

ส่วนที่ 1 : การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) มุ่งมั่นที่จะพัฒนาองค์กรให้มีความมั่นคง เติบโตอย่างยั่งยืนและได้รับการยอมรับนับถือจากสังคมและนักลงทุน

พันธกิจ

- มุ่งมั่นที่จะสร้างองค์กรให้เป็นผู้นำระดับประเทศ ในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจร
- สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ด้วยการทุ่มเทพัฒนาสินค้าที่มีคุณภาพ การให้บริการที่เป็นเลิศ ด้วยประสิทธิภาพที่ผ่านการรับรองมาตรฐานสากล และราคายุติธรรมต่อลูกค้าทุกระดับของบริษัทฯ
- บริษัทฯ มีอุดมการณ์และพันธสัญญาว่า เราจะเป็นผู้นำในการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ของประเทศ การสร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในระดับท้องถิ่น และการกระจายรายได้ ซึ่งจะเป็นปัจจัยชี้ขาดที่สำคัญในการยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนทั้งประเทศ

กลยุทธ์และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำระดับประเทศในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการที่ปรึกษา และพัฒนาระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของไทยอย่างครบวงจร มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและเป็นธรรมสามารถภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดหลักธรรมาภิบาล จรรยาบรรณและจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างต่อเนื่องและเติบโตอย่างยั่งยืน โดยบริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจตามแนวโน้มของเทคโนโลยีสารสนเทศคือ Social Media, Cloud Computing, Big Data, Mobility และ Security ให้สอดคล้องกับ Digital Business Transformation เพื่อรองรับกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน และขยายตลาดลงทุนในธุรกิจซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องในกลุ่มบริษัท Start up ใหม่ อาทิเช่น บริษัท แฟนสเตอร์ มีเดีย จำกัด “Fanster” , บริษัท คาเฟ่กาแฟ จำกัด “Data Café” และ บริษัท ดิจิทัล แซฟวี จำกัด “Digital Savvy” ซึ่งเป็นการลงทุนอย่างต่อเนื่องเพิ่มเติม และมุ่งมั่น “สร้างคน” โดยพัฒนาทรัพยากรบุคคลทั้งภายในและภายนอกองค์กรในสายวิชาชีพ ICT ให้ตรงกับแนวโน้มความต้องการทางการตลาดของภาคธุรกิจ

ในปี 2560 บริษัทฯ ดำเนินกิจกรรมพัฒนาทรัพยากรบุคคลภายในองค์กร และยังคงดำเนินกิจกรรมโครงการ Industry Linkage อย่างต่อเนื่องเพื่อผลิตนักศึกษาที่มีคุณภาพ สร้างความร่วมมือในการทำงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแก่นักศึกษา โดยร่วมมือกับมหาวิทยาลัยทั้งภาครัฐและเอกชนขับเคลื่อนพันธกิจขององค์กรที่ว่า “บริษัทฯ จะเป็นผู้นำกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของประเทศ การสร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มในระดับท้องถิ่นและกระจายรายได้เพื่อช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนทั้งประเทศ” สอดคล้องกับแผนพัฒนาดิจิทัลของรัฐบาลอันเป็นการสร้างรากฐานและนำไปสู่การเติบโตอย่างมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทย

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญของ MFEC GROUP ในปี 2560 มีดังนี้

ในปี 2560 บริษัทฯ ยังคงดำเนินการปรับโครงสร้างขององค์กร พร้อมกำหนดกลยุทธ์การบริหารธุรกิจใหม่ และดำเนินการลงทุนอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับสถานะทางเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นฟูและเติบโตทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงสอดคล้องต่อการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักและเป็นตัวกระตุ้นให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะ Disruptive Technology ที่ส่งผลกระทบโดยตรงกับเทคโนโลยีที่ใช้งานอยู่ในปัจจุบัน รวมถึงแนวทางในการบริหารธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง ดังนั้นบริษัทฯ จึงปรับตัวด้วยการขยาย Business Model ให้มีความหลากหลายมากขึ้น ดังเช่น

- Joint Venture with Potential Partner โดยอาศัยการผสมผสานจุดเด่นและความแข็งแกร่งของทั้งสองฝ่าย (ฝ่าย partner และฝ่าย MFEC) เข้าด้วยกันเพื่อร่วมกันสร้างธุรกิจใหม่ขึ้นมา
- Revenue Sharing โดยอาศัยการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพ เพื่อสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน
- Business Unit Spin-Off โดยสนับสนุนให้ business unit ที่มีความพร้อม สามารถจัดตั้งเป็นบริษัทย่อยในเครือแห่งใหม่ เพื่อส่งเสริมให้พนักงานมีความเป็น entrepreneurship สูงขึ้น มีสิทธิในความเป็นเจ้าของ (ถือหุ้นในบริษัทใหม่ร่วมกับ MFEC) มีความก้าวหน้าในสายอาชีพ อีกทั้งยังเป็นแนวทางปฏิบัติในการธำรงรักษาคนเก่งในองค์กร เสริมสร้าง/ธำรงรักษาขีดความสามารถในการให้บริการและการแข่งขันของบริษัท ได้อย่างต่อเนื่อง
- Solution Provider เป็นการนำเสนอแนวทางการแก้ปัญหาด้านไอทีที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า โดยยังคงให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าระดับ enterprise เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้า ที่ยังคงสร้างรายได้หลักให้กับบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงใช้กลยุทธ์ “MFEC Success DNA” หรือการสร้างกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ได้เติบโตด้วยพลังความคิดสร้างสรรค์ผลักดันให้เกิด creativity ที่ตอบโจทย์และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มลูกค้า ปลุกฝังให้มี mindset ทางด้าน adaptive (มีความยืดหยุ่นและพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงเพื่อสิ่งที่ดีกว่า) และ agile (มีการพัฒนาตัวเองและพร้อมที่จะเรียนรู้เพื่อประสิทธิภาพที่สูงขึ้น) ตลอดจนการทำงานอย่างมี passion ด้วยรูปแบบการทำให้องค์กรเป็นเสมือนเครือข่ายในการเชื่อมโยงพนักงาน เพื่อที่จะแลกเปลี่ยนและพัฒนาทักษะร่วมกันจนประสบความสำเร็จ ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวจะกระตุ้นให้เกิดความภาคภูมิใจควบคู่กับการสร้างกลุ่มสตาร์ทอัพภายในองค์กร ตลอดจนการเพิ่มแนวทางการบริหารจัดการภายในอย่างมีระบบในลักษณะ cross matrix ที่สนับสนุนให้ผู้บริหารในระดับ business unit วางแผนดูแลบุคลากรและกิจการภายในของแต่ละแผนก ให้สามารถตอบรับไปกับกลยุทธ์และเป้าหมายหลักขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ เสริมสร้างความแข็งแกร่งในมิติของความกลมเกลียวเป็นปึกแผ่นทั้งกลุ่มพนักงาน front office และกลุ่มพนักงาน back office

เป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

จากผลการดำเนินงานในปี 2560 บริษัทฯ มีเป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ปรับปรุงระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Infrastructure) ภายในองค์กร

บริษัทฯ ยังคงดำเนินการอย่างต่อเนื่องในการพัฒนาระบบ MPM (MFEC Portfolio Management) ที่ใช้ตรวจสอบข้อมูลและผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ รวมถึงสัญญาของโครงการต่าง ๆ ให้มีความถูกต้องและมีประสิทธิภาพ โดยในปี 2560 บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบย่อยเพิ่มเติมเข้ามาซึ่งประกอบไปด้วย

- ระบบแจ้งซ่อมทรัพย์สินของพนักงาน เพื่อช่วยสนับสนุน IT Support
- ระบบบันทึกการทำงานล่วงเวลาของพนักงาน เพื่อช่วยสนับสนุนแผนก HR

- ระบบ Resource Allocation เพื่อช่วย BU ในการวางแผนทรัพยากรมนุษย์
- ระบบ Auto Audit เพื่อช่วยแผนก QA ในการตรวจสอบแผนงานของโครงการต่างๆ ในบริษัท
- ระบบ Organization Risk Assessment เพื่อช่วยสนับสนุนทีมที่รับผิดชอบในการทำ Risk Assessment
- ระบบ Internet Purchase เพื่อช่วยบันทึกการจัดซื้อผ่านทางอินเทอร์เน็ต
- ระบบ Cisco Performance เพื่อช่วยรักษาสถานภาพของ partnership level ที่มีกับ Cisco
- ระบบ Contract Request เพื่อใช้สนับสนุนโครงการต่าง ๆ

นอกจากนี้ ในส่วนของ IT Support บริษัทฯ ได้ทำการปรับปรุงและปรับเปลี่ยนระบบต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพที่สูงขึ้น มีความสามารถในการทำงานได้อย่างต่อเนื่อง และสนับสนุนอาคารสำนักงานที่ SJ อาทิเช่น

- การย้ายห้อง server เพื่อให้สอดคล้องกับการปรับปรุงพื้นที่ภายในอาคารสำนักงาน และเป็นการรองรับการขยายระบบในอนาคต
- การปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ network ต่าง ๆ เช่น router และระบบ Wi-Fi เพื่อให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีใหม่ๆ มีความปลอดภัยที่สูงขึ้น และสามารถรองรับการใช้งานที่เพิ่มขึ้น
- การปรับเปลี่ยนระบบรักษาความปลอดภัยในส่วนของการสแกนบัตร, กล้อง cctv, firewall ให้มีประสิทธิภาพที่สูงขึ้น
- การปรับปรุง BCP (แผนสำรองเพื่อรองรับการทำงานอย่างต่อเนื่อง) เช่น AD, DHCP, DNS
- การปรับปรุงระบบโทรศัพท์
- การปรับปรุงระบบ infrastructure monitoring เพื่อลดผลกระทบที่เกิดจากความล้มเหลวของระบบให้เหลือน้อยที่สุด
- การเพิ่มสัญญาณ internet เพื่อรองรับการใช้งานที่เพิ่มขึ้น
- การปรับเปลี่ยนระบบ ERP ใหม่ ให้มีประสิทธิภาพที่สูงขึ้น
- การพัฒนาระบบ internal mail เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง และช่วยขยายการใช้งานให้ครอบคลุมในส่วนของ service ต่าง ๆ ที่ใช้ภายในองค์กร

2. ขยายฐานลูกค้าครอบคลุมธุรกิจทุกกลุ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การขยายฐานกลุ่มลูกค้ายังคงเป็นนโยบายหลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่อง ทั้งในแนวกว้างและในเชิงลึก เพื่อครอบคลุมลูกค้ากลุ่มต่าง ๆ ซึ่งเป็นวิสาหกิจขนาดใหญ่ในระดับชั้นนำของทุกอุตสาหกรรม โดยมีกลยุทธ์ในการดำรงรักษากลุ่มลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าโดยเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่เพื่อบรรลุเป้าหมายการตลาด ในสภาวะการณ์ทางการตลาดที่มีการแข่งขันสูงในขณะนี้ กลุ่มธุรกิจต่าง ๆ มีแนวโน้มความต้องการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนธุรกิจ ทั้งในด้านของการลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต สร้างโอกาสทางธุรกิจ เพื่อการเติบโตและเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขัน ท่ามกลางภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในยุค “ภูมิภาคภิวัตน์”(Regionalization) ที่มีแนวโน้มรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจกันมากขึ้น โดยให้ความสำคัญในการสร้างการวิจัยและพัฒนา เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน ให้เชื่อมโยงเข้ากับเทคโนโลยีสารสนเทศ พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงตามทิศทาง Global Mega Trend โดยเฉพาะกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคมและกลุ่มธุรกิจการเงินซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ ที่ยังคงมีแนวโน้มความต้องการระบบไอทีที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ในกลุ่มภาคราชการ รัฐวิสาหกิจ และพลังงาน มีการลงทุนด้านไอทีจำนวนมากจากโครงการต่าง ๆ ของรัฐบาล ที่มีนโยบายสนับสนุนด้านไอที โดยนโยบาย “เศรษฐกิจดิจิทัล” (Digital Economy) จากรัฐบาลในปี 2559 มีแนวโน้มในการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันมีการพัฒนาทางด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) หวังยกระดับสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการหรือลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ตลอดจนส่งผลดีและสร้างความแข็งแกร่งให้ผู้ประกอบการทุกภาค

กลุ่มอุตสาหกรรมสามารถแข่งขันกับนานาชาติประเทศได้ รองรับการแข่งขันเข้าสู่ประชาคมอาเซียนเพื่อผลักดันเศรษฐกิจของประเทศ มุ่งหวังให้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารหรือ ICT เชื่อมโยงกับทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือภาคเอกชน

บริษัทฯ มุ่งเน้นการออกแบบโซลูชันที่สอดคล้องความต้องการและเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้าด้วยคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย การให้บริการและประสิทธิภาพการส่งมอบโครงการที่ดี บุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญระดับสากล และความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า ส่งผลดีให้บริษัทฯ เป็นองค์กรที่เข้มแข็ง เป็นผู้นำที่โดดเด่นในอุตสาหกรรม Software และ IT Services ของประเทศอย่างชัดเจน ขณะเดียวกันยังเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการให้แข่งขันได้กับผู้ประกอบการอื่น ๆ ในตลาดโลกได้เป็นอย่างดี และจะส่งเสริมแผนการก้าวสู่ตลาดในระดับภูมิภาคและตลาดโลกได้รวดเร็วยิ่งขึ้น โดยบริษัทฯ จะใช้ความแข็งแกร่งด้านการตลาดที่มีทีมบุคลากรด้านการตลาดและการให้บริการที่มีคุณภาพ เข้ามาสนับสนุนด้านการขยายตลาด

3. ขยายขนาดธุรกิจบริการให้คำปรึกษา และพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Professional Services) มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าเต็มที่กับรูปแบบการให้บริการลักษณะ “One-Stop Services” พร้อมวางแผนในการขับเคลื่อนธุรกิจด้วยจุดเด่นทั้ง 6 โซลูชันขององค์กร อาทิ

- Digital Information Services เป็นการบริหารจัดการข้อมูลครบวงจร ทุกรูปแบบ รวมถึง การจัดการข้อมูลโซเชียล และอื่นๆ
- Cloud Service Solution ให้บริการออกแบบเพื่อใช้งานระบบคลาวด์กับผู้ใช้งานภายในองค์กร
- Application ให้บริการเกี่ยวกับการพัฒนาแอปพลิเคชันที่ตรงกับความต้องการและธุรกิจของลูกค้า
- Digital Enterprise Solution ให้บริการด้วยโซลูชันในมุมมองของการจัดการธุรกิจ
- Cyber Security Service ระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลภายในองค์กร
- Digital Transformation ให้บริการทางด้านแพลตฟอร์มให้กับธุรกิจที่เป็ดใหม่ (Startup) เป็นโมเดลธุรกิจการให้บริการแบบ Co-Investment, Revenue Sharing ด้วยเทคโนโลยีที่หลากหลาย โดยการเน้นเทคโนโลยี และความเร็วในการออกสู่ตลาด (time to market)

โดยที่โซลูชันทั้งหมดจะออกแบบและทำงานสอดประสานกัน เพื่อเชื่อมโยงถึงความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบันสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์แบบครบทุกโซลูชัน รวมถึงการช่วยลูกค้าลดต้นทุนในด้านของนวัตกรรมใหม่ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งทิศทางของเอ็ม เอฟ อี ซี ได้วางเป้าหมายในการสร้าง “Solution on Top” ในด้านการขายต่อเนื่อง (Cross Selling) และการขายต่อยอด (Up Selling) ให้กับลูกค้า เนื่องจากหากองค์กรสามารถรักษารฐานลูกค้าได้ จะนำไปสู่โอกาสในการสร้างผลกำไรมากขึ้น โดยเฉพาะด้านเทคโนโลยีที่มีส่วนสำคัญต่อการเติบโตขององค์กร และประสิทธิภาพเชิงกลยุทธ์ เพื่อเพิ่มความสามารถด้านการแข่งขันบน 2 แนวทางคือ “ไอทีเพื่อลดค่าใช้จ่าย” และ “ไอทีเพื่อสร้างบริการใหม่”

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบุคลากรและประสบการณ์ทางด้านไอทีที่สั่งสมมามากกว่า 20 ปี แต่อย่างไรก็ตามเพื่อให้เท่าทันเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทางบริษัทฯ ได้สร้างแพลตฟอร์มในการเรียนรู้ การแบ่งปันองค์ความรู้และเวทีในการสร้างสรรค์โครงการต่าง ๆ รวมถึงการเป็นพันธมิตรกับภาคส่วนต่าง ๆ ทั้งภาคการศึกษาและเอกชนเพื่อสร้างองค์ความรู้ในเชิงลึกอย่างแท้จริง โดยเน้นเรื่องความเร็วที่ลูกค้าจะได้นำเทคโนโลยีใหม่ๆ ไปใช้ในองค์กร

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้พัฒนาบุคลากรด้านไอทีที่มีคุณภาพตามนโยบาย Industry Linkage อย่างต่อเนื่อง เพื่อเชื่อมโยงระหว่างภาคอุตสาหกรรมกับภาคการศึกษา ผลิบบุคลากรด้านไอทีที่มีคุณภาพตรงต่อความต้องการของภาคอุตสาหกรรม โดยการเปิดการอบรมเชิงลึก จัดสอนงานโดยทีมงานจริงจากอุตสาหกรรมต่าง ๆ เข้ามาให้ผู้เข้าร่วมได้

มีประสบการณ์ตรง ซึ่งในปี 2560 บริษัทฯ สามารถพัฒนาบุคลากรด้านไอที 229 หลักสูตรเป็นจำนวน **439** คน ตรงตามที่ MFECP Group ได้วางเป้าหมายระยะยาวไว้อย่างชัดเจนเพื่อเป็นผู้นำในการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของประเทศไทย การสร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในระดับท้องถิ่น และการกระจายรายได้ในประเทศ เพื่อเป็นส่วนร่วมในการที่จะส่งเสริมให้ประเทศไทยก้าวสู่ยุคเศรษฐกิจบริการเชิงสร้างสรรค์ (Creative Service Economy) ได้ และประการสำคัญเป็นการส่งเสริมให้ตลาดซอฟต์แวร์เมืองไทยแข็งแกร่งขึ้น ซึ่งจะช่วยให้การผลักดันยอดขายและอัตรากำไรขั้นต้นให้สูงขึ้น การสร้างกำลังพล (man-power) ให้มีจำนวนเพิ่มขึ้น การเข้าถึงตลาดที่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศไทยได้อย่างทั่วถึง และการรับงานขนาดใหญ่ได้มากขึ้น

4. ขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจโดยการพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) เพิ่มมากขึ้น

ทรัพย์สินทางปัญญาคือเป็นกลยุทธ์หลักของบริษัทฯ ในการลงทุน เพื่อที่จะพัฒนา ปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการอย่างต่อเนื่อง อันจะเป็นทรัพย์สินที่สร้างรายได้และให้ผลตอบแทนในอัตราที่สูงกับบริษัทฯ ในระยะยาว พร้อมทั้งสร้างอำนาจการต่อรองและศักยภาพการแข่งขันให้กับบริษัทฯ ต่อไป

แนวทางการวิจัยของฝ่าย Research & Development ภายในปี 2560-2561 ได้ดำเนินการตามแนวทางหลักๆ 4 ด้าน ได้แก่ Web Technology, Deep Learning Technology, 3D Technology และ Mobile Application

- โดยงานวิจัยในด้าน Web Technology นั้นยังคงมีความสำคัญอยู่ เนื่องจากเทคโนโลยีดังกล่าว มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา นำมาซึ่งนวัตกรรมใหม่ๆ อันหลากหลายที่สามารถส่งผลกระทบต่อทิศทางและวิธีการทำงานบนอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ต่าง ๆ ดังนั้นงานวิจัยและพัฒนา Web-based Development Platform ที่ผ่านมา ยังคงดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ได้มาซึ่ง Web Technology ใหม่ ๆ ที่โดดเด่นและมีแนวคิดล้ำสมัยเข้ามาเป็นองค์ประกอบ ทำให้แพลตฟอร์มดังกล่าวมีความทันสมัยและมีศักยภาพในการใช้งานที่ดีขึ้น
- งานวิจัยในด้าน Deep Learning Technology ซึ่งถือเป็นเทคโนโลยีที่ได้เข้ามามีบทบาทเพิ่มขึ้นอย่างมากในระยะเวลาที่ผ่านมา นั้นได้มุ่งเน้นไปในส่วนของ Object Detection โดยอาศัย 1) Tool ที่มีชื่อเสียงและยังเป็น Open-Source ด้วย เป็นแนวทางในการดำเนินการสร้างโมเดลเฉพาะด้านขึ้นมา 2) Labeled Data ที่รวบรวมขึ้นมา เป็นแนวทางในการสอนโมเดลดังกล่าว และ 3) Tuning ด้วยวิธีการต่าง ๆ เป็นแนวทางในการเพิ่มประสิทธิภาพและความแม่นยำให้กับโมเดลข้างต้น
- งานวิจัยในด้าน 3D Technology ได้มุ่งเน้นไปในส่วนของ Virtual Reality (VR)/3D Walkthrough โดยยังคงเป็นแนวทางการศึกษาและการประยุกต์ใช้งานจาก Tool ที่เป็น Open-Source Web Framework เพื่อทำการวิเคราะห์และประเมินศักยภาพในการใช้งานของเทคโนโลยีดังกล่าว ซึ่งสามารถนำไปสู่ทิศทางการคิดค้นและพัฒนาแอปพลิเคชันที่ใช้ประโยชน์ทางด้าน VR ได้ดียิ่งขึ้น
- งานวิจัยในด้าน Mobile Application ซึ่งมีการเติบโตที่สอดคล้องกับการเติบโตของ Mobile Device นั้น ได้มุ่งเน้นไปยังเทคโนโลยีแบบ Open-Source ที่สนับสนุนการพัฒนา Cross-Platform Application ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้การดำเนินการวิจัยในแนวทางต่าง ๆ ดังที่กล่าวมา มีเป้าหมายที่จะเพิ่มศักยภาพให้กับบริษัทฯ ในด้านของการเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านเทคโนโลยี และเพิ่มขีดความสามารถให้กับบริษัทฯ ในด้านของการให้บริการและสนับสนุนลูกค้าให้มีความพึงพอใจสูงสุด

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท

■ ประวัติและความเป็นมาของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)

บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นเมื่อต้นปี 2540 โดยการร่วมทุนระหว่างบริษัท โมเดอร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของ บริษัท โมเดอร์นฟอรัมกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กับกลุ่มผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในสาขาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนาและวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ สำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าวิสาหกิจ (Enterprise) ขนาดใหญ่ที่เป็นผู้นำในแต่ละอุตสาหกรรม ด้วยความมุ่งมั่นในการให้บริการที่เป็นเลิศ ทำให้บริษัทมีผลประกอบการที่ดีและเติบโตขึ้นตามลำดับ ซึ่งเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2546 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปิดทำการซื้อขายหลักทรัพย์ให้แก่ประชาชนทั่วไปในตลาดหลักทรัพย์ครั้งแรกเมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2546 โดยมีบริษัท โมเดอร์นฟอรัมกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็น “ผู้ถือหุ้นรายใหญ่”

ในช่วงการก่อตั้งบริษัทกลุ่มผู้บริหารได้เล็งเห็นว่าการประกอบธุรกิจในลักษณะการซื้อมาขายไปนั้นมีความเสี่ยง มีจำนวนคู่แข่งค่อนข้างมาก อันจะนำมาซึ่งการแข่งขันด้านราคาและอาจทำให้บริษัทไม่สามารถเพิ่มยอดขายโดยรักษาอัตราส่วนกำไรไว้ได้ นอกจากนี้ ในการประกอบธุรกิจลักษณะดังกล่าว ผู้ประกอบการจะต้องมีการเก็บรักษาสินค้าคงคลังทำให้ต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอ ทั้งยังมีความเสี่ยงจากการที่สินค้าล้าสมัยอันจะทำให้ราคาขายลดลง ผู้บริหารจึงได้เริ่มดำเนินธุรกิจของบริษัทในลักษณะการให้บริการคำปรึกษา พัฒนาและวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเปิดศูนย์วิจัยและพัฒนา (Development Center) ที่อาคารเล่าเป้งวันทาวเวอร์ 1 ถนนวิภาวดี-รังสิต เพื่อเป็นศูนย์ในการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทเพื่อรองรับการขยายงาน มุ่งเน้นการขยายบริการเป็นสำคัญซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา และสามารถถ่วงราคาไว้ซึ่งอัตราส่วนกำไรที่เหมาะสมได้ อีกทั้งยังเป็นการลดการพึ่งพาผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ เสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันและดำเนินธุรกิจ ทำให้บริษัทสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการนำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ แก่ลูกค้าได้ก่อนคู่แข่ง นอกจากนี้ประสบการณ์และผลงานที่บริษัทได้รับจากการให้บริการช่วยให้บริษัทมีลูกค้าหลักในกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม กลุ่มสถาบันการเงิน หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ พลังงาน อุตสาหกรรมการผลิต และอื่นๆ

ปี 2547-2548 บริษัทเข้าลงทุนในบริษัทย่อย 6 แห่ง ประกอบด้วย 1) บริษัท พรอมทีนาว จำกัด ถือหุ้นลงทุนในส่วน 60 % ของทุนจดทะเบียน 2) บริษัท โฟร์บิทซิเนท จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 51 % ของทุนจดทะเบียน 3) บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนตี้ จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 51% ของทุนจดทะเบียน 4) บริษัท โมเดอร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 100 % ของทุนจดทะเบียน 5) บริษัท โมเดอร์นฟอรัม เอ้าท์ซอร์ซิง จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 80 % ของทุนจดทะเบียนผ่านบริษัท โมเดอร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด และ 6) บริษัท สกายบลิตซ์ (1995) จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 100 % ผ่านบริษัท โมเดอร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด โดยบริษัทที่เข้าลงทุนทั้งหมดเป็นบริษัทในกลุ่มธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศให้บริการด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตทางธุรกิจในกลุ่มลูกค้าขนาดกลางและขนาดย่อม และเพื่อขยายความเป็นผู้นำในทุกด้านของการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งนี้ในปี 2551 และปี 2553 บริษัทฯ ได้ดำเนินการจำหน่ายหุ้นลงทุนในบริษัท สกายบลิตซ์ (1995) จำกัด และบริษัท โฟร์บิทซิเนท จำกัด ซึ่งมีผลการดำเนินงานขาดทุนสะสม อันเป็นผลดีต่อบริษัทซึ่งมีต้องรับผลการดำเนินงานขาดทุนต่อไปในอนาคต

และเพื่อให้องค์กรเติบโตและมุ่งสู่ความเป็นผู้นำในการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของประเทศ โดยในปี 2554-2555 กลุ่มผู้บริหารจึงตัดสินใจเข้าลงทุนรับซื้อและรับโอนกิจการ NTS โดยถือหุ้นลงทุนสัดส่วน 100 % (ซึ่งมีผลทำให้กลุ่มบริษัท ซอฟต์สแควร์ จำนวน 7 บริษัท เป็นบริษัทย่อย ประกอบด้วย 1) บริษัท ส่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด 2) บริษัท ซอฟต์โปรเฟสชันแนล จำกัด 3) บริษัท ซอฟต์พลัส เทคโนโลยี จำกัด 4) บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลติ้ง จำกัด 5) บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด 6) บริษัท ซอฟต์สแควร์ (1999) จำกัด 7) บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์

เทคโนโลยีสารสนเทศ จำกัด ผ่านการถือลงทุนของบริษัท ซอฟต์แวร์ (1999) จำกัด) พร้อมตัดสินใจเข้าลงทุนซื้อและรับโอนกิจการในกลุ่มบริษัท เมกัส โดยถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 100 % ซึ่งมีผลทำให้บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) และบริษัท บิสซิเนท แอปพลิเคชัน จำกัด เป็นบริษัทย่อยในกลุ่ม MFEC Group และร่วมลงทุนในบริษัท อังสตรอมโซลูชัน จำกัด โดยถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 40% ของทุนจดทะเบียน เพื่อเสริมสร้างความเป็นผู้นำในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น และเป็นการขยายการลงทุนในการพัฒนาสินทรัพย์ทางปัญญาของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ทำให้ในกลุ่ม MFEC Group โดยรวมประกอบด้วยบริษัทรวมจำนวน 1 บริษัท และบริษัทย่อยจำนวน 13 บริษัท

■ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาพัฒนาและวางระบบคอมพิวเตอร์ และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ สำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) หรือ MFEC เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2540 เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท โมเดิร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของ บริษัท โมเดิร์นฟอรัมกรุ๊ป 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 มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญหลายวาระดังนี้

ในปี 2557 บริษัท โมเดิร์นฟอรัมกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) “MODERN” ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ 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 พฤษภาคม 2557 และภายหลังการจำหน่ายหุ้นดังกล่าวทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของ Modernform group ลดลงเหลือ 2.41% และมีผลทำให้ บริษัท TIS Inc. ซึ่งเข้าซื้อหุ้นจาก Modernform Group และถือลงทุนในสัดส่วน 18% ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว มีสถานะเป็น “ผู้ถือหุ้นรายใหญ่” แทนบริษัท โมเดิร์นฟอรัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) โดยการทำการรายการดังกล่าวของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดี ด้วย TIS Inc. เป็นกลุ่มบริษัทต่างชาติ ซึ่งเป็นผู้นำในธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของประเทศญี่ปุ่นอันจะทำให้บริษัทได้รับโอกาสในการพัฒนาศักยภาพและขีดความสามารถด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เทียบเท่าบริษัทชั้นนำต่างชาติและเป็นการเพิ่มโอกาสทางการค้าในอนาคต

ในปี 2558 และ 2559 บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาและปรับปรุงแนวทางการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องไปกับความต้องการของตลาด เทคโนโลยี ตลอดจนความต้องการของลูกค้า อีกทั้งมีการวางระบบการควบคุมภายในพร้อมการปรับโครงสร้างองค์กรและกลยุทธ์การบริหารธุรกิจใหม่ให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจที่ถดถอยทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีสารสนเทศที่เป็นตัวกระตุ้นให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว อาทิ กลยุทธ์การปฏิรูปการทำธุรกิจ หรือ Business Transformation มุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยียกระดับและพัฒนาธุรกิจที่เปลี่ยนไป นำศักยภาพและความเชี่ยวชาญที่เอ็มเฟคมีเข้าช่วยแก้ไขและสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่กำลังเผชิญกับความท้าทายทางเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงต่างๆ รวมถึงมีการสร้างโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่ในลักษณะการร่วมทุนกับพันธมิตรในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ อาทิ กลุ่มสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อโทรทัศน์ กลุ่มบันเทิง ฯลฯ นอกจากนี้ยังมีการปฏิรูปภายในองค์กรที่สำคัญคือ การปรับสภาพแวดล้อมสำนักงานใหม่ ซึ่งเป็นศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์และสำนักงานสาขาที่ 2 ของบริษัท บนแนวคิดที่สะท้อนภาพขององค์กรที่เต็มไปด้วยพลังแห่งความคิดสร้างสรรค์ ควบคู่กับการยกระดับการทำงานภายใต้แนวคิด “New Office – New Culture” 4 ประการ ประกอบด้วย 1. Collaboration 2. Communication 3. Concentration 4. Chill Out โดยสำนักงานแห่งใหม่ของ MFEC

ตั้งอยู่ ณ อาคาร SJ Infinite 1 ชั้น 11 และผู้บริหารมีแนวคิดพร้อมนโยบายสนับสนุนพนักงานที่มีความคิดสร้างสรรค์ มีศักยภาพในการทำงานและบริหารจัดการหน่วยงานให้เติบโตพร้อมขยายตัวและจดทะเบียนเป็นบริษัทย่อยแห่งใหม่ อีกทั้งมีนโยบายขยายการลงทุนเพื่อช่องทางรายได้ใหม่ และเป็นการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นอันจะเสริมสร้างความเป็นผู้นำในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

ในปี 2559 และ ปี 2560 บริษัทเข้าลงทุนถือหุ้นอีก 4 บริษัท ประกอบด้วย 1) บริษัท เพลย์ทอเรียม โซลูชันส์ จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 70% ของทุนจดทะเบียน 2) บริษัท แฟนสเตอร์ มีเดีย จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 30% ของทุนจดทะเบียน 3) บริษัท ดาต้าคาเฟ่ จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 59.9% ของทุนจดทะเบียน และ 4) บริษัท ดิจิทัล แชนแนล จำกัด ถือลงทุนในสัดส่วน 36% โดยมีผลให้ภาพรวมของ MFECL Group มีบริษัทในเครือประกอบด้วยบริษัทรวมจำนวน 4 บริษัท และบริษัทย่อยจำนวน 14 บริษัท

และจากการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญต่าง ๆ ของ MFECL ซึ่งมุ่งเน้นเรื่องการสร้างคนและโอกาสรวมถึงการ Reinvestment ทั้งภายในและภายนอก ซึ่งรูปแบบการร่วมลงทุน บริษัทจะให้การสนับสนุนแบบครบวงจรทั้งในส่วนของการเงิน เทคโนโลยีสารสนเทศ ตลอดจนทีมงานผู้เชี่ยวชาญด้านไอที อาทิ การร่วมลงทุนกับบริษัทปัญญาเลิศพัสดุ ซึ่งถือเป็นบริษัท Startup ด้านเอนเตอร์เทนเมนต์ที่มุ่งสร้างสรรค์สิ่งที่เป็นนวัตกรรมของการท่องเที่ยวที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย เพื่อสร้าง Highlight Destination แห่งใหม่ใจกลางเมืองพัทยา หรืออีกหนึ่งโอกาสผ่านการ investment ระหว่าง MFECL กับบริษัทพันธมิตรอันจะทำให้บริษัทสามารถขยายฐานธุรกิจให้กว้างขวางมากขึ้น เสริมสร้างความเป็นผู้นำธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศให้แข็งแกร่ง และขยายการลงทุนในการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญาอย่างต่อเนื่อง

รางวัลความสำเร็จของ MFECL Group ในช่วงปี 2558-2560

ปี 2560

- ได้รับรางวัล “FY16 Service Partner of the Year” และรางวัล “FY16 Marketing Excellence Partner of the Year” จาก Cisco Thailand and Indochina Partner Conference เมื่อวันที่ 9 มกราคม 2560 ณ โรงแรมดุสิตธานี หัวหิน
- ได้รับรางวัล “2016 Biggest Deal” จาก Informatica Partner เมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2560 ณ โรงแรม เดอะ เวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท
- ได้รับรางวัล AWS Partner Network Leadership Principle Recognition 2017 เมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2560 ณ โรงแรม S31 สุขุมวิท
- ได้รับรางวัล “Outstanding Contribution Partner Award 2017” ในงาน VINTCOM PARTNER FORUM 2017 จากบริษัท วินท์คอม เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2560 ณ สยาม โซไฮตี้ โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท
- ได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2560 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) อยู่ในเกณฑ์ “ดีมาก”
- ได้รับผลประเมิน “ดีมาก” ประจำปี 2560 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีโครงการ Annual General Meeting (AGM)

ปี 2559

- คุณศิริวัฒน์ วงศ์วาทกิจ ประธานกรรมการบริหาร ได้รับรางวัล วิสวจุฬาดัตเด่น ครั้งที่ 14 ประจำปี 2558 จากสมาคมนิสิตเก่าวิศวกรรมศาสตร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อวันที่ 20 มกราคม 2559 ณ โรงแรมพลาซ่า แอทธินี รอยัล เมอริเดียน กรุงเทพฯ

- 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
- 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 “The Best Mobile Banking Project” จาก The Asian Banker เมื่อวันที่ 14 ก.ค. 2559 ณ โรงแรม เดอะ เวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท
- ได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2559 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) อยู่ในเกณฑ์ “ดี”
- ได้รับผลประเมิน “ดีมาก” ประจำปี 2559 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีโครงการ Annual General Meeting (AGM)

ปี 2558

- ได้รับรางวัล “ESG 100 Certificate” จากสถาบันไทยพัฒนา เมื่อวันที่ 21 พฤษภาคม 2558 ณ ศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี ฯ อาคารเล่าเป้งวัน 1 ถ. วิทยาดิรั้งสิต
- 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)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

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

ธุรกิจหลักของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่

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

เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับองค์กรและสอดคล้องกับทิศทางของรัฐบาล ซึ่งสนับสนุนและส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัลในกลุ่มคนรุ่นใหม่และบุคคลทั่วไป พัฒนาและสร้างสรรค์นวัตกรรมทางเทคโนโลยีต่อยอดสร้างธุรกิจ ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัลให้เกิดเป็นสินค้าและบริการบนพื้นฐานของการสร้างสรรค์นวัตกรรมผสมผสานกับการทำธุรกิจ ในปี 2560 กลุ่มผู้บริหารของ MFEC จึงมีนโยบาย

- สนับสนุนพนักงานที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีศักยภาพในการทำงานและมีความสามารถในการบริหารจัดการหน่วยธุรกิจให้เติบโตพร้อมกับการขยายตัวขององค์กร โดยให้การสนับสนุนถือหุ้นลงทุนและจัด

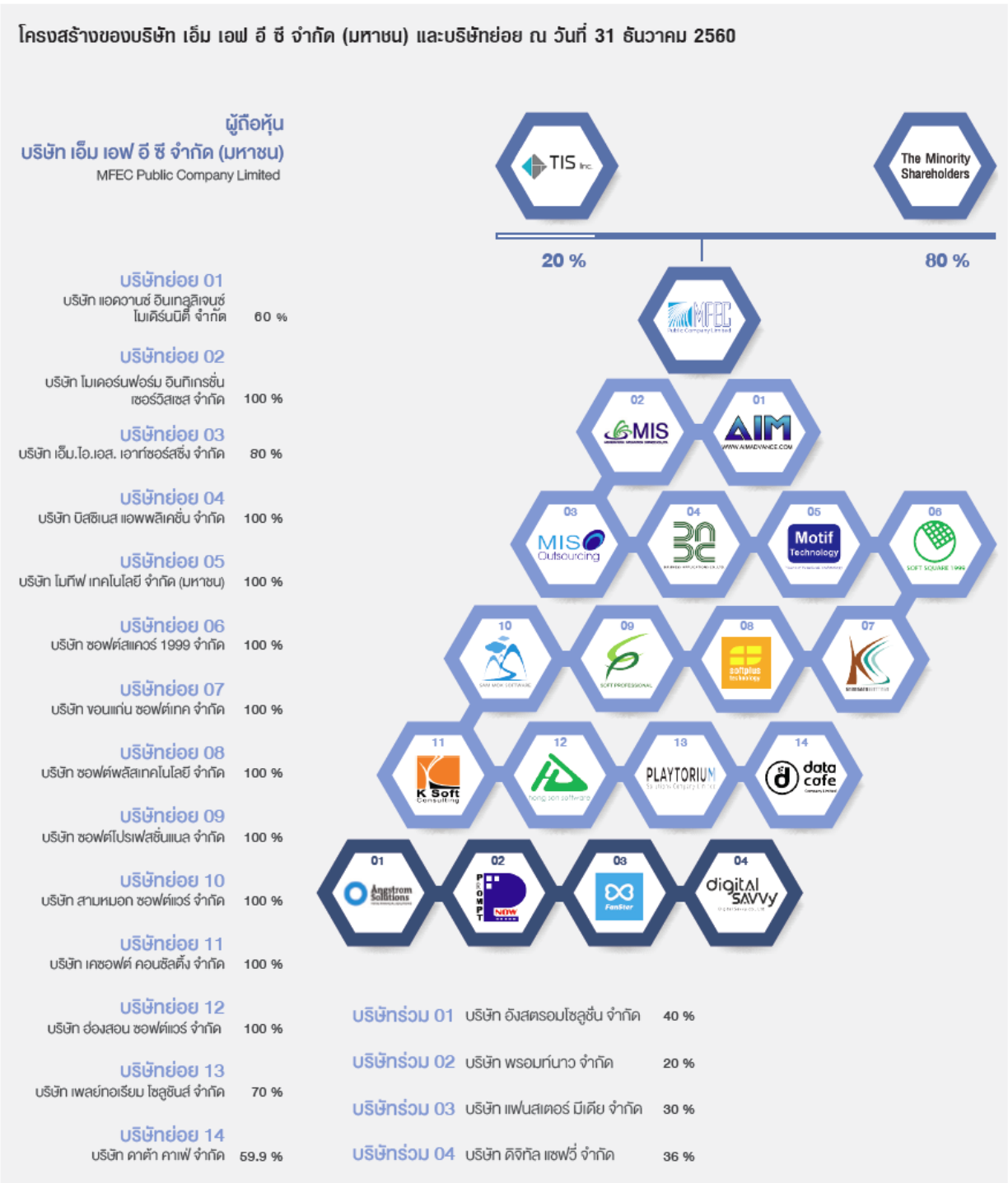
ทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทย่อยแห่งใหม่ พร้อมให้สิทธิแก่พนักงานมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของธุรกิจโดยให้สิทธิถือหุ้นลงทุนในธุรกิจใหม่ดังกล่าว

- การขยายการลงทุนร่วมกับกลุ่มพันธมิตรสร้างช่องทางรายได้ใหม่ ๆ เพื่อขยายฐานรายได้ขององค์กรไปยังกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมอื่น ๆ
- มุ่งมั่น “สร้างคน” โดยพัฒนาทรัพยากรบุคคลทั้งภายในและภายนอกองค์กรในสายวิชาชีพให้ตรงกับแนวโน้มความต้องการทางการตลาดของภาคอุตสาหกรรม ICT

โดยในช่วงปี 2559 – 2560 บริษัทฯ เข้าลงทุนในบริษัทแห่งใหม่ดังนี้ :-

- ธันวาคม 2559 จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท Start Up แห่งใหม่ในนามบริษัท เพลย์ทอเรียม โซลูชันส์ จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ประกอบธุรกิจในการให้บริการด้านที่ปรึกษาและพัฒนาาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งนี้บริษัทฯ เข้าถือลงทุนในสัดส่วน 70% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท)
- มิถุนายน 2560 จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทแห่งใหม่ร่วมกับกลุ่มบริษัท อโลฮา อินเตอร์ จำกัด ในนามบริษัท แพนเตอร์ มีเดีย จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ให้บริการข้อมูลข่าวสารจากผู้มีชื่อเสียงผ่านแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือและแท็บเล็ต ให้บริการสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์และการตลาด โดยบริษัทฯ เข้าถือลงทุนในสัดส่วน 30% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 40,000,000 บาท)
- สิงหาคม 2560 จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทแห่งใหม่ในนามบริษัท ดาต้า คาเฟ่ จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ดำเนินธุรกิจบริการเป็นที่ปรึกษา วิจัย วิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจทุกประเภท เพื่อประโยชน์ในการขยายตลาดและต่อยอดทางธุรกิจ ประกอบธุรกิจให้บริการ พัฒนา ฝึกอบรม และรับรองมาตรฐานบุคลากรทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและด้านอื่นที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศหรือคอมพิวเตอร์ โดยบริษัทฯ เข้าถือลงทุนในสัดส่วน 59.9% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 20,000,000 บาท)
- พฤศจิกายน 2560 จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทแห่งใหม่ร่วมกับบริษัท สยามสปอร์ต ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) ในนามบริษัท ดิจิทัล แซฟวี จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ดำเนินธุรกิจบริการระบบจำหน่ายตั๋วหรือบัตรเข้าชมการแสดงทุกประเภท รวมถึงการจัดงานหรือการแสดงต่าง ๆ โดยบริษัทฯ เข้าถือลงทุนในสัดส่วน 36% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 30,000,000 บาท)

ซึ่งจากการเข้าลงทุนในบริษัทจดทะเบียนแห่งใหม่เพิ่มเติมข้างต้น โดยสรุปโครงสร้างของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เป็นดังนี้



หมายเหตุ : ไม่มีบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งถือหุ้นในบริษัทที่เกี่ยวข้องนี้เกินร้อยละ 10

ปัจจุบันภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 14 บริษัท มีบริษัทรวม 4 บริษัท โดยสามารถจำแนกผลิตภัณฑ์และการให้บริการของกลุ่มบริษัท ได้ดังนี้

ผลิตภัณฑ์และการให้บริการของกลุ่มบริษัท

บริษัทรวม	ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก	ประเภทลูกค้า
1.บริษัท อังสตรอม โซลูชั่น จำกัด (Angstrom)	ระบบธุรกิจการซื้อขายหลักทรัพย์	บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์
2.บริษัท พรอมทีนาวิ จำกัด (PN)	- ระบบธุรกรรมทางการเงินผ่านมือถือ (Mobile Financial Service) - ระบบเกมฟิเคชั่น (Gamification) - ระบบให้บริการ (Managed Service)	- กลุ่มสถาบันการเงิน - กลุ่มโทรคมนาคม
3. บริษัท แพนเตอร์ มีเดีย จำกัด (FM)	- บริการข้อมูลผ่านแอปพลิเคชัน บน โทรศัพท์มือถือ และแท็บเล็ต - บริการสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ และการตลาด	- กลุ่มธุรกิจบันเทิง - กลุ่มธุรกิจค้าปลีก
4. บริษัท ดิจิทัล แชนแนล จำกัด (DS)	บริการระบบจำหน่ายตั๋ว บัตรเข้าชมการแสดง ทุกประเภท	- กลุ่มธุรกิจบันเทิง - กลุ่มธุรกิจกีฬา

บริษัทย่อย	ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก	ประเภทลูกค้า
1.บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนตี้ จำกัด (AIM)	- ระบบธุรกรรมทางมือถือ (Mobile Products) - ระบบให้บริการซอฟต์แวร์ (Software as a Service) - ระบบร้านค้าออนไลน์ E-Commerce - Digital Content - ระบบธุรกรรมทางการเงินอิเล็กทรอนิกส์ (FinTech)	- กลุ่มโทรคมนาคม - กลุ่มประกันภัย - กลุ่มธุรกิจค้าปลีก - กลุ่มสถาบันการเงิน - ประชาชนทั่วไป (Consumer)
2.บริษัท โมเดิร์นฟอร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด (MIS)	- Modern Pay (Mobile Payment Gateway) - บริหารจัดการงานบริการ - Managed services - Project based (PC/NB/PRN)	- กลุ่มธุรกิจ E-Commerce - กลุ่มธุรกิจที่ต้องการ Alternative Payment Channel - ตลาดลูกค้าระดับกลาง - กลุ่มธุรกิจประกันภัย - กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิตและปิโตรเคมี - กลุ่มธุรกิจบริการและขนส่ง - กลุ่มธุรกิจค้าปลีก

บริษัทย่อย	ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก	ประเภทลูกค้า
3.บริษัท เอ็ม ไอ เอส เอชคอร์ปอเรชั่น จำกัด (MISO)	■ บริการตรวจสอบแก้ไข, บริหารการรับประกันและบำรุงรักษาระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ■ บริการงานบริหารโครงการด้านไอที และการบริหารจัดการอุปกรณ์ ■ บริการบุคลากรทางด้านไอทีสำหรับการจัดจ้างบุคคลภายนอก ■ บริการให้คำปรึกษาและวางระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์กลุ่มเมฆและระบบการทำงานร่วมกันภายในสำนักงาน ■ บริการให้คำปรึกษาพร้อมติดตั้ง เกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์	■ กลุ่มอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ■ กลุ่มสถาบันการเงิน ■ กลุ่มธุรกิจขนส่ง ■ กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม ■ กลุ่มค้าปลีก ■ กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร ■ ภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ
4.บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด (BAC)	■ ให้บริการโซลูชันด้านการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงธุรกิจ (Business Analytics) - Cognos BI - Cognos TM1 - SPSS Software - Tableau - Datawatch	■ ภาครัฐและเอกชนในทุกอุตสาหกรรม
5.บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (Motif)	■ ให้คำปรึกษาและบริการพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์ ■ พัฒนาซอฟต์แวร์ - Sales Platform (สำหรับหน่วยงานสถาบันการเงินและประกันภัย/ ประกันชีวิต, Enterprise industry) ○ Customer Activities System (iCAS) ○ Tele Sales (iTeleSales) ○ Sales Lead Management (iSLM) ○ Customer Services (iCRM) ○ Campaign Management (iCampaign) ○ Digital MKT (iDigital MKT) - ซอฟต์แวร์เฉพาะด้านของกลุ่มธุรกิจ Insurance ○ Claim (iClaim) ○ New Business (iNB) ○ Policy Owner Services (iPOS) ○ Distribution Management System (DMS) ■ Agent Management (iAM) ■ Agent Ledger (iAL)	■ กลุ่มสถาบันการเงิน ■ กลุ่มประกันภัย/ประกันชีวิต ■ กลุ่มรัฐวิสาหกิจและภาครัฐ ■ กลุ่มธุรกิจ Enterprise (บุญรอด, คิงพาวเวอร์)

บริษัทย่อย	ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก	ประเภทลูกค้า
	▪ Agent Portal (iAgent) ▪ Agent Compensation (iCompensation) - ซอฟต์แวร์เฉพาะด้านของกลุ่มธุรกิจ Banking - Collection (iCollection) - Legal Tracking System (iLegal) - Non Performance Asset (iNPA) - Appraisal Collateral (iAppraisal) - Custodian (iCustodian)	
6.บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด (SS)	▪ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน ▪ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ▪ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ	▪ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก ▪ โรงงานอุตสาหกรรม ▪ หน่วยงานราชการ
7.บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด (KK)	▪ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน ▪ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ▪ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ	▪ กลุ่มธุรกิจนำเข้าส่งออก ▪ หน่วยงานราชการ
8.บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด (SPT)	▪ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน ▪ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ▪ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ	▪ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก
9.บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชั่นแนล จำกัด (SP)	▪ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน ▪ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ▪ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ	▪ กลุ่มธุรกิจพลังงาน ▪ กลุ่มสถาบันการเงิน
10.บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด (SM)	▪ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ▪ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ	▪ หน่วยงานราชการ
11.บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลติ้ง จำกัด (KS)	▪ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน ▪ บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software ▪ บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ	▪ กลุ่มธุรกิจพลังงาน ▪ กลุ่มสถาบันการเงิน ▪ กลุ่มธุรกิจประมง

บริษัทย่อย	ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก	ประเภทลูกค้า
12.บริษัท ฮ่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด (HS)	- บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน - บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software - บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ	- กลุ่มธุรกิจพลังงาน - กลุ่มสถาบันการเงิน - กลุ่มธุรกิจประมง
13. บริษัท เพลย์ทอเรียม โซลูชันส์ จำกัด (PTS)	- บริการให้คำปรึกษาและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ในกลุ่มเทคโนโลยีใหม่ และธุรกิจStartup - บริการจัดหาบุคลากร	- กลุ่มสถาบันการเงิน - กลุ่มประกันภัย/ประกันชีวิต - กลุ่มโทรคมนาคม - กลุ่มSMEs/Startup
14.บริษัท ดาต้า คาเฟ่ จำกัด (DC)	- บริการที่ปรึกษา วิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจทุกรูปแบบ - บริการรับรองมาตรฐานบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ	- กลุ่มโทรคมนาคม - กลุ่มสถาบันการเงิน - กลุ่มธุรกิจ Enterprise - กลุ่มธุรกิจพลังงาน

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทและกลุ่มบริษัท ไม่ได้เป็นบริษัทในเครือหรือเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่ และการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท มิได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่อ่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทมีเพียงความร่วมมือด้านกลยุทธ์ทางการตลาดในการขยายโอกาสทางธุรกิจต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งในและต่างประเทศ รองรับการเติบโตทางธุรกิจของบริษัท

มีเพียงบริษัท พรอมทีนาว จำกัด ซึ่งเดิมเป็นบริษัทย่อยของ MFEC ที่มีความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นใหญ่ TIS Inc. เนื่องจาก MFEC ได้จำหน่ายหุ้นสามัญ (บางส่วน) และสิทธิการซื้อหุ้นเพิ่มทุนให้กับกลุ่มบริษัท TIS เมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2559 ที่ผ่านมา เพื่อประโยชน์ในการขยายฐานลูกค้าผู้ป่วนในประเทศไทยและการขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศ ด้วยความเป็นผู้นำในการให้บริการด้านการเงินและเทคโนโลยี (Financial Technology) ของ TIS จะทำให้ Promptnow เป็นบริษัทผู้ให้บริการที่มีความสามารถเฉพาะทางมากขึ้น ทั้งนี้สัดส่วนโครงสร้างถือหุ้นของ บริษัท พรอมทีนาว จำกัด ภายหลังการทำธุรกรรมซื้อขายหุ้นดังกล่าว TIS Inc. ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วน 40% และ MFEC ถือหุ้นในสัดส่วนคงเหลือ 20%

ทั้งนี้ TIS Inc. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทที่มีส่วนได้เสีย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท โดยเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2559 กลุ่มธุรกิจของ TIS Inc. ได้พิจารณาดำเนินการควบรวมกิจการภายในกลุ่ม และเปลี่ยนชื่อเป็น TIS Inc. “TIS” เพื่อประโยชน์ในการบริหารจัดการ การกำกับดูแลกิจการและเสริมสร้างความเข้มแข็งในเชิงธุรกิจ ทำให้มีโครงสร้างภายในปรับเปลี่ยนไปประกอบกับการพิจารณาลงทุนในภูมิภาคอาเซียนในปี 2560 กลุ่มบริษัท TIS ประกอบด้วยบริษัทย่อย 55 บริษัท และบริษัทในเครือ 59 บริษัท โดยมีรายละเอียดโครงสร้างเป็นดังนี้

TIS Inc.

TIS Solution Link Inc.	100%
TIS System Service Inc.	100%
TIS Total Service Inc.	100%
TIS Business Consultants Inc.	100%
TIS Hokkaido Inc.	100%
TIS Tohoku Inc.	100%
TIS Nagano inc.	100%
TIS West Japan Inc.	97.6%
TIS Beijing Inc.	100%
TIS R&D Center, Inc.	100%
TISI (Shanghai) Co.,Ltd.	100%
Tianjin TIS Hi-tech Information System Service Co., Ltd.	60%
TISI (Singapore) Pte. Ltd.	100%
I AM Consulting Co., Ltd.	49%
TISI (Thailand) Co., Ltd.	49%
PromptNow Co., Ltd.	40%
MUT Business Outsourcing Co., Ltd.	49%
ELVEZ, INC.	31%
QUADRAC Co., Ltd.	29%
DG Technologies, Inc.	20%
PT Anabatic Technologies	28%
INTEC Inc.	100%
AGREX Inc.	100%
QUALICA Inc.	100%
AJS Inc.	51%
Chuo System Corporation	100%
NEOAXIS Co.,Ltd.	100%
IT Service Force Inc.	100%
SorunPure Inc.	100%

Overall



Subsidiaries:

55

companies



Affiliated:

59

companies

As of Oct 2017

Baseline Technology Consultants Co., Ltd.	100%
ECM Consulting Co., Ltd.	100%
i Coach Co., Ltd.	100%
iTS-Tradeship Co., Ltd.	100%
iHR Consulting Co., Ltd.	100%
CODE IT Consulting Co., Ltd.	100%

TISI(Thailand): 51%

TISI(Thailand): 20%

(PromptNow(Myanmar)Co.,Ltd.) 50.5%

(PT Anabatic Subsidiaries)

(INTEC Inc. Subsidiaries)

(AGREX Inc. Subsidiaries)

(QUALICA Inc. Subsidiaries)

โดยที่สามารถเข้าสู่ข้อมูลรายละเอียดบริษัทในกลุ่ม
TIS INTEC Group ได้เพิ่มเติมในเว็บไซต์

Ref: [http:// www.tis.com/documents/en/ir/finance/annual_report/ar2017.pdf](http://www.tis.com/documents/en/ir/finance/annual_report/ar2017.pdf)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับงวดปี 2558-2560 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 แยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์และบริการ เป็นดังนี้

ผลิตภัณฑ์	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางาน/1	649	21.52	580	17.20	470	13.90
ธุรกิจพัฒนาและวางระบบ	1,441	47.78	1,742	51.66	1,954	57.78
ธุรกิจบริการด้านการบำรุงรักษา	871	28.88	899	26.66	909	26.88
รายได้จากการขายและให้บริการ	2,961	98.18	3,221	95.52	3,333	98.56
รายได้อื่น /2	55	1.82	151	4.48	49	1.44
รายได้รวม	3,016	100.00	3,372	100.00	3,382	100.00

หมายเหตุ :

/1 รายได้ของธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางาน เป็นรายได้เฉพาะส่วนค่าธรรมเนียมการให้บริการ ไม่นับรวมมูลค่าการขายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับงานในแต่ละโครงการ โดยมูลค่าดังกล่าวได้ถูกรวมไว้ในรายได้ส่วนธุรกิจพัฒนาและวางระบบ

/2 รายได้อื่นประกอบด้วย กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย การปรับมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุน รายได้ส่งเสริมการตลาดจากผู้ขายผลิตภัณฑ์ ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายสินทรัพย์ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน และรายได้เบ็ดเตล็ดอื่นๆ

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาและวางระบบ ร้อยละ 47.78 ธุรกิจบริการด้านการบำรุงรักษา ร้อยละ 28.88 และธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางานร้อยละ 21.52 อ้างอิงตามหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 30 การเสนอข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงานดำเนินงาน

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในปี 2560 กลุ่มบริษัทเอ็มเฟ็ดีเคกรุ๊ป ให้ความสำคัญต่อการปฏิรูปธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Business Transformation) เป็นการเปลี่ยนแปลงในบางมิติที่มีผลต่อการดำเนินการทางธุรกิจ เพื่อรับมือกับการปรับเปลี่ยนสภาพการตลาด และการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสารสนเทศและความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ได้มีการปรับรูปแบบบริหารและการดำเนินธุรกิจใหม่ภายใต้การ Transformation โดยจะไม่เน้นการแข่งขันกับคนอื่นด้วยเทคโนโลยี แต่จะแข่งขันด้วยการสร้าง Business Model ใหม่ ๆ บวกกับการสร้างความต้องการในตลาดขึ้นมาเอง อีกหนึ่งเรื่องสำคัญคือ การสร้างคนและสร้างความสำเร็จให้กับบุคลากรภายในองค์กรด้วยการร่วมทุนกับพนักงานทำธุรกิจ Startup พร้อมผลักดันให้เกิดการสร้าง Creativity ใหม่ ๆ ที่จะช่วยเสริมศักยภาพให้กับธุรกิจของลูกค้า ตลอดจนสามารถตอบโจทย์ภาพรวมของอุตสาหกรรมและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี โดยในปี 2560 ได้วาง

นโยบายให้แต่ละ Business Unit พัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ภายใต้หน่วยธุรกิจหลัก 6 ธุรกิจ โดยมุ่งออกแบบบริการที่สอดคล้องและตอบสนองความต้องการจำเพาะในการใช้งานของลูกค้า 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 การใช้เทคโนโลยีสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ ให้กับลูกค้า เป็นต้น ดังนั้นองค์กรที่จะรับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วจึงต้องมีเครื่องมือหรือโซลูชันที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงความรู้และประสบการณ์ของทีมที่พัฒนาเพื่อช่วยกันทำให้องค์กรสร้างความสามารถในการแข่งขัน ให้เหนือกว่าคู่แข่งได้ ทีม Digital Enterprise Solutions จึงได้นำแนวคิดทางธุรกิจมาประยุกต์และจัดแบ่งโซลูชันเพื่อช่วยพัฒนาธุรกิจดิจิทัล ลักษณะพาร์ตเนอร์ระยะยาว 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 และเสนอแนะกับทางทีมงานพัฒนาแอปพลิเคชันและนำเสนอผลรับให้กับผู้ที่ดูแลด้าน business ได้

3. IT Digital Automation ข้อมูลที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เป็นความท้าทายอย่างมากกับทีมที่ต้องดูแลจัดการ ดังนั้น โซลูชันด้าน Automation จึงเข้ามาช่วยบริหารจัดการ flow การทำงาน และช่วยจัดการระบบ IT แบบอัตโนมัติ จะช่วยเพื่อ 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 โดยใช้ Technology จาก Partner หรือ พัฒนาขึ้นเอง โดยมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ 1. การมีส่วนร่วมในการ support ลูกค้าในการดำเนินธุรกิจที่มีการแข่งขันที่สูงขึ้น โดยไม่ได้เพียงแค่ซื้อขายไป แต่มองถึงการเป็นพันธมิตรกับทางลูกค้า โดยนำเสนอ Solution และ Business Model ที่เหมาะสมและดีที่สุดให้กับลูกค้า 2. การสรรหาและพัฒนาบุคลากรที่มีคุณภาพในการให้บริการกับทางลูกค้า เพราะบุคคลกรที่ดี 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 ทั้งนี้ เพื่อตอบสนองการทำงานของลูกค้าให้ราบรื่น และยังสามารถส่งเสริมนวัตกรรมต่างๆ 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 กำลังเข้ามาเปลี่ยนแปลงอุตสาหกรรมจริงๆ โดยเฉพาะแนวโน้มของตลาดโลกที่น่าจะต้องมีผลกระทบต่อการอุตสาหกรรมไอทีไทย จะเห็นว่าตลาด Tradition IT ด้าน IT Infrastructure มีแนวโน้มลดลงไปเรื่อยๆ และตลาด Cloud จะโตขึ้นอย่างรวดเร็ว และกระแสการใช้ Cloud Computing ในอนาคตจะยิ่งมีมากขึ้นกว่าเดิม และก็จะกลายเป็นแพลตฟอร์มหลักที่ทุกคนมาใช้งาน มากกว่ารูปแบบไอที On-Premise แบบเดิม MFEC เราเริ่มต้น ธุรกิจ Cloud จาก Infrastructure-as-a-Service และพัฒนาอย่างต่อเนื่องในระดับที่สูงขึ้นไป เพื่อช่วยให้ลูกค้าประหยัดต้นทุน ผลักดันการขับเคลื่อนนวัตกรรม และสามารถขยายตลาดได้อย่างรวดเร็ว

3.) Cloud Services

แนวทางของ MFECL Cloud Services คือการเป็นผู้ให้บริการแบบครบวงจรเกี่ยวกับบริการด้านคลาวด์ ประกอบด้วยการเป็นผู้ให้บริการด้านคำปรึกษา การออกแบบ การสร้าง และดูแลระบบคลาวด์ สำหรับระบบต่างๆ ให้ลูกค้าในองค์กรใช้งาน นอกจากนี้ยังมีบริการ เสริมในด้านของการเป็น Outsource Service ที่จะให้บริการลูกค้า หากลูกค้าต้องการให้คนดูแลหลังจากที่ระบบได้มีการใช้งานไปแล้วอีกด้วย

เนื่องจาก MFECL เป็นผู้นำในธุรกิจ System Integrator ที่มี partner ขึ้นนามากมาย ดังนั้นเพื่อให้ได้ solution ที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้า MFECL จึงนำประสบการณ์ที่ผ่านมายาวนานในอดีต มาสร้าง solution ที่ใช้ส่วนประกอบต่างๆ จาก Cloud Services เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์สูงสุด โดยหน่วยธุรกิจ Cloud Services จะจำลองตัวเองให้คิดในมุมมองของ ลูกค้า 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

สำหรับกลุ่มลูกค้า นั้น 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) และมาจากหลายช่องทาง ก็ยิ่งทำให้ข้อมูลดิจิทัลเหล่านี้ เข้ามามีบทบาทในการพัฒนาและบริหารงานองค์กรมากยิ่งขึ้น องค์กรที่มีวิธีการนำเอาข้อมูลมาใช้ประโยชน์ได้มากเท่าไร ก็จะทำให้มีความได้เปรียบกับคู่แข่งมากขึ้นเท่านั้น ซึ่งก็ยิ่งเป็นส่วนสำคัญที่ผลักดันให้เกิดเทคโนโลยีเพื่อการจัดการข้อมูลในเชิงวิเคราะห์ (Data Analytics) ที่ตอบโจทย์การใช้ข้อมูลตั้งแต่ทั้งในอดีต ปัจจุบัน ไปจนถึงการวิเคราะห์คาดการณ์ถึงสิ่งที่เกิดในอนาคต ภายใต้เงื่อนไข หรือปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกันได้

ทีม Digital Information Services จึงได้นำแนวคิดทางธุรกิจมาประยุกต์และแบ่งโซลูชันเพื่อช่วยพัฒนาธุรกิจดิจิทัลให้กับลูกค้าพาร์ทเนอร์และคู่ค้า 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 และหาค่าของข้อมูลที่ได้จากแหล่งต่างๆ เพื่อความได้เปรียบของธุรกิจ โดยคู่ค้าได้ประโยชน์จากข้อมูลที่มีอยู่ในองค์กรแบบที่ไม่เคยมีมาก่อน
3. Analytic and Business Intelligent - การวิเคราะห์ที่ติดตัวได้จากการมีข้อมูลเพียงพอ ข้อมูลที่มีประโยชน์คือข้อมูลที่มีความเกี่ยวข้อง ผลลัพธ์ที่ได้ก็จะเกิดความแน่นอนแม่นยำ Digital Information Service มีทีมงานนักวิทยาศาสตร์ข้อมูลเพียงพอสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลที่ต้องการในหลายระดับ เช่นการทำเหมืองข้อมูล (Data Mining) ระบบเรียนรู้อัตโนมัติ (Machine Learning) การวิเคราะห์ความรู้สึกในภาษา (Sentiment Analytic) เรียนรู้ความคิดเห็นของผู้บริโภค (Social Listening) เพื่อนำมาถอดรหัส หาข้อมูล Insight หรือเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์คาดการณ์ทำนายอนาคต (Predictive Analytic) พร้อมกับการออกรายงานที่ปรับแต่งให้เข้าใจได้ง่าย เพื่อสร้างความได้เปรียบในเชิงธุรกิจ
4. Application Infrastructure Services - เป็นการนำโซลูชันในด้าน Middleware ทั้งที่เป็น On-Premise หรือ Cloud ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการพัฒนาระบบหรือ Application โดยให้บริการในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Web Application, Message Services, Integration Services หรือ Service Oriented Architecture โดยนำความสามารถของ Services ต่างๆ มาเชื่อมต่อกันเพื่อรองรับความต้องการของ Application ได้อย่างลงตัว

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

5.) Cyber Security Services

หน่วยธุรกิจ Cyber Security Services มุ่งเน้นในเรื่องของการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อตอบโจทยในเรื่องความปลอดภัยทาง 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 โดยเฉพาะลูกค้าจึงมั่นใจได้ว่าจะได้รับการบริการที่ตอบโจทย์ในทุกปัญหาที่พบ และสามารถต่อยอดธุรกิจต่อไปได้ด้วย Solution

และบริการของบริษัทฯ ลูกค้า (Customer) และคู่ค้า (Partner) คือคนสำคัญที่สุด บริษัทฯ จึงดำเนินธุรกิจโดยใช้ Service Mind เป็นที่ตั้ง และได้ออกแบบการให้บริการที่สอดคล้องกับหลักการนี้ ซึ่งแบ่งเป็นสามส่วนใหญ่ๆ ดังนี้

- ผู้มิตรกับลูกค้า: บริษัทฯ ไม่ใช่แค่ผู้ให้บริการเท่านั้น จึงต้องฝึกฝนทีมงานให้สามารถให้คำปรึกษา และทำงานร่วมกันกับลูกค้าทั้งก่อนการขายและหลังการขาย โดยมีความเชื่อว่า ลูกค้าจะทำธุรกิจกับผู้ที่เป็นมิตรเท่านั้น บริษัทฯ จึงเน้นในเรื่องของการทำงานร่วมกับลูกค้าอย่างเข้าใจ และเป็นมิตร
- ผู้มิตรกับคู่ค้า: นอกจากลูกค้าแล้ว คู่ค้าก็ยังเป็นกุญแจสำคัญที่นำไปสู่การให้บริการที่สมบูรณ์แบบ บริษัทฯ จึงทำงานอย่างหนักร่วมกับคู่ค้า เพื่อสรรหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ นำมาตอบโจทยความต้องการของลูกค้า นอกจากนั้น บริษัทฯ มีทีมงานเฉพาะทางที่ถูกจัดสรรไว้เพื่อดูแลในส่วนของลูกค้าโดยเฉพาะ
- พัฒนาการให้บริการ และ solution ใหม่ ๆ ตลอดเวลา: โลก Cyber มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การให้บริการแบบเดิมๆ ไม่สามารถตอบโจทยลูกค้าได้อีกต่อไปแล้ว บริษัทฯ จึงจัดทีมงาน ทำหน้าที่ค้นคว้าหารูปแบบการให้บริการแบบใหม่ๆ ตลอดเวลา

Solution ของหน่วยธุรกิจ Cyber Security Services แบ่งเป็นหมวดหมู่ดังนี้

1. **Network Security** เป็นการให้บริการให้คำปรึกษา ติดตั้ง และดูแลระบบที่เกี่ยวข้องกับ Network Security เช่น Firewall, IPS, NAC, Wireless. ทำงานร่วมกับคู่ค้าหลายรายเช่น 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 โดยทำงานร่วมกับคู่ค้าหลายรายเช่น Imperva, F5, IBM และ HP เป็นต้น

3. **Content Security** ปัจจุบันนี้ภัยคุกคามต่างๆ 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 ขึ้นมาเพื่อตอบโจทยทางด้าน compliance โดยเฉพาะ บริษัทฯ ให้คำปรึกษาในเรื่องของ Standard และ Guideline ต่างๆ เช่น ISO27001, PCI, OWASP นอกจากนั้น 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 หรือธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีจากภายนอก ทำให้ต้องเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจ (Business Transformation) ด้วยเทคโนโลยี เช่น Payment, Social, Mobile, และ Big Data เป็นต้น เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ เน้นสร้างรายได้แหล่งใหม่ด้วยโมเดลธุรกิจการให้บริการแบบ Co-Investment, Revenue Sharing และเปลี่ยนมุมมองลูกค้าเป็น Business Partner ทำให้สามารถสร้างการเชื่อมโยงในการให้บริการข้ามธุรกิจได้สะดวก และง่ายยิ่งขึ้น โดยปัจจุบันหน่วยงานมีผลิตภัณฑ์ให้บริการเริ่มต้น 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่

- Panda Pass เป็น Digital Ticket Platform รองรับการให้บริการตั้งแต่การจองตั๋ว ซื้อตั๋ว จ่ายเงิน และตรวจสอบความถูกต้องของตั๋วที่นำมาใช้งาน นอกจากนี้ยังรองรับการทำงานในลักษณะ Member Card, Loyalty Card ในอนาคตด้วย นอกเหนือจากการนำมาใช้งานในลักษณะ Digital Ticket นอกจากนี้การออกแบบผลิตภัณฑ์แต่ละตัวจะมีการคำนึงถึงการเชื่อมต่อ และทำงานร่วมกันได้อย่างลงตัวในลักษณะ Ecosystem อีกด้วย
- Follow Wee เป็น Social Platform ที่ออกแบบมาให้รองรับงานด้าน Social โดยประกอบด้วย 3 ส่วนหลัก คือ การนำเสนอ Content ต่างๆ การแสดงตำแหน่ง (Location) และ Social Analytic ซึ่งสามารถนำมาพัฒนาต่อยอดได้ในหลาย Solution เช่น Creative Commerce Solution แบบครบวงจร ตั้งแต่ Online Shopping , Payment และ emarketplace เป็นต้น นอกจากนี้ Follow Wee ยังสามารถเชื่อมต่อกับ Panda Pass ในลักษณะ Ecosystem ได้

ผลิตภัณฑ์ทั้ง 2 ผลิตภัณฑ์ของหน่วยงาน ในปี 2017 ทั้ง Panda Pass และ Follow Wee มีลูกค้าขอใช้บริการแล้ว ได้แก่ บริษัท ปัญจลักษณ์ ชาญ 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 ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและความต้องการของลูกค้า เช่นเดียวกับ MFEC อาทิเช่น บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด (BAC) มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์จากเดิมที่เคยมุ่งเน้นธุรกิจ BI Software ได้ปรับสู่ Service company มากยิ่งขึ้น ,บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด (SSG) ให้ความสำคัญกับ Cloud Business ด้วยการพัฒนาระบบบัญชีเพื่อการบริหาร ระบบบัญชีสำนักงานหรือ SME พร้อมเดินหน้าสร้างสินค้าและบริการรวมถึงโมเดลธุรกิจใหม่ๆ เพิ่มขึ้น ,บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (Motif) ยังคงดำเนินธุรกิจให้บริการพัฒนาซอฟต์แวร์ รองรับความต้องการเทคโนโลยีเพื่อธุรกิจประกันชีวิต , บริษัท โมเดอร์นฟาร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด (MIS) ปรับกลยุทธ์รองรับต่อการให้บริการคอมพิวเตอร์ PC โดยหันมามุ่งเน้นการขายฐานลูกค้าและให้บริการในธุรกิจบริการชำระเงิน “Modern Pay” ฯลฯ ซึ่งในปี 2560 บริษัทได้เข้าลงทุนร่วมกับพันธมิตรเพื่อขยายการให้บริการไปยังฐานลูกค้าใหม่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่น อาทิเช่น บริษัท แพนเตอร์ มีเดีย จำกัด

(FM) ซึ่งให้บริการข้อมูลผ่านแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ บริการสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์การตลาด , บริษัท ดิจิทัล แชนแนล จำกัด (DS) ให้บริการระบบจำหน่ายตั๋วและบัตรเข้าชมการแสดงทุกประเภท, บริษัท ดาต้า คาเฟ่ จำกัด (DC) ซึ่งให้บริการที่ปรึกษาวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจทุกรูปแบบ อันจะเสริมสร้างผลกำไรในการดำเนินธุรกิจและการเติบโตอย่างยั่งยืนในกลุ่ม MFECPublic Group

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน ภาวะและแนวโน้มของตลาดโดยรวม

แนวโน้มเศรษฐกิจโลก ปี 2561 ภาพรวมของเศรษฐกิจยังขยายตัวต่อเนื่อง โดยที่อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจโลกอยู่ที่ระดับ 3.7% ซึ่งเศรษฐกิจของสหรัฐขยายตัวในระดับ 2.2-2.3% เป็นผลจากตลาดแรงงานฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่ง การกระตุ้นขึ้นของภาคการบริโภคและการลงทุนของภาคเอกชน เศรษฐกิจยูโรโซนประเมิณขยายตัวประมาณ 1.9% เศรษฐกิจญี่ปุ่นขยายตัวได้ 0.7-1% อัตราเงินเฟ้อยังคงทรงตัวในระดับต่ำ ปัญหาขาดแคลนแรงงานเป็นอุปสรรคต่อการเติบโตและการเติบโตของสินค้าเทคโนโลยีผ่านระดับจุดสูงสุด เศรษฐกิจจีนมีแนวโน้มชะลอตัวลงเล็กน้อยคาดว่าจะเติบโต 6.8% คงมีแนวโน้มเผชิญความเสี่ยงหนี้สินภายในประเทศสูง การลดกำลังการผลิตส่วนเกิน ปัญหาข้อพิพาททางการค้าและการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญากับประเทศสหรัฐ และเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศอาเซียน (Asean-5 ประเทศ ได้แก่ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย สิงคโปร์และไทย) คาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 5.2% โดยประเทศไทยยังคงมีอัตราการเติบโตที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอาเซียน

คาดการณ์อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทยโดยรวมในปี 2561 ขยายตัวอยู่ที่ระดับ 3.8% โดยเป็นการเติบโตจากบริษัทใหญ่ ซึ่งเป็นภาคการส่งออกที่ขยายตัวสอดคล้องกับการปรับดีขึ้นต่อเนื่องของเศรษฐกิจโลก สำหรับการบริโภคของภาคเอกชนขยายตัวใกล้เคียงกับปริมาณเดิม ซึ่งได้รับปัจจัยหนุนจากมาตรการส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐ นโยบายส่งเสริมการลงทุนทั้ง BOI โครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) และการร่วมลงทุนระหว่างภาครัฐและเอกชน (PPP) ทั้งนี้ โดยการขยายตัวทางเศรษฐกิจไทยยังมีลักษณะเป็นการเติบโตที่กระจุกตัว ในกลุ่มการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกของบรรษัทข้ามชาติ ที่ใช้เทคโนโลยีและทุน อาทิเช่น อุตสาหกรรมหมวดอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ เป็นต้น โดยภาคธุรกิจอุตสาหกรรมที่เป็นดาวรุ่งและมีแนวโน้มสดใสในปี 2561 ได้แก่ อุตสาหกรรมค้าปลีกอีคอมเมิร์ซ , อุตสาหกรรมท่องเที่ยว , ธุรกิจแบ่งปันทรัพย์สิน, อุตสาหกรรมก่อสร้าง, อุตสาหกรรมบริการทางการแพทย์, อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ , ธุรกิจฟินเทค , อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติกและปิโตรเคมี, อุตสาหกรรมพลังงานทางเลือกและพลังงานชีวภาพ และอุตสาหกรรมเทคโนโลยีชีวภาพ

สำหรับแนวโน้มเทคโนโลยีที่จะเกิดขึ้นภายใน 3-4 ปีข้างหน้า เป็นการเปลี่ยนผ่านธุรกิจสู่ดิจิทัลทั้งในระดับองค์กรและระดับประเทศเพื่อยกระดับเศรษฐกิจให้เข้าสู่ยุค “ไทยแลนด์ 4.0” ตามแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมไทยที่รัฐบาลวางไว้ระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560-2579) โดยพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ (Physical Infrastructure) และโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล (Digital Infrastructure) เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ในการประกอบกิจการอย่างแพร่หลาย มีการเตรียมความพร้อมในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (High speed Broadband) พัฒนาอินเทอร์เน็ตแบนด์วิดท์ระหว่างประเทศ (International Internet Bandwidth) สนับสนุนการลงทุนสร้างศูนย์ข้อมูล (Data Center) พัฒนาการให้บริการ Public Cloud ให้ครอบคลุมการจัดเก็บข้อมูล ประมวลผล และการเชื่อมโยงต่าง ๆ รวมถึงการพัฒนา e-Government ในการให้บริการประชาชน ซึ่งโมเดลพัฒนาเศรษฐกิจของรัฐบาลมีความสำคัญในการขับเคลื่อนปฏิรูปประเทศให้พัฒนาสามารถรับมือ

กับโอกาสและภัยคุกคามแบบใหม่ๆ ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและรุนแรงในศตวรรษที่ 21 สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล หรือ DEPA ให้ความสำคัญในการสร้างความเข้าใจกับธุรกิจ พร้อมสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพเพื่อเตรียมความพร้อมของบุคลากรป้อนเข้าสู่อุตสาหกรรม ทำให้เกิด Digital Entrepreneurship โดย DEPA ได้มีมาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการดิจิทัล 4 มาตรการ

- ส่งเสริมผู้ประกอบการ SME และ OTOP ใช้แพลตฟอร์ม CMS (Channel Management System) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่สนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs OTOP รวมถึงวิสาหกิจชุมชนพัฒนาศักยภาพในการขายโดยเพิ่มช่องทางการค้าขายออนไลน์ กระจายสินค้าไปยัง E Market Place ต่างๆ รวมถึงการบริหารจัดการข้อมูลสินค้าผ่านระบบ Channel Management System หรือ CSM
- มาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการจดทะเบียนจัดตั้งสิทธิทรัพย์สินทางปัญญา
- มาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสร้างความร่วมมือกับบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) อนุมัติค้ำประกันผู้ประกอบการเพื่อช่วยเหลือ Digital Startup และกลุ่มผู้ประกอบการนวัตกรรมเทคโนโลยี
- การขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการซอฟต์แวร์และดิจิทัลคอนเทนต์ เพื่อส่งเสริมและพัฒนากลุ่มผู้ประกอบการ

ดังนั้น การปรับตัวของภาคเอกชนในด้านเทคโนโลยีจึงเป็นสิ่งที่สำคัญในยุคดิจิทัล (Technology Trends 2018) จะเข้ามามีอิทธิพลต่อชีวิตประจำวันและการดำเนินธุรกิจ อาทิเช่น Cloud, Big Data, Social Network และอุปกรณ์พกพา รวมถึงอุปกรณ์ IoT โดยการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลเป็นความท้าทายของผู้ประกอบการไทยคือความเข้าใจการใช้ดิจิทัลที่เหมาะสมกับสินค้าและบริการของตน และการเข้าถึงผู้บริโภคออนไลน์ให้มากขึ้น จึงเป็นโจทย์สำคัญที่หลายองค์กรต้องปรับตัวเองให้ทันและปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลง

แหล่งที่มา:

ข่าวแนวโน้มเศรษฐกิจโลก-เศรษฐกิจไทย ปี 2561 ดร.อนุสรณ์ ธรรมใจ หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจมีเดีย : www.bangkokbiznews.com/blog/detail/643265
บทความเผยแพร่มาตรการส่งเสริมและสนับสนุน Digital Start up ของกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม : <http://www.depa.or.th>
ข่าวแผนการพัฒนาดิจิทัล: <http://www.thaigov.go.th/index.php/th/news-ministry/2012-08-15-09-45-26/item/98425-98425>

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 มีแนวทางการตลาดตั้งแต่ปี 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 2560 บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายฐานกลุ่มลูกค้าเพิ่มขึ้นทั้งในเชิงกว้างและเชิงลึก ให้ครอบคลุมธุรกิจต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม กลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่มภาครัฐและการศึกษา กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต กลุ่มรัฐวิสาหกิจและสาธารณูปโภค และกลุ่มบริการทางการแพทย์ มุ่งรักษากลุ่มลูกค้าเดิมให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีที่ตรงกับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในปัจจุบัน รวมถึงเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสูง อาทิ ธุรกิจหนังสือพิมพ์ ธุรกิจทีวี ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ฯลฯ

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์การขยายฐานกลุ่มลูกค้ามุ่งเน้นการทำตลาดแบบเจาะกลุ่มเป้าหมาย (Segmentation and Targeted Marketing) มุ่งเน้นในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจที่ไม่ใช่พันธมิตรทางเทคโนโลยี เช่น การร่วมมือกันระหว่างองค์กรหรือมหาวิทยาลัยต่างๆ โดยเอาความสามารถที่มีและเพิ่มเทคโนโลยีเข้าไปแก้ไขปัญหาให้กับทางลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เช่น ความร่วมมือกับจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ร่วมจัดตั้ง Data Science Café เพื่อใช้พัฒนาองค์ความรู้ที่จำเป็นต่อภาคการศึกษา เศรษฐกิจ การเมืองและสังคม หรือการพัฒนาแอปพลิเคชันของกลุ่มศิลปินนักร้อง ให้แฟนคลับเข้ามาใช้บริการมากขึ้น 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 2560 มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 65 ของยอดขายขายและให้บริการรวม ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นภาคเอกชนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 92 ขณะที่ลูกค้าจากภาครัฐวิสาหกิจและส่วนงานราชการคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 8 โดยทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า ซึ่งรายได้ของบริษัทส่วนใหญ่ยังคงมาจากฐานลูกค้าเดิมคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 97 ทั้งนี้เป็นผลจากกลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ในลักษณะ “ลูกค้าเสมือนหุ้นส่วน” ด้วยประสบการณ์ความเชี่ยวชาญ ความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า โดยการออกแบบโซลูชันที่สอดคล้องความต้องการของลูกค้า เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขัน ทำให้บริษัทยังคงได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าด้วยมูลค่างานที่เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

จากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีสารสนเทศ ตลอดจนนวัตกรรมใหม่ๆ ที่เข้ามามีบทบาทแทนที่การทำงานรูปแบบเดิม ล้วนส่งผลกระทบต่อธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ โดยจุดเด่นของผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) หรือ MFECP คือการนำประสบการณ์ คุณภาพงาน ความเป็นเลิศในด้านการบริการ และผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายครบถ้วน รวมไปถึงการนำเอาประสบการณ์จากหลากหลายอุตสาหกรรม มาหลอมรวมให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจของลูกค้า ตลอดจนศักยภาพการค้นคว้าพัฒนาและวิจัยด้านศึกษาการลงทุนในนวัตกรรมต่างๆ รวมถึงการเข้าร่วมไปกับลูกค้าด้านการสร้างความแข็งแกร่งจาก core competency ซึ่งเป็นแนวทางในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการและยั่งยืนไปกับธุรกิจของลูกค้า

จุดเด่นอีกด้านของบริษัท คือเป็นองค์กรที่ตระหนักและให้ความสำคัญต่อหัวใจหลักของการประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยประสบการณ์และความชำนาญเกี่ยวกับอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และการพัฒนาซอฟต์แวร์หรือโปรแกรม ที่จะสามารถเชื่อมและประสานงานอุปกรณ์ต่างๆ ให้ทำงานร่วมกัน ความสามารถเชิงวิเคราะห์ ตลอดจนความเข้าใจลักษณะการประกอบธุรกิจของลูกค้าและทิศทางการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในปัจจุบันอย่างลึกซึ้งและรอบด้าน

ความสามารถของบุคลากร

ปัจจัยสำคัญที่กำหนดความสามารถในการให้บริการของบริษัทคือบุคลากร ดังนั้น เพื่อให้สามารถจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ กลุ่มบริษัทได้มีการจัดทำตารางแสดงความชำนาญส่วนบุคคล (Skill Table) ซึ่งเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้ผู้บริหารสามารถพิจารณาจัดสรรบุคคลซึ่งมีความเชี่ยวชาญในแต่ละสาขาและในระดับความสามารถที่แตกต่างกัน เพื่อรับผิดชอบงานในแต่ละงานได้ตรงตามลักษณะและความต้องการของงานนั้นๆ

สำหรับนโยบายด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานและบุคลากร บริษัทฯ ได้มีการจัดการอบรมให้ความรู้ทั้งจากภายใน และภายนอก ในเรื่องเทคนิคต่างๆ รวมไปถึงการอบรมให้กับลูกค้า เพื่อให้มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าและบริการ อีกทั้งยังสนับสนุนให้บุคลากรเป็นผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญใน Product ทางด้านไอที สามารถทำงานที่เกี่ยวข้องกับ Product นั้นๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีความเป็นมืออาชีพสามารถที่จะดูแลและแก้ไขปัญหาได้อย่างดีเยี่ยม มีการจัดอบรมในสาขาวิชาที่จำเป็นตามความต้องการของตลาดงานอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงเปิดโอกาสให้บุคลากรได้ทำการค้นคว้า วิจัยในเทคโนโลยีต่างๆ ตามความสนใจของบุคลากร เพื่อสร้างองค์ความรู้เก็บไว้ในองค์กร และเป็นการสร้างความรู้เชิงลึกในธุรกิจอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อรองรับการให้บริการลูกค้าในอนาคต ทั้งนี้แนวทางการพัฒนาบุคลากรทั้งหมดมีการติดตามผลอย่างมีระบบทำให้การลงทุนด้านทรัพยากรบุคคลเกิดประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่ดีและเป็นการผลักดันศักยภาพสูงสุด ของพนักงานทุกคนให้ได้มากที่สุด

โดยในปี 2560 ได้จัดอบรมพนักงานเพื่อเพิ่มทักษะและความสามารถในการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อพัฒนาและธำรงรักษาคุณภาพในการให้บริการอันจะนำพาองค์กรไปสู่เป้าหมาย โดยสรุปมีรายละเอียดการจัดฝึกอบรมในรอบปีที่ผ่านมาดังนี้

	จำนวนหลักสูตร	จำนวนผู้เข้าอบรม
1. In-House Training	10 หลักสูตร	187 คน
2. Local & Oversea Training	219 หลักสูตร	252 คน
	229 หลักสูตร	439 คน

และการเสริมสร้างศักยภาพบุคลากรระดับ C Level (Manager) คัดเลือกกลุ่มพนักงาน Talent ซึ่งมีอายุงานมีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนแนวคิดในการปฏิบัติงาน จำนวน 22 คน โดยการจัดการสัมมนา Coaching พูดคุยกับผู้บริหารโดยตรง “Meet The C-Level” เพื่อสร้างโอกาส มีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนแนวคิดการปฏิบัติงานแบบเปิดกว้าง แบ่งปันแนวคิด ประสบการณ์ส่วนตัวในการทำงาน แนวทางแก้ไขปัญหา และเพื่อให้ผู้บริหารระดับสูงรับทราบข้อมูลเชิงลึกและความคาดหวังของพนักงานอันเป็นประโยชน์ในการปรับปรุงเพื่อประโยชน์ในการบริหาร

นอกเหนือจากการพัฒนาขีดความสามารถของบุคลากรภายใน บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาบุคลากรด้านการศึกษาและเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อสอดคล้องกับนโยบายและพันธกิจขององค์กรในความมุ่งมั่นที่จะเป็นส่วนหนึ่งในการร่วมพัฒนาทรัพยากรบุคคลของประเทศไทยให้มีศักยภาพ “บริษัทฯ จะเป็นผู้นำ กระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของประเทศ การสร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในระดับท้องถิ่นและกระจายรายได้ ช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชน” และสอดคล้องกับแผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของภาครัฐ เพื่อขับเคลื่อนยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมไทย 4.0 และพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน

โดยในปี 2560 บริษัทฯ ยังคงดำเนินกิจกรรมต่างๆอย่างต่อเนื่อง ร่วมกับมหาวิทยาลัยภาครัฐและเอกชนชั้นนำของประเทศซึ่งถือเป็นภารกิจสำคัญในการสร้างบุคลากรคุณภาพ เพื่อตอบสนองการเติบโตของกลุ่มบริษัท MFECL Group และการเติบโตอย่างยั่งยืนดังนี้

- ให้ความร่วมมือในการพัฒนาขีดความสามารถและผลิตกำลังคนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศให้ทันต่อความต้องการของภาคธุรกิจ ภายใต้ชื่อโครงการ Industry Linkage ที่เชื่อมโยงระหว่างภาคอุตสาหกรรมกับภาคการศึกษา ผสานจุดแข็งของ 2 ภาคให้เกิดกลไกในการพัฒนาศักยภาพบุคลากรในวิชาชีพ ICT ให้กับ

ประเทศชาติมาอย่างต่อเนื่องตลอด 5 ปี มีการลงนามบันทึกความร่วมมือทางวิชาการกับมหาวิทยาลัยทั้งภาครัฐและเอกชน ในรูปแบบการร่วมร่างหลักสูตรพร้อมให้ความรู้ด้าน IT ร่วมไปกับสถาบันการศึกษาต่างๆ อาทิเช่น มหาวิทยาลัยศรีปทุม, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี, มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ เป็นต้น

- การรับนักศึกษาฝึกงาน/นักศึกษาสหกิจ จำนวน 80 คน จากมหาวิทยาลัยชั้นนำต่างๆ ของประเทศ 23 มหาวิทยาลัย เพื่อเปิดโอกาสให้นักศึกษา ได้มีโอกาสเรียนรู้และฝึกฝนในภาคปฏิบัติ พร้อมรับนิสิตนักศึกษาเข้าเป็นพนักงานในกลุ่มบริษัท MFE Group ภายหลังจบหลักสูตรการฝึกงานจำนวน 17 คน



คุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังตระหนักถึงสิทธิและแนวทางปฏิบัติงานที่ตีร่วมกันกับพันธมิตรทางธุรกิจหรือคู่ค้า (Partner) ตามกรอบจริยธรรมการดำเนินธุรกิจขององค์กร โดยได้กำหนดจรรยาบรรณขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษร และสื่อสารให้ทราบโดยทั่วกัน ซึ่งบริษัทคู่ค้าจะต้องมีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจที่ดี ปฏิบัติตามกรอบการค้าที่สุจริต และสนับสนุนการสร้างการแข่งขันที่เป็นธรรมระหว่างคู่ค้า ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขได้ จะต้องรีบแจ้งให้ทราบล่วงหน้าเพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไข 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 เพื่อตรวจสอบ และอนุมัติการดำเนินงาน
- แผนก Partner Alliance ดำเนินการตรวจสอบเงื่อนไขสัญญาต่างๆ อาทิ ข้อบังคับ หรือเงื่อนไขที่ผิดกฎหมายกรอบของบริษัทหรือไม่ หรือการตรวจสอบข้อเสียเปรียบทางการค้า

- แผนกฎหมาย ตรวจสอบสัญญาการลงนามต่างๆ ก่อนการร่วมมือเป็น “พันธมิตรทางธุรกิจ” ว่าถูกต้องตามกฎหมายหรือไม่
- แผนขาย (Sales) พิจารณาถึงกรอบความร่วมมือในการทำให้ข้อตกลงในการเสนอ/ซื้อบริการและผลิตภัณฑ์บรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน ระหว่างองค์กรและลูกค้า
- แผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Delivery) ดำเนินการพิจารณาถึงศักยภาพในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ศึกษาเทคโนโลยี ศึกษาความต้องการของลูกค้าและตลาดโดยรวม ตลอดจนพัฒนาบุคลากรที่มีคุณภาพเพื่อรองรับการบริการต่างๆ

ด้านการประเมิน สำหรับคู่ค้าแต่ละราย แผนก Partner Alliance จะดำเนินการพิจารณาความสามารถในการปฏิบัติงานร่วมกันเป็นรายไตรมาส อิงตามปีงบประมาณภายในองค์กรเป็นหลัก โดยกรอบการพิจารณานั้นเพื่อดูแลควบคุมให้เป้าหมายที่ตกลงร่วมกัน รวมถึงแนวทางแก้ไขปัญหาและการดำเนินธุรกิจ

สัดส่วนการซื้อผลิตภัณฑ์และการจ้างงานบริการ

ในปี 2560 สัดส่วนการซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงและผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 67.36% และต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 32.64% ของยอดซื้อขายทั้งหมด โดยซื้อผลิตภัณฑ์ ยี่ห้อ Cisco สูงสุดของยอดซื้อทั้งหมดจาก Cisco International Limited คิดเป็น 21.33% ของยอดซื้อขายทั้งหมด ซึ่งมีความสัมพันธ์กับบริษัทมาตั้งแต่เริ่มกิจการ

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

ทั้งนี้ จากแนวทางการดำเนินงานดังกล่าวต่อพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีเสมอมาและยึดถือปฏิบัติอย่างเคร่งครัด ทำให้ตั้งแต่ปี 2556 บริษัทฯ ได้พัฒนาก้าวสู่การเป็นตัวแทนจำหน่ายระดับ Gold Certified Partner ซึ่งเป็นระดับคู่ค้าที่สูงที่สุดของ Cisco ต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน และในปี 2560 ที่ผ่านมา บริษัทยังได้รับรางวัลที่นาภาคภูมิใจอย่าง “FY16 Partner of the Year” ในฐานะบริษัท Top Performance Partner FY16 จาก Cisco ทำให้เห็นถึงความสัมพันธ์ที่ดีในเชิงธุรกิจระหว่างทั้งสองบริษัทที่มีมาช้านาน รวมถึงรางวัล FY16 Service Provider Partner of the Year เป็นรางวัลสำหรับบริษัทที่ทำตลาด Services Provider ได้ดีเยี่ยม ในปี FY16 ซึ่งช่วยให้บริษัทมีโอกาสในการขยายตลาดธุรกิจมากยิ่งขึ้น และก้าวสู่ความเป็นผู้นำของตลาดผู้ให้บริการ โดยตัวแทนจำหน่ายในแต่ละระดับจะได้รับสิทธิประโยชน์พิเศษทางการค้าที่แตกต่างและลดหลั่นกันไป เช่น ส่วนลดราคาสินค้า และสิทธิในการขอรับเงินช่วยเหลือด้านการตลาด (Joint Marketing Fund) ฯลฯ ซึ่งการที่บริษัทได้รับรางวัล FY16 Marketing Excellence Partner of the Year จาก Cisco ในฐานะบริษัทคู่ค้าที่ทำการตลาดยอดเยี่ยมประจำปี FY16 ได้มีส่วนช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ให้กับบริษัท รวมถึงการเพิ่มโอกาสและศักยภาพการแข่งขันทางด้านธุรกิจให้มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการพัฒนาประสิทธิภาพกระบวนการทำงานและการให้บริการ (Support Services) ที่ได้มาตรฐาน โดยเฉพาะความพึงพอใจของลูกค้า จากผลงานที่เคยได้รับมาคือรางวัล “Cisco Channel Customer Satisfaction Excellence” ในฐานะบริษัทพาร์ทเนอร์ที่มีความโดดเด่นด้านการให้บริการและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า

โดยบริษัทไม่มีปัจจัยความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง เพราะนอกจากนี้แล้ว บริษัทยังเป็นพันธมิตรกับ Partner รายอื่น อาทิเช่น IBM ซึ่งเราจัดอยู่ในพันธมิตรระดับ Silver Partner ถือเป็น Premier Business Partner ทั้งในส่วนของ Hardware และ Software รวมทั้งผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นๆ 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 2560 เป็นจำนวนเงินมากกว่า 1,689.29 ล้านบาท และ 1,882.12 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบตามรายการลูกค้าที่อยู่ใน 3 อันดับแรก ดังนี้

ชื่อลูกค้า	ลักษณะโครงการ	มูลค่าคงค้าง (ล้านบาท)
การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	จัดซื้อพร้อมติดตั้งอุปกรณ์โครงข่ายและจัดซื้อระบบตรวจสอบความปลอดภัยและช่องโหว่ของเครือข่ายและทั้งงานบริการบำรุงรักษา DWDM	368
บริษัท ไมโมเทค จำกัด	โครงการขายระบบงานพร้อมจัดหาอุปกรณ์ Hardware, Software งานพัฒนาโปรแกรมพร้อมทั้งงานบริการบำรุงรักษา	232
ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)	โครงการ ORACLE Database Exadata Cloud Machine, DataStage License, CA API Management solution รวมถึงงานบริการบำรุงรักษา	220

3. ปัจจัยความเสี่ยง

MFEC Group ได้นำหลักการบริหารความเสี่ยงมาใช้ในการประเมินและติดตามความเสี่ยงทั้งกลุ่มของบริษัท ภายใต้แนวทางการบริหารความเสี่ยงตามหลักมาตรฐานสากลของหน่วยงาน The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) ซึ่งประกอบด้วยกรอบการบริหารความเสี่ยง (COSO-ERM) และกรอบการควบคุมภายใน (COSO-IC) โดยการจัดโครงสร้างการบริหารจัดการความเสี่ยง ช่องทางการรายงานและการติดตามประเมินผลการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ แบ่งโครงสร้างการบริหารจัดการความเสี่ยงออกเป็น ความเสี่ยงระดับองค์กร ระดับกลุ่มธุรกิจ ระดับหน่วยงาน รวมถึงจัดให้มีกระบวนการถ่ายทอดการบริหารจัดการความเสี่ยงครอบคลุมทุกระดับทั่วทั้งองค์กร มีการวางแผนปรับกระบวนการทำงานรองรับต่อสภาวะความผันผวนทางธุรกิจที่อาจก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอันส่งผลกระทบต่อภาระกิจอย่าง เป็นสำคัญ เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถป้องกันและลดผลกระทบของความเสี่ยงในสถานการณ์ต่าง ๆ ให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ผลการบริหารจัดการความเสี่ยงในรอบปี 2560

จากสภาวะการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีซึ่งเริ่มมีบทบาทต่อวิถีชีวิตของผู้คนในการดำรงชีพในสังคมมากขึ้นเรื่อย ๆ ด้วยความก้าวหน้า ความรวดเร็วและความเที่ยงตรงทำให้เทคโนโลยีใหม่ ๆ ซึ่งมีความสามารถหลากหลายได้เข้ามาช่วยพลิกโฉมอุตสาหกรรมและธุรกิจในอนาคต กลุ่มคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและบรรษัทภิบาลและคณะกรรมการบริษัทฯ ได้ประเมินพิจารณาปัจจัยภายในและภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อภาระกิจของธุรกิจของกลุ่มบริษัท เอ็มเฟค กรุ๊ป โดยเฉพาะจากการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกพบว่า การเปลี่ยนแปลงของเทรนด์เทคโนโลยี อาจส่งผลกระทบต่อภาระกิจ ดังนั้น MFEC Group จึงได้พิจารณาจัดเตรียมแผนรองรับในการบริหารจัดการความเสี่ยง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการบรรลุเป้าหมายขององค์กร และการเติบโตในระยะยาวอย่างยั่งยืน ดังนี้

1) ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risks)

1.1 ความเสี่ยงด้านการเติบโตทางธุรกิจ

ด้วยการเปลี่ยนผ่านสู่ธุรกิจดิจิทัลเป็นความท้าทายของผู้ประกอบการ Digital Transformation จึงเป็นการปฏิวัติองค์กรให้เป็นดิจิทัล ไม่ว่าจะเป็นทรัพยากรบุคคล วัฒนธรรมองค์กร ตลอดจนจนถึงการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการทำงาน ซึ่งในปัจจุบันแนวโน้มดิจิทัลกำลังจะเป็นช่องทางหลักสำหรับชีวิตประจำวัน ความท้าทายของธุรกิจคือการเข้าใจการใช้ดิจิทัลที่เหมาะสมกับสินค้าและบริการของตน และการเข้าถึงผู้บริโภคออนไลน์ให้มากขึ้น จึงเป็นโจทย์สำคัญที่หลายองค์กรต้องปรับตัวเองให้ทัน ดังนั้นทุกองค์กรจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของการทำงานของ “คน” นับเป็นเรื่องยากสุดในการทำ “Digital Transformation” หากธุรกิจใดเลือกที่จะไม่เปลี่ยนแปลงจะเป็นการทำธุรกิจแบบรอวันสิ้นสุดของวงจรผลิตภัณฑ์ การก้าวเข้าสู่ดิจิทัลประกอบไปด้วยสิ่งสำคัญ 4 ด้าน คือ

- บริษัทไอทีควรพลิกบทบาทเป็นที่ปรึกษาให้กับธุรกิจ สำหรับด้านไอทีหรือเทคโนโลยีในองค์กร อันจะเป็นการเปลี่ยนผ่านจากการรวมศูนย์งานระบบไอทีที่ช่วยสนับสนุนงานภาคธุรกิจ มาเป็นเสมือนผู้ช่วยสั่งการ บริษัทไอทีควรช่วยให้คำปรึกษาและคำแนะนำกับผู้บริหารในการวางยุทธศาสตร์การ

ลงทุนด้านไอที โดยสามารถประเมินตลาด นำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ ๆ มาปรับใช้เพื่อช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้ธุรกิจ

- องค์กรต้องปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานให้มีความยืดหยุ่น โดยต้องปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานไอทีแบบเดิม ๆ ให้มีความรวดเร็วสูง โดยยังคงไว้ซึ่งคุณภาพ ความปลอดภัย ระบบการควบคุมที่รัดกุมและตอบสนองความต้องการขององค์กร พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียอื่น ๆ
- เชื่อมโยงระบบโครงสร้างองค์กรให้เป็นหนึ่งเดียว โดยโครงสร้างไอทีรูปแบบใหม่ต้องมีความสามารถในการเชื่อมโยง Endpoint ต่าง ๆ ไว้ที่เดียวกัน เพื่อให้ผู้ใช้จะสามารถเข้าถึงข้อมูลได้จากที่ใด เมื่อไหร่ ผ่านรูปแบบหรืออุปกรณ์สื่อสารใดก็ได้ในระบบเรียลไทม์
- บริการอย่างมืออาชีพ โดยบทบาทของผู้ให้บริการไอทีต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นเหมือนที่ปรึกษาทางธุรกิจมากขึ้น องค์กรจึงจำเป็นต้องอาศัยคนที่มีความรู้ทักษะที่ผสมผสานทั้งด้านดิจิทัล (Digital skill) และความรู้ในการบริหารจัดการธุรกิจ การตลาด รวมทั้งมีความสามารถวิเคราะห์ และประเมินผลกระทบก่อนการตัดสินใจทางธุรกิจได้

ดังนั้นเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้านการเติบโตของธุรกิจในกลุ่ม MFEC Group บริษัทฯ จึงปรับกลยุทธ์ที่สำคัญเพื่อช่วยให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ คือ

- การตอบรับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี Digital Transformation ประกอบด้วย Cloud, Mobility, Big Data/Analytics และ Social Business โดยจับตาและปรับตัวตามเทรนด์เทคโนโลยีเพื่อประโยชน์ในการต่อยอดเชิงธุรกิจ ซึ่งเทรนด์เทคโนโลยีประกอบด้วย
 - (1) Social media newsfeeds ผู้ใช้งาน Facebook จะเริ่มโพสต์สิ่งต่าง ๆ น้อยลง แต่ข้อมูลประเภททางการหรือเนื้อหาเพื่อให้คนเห็น (Paid content) จะเพิ่มสูงขึ้น และในบางครั้งผู้คนจะเริ่มใช้โซเชียลเป็นสื่อสำหรับข่าวมากขึ้นทำให้การโพสต์ส่วนตัวแต่เดิมน้อยลง Facebook เองได้เพิ่มช่องทางการสื่อสารให้ผู้ใช้งานมากขึ้นผ่าน Platform อื่น อาทิเช่น Messenger และ Facebook Groups
 - (2) ผู้คนจะอ่านเงื่อนไขและข้อตกลงบนออนไลน์มากขึ้น เงื่อนไขและข้อตกลง Term & conditions เป็นสิ่งที่สำคัญในการใช้บริการออนไลน์ ดังนั้นข้อมูลที่ผู้ใช้จะต้องให้หรืออนุญาตให้จัดเก็บได้นั้น จะถูกแสดงผลให้ทราบและยอมรับตามเงื่อนไขและข้อตกลงนั้นอย่างตรงไปตรงมา โดยผู้ใช้จำเป็นต้องอ่านและทำความเข้าใจเงื่อนไขและข้อตกลงก่อนเสมอ
 - (3) Artificial Intelligence และ Deep Learning ซึ่งจะได้รับค่านิยมและเข้าสู่กลุ่ม mass market โดยเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์และการเรียนรู้เชิงลึก นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในหลายอุตสาหกรรมซึ่งจะใช้ เทคโนโลยีทั้งสองนี้มากขึ้น การเรียนรู้และทักษะต่าง ๆ จะถูกพัฒนาอย่างเข้าใจและมีการฝึกอบรมกันอย่างกว้างขวางด้วยแบบจำลองต่าง ๆ เพื่อไม่ให้อุตสาหกรรมเกิดความล้มเหลวจากการใช้เทคโนโลยีที่ผิดพลาดจากความไม่เข้าใจ
 - (4) Block chain เป็นเทคโนโลยีตัวแทนแห่งนวัตกรรมทางด้านข้อมูล ด้วยการนำเสนอวิธีที่ชาญฉลาดและโปร่งใสในการบันทึกข้อมูล และเผยแพร่ออกไปสามารถตรวจสอบได้ในวงกว้าง ทำให้

ทุกคนสามารถเห็นได้ว่าการเกิดสิ่งนี้ขึ้นบน Block chain ใครจะมาปลอมแปลงไม่ได้ ซึ่งแนวโน้มการนำเอาเทคโนโลยี Block chain มาใช้งานในหลายอุตสาหกรรมมีมากขึ้น และจะทำให้เกิดการพัฒนาและปรับเปลี่ยนกระบวนการบันทึกข้อมูลแบบใหม่ ซึ่งเป็นการสร้างโอกาสในการให้บริการด้านนี้

- (5) เทคโนโลยีเสมือนจริง (Augmented Reality Technology: AR) เป็นเทคโนโลยีที่ผสมผสานโลกในความเป็นจริง และโลกเสมือนที่สร้างขึ้นมาผสานเข้าด้วยกันผ่านซอฟต์แวร์และอุปกรณ์เชื่อมต่อต่าง ๆ ถือเป็นการสร้างข้อมูลอีกข้อมูลหนึ่งที่เป็นส่วนประกอบบนโลกเสมือน (Virtual world) เช่น ภาพกราฟฟิก วีดีโอ รูปทรงสามมิติ และข้อความ ตัวอักษรให้ผนวกซ้อนทับกับภาพในโลกจริงที่ปรากฏบนกล้อง ซึ่งสามารถนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ทางด้านธุรกิจ อาทิเช่น การซื้อขายเงินด้วยเทคโนโลยี Cyber II, การใช้เทคโนโลยีเสมือนจริงจำลองการรักษา ผ่าตัดผ่านระบบ ARI & SER, การโฆษณา, การท่องเที่ยว, การสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ ฯลฯ และมีแนวโน้มที่จะพัฒนาควบคู่ไปกับเทคโนโลยี 4G ระบบเครือข่ายไร้สายความเร็วสูงพิเศษซึ่งสามารถส่งผ่านข้อมูลในความเร็วประมาณ 20-40 เมกะบิตต่อวินาที ทำให้ผู้บริโภคสามารถดาวน์โหลดข้อมูลรูปแบบพิเศษเหล่านี้
 - (6) การเปิดตัว 5G อย่างเป็นทางการในการแข่งขันกีฬาโอลิมปิกที่จะเกิดขึ้นในประเทศเกาหลีใต้
 - (7) กระเป๋าเงินดิจิทัล “Digital Wallet” เป็นการปรับตัวของ “โลกการเงิน” ยุคปัจจุบัน ซึ่งทำธุรกรรมทางการเงินผ่านโทรศัพท์มือถือ ซึ่งเป็นรูปแบบการจ่ายเงินแบบใหม่ที่ไม่ต้องใช้ธนบัตร โดยแม้ว่าช่วงที่ผ่านมาในประเทศไทยยังไม่เกิดขึ้นอย่างเต็มรูปแบบ แต่การใช้จ่ายผ่านระบบดิจิทัลกำลังคืบคลานเข้ามาสู่ระบบการเงินของไทยผ่านผู้พัฒนาระบบต่าง ๆ โดยมีแนวโน้มว่าอุปกรณ์เพิ่มเติมจำนวนมากที่เกิดขึ้นจะกลายเป็นอุปกรณ์เพื่อใช้ชำระเงินได้ อาทิเช่น กุญแจรถยนต์ สมาร์ทโฟน นาฬิกาดิจิทัล ซึ่งในอนาคตบรรดาคนรุ่นใหม่ของไทยจะเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้จ่ายมาสู่รูปแบบ Digital Wallet ด้วย ช่วยให้โลกการเงินหมุนไปพร้อมกับการใช้ชีวิตประจำวันอย่างราบรื่นเนื่องจากโลกดิจิทัลทำให้ชีวิตง่ายขึ้น
- Restructure โครงสร้างองค์กรในกลุ่ม MFEC Group และการพัฒนาทักษะบุคลากรด้วย Skill Sets ต่าง ๆ เพื่อรองรับกับเทคโนโลยีและความต้องการของตลาด เพื่อการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพ
 - การรักษากลุ่มลูกค้าเดิม System Integration & Maintenance เพิ่มรายได้ Recurring และการบริหารโครงการ (Project Management) เพื่อให้สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพ ตรงเวลา และมีต้นทุนที่แข่งขันได้ โดยร่วมมือกับมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ทางด้านวิชาการและการรับนิสิต/นักศึกษาฝึกงาน โดยรับบัณฑิตจบใหม่ที่มีความพร้อมทำงานเข้าร่วมงานกับกลุ่มบริษัท เอ็มเฟคกรุ๊ป ซึ่งการดำเนินนโยบายดังกล่าวสอดคล้องกับนโยบายของภาครัฐ พัฒนากำลังคนให้พร้อมเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล อีกทั้งส่งผลทำให้บริษัทมีต้นทุนค่าจ้างแรงงานที่ลดลง
 - การลงทุนเปิดบริษัทแห่งใหม่ ร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อขยายตลาดและต่อยอดทางธุรกิจ เพิ่มช่องทางรายได้ใหม่ให้บริษัท อีกทั้งเป็นการขยายฐานลูกค้าไปในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นที่ไม่เคยเป็นลูกค้าของบริษัทและเสริมสร้างความเป็นผู้นำในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

โดยในปี 2560 มีการขยายและลงทุนในบริษัทแห่งใหม่เพิ่มขึ้นอีก 3 บริษัท ประกอบด้วย

- (1) บริษัท แฟนสเตอร์ มีเดีย จำกัด “Fanster” ร่วมมือกับค่ายเพลง LOVEiS
- (2) บริษัท ดาต้า คาเฟ่ จำกัด “Data Café” ร่วมมือกับผู้มีประสบการณ์ทางธุรกิจ ดร.วิโรจน์ จิรพัฒนกุล และดร.ธนาชาติย์ ฤทธิ์บำรุง ซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและมีประสบการณ์ในการวิเคราะห์ฐานข้อมูลขนาดใหญ่
- (3) บริษัท ดิจิทัล แซฟวี่ จำกัด “Digital Savvy” ร่วมมือกับบมจ.สยามสปอร์ต ซินดิเคท

ทำให้ปัจจุบันภายใต้การดำเนินงานของ MFEC Group ประกอบด้วยบริษัทย่อย 14 บริษัทและบริษัทร่วม 4 บริษัท โดยมีรายละเอียดผลิตภัณฑ์และการให้บริการของกลุ่มบริษัทแสดงภายใต้หัวข้อ “นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ”

1.2 ความเสี่ยงด้านการลงทุนในกลุ่มธุรกิจใหม่

MFEC ยังคงมีแผนการขยายธุรกิจลงทุนอย่างต่อเนื่อง เพื่อขยายฐานธุรกิจของบริษัทและเสริมสร้างความแข็งแกร่งในกลุ่ม MFEC Group ซึ่งต้องเผชิญความเสี่ยงด้านการลงทุน ทั้งจากอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนซึ่งอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมาย และการดำเนินโครงการซึ่งล่าช้ากว่าแผนงาน โดยความเสี่ยงดังกล่าวเกิดจากหลายปัจจัย อาทิเช่น ความไม่แน่นอนของสถานะเศรษฐกิจของประเทศ, นโยบายสนับสนุนการลงทุน, กฎหมายและหลักเกณฑ์ด้านภาษีและด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน, พฤติกรรมของผู้บริโภค, การตอบรับต่อการเปลี่ยนแปลงของกลุ่มอุตสาหกรรม, เทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ฯลฯ

และเพื่อป้องกันและลดระดับของความเสี่ยงด้านการลงทุน จึงกำหนดเป็นระเบียบและหลักเกณฑ์ปฏิบัติในการพิจารณาและอนุมัติการลงทุน โดยผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร ทำหน้าที่กลั่นกรองการลงทุน และนำเสนอผ่านคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและบรรษัทภิบาล ให้พิจารณาเบื้องต้นถึงความเหมาะสมเชิงกลยุทธ์ (Strategic), ความสามารถในการดำเนินธุรกิจ (Execution Capability), ผลตอบแทนทางการเงิน (Financial Return), ความเสี่ยงของการลงทุน (Project Risk) และกำหนดระดับความเสี่ยงและจำนวนเงินลงทุนที่ยอมรับได้ ก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาและอนุมัติแผนการลงทุนและงบประมาณในการลงทุนดังกล่าว รวมถึงกำหนดให้ฝ่ายบริหารมีการติดตามผลการดำเนินงานของการลงทุน โดยรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบและแก้ไขปัญหาอันเกิดจากปัจจัยต่าง ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อ

1.3 ความเสี่ยงจากสภาพการแข่งขัน

สถานะการแข่งขันของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ System Integration(SI) มีมากขึ้นเรื่อย ๆ เนื่องจากการพัฒนาของผลิตภัณฑ์และบริการที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ทั้งเก่าและใหม่ต่างผลิตสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้ (Substituted Products) อีกทั้งยังกำหนดผู้แทนหรือผู้จัดจำหน่ายที่หลากหลายทำให้เกิดทางเลือกแก่ผู้บริโภคเป็นเหตุให้การแข่งขันที่ความรุนแรงมากขึ้น และส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรของแต่ละโครงการที่ลดลง อันเนื่องจากการแข่งขันด้านราคาและการให้บริการของกลุ่มผู้แทนหรือผู้จัดจำหน่ายด้วยกันเอง

นอกจากนั้นการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในยุคที่ Cloud กำลังมา ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่จะมาช่วยลดงานของคนในองค์กรลงในระยะยาว ทำให้บุคลากรสามารถนำเวลาที่เหลือไปปฏิบัติงานอื่น การใช้ Cloud ในองค์กรแถบเอเชียเติบโตเกินกว่าปีละ 100% ไม่ว่าจะเป็นระบบ Cloud พื้นฐานอย่าง Microsoft Office 365 หรือระบบที่มีความเป็นองค์กรอย่าง Microsoft Dynamics, Microsoft SharePoint, Microsoft Azure และบริการ Cloud จากผู้ผลิตรายอื่น ๆ ซึ่งยังคงมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้เกิดความเล็งสูง

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจด้าน System Integration (SI) บริษัทและบริษัทในกลุ่ม MFEC Group จึงปรับตัวหาจุดแข็งเพื่อคงไว้ซึ่งความสามารถในการแข่งขัน ด้วยการ Focus ในธุรกิจบริการมากขึ้น รวมถึงการพัฒนา Know How เพื่อให้บริการต่อยอดบริการของระบบ Cloud และ Focus การลงทุนในกลุ่มบริษัทแห่งใหม่ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตทางการตลาดตามรายละเอียดซึ่งกล่าวในหัวข้อ 1.2

2) ความเสี่ยงจากการปฏิบัติการ (Operation Risks)

2.1 ความเสี่ยงด้านการบริหารโครงการ (Project Management Risks)

ด้วยบริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า โดยจะส่งมอบสินค้าและงานบริการที่มีคุณภาพและทันเวลา เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาในการส่งมอบงานแต่ละโครงการให้ลูกค้าล่าช้า บริษัทฯ จึงได้จัดหลักสูตรการฝึกอบรมผู้จัดการโครงการ โดยกำหนดให้ผู้จัดการโครงการทุกคนต้องผ่านการอบรม เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถควบคุมบริหารโครงการให้เป็นไปตามมาตรฐานการปฏิบัติงานที่บริษัทฯ กำหนด อีกทั้งกำหนดเป็นมาตรการในการวางแผนประเมินโครงการและตรวจสอบแต่ละโครงการ โดยใช้แบบมาตรฐานกำกับในการประเมินการทำงานแต่ละโครงการ ซึ่งกำกับการดำเนินงานตั้งแต่วันแรกที่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ดำเนินการจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพถูกต้องตรงกับคุณลักษณะเฉพาะของสินค้าสำหรับงานในแต่ละโครงการ การส่งมอบสินค้าและให้บริการติดตั้งให้ทันตามกำหนดเวลาในสัญญาหรือคำสั่งซื้อ และนอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้พัฒนาซอฟต์แวร์ภายในองค์กรเพื่อช่วยในการบริหารควบคุมงาน สร้างระบบและมาตรฐานวิธีการทำงาน การประสานงาน และการควบคุมให้เกิดผลงานที่มีคุณภาพส่งมอบให้แก่ลูกค้าตามกำหนดเวลา เพื่อลดประเด็นความเสี่ยงดังกล่าวไม่ให้เกิดขึ้น

ทั้งนี้ สำหรับประเด็นปัญหาค่าปรับโครงการที่เกิดขึ้นในปี 2560 ตามที่ปรากฏในงบการเงินประจำปีนั้น เป็นประเด็นความเสี่ยงของโครงการในอดีต ซึ่งมีปัจจัยหลากหลายมากกระทบทำให้เกิดความล่าช้าในการส่งมอบโครงการไม่เป็นไปตามสัญญาโครงการ โดยปัจจุบันยังไม่มีโครงการอื่นใดซึ่งมีความเสี่ยงในการบริหารโครงการล่าช้าเพิ่มเติม เนื่องจากทุกโครงการได้ปฏิบัติตามนโยบายและหลักเกณฑ์ในการบริหารงานแต่ละโครงการดังกล่าวแล้วข้างต้น

2.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (Risk Management Human Resources)

ด้วย MFEC Group ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากร ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ จึงให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการแข่งขันและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี โดยใช้กลยุทธ์ 4 ด้านในการพัฒนาบุคลากร ดังนี้

- (1) เตรียมความพร้อม ตั้งเป้าหมายและวางรากฐานร่วมกับมหาวิทยาลัยชั้นนำทั่วประเทศ ยกระดับการศึกษาผลิตบุคลากรไอทีเข้าสู่การเป็นพนักงานในกลุ่ม MFEC Group
- (2) สร้างผู้นำรุ่นใหม่ (Young Generation) ตั้งเป้าหมายพัฒนาพนักงานทุกระดับในกลุ่ม Talent
- (3) ขับเคลื่อนการเรียนรู้เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนขององค์กร สร้างผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม พัฒนาทักษะและองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยี (Re-skill /Up skill) เพิ่มทักษะ ความรู้ และความเชี่ยวชาญ ให้กับพนักงานทุกระดับเพื่อให้พนักงานมี Skill set สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และทิศทางการเติบโตของธุรกิจ สามารถรองรับกับเทคโนโลยีใหม่ที่จะเปลี่ยนไปในอนาคต โดยนำเอาระบบพัฒนารายบุคคล (Individual Development Plan: IDP) มาช่วยในการพัฒนาบุคลากรรายบุคคลในแต่ละระดับ
- (4) สร้างความเป็นหนึ่งเดียว (Team Work) ส่งเสริมให้พนักงานเข้าร่วมกิจกรรมขององค์กร และสร้างวัฒนธรรม ความสามัคคีเป็นหนึ่งเดียวซึ่งจะมีส่วนเสริมและผลักดันการให้การทำงานบรรลุเป้าหมาย โดยมีการพัฒนาแอปพลิเคชัน เพื่อประโยชน์ในการสื่อสารระหว่างกันภายในของพนักงานกับพนักงาน และพนักงานกับกลุ่มผู้บริหาร

สำหรับรายละเอียดมาตรการและการดำเนินการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน สามารถศึกษารายละเอียดได้ใน SD Report ประจำปี 2560 ในหัวข้อ “การสร้างคน” เพิ่มเติม

2.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology Risk Management)

ด้วยระบบสารสนเทศมีความสำคัญต่อการบริหารจัดการธุรกิจ ซึ่งบริษัทฯ มีการวางแผนบริหารจัดการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT strategy) สอดคล้องกับกลยุทธ์การจัดการภายในองค์กรและมีการวิเคราะห์บริหารจัดการความเสี่ยงด้าน IT Risk Management ครบคลุมในทุกด้าน

- (1) ความเสี่ยงกรณีการหยุดชะงักของ IT ซึ่งจะทำให้ธุรกิจหยุดชะงักไปด้วย (Business Disruption Risk)
- (2) ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี (Technology Risk)
- (3) ความเสี่ยงด้านไอทีภิบาล (IT Governance Risk)

MFEC Group เป็นบริษัท ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ดังนั้นจึงมีการวางแผนการดำเนินการประเด็นความเสี่ยงกรณี (1) และ (2) ทำให้หากมีประเด็นความเสี่ยงเกิดขึ้นในอนาคตจะมั่นใจได้ว่า ความเสี่ยงดังกล่าวอยู่ในระดับที่องค์กรจะสามารถควบคุมได้ตามแผนสำรองที่วางไว้

สำหรับการบริหารความเสี่ยงด้านไอทีภิบาล มีการกำหนดมาตรการความปลอดภัยของข้อมูลจากการใช้อุปกรณ์พกพาในการทำงาน อาทิเช่น Notebook ของพนักงาน ซึ่งการใช้อุปกรณ์พกพาเป็นเรื่องจำเป็นและเป็นส่วนหนึ่งในการทำงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ จึงมีความเสี่ยงที่ข้อมูลอาจสูญหายหรือข้อมูลหลุดออกไปโดยไม่ตั้งใจ และมีมาตรการในการใช้ซอฟต์แวร์ที่ถูกกฎหมาย เนื่องจากความหลากหลายของพนักงานซึ่งอาจลงซอฟต์แวร์ที่ไม่ถูกกฎหมาย จึงต้องมีการควบคุมดูแลและมีกระบวนการป้องกันเพราะถือว่าเป็นการละเมิดลิขสิทธิ์

ซึ่งผู้บริหารและผู้ที่ทำหน้าที่กำกับดูแลหน่วยงาน IT Support ได้ร่วมกันกำหนดมาตรการรองรับเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยกำหนดเป็นนโยบายและมาตรการในการควบคุมและป้องกันพร้อมประกาศให้พนักงานทุกคนรับทราบและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด

3) ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risks)

3.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราจากการที่สินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทต้องทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิตในสกุลเงินเหรียญสหรัฐ และได้รับรายได้จากการขายสินค้าและบริการส่วนใหญ่ในรูปเงินบาท ส่งผลให้บริษัทมีภาระผูกพันในการชำระเงินในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศ ทั้งนี้ ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนนั้น เป็นสิ่งที่ยากต่อการคาดเดา เนื่องจากมีปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อค่าเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจในประเทศ นโยบายการเงินและการคลัง ภาวะเศรษฐกิจโลก การคาดการณ์และการเก็งกำไร ฯลฯ

โดยที่ผ่านมามีบริษัทมีมาตรการลดความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าวโดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราล่วงหน้า (Forward Contracts) ครอบคลุมภาระการชำระหนี้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศทั้งจำนวน เพื่อให้สามารถบริหารจัดการรายได้และต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

3.2 ความเสี่ยงด้านสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้

บริษัทฯ มีนโยบายการให้สินเชื่ออย่างระมัดระวัง โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมของการให้สินเชื่อ โดยแบ่งลูกค้าของบริษัทเป็น 2 กลุ่ม

กลุ่มแรกคือลูกค้าเดิม ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีฐานะการเงินมั่นคง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้ารายใหญ่ กำหนดพิจารณาเครดิตเทอม 30-60 วัน

กลุ่มที่ 2 คือลูกค้ารายใหม่ซึ่งบริษัทมีนโยบาย ให้ชำระเงินเป็นเงินสดหรือให้ชำระเงินผ่านธนาคารโดยให้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต อีกทั้งการพิจารณาเงื่อนไขการชำระเงินเป็นงวดๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความสำเร็จของงานที่ทำ

ทั้งนี้การพิจารณาให้สินเชื่อจะพิจารณาข้อมูลการวิเคราะห์ทางการเงิน รวมทั้งข้อมูลประกอบอื่น ๆ ของลูกค้าแต่ละรายเป็นสำคัญ นอกจากการให้สินเชื่ออย่างระมัดระวังแล้ว บริษัทยังมีนโยบายการตั้งสำรองหนี้สูญจากลูกหนี้การค้าที่แสดงตามมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ โดยบริษัทและบริษัทย่อยบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยประมาณการเป็นผลขาดทุนที่อาจเกิดขึ้นจากการเก็บหนี้ไม่ได้ซึ่งโดยทั่วไปพิจารณาจากประสบการณ์การเก็บเงินและการวิเคราะห์อายุลูกหนี้

3.3 ความเสี่ยงจากการบริหารเงินหมุนเวียน

ด้วยบริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจโดยการร่วมลงทุนกับพันธมิตร เพื่อประโยชน์ในการขยายตลาดและการเติบโตของกลุ่มบริษัทไปยังฐานลูกค้ากลุ่มอื่น ๆ ตามที่ระบุในหัวข้อ 1.2 เรื่องการลงทุนในบริษัทแห่งใหม่ โดยในปี 2560 มีการลงทุนในบริษัทแห่งใหม่ (Start Up) จำนวน 3 บริษัท ซึ่งใช้เงินหมุนเวียนในการลงทุนรวมเป็นจำนวนเงิน 34.7 ล้านบาท และมีรายละเอียดการลงทุนในกลุ่มบริษัทในเครือแห่งใหม่ดังนี้

ชื่อบริษัท	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือลงทุน	จำนวนเงินลงทุน
1) บริษัท แพนสเตอร์ มีเดีย จำกัด	40.0 ล้านบาท	30%	12.0 ล้านบาท
2) บริษัท ดาต้า คาเฟ่ จำกัด	20.0 ล้านบาท	59.9%	11.9 ล้านบาท
3) บริษัท ดิจิทัล แชนแนล จำกัด	30.0 ล้านบาท	36%	10.8 ล้านบาท
รวม			34.7 ล้านบาท

โดยบริษัทฯ ยังคงมีแผนการลงทุนอื่น ๆ ในอนาคตเพิ่มเติม ประกอบกับ MFEC ซึ่งดำเนินธุรกิจหลักในการเป็นผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร เป็นโครงการใหญ่และมีแนวโน้มการให้บริการที่สลับซับซ้อนเพิ่มขึ้นตามความต้องการของลูกค้าในการนำเอาเทคโนโลยีใหม่เป็นเครื่องมือสนับสนุนการทำงาน ส่งผลให้ต้องใช้เวลาในการดำเนินงานโครงการรวมถึงทดสอบระบบการทำงาน และการตรวจรับโครงการค่อนข้างนานกว่าจะสามารถวางบิลและเก็บเงินจากลูกค้าได้ ในขณะที่กำหนดการจ่ายชำระหนี้สินค้าให้กับเจ้าหนี้มีระยะเวลาระหว่าง 30-60 วัน ทำให้เกิดความเสี่ยงซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อจำนวนเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินงานในบางช่วงเวลา ซึ่งคณะกรรมการบริหารและประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงิน ได้พิจารณากันเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทไว้ประกอบกับบริษัทมีวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินประเภทเงินทุนหมุนเวียนหลายแห่ง ซึ่งกรณีบางช่วงเวลาที่ขาดสภาพคล่องสามารถใช้วงเงินสินเชื่อดังกล่าวได้เมื่อมีความจำเป็น

3.4 ความเสี่ยงเรื่องเงินลงทุนในบริษัทย่อย

จากข้อมูลในงบแสดงฐานะทางการเงิน บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยอยู่จำนวน 796 ล้าน คิดเป็นร้อยละ 29 ของสินทรัพย์รวม เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงเกี่ยวกับการแสดงมูลค่าเงินลงทุนที่ไม่สะท้อนภาพทางธุรกิจอย่างแท้จริงในงบการเงิน ในปี 2559 บริษัทได้จ้างผู้เชี่ยวชาญทำการประเมินมูลค่ากิจการของบริษัทย่อยทุกบริษัท โดยที่ปรึกษาได้เลือก วิธีคิดลดกระแสเงินสด (Discount Cash Flow Method : DCF) ซึ่งพิจารณาถึงกระแสเงินสดสุทธิในการดำเนินงานของธุรกิจในอนาคตของแต่ละบริษัท และจากผลการประเมินโดยที่ปรึกษา บริษัทได้ทำการปรับปรุงมูลค่าเงินลงทุนให้สอดคล้องกับผลการประเมินในงบการเงินเรียบร้อยแล้ว

นอกจากการประเมินโดยผู้เชี่ยวชาญแล้ว บริษัทยังคงติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทลูกอย่างต่อเนื่อง โดยให้ทุกบริษัทจัดทำแผนการดำเนินงานเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารพิจารณาทุกปี มีการติดตามผลการดำเนินงานทุกไตรมาส หากบริษัทไหนผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริษัทนั้นต้องรายงานและนำเสนอแผนการจัดการต่อคณะกรรมการบริหาร และบริษัทได้กำหนดบริษัทย่อยจัดทำการประเมินความเสี่ยงทางธุรกิจให้กับคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ

4) ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบ (Compliance Risks)

4.1 ความเสี่ยงจากเงื่อนไขของสัญญาซื้อขายสินค้าและบริการ

การจัดทำสัญญาทางการค้ามีความเป็นไปได้ที่คู่สัญญาจะมีความเห็นไม่สอดคล้องกันในเงื่อนไขของสัญญา ทำให้ต้องแก้ไขเงื่อนไขของสัญญาให้เป็นที่พอใจด้วยกันทั้งสองฝ่าย อาจเกิดความล่าช้าในการส่งมอบสินค้าและบริการ รวมถึงการชำระค่าสินค้าและบริการโดยเฉพาะกับองค์กรขนาดใหญ่ถึงขนาดใหญ่มักมีเงื่อนไขของสัญญาที่ไม่สอดคล้องกัน

ดังนั้น ภายหลังจากตกลงซื้อขายสินค้าและบริการ ฝ่ายกฎหมายของบริษัทจะศึกษาและทบทวนเงื่อนไขของสัญญาให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ซื้อและผู้ขายให้เป็นไปตามหลักสากล เพื่อให้สัญญาฉบับดังกล่าวเป็นมาตรฐานสามารถอ้างอิงและยอมรับได้ ทั้งนี้หากโครงการไม่มีร่างสัญญาจะใช้สัญญามาตรฐานของบริษัทเป็นฉบับร่างเพื่อกำกับการซื้อขายสินค้าและบริการในโครงการดังกล่าวแทน

4.2 ความเสี่ยงด้านการทุจริตและคอร์รัปชัน (Corruption Risk)

MFEC Group ตระหนักและให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างให้พนักงานทั่วทั้งองค์กร ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ปราศจากการใช้อำนาจหน้าที่ของตนเพื่อประโยชน์แก่ตนเองหรือผู้อื่น จึงกำหนดเป็นนโยบายและแนวทางปฏิบัติครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการขาย การให้บริการ การว่าจ้าง การจัดซื้อจัดจ้าง การบริจาค การให้การสนับสนุนในรูปแบบต่าง ๆ อาทิเช่น การเลี้ยงรับรอง ไปจนถึงการให้หรือรับของขวัญ เพื่อให้พนักงานยึดถือปฏิบัติ โดยจัดทำเป็นคู่มือการปฏิบัติ จัดฝึกอบรม ประเมินความเสี่ยง และติดตามความเสี่ยงรายงานต่อคณะกรรมการบริหารเพื่อรับทราบ พร้อมดำเนินการแจ้งเป็นหนังสือถึงลูกค้า คู่ค้า เพื่อให้รับทราบถึงแนวทางปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจขององค์กรด้วยความโปร่งใส และเป็นธรรม

ทั้งนี้ในปี 2560 บริษัทฯ ได้ยื่นเข้าชื่อแสดงเจตนารมณ์เป็นแนวร่วมของโครงการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน (Anti-Corruption) และมีแผนงานยื่นเป็นสมาชิกในปีถัดไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย

(หน่วย : บาท)

รายการทรัพย์สินสุทธิ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม
1. ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	17,831,600.00
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	20,175,443.00
3. สิ่งปรับปรุงสินทรัพย์เช่า	เป็นเจ้าของ	7,297,837.00
4. เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	30,093,349.00
5. เครื่องมือและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	29,811,416.00
6. อุปกรณ์งานโครงการรอตตัดจ่าย	เป็นเจ้าของ	736,236.00
7. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	2,730,900.00
6. สิ่งปลูกสร้าง-สินทรัพย์เช่างานระหว่างทำ	เป็นเจ้าของ	1,513,900.00
7. สินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ	เป็นเจ้าของ	33,603,453.00
		143,794,134.00

สำหรับสินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งนำมาใช้ในการพัฒนาระบบ เพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บข้อมูล ช่วยในการออกแบบเพื่อบริการแก่ลูกค้า

บริษัทและบริษัทย่อย ได้มีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

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

พื้นที่สำนักงาน	รายละเอียดของสัญญา
บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) วัตถุประสงค์การเช่า: ศูนย์วิจัยและพัฒนา สาขา 2	คู่สัญญา : ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าด๊ับบลิวเอชเอ บีชีเนส คอมเพล็กซ์ ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 11 ห้องเลขที่ 1101 – 7 อาคาร เอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ระยะเวลา : 16 ตุลาคม 2559 – 15 ตุลาคม 2562
บริษัท เพลย์โทเรียม โซลูชันส์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ความเกี่ยวข้อง : มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน สถานที่เช่า : ชั้น 11 อาคาร เอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ระยะเวลา : 1 กุมภาพันธ์ 2560 – 31 มกราคม 2561
บริษัท โมเดอร์นฟาร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงาน	คู่สัญญา : บริษัท ธนาพัฒน์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 27 B1 อาคารเล่าเป้งจวัน ระยะเวลา : 1 มกราคม 2561 – 31 ธันวาคม 2561
บริษัท เอ็ม ไอ เอส เอพาร์ทเมนท์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท โมเดอร์นฟาร์มทาวเวอร์ จำกัด ความเกี่ยวข้อง : มีกรรมการร่วมกัน สถานที่เช่า : ชั้น 17 อาคารโมเดอร์นฟาร์มทาวเวอร์ ระยะเวลา : 1 กันยายน 2560 - 31 สิงหาคม 2563
บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นนิติ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ความเกี่ยวข้อง : มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน สถานที่เช่า : ชั้น 21 Zone A B C และ D อาคารเล่าเป้งจวัน ระยะเวลา : 1 เมษายน 2560 – 31 มีนาคม 2561
บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ซี.ที. แลนด์ จำกัด ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 14 อาคารไทมส์แควร์ ระยะเวลา : 16 เมษายน 2558 – 15 เมษายน 2561
บริษัท บิสซิเนส แอพพิเคชัน จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ไทยสมุทร แอสเซท จำกัด ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 2 อาคารไทยสมุทร ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2558 – 30 กันยายน 2561
บริษัท ฮองสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : นายเจษฎา ทิวคำ ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : อาคารหมอกใหม่ เลขที่ 63/12-15 ชั้น 2 : แม่ฮ่องสอน ถ.ขุนลุมประพาส ต.จองคำ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน 58000 ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2559 – 30 กันยายน 2560

พื้นที่สำนักงาน	รายละเอียดของสัญญา
บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด ความเกี่ยวข้อง : เป็นบริษัทย่อยของบจ.ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด สถานที่เช่า : 44/84 หมู่ 11 หมู่บ้านพวงเพชร ต.บ้านเปิด อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000 ระยะเวลา : 1 เมษายน 2559 – 31 มีนาคม 2562
บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลติ้ง จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ซอฟต์แวร์อินเตอร์ เนชั่นแนล จำกัด ความเกี่ยวข้อง : คุณราเมศวร์ ศิลปพรหม ในฐานะผู้ถือหุ้น ถือหุ้น ลงทุนในบจ.ซอฟต์แวร์อินเตอร์ เนชั่นแนล มากกว่าร้อยละ 10 สถานที่เช่า : อาคาร 2 ชั้น 1 อาคารซอฟต์แวร์กรุ๊ป 51/599 หมู่ 7 หมู่บ้านเมืองเอก ถ.พหลโยธิน แขวงหลักหก เขตเมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี ระยะเวลา : 1 พฤศจิกายน 2559 – 31 ธันวาคม 2560
บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : นายเจษฎา ทิพาคำ ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : อาคารหมอกใหม่ เลขที่ 63/8-11 ชั้น 2 แม่ฮ่องสอน ถ.ขุนลุมประพาส ต.จองคำ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน 58000 ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2559 – 30 กันยายน 2560
บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชันแนล จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด ความเกี่ยวข้อง : คุณไพฑูรย์ ศิริฉัตรชัยกุล เป็นกรรมการผู้มีอำนาจ ลงนามในบริษัทและเป็นผู้มีอำนาจลงนามใน บจ.ซอฟต์แวร์ 1999 เช่นกัน สถานที่เช่า : 44/84 หมู่ 11 หมู่บ้านพวงเพชร ต.บ้านเปิด อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000 ระยะเวลา : 1 มกราคม 2560 – 31 ธันวาคม 2562
บริษัท ซอฟต์แวร์ พลัส เทคโนโลยี จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด ความเกี่ยวข้อง : คุณไพฑูรย์ ศิริฉัตรชัยกุล เป็นกรรมการ ผู้มีอำนาจลงนามในบริษัทและเป็นผู้มีอำนาจ ลงนามในบจ.ซอฟต์แวร์ 1999 เช่นกัน สถานที่เช่า : อาคาร 1 ชั้น 2 อาคารซอฟต์แวร์กรุ๊ป เลขที่ 51/597 หมู่ 7 หมู่บ้านเมืองเอก ถ.พหลโยธิน แขวงหลักหก เขตเมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี ระยะเวลา : 1 พฤษภาคม 2560 – 30 เมษายน 2563

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนเฉพาะในกิจการที่มีการประกอบธุรกิจในลักษณะที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและความสามารถในการแข่งขันของบริษัท โดยหากมีการลงทุน บริษัทมีนโยบายที่จะถือหุ้นในกิจการดังกล่าวในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของหุ้นทั้งหมดของกิจการ บริษัทจะส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในกิจการดังกล่าว เพื่อมีส่วนร่วมในการบริหารงานและกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่สำคัญ

โดยมีสัดส่วนการลงทุนถือหุ้นในบริษัทย่อยต่าง ๆ ดังนี้

บริษัทย่อย	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละของทุนจดทะเบียน)
1. บจ. แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นนิติ	60
2. บจ. โมเดิร์นฟาร์ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสเชส	100
3. บจ. เอ็ม ไอ เอส เอทส์ซอร์สซิ่ง 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 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 ฮ้องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด	100
13. บริษัท เพลย์โทเรียม โซลูชันส์ จำกัด	70
14. บริษัท ดาต้า คาเฟ่ จำกัด	60
บริษัทร่วม	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละของทุนจดทะเบียน)
1. บริษัท อังสรอม โซลูชัน จำกัด	40
2. บริษัท พรอมทันาว จำกัด	20
3. บริษัท แฟนสเตอร์ มีเดีย จำกัด	30
4. บริษัท ดิจิทัล แชนแนล จำกัด	36

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

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

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 โทร. 0-2821-7999 แฟกซ์. 0-2722-8388
ที่ตั้งศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์	:	
สาขาที่ 1	:	333 อาคารเล้าเป้งจวน ซอยเฉยพ่วง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทร. 0-2821-7888 แฟกซ์. 0-2618-8188
สาขาที่ 2	:	349 อาคารเอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ชั้น 11 ถ.วิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทร. 0-2821-7800
เลขทะเบียนบริษัท	:	01075 4600015 6
Home Page	:	www.mfec.co.th
นักลงทุนสัมพันธ์	:	อีเมลล์ investor@mfec.co.th
เลขานุการบริษัท	:	อีเมลล์ secretary@mfec.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	441,453,555 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	441,453,555 บาท

บริษัทย่อย 14 บริษัท	:	1. บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นตี้ จำกัด ประกอบธุรกิจ ให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ สร้างสรรค์สื่อบันเทิงบนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ 2. บริษัท โมเดิร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด ประกอบธุรกิจ ให้บริการรับชำระเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ ให้บริการจัดหาและบริการสารสนเทศเป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ประเภทต่างๆ อุปกรณ์ต่อพ่วงและอุปกรณ์เครือข่ายอื่น ๆ ทั้งด้านซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ 3. บริษัท เอ็ม.ไอ.เอส. เอพท์ซอร์ซซิ่ง จำกัด ประกอบธุรกิจ ให้บริการในการจัดหาบุคลากร เพื่อควบคุมดูแลและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร 4. บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด ประกอบธุรกิจจำหน่ายซอฟต์แวร์ COGNOS, บริการพัฒนาและอบรมซอฟต์แวร์ COGNOS 5. บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ
----------------------	---	---

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 ฮองสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด

ประกอบธุรกิจ บริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์

13. บริษัท เพย์ทอเรียม โซลูชันส์ จำกัด

ประกอบธุรกิจ ให้บริการด้านที่ปรึกษาและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ อาทิเช่น ซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ ระบบเครือข่าย ระบบความปลอดภัย สื่อผสม มัลติมีเดีย วิทยาการข้อมูล การประมวลผลแบบกลุ่มเมฆ ปัญญาประดิษฐ์ วิทยาการหุ่นยนต์ อินเทอร์เน็ต และให้บริการจัดหาบุคลากร

14. บริษัท ดาต้า คาเฟ่ จำกัด

ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา วิจัย วิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจทุกประเภททุกรูปแบบ และให้บริการพัฒนา ฝึกอบรม และรับรองมาตรฐานบุคลากรทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือคอมพิวเตอร์

บริษัทร่วม**จำนวน 4 บริษัท****: 1. บริษัท อังสตรอมโซลูชัน จำกัด**

ประกอบธุรกิจ บริการให้คำปรึกษา แนะนำ พัฒนาและฝึกอบรมเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ ระบบคอมพิวเตอร์ ออกแบบและวางแผนพัฒนาซอฟต์แวร์ สำหรับควบคุมหรือใช้งานร่วมกับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

2. บริษัท พรอมทีนาว จำกัด

ประเภทธุรกิจ ให้คำปรึกษาและพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
สร้างสรรค์สื่อบันเทิงบนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

3. บริษัท แพนสเตอร์ มีเดีย จำกัด

ประเภทธุรกิจ ให้บริการข้อมูลข่าวสารจากผู้มีชื่อเสียงผ่านแอปบน
โทรศัพท์มือถือและแท็บเล็ต ให้บริการสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ และ
การตลาด รวมทั้งให้บริการจัดงานหรือการแสดงต่าง ๆ

4. บริษัท ดิจิทัล แชนแนล จำกัด

ประเภทธุรกิจ ให้บริการระบบจำหน่ายตั๋วหรือบัตรเข้าชมการแสดงทุกประเภท
รวมถึงบริการจัดงานหรือการแสดงต่าง ๆ

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
นางสาวสุลลิต อาตส่วง ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตหมายเลข 7517
นายพีระเดช พงษ์เสถียรศักดิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตหมายเลข 4752
บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด
267 ถนนประชากรราษฎร์ 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
- สำนักกฎหมาย ปันณกันต์
117/32 ซอยโชคชัย4 ซอย 20 ถนนโชคชัย 4 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว
กรุงเทพมหานคร 10230 โทรศัพท์ 0-2931-5331 โทรสาร 0-2931-5331

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

-ไม่มี-