

## ส่วนที่ 1 : การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจในการดำเนินงานของบริษัท

##### วิสัยทัศน์

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

##### พันธกิจ

- มุ่งมั่นที่จะสร้างองค์กรให้เป็นผู้มีระดับประเทศและภูมิภาคในกลุ่มผู้ประกอบการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจร
- สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ด้วยการทุ่มเทพัฒนาสินค้าที่มีคุณภาพ การให้บริการที่เป็นเลิศ ด้วยประสิทธิภาพที่ผ่านการรับรองมาตรฐานสากล และราคายุติธรรมต่อลูกค้าทุกระดับของบริษัทฯ
- บริษัทมีอุดมการณ์และพันธสัญญาว่า เราจะเป็นผู้นำในการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ของประเทศ สร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในระดับท้องถิ่น และการกระจายรายได้ ซึ่งจะเป็นปัจจัยชี้ขาดที่สำคัญในการยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนทั่วประเทศ

##### กลยุทธ์และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้มีระดับประเทศและภูมิภาคในกลุ่มผู้ประกอบการให้บริการที่ปรึกษา และพัฒนาระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของไทยอย่างครบวงจร ทั้งการสนับสนุนการพัฒนาองค์กรสู่การเป็น “สถาบัน” ของประเทศที่มีความมั่นคง และเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจเพื่อก้าวเข้าสู่ปีที่ 20 อย่างยั่งยืนตามแนวโน้มของเทคโนโลยีสารสนเทศคือ Social, Cloud Computing, Big Data, Mobility และ Security ให้เข้าสู่ยุค Digital Business Transformation เพื่อรองรับกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน รวมถึงการสร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มให้สูงขึ้นต่อแนวโน้มการตลาดและตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งปี 2559 บริษัทได้มีการตั้งเป้าหมายการสร้าง Industry Linkage ให้เพิ่มสูงขึ้นเป็น 1,500 คน โดยในปีที่ผ่านมาทางบริษัทมีการลงนามบันทึกความร่วมมือทางวิชาการกับมหาวิทยาลัยทั้งภาครัฐและเอกชนรวมกว่า 7 สถาบัน ทั้งนี้โครงการดังกล่าวขับเคลื่อนภายใต้กรอบพันธกิจขององค์กรที่ว่า “บริษัทฯ จะเป็นผู้นำกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของประเทศ การสร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในระดับท้องถิ่นและกระจายรายได้ ช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชน” ภายใต้ทิศทางการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรในบริษัท สร้างความพร้อมในการทำงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแก่นักศึกษาให้มีคุณภาพตรงตามความต้องการของภาคธุรกิจ

## กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญของ MFEC GROUP ในปี 2559 มีดังนี้

ในปี 2559 ถือเป็นอีกหนึ่งปีสำคัญที่บริษัทฯ จะก้าวเข้าสู่ปีที่ 20 และเพื่อให้การก้าวอย่างดังกล่าวลุล่วงสู่ทศวรรษที่ 2 อย่างยั่งยืนและเป็นปึกแผ่นตลอดไปในระยะยาว บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรพร้อมกลยุทธ์การบริหารธุรกิจใหม่ให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่เป็นตัวกระตุ้นให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว อาทิ กลยุทธ์การปฏิรูปการทำธุรกิจ หรือ Business Transformation มุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยียกระดับและพัฒนาธุรกิจที่เปลี่ยนไป นำศักยภาพและความเชี่ยวชาญที่เอ็มเฟคมีเข้าช่วยแก้ไขและสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่กำลังเผชิญกับความท้าทายทางเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงต่างๆ

รวมถึงใช้กลยุทธ์ “MFEC Success DNA” หรือการสร้างกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ได้ไปด้วยพลังความคิดสร้างสรรค์ ผลักดันให้เกิด Creativity ที่ตอบโจทย์และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มลูกค้า ด้วยรูปแบบการทำให้องค์กรเป็นเสมือนเครือข่ายเชื่อมโยงเพื่อที่จะแลกเปลี่ยนและพัฒนาทักษะร่วมกันจนประสบความสำเร็จ ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวจะกระตุ้นให้เกิดความภาคภูมิใจควบคู่กับการสร้างกลุ่มสตาร์ทอัพภายในองค์กร รองรับกระแส FinTech StartUp ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ตลอดจนการเพิ่มแนวทางการบริหารจัดการภายในอย่างมีระบบในลักษณะ Cross Matrix ที่สนับสนุนให้ผู้บริหารในระดับ Business Unit วางแผนดูแลบุคลากรและกิจการภายในของแต่ละแผนกให้สามารถตอบรับไปกับกลยุทธ์และเป้าหมายหลักขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ เสริมสร้างความแข็งแกร่งในมิติของความกลมเกลียวเป็นปึกแผ่นทั้งกลุ่มพนักงาน Front Office และกลุ่ม Back Office นอกเหนือจากนี้ยังมีการวางกลยุทธ์ร่วมกันกับกลุ่มบริษัทในเครือ MFEC GROUP เพื่อให้หน่วยธุรกิจดำเนินกิจการไปในทิศทางเดียวกันอันประกอบด้วย

### 1. Focus on Specific Business Model

กลุ่มบริษัท MFEC GROUP ให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการปรับตัวที่รวดเร็วสอดคล้องกับสภาวะการณ์ โดยวางแผนปรับโครงสร้างองค์กรภายใน (Restructure Plan) 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 และติดตั้งระบบ คอมพิวเตอร์และเครือข่ายสารสนเทศ พร้อมทั้งงานบริการหลังการขาย เช่น ระบบจัดเก็บข้อมูล ระบบเชื่อมต่อเครือข่ายภายในและภายนอกองค์กร และระบบซอฟต์แวร์บริหารจัดการและสารสนเทศ เป็นต้น
- 1.3 **Software Development Services Group** เป็นกลุ่มที่มุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์และนวัตกรรมต่างๆ ที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาและการพัฒนาบุคลากรเข้ามาเสริมในกลุ่มบริษัทในโครงการสหกิจศึกษาร่วมกับมหาวิทยาลัยชั้นนำทั่วประเทศกว่า 20 สถาบัน โดยวางแผนจะพัฒนาบุคลากรด้านไอทีคุณภาพเข้าสู่ตลาดมากยิ่งขึ้น

### 2. Go to Market Strategy

วางแผนการทำตลาดให้พร้อม โดยแยกสินค้าบริการที่มีอยู่แล้ว ทั้งของ MFEC GROUP, Supplier และสินค้าที่จะทำขึ้นใหม่ ให้มีแผนปฏิบัติโดยละเอียดขึ้นเป็นเฉพาะเรื่อง

### 3. Customer Focus โดยมีกลยุทธ์ย่อย ๆ ดังนี้

- 3.1 **Customer Database and Intelligence:** โดยการรวบรวมข้อมูลลูกค้าจากทุกบริษัทในกลุ่ม มาสร้างฐานข้อมูลกลาง วิเคราะห์ความความต้องการและหาโอกาสในการสร้างความยอมรับ สินค้าและบริการของ MFECP GROUP
- 3.2 **Customer Relationship Management:** จัดทำและปรับปรุง Framework ที่ครอบคลุม The whole value chain ตั้งแต่ Market-Sales-Services-Support-Logistic โดยกำหนดจุดวัดผล สำนวณความพึงพอใจ และรายงานให้ผู้บริหารรับทราบ
- 3.3 **Prospect Lead Generation:** มุ่งเน้นทำกิจกรรมการตลาดร่วมกันของ MFECP GROUP ทั้งให้เกิดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน คู่แข่งประมาณ
- 3.4 **New Market Development:** มุ่งเน้นตลาดใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ พร้อมทั้งคิดค้นสินค้าและบริการในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อตอบโจทย์กับธุรกิจอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งเป็นไปตามทิศทางการปฏิรูปฐานธุรกิจ และการสร้างโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่ของบริษัท ในลักษณะการร่วมทุนกับพันธมิตรอุตสาหกรรมต่างๆ อาทิ กลุ่มสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อโทรทัศน์ กลุ่มบันเทิง ฯลฯ โดยที่จะมีการร่วมลงทุน พัฒนาระบบไอที ระบบบริการด้านอินเทอร์เน็ต และเทคโนโลยีต่างๆ ในรูปแบบการจัดตั้งบริษัทร่วมทุน สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด ซึ่งบริษัทจะทำหน้าที่เป็นผู้ลงทุนด้านระบบเทคโนโลยีทั้งหมด รวมถึงแนวทางการเพิ่มขีดความสามารถขององค์กรให้สอดคล้องกับแนวโน้มของอุตสาหกรรม สร้างความแข็งแกร่งด้าน Customer Centric ผ่านการปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่บนพื้นฐานการศึกษาความต้องการและตอบโต้ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของลูกค้า และในปี 2559 บริษัทได้มีความร่วมมือกับทางจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ได้จัดตั้งศูนย์กลางการเรียนรู้ Data Cafe Thailand พร้อมทั้งเปิดเดินหน้าผลิตภัณฑ์บุคลากร หรือนักวิทยาศาสตร์ข้อมูล (Data Scientist) เพื่อใช้พัฒนาองค์ความรู้ พัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงบริการให้คำปรึกษา โดยอาศัยการวิเคราะห์ข้อมูล และองค์ความรู้จากผู้เชี่ยวชาญในศาสตร์ ทางด้าน Big Data มีการวางแผนจัดหลักสูตรอบรมให้กับนักศึกษา และองค์กรภายนอกที่จำเป็นต้องภาคการศึกษา เศรษฐกิจ การเมืองและสังคม นอกจากนี้บริษัทยังคงความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจประเภทที่สร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Business) พร้อมวางแผนเป้าหมายเพื่อเพิ่มรายได้จากธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนาและบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ ให้มีรายได้มากกว่าธุรกิจพัฒนาและวางระบบ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น (Gross Profit Margin) ซึ่งในปี 2559 นี้บริษัทยังคงรักษาระดับความสามารถในการให้บริการงานด้านบำรุงรักษาที่เป็นรายได้ประจำ (Recurring Income) ได้อย่างสม่ำเสมอ

### เป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

จากผลการดำเนินงานในปี 2559 บริษัทมีเป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

#### 1. การปรับปรุงระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ(IT Infrastructure) ภายในองค์กร

ในปี 2559 บริษัทได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (EMAIL) ภายในองค์กร จากเดิมเป็นการให้พนักงานไอทีเป็นผู้ดูแลเปลี่ยนมาเป็นการเข้าใช้บริการอีเมลบนคลาวด์ ซึ่งทำให้ได้ประโยชน์ในเรื่องพื้นที่การเก็บข้อมูลที่มากขึ้น สามารถแบ่งปันข้อมูลภายในองค์กรด้วยความสะดวกและมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงความพร้อมใช้ของข้อมูล (AVAILABILITY) ในระดับสูง ถึงแม้ว่าการใช้บริการอีเมลบนคลาวด์ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม แต่บริษัทฯ ก็สามารถลดภาระของบุคลากรและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาอุปกรณ์ลงได้มากเช่นกัน

นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาระบบการบริหารจัดการซอฟต์แวร์ (Software Configuration Management) เพื่อใช้ในการเก็บข้อมูลการแจ้งปัญหาของลูกค้าและบริหารจัดการติดตามสถานะงานโดยผ่านระบบ Remedy ITSM 7.6.04 (Incident Management) และการรวมระบบคอมพิวเตอร์เครื่องแม่ข่าย (Consolidate Server) ภายในเข้าด้วยกัน เช่น MPM (MFEC Portfolio Management) เพื่อตรวจสอบข้อมูลและผลิตภัณฑ์ต่างๆ รวมถึงสัญญาของโครงการต่างๆ ให้มีความถูกต้องและมีประสิทธิภาพ 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 Integration Maturity Model (“CMMI”) จากสถาบัน Software Engineering Institute (SEI) ประเทศสหรัฐอเมริกา ในระดับ Level 3 ในปี 2551

ตลอดถึงการพัฒนาระบบ Cloud Computing ไว้ใช้งานภายในเพื่อประสิทธิภาพในการลดต้นทุน ครอบคลุมการทำงาน โดยให้ผ่านการรับรองมาตรฐานการก่อสร้างระดับสากลและโครงสร้างพื้นฐานด้านคลาวด์ และบริษัทได้นำ Unified Communications (UC) **System** เข้ามาใช้งานเพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพการสื่อสาร การบริหารจัดการภายใน และลดค่าใช้จ่ายในองค์กร

## 2. ขยายฐานลูกค้าครอบคลุมธุรกิจทุกกลุ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การขยายฐานกลุ่มลูกค้ายังคงเป็นนโยบายหลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่องทั้งในแนวกว้างและเชิงลึก เพื่อครอบคลุมลูกค้ากลุ่มต่างๆ ที่เป็นวิสาหกิจขนาดใหญ่ในระดับชั้นนำของทุกอุตสาหกรรม ทั้งในด้านการรักษาฐานลูกค้าเดิมและเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ เพื่อบรรลุเป้าหมายการตลาด ซึ่งในสภาวะตลาดที่มีการแข่งขันสูงในขณะนี้ ธุรกิจต่างๆ มีแนวโน้มความต้องการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนธุรกิจ ทั้งในด้านการลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต สร้างโอกาสทางธุรกิจ เพื่อการเติบโต เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ท่ามกลางภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในยุคภูมิภาคอาเซียน (Regionalization) ที่มีแนวโน้มรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจกันมากขึ้น หลังจากที่ได้มีการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2559 ได้มีการวางแผนงานการเปิดเสรี และเดินทางร่วมตัวเศรษฐกิจทั้งในเชิงกว้างและเชิงลึก โดยให้ความสำคัญในการสร้างการวิจัยและพัฒนา เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน ให้เชื่อมโยงเข้ากับเทคโนโลยีสารสนเทศ พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงตามทิศทาง Global Mega Trend โดยเฉพาะกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคมซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทที่ยังคงมีแนวโน้มความต้องการระบบไอทีสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ในปัจจุบันเทคโนโลยีได้เริ่มเข้ามามีบทบาทกับกลุ่มการเงินและการธนาคารมากยิ่งขึ้น เพื่อสร้างมูลค่าในรูปแบบของความง่ายต่อการใช้งาน ความสะดวกรวดเร็ว และความปลอดภัยในการทำธุรกรรมต่างๆ หรือที่เรียกกันว่าเทคโนโลยีทางการเงิน (Financial Technology) เป็นการนำเสนอโซลูชันทางการเงินใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปกับการทำธุรกรรมทางการเงินต่างๆ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน อาทิ การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ตลอดจนเพื่อรองรับกฎระเบียบต่างๆ อาทิ Basel II ของธนาคารแห่งประเทศไทย มาตรฐานการบัญชี IAS และ IFRS ที่มีการปรับปรุงพัฒนาแก้ไขให้เข้ากับความต้องการของกลุ่มลูกค้าในปัจจุบัน

ในกลุ่มภาคราชการ รัฐวิสาหกิจ และพลังงาน มีการลงทุนด้านไอทีจำนวนมากจากโครงการต่างๆ ของรัฐบาลที่มีนโยบายสนับสนุนด้านไอที โดยนโยบาย “เศรษฐกิจดิจิทัล” (Digital Economy) จากรัฐบาลในปี 2559 มีแนวโน้มในการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันพัฒนาในเรื่องของการพัฒนาด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-

Commerce) หวังยกระดับสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการหรือลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ตลอดจนส่งผลดีและสร้างความแข็งแกร่งให้กับผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมสามารถแข่งขันกับนานาประเทศได้ รองรับการแข่งขันเข้าสู่ประชาคมอาเซียน เพื่อผลักดันเศรษฐกิจของประเทศ มุ่งหวังให้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร หรือ ICT เชื่อมโยงกับทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือภาคเอกชน

บริษัทมุ่งเน้นการออกแบบโซลูชันที่สอดคล้องความต้องการและเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้าด้วยคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย การให้บริการและประสิทธิภาพการส่งมอบโครงการที่ดี บุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญระดับสากล และความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า ส่งผลดีให้บริษัทฯ เป็นองค์กรที่เข้มแข็ง เป็นผู้นำที่โดดเด่นในอุตสาหกรรม Software และ IT Services ของประเทศอย่างชัดเจน ขณะเดียวกันยังเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไอทีไทยให้แข่งขันได้กับผู้ประกอบการอื่นๆ ในตลาดโลกได้เป็นอย่างดี และจะส่งเสริมแผนการก้าวสู่ตลาดในระดับภูมิภาคและตลาดโลกได้รวดเร็วยิ่งขึ้น โดยเอ็ม เอฟ อี ซี จะใช้ความแข็งแกร่งด้านการตลาดที่มีทีมบุคลากรด้านการตลาดและการให้บริการที่มีคุณภาพ เข้ามาสนับสนุนด้านการขยายตลาด

### 3. ขยายขนาดธุรกิจบริการให้คำปรึกษา และพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Professional Services) มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

บริษัทวางเป้าหมายสู่การเป็น The Largest IT Services Provider in Thailand ในรูปแบบการให้บริการลักษณะ “One-Stop Services” พร้อมวางแผนในการขับเคลื่อนธุรกิจด้วยจุดเด่นทั้ง 6 โซลูชันขององค์กร อาทิ

- Digital Information Services เป็นโมเดลธุรกิจการให้บริการแบบ Co-Investment, Revenue Sharing ด้วยเทคโนโลยีที่หลากหลาย
- Cloud Service Solution ให้บริการออกแบบเพื่อใช้งานระบบคลาวด์กับผู้ใช้งานภายในองค์กร
- Application ให้บริการเกี่ยวกับการพัฒนาแอปพลิเคชันที่ตรงตามความต้องการและธุรกิจของลูกค้า
- Digital Enterprise Solution ให้บริการด้วยโซลูชันในมุมของการจัดการธุรกิจ
- Cyber Security Service ระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลภายในองค์กร
- Digital Transformation การให้บริการทางด้านแพลตฟอร์มให้กับธุรกิจที่เป็ดใหม่ (Startup)

เพื่อเชื่อมโยงถึงความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์แบบครบทุกโซลูชัน รวมถึงการช่วยลูกค้าลดต้นทุนในด้านของนวัตกรรมใหม่ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งทิศทางของเอ็ม เอฟ อี ซี ได้วางเป้าหมายในการสร้าง “Solution on Top” ในด้านการขายต่อเนื่อง (Cross Selling) และการขายต่อยอด (Up Selling) ให้กับลูกค้า เนื่องจากหากองค์กรสามารถรักษาลูกค้าได้ จะนำไปสู่โอกาสในการสร้างผลกำไรมากขึ้น โดยเฉพาะด้านเทคโนโลยีที่มีส่วนสำคัญต่อการเติบโตขององค์กร และประสิทธิภาพเชิงกลยุทธ์ เพื่อเพิ่มความสามารถด้านการแข่งขันบน 2 แนวทางคือ “ไอทีเพื่อลดค่าใช้จ่าย” และ “ไอทีเพื่อสร้างบริการใหม่” จากประสบการณ์ทางด้านไอทีที่สั่งสมมากกว่า 20 ปี และรางวัล “The Best Mobile Banking Project” ซึ่งเป็นรางวัลที่แสดงถึงความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างยอดเยี่ยม โดย The Asian Banker บริษัทผู้ดำเนินงานด้านการวิจัย และเก็บข้อมูลจากข่าวสาร ข้อเท็จจริงและความเคลื่อนไหว ของวงการ Mobile Banking ทั่วเอเชีย ถือเป็นตัวชี้วัดการให้บริการได้เป็นอย่างดี เพื่อสร้างโอกาสด้านการตลาดและนวัตกรรมใหม่ๆ

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้พัฒนาบุคลากรด้านไอทีที่มีคุณภาพตามนโยบาย Industry Linkage อย่างต่อเนื่อง เพื่อเชื่อมโยงระหว่างภาคอุตสาหกรรมกับภาคการศึกษา ผลิบบุคลากรด้านไอทีที่มีคุณภาพตรงต่อความต้องการของภาคอุตสาหกรรม ซึ่งในปี 2559 บริษัทสามารถพัฒนาบุคลากรด้านไอทีจำนวน 1,353 คน ทำให้เห็นทิศทางธุรกิจมากขึ้น โดยเชื่อมั่นว่าภาพรวมด้านกำลังคนด้านไอทีของประเทศจะสามารถแข่งขันกับบริษัทไอทีที่ข้ามชาติได้อย่างทันทั่วทั้งที่ทั้งนี้ MFEC GROUP ได้วางเป้าหมายระยะยาวไว้อย่างชัดเจน สำหรับการตั้งเป้าปรับปรุงและพัฒนาโครงสร้างและการบริหารองค์กรให้กลายเป็น “สถาบัน” ที่สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน เป็นผู้นำในการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของประเทศไทย การสร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในระดับท้องถิ่น และการกระจายรายได้ในประเทศ เพื่อเป็นส่วนร่วมในการที่จะส่งเสริมให้ประเทศไทยก้าวสู่ยุคเศรษฐกิจ บริการเชิงสร้างสรรค์ หรือ Creative Service Economy ได้ และประการสำคัญจะช่วยส่งเสริมให้ตลาดซอฟต์แวร์เมืองไทยแข็งแกร่งขึ้น ซึ่งจะช่วยผลักดันยอดขายและอัตรากำไรขั้นต้นให้สูงขึ้น พร้อมทั้งมีกำลังพล (man-power) และการเข้าถึงตลาดได้ครอบคลุมทั่วประเทศในการรับงานขนาดใหญ่ได้มากขึ้น

#### 4. ขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจโดยการพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) เพิ่มมากขึ้น

ทรัพย์สินทางปัญญาคือเป็นกลยุทธ์หลักของบริษัทในการลงทุน เพื่อที่จะพัฒนา ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ และบริการอย่างต่อเนื่อง อันจะเป็นทรัพย์สินที่สร้างรายได้และให้ผลตอบแทนในอัตราที่สูงกับบริษัทในระยะยาว พร้อมทั้งสร้างอำนาจการต่อรองและศักยภาพการแข่งขันให้กับบริษัทต่อไป

แผนงานวิจัยของฝ่าย Research & Development ภายในปี 2559-2560 ได้มุ่งเน้นไปในส่วนของ web technology เพื่อครอบคลุมการใช้งานบนอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ที่หลากหลาย โดยเน้นในส่วนของพัฒนาโปรแกรมสำหรับคลังร้านสำหรับโปรแกรมในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งจะมีหลักๆ 3 ส่วนด้วยกัน

- พัฒนาแอปพลิเคชันบนเทคโนโลยีเรียกว่าบล็อกเชน (BlockChain) จัดทำแอปพลิเคชันสำหรับการใช้งานเพื่อรองรับธุรกิจด้านการเงินและการธนาคาร ตามกระแสเทคโนโลยีด้านการเงินแนวใหม่ (FinTech) ซึ่งในอนาคตจะสามารถพัฒนาต่อไปยังภาคธุรกิจต่างๆ
- พัฒนา IBM Watson แบบฉบับภาษาไทย จากความร่วมมือกันระหว่างบริษัทไอบีเอ็ม โดยจะใช้หลักการทำความเข้าใจ ให้เหตุผล และเรียนรู้จากข้อมูลรวมถึงปฏิสัมพันธ์ของผู้ใช้งาน เพื่อรองรับการเรียนรู้ให้เกิดประโยชน์ต่อภาคการศึกษา
- พัฒนาระบบย่อยระบบเกี่ยวกับตลาดหลักทรัพย์เน้นฟีเจอร์ตราสารอนุพันธ์ต่างๆ (Multi-Market) และการเชื่อมโยงตลาดต่างประเทศ (Multi-Currency)

ทั้งนี้ในส่วนของการพัฒนาต่อระบบเกี่ยวกับตลาดหลักทรัพย์ บริษัทมุ่งพัฒนาโปรแกรมที่เอื้อประโยชน์สูงสุดต่อผู้ใช้งานปลายทาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มนักลงทุนที่จะสามารถซื้อหลักทรัพย์จากต่างประเทศได้ง่ายขึ้นและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งนี้รายละเอียดของงาน เป็นการคิดค้นและออกแบบโครงสร้างที่ประกอบด้วยเฟรมเวิร์คต่างๆ เชื่อมต่อกัน เพื่อบรรลุเป้าหมายของการพัฒนาซอฟต์แวร์ อันประกอบด้วย การสนับสนุนการพัฒนาซอฟต์แวร์ให้รวดเร็วและมีความยืดหยุ่นมากขึ้น พร้อมพัฒนาศักยภาพของพนักงานให้เกิดการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ ร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจเพื่อสร้างเครือข่ายการทำงานที่กว้างขึ้น ตลอดจนลดผลกระทบและความยุ่งยากต่อลักษณะการทำงานของซอฟต์แวร์ในกรณีที่เทคโนโลยีที่ใช้เปลี่ยนไป ในส่วนของงานวิจัยที่นอกเหนือจากงานพัฒนา Web-based Development Platform นั้น ฝ่าย Research & Development ได้ดำเนินการวิจัยในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ Social Network, Big Data, และ Smart Application เพื่อเพิ่มขีดความสามารถให้กับบริษัทในส่วนของการให้บริการและสนับสนุนลูกค้าให้มีความพึงพอใจสูงสุด

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

### ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนากิจการที่สำคัญของบริษัท

#### ■ ประวัติและความเป็นมาของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)

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

ในช่วงการก่อตั้งบริษัทกลุ่มผู้บริหารได้เล็งเห็นว่าการประกอบธุรกิจในลักษณะการซื้อมาขายไปนั้นสิ้นเปลืองและมีจำนวนคู่แข่งค่อนข้างมาก อันจะนำมาซึ่งการแข่งขันด้านราคาและอาจทำให้บริษัทไม่สามารถเพิ่มยอดขายโดยรักษาอัตราส่วนกำไรไว้ได้ นอกจากนี้ ในการประกอบธุรกิจลักษณะดังกล่าว ผู้ประกอบการจะต้องมีการเก็บรักษาสินค้าคงคลังทำให้ต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอ ทั้งยังมีความเสี่ยงจากการที่สินค้าล้าสมัยอันจะทำให้ราคาขายลดลง ผู้บริหารจึงได้เริ่มกำหนดรูปแบบการดำเนินธุรกิจของบริษัทในลักษณะการให้บริการคำปรึกษา พัฒนาและวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ กล่าวคือบริษัทจะมุ่งเน้นการขายบริการเป็นสำคัญซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา และสามารถรักษาราคาไว้ซึ่งอัตราส่วนกำไรที่เหมาะสมได้ อีกทั้งยังเป็นการลดการพึ่งพาผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ ด้วย

โดยบริษัทเริ่มมุ่งเน้นให้บริการกับลูกค้าในกลุ่มธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมเป็นกลุ่มแรก เนื่องจากเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีงบประมาณในการลงทุนและใช้จ่ายในด้านคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศค่อนข้างสูง และอาศัยเทคโนโลยี และนวัตกรรมที่ใหม่ล้ำหน้าและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาในการสร้างศักยภาพการแข่งขัน ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการได้มาก หากสามารถเรียนรู้และนำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ แก่ลูกค้าได้ก่อนคู่แข่ง นอกจากนี้ ประสบการณ์และผลงานที่บริษัทได้รับจากการให้บริการแก่ลูกค้าในกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม ยังช่วยส่งเสริมให้บริษัทสามารถขยายกลุ่มลูกค้าไปยังกลุ่มธุรกิจอื่นๆ อันได้แก่ กลุ่มสถาบันการเงิน หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ พลังงาน อุตสาหกรรมการผลิต และอื่นๆ

#### ■ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาพัฒนาและวางระบบคอมพิวเตอร์ และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ สำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) หรือ MFEC เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2540 เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท โมเดอร์นฟาร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของ บริษัท โมเดอร์นฟาร์มกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กับกลุ่มผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในสาขาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยในปีแรกของการดำเนินธุรกิจ บริษัทต้องเผชิญกับวิกฤตการณ์ครั้งสำคัญทางการเงินในเอเชีย หรือเรียกทั่วไปในประเทศไทยว่า วิกฤตต้มยำกุ้ง ส่งผลกระทบโดยตรงต่อความสามารถในการทำกำไรและการดำเนินธุรกิจขององค์กร แต่ทว่าเพียง 6 ปี หลังจากก่อตั้งคุณศิริวัฒน์ วงศ์จารุกร ประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ ได้นำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และถูกจัดเป็นหุ้นเด่นจ่ายเงินปันผลตลอด 10 ปี เฉลี่ย 7.81 % สูงสุดในหุ้นหมวดสื่อสาร

โดยการดำเนินงานของบริษัท ได้วางนโยบายเติบโตไปพร้อมกับลูกค้า มุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่องค์กรและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ซึ่งในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญหลายวาระ อาทิ ในปี 2557 จากการที่บริษัท โมเดิร์นฟาร์มกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ MODERN มีมติอนุมัติรายการจำหน่ายหุ้น บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) (MFEC) จำนวน 61,983,675 หุ้น คิดเป็น 14.07% ของทุนชำระแล้ว ให้กับบริษัท TIS INC. ประเทศญี่ปุ่น ในราคาหุ้นละ 10.70 บาท เป็นเงิน 663,225,322.50 บาท โดยทำการจำหน่ายในวันที่ 14 พ.ค.2557 หลังการขายหุ้นจะเหลือสัดส่วนการถือหุ้นใน MFEC ที่ 2.41% จากเดิมที่ 16.48% ทำให้ปัจจุบันมีสัดส่วนผู้ถือหุ้นประกอบด้วยผู้ถือหุ้นสัญชาติต่างชาตร้อยละ 18 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว และผู้ถือหุ้นสัญชาติไทยร้อยละ 82 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว โดยมีบริษัท TIS Inc. ประเทศญี่ปุ่นเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งมีสัดส่วนการถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 18

ในปี 2558 และ 2559 บริษัทได้มีการพัฒนาและปรับปรุงแนวทางการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องไปกับการความต้องการของตลาด เทคโนโลยีสารสนเทศ ตลอดจนความต้องการของลูกค้า จะเห็นว่าในปี 2559 บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรพร้อมกลยุทธการบริหารธุรกิจใหม่ ให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจที่ถดถอยทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีสารสนเทศที่เป็นตัวกระตุ้นให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว อาทิ กลยุทธการปฏิรูปการทำธุรกิจ หรือ Business Transformation มุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยียกระดับและพัฒนาธุรกิจที่เปลี่ยนไป นำศักยภาพและความเชี่ยวชาญที่เอ็มเฟคมีเข้าช่วยแก้ไขและสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่กำลังเผชิญกับความท้าทายทางเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงต่างๆ รวมถึงมีการสร้างโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่ในลักษณะการร่วมทุนกับพันธมิตรในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ อาทิ กลุ่มสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อโทรทัศน์ กลุ่มบันเทิง ฯลฯ

นอกจากนี้ ยังมีการปฏิรูปภายในองค์กรที่สำคัญคือ โครงการ “PLAYTORIUM” กับภารกิจการปรับสภาพแวดล้อมสำนักงานใหม่ ซึ่ง “PLAYTORIUM” ถือเป็นศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์และสำนักงานสาขาที่ 2 ของบริษัทที่สะท้อนภาพขององค์กรที่เต็มไปด้วยพลังแห่งความคิดสร้างสรรค์ ควบคู่กับการยกระดับการทำงานภายใต้แนวคิด “New Office – New Culture” 4 ประการ ประกอบด้วย 1. Collaboration 2. Communication 3. Concentration 4. Chill Out โดยออฟฟิศใหม่ของ MFEC ตั้งอยู่ ณ อาคาร SJ Infinite 1 ชั้น 11 ทั้งนี้การปฏิรูปสภาพแวดล้อมสำนักงานใหม่ บริษัทได้ดำเนินการสำรวจความคิดเห็นของบุคลากรภายในองค์กรทั้งสำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขาที่ 1 ในรูปแบบ Employee Opinion Survey เพื่อสำรวจความคิดเห็นพนักงานที่สังกัดฝ่าย Sales, PS&PD, IT Infra., Technology Business Consult รวมถึงพนักงาน Back office ทั้งเพศชายและเพศหญิง จำนวนทั้งสิ้น 172 ราย จำแนกแนวคำถามออกเป็น 4 ลักษณะ ประกอบด้วย

1. แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อสำรวจความคิดเห็นพนักงานที่สังกัดฝ่าย Sales, PS&PD, IT Infra., Technology Business Consult เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมการทำงานเท่านั้น
2. หน่วยงานต้องการทราบความต้องการของพนักงานเพื่อนำไปจัดนโยบายที่เหมาะสม
3. เปิดโอกาสให้พนักงานได้มีส่วนร่วมในการสร้างบรรยากาศที่ดีในการทำงานร่วมกัน
4. ข้อเสนอแนะของพนักงานจะนำไปจัดนโยบายการทำงานที่เหมาะสมต่อไป

จากการเปิดเผยข้อมูลต่างๆ เบื้องต้นจะเห็นว่าการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญต่างๆ ของ MFEC มุ่งเน้นเรื่องการสร้างโอกาสและการ Reinvestment ทั้งภายในและภายนอก ซึ่งรูปแบบการร่วมลงทุน บริษัทจะให้การสนับสนุนแบบครบวงจรทั้งในส่วนของการเงิน เทคโนโลยีสารสนเทศ ตลอดจนทีมงานผู้เชี่ยวชาญด้านไอที อาทิ การร่วมลงทุนกับบริษัทปัญญาประดิษฐ์ ซึ่งถือเป็นบริษัท Startup ด้านเอนเตอร์เทนเมนต์ที่มุ่งสร้างสรรค์สิ่งที่เป็นนวัตกรรมของการท่องเที่ยวที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ณ ขณะนี้ เพื่อสร้าง Highlight Destination แห่งใหม่ใจกลางเมืองพัทยา หรืออีกหนึ่งโอกาสผ่านการ investment ระหว่าง MFEC กับบริษัท เลิฟ อีส จำกัด (LOVEiS) คือการร่วมลงทุนสร้างแอปพลิเคชันที่จะสามารถ

เชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มแฟนเพลงและศิลปินให้ใกล้ชิดกันยิ่งขึ้น ผ่านเทคโนโลยีที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนยุคใหม่ ภายใต้ชื่อ Fanster Applicationซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถขยายฐานธุรกิจให้กว้างขวางมากขึ้น เสริมสร้างความเป็นผู้นำธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศให้แข็งแกร่ง และขยายการลงทุนในการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญาอย่างต่อเนื่อง

### ปี 2559

- ได้รับรางวัล “The Best Mobile Banking Project” จาก The Asian Banker เมื่อวันที่ 14 ก.ค. 2559 ณ โรงแรม เดอะ เวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท
- ได้รับรางวัล “FY15 Service Provider Partner of the Year” ในงาน Thailand & Indochina Partner Conference 2016 Phuket จาก Cisco เมื่อวันที่ 23-25 มีนาคม 2559 ณ โรงแรมพูลแมน ภูเก็ต
- ได้รับรางวัล “EUC Partner of the Year 2015” ในงาน VMware Partner Kick Off 2016 จาก VMware เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2559 ณ โรงแรม เดอะ เวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท
- คุณศิริวัฒน์ วงศ์วาทกร ประธานกรรมการบริหาร ได้รับรางวัล วิศวจุฬาดีเด่น ครั้งที่ 14 ประจำปี 2558 จากสมาคมนิสิตเก่าวิศวกรรมศาสตร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อวันที่ 20 มกราคม 2559 ณ โรงแรมพลาซ่า แอทธินี รอยัล เมอริเดียน กรุงเทพฯ
- ได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2559 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) อยู่ในเกณฑ์ “ดี”
- ได้รับผลประเมิน “ดีมาก” ประจำปี 2559 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีโครงการ Annual General Meeting (AGM)

### ปี 2558

- ได้รับรางวัล “ESG 100 Certificate” จากสถาบันไทยพัฒน์ เมื่อวันที่ 21 พฤษภาคม 2558 ณ ศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี ฯ อาคารเล่าเป้งวัน 1 ถ. วิภาวดีรังสิต
- ได้รับรางวัล “Premium Reseller of The Year” ในงาน Channel Partner Kick-off 2015 จาก Lenovo เมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2558 ณ โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ พัทยา
- ได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2558 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) อยู่ในเกณฑ์ “ดีมาก”
- ได้รับผลประเมิน “ดีเยี่ยม” ประจำปี 2558 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีโครงการ Annual General Meeting (AGM)

### ปี 2557

- เปลี่ยนผู้ถือหุ้นรายใหญ่อันดับที่ 1 ของบริษัทฯ จากบริษัท โมเตอร์นฟอร์มกรุ๊ป 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)

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

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

ธุรกิจหลักของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่

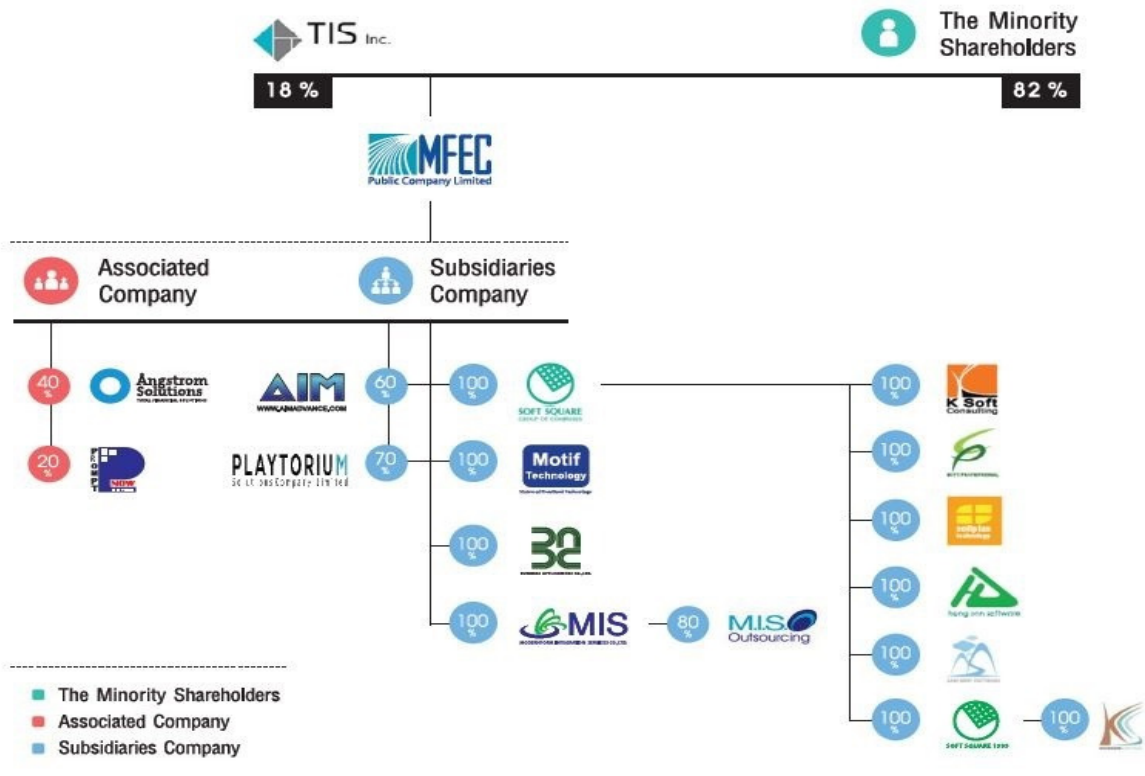
1. ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Professional Services)
2. ธุรกิจพัฒนาและวางระบบ (System Integration)
3. ธุรกิจบริการ (Professional Services)

เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับองค์กร รองรับโอกาสทางธุรกิจที่จะเข้ามาในอนาคตอันใกล้ตามทิศทางการขยายตัวของธุรกิจในยุคการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจภูมิภาค (Regionalization) รวมถึงการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC (ASEAN Economic Community) ในปี 2559 และการเปลี่ยนแปลงในระดับโครงสร้างอุตสาหกรรมไอทีทั่วโลก เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ครั้งใหญ่ เพื่อเป็นการเพิ่มความหลากหลายในการให้บริการทางธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ และขยายฐานกลุ่มลูกค้า รองรับการแข่งขันที่จะมีมากขึ้น

โดยเมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2559 บริษัทฯ ได้ดำเนินการจำหน่ายหุ้นสามัญบางส่วน และสละสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในบริษัทพรอมทีนา จำกัด (บริษัทย่อย) ให้กับกลุ่มบริษัท ทีไอเอส ตามมติที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2559 ทำให้สัดส่วนการถือลงทุนในบริษัท พรอมทีนา จำกัด จากเดิมถือลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 60 ลดลงเหลือร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียน ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสถานะเป็นบริษัทร่วมเท่านั้น

และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2559 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2559 มีมติอนุมัติให้บริษัท ดำเนินการลงทุนในธุรกิจโครงการใหม่ร่วมกับพนักงาน โดยจัดตั้งเป็นบริษัท Startup ใหม่ภายในเดือนธันวาคม 2559 ในนามบริษัท เพลย์ทอเรียม โซลูชันส์ จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ประกอบธุรกิจในการให้บริการด้านที่ปรึกษาและพัฒนา ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งนี้บริษัทฯ เข้าถือลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท)

โครงสร้างของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559



**หมายเหตุ :** ไม่มีบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งถือหุ้นในบริษัทที่เกี่ยวข้องนี้เกินร้อยละ 10

ปัจจุบันภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 13 บริษัท มีบริษัทร่วม 2 บริษัท โดยสามารถจำแนกผลิตภัณฑ์และการให้บริการของกลุ่มบริษัท ได้ดังนี้

#### ผลิตภัณฑ์และการให้บริการของกลุ่มบริษัท

| บริษัทร่วม                                 | ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก                                                                                                                                                                          | ประเภทลูกค้า                                                                                 |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.บริษัท อังสตรอม โซลูชัน จำกัด (Angstrom) | <ul style="list-style-type: none"> <li>ระบบธุรกิจการซื้อขายหลักทรัพย์</li> </ul>                                                                                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์</li> </ul>                    |
| 2.บริษัท พรอมทีนา จำกัด (PN)               | <ul style="list-style-type: none"> <li>ระบบธุรกรรมทางการเงินผ่านมือถือ (Mobile Financial Service)</li> <li>ระบบเกมฟิเคชั่น (Gamification)</li> <li>ระบบให้บริการ (Managed Service)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>กลุ่มสถาบันการเงิน</li> <li>กลุ่มโทรคมนาคม</li> </ul> |

| บริษัทย่อย                                                    | ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | ประเภทลูกค้า                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนตี้ จำกัด<br>(AIM)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ระบบธุรกรรมทางมือถือ (Mobile Products)</li> <li>■ ระบบให้บริการซอฟต์แวร์ (Software as a Service)</li> <li>■ ระบบร้านค้าออนไลน์ E-Commerce</li> <li>■ Digital Content</li> <li>■ ระบบธุรกรรมทางการเงินอิเล็กทรอนิกส์ (FinTech)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ กลุ่มโทรคมนาคม</li> <li>■ กลุ่มประกันภัย</li> <li>■ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก</li> <li>■ กลุ่มสถาบันการเงิน</li> <li>■ ประชาชนทั่วไป (Consumer)</li> </ul>                                                                                                                               |
| 2.บริษัท โมเดิร์นฟอร์ม อินทีเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด<br>(MIS) | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Modern Pay (Mobile Payment Gateway)</li> <li>■ บริหารจัดการงานบริการ <ul style="list-style-type: none"> <li>- Managed services</li> <li>- Project based (PC/NB/PRN)</li> </ul> </li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ กลุ่มธุรกิจ E-Commerce</li> <li>■ กลุ่มธุรกิจที่ต้องการ Alternative Payment Channel</li> <li>■ ตลาดลูกค้าระดับกลาง</li> <li>■ กลุ่มธุรกิจประกันภัย</li> <li>■ กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิตและปิโตรเคมี</li> <li>■ กลุ่มธุรกิจการบริการและขนส่ง</li> <li>■ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก</li> </ul> |
| 3.บริษัท เอ็ม ไอ เอส เอพท์ซอร์สซิ่ง จำกัด<br>(MISO)           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริการตรวจสอบแก้ไข, บริหารการรับประกันและบำรุงรักษาระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ</li> <li>■ บริการงานบริหารโครงการด้านไอที และการบริหารจัดการอุปกรณ์</li> <li>■ บริการบุคลากรทางด้านไอทีสำหรับการจัดจ้างบุคคลภายนอก</li> <li>■ บริการให้คำปรึกษาและวางระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์กลุ่มเมฆและระบบการทำงานร่วมกันภายในสำนักงาน</li> <li>■ บริการให้คำปรึกษาพร้อมติดตั้ง เกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ กลุ่มอุตสาหกรรมท่องเที่ยว</li> <li>■ กลุ่มสถาบันการเงิน</li> <li>■ กลุ่มธุรกิจขนส่ง</li> <li>■ กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม</li> <li>■ กลุ่มค้าปลีก</li> <li>■ กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร</li> <li>■ ภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ</li> </ul>                                                             |

| บริษัทย่อย                                     | ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | ประเภทลูกค้า                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4.บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด (BAC)      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ให้บริการโซลูชันด้านการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงธุรกิจ (Business Analytics)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cognos BI</li> <li>- Cognos TM1</li> <li>- SPSS Software</li> <li>- Tableau</li> <li>- Datawatch</li> <li>-</li> </ul> </li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ภาครัฐและเอกชนในทุกอุตสาหกรรม</li> </ul>                                                                                                                         |
| 5.บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (Motif) | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ให้คำปรึกษาและบริการพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์</li> <li>■ พัฒนาซอฟต์แวร์               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sales Platform (สำหรับหน่วยงานสถาบันการเงินและประกันภัย/ ประกันชีวิต, Enterprise industry)                   <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Customer Activities System (iCAS)</li> <li>○ Tele Sales (iTeleSales)</li> <li>○ Sales Lead Management (iSLM)</li> <li>○ Customer Services (iCRM)</li> <li>○ Campaign Management (iCampaign)</li> <li>○ Digital MKT (iDigital MKT)</li> </ul> </li> <li>- ซอฟต์แวร์เฉพาะด้านของกลุ่มธุรกิจ Insurance                   <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Claim (iClaim)</li> <li>○ New Business (iNB)</li> <li>○ Policy Owner Services (iPOS)</li> <li>○ Distribution Management System (DMS)                       <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Agent Management (iAM)</li> <li>■ Agent Ledger (iAL)</li> <li>■ Agent Portal (iAgent)</li> <li>■ Agent Compensation (iCompensation)</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>- ซอฟต์แวร์เฉพาะด้านของกลุ่มธุรกิจ Banking</li> <li>- Collection (iCollection)</li> <li>- Legal Tracking System (iLegal)</li> <li>- Non Performance Asset (iNPA)</li> <li>- Appraisal Collateral (iAppraisal)</li> <li>- Custodian (iCustodian)</li> <li>-</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ กลุ่มสถาบันการเงิน</li> <li>■ กลุ่มประกันภัย/ประกันชีวิต</li> <li>■ กลุ่มรัฐวิสาหกิจและภาครัฐ</li> <li>■ กลุ่มธุรกิจ Enterprise (บุญรอด, คิงพาวเวอร์)</li> </ul> |

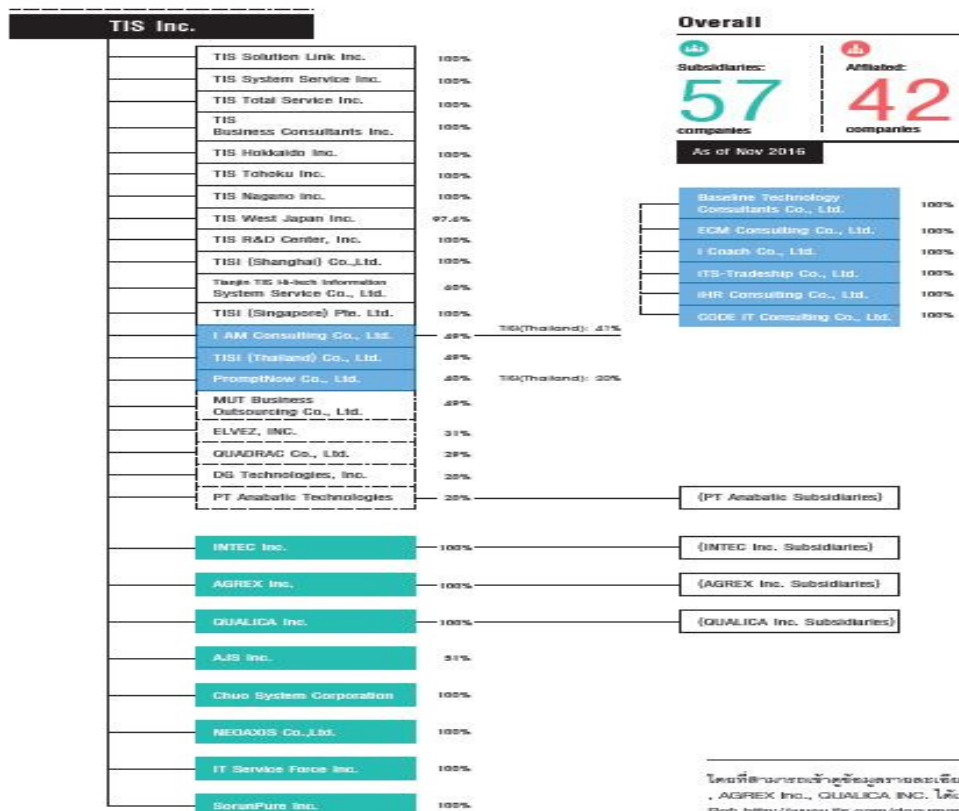
| บริษัทย่อย                                          | ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก                                                                                                                                                                                        | ประเภทลูกค้า                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6.บริษัท ซอฟต์แวร์<br>1999 จำกัด (SS)               | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน</li> <li>■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software</li> <li>■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก</li> <li>■ โรงงานอุตสาหกรรม</li> <li>■ หน่วยงานราชการ</li> </ul>                                        |
| 7.บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด (KK)               | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน</li> <li>■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software</li> <li>■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ กลุ่มธุรกิจนำเข้าส่งออก</li> <li>■ หน่วยงานราชการ</li> </ul>                                                               |
| 8.บริษัท ซอฟต์แวร์<br>เทคโนโลยี จำกัด (SPT)         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน</li> <li>■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software</li> <li>■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก</li> </ul>                                                                                              |
| 9.บริษัท ซอฟต์แวร์<br>เพชชีแนล จำกัด (SP)           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน</li> <li>■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software</li> <li>■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ กลุ่มธุรกิจพลังงาน</li> <li>■ กลุ่มสถาบันการเงิน</li> </ul>                                                                |
| 10.บริษัท สามหมอก<br>ซอฟต์แวร์ จำกัด (SM)           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software</li> <li>■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ</li> </ul>                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ หน่วยงานราชการ</li> </ul>                                                                                                  |
| 11.บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอน<br>ซัลติง จำกัด (KS)      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน</li> <li>■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software</li> <li>■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ กลุ่มธุรกิจพลังงาน</li> <li>■ กลุ่มสถาบันการเงิน</li> <li>■ กลุ่มธุรกิจประมง</li> </ul>                                    |
| 12.บริษัท ส่องสอน<br>ซอฟต์แวร์ จำกัด (HS)           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน</li> <li>■ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software</li> <li>■ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ กลุ่มธุรกิจพลังงาน</li> <li>■ กลุ่มสถาบันการเงิน</li> <li>■ กลุ่มธุรกิจประมง</li> </ul>                                    |
| 13. บริษัท เพชชีทอเรียม<br>โซลูชันส์ จำกัด<br>(PTS) | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริการให้คำปรึกษาและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในกลุ่มเทคโนโลยีใหม่ และธุรกิจ Startup</li> <li>■ บริการจัดหาบุคลากร</li> </ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• กลุ่มสถาบันการเงิน</li> <li>• กลุ่มประกันภัย/ประกันชีวิต</li> <li>• กลุ่มโทรคมนาคม</li> <li>• กลุ่มSMEs/Startup</li> </ul> |

#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทและกลุ่มบริษัท ไม่ได้เป็นบริษัทในเครือหรือเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่ และการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท มิได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่อ่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทมีเพียงความร่วมมือด้านกลยุทธ์ทางการตลาด ในการขยายโอกาสทางธุรกิจต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งในและต่างประเทศ รองรับการเติบโตทางธุรกิจของบริษัท

มีเพียงบริษัท พรอมทีนา จำกัด ซึ่งเดิมเป็นบริษัทย่อยของ MFEC ที่มีความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นใหญ่ TIS Inc. เนื่องด้วย MFEC ได้จำหน่ายหุ้นสามัญ(บางส่วน)และสิทธิการซื้อหุ้นเพิ่มทุนให้กับกลุ่มบริษัท TIS เมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2559 ที่ผ่านมา เพื่อประโยชน์ในการขยายฐานลูกค้าญี่ปุ่นในประเทศไทยและการขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศ ด้วยความเป็นผู้นำในการให้บริการด้านการเงินและเทคโนโลยี (Financial Technology) ของ TIS จะทำให้ Promptnow เป็นบริษัทผู้ให้บริการที่มีความสามารถเฉพาะทางมากขึ้น ทั้งนี้สัดส่วนโครงสร้างถือหุ้นของ บริษัท พรอมทีนา จำกัด ภายหลังการทำธุรกรรมซื้อขายหุ้นดังกล่าว TIS Inc. ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 40, บริษัท ทีไอเอสไอ (ไทยแลนด์) จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20, บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20 และกลุ่มผู้ถือหุ้นส่วนน้อยในสัดส่วนร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนตามลำดับ

ทั้งนี้ TIS Inc. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทที่มีส่วนได้เสีย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 18 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท โดยเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2559 กลุ่มธุรกิจของ TIS Inc. ได้พิจารณาดำเนินการควบรวมกิจการภายในกลุ่ม และเปลี่ยนชื่อเป็น TIS Inc. “TIS” เพื่อประโยชน์ในการบริหารจัดการ การกำกับดูแลกิจการและเสริมสร้างความเข้มแข็งในเชิงธุรกิจ ทำให้มีโครงสร้างภายในปรับเปลี่ยนไปประกอบด้วยบริษัทย่อย 57 บริษัท และบริษัทในเครือ 42 บริษัท โดยมีรายละเอียดโครงสร้างเป็นดังนี้



โดยที่สามารถเข้าดูข้อมูลรายละเอียดบริษัทในกลุ่ม INTEC Inc., AGREX Inc., QUALICA Inc. ได้เพิ่มเติมในเว็บไซต์

Ref: <http://www.tis.com/documents/en/group/information>

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับงวดปี 2557-2559 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 แยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์และบริการ เป็นดังนี้

| ผลิตภัณฑ์                            | ปี 2559 |        | ปี 2558 |        | ปี 2557 |        |
|--------------------------------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
|                                      | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางาน/1 | 580     | 17.20  | 470     | 13.90  | 561     | 10.84  |
| ธุรกิจพัฒนาและวางระบบ                | 1,742   | 51.66  | 1,954   | 57.78  | 3,779   | 73.02  |
| ธุรกิจบริการด้านการบำรุงรักษา        | 899     | 26.66  | 909     | 26.88  | 792     | 15.30  |
| รายได้จากการขายและให้บริการ          | 3,221   | 95.52  | 3,333   | 98.56  | 5,132   | 99.16  |
| รายได้อื่น /2                        | 151     | 4.48   | 49      | 1.44   | 44      | 0.84   |
| รายได้รวม                            | 3,372   | 100    | 3,382   | 100.00 | 5,176   | 100    |

หมายเหตุ :

/1 รายได้ของธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางาน เป็นรายได้เฉพาะส่วนค่าธรรมเนียมการให้บริการ ไม่รวมนับรวมมูลค่าการขายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับงานในแต่ละโครงการ โดยมูลค่าดังกล่าวได้ถูกรวมไว้ในรายได้ส่วนธุรกิจพัฒนาและวางระบบ

/2 รายได้อื่นประกอบด้วย กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย การปรับมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุน รายได้ส่งเสริมการตลาดจากผู้ขายผลิตภัณฑ์ ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายสินทรัพย์ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน และรายได้เบ็ดเตล็ดอื่นๆ

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาและวางระบบ ร้อยละ 51.66 ธุรกิจบริการด้านการบำรุงรักษา ร้อยละ 26.66 และ ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางานร้อยละ 17.20 อ้างอิงตามหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 30 การเสนอข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงานดำเนินงาน

### 2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในปี 2559 กลุ่มบริษัทเอ็มเฟิร์กกรุ๊ป ให้ความสำคัญต่อการปฏิรูปธุรกิจ (Business Transformation) เป็นการเปลี่ยนแปลงในบางมิติที่มีผลต่อการดำเนินการทางธุรกิจ เพื่อรับมือกับการปรับเปลี่ยนสภาพการตลาด และการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสารสนเทศและความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ได้มี

การปรับรูปแบบบริหารและการดำเนินธุรกิจใหม่ภายใต้การ Transformation โดยจะไม่เน้นการแข่งขันกับคนอื่นด้วยเทคโนโลยี แต่จะแข่งด้วยการสร้าง Business Model ใหม่ ๆ บวกกับการสร้างความต้องการในตลาดขึ้นมาเอง อีกหนึ่งเรื่องสำคัญคือ การสร้างคนและสร้างความสำเร็จให้กับบุคลากรภายในองค์กรด้วยการร่วมทุนกับพนักงานทำธุรกิจ Startup พร้อมผลักดันให้เกิดการสร้าง Creativity ใหม่ ๆ ที่จะช่วยเสริมศักยภาพให้กับธุรกิจของลูกค้าตลอดจนสามารถตอบโจทย์ภาพรวมของอุตสาหกรรมและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี โดยในปี 2559 ได้วางนโยบายให้แต่ละ Business Unit พัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ภายใต้หน่วยธุรกิจหลัก 6 ธุรกิจ โดยมุ่งออกแบบบริการที่สอดคล้องและตอบสนองความต้องการเฉพาะในการใช้งานของลูกค้า เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขัน ด้วยรูปแบบการทำงานอย่างใกล้ชิดกับลูกค้าเพื่อศึกษาถึงลักษณะการประกอบการ กลยุทธ์ทางธุรกิจ ความต้องการในการใช้งาน อุปกรณ์หรือระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายที่ลูกค้ามีอยู่ วิเคราะห์และนำเสนอ รายงานสรุปคำแนะนำ ขั้นตอนหรือแผนการดำเนินงานโดยละเอียดและดำเนินการพัฒนาระบบ เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของลูกค้า

### ทั้งนี้ ภายใต้หน่วยธุรกิจหลัก 6 ธุรกิจ ประกอบด้วย

#### 1.) Digital Enterprise Solutions

ในโลกของ IT ในปัจจุบันได้รับอิทธิพลจากการเปลี่ยนแปลง Technology เป็นอย่างมาก ดังนั้นองค์กรจำเป็นต้องปรับโมเดลและกระบวนการในการทำธุรกิจให้ออกมาในรูปแบบ Digital มากขึ้น เช่น การปรับการดำเนินธุรกิจผ่าน Mobile Application หรือ การใช้เทคโนโลยีสร้างประสบการณ์ใหม่ ๆ ให้กับลูกค้า เป็นต้น ดังนั้นองค์กรที่จะรับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วจึงต้องมีเครื่องมือหรือโซลูชันที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงความรู้และประสบการณ์ของทีมที่พัฒนาเพื่อช่วยกันทำให้องค์กรสร้างความสามารถในการแข่งขัน ให้เหนือกว่าคู่แข่งได้

ทีม Digital Enterprise Solutions จึงได้นำแนวคิดทางธุรกิจมาประยุกต์และจัดแบ่งโซลูชันเพื่อช่วยพัฒนาธุรกิจดิจิทัล ลักษณะพาร์ทเนอร์ระยะยาว โดยออกโซลูชันออกเป็น 4 ด้าน ได้แก่

1. IT Digital Analytics เป็นการนำโซลูชันเพื่อนำข้อมูลด้าน Infrastructure ทั้งที่เป็น Data Center หรือ Cloud ตัวอย่างเช่น ข้อมูลด้าน Server, Network, Database นำมาวิเคราะห์ประมวลผลเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการด้าน IT ให้ตอบสนองกับการใช้งานที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา รวมถึงสามารถวิเคราะห์ถึงพฤติกรรมการใช้งานด้าน business ในอนาคตได้
2. IT Digital Experiences ในการให้บริการในรูปแบบ Digital กับลูกค้า องค์กรจำเป็นต้องมีโซลูชันที่จะตรวจสอบพฤติกรรมการใช้งานและปรับปรุงการตอบสนองเพื่อเพิ่มประสบการณ์ในการใช้งานของลูกค้า โดยโซลูชันจะต้องสามารถแนะนำ วิเคราะห์ และเสนอแนะกับทางทีมงานพัฒนาแอปพลิเคชันและนำเสนอผลลัพธ์ให้กับผู้ที่ดูแลด้าน business ได้
3. IT Digital Automation ข้อมูลที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เป็นความท้าทายอย่างมากกับทีมที่ต้องดูแลจัดการ ดังนั้น โซลูชันด้าน Automation จึงเข้ามาช่วยบริหารจัดการ flow การทำงาน และช่วยจัดการระบบ IT แบบอัตโนมัติ จะช่วยเพิ่ม productivity ในการทำงานได้เป็นอย่างมาก และส่งผลให้รองรับการพัฒนาแอปพลิเคชันใหม่ๆ ได้อย่างรวดเร็ว

4. IT Digital Collaboration จุดประสงค์หลักอย่างหนึ่งของการเปลี่ยนแปลงด้าน Digital คือการใช้เทคโนโลยีสร้างความเข้าถึงกับผู้ใช้งานและแชร์ข้อมูลหรือความรู้ในองค์กรเพื่อเชื่อมโยงสังคมพนักงานเข้าด้วยกัน ดังนั้นโซลูชันทางด้าน Digital Collaboration จึงต้องมีเครื่องมือกับหน้าตาให้ใช้งานง่าย รวมไปถึงเชื่อมต่อกับโลกของ Social Media ต่างๆ ได้เป็นอย่างดี

ด้วยประสบการณ์ของทีมงาน Digital Enterprise Solutions ด้านพัฒนาและดูแลโซลูชันที่ช่วยองค์กรให้บริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัทจึงมั่นใจว่าจะสามารถช่วยองค์กรลูกค้าบริหารจัดการด้าน IT ในระยะยาว ให้พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงทางโลก Digital ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วได้เป็นอย่างดี

## 2.) Application

แนวทางหน่วยธุรกิจ Application จะเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาระบบงาน หรือ Solution ให้กับทางลูกค้า โดยจะใช้ Technology จาก Partner หรือ พัฒนาขึ้นเอง โดยมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ 1. การมีส่วนร่วมในการ support ลูกค้าในการดำเนินธุรกิจที่มีการแข่งขันที่สูงขึ้น โดยไม่ได้เพียงแค่ซื้อมาขายไป แต่มองถึงการเป็นพันธมิตรกับทางลูกค้า โดยนำเสนอ Solution และ Business Model ที่เหมาะสมและดีที่สุดให้กับลูกค้า 2. การสรรหาและพัฒนาบุคลากรที่มีคุณภาพในการให้บริการกับทางลูกค้า เพราะบุคคลากรที่ดี จะเป็นแรงดึงดูดลูกค้าให้ใช้บริการของเราตลอดไป อีกทั้งยังร่วมมือกับ partner ทางธุรกิจต่างๆ เพื่อมาช่วยในการพัฒนางานให้กับทางลูกค้าอีกด้วย

แนวทางการบริหารงานหน่วยธุรกิจ Application จะแบ่งเป็นสองแกนหลักคือ 1. ตามกลุ่มลูกค้า โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มย่อย ได้แก่ กลุ่มธุรกิจธนาคารและการเงิน, กลุ่มธุรกิจเทเลคอม และกลุ่มลูกค้าที่ต้องการทำปฏิรูปโมเดลทางธุรกิจ และให้บริษัทร่วมเป็นที่ปรึกษาหรือร่วมลงทุน เช่น LOVEiS และ SiamSport 2. ตามเทคโนโลยี เช่น Java, .Net เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อตอบสนองการทำงานของลูกค้าให้ราบรื่น และยังส่งเสริมองค์ความรู้ต่างๆ กับทางพนักงานอีกด้วย โดยมีการแบ่ง Solution ออกเป็น 2 Platform

- Mobile Platform Solution เช่น การให้บริการการทำธุรกรรมทางการเงินของธนาคาร การตรวจสอบตารางภาพยนตร์ การจองบัตรชมภาพยนตร์ การตรวจสอบตารางสายการบิน การส่งผ่านข้อมูลข่าวสาร การตรวจสอบสภาพการจราจร การลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (PolarSign Digital Signature) และ Application ที่ต้องอาศัยขีดความสามารถของโทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น Location-Based Service
- Web Application เป็นการพัฒนาเพื่อประโยชน์ในเชิงพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) รวมถึงการใช้งานสนับสนุนระบบงานภายในขององค์กรต่างๆ ผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ภายในขององค์กร (Intranet) และ Internet ทั้งระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ (Business to Business, B2B) และระหว่างธุรกิจกับลูกค้า (Business to Customer, B2C) รวมถึงการพัฒนา Application ที่อยู่บน Cloud

ทั้งนี้ลักษณะการขายแบ่งออกเป็น 2 แบบ คือการจัดจ้างในรูปแบบ Outsourcing และรูปแบบผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป (Ready-made product) เพื่อนำเสนอลูกค้าโดยสร้างเป็น Platform ที่สามารถปรับเปลี่ยนตามความต้องการทางธุรกิจของลูกค้า โดยหน่วยธุรกิจ Application ได้กำหนดแผนงานเพื่อพัฒนาในส่วนของผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปมากขึ้น

ปัจจุบันหน่วยธุรกิจ Application มีคู่ค้าหลักประเภท API Gateway ที่แข็งแกร่งเช่น CA Technology ที่นำ Technology Layer 7 หรือ Redhat:3scale มาช่วยในการนำเสนอ Application ซึ่งกระแสของทาง Fintech, Agriculture Tech, Urban Tech เป็นการส่งเสริมให้มีการเปิดการเข้าถึงข้อมูลมากขึ้น จึงเป็นการส่งเสริมการใช้งาน API Gateway เพื่อความปลอดภัยในการเข้าถึงข้อมูล ซึ่งปัจจุบันข้อมูลต่างๆ และแนวโน้มของอุตสาหกรรมไอทีได้บ่งชี้ให้เห็นแล้วว่า Cloud Computing กำลังเข้ามาเปลี่ยนแปลงอุตสาหกรรมจริง โดยเฉพาะแนวโน้มของตลาดโลกที่น่าจะต้องมีผลกระทบต่อวงการอุตสาหกรรมไอทีไทย จะเห็นว่าตลาด Tradition IT ด้าน IT Infrastructure มีแนวโน้มลดลงไปเรื่อยๆ และตลาด Cloud จะโตขึ้นอย่างรวดเร็ว และกระแสการใช้ Cloud Computing ในอนาคตจะยิ่งมีมากขึ้นกว่าเดิม และก็อาจกลายเป็นแพลตฟอร์มหลักที่ทุกคนมาใช้งาน มากกว่ารูปแบบไอที On-Premise แบบเดิม MFEC เราเริ่มต้น ธุรกิจ Cloud จาก Infrastructure-as-a-Service และพัฒนาอย่างต่อเนื่องในระดับที่สูงขึ้นไป เพื่อช่วยให้ลูกค้าประหยัดต้นทุน ผลักดันการขับเคลื่อนนวัตกรรม และสามารถขยายตลาดได้อย่างรวดเร็ว

### 3.) Cloud Services

แนวทางของ MFEC Cloud Services คือการเป็นผู้ให้บริการแบบครบวงจรเกี่ยวกับบริการด้านคลาวด์ ประกอบด้วย การเป็นผู้ให้บริการด้านคำปรึกษา การออกแบบ การสร้าง และดูแลระบบคลาวด์ สำหรับระบบต่างๆ ให้ลูกค้าในองค์กร ใช้งาน นอกจากนี้ยังมีบริการ เสริมในด้านของการเป็น Outsource Service ที่จะให้บริการลูกค้า หากลูกค้าต้องการให้คนดูแลหลังจากที่ระบบได้มีการใช้งานไปแล้วอีกด้วย

เนื่องจาก MFEC เป็นผู้นำในธุรกิจ System Integrator ที่มี partner ชัยนามมากมาย ดังนั้นเพื่อให้ได้ solution ที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้า MFEC จึงนำประสบการณ์ที่ผ่านมายาวนานในอดีต มาสร้าง solution ที่ใช้ส่วนประกอบต่างๆ จาก Cloud Services เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์สูงสุด โดยหน่วยธุรกิจ Cloud Services จะจำลองตัวเองให้คิดในมุมมองของลูกค้า ความต้องการเลือกใช้บริการแบบไหน/อย่างไร อาทิ ความคุ้มค่าในการลงทุนและงบประมาณที่ไม่สูงเกินไปแต่ผลลัพธ์ที่ออกมาต้องดีและเหมาะสม ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ลดการซื้อในปริมาณมากๆ เกินความจำเป็น เพิ่มทางเลือกในการใช้งาน คิดค่าใช้จ่ายตามจริงที่ลูกค้า ใช้งาน ตัดข้อจำกัดในการใช้งานทรัพยากรของเครื่องที่ลูกค้าจะติดขัดเมื่อต้องการขยายการใช้งาน และทำให้ลูกค้าสามารถ Go to market ได้เร็วขึ้น เป็นต้น

ทีมงานของหน่วยธุรกิจ Cloud Services แบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลัก ประกอบด้วย

1. Senior Specialist ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และ ประสบการณ์สูง ทำหน้าที่ให้บริการออกแบบ และให้คำปรึกษาในเรื่องของ Cloud Solutions ได้เป็นอย่างดี

2. เจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ความสามารถในการดำเนินการ และดูแล ในส่วนของ Solution Operation and Managed Services ซึ่งจะสามารถทำงานต่อเนื่องและสอดคล้องกับผู้เชี่ยวชาญอย่างลงตัวเพื่อนำ solution ให้แก่ลูกค้าได้อย่างลงตัว

สำหรับกลุ่มลูกค้านั้น ประกอบไปด้วยกลุ่มลูกค้าเดิม ที่เป็นองค์กรขนาดใหญ่ และลูกค้าใหม่ ซึ่งทั้งสองกลุ่มนี้อาจจะมีการใช้งานใน Data Center ของตนเองอยู่แล้ว แต่สนใจที่จะใช้ประโยชน์จาก Cloud Services ที่มีให้บริการอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งลูกค้าสามารถจะเลือกได้ว่า จะใช้ Cloud ทั้งหมด หรือจะใช้ร่วมกับ Data Center เดิมที่ตัวเองมีอยู่ก็ได้

โมเดลทางธุรกิจของ Cloud Services จะเป็นการให้คำปรึกษา ออกแบบ และ ดูแลระบบหลังการขาย ของ solution แต่ละอันที่ได้นำเสนอให้กับลูกค้า และส่วนที่ 2 จะมาจากการนำส่วนประกอบแต่ละชิ้นที่อยู่ใน Cloud มา integrate ให้เกิด solution ในแบบของ Cloud เพื่อทดแทนการใช้งานแบบเดิมที่อยู่ใช้ในระบบ Data Center เดิม

#### 4.) Digital Information Services

เทคโนโลยีด้าน IT ที่รองรับการจัดการข้อมูลนั้น เริ่มต้นตั้งแต่การจัดเก็บข้อมูลลงในฐานข้อมูล (Database) เพื่อใช้ประโยชน์ในการสืบค้น บันทึก และแก้ไขข้อมูลให้เป็นไปตามข้อมูลปัจจุบัน ทุกวันนี้โลกของเทคโนโลยีได้มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ปริมาณข้อมูลในยุคดิจิทัลมีจำนวนมหาศาล (BigData, IoT) หลากหลายรูปแบบไม่ตายตัว (Structure & Unstructured data) และมาได้จากหลายช่องทาง ก็ยิ่งทำให้ข้อมูลดิจิทัลเหล่านี้ เข้ามามีบทบาทในการพัฒนาและบริหารงานองค์กรมากยิ่งขึ้น องค์กรที่มีวิธีการนำเอาข้อมูลมาใช้ประโยชน์ได้มากเท่าไร ก็ยิ่งทำให้มีความได้เปรียบกับคู่แข่งมากขึ้นเท่านั้น ซึ่งก็ยังคงเป็นส่วนสำคัญที่ผลักดันให้เกิดเทคโนโลยีเพื่อการจัดการข้อมูลในเชิงวิเคราะห์ (Data Analytics) ที่ตอบโจทย์การใช้ข้อมูลตั้งแต่ทั้งในอดีต ปัจจุบัน ไปจนถึงการวิเคราะห์คาดการณ์ถึงสิ่งที่จะเกิดในอนาคต ภายใต้เงื่อนไข หรือปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกันได้

ทีม Digital Information Services จึงได้นำแนวคิดทางธุรกิจมาประยุกต์และแบ่งโซลูชันเพื่อช่วยพัฒนาธุรกิจดิจิทัลไปให้กับคู่ค้าพันธมิตรและลูกค้า เพื่อความมั่นคงแบบยั่งยืน โดยออกโซลูชันออกเป็น 4 ด้าน ได้แก่

1. Database Solution Services - เป็นการนำโซลูชันในด้านฐานข้อมูลทั้งที่เป็น on-premise หรือ Cloud เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการพัฒนาระบบหรือ Application ที่มีการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบต่างๆ ทั้งแบบ RDBMS และ NoSQL
2. BigData Solution Services - เป็นการนำข้อมูลที่ไม่ได้อยู่เพียงแค่ระบบฐานข้อมูล RDBMS แต่ยังสามารถนำข้อมูลในส่วนอื่นๆ ขององค์กร มาทำการรวบรวม วิเคราะห์ และหาค่าคุณค่าของข้อมูลที่ได้จากแหล่งต่างๆ เพื่อความได้เปรียบของธุรกิจ โดยลูกค้าได้ประโยชน์จากข้อมูลที่มีอยู่ในองค์กรแบบที่ไม่เคยมีมาก่อน
3. Analytic and Business Intelligent - การวิเคราะห์ที่ดีเกิดได้จากการมีข้อมูลที่เพียงพอ ข้อมูลที่มีประโยชน์คือข้อมูลที่มีความเกี่ยวข้อง ผลลัพธ์ที่ได้ก็จะเกิดความแน่นอนแม่นยำ Digital Information Service มีทีมงานนักวิทยาศาสตร์ข้อมูลเพียงพอสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลที่ต้องการในหลายระดับ เช่นการทำเหมืองข้อมูล

(Data Mining) ระบบเรียนรู้อัตโนมัติ (Machine Learning) การวิเคราะห์ความรู้สึกในภาษา (Sentiment Analytic) เรียนรู้ความคิดเห็นของผู้บริโภค (Social Listening) เพื่อนำมาถอดรหัส หาข้อมูล Insight หรือเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์คาดการณ์ทำนายอนาคต (Predictive Analytic) พร้อมกับออกรายงานที่ปรับแต่งให้เข้าใจได้ง่าย เพื่อสร้างความได้เปรียบในเชิงธุรกิจ

4. Application Infrastructure Services - เป็นการนำโซลูชันในด้าน Middleware ทั้งที่เป็น On-Premise หรือ Cloud ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการพัฒนาระบบหรือ Application โดยให้บริการในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Web Application, Message Services, Integretion Services หรือ Service Oriented Architecture โดยนำความสามารถของ Services ต่างๆ มาเชื่อมต่อกันเพื่อรองรับความต้องการของ Application ได้อย่างลงตัว

“ข้อมูลที่ท่านมีสามารถนำมาบริหารจัดการให้เกิดประสิทธิภาพและมูลค่าได้” MFEC Digital Information Service ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน จึงมั่นใจและพร้อมดูแลให้บริการการจัดการข้อมูลครบวงจร ทั้งการออกแบบ วางแผน จัดเก็บ ประมวลผล วิเคราะห์ และออกรายงาน รวมไปถึงให้จัดอบรมและให้คำปรึกษาในระดับนโยบาย เพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าจะได้ใช้ประโยชน์จากข้อมูลขององค์กรอย่างแท้จริง

### 5.) Cyber Security Services

หน่วยธุรกิจ Cyber Security Services มุ่งเน้นในเรื่องของการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อตอบโจทย์ในเรื่องความปลอดภัยทาง Cyber ที่ภัยคุกคามชนิดต่างๆ เกิดขึ้นใหม่อยู่ตลอดเวลา บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจทางด้าน Cyber Security มายาวนานกว่า 15 ปี มีทีมงานคุณภาพที่สามารถดูแลลูกค้าให้ปลอดภัยจากภัยคุกคามทาง Cyber ด้วยทั้งการให้บริการที่เป็นมืออาชีพ และผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

กลุ่มลูกค้าของหน่วยธุรกิจจะเน้นใน 4 กลุ่มลูกค้าหลักคือ 1. สื่อสารและโทรคมนาคม 2. ธนาคารและสถาบันการเงิน 3. กลุ่มธุรกิจเอกชนขนาดใหญ่ 4. กลุ่มราชการ รัฐวิสาหกิจต่างๆ ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีความต้องการทางด้าน Cyber Security แตกต่างกันไป บริษัทฯ มีการจัดทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะเจาะจงสำหรับลูกค้าแต่ละกลุ่ม โดยเฉพาะ ลูกค้าจึงมั่นใจได้ว่าจะได้รับการบริการที่ตอบโจทย์ในทุกปัญหาที่พบ และสามารถต่อยอดธุรกิจต่อไปได้ด้วย Solution และบริการของบริษัทฯ ลูกค้า (Customer) และคู่ค้า (Partner) คือคนสำคัญที่สุด บริษัทฯ จึงดำเนินธุรกิจโดยใช้ Service Mind เป็นที่ตั้ง และได้ออกแบบการให้บริการที่สอดคล้องกับหลักการนี้ ซึ่งแบ่งเป็นสามส่วนใหญ่ๆ ดังนี้

- ผูกมิตรกับลูกค้า: บริษัทฯ ไม่ใช่แค่ผู้ให้บริการเท่านั้น จึงต้องฝึกฝนทีมงานให้สามารถให้คำปรึกษา และทำงานร่วมกันกับลูกค้าทั้งก่อนการขายและหลังการขาย โดยมีความเชื่อว่า ลูกค้าจะทำธุรกิจกับผู้ที่เปี่ยมมิตรเท่านั้น บริษัทฯ จึงเน้นในเรื่องของการทำงานร่วมกับลูกค้าอย่างเข้าใจ และเป็นมิตร

- ผูกมิตรกับลูกค้า: นอกจากลูกค้าแล้ว ลูกค้าก็ยังเป็นกุญแจสำคัญที่นำไปสู่การให้บริการที่สมบูรณ์แบบ บริษัทฯ จึงทำงานอย่างหนักร่วมกับลูกค้า เพื่อสรรหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ นำมาตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ มีทีมงานเฉพาะทางที่ถูกจัดสรรไว้เพื่อดูแลในส่วนของลูกค้าโดยเฉพาะ
- พัฒนาการให้บริการ และ solution ใหม่ ๆ ตลอดเวลา: โลก Cyber มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การให้บริการแบบเดิมๆ ไม่สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้อีกต่อไปแล้ว บริษัทฯ จึงจัดทีมงาน ทำหน้าที่ค้นคว้าหารูปแบบการให้บริการแบบใหม่ๆ ตลอดเวลา

Solution ของหน่วยธุรกิจ Cyber Security Services แบ่งเป็นหมวดหมู่ดังนี้

1. **Network Security** เป็นการให้บริการให้คำปรึกษา ติดตั้ง และดูแลระบบที่เกี่ยวข้องกับ Network Security เช่น Firewall, IPS, NAC, Wireless. ทำงานร่วมกับลูกค้าหลายรายเช่น Checkpoint, Palo Alto Network, McAfee, ForeScout, Cisco และ Juniper เป็นต้น
2. **Application Security** นอกเหนือจาก Network Security แล้ว Application Security ก็เป็นหนึ่งใน Solution ที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นเพื่อให้บริการลูกค้า; Application Firewall, Database Firewall, Application Scanning, Source Code Scanning ล้วนแล้วแต่เป็น Solution ที่ทางทีมงานมีความเชี่ยวชาญทั้งสิ้น โดยทำงานร่วมกันกับลูกค้าหลายรายเช่น Imperva, F5, IBM และ HP เป็นต้น
3. **Content Security** ปัจจุบันภัยคุกคามต่างๆ มุ่งเน้นในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลเป็นหลัก ทั้งการทำลายข้อมูล การขโมยข้อมูล หรือแม้กระทั่งการเปลี่ยนแปลงข้อมูล Content Security จึงเป็น Solution เดียวที่จะช่วยให้ลูกค้าปลอดภัยจากภัยคุกคามเหล่านี้ บริษัทฯ มี Solution หลากหลาย อาทิเช่น Data Loss Prevention, End Point Security, EDR (Endpoint Detection and Response), BYOD.
4. **Security Consulting Services** บริษัทฯ พัฒนา Consulting Service ขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์ทางด้าน compliance โดยเฉพาะ บริษัทฯ ให้คำปรึกษาในเรื่องของ Standard และ Guideline ต่างๆ เช่น ISO27001, PCI, OWASP นอกจากนี้ ยังให้บริการให้คำปรึกษาทางด้าน Data Loss prevention, Security Operation Center และ Security Assessment อีกด้วย
5. **Managed Security Services** การ outsourcing เริ่มแพร่หลายมากขึ้นในประเทศไทย ทั้งนี้เนื่องมาจากความต้องการเฉพาะด้านเริ่มมีสูงขึ้น และลูกค้าหลายๆ แห่ง เห็นว่าการ outsourcing จะเป็นทางออกที่ดีกว่าการพัฒนาบุคลากรของตนเอง บริษัทฯ จึงได้พัฒนาการให้บริการ Managed Security Service ขึ้นมา เพื่อให้บริการเกี่ยวกับเรื่อง Cyber Security Outsourcing โดยเฉพาะ

## 6.) Digital Transformation

เป็นหน่วยงานที่สร้างธุรกิจใหม่ ในรูปแบบ Digital Transformation ให้กับลูกค้าที่ต้องการหาแหล่งรายได้ใหม่ หรือ ธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีจากภายนอก ทำให้ต้องเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจ (Business Transformation) ด้วยเทคโนโลยี เช่น Payment, Social, Mobile, และ Big Data เป็นต้น

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ เน้นสร้างรายได้แหล่งใหม่ด้วยโมเดลธุรกิจการให้บริการแบบ Co-Investment, Revenue Sharing และเปลี่ยนมุมมองลูกค้าเป็น Business Partner ทำให้สามารถสร้างการเชื่อมโยงในการให้บริการข้าม ธุรกิจได้สะดวก และง่ายยิ่งขึ้น โดยปัจจุบันหน่วยงานมีผลิตภัณฑ์ให้บริการเริ่มต้น 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่

- Panda Pass เป็น Digital Ticket Platform รองรับการให้บริการตั้งแต่การจองตั๋ว ซื้อตั๋ว จ่ายเงิน และตรวจสอบความถูกต้องของตั๋วที่นำมาใช้งาน นอกจากนี้ยังรองรับการทำงานในลักษณะ Member Card, Loyalty Card ในอนาคตด้วย นอกเหนือจากการนำมาใช้งานในลักษณะ Digital Ticket นอกจากนี้การออกแบบผลิตภัณฑ์แต่ละตัว จะมีการคำนึงถึงการเชื่อมต่อ และทำงานร่วมกันได้อย่างลงตัวในลักษณะ Ecosystem อีกด้วย
- Follow Wee เป็น Social Platform ที่ออกแบบมาให้รองรับงานด้าน Social โดยประกอบด้วย 3 ส่วนหลักคือ การนำเสนอ Content ต่างๆ การแสดงตำแหน่ง (Location) และ Social Analytic โดยการออกแบบระบบให้เป็น Ecosystem จะเป็นการสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี นอกเหนือจากความสามารถของผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำงานได้ในหลายลักษณะ ซึ่งสามารถเชื่อมต่อกับ Panda Pass ได้ด้วย

ผลิตภัณฑ์ทั้ง 2 ผลิตภัณฑ์ของหน่วยงาน ในปี 2017 ทั้ง Panda Pass และ Follow Wee มีลูกค้าขอใช้บริการแล้ว ได้แก่ บริษัท ปัญจลักษณ์ ผาสุข จำกัด และบริษัท ดิจิทัล เวบเจอร์ส เป็นต้น

แนวทางในการบริหารหน่วยธุรกิจ จะมุ่งส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานคิดผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาด โดยหน่วยงานจะมีกระบวนการบ่มเพาะเพื่อให้ความคิดเหล่านั้นเป็นจริงในเชิงธุรกิจ ตั้งแต่การสร้างไอเดีย สร้างผลิตภัณฑ์ต้นแบบ การทดสอบตลาด การสร้างผลิตภัณฑ์จริง และจัดตั้งเป็นบริษัทในที่สุด ซึ่งจะเป็นการกระตุ้นให้พนักงานมีความเป็นผู้ประกอบการ ที่พร้อมจะผลักดันให้ผลิตภัณฑ์ประสบความสำเร็จในเชิงธุรกิจ โดยกลุ่มลูกค้าที่คาดหวังจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการหาแหล่งรายได้ใหม่ หรือธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีจากภายนอก ทำให้ต้องเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจ (Business Transformation) ด้วยเทคโนโลยี เช่น Payment, Social, Mobile, และ Big Data เป็นต้น

ทั้งนี้ รูปแบบการปฏิรูปธุรกิจ (Business Transformation) ของกลุ่มบริษัทในเครือ MFEC GROUP มีความสอดคล้องกับทิศทางของตลาดอุตสาหกรรมไอที ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและความต้องการของลูกค้าเช่นเดียวกับ MFEC อาทิ บริษัท Business Applications Co., Ltd. (BAC), มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์จากเดิมที่เคยมุ่งเน้นธุรกิจ BI Software ได้ปรับสู่ Service company มากยิ่งขึ้น ในส่วนบริษัท ซอฟต์แวร์สแควร์ 1999 จำกัด (SSG) ให้ความสำคัญกับ Cloud Business ด้วยการพัฒนาระบบบัญชีเพื่อการบริหาร ระบบบัญชีสำนักงานหรือ SME พร้อมเดินหน้า

สร้างสินค้าและบริการรวมถึงโมเดลธุรกิจใหม่ๆ เพิ่มขึ้น สำหรับบริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (Motif) ยังคงดำเนินธุรกิจให้บริการพัฒนาซอฟต์แวร์ รองรับความต้องการเทคโนโลยีเพื่อธุรกิจประกันชีวิต

## 2.3 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.3.1 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน ภาวะและแนวโน้มของตลาดโดยรวม

เศรษฐกิจโดยรวมในปี 2559 มีอัตราการเติบโตอยู่ในระดับปานกลางร้อยละ 2.9 เกิดการฟื้นตัวอย่างช้าๆ ของกลุ่มประเทศตลาดเกิดใหม่ต่อเนื่องมาจากปีก่อนที่มีการชะลอตัวของเศรษฐกิจ โดยการเติบโตของเศรษฐกิจโลกผันผวนกับตลาดการเงิน เนื่องมาจากการาคาสินค้าโภคภัณฑ์และเงินทุนหมุนเวียนลดน้อยลงเมื่อเทียบกับประเทศที่กำลังพัฒนา มีโอกาสเติบโตที่ร้อยละ 4.8 ซึ่งเศรษฐกิจจีนยังคงอยู่ในภาวะชะลอตัวลง ในทางกลับกัน เศรษฐกิจของประเทศสหรัฐอเมริกาเริ่มแนวโน้ม เติบโต ดีมาโดยตลอดจากการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย ส่งผลให้อัตราการไหลเวียนของเงินในสหรัฐอเมริกามีมากขึ้น ธนาคารโลกได้คาดการณ์ว่า การผสมผสานนโยบายด้านการคลังและนโยบายของธนาคารแห่งชาติเข้าด้วยกันจะช่วยลดผลกระทบและส่งเสริมการเติบโตของเศรษฐกิจได้ นอกจากนี้ความเสี่ยงด้านการเงินจะสูงขึ้นจากการกู้ยืมเงิน ส่วนเศรษฐกิจไทยในปี 2559 ยังคงเติบโตในระดับช้าๆ อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจจะอยู่ที่ 3.2-4.0% การส่งออกขยายตัวดีดลมากกว่าที่คาดการณ์ไว้ แต่การลงทุนในภาครัฐและการท่องเที่ยวช่วยสนับสนุนให้เศรษฐกิจดีขึ้น โดยกระตุ้นการใช้จ่ายภาคเอกชน และเพิ่มมาตรการลดหย่อนภาษีของรัฐบาล ในส่วนของสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ SIPA ยังคงพัฒนาซอฟต์แวร์อยู่เรื่อยๆ และเพิ่มสำนักส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัลเป็นองค์การมหาชนอีกหนึ่งหน่วยงาน เพื่อทำหน้าที่ส่งเสริมความรู้ เงินทุนแก่ผู้ประกอบการ รวมถึงสนับสนุนโครงการต่างๆ ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และสังคม ในรูปแบบของการหาบุคคลากรให้เพียงพอต่อความต้องการของทุกภาคธุรกิจ

ทั้งนี้ในปี 2559 กระทรวงไอซีทีได้มีการนำนโยบายเร่งแผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Thailand) ซึ่งขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศไทยด้วยนวัตกรรมดิจิทัล เพื่อทำหน้าที่ส่งเสริม และสนับสนุนโครงการต่างๆ ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และสังคม ทั้งในรูปแบบให้ความรู้ การหาบุคลากร ตลอดจนเงินทุนในการส่งเสริมเพื่อให้โครงการต่างๆ ประสบความสำเร็จไปได้ด้วยดี พร้อมเดินทางปรับเปลี่ยนภาครัฐ ภาคเอกชน ในทุกธุรกิจตั้งแต่ระดับใหญ่ไปจนถึงธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สร้างความเชื่อมั่นในการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล ภายใต้ 4 เป้าหมายหลัก ด้านเศรษฐกิจ โดยให้ความสำคัญกับการเพิ่มสมรรถนะและขีดความสามารถทางการแข่งขันด้านเศรษฐกิจของประเทศ ด้านสังคม ด้วยการสร้างโอกาสอย่างเท่าเทียมเพื่อสร้างสังคมคุณภาพและคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับประชาชนทุกกลุ่ม ด้านการพัฒนาระบบการทำงานและบริการภาครัฐด้วยเทคโนโลยีดิจิทัลอย่างสมบูรณ์แบบ และด้านการพัฒนาทุนมนุษย์สำหรับโลกยุคดิจิทัล เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการหรือลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

มีการดำเนินงานโครงการต่างๆ เพื่อตอบสนองนโยบายรัฐบาลหลายโครงการด้วยกัน โดยมีเป้าหมายหลัก 3 เป้าหมาย ได้แก่ การพัฒนาเทคโนโลยีดิจิทัล การพัฒนาบุคลากร และการบริหารจัดการ ซึ่งเน้นการพัฒนา Digital Content แบบบูรณาการในด้านการศึกษา ด้านวัฒนธรรม ด้านสาธารณสุข และด้านพัฒนาทักษะทางอาชีพ รวมไปถึงพัฒนา Digital Platform Technology สำหรับภาคธุรกิจ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันได้ในระดับสากล และขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลอย่างยั่งยืน ซึ่งได้มีการจัดทำยุทธศาสตร์ครอบคลุม Digital Economy ในด้านต่างๆ คือ

- Hard Infrastructure
- Soft Infrastructure
- Service Infrastructure
- Digital Economy Promotion
- Digital Society
- Knowledge Resource

ให้สอดคล้องกับนโยบาย Digital Economy และจัดทำ Roadmap การขับเคลื่อน Digital Economy ระยะ 3 ปี และมีโครงการนำร่องที่ดำเนินการไปแล้วบางส่วน อาทิ 1. ระบบ Enterprise Resource Planning (ERP) 2. ระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) 3. Application Program Interface (API) 4. e-Marketplace 5. เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต และลดความเหลื่อมล้ำสำหรับผู้พิการ 6. อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (บรอดแบนด์) การประมูล 4G หรือคลื่นความถี่ 1800 MHz และ 900 MHz เพื่อผลักดันเศรษฐกิจไทยให้สามารถบริการบรอดแบนด์ได้อย่างครอบคลุม ตลอดจนจัดทำข้อมูลการบูรณาการโครงข่ายไฟเบอร์ออปติกส์ภาครัฐ

ภายหลังเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปี 2559 ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งสมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้ให้ความสำคัญกับการสร้างนวัตกรรม การวิจัยและพัฒนา เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดภูมิภาค พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงทิศทาง Global Mega Trends ซึ่งบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ก็มีการปรับแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องและทันต่อสถานการณ์ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังคงยึดมั่นรักษาจุดเด่นด้านการให้บริการที่เป็นความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าและทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์สูงในการให้บริการ ทั้งในส่วนธุรกิจให้บริการคำปรึกษาและพัฒนางาน และธุรกิจพัฒนาและวางระบบ จึงทำให้สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างครบวงจร และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการของบริษัทได้อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้เป็นอย่างดี

แหล่งที่มา:

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

ข่าวแผนการพัฒนาดิจิทัล: <http://www.thaigov.go.th/index.php/th/news-ministry/2012-08-15-09-45-26/item/98425-98425>

ข่าวธนาคารโลก The Work Bank : <http://www.worldbank.org/>

ข่าวธนาคารแห่งประเทศไทย : <https://www.bot.or.th/Thai/PressandSpeeches/Press/News2559/n1459t.pdf>

### 2.3.2 นโยบายการตลาด

ธุรกิจหลักของบริษัท คือการให้บริการแบบ Total Solution ต่อลูกค้าที่มีความต้องการ End-to-End IT Infrastructure ตั้งแต่การออกแบบระบบ ติดตั้งระบบเครือข่าย (Network) เครื่องแม่ข่าย (Server) และ Software พร้อมทั้งบริการบำรุงรักษาระบบหลังจากการติดตั้ง แต่เนื่องจากปัจจุบันเทคโนโลยีสารสนเทศมีการปรับเปลี่ยนไปสู่ยุคของ Cloud Computing การบริหารเชิงต้นทุนของบริษัทลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงจาก CAPEX เป็น OPEX มากขึ้น ลูกค้าเริ่มปรับเปลี่ยนรูปแบบการลงทุนด้าน IT เพื่อลดความเสี่ยง จากเดิมที่มีการซื้อ Total Solution แบบ On-premise เปลี่ยนเป็นการซื้อบริการแบบ Pay as you go ในลักษณะรายเดือนหรือรายปี ปัจจุบันดังกล่าวทำให้บริษัทมีการปรับแนวทางจากเดิมที่เคยขายสินค้าและให้บริการติดตั้งพร้อมการขายให้กับลูกค้าเพียงอย่างเดียว ไปสู่รูปแบบการเป็นตัวแทนขาย Cloud และให้บริการบริหารระบบ บน Cloud ให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้วางตำแหน่งทางการตลาด ให้เป็นบริษัทไอทีที่มีความพร้อมในทุกๆ ด้าน ครอบคลุมเทคโนโลยีสารสนเทศกับทุกภาคอุตสาหกรรม โดยมีการปรับฐานธุรกิจ และการสร้างโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่ในลักษณะการร่วมทุนกับพันธมิตรในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงการเพิ่มขีดความสามารถขององค์กรให้สอดคล้องกับแนวโน้มของอุตสาหกรรม สร้างความแข็งแกร่งด้าน Customer Centric มุ่งเน้นการสร้างบุคลากรและผู้นำรุ่นใหม่ พร้อมสนับสนุนให้เกิดการสร้าง Creativity ที่ทันต่อแนวโน้มของตลาด ทันต่อความต้องการและความคาดหวังของลูกค้าแบบ One-Stop Services โดยบริษัทฯ มีแนวทางการตลาดในปี 2559 ที่จะเพิ่มขยายในส่วนของการตลาดที่มีขนาดใหญ่ขึ้น โดยเน้นเสาหลักทั้ง 6 โซลูชันของบริษัท

ซึ่งเสาหลักทั้ง 6 โซลูชันนี้จะเชื่อมโยงถึงความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน แม้ว่าภาพรวมอุตสาหกรรมด้านไอทีจะต้องเผชิญกับปัจจัยต่างๆ อาทิ ด้านเศรษฐกิจ และการเมือง บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรตามนโยบาย Industry Linkage ให้มีความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านไอทีเฉพาะทาง เจาะกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม การเงินการธนาคาร ภาครัฐราชการ รัฐวิสาหกิจ และพลังงาน เพื่อที่จะสื่อสารให้ลูกค้ารับรู้ถึงการเปลี่ยนแปลงและความสามารถของบริษัทที่แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น

#### ลักษณะลูกค้า และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในปี 2559 บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายฐานกลุ่มลูกค้าเพิ่มขึ้นทั้งในเชิงกว้างและเชิงลึก ให้ครอบคลุมธุรกิจต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม กลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่มภาครัฐและการศึกษา กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต กลุ่มรัฐวิสาหกิจและสาธารณูปโภค และกลุ่มบริการทางการแพทย์ มุ่งรักษากลุ่มลูกค้าเดิมให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีที่ตรงกับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในปัจจุบัน รวมถึงเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสูง อาทิ ธุรกิจหนังสือพิมพ์ ธุรกิจทีวี ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ฯลฯ

นอกจากนี้บริษัทได้วางกลยุทธ์การขยายฐานกลุ่มลูกค้ามุ่งเน้นการทำตลาดแบบเจาะกลุ่มเป้าหมาย (Segmentation and Targeted Marketing) มุ่งเน้นในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจที่ไม่ใช่พันธมิตรทางเทคโนโลยี เช่นการร่วมมือกันระหว่างองค์กรหรือมหาวิทยาลัยต่างๆ โดยเอาความสามารถที่มีและเพิ่มเทคโนโลยีเข้าไปแก้ไขปัญหาให้กับทางลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เช่น ความร่วมมือกับจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ร่วมจัดตั้ง Data Science Café เพื่อใช้พัฒนาองค์ความรู้ที่จำเป็นต่อภาคการศึกษา เศรษฐกิจ การเมืองและสังคม หรือการพัฒนาแอปพลิเคชันของกลุ่มศิลปินนักร้องให้แฟนคลับเข้ามาใช้บริการมากขึ้น เป็นการเพิ่มปฏิสัมพันธ์ของกลุ่มแฟนคลับและศิลปินนักร้อง ซึ่งเป็นการทำธุรกิจในรูปแบบใหม่ที่เสริมศักยภาพและความสามารถในการทำกำไรที่สูงขึ้น (Profit Margin) แก่ภาคอุตสาหกรรมไทย

### ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งและแบ่งทีมงานขายออกเป็น 6 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประกอบด้วย

1. กลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม
2. กลุ่มภาครัฐและการศึกษา
3. กลุ่มรัฐวิสาหกิจและสาธารณูปโภค
4. กลุ่มสถาบันการเงิน
5. กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต
6. กลุ่มบริการทางการแพทย์

โดยผ่านการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรงเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นวิสาหกิจขนาดใหญ่ โดยในปี 2559 มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 54 ของยอดขายและให้บริการรวม ลูกค้าส่วนใหญ่ เป็น ภาคเอกชนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 96 ขณะที่ลูกค้าจากภาครัฐวิสาหกิจและส่วนงานราชการคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 4 โดยทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า ซึ่งรายได้ของบริษัทส่วนใหญ่ยังคงมาจากฐานลูกค้าเดิมคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 94 ทั้งนี้เป็นผลจากกลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ในลักษณะ “ลูกค้าเสมือนหุ้นส่วน” ด้วยประสบการณ์ความเชี่ยวชาญ ความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า โดยการออกแบบโซลูชันที่สอดคล้องความต้องการของลูกค้า เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขัน ทำให้บริษัทยังคงได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าด้วยมูลค่างานที่เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ

### ด้านต่างประเทศ

ในปี 2559 บริษัทฯ ยังคงมีการดำเนินแผนงานอย่างต่อเนื่องในการมุ่งเน้นหาตลาดใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และยังคงเน้นการขยายตลาดสู่ภูมิภาคอาเซียน ทั้งนี้โดยที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นสัญชาติญี่ปุ่น ทำให้ในปี 2558 ต่อเนื่องปี 2559 บริษัทสามารถขยายตลาดต่างประเทศสัญชาติญี่ปุ่นในประเทศไทย และในประเทศญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น

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

## 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

จากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีสารสนเทศ ตลอดจนนวัตกรรมใหม่ๆ ที่เข้ามามีบทบาทแทนที่การทำงานรูปแบบเดิม ล้วนส่งผลกระทบต่อธุรกิจหลากหลายอุตสาหกรรมต่างๆ โดยจุดเด่นของผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) หรือ MFEC คือการนำเสนอประสบการณ์ คุณภาพงาน ความเป็นเลิศในด้านการบริการ และผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายครบถ้วน รวมไปถึงการนำเสนอประสบการณ์จากหลากหลายอุตสาหกรรม มาหลอมรวมให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจของลูกค้า ตลอดจนศักยภาพการค้นคว้าพัฒนาและวิจัยด้านศึกษาการลงทุนในนวัตกรรมต่างๆ รวมถึงการเข้าร่วมไปกับลูกค้าด้านการสร้างความแข็งแกร่งจาก core competency ซึ่งเป็นแนวทางในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการและยั่งยืนไปกับธุรกิจของลูกค้า

จุดเด่นอีกด้านของบริษัท คือเป็นองค์กรที่ตระหนักและให้ความสำคัญต่อหัวใจหลักของการประกอบธุรกิจบริการ ให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยประสบการณ์และความชำนาญเกี่ยวกับอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และการพัฒนาซอฟต์แวร์หรือโปรแกรม ที่จะสามารถเชื่อมและประสานงานอุปกรณ์ต่างๆ ให้ทำงานร่วมกัน ความสามารถเชิงวิเคราะห์ ตลอดจนความเข้าใจลักษณะการประกอบธุรกิจของลูกค้าและทิศทางการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในปัจจุบันอย่างลึกซึ้งและรอบด้าน

### ความสามารถของบุคลากร

ปัจจัยสำคัญที่กำหนดความสามารถในการให้บริการของบริษัทคือบุคลากร ดังนั้น เพื่อให้สามารถจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ กลุ่มบริษัทได้มีการจัดทำตารางแสดงความชำนาญส่วนบุคคล (Skill Table) ซึ่งเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้ผู้บริหารสามารถพิจารณาจัดสรรบุคคลซึ่งมีความเชี่ยวชาญในแต่ละสาขาและในระดับความสามารถที่แตกต่างกัน เพื่อรับผิดชอบงานในแต่ละงานได้ตรงตามลักษณะและความต้องการของงานนั้นๆ

สำหรับนโยบายด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานและบุคลากร บริษัทฯ ได้มีการจัดการอบรมให้ความรู้ทั้งจากภายใน และภายนอก ในเรื่องเทคนิคต่างๆ รวมไปถึงการอบรมให้กับลูกค้า เพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้าและบริการ อีกทั้งยังสนับสนุนให้บุคลากรเป็นผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญใน Product ทางด้านไอที สามารถทำงานที่เกี่ยวข้องกับ Product นั้นๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีความเป็นมืออาชีพสามารถที่จะดูแลและแก้ไขปัญหาได้อย่างดีเยี่ยม มีการจัดอบรมในสาขาวิชาที่จำเป็นตามความต้องการของตลาดงานอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงเปิดโอกาสให้บุคลากรได้ทำการค้นคว้า

วิจัยในเทคโนโลยีต่างๆ ตามความสนใจของบุคลากร เพื่อสร้างองค์ความรู้เก็บไว้ในองค์กร และเป็นการสร้างความรู้เชิงลึก ในธุรกิจอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อรองรับการให้บริการลูกค้าในอนาคต ทั้งนี้แนวทางการพัฒนาบุคลากรทั้งหมดมีการ ติดตามผลอย่างมีระบบทำให้การลงทุนด้านทรัพยากรบุคคลเกิดประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้ลูกค้าได้รับการบริการที่ดีและเป็นการผลักดันศักยภาพสูงสุด ของพนักงานทุกคนให้ได้มากที่สุด ในปี 2559 บุคลากรของบริษัทเข้ารับการสอบ Certificate กับทาง Partners และได้รับประกาศนียบัตรรวมทั้งสิ้น 229 Certifications

นอกเหนือจากการพัฒนาขีดความสามารถของบุคลากรภายใน บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาบุคลากร ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในระดับประเทศ โดยที่ผ่านมามีบริษัทมุ่งมั่นให้ความร่วมมือกับหน่วยงานรัฐและภาคการศึกษา ในการพัฒนาขีดความสามารถและผลิตกำลังคนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศให้ทันต่อความต้องการของภาคธุรกิจ ภายใต้ชื่อ โครงการ Industry Linkage ที่เชื่อมโยงระหว่างภาคอุตสาหกรรมกับภาคการศึกษา ผลิตบัณฑิตของ 2 ภาควิชาให้ทันต่อความต้องการในการพัฒนาศักยภาพบุคลากรในวิชาชีพ ICT ให้กับประเทศชาติอย่างต่อเนื่องตลอด 5 ปี มีการลงนามบันทึกความร่วมมือทางวิชาการกับมหาวิทยาลัยทั้งภาครัฐและเอกชน 7 สถาบัน ทั้งนี้โครงการดังกล่าวขับเคลื่อนภายใต้กรอบพันธกิจ ขององค์กรที่ว่า “บริษัทฯ จะเป็นผู้นำ กระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของประเทศ การสร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูง ในระดับท้องถิ่นและกระจายรายได้ ช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชน” ในรูปแบบการร่วมร่างหลักสูตรพร้อมให้ความรู้ด้าน IT ร่วมไปกับสถาบันการศึกษาต่างๆ เพราะนอกเหนือจากการพัฒนาบุคลากรให้กับตลาดแรงงานไทย ยังถือเป็นภารกิจสำคัญในการสร้างบุคลากรคุณภาพเพื่อมาตอบสนองการเติบโตของกลุ่มบริษัทในเครือ MFEC GROUP อย่างยั่งยืน ด้วยเช่นกัน

### คุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังตระหนักถึงสิทธิและแนวทางปฏิบัติงานที่ตีร่วมกันกับพันธมิตรทางธุรกิจหรือคู่ค้า (Partner) ตามกรอบจริยธรรมการดำเนินธุรกิจขององค์กร โดยได้กำหนดจรรยาบรรณขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษร และสื่อสารให้ทราบโดยทั่วกัน ซึ่งบริษัทคู่ค้าจะต้องมีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจที่ดี ปฏิบัติตามกรอบการค้าที่สุจริต และสนับสนุนการสร้างการแข่งขันที่เป็นธรรมระหว่างคู่ค้า ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขได้จะต้องรีบแจ้งให้ทราบล่วงหน้าเพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไข และป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหาย ตลอดจนไม่เรียก หรือไม่รับ หรือจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตในการค้ากับคู่ค้า มีการรายงานข้อมูลทางการเงินที่ถูกต้อง ครบถ้วน ตามความเป็นจริง เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพซึ่งกันและกัน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการเติมเต็มจุดแข็งซึ่งกันและกัน สร้างความแตกต่างรวมถึงการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีต่อกัน อันจะนำไปสู่ความสามารถทางการแข่งขันในตลาดได้ในระยะยาวและเติบโตไปพร้อมๆ กัน

ในส่วนของการดำเนินงานร่วมกับคู่ค้า แนวทางการคัดกรองคู่ค้า ตลอดจนการประเมินผลงานคู่ค้า บริษัทได้มีการพิจารณาความเหมาะสมในมิติต่างๆ ก่อนการเซ็นสัญญาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ประกอบด้วย 5 ขั้นตอนหลัก

- แผนกบัญชีคัดกรองจากเอกสารด้านภาษี ( ภ.พ.) เอกสารการจดทะเบียนการค้า ทุนจดทะเบียน เพื่อตรวจสอบและอนุมัติการดำเนินงาน
- แผนก Partner Alliance ดำเนินการตรวจสอบเงื่อนไขสัญญาต่างๆ อาทิ ข้อบังคับ หรือเงื่อนไขที่ผิดกฎหมายกรอบของบริษัทหรือไม่ หรือการตรวจสอบข้อเสียเปรียบทางการค้า
- แผนกกฎหมาย ตรวจสอบสัญญาการลงนามต่างๆ ก่อนการร่วมมือเป็น “พันธมิตรทางธุรกิจ” ว่าถูกต้องตามกฎหมายหรือไม่
- แผนกขาย (Sales) พิจารณาถึงกรอบความร่วมมือในการทำให้ข้อตกลงในการเสนอ/ซื้อบริการและผลิตภัณฑ์บรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน ระหว่างองค์กรและลูกค้า
- แผนกพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Delivery) ดำเนินการพิจารณาถึงศักยภาพในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ศึกษาเทรนด์เทคโนโลยี ศึกษาความต้องการของลูกค้าและตลาดโดยรวม ตลอดจนพัฒนาบุคลากรที่มีคุณภาพเพื่อรองรับการบริการต่างๆ

**ด้านการประเมิน สำหรับคู่ค้าแต่ละราย** แผนก Partner Alliance จะดำเนินการพิจารณาความสามารถในการปฏิบัติงานร่วมกันเป็นรายไตรมาส อิงตามปีงบประมาณภายในองค์กรเป็นหลัก โดยกรอบการพิจารณานั้นเพื่อดูแลควบคุมให้เป้าหมายที่ตกลงร่วมกัน รวมถึงแนวทางแก้ไขปัญหาและการดำเนินธุรกิจ

### สัดส่วนการซื้อผลิตภัณฑ์และการจ้างงานบริการ

ในปี 2559 สัดส่วนการซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงและผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 75.78 และต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 24.22 ของยอดซื้อขายทั้งหมด โดยซื้อผลิตภัณฑ์ ยี่ห้อ Oracle สูงสุดของยอดซื้อทั้งหมด จาก Oracle Corporation (Thailand) Co.,Ltd. คิดเป็น 12.18% ของยอดซื้อขายทั้งหมด ซึ่งมีความสัมพันธ์กับบริษัทมาตั้งแต่เริ่มกิจการ

สำหรับงานบริการ Professional Services บริษัทว่าจ้างพนักงานใน 2 ลักษณะ ประกอบด้วย 1. พนักงานประจำแบบ (In-Houses) 2. พนักงานสัญญาจ้างแบบชั่วคราว (Outsource) โดยการจ้างงานลักษณะ Outsource มีการพิจารณาคัดเลือก บริษัทหรือบุคคลากรที่มีความรู้ความสามารถและความเชี่ยวชาญในเรื่องต่างๆ เป็นการเฉพาะ เข้ามาทำงานนั้นๆ ให้แทน โดยหลักเกณฑ์การพิจารณาเลือก Outsourcing ประกอบด้วย 1.ความสามารถในการลดภาระของงานให้กับองค์กร หรือมีความเสี่ยงมากน้อยเพียงใด 2. ประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการงานนั้นๆ อย่างมืออาชีพ 3. ทักษะในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าของเจ้าหน้าที่ทุกระดับที่เกี่ยวข้องกับงานนั้นๆ 4. ผลการดำเนินงานในอดีตจนถึงปัจจุบัน ฯลฯ

ทั้งนี้ จากแนวทางการดำเนินงานดังกล่าวต่อพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีเสมอมาและยึดถือปฏิบัติอย่างเคร่งครัด ทำให้ในปี 2556 บริษัทฯ ได้พัฒนาก้าวสู่การเป็นตัวแทนจำหน่ายระดับ Gold Certified Partner ซึ่งเป็นระดับคู่ค้าที่สูงที่สุดของ

Cisco ต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน ซึ่งช่วยให้บริษัทมีโอกาสในการขยายตลาดมากขึ้น และก้าวสู่ความเป็นผู้นำของตลาดผู้ให้บริการ โดยตัวแทนจำหน่ายในแต่ละระดับจะได้รับสิทธิประโยชน์พิเศษทางการค้าที่แตกต่างและลดหลั่นกันไป เช่น ส่วนลดราคาสินค้า และสิทธิในการขอรับเงินช่วยเหลือด้านการตลาด (Joint Marketing Fund) ฯลฯ ซึ่งการที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายจนได้รับรางวัล “Premium Reseller of The Year 2015” จาก Lenovo จะมีส่วนช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ให้กับบริษัท รวมถึงการเพิ่มโอกาสและศักยภาพการแข่งขันทางด้านธุรกิจให้มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการพัฒนาประสิทธิภาพกระบวนการทำงานและการให้บริการ (Support Services) ที่ได้มาตรฐาน โดยเฉพาะความพึงพอใจของลูกค้า จากผลงานล่าสุดที่ได้รับคือรางวัล “Cisco Channel Customer Satisfaction Excellence” ในฐานะบริษัทพาร์ทเนอร์ที่มีความโดดเด่นด้านการให้บริการและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า

โดยบริษัทไม่มีปัจจัยความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง เพราะนอกจากนี้แล้ว บริษัทยังเป็นพันธมิตรกับ Partner รายอื่น อาทิเช่น IBM ในลักษณะ 2nd tier partner ในระดับ Premier Business Partner ทั้งในส่วนของ Hardware และ Software รวมทั้งผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Symantec ในระดับ Platinum Partner ผลิตภัณฑ์ Microsoft ในระดับ Microsoft® Licensing Solutions Partners นอกจากนี้บริษัทยังลงนามความร่วมมือทางธุรกิจกับบริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (มหาชน) หรือ INET และจับมือกับบริษัท Amazon Web Services (AWS) ในลักษณะ Registered Consulting Partner เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดในส่วนการขาย Cloud Solution ให้กับลูกค้าที่อยากเปลี่ยนการลงทุนด้าน IT จาก CAPEX เป็น OPEX และการจับมือกับพันธมิตรดังกล่าวถือเป็นการเพิ่มโอกาสในการต่อรองมากยิ่งขึ้น

## 2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสัญญาขายสินค้าและบริการกับลูกค้า ซึ่งยังไม่ได้ส่งมอบหรือให้บริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และวันที่ 31 ธันวาคม 2558 เป็นจำนวนเงินมากกว่า 1,627 ล้านบาท และ 1,400 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบตามรายการลูกค้าที่อยู่ใน 4 อันดับแรก ดังนี้

| ชื่อลูกค้า                                | ลักษณะโครงการ                                                                                                  | มูลค่าคงค้าง (ล้านบาท) |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| บริษัท ไมโมเทค จำกัด                      | โครงการขายระบบงานพร้อมจัดหาอุปกรณ์ Hardware, Software งานพัฒนาโปรแกรมพร้อมทั้งงานบริการบำรุงรักษา              | 380                    |
| ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)         | โครงการซื้อขายสินค้าและอุปกรณ์เช่น BigData & Data Virtualization พร้อมงานบริการการบำรุงรักษาและอื่นๆ           | 107                    |
| ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)            | โครงการ Centralized System Monitoring Dashboard, CA API Management solution รวมถึงงานบริการบำรุงรักษา          | 92                     |
| บริษัท กรุงไทยคอมพิวเตอรส์ เซอร์วิส จำกัด | โครงการ New Treasury System, Software License CA Autosys, พร้อมทั้งงานบริการบำรุงรักษา และงานพัฒนาโปรแกรมอื่นๆ | 73                     |

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ด้วยบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงภายใต้การเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่มีการแข่งขันที่รุนแรง ทั้งในด้านต้นทุน การบริการ และความคาดหวังของลูกค้า MFEC Group มุ่งเน้นเสริมสร้างการเป็นองค์กรที่เติบโตอย่างยั่งยืนเป็นผู้นำในกลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee) จึงกำหนดและจัดตั้งคณะทำงานบริหารความเสี่ยง (Risk Management Team) เพื่อเชื่อมโยงความเสี่ยงในทุกระดับและวางระบบการบริหารความเสี่ยงในองค์กรให้มีความชัดเจน และเกิดประสิทธิผลจนครอบคลุมในทุกๆ ด้านจากเดิมที่มุ่งเน้นเฉพาะความเสี่ยงในเชิงปฏิบัติการ นอกจากนี้กำหนดให้มีระบบการติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องในการประเมินเหตุการณ์ความเสี่ยงที่สำคัญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจในแต่ละช่วงเวลาที่เกิดเหตุการณ์ โดยผู้บริหารระดับสูงได้กำกับดูแลให้มีการจัดการความเสี่ยงต่างๆ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสามารถป้องกันและลดผลกระทบของความเสี่ยงในสถานการณ์ต่างๆ ให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ทั้งนี้บริษัทได้ประเมินและจำแนกประเภทการจัดการความเสี่ยงที่เป็นประเด็นสำคัญไว้ดังนี้

#### 1. ความเสี่ยงเชิงกลยุทธ์ (Strategic Risks)

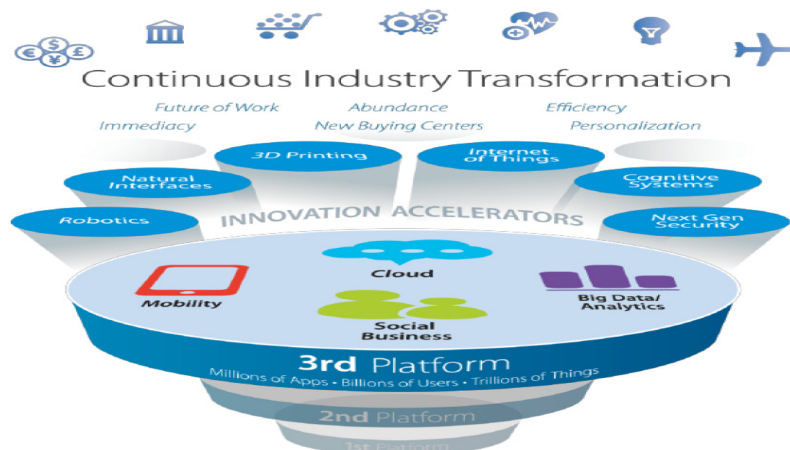
##### 1.1 ความเสี่ยงด้านการเติบโตทางธุรกิจ

ด้วยบริษัทฯ ได้กำหนดวิสัยทัศน์ใหม่โดยกำหนดเป้าหมาย “เป็นผู้นำของตลาดในประเทศทาง ด้านการพัฒนาสินค้าและบริการให้สามารถแข่งขันได้กับนานาประเทศในระดับภูมิภาคและระดับโลก” กำหนดให้มีอัตรากำไรสุทธิเติบโตอย่างสม่ำเสมอปีละประมาณ 15 เปอร์เซ็นต์ แต่ด้วยปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ชะลอตัว อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและการแข่งขันในกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและการสื่อสาร ซึ่งข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Data Center) ระบุข้อมูลแนวโน้มของเทคโนโลยีปี 2560 – 2563 โดยประเมินคาดการณ์สถานการณ์ไว้ดังนี้

- มากกว่า 50% ขององค์กรในประเทศไทยจะเริ่มกระบวนการ Digital Transformation ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการผลักดันการลงทุนทางไอทีขององค์กร โดยนำเทคโนโลยีแพลตฟอร์มรุ่นที่ 3 มาพัฒนาประสบการณ์การใช้งานของผู้บริโภค และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้สูงขึ้น
- Cloud อาจกลายเป็นเรื่องการลงทุนพื้นฐานทางด้านไอที โดยมีสัดส่วนการลงทุน 1 ใน 4 ของค่าใช้จ่ายด้านไอทีทั้งหมดเป็นอย่งน้อย
- การใช้จ่ายขององค์กรสำหรับบริการผ่าน Cloud ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์เพื่อรองรับการให้บริการผ่าน Cloud รวมถึงการบริการเพื่อใช้งานและจัดการบริการผ่าน Cloud กลายเป็นเทคโนโลยีขั้นพื้นฐานสำหรับผู้นำด้านไอทีและธุรกิจ

ดังนั้นเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้านการเติบโตของธุรกิจ บริษัทฯ จึงปรับกลยุทธ์ที่สำคัญเพื่อช่วยให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจคือ

- การตอบรับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี Digital Transformation ซึ่งเป็นเทคโนโลยีแพลตฟอร์มรุ่นที่ 3 ประกอบด้วย Cloud, Mobility, Big data/Analytics และ Social Business มุ่งเน้นไปที่ความชำนาญด้านดิจิทัลซึ่งเป็นเรื่องของความสัมพันธ์การปฏิบัติงานและสินค้าหรือบริการที่มีฐานมาจากข้อมูล โดยใช้การผสมผสานกันของเทคโนโลยีเพื่อเป็นเครื่องมือประกอบการตัดสินใจที่ดีที่สุดและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน



- Restructure โครงสร้างองค์กร ปรับ Skill Set บุคลากรโดยการพัฒนาบุคลากรที่มีอยู่รองรับกับเทคโนโลยีและความต้องการของตลาด เพื่อการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพ

- การรักษากลุ่มลูกค้าเดิม System Integration & Maintenance , เพิ่มรายได้ Recurring และบริหารโครงการ(Project Management) ส่งมอบงานที่มีคุณภาพ ตรงเวลา และมีต้นทุนที่แข่งขันได้โดยร่วมมือกับมหาวิทยาลัยต่าง ๆ อาทิเช่น มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี, มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง ,มหาวิทยาลัยรังสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม,มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์, มหาวิทยาลัยศรีปทุม,เทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ฝึกบัณฑิตจบใหม่ให้มีความพร้อมทำงานร่วมกับบริษัท ซึ่งจากการดำเนินนโยบายดังกล่าวส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนค่าจ้างแรงงานลดลง

## 1.2 ความเสี่ยงด้านประสิทธิภาพการลงทุน

MFEC มีแผนการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เพื่อขยายฐานธุรกิจของบริษัทและเสริมสร้างความแข็งแกร่งในกลุ่ม MFEC Group ซึ่งต้องเผชิญความเสี่ยงด้านประสิทธิภาพการลงทุน ทั้งจากอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนซึ่งอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมาย การดำเนินโครงการซึ่งล่าช้ากว่าแผนงานโดยความเสี่ยงดังกล่าวอาจเกิดจากปัจจัยหลายประการ อาทิเช่น ความไม่แน่นอนของสภาวะเศรษฐกิจของประเทศและของโลก, นโยบายสนับสนุนการลงทุน กฎหมายและกฎเกณฑ์ด้านภาษีและด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน หรือการลงทุนในบริษัท Start Up ใหม่ ๆ ด้วยบริษัทมีนโยบายสนับสนุนส่งเสริมให้พนักงานที่มีความคิดสร้างสรรค์ มีศักยภาพในการทำงานและบริหารจัดการหน่วยงาน จัดทะเบียนเป็นบริษัทย่อยแห่งใหม่

และเพื่อลดความเสี่ยงด้านประสิทธิภาพการลงทุน จึงกำหนดเป็นระเบียบและหลักเกณฑ์การพิจารณาการลงทุนโดยผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร ทำหน้าที่กลั่นกรองการลงทุนและนำเสนอคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงพิจารณาเบื้องต้น เพื่อประเมินพิจารณาความเหมาะสมเชิงกลยุทธ์(Strategic), ความสามารถในการดำเนินธุรกิจ (Execution Capability) , ผลตอบแทนทางการเงิน (Financial Return), ความเสี่ยงของการลงทุน (Project Risk) ก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาและอนุมัติแผนการลงทุน และงบประมาณในการลงทุนดังกล่าว รวมถึงกำหนดให้ฝ่ายบริหารมีการติดตามผลการดำเนินงานของการลงทุน รายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบ และแก้ไขปัญหาอันเกิดจากปัจจัยต่าง ๆ ที่อาจส่งผลกระทบ

## 2. ความเสี่ยงจากการปฏิบัติการ (Operational Risks)

### 2.1 ความเสี่ยงด้านการบริหารโครงการ (Project Management Risks)

ด้วยบริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า โดยจะส่งมอบสินค้าและงานบริการที่มีคุณภาพและทันเวลา เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาในการส่งมอบงานแต่ละโครงการให้ลูกค้าล่าช้า บริษัทฯ ได้จัดเป็นหลักสูตรการฝึกอบรมผู้จัดการโครงการ ให้ผู้จัดการโครงการทุกคนต้องผ่านการหลักสูตร เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถควบคุมบริหารโครงการเป็นไปตามมาตรฐานการปฏิบัติงานที่บริษัทฯ กำหนด รวมถึงคณะทำงานบริหารความเสี่ยงได้หารือร่วมกันเพื่อวางมาตรฐานในการวางแผน การประเมินงาน และการตรวจสอบโครงการแต่ละโครงการ โดยผู้จัดการโครงการและฝ่ายขายจะหารือร่วมกันวางแผนงานแต่ละโครงการ โดยใช้แบบมาตรฐานกำกับในการประเมินการทำงานแต่ละโครงการ และทุกหน่วยงานกำกับ การดำเนินงานเริ่มตั้งแต่วันแรกที่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า การจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพสูงถูกต้องตรงกับ คุณสมบัติเฉพาะของสินค้าสำหรับงานแต่ละโครงการ การส่งมอบสินค้าและให้บริการติดตั้งให้ทันตามกำหนดเวลาในสัญญา หรือคำสั่งซื้อของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังได้พัฒนาซอฟต์แวร์ภายในองค์กรเพื่อช่วยในการบริหารควบคุมงาน ซึ่งจะช่วยให้เสริมสร้างระบบและมาตรฐานวิธีการทำงาน การประสานงานและการควบคุมงานให้เกิดผลงานที่มีคุณภาพส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ตามกำหนดเวลาเพื่อลดประเด็นความเสี่ยงดังกล่าวไม่ให้เกิดขึ้น

### 2.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (Risk Management Resources)

บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องรองรับการแข่งขันและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี โดยเน้นกลยุทธ์ในการพัฒนาพนักงานในทุกระดับให้มี Skill Set และวัฒนธรรมการทำงานร่วมกัน ได้นำเอาระบบพัฒนารายบุคคล (Individual Development Plan: IDP) มาใช้เพื่อช่วยในพัฒนาบุคลากรรายบุคคลในแต่ละระดับเพื่อผลักดันให้องค์กรมีการปรับตัวในการดำเนินธุรกิจ (Business Transformation) พร้อมทั้งพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานของกระบวนการภายใน (Internal Process Performance) มากขึ้น

และมีนโยบายร่วมมือกับมหาวิทยาลัยระดับอุดมศึกษาทั่วประเทศ ในการวางหลักสูตรร่วมกัน เพื่อเสริมสร้างองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยีตรงตามความต้องการของตลาดแรงงาน พร้อมคัดเลือกบุคคลผู้มีความเหมาะสม มีทักษะ ความรู้ความสามารถเข้าร่วมงานกับบริษัทอันเป็นการลดความเสี่ยงในการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลอีกทางหนึ่ง

## 3. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risks)

จากผลกระทบของวิกฤตการณ์การเงินโลกและในประเทศ ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจอย่างรุนแรงในปีที่ผ่านมา นั้น บริษัทได้กำหนดนโยบายในการป้องกันผลกระทบดังกล่าว โดยให้มีการควบคุมการบริหารรายจ่ายงบประมาณโครงการอย่างระมัดระวังและรอบคอบ การรักษาสัดส่วนหนี้สินต่อทุน ให้เหมาะสมกับการดำเนินงาน บริหาร Cash Cycle ของโครงการอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อรักษาสภาพคล่องให้สามารถรองรับความผันผวนทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นได้ ดังนี้

### 3.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราจากการที่สินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทต้องทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิตในสกุลเงินเหรียญสหรัฐ และได้รับรายได้จากการขายสินค้าและบริการส่วนใหญ่ในรูปเงินบาท ส่งผลให้บริษัทมีภาระผูกพันในการชำระหนี้ในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศ โดยในปี 2559 อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศค่าเงินบาทมีแนวโน้มอ่อนค่าเมื่อเทียบกับค่าเงินสกุลยูเอสดอลลาร์สหรัฐ โดยที่ผ่านมาบริษัทมีมาตรการลดความเสี่ยงทางด้านการอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าวโดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราล่วงหน้า (Forward Contracts) ครอบคลุมภาระการชำระหนี้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศทั้งจำนวน

### 3.2 ความเสี่ยงด้านสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้

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

นอกจากการให้สินเชื่ออย่างระมัดระวังแล้ว บริษัทมีนโยบายการตั้งสำรองหนี้สูญจากลูกหนี้การค้าที่แสดงตามมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ บริษัทและบริษัทย่อยบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยประมาณการเป็นผลขาดทุนที่อาจเกิดขึ้นจากการเก็บหนี้ไม่ได้ ซึ่งโดยทั่วไปพิจารณาจากประสบการณ์การเก็บเงินและการวิเคราะห์อายุลูกหนี้

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย

(หน่วย : บาท)

| รายการทรัพย์สินสุทธิ           | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | มูลค่าคงเหลือสุทธิ<br>หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม |
|--------------------------------|------------------|------------------------------------------------|
| 1. ที่ดิน                      | เป็นเจ้าของ      | 17,831,600.00                                  |
| 2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง       | เป็นเจ้าของ      | 20,784,002.00                                  |
| 3. สิ่งปรับปรุงสินทรัพย์เช่า   | เป็นเจ้าของ      | 7,672,896.00                                   |
| 4. เครื่องตกแต่งสำนักงาน       | เป็นเจ้าของ      | 24,636,258.00                                  |
| 5. เครื่องมือและอุปกรณ์        | เป็นเจ้าของ      | 36,960,993.00                                  |
| 6. อุปกรณ์งานโครงการรอตตัดจ่าย | เป็นเจ้าของ      | 3,167,104.00                                   |
| 7. ยานพาหนะ                    | เป็นเจ้าของ      | 3,963,391.00                                   |
| 6. สินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ    | เป็นเจ้าของ      | 26,563,902.00                                  |
|                                |                  | 141,580,147.00                                 |

สำหรับสินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งนำมาใช้ในการพัฒนาระบบ เพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บข้อมูล ช่วยในการออกแบบเพื่อบริการแก่ลูกค้า

บริษัทและบริษัทย่อย ได้มีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

| พื้นที่สำนักงาน                                                                       | รายละเอียดของสัญญา                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)<br>วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่              | คู่สัญญา : บริษัท โมเตอร์นฟอร์มทาวเวอร์ จำกัด<br>ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน-<br>สถานที่เช่า : ชั้น 17 , 27 อาคารโมเตอร์นฟอร์มทาวเวอร์<br>ระยะเวลา : 1 มกราคม 2559 – 31 ธันวาคม 2561                                                                                   |
| บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)<br>วัตถุประสงค์การเช่า: ศูนย์วิจัยและพัฒนา สาขา 1 | คู่สัญญา : บริษัท ธนาพัฒน์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)<br>ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน-<br>สถานที่เช่า : ชั้น 20 Zone C และ D อาคารเล่าเป้งจวัน<br>สถานที่เช่า : ชั้น 21 Zone A B C และ D อาคารเล่าเป้งจวัน<br>ระยะเวลา : 1 เมษายน 2558 – 31 มีนาคม 2561 |

| พื้นที่สำนักงาน                                                                                            | รายละเอียดของสัญญา                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)</b><br>วัตถุประสงค์การเช่า: ศูนย์วิจัยและพัฒนา สาขา 2               | คู่สัญญา : ทริสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดัดบิลิเชเอ บีซิเนส คอมเพล็กซ์<br>ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน-<br>สถานที่เช่า : ชั้น 11 ห้องเลขที่ 1101 – 7 อาคารเอสเจ อินฟินิทวัน บิซิเนส คอมเพล็กซ์<br>ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2559 – 30 กันยายน 2562 |
| <b>บริษัท พรอมทีนาว จำกัด</b><br>วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่                                         | คู่สัญญา : บริษัท ธนาพัฒน์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน)<br>ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน-<br>สถานที่เช่า : ชั้น 16 Zone A1 อาคารเล่าเป้งวัน<br>ระยะเวลา : 1 มีนาคม 2559 – 28 กุมภาพันธ์ 2560                                                           |
| <b>บริษัท โมเดอร์นฟอร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด</b><br>วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่และโกดังสินค้า | คู่สัญญา : บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)<br>ความเกี่ยวข้อง : มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน<br>สถานที่เช่า : ชั้น 17 อาคารโมเดอร์นฟอร์มทาวเวอร์<br>ระยะเวลา : 1 กรกฎาคม 2559 – 30 มิถุนายน 2560                                                                     |
| <b>บริษัท เอ็ม ไอ เอส เอทซ์ซอร์สซิ่ง จำกัด</b><br>วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่                        | คู่สัญญา : บริษัท โมเดอร์นฟอร์มทาวเวอร์ จำกัด<br>ความเกี่ยวข้อง : มีกรรมการร่วมกัน<br>สถานที่เช่า : ชั้น 17 อาคารโมเดอร์นฟอร์มทาวเวอร์<br>ระยะเวลา : 1 กันยายน 2557 - 31 สิงหาคม 2560                                                                                    |
| <b>บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์น นิตี จำกัด</b><br>วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่              | คู่สัญญา : คุณกุลวรา ลาภานันท์<br>ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน-<br>สถานที่เช่า : 677/78 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร<br>ระยะเวลา : 1 มกราคม 2560 – 31 มีนาคม 2560                                                                                |
| <b>บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)</b><br>วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่                          | คู่สัญญา : บริษัท ซี.ที. แลนด์ จำกัด<br>ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน-<br>สถานที่เช่า : ชั้น 14 อาคารไทมส์แควร์<br>ระยะเวลา : 16 เมษายน 2558 – 15 เมษายน 2561                                                                                                       |
| <b>บริษัท บิซิเนส แอพพลิเคชั่น จำกัด</b><br>วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่                             | คู่สัญญา : บริษัท ไทยสมุทร แอสเซท จำกัด<br>ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน-<br>สถานที่เช่า : ชั้น 2 อาคารไทยสมุทร<br>ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2558 – 30 กันยายน 2561                                                                                                       |
| <b>บริษัท ส่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด</b><br>วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่                                | คู่สัญญา : นายเชษฐา ทิพาคำ<br>ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน-<br>สถานที่เช่า : อาคารหมอกใหม่ เลขที่ 63/12-15 ชั้น 2 แม่ฮ่องสอน ถ.ขุนลุมประพาส ต.จองคำ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน 58000<br>ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2559 – 30 กันยายน 2560                             |

ส่วนที่ 1 หน้าที่ 38

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนเฉพาะในกิจการที่มีการประกอบธุรกิจในลักษณะที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและความสามารถในการแข่งขันของบริษัท โดยหากมีการลงทุน บริษัทมีนโยบายที่จะถือหุ้นในกิจการดังกล่าวในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของหุ้นทั้งหมดของกิจการ บริษัทจะส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในกิจการดังกล่าว เพื่อมีส่วนร่วมในการบริหารงานและกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่สำคัญ

โดยมีสัดส่วนการลงทุนถือหุ้นในบริษัทย่อยต่าง ๆ ดังนี้

| บริษัทย่อย                                                                         | สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละของทุนจดทะเบียน) |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 1. บจ. แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนน์                                         | 60                                      |
| 2. บจ. โมเดิร์นฟาร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสเชส                                      | 100                                     |
| 3. บจ. เอ็ม ไอ เอส เอทซ์ฮอर्सซิ่ง<br>ผ่านบจ.โมเดิร์นฟาร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสเชส | 80                                      |
| 4. บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)                                            | 100                                     |
| 5. บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด                                               | 100                                     |
| 6. บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด                                                     | 100                                     |
| 7. บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด<br>ผ่านบจ.ซอฟต์แวร์ 1999                         | 100                                     |
| 8. บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด                                                | 100                                     |
| 9. บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชันแนล จำกัด                                              | 100                                     |
| 10. บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด                                                 | 100                                     |
| 11. บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลติ้ง จำกัด                                            | 100                                     |
| 12. บริษัท ส่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด                                                 | 100                                     |
| 13. บริษัท เพลย์โทเรียม โซลูชันส์ จำกัด<br>(จัดตั้งในเดือนธันวาคม 2559)            | 70                                      |
| บริษัทร่วม                                                                         | สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละของทุนจดทะเบียน) |
| 1. บริษัท อังสตรอม โซลูชัน จำกัด                                                   | 40                                      |
| 2. บริษัท พรอมทันนาว จำกัด                                                         | 20                                      |

## 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)                                                                                                |
| ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ)    | : MFEC Public Company Limited                                                                                                        |
| ชื่อย่อ                    | : เอ็ม เอฟ อี ซี                                                                                                                     |
| ลักษณะการประกอบธุรกิจ      | : บริการให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานสารสนเทศ                                                               |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่        | : 699 อาคารโมเดิร์นฟอรัม ถนนศรีนครินทร์ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250<br>โทร. 0-2664-5999 แฟกซ์. 0-2278-9279                 |
| ที่ตั้งศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์ |                                                                                                                                      |
| สาขาที่ 1                  | : 333 อาคารเล่าเป้งวัน ซอยเฉยพ่วง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900<br>โทร. 0-2664-5999 แฟกซ์. 0-2278-9279        |
| สาขาที่ 2                  | : 349 อาคารเอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ชั้น 11 ถ.วิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล<br>เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900<br>โทร. 0-2664-5909 |
| เลขทะเบียนบริษัท           | : 01075 4600015 6                                                                                                                    |
| Home Page                  | : <a href="http://www.mfec.co.th">www.mfec.co.th</a>                                                                                 |
| นักลงทุนสัมพันธ์           | : อีเมลล์ <a href="mailto:investor@mfec.co.th">investor@mfec.co.th</a>                                                               |
| เลขานุการบริษัท            | : อีเมลล์ <a href="mailto:secretary@mfec.co.th">secretary@mfec.co.th</a>                                                             |
| ทุนจดทะเบียน               | : 441,453,555 บาท                                                                                                                    |
| ทุนชำระแล้ว                | : 441,453,555 บาท                                                                                                                    |

- บริษัทย่อย 13 บริษัท** :
- บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นนิตี้ จำกัด**  
ประกอบธุรกิจ ให้คำปรึกษาและพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ สร้างสรรค์สื่อ  
บันเทิงบนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
  - บริษัท โมเดิร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสเชส จำกัด**  
ประกอบธุรกิจ พัฒนาและวางระบบพร้อมให้บริการด้านการบำรุงรักษา ให้บริการ  
จัดหาและบริการสารสนเทศเป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ประเภทต่างๆ อุปกรณ์  
ต่อพ่วงและอุปกรณ์เครือข่ายอื่น ๆ ทั้งด้านซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์
  - บริษัท เอ็ม.ไอ.เอส. เอพท์ซอร์สซิ่ง จำกัด**  
ประกอบธุรกิจ ให้บริการในการจัดหาบุคลากร เพื่อควบคุมดูแลและบำรุงรักษาระบบ  
เทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร
  - บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชั่น จำกัด**  
ประกอบธุรกิจจำหน่ายซอฟต์แวร์ COGNOS, บริการพัฒนาและอบรมซอฟต์แวร์ COGNOS
  - บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)**  
ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่าย  
งานเทคโนโลยีสารสนเทศ

**6. บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด**

ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์

**7. บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด**

ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์

**8. บริษัท ซอฟต์แวร์เทคโนโลยี จำกัด**

ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์

**9. บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชั่นแนล จำกัด**

ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์

**10. บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด**

ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์

**11. บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลติ้ง จำกัด**

ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์

**12. บริษัท ฮ็องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด**

ประกอบธุรกิจ บริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์

**13. บริษัท เพลล์ทอเรียม โซลูชันส์ จำกัด**

ประกอบธุรกิจ ให้บริการด้านที่ปรึกษาและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ อาทิ เช่น ซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ ระบบเครือข่าย ระบบความปลอดภัย สื่อผสมมัลติมีเดีย วิทยาการข้อมูล การประมวลผลแบบกลุ่มมฆ ปัญญาประดิษฐ์ วิทยาการหุ่นยนต์ อินเทอร์เน็ต และให้บริการจัดหาบุคลากร

**บริษัทร่วม**

**จำนวน 2 บริษัท**

**: 1. บริษัท อังสตรอมโซลูชัน จำกัด**

ประกอบธุรกิจ บริการให้คำปรึกษา แนะนำ พัฒนาและฝึกอบรมเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ ระบบคอมพิวเตอร์ ออกแบบและวางแผนพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับควบคุมหรือใช้งานร่วมกับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

**2. บริษัท พรอมท์นาว จำกัด**

ประกอบธุรกิจ ให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ สร้างสรรค์สื่อบันเทิงบนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

### 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 : นายธนวุฒิ พิบูลย์สวัสดิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตหมายเลข 6699  
นางสาวสุสลิต อาตสว่าง ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตหมายเลข 7517  
นายพีระเดช พงษ์เสถียรศักดิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตหมายเลข 4752  
บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด  
267 ถนนประชาราชมรรค์ สาย 1 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800  
โทรศัพท์ 0-2587-8080 โทรสาร 0-2586-0301  
<http://www.dharmniti.co.th>

ที่ปรึกษากฎหมาย : บริษัท สำนักกฎหมายธรรมนิติ จำกัด  
2/4 อาคารนายเลิศทาวเวอร์ ชั้น 4 ถนนวิฑู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330  
โทรศัพท์ 0-2252-1260 โทรสาร 0-2252-1104

สำนักงานกฎหมายแกรนด์  
96/1 หมู่ 5 ถนนสาย 345 ตำบลบางคูวัด อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี 12000  
โทรศัพท์ 0-2977-0339 โทรสาร 0-2977-0993

สำนักกฎหมาย ญาณิศธรรม  
55/5 ซอยอินทามระ 45 ถนนอินทามระ แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400  
โทรศัพท์ 0-2693-8917-8 โทรสาร 0-2693-8919

### 6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

-ไม่มี-