

ส่วนที่ 1 : การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) มุ่งมั่นที่จะพัฒนาองค์กรเป็น “สถาบัน” ของประเทศที่มีความมั่นคงสูง เติบโตอย่างยั่งยืนและได้รับการยอมรับนับถือจากสังคมและนักลงทุน

พันธกิจ

- มุ่งมั่นที่จะสร้างองค์กรให้เป็นผู้นำ ด้านซอฟต์แวร์และบริการไอทีชั้นนำของประเทศ โดยรวมบริษัทด้านซอฟต์แวร์ที่มีความเข้มแข็ง และมีศักยภาพในระดับสูงอยู่แล้วเข้าด้วยกันเพื่อเป็นแกนนำ แล้วขยายธุรกิจออกไปอย่างกว้างขวางและมั่นคง
- สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ด้วยการทุ่มเทพัฒนาสินค้าที่มีคุณภาพ การให้บริการที่เป็นเลิศ ด้วยประสิทธิภาพที่สูงกว่ามาตรฐาน และราคายุติธรรมต่อลูกค้าทุกระดับของบริษัทฯ
- บริษัทฯ มีอุดมการณ์และพันธสัญญาว่าเราจะเป็นผู้นำในการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ของประเทศ สร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในระดับท้องถิ่น และการกระจายรายได้ ซึ่งจะเป็นปัจจัยชี้ขาดที่สำคัญในการยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนทั้งประเทศ

กลยุทธ์และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำระดับประเทศและภูมิภาคในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการที่ปรึกษา และพัฒนาระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของไทยอย่างครบวงจร ซึ่งเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง ประกอบกับเทคโนโลยีสารสนเทศที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ดังนั้นบริษัทจึงได้มีการรวบรวมกิจการในนาม MFEC GROUP เมื่อปี 2554 เป็นการเตรียมความพร้อม เพื่อเสริมความแข็งแกร่งของกลุ่มบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) รองรับการเปิดประชาคมอาเซียน (ASEAN Economic Community) ในปี 2558 ซึ่งจะทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน เงินทุน และแรงงานที่มีฝีมือได้อย่างเสรีในกลุ่มอาเซียน ทำให้ภาพการแข่งขันทางธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งการรวบรวมเป็นการนำจุดแข็งของแต่ละบริษัทมารวมกัน เพื่อความแข็งแกร่งและความสามารถในการแข่งขัน มีการถ่ายโอนองค์ความรู้ (Knowledge) และบุคลากรระหว่างกัน ช่วยลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต (Productivity) อาทิ การลงทุนเทคโนโลยีที่ซับซ้อน 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 เป็นผู้นำในการให้บริการโซลูชันด้านการวิเคราะห์และประเมินประสิทธิภาพขององค์กร (Business Analytic Solution) ในเทคโนโลยีที่เป็น IBM Cognos, Tableau และ Microstrategy Solution อีกทั้งยังมีการให้บริการคำปรึกษา (Consulting) พัฒนาระบบซอฟต์แวร์ (Implementation) การจัดหลักสูตรฝึกอบรม (Training) และบริการหลังการขายแก่โซลูชันดังกล่าวอย่างครบวงจร ลูกค้าหลักเป็นกลุ่มภาครัฐและองค์กรเอกชนขนาดใหญ่ ขณะที่บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ Motif จะเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของตนออกสู่ตลาด รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ อาทิ Bad Debt Management, iCollection, iLegal และ iDoc เป็นต้น โดยมีลูกค้าเป็นกลุ่มภาครัฐและสถาบันการเงิน

กลุ่มซอฟต์แวร์ (SoftSquare GROUP) จะเน้นการพัฒนาบุคลากรเข้ามาเสริมในกลุ่มบริษัท ตั้งเป้าผลิตบุคลากร 5,000 คนในระยะเวลา 5 ปี จากไอทีเซอร์วิสทั้งประเทศที่มีอยู่ 5-6 หมื่นคนในปัจจุบัน ในโครงการสหกิจศึกษา ร่วมกับมหาวิทยาลัยชั้นนำทั่วประเทศมากกว่า 20 แห่ง เช่น มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง และมหาวิทยาลัยขอนแก่น เป็นต้น คาดว่าจะคัดกรองเข้ากลุ่มบริษัทได้ 1-2 พันคน หรือ 300-400 คนต่อปีโดยเฉลี่ย ขณะเดียวกันก็จะเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่เป็นจุดแข็งเดิมด้วย อาทิ ระบบบริหารทรัพยากรองค์กรโดยรวม (Enterprise Resource Planning: ERP) โดย MFEC GROUP มุ่งเน้นลูกค้าในกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม การเงินการธนาคาร ภาครัฐ การศึกษา และพลังงาน ในการให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าและเข้าไปช่วยสนับสนุนด้านการตลาด

ส่วนผสมเมื่อมารวมกันจะทำให้ MFEC GROUP กลายเป็นสถาบันที่แข็งแกร่งครอบคลุมตลาดทั่วประเทศ โดยปัจจุบันมีสำนักงานหลายแห่งที่ต่างจังหวัด อาทิ จังหวัดเชียงราย ขอนแก่น แม่ฮ่องสอน เชียงใหม่ และชลบุรี เป็นต้น มีทีมให้บริการที่เข้มแข็ง ตั้งแต่ Hardware Services, Software Services และ Architecture Services ทำให้ลูกค้าได้รับประโยชน์จากการให้บริการที่ดีขึ้น มีความพร้อมที่จะให้บริการทั้งในและต่างประเทศมากกว่าคู่แข่งอื่นในตลาด ด้วยศักยภาพที่เพิ่มขึ้นทำให้บริษัท สามารถรับงานขนาดใหญ่ได้ถึง 500-1,000 ล้านบาทในระดับภูมิภาค จากเดิมหากเป็นบริษัทเดียวจะรับงานได้เพียงแค่หลัก 100 ล้านบาท ส่วนโครงการขนาดเล็กถึงกลางจะให้บริษัทในเครือเป็นผู้ดำเนินการแทน เช่น บริษัท โมเตอร์นฟอร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส เซส จำกัด (MIS) ทั้งนี้ยังได้มีการพัฒนาบุคลากรให้สามารถสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ของตนออกสู่ตลาด (Intellectual Property Commercialization) เพื่อความได้เปรียบคู่แข่ง รวมทั้งกลุ่มผู้บริหารคนรุ่นใหม่ โดยในปี 2557 MFEC GROUP วางแผนที่จะพัฒนาโซลูชันใหม่ออกสู่ตลาดมากขึ้นเพื่อขยายฐานรายได้ที่เพิ่มขึ้น

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญของ MFEC GROUP ในปี 2557 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 สำหรับภาคธุรกิจ โทรคมนาคม 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

วางแผนการทำตลาดให้พร้อม โดยแยกสินค้าบริการที่มีอยู่แล้ว ทั้งของ MFEC GROUP, Supplier และสินค้าที่จะทำขึ้นใหม่ ให้มีแผนปฏิบัติโดยละเอียดขึ้นเป็นเฉพาะเรื่อง

3. Customer Focus โดยมีกลยุทธ์ย่อยๆ ดังนี้

3.1 Customer Database and Intelligence: โดยการรวบรวมข้อมูลลูกค้าจากทุกบริษัทในกลุ่ม มาสร้างฐานข้อมูลกลาง วิเคราะห์

ความต้องการและหาโอกาสในการสร้างความยอมรับ สินค้าและบริการของ MFEC GROUP

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

3.3 Prospect Lead Generation: มุ่งเน้นทำกิจกรรมการตลาดร่วมกันของ MFEC GROUP ทั้งให้เกิดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน คุ่มค่างบประมาณ

3.4 New Market Development: มุ่งเน้นหาตลาดใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ พร้อมทั้งคิดค้นสินค้าและบริการใหม่ เช่น มีการพัฒนา Cloud Services Solution ซึ่งถือเป็นหนึ่งในกระแสหลักของเทคโนโลยีในยุคปัจจุบันและอนาคต และเป็นหนึ่งในการลงทุนธุรกิจใหม่ของบริษัท ให้เห็นผลเป็นรูปธรรมในช่วงระยะเวลา 3 ปี (2555-2557) ในลักษณะของ Cloud Management Service Group (CMSG) เป็นการลงทุนทรัพย์สินทางปัญญาในตลาดใหม่ขึ้นมา โดยที่บริษัทมีนโยบายการลงทุน (Reinvest) เพื่อสร้างแหล่งธุรกิจหรือเทคโนโลยีใหม่ที่ล้ำหน้าในทุกปี เนื่องจากมองเห็นโอกาสด้านการตลาด ซึ่งเป็นรูปแบบการให้บริการที่มีมาร์จิ้นสูง โดยได้ดำเนินการจัดตั้งทีมงาน รวบรวมความรู้และทักษะ (Know-how) ประสบการณ์ แอปพลิเคชัน และผลิตภัณฑ์ที่มี เพื่อให้บริการระบบคลาวด์ภาครัฐ (Government Cloud Services), ระบบคลาวด์เชิงพาณิชย์ (Commercial Cloud Services) ระบบคลาวด์ผู้บริโภค (Consumer Cloud Services) ระบบคลาวด์ภาคการศึกษา (Education Cloud) ระบบคลาวด์ภาคการเงินและระบบความปลอดภัย (Finance & Security Cloud) และอื่นๆ

การสร้างธุรกิจใหม่เพื่อพัฒนาองค์กรให้เจริญรุดหน้าอย่างยั่งยืน จำเป็นต้องอาศัยการมีส่วนร่วมของพนักงานที่มีแนวความคิดสร้างสรรค์ บริษัทจึงได้ริเริ่มโครงการ “MFEC GROUP Innovative Idea” ขึ้นในปี 2555 เพื่อสร้างโอกาสและเวทีให้กับนักคิด นักสร้างสรรค์ ที่มีต้นกล้าทางความคิดก่อให้เกิดนวัตกรรมทางธุรกิจใหม่ๆ และในปี 2557 ได้มีการจัดกิจกรรมอบรมหลักสูตร Roadmap To Success : Inside – Out Sales Strategies โครงการสำหรับการสร้างผู้บริหารรุ่นใหม่ ซึ่งมีเป้าหมายเพื่อถ่ายทอดประสบการณ์การทำงานกว่า 17 ปีของผู้บริหารระดับแนวหน้าของบริษัทฯ เพื่อใช้เป็นแนวคิด ปรับปรุง และประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์กับบุคลากร เนื่องจากบริษัทฯ มองว่าธุรกิจไอทีมีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างเร็วและเชื่อว่าธุรกิจไอทีต่อจากนี้ไปจะขับเคลื่อนโดยคนรุ่นใหม่ ไม่ใช่แค่ทุนอย่างเดียว แต่แข่งขันกันด้วยความเร็ว ยืดหยุ่น และนวัตกรรม จึงต้องการบุคลากรที่มีความรู้ ประสบการณ์ และไอเดียทางธุรกิจ จึงจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมความสามารถของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพื่อเสริมศักยภาพการแข่งขันและทำให้บริษัทฯ ก้าวสู่ความเป็นผู้นำในประเทศและระดับภูมิภาคต่อไป

จากความแข็งแกร่งของ MFEC GROUP ทำให้การดำเนินงานของบริษัทมีประสิทธิภาพมากขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา ทั้งในด้านการรับงานได้อย่างกว้างขวาง การพัฒนาระบบการดำเนินธุรกิจได้ดียิ่งขึ้น รวมถึงความพร้อมในการรับมือการแข่งขันได้อย่างคล่องตัว ดังนั้น ภาพรวมของ MFEC GROUP ในอีก 3 ปีข้างหน้าจึงวางเป้าหมายสำคัญเพื่อสร้างความแข็งแกร่ง มีธุรกิจไอทีที่เชื่อถือได้อย่างครบวงจร และวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญที่เพียงพอต่อความต้องการขยายธุรกิจ โดยเฉพาะความพร้อมการลงทุนในต่างประเทศเมื่อเปิดเสรีอาเซียนอย่างเต็มรูปแบบ เป็นองค์กรไอทีอันดับต้นๆ ที่ต่างชาติสนใจจะเข้าร่วมลงทุนด้วย

สำหรับแผนการลงทุนของบริษัทจะแบ่งออกเป็นส่วนๆ คือการลงทุนเอง สร้างคน การซื้อกิจการหรือร่วมลงทุน กับบริษัทพันธมิตรในรูปแบบของ Alliance Model หรือ Partnership Model ทั้งนี้เพื่อเป้าหมายสู่การเป็นผู้นำตลาดในภูมิภาค (Regional IT Provider) โดยให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจประเภทที่สร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Business) ความสามารถในการแข่งขัน ประสิทธิภาพเชิงธุรกิจ ทั้งในด้านการบริหารต้นทุน ทรัพยากรบุคคล และทรัพย์สินทางปัญญา

ในอนาคตบริษัทได้วางตำแหน่งการตลาด (Positioning) เป็นผู้นำให้บริการด้าน Cloud Services ซึ่งจะสร้างรายได้รูปแบบใหม่ในลักษณะซอฟต์แวร์บริการ (Software as a Service : SaaS), การแบ่งปันรายได้เมื่อดำเนินการ (Revenue Sharing) และรายได้จากค่าบริการสั่งซื้อสินค้าและบำรุงรักษา (Subscription Fees) ที่จะช่วยขยายขอบเขตรายได้การให้บริการ ทำให้บริษัทมีรายได้ที่ยั่งยืน (Revenue Stream) และสามารถเข้าถึงลูกค้าในตลาดต่างประเทศได้กว้างขึ้น

นอกจากนี้บริษัทยังได้วางเป้าหมายเพื่อเพิ่มรายได้จากธุรกิจให้ค่าปรึกษา การพัฒนาและบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ ให้มีรายได้มากกว่าธุรกิจพัฒนาและวางระบบ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น (Gross Profit Margin) พร้อมกันนี้ยังวางเป้าหมายเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring Income) ให้สูงกว่า 30% ในปี 2557 เพื่อการเติบโตระยะยาวในด้านของกำไรสุทธิ 15% ต่อปี (Profit Growth) ในอีก 5 ปีข้างหน้า (2556-2560)

เป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

จากผลการดำเนินงานในปี 2557 บริษัทมีเป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจในด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. การปรับปรุงระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Infrastructure) ภายในองค์กร

ในปี 2557 บริษัทยังคงดำเนินการปรับปรุงประสิทธิภาพระบบงานภายในทั้งในด้านบุคลากรและเทคโนโลยีต่างๆ มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง อาทิ ระบบบริหารทรัพยากรองค์กรโดยรวม (Enterprise Resource Planning: ERP) โดยมีการส่งบุคลากรเข้ารับการฝึกอบรมในต่างประเทศ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้ระบบ ERP ในองค์กร ปรับปรุงระบบซอฟต์แวร์เพื่อควบคุมการบริหารโครงการ (Project Management Office) เพื่อให้การทำงานต่างๆ เป็นระบบ (System) และมีประสิทธิภาพมากขึ้น มีระบบ Web Portal เพื่อช่วยพัฒนาองค์ความรู้ (Knowledge Management) และกระบวนการสื่อสารภายในองค์กร

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 (Human

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

ตลอดถึงการพัฒนาระบบ Cloud Computing ไว้ใช้งานภายในเพื่อประสิทธิภาพในการลดต้นทุน และบริษัทได้นำ Unified Communications (UC) System เข้ามาใช้งานเพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพการสื่อสาร การบริหารจัดการภายใน และลดค่าใช้จ่ายในองค์กร มีการใช้ ห้องประชุมทางไกลเสมือนจริงให้กับพนักงาน (Cisco TelePresence) ทำให้ไม่ต้องเสียเวลาและค่าเดินทาง ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน นอกจากนี้ ยังมีการปรับปรุงระบบ ISP Internet และ Link ที่เชื่อมโยงระหว่างอาคารสำนักงานของบริษัท เพื่อรองรับโอกาสทางธุรกิจและการสื่อสารที่เร็วขึ้น

2. ขยายฐานลูกค้าครอบคลุมธุรกิจทุกกลุ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การขยายฐานกลุ่มลูกค้ายังคงเป็นนโยบายหลักที่บริษัทให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่องทั้งในแนวกว้างและเชิงลึก เพื่อครอบคลุมลูกค้ากลุ่มต่างๆ ที่เป็นวิสาหกิจขนาดใหญ่ในระดับชั้นนำของทุกอุตสาหกรรม ทั้งในด้านของการรักษาฐานลูกค้าเดิมและเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ เพื่อบรรลุเป้าหมายการตลาด ซึ่งในสภาวะตลาดที่มีการแข่งขันสูงในขณะนี้ ธุรกิจต่างๆ มีแนวโน้มความต้องการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนธุรกิจ ทั้งในด้านของการลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต สร้างโอกาสทางธุรกิจ เพื่อการเติบโต เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขัน ท่ามกลางภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในยุคภูมิภาคภิวัตน์ (Regionalization) ที่มีแนวโน้มรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจกันมากขึ้น โดยเฉพาะการก่อตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปี 2558 นี้ ทำให้หลายธุรกิจต้องเร่งปรับตัวเพื่อรองรับการแข่งขัน โดยเฉพาะกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคมซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทที่ยังคงมีแนวโน้มความต้องการระบบไอทีสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ในกลุ่มการเงินธนาคารเป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่มีความต้องการระบบไอทีสูงขึ้นเช่นเดียวกัน เห็นได้จากในช่วงปีที่ผ่านมาธุรกิจดังกล่าวได้มีการลงทุนพัฒนาระบบไอทีมากขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน อาทิ ระบบ Core Banking System (CBS) ระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ตลอดจนเพื่อรองรับกฎระเบียบต่างๆ อาทิ Basel II ของธนาคารแห่งประเทศไทย วิธีการบัญชีแบบใหม่ IAS 39 และแนวโน้มการพัฒนาดตลาดเงินและตลาดทุนภายหลังการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558 ซึ่งจะทำให้มีการเปิดเสรีต่างๆ มากขึ้น อาทิ การเปิดเสรีด้านโบรกเกอร์ และ Asian Linkage ทำให้งบลงทุนด้านไอที (IT Spending) มีแนวโน้มการเติบโตเพิ่มมากขึ้น

ในกลุ่มภาคราชการ รัฐวิสาหกิจ และพลังงาน ที่คาดว่าจะมีเม็ดเงินลงทุนด้านไอทีจำนวนมาก โดยมีผลมาจากนโยบาย “เศรษฐกิจดิจิทัล” (Digital Economy) ที่รัฐบาลประกาศให้เป็นวาระสำคัญในปี 2557 เพื่อผลักดันเศรษฐกิจของประเทศ มุ่งหวังให้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร หรือ ICT เชื่อมโยงกับทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือภาคเอกชน

บริษัทมุ่งเน้นการออกแบบโซลูชันที่สอดคล้องความต้องการและเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า (Return on Investment) ด้วยคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย การให้บริการและประสิทธิภาพการส่งมอบโครงการที่ดี บุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญระดับสากล และความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า

ทั้งนี้การควบรวมกิจการกับ 3 บริษัทพันธมิตร ได้แก่ บริษัท ซอฟต์แวร์ แอสเซส กรุ๊ป, บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด และบริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ในนาม MFEC GROUP ซึ่งเป็นการนำบริษัท ที่โดดเด่นและเป็นผู้เชี่ยวชาญด้าน Software และ IT Services ขึ้นมาของประเทศในแต่ละตลาดมารวมไว้ด้วยกัน นอกจากจะทำให้บริษัทเติบโตแบบก้าวกระโดดแล้วยังจะส่งผลให้ MFEC GROUP เป็นองค์กรที่เข้มแข็ง เป็นผู้นำที่โดดเด่นในอุตสาหกรรม Software และ IT Services ของประเทศอย่างชัดเจน ขณะเดียวกันยังเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ

ไอทีไทยให้แข่งขันได้กับผู้ประกอบการอื่นๆ ในตลาดโลกได้เป็นอย่างดี และจะส่งเสริมแผนการก้าวสู่ตลาดในระดับภูมิภาคและตลาดโลกได้รวดเร็วยิ่งขึ้น โดยเอ็ม เอฟ อี ซีฯ จะใช้ความแข็งแกร่งด้านการตลาดที่มีทีมบุคลากรด้านการตลาดและการให้บริการที่มีคุณภาพ เข้ามานับสนุนด้านการขยายตลาด

3. ขยายขนาดธุรกิจบริการให้คำปรึกษา และพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Professional Services) มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การควบรวมกิจการกับ 3 บริษัทผู้ประกอบการธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศระดับแนวหน้าของประเทศไทย อันได้แก่ บริษัท ซอฟต์แวร์ กรุ๊ป บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด และบริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) เมื่อปี 2554 ได้เพิ่มความแข็งแกร่งให้กับองค์กร รองรับโอกาสทางธุรกิจที่จะเข้ามาในอนาคตอันใกล้ ตามทิศทางการขยายตัวของธุรกิจยุคการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจภูมิภาค (Regionalization) ที่ภูมิภาคนี้ได้มีการขยับตัวแล้ว 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 (ซอฟต์แวร์แฮลส์) ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ผลิตภัณฑ์เมอร์ป้อนเข้าสู่ตลาดไอทีไทยมากกว่า 2,000 คนต่อปี ถือว่ามีบทบาทสำคัญในการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานด้านไอทีที่เป็นปัญหาอยู่ทั่วโลกและจะรุนแรงมากขึ้นในอนาคต

บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด หรือ BAC เป็นผู้ประกอบธุรกิจให้บริการโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารมานานกว่า 20 ปี และได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายของ 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) เป็นบริษัทไทยแท้ผู้วิจัยและพัฒนาซอฟต์แวร์ ทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทคนไทยเอง ที่ใช้ในระบบงานโอเปอเรชั่นของสถาบันการเงินการธนาคาร งานกฎหมาย การบริหารองค์กรภาครัฐ ดำเนินธุรกิจมานานกว่า 14 ปี มีวิศวกรทางด้านซอฟต์แวร์มากกว่า 100 คน และมีลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่กว่า 20 แห่ง

ทั้งนี้ความร่วมมือกับพันธมิตรดังกล่าว ทำให้เห็นทิศทางการผนึกกำลัง (Synergy) ที่ชัดเจน โดยหลังการควบรวมกิจการจะผลักดันให้ BAC เป็นผู้ให้บริการ IT Services ที่โดดเด่นในตลาดระดับภูมิภาคได้ทันที ในขณะที่ซอฟต์แวร์ กรุ๊ปฯ จะมีศักยภาพสูงขึ้นในการที่จะพัฒนาบุคลากรด้านไอทีที่มีคุณภาพเข้าสู่ตลาดมากถึง 5,000 คนภายในเวลา 5 ปี และโมทีฟ เทคโนโลยีฯ จะสามารถพัฒนาสินค้าที่เป็นซอฟต์แวร์และทรัพย์สินทางปัญญาสัญชาติไทยออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง โดยเอ็ม เอฟ อี ซีฯ จะใช้ความแข็งแกร่งด้านการเงินและบุคลากรเข้ามานับสนุนด้านการขยายตลาด

การผนึกกำลังในครั้งนี้จะทำให้บริษัทคนไทยมีศักยภาพ สามารถแข่งขันกับบริษัทไอทีข้ามชาติ โดยบริษัทจะใช้ความเข้มแข็งและความเป็นผู้นำของตลาดในประเทศ ในการผลิตสินค้าและบริการ ทั้งนี้ MFEC GROUP ได้วางเป้าหมายไว้อย่างชัดเจน ต้องการปรับปรุงและพัฒนาโครงสร้างและการบริหารองค์กรให้กลายเป็น “สถาบัน” ที่สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน เป็นผู้นำในการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของประเทศไทย การสร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในระดับท้องถิ่น และการกระจายรายได้ในประเทศ เพื่อเป็นส่วนร่วมในการที่จะส่งเสริมให้ประเทศไทยก้าวสู่ยุคเศรษฐกิจ

บริการเชิงสร้างสรรค์ หรือ Creative Service Economy ได้ และประการสำคัญจะช่วยส่งเสริมให้ตลาดซอฟต์แวร์เมืองไทย แข็งแกร่งขึ้น ซึ่งจะช่วยผลักดันยอดขายและอัตรากำไรขั้นต้นให้สูงขึ้น พร้อมทั้งมีกำลังพล (man-power) และการเข้าถึง ตลาดได้ครอบคลุมทั่วประเทศไทยในการรับงานขนาดใหญ่ได้มากขึ้น

นอกจากนี้ยังสามารถเติมเต็มทุกความต้องการของลูกค้าด้วย Portfolio ที่หลากหลายและครอบคลุม ผู้การเป็น The Largest IT Services Provider in Thailand รวมถึงวิสัยทัศน์การให้บริการที่เบ็ดเสร็จ วางเป้าหมายสู่การเป็น “One-Stop Services” ของเอ็ม เอฟ อี ซีฯ จะถูกขับเคลื่อนด้วยจุดเด่นด้าน “Completed IT Services Provider” ประสิทธิภาพ หลังการผนึกกำลังของกลุ่มบริษัทในเครือ MFEC GROUP จะส่งผลให้ขีดความสามารถด้านการแข่งขันของเอ็ม เอฟ อี ซีฯ เพิ่มขึ้นแบบก้าวกระโดด ทั้งในด้านผลิตภัณฑ์และบริการที่มีความหลากหลายขึ้น รวมถึงการเพิ่มขึ้นของบุคลากรที่มี คุณภาพ เพราะเกือบทุกบริษัทในเครือมีลักษณะเป็น Service-based และ Engineering-based รองรับความต้องการ ของลูกค้าได้ครบทุกมิติ มีความยืดหยุ่น ตอบสนองต่อปัญหาได้อย่างฉับไว

โดยในส่วนของแผนงานนั้น บริษัทฯ จะเน้นการปรับโครงสร้างการบริหารงานให้อิงผลลัพธ์ในเชิงธุรกิจมากขึ้น (Performance-based Incentives) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการพัฒนางานให้กับลูกค้า โดยยังคงให้ความสำคัญกับการ พัฒนาบุคลากร กระบวนการทำงาน วางแผนจัดทำผลิตภัณฑ์และบริการ (Products and Services Portfolio) มุ่งเน้นใน ส่วนที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า อาทิ การบริหารความเสี่ยง (Risk Management) และระบบจัดการเนื้อหาและจัดเก็บเอกสาร (Enterprise Content Management : ECM) โดยความร่วมมือกับบริษัท พันธมิตร ซึ่งจะช่วยลดการทำงานที่ซ้ำซ้อน และสะดวกในการประเมินการลงทุนได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งยังทำให้ MFEC GROUP สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์แบบครบทุกโซลูชัน รวมถึงการช่วยลูกค้าลดต้นทุนในด้านของ นวัตกรรมใหม่ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการในรูปแบบของซอฟต์แวร์บริการ (Software as a Service : SaaS) การแบ่งปันรายได้เมื่อดำเนินการ (Revenue Sharing) หรือ Transaction based ในการลงทุนโครงการบางอย่างร่วมกับ ลูกค้าและบริษัทพันธมิตร

นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนา Cloud Services Solution และระบบการชำระเงิน (Payment Solution) ประเภท Touch Point ที่มีคุณสมบัติการพัฒนาแอปพลิเคชันหรือซอฟต์แวร์ให้สามารถเข้าใช้งานแอปพลิเคชันได้จากอุปกรณ์ หลายรูปแบบบนแพลตฟอร์มเดียวกัน รวมถึงผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดข้อมูล (Data Cleansing) ซึ่งพัฒนาให้กับลูกค้า หลายราย อาทิเช่น ธนาคารกรุงเทพ และธนาคารกรุงศรีอยุธยา เป็นต้น และระบบช่วยบริหารจัดการระบบคอมพิวเตอร์ และเครือข่ายสารสนเทศ (Business Service Management) ที่เอ็ม เอฟ อี ซีฯ สามารถดำเนินการได้อย่างครอบคลุม และได้รับการตอบรับที่ดีจากกลุ่มลูกค้า

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในลักษณะ Revenue Sharing นี้ ถือเป็นการให้บริการแบบเต็มรูปแบบ อันจะส่งผลดีต่อ ลูกค้าในด้านของต้นทุนที่ต่ำลง (Total Cost of Ownership) ไม่จำเป็นต้องเร่งหางบประมาณมาลงทุนโดยเอ็ม เอฟ อี ซีฯ จะใช้จุดแข็งด้านการเงิน (Financial Strength) ช่วยเติมเต็มข้อจำกัดต่างๆ ที่บริษัทอื่นไม่สามารถทำได้ ซึ่งทิศทางของ เอ็ม เอฟ อี ซีฯ ได้วางเป้าหมายในการสร้าง “Solution on Top” ในด้านการขายต่อเนื่อง (Cross Selling) และการขาย ต่อยอด (Up Selling) ให้กับลูกค้า อาทิ กลุ่มการเงินการธนาคาร เนื่องจากหากองค์กรสามารถรักษฐานลูกค้าได้ จะ นำไปสู่โอกาสในการสร้างผลกำไรมากขึ้น โดยเฉพาะด้านเทคโนโลยีที่มีส่วนสำคัญต่อการเติบโตขององค์กร และ ประสิทธิภาพเชิงกลยุทธ์ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขันบน 2 แนวทางคือ “ไอทีเพื่อลดค่าใช้จ่าย” และ “ไอทีเพื่อ สร้างบริการใหม่”

ด้วยจุดเด่นของเอ็ม เอฟ อี ซีฯ คือเป็นบริษัทไอทีสัญชาติไทย ที่มีความยืดหยุ่นสูงกว่าบริษัทต่างชาติ ที่ผ่านมา ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีในกลุ่มของงานบริการ (Collaborate Services) ในการเข้าไปช่วยแก้ปัญหาให้กับลูกค้า ภายหลังควบรวมเป็น MFEC GROUP จะทำให้ศักยภาพของเอ็ม เอฟ อี ซีฯ ดีขึ้นในเชิงการอิมพลีเมนต์ ทั้งในด้านของ Solution, Infrastructure, Support และ Industry Knowledge ด้วยความสามารถในเชิงเทคโนโลยี กำลังคน และทุนจด ทะเบียน อาทิ Application Development, Infrastructure Support, Hardware Support และ Security Support โดยมีการ พัฒนาระบบงานให้กับลูกค้ารายสำคัญ อาทิเช่น ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย และธนาคารกรุงศรีอยุธยา เป็นต้น

โดยบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญด้านบริหารจัดการข้อมูล (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 17 กว่าปี พัฒนาเป็นโซลูชันในลักษณะแพ็คเกจ ที่เข้าใจง่าย ในราคาที่เหมาะสม สามารถส่งมอบงานให้กับลูกค้าอย่างรวดเร็ว ในรูปแบบของ Information Management ที่สอดคล้องกับนโยบายรัฐบาลในด้านเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ (Creative Economy) โดยพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการรอบๆ สิ่งเหล่านั้น เพื่อสร้างโอกาสด้านการตลาด

4. ขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจโดยการพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) เพิ่มมากขึ้น

ทรัพย์สินทางปัญญาคือเป็นกลยุทธ์หลักของบริษัทในการลงทุน เพื่อที่จะพัฒนา ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ และบริการอย่างต่อเนื่อง อันจะเป็นทรัพย์สินที่สร้างรายได้และให้ผลตอบแทนในอัตราที่สูงกับบริษัทในระยะยาว พร้อมทั้งสร้างอำนาจการต่อรองและศักยภาพการแข่งขันให้กับบริษัทต่อไป

แผนงานวิจัยของฝ่าย Research & Development ภายในปี 2557 ที่ผ่านมา ได้ดำเนินการคู่ขนานไปในสองทิศทาง โดยในทิศทางแรกเป็นงานพัฒนาต่อเนื่องในส่วนของระบบ Angstrom Back Office (ABoss) และในอีกทิศทางหนึ่งเป็นงานพัฒนา Web-based Development Platform เพื่อสนับสนุนทีมพัฒนาภายในองค์กร

ในส่วนของการพัฒนาระบบ ABoss นั้น ได้เน้นการปรับปรุงให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้นหลังจากที่ได้มีการใช้งานจริงตั้งแต่ปี 2556 รวมถึงการพัฒนาเพิ่มเติมเพื่อสนับสนุนกฎเกณฑ์ใหม่ๆ ของตลาดหลักทรัพย์ รองรับการทำงานในรูปแบบที่ทันสมัย และมีความเป็น real-time มากขึ้นในการต่อเชื่อมกับระบบ Back-Office ของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้เพื่อให้โซลูชันของ Back-Office สำหรับธุรกิจหลักทรัพย์มีความสมบูรณ์ และทันสมัย เป็นทางเลือกที่เหมาะสมกับความต้องการในยุคปัจจุบันของกลุ่มลูกค้า

ในขณะเดียวกันทางฝ่าย Research & Development ได้เริ่มการพัฒนาระบบ Angstrom Front Office Service (AFoss) ซึ่งเป็นระบบที่ใช้โดย Securities Broker Marketing และ Trader ในการส่งคำสั่งซื้อขายหลักทรัพย์ไปยังตลาดหลักทรัพย์ โดยการออกแบบและพัฒนาระบบนี้มุ่งเน้นการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้งานเพื่อให้ระบบมีความทันสมัยขึ้น มีรูปแบบการแสดงผลเพื่อให้ผู้ใช้เข้าถึงข้อมูลได้ง่ายขึ้น มีการแสดงข้อมูล real-time ที่รวดเร็วแม่นยำ รวมทั้งมีการออกแบบให้สามารถทำงานร่วมกันกับระบบ ABoss ที่เป็น Back-Office ได้อย่างสมบูรณ์แบบ เพื่อลดการทำงานซ้ำซ้อน และช่วยให้การทำงานของผู้ใช้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น การพัฒนาระบบดังกล่าวนี้ถือเป็นการต่อยอดในส่วน of โซลูชันสำหรับธุรกิจหลักทรัพย์ของบริษัทให้มีความสมบูรณ์ครบถ้วน สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้กว้างยิ่งขึ้น

ในส่วนของการพัฒนา Web-based Development Platform นั้น ได้มีการคิดค้นและออกแบบโครงสร้างภายในที่ประกอบด้วยเฟรมเวิร์คต่างๆ เชื่อมต่อกัน โดยมีแนวทางการวิจัยและพัฒนาที่อิงกับเทคโนโลยีทางด้านเว็บ และมาตรฐานเปิดต่างๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของการพัฒนาซอฟต์แวร์ ดังต่อไปนี้

- สนับสนุนการพัฒนาซอฟต์แวร์ให้รวดเร็วขึ้น และมีความยืดหยุ่นมากขึ้น
- เพิ่ม productivity โดยใช้เวลาการเรียนรู้น้อยลง ลดความซ้ำซ้อนในส่วนของ interface และ protocol
- ซอฟต์แวร์มีประสิทธิภาพในการทำงานที่เร็วขึ้น
- ภายใต้อุปกรณ์อันเดียวกัน การเชื่อมต่อและการทำงานของโมดูลต่างๆ เป็นเอกภาพมากขึ้น
- ลดความยุ่งยากในการบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ ลดปัญหาในส่วนของเวอร์ชันที่แตกต่างกัน
- ลดผลกระทบต่อลักษณะการทำงานของซอฟต์แวร์ในกรณีที่ใช้เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป

อนึ่ง ในปี 2557 ที่ผ่านมา ทีมพัฒนาของบริษัทฯ ได้นำเอาเฟรมเวิร์คบางส่วนที่พัฒนาเสร็จสิ้นแล้วในระดับหนึ่งไปใช้ในการพัฒนาซอฟต์แวร์แล้ว ซึ่งรวมถึงการนำไปใช้ในการพัฒนาระบบ ABoss และ AFoss ด้วย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท

■ ประวัติและความเป็นมาของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)

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

ในช่วงการก่อตั้งบริษัทกลุ่มผู้บริหารได้เล็งเห็นว่าการประกอบธุรกิจในลักษณะการซื้อมาขายไปนั้นมีแนวโน้มที่จะมีจำนวนคู่แข่งค่อนข้างมาก อันจะนำมาซึ่งการแข่งขันด้านราคาและอาจทำให้บริษัทไม่สามารถเพิ่มยอดขายโดยรักษาอัตราส่วนกำไรไว้ได้ นอกจากนี้ ในการประกอบธุรกิจลักษณะดังกล่าว ผู้ประกอบการจะต้องมีการเก็บรักษาสินค้าคงคลังทำให้ต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอ ทั้งยังมีความเสี่ยงจากการที่สินค้าล้าสมัยอันจะทำให้ราคาขายลดลง ผู้บริหารจึงได้เริ่มกำหนดรูปแบบการดำเนินธุรกิจของบริษัทในลักษณะการให้บริการคำปรึกษา พัฒนาและวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ กล่าวคือบริษัทจะมุ่งเน้นการขายบริการเป็นสำคัญซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา และสามารถคงรักษาไว้ซึ่งอัตราส่วนกำไรที่เหมาะสมได้ อีกทั้งยังเป็นการลดการพึ่งพาผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ด้วย

โดยบริษัทเริ่มมุ่งเน้นให้บริการกับลูกค้าในกลุ่มธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมเป็นกลุ่มแรก เนื่องจากเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีงบประมาณในการลงทุนและใช้จ่ายในด้านคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศค่อนข้างสูง และอาศัยเทคโนโลยี และนวัตกรรมที่ใหม่ ล้ำหน้า และเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาในการสร้างศักยภาพการแข่งขัน ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการได้มาก หากสามารถเรียนรู้และนำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ แก่ลูกค้าได้ก่อนคู่แข่ง นอกจากนี้ ประสบการณ์และผลงานที่บริษัทได้รับจากการให้บริการแก่ลูกค้าในกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคมยังช่วยส่งเสริมให้บริษัทสามารถขยายกลุ่มลูกค้าไปยังกลุ่มธุรกิจอื่นๆ อันได้แก่ 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 อังสตรอมโซลูชัน จำกัด ซึ่งความแข็งแกร่งของ MFEC GROUP ทำให้การทำงานของบริษัทมีประสิทธิภาพมากขึ้น สามารถขยายการรองรับงานได้อย่างกว้างขวางรวมถึงมีความพร้อมในการรับมือกับการแข่งขันได้อย่างคล่องตัว

บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 13 บริษัท และ บริษัทร่วม 1 บริษัท ได้แก่

1. บริษัท พรอมทีนาว จำกัด (PN)
2. บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนตี้ จำกัด (AIM)
3. บริษัท โมเดอร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสเอส จำกัด (MIS)
4. บริษัท เอ็ม ไอ เอส เอทซ์ซอร์สซิ่ง จำกัด (MISO)
5. บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด (BAC)
6. บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (Motif)
7. บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด (SS)
8. บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด (KK)
9. บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด (SPT)
10. บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชันแนล จำกัด (SP)
11. บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด (SM)
12. บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลตติ้ง จำกัด (KS)
13. บริษัท ฮองสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด (HS)
14. บริษัท อังสตรอม โซลูชัน จำกัด (A)

■ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

เพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC (ASEAN Economic Community) ในปี 2558 และการเปลี่ยนแปลงในระดับโครงสร้างอุตสาหกรรมไอทีทั่วโลก บริษัทฯ จึงมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ครั้งใหญ่ เพื่อเป็นการเพิ่มความหลากหลายในการให้บริการทางธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ และขยายฐานกลุ่มลูกค้า รองรับการแข่งขันที่จะมีมากขึ้น โดยในปี 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 อังสตรอมโซลูชัน จำกัด ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถขยายฐานธุรกิจให้กว้างขวางมากขึ้น เสริมสร้างความเป็นผู้นำธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศให้แข็งแกร่ง และขยายการลงทุนในการพัฒนาทรัพยากรคนทางปัญญาอย่างต่อเนื่อง

ปี 2557

- เปลี่ยนผู้ถือหุ้นรายใหญ่อันดับที่ 1 ของบริษัทฯ จากบริษัท โมเดอร์นฟาร์มกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัท TIS INC. ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งถือหุ้นจำนวน 77,983,675 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 17.7 ของทุนที่จดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัท ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2557
- ได้รับรางวัล “Business Intelligence Partner of the Year 2014” ในงาน Microsoft Partner Awards 2014 เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2557 ณ โรงแรมคอนราด กรุงเทพฯ
- ได้รับรางวัล “Solution Provider of the Year 2014” และ “Partner Delivery Consultant of the Year 2014” ในงาน “VMware Partner Exchange 2014 on tour” ณ โรงแรม แกรนด์ ไฮแอท เอราวัณ กรุงเทพฯ
- ได้รับรางวัล “Thailand Partner of The Year” และ “Thailand SE of The Year” ในงาน “Bluecoat Solution Day and Thank You Party”
- ได้รับรางวัล “FY13 Collaboration Partner of the Year” ในงาน “Cisco Thailand Partner Conference 2014” เมื่อวันที่ 15 - 17 พฤษภาคม 2557 ณ เมืองเวียงจันทน์ ประเทศลาว
- ได้รับรางวัล “Cisco Channel Customer Satisfaction Excellence” จาก Cisco ในฐานะบริษัทพาร์ทเนอร์ที่มีความโดดเด่นด้านการให้บริการและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า
- ได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2557 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) อยู่ในเกณฑ์ “ดี”
- ได้รับผลประเมิน “ดีเยี่ยม” ประจำปี 2557 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีโครงการ Annual General Meeting (AGM)

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 ซึ่งถือเป็นพาร์ทเนอร์ที่โซลูชันโดดเด่นในการบุกตลาด 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 เทนตไมโคร (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)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

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

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

ทั้งนี้เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2557 ที่ผ่านมา บริษัท โมเดอร์นฟอรั่มกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้จำหน่ายหุ้นของ บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) คิดเป็นร้อยละ 14.04 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ ปัจจุบัน 441,543,555 บาท ให้แก่บริษัท TIS INC. ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นบริษัทประกอบธุรกิจให้คำปรึกษาและออกแบบโปรแกรมด้าน เทคโนโลยีสารสนเทศ และออกแบบวางระบบคอมพิวเตอร์และโครงข่ายสารสนเทศในประเทศญี่ปุ่น

TIS (18%)

- MFEC (Public Company Limited)
 - KSC (60%)
 - Soft Square (100%)
 - Motif Technology (100%)
 - 32 (100%)
 - MIS (100%)
 - MIS Outsourcing (80%)
- Group of Companies (82%)
 - K Soft Consulting (100%)
 - Soft Information (100%)
 - Safe Lu (100%)
 - Hong Inn Software (100%)
 - Asia Asia Software (100%)
 - Soft Square (100%)

ส่วนที่ 1 หน้าที่ 13

ปัจจุบันภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 13 บริษัท และ บริษัท รวม 1 บริษัท โดยสามารถจำแนกผลิตภัณฑ์และการให้บริการของกลุ่มบริษัท ได้ดังนี้

ผลิตภัณฑ์และการให้บริการของกลุ่มบริษัท

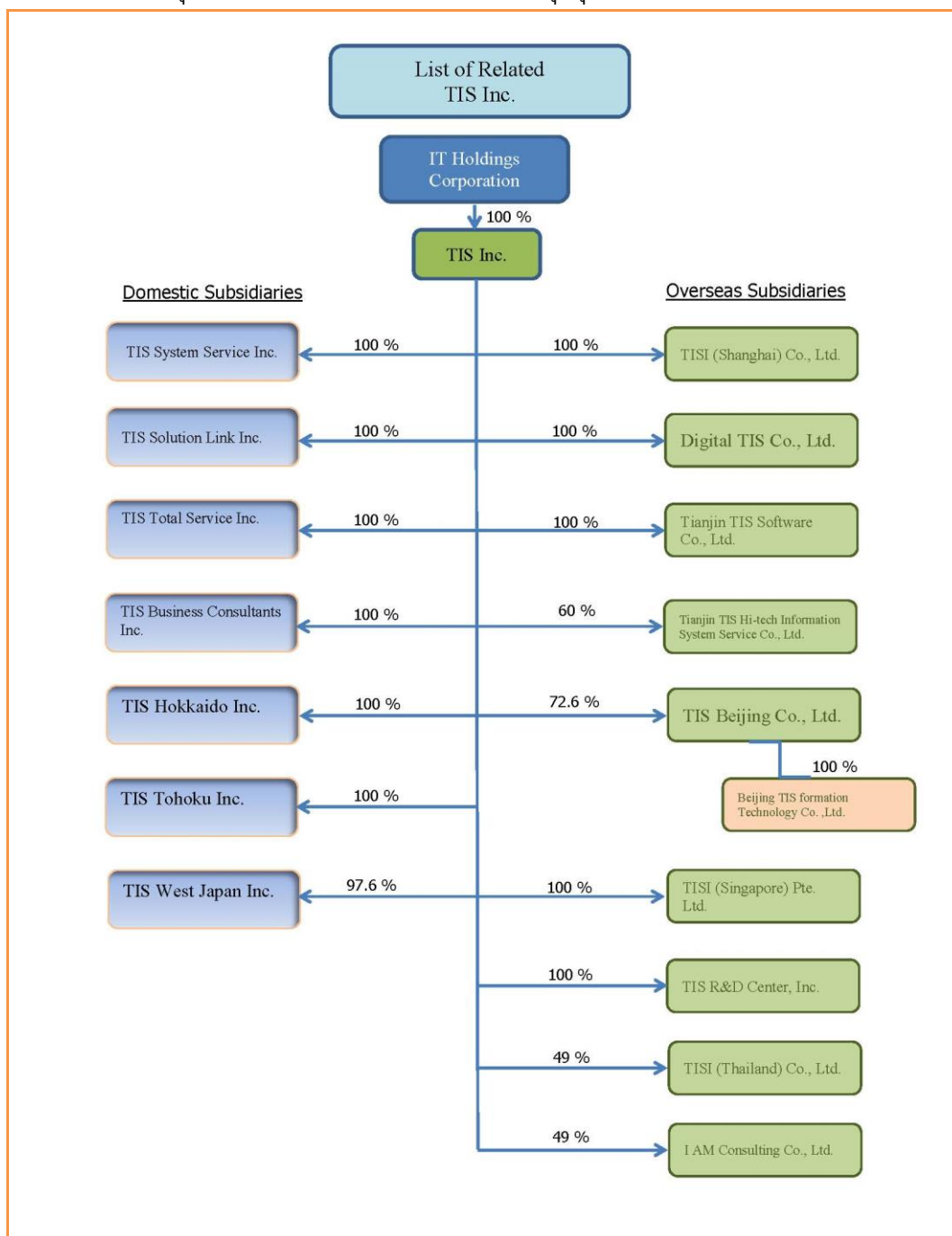
บริษัท	ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก	ประเภทลูกค้า
1.บริษัท พรอมทีนา จำกัด (PN)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ระบบธุรกรรมทางการเงินผ่านมือถือ (Mobile Financial Service) ■ ระบบเกมฟิเคชั่น (Gamification) ■ ระบบให้บริการ (Managed Service) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มสถาบันการเงิน ■ กลุ่มโทรคมนาคม
2.บริษัท แอดวานซ์ อิน เทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนต์ 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 อินทิเกรชั่น 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 เอท์ ซอร์สซิ่ง 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 แอปพลิเคชัน 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 ■ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ ■ 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 โปรเซสชั่นแนล 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 คอนซัลติ้ง จำกัด (KS)	<ul style="list-style-type: none"> บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ 	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มธุรกิจพลังงาน กลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่มธุรกิจประมง
13.บริษัท ฮ้างฮอง 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 อังสตรอม โซลูชั่น จำกัด (A)	<ul style="list-style-type: none"> ระบบธุรกิจการซื้อขายหลักทรัพย์ 	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทและกลุ่มบริษัท ไม่ได้เป็นบริษัทในเครือหรือเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่ และการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท มิได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่อ่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทมีเพียงความร่วมมือด้านกลยุทธ์ทางการตลาด ในการขยายโอกาสทางธุรกิจต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งในและต่างประเทศ รองรับการพัฒนาทางธุรกิจของบริษัท สำหรับการเปิดตลาดทางการค้าของกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN ECONOMIC COMMUNITY : AEC) ที่เริ่มต้นในปี 2015

TIS Inc. เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทที่มีส่วนได้เสีย โดย ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2557 ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 17.7 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท โดยกลุ่มธุรกิจของ TIS Inc. มีรายละเอียดดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับงวดปี 2555-2557 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 แยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์และบริการ เป็นดังนี้

ผลิตภัณฑ์	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนาทาง ¹	561	10.84	649	13.55	585	15.85
ธุรกิจพัฒนาและวางระบบ	3,779	73.02	3,236	67.55	2,320	62.76
ธุรกิจบริการด้านการบำรุงรักษา	792	15.30	845	17.64	741	20.04
รายได้จากการขายและให้บริการ	5,132	99.16	4,730	98.75	3,646	98.65
รายได้อื่น ²	44	0.84	60	1.25	50	1.35
รายได้รวม	5,176	100	4,790	100.00	3,696	100

หมายเหตุ :

¹ รายได้ของธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนาทาง เป็นรายได้เฉพาะส่วนค่าธรรมเนียมการให้บริการ ไม่นับรวมมูลค่าการขายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับงานในแต่ละโครงการ โดยมูลค่าดังกล่าวได้ถูกรวมไว้ในรายได้ส่วนธุรกิจพัฒนาและวางระบบ

² รายได้อื่นประกอบด้วย รายได้ส่งเสริมการตลาดจากผู้ขายผลิตภัณฑ์ ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายสินทรัพย์ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน และรายได้เบ็ดเตล็ดอื่นๆ

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาและวางระบบ ร้อยละ 73.02 ธุรกิจบริการด้านบำรุงรักษา ร้อยละ 15.30 และ ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนาทาง ร้อยละ 10.84 อ้างอิงตามหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 29 การเสนอข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงาน

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

2.2.1 ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (Consulting and IT Professional Services)

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร เพื่อวิเคราะห์และออกแบบระบบที่สอดคล้อง และตอบสนองความต้องการเฉพาะในการใช้งานของลูกค้า เช่น การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงกระบวนการการทำงานและการให้บริการทั้งภายในและภายนอกองค์กร การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือการเก็บรวบรวมข้อมูลทางธุรกิจ เพื่อนำมาประมวลผลประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจ เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขัน สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้ โดยกลุ่มบริษัทจะทำงานอย่างใกล้ชิดกับลูกค้าเพื่อศึกษาถึงลักษณะการประกอบการ กลยุทธ์ทางธุรกิจ ความต้องการในการใช้งาน อุปกรณ์หรือระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายที่ลูกค้ามีอยู่ วิเคราะห์และนำเสนอรายงานสรุปคำแนะนำ 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 สามารถนำไปต่อยอดในการจัดทาระบบคลังข้อมูลอัจฉริยะ และระบบการรายงานและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของธุรกิจได้รวดเร็วแม่นยำถูกต้องอย่างมีประสิทธิภาพ

2. ไอพีโฟนแอปพลิเคชัน (IP Phone Application):

เป็นแอปพลิเคชันที่พัฒนาขึ้นเพื่อใช้ติดต่อสื่อสารระหว่างเว็บเซิร์ฟเวอร์และเครื่องโทรศัพท์ไอพีโฟน สำหรับสืบค้นข้อมูลและเนื้อหาต่างๆ ให้ปรากฏบนหน้าจอของโทรศัพท์ไอพีโฟนเสมือนเป็นเครื่องพีซีเครื่องหนึ่ง โดยใช้โครงข่ายข้อมูลอัจฉริยะและอินเทอร์เน็ตโพรโตคอล หรือไอพี ในการรองรับการสื่อสารด้านข้อมูลทั้งภาพและเสียง รวมถึงสัญญาณโทรศัพท์ที่มีอยู่เดิม นอกจากนี้รูปแบบการใช้งานโทรศัพท์ไอพีสามารถถูกปรับแต่งให้ใช้งานได้หลากหลายรูปแบบ และรองรับการทำงานของแอปพลิเคชันต่างๆ ทั้งบริการสำหรับเชื่อมต่อข้อมูลทางการเงิน และข่าวสารทางธุรกิจ โดยนำมาแสดงผลบนหน้าจอของโทรศัพท์ไอพีโฟนในรูปแบบที่เข้าใจง่าย 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 ที่ใช้ความสามารถของโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปัจจุบันโทรศัพท์เคลื่อนที่

มีความสามารถใกล้เคียงคอมพิวเตอร์มากขึ้นเรื่อยๆ รวมทั้งความสามารถในการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตที่สามารถทำได้ ง่าย รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพสูง 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 โดยระบบดังกล่าวจะช่วยตรวจสอบและแจ้งเตือนถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้น หรือเมื่อเกิดข้อผิดพลาดในการปฏิบัติงาน เพื่อให้ลูกค้าสามารถป้องกันหรือแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็วและทันการณ์ อีกทั้งยังช่วยให้ลูกค้าสามารถวางแผนปรับปรุงหรือขยายประสิทธิภาพของระบบที่มีอยู่ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการทางธุรกิจที่เปลี่ยนไป รวมถึงจะต้องมีระบบที่คอยตรวจสอบการทำงานหรือประสิทธิภาพของระบบไอทีที่หลากหลายและซับซ้อนเป็นอย่างดี เพื่อแจ้งเตือนหรือแนะนำวิธีการปรับปรุงระบบใดระบบหนึ่งหรือทั้งหมดของระบบไอทีในองค์กร เพื่อรักษาความเชื่อมั่นและมาตรฐานการให้บริการให้ดียิ่งขึ้น

6. การบริหารจัดการข้อมูลผู้ใช้งานระบบ (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 ความผิดพลาดโดยไม่ได้ตั้งใจ 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 ยัง

สามารถรวมข้อมูลที่ไร้โครงสร้าง (Unstructured Data) ไว้ที่เดียวกัน ช่วยปกป้องทรัพย์สินทางปัญญาขององค์กร ลดต้นทุนหน่วยจัดเก็บข้อมูล (Storage) ช่วยให้เนื้อหาสามารถเข้าถึงได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด จนถึงความพึงพอใจของทีมงานและประสบการณ์ที่ดีของลูกค้าหรือคู่ค้า

8. ระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลภายในองค์กร (Information Security):

Information Security มีบทบาทสำคัญต่อองค์กรในการสร้างระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลภายใน ซึ่งเป็นส่วนของการรักษาความปลอดภัยข้อมูล เพื่อให้คงไว้ซึ่งชั้นความลับของข้อมูล ความพร้อมใช้งานของข้อมูล ความถูกต้องของข้อมูล รวมทั้งควบคุมและจัดการเผยแพร่ข้อมูลว่าส่วนใดของข้อมูลที่ต้องเผยแพร่ต่อบุคคลกลุ่มใด โดยบริษัทฯ มีความโดดเด่นในการวิเคราะห์ตรวจสอบจากความคิด 3 ด้านคือ 1) เป็นความคิดอย่างผู้ตรวจสอบระบบเพื่อค้นหาตามที่ Vendor โดยทั่วไปทำ 2) เป็นความคิดอย่างผู้บุกรุกหรือที่มักเรียกกันว่า Hacker คือการคิดเผื่อเช่นเราเป็นเสมือนผู้บุกรุก หากว่าได้เข้าในระบบแล้วจะต้องการสิ่งใด หรือกระทำการบางอย่างที่เฉพาะเจาะจงกับเครื่องนั้นๆ และ 3) เป็นความคิดอย่างผู้ป้องกันระบบ คือด้วยทุกวิธีการในการทำงานและแก้ไขทุกหนทางที่ผู้บุกรุกใช้เพื่อเข้ายึดครองระบบ โดยมี 4 กระบวนการ ได้แก่ Risk Assessment (RA), Vulnerability Assessment (VA), Penetration Test (PT) และ Hardening (HD)

9. ระบบเครือข่ายและการสื่อสาร (Network Communications)

บริษัทมีผู้เชี่ยวชาญที่จะให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งและดูแลระบบเครือข่ายและการสื่อสารให้กับลูกค้า 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. ระบบเครื่องแม่ข่ายและระบบจัดเก็บข้อมูล (System and Storage)

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

11. ระบบคลาวด์คอมพิวติ้งและระบบเดสก์ท็อปเสมือน (Cloud Computing Technology and Virtual Desktop Infrastructure)

การให้บริการระบบคลาวด์คอมพิวติ้ง คือ การให้บริการอินเทอร์เน็ตโดยรวม ในรูปของโครงสร้างพื้นฐานเหมือนระบบไฟฟ้า ประปา ที่พร้อมให้บริการกับผู้ใช้บริการเมื่อมีความต้องการใช้ ผู้ให้บริการส่วนใหญ่จะให้บริการในลักษณะของเว็บแอปพลิเคชัน โดยให้ผู้ใช้ทำงานผ่านเว็บเบราว์เซอร์ ขณะเดียวกันซอฟต์แวร์และข้อมูลทั้งหมด จะถูกเก็บ

ไว้บนเซิร์ฟเวอร์ของผู้ให้บริการ ซึ่งระบบคลาวด์คอมพิวเตอร์เริ่มมีบทบาทสำคัญมากในการพัฒนาธุรกิจต่างๆที่เกี่ยวข้องกับทุกหน่วยงานที่มีการนำ IT เข้ามาใช้ในองค์กรมากขึ้น โดยจะเห็นว่าการลงทุนในด้านระบบคลาวด์คอมพิวเตอร์ช่วยให้ผู้ดูแลระบบสามารถให้บริการผู้ใช้งานภายใน และภายนอกองค์กรได้อย่างต่อเนื่องด้วยต้นทุนที่ต่ำลงทั้งด้านงบประมาณที่ลงทุนในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (CAPEX) และด้านงบประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ (OPEX) นอกเหนือจากนั้น ระบบเดสก์ท็อปเสมือนได้ถูกนำมาประยุกต์ใช้งานในองค์กรขนาดใหญ่ที่มีเครื่องคอมพิวเตอร์สำนักงานจำนวนมาก เช่น ธุรกิจทางด้านการเงินการธนาคาร ธุรกิจทางด้านการแพทย์ ธุรกิจผู้ให้บริการด้านการสื่อสาร เป็นต้น โดยผู้ให้บริการสามารถบริหารจัดการระบบเดสก์ท็อปเสมือนได้ง่าย เพิ่มประสิทธิภาพของผู้ใช้งานในการทำงานได้อย่างต่อเนื่อง และเพิ่มความปลอดภัยของข้อมูลในองค์กรมากขึ้น

12. ระบบบริหารจัดการโครงสร้างพื้นฐานด้านแอปพลิเคชัน

บริษัทมีผู้เชี่ยวชาญที่จะให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง และดูแล ซึ่งจะครอบคลุมในผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับ 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 บริษัทสามารถดูแลครอบคลุมในส่วนของ Sun GlassFish, Oracle Fusions Middleware (BEA Web Logic), IBM WebSphere และ Jboss

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

ให้บริการออกแบบและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการพัฒนาซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ เพื่อปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานขององค์กร โดยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่ได้รับการพัฒนาขึ้นจะช่วยให้การเชื่อมต่อระหว่างระบบที่เกี่ยวข้องหลายๆ ระบบ ช่วยประสานงานระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหลายๆ หน่วยงาน ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานที่อยู่ภายในองค์กรเดียวกัน หรือหน่วยงานที่อยู่คนละองค์กร ยกเลิกขั้นตอนการทำงานที่ไม่มีความจำเป็นหรือซ้ำซ้อน และทำให้ขั้นตอนการทำงานไหลลื่นและมีความเป็นอัตโนมัติยิ่งขึ้น เหมาะกับลูกค้าที่เป็นหน่วยงานที่มีขั้นตอนในการทำงานหลายๆ ขั้นตอน และการทำงานในแต่ละขั้นตอนมีการเชื่อมโยงและประสานงานกันอย่างใกล้ชิด และมีความจำเป็นต้องใช้ข้อมูลบางส่วนร่วมกันในระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถใช้กับหน้าที่ทางธุรกิจ (Business Function) ได้หลากหลายหน้าที่ เช่น งานทางด้านการบัญชี งานทางด้านลอจิสติกส์ งานทางด้านการตลาด และงานทางด้านการเงิน เป็นต้น

14. บริการพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับงานทางการเงิน การธนาคาร (Financial Domain Expert)

ให้บริการออกแบบและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการพัฒนาซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์สำหรับปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของสถาบันการเงิน การรายงานและให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลประกอบการและฐานะการเงิน สถานะของลูกค้า การซื้อขายหลักทรัพย์ การเคลื่อนไหวของราคาหลักทรัพย์ ดัชนีและข้อมูลทางการเงิน รวมถึงการให้บริการทางการเงินการธนาคารของธนาคารพาณิชย์ บริษัทหลักทรัพย์และบริษัทประกันภัย สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรธุรกิจทั้งที่เป็นสถาบันการเงินและบริษัททั่วไป รวมถึงหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ

15. 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

2.2.2 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 โดยจัดให้มีผู้เชี่ยวชาญทั้งในส่วนของฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ให้บริการตอบคำถาม และแก้ปัญหาที่ลูกค้าอาจจะมีในการใช้งานจริงช่วงระยะเวลาประมาณ 1 ปี ภายหลังระยะเวลาดังกล่าวลูกค้าสามารถแจ้งบริษัทเป็นผู้ดูแลต่อได้ โดยการซื้อบริการด้านการบำรุงรักษาในรูปแบบต่างๆ ของบริษัท

2.2.3 ธุรกิจบริการด้านการบำรุงรักษา (Maintenance Services)

กลุ่มบริษัทให้บริการด้านการบำรุงรักษาและสนับสนุนทางเทคนิคสำหรับระบบคอมพิวเตอร์ขององค์กรโดยวิศวกรระบบที่มีความเชี่ยวชาญ ทั้งในส่วนฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ให้บริการตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบตามกำหนดเวลา ตลอดจนบริการซ่อมแซมและเปลี่ยนชิ้นส่วนฮาร์ดแวร์ที่จำเป็น บริการของกลุ่มบริษัทดังกล่าวช่วยลูกค้าลดภาระค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคลากรเพื่อการบำรุงรักษา และเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานของระบบ ตลอดจนบริษัทจะจัดการประชุมฝึกอบรมเพื่อวิเคราะห์ปัญหา และแนะนำประสิทธิภาพใหม่ๆ ของระบบอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ในการให้บริการใดๆ แก่ลูกค้า กลุ่มบริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในคุณภาพของการบริการ จึงมีการจัดตั้งทีมงานฝ่ายตรวจสอบและรับประกันคุณภาพ (Quality Assurance) ซึ่งประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีประสบการณ์ และเชี่ยวชาญในทุกสาขาของงาน โดยจะทำการวางแผนกระบวนการและขั้นตอนในการทำงานภายหลังจากการรับงาน และตรวจสอบงานที่พัฒนาขึ้นมาก่อนที่จะส่งมอบให้กับลูกค้า เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจว่าผลงานที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้าสามารถตอบสนองวัตถุประสงค์ของลูกค้าได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน และเพื่อลดจำนวนข้อผิดพลาดของโปรแกรมประยุกต์ และอุปกรณ์อื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้งาน

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

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 ภาวะอุตสาหกรรม และการแข่งขัน ภาวะและแนวโน้มตลาดโดยรวม

เศรษฐกิจโลกโดยรวมในปี 2557 ขยายตัวต่ำกว่าคาดเล็กน้อย¹ โดยการเติบโตของประเทศเศรษฐกิจหลักมีความแตกต่างกันมากขึ้น เศรษฐกิจสหรัฐอเมริกาเริ่มแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง สอดคล้องกับความเห็นของธนาคารกลางสหรัฐ (Fed) ที่ประเมินว่าการฟื้นตัวในตลาดแรงงานเริ่มแข็งแกร่งขึ้นส่งผลให้ล่าสุด Fed ยุติการทำธุรกรรมอัดฉีดสภาพคล่อง สำหรับเศรษฐกิจกลุ่มยูโรมีแนวโน้มชะลอตัวต่อเนื่องตามอุปสงค์ที่ฟื้นตัวช้า ส่วนหนึ่งจากความเชื่อมั่นภาคเอกชนที่ยังเปราะบางและผลกระทบจากวิกฤตการณ์การเมืองระหว่างรัสเซียกับยูเครน

เศรษฐกิจภูมิภาคเอเชียในปี 2557 มีการขยายตัวได้ต่อเนื่องเนื่องจากการบริโภคภายในประเทศและในภูมิภาค โดยธนาคารเพื่อการพัฒนาเอเชีย (ADB) ได้คาดการณ์ว่า เศรษฐกิจของอาเซียนจะขยายตัวที่ร้อยละ 4.6 ในปี 2557 และในขณะที่ IMF ได้คาดการณ์เศรษฐกิจของอาเซียนจะขยายตัวที่ร้อยละ 5.5 ในปี 2557 อย่างไรก็ตามประเทศในภูมิภาคอาเซียนยังจะต้องเผชิญความท้าทายทางเศรษฐกิจที่สำคัญ โดยเฉพาะจากความผันผวนของการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศที่เกิดขึ้นจากการยุติมาตรการผ่อนคลายทางการเงิน (QE Tapering) ของสหรัฐฯ การใช้มาตรการผ่อนคลายทางการเงินเชิงปริมาณและคุณภาพ (Quantitative and Qualitative Easing: QQE) ของญี่ปุ่น และการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีน ทั้งนี้ ADB และ IMF เห็นว่าอาเซียนควรเร่งการปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจ (Structural Reform) เพื่อสนับสนุนการเติบโตในระยะยาว พร้อมทั้งสนับสนุนการดำเนินมาตรการปกป้องความมั่นคงทางการเงินและการดำเนินนโยบายการคลังแบบหดตัว (Fiscal Consolidation) เพื่อเป็นภูมิคุ้มกันในกรณีที่สมาชิกประสบวิกฤตเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจไทยในปี 2557² คาดว่าจะสามารถขยายตัวได้ร้อยละ 1.2 – 1.7 โดยครึ่งหลังของปี 2557 คาดว่า จะสามารถขยายตัวได้ที่ร้อยละ 2.9 จากสถานการณ์ทางการเมืองที่มีทิศทางชัดเจนขึ้น ประกอบกับมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจในช่วงปลายปีคาดว่าจะสนับสนุนให้เศรษฐกิจไทยโดยเฉพาะการบริโภคและการลงทุนภาคเอกชนกลับมาขยายตัวดีขึ้นในช่วงไตรมาสสุดท้าย ขณะที่การบริโภคภาคครัวเรือนยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยให้ขยายตัวอย่างต่อเนื่องในปีนี้ ตามการใช้จ่ายในงบประมาณของรัฐบาลส่วนกลางที่ยังเบิกจ่ายได้อย่างต่อเนื่อง

สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ(องค์การมหาชน) หรือ SIPA ร่วมกับสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI)³ จัดให้มีการสำรวจข้อมูลอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์อย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2557 คาดการณ์ว่ามูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ในประเทศประมาณ 49,560 ล้านบาท หรือเติบโตร้อยละ 8.6 โดยเป็นมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปประมาณ 11,698 ล้านบาท (เติบโตร้อยละ 9.7) และบริการซอฟต์แวร์ประมาณ 37,862 ล้านบาท (เติบโตร้อยละ 8.2) เนื่องจากมูลค่าตลาดของหน่วยงานราชการซึ่งมีสัดส่วนประมาณ 1 ใน 3 ของมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ (ไม่รวมซอฟต์แวร์สมองกลฝังตัว) การชะลอตัวลงในปี 2557 สืบเนื่องจากสถานการณ์ทางการเมืองทำให้สถานที่ราชการหลายแห่งถูกปิดในต้นปี หลังจากนั้นยังมีการปรับเปลี่ยนคณะกรรมการหรือผู้บริหารระดับสูงของรัฐวิสาหกิจและหน่วยงานราชการทำให้การตรวจรับงานและการจัดซื้อซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ตามโครงการใหม่ต้องล่าช้าออกไป ในส่วนของตลาดภาคเอกชนซึ่งมีมูลค่าตลาดประมาณ 2 ใน 3 นั้น คาดการณ์ว่าองค์กรต่างๆ ยังจะไม่ลงทุนด้านซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์มากนักเนื่องจาก

คาดว่าเศรษฐกิจจะเติบโตโดยรวมในปี 2557 ในอัตราประมาณร้อยละ 1.5 ส่วนการผลิตซอฟต์แวร์สมองกลฝังตัวนั้น คาดว่าจะสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตประมาณร้อยละ 12.3 แม้ว่ามีปัจจัยลบคือ อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนจะชะลอตัวลง แต่ยังมีปัจจัยบวกที่สำคัญคือการเติบโตอย่างต่อเนื่องของธุรกิจ consumer payment services และบางบริษัทได้มีการพัฒนาสินค้าใหม่ รวมถึงนโยบาย Digital Economy ของรัฐบาลทำให้คาดการณ์ได้ว่าเศรษฐกิจในช่วงปลายปี 2557 จะสามารถขยายตัวเพิ่มขึ้นได้

ทั้งนี้ในปี 2557 กระทรวงไอซีทีได้มีการนำนโยบายที่เกี่ยวข้องมาสู่การปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง⁴ ซึ่งรัฐบาลให้ความสำคัญต่อการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ โดยมีนโยบาย “เศรษฐกิจดิจิทัล” (Digital Economy) ในการผลักดันเศรษฐกิจของประเทศ เพื่อมุ่งหวังให้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร หรือ ICT เชื่อมโยงกับทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐ ภาคเอกชน ในทุกธุรกิจตั้งแต่ระดับใหญ่ไปจนถึงธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยใช้ระบบดิจิทัลในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการขององค์กร และเครือข่ายระหว่างองค์กร ซึ่งนโยบายดังกล่าวจะส่งผลทำให้องค์กรสามารถบริหารจัดการกระบวนการแบบสมัยใหม่ และการตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการหรือลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

มีการดำเนินงานโครงการต่างๆ เพื่อตอบสนองนโยบายรัฐบาลหลายโครงการด้วยกัน ได้แก่ การเตรียมความพร้อมเพื่อขับเคลื่อน Digital Economy ซึ่งได้มีการจัดทำยุทธศาสตร์ครอบคลุม Digital Economy ในด้านต่างๆ คือ 1. Hard Infrastructure 2. Soft Infrastructure 3. Service Infrastructure 4. Digital Economy Promotion 5. Digital Society และ 6. Knowledge Resource ให้พร้อมเสนอต่อคณะกรรมการระดับชาติทันทีที่กฎหมายผ่านสภา และได้ให้หน่วยงานในสังกัดทบพวนภารกิจให้สอดคล้องกับนโยบาย Digital Economy และจัดทำ Roadmap การขับเคลื่อน Digital Economy ระยะ 3 ปี รวมทั้งจัดทำโครงการนำร่องที่สามารถดำเนินการได้ทันทีเพื่อผลักดันนโยบายดังกล่าว อาทิ

1. ระบบ Enterprise Resource Planning (ERP) 2. ระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) 3. Application Program Interface (API) 4. e-Market Place 5. เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต และลดความเหลื่อมล้ำสำหรับผู้พิการ 6. อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (บรอดแบนด์) ตลอดจนจัดทำข้อมูลการบูรณาการโครงข่ายไฟเบอร์ออปติกส์ภาครัฐ

นอกจากนี้ยังได้นำเสนอกฎหมายในระดับพระราชบัญญัติ (พ.ร.บ.) เพื่อจัดให้มีคณะกรรมการระดับชาติและเฉพาะกิจ 5 ด้าน รวมทั้ง พ.ร.บ. ปรับปรุงกระทรวง ทบวง กรม และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งได้ผ่านความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรีไปแล้ว ขณะนี้เสนอคณะกรรมการกฤษฎีกาพิจารณา รวมทั้งได้ดำเนินการแก้ไข/ปรับปรุงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง 4 ฉบับ และร่างกฎหมายฉบับใหม่เพื่อรองรับการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศอีก 4 ฉบับ ซึ่งร่างกฎหมายทั้ง 8 ฉบับข้างต้น จะนำเสนอที่ประชุมคณะรัฐมนตรี ในวันอังคารที่ 30 ธันวาคม 2557 นี้ และเมื่อผ่านความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรีแล้ว จะส่งไปยังสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกาพิจารณาต่อไป ซึ่งคาดว่าจะเข้าสู่การพิจารณาของสภาภายในเดือนกุมภาพันธ์ 2558

¹ รายงานสรุปเศรษฐกิจในประเทศและต่างประเทศ : โดยธนาคารแห่งประเทศไทย

² ข่าวกระทรวงการคลัง : สำนักนโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

³ SIPA : โครงการสำรวจข้อมูลตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ประจำปี 2556 และคาดการณ์ปี 2557

⁴ ข่าวกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร: <http://www.mict.go.th>

การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปลายปี 2558 ที่นอกจากจะส่งผลให้เกิดการไหลบ่าเข้ามาของเงินทุนปริมาณมหาศาลจากต่างชาติแล้ว หลายฝ่ายยังวิตกกังวลถึงภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในประเทศแถบภูมิภาค โดยเฉพาะภาคธุรกิจซอฟต์แวร์ของไทยที่ยังไม่แข็งแกร่งนัก จากการจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันทางด้าน ICT ของประเทศไทย โดย World Economic Forum ได้ขยับขึ้นอย่างมากจากอันดับที่ 74 (ในปี 2556) เป็นอันดับที่ 67 ในปี 2557 ทั้งนี้กสทช. เผยข้อมูลว่า หลังจากประเทศไทยจัดประมูล 3G สำเร็จและเริ่มให้บริการ 3G บนคลื่น 2100 MHz ครบ 1 ปีแล้ว ส่งผลให้อันดับ ICT ไทยดีขึ้นอย่างก้าวกระโดด ซึ่งปัจจัยที่มีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างชัดเจน คือการเข้าถึงของโทรศัพท์เคลื่อนที่ของประชาชน (Penetration of Mobile Phone) ซึ่งไทยอยู่ในอันดับที่ 38 ผนวกกับการใช้งานของสื่อสังคมออนไลน์ (Social Networks) ไทยอยู่ในอันดับที่ 49

การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอาจเป็นประเด็นสำคัญที่ภาคธุรกิจซอฟต์แวร์ไทยต้องคำนึงถึง โดยเฉพาะหากมีการเปิด AEC ภาคธุรกิจหลายฝ่ายต่างกังวลถึงความเสี่ยงจากการรุกเข้ามาของกลุ่มทุนต่างชาติที่มีโมเดลธุรกิจอันแข็งแกร่ง รวมถึงความกังวลต่อการเกิดภาวะสมองไหล ดึงตัวบุคลากรที่เก่งๆ ออกจากบริษัท ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจของคนไทยโดยตรง แต่อย่างไรก็ดี ความแตกต่างซึ่งถือเป็นจุดแข็งของประเทศไทย ที่จะเป็นจุดเกื้อหนุนความสามารถในการแข่งขันโดยรวมก็คือ ความสามารถในการสร้างผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ที่ตอบสนองความต้องการตลาดออกมาอย่างแท้จริง

โดยเฉพาะ Cloud Computing ที่จะสามารถเปิดโอกาสใหม่ๆ ให้กับนักพัฒนาไทย ในการขายหรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตนได้โดยไม่ต้องคำนึงถึงเวลาและสถานที่ จากข้อมูลล่าสุดของสมาคมคลาวด์คอมพิวเตอร์ในเอเชียแปซิฟิก (Asia Cloud Computing Association – ACCA) เกี่ยวกับความพร้อมในการใช้งานคลาวด์ (Cloud Readiness Index) ในภูมิภาคนี้ พบว่าความพร้อมของการใช้งานคลาวด์ในภูมิภาคนี้ แบ่งออกได้เป็นสามระดับ ได้แก่ กลุ่มที่มีความพร้อมสมบูรณ์ เช่น ประเทศญี่ปุ่น นิวซีแลนด์ ออสเตรเลีย สิงคโปร์ ฮองกง และเกาหลีใต้ กลุ่มที่มีการพัฒนาคงที่ เช่น ประเทศจีน อินเดีย อินโดนีเซีย และเวียดนาม ขณะที่ในประเทศไทยนั้น ถูกจัดอยู่ในกลุ่มที่กำลังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาการใช้งานคลาวด์อย่างมาก โดยมีเพื่อนร่วมกลุ่มอย่าง ไต้หวัน มาเลเซีย และฟิลิปปินส์ เป็นต้น โดย ACCA ยังได้จัดให้ประเทศไทยเป็นประเทศที่ให้ความสำคัญด้านการพัฒนาเป็นอันดับต้นๆ ของเอเชีย ร่วมกับนิวซีแลนด์ และออสเตรเลีย ที่ต่างก็ได้อันดับสูงขึ้นจากผลสำรวจด้านความพร้อมในการใช้งานคลาวด์เมื่อปีก่อนถึงสี่อันดับ โดยประเทศไทยอยู่ในอันดับที่ 9 ของเอเชีย

การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนดังกล่าว ถือเป็นการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ทั้งในเชิงการตลาด ในแง่การแข่งขันที่มีขนาดใหญ่มากขึ้น มีโครงสร้างต้นทุนที่สูงมากขึ้น อย่างไรก็ตาม จากการเปิดเสรีและมีการขยายทุกภาคส่วนจะมีทั้งจุดดีและจุดเสีย 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 2558 ซึ่งคาดว่าจะธุรกิจไอทีจะได้รับประโยชน์จากการเปิดเสรีทางอ้อมของทุกประเทศที่จะมีการแข่งขันสูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องเร่งปรับตัว เสริมประสิทธิภาพการแข่งขันและวัดผลที่เป็นรูปธรรม ซึ่งจะก่อให้เกิดการลงทุนด้านไอทีจำนวนมาก

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 มีประสบการณ์ความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า ด้วยความเป็นไทยในมาตรฐานการบริการเทียบเท่า หรือเหนือกว่าบริษัทข้ามชาติ

2.3.2 นโยบายการตลาด

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้วางตำแหน่งการตลาด (Positioning) เป็นบริษัทไอทีที่ครบเครื่องทุกด้านของไอที ในการเป็น One-Stop Services ให้กับลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น และครองใจลูกค้าให้ได้ต่อไป โดยการพัฒนาให้มากกว่าสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังตามปณิธานของบริษัท 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), MFEC Touch Solution และ Angstrom Back Office (ABoss) เป็นต้น พร้อมมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services) ให้มีความหลากหลายขึ้น (Products & Services Offering) ในส่วนที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ เชื่อมโยงกับแต่ละอุตสาหกรรมตามขนาดธุรกิจที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาทิ กลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม การเงินการธนาคาร ภาครัฐราชการ รัฐวิสาหกิจ และพลังงาน เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง และเจาะกลุ่มเป้าหมายที่เป็นตลาดเฉพาะ (Niche Market)

บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งหน่วยงานที่จะพัฒนาไปสู่การให้บริการในระดับที่ปรึกษากลยุทธ์ด้านไอที (IT Strategy Consulting) และหน่วยงานที่ปรึกษาทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องและความรู้เชิงลึกในอุตสาหกรรม (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 ให้ได้รับคุณค่าสูงสุดจากงบประมาณที่ลงไป โดยบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญระดับสากลในสินค้าที่นำเสนอ รวมถึงวิธีการทำงานที่ยืดหยุ่นและรวดเร็ว แก้ปัญหาได้ทันการณ์ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่น ไม่มีความเสี่ยงหรือDowntimeด้วยประสิทธิภาพการส่งมอบโครงการที่เหนือกว่าคู่แข่ง การปรับตัวที่รวดเร็วสอดคล้องกับสถานการณ์ และความรู้ความเข้าใจในด้านของเทคโนโลยี นอกเหนือจากความรู้ในด้านธุรกิจ ในการให้คำปรึกษาแก่ลูกค้า ดังสโลแกนที่ว่า “Always Exceed Expectations” ซึ่งเป็นสิ่งที่พนักงานและบริษัทยึดถือปฏิบัติในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการ มากกว่าที่ลูกค้าคาดหวังเสมอ เพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด

ลักษณะลูกค้า และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการขยายฐานกลุ่มลูกค้าเพิ่มมากขึ้นทั้งในเชิงกว้างและเชิงลึกครอบคลุมกลุ่มธุรกิจต่างๆ ซึ่งเป็นผู้นำในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตของความต้องการงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสูง มุ่งรักษฐานลูกค้าเดิมและเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจในการใช้บริการจากลูกค้าเรื่อยมาด้วยมูลค่างานที่เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มลูกค้าเดิม เห็นได้จากในปี 2557 บริษัทมีสัดส่วนรายได้หลักจากการขายสินค้าและบริการซึ่งเป็นฐานลูกค้าเดิม 100% โดยบริษัทได้วางกลยุทธ์การขยายฐานกลุ่มลูกค้ามุ่งเน้นการทำตลาดแบบเจาะกลุ่มเป้าหมาย (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 2557 มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 85 ของยอดขายขายและให้บริการรวม ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มลูกค้าจากภาคเอกชน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39 ขณะที่ลูกค้าจากภาครัฐวิสาหกิจงานที่ได้รับส่วนใหญ่จะมาจากการประมูลงานเกือบทั้งหมด คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 61 โดยบริษัทได้มีการจัดตั้งและแบ่งทีมงานขายออกเป็น 6 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม กลุ่มภาครัฐและการศึกษา กลุ่มรัฐวิสาหกิจและสาธารณูปโภค กลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต และกลุ่มบริการทางการแพทย์ โดยทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า โดยรายได้ของบริษัทส่วนใหญ่ยังคงมาจากฐานลูกค้าเดิมคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 100 ทั้งนี้เป็นผลจากกลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ในลักษณะ “ลูกค้าเสมือนหุ้นส่วน” ด้วยประสบการณ์ความเชี่ยวชาญ ความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า โดยการออกแบบโซลูชันที่สอดคล้องความต้องการของลูกค้า เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขัน ทำให้บริษัทยังคงได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าด้วยมูลค่างานที่เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ การควบรวมกิจการกับ 3 บริษัทผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศระดับแนวหน้าของประเทศไทยในนาม MFECL GROUP ตั้งแต่ปี 2554 ได้ช่วยเพิ่มช่องทางการตลาด และรายได้ของบริษัทมากขึ้น ก้าวสู่ความเป็นผู้นำที่โดดเด่นในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และไอทีเซอร์วิสของประเทศ เตรียมพร้อมสำหรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558 รวมถึงส่งเสริมแผนการตลาดของบริษัทเพื่อมุ่งสู่ตลาดในระดับภูมิภาคและตลาดโลกได้รวดเร็วขึ้น

ด้านต่างประเทศ

จากกลยุทธ์ที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2557 บริษัทฯ ยังคงมีการดำเนินแผนงานอย่างต่อเนื่องในการมุ่งเน้นหาตลาดใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และยังคงเน้นการขยายตลาดสู่ภูมิภาคอาเซียนเพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปลายปี 2558 โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศในกลุ่มคาบสมุทรมอินโดจีน ได้แก่ กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม หรือ CLMV (Cambodia, Laos, Myanmar และ Vietnam) ทั้งนี้ในปี 2557 ที่ผ่านมา MFECL GROUP ยังคงดำเนินการเจาะตลาดในประเทศพม่าและลาว โดยมีโครงการเกี่ยวกับ Security Solution ที่ได้ดำเนินการไปแล้วในประเทศพม่า

นอกจากนี้ บริษัทยังมองหาโอกาสด้านการตลาดใหม่ๆ โดยเฉพาะตลาดเกิดใหม่ (Emerging Markets) ในกลุ่มภูมิภาคอาเซียน รวมทั้งการซื้อกิจการหรือร่วมลงทุนกับบริษัทพันธมิตรจากทั้งในและต่างประเทศในรูปแบบ Alliance Model หรือ Partnership Model เพื่อสนับสนุนแผนด้านการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท ซึ่งในส่วนของบริษัทพันธมิตรต่างประเทศ จะมุ่งเน้นกลุ่มธุรกิจใหม่ อาทิ ด้านสุขภาพ (Healthcare) การวิเคราะห์ (Analytics) การจัดการขนส่ง (Transportation Management) และ Mobility เป็นต้น เพื่อรองรับโอกาสทางด้านการตลาดทั้งในประเทศและระดับภูมิภาค

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยประสบการณ์และความชำนาญเกี่ยวกับอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และการพัฒนาซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมซึ่งจะสามารถเชื่อมและประสานงานอุปกรณ์ต่างๆ ให้ทำงานร่วมกัน ความสามารถเชิงวิเคราะห์ ตลอดจนความเข้าใจในลักษณะการประกอบธุรกิจของลูกค้า ซึ่งปัจจัยสำคัญที่กำหนดความสามารถในการให้บริการของบริษัทคือบุคลากร ดังนั้น เพื่อให้สามารถจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ กลุ่มบริษัทได้มีการจัดทำตารางแสดงความรู้ความสามารถส่วนบุคคล (Skill Table) ซึ่งเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้ผู้บริหารสามารถพิจารณาจัดสรรบุคคลซึ่งมีความ

เชี่ยวชาญในแต่ละสาขาและในระดับความสามารถที่แตกต่างกัน เพื่อรับผิดชอบงานในแต่ละงานได้ตรงตามลักษณะและความต้องการของงานนั้นๆ

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

รายชื่อผู้ผลิตสินค้าหรือผู้ให้บริการที่เป็นคู่ค้าหลัก 10 อันดับแรกของบริษัทในปี 2557

ผู้ผลิต	ประเภทผลิตภัณฑ์หรือบริการ
1.Cisco Systems International BV	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ Cisco
2.HUAWEI Technologies Co.Ltd	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ Huawei
3. IBM (Thailand) Co.,Ltd	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ,ซอฟต์แวร์ และบริการ ยี่ห้อ IBM
4. Oracle Corporation (THAILAND) Co.,Ltd.	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ,ซอฟต์แวร์ และบริการ ยี่ห้อ Oracle
5. Hewlett Packard (Thailand) Ltd	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ,ซอฟต์แวร์ และบริการ ยี่ห้อ HP
6. F5 Networks ,Inc	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์รักษาความปลอดภัยบนระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ F5
7. BLUE COAT SECURITY EMPOWERS BUSINESS.	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์การจัดการออกอินเทอร์เน็ตได้เร็วขึ้นบนระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ BLUECOAT
8. PALOALTO NETWORKS.	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์รักษาความปลอดภัยบนระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ PALOALTO
9. IMPERVA INC.	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์รักษาความปลอดภัยบนระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ IMPERVA
10. CHECK POINT SOFTWARE TECHNOLOGIES LTD.	ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์รักษาความปลอดภัยบนระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ CHECK POINT

ในปี 2557 บริษัทมีการซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต 10 รายซึ่งเป็นที่รู้จักแพร่หลายทั่วโลกเป็นที่น่าเชื่อถือ โดยซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงและผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยคิดเป็นร้อยละ 74 ของยอดซื้อทั้งหมด โดยซื้อผลิตภัณฑ์ระบบเครือข่ายยี่ห้อ CISCO สูงสุดในอัตราร้อยละ 46 ของยอดซื้อทั้งหมด จาก Cisco Systems International BV และตัวแทนจำหน่ายในประเทศ ซึ่งมีความสัมพันธ์กับบริษัทมาตั้งแต่เริ่มกิจการ

โดยความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าในปัจจุบันอยู่ในระดับที่ดีมาก เนื่องจากเป็นที่ทราบดีว่าการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าจะเป็นปัจจัยสำคัญอันหนึ่งที่เอื้อประโยชน์ในการ

ประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการให้ความช่วยเหลือทางเทคนิค การให้ส่วนลดพิเศษในการสั่งซื้อ การส่งมอบของทันตามกำหนดเวลา การช่วยเหลือรักษาสินค้าคงคลังที่ยังไม่ใช้งาน การป้องกันภาวะขาดแคลนสินค้า เป็นต้น

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ อุปกรณ์ซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์เครือข่าย ภายใต้สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย ซึ่งโดยทั่วไปจะมีอายุประมาณ 1 – 2 ปี อันเป็นลักษณะโดยปกติของสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Oracle Corporation เป็น reseller ในระดับ Platinum partner โดยได้รับสิทธิในการจัดจำหน่ายสินค้าของ Oracle Corporation ให้แก่ลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ได้อย่างเสรี

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

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 Microsoft® Licensing Solutions Partners และผลิตภัณฑ์ VMware ในระดับ Premier Solution Provider เป็นผู้ให้คำปรึกษาและส่งมอบ Solutions ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า จึงทำให้ได้รับรางวัลทางด้านเทคนิคระดับบุคคล 2 ปีอย่างต่อเนื่อง คือ Partner Delivery Consultant of The Year 2014 และ Partner Pre-Sales Engineer of The Year 2015 ทั้งนี้ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าในปัจจุบันอยู่ในระดับที่ดีมาก เนื่องจากเป็นที่ทราบดีว่าการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าจะเป็นปัจจัยสำคัญอันหนึ่งที่เอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการให้ความช่วยเหลือทางเทคนิค การให้ส่วนลดพิเศษในการสั่งซื้อ การส่งมอบของทันตามกำหนดเวลา การช่วยเหลือรักษาสินค้าคงคลังที่ยังไม่ใช้งาน และการป้องกันภาวะขาดแคลนสินค้า เป็นต้น

2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสัญญาขายสินค้าและบริการกับลูกค้า ซึ่งยังไม่ได้ส่งมอบหรือให้บริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และวันที่ 31 ธันวาคม 2556 เป็นจำนวนเงินมากกว่า 1,800 ล้านบาท และ 2,500 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดมูลค่าโครงการที่รอส่งมอบที่มีมูลค่ามากกว่า 150 ล้านบาท ดังนี้

ชื่อลูกค้า	ลักษณะโครงการ	ระยะเวลาโครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ณ 31 ธันวาคม 2557	
				สัดส่วนงาน ที่แล้วเสร็จ (ร้อยละ)	มูลค่า คงค้าง (ล้านบาท)
บริษัท กสท. โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	จัดจ้างทำระบบสนับสนุนการให้บริการแบบรวมศูนย์(Centralized Service Support System) และระบบบูรณาการการใช้ทรัพยากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศภายในองค์กรจำนวน 1 ระบบ (CAT Internal Cloud), Web and VideoCaching System จำนวน 1 ระบบ, ระบบ Internet Caching Management 1 ระบบและ Caching จำนวน 1 ระบบ, งาน Telehouse	ก.พ.56 – เม.ย.58	2,126	90%	218
บริษัท ไมโมเทค จำกัด	ขายสินค้าและอุปกรณ์ Hardware, Software พร้อมติดตั้งและงานบริการการบำรุงรักษา	ก.ค. 55 – เม.ย. 59	851	78%	189
การไฟฟ้าส่วน ภูมิภาค	จ้างเหมา ออกแบบ จัดหาพร้อมติดตั้งระบบสื่อสารDWDMและIP Core Network, DWDM Project for PEA,จ้างบริการบำรุงรักษาและดูแลระบบการบริหารงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Service Management),ระบบ ITSM Develop by ITILจ้างบริการบำรุงรักษาและซ่อมแซมแก้ไขอุปกรณ์ cisco	มี.ค. 55 – มี.ค.60	1,012	82%	181
บริษัท กรุงไทย คอมพิวเตอร์ เซอร์วิสเชส จำกัด	โครงการ New Treasury System, Web Application Firewall, CA Consolidated MA 2013, SME Performance Dashboard	พ.ค.56 – มี.ค. 59	331	47%	176

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมีการแข่งขันที่รุนแรง ทั้งในด้านต้นทุน การบริการ และความคาดหวังของลูกค้า MFEC Group มุ่งเน้นเสริมสร้างการเป็นองค์กรที่เติบโตอย่างยั่งยืนเป็นผู้นำในกลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร จึงวางระบบการบริหารความเสี่ยงในองค์กรให้มีความชัดเจน และเกิดประสิทธิผลจนครอบคลุมในทุกๆ ด้าน จากเดิมที่มุ่งเน้นเฉพาะความเสี่ยงในเชิงปฏิบัติการ นอกจากนี้กำหนดให้มีระบบการติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องในการประเมินเหตุการณ์ความเสี่ยงที่สำคัญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจในแต่ละช่วงเวลาที่เกิดเหตุการณ์ โดยผู้บริหารระดับสูงได้กำกับดูแลให้มีการจัดการความเสี่ยงต่างๆ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสามารถป้องกันและลดผลกระทบของความเสี่ยงในสถานการณ์ต่างๆ ให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยในปี 2557 บริษัทได้ประเมินและบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในกรณีต่างๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท ดังนี้

1. ความเสี่ยงเชิงกลยุทธ์ (Strategic Risks)

ด้วยบริษัทฯ ได้กำหนดวิสัยทัศน์ใหม่โดยกำหนดเป้าหมาย “เป็นผู้นำของตลาดในประเทศ ทางด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ ให้สามารถแข่งขันได้กับนานาประเทศ ในระดับภูมิภาคและระดับโลก” กำหนดให้อัตรากำไรสุทธิเติบโตอย่างสม่ำเสมอปีละประมาณ 15 เปอร์เซ็นต์ ดังนั้นประเด็นทางกลยุทธ์ที่สำคัญซึ่งต้องบริหารจัดการให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์คือ การบริหารโครงการ ส่งมอบงานที่มีคุณภาพ ตรงเวลา และมีต้นทุนที่แข่งขันได้ รวมถึงการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจเปลี่ยนแปลงจากศูนย์กลางทางเทคโนโลยีไปสู่การเป็นศูนย์กลางการให้บริการด้านต่างๆ (MFEC as a Service) และการวางแผนขยายตลาดสู่ภูมิภาคอาเซียนโดยการร่วมลงทุนกับบริษัทพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศเพื่อสนับสนุนแผนด้านการตลาด

สำหรับการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ในปี 2558 นี้จะเป็นโอกาสที่สำคัญต่อการดำเนินงานในอนาคตของบริษัท จึงต้องเตรียมพร้อมทั้งกับปัญหาขาดแคลนทรัพยากรบุคคล ซึ่งบริษัทฯ วางแผนพัฒนาประสิทธิภาพและมาตรฐานของบุคลากร และผลิตบุคลากรเพื่อรองรับการเติบโตและสนับสนุนให้ธุรกิจ MFEC Group มีความเข้มแข็ง โดยร่วมมือกับมหาวิทยาลัยต่าง ๆ จัดโครงการอบรมภาคฤดูร้อนและสหกิจศึกษา เช่น โครงการสหกิจ, โครงการแม่ฮ่องสอน IT Valley, มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สกลนคร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ศรีราชา, และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ เพื่อฝึกบัณฑิตจบใหม่ให้มีความพร้อมร่วมทำงานกับ MFEC Group ซึ่งจากการดำเนินนโยบายดังกล่าวส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนค่าจ้างแรงงานลดลง

2. ความเสี่ยงจากการปฏิบัติการ (Operational Risks)

2.1 ความเสี่ยงด้านการบริหารสัญญา (Contract Management Risks)

โดยที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการและพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและธุรกิจพัฒนาและวางระบบนั้น การจัดการด้านสัญญาถือเป็นความเสี่ยงที่สำคัญ ซึ่งมีผลทางกฎหมายในด้านขอบเขตการดำเนินงานซึ่งครอบคลุมในทุกด้าน อาทิ การออกแบบ การพัฒนาและการส่งมอบงานในแต่ละช่วงของโครงการ รวมถึงบทปรับต่าง ๆ อันเกิดจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน

ดังนั้นในการทำนิติกรรมทางสัญญาจึงต้องคำนึงถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น พ.ร.บ.ว่าด้วยธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ ข้อพึงระวังในโครงการ กำหนดระยะเวลาส่งมอบงาน ค่าปรับโครงการ การระบุเหตุสุดวิสัยในกรณีไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญา ซึ่งหากเขียนไม่ชัดเจนในสัญญาจะทำให้เกิดความเสี่ยงในการดำเนินโครงการได้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น จึงกำหนดและจัดทำร่างสัญญามาตรฐาน โดยจำแนกตามประเภทงาน อาทิเช่น ร่างสัญญามาตรฐาน Turnkey Contract, Maintenance Contract, Consortium, Supplier Contract ซึ่งทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงด้านสัญญาได้ในระดับหนึ่ง

2.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารโครงการ (Project Management Risks)

ด้วยบริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า โดยจะส่งมอบสินค้าและงานบริการที่มีคุณภาพและทันเวลา เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาในการส่งมอบงานแต่ละโครงการให้ลูกค้าล่าช้า คณะทำงานบริหารความเสี่ยงได้หารือร่วมกันเพื่อกำหนดมาตรฐานในการวางแผน การประเมินงาน และการตรวจสอบโครงการแต่ละโครงการ โดยผู้จัดการโครงการและฝ่ายขายจะหารือร่วมกันวางแผนงานแต่ละโครงการ โดยใช้แบบมาตรฐานกำกับในการประเมินการทำงานแต่ละโครงการ และทุกหน่วยงานกำกับกับการดำเนินงานเริ่มตั้งแต่วันที่แรกที่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า การจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพสูงถูกต้องตรงกับ คุณลักษณะเฉพาะของสินค้าสำหรับงานแต่ละโครงการ การส่งมอบสินค้าและให้บริการติดตั้งให้ทันตามกำหนดเวลาในสัญญาหรือคำสั่งซื้อของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังได้พัฒนาซอฟต์แวร์ภายในองค์กรเพื่อช่วยในการบริหารควบคุมงาน ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างระบบและมาตรฐานวิธีการทำงาน การประสานงานและการควบคุมงานให้เกิดผลงานที่มีคุณภาพส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ตามกำหนดเวลาเพื่อลดประเด็นความเสี่ยงดังกล่าวไม่ให้เกิดขึ้น จึงทำให้ในปี 2557 บริษัทสามารถบริหารการส่งมอบโครงการได้อยู่ในระดับที่ดี

2.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (Risk Management Resources)

บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นกลยุทธ์พัฒนาพนักงานในทุกระดับให้มีความรู้ความสามารถทำงานร่วมกันเพื่อช่วยผลักดันให้องค์กรขยายตัวในการดำเนินธุรกิจ พร้อมทั้งพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานของกระบวนการภายใน (Internal Process Performance) มากขึ้น โดยบริษัทร่วมมือกับมหาวิทยาลัยระดับอุดมศึกษาทั่วประเทศในการวางหลักสูตรร่วมกันที่เน้น Project Based Learning เพื่อเป็นการเสริมสร้างทักษะและขีดความสามารถด้านการแข่งขันของบุคลากร เนื่องจากธุรกิจบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีภาวะการแข่งขันสูง จำเป็นต้องอาศัยความรู้ความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากรเป็นสำคัญในการให้คำปรึกษาและพัฒนางานจนประสบผลสำเร็จ ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคล โดยมุ่งเน้นให้เสริมสร้างการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรทุกระดับอย่างต่อเนื่อง

โดยในปี 2557 นอกจากพัฒนาและเสริมสร้างทักษะและขีดความสามารถของพนักงานเพื่อรองรับการแข่งขัน และการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสารสนเทศแล้ว ปัญหาเรื่อง Turnover ของบุคลากรได้ลดลง เนื่องจากบริษัทให้ความสำคัญในการวางแผนกำลังคน และการบริหารจัดการบุคลากรภายใน MFEC Group หากในช่วงใดที่บริษัทไม่สามารถรับบุคลากรใหม่ได้เพียงพอต่อการดำเนินงาน บริษัทจะจัดหาบุคลากรจากแหล่งอื่น เช่นการว่าจ้างบุคคลภายนอก (Outsource) มาทดแทนในช่วงเวลาหนึ่งโดยบริษัทได้ควบคุมต้นทุนให้อยู่ในงบประมาณของงานแต่ละโครงการ อันเป็นการช่วยลดความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล

2.4 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการว่าจ้างบุคคลภายนอก (Outsourcing Risk)

ด้วยนโยบายของบริษัทซึ่งให้ความสำคัญในการบริหารจัดการความเสี่ยงโครงการ และการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคล สำหรับบางโครงการซึ่งมีความจำเป็นต้องพิจารณาว่าจ้างบุคคลภายนอก (Outsource) เข้ามาดำเนินงาน ดังนั้นเพื่อป้องกันความเสี่ยงให้การบริหารจัดการส่งมอบงานโครงการให้เป็นไปตามแผนการปฏิบัติงาน ในการคัดเลือกบุคคลภายนอก (Subcontractor Outsource) เข้ามาดำเนินงานนั้นผู้จัดการโครงการและฝ่ายจัดซื้อจะพิจารณาคัดเลือกผู้ที่มีคุณสมบัติ ความรู้ ความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้าน ตามกรอบและขั้นตอนที่วางไว้ พร้อมทั้งพิจารณาประวัติการทำงานของ Subcontractor Outsource ในอดีต เพื่อช่วยในการพิจารณาคัดเลือกบุคคลภายนอกที่เหมาะสม และลดความเสี่ยงในการส่งมอบงานโครงการ โดยในปี 2557 ได้พัฒนาโปรแกรมจัดทำระบบฐานข้อมูลภายใน ช่วยในการจัดเก็บประวัติการทำงานของบุคคลภายนอกแต่ละรายแล้วเสร็จ

อันส่งผลให้ลดปัญหาการว่าจ้างบุคคลภายนอกที่ไม่มีศักยภาพในการส่งมอบงานให้เป็นไปตามแผนปฏิบัติงานขององค์กรได้

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risks)

จากผลกระทบของวิกฤติการณ์การเงินโลก และการเมืองในประเทศ ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจอย่างรุนแรงในช่วงต้นปีที่ผ่านมา บริษัทได้กำหนดนโยบายในการป้องกันผลกระทบดังกล่าว โดยให้มีการควบคุมการบริหารรายจ่ายงบประมาณโครงการอย่างระมัดระวังและรอบคอบ การรักษาสัดส่วนหนี้สินต่อทุน ให้เหมาะสมกับการดำเนินงาน บริหาร Cash Cycle ของโครงการอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อรักษาสภาพคล่องให้สามารถรองรับความผันผวนทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นได้ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราจากการที่สินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทต้องทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิตในสกุลเงินเหรียญสหรัฐ และได้รับรายได้จากการขายสินค้าและบริการส่วนใหญ่ในรูปเงินบาท ส่งผลให้บริษัทมีภาระผูกพันในการชำระหนี้ในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศ โดยที่ผ่านมามีมาตรการลดความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าวโดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราล่วงหน้า (Forward Contracts) ครอบคลุมภาระการชำระเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศทั้งจำนวน

3.2 ความเสี่ยงด้านสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้

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

นอกจากการให้สินเชื่ออย่างระมัดระวังแล้ว บริษัทมีนโยบายการตั้งสำรองหนี้สูญจากลูกหนี้การค้าที่แสดงตามมูลค่าสุทธิที่ได้รับ บริษัทและบริษัทย่อยบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยประมาณการเป็นผลขาดทุนที่อาจเกิดขึ้นจากการเก็บหนี้ไม่ได้ ซึ่งโดยทั่วไปพิจารณาจากประสบการณ์การเก็บเงินและการวิเคราะห์อายุลูกหนี้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย

(หน่วย : บาท)

รายการทรัพย์สินสุทธิ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม
1. ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	17,831,600
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	22,125,252
3. สิ่งปรับปรุงสินทรัพย์เช่า	เป็นเจ้าของ	1,329,887
4. เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	39,176,899
5. เครื่องมือและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	41,071,072
6. อุปกรณ์งานโครงการรถตัดจ่าย	เป็นเจ้าของ	8,655,140
7. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	6,133,791
6. สินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ	เป็นเจ้าของ	42,337,237
		178,660,878

สำหรับสินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งนำมาใช้ในการพัฒนาระบบ เพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บข้อมูล ช่วยในการออกแบบเพื่อบริการแก่ลูกค้า

บริษัทและบริษัทย่อย ได้มีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

พื้นที่สำนักงาน	รายละเอียดของสัญญา
บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท โมเดอร์นฟาร์มทาวเวอร์ จำกัด ความเกี่ยวข้อง : มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน สถานที่เช่า : ชั้น 17 , 27 อาคารโมเดอร์นฟาร์มทาวเวอร์ ระยะเวลา : 1 มกราคม 2556 – 29 มิถุนายน 2557
	ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 17 , 27 อาคารโมเดอร์นฟาร์มทาวเวอร์ ระยะเวลา : 30 มิถุนายน 2557 – 31 ธันวาคม 2558
บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) วัตถุประสงค์การเช่า: ศูนย์วิจัยและพัฒนา	คู่สัญญา : บริษัท ธนาพัฒน์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 20 Zone C และ D อาคารเล่าเป้งจวัน สถานที่เช่า : ชั้น 21 Zone A B C และ D อาคารเล่าเป้งจวัน ระยะเวลา : 1 เมษายน 2555 – 31 มีนาคม 2558

พื้นที่สำนักงาน	รายละเอียดของสัญญา
	สถานที่เช่า : ชั้น 25 Zone B และ D อาคารเล่าเป้งวัน ระยะเวลา : 1 ธันวาคม 2557 - 30 พฤศจิกายน 2560
1. บริษัท พรอมทันาว จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ธนาพัฒน์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 16 Zone A1 อาคารเล่าเป้งวัน ระยะเวลา : 16 มกราคม 2555 - 15 มกราคม 2558
บริษัท โมเดอร์นฟอร์ม อินทีเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด 2. วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่และ โกดังสินค้า	คู่สัญญา : บริษัท โมเดอร์นฟอร์มทาวเวอร์ จำกัด ความเกี่ยวข้อง : มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน สถานที่เช่า : ชั้น 22 อาคารโมเดอร์นฟอร์มทาวเวอร์ ระยะเวลา : 1 มิถุนายน 2555 - 31 พฤษภาคม 2558
3. บริษัท เอ็ม ไอ เอส เอทซ์ซอร์สซิ่ง จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท โมเดอร์นฟอร์มทาวเวอร์ จำกัด ความเกี่ยวข้อง : มีกรรมการร่วมกัน สถานที่เช่า : ชั้น 17 อาคารโมเดอร์นฟอร์มทาวเวอร์ ระยะเวลา : 1 กันยายน 2557 - 31 สิงหาคม 2560
บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์น นิตี จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : นางดวงรัตน์ ลาภานันท์ ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : 677/78 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 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 อาคารไทมส์แควร์ ระยะเวลา : 16 เมษายน 2555 - 15 เมษายน 2558
บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชั่น จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ไทยสมุทร แอสเซท จำกัด ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 2 อาคารไทยสมุทร ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2555 - 30 กันยายน 2558
บริษัท ส่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : นายเจษฎา ทิพาคำ ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : อาคารหมอกใหม่ เลขที่ 63/12-15 ชั้น 2 แม่ฮ่องสอน ถ.ขุนลุมประพาส ต.จองคำ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน 58000 ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2557 - 30 กันยายน 2559
บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด ความเกี่ยวข้อง : เป็นบริษัทย่อยของบจ.ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด สถานที่เช่า : 44/84 หมู่ 11 หมู่บ้านพวงเพชร ต.บ้านเป็ด

พื้นที่สำนักงาน	รายละเอียดของสัญญา
	<p>อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000</p> <p>ระยะเวลา : 1 เมษายน 2556 – 31 มีนาคม 2559</p>
<p>บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลติ้ง จำกัด</p> <p>วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่</p>	<p>คู่สัญญา : บริษัท ซอฟต์แวร์อินเตอร์ เนชั่นแนล จำกัด</p> <p>ความเกี่ยวข้อง : คุณราเมศวร์ ศิลปพรหม ในฐานะผู้ถือหุ้นถือหุ้นลงทุนในบจ.ซอฟต์แวร์อินเตอร์ เนชั่นแนลมากกว่าร้อยละ 10</p> <p>สถานที่เช่า : อาคาร 2 ชั้น 1 อาคารซอฟต์แวร์กรุ๊ป 51/599 หมู่ 7 หมู่บ้านเมืองเอก ถ.พหลโยธิน แขวงหลักหก เขตเมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี</p> <p>ระยะเวลา : 1 พฤศจิกายน 2555 – 31 ตุลาคม 2558</p>
<p>บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด</p> <p>วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่</p>	<p>คู่สัญญา : นายเจษฎา ทิวคำ</p> <p>ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน-</p> <p>สถานที่เช่า : อาคารหมอกใหม่ เลขที่ 63/8-11 ชั้น 2 แม่ฮ่องสอน ถ.ขุนลุมประพาส ต.จองคำ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน 58000</p> <p>ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2557 – 30 กันยายน 2559</p>
<p>บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชั่นแนล จำกัด</p> <p>วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่</p>	<p>คู่สัญญา : บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด</p> <p>ความเกี่ยวข้อง : คุณไพฑูรย์ ศิริจักรชัยกุล เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามในบริษัทและเป็นผู้มีอำนาจลงนามในบจ.ซอฟต์แวร์ 1999 เช่นกัน</p> <p>สถานที่เช่า : 44/84 หมู่ 11 หมู่บ้านพวงเพชร ต.บ้านเป็ด อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000</p> <p>ระยะเวลา : 1 มกราคม 2557 – 31 ธันวาคม 2559</p>
<p>บริษัท ซอฟต์แวร์ พลัส เทคโนโลยี จำกัด</p> <p>วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่</p>	<p>คู่สัญญา : บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด</p> <p>ความเกี่ยวข้อง : คุณไพฑูรย์ ศิริจักรชัยกุล เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามในบริษัทและเป็นผู้มีอำนาจลงนามในบจ.ซอฟต์แวร์ 1999 เช่นกัน</p> <p>สถานที่เช่า : อาคาร 1 ชั้น 2 อาคารซอฟต์แวร์กรุ๊ป เลขที่ 51/597 หมู่ 7 หมู่บ้านเมืองเอก ถ.พหลโยธิน แขวงหลักหก เขตเมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี</p> <p>ระยะเวลา : 1 พฤษภาคม 2557 – 30 เมษายน 2560</p>

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 โมเดิร์นนิติ (วันที่ 9 ธันวาคม 2554 เพิ่มสัดส่วนการลงทุนจากเดิมร้อยละ 51 เพิ่มเป็นร้อยละ 60)	60
3. บจ. โมเดอร์นฟาร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสเชส	100
4. บจ. เอ็ม ไอ เอส เอท์ซอร์สซิ่ง ผ่านบจ.โมเดอร์นฟาร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสเชส	80
5. บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	100
6. บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชั่น จำกัด	100
7. บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด	100
8. บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด ผ่านบจ.ซอฟต์แวร์ 1999	100
9. บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด	100
10. บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชันแนล จำกัด	100
11. บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด	100
12. บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลตติ้ง จำกัด	100
13. บริษัท ส่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด	100
14. บริษัท อังสตรอม โซลูชั่น จำกัด	40

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

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

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 และวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ

ทุนจดทะเบียน : 441,500,555 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 441,500,555 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2557)

ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า : 441,453,555 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 441,453,555 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2557)

ที่ตั้งอาคารสำนักงาน

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 699 อาคารโมเดิร์นฟอรัม 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 กรุงเทพฯ 10900
โทรศัพท์ 0-2664-5999 โทรสาร 0-2278-9279

นักลงทุนสัมพันธ์ : โทรศัพท์ 0-2664-5999 โทรสาร 0-2278-9279 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 : นางสาววันนิศา งามบัวทอง ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตหมายเลข 6838

นายธนะวุฒิ พิบูลย์สวัสดิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตหมายเลข 6699

นางสาวสุลลิต อาดสว่าง 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	: ให้คำปรึกษาและพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ สร้างสรรค์สื่อบันเทิง บนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 333 อาคารเล้าเป้งวัน 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 15,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: หุ้นละ 100 บาท
อัตราส่วนที่บริษัทถืออยู่	: 60 %

6.2.2 บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนตี้ จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 9 กันยายน 2546
ประเภทธุรกิจ	: ให้คำปรึกษาและพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ 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 อินทิเกรชั่น 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 เอสเอทส์ซอร์สซิ่ง 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 เซอร์วิสซิ่ง 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 แขวงสุริยวงค์ 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.บ้านเป็ด 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 ซอฟต์แวร์โปรเฟสชันแนล 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 ถนนผดุงม่วยตอ 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 คอนซัลติ้ง 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 ส่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด

วันที่จดทะเบียน	: วันที่ 6 พฤศจิกายน 2551
ประเภทธุรกิจ	: บริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 63 ถนนขุนลุมประพาส ต.จองค์ 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 %