเสี่ยงจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ทำให้รูปแบบการดำเนินชีวิต การประกอบธุรกิจ และเศรษฐกิจโลกเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งบริษัทเริ่มเตรียมความพร้อมสำหรับผลกระทบที่จะเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นผลต่อตลาดการขายสินค้าทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ รวมถึงคู่ค้าอาจยกเลิกการขายผลิตภัณฑ์บางชนิดที่คาดการณ์ว่าอาจทำตลาดไม่ได้แล้ว ทำให้บริษัทต้องหาผลิตภัณฑ์จากคู่ค้ารายอื่นๆ ที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อทดแทน รวมถึงรูปแบบธุรกิจและผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถพัฒนาได้โดยองค์กรเอง

ความเสี่ยงจากพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง เนื่องจากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงตามกระแสโลกาภิวัตน์และการแข่งขันที่สูงขึ้นในปัจจุบัน ส่งผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคโดยตรง ซึ่งในปัจจุบันอาจเรียกว่าว่าพฤติกรรมบนโลกออนไลน์ หรือ Digital Behavior ทำให้บริษัทต้องเตรียมความพร้อมในการให้บริการลูกค้าในทุกรูปแบบ โดยเรียนรู้ เข้าใจความต้องการพื้นฐานของลูกค้า พร้อมทั้งสนับสนุนการบริการที่ประทับใจเกินความคาดหวังของลูกค้า เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีอย่างยั่งยืน

ความเสี่ยงด้านกฎหมาย เนื่องจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่นำมาใช้กับรูปแบบการดำเนินชีวิตของทุกคน รวมถึงการประกอบธุรกิจ ทำให้กฎระเบียบของหน่วยงานกำกับดูแลต้องมีความเข้มข้นมากขึ้น เพื่อคุ้มครองผู้บริโภคและกำกับดูแลการพัฒนานวัตกรรม ซึ่งประเด็นนี้สร้างความกังวลให้แก่ธุรกิจที่มีการเข้าถึงข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า เช่น การบังคับใช้กฎหมายให้ความคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลฉบับใหม่ (General Data Protection Regulation: GDPR) หรือ พรบ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Personal Data Protection Act: PDPA) ทำให้บริษัทต้องทบทวนกระบวนการดำเนินงาน เพื่อกำหนดแผนการควบคุมภายใน รวมถึงเตรียมความพร้อมให้คู่ค้าและพนักงานตระหนักถึงกฎระเบียบดังกล่าว

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในตลาด อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจและยอดขายรวมของบริษัท เนื่องจากทุกองค์กรให้ความสำคัญในด้านไอที ทำให้มีการเข้ามาของสินค้าและเกิดตลาดการขายแบบใหม่ รวมถึงธุรกิจที่เป็น Opensource หรือ Startup ซึ่งจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้เพิ่มรายได้จากการเป็นที่ปรึกษาการใช้ระบบ การให้บริการแบบครบวงจร การให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลและอื่นๆ

ความเสี่ยงด้านการพึ่งพิงผู้ผลิตหรือคู่ค้า ซึ่งคู่ค้าสามารถแต่งตั้งตัวแทนเพิ่มเติม หรือเปลี่ยนรูปแบบทางธุรกิจไปขายตรงถึงผู้บริโภค ประกอบกับการที่บริษัทอาจดำเนินงานไม่เป็นไปตามสัญญาหรือจรรยาบรรณทางธุรกิจ

(Code of Conduct) ของผู้ผลิต อาจส่งผลให้เกิดการยกเลิกสัญญา หรือการถูกลดบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่าย ถึงแม้ที่ผ่านมาริชรับได้รับการต่อสัญญาจากผู้ผลิตรายใหญ่อย่างต่อเนื่อง แต่ผลกระทบของความเสี่ยงดังกล่าว อาจทำให้ธุรกิจสูญเสียรายได้ หรือทำให้ธุรกิจหยุดชะงัก (Business Interruption) บริษัทจึงได้กำหนดกลยุทธ์ทั้งในการเพิ่มการพัฒนาสินค้าที่ลิขสิทธิ์เป็นขององค์กร และเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการให้ทันสมัยเป็นไปตามเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอ รวมทั้งบริหารสัดส่วนของยอดขายและผลกำไรจากผลิตภัณฑ์และบริการประเภทต่างๆ ให้เหมาะสมและถ่วงดุลซึ่งกันและกัน

ความเสี่ยงสำคัญที่เกิดจากปัจจัยภายใน

ความเสี่ยงการเปลี่ยนแปลงองค์กรให้ก้าวทันตามยุคดิจิทัล (Digital Transformation) การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยภายนอก โดยเฉพาะความก้าวหน้าของเทคโนโลยีและความต้องการของลูกค้าที่เข้ามาบีบบทบาทกับรูปแบบธุรกิจ ส่งผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมกับทุกองค์กรในปัจจุบัน บริษัทจึงได้จัดทำแผนการเปลี่ยนแปลงองค์กร ทั้งในเรื่องวัฒนธรรมองค์กรที่สอดคล้องกับกระแสโลกาภิวัตน์ รวมบุคลากรทุกยุคให้อยู่ร่วมกันด้วยวิวัฒนาการที่ทันสมัย และให้ทุกคนกล้าแสดงความคิดที่แตกต่างที่สร้างศักยภาพในการดำเนินงานในองค์กร ผ่านกิจกรรมต่างๆ รวมถึงแผนพัฒนากระบวนการดำเนินงานในภายองค์กรให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้เสีย

ความเสี่ยงด้านการจัดการข้อมูลสารสนเทศที่สำคัญ เนื่องจากเทคโนโลยีในปัจจุบันได้เข้ามาบีบบทบาทกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของทุกคน รวมถึงการประกอบธุรกิจ ทำให้กฎระเบียบของหน่วยงานกำกับดูแลต้องมีความเข้มข้นมากขึ้นเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค ซึ่งประเด็นนี้ส่งผลต่อการกำกับดูแลการดำเนินงานในปัจจุบันขององค์กร ที่จะบริหารจัดการภัยคุกคามจากภายนอกและการบริหารจัดการข้อมูลสารสนเทศที่สำคัญภายในองค์กร โดยคำนึงถึงการสร้างความเชื่อมั่นให้ผู้มีส่วนได้เสีย ทางบริษัทจึงดำเนินงานเตรียมความพร้อมและพัฒนากระบวนการดำเนินงานภายในองค์กรให้สอดคล้องกับระบบมาตรฐานสากล

ความเสี่ยงด้านบุคลากร ปัจจุบันความก้าวหน้าของเทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงตามกระแสโลกาภิวัตน์ และการแข่งขันที่สูงขึ้น ส่งผลต่อสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ต้องปรับเปลี่ยนตามให้ทัน ทำให้บุคลากรที่มีอยู่อาจมีทักษะความรู้ หรือความสามารถ ไม่เพียงพอต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว นอกจากนี้พนักงานที่มีความรู้ ทักษะ ความสามารถ เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงานด้านเทคโนโลยีและสารสนเทศ ทำให้การสรรหาและการพัฒนาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และตรงตามความต้องการขององค์กรยากขึ้น อาจส่งผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ บริษัทจึงได้จัดทำแผนการพัฒนาบุคลากรเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ความต้องการของตลาด และธุรกิจการขาย (Skill Development) ตลอดจนสร้างความผูกพันในองค์กรผ่านกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้บุคลากรเกิดความรู้สึกรักและผูกพันในองค์กร

ความเสี่ยงสำคัญที่เกิดขึ้น (Emerging Risk)

ความเสี่ยงเศรษฐกิจและนโยบายภาครัฐ ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีและการเปลี่ยนแปลงตามกระแสโลกาภิวัตน์ ส่งผลต่อนโยบายภาครัฐที่ต้องการผลักดันประเทศไทยและภาคธุรกิจให้เปลี่ยนแปลงก้าวทันตามยุคดิจิทัล ดังจะเห็นที่รัฐบาลผลักดันในเรื่องอุตสาหกรรม 4.0 หรือเรื่อง e-Tax ทำให้ทุกองค์กรตื่นตัวและเตรียมตัวปรับเปลี่ยนตาม แต่เนื่องจากในปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจในประเทศไม่เท่าที่ควร ส่งผลให้บางองค์กรต้องขอชะลอหรือยกเลิกโครงการต่าง ๆ อาจทำให้รายได้ที่คาดการณ์ไว้ไม่ตรงตามเป้าหมาย บริษัทจึงได้จัดปรับเปลี่ยนแผนกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพธุรกิจในปัจจุบัน รวมถึงการควบคุมค่าใช้จ่ายภายในให้ลดลงหรือเป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ณ 31 ธันวาคม 2562 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

4.1.1 ที่ดินและอาคาร

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าตามบัญชี
1. ที่ดิน/อาคาร ที่ตั้ง : 400 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนอง บอน เขตประเวศ กทม. วัตถุประสงค์ : ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารสำนักงาน ใหญ่และให้บริการลูกค้า	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	224.38 104.00
2. ที่ดิน/อาคาร ที่ตั้ง : 98/44 แพลตอว์แลนด์ 2 ซอย 3 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ตำบลไร่ขิง อำเภอ สามพราน จังหวัดนครปฐม วัตถุประสงค์ : ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารของบริษัท เมโทรโพรเฟสชันแนลโปรดักส์ จำกัด	บริษัท เมโทรโพร เฟสชันแนลโปรดักส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษั ทย่อยเป็นเจ้าของ	ธนาคารกสิกรไทย (วงเงินค้ำประกัน 100)	5.71 0.27
3. อาคารชุด ที่ตั้ง : 979/27-31 อาคารเอสเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กทม. วัตถุประสงค์ : ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารสำนักงาน ศูนย์ฝึกอบรม	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	-
4. อาคารชุด ที่ตั้ง : 141/15-18 อาคารสกุลไทยสุรวงศ์ ทาวเวอร์ ชั้น 15-16 ถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก กทม. วัตถุประสงค์ : ให้บริษัทร่วมเช่า	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	-
รวม			334.36

4.1.2 อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน	มูลค่าตามบัญชี
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	79.59
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	ภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	-ไม่มี-	24.72
อื่น ๆ	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	68.93
รวม			172.64

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจเฉพาะในกิจการที่มีการประกอบธุรกิจในลักษณะที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท โดยมุ่งหมายที่จะลงทุนในสัดส่วนที่มากพอให้บริษัทได้เข้าร่วมบริหารจัดการและกำหนดแนวทางของธุรกิจที่สำคัญ เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความมั่นคง มีความสามารถในการแข่งขัน ครอบคลุมตลาด (Market Coverage) และพัฒนาโซลูชันสำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน ทั้งนี้ สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม มีดังนี้

บริษัทย่อย	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละของทุนจดทะเบียน)
1. บริษัท เมโทรคอนเนค จำกัด	99.99
2. บริษัท เมโทรโปรเฟสชั่นแนลโปรดักส์ จำกัด	99.99
3. บริษัท เมโทร อินโฟเทค จำกัด	70.00
4. บริษัท เมโทรอินโฟไดนามิกส์ จำกัด	99.99

บริษัทร่วม	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละของทุนจดทะเบียน)
1. บริษัท เอชไอเอส เอ็มเอสซี จำกัด	49.97
2. เจบีซีซี (ไทยแลนด์) จำกัด	20.00

4.3 ราคาประเมินทรัพย์สิน หากมีการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน หรือมีการตีราคาทรัพย์สินใหม่

- ไม่มี -

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2558 บริษัทได้รับจ้างออกแบบ พัฒนา และติดตั้งโปรแกรมระบบงานสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อสหกรณ์สมาชิก และบริการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ให้แก่ชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด (“ชสอ.”) แบ่งออกเป็น 4 งานย่อย รวมมูลค่าจ้างตามสัญญาเป็นเงินประมาณ 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 บริษัทจึงได้มีหนังสือบอกกล่าวทวงถามและบอกเลิกสัญญาจ้างกับ ชสอ. โดยเรียกให้ ชสอ. ชำระค่างานดังกล่าวข้างต้น พร้อมทั้งให้ส่งมอบหลักประกันสัญญาและการปฏิบัติตามสัญญา มูลค่า 14,290,000 บาท คืนให้แก่บริษัท แต่ปรากฏว่า ชสอ. ไม่ปฏิบัติตามที่บริษัทมีหนังสือบอกกล่าวทวงถามและบอกเลิกสัญญา

ตามที่บริษัทได้เป็นโจทก์ยื่นฟ้องชสอ. เป็นจำเลยต่อศาลจังหวัดนนทบุรี ความแพ่งคดีหมายเลขดำที่ พ.277/2560 ในข้อหาบอกเลิกสัญญา เรียกค่าเสียหาย ทุนทรัพย์ที่เรียกร้อง เป็นเงิน 204,409,552 บาท และ ชสอ.ได้ยื่นฟ้องบริษัทเป็นจำเลยต่อศาลจังหวัดนนทบุรี ความแพ่ง คดีหมายเลขดำที่ พ.2295/2560 ข้อหาผิดสัญญาว่าจ้างทำของ เรียกค่าเสียหาย ทุนทรัพย์ที่เรียกร้อง เป็นเงิน 312,389,794.45 บาท ซึ่งศาลมีคำสั่งให้รวมการพิจารณาคดีทั้งสองสำนวนไปในคราวเดียวกัน โดยคดีดังกล่าวได้ทำการสืบพยานโจทก์และพยานจำเลยเสร็จสิ้นแล้ว

เมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2562 ศาลจังหวัดนนทบุรีมีคำพิพากษาให้ ชสอ. ชำระเงิน 97,457,299.60 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีของเงินต้นดังกล่าว นับแต่วันฟ้อง (14 กุมภาพันธ์ 2560) จนกว่าจะชำระเสร็จ ให้จำเลยคืนตัวสัญญาใช้เงิน และหัวโทรศัพท์ IP Phone แก่โจทก์ หากคืนไม่ได้ให้ใช้ค่าตัวคืนเป็นเงิน 14,290,000 บาท และค่า IP phone จำนวน 186,784 บาท ให้จำเลยใช้ค่าฤชาธรรมเนียมโดยกำหนดค่าทนาย 100,000 บาท และค่าดำเนินคดีทั้งสองสำนวนรวม 50,000 บาท”

ชสอ.ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษา และบริษัทฯได้ยื่นคำแก้อุทธรณ์แล้ว ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

รายละเอียดของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบุคคลอ้างอิง

บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชัน จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่

ชื่อบริษัท	บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชัน 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 กทม.10250
โทรศัพท์	02-089-4000
Web Site	http://www.metrosystems.co.th

สาขา

บางกอกแอดวานซ์เลิร์นนิ่ง	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

เอ็นวีซีเอ็นนิ่ง เซ็นเตอร์	888/15-17 อาคารมหาทูนพลาซ่า ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
วัตถุประสงค์	ศูนย์ฝึกอบรมและสาธิตซอฟต์แวร์ IBM
โทรศัพท์	02-089-4135
โทรสาร	02-253-0563
Web Site	http://www.metrosystems.co.th

สกูลไทยสุรวงศ์ทาวเวอร์	141 ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
วัตถุประสงค์	อาคารสำนักงาน
โทรศัพท์	02-233-5456
Website	http://www.metrosystems.co.th



บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	บริษัท เมโทรโปรเฟสชันแนลโปรดักส์ จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	เป็นผู้จัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์/ ให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์แบบครบวงจร ตลอดจนการให้เข้าใช้
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	50,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	500,000 หุ้น
ราคาพาร์	100 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	98/44 แฟลตอรั๊แลนด์ 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 เมโทรอินโฟเทค 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 เจบีซีซี (ไทยแลนด์) จำกัด
กลุ่มอุตสาหกรรม / หมวดธุรกิจ	เทคโนโลยี / เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สารสนเทศสำหรับลูกค้าญี่ปุ่น
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	10,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	10,000 หุ้น
ราคาพาร์	1,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	591 อาคารสมัชชชวานิช 2 ชั้น 21 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กทม.
โทรศัพท์	02-662-2218
โทรสาร	02-662-2219
Web Site	-



บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทร. 02-009-9000	
ผู้สอบบัญชี	นางวิลาสินี กฤษณามระ นายชวลา เทียนประเสริฐกิจ ดร.สุวัจชัย เมฆะอำนายชัย นายวัลลภ วิไลวรวิทย์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7098 และ/หรือ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4301 และ/หรือ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6638 และ/หรือ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6797 และ/หรือ
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท ดีลอยท์ ทูซ โรมัทส์ ไซยยศ สอบบัญชี จำกัด อาคารเอไอเอ สาทรร ทาวเวอร์ ชั้น 23 - 27 เลขที่ 11/1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : 02-034-0000 โทรสาร : 02-034-0100 อีเมล : wkrishnamra@deloitte.com	
ที่ปรึกษาทางการเงิน	- ไม่มี -	
ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการ ภายใต้สัญญาการจัดการ	- ไม่มี -	