

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ประวัติและความเป็นมา

บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นเมื่อต้นปี 2540 โดยการร่วมทุนระหว่างบริษัท โมเดอร์นฟาร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของ บริษัท โมเดอร์นฟาร์มกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กับกลุ่มผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในสาขาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนาและวางระบบคอมพิวเตอร์ และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ สำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าวิสาหกิจ (Enterprise) ขนาดใหญ่ที่เป็นผู้นำในแต่ละอุตสาหกรรม ปัจจุบันบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท โมเดอร์นฟาร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด ในสัดส่วน 100%

ในช่วงการก่อตั้งบริษัทกลุ่มผู้บริหารได้เล็งเห็นว่าการประกอบธุรกิจในลักษณะการซื้อมาขายไปนั้นมีแนวโน้มที่จะมีจำนวนคู่แข่งค่อนข้างมาก อันจะนำมาซึ่งการแข่งขันด้านราคาและอาจทำให้บริษัทไม่สามารถเพิ่มยอดขายโดยรักษาอัตราส่วนกำไรไว้ได้ นอกจากนี้ในการประกอบธุรกิจลักษณะดังกล่าว ผู้ประกอบการจะต้องมีการเก็บรักษาสินค้าคงคลังทำให้ต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอ ทั้งยังมีความเสี่ยงจากการที่สินค้าล้าสมัยอันจะทำให้ราคาขายลดลง ผู้บริหารจึงได้เริ่มกำหนดรูปแบบการดำเนินธุรกิจของบริษัทในลักษณะการให้บริการคำปรึกษา พัฒนาและวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ กล่าวคือบริษัทจะมุ่งเน้นการขายบริการเป็นสำคัญซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา และสามารถคงรักษาไว้ซึ่งอัตราส่วนกำไรที่เหมาะสมได้ อีกทั้งยังเป็นการลดการพึ่งพาผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ ด้วย

โดยบริษัทเริ่มมุ่งเน้นให้บริการกับลูกค้าในกลุ่มธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมเป็นกลุ่มแรก เนื่องจากเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีงบประมาณในการลงทุนและใช้จ่ายในด้านคอมพิวเตอร์เทคโนโลยีสารสนเทศค่อนข้างสูง และอาศัยเทคโนโลยีรวมถึงนวัตกรรมที่ใหม่ ล้ำหน้า และเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาในการสร้างศักยภาพการแข่งขัน ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการได้มากหากสามารถเรียนรู้และนำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ แก่ลูกค้าได้ก่อนคู่แข่ง นอกจากนี้ประสบการณ์และผลงานที่บริษัทได้รับจากการให้บริการแก่ลูกค้าในกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม ยังช่วยส่งเสริมให้บริษัทสามารถขยายกลุ่มลูกค้าไปยังกลุ่มธุรกิจอื่นๆ ได้แก่ กลุ่มสถาบันการเงิน หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ พลังงาน อุตสาหกรรมการผลิต และอื่นๆ

ในปี 2554 บริษัทฯ ได้ควบรวมกิจการกับ 3 บริษัทผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้แก่ กลุ่มบริษัท ซอฟต์แวร์ บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด และบริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ภายใต้ชื่อกลุ่มบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี หรือ MFEC GROUP และในปี 2555 ได้ร่วมลงทุนในบริษัท อังสตรอมโซลูชั่น จำกัด ซึ่งความแข็งแกร่งของ MFEC GROUP ทำให้การทำงานของบริษัทมีประสิทธิภาพมากขึ้น สามารถขยายการรองรับงานได้อย่างกว้างขวางรวมถึงมีความพร้อมในการรับมือกับการแข่งขันได้อย่างคล่องตัว

1.1 วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

มุ่งเน้นการเป็นหุ้นส่วน และพันธมิตรกับลูกค้า โดยการนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศไปใช้ในการเสริมสร้างกลยุทธ์ธุรกิจและองค์กรนั้นๆ ให้มีความสามารถในการแข่งขัน และประสบความสำเร็จได้ในยุคไร้พรมแดน

กลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทที่มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำระดับประเทศและภูมิภาคในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการที่ปรึกษา และพัฒนาระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของไทยอย่างครบวงจร ซึ่งเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง ประกอบกับเทคโนโลยีสารสนเทศที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ดังนั้นบริษัทจึงได้มีการควบรวมกิจการในนาม MFEC GROUP เมื่อปี 2554 เป็นการเตรียมความพร้อม เพื่อเสริมความแข็งแกร่งของกลุ่มบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) รองรับการเปิดประชาคมอาเซียน (ASEAN Economic Community) ในปี 2558 ซึ่งจะทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน เงินทุน และแรงงานที่มีฝีมือได้อย่างเสรีในกลุ่มอาเซียน ทำให้ภาพการแข่งขันทางธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป ทั้งการควบรวมเป็นการนำจุดแข็งของแต่ละบริษัทมารวมกัน เพื่อความแข็งแกร่งและความสามารถในการแข่งขัน มีการถ่ายโอนองค์ความรู้ (Knowledge) และบุคลากรระหว่างกัน ช่วยลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต (Productivity) อาทิ การลงทุนเทคโนโลยีที่ซ้ำซ้อน จากสายผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีที่ครบวงจร ด้วยความหลากหลายและความเชี่ยวชาญของบุคลากร (Domain Expertise) จากปัจจุบันที่มีถึง 1,500 คน ในจำนวนนี้ร้อยละ 80 เป็นวิศวกรด้านซอฟต์แวร์ (Software Engineers) รวมถึงกลุ่มผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาร่วมวางแผนแก้ไขปัญหา ทำให้มีความแข็งแกร่งเพียงพอทั้งด้านขนาดและคุณภาพ เพื่อแข่งขันกับคู่แข่งได้ โดยเฉพาะจากต่างชาติในตลาดภูมิภาค

การดำเนินงานของ MFEC GROUP จะมุ่งเน้นที่จุดแข็งแต่ละบริษัทในด้านเทคโนโลยี เพื่อพัฒนาเป็นโซลูชัน โดยพิจารณาสินค้าและบริการในเครื่องก่อนเป็นลำดับแรกในการขยายตลาด โดยบริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด หรือ BAC จะเน้นการให้บริการโซลูชันด้านไอที (IT Services) ในเทคโนโลยีที่เป็น Cognos Business Intelligence Software มีลูกค้าหลักเป็นกลุ่มภาครัฐ องค์กรขนาดใหญ่ ขณะที่บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ Motif จะเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ (Products and Services) ที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของตนออกสู่ตลาด รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ อาทิ Bad Debt Management และ Loan Origination System เป็นต้น มีลูกค้าเป็นกลุ่มภาครัฐ และสถาบันการเงิน

กลุ่มซอฟต์แวร์ (Soft Square GROUP) จะเน้นการพัฒนาบุคลากรเข้ามาเสริมในกลุ่มบริษัทฯ ตั้งเป้าผลิตบุคลากร 5,000 คนในระยะเวลา 5 ปี จากไอทีเซอวิสทั้งประเทศที่มีอยู่ 5-6 หมื่นคนในปัจจุบัน ในโครงการสหกิจศึกษาร่วมกับมหาวิทยาลัยชั้นนำทั่วประเทศมากกว่า 20 แห่ง เช่น มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง และมหาวิทยาลัยขอนแก่น เป็นต้น คาดว่าจะคัดกรองเข้ากลุ่มบริษัทได้ 1-2 พันคน หรือ 300-400 คนต่อปีโดยเฉลี่ยขณะเดียวกันก็จะเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่เป็นจุดแข็งเดิมด้วย อาทิ ระบบบริหารทรัพยากรองค์กรโดยรวม (Enterprise Resource Planning: ERP) โดยบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นลูกค้าในกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม การเงิน การธนาคาร ภาครัฐราชการ รัฐวิสาหกิจ และพลังงาน ในการให้คำปรึกษาแก่ลูกค้า (Industry Solution) จะเข้าไปช่วยสนับสนุนด้านการตลาด

ส่วนผสมเมื่อมารวมกันจะทำให้ MFEC GROUP กลายเป็นสถาบันที่แข็งแกร่งครอบคลุมตลาดทั่วประเทศ ซึ่งปัจจุบันมีสำนักงานหลายแห่งที่ต่างจังหวัด อาทิ จังหวัดเชียงราย ขอนแก่น แม่ฮ่องสอน เชียงใหม่ และชลบุรี เป็นต้น มีทีมให้บริการ (Services) ที่เข้มแข็ง ตั้งแต่ Hardware Services, Software Services และ Architecture Services ทำให้ลูกค้าได้รับประโยชน์จากการให้บริการ (Services) ที่ดีขึ้น มีความพร้อมที่จะให้บริการทั้งในและต่างประเทศมากกว่าคู่แข่งอื่นในตลาด ด้วยศักยภาพที่เพิ่มขึ้นทำให้บริษัทฯ สามารถรับงานขนาดใหญ่ได้ถึง 500-1,000 ล้านบาทในระดับภูมิภาค จากเดิมหากเป็นบริษัทเดียวจะรับงานได้เพียงแค่หลัก 100 ล้านบาท ส่วนโครงการขนาดเล็กถึงกลางจะให้บริษัท

ในเครือเป็นผู้ดำเนินการแทน เช่น บริษัท โมเดอร์นฟาร์ม อินทีเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด (MIS) รวมถึงการพัฒนาบุคลากรให้สามารถสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ของตนออกสู่ตลาด (Intellectual Property Commercialization) เพื่อความได้เปรียบคู่แข่งขัน รวมทั้งกลุ่มผู้บริหารคนรุ่นใหม่ โดยในปี 2556 MFEC GROUP วางแผนที่จะพัฒนาโซลูชันใหม่ (Solution and Services) ออกสู่ตลาดมากขึ้นเพื่อขยายฐานรายได้ที่เพิ่มขึ้น

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญของ MFEC GROUP ในปี 2556 มีดังนี้

1. Focus on Specific Business Model

ทั้งนี้ MFEC GROUP ได้ให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการปรับตัวที่รวดเร็วสอดคล้องกับสภาวะการณ์ โดยวางแผนปรับโครงสร้างองค์กรภายใน (Restructure Plan) ในช่วงระยะเวลา 3 ปี (2555-2557) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงาน โดยแบ่งโครงสร้างเป็น 3 ธุรกิจหลักภายใต้ MFEC GROUP ได้แก่

1.1 Consulting & Professional Services Group เป็นกลุ่มธุรกิจให้คำปรึกษาและบริการ สำหรับภาคธุรกิจโทรคมนาคม และภาคการเงินการธนาคาร โดยคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถจากบริษัทในเครือ และการร่วมทุนกับพันธมิตรจากต่างชาติ เพื่อเป็นบริษัทให้คำปรึกษาระดับแนวหน้าของเมืองไทย และก้าวสู่การให้คำปรึกษาและบริการในระดับอาเซียน

1.2 System Integration Services Group เป็นกลุ่มที่ให้บริการออกแบบ จัดทำ พัฒนา และติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายสารสนเทศ เช่น ระบบจัดเก็บข้อมูล ระบบเชื่อมต่อเครือข่ายภายในและภายนอกองค์กร และระบบซอฟต์แวร์บริหารจัดการและสารสนเทศ เป็นต้น

1.3 Software Development Services Group เป็นกลุ่มที่มุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์และนวัตกรรมต่างๆ ที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาและการพัฒนาบุคลากรเข้ามาเสริมในกลุ่มบริษัทในโครงการสหกิจศึกษาร่วมกับมหาวิทยาลัยชั้นนำทั่วประเทศกว่า 20 แห่ง โดยเฉพาะที่ภาคเหนือและภาคอีสาน เช่น มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง จังหวัดเชียงราย เชียงใหม่ และขอนแก่น เป็นต้น โดยวางแผนจะพัฒนาบุคลากรด้านไอทีคุณภาพเข้าสู่ตลาดมากถึง 5,000 คน ในช่วงระยะเวลา 5 ปี

2. Go to Market Strategy

วางแผนการตลาดให้พร้อม โดยแยกสินค้าบริการที่มีอยู่แล้ว ทั้งของ MFEC GROUP, Supplier และสินค้าที่จะทำขึ้นใหม่ ให้มีแผนปฏิบัติโดยละเอียดขึ้นเป็นเฉพาะเรื่อง

3. Customer Focus โดยมีกลยุทธ์ย่อย ๆ ดังนี้

3.1 **Customer Database and Intelligence:** โดยการรวบรวมข้อมูลลูกค้าจากทุกบริษัทในกลุ่ม มาสร้างฐานข้อมูลกลาง วิเคราะห์ความต้องการและหาโอกาสในการสร้างความยอมรับ สินค้าและบริการของ MFEC GROUP

3.2 **Customer Relationship Management:** จัดทำและปรับปรุง Framework ที่ครอบคลุม The whole value chain ตั้งแต่ Market-Sales-Services-Support-Logistic โดยกำหนดจุดวัดผล สำนวณความพึงพอใจและรายงานให้ผู้บริหารรับทราบ

3.3 **Prospect Lead Generation:** มุ่งเน้นทำกิจกรรมการตลาดร่วมกันของ MFEC GROUP ทั้งให้เกิดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน คุ่มค่างบประมาณ

3.4 **New Market Development:** มุ่งเน้นหาตลาดใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ พร้อมทั้งคิดค้นสินค้าและบริการใหม่ เช่น มีการพัฒนา Cloud Services Solution ซึ่งถือเป็นหนึ่งในกระแสหลักของเทคโนโลยีในยุคปัจจุบัน

และอนาคต และเป็นหนึ่งในการลงทุนธุรกิจใหม่ของบริษัท ให้เห็นผลเป็นรูปธรรมในช่วงระยะเวลา 3 ปี (2555-2557) ในลักษณะของ Cloud Management Service Group (CMSG) เป็นการลงทุนทรัพย์สินทางปัญญาในตลาดใหม่ขึ้นมา ในรูปแบบของ MCloud Holding ภายใต้ MFEC GROUP โดยที่บริษัทมีนโยบายการลงทุน (Reinvest) เพื่อสร้างแหล่งธุรกิจหรือเทคโนโลยีใหม่ที่ล้ำหน้าในทุกปี เนื่องจากมองเห็นโอกาสด้านการตลาด ซึ่งเป็นรูปแบบการให้บริการ (Services) ที่มีมาร์จินสูงถึง 40-50% โดยได้ดำเนินการจัดตั้งทีมงาน รวบรวมความรู้และทักษะ (Know-how) ประสบการณ์ แอปพลิเคชัน และผลิตภัณฑ์ที่มี ทั้งการให้บริการระบบคลาวด์ภาครัฐ (Government Cloud Services), ระบบคลาวด์เชิงพาณิชย์ (Commercial Cloud Services) ระบบคลาวด์ผู้บริโภค (Consumer Cloud Services) ระบบคลาวด์ภาคการศึกษา (Education Cloud) ระบบคลาวด์ภาคการเงินและระบบความปลอดภัย (Finance & Security Cloud) และอื่นๆ ซึ่งประกอบด้วยบริษัทย่อยหลายบริษัท เพื่อความสะดวกและคล่องตัวในการบริหาร โดยเริ่มวางแผนตั้งแต่ปี 2554 ปัจจุบันมีความพร้อมที่จะเข้าสู่ตลาด ไม่เฉพาะแค่ระบบโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) เช่น Server, Storage, Network และ Security แต่รวมถึงการพัฒนาแอปพลิเคชัน เพื่อให้บริการแบบครบวงจร ซึ่งมีมูลค่าเพิ่ม (Value-Added) ที่สูงกว่า

การสร้างธุรกิจใหม่เพื่อพัฒนาองค์กรให้เจริญรุดหน้าอย่างยั่งยืน จำเป็นต้องอาศัยการมีส่วนร่วมของพนักงานที่มีแนวความคิดสร้างสรรค์ บริษัทจึงได้ริเริ่มโครงการ “MFEC GROUP Innovative Idea” ขึ้น เพื่อสร้างโอกาสและเวทีให้กับนักคิด นักสร้างสรรค์ ที่มีต้นกล้าทางความคิดก่อให้เกิดนวัตกรรมทางธุรกิจใหม่ๆ เนื่องจากมองว่าธุรกิจไอทีมีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างเร็ว ดังนั้น ในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า บริษัทจะสร้างบุคลากรจากภายใน ค้นหาผู้บริหารคนรุ่นใหม่ขึ้นมา เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เพราะเชื่อว่าธุรกิจไอทีต่อจากนี้ไปจะขับเคลื่อนโดยคนรุ่นใหม่ ไม่ใช่แค่ทุนอย่างเดียว แต่แข่งขันกันด้วยความเร็ว ยืดหยุ่น และนวัตกรรม จึงต้องการบุคลากรที่มีความรู้ ประสบการณ์ และไอเดียทางธุรกิจ โดยเปิดโอกาสให้พนักงานได้สร้างสรรค์งานใหม่ๆ ขึ้นมา ซึ่งบริษัทพร้อมที่จะเข้าร่วมลงทุน เพื่อเสริมศักยภาพการแข่งขันสู่ความเป็นผู้นำในประเทศและระดับภูมิภาคต่อไป

จากความแข็งแกร่งของ MFEC GROUP ทำให้การดำเนินงานของบริษัทมีประสิทธิภาพมากขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา ทั้งในด้านของการรับงานได้อย่างกว้างขวาง การพัฒนาระบบการดำเนินธุรกิจได้ดียิ่งขึ้น รวมถึงความพร้อมในการรับมือการแข่งขันได้อย่างคล่องตัว ดังนั้น ภาพรวมของ MFEC GROUP ในอีก 3 ปีข้างหน้าจึงวางเป้าหมายสำคัญเพื่อสร้างความแข็งแกร่ง มีธุรกิจไอทีที่เซอร์วิสอย่างครบวงจร และวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญที่เพียงพอต่อความต้องการขยายธุรกิจ โดยเฉพาะความพร้อมการลงทุนในต่างประเทศเมื่อเปิดเสรีอาเซียนอย่างเต็มรูปแบบ เป็นองค์กรไอทีอันดับต้นๆ ที่ต่างชาติสนใจจะเข้าร่วมลงทุนด้วย

สำหรับแผนการลงทุนของบริษัทจะแบ่งออกเป็นส่วนๆ คือการลงทุนเอง สร้างคน การซื้อกิจการหรือร่วมลงทุนกับบริษัทพันธมิตรทั้งในไทยและต่างประเทศในรูปแบบของ Alliance Model หรือ Partnership Model อาทิ ผู้ให้บริการด้าน Cloud Services, Internet Service Provider, Data Center Provider (ISPs) ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ 3G และสื่อสารโทรคมนาคม เป็นต้น หรือบริษัทผู้พัฒนาด้านซอฟต์แวร์ในภูมิภาค โดยพันธมิตรต่างประเทศจะประกอบด้วย อาทิ ญี่ปุ่น จีน และสิงคโปร์ เพื่อเป้าหมายสู่การเป็นผู้นำตลาดในภูมิภาค (Regional IT Provider) โดยให้ความสำคัญกับการปรับปรุงความสามารถในการผลิต ประสิทธิภาพเชิงธุรกิจ ทั้งในด้านการบริหารต้นทุน ทรัพยากรบุคคล และทรัพย์สินทางปัญญา

โดยอนาคตบริษัทได้วางตำแหน่งการตลาด (Positioning) เป็นผู้นำให้บริการด้าน Cloud Services ในอีก 2-3 ปีข้างหน้า ซึ่งถือเป็นการลงทุนในธุรกิจใหม่ สำหรับตลาดองค์กรแบบแพลตฟอร์ม สู่รายได้รูปแบบใหม่ในลักษณะซอฟต์แวร์บริการ (Software as a Service : SaaS) การแบ่งปันรายได้เมื่อดำเนินการ (Revenue Sharing) ที่มีรายได้จากค่าบริการสั่งซื้อสินค้าและบริการ (Charging Subscription Fees) และ Online Service Delivery ที่จะช่วยขยายขอบเขตรายได้จากการให้บริการ (Service Revenue) สู่ตลาดต่างประเทศด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่า

นอกจากนี้แล้วบริษัทยังได้วางแผนเป้าหมายเพื่อเพิ่มรายได้จากธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนาและบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ ให้มีรายได้มากกว่าฮาร์ดแวร์ ในส่วนของธุรกิจพัฒนาและวางระบบ (Systems Integration) ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น (Gross Profit Margin) พร้อมกันนี้ยังวางแผนเป้าหมายเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring Income) ให้สูงกว่า 30% ในปี 2557 เช่น การแก้ปัญหาซอฟต์แวร์ให้องค์กร การบำรุงรักษา (Maintenance Services) และบริการไอทีเอาท์ซอร์ส (Outsourcing Services) เพื่อการเติบโตระยะยาวในด้านของกำไรสุทธิ 15% ต่อปี (Profit Growth) ในอีก 5 ปีข้างหน้า (2556-2560)

เป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

จากผลการดำเนินงานในปี 2556 บริษัทมีเป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. การวางระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Infrastructure) ภายในองค์กร

ในปี 2556 บริษัทยังคงดำเนินการปรับปรุงประสิทธิภาพระบบงานภายในทั้งในด้านบุคลากรและเทคโนโลยีต่าง ๆ มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งก็เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services) ของบริษัทออกสู่ตลาดมากขึ้น ในลักษณะแพคเกจ (Package Services) อาทิ ระบบบริหารทรัพยากรองค์กรโดยรวม (Enterprise Resource Planning: ERP) โดยมีการส่งบุคลากรเข้ารับการฝึกอบรมในต่างประเทศ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับการดำเนินงานภายในองค์กร รวมทั้งประโยชน์ด้านการตลาด และระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management : CRM) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพระบบงานภายใน ในการสนับสนุนการดำเนินงาน และความเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้าและพนักงานภายใน ในด้านการสื่อสารและประสานงานภายใน การแลกเปลี่ยนข้อมูล การจัดทำระบบคลังข้อมูลและฐานความรู้ภายในองค์กร เพื่อรองรับการขยายงานและการเติบโตทางธุรกิจในอนาคต โดยมีการจัดทำระบบซอฟต์แวร์เพื่อควบคุมการบริหารโครงการ (Project Management Office) เพื่อให้การทำงานต่าง ๆ เป็นระบบ (System) และมีประสิทธิภาพมากขึ้น และระบบ Web Portal เพื่อช่วยพัฒนาองค์ความรู้ (Knowledge Management) และกระบวนการสื่อสารภายในองค์กร รวมทั้งระบบซอฟต์แวร์การบริหารจัดการแผนการลงทุน (Portfolio Manager) เพื่อช่วยวางแผนการจัดการภาพรวมการลงทุนขององค์กร

นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาระบบการบริหารจัดการซอฟต์แวร์ (Software Configuration Management) ระบบซอฟต์แวร์เพื่อสร้างความพึงพอใจจากบริการหลังการขาย (Helpdesk and CRM : BMC Remedy) และการรวมระบบคอมพิวเตอร์เครื่องแม่ข่าย (Consolidate Server) ภายในเข้าด้วยกัน รวมทั้งการสร้างดัชนีชี้วัดผลสำเร็จ (Key Performance Indicators : KPI) สำหรับพนักงาน เพื่อเป็นเครื่องมือในการชี้วัดผลการดำเนินงาน การบริหารงาน และควบคุมโครงการ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการทำงาน ซึ่งจะส่งผลดีในด้านการวางแผนพัฒนาบุคลากร และพัฒนาแหล่งทรัพยากรต่างๆ (Resources) เพื่อการพัฒนางานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ตลอดจนระบบการบริหารผลการปฏิบัติงาน (Performance Management) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (MIS: Management Information System) เพื่อปรับปรุงและพัฒนาผลการปฏิบัติงานขององค์กร เห็นได้จากบริษัทได้ผ่านการรับรองคุณสมบัติด้านระบบ Capability Maturity Model Integration (“CMMI”) จากสถาบัน Software Engineering Institute (SEI) ประเทศสหรัฐอเมริกา ในระดับ Level 3 ในปี 2551 โดยตั้งเป้าหมายที่จะผ่านการรับรองในระดับ MATURITY LEVEL 5 ซึ่งเป็นระดับสูงสุด เพื่อก้าวสู่การเป็นบริษัทไอทีชั้นนำของโลกต่อไป ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในด้านการปรับปรุงระบบมาตรฐานวิธีการทำงาน เพื่อการพัฒนางานด้านซอฟต์แวร์ให้มีคุณภาพมากขึ้น

ตลอดถึงการพัฒนาระบบ Cloud Computing ของผู้ใช้งานผ่านระบบอินเทอร์เน็ต เพื่อความง่ายต่อการใช้งาน และจัดสรรทรัพยากรแก่ผู้ใช้งาน MFECL Voice and Unified Communications (UC) System เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพการสื่อสาร การบริหารจัดการภายใน และค่าใช้จ่ายในองค์กร และ Cisco TelePresence ห้องประชุมทางไกลเสมือนจริงให้กับพนักงาน ที่ให้ประสบการณ์ร่วมกับผู้ประชุมที่อยู่คนละพื้นที่ เสมือนหนึ่งประชุมห้องเดียวกัน ไม่ต้องเสียเวลาและค่าเดินทาง ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน รวมถึงระบบ Cisco DMP (Digital Media Player) ซึ่งเป็นการใช้สื่อดิจิทัล อาทิ สื่อ

ประชาสัมพันธ์ทางจอภาพรูปแบบใหม่ Cisco Enterprise TV และแอปพลิเคชันวิดีโอบนเดสก์ท็อป เพื่อเพิ่มยอดขาย สร้างประสบการณ์ลูกค้าที่ดีขึ้น และส่งเสริมการเรียนรู้ นอกจากนี้ ยังมีการปรับปรุงระบบ ISP Internet และ Link ที่เชื่อมโยงระหว่างอาคารสำนักงานของบริษัท เพื่อรองรับโอกาสทางธุรกิจและการสื่อสารที่เร็วขึ้น และระบบ Secure ERP System เพื่อป้องกันการเข้าถึงข้อมูลของระบบ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นเป็น Double Single Sign On

2. ขยายฐานลูกค้าครอบคลุมธุรกิจทุกกลุ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การขยายฐานกลุ่มลูกค้ายังคงเป็นนโยบายหลักที่บริษัทให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่องทั้งในแนวกว้างและเชิงลึก เพื่อครอบคลุมลูกค้ากลุ่มต่างๆ ที่เป็นวิสาหกิจขนาดใหญ่ในระดับชั้นนำของทุกอุตสาหกรรม ทั้งในด้านการรักษาฐานลูกค้าเดิมและเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ เพื่อบรรลุเป้าหมายการตลาด ซึ่งในสภาวะตลาดที่มีการแข่งขันสูงในขณะนี้ ธุรกิจต่างๆ มีแนวโน้มความต้องการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพิ่มมากขึ้น ซึ่งมีส่วนสำคัญต่อการเติบโตขององค์กร เนื่องจากเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนธุรกิจ ทั้งในด้านการลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต สร้างโอกาสทางธุรกิจ เพื่อการเติบโต เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขัน ท่ามกลางภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในยุคภูมิภาคอาเซียน (Regionalization) ที่มีแนวโน้มรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจกันมากขึ้น โดยเฉพาะการก่อตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปี 2558 นี้ ทำให้หลายธุรกิจต้องเร่งปรับตัว เพื่อรองรับการแข่งขัน โดยเฉพาะกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทที่ยังคงมีแนวโน้มความต้องการระบบไอทีที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ภายหลังการเปิดประมูลใบอนุญาต 3G ในปี 2555 รวมถึงการนำเทคโนโลยี 4G LTE เข้ามาใช้งานอย่างเป็นทางการในประเทศไทยเมื่อต้นปี 2556 ที่ผ่านมา ถือเป็นการเปิดโอกาสในการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีใหม่ ซึ่งคาดว่าจะมีเม็ดเงินลงทุนด้านไอทีที่เพิ่มมากขึ้นตามทิศทางการเติบโตของอุตสาหกรรม อาทิ การสร้างระบบเครือข่าย (Network) แอปพลิเคชัน และเนื้อหา (Content) ใหม่ต่างๆ

นอกจากนี้ในกลุ่มการเงินการธนาคารเป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่มีความต้องการระบบไอทีสูงขึ้นเช่นเดียวกัน ซึ่งมีส่วนสำคัญต่อการเติบโตขององค์กร และประสิทธิภาพเชิงกลยุทธ์ เห็นได้จากในช่วงปีที่ผ่านมาธุรกิจดังกล่าวได้มีการลงทุนพัฒนาระบบไอทีมากขึ้นจากสภาพการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน อาทิ ระบบ Core Banking System (CBS) ระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ตลอดจนเพื่อรองรับกฎระเบียบต่างๆ อาทิ Basel II ของธนาคารแห่งประเทศไทย วิธีการบัญชีแบบใหม่ IAS 39 และแนวโน้มการพัฒนาตลาดเงินและตลาดทุน ภายหลังการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558 ซึ่งจะทำให้มีการเปิดเสรีต่างๆ มากขึ้น อาทิ การเปิดเสรีด้านโบรกเกอร์ และ Asian Linkage ทำให้งบลงทุนด้านไอที (IT Spending) มีแนวโน้มการเติบโตเพิ่มมากขึ้น

รวมถึงกลุ่มภาครัฐราชการ รัฐวิสาหกิจ และพลังงาน ที่คาดว่าจะมีเม็ดเงินลงทุนด้านไอทีจำนวนมากจากโครงการต่างๆ ของรัฐบาลที่มีนโยบายสนับสนุนด้านไอที อาทิ โครงการ SMART THAILAND 2020 โครงการบริหารจัดการนโยบายบรรดแบนด์แห่งชาติ โครงการบูรณาการโครงสร้างพื้นฐานด้านข้อมูลรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (Common Government Network Infrastructure) โครงการ Wi-Fi ในที่สาธารณะ โครงการศูนย์ประสานการรักษาความมั่นคงระบบคอมพิวเตอร์ประเทศไทย (Thai CERT) โครงการพัฒนาระบบโครงข่ายไร้สาย (Wi-Fi Network) เพื่อสนับสนุนการสอนโดยใช้คอมพิวเตอร์พกพา (แท็บเล็ต) และโครงการพัฒนาระบบให้บริการคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) และระบบจัดการคอมพิวเตอร์พกพา (แท็บเล็ต) เป็นต้น

โดยบริษัทมุ่งเน้นการออกแบบโซลูชันที่สอดคล้องความต้องการของลูกค้า เพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า (Return on Investment) ด้วยคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย การให้บริการและประสิทธิภาพการส่งมอบโครงการที่ดี บุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญระดับสากล และความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้มีการเตรียมความพร้อมด้านต่างๆ อาทิ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ บุคลากร และองค์ความรู้ (Knowledge) ในการขยาย

ทีมงานให้รองรับกับกลยุทธ์และแผนงานด้านการตลาด เพื่อเสริมศักยภาพและความสามารถในการทำกำไรที่สูงขึ้น (Profit Margin) โดยบริษัทจะเข้าร่วมประมูลงานในส่วนที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ และความสามารถในการทำกำไรที่ดี

ทั้งนี้จากการควบรวมกิจการกับ 3 บริษัทพันธมิตร ได้แก่ บริษัท ซอฟต์แวร์ กรุ๊ป, บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด และบริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ในนาม MFEC GROUP ซึ่งเป็นการนำบริษัท ที่โดดเด่นและเป็นผู้นำทางด้าน Software และ IT Services ขึ้นมาของประเทศในแต่ละตลาดมารวมไว้ด้วยกัน นอกเหนือจากการเติบโตแบบก้าวกระโดดแล้ว จะส่งผลดีให้ MFEC GROUP เป็นองค์กรที่แข็งแกร่งเป็นผู้นำที่โดดเด่นในอุตสาหกรรม Software และ IT Services ของประเทศอย่างชัดเจน ขณะเดียวกันยังเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไอทีไทยให้แข่งขันได้กับผู้ประกอบการอื่นๆ ในตลาดโลกได้เป็นอย่างดี และจะส่งเสริมแผนการก้าวสู่ตลาดในระดับภูมิภาคและตลาดโลกได้รวดเร็วยิ่งขึ้น โดยเอ็ม เอฟ อี ซี จะใช้ความแข็งแกร่งด้านการตลาด ที่มีทีมบุคลากรด้านการตลาดและการให้บริการที่มีคุณภาพ เข้ามาสนับสนุนด้านการขยายตลาด

3. ขยายขนาดธุรกิจบริการให้คำปรึกษา และพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Professional Services) มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การควบรวมกิจการกับ 3 บริษัทผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศระดับแนวหน้าของประเทศไทยคือ บริษัท ซอฟต์แวร์ กรุ๊ป บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด และบริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) เมื่อปี 2554 เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับองค์กร รองรับโอกาสทางธุรกิจที่จะเข้ามาในอนาคตอันใกล้ ตามทิศทางการขยายตัวของธุรกิจการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจภูมิภาค (Regionalization) ที่ภูมิภาคนี้ได้มีการขับเคลื่อนแล้ว โดยจะมีการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community) ในปี 2558 นี้ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงในระดับโครงสร้างอุตสาหกรรมไอทีทั่วโลกที่เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ต้องมีการเปลี่ยนกลยุทธ์ครั้งใหญ่ โดย MFEC GROUP มุ่งปรับปรุง และพัฒนาองค์กรให้เป็นสถาบันที่แข็งแกร่งมีขนาดและศักยภาพที่จะเป็นผู้นำที่โดดเด่นในอุตสาหกรรม Software และ IT Services ของประเทศ นำไปสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน เป็นที่ยอมรับนับถือจากสาธารณะและนักลงทุน

บริษัท ซอฟต์แวร์ กรุ๊ป เป็นผู้ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการจัดหาและติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ และเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานให้กับองค์กรชั้นนำมานานกว่า 25 ปี มีลูกค้าทั้งในภาครัฐและเอกชนกว่า 300 ราย ทั้งในและต่างประเทศ ประการสำคัญ บริษัท ซอฟต์แวร์ กรุ๊ป ยังเป็นผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ (ซอฟต์แวร์แฮลิ) ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ผลิตภัณฑ์เมอร์ปอนเข้าสู่ตลาดไอทีไทยมากกว่า 2,000 คนต่อปี ถือว่ามีบทบาทสำคัญในการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานด้านนี้ที่เป็นปัญหาอยู่ทั่วโลกและจะรุนแรงมากขึ้นในอนาคต

บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด หรือ BAC เป็นผู้ประกอบธุรกิจให้บริการโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารมานานกว่า 20 ปี และได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายของ IBM อย่างเป็นทางการ โดยปัจจุบัน BAC ถือเป็นผู้ประกอบการอันดับหนึ่งในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียน ในฐานะผู้ให้บริการเทคโนโลยี Cognos Business Intelligence Software ประกอบด้วยทีมงานกว่า 100 คนที่มีประสบการณ์ความรู้ความเข้าใจในเทคโนโลยีเฉพาะทางนี้เป็นอย่างดี โดยมีลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่กว่า 200 รายในเกือบทุกภาคอุตสาหกรรม โดยแบ่งเป็นองค์กรภาครัฐจำนวน 70 ราย และเอกชนจำนวน 150 ราย

ส่วนบริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทไทยแท้วิจัยและพัฒนาซอฟต์แวร์ ทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทคนไทยเอง ที่ใช้ในระบบงานโอเปอเรชั่นของสถาบันการเงินการธนาคาร งานกฎหมาย การบริหารองค์กรภาครัฐ ดำเนินธุรกิจมานานกว่า 14 ปี มีวิศวกรทางด้านซอฟต์แวร์มากกว่า 100 คน และมีลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่กว่า 20 แห่ง

ทั้งนี้ความร่วมมือกับพันธมิตรดังกล่าว ทำให้เห็นทิศทางการผนึกกำลัง (Synergy) ที่ชัดเจน โดยหลังการควบรวมกิจการจะผลักดันให้ BAC เป็นผู้ให้บริการ IT Services ที่โดดเด่นในตลาดระดับภูมิภาคได้ทันที ในขณะที่ซอฟต์แวร์

ควาร์รี่ จะมีศักยภาพสูงขึ้นในการที่จะพัฒนาบุคลากรด้านไอทีที่มีคุณภาพเข้าสู่ตลาดมากถึง 5,000 คนภายในเวลา 5 ปี และโมทีฟ เทคโนโลยีฯ จะสามารถพัฒนาสินค้าที่เป็นซอฟต์แวร์และทรัพย์สินทางปัญญาสัญชาติไทยออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง โดยเอ็ม เอฟ อี ซีฯ จะใช้ความแข็งแกร่งด้านการตลาด ที่มีทีมบุคลากรด้านการตลาดและการให้บริการที่มีคุณภาพ เข้ามาสันนิบาตด้านการขยายตลาด

การผนึกกำลังในครั้งนี้จะทำให้บริษัทคนไทยมีศักยภาพ สามารถแข่งขันกับบริษัทไอทีข้ามชาติ โดยบริษัทจะใช้ความเข้มแข็งและความเป็นผู้นำของตลาดในประเทศ ในการผลิตสินค้าและบริการ ทั้งนี้ MFEC GROUP ได้วางเป้าหมายไว้อย่างชัดเจน ต้องการปรับปรุงและพัฒนาโครงสร้างและการบริหารองค์กรให้กลายเป็น “สถาบัน” ที่สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน เป็นผู้นำในการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของประเทศไทย การสร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในระดับท้องถิ่น และการกระจายรายได้ในประเทศ เพื่อเป็นส่วนร่วมในการที่จะส่งเสริมให้ประเทศไทยก้าวสู่ยุคเศรษฐกิจบริการเชิงสร้างสรรค์ หรือ Creative Service Economy ได้ และประการสำคัญจะช่วยส่งเสริมให้ตลาดซอฟต์แวร์เมืองไทยแข็งแกร่งขึ้น ซึ่งจะช่วยผลักดันยอดขายและอัตรากำไรขึ้นต้นให้สูงขึ้น พร้อมทั้งมีกำลังพล (man-power) และการเข้าถึงตลาดได้ครอบคลุมทั่วประเทศไทยในการรับงานขนาดใหญ่ได้มากขึ้น

นอกจากนี้ยังสามารถเติมเต็มทุกความต้องการของลูกค้าด้วย Portfolio ที่หลากหลายและครอบคลุม ผู้การเป็น The Largest IT Services Provider in Thailand รวมถึงวิสัยทัศน์การให้บริการที่ดี วางเป้าหมายสู่การเป็น “One-Stop Services” ของเอ็ม เอฟ อี ซีฯ จะถูกขับเคลื่อนด้วยจุดเด่นด้าน “Completed IT Services Provider” ประสิทธิภาพหลังการผนึกกำลังของกลุ่มบริษัทในเครือ MFEC GROUP จะส่งผลให้ขีดความสามารถด้านการแข่งขันของเอ็ม เอฟ อี ซีฯ เพิ่มขึ้นแบบก้าวกระโดด ทั้งในด้านผลิตภัณฑ์และบริการที่มีความหลากหลายขึ้น รวมถึงการเพิ่มขึ้นของบุคลากรที่มีคุณภาพ เพราะเกือบทุกบริษัทในเครือมีลักษณะเป็น Service-based และ Engineering-based รองรับความต้องการของลูกค้าได้ครบทุกมิติ มีความยืดหยุ่น ตอบสนองต่อปัญหาได้อย่างฉับไว

โดยในส่วนของแผนงานนั้น บริษัทฯ จะเน้นการปรับโครงสร้างการบริหารงานให้องค์กรมีประสิทธิภาพมากขึ้น (Performance-based Incentives) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการพัฒนางานให้กับลูกค้า โดยยังคงให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากร กระบวนการทำงาน วางแผนจัดทำผลิตภัณฑ์และบริการ (Products and Services Portfolio) มุ่งเน้นในส่วนที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า อาทิ การบริหารความเสี่ยง (Risk Management) และระบบจัดการเนื้อหาและจัดเก็บเอกสาร (Enterprise Content Management : ECM) โดยความร่วมมือกับบริษัทพันธมิตร ซึ่งจะช่วยลดการทำงานที่ซ้ำซ้อน และสะดวกในการประเมินการลงทุนได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งยังทำให้ MFEC GROUP สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์แบบครบทุกโซลูชัน รวมถึงการช่วยลูกค้าลดต้นทุนในด้านของนวัตกรรมใหม่ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการในรูปแบบของซอฟต์แวร์บริการ (Software as a Service : SaaS) การแบ่งปันรายได้เมื่อดำเนินการ (Revenue Sharing) หรือ Transaction based ในการลงทุนโครงการบางอย่างร่วมกับลูกค้าและบริษัทพันธมิตร อาทิ โครงการ NOE Plaza ที่เอ็ม เอฟ อี ซีฯ ร่วมกับกระทรวงศึกษาธิการ

นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนา Cloud Services Solution และระบบการชำระเงิน (Payment Solution) ประเภท Touch Point ที่มีคุณสมบัติการพัฒนาแอปพลิเคชันหรือซอฟต์แวร์ให้สามารถใช้งานแอปพลิเคชันได้จากอุปกรณ์หลายรูปแบบบนแพลตฟอร์มเดียวกัน รวมถึงผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดข้อมูล (Data Cleansing) ซึ่งพัฒนาให้กับลูกค้าหลายราย อาทิเช่น ธนาคารกรุงเทพ และธนาคารกรุงศรีอยุธยา เป็นต้น และระบบช่วยบริหารจัดการระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายสารสนเทศ (Business Service Management) ที่เอ็ม เอฟ อี ซีฯ สามารถดำเนินการได้อย่างครอบคลุมและได้รับการตอบรับที่ดีจากกลุ่มลูกค้า

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในลักษณะ Revenue Sharing นี้ ถือเป็นการให้บริการแบบเต็มรูปแบบ อันจะส่งผลดีต่อลูกค้าในด้านของต้นทุนที่ต่ำลง (Total Cost of Ownership) ไม่จำเป็นต้องเร่งหางบประมาณมาลงทุน โดยเอ็ม เอฟ อี ซีฯ จะใช้จุดแข็งด้านการเงิน (Financial Strength) ช่วยเติมเต็มข้อจำกัดต่างๆ ที่บริษัทอื่นไม่สามารถทำได้ ซึ่งทิศทางของเอ็ม เอฟ อี ซีฯ ได้วางเป้าหมายในการสร้าง “Solution on Top” ในด้านการขายต่อเนื่อง (Cross Selling) และการขาย

ต่อยอด (Up Selling) ให้กับลูกค้า อาทิ กลุ่มการเงินการธนาคาร เนื่องจากหากองค์กรสามารถรักษาลูกค้าได้ จะนำไปสู่โอกาสในการสร้างผลกำไรมากขึ้น โดยเฉพาะด้านเทคโนโลยีที่มีส่วนสำคัญต่อการเติบโตขององค์กร และประสิทธิภาพเชิงกลยุทธ์ เพื่อเพิ่มความสามารถด้านการแข่งขันบน 2 แนวทางคือ “ไอทีเพื่อลดค่าใช้จ่าย” และ “ไอทีเพื่อสร้างบริการใหม่”

ด้วยจุดเด่นของเอ็ม เอฟ อี ซี คือเป็นบริษัทไอทีสัญชาติไทย ที่มีความยืดหยุ่นสูงกว่าบริษัทต่างชาติ ที่ผ่านมาได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีในกลุ่มของงานบริการ (Collaborate Services) ในการเข้าไปช่วยแก้ปัญหาให้กับลูกค้า ภายหลังควมรวมเป็น MFEC GROUP จะทำให้ศักยภาพของเอ็ม เอฟ อี ซี ดีขึ้นในเชิงการอิมพลีเม้นท์ ทั้งในด้านของ Solution, Infrastructure, Support และ Industry Knowledge ด้วยความสามารถในเชิงเทคโนโลยี กำลังคน และทุนจดทะเบียน อาทิ Application Development, Infrastructure Support, Hardware Support และ Security Support โดยมีการพัฒนาระบบงานให้กับลูกค้ารายสำคัญ อาทิเช่น ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย และธนาคารกรุงศรีอยุธยา เป็นต้น

โดยบริษัทมีความเชี่ยวชาญด้านบริหารจัดการข้อมูล (Data Management) ซึ่งเป็นหัวใจหลักของการดำเนินธุรกิจยุคปัจจุบัน (Knowledge/Creative Economy) สามารถนำมาวิเคราะห์ ใช้ประโยชน์ และสนับสนุนธุรกิจลูกค้าให้เติบโต ทำให้ได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นภาคธนาคาร ราชการ และเอกชนต่างๆ เป็นผลจากความรู้ความสามารถที่หลากหลายด้านไอทีอันดับต้นของเมืองไทย ซึ่งถือเป็นตัวชี้วัดการให้บริการได้เป็นอย่างดี รวมไปถึงระบบโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ (Infrastructure) ไม่ว่าจะเป็นระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลภายในองค์กร (Information Security), การสอดส่องดูแลระบบ (Service Monitoring) และการให้บริการจัดการฐานข้อมูล (MFEC Database Migration Service) ที่ได้รับความสนใจจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งเป็นการนำองค์ความรู้ (Knowledge/Know-how) ของบริษัทที่สั่งสมมา 16 กว่าปี พัฒนาเป็นโซลูชันในลักษณะแพคเกจ ที่เข้าใจง่าย ในราคาที่เหมาะสม สามารถส่งมอบงานให้กับลูกค้าอย่างรวดเร็ว ในรูปแบบของ Information Management ที่สอดคล้องกับนโยบายรัฐบาลในด้านเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ (Creative Economy) โดยพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการรอบๆ สิ่งเหล่านั้น เพื่อสร้างโอกาสด้านการตลาด

4. ขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจโดยการพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) เพิ่มมากขึ้น

ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์หลักของบริษัทในการลงทุน เพื่อที่จะพัฒนา ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ และบริการอย่างต่อเนื่อง อันจะเป็นทรัพย์สินที่สร้างรายได้และให้ผลตอบแทนในอัตราที่สูงกับบริษัทในระยะยาว พร้อมทั้งสร้างอำนาจการต่อรองและศักยภาพการแข่งขันให้กับบริษัทต่อไป

แผนงานวิจัยของฝ่าย Research & Development ภายในปี 2556 ที่ผ่านมา มุ่งเน้นการวิจัยและพัฒนาระบบ BSB (Back Office Service Bureau) เพื่อใช้ทดแทนระบบเดิมของตลาดหลักทรัพย์ ที่ถูกยกเลิกการให้บริการ ในปี 2555 ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเงินทุนหลักทรัพย์ (Broker) ซึ่งเป็นสมาชิกของบริษัทตลาดหลักทรัพย์

นอกจากการพัฒนาต่อยอดความสามารถของระบบงานรูปแบบเดิม ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยและเป็นมาตรฐานสากลเพื่อเพิ่มศักยภาพของระบบแล้ว ยังลดข้อผิดพลาด และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้ง่ายต่อการพัฒนาต่อยอดระบบต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ถือเป็นการพัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญในระบบของตลาดหลักทรัพย์ และระบบงานของบริษัทหลักทรัพย์ (Broker) อย่างครบวงจร ภายใต้ชื่อระบบ ABOSS (Angstrom Back Office System Service)

ABOSS คือการควบรวม Broker-Office Software กับ Infrastructure Service (MCloud) เข้าด้วยกัน เป็นบริการที่ตอบสนองโดยตรงต่อความต้องการทางธุรกิจของลูกค้ากลุ่มเงินทุนหลักทรัพย์ในรูปแบบ Software as a Service (SaaS) ABOSS เป็นบริการที่ช่วยธุรกิจเงินทุนหลักทรัพย์ในการบริหารงาน Back-Office อย่างเต็มระบบ ซึ่งเป็นงานสำคัญในธุรกิจนี้ ในรูปแบบที่ทันสมัยทั้งในแง่ของฟังก์ชันการใช้งานของระบบ และรูปแบบการติดตั้งให้พร้อมใช้งาน เนื่องจาก ABOSS มี

ลักษณะการให้บริการแบบเช่าใช้ (Subscription) โดยระบบ Infrastructure ทั้งหมดอยู่บน MFEC Cloud (MCloud) จึงทำให้กลุ่มลูกค้าจะได้ประโยชน์ ดังนี้

- ไม่ต้องพบกับความยุ่งยากในการวางแผน จัดซื้อ และติดตั้ง Hardware ต่างๆ รวมทั้งไม่ต้องคำนึงถึงการบำรุงรักษาในอนาคต
 - ไม่ต้องวางแผน จัดซื้อ และติดตั้ง Infrastructure Software License เช่น Operating System, Database Management System (DBMS) รวมถึงการวางแผนการบำรุงรักษา และ Upgrade software เหล่านี้
 - ไม่ต้องซื้อ License Software ระบบ Back-Office และจ่ายค่า Maintenance Software รายปี
 - เนื่องจากบริการ ABOSS ใช้ MCloud เป็นพื้นฐานจึงทำให้ระบบโดยรวมได้รับประโยชน์จากจุดแข็งของ MCloud ไปด้วย ดังนี้
 - Scalable Infrastructure: สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับการใช้งานที่เพิ่มมากขึ้นได้โดยไม่กระทบสถาปัตยกรรมรวมของระบบ
 - Secured Environment
 - Highly Available: ใช้ Hardware ที่ reliable และมีการสำรอง (redundancy) สองระดับคือ local site และ remote backup site
 - ได้ใช้ระบบ Software ABOSS Back-Office ที่พัฒนาขึ้นมาใหม่ทั้งหมดโดยทีมงานที่มีประสบการณ์ทางด้านการพัฒนา Financial Software โดยใช้ Technology สมัยใหม่ที่รองรับการใช้งานในรูปแบบที่ยืดหยุ่น ง่ายต่อการต่อขยายฟังก์ชัน และการบำรุงรักษาในอนาคต อีกทั้งระบบ ABOSS Back-Office ได้รวบรวมฟังก์ชันการทำงาน Back-Office ต่างๆ ที่กระจัดกระจายในหลายๆ ระบบ ให้มาอยู่ในระบบเดียว
- จากประโยชน์หลากหลายประการดังกล่าวข้างต้น ในภาพรวมทำให้ธุรกิจที่จะใช้บริการ ABOSS สามารถที่จะเริ่มใช้ ABOSS ได้ง่ายในกรอบเวลาที่สั้นลง และด้วยรายจ่ายที่ประหยัดขึ้นในระยะยาว

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

เพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC (ASEAN Economic Community) ในปี 2558 และการเปลี่ยนแปลงในระดับโครงสร้างอุตสาหกรรมไอทีทั่วโลก บริษัทฯ จึงมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ครั้งใหญ่ เพื่อเป็นการเพิ่มความหลากหลายในการให้บริการทางธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ และขยายฐานกลุ่มลูกค้า รองรับการแข่งขันที่จะมีมากขึ้น โดยในปี 2554 บริษัทฯ ได้ควมรวมกิจการกับ 3 บริษัทผู้ประกอบการธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้แก่ กลุ่มบริษัท ซอฟต์แวร์ บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด และบริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ภายใต้ชื่อกลุ่มบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี หรือ MFEC GROUP และล่าสุดในปี 2555 ได้ร่วมลงทุนในบริษัท อังสตรอมโซลูชั่น จำกัด ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถขยายฐานธุรกิจให้กว้างขวางมากขึ้น เสริมสร้างความเป็นผู้นำธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศให้แข็งแกร่ง และขยายการลงทุนในการพัฒนาทรัพยากรบุคคลอย่างต่อเนื่อง

แผนการที่สำคัญของบริษัทนับตั้งแต่จดทะเบียนจัดตั้ง มีดังต่อไปนี้

ปี 2556

- ได้รับรางวัล “Top System x Business Partner Award 2013” ในงาน “IBM InterConnect 2013” เมื่อวันที่ 9 – 10 ตุลาคม 2556 ณ โรงแรมมารีน่า เบย์ แซนด์ส ประเทศสิงคโปร์
- ได้รับรางวัล “Microsoft Business Intelligence Partner of the Year 2013” ในงาน “Microsoft Thailand Partner Award 2013” เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2556 ณ โรงแรมคอนราด กรุงเทพฯ ซึ่งถือเป็นพาร์ทเนอร์ที่โซลูชันงานโดดเด่นในการบุกตลาด Business Intelligence
- ได้รับรางวัล “Desktop Partner of the Year ASEAN” ในงาน “VMware Partner Exchange 2013” เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2556 ณ ราฟเฟิลส์ ซิตี้ คอนเวนชั่น ประเทศสิงคโปร์
- ได้รับรางวัล “FY12 Borderless Network Partner of the Year” ในงาน “Cisco Thailand Partner Conference 2013” เมื่อวันที่ 21-23 กุมภาพันธ์ 2556 ณ โรงแรมคราวน์พลาซ่า ภูเก็ต พันวา บีช รีสอร์ท จ.ภูเก็ต จากการที่ MFEC ทำยอดขายสูงสุดในกลุ่ม Borderless Network
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น “Authorized Reseller” จาก EMC2 ในปี 2556
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น “Azure Circle Partner” จาก Microsoft เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2556
- ได้รับรางวัล “Best Seller in Q1-Q2/2013” จาก Juniper เมื่อเดือน กรกฎาคม 2556
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Elite Partner-Advance Security จาก Juniper เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2556
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Elite Partner-Network Infrastructure จาก Juniper เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2556
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Elite Partner-ANI จาก Juniper เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2556
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น F5 Authorized Gold UNITY Partner จาก F5 เมื่อเดือนมกราคม 2556
- ได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2556 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) อยู่ในเกณฑ์ “ดีมาก”
- ได้รับผลประเมิน “ดีเยี่ยม” ประจำปี 2556 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีโครงการ Annual General Meeting (AGM)

ปี 2555

- ได้รับรางวัล “Borderless Network Partner of the Year” จาก Cisco ในงาน “Cisco Thailand Partner Conference 2012” เมื่อวันที่ 5-7 กุมภาพันธ์ 2555 ที่เมืองเสียมเรียบ ประเทศกัมพูชา จากการมุ่งเน้นให้ความสำคัญด้าน Borderless Network Solution ซึ่งถือเป็นพาร์ทเนอร์รายแรกในประเทศไทยที่ลงทุนด้านทรัพยากรบุคคลจนได้รับ ISE ATP Certified Partner จาก Cisco

- ได้รับรางวัล “F5 Authorized Gold Partner – FY2012” และ “F5 Innovation Contest in Thailand” ในงาน “F5 Agility forum : Architect Your Future” ณ โรงแรม Plaza Athenee เมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2555
- ได้รับรางวัล “2011 Outstanding Cloud Solution Award” และ “2011 Top Performance Information Management Valued Partner” ในงาน “2012 IBM Business Partner Executive Forum” เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2555 ณ วังสวนผักกาด
- ได้รับรางวัล “Affinity Platinum Partner Award 2012” จากบริษัท เทคโนโลยีสยาม (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2555 ณ โรงแรมแกรนด์ไฮแอท เอราวัณ สุขุมวิท ซึ่งถือเป็นบริษัทคู่ค้าระดับแพลตตินัมที่มีความเชี่ยวชาญและศักยภาพ รวมถึงความพร้อมที่จะให้บริการด้านคลาวด์ซีเคียวริตี้แก่ลูกค้าองค์กรได้เป็นอย่างดี
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น “Gold Competency Data Platform” จาก Microsoft ซึ่งสามารถการันตีศักยภาพทางด้าน Database ได้เป็นอย่างดี โดยมุ่งเน้นการให้บริการงานด้าน Microsoft เพิ่มมากขึ้น ทั้งในส่วนของ Infrastructure, Application และ Database & Business Intelligence Solution ซึ่งถือเป็นการให้บริการ Microsoft แบบครบวงจรอีกขั้นหนึ่ง
- ได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2555 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) อยู่ในเกณฑ์ “ดีมาก”
- ได้รับผลประเมิน “ดีมาก” ประจำปี 2555 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีโครงการ Annual General Meeting (AGM)

ปี 2554

- ได้รับรางวัล “Partner of The Year” จาก Hitachi ในงาน “2011 Hitachi Data Systems ASEAN Partner Summit” เมื่อวันที่ 11 – 13 ตุลาคม 2554 ณ ประเทศอินโดนีเซีย
- ได้รับรางวัล “Best Performance Partner of the Year” จาก Symantec ในงาน “Symantec Partner Engage 2011” ที่ประเทศฮ่องกง เมื่อวันที่ 15-16 กันยายน 2554
- ผ่านการรับรองมาตรฐาน Re-Appraisal CMMI Level 3 ที่เน้นการจัดทำกระบวนการพัฒนาซอฟต์แวร์ในระดับองค์กร และการปรับปรุงกระบวนการพัฒนาซอฟต์แวร์ อันเป็นที่ยอมรับในระดับสากล จากบริษัท ISEM Co.,Ltd. ผู้ประเมิน เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2554
- ได้รับรางวัล “TOP Symantec Enterprise Performing Partner FY2011” และ “TOP Symantec Specialization Partner Program FY2011” จาก Symantec ในงาน “Symantec Business Partner Party” เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2554
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น “Cisco TelePresence Video Express Partner” ในประเทศไทย จากโปรแกรม ATP (Authorized Technology Provider) ของ Cisco เมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2554
- ได้รับผลประเมิน “ดีมาก” ประจำปี 2554 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีโครงการ Annual General Meeting (AGM)
- ได้รับรางวัล “สถานประกอบการขนาดใหญ่ดำเนินงานสหกิจศึกษาดีเด่น” เครือข่ายพัฒนาสหกิจศึกษา ภาคเหนือตอนบน จากสมาคมสหกิจศึกษาไทย ในงาน “วันสหกิจศึกษาไทย ครั้งที่ 3” เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2554
- ได้รับรางวัล “FY 10 Enterprise 3.0 Strategic Partner of The Year Award” จาก Cisco ในงาน Cisco Thailand Partner Conference 2011 เมื่อวันที่ 30 มีนาคม – 1 เมษายน 2554 ณ ประเทศลาว
- ได้รับรางวัล 2010 Systems and Technology Group Rookie of the Year และ 2010 Top Performance Tivoli-Valued Partner จาก IBM ในงาน IBM Business Partner Conference 2011 เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2554

- เข้าซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ NTS (ในส่วนของกลุ่มบริษัทซอฟต์แวร์) เมื่อเดือนมิถุนายน 2554 ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการด้านการจัดหาระบบคอมพิวเตอร์ และเทคโนโลยีสารสนเทศ ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทในเครือทั้งสิ้น 8 บริษัท
 - บริษัท ฮ็องสอ ซอฟต์แวร์ จำกัด (“HS”) จำนวน 49,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ HS
 - บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชั่นแนล จำกัด (“SP”) จำนวน 49,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SP
 - บริษัท ซอฟต์แวร์พลัส เทคโนโลยี จำกัด (“SPT”) จำนวน 49,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SPT
 - บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลติ้ง จำกัด (“KS”) จำนวน 49,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ KS
 - บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด (“SM”) จำนวน 29,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SM
 - บริษัท ซอฟต์แวร์สแควร์1999 จำกัด (“SS1999”) จำนวน 29,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SS1999
- เข้าซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของเมกัส (ในส่วนของบริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)) เมื่อเดือนมิถุนายน 2554 ซึ่งดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษาและบริการพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์ โดยเป็นบริษัทซอฟต์แวร์ผู้วิจัยและพัฒนาซอฟต์แวร์ของตนเอง จำนวน 79,999,900 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)
- เข้าซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของเมกัส (ในส่วนของบริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด) เมื่อเดือนมิถุนายน 2554 ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหาร จำนวน 99,799 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด

ปี 2553

- ได้รับการเสนอชื่อเข้าชิงรางวัลบริษัทจดทะเบียนดีเด่นด้านนักลงทุนสัมพันธ์ “IR Excellence Awards 2010” ประเภทบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดไม่เกิน 10,000 ล้านบาท กลุ่มที่ 3
- ได้รับผลประเมิน “ดีเยี่ยม” ประจำปี 2553 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีโครงการ Annual General Meeting (AGM)
- คุณศิริวัฒน์ วงศ์จารุกร กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท MFECPublic Company Limited ได้รับรางวัล “บุคคลคุณภาพแห่งปี 2010” (Quality Persons of the Year 2010) สาขาศาสนิกชนตัวอย่างในภาคธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยมูลนิธิสภามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (มสวท.)
- ได้รับรางวัลชนะเลิศการแข่งขัน “การเจาะระบบความปลอดภัยไร้สาย (Wireless Hacking)” ที่งาน AIRRAID3 Hacking Tournament ประเทศสิงคโปร์ เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2553
- ได้รับรางวัล Microsoft Country Partner of the Year Award ประจำปี 2010 จาก Microsoft เมื่อวันที่ 13 กรกฎาคม 2553
- ได้รับรางวัล Cisco Customer Satisfaction Excellence จาก Cisco ในฐานะพาร์ทเนอร์ที่มีความโดดเด่นด้านการให้บริการและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า จากโครงการ Cisco Channel Partner Program
- ได้รับรางวัล The Green plum Best Partner Award 2009 จาก Green plum เมื่อวันที่ 21-23 เมษายน 2553
- ได้รับรางวัล Top Information Risk and Compliance Solution Partner จาก Symantec เมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2553

ปี 2552

- ได้รับรางวัล FY09 Enterprise Strategic Win of the Year และ FY09 Top Advance Technology (AT) Partner of the Year จาก Cisco เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2553
- ได้รับรางวัล “Most Distinguished Achievement Award for Asia Pacific” จาก IBM เมื่อวันที่ 25 ตุลาคม 2552 ในฐานะบริษัท Partner ที่มีความโดดเด่นทางด้าน Information Management และโซลูชันที่แตกต่าง บนพื้นฐานของ IBM Information Management Software Portfolio
- ดำเนินการ Re-Certified Cisco Gold Certified Partner in Thailand เมื่อวันที่ 14 กันยายน 2552 แสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการพัฒนาประสิทธิภาพกระบวนการทำงานและการให้บริการที่ได้มาตรฐาน
- ได้รับรางวัล Desktop Deployment of The Year 2009 จาก Microsoft เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2552 และถือเป็น Partner รายแรกๆ ของ Microsoft ที่มุ่งเน้นและมีศักยภาพในด้าน Advanced Desktop Infrastructure Solution ของ Microsoft
- ได้รับรางวัล Solution Selling Award 2009 จาก SYMANTEC เมื่อวันที่ 23-25 เมษายน 2552 ที่ประเทศมาเก๊า

ปี 2551

- ผ่านการรับรองมาตรฐาน CMMI Maturity Level 3 ซึ่งเป็นรูปแบบการปรับปรุงกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ โดยเฉพาะด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์อันเป็นที่ยอมรับในระดับสากล จากบริษัท ISEM Co.,td. ผู้ประเมิน ซึ่งเป็นระดับสูงสุดที่มีการรับรองในประเทศไทย
- คุณศิริวัฒน์ วงศ์จารุกร กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท MFEC ได้รับรางวัล “นักบริหารดีเด่น” ประจำปี 2551 (Executive of the Year 2008) สาขาการพัฒนองค์กรทางด้านไอที โดยนิตยสารเส้นทางไทย
- DTAC ATM SIM พัฒนาโดย MFEC ได้รับรางวัล “บริการการเงินบนมือถือยอดเยี่ยม” (Best Mobile Money Service) จากการประกวด Asia Mobile Awards 2008 โดยสมาคมจีเอสเอ็ม (GSMA) ในงาน GSMA's Mobile Congress ที่มาเก๊า
- ได้รับรางวัล “Advance Technology Partner: Rich Media Communications” จาก Cisco พิสูจน์ให้เห็นถึงการปฏิบัติงานปรับปรุงจุดแข็งด้านความแตกต่างและ Advanced Technology ซึ่งจะช่วยยกระดับข้อเสนอที่มีคุณค่าและแตกต่างที่ MFEC มอบให้กับลูกค้า
- ได้รับรางวัลรองชนะเลิศการแข่งขันเจาะระบบผ่านเครือข่าย (Wireless Security) ในงาน “Siam Secure Air Raid Hacking Challenge Bangkok 2008” ที่ Central World เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2551

ปี 2550

- ได้รับเกียรติบัตร 4 บริษัทต้นแบบ นำอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ก้าวสู่ระดับสากล ในโครงการ (TQS: The Roadmap to International Standard) ด้วยมาตรฐาน ISO 15504 จากสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) ร่วมกับกลุ่มอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, ซอฟต์แวร์พาร์ค และสมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย ซึ่งถือเป็นอย่างก้าวที่สำคัญอีกก้าวหนึ่งของบริษัทในการยกระดับคุณภาพมาตรฐานการผลิตซอฟต์แวร์ให้ทัดเทียมระดับสากล และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับต่างชาติ
- ได้รับรางวัล Partner of the Year 2007 ด้าน System Integrator จากบริษัท Oracle Corporation (Thailand) ในฐานะผู้พัฒนาและวางระบบทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
- ได้รับโล่ประกาศเกียรติคุณ จากคณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในฐานะผู้ให้การสนับสนุนทีม Plasma-z เข้าร่วมแข่งขัน World Robocup 2007 ณ เมืองแอตแลนต้า ประเทศสหรัฐอเมริกา

- ได้รับการแต่งตั้งจาก Symantec Corporation ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในระดับ Gold Certificate แสดงให้เห็นถึงการเป็นผู้แทนที่มีความเชี่ยวชาญและประสิทธิภาพด้านการให้บริการผลิตภัณฑ์ Symantec และความพร้อมในการนำเสนอ Symantec Solutions ให้กับลูกค้าในระดับเอ็นเตอร์ไพรส์
- ได้รับรางวัล Top Symantec Channel SE-Data Center Management Group Fy 2007 จาก Symantec ในงาน Symantec Partner Kick-off ในฐานะพาร์ทเนอร์ที่มีผลประกอบการดีเด่นในโซลูชันทางด้านการบริหารจัดการฐานข้อมูล (Data Management) เป็นการตอกย้ำถึงศักยภาพและความสามารถในการให้บริการทางด้านการจัดการฐานข้อมูล Data Center Management ของบริษัท ในฐานะผู้นำด้านการให้บริการไอทีของไทย
- ได้รับรางวัล FY 2007 Top Advanced Technology (AT) Penetration Rate และ FY 2007 Unified Communications partner of the Year จาก CISCO ในงาน CISCO Thailand Partner Conference 2008 Samui ในฐานะพาร์ทเนอร์ที่มียอดขายสูงสุดในหมวด Advanced Technology และ Unified Communication ประจำปี 2550

ปี 2549

- ได้รับการรับรองจาก CISCO ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายระดับ Gold Certified Partner อย่างเป็นทางการ ซึ่งถือเป็นรายชื่อที่ 4 ของประเทศไทย และรายชื่อที่ 2 ของตัวแทนจำหน่ายที่เป็นบริษัทไทย
- ได้รับรางวัล Technology Fast 500 Asia Pacific 2006 ที่จัดอันดับโดย Deloitte บริษัทที่ปรึกษาทางการเงินที่มีชื่อเสียงระดับโลก ซึ่งบริษัทได้รับการจัดอันดับอยู่ในลำดับที่ 466 ของประเทศใน Asia Pacific ที่มีอัตราการเติบโตสูงสุด โดยเป็นบริษัทคนไทยบริษัทเดียวที่ได้รับรางวัลนี้ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ได้รับการรับรองเป็น TRACE MEMBER CERTIFICATION ตามกฎระเบียบของ US FCPA Regulations ประเทศสหรัฐอเมริกา ทำให้บริษัทได้รับการยอมรับเรื่องความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ ด้วยมาตรฐานการรับรองที่ได้รับการเชื่อถือจากทั่วโลก
- มีการปรับปรุงโครงสร้างระบบการบริหารงานภายในองค์กร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะในส่วนการให้บริการให้คำปรึกษา และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเน้นให้ความสำคัญกับการจัดตั้งทีมงานที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในเทคโนโลยีเฉพาะด้าน (Technology Practice) เช่น ระบบบริหารจัดการคลังข้อมูล (Data Warehouse) ระบบบริหารจัดการงานเทคโนโลยีสารสนเทศ (Business Service Management) กลุ่มธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Business) กลุ่มงานที่ปรึกษาไอทีเชิงกลยุทธ์ (IT Consulting) กลุ่มงานแอปพลิเคชันเพื่อธุรกิจการเงินและการธนาคาร กลุ่มงานแอปพลิเคชันเพื่อธุรกิจเทเลคอม และกลุ่มงานโครงสร้างพื้นฐานระบบที่แยกออกเป็นหน่วยงานย่อยตามความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านเช่นกัน ครอบคลุมทั้งสำนักงานเครือข่าย และระบบปฏิบัติการและความปลอดภัยของระบบ เพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมายที่เป็นตลาดเฉพาะ (Niche Market) นอกจากนี้ยังมีการปรับปรุงโครงสร้างทีมงานขาย เพื่อรองรับการขยายตลาดที่มากขึ้นในอนาคต
- ให้ความสำคัญกับนโยบายการปรับปรุงประสิทธิภาพระบบงานภายในทั้งในส่วนของฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ เพื่อช่วยสนับสนุนการดำเนินงาน และเพิ่มศักยภาพและความรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้าและพนักงานภายใน เพื่อให้ระบบงานภายในขององค์กรมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เช่น การจัดทำระบบซอฟต์แวร์เพื่อควบคุมการบริหารโครงการ (Project Management Office) ระบบ Web Portal เพื่อช่วยพัฒนาองค์ความรู้ (Knowledge) รวมถึงการพัฒนาขั้นตอนการทำงานต่าง ๆ ที่เป็นระเบียบวิธีการ (MFEC Methodology) เพื่อการพัฒนาคุณภาพงานในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ปี 2548

- เข้าลงทุนในบริษัท โมเดอร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด หรือ “เอ็มไอเอส” เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2548 ซึ่งประกอบธุรกิจในด้านการจัดหาและให้บริการด้านระบบสารสนเทศ และการให้บริการด้านซอฟต์แวร์เพื่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) โดยบริษัทเข้าถือหุ้นในสัดส่วนเต็มร้อยละ 100 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ของทุนจดทะเบียน 64.1 ล้านบาท

ปี 2547

- เข้าลงทุนในบริษัท พรอมทีนาว จำกัด เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2547 ซึ่งดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา แนะนำ อบรม เกี่ยวกับซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ สำหรับควบคุมหรือใช้งานร่วมกับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และสร้างสรรค์สื่อความบันเทิงบนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ โดยบริษัทเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ของทุนจดทะเบียน 7.5 ล้านบาท
- เข้าลงทุนในบริษัท โฟร์บิซิเนท จำกัด เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2547 ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการรับออกแบบ ผลิต และจำหน่ายโปรแกรมที่ใช้งานบนอินเทอร์เน็ตเพื่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยบริษัทเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ของทุนจดทะเบียน 3 ล้านบาท
- เข้าลงทุนในบริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นนี้ตี จำกัด เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2547 ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนา ผลิต และจำหน่ายซอฟต์แวร์ด้านสื่อบันเทิงบนอุปกรณ์มือถือ โดยบริษัทเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ของทุนจดทะเบียน 3 ล้านบาท

ปี 2546

- ขยายขอบเขตการให้บริการพัฒนาระบบคลังข้อมูล (Data Warehouse) และระบบข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ (Business Intelligence) โดยได้รับความร่วมมือจากบริษัทผู้ผลิตซอฟต์แวร์ คือ NCR-Teradata ประเทศสหรัฐอเมริกา และได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย
- ให้บริการพัฒนาระบบ VOIP สำหรับลูกค้า ซึ่งได้รับสัมปทานในการประกอบกิจการสื่อสารโทรคมนาคมในประเทศกัมพูชา นับเป็นการพัฒนาระบบ VOIP เป็นแห่งแรกของประเทศกัมพูชา
- ในเดือนพฤษภาคม บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มทุนจากเดิม 20 ล้านบาทเป็น 160 ล้านบาท และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 14 ล้านหุ้น ที่มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
- ในเดือนมิถุนายน เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท บริษัท โมเดิร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด ได้ดำเนินการขายหุ้นทั้งหมดที่ถือในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 68.0 ของหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้ว ให้กับบริษัท โมเดิร์นฟอรัมกรุ๊ป จำกัด (มหาชน)และผู้ถือหุ้นรายบุคคลอื่นๆ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท โมเดิร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด ทำให้บริษัท โมเดิร์นฟอรัมกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ณ ขณะนั้น โดยถือหุ้นร้อยละ 31.60 ของหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้ว และบริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท ไทยแมพไกด์ จำกัด ให้แก่บริษัท โมเดิร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด
- เปิดศูนย์วิจัยและพัฒนา (Development Center) ที่อาคารเล้าเป้งจันทาวเวอร์ 1 ถนนวิภาวดี-รังสิต เพื่อเป็นศูนย์ในการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทเพื่อรองรับการขยายงาน จำนวนพนักงานซึ่งเพิ่มขึ้นเพื่อให้สามารถบริการลูกค้าได้อย่างใกล้ชิดและรวดเร็วยิ่งขึ้น
- จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2546
- เปิดซื้อขายหลักทรัพย์ให้แก่ประชาชนทั่วไปในตลาดหลักทรัพย์วันแรก เมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2546

ปี 2545

- ขยายทีมงานบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศด้วยบริการที่หลากหลายขึ้น
- ขยายการให้บริการไปยังตลาดต่างประเทศ โดยเน้นลูกค้าในกลุ่มประเทศอินโดจีน
- เริ่มศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property) เพื่อเป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญในอนาคต

ปี 2544

- จัดตั้งหน่วยงานบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างเป็นทางการ เพื่อขยายธุรกิจการบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Professional Services) โดยเริ่มให้บริการพัฒนาระบบสื่อสารทางเสียงผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (Voice Over Internet Protocol, VOIP) ซึ่งจะช่วยลูกค้าลด

ภาระต้นทุนค่าโทรศัพท์ทางไกลเป็นแห่งแรกของประเทศไทย และเริ่มให้บริการพัฒนาระบบคลังข้อมูล (Data Warehouse) โดยได้รับความร่วมมือจากบริษัทผู้ผลิตซอฟต์แวร์ คือ Ascential (ซึ่งปัจจุบันได้ควบรวมกิจการโดย IBM (ประเทศสหรัฐอเมริกา) และได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย

- เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 10 ล้านบาท เป็น 20 ล้านบาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

ปี 2543

- ในเดือนมกราคม บริษัทได้ร่วมกับบริษัท โมเดอร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส เซส จำกัด และ บริษัท คาราแคด จำกัด จัดตั้งบริษัท ไทยแมพไกด์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท เพื่อให้บริการสารสนเทศทางภูมิศาสตร์ (Geographic Information Service) ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต
- ขยายขอบเขตธุรกิจของบริษัทไปสู่การบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Professional Services) โดยมีการพัฒนาและวางระบบการชำระค่าบริการหรือสินค้าและออกไปเสร็จรับเงินผ่านระบบอินเทอร์เน็ต (Electronic Bill Presentment and Payment, “EBPP”) ให้ลูกค้าเป็นรายแรกในประเทศไทย และรายแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ร่วมกับทีเอ็มวีคอมพิวเตอร์จาก Netscape Professional Services สหรัฐอเมริกา และเริ่มให้บริการพัฒนาระบบช่วยบริหารจัดการมาตรฐานการให้บริการระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายสารสนเทศ (Service Level Management) โดยได้รับความร่วมมือจาก บริษัทผู้ผลิตซอฟต์แวร์ คือ BMC Software ประเทศสหรัฐอเมริกา

ปี 2542

- จัดตั้งทีมงานเพื่อทำหน้าที่พัฒนาซอฟต์แวร์ให้มีความเหมาะสมตรงกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละองค์กร

ปี 2541

- ดำเนินการพัฒนาและวางระบบการเชื่อมต่อเครือข่ายภายในองค์กร (Intranet) แบบครบวงจร โดยเชื่อมต่อสำนักงานของลูกค้าทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งเป็นการพัฒนาและนำระบบอินเทอร์เน็ตมาใช้ภายในองค์กรขนาดใหญ่เป็นครั้งแรกของประเทศไทย

ปี 2540

- จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2540 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์อย่างเป็นทางการจาก Sun Microsystems ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นผู้นำทางด้านเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายสำหรับระบบอินเทอร์เน็ต เพื่อใช้ในองค์กรขนาดใหญ่ (Enterprise Server)
- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์อย่างเป็นทางการจาก Netscape Communication ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นผู้ริเริ่มคิดค้นพัฒนา ทางด้านโปรแกรมสำหรับระบบคอมพิวเตอร์แม่ข่ายของระบบอินเทอร์เน็ต และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Internet & E-commerce Software Server) โดยในปัจจุบันรู้จักกันในนามของ SUN SOFTWARE
- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับลูกค้าวิสาหกิจ (Enterprise Partner) อย่างเป็นทางการจาก Cisco Systems ประเทศสหรัฐอเมริกา และได้รับการรับรองความสามารถในการให้บริการหลังการขายให้กับลูกค้าได้โดยตรง

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

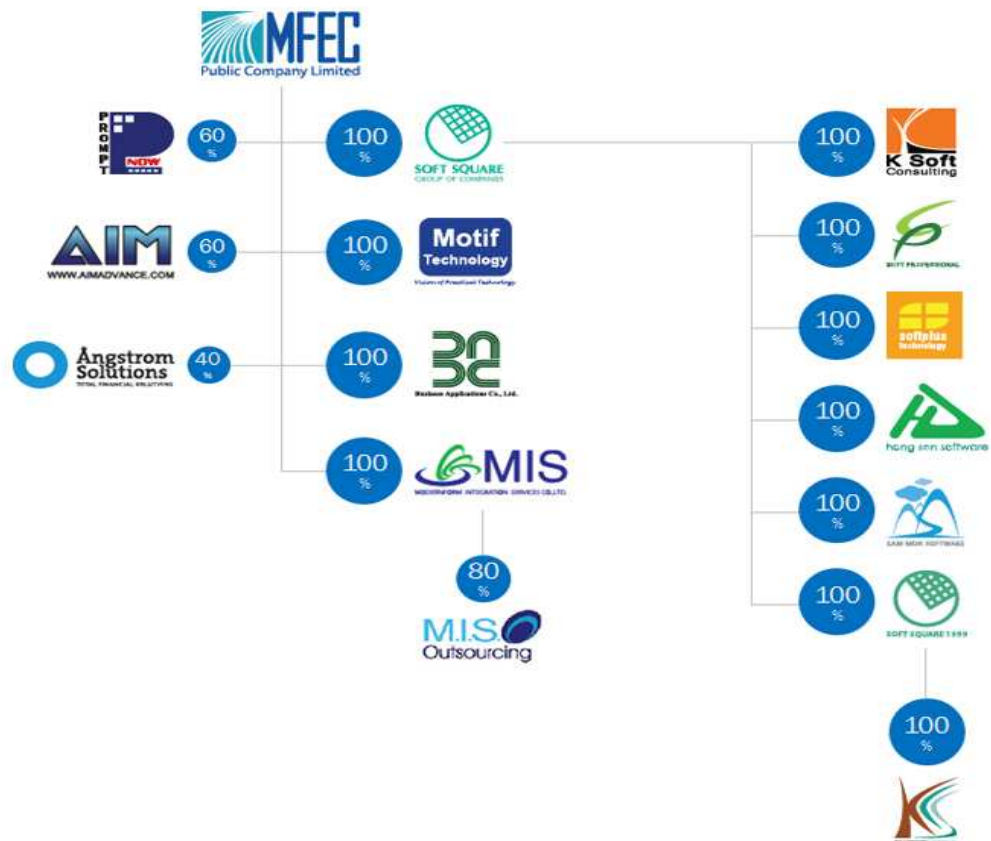
บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าวิสาหกิจขนาดใหญ่ซึ่งเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมที่มีความต้องการงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสูง ขอบเขตของการบริการครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษาเพื่อแก้ปัญหาหรือตอบสนองความต้องการของลูกค้า การพัฒนาและวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายสารสนเทศ ซึ่งประกอบด้วยอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง และอุปกรณ์เครือข่ายต่างๆ การดำเนินงานติดตั้งและทดสอบระบบ การฝึกอบรมวิธีการใช้งาน ตลอดจนการให้บริการด้านการบำรุงรักษา

ธุรกิจหลักของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่

1. ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Professional Services)
2. ธุรกิจพัฒนาและวางระบบ (System Integration)
3. ธุรกิจบริการ (As a Service)

เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับองค์กร รองรับโอกาสทางธุรกิจที่จะเข้ามาในอนาคตอันใกล้ตามทิศทางการขยายตัวของธุรกิจในยุคการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจภูมิภาค (Regionalization) รวมถึงการก่อตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC (ASEAN Economic Community) ในปี 2558 และการเปลี่ยนแปลงในระดับโครงสร้างอุตสาหกรรมไอทีทั่วโลก เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ครั้งใหญ่ เพื่อเป็นการเพิ่มความหลากหลายในการให้บริการทางธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ และขยายฐานกลุ่มลูกค้า รองรับการแข่งขันที่จะมีมากขึ้น

โครงสร้างของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556



ปัจจุบันภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 14 บริษัท และ บริษัท รวม 1 บริษัท โดยสามารถจำแนกผลิตภัณฑ์และการให้บริการของกลุ่มบริษัท ได้ดังนี้

ผลิตภัณฑ์และการให้บริการของกลุ่มบริษัท

บริษัท	ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก	ประเภทลูกค้า
1.บริษัท พรอมทีนาว จำกัด (PN)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ระบบธุรกรรมทางการเงินผ่านมือถือ (Mobile Financial Service) ■ ระบบเกมิฟิเคชั่น (Gamification) ■ ระบบให้บริการ (Managed Service) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มสถาบันการเงิน ■ กลุ่มโทรคมนาคม
2.บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนน์ จำกัด (AIM)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ระบบธุรกรรมทางมือถือ (Mobile Products) ■ ระบบให้บริการซอฟต์แวร์ (Software as a Service) ■ ระบบให้บริการ E-Commerce ■ Digital Content 	<ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มโทรคมนาคม ■ กลุ่มประกันภัย ■ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก ■ กลุ่มธุรกิจยานยนต์ ■ กลุ่มสถาบันการเงิน
3.บริษัท โมเดิร์นฟอร์ม อินทีเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด (MIS)	<ul style="list-style-type: none"> ■ พัฒนาและวางระบบ (System Integrator) ■ ระบบซอฟต์แวร์ประยุกต์ (Application Software) <ul style="list-style-type: none"> - Mobile Payment - Mobile Sales Force - Mobile Service Center 	ตลาดลูกค้าระดับกลาง <ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มธุรกิจประกันภัย ■ กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิตและยานยนต์ ■ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก
4.บริษัท เอ็ม ไอ เอส เอพท์เซอร์วิส จำกัด (MISO)	<ul style="list-style-type: none"> ■ บำรุงรักษาและซ่อมแซม (Maintenance Service) ■ ระบบให้บริการ (Managed Service) ■ Outsource Service ■ Consulting & Project Management 	<ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มโทรคมนาคม ■ กลุ่มสถาบันการเงิน ■ กลุ่มธุรกิจขนส่ง ■ กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม ■ ภาครัฐ/รัฐวิสาหกิจ
5.บริษัท บิสซิเนส แอพพลิเคชั่น จำกัด (BAC)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ให้บริการโซลูชันด้านการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงธุรกิจ (Business Analytics) <ul style="list-style-type: none"> - Cognos BI - Cognos TM1 - SPSS Software 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ภาครัฐและเอกชนในทุกอุตสาหกรรม
6.บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (Motif)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ให้คำปรึกษาและบริการพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์ ■ พัฒนาซอฟต์แวร์ <ul style="list-style-type: none"> - iCollection - iLegal , iDoc 	<ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มสถาบันการเงิน ■ กลุ่มประกันภัย/ประกันชีวิต ■ กลุ่มสังหาริมทรัพย์ ■ กลุ่มรัฐวิสาหกิจและภาครัฐ

บริษัท	ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก	ประเภทลูกค้า
7.บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด (SS)	<ul style="list-style-type: none"> ■ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน ■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก ■ โรงงานอุตสาหกรรม ■ หน่วยงานราชการ
8.บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด (KK)	<ul style="list-style-type: none"> ■ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน ■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มธุรกิจนำเข้าส่งออก ■ หน่วยงานราชการ
9.บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด (SPT)	<ul style="list-style-type: none"> ■ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน ■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก
10.บริษัท ซอฟต์แวร์ เพชชันแนล จำกัด (SP)	<ul style="list-style-type: none"> ■ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน ■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มธุรกิจพลังงาน ■ กลุ่มสถาบันการเงิน
11.บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด (SM)	<ul style="list-style-type: none"> ■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ หน่วยงานราชการ
12.บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอน ซัลต์ จำกัด (KS)	<ul style="list-style-type: none"> ■ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน ■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มธุรกิจพลังงาน ■ กลุ่มสถาบันการเงิน ■ กลุ่มธุรกิจประมง
13.บริษัท ฮ่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด (HS)	<ul style="list-style-type: none"> ■ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน ■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มธุรกิจพลังงาน ■ กลุ่มสถาบันการเงิน ■ กลุ่มธุรกิจประมง
14.บริษัท อังสรอม โซลูชั่น จำกัด (A)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ระบบธุรกิจการซื้อขายหลักทรัพย์ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท โดยมีได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นของ บริษัท โมเดอร์นฟาร์มกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียโดยถือลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 16.48 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท ทั้งนี้บริษัทมีเพียงการทำธุรกรรมเข้าสถานประกอบการกับบริษัท โมเดอร์นฟาร์มทาวเวอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โมเดอร์นฟาร์มกรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับงวดปี 2554-2556 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 แยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์และบริการ เป็นดังนี้

ผลิตภัณฑ์	ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางาน ¹	531	11.1	511	13.8	351	8.4
ธุรกิจพัฒนาและวางระบบ	3,233	67.5	2,511	67.9	3,192	76.7
ธุรกิจบริการด้านการบำรุงรักษา	967	20.2	624	16.9	547	13.1
รายได้จากการขายและให้บริการ	4,730	98.8	3,646	98.6	4,089	98.2
รายได้อื่น	60	1.2	50	1.4	74	1.8
รายได้รวม	4,791	100.0	3,696	100.0	4,164	100.0

หมายเหตุ :

¹ รายได้ของธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางาน เป็นรายได้เฉพาะส่วนค่าธรรมเนียมการให้บริการ ไม่รวมหักมูลค่าการขายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับงานในแต่ละโครงการ โดยมูลค่าดังกล่าวได้ถูกรวมไว้ในรายได้ส่วนธุรกิจพัฒนาและวางระบบ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ภายหลังจากการเข้าซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของเมกัส และ/หรือ NTS บริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะเปลี่ยนแปลงลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ หรือของ Business Applications Co., Ltd. (BAC), Motif และ SSG แต่อย่างใด แต่จะรวมเอาจุดแข็งในการประกอบธุรกิจที่แต่ละบริษัทมีมาสร้างเสริมกันให้แข็งแกร่งมั่นคงและเปี่ยมศักยภาพยิ่งขึ้นในฐานะกลุ่มบริษัทเอ็มเอฟอีซี หรือ เอ็มพีเคกรุ๊ป (MFEC GROUP) ซึ่งธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ภายหลังจากรวมกิจการยังคงแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลักๆ ได้แก่ (1) ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (Consulting and IT Professional Services) (2) ธุรกิจพัฒนาและวางระบบ (System Integration) และ (3) ธุรกิจบริการด้านการบำรุงรักษา (Maintenance Service) โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1.1 ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (Consulting and IT Professional Services)

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร เพื่อวิเคราะห์และออกแบบระบบที่สอดคล้อง และตอบสนองความต้องการจำเพาะในการใช้งานของลูกค้า เช่น การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงกระบวนการการทำงานและการให้บริการทั้งภายในและภายนอกองค์กร การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือการเก็บรวบรวมข้อมูลทางธุรกิจ เพื่อนำมาประมวลผลประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจ เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขัน สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้ โดยกลุ่มบริษัทจะทำงานอย่างใกล้ชิดกับลูกค้าเพื่อศึกษาถึงลักษณะการประกอบการ กลยุทธ์ทางธุรกิจ ความต้องการในการใช้งาน อุปกรณ์หรือระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายที่ลูกค้ามีอยู่ วิเคราะห์และนำเสนอ

รายงานสรุปคำแนะนำ ขั้นตอนหรือแผนการดำเนินงานโดยละเอียดและดำเนินการพัฒนาระบบ เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของลูกค้า

กลุ่มบริษัทได้แบ่งสายงานบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางานออกเป็น 14 กลุ่ม ตามลักษณะของเทคโนโลยีที่ให้บริการ (Technology Practice) ดังนี้

1. บริการจัดระเบียบและทำความสะอาดข้อมูล (Data Cleansing System/Service):

เป็นการรวบรวมนำข้อมูลหลากหลายจากฐานข้อมูลหลายประเภท ตรวจสอบความผิดพลาดและจัดรูปแบบข้อมูล (Detection/Matching) ทำการแก้ไขข้อมูลสำคัญเหล่านั้นให้ถูกต้องตามมาตรฐาน (Cleansing /Standardization) เพื่อยกระดับข้อมูลให้มีคุณภาพสูงสุด โดยใช้เครื่องมือเทคโนโลยีที่พัฒนาให้สอดคล้องกับเทคนิคในการทำความสะอาดข้อมูลมาตรฐานสากล และยังสามารถตรวจสอบอักขระภาษาไทยได้อย่างถูกต้อง สามารถให้บริการทำความสะอาดข้อมูลแบบอัตโนมัติจากฐานข้อมูลภายในองค์กร สนับสนุนการทำงานทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ผลลัพธ์ที่ได้สามารถก่อให้เกิดข้อมูลที่มีคุณภาพและเชื่อถือได้มากขึ้น สามารถนำไปต่อยอดในการจัดทำระบบคลังข้อมูล อัจฉริยะ และระบบการรายงานและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของธุรกิจได้รวดเร็วแม่นยำถูกต้องอย่างมีประสิทธิภาพ

2. ไอพีโฟนแอปพลิเคชัน (IP Phone Application):

เป็นแอปพลิเคชันที่พัฒนาขึ้นเพื่อใช้ติดต่อสื่อสารระหว่างเว็บเซิร์ฟเวอร์และเครื่องโทรศัพท์ไอพีโฟน สำหรับสืบค้นข้อมูลและเนื้อหาต่างๆ ให้ปรากฏบนหน้าจอของโทรศัพท์ไอพีโฟนเสมือนเป็นเครื่องพีซีเครื่องหนึ่ง โดยใช้โครงข่ายข้อมูลอัจฉริยะและอินเทอร์เน็ตโปรโตคอล หรือไอพี ในการรองรับการสื่อสารด้านข้อมูลทั้งภาพและเสียง รวมถึงสัญญาณโทรศัพท์ที่มีอยู่เดิม นอกจากนี้รูปแบบการใช้งานโทรศัพท์ไอพีสามารถถูกปรับแต่งให้ใช้งานได้หลากหลายรูปแบบ และรองรับการทำงานของแอปพลิเคชันต่างๆ ทั้งบริการสำหรับเชื่อมต่อข้อมูลทางการเงิน และข่าวสารทางธุรกิจ โดยนำมาแสดงผลบนหน้าจอเครื่องโทรศัพท์ไอพีโฟนในรูปแบบที่เข้าใจง่าย ช่วยประหยัดเวลาในการรับรู้ข่าวสารข้อมูล รวมทั้งบริการที่ทำให้การทำงานในออฟฟิศคล่องตัวมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีแอปพลิเคชันที่ออกแบบมาเฉพาะสำหรับแต่ละธุรกิจ เช่น ธุรกิจโรงพยาบาล ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจการศึกษา เป็นต้น บริการบนเครื่องโทรศัพท์ไอพีโฟนสามารถพัฒนาต่อยอดเพิ่มได้ตามความต้องการและความจำเป็นในการติดต่อสื่อสารระหว่างองค์กร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานและการติดต่อสื่อสารอย่างอิสระในโลกยุคไซเบอร์

3. โมบายแพลตฟอร์มโซลูชัน (Mobile Platform Solution)

เป็นแอปพลิเคชันที่ให้บริการผ่านเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยแอปพลิเคชันที่ให้บริการนั้นจะมีทั้งแอปพลิเคชันที่แต่เดิมสามารถให้บริการผ่านระบบอินเทอร์เน็ตบนคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล เช่น การให้บริการการทำธุรกรรมทางการเงินของธนาคาร การตรวจสอบตารางภาพยนตร์ การจองบัตรชมภาพยนตร์ การตรวจสอบตารางสายการบิน การส่งผ่านข้อมูลข่าวสาร การตรวจสอบสภาพการจราจร และแอปพลิเคชันที่ต้องอาศัยขีดความสามารถของโทรศัพท์เคลื่อนที่เอง เช่น Location Based Service ที่ใช้ความสามารถของโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปัจจุบันโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีความสามารถใกล้เคียงคอมพิวเตอร์มากขึ้นเรื่อยๆ รวมทั้งความสามารถในการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตที่สามารถทำได้ อย่างง่ายดายและมีความเร็วสูง โทรศัพท์เคลื่อนที่จึงนับเป็นช่องทางใหม่ที่สามารถให้บริการการใช้บริการต่างๆ ที่สามารถอำนวยความสะดวกสบายแก่ลูกค้า และเป็นช่องทางที่มีแนวโน้มที่จะได้รับการตอบรับและความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ ประกอบกับความสามารถในการรักษาความปลอดภัยที่ได้รับการความไว้วางใจว่ามีความปลอดภัยสูงและการรองรับการให้บริการบน Platform ที่หลากหลาย เช่น แอปพลิเคชันบน SIM ด้วย SIM Application Toolkit Standard, แอปพลิเคชันบนเทคโนโลยี WAP, แอปพลิเคชันบน Windows Mobile, iPhone, Blackberry และ Smart Phone อื่นๆ

4. เว็บแอปพลิเคชัน (Web Application)

การบริการออกแบบและพัฒนาโปรแกรมประยุกต์ เพื่อการใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) รวมถึงการใช้งานสนับสนุนระบบงานภายในขององค์กรต่างๆ ผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ภายในขององค์กร (Intranet) และอินเทอร์เน็ต ทั้งระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ (Business to Business, B2B) และระหว่างธุรกิจกับลูกค้า (Business to Customer, B2C) รวมทั้งการใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐ เพื่อให้บริการประชาชน และประสานงานระหว่างหน่วยงาน เช่น การขอใบเสนอราคา การสั่งซื้อสินค้า หรือการชำระค่าบริการผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต การใช้บริการ และการชำระค่าธรรมเนียมกับภาครัฐ เป็นต้น

5. ระบบช่วยบริหารจัดการระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายสารสนเทศ (Service Level Management and Business Service Management)

เป็นการจัดหาและบริการพัฒนาระบบเพื่อช่วยในการตรวจสอบ บริหารจัดการระบบคอมพิวเตอร์ และเครือข่ายสารสนเทศของลูกค้าให้มีเสถียรภาพ โดยระบบดังกล่าวจะช่วยตรวจสอบและแจ้งเตือนถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นหรือเมื่อเกิดข้อผิดพลาดในการปฏิบัติงาน เพื่อให้ลูกค้าสามารถป้องกันหรือแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็วและทันการณ์ อีกทั้งยังช่วยให้ลูกค้าสามารถวางแผนปรับปรุงหรือขยายประสิทธิภาพของระบบที่มีอยู่ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการทางธุรกิจที่เปลี่ยนไป รวมถึงจะต้องมีระบบที่คอยตรวจสอบการทำงานหรือประสิทธิภาพของระบบไอทีที่หลากหลายและซับซ้อนเป็นอย่างดี เพื่อแจ้งเตือนหรือแนะนำวิธีการปรับปรุงระบบใดระบบหนึ่งหรือทั้งหมดของระบบไอทีในองค์กร เพื่อรักษาความเชื่อมั่นและมาตรฐานการให้บริการให้ดียิ่งขึ้น

6. การบริหารจัดการข้อมูลผู้ใช้ในระบบ (IDM-Identity Management)

เป็นระบบที่ช่วยบริหารจัดการความปลอดภัยของทรัพยากรต่างๆ เช่น ข้อมูล ทรัพย์สินทางปัญญา ความลับทางธุรกิจ ผ่านการระบุตัวตนของบุคคล/ผู้ใช้ภายในองค์กร โดยทำงานภายใต้การจัดการ 3 ส่วน คือ 1) Authentication เพื่อตรวจสอบผู้ใช้ (User) และมั่นใจว่าคือผู้ใช้ตัวจริง 2) Authorization เพื่อทราบสิทธิเข้าใช้โปรแกรมข้อมูล ระบบหรือทรัพยากรต่างๆ 3) Profile ข้อมูลต่างๆ ที่ระบุความเป็นตัวตนของผู้ใช้ ซึ่งสามารถบริหารจัดการได้อย่างครบวงจร คือ ตั้งแต่เริ่มทำงานวันแรก การร้องขอ/การให้สิทธิต่างๆ การแก้ไข/การเปลี่ยนแปลงสิทธิและข้อมูล จนถึงสิ้นสุดการว่าจ้าง ซึ่งทั้งหมดนี้ช่วยให้องค์กรสามารถลดความเสี่ยงจากบุคลากรภายใน เช่น การฉ้อโกง โจรกรรม ความผิดพลาดโดยไม่ตั้งใจ ทั้งยังช่วยลดค่าใช้จ่ายและทำให้กระบวนการจัดการผู้ใช้เป็นไปโดยอัตโนมัติ นอกจากนี้ยังสามารถตรวจสอบตามระเบียบมาตรฐานสากลต่างๆ (Regulation & Compliance) เช่น ISO 27001, Sarbanes-Oxley และ Basel II เป็นต้น

7. ระบบจัดการเนื้อหาและจัดเก็บเอกสาร (ECM-Enterprise Content Management)

เป็นระบบจัดการเนื้อหา (Content) ต่างๆ ขององค์กร ที่ครอบคลุมทั้งที่เป็นเอกสาร (Document) อีเมล ภาพถ่าย ภาพเอกสาร งานออกแบบ สัญญา วิดีโอ เนื้อหาในเว็บ ฟลิ้ม เพลง สื่อโฆษณา สื่อการสอน และเสียงบรรยาย เป็นต้น โดยจัดการการไหลเวียนเนื้อหาต่างๆ (Workflow) ตามกระบวนการทางธุรกิจได้อย่างถูกต้อง ปลอดภัย รวดเร็ว และเป็นอัตโนมัติ ตั้งแต่นำเข้า จัดสิทธิ ส่งต่อ ตรวจสอบ อนุมัติ ส่งคืน เผยแพร่ผ่านช่องทางต่างๆ ขององค์กร เช่น อินเทอร์เน็ต อินทราเน็ต จนถึงการจัดเก็บแบบรวมศูนย์ ผลลัพธ์ที่ได้นอกจากความคล่องตัวในการทำงานแล้ว ยังสามารถรวมข้อมูลที่ไร้โครงสร้าง (Unstructured Data) ไว้ที่เดียวกัน ช่วยปกป้องทรัพย์สินทางปัญญาขององค์กร ลดต้นทุนหน่วยจัดเก็บข้อมูล (Storage) ช่วยให้นำเนื้อหามาใช้ได้อย่างมีคุณค่าสูงสุด จนถึงความพึงพอใจของทีมงานและประสบการณ์ที่ดีของลูกค้าหรือคู่ค้า

8. ระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลภายในองค์กร (Information Security):

Information Security มีบทบาทสำคัญต่อองค์กรในการสร้างระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลภายใน ซึ่งเป็นส่วนของการรักษาความปลอดภัยข้อมูล เพื่อให้คงไว้ซึ่งชั้นความลับของข้อมูล รวมทั้งควบคุมและจัดการเผยแพร่

ข้อมูลว่าส่วนใดของข้อมูลที่ต้องเผยแพร่ต่อบุคคลกลุ่มใด โดยบริษัทฯ มีความโดดเด่นในการวิเคราะห์ตรวจสอบจากความคิดสามด้านคือ 1) เป็นการคิดอย่างผู้ตรวจสอบระบบเพื่อค้นหาตามที่ Vendor โดยทั่วไปทำ 2) เป็นการคิดอย่างผู้บุกรุกหรือที่มักเรียกกันว่า Hacker คือการคิดเหมือนเราเป็นเสมือนผู้บุกรุก หากว่าได้เข้าในระบบแล้วจะต้องการสิ่งใดหรือกระทำการบางอย่างที่เฉพาะเจาะจงกับเครื่องนั้นๆ และ 3) เป็นการคิดอย่างผู้ป้องกันระบบ คือด้วยทุกวิธีการในการทำงานและแก้ไขทุกหนทางที่ผู้บุกรุกใช้เพื่อเข้ายึดครองระบบ โดยมี 4 กระบวนการ ได้แก่ Risk Assessment (RA), Vulnerability Assessment (VA), Penetration Test (PT) และ Hardening (HD)

9. ระบบเครือข่ายและการสื่อสาร (Network Communications)

บริษัทมีผู้เชี่ยวชาญที่จะให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง และดูแลระบบเครือข่ายและการสื่อสารให้กับลูกค้า ซึ่งครอบคลุมในผลิตภัณฑ์ Cisco ที่เป็นที่ยอมรับเป็นอย่างสูงในปัจจุบัน ในทุกๆ ด้าน อาทิ

- Borderless Network เป็นอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการสื่อสารในระบบเครือข่าย เช่น Switch หรือ Router
- Collaboration ที่จะช่วยให้การสื่อสารต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด เช่น IP Phone, Wireless Network, และ TelePresence
- Virtualization ที่จะทำให้ลูกค้าใช้งานอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเครือข่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าสามารถลดค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องลงได้ เช่น Cisco MDS ที่รองรับการทำ FCoE ที่จะช่วยให้การเชื่อมต่อของระบบเครือข่ายของ Ethernet และ SAN ใช้งานได้บนสายเพียงเส้นเดียว

10. ระบบเครื่องแม่ข่ายและระบบเก็บข้อมูล (System and Storage)

ปัจจุบันระบบ IT มีส่วนสำคัญในทุกๆ ธุรกิจ และในทุกๆ ระบบก็ยังจำเป็นต้องมีเครื่องแม่ข่ายและระบบเก็บข้อมูล ทางบริษัทมีผู้เชี่ยวชาญที่จะให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งและดูแล เครื่องแม่ข่ายและระบบเก็บข้อมูลให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานตามความต้องการ ถูกต้อง และมีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งครอบคลุมในผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ยอมรับเช่น Oracle, IBM, Cisco UCS, Hitachi Data System, และ NetApp รวมทั้งผลิตภัณฑ์เกี่ยวเนื่องที่จะช่วยเสริมการทำงานของระบบเครื่องแม่ข่ายและระบบเก็บข้อมูล เช่น Symantec Volume Manager, Volume Replicator, File System นอกจากนี้ยังเชี่ยวชาญในด้านของ Disaster Recovery, Virtualization, และการสำรองและกู้คืนข้อมูล ที่จะช่วยให้ธุรกิจของลูกค้าดำเนินไปได้โดยไม่สะดุด สามารถใช้ทรัพยากรของระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด และสามารถกู้คืนข้อมูลต่างๆ ได้ครบถ้วน แม้จะมีข้อผิดพลาดที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลเกิดขึ้น

11. ระบบบริหารจัดการโครงสร้างพื้นฐานด้านแอปพลิเคชัน

บริษัทมีผู้เชี่ยวชาญที่จะให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง และดูแล ซึ่งจะครอบคลุมในผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับ ระบบ Database, Web Server, และ Application Server เป็นหลัก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง Database บริษัทสามารถดูแลได้ทั้ง Oracle, MS SQL Server, IBM DB2, และ MySQL โดยครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบ, ติดตั้ง, นำเข้าข้อมูล, Security Hardening, Clustering, สำรองและกู้คืนข้อมูล, Performance Tuning, และทำ Migration ระหว่าง Database ทั้งที่เป็น Database ชนิดเดียวกันและต่างชนิด โดยในส่วนของ Web และ Application Server บริษัทสามารถดูแลครอบคลุมในส่วน Sun GlassFish, Oracle Fusions Middleware (BEA Web Logic), IBM WebSphere และ Jboss

12. บริการพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อเชื่อมต่อ ประสาน และเพิ่มประสิทธิภาพของขั้นตอนการทำงานภายในองค์กร (Business Process Automation and Integration)

ให้บริการออกแบบและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการพัฒนาซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ เพื่อปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานขององค์กร โดยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่ได้รับการพัฒนาขึ้นจะช่วยให้การเชื่อมต่อระหว่างระบบที่เกี่ยวข้องหลายๆ ระบบ ช่วยประสานงานระหว่างหน่วยงานที่

เกี่ยวข้องหลายๆ หน่วยงาน ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานที่อยู่ภายในองค์กรเดียวกัน หรือหน่วยงานที่อยู่คนละองค์กร ยกเลิกขั้นตอนการทำงานที่ไม่มีความจำเป็นหรือซ้ำซ้อน และทำให้ขั้นตอนการทำงานไหลลื่นและมีความเป็นอัตโนมัติยิ่งขึ้น เหมาะกับลูกค้าที่เป็นหน่วยงานที่มีขั้นตอนในการทำงานหลายๆ ขั้นตอน และการทำงานในแต่ละขั้นตอนมีการเชื่อมโยงและประสานงานกันอย่างใกล้ชิด และมีความจำเป็นต้องใช้ข้อมูลบางส่วนร่วมกันในระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถใช้กับหน้าที่ทางธุรกิจ (Business Function) ได้หลากหลายหน้าที่ เช่น งานทางด้านการบัญชี งานทางด้านลอจิสติกส์ งานทางด้านการตลาด และงานทางด้านการเงิน เป็นต้น

13. บริการพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับงานทางการเงิน การธนาคาร (Financial Domain Expert)

ให้บริการออกแบบและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการพัฒนาซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์สำหรับปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของสถาบันการเงิน การรายงานและให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลประกอบการและฐานะการเงิน สถานะของลูกค้า การซื้อขายหลักทรัพย์ การเคลื่อนไหวของราคาหลักทรัพย์ ดัชนีและข้อมูลทางการเงิน รวมถึงการให้บริการทางการเงินการธนาคารของธนาคารพาณิชย์ บริษัทหลักทรัพย์และบริษัทประกันภัย สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรธุรกิจทั้งที่เป็นสถาบันการเงินและบริษัททั่วไป รวมถึงหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ

14. ระบบคลังข้อมูลและธุรกิจบริการพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับการบริหารข้อมูลทางธุรกิจ (Data Warehouse, Business Intelligence and Knowledge Management)

ให้บริการออกแบบ ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการจัดเก็บข้อมูล คัดเลือกและกลั่นกรองข้อมูล รวมทั้งการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการพัฒนาซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์สำหรับการดึงข้อมูลจากคลังข้อมูล เพื่อประมวลผล ปรับแต่ง วิเคราะห์ และนำเสนอประกอบการบริหารและตัดสินใจทางธุรกิจ โดยระบบสารสนเทศและซอฟต์แวร์ซึ่งได้รับการพัฒนาขึ้นจะช่วยดึงและจัดระเบียบข้อมูลทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลภายในบริษัทเอง ซึ่งกระจัดกระจายอยู่ในหลายๆ แผนกภายในบริษัทเดียวกัน หรือเป็นข้อมูลจากภายนอก ซึ่งอาจถูกจัดเตรียมโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ต่างกัน และอยู่ในรูปแบบที่แตกต่างกัน ให้อยู่ในรูปแบบเดียวกัน และจัดเก็บในที่เดียวกันอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ผู้ใช้ข้อมูลสามารถดึงข้อมูลที่ได้รับการจัดระเบียบแล้วมาใช้ได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

2.1.2 ธุรกิจพัฒนาและวางระบบ (System Integration)

กลุ่มบริษัทบริการออกแบบ จัดทำ พัฒนา และติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายสารสนเทศ เช่น ระบบจัดเก็บข้อมูล ระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ระบบเชื่อมต่อเครือข่ายภายในและนอกองค์กร (Intranet, LAN, WAN, Unified Communication) และระบบซอฟต์แวร์บริหารจัดการและสารสนเทศ เป็นต้น

ขอบข่ายของงานประกอบด้วยการจัดหาอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงและอุปกรณ์เครือข่าย จากแหล่งหรือผู้ผลิตต่างๆ ที่มาใช้งานร่วมกัน โดยบริษัทฯ มีหน้าที่ออกแบบ ดำเนินงานติดตั้ง พัฒนาซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมซึ่งจะสามารถเชื่อม และประสานงานอุปกรณ์ต่างๆ ให้ทำงานร่วมกัน รวมทั้งทดสอบ ฝึกอบรมวิธีการใช้งาน ตลอดจนให้บริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้ตามความต้องการ ถูกต้อง และมีประสิทธิภาพสูงสุด ด้วยความร่วมมือจากพันธมิตรทางเทคโนโลยีหรือผู้ผลิตอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และระบบเครือข่าย เช่น Oracle, Cisco System, IBM, Symantec เป็นต้น

ภายหลังการพัฒนาและวางระบบบริษัทมีการให้บริการหลังการขาย โดยจัดให้มีผู้เชี่ยวชาญทั้งในส่วนของฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ให้บริการตอบคำถามและแก้ปัญหาที่ลูกค้าอาจจะมีในการใช้งานจริงช่วงระยะเวลาประมาณ 1 ปี ภายหลังระยะเวลาดังกล่าวลูกค้าสามารถจ้างบริษัทเป็นผู้ดูแลต่อได้ โดยการซื้อบริการด้านการบำรุงรักษาในรูปแบบต่างๆ ของบริษัท

2.1.3 ธุรกิจบริการด้านการบำรุงรักษา (Maintenance Services)

กลุ่มบริษัทให้บริการด้านการบำรุงรักษาและสนับสนุนทางเทคนิคสำหรับระบบคอมพิวเตอร์ขององค์กรโดยวิศวกรระบบที่มีความเชี่ยวชาญ ทั้งในส่วนของฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ให้บริการตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบตามกำหนดเวลา ตลอดจนบริการซ่อมแซมและเปลี่ยนชิ้นส่วนฮาร์ดแวร์ที่จำเป็น บริการของกลุ่มบริษัทดังกล่าวช่วยลูกค้าลดภาระค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคลากรเพื่อการบำรุงรักษา และเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานของระบบ ตลอดจนบริษัทจะจัดการประชุมฝึกอบรมเพื่อวิเคราะห์ปัญหา และแนะนำประสิทธิภาพใหม่ๆ ของระบบอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ในการให้บริการใดๆ แก่ลูกค้า กลุ่มบริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในคุณภาพของการบริการ จึงมีการจัดตั้งทีมงานฝ่ายตรวจสอบและรับประกันคุณภาพ (Quality Assurance) ซึ่งประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญในทุกสาขาของงาน โดยจะทำการวางแผนกระบวนการและขั้นตอนในการทำงานภายหลังจากการรับงาน และตรวจสอบงานที่พัฒนาขึ้นมาก่อนที่จะส่งมอบให้กับลูกค้า เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจว่าผลงานที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้าสามารถตอบสนองต่อวัตถุประสงค์ของลูกค้าได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน และเพื่อลดจำนวนข้อผิดพลาดของโปรแกรมประยุกต์ และอุปกรณ์อื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้งาน

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้ทำการติดตั้งระบบบริหารจัดการบริการหลังการขาย และบริหารความสัมพันธ์และความพึงพอใจของลูกค้า (Service Desk & CRM) โดยใช้ระบบ Help Desk และ Service Desk Management ของซอฟต์แวร์ BMC Remedy เข้ามา เพื่อทำให้งานบริการหลังการขายเป็นไปอย่างมีคุณภาพ และประสิทธิภาพสูงสุด เกิดความพึงพอใจกับลูกค้าสูงสุดอีกด้วย

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 ภาวะอุตสาหกรรม และการแข่งขัน ภาวะและแนวโน้มตลาดโดยรวม

ในปี 2556 เศรษฐกิจในภูมิภาคเอเชียส่วนใหญ่ปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อน¹ โดยมีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญจากการฟื้นตัวของภาคการส่งออก โดยเฉพาะประเทศที่ส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่เกี่ยวข้องกับ Smartphone อย่างไรก็ตาม ในช่วงครึ่งปีหลังอุปสงค์ของประเทศบางประเทศในกลุ่มอาเซียน เช่น มาเลเซีย และอินโดนีเซีย มีแนวโน้มชะลอตัวลงบ้าง ส่วนหนึ่งเป็นผลของมาตรการรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ

สำหรับภาวะเศรษฐกิจไทยปี 2556 การขยายตัวชะลอตัว ตามการบริโภคของภาคเอกชนที่ชะลอตัวหลังจากที่เร่งใช้จ่ายไปมากในปีก่อน ประกอบกับผู้ประกอบการบางส่วนชะลอการลงทุนออกไปเพื่อประเมินสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมือง ในขณะเดียวกันการส่งออกฟื้นตัวได้อย่างช้า ๆ เนื่องจากบางอุตสาหกรรมประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ รวมถึงมีข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีการผลิตจึงไม่สามารถผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดโลกที่เปลี่ยนไปได้มากนัก ซึ่งภาครัฐเข้ามาสนับสนุนบทบาทในการกระตุ้นเศรษฐกิจน้อยกว่าปีก่อนตามการเบิกจ่ายงบลงทุนซึ่งทำได้ต่ำกว่าปกติ

ในส่วนภาพรวมตลาดไอซีทีไทย² ซึ่งประกอบด้วยตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ตลาดสื่อสาร ตลาดซอฟต์แวร์และบริการด้านคอมพิวเตอร์ โดยศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (เนคเทค) ร่วมกับ สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ ซิป้า สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI) และสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) สรุปอัตราการเติบโตของตลาดไอซีทีไทยปี 2556 แบ่งเป็น

- ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ หดตัวจากปีก่อน 4% คิดเป็นมูลค่า 87,453 ล้านบาท จากปัจจัยภาวะเศรษฐกิจในประเทศชะลอตัว และภาคครัวเรือนลดการใช้จ่าย โดยประเมินปี 2557 มีอัตราการเติบโต 4.3% คิดเป็นมูลค่า 91,174 ล้านบาท ประเมินเติบโตตามกระแสอุปกรณ์พกพา ซึ่งมีความต้องการเพิ่มขึ้นในขณะที่ยังคงมีอุปสรรคด้านการใช้งานเทคโนโลยีขั้นสูงเพื่อเสริมศักยภาพทางธุรกิจ เช่น Cloud Computing, Big Data เพื่อจัดการวิเคราะห์ข้อมูลซึ่งแบ่งปันบนโลก Social Network จึงต้องลงทุนด้านอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และโซลูชันต่าง ๆ เพิ่มขึ้น

- ตลาดสื่อสาร ในปี 2556 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 5.2% คิดเป็นมูลค่า 466,526 ล้านบาท ส่วนใหญ่จากการให้บริการด้านการสื่อสารด้าน Mobile Internet , Smart Phone โดยประเมินปี 2557 มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเป็น 8.4% คิดเป็นมูลค่า 505,831 ล้านบาท และเทรนด์ในปี 2557 ปัจจัยที่ขับเคลื่อนมาจากกระแส Digital TV และการรับข่าวสารผ่านสื่อออนไลน์ที่จะส่งผลให้อุปกรณ์พกพาต่าง ๆ เติบโตขึ้นรวมถึงการใช้ Cloud เพิ่มขึ้น

- ตลาดซอฟต์แวร์และบริการด้านคอมพิวเตอร์ ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 22.2% คิดเป็นมูลค่า 39.09 ล้านบาท จำแนกเป็นซอฟต์แวร์สำเร็จรูปคิดเป็นมูลค่า 7.96 ล้านบาท และบริการซอฟต์แวร์คิดเป็นมูลค่า 31.13 ล้านบาท เติบโตคิดเป็น 35.5% และ 19.30% ตามลำดับ ทั้งนี้การเติบโตอย่างต่อเนื่องของตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของไทยเป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้อัตราการเติบโตในช่วงหลังจะชะลอตัวลง แต่ทั้งภาคเอกชนและภาครัฐมีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ไอซีที) เพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของไทยได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้นนอกจากการผลิตเพื่อจำหน่าย สำหรับมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ในปี 2557 คาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 44,026 ล้านบาท หรือเติบโตประมาณ 12.6% และตลาดซอฟต์แวร์สมองกลฝังตัว คาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 5,864 ล้านบาท หรือเติบโตประมาณ 20%

อย่างไรก็ตาม มูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ รวมทั้งซอฟต์แวร์สมองกลฝังตัวของไทย ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากความต้องการที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง แต่มีข้อจำกัดที่สำคัญในการขยายตัวของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์รวมทั้งซอฟต์แวร์สมองกลฝังตัว คือปัญหาการขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพในทุกแขนง

¹ รายงานสรุปเศรษฐกิจในประเทศและต่างประเทศ : โดยธนาคารแห่งประเทศไทย

² มูลค่าตลาดไอซีทีไทยปี 2557 และแนวโน้มปี 2557 : โดยสถาบันวิทยาการสวทช. และสนง.ส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ

แผนแม่บทเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ฉบับที่ 2) ของประเทศไทย พ.ศ. 2552-2556 โดยศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ได้รายงานการพัฒนา ICT ของประเทศไทยในเวทีโลกโดยภาพรวม เมื่อพิจารณาจากดัชนีชี้วัดระดับสากล อาทิ Networked Readiness Ranking, e-Readiness Ranking พบว่าจัดอยู่ในระดับปานกลาง แต่เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในทวีปเอเชีย โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศเพื่อนบ้านอย่างสิงคโปร์และมาเลเซียพบว่าประเทศเพื่อนบ้านมีอันดับการพัฒนา ICT ที่สูงกว่าประเทศไทยในทุกๆ ดัชนี

ปัจจัยสำคัญที่อุดร้งอันดับการพัฒนา ICT ของประเทศไทยคือความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐานสารสนเทศและการสื่อสาร ซึ่งยังมีไม่เพียงพอและยังแพร่กระจายไม่ทั่วถึง ทำให้การพัฒนาและการใช้ประโยชน์ของ ICT เพื่อต่อยอดองค์ความรู้ การพัฒนาธุรกิจ การให้บริการของภาครัฐยังไม่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเท่าที่ควร ประเด็นสำคัญที่ควรได้รับการแก้ไขโดยเร่งด่วน คือเรื่องคน ที่ต้องพัฒนาทั้งในปริมาณและคุณภาพ และการบริหารจัดการ ICT ระดับชาติ (National ICT Governance) ที่ต้องพัฒนาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

โดยกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารจะเป็นหน่วยงานหลักในการนำพาประเทศไทยสู่การพัฒนาอย่างก้าวกระโดดเพื่อให้ประเทศไทยมีขีดความสามารถทางการแข่งขันด้าน ICT และเป็นผู้นำของภูมิภาคภายในปี 2020 ภายใต้ยุทธศาสตร์ "Smart Thailand 2020" ซึ่งมีทั้งหมด 4 ด้าน คือ Smart Network, Smart Government, Smart Business, และ Smart People เพื่อเป็นการพัฒนาประเทศด้าน ICT ทั้งระบบอย่างต่อเนื่องและเป็นรูปธรรม มีแนวทางการดำเนินงานให้เกิดผลขึ้นจริงจากยุทธศาสตร์สู่การปฏิบัติภายใต้นโยบาย "ICT SHIFT the Future of Thailand" (ยกระดับอนาคตประเทศไทยด้วย ICT) เพื่อให้ทุกภาคส่วนตระหนักรู้และมีความเข้าใจว่า ICT จะเป็นเครื่องมือสำคัญในการเตรียมพร้อมรับการเข้าสู่ AEC และขับเคลื่อนสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน³

สภาวะการแข่งขัน (คู่แข่ง)

การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปี ค.ศ. 2015 ที่นอกจากจะส่งผลให้เกิดการไหลบ่าเข้ามาของเงินทุนปริมาณมหาศาลจากต่างชาติแล้ว หลายฝ่ายยังวิตกกังวลถึงภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในประเทศแถบภูมิภาค โดยเฉพาะภาคธุรกิจซอฟต์แวร์ของไทยที่ยังไม่แข็งแกร่ง โดยจากรายงานของ Business Software Alliances (BSA)⁴ ซึ่งได้มีการจัดอันดับอุตสาหกรรมไอทีโดยรวมทั่วโลก พบว่าไทยติดอยู่อันดับที่ 50 (จากทั้งหมด 66 ประเทศ) ไม่ต่างจากเวียดนามและฟิลิปปินส์ซึ่งเป็นเพื่อนบ้านของเรา ขณะที่สิงคโปร์ติดอันดับ 3 ของธุรกิจไอทีโลก และมาเลเซียอยู่อันดับที่ 31 เนื่องจากประเทศไทยยังมีจุดอ่อนหลายอย่าง ที่ทำให้อุตสาหกรรมไอทียังไม่สามารถพัฒนาไปได้ไกลเท่าที่ควร ทั้งการสนับสนุนและการลงทุนด้านภาครัฐในการพัฒนาโครงข่ายที่ยังล่าช้า กฎหมายที่ยังไม่รัดกุม และการลงทุนด้านบุคลากร (Human Capital) ที่ยังน้อย

การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน อาจเป็นประเด็นสำคัญที่ภาคธุรกิจซอฟต์แวร์ไทยต้องคำนึงถึง โดยเฉพาะหากมีการเปิด AEC 2015 ภาคธุรกิจหลายฝ่ายต่างกังวลถึงความเสี่ยงจากการรุกเข้ามาของกลุ่มทุนต่างชาติที่มีโมเดลธุรกิจอันแข็งแกร่ง รวมถึงความกังวลต่อการเกิดภาวะสมองไหล ดึงตัวบุคลากรที่เก่งๆ ออกจากบริษัท ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจของคนไทยโดยตรง แต่อย่างไรก็ดี ความแตกต่างซึ่งถือเป็นจุดแข็งของประเทศไทย ที่จะเป็นจุดเกื้อหนุนความสามารถในการแข่งขันโดยรวมก็คือ ความสามารถในการสร้างผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ที่ตอบสนองความต้องการตลาดออกมาอย่างแท้จริง

³ ยกระดับอนาคตด้วย ICT, www.smartthailand2020.com

⁴ ตลาดไอทีกับเสรีอาเซียน 2015 โอภาสไทยควาได้, E-Commerce Magazine, January 2012

โดยเฉพาะ Cloud Computing ที่จะสามารถเปิดโอกาสใหม่ๆ ให้กับนักพัฒนาไทย ในการขายหรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตนได้โดยไม่ต้องคำนึงถึงเวลาและสถานที่ อย่างไรก็ดี หลายฝ่ายกลับมองว่าโครงสร้างระบบคลาวด์ของไทยปัจจุบันยังต้องได้รับการพัฒนาอีกมาก ซึ่งสอดคล้องกับผลสำรวจของสถาบัน Asia Cloud Associations (ACA) ที่เปิดเผยถึงความพร้อมของระบบคลาวด์ (Cloud Readiness) ว่าประเทศไทยติดอยู่ในอันดับที่ 11 จากทั้งหมด 14 อันดับของประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ปัญหาหลักที่ทำให้ไทยสร้างการเติบโตของคลาวด์ได้น้อยก็คือระบบโครงข่าย (Infrastructure) ของประเทศที่ยังพัฒนาได้อย่างล่าช้า

การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนดังกล่าว ถือเป็นการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ทั้งในเชิงการตลาด ในแง่การแข่งขันที่มีขนาดใหญ่มากขึ้น มีโครงสร้างต้นทุนที่สูงมากขึ้น อย่างไรก็ตาม จากการเปิดเสรีและมีการขยายทุกภาคส่วน จะมีทั้งจุดดีและจุดเสีย ซึ่งหากบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านไอทีในประเทศไทยทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กมีการปรับตัวได้ทันต่อสถานการณ์ก็จะส่งผลดีต่อบริษัทไอทีนั้นๆ ตามไปด้วย

การควบรวมกิจการถือเป็นกลยุทธ์ในการสร้างการเติบโตอย่างก้าวกระโดดให้แก่ภาคธุรกิจทุกระดับ ทำให้บริษัทที่แข็งแกร่งและมีศักยภาพสูง สร้างความน่าสนใจแก่ผู้ลงทุนทั้งในและต่างประเทศ เพื่อเพิ่มมูลค่าของกิจการจากการประหยัดในเชิงขนาด (Economy of Scale) ซึ่งถือเป็นวาระสำคัญในการเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศ เห็นได้จากรัฐบาลที่มีมติเห็นชอบ (ร่าง) พระราชบัญญัติการส่งเสริมการควบรวมกิจการในตลาดทุน เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2555 รวมถึงธุรกิจไอทีที่มีแนวโน้มควบรวมกิจการกันมากขึ้น โดยเฉพาะกับบริษัทอื่นในภูมิภาค เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน

เช่นเดียวกับบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ที่มีนโยบายเข้าซื้อกิจการหรือร่วมลงทุนกับบริษัทพันธมิตรมากขึ้นทั้งในและต่างประเทศ เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในตลาดภูมิภาค เห็นได้จากภายหลังควบรวมกิจการกับบริษัทพันธมิตรในนาม MFEC GROUP เมื่อปี 2554 ทำให้บริษัทมีความคล่องตัวในการรับมือการแข่งขันและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ลงสู่ตลาด เพื่อสร้างความแข็งแกร่ง และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ครบวงจรมากขึ้น โดยเฉพาะการเปิด AEC 2015 ซึ่งคาดว่าจะธุรกิจไอทีจะได้รับประโยชน์จากการเปิดเสรีทางอ้อมของทุกประเทศที่จะมีการแข่งขันสูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องเร่งปรับตัว เสริมประสิทธิภาพการแข่งขันและวัดผลที่เป็นรูปธรรม ซึ่งจะก่อให้เกิดการลงทุนด้านไอทีจำนวนมาก

ด้วยเหตุที่ปัจจุบันหลายธุรกิจมีการแข่งขันกันสูง ทุกอย่างจำเป็นต้องใช้ไอทีเข้ามาช่วย โดยเฉพาะภายหลังเหตุการณ์น้ำท่วมเมื่อปลายปี 2554 เป็นปัจจัยสำคัญทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจต้องปรับตัวเพื่อรับการเปลี่ยนแปลง ไอทีจึงเป็นคีย์หลักเพื่อสร้างแนวทางในการทำกำไรใหม่ของธุรกิจ ในการวางระบบโครงสร้างทางธุรกิจ เพื่อเสริมสร้างธุรกิจให้แข็งแกร่งรองรับการเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยภายนอก อาทิ ราคาน้ำมัน อัตราดอกเบี้ย และต้นทุนทางวัตถุดิบ ประกอบกับรัฐบาลได้ออกนโยบายต่างๆ มากระตุ้นเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ธุรกิจไอทีที่มีแนวโน้มเติบโตขึ้นตามไปด้วย

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซีฯ ยังคงรักษาจุดเด่นไว้ นั่นคือด้านการให้บริการที่เป็นความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าและทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์สูงในการให้บริการ ทั้งในส่วนธุรกิจให้บริการคำปรึกษาและพัฒนางาน และธุรกิจพัฒนาและวางระบบ จึงทำให้สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างครบวงจร และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการของบริษัทได้อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้เป็นอย่างดี

โดยเฉพาะในตลาด AEC ซึ่งคาดการณ์ว่าบริษัทไอทีต่างชาติโดยเฉพาะภูมิภาคอาเซียนจะขยายเข้าสู่ไทยมากขึ้นในยุคการแข่งขันเสรี (Liberalization) รวมถึงจีน และอินเดีย ซึ่งเป็นความท้าทาย ทำให้บริษัทต้องเตรียมความพร้อมด้านขนาด เพื่อแข่งขันได้ในตลาดที่ใหญ่ขึ้นเป็น 10 เท่า ซึ่งบริษัทฯ มีจุดได้เปรียบต่างชาติ ด้วยจุดเด่นการให้บริการที่ดี และมีความยืดหยุ่นสูง มีประสบการณ์ความรู้อย่างเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า ด้วยความเป็นไทยในมาตรฐานการบริการเทียบเท่า หรือเหนือกว่าบริษัทข้ามชาติ

2.2.2 นโยบายการตลาด

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้วางตำแหน่งการตลาด (Positioning) เป็นบริษัทไอทีที่ครบเครื่องทุกด้านของไอที ในการเป็น One-Stop Services ให้กับลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น และครองใจลูกค้าให้ได้ต่อไป โดยการพัฒนามาให้มากกว่าสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังตามปณิธานของบริษัท การมีทางเลือกในแง่ผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย และการร่วมมือกับผู้นำด้านเทคโนโลยีในแต่ละกลุ่มที่หลากหลายทำให้บริษัทมีความสามารถและวางตำแหน่งทางการตลาดที่แตกต่างในฐานะเป็นบริษัทที่ปรึกษา (Consult) เป็นเพื่อนคู่คิดในการเลือกผลิตภัณฑ์และบริการให้สอดคล้องเหมาะสมกับความจำเป็นและสนับสนุนการทำงานและการเติบโตธุรกิจของลูกค้าได้ดี ซึ่งบริษัทมีความยืดหยุ่นมากกว่าในด้านของกรอบระยะเวลาในการให้บริการ เมื่อเทียบกับบริษัทต่างชาติ สามารถเข้าไปช่วยงานลูกค้าได้ก่อน หรือลงทุนบางอย่างเพิ่มเติม เพื่อให้โครงการสำเร็จลุล่วง ในขณะที่คุณภาพงานเท่าเทียมมาตรฐานของบริษัทต่างชาติ การดูแลบริการในรูปแบบของคนไทยที่เป็นที่ยอมรับในจิตใจของบริการที่เต็มเปี่ยม ทำให้บริษัทสามารถครองใจลูกค้าได้เป็นอย่างดี และแข่งขันกับคู่แข่งต่างชาติได้

บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าภาพรวมอุตสาหกรรมด้านไอทีจะต้องเผชิญกับปัจจัยต่างๆ อาทิ ด้านเศรษฐกิจ และการเมือง โดยยังคงมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรและเทคโนโลยีมากขึ้นต่อเนื่อง ทั้งในด้านนวัตกรรมบริการและการผลิตผลิตภัณฑ์ที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของตนเอง (Intellectual Property) เช่น Purigin, Thai Speech Corpus, Hacker Surrender Solution (HSS) และ MFECP Touch Solution เป็นต้น พร้อมมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services) ให้มีความหลากหลายขึ้น (Products & Services Offering) ในส่วนที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ เชื่อมโยงกับแต่ละอุตสาหกรรมตามขนาดธุรกิจที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาทิ กลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม การเงินการธนาคาร ภาครัฐราชการ รัฐวิสาหกิจ และพลังงาน เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง และเจาะกลุ่มเป้าหมายที่เป็นตลาดเฉพาะ (Niche Market)

พร้อมทั้งจัดตั้งหน่วยงานที่จะพัฒนาไปสู่การให้บริการในระดับที่ปรึกษากลยุทธ์ด้านไอที (IT Strategy Consulting) และหน่วยงานที่ปรึกษาทางธุรกิจที่เชี่ยวชาญและความรู้เชิงลึกในอุตสาหกรรม (Domain Consulting) เพื่อเสริมสร้างความได้เปรียบด้านการแข่งขัน ตลอดจนนำหน้าคู่แข่งในการพัฒนาและนำเสนอเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ สู่ตลาดและลูกค้าอยู่เสมอ โดยมีโซลูชันเด่นที่น่าสนใจ อาทิ ระบบบริหารจัดการคลังข้อมูล (Data Warehouse and Business Intelligence), ระบบจัดการเนื้อหาและจัดเก็บเอกสาร (Enterprise Content Management : ECM), การสอดส่องดูแลระบบ (System Monitoring), ระบบการชำระเงิน (Payment Solution) ระบบช่วยบริหารจัดการระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายสารสนเทศ (Business Service Management (BSM)) และระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลภายในองค์กร (Information Security) ซึ่งได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี รวมทั้งโปรแกรมประยุกต์บนโทรศัพท์มือถือ (Mobile Application) ที่ได้มีการพัฒนาออกสู่ตลาดมากขึ้น เช่น ระบบ Mobile Banking

ด้วยจุดเด่นทางด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่ดี เนื่องจากบริษัทไม่ได้ดำเนินธุรกิจแบบซื้อขายไป แต่เน้นความสามารถในการให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อความไว้วางใจของลูกค้า ให้ได้รับคุณค่า (Value) สูงสุดจากงบประมาณที่ลงไป โดยบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญระดับสากลในสินค้าที่นำเสนอ รวมถึงวิธีการทำงานที่ยืดหยุ่นและรวดเร็ว แก้ปัญหาได้ทันการณ์ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่น ไม่มีความเสี่ยงหรือ Down Time ด้วยประสิทธิภาพการส่งมอบโครงการที่เหนือกว่าคู่แข่ง (Deliver Project) การปรับตัวที่รวดเร็วสอดคล้องกับสถานการณ์ และความรู้ความเข้าใจในด้านของเทคโนโลยี (Technology Practice/ Knowledge) นอกเหนือจากความรู้ในด้านธุรกิจ (Business Knowledge/Consulting) ในการให้คำปรึกษาแก่ลูกค้า (Industry Solution) ดังสโลแกนที่ว่า Always Exceed Expectations ซึ่งเป็นสิ่งที่พนักงานและบริษัทยึดถือปฏิบัติในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services) มากกว่าที่ลูกค้าคาดหวังเสมอ เพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด

ลักษณะลูกค้า และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัท ได้แก่ รัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่ที่ต้องการบริการทางด้านระบบงานคอมพิวเตอร์ และเครือข่ายสารสนเทศสูง โดยสามารถแบ่งได้เป็นกลุ่มหลัก คือ กลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม กลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่มภาครัฐและการศึกษา กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต กลุ่มรัฐวิสาหกิจและสาธารณูปโภค และกลุ่มบริการทางการแพทย์ ทั้งนี้สำหรับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายของบริษัทย่อย 13 บริษัท และ บริษัทร่วม 1 บริษัท ได้มีการอธิบายไว้แล้วในหัวข้อ 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการขยายฐานกลุ่มลูกค้าเพิ่มมากขึ้นครอบคลุมกลุ่มธุรกิจต่างๆ ทั้งในเชิงกว้างและเชิงลึก ซึ่งเป็นผู้นำในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตของความต้องการงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสูง ทั้งนี้เพื่อเป็นการเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในลักษณะพันธมิตรทางธุรกิจอย่างยั่งยืนในระยะยาว ทั้งในด้านการรักษฐานลูกค้าเดิมและเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจในการใช้บริการจากลูกค้าเรื่อยมาด้วยมูลค่างานที่เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มลูกค้าเดิม เห็นได้จากในปี 2556 บริษัทมีสัดส่วนรายได้หลักจากการขายสินค้าและบริการซึ่งเป็นฐานลูกค้าเดิมประมาณ 97% โดยบริษัทได้วางกลยุทธ์การขยายฐานกลุ่มลูกค้ามุ่งเน้นการตลาดแบบเจาะกลุ่มเป้าหมาย (Segmentation and Targeted Marketing)

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการออกแบบโซลูชันที่สอดคล้องความต้องการของลูกค้า เพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า (Return on Investment) ด้วยคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย การให้บริการและประสิทธิภาพการส่งมอบโครงการที่ดี บุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญระดับสากล และความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้มีการเตรียมความพร้อมด้านต่างๆ อาทิ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ บุคลากร และองค์ความรู้ (Knowledge) ในการขยายทีมงานให้รองรับกับกลยุทธ์และแผนงานด้านการตลาด เพื่อเสริมศักยภาพและความสามารถในการทำกำไรที่สูงขึ้น (Profit Margin)

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทมีการรับงานโดยผ่านการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรงเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นวิสาหกิจขนาดใหญ่ โดยในปี 2556 มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 79 ของยอดการขายและให้บริการรวม ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มลูกค้าจากภาคเอกชน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52 ขณะที่ลูกค้าจากภาครัฐวิสาหกิจงานที่ได้รับส่วนใหญ่จะมาจากการประมูลงานเกือบทั้งหมด คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 48 โดยบริษัทได้มีการจัดตั้งและแบ่งทีมงานขายออกเป็น 6 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม กลุ่มภาครัฐและการศึกษา กลุ่มรัฐวิสาหกิจและสาธารณูปโภค กลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต และกลุ่มบริการทางการแพทย์ โดยทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า โดยรายได้ของบริษัทส่วนใหญ่ยังคงมาจากฐานลูกค้าเดิมคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 97 ทั้งนี้เป็นผลจากกลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ในลักษณะ “ลูกค้าเสมือนหุ้นส่วน” ด้วยประสบการณ์ความเชี่ยวชาญ ความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า โดยการออกแบบโซลูชันที่สอดคล้องความต้องการของลูกค้า เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขัน ทำให้บริษัทยังคงได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าด้วยมูลค่างานที่เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ รวมถึงคุณภาพการให้บริการที่ดี ความหลากหลายในด้านของผลิตภัณฑ์และบริการที่นำเสนอ โดยที่บริษัทยังคงวางกลยุทธ์การขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อาทิ กลุ่มสถาบันการเงิน ภาครัฐวิสาหกิจ และพลังงาน ซึ่งการควบรวมกิจการกับ 3 บริษัทผู้ประกอบธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศระดับแนวหน้าของประเทศไทยในนาม MFEC GROUP ตั้งแต่ปี 2554 ช่วยเพิ่มช่องทางการตลาด และรายได้ของบริษัทมากขึ้น ก้าวสู่ความเป็นผู้นำที่โดดเด่นในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และไอทีเซอร์วิสของประเทศ เตรียมพร้อมสำหรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558 รวมถึงส่งเสริมแผนการตลาดของบริษัทเพื่อมุ่งสู่ตลาดในระดับภูมิภาคและตลาดโลกได้รวดเร็วขึ้น

ด้านต่างประเทศ

จากกลยุทธ์ที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2556 บริษัทฯ มีการวางแผนในการมุ่งเน้นตลาดใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เน้นการขยายตลาดสู่ภูมิภาคอาเซียนเพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปี 2558 ซึ่งจะทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ เงินทุน และแรงงานได้อย่างเสรี โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศในกลุ่มคาบสมุทรอินโดจีน ได้แก่ กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม หรือที่เรียกกันทั่วไปว่ากลุ่มประเทศ CLMV (Cambodia, Laos, Myanmar และ Vietnam) ปัจจุบันดึงดูดการลงทุนเข้ามายังประเทศ CLMV ที่สำคัญ คือ ศักยภาพการเติบโตทางเศรษฐกิจของกลุ่ม CLMV ที่มีระดับการเติบโตสูงเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 6.5 ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2554-2556) เนื่องจากประเทศในกลุ่ม CLMV มีความต้องการลงทุนด้านระบบไอทีค่อนข้างสูง โดยเฉพาะประเทศพม่าที่เริ่มเปิดประเทศได้ไม่นาน ทั้งนี้ในปี 2556 ที่ผ่านมา MFEC GROUP ได้เริ่มเจาะตลาดในประเทศ พม่าและลาว โดยมีโครงการเกี่ยวกับ Security Solution ที่ได้ดำเนินการไปแล้วในประเทศพม่า ซึ่งการผนึกกำลังของ MFEC GROUP นั้นจะช่วยเพิ่มศักยภาพของบริษัทสู่ความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และบริการด้านไอทีของประเทศ และก้าวสู่เวทีการแข่งขันในระดับสากล

นอกจากนี้ บริษัทฯยังมองหาโอกาสด้านการตลาดใหม่ๆ โดยเฉพาะตลาดเกิดใหม่ (Emerging Markets) ในภูมิภาคอาเซียน รวมทั้งการซื้อกิจการหรือร่วมลงทุนกับบริษัทพันธมิตรจากทั้งในและต่างประเทศในรูปแบบ Alliance Model หรือ Partnership Model เพื่อสนับสนุนแผนด้านการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท ซึ่งในส่วนของบริษัทพันธมิตรต่างประเทศ จะมุ่งเน้นกลุ่มธุรกิจใหม่ อาทิ ด้านสุขภาพ (eHealth) การวิเคราะห์ (Analytics) การจัดการขนส่ง (Transportation Management) และโมบิลิตี (Mobility) เป็นต้น เพื่อรองรับโอกาสทางด้านการตลาดทั้งในประเทศและระดับภูมิภาค

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยประสบการณ์และความชำนาญเกี่ยวกับอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และการพัฒนาซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมซึ่งจะสามารถเชื่อมและประสานงานอุปกรณ์ต่างๆ ให้ทำงานร่วมกัน ความสามารถเชิงวิเคราะห์ ตลอดจนความเข้าใจในลักษณะการประกอบธุรกิจของลูกค้า ซึ่งปัจจัยสำคัญที่กำหนดความสามารถในการให้บริการของบริษัทคือบุคลากร ดังนั้น เพื่อให้สามารถจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ กลุ่มบริษัทได้มีการจัดทำตารางแสดงความชำนาญส่วนบุคคล (Skill Table) ซึ่งเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้ผู้บริหารสามารถพิจารณาจัดสรรบุคคลซึ่งมีความเชี่ยวชาญในแต่ละสาขาและในระดับความสามารถที่แตกต่างกัน เพื่อรับผิดชอบงานในแต่ละงานได้ตรงตามลักษณะและความต้องการของงานนั้นๆ

ในด้านผลิตภัณฑ์หรือสินค้าสำหรับให้บริการ การคัดเลือกและจัดหาผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่มีคุณภาพจากแหล่งที่เหมาะสมนั้น บริษัทจะสั่งซื้อสินค้าส่วนใหญ่จากผู้ผลิตที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย ซึ่งบริษัทมีความรู้ความเชี่ยวชาญในตัวอุปกรณ์และมีความมั่นใจในคุณภาพ สำหรับสินค้าที่บริษัทยังไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทจะสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายที่อยู่ในรายชื่อผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่ผ่านการพิจารณาจากบริษัทในเรื่องของคุณภาพและบริการจนเป็นที่ยอมรับในเบื้องต้น (Approved Venders List) แล้วเท่านั้น

รายชื่อผู้ผลิตสินค้าหรือผู้ให้บริการที่เป็นคู่ค้าหลัก 10 อันดับแรกของบริษัทในปี 2556

ผู้ผลิต	ประเภทผลิตภัณฑ์หรือบริการ
1. Cisco Systems International BV	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ Cisco
2. Oracle Corporation (THAILAND) Co., Ltd.	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ,ซอฟต์แวร์และบริการ ยี่ห้อ Oracle
3. IBM (Thailand) Co., Ltd	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ,ซอฟต์แวร์และบริการ ยี่ห้อ IBM
4. Dell Corporation (THAILAND) Co., Ltd.	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ,ซอฟต์แวร์และบริการ ยี่ห้อ DELL
5. JUNIPER Networks , Inc	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ Juniper
6. F5 Networks , Inc	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์รักษาความปลอดภัยบนระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ F5
7. Hewlett Packard (Thailand) Ltd	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ,ซอฟต์แวร์และบริการ ยี่ห้อ HP
8. Hitachi Data Systems Corporation	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ระบบเก็บข้อมูลคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ยี่ห้อ Hitachi
9. VMWARE INC	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ Virtual Machine ยี่ห้อ VMWare
10. HUAWEI Technologies Co. Ltd	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ Huawei

ในปี 2556 บริษัทมีการซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต 10 รายซึ่งเป็นที่รู้จักแพร่หลายทั่วโลกเป็นที่น่าเชื่อถือ โดยซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงและผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยคิดเป็นร้อยละ 71 ของยอดซื้อทั้งหมด โดยซื้อผลิตภัณฑ์ระบบเครือข่ายยี่ห้อ CISCO สูงสุดในอัตราร้อยละ 34 ของยอดซื้อทั้งหมด จาก Cisco Systems International BV และตัวแทนจำหน่ายในประเทศ ซึ่งมีความสัมพันธ์กับบริษัทมาตั้งแต่เริ่มกิจการ

โดยความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าในปัจจุบันอยู่ในระดับที่ดีมาก เนื่องจากเป็นที่ทราบดีว่าการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าจะเป็นปัจจัยสำคัญอันหนึ่งที่เอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการให้ความช่วยเหลือทางเทคนิค การให้ส่วนลดพิเศษในการสั่งซื้อ การส่งมอบของทันตามกำหนดเวลา การช่วยเหลือรักษาสินค้าคงคลังที่ยังไม่ใช้งาน การป้องกันภาวะขาดแคลนสินค้า เป็นต้น

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ อุปกรณ์ซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์เครือข่าย ภายใต้สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย ซึ่งโดยทั่วไปจะมีอายุประมาณ 1 – 2 ปี อันเป็นลักษณะโดยปกติของสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Oracle Corporation ในระดับ Enterprise Distributor ซึ่งถือเป็นตัวแทนจำหน่ายระดับสูงสุด โดยได้รับสิทธิในการจัดจำหน่ายสินค้าของ Oracle Corporation ให้แก่ลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ได้อย่างเสรี โดยตัวแทนจำหน่ายของ Oracle Corporation สามารถแบ่งออกเป็น 4 ระดับ ตามความสำคัญ คือ Enterprise Distributor, System Integrator, Channel Development Provider และ Authorized Reseller ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการในประเทศเพียง 4 รายเท่านั้น ที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายระดับ Enterprise Distributor

นอกจากนั้น บริษัทได้พัฒนาก้าวสู่การเป็นตัวแทนจำหน่ายระดับ Gold Certified Partner ซึ่งเป็นระดับคู่ค้าที่สูงที่สุดของ Cisco บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายระดับ Gold Certified Partner ในปี 2556 ซึ่งช่วยให้บริษัทมีโอกาสในการขยายตลาดมากขึ้น และก้าวสู่ความเป็นผู้นำของตลาดผู้ให้บริการ โดยตัวแทนจำหน่ายในแต่ละระดับจะได้รับสิทธิประโยชน์พิเศษทางการค้าที่แตกต่างกันไป เช่น ส่วนลดราคาสินค้า และสิทธิในการขอรับเงินช่วยเหลือด้านการตลาด (Joint Marketing Fund) ฯลฯ ซึ่งการที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายในระดับดังกล่าวนี้จะมีส่วนช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ให้กับบริษัท รวมถึงการเพิ่มโอกาสและศักยภาพการแข่งขันทางด้านธุรกิจให้มีมากขึ้น นอกจากนี้ยังแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการพัฒนาประสิทธิภาพกระบวนการทำงานและการให้บริการ (Support Services) ที่ได้มาตรฐาน โดยเฉพาะความพึงพอใจของลูกค้า จากผลงานล่าสุดที่ได้รับคือรางวัล “ความพึงพอใจสูงสุดในการให้บริการ” (Cisco Customer Satisfaction Excellence)

ในปัจจุบันบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) มีวิศวกรที่ผ่านการอบรมและได้รับการรับรองระดับขั้นสูง CCIE (Cisco Certified Inter Network Expert) เป็นจำนวนมากและเกินกว่าจำนวนที่ทาง Cisco กำหนดไว้ รวมไปถึง CSE (Cisco Sales Expert), CCDP (Cisco Certified Design Professional), CCNP (Cisco Certified Network Professional), CCIP (Cisco Certified Internetwork Professional), CCSP (Cisco Certified Security), CCVP (Cisco Certified Voice Professional), CCDA (Cisco Certified Design Associate), CCNA (Cisco Certified Network Associate) อีกทั้งยัง Specialize ทางด้าน Advanced Borderless Network Architecture, Advanced Collaboration Architecture, Advanced Data Center Architecture, Advanced Security, Advanced Wireless LAN, Advanced Routing and Switching, Advanced Unified Communications, Advanced Unified Computing Technology, Advanced Unified Fabric Technology, Advanced Data Center Networking Infrastructure, Advanced Data Center Storage Networking, ATP – Identity Services Engine, ATP – Cisco Telepresence Video Express, ATP – Data Center Unified Computing

โดยบริษัทไม่มีปัจจัยความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง เพราะนอกจากนี้แล้ว บริษัทยังเป็นพันธมิตร (Partner) กับ Partner รายอื่น อาทิเช่น IBM ในลักษณะ 2nd tier partner ในระดับ Premier Business Partner โดยต้องซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายเท่านั้น ทั้งในส่วนของ Hardware และ Software รวมทั้งผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Symantec ในระดับ Platinum Partner ผลิตภัณฑ์ Microsoft ในระดับ Gold Certified Partner และผลิตภัณฑ์ Red Hat ในระดับ Advance Business Partner ด้วยประสบการณ์ที่เชี่ยวชาญด้านระบบความปลอดภัย (Security) ทำให้บริษัทสามารถต่อยอดความรู้ความชำนาญ จนได้รับการ Certified ระดับสูงสุดจาก Red Hat (RHCA: Red Hat Certified

Architect) จำนวน 3 ท่าน และทีม RHCE: Red Hat Certified Engineer จำนวน 7 ท่าน ซึ่งปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ผ่านการ Certified สูงสุดของ RHCA เพียง 5 ท่าน ซึ่ง 3 ใน 5 เป็นทีมงานของบริษัท

ทั้งนี้ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าในปัจจุบันอยู่ในระดับที่ดีมาก เนื่องจากเป็นที่ทราบดีว่าการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าจะเป็นปัจจัยสำคัญอันหนึ่งที่เอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการให้ความช่วยเหลือทางเทคนิค การให้ส่วนลดพิเศษในการสั่งซื้อ การส่งมอบของทันตามกำหนดเวลา การช่วยเก็บรักษาสินค้าคงคลังที่ยังไม่ใช้งาน และการป้องกันภาวะขาดแคลนสินค้า เป็นต้น

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสัญญาขายสินค้าและบริการกับลูกค้า ซึ่งยังไม่ได้ส่งมอบหรือให้บริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และวันที่ 31 ธันวาคม 2555 เป็นจำนวนเงินมากกว่า 2,500 ล้านบาท และ 2,759 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดมูลค่างานโครงการซึ่งมากกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวมปี 2556 ดังนี้

ชื่อลูกค้า	ลักษณะโครงการ	ระยะเวลาโครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ณ 31 ธันวาคม 2556	
				สัดส่วนงาน ที่แล้วเสร็จ (ร้อยละ)	มูลค่า คงค้าง (ล้านบาท)
บริษัท กสท. โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	โครงการจัดซื้อระบบ Carrier Neutral Data Center Service และระบบ DR (Disaster Recovery), อุปกรณ์ Trunk Expansion PE to 10G จำนวน 60 ตัว , อุปกรณ์ Upgrade P Router Regional to 100GE จำนวน 1 ระบบ และอุปกรณ์ xPON Support IPv6 จำนวน 100 ชุด, จัดซื้อ PON Outdoor พร้อม ONU พร้อมอุปกรณ์ประกอบ จำนวน 100 ชุด	เม.ย.56 - ต.ค.57	1,311	48%	685
การไฟฟ้าส่วน ภูมิภาค	จ้างเหมา ออกแบบ จัดหาพร้อมติดตั้งระบบสื่อสารDWDMและIP Core Network, จัดซื้อและติดตั้ง Disk สำหรับงาน SAN Storage ขององค์กรเพิ่มเติมจำนวน 1 ระบบ, จัดซื้ออุปกรณ์สำหรับ Carrier Router System, ระบบบริหารจัดการคิว และกล่องประเมินความพึงพอใจจำนวน 42 ชุด	ต.ค. 56 - ม.ค. 58	756	31%	519

3. ปัจจัยความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee) ได้พัฒนาระบบการบริหารความเสี่ยงในองค์กรให้มีความชัดเจน และเกิดประสิทธิผลขึ้นมาเป็นลำดับจากเดิมที่มุ่งเน้นเฉพาะความเสี่ยงในเชิงปฏิบัติการจนครอบคลุมในทุก ๆ ด้าน นอกจากนี้กำหนดให้มีระบบการติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องในการประเมินเหตุการณ์ความเสี่ยงที่สำคัญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจในแต่ละช่วงเวลาที่เกิดเหตุการณ์ โดยผู้บริหารระดับสูงได้กำกับดูแลให้มีการจัดการความเสี่ยงต่าง ๆ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถป้องกันและลดผลกระทบของความเสี่ยงในสถานการณ์ต่าง ๆ ให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ในปี 2556 ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญมุ่งเน้นการบริหารจัดการความเสี่ยงให้เกิดประสิทธิผล โดยไม่มีความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์สิน ทั้งนี้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงได้กำหนดให้คณะทำงานบริหารความเสี่ยงซึ่งรับผิดชอบในการสื่อสารนโยบาย แนวทางในการบริหารจัดการอันครอบคลุมความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้ทุกหน่วยงานรับทราบและนำไปปฏิบัติ ซึ่งจากการบริหารจัดการอย่างต่อเนื่องทำให้ปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ ได้รับการบริหารจัดการจนสามารถควบคุมได้แล้วในระดับหนึ่ง ทั้งนี้บริษัทฯ ได้จำแนกประเภทการจัดการความเสี่ยง ไว้ดังนี้

1. ความเสี่ยงเชิงกลยุทธ์ (Strategic Risks)

ด้วยบริษัท ฯ ได้กำหนดวิสัยทัศน์ใหม่โดยกำหนดเป้าหมาย “เป็นผู้นำของตลาดในประเทศ พัฒนาสินค้าและบริการ ให้สามารถแข่งขันได้กับนานาประเทศ ในระดับภูมิภาคและระดับโลก” กำหนดให้มีอัตรากำไรสุทธิเติบโตอย่างสม่ำเสมอปีละประมาณ 15 เปอร์เซ็นต์ ดังนั้นประเด็นทางกลยุทธ์ที่สำคัญซึ่งต้องบริหารจัดการให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์คือ การบริหารโครงการ ส่งมอบงานที่มีคุณภาพ ตรงเวลา และมีต้นทุนที่แข่งขันได้ รวมถึงการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจเปลี่ยนแปลงจากศูนย์กลางทางเทคโนโลยีไปสู่การเป็นศูนย์กลางให้บริการด้านต่าง ๆ (MFECP as a Service) และการวางแผนขยายตลาดสู่ภูมิภาคอาเซียนโดยการร่วมลงทุนกับบริษัทพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนแผนด้านการตลาด

สำหรับการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC เป็นโอกาสที่สำคัญต่อการดำเนินงานในภายหน้าของบริษัท จึงต้องเตรียมพร้อมรับมือกับปัญหาขาดแคลนทรัพยากรบุคคล ซึ่งบริษัทฯ วางแผนพัฒนาประสิทธิภาพและมาตรฐานของบุคลากร และผลิตบุคลากรเพื่อรองรับการเติบโตและสนับสนุนให้ธุรกิจ MFECP GROUP มีความเข้มแข็ง โดยร่วมมือกับมหาวิทยาลัยต่าง ๆ จัดโครงการอบรมภาคฤดูร้อนและสหกิจศึกษา เช่น โครงการสหกิจ, โครงการแม่ฮ่องสอน IT Valley, มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สกลนคร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ศรีราชา, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิเพื่อฝึกบัณฑิตจบใหม่ให้มีความพร้อมร่วมทำงานกับ MFECP GROUP ซึ่งจากการดำเนินนโยบายดังกล่าวส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนค่าจ้างแรงงานลดลง

2. ความเสี่ยงจากการปฏิบัติการ (Operational Risks)

2.1 ความเสี่ยงด้านการบริหารสัญญา (Contract Management Risks)

โดยการประกอบธุรกิจของบริษัท ซึ่งประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและธุรกิจพัฒนาและวางระบบนั้นการจัดการด้านสัญญาถือเป็นความเสี่ยงที่สำคัญ ซึ่งมีผลทางกฎหมายด้านการขอบเขตการดำเนินงานครอบคลุมในทุกด้าน อาทิ การออกแบบ การพัฒนาและการส่งมอบงานในแต่ละช่วงของโครงการ รวมถึงบทปรับต่าง ๆ อันเกิดจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน

ดังนั้นในการทำนิติกรรมทางสัญญาจึงต้องคำนึงถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้องอาทิเช่น พ.ร.บ.ว่าด้วยธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ ค่าเงินถึงข้อพึงระวังในโครงการ กำหนดระยะเวลาส่งมอบงาน ค่าปรับโครงการ การระบุเหตุสุดวิสัยในการณ์ไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญา ซึ่งหากเขียนไม่ชัดเจนในสัญญาจะทำให้เกิดความเสี่ยงในการดำเนินงานโครงการดังกล่าวได้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น จึงกำหนดและจัดทำร่างสัญญามาตรฐาน โดยจำแนกตามประเภทงาน อาทิเช่น ร่างสัญญา มาตรฐาน Turnkey Contract, Maintenance Contract, Consortium, Supplier Contract ซึ่งทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงด้านสัญญาได้ในระดับหนึ่ง

2.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารโครงการ (Project Management Risks)

ด้วยบริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า โดยจะส่งมอบสินค้าและงานบริการที่มีคุณภาพและทันเวลา เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาในการส่งมอบงานแต่ละโครงการให้ลูกค้าล่าช้า คณะทำงานบริหารความเสี่ยงได้หารือร่วมกันวางมาตรฐานในการตรวจสอบ และประเมินงานโครงการแต่ละโครงการ ประเมินวางแผนงานแต่ละโครงการ โดยผู้จัดการโครงการและฝ่ายขายจะหารือร่วมกันวางแผนงานแต่ละโครงการ โดยใช้แบบมาตรฐานกำกับในการประเมินการทำงานแต่ละโครงการ และทุกหน่วยงานกำกับกับการดำเนินงานเริ่มตั้งแต่วันที่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า การจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพสูงถูกต้องตรงกับคุณลักษณะเฉพาะของสินค้าสำหรับงานแต่ละโครงการ การส่งมอบสินค้าและให้บริการติดตั้งให้ทันตามกำหนดเวลาในสัญญาหรือคำสั่งซื้อของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังได้พัฒนาซอฟต์แวร์ภายในองค์กรเพื่อช่วยในการบริหารควบคุมงาน ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างระบบและมาตรฐานวิธีการทำงาน การประสานงานและการควบคุมงานให้เกิดผลงานที่มีคุณภาพส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ตามกำหนดเวลาเพื่อลดประเด็นความเสี่ยงดังกล่าวไม่ให้เกิดขึ้น จึงทำให้ในปี 2556 บริษัทสามารถบริหารการส่งมอบโครงการได้อยู่ในระดับที่ดี

2.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (Risk Management Resources)

ทรัพยากรบุคคลจัดเป็นปัจจัยที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจขององค์กร ซึ่งประกอบธุรกิจด้านการให้บริการ พัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และวางระบบ การปรับเปลี่ยนองค์กรอย่างมีแบบแผนเป็นการปรับปรุงในเรื่องการบริหารทรัพยากรบุคคล (Human Resources Management) ปรับปรุงกระบวนการทำงาน (Functional Resources) จึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยพัฒนาทักษะ เพิ่มขีดความสามารถของทรัพยากรบุคคลอยู่เสมอ

โดยในปี 2556 MFEC GROUP ได้วางแนวทางพัฒนาขีดความสามารถโดยจัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะให้กับพนักงานในแต่ละระดับ และตามหน้าที่งานที่รับผิดชอบ โดยได้ดำเนินการสื่อสารภายในองค์กรอย่างเป็นระบบเพื่อปรับเปลี่ยนค่านิยมร่วมและทัศนคติของบุคลากรในองค์กร สร้างสภาพแวดล้อมเพื่อการทำงานร่วมกันเป็นทีม รวมถึงการปรับปรุงกระบวนการทำงานสรรหาวิธีการที่ทันสมัยและเหมาะสมกับสถานการณ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังได้ดำเนินการวางแผนพัฒนาระดับการบริหารทรัพยากรบุคคลให้มีมาตรฐาน โดยนำแนวคิดในเรื่อง Benchmark คือ มาตรฐานของการปฏิบัติงานที่ต้องการบรรลุ แล้วพยายามหาวิธีการที่จะบรรลุผลให้ได้ นำมาเป็นปัจจัยในการชี้วัดการสร้างผลงานและการวัดผลงานอย่างจริงจังอีกด้วย

ส่งผลให้ในปี 2556 ที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีผลกระทบ Turn Over ของบุคลากร จากการให้ความสำคัญในการวางแผนกำลังคน และการบริหารจัดการบุคลากรภายใน MFEC GROUP จึงสามารถจัดปัญหาภาวะการขาดแคลนบุคลากร ทำให้ไม่มีผลกระทบในการรับงานและพัฒนางานแต่อย่างใด

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risks)

จากผลกระทบของวิกฤติการณ์การเงินโลก ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจอย่างรุนแรงนั้น บริษัทได้กำหนดนโยบายในการป้องกันผลกระทบดังกล่าว โดยให้มีความคุมการบริหารรายจ่ายงบประมาณโครงการอย่างระมัดระวังและรอบคอบ การรักษาสัดส่วนหนี้สินต่อทุนให้เหมาะสมกับการดำเนินงาน บริหาร Cash Cycle ของโครงการอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อรักษาสภาพคล่องให้สามารถรองรับความผันผวนทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นได้ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราจากการที่สินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทต้องทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิตในสกุลเงินเหรียญสหรัฐ และได้รับรายได้จากการขายสินค้าและบริการส่วนใหญ่ในรูปเงินบาท ส่งผลให้บริษัทมีภาระผูกพันในการชำระเงินในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศ โดยที่ผ่านมามีมาตรการลดความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าวโดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราล่วงหน้า (Forward Contracts) ครอบคลุมภาระการชำระเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศทั้งจำนวน

3.2 ความเสี่ยงด้านสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้

บริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่ออย่างระมัดระวัง โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมของการให้สินเชื่อ โดยแบ่งลูกค้าของบริษัทเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกลูกค้าเดิม ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีฐานะการเงินมั่นคง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้ารายใหญ่ กำหนดพิจารณาเครดิตเทอม 30-60 วัน และลูกค้ารายใหม่ซึ่งบริษัทมีนโยบายให้ชำระเงินเป็นเงินสดหรือให้ชำระเงินผ่านธนาคารโดยให้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต อีกทั้งการพิจารณาเงื่อนไขการชำระเงินเป็นงวดๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความสำเร็จของงานที่ทำ ทั้งนี้การพิจารณาให้สินเชื่อจะพิจารณาข้อมูลการวิเคราะห์ทางการเงิน รวมทั้งข้อมูลประกอบอื่นๆ ของลูกค้าแต่ละรายเป็นสำคัญ

นอกจากการให้สินเชื่ออย่างระมัดระวังแล้ว บริษัทมีนโยบายการตั้งสำรองหนี้สูญจากลูกหนี้การค้าที่แสดงตามมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ บริษัทและบริษัทย่อยบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยประมาณการเป็นผลขาดทุนที่อาจเกิดขึ้นจากการเก็บหนี้ไม่ได้ ซึ่งโดยทั่วไปพิจารณาจากประสบการณ์การเก็บเงินและการวิเคราะห์อายุลูกหนี้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย

(หน่วย : บาท)

รายการทรัพย์สินสุทธิ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม
1. ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	17,831,600
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	22,733,812
3. สิ่งปรับปรุงสินทรัพย์เช่า	เป็นเจ้าของ	1,034,675
4. เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	46,340,897
5. เครื่องมือและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	42,783,359
6. อุปกรณ์งานโครงการรอดัดจ่าย	เป็นเจ้าของ	10,443,527
7. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	9,346,623
6. สินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ	เป็นเจ้าของ	56,661,442
		207,175,935

สำหรับสินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งนำมาใช้ในการพัฒนาระบบ เพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บข้อมูล ช่วยในการออกแบบเพื่อบริการแก่ลูกค้า

บริษัทและบริษัทย่อย ได้มีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

พื้นที่สำนักงาน	รายละเอียดของสัญญา
บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท โมเดอร์นฟอรั่มทาวเวอร์ จำกัด ความเกี่ยวข้อง : มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน สถานที่เช่า : ชั้น 17 อาคารโมเดอร์นฟอรั่มทาวเวอร์ ระยะเวลา : 1 มกราคม 2556 – 31 ธันวาคม 2558
	สถานที่เช่า : ชั้น 27 อาคารโมเดอร์นฟอรั่มทาวเวอร์ ระยะเวลา : 1 มกราคม 2556 – 31 ธันวาคม 2558
วัตถุประสงค์การเช่า: ศูนย์วิจัยและพัฒนา	คู่สัญญา : บริษัท ธนาพัฒน์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 20 Zone C และ D อาคารเล่าเป้งง้วน ระยะเวลา : 1 เมษายน 2555 – 31 มีนาคม 2558

พื้นที่สำนักงาน	รายละเอียดของสัญญา
	สถานที่เช่า : ชั้น 21 Zone A B C และ D อาคารเล่าเป้งจวัน ระยะเวลา : 1 เมษายน 2555 – 31 มีนาคม 2558
	สถานที่เช่า : ชั้น 25 Zone B และ D อาคารเล่าเป้งจวัน ระยะเวลา : 1 ธันวาคม 2554 – 30 พฤศจิกายน 2557
4. บริษัท พรอมท์นาว จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ธนาพัฒน์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 16 Zone A1 อาคารเล่าเป้งจวัน ระยะเวลา : 16 มกราคม 2555 – 15 มกราคม 2558
บริษัท โมเดอร์นฟาร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด 5. วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่ และโกดังสินค้า	คู่สัญญา : บริษัท โมเดอร์นฟาร์มทาวเวอร์ จำกัด ความเกี่ยวข้อง : มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน สถานที่เช่า : ชั้น 22 อาคารโมเดอร์นฟาร์มทาวเวอร์ ระยะเวลา : 1 มิถุนายน 2555 – 31 พฤษภาคม 2558
6. บริษัท เอ็ม ไอ เอส เอทส์ซอร์สซิง จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท โมเดอร์นฟาร์มทาวเวอร์ จำกัด ความเกี่ยวข้อง : มีกรรมการร่วมกัน สถานที่เช่า : ชั้น 17 อาคารโมเดอร์นฟาร์มทาวเวอร์ ระยะเวลา : 1 กันยายน 2554 - 31 สิงหาคม 2557
บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนต์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : นางดวงรัตน์ ลาภานันท์ ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : 677/78 ถนนลาดพร้าว ระยะเวลา : 1 มกราคม 2557 – 31 ธันวาคม 2558
บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ซี.ที. แลนด์ จำกัด ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 14 อาคารไทม์สแควร์ ระยะเวลา : 16 เมษายน 2555 – 15 เมษายน 2558
บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ไทยสมุทร แอสเซท จำกัด ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 2 อาคารไทยสมุทร ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2555 – 30 กันยายน 2558

พื้นที่สำนักงาน	รายละเอียดของสัญญา
บริษัท ส่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : นายเจษฎา ทิวาคำ ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : อาคารหมอกใหม่ เลขที่ 63/12-15 ชั้น 2 แม่ฮ่องสอน ถ.ขุนลุมประพาส ต.จองคำ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน 58000 ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2556 – 30 กันยายน 2557
บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด ความเกี่ยวข้อง : เป็นบริษัทย่อยของบจ.ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด สถานที่เช่า : 44/84 หมู่ 11 หมู่บ้านพวงเพชร ต.บ้านเปิด อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000 ระยะเวลา : 1 เมษายน 2556 – 31 มีนาคม 2559
บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลติ้ง จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ซอฟต์แวร์อินเตอร์ เนชั่นแนล จำกัด ความเกี่ยวข้อง : คุณราเมศวร์ ศิลปพรหม ในฐานะผู้ถือหุ้นถือหุ้น หุ้นลงทุนในบจ.ซอฟต์แวร์อินเตอร์ เนชั่น แนลมากกว่าร้อยละ 10 สถานที่เช่า : อาคาร 2 ชั้น 1 อาคารซอฟต์แวร์กรุ๊ป 51/599 หมู่ 7 หมู่บ้านเมืองเอก ถ.พหลโยธิน แขวงหลักหก เขตเมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี ระยะเวลา : 1 พฤศจิกายน 2555 – 31 ตุลาคม 2558
บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : นายเจษฎา ทิวาคำ ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : อาคารหมอกใหม่ เลขที่ 63/8-11 ชั้น 2 แม่ฮ่องสอน ถ.ขุนลุมประพาส ต.จองคำ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน 58000 ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2556 – 30 กันยายน 2557
บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชั่นแนล จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด ความเกี่ยวข้อง : คุณไพฑูรย์ ศิริฉัตรชัยกุล เป็นกรรมการ ผู้มีอำนาจลงนามในบริษัทและเป็นผู้มีอำนาจ ลงนามในบจ.ซอฟต์แวร์ 1999 เช่นกัน สถานที่เช่า : 44/84 หมู่ 11 หมู่บ้านพวงเพชร ต.บ้านเปิด อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000 ระยะเวลา : 1 มกราคม 2557 – 31 ธันวาคม 2559

ส่วนที่ 1 หน้าที่ 44

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนเฉพาะในกิจการที่มีการประกอบธุรกิจในลักษณะที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและความสามารถในการแข่งขันของบริษัท โดยหากมีการลงทุน บริษัทมีนโยบายที่จะถือหุ้นในกิจการดังกล่าวในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของหุ้นทั้งหมดของกิจการ บริษัทจะส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในกิจการดังกล่าว เพื่อมีส่วนร่วมในการบริหารงานและกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่สำคัญ

โดยมีสัดส่วนการลงทุนถือหุ้นในบริษัทย่อยต่าง ๆ ดังนี้

บริษัทย่อย	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละของทุนจดทะเบียน)
1. บจ. พรอมทีนาว	60
2. บจ. แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนตี้ (วันที่ 9 ธันวาคม 2554 เพิ่มสัดส่วนการลงทุนจากเดิมร้อยละ 51 เพิ่มเป็นร้อยละ 60)	60
3. บจ. โมเดอร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสเชส	100
4. บจ. เอ็ม ไอ เอส เอพาร์ทเมนท์ ผ่านบจ.โมเดอร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสเชส	80
บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	100
บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด	100
บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด	100
บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด ผ่านบจ.ซอฟต์แวร์ 1999	100
บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด	100
บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชั่นแนล จำกัด	100
บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด	100
บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลตัง จำกัด	100
บริษัท ส่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด	100
บริษัท อังสตรอม โซลูชั่น จำกัด	40

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) และ บริษัทในเครือ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ภายใต้เงื่อนไขและหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้กำหนดไว้

1. 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)

ชื่อบริษัท : บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)

ชื่อย่อ : เอ็ม เอฟ อี ซี

เลขทะเบียนบริษัท : 01075 4600015 6

● ประเภทธุรกิจ : บริการให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยี

● : สารสนเทศ

●ทุนจดทะเบียน : 441,500,555 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 441,500,555 หุ้น

●มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2556)

●ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า : 440,402,555 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 440,402,555 หุ้น

●มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2556)

ที่ตั้งอาคารสำนักงาน

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 699 อาคารโมเดิร์นฟอรั่ม ถนนศรีนครินทร์ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250

โทรศัพท์ 0-2664-5999 โทรสาร 0-2722-8388

เว็บไซต์ <http://www.mfec.co.th>

ที่ตั้งศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์ : 333 อาคารเล่าเป้งวัน ซอยเฉยพ่วง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร สาขาที่ 1 กรุงเทพฯ 10900

โทรศัพท์ 0-2664-5999 โทรสาร 0-278-9279

นักลงทุนสัมพันธ์ : โทรศัพท์ 0-2664-5999 โทรสาร 0-278-9279 อีเมล investor@mfec.co.th

เลขานุการบริษัท : โทรศัพท์ 0-2664-5999 โทรสาร 0-2722-8388 อีเมล secretary@mfec.co.th

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2229-2800 โทรสาร 0-2359-1262-3 <http://www.tsd.co.th>

ผู้สอบบัญชี : นางสาววันนิสา งามบัวทอง ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตหมายเลข 6838

นายธนวุฒิ พิบูลย์สวัสดิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตหมายเลข 6699

นางสาวสุลลิต อาตสว่าง ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตหมายเลข 7517

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

267 ถนนประชากรราษฎร์ สาย 1 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

โทรศัพท์ 0-2587-8080 โทรสาร 0-2586-0301 <http://www.dharmniti.co.th>

6.2 บริษัทถือหุ้นในบริษัทย่อยดังนี้

6.2.1 บริษัท พรอมท์นาว จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 12 มีนาคม 2546
ประเภทธุรกิจ	: ให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ สร้างสรรค์สื่อบันเทิง บนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 333 อาคารเล้าเป้งจวัน 1 ชั้นที่ 16 ซอยเฉยพ่วง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ 0-2278-9276 โทรสาร 0-2618-85 90 เว็บไซต์ http://www.promptnow.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 15,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 15,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 15 0,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 100 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 60 %

6.2.2 บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนตี้ จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 9 กันยายน 2546
ประเภทธุรกิจ	: ให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ สร้างสรรค์สื่อบันเทิงบน อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 677/78 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ 0-2278-8140 โทรสาร 0-2278-8142 เว็บไซต์ http://www.aimadvance.com
ทุนจดทะเบียน	: 10,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 10,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 10 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 60 %

6.2.3 บริษัท โมเดอร์นฟอร์ม อินทิกเรชั่น เซอร์วิสเชส จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 17 มิถุนายน 25 35
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาและวางระบบพร้อมให้บริการด้านการบำรุงรักษา ให้บริการจัดหาและบริการ สารสนเทศ เป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ประเภทต่าง ๆ อุปกรณ์ต่อพ่วงและ อุปกรณ์เครือข่ายอื่น ๆ ทั้งด้านซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 699 อาคารโมเดอร์นฟอร์มหาวเวอร์ ชั้น 22 ถนนศรีนครินทร์ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250 โทรศัพท์ 0-2722-8282 โทรสาร 0-2722-8311 เว็บไซต์ http://www.misco.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 64,130,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 64,130,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 6,413,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 10 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 100 %

6.2.4 บริษัท เอ็ม ไอ เอสเอพาร์ซอร์สซิ่ง จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 26 พฤษภาคม 2546
ประเภทธุรกิจ	: ให้บริการในการจัดหาบุคลากร เพื่อควบคุมดูแลและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 699 อาคารโมเดิร์นฟอรัมทาวเวอร์ ชั้นที่ 17 ถนนศรีนครินทร์ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250 โทรศัพท์ 0-2722-8333 โทรสาร 0-2722-8333 ต่อ 115 เว็บไซต์ http://www.misco.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 5,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 500,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 10 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: ผ่านบริษัทโมเดิร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด ในอัตราสัดส่วน 80 %

6.2.5 บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 9 มีนาคม 2537
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายซอฟต์แวร์ COGNOS, บริการพัฒนาและอบรมซอฟต์แวร์ COGNOS
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 163 อาคารไทยสมุทร ชั้น 2 ถนนสุขุมวิท แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0-2634-3737 โทรสาร 0-2235 -7795 เว็บไซต์ http://www.bac.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 10,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 10,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 100 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 100 %

6.2.6 บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 24 พฤษภาคม 2548
ประเภทธุรกิจ	: บริการให้คำปรึกษา พัฒนาและวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 246 ระหว่างซอยสุขุมวิท 12-14 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2653-3644 โทรสาร 0-2653-3647 เว็บไซต์ http://www.motiftech.com
ทุนจดทะเบียน	: 80,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 80,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 80,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 1 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 100 %

6.2.7 บริษัท ซอฟต์สแควร์ 1999 จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 31 สิงหาคม 2531
ประเภทธุรกิจ	: บริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 51/597 หมู่ 7 หมู่บ้านเมืองเอก ถ.พหลโยธิน ต.หลักหก อ.เมือง จ.ปทุมธานี 12000 โทรศัพท์ 0-2997-2000 โทรสาร 0-2997-2001 เว็บไซต์ http://www.softsquaregroup.com
ทุนจดทะเบียน	: 30,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 30,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 300,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 100 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 100 %

6.2.8 บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 25 มีนาคม 2553
ประเภทธุรกิจ	: บริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 44/84 หมู่ที่ 11 ถนนสีหราชเดโชไชย ต.บ้านเปิด อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น โทรศัพท์ 043-468-138 โทรสาร 043-468-138 เว็บไซต์ http://www.softsquaregroup.com
ทุนจดทะเบียน	: 5,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 100 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: ผ่านบริษัทซอฟต์สแควร์ 1999 จำกัด ในอัตราสัดส่วน 100 %

6.2.9 บริษัท ซอฟต์แวร์เทคโนโลยี จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2548
ประเภทธุรกิจ	: บริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 51/597 หมู่ 7 หมู่บ้านเมืองเอก ถ.พหลโยธิน ต.หลักหก อ.เมือง จ.ปทุมธานี 12000 โทรศัพท์ 0-2997-2000 โทรสาร 0-2997-2001 เว็บไซต์ http://www.softsquaregroup.com
ทุนจดทะเบียน	: 5,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 100 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 100 %

6.2.10 บริษัท ซอฟต์โปรเฟสชันแนล จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 10 เมษายน 2554
ประเภทธุรกิจ	: บริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 44/84 หมู่ที่ 11 ถนนสีหราชเดโชไชย ต.บ้านเป็ด อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000 โทรศัพท์ 043-234-839 โทรสาร 043-234-839 เว็บไซต์ http://www.softsquaregroup.com
ทุนจดทะเบียน	: 5,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 100 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 100 %

6.2.11 บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 30 กรกฎาคม 2551
ประเภทธุรกิจ	: บริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 3 ถนนผดุงม่วยต่อ ต.จองคำ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน 58000 โทรศัพท์ 053-620-702 โทรสาร 053-620-702 เว็บไซต์ http://www.softsquaregroup.com
ทุนจดทะเบียน	: 3,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 3,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 30,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 100 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 100 %

6.2.12 บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลตติ้ง จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 11 สิงหาคม 25 49
ประเภทธุรกิจ	: บริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 51/597 หมู่ 7 หมู่บ้านเมืองเอก ถ.พหลโยธิน ต.หลักหก อ.เมือง จ.ปทุมธานี 12000 โทรศัพท์ 0-2997-2000 โทรสาร 0-2997-2001 เว็บไซต์ http://www.softsquaregroup.com
ทุนจดทะเบียน	: 5,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 100 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 100 %

6.2.13 บริษัท ฮ็องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 6 พฤศจิกายน 2551
ประเภทธุรกิจ	: บริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 63 ถนนสุขุมวิทประพาส ต.จตุจักร อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ. แม่ฮ่องสอน 58000 โทรศัพท์ 053-620-702 โทรสาร 053-620-702 เว็บไซต์ http://www.softsquaregroup.com
ทุนจดทะเบียน	: 5,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 100 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 100 %

6.3 บริษัทถือหุ้นในบริษัทร่วมดังนี้

6.3.1 บริษัท อังสตรอมโซลูชั่น จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 28 มีนาคม 2554
ประเภทธุรกิจ	: บริการให้คำปรึกษา แนะนำ พัฒนาและฝึกอบรมเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ ระบบคอมพิวเตอร์ ออกแบบและวางแผนพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับควบคุมหรือใช้งานร่วมกับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 152 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-637-8989 โทรสาร 02-637-8880 เว็บไซต์ - ไม่มี -
ทุนจดทะเบียน	: 50,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 50,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ 5,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 10 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 40 %