

ส่วนที่ 1 : การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์

เราจะเป็นบริษัทไอทีที่คนอยากทำงานด้วยมากที่สุด เพื่อสร้างสรรค์เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ยกระดับคุณภาพชีวิตของทุกคน

พันธกิจ

เป็นพลังในการขับเคลื่อนในการทำชีวิตดิจิทัลของคุณให้ดีขึ้น

กลยุทธ์และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นบริษัทไอทีที่คนอยากทำงานด้วยมากที่สุด เพื่อสร้างสรรค์เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ยกระดับคุณภาพชีวิตของทุกคน โดยมุ่งมั่นดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและเป็นธรรมภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี ยึดหลักธรรมาภิบาล จรรยาบรรณและจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างต่อเนื่องและเติบโตอย่างยั่งยืน โดยบริษัทมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจตามแนวโน้มของเทคโนโลยีสารสนเทศคือ Social Media, Cloud Computing , Big Data, Mobility และ Security ให้สอดคล้องกับ Digital Business Transformation เพื่อรองรับกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน และมุ่งมั่น “สร้างคน” โดยพัฒนาทรัพยากรบุคคลทั้งภายในและภายนอกองค์กร ในสายวิชาชีพ ICT ให้ตรงกับแนวโน้มความต้องการทางการตลาดของภาคธุรกิจ

ในปี 2561 บริษัทฯ ดำเนินกิจกรรมพัฒนาทรัพยากรบุคคลภายในองค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยส่งเสริมการเรียนรู้ผ่านการศึกษาด้วยตนเองในโครงการ MFEC Udemy พร้อมผลักดันให้พนักงานแสดงความสามารถถ่ายทอดองค์ความรู้โดยการเป็นวิทยากร Techface ซึ่งเป็นโครงการ Knowledge Sharing ร่วมกันภายในองค์กร อีกทั้งเปิดโอกาสให้พนักงานแชร์ความรู้ผ่านบทความสาธารณะ โดยเพิ่มช่องทาง Medium อันเป็นการยกระดับภาพลักษณ์องค์กรสู่ภายนอก ด้านความสามารถในความพร้อมต่อการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของพนักงาน และยังคงดำเนินกิจกรรมเพื่อผลิตนักศึกษาที่มีคุณภาพ สร้างความพร้อมในการทำงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแก่นักศึกษาอย่างต่อเนื่อง โดยร่วมมือกับมหาวิทยาลัยทั้งภาครัฐและเอกชนขับเคลื่อนพันธกิจขององค์กรที่ว่า “บริษัทฯ จะเป็นพลังขับเคลื่อนในการทำชีวิตดิจิทัล จึงเน้นการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของประเทศ เพื่อช่วยพัฒนาทักษะการเรียนรู้ไปสู่การยกระดับคุณภาพชีวิตดิจิทัลของประชาชนทั่วประเทศ” สอดคล้องกับแผนพัฒนาดิจิทัลของรัฐบาลอันเป็นการสร้างรากฐานและนำไปสู่การเติบโตอย่างมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทย อาทิเช่น โครงการร่วมมือกับมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา และโครงการสร้างศูนย์การเรียนรู้ MFEC Academy ร่วมกับมหาวิทยาลัยบูรพา

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญของ MFEC GROUP ในปี 2561 มีดังนี้

ในปี 2561 บริษัทฯ ยังคงดำเนินการปรับโครงสร้างขององค์กรและกลุ่มบริษัทในเครือ พร้อมกำหนดกลยุทธ์การบริหารธุรกิจใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับสถานะทางเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นฟูและเติบโตทั้งภายในประเทศ ในภาคการท่องเที่ยว การส่งออกและการลงทุนของภาครัฐ การเติบโตทางเศรษฐกิจของต่างประเทศ รวมถึงสอดคล้องต่อการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักและเป็นตัวกระตุ้นให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป

อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะ Disruptive Technology ที่ส่งผลกระทบโดยตรงกับเทคโนโลยีที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบัน รวมถึงแนวทางในการบริหารธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง ดังนั้นบริษัทฯ จึงปรับตัวด้วยการขยาย Business Model ให้มีความหลากหลายมากขึ้น ดังเช่น

- Joint Venture with Potential Partner โดยอาศัยการผสมผสานจุดเด่นและความแข็งแกร่งของทั้งสองฝ่าย (ฝ่าย partner และฝ่าย MFEC) เข้าด้วยกันเพื่อร่วมกันสร้างธุรกิจใหม่ขึ้นมา
- Revenue Sharing โดยอาศัยการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพ เพื่อสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน
- The merger of MFEC's subsidiaries โดยควบรวมกิจการที่มีลักษณะเหมือนกันคล้ายคลึงกันเข้าด้วยกันของกลุ่มบริษัทในเครือเพื่อให้เกิดประโยชน์ในการสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ เพิ่มโอกาสและเสริมสร้างรายได้ ลดความเสี่ยงทางธุรกิจและสร้างจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพทางการเงิน
- ปรับโครงสร้างการถือลงทุนกลุ่มบริษัทในเครือ เพื่อประโยชน์ในการบริหารจัดการบริษัทย่อย
- Solution Provider เป็นการนำเสนอแนวทางการแก้ปัญหาด้านไอทีที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า โดยยังคงให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าระดับ enterprise เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้า ที่ยังคงสร้างรายได้หลักให้กับบริษัทฯ

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

เป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

จากผลการดำเนินงานในปี 2561 บริษัทฯ มีเป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจในด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ปรับปรุงระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Infrastructure) ภายในองค์กร

บริษัทฯ ยังคงดำเนินการอย่างต่อเนื่องในการพัฒนาระบบ MPM (MFEC Portfolio Management) ที่ใช้ตรวจสอบข้อมูลและผลิตภัณฑ์ต่างๆ รวมถึงสัญญาของโครงการต่างๆ ให้มีความถูกต้องและมีประสิทธิภาพ โดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบย่อยเพิ่มเติมเข้ามาซึ่งประกอบไปด้วย

- ระบบ IT Request เพื่อให้พนักงานสามารถทำ self service เพื่อร้องขอการใช้บริการจากทีม IT Support
- ระบบ PMA สำหรับจัดเก็บ plan การทำ Preventive MA ของแต่ละ Project พร้อมระบบแจ้งเตือน เพื่อสนับสนุนการทำงานของทีม Engineer ในการเข้าไปทำ Preventive MA
- ระบบคำนวณ Operational Risk เพื่อช่วยสนับสนุนการทำ Risk Assessment
- ระบบแสดง Timesheet Workload เพื่อแสดง graph ของ Timesheet แยกตามประเภทของ timesheet และ Project Status เพื่อสนับสนุนทางหัวหน้า BU
- ระบบจัดเก็บ Strategic Risk, HR Risk และ Financial Risk เพื่อสนับสนุนการทำ Risk Assessment
- ระบบ LG request ส่งคำขอและติดตามการทำ LG โดยจะพัฒนารวมกับระบบ Contract Request เดิม

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

- การเปลี่ยน server ส่วนงาน Production ชุดใหม่
- การขยาย infra เพื่อรองรับการเพิ่มพื้นที่สำนักงานอาคาร SJ ชั้น 12
- การปรับเปลี่ยนระบบ Oracle ERP เป็น Navision เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการประมวลผล
- การพัฒนาระบบ Fix asset online เพื่อการจัดการบริหารทรัพย์สิน การบริหารจัดการ และประหยัดทรัพยากรกระดาษ
- การนำเอาระบบ IoT เข้ามาใช้งานในส่วนงาน Monitor ห้อง Server

2. ขยายฐานลูกค้าครอบคลุมธุรกิจทุกกลุ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การขยายฐานลูกค้ายังคงเป็นนโยบายหลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่อง ทั้งในแนวกว้างและในเชิงลึก เพื่อครอบคลุมลูกค้ากลุ่มต่าง ๆ ซึ่งเป็นวิสาหกิจขนาดใหญ่ในระดับชั้นนำของทุกอุตสาหกรรม โดยมีกลยุทธ์ในการธำรงรักษาฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าโดยเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่เพื่อบรรลุเป้าหมายการตลาด ในสภาวะการณ์ทางการตลาดที่มีการแข่งขันสูงในขณะนี้ กลุ่มธุรกิจต่าง ๆ มีแนวโน้มความต้องการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนธุรกิจ ทั้งในด้านของการลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต สร้างโอกาสทางธุรกิจเพื่อการเติบโตและเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขัน ท่ามกลางภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในยุค “ภูมิภาควิวัฒน์” (Regionalization) ที่มีแนวโน้มรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจกันมากขึ้น โดยให้ความสำคัญในการสร้างการวิจัยและพัฒนา เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน ให้เชื่อมโยงเข้ากับเทคโนโลยีสารสนเทศ พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงตามทิศทาง Global Mega Trend โดยเฉพาะกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคมและกลุ่มธุรกิจการเงินซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ ที่ยังคงมีแนวโน้มความต้องการระบบไอทีสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ในกลุ่มภาคราชการ รัฐวิสาหกิจ และพลังงาน มีการลงทุนด้านไอทีจำนวนมากจากโครงการต่างๆ ของรัฐบาลที่มีนโยบายสนับสนุนด้านไอที โดยนโยบาย “เศรษฐกิจดิจิทัล” (Digital Economy) จากรัฐบาลในปี 2559 มีแนวโน้มในการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันมีการพัฒนาทางด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) หวังยกระดับสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการหรือลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ตลอดจนส่งเสริมและสร้างความแข็งแกร่งให้ผู้ประกอบการทุกภาคกลุ่มอุตสาหกรรมสามารถแข่งขันกับนานาประเทศได้ รองรับการแข่งขันสู่ประชาคมอาเซียนเพื่อผลักดันเศรษฐกิจของประเทศ มุ่งหวังให้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารหรือ ICT เชื่อมโยงกับทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือภาคเอกชน

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

3. ขยายขนาดธุรกิจบริการให้คำปรึกษา และพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Professional Services) มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

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

- Digital Enterprise Solution ให้บริการด้วยโซลูชันในรูปแบบการพัฒนาธุรกิจดิจิทัล สำหรับองค์กรขนาดใหญ่
- Digital Information Services เป็นการบริหารจัดการข้อมูลครบวงจรทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบวางแผน จัดเก็บ ประมวลผล รวมถึงวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงวิเคราะห์ (Data Analytics) เพื่อคาดการณ์สิ่งที่เกิดขึ้นในอนาคต
- Cloud Service Solution ให้บริการออกแบบเพื่อใช้งานระบบคลาวด์กับผู้ใช้ภายในองค์กร
- Application ให้บริการเกี่ยวกับการพัฒนาแอปพลิเคชันที่ตรงกับความต้องการและธุรกิจของลูกค้า ทั้งในส่วนการ Support และจัดหาบุคคลากรที่มีคุณภาพในการให้บริการ
- Cyber Security Service ระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลภายในองค์กร เพื่อตอบโต้ภัยคุกคามทาง Cyber
- Digital Transformation ให้บริการทางด้านแพลตฟอร์ม จัดทำให้กับธุรกิจที่เปิดใหม่ (Startup) เป็นโมเดลธุรกิจการให้บริการแบบ Co-Investment, Revenue Sharing ด้วยเทคโนโลยีที่หลากหลาย ทันสมัย เป็นที่ต้องการต่อกลุ่มเป้าหมาย โดยการเน้นเทคโนโลยีและความเร็วในการออกสู่ตลาด (time to market)

โดยที่โซลูชันทั้งหมดจะออกแบบและทำงานสอดประสานกัน เพื่อเชื่อมโยงถึงความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบันสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์แบบครบทุกโซลูชัน รวมถึงการช่วยลูกค้าลดต้นทุนในด้านของนวัตกรรมใหม่ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งทิศทางของเอ็ม เอฟ อี ซี ได้วางเป้าหมายในการสร้าง “Solution on Top” ในด้านการขายต่อเนื่อง (Cross Selling) และการขายต่อยอด (Up Selling) ให้กับลูกค้าเนื่องจากหากองค์กรสามารถรักษฐานลูกค้าได้ จะนำไปสู่โอกาสในการสร้างผลกำไรมากขึ้น โดยเฉพาะด้านเทคโนโลยีที่มีส่วนสำคัญต่อการเติบโตขององค์กรและประสิทธิภาพเชิงกลยุทธ์ เพื่อเพิ่มความสามารถด้านการแข่งขัน 2 แนวทางคือ “ไอทีเพื่อลดค่าใช้จ่าย” และ “ไอทีเพื่อสร้างบริการใหม่”

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบุคลากรและประสบการณ์ทางด้านไอทีที่สั่งสมมากกว่า 20 ปี แต่อย่างไรก็ตามเพื่อให้เท่าทันเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทางบริษัทฯ ได้สร้างแพลตฟอร์มในการเรียนรู้ การแบ่งปันองค์ความรู้และเวทีในการสร้างสรรค์โครงการต่างๆ รวมถึงการเป็นพันธมิตรกับภาคส่วนต่างๆ ทั้งภาคการศึกษาและเอกชนเพื่อสร้างองค์ความรู้ในเชิงลึกอย่างแท้จริง โดยเน้นเรื่องความเร็วที่ลูกค้าจะได้นำเทคโนโลยีใหม่ๆ ไปใช้ในองค์กร

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้พัฒนาบุคลากรด้านไอทีที่มีคุณภาพตามนโยบาย Industry Linkage อย่างต่อเนื่อง เพื่อเชื่อมโยงระหว่างภาคอุตสาหกรรมกับภาคการศึกษา ผลิบบุคลากรด้านไอทีให้มีคุณภาพตรงต่อความต้องการของภาคอุตสาหกรรม โดยการเปิดการอบรมเชิงลึก จัดสอนงานโดยนางงานจริงจากอุตสาหกรรมต่าง ๆ เข้ามาให้ผู้เข้าร่วมได้มีประสบการณ์ตรง ซึ่งในปี 2561 บริษัทฯ สามารถพัฒนาบุคลากรด้านไอที 324 หลักสูตรเป็นจำนวน 1,165 คน ตรงตามที่ MFECP Group ได้วางเป้าหมายระยะยาวไว้อย่างชัดเจนเพื่อเป็นผู้นำในการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของประเทศไทย การสร้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในระดับท้องถิ่น และการกระจายรายได้ในประเทศ เพื่อเป็นส่วนร่วมในการที่จะส่งเสริมให้ประเทศไทยก้าวสู่ยุคเศรษฐกิจบริการเชิงสร้างสรรค์ (Creative Service Economy) ได้ และประการสำคัญเป็นการส่งเสริมให้ตลาดซอฟต์แวร์เมืองไทยแข็งแกร่งขึ้น ซึ่งจะช่วยในการผลักดันยอดขายและอัตรากำไรขึ้นต้นให้สูงขึ้น การสร้างกำลังพล (man-power) ให้มีจำนวนเพิ่มขึ้น การเข้าถึงตลาดที่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศได้อย่างทั่วถึง และการรับงานขนาดใหญ่ได้มากขึ้น

4. ขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจโดยการพัฒนาและเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Properties) เพิ่มมากขึ้น

ทรัพย์สินทางปัญญาคือเป็นกลยุทธ์หลักของบริษัทฯ ในการลงทุน เพื่อที่จะพัฒนา ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ และบริการอย่างต่อเนื่อง อันจะเป็นทรัพย์สินที่สร้างรายได้และให้ผลตอบแทนในอัตราที่สูงกับบริษัทฯ ในระยะยาว พร้อมทั้งสร้างอำนาจการต่อรองและศักยภาพการแข่งขันให้กับบริษัทฯ ต่อไป

แผนงานวิจัยของฝ่าย 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 ซึ่งถือเป็นเทคโนโลยีที่ได้เข้ามามีบทบาทเพิ่มขึ้นอย่างมากในระยะเวลาที่ผ่านมาได้มุ่งเน้นไปในส่วนของ 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 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนากิจการที่สำคัญของบริษัท

■ ประวัติและความเป็นมาของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)

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

ในช่วงการก่อตั้งบริษัทกลุ่มผู้บริหารได้เล็งเห็นว่าการประกอบธุรกิจในลักษณะการซื้อมาขายไปนั้นมีความเสี่ยง มีจำนวนคู่แข่งค่อนข้างมาก อันจะนำมาซึ่งการแข่งขันด้านราคาและอาจทำให้บริษัทไม่สามารถเพิ่มยอดขายโดยรักษาอัตราส่วนกำไรไว้ได้ นอกจากนี้ ในการประกอบธุรกิจลักษณะดังกล่าว ผู้ประกอบการจะต้องมีการเก็บรักษาสินค้าคงคลังทำให้ต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอ ทั้งยังมีความเสี่ยงจากการที่สินค้าล้าสมัยอันจะทำให้ราคาขายลดลง ผู้บริหารจึงได้เริ่มดำเนินธุรกิจของบริษัทในลักษณะการให้บริการคำปรึกษา พัฒนาและวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเปิดศูนย์วิจัยและพัฒนา (Development Center) ที่อาคารเล้าเป้งวันทาวเวอร์ 1 ถนนวิภาวดี-รังสิต เพื่อเป็นศูนย์ในการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทเพื่อรองรับการขยายงาน มุ่งเน้นการขยายบริการเป็นสำคัญซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา และสามารถคงรักษาไว้ซึ่งอัตราส่วนกำไรที่เหมาะสมได้ อีกทั้งยังเป็นการลดการพึ่งพาผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ เสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันและดำเนินธุรกิจ ทำให้บริษัทสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการนำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ แก่ลูกค้าได้ก่อนคู่แข่ง นอกจากนี้ ประสิทธิภาพและผลงานที่บริษัทได้รับจากการให้บริการช่วยให้บริษัทมีลูกค้าหลักในกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม กลุ่มสถาบันการเงิน หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ พลังงาน อุตสาหกรรมการผลิต และอื่นๆ

ปี 2547-2548 บริษัทเข้าลงทุนในบริษัทย่อย 6 แห่ง ประกอบด้วย 1) บริษัท พรอมท์นาว จำกัด ถือหุ้นลงทุนใน ส่วน 60 % ของทุนจดทะเบียน 2) บริษัท โฟร์บิทซิเนท จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 51 % ของทุนจดทะเบียน 3) บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โซลูชันส์ จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 51% ของทุนจดทะเบียน 4) บริษัท โมเดอร์นฟอรั่ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 100 % ของทุนจดทะเบียน 5) บริษัท เอ็ม.ไอ.เอส เอพาร์ตเมนต์ จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 80 % ของทุนจดทะเบียนผ่านบริษัท โมเดอร์นฟอรั่ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด และ 6) บริษัท สกายบลิตซ์ (1995) จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 100 % ผ่านบริษัท โมเดอร์นฟอรั่ม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส เซส จำกัด โดยบริษัทที่เข้าลงทุนทั้งหมดเป็นบริษัทในกลุ่มธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ให้บริการด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตทางธุรกิจในกลุ่มลูกค้าขนาดกลางและขนาดย่อม และเพื่อขยายความเป็นผู้นำในทุกด้านของการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งนี้ในปี 2551 และปี 2553 บริษัท ได้ดำเนินการจำหน่ายหุ้นลงทุนในบริษัท สกายบลิตซ์ (1995) จำกัด และบริษัท โฟร์บิทซิเนท จำกัด ซึ่งมีผลการดำเนินงานขาดทุนสะสม อันเป็นผลดีต่อบริษัทซึ่งมีต้องรับผลการดำเนินงานขาดทุนต่อไปในอนาคต

และเพื่อให้องค์กรเติบโตและมุ่งสู่ความเป็นผู้นำในการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของประเทศ โดยในปี 2554-2555 กลุ่มผู้บริหารจึงตัดสินใจเข้าลงทุนรับซื้อและรับโอนกิจการ NTS โดยถือหุ้นลงทุนสัดส่วน 100 % (ซึ่งมีผลทำให้กลุ่มบริษัท ซอฟต์แวร์สแควร์ จำนวน 7 บริษัท เป็นบริษัทย่อย ประกอบด้วย 1) บริษัท ย่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด 2) บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชันแนล จำกัด 3) บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด 4) บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลตติ้ง จำกัด 5) บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด 6) บริษัท ซอฟต์แวร์สแควร์ (1999) จำกัด 7) บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์

เทค จำกัด ผ่านการถือลงทุนของบริษัท ซอฟต์สแควร์ (1999) จำกัด) พร้อมตัดสินใจเข้าลงทุนซื้อและรับโอนกิจการในกลุ่มบริษัท เมกัส โดยถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 100 % ซึ่งมีผลทำให้บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) และบริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด เป็นบริษัทย่อยในกลุ่ม MFEC Group และร่วมลงทุนในบริษัท อังสตรอมโซลูชัน จำกัด โดยถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 40% ของทุนจดทะเบียน เพื่อเสริมสร้างความเป็นผู้นำในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น และเป็นการขยายการลงทุนในการพัฒนาสินทรัพย์ทางปัญญาของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ทำให้ในกลุ่ม MFEC Group โดยรวมประกอบด้วยบริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัท และบริษัทย่อยจำนวน 13 บริษัท

ในปี 2557 บริษัท โมเดิร์นฟอรมกรุ๊ป 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 โมเดิร์นฟอรม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) โดยการทำการรายการดังกล่าวของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดี ด้วย TIS Inc. เป็นกลุ่มบริษัทต่างชาติ ซึ่งเป็นผู้นำในธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของประเทศญี่ปุ่นอันจะทำให้บริษัทได้รับโอกาสในการพัฒนาศักยภาพและขีดความสามารถด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เทียบเท่าบริษัทชั้นนำต่างชาติและเป็นการเพิ่มโอกาสทางการค้าในอนาคต

■ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาพัฒนาและวางระบบคอมพิวเตอร์ และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ สำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) หรือ MFEC เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2540 เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท โมเดิร์นฟอรม อินทีเกรชั่น เซอร์วิสেস จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของ บริษัท โมเดิร์นฟอรมกรุ๊ป 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 2558 และ 2559 บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาและปรับปรุงแนวทางการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องไปกับความต้องการของตลาด เทรนด์เทคโนโลยีฯ ตลอดจนความต้องการของลูกค้า อีกทั้งมีการวางระบบการควบคุมภายในพร้อมการปรับโครงสร้างองค์กรและกลยุทธ์การบริหารธุรกิจใหม่ให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีสารสนเทศที่เป็นตัวกระตุ้นให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว อาทิ กลยุทธ์การปฏิรูปการทำธุรกิจ หรือ Business Transformation มุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยียกระดับและพัฒนาธุรกิจที่เปลี่ยนไป นำศักยภาพและความเชี่ยวชาญที่เอ็มเฟมเข้ามาช่วยแก้ไขและสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆที่กำลังเผชิญกับความท้าทายทางเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงต่างๆ 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 แพนสเตอร์ มีเดีย จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 30% ของทุนจดทะเบียน 3) บริษัท ดาต้าคาเฟ่ จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 60% ของทุนจดทะเบียน และ 4) บริษัท ดิจิทัล แชนแนล จำกัด ถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 36%

ปี 2561 เป็นปีแห่งการปรับตัวที่สำคัญของ MFEC Group ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี บริษัทเพิ่มเงินลงทุนในบริษัท แพนสเตอร์ มีเดีย จำกัด ซึ่งเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อต่อยอดธุรกิจขยายการให้บริการเผยแพร่ข่าวสารและกิจการผ่านแอปพลิเคชัน พร้อมออกหุ้นเพิ่มทุนให้ผู้บริหารและพนักงานเพื่อสร้างกำลังใจในการพัฒนาและต่อยอดธุรกิจทำให้สัดส่วนการถือลงทุนของบริษัทคงเหลือ 29% ของทุนจดทะเบียน

บริษัทจำหน่ายหุ้นในกลุ่มบริษัทซอฟต์สแควร์ 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท ซอฟต์สแควร์ 1999 จำกัด และบริษัท ซอนแกน ซอฟต์แวร์ จำกัด รวมทั้งดำเนินการควบรวมกลุ่มธุรกิจบริษัทในเครือที่คล้ายคลึงกันเข้าด้วยกันในกลุ่ม Softsquare Group ประกอบด้วย 1) บริษัท ซอฟต์ไพรเวตชันแนล จำกัด 2) บริษัท ซอฟต์พลัส เทคโนโลยี จำกัด 3) บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลตัง จำกัด และ 4) บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด โดยควบรวมบริษัทในนาม บริษัท ซอฟต์พลัส เทคโนโลยี จำกัด พร้อมปรับ Business ภายในเพื่อประโยชน์ในการสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ เพิ่มโอกาสและเสริมสร้างรายได้ ลดความเสี่ยงทางธุรกิจและสร้างจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพทางการเงิน และปรับโครงสร้างบริษัทในเครือ โดยซื้อหุ้นสามัญ บริษัท เอ็ม.ไอ.เอส. เอพท์ซอร์สซิ่ง จำกัด ในสัดส่วน 75 % ของทุนจดทะเบียนจากบริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด เพื่อประโยชน์ในการบริหารจัดการบริษัทย่อย ก่อนดำเนินการจำหน่ายเงินลงทุนบางส่วนในบริษัท พระอินทร์ ฟินเทค “Prain” ให้กับบริษัท เจเวนเจอร์ส จำกัด ในกลุ่มบริษัท “JMART” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์และการต่อยอดทางธุรกิจและสร้างจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจ โดยปัจจุบันบริษัทถือหุ้นลงทุนคงเหลือในสัดส่วน 71.62% ของทุนจดทะเบียน อีกทั้งซื้อหุ้นของบริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นนี้ตี้ จำกัด จากผู้ถือหุ้นส่วนน้อยสัดส่วน 38.2% ทำให้สัดส่วนการถือลงทุนของบริษัทเพิ่มเป็น 98.2% ของทุนจดทะเบียน เพื่อประโยชน์ในการบริหารจัดการบริษัทย่อยและผลักดันให้องค์กรเติบโตในอนาคต

และจากการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญต่าง ๆ ของ MFEC ซึ่งมุ่งเน้นเรื่องการสร้างคนและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจรวมถึงการ Reinvestment ทั้งภายในและภายนอกโดยการเพิ่มเงินลงทุนใน Fanster, ซื้อหุ้นสามัญ MISO และ AIM, จำหน่ายและควบรวมธุรกิจของกลุ่มบริษัทในเครือ Softsquare Group ,การร่วมลงทุนของบริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด “บริษัทย่อย” กับบริษัทในกลุ่ม JMART จะทำให้บริษัทย่อยสามารถขยายฐานธุรกิจให้กว้างขวางมากขึ้น อันจะเสริมสร้างให้ MFEC Group เป็นผู้นำธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศที่แข็งแกร่ง

รางวัลความสำเร็จของ MFEC Group ในช่วงปี 2559-2561

ปี 2561

- ได้รับรางวัล “Cloud Platform Partner of The Year 2018” จากงาน Oracle FY19 Thailand Partner Forum ซึ่งแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการปรับตัวให้เข้ากับเทคโนโลยีปัจจุบันด้วย Oracle Cloud Solution โดยเป็น Partner รายแรกในประเทศไทยที่พัฒนาระบบ EXadata Cloud ให้กับลูกค้ารายใหญ่ในระดับอาเซียน
- ได้รับรางวัล “Gold Partner Award” จากงาน Veritas Partner Executive Award
- ได้รับรางวัล “Certificate of Achievement Partner Plus Champs 2018” จากงาน Cisco – Commercial xcelerate Champ 2018

- ได้รับรางวัล “FY2018 Unity Gold Partner” จากงาน F5 Networks Thailand
- ได้รับรางวัลรองชนะเลิศในหัวข้อ Cisco Innovation Challenge จากงาน Cisco Partner Summit 2018 ด้วยการผลักดัน “mDefense” App Monitoring Solution ที่พัฒนาโดยทีมงานจาก
- ได้รับรางวัล “Data & AI Partner of the year 2018” จากงาน Microsoft Thailand Inspire 2018
- ได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2561 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) อยู่ในเกณฑ์ “ดีมาก”
- ได้รับผลประเมิน “ดีมาก” ประจำปี 2561 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีโครงการ Annual General Meeting (AGM)

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 โซไฮดี้ โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท
- ได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2560 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) อยู่ในเกณฑ์ “ดีมาก”
- ได้รับผลประเมิน “ดีมาก” ประจำปี 2560 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีโครงการ Annual General Meeting (AGM)

ปี 2559

- คุณศิริวัฒน์ วงศ์วาจุก ประธานกรรมการบริหาร ได้รับรางวัล วิศวจุฬาดีเด่น 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)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทเอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบ คอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าวิสาหกิจ ขนาดใหญ่ซึ่งเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมที่มีความต้องการงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสูง ขอบเขตของการบริการ ครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษาเพื่อแก้ปัญหาหรือตอบสนองความต้องการของลูกค้า การพัฒนาและวางระบบ คอมพิวเตอร์และเครือข่ายสารสนเทศซึ่งประกอบด้วยอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง และอุปกรณ์เครือข่าย ต่างๆ การดำเนินงานติดตั้งและทดสอบระบบ การฝึกอบรมวิธีการใช้งาน ตลอดจนการให้บริการด้านการบำรุงรักษา

ธุรกิจหลักของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่

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

เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับองค์กรและสอดคล้องกับทิศทางของรัฐบาล ซึ่งสนับสนุนและส่งเสริมเศรษฐกิจ ดิจิทัลในกลุ่มคนรุ่นใหม่และบุคคลทั่วไป พัฒนาและสรรสร้างนวัตกรรมทางเทคโนโลยีต่อยอดสร้างธุรกิจ ด้วยเทคโนโลยี ดิจิทัลให้เกิดเป็นสินค้าและบริการบนพื้นฐานของการสร้างสรรค์นวัตกรรมผสมผสานกับการทำธุรกิจ ในปี 2560-2561 กลุ่มผู้บริหารของ MFECP จึงมีนโยบาย

- สนับสนุนพนักงานที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีศักยภาพในการทำงานและมีความสามารถในการ บริหารจัดการหน่วยธุรกิจให้เติบโตพร้อมกับการขยายตัวขององค์กร โดยให้การสนับสนุนถือหุ้นลงทุนและ จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทย่อยแห่งใหม่ พร้อมให้สิทธิแก่พนักงานมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของธุรกิจ โดยให้ สิทธิถือหุ้นลงทุนในธุรกิจใหม่ดังกล่าว
- การขยายการลงทุนร่วมกับกลุ่มพันธมิตรสร้างช่องทางรายได้ใหม่ ๆ เพื่อขยายฐานรายได้ขององค์กรไปยัง กลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมอื่น ๆ
- มุ่งมั่น “สร้างคน” โดยพัฒนาทรัพยากรบุคคลทั้งภายในและภายนอกองค์กรในสายวิชาชีพให้ตรงกับ แนวโน้มความต้องการทางการตลาดของภาคอุตสาหกรรม ICT
- ควบรวมบริษัทในกลุ่มธุรกิจที่คล้ายคลึงกันเข้าด้วยกัน เพื่อประโยชน์ในการสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ เพิ่มโอกาสและเสริมสร้างรายได้ ลดความเสี่ยงทางธุรกิจและสร้างจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการ เพิ่มประสิทธิภาพทางการเงิน

โดยในช่วงปี 2559 – 2561 บริษัทเข้าลงทุนในบริษัทแห่งใหม่ดังนี้ :-

- ธันวาคม 2559 จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท Start Up แห่งใหม่ในนามบริษัท เพลย์ทอเรียม โซลูชันส์ จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ประกอบธุรกิจในการให้บริการด้านที่ปรึกษาและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งนี้บริษัทฯ เข้าถือลงทุนในสัดส่วน 70% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท)
- มิถุนายน 2560 จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทแห่งใหม่ร่วมกับกลุ่มบริษัท โอโลฮ่า อินเตอร์ จำกัด ในนามบริษัท แพนเตอร์ มีเดีย จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ให้บริการข้อมูลข่าวสารจากผู้มีชื่อเสียงผ่านแอปพลิเคชันบน โทรศัพท์มือถือและแท็บเล็ต ให้บริการสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์และการตลาด โดยบริษัทฯ เข้าถือ ลงทุนในสัดส่วน 30% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 40,000,000 บาท)
- สิงหาคม 2560 จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทแห่งใหม่ในนามบริษัท ดาต้า คาเฟ่ จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ ดำเนินธุรกิจบริการเป็นที่ปรึกษา วิจัย วิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจทุกประเภท เพื่อประโยชน์ในการขยาย ตลาดและต่อยอดทางธุรกิจ ประกอบธุรกิจให้บริการ พัฒนา ฝึกอบรม และรับรองมาตรฐานบุคลากร

ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและด้านอื่นที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศหรือคอมพิวเตอร์ โดยบริษัทฯ เข้าถือลงทุนในสัดส่วน 59.9% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 20,000,000 บาท)

- พฤศจิกายน 2560 จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทแห่งใหม่ร่วมกับบริษัท สยามสปอร์ต ซินดิเคท จำกัด(มหาชน) ในนามบริษัท ดิจิทัล แชนแนล จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ดำเนินธุรกิจบริการระบบจำหน่ายตั๋วหรือบัตรเข้าชมการแสดงทุกประเภท รวมถึงบริการจัดงานหรือการแสดงต่าง ๆ โดยบริษัทฯ เข้าถือลงทุนในสัดส่วน 36% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 30,000,000 บาท)
- กรกฎาคม 2561 ลงทุนซื้อหุ้นสามัญในบริษัท เอ็ม.ไอ.เอส. เอพาร์ทเมนท์ จำกัด “MISO” โดยบริษัทฯ เข้าถือหุ้นลงทุนในสัดส่วน 75% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์ในการบริหารจัดการบริษัทย่อย
- กันยายน - ตุลาคม 2561 เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด เพื่อผลักดันธุรกิจของบริษัทให้เจริญเติบโตเป็นไปตามทิศทางและเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจใหม่ ด้านการชำระเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ตามกระแสธุรกิจในปัจจุบัน โดยถือหุ้นลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 70% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 42,850,000 บาท)

และจำหน่ายหุ้นสามัญบางส่วนของบริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด “บริษัทย่อย” ให้กับบริษัท เจเวนเจอร์ จำกัด “บริษัทในกลุ่ม JMART” ทำให้บริษัทฯ ถือลงทุนลดลงเหลือในสัดส่วน 71.62% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 37,000,000 บาท)

- ตุลาคม - ธันวาคม 2561 ดำเนินการจำหน่ายหุ้นกลุ่มบริษัท ซอฟต์แวร์กรุ๊ป 2 บริษัท ได้แก่บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด และบริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด รวมทั้งดำเนินการควบรวมกลุ่มบริษัท ซอฟต์แวร์ กรุ๊ป 4 บริษัท ในนาม “บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด ประกอบด้วย 1) บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด 2) บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชันแนล จำกัด 3) บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลตติ้ง จำกัด และ 4) บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด ซึ่งบริษัทถือลงทุนในสัดส่วน 100% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 18,000,000 บาท) เพื่อประโยชน์ในการสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ เพิ่มโอกาสและเสริมสร้างรายได้ ลดความเสี่ยงทางธุรกิจและสร้างจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพทางการเงิน ทั้งนี้บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด จะดำเนินการเปลี่ยนแปลงจดทะเบียนชื่อบริษัทใหม่ในนาม บริษัท เอ็มไอเอ็น อินโนเวชันส์ จำกัด ในเดือนมกราคม 2562

และซื้อหุ้นสามัญจากผู้ถือหุ้นส่วนน้อยของบริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นนี้ตี้ จำกัด ทำให้บริษัทฯ ถือลงทุนเพิ่มขึ้นเป็นสัดส่วน 98.2% ของทุนจดทะเบียน (ทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท) เพื่อประโยชน์ในการเข้าควบคุม กำหนดทิศทาง/แนวทางในการดำเนินธุรกิจในอนาคต

ซึ่งจากการเข้าลงทุนในบริษัทจดทะเบียนแห่งใหม่เพิ่มเติมข้างต้น โดยสรุปโครงสร้างของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีผลให้ภาพรวมของ MFEC Group มีบริษัทในเครือประกอบด้วยบริษัทรวมจำนวน 4 บริษัท และบริษัทย่อยจำนวน 9 บริษัท เป็นดังนี้

โครงสร้างของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย



บริษัทย่อย 01	บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนตี้ จำกัด	98.20%
บริษัทย่อย 02	บริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด	71.62%
บริษัทย่อย 03	บริษัท เอ็ม.ไอ.เอส เอพท์ซอร์สซิ่ง จำกัด	75.00%
บริษัทย่อย 04	บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด	99.99%
บริษัทย่อย 05	บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	99.99%
บริษัทย่อย 06	บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด	99.99%
บริษัทย่อย 07	บริษัท ย่อสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด	99.99%
บริษัทย่อย 08	บริษัท เพลย์ทอเรียม โซลูชั่นส์ จำกัด	70.00%
บริษัทย่อย 09	บริษัท ดาต้า คาเฟ่ จำกัด	59.90%
บริษัทร่วม 01	บริษัท อังสตรอม โซลูชั่น จำกัด	40.00%
บริษัทร่วม 02	บริษัท พรอมทันาว จำกัด	20.00%
บริษัทร่วม 03	บริษัท แพนสเตอร์ มีเดีย จำกัด	30.00%
บริษัทร่วม 04	บริษัท ดิจิทัล แซฟวี่ จำกัด	36.00%

ปัจจุบันภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 9 บริษัท มีบริษัทร่วม 4 บริษัท โดยสามารถจำแนกผลิตภัณฑ์และการให้บริการของกลุ่มบริษัท ได้ดังนี้

ผลิตภัณฑ์และการให้บริการของกลุ่มบริษัท

บริษัทร่วม	ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก	ประเภทลูกค้า
1.บริษัท อังstrom โซลูชัน จำกัด (Angstrom)	▪ ระบบธุรกิจการซื้อขายหลักทรัพย์	▪ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์
2.บริษัท พรอมทีนา จำกัด (PN)	▪ ระบบธุรกรรมทางการเงินผ่านมือถือ (Mobile Financial Service) ▪ ระบบเกมิฟิเคชัน (Gamification) ▪ ระบบให้บริการ (Managed Service)	▪ กลุ่มสถาบันการเงิน ▪ กลุ่มโทรคมนาคม
3. บริษัท แฟนเตอร์ มีเดีย จำกัด (FM)	▪ บริการข้อมูลผ่านแอปพลิเคชัน บน โทรศัพท์มือถือ และแท็บเล็ต ▪ บริการสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ และการตลาด	▪ กลุ่มธุรกิจบันเทิง ▪ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก
4. บริษัท ดิจิทัล แชฟวี จำกัด (DS)	▪ บริการระบบจำหน่ายตั๋ว บัตรเข้าชมการแสดง ทุกประเภท	▪ กลุ่มธุรกิจบันเทิง ▪ กลุ่มธุรกิจกีฬา

บริษัทย่อย	ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก	ประเภทลูกค้า
1.บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนน์ 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 พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด (PrIn) <u>ชื่อเดิม</u> บริษัทโมเดิร์นฟอร์ม อินทีเกรชั่น เซอร์วิส 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 เอาร์ทเซอร์ สซิ่ง จำกัด (MISO)	■ บริการตรวจสอบแก้ไข, บริหารการรับประกัน และบำรุงรักษาระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ■ 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 (iDitital MKT) - ซอฟต์แวร์เฉพาะด้านของกลุ่มธุรกิจ Insurance ○ Claim (iClaim) ○ New Business (iNB) ○ Policy Owner Services (iPOS) ○ Distribution Management System (DMS) ■ Agent Management (iAM)	■ กลุ่มสถาบันการเงิน ■ กลุ่มประกันภัย/ประกันชีวิต ■ กลุ่มรัฐวิสาหกิจและภาครัฐ ■ กลุ่มธุรกิจ Enterprise (บุญรอด, คิงพาวเวอร์)

บริษัทย่อย	ผลิตภัณฑ์/บริการหลัก	ประเภทลูกค้า
	- Agent Ledger (iAL) - 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 เทคโนโลยี จำกัด (SPT)	- บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน - บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software - บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ	- กลุ่มธุรกิจค้าปลีก - กลุ่มโทรคมนาคม - กลุ่มสถาบันการเงิน
7.บริษัท ฮ็องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด (HS)	- บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนงาน - บริการออกแบบและพัฒนาระบบแบบ Customized Software - บริการดูแลและสนับสนุนการปฏิบัติงานโดยใช้ระบบ	- กลุ่มธุรกิจพลังงาน - กลุ่มสถาบันการเงิน - กลุ่มธุรกิจประมง
8. บริษัท เพลย์ทอเรียม โซลูชันส์ จำกัด (PTS)	- บริการให้คำปรึกษาและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ในกลุ่มเทคโนโลยีใหม่ และธุรกิจStartup - บริการจัดหาบุคลากร	- กลุ่มสถาบันการเงิน - กลุ่มประกันภัย/ประกันชีวิต - กลุ่มโทรคมนาคม - กลุ่มSMEs/Startup
9.บริษัท ดาต้า คาเฟ่ จำกัด (DC)	- บริการที่ปรึกษา วิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจทุกรูปแบบ - บริการรับรองมาตรฐานบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ	- กลุ่มโทรคมนาคม - กลุ่มสถาบันการเงิน - กลุ่มธุรกิจ Enterprise - กลุ่มธุรกิจพลังงาน

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทและกลุ่มบริษัท ไม่ได้เป็นบริษัทในเครือหรือเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่ และการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท มิได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่อ่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทมีเพียงความร่วมมือด้านกลยุทธ์ทางการตลาดในการขยายโอกาสทางธุรกิจต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งในและต่างประเทศ รองรับการเติบโตทางธุรกิจของบริษัท

มีเพียงบริษัท พรอมท์นาว จำกัด ซึ่งเดิมเป็นบริษัทย่อยของ MFEC ที่มีความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นใหญ่ TIS Inc. เนื่องจาก MFEC ได้จำหน่ายหุ้นสามัญ (บางส่วน) และสละสิทธิ์การถือหุ้นเพิ่มทุนให้กับกลุ่มบริษัท TIS เมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2559 ที่ผ่านมา เพื่อประโยชน์ในการขยายฐานลูกค้าผู้ป้อนในประเทศไทยและการขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศ ด้วยความเป็นผู้นำในการให้บริการด้านการเงินและเทคโนโลยี (Financial Technology) ของ TIS จะทำให้ Promptnow เป็นบริษัทผู้ให้บริการที่มีความสามารถเฉพาะทางมากขึ้น ทั้งนี้สัดส่วนโครงสร้างถือลงทุนของบริษัท

พร้อมทั้งนำ จำกัด ภายหลังการทำธุรกรรมซื้อขายหุ้นดังกล่าว TIS Inc. ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วน 40% และ MFEC ถือหุ้นในสัดส่วนคงเหลือ 20%

ทั้งนี้ TIS Inc. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทที่มีส่วนได้เสีย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ถือหุ้นลงทุนเพิ่มขึ้นเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท โดยเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2559 กลุ่มธุรกิจของ TIS Inc. ได้พิจารณาดำเนินการควบรวมกิจการภายในกลุ่ม และเปลี่ยนชื่อเป็น TIS Inc. “TIS” เพื่อประโยชน์ในการบริหารจัดการการกำกับดูแลกิจการและเสริมสร้างความเข้มแข็งในเชิงธุรกิจ ทำให้มีโครงสร้างภายในปรับเปลี่ยนไป ประกอบกับการพิจารณาลงทุนในภูมิภาคอาเซียน ในปี 2561 กลุ่มบริษัท TIS ประกอบด้วยบริษัทย่อย 43 บริษัท และบริษัทในเครือ 9 บริษัท โดยมีรายละเอียดโครงสร้างเป็นดังนี้

TIS INTEC Group Companies

Domestic TIS INTEC Group Companies

Japanese Only

- INTEC Inc.
- AGREX Inc.
- QUALICA Inc.
- AJS Inc.
- DATATRON Co.,Ltd.
- Hokkoku INTEC Service Inc.
- iBPS, Ltd.
- IUK Inc.
- AC MEDICAL Inc.
- INTEC Solution Power Inc.
- Cloud Scope Technologies, Inc.
- KOUSHI INTEC Inc.
- KOUSHIN Inc.
- SKY INTEC Inc.
- SorunPure Inc.
- Chuo System Corporation
- MicroMates Corp.
- NEOAXIS Co.,Ltd.
- Nexway Co.,Ltd.
- Registration Network, Ltd.
- TIS Hokkaido Inc.
- TIS Nagano Inc.
- TIS Solution Link Inc.
- TIS System Service Inc.
- TIS Tohoku Inc.
- TIS Total Service Inc.
- TIS West Japan Inc.

Overseas TIS INTEC Group Companies

China

- INTEC Information Technology (Shanghai) Co.,Ltd.
- INTEC Information Technology (Wuhan) Co.,Ltd.
- QUALICA (SHANGHAI) Inc.
- TISI (Shanghai) Co.,Ltd.
- Tianjin TIS Hi-Tech Information System Service Co.,Ltd.
- Tianjin TIS Software Co.,Ltd.

Singapore

- QUALICA ASIA PACIFIC PTE. LTD.
- TISI (Singapore) Ptd Ltd.

Thailand

- Baseline Technology Consultants Co.,Ltd.
- CODE IT Consulting Co.,Ltd.
- ECM Consulting Co.,Ltd.
- I-AGREX (Thailand) Co.,Ltd.
- I AM Consulting Co.,Ltd.
- I Coach Co.,Ltd.
- iHR Consulting Co.,Ltd.
- ITS – Trade ship Co.,Ltd.
- PromptNow Co.,Ltd.
- TISI (Thailand) Co.,Ltd.

Vietnam

- AGREX (Vietnam) Co.,Ltd.
- INTEC Vietnam Co.,Ltd.

United States

- INTEC Innovative Technologies USA, Inc.
- TIS R&D Center, Inc.

Myanmar

- Promptnow

โดยสามารถเข้าศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ <http://www.tis.com/company/list/>

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับงวดปี 2559-2561 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 แยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์และบริการ เป็นดังนี้

ผลิตภัณฑ์	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางาน/1	953	28.10	649	21.52	580	17.20
ธุรกิจพัฒนาและวางระบบ	1,357	40.02	1,441	47.78	1,742	51.66
ธุรกิจบริการด้านการบำรุงรักษา	1,029	30.35	871	28.88	899	26.66
รายได้จากการขายและให้บริการ	3,339	98.47	2,961	98.18	3,221	95.52
รายได้อื่น /2	52	1.53	55	1.82	151	4.48
รายได้รวม	3,391	100.00	3,016	100.00	3,372	100.00

หมายเหตุ :

/1 รายได้ของธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางาน เป็นรายได้เฉพาะส่วนค่าธรรมเนียมการให้บริการไม่นับรวมมูลค่าการขายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับงานในแต่ละโครงการ โดยมูลค่าดังกล่าวได้ถูกรวมไว้ในรายได้ส่วนธุรกิจพัฒนาและวางระบบ

/2 รายได้อื่นประกอบด้วย กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย การปรับมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุน รายได้ส่งเสริมการตลาดจากผู้ขายผลิตภัณฑ์ ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายสินทรัพย์ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน และรายได้เบ็ดเตล็ดอื่นๆ

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาและวางระบบ ร้อยละ 40.02 ธุรกิจบริการด้านการบำรุงรักษา ร้อยละ 30.35 และธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนางานร้อยละ 28.10 อ้างอิงตามหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 29 การเสนอข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงานดำเนินงาน

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปี 2561 กลุ่มบริษัทเอ็มเฟคกรุ๊ปให้ความสำคัญต่อการปฏิรูปธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Business Transformation) เป็นการเปลี่ยนแปลงในบางมิติที่มีผลต่อการดำเนินการทางธุรกิจ เพื่อรับมือกับการปรับเปลี่ยนสภาพการตลาด และการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสารสนเทศและความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ได้มีการปรับรูปแบบบริหารและการดำเนินธุรกิจใหม่ภายใต้การ Transformation โดยจะไม่เน้นการแข่งขันกับคนอื่นด้วยเทคโนโลยี แต่จะแข่งด้วยการสร้าง Business Model ใหม่ๆ บวกกับการสร้างความต้องการในตลาดขึ้นมาเอง อีกหนึ่งเรื่องสำคัญคือ การสร้างคนและสร้างความสำเร็จให้กับบุคลากรภายในองค์กรด้วยการร่วมทุนกับพนักงานทำธุรกิจ Startup พร้อมผลักดันให้เกิดการสร้าง Creativity ใหม่ๆ ที่จะช่วยเสริมศักยภาพให้กับธุรกิจของลูกค้าตลอดจนสามารถตอบโจทย์ภาพรวมของอุตสาหกรรมและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี โดยตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นมาได้วางนโยบายให้แต่ละ Business Unit พัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ภายใต้หน่วยธุรกิจหลัก 6 ธุรกิจ โดยมุ่งออกแบบบริการที่สอดคล้องและตอบสนองความต้องการจำเพาะในการใช้งานของลูกค้า เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถสร้าง

ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน ด้วยรูปแบบการทำงานอย่างใกล้ชิดกับลูกค้าเพื่อศึกษาถึงลักษณะการประกอบการ กลยุทธ์ทางธุรกิจ ความต้องการในการใช้งาน อุปกรณ์หรือระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายที่ลูกค้ามีอยู่ วิเคราะห์และนำเสนอรายงานสรุปคำแนะนำ ขั้นตอนหรือแผนการดำเนินงานโดยละเอียดและดำเนินการพัฒนาระบบ เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของลูกค้า

ทั้งนี้ ภายใต้หน่วยธุรกิจหลัก 6 ธุรกิจ ประกอบด้วย

1) Digital Enterprise Solutions

MFEC เข้าใจเป็นอย่างยิ่งถึงการเปลี่ยนแปลงอันรวดเร็วของเทคโนโลยีในปัจจุบัน ทั้งการแข่งขันทางธุรกิจและการปรับตัวเพื่อแข่งขันกับลูกค้า ดังนั้นองค์กรจำเป็นต้องปรับโมเดลและกระบวนการในการทำธุรกิจให้ออกมาในรูปแบบ Digital มากขึ้น เช่น การปรับการดำเนินธุรกิจผ่าน Mobile Application หรือ การใช้เทคโนโลยีสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ ให้กับลูกค้า เป็นต้น ดังนั้นองค์กรที่จะรับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วจึงต้องมีเครื่องมือหรือโซลูชันที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงความรู้และประสบการณ์ของทีมที่พัฒนาเพื่อช่วยกันทำให้องค์กรสร้างความสามารถในการแข่งขัน ให้เหนือกว่าคู่แข่งได้

ทีม Digital Enterprise Solutions จึงได้นำแนวคิดทางธุรกิจมาประยุกต์และจัดแบ่งโซลูชันเพื่อช่วยพัฒนาธุรกิจดิจิทัลลักษณะพาร์เทนเนอร์ระยะยาว 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 องค์กรจำเป็นต้องมีโซลูชันที่จะตรวจสอบพฤติกรรมการใช้งานและปรับปรุงการตอบสนองเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้งานของลูกค้า โดยโซลูชันจะต้องสามารถแนะนำ วิเคราะห์ และเสนอแนะกับทางทีมงานพัฒนาแอปพลิเคชันและนำเสนอผลลัพธ์ให้กับผู้ที่ดูแลด้าน business ได้

3. IT Digital Automation ข้อมูลที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ซึ่งเป็นความท้าทายอย่างมากกับทีมที่ต้องดูแลจัดการ ดังนั้น โซลูชันด้าน Automation จึงเข้ามาช่วยบริหารจัดการ flow การทำงาน และช่วยจัดการระบบ IT แบบอัตโนมัติ จะช่วยเพิ่ม productivity ในการทำงานได้เป็นอย่างมาก และส่งผลให้รองรับการพัฒนาแอปพลิเคชันใหม่ๆ ได้อย่างรวดเร็ว

4. IT Digital Collaboration จุดประสงค์หลักอย่างหนึ่งของการเปลี่ยนแปลงด้าน Digital คือการใช้เทคโนโลยีสร้างความเข้าถึงกับผู้ใช้งานและแชร์ข้อมูลหรือความรู้ในองค์กรเพื่อเชื่อมโยงสังคมพนักงานเข้าด้วยกัน ดังนั้นโซลูชันทางด้าน Digital Collaboration จึงต้องมีเครื่องมือกับหน้าตาให้ใช้งานง่าย รวมไปถึงเชื่อมต่อกับโลกของ Social Media ต่างๆ ได้เป็นอย่างดี ด้วยประสบการณ์ของทีมงาน Digital Enterprise Solutions ด้านพัฒนาและดูแลโซลูชันที่ช่วยองค์กรให้บริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัทจึงมั่นใจว่าจะสามารถช่วยองค์กรลูกค้าบริหารจัดการด้าน IT ในระยะยาว ให้พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงทางโลก Digital ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วได้เป็นอย่างดี

2.) Application

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

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

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

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

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

3.) Cloud Services

ด้วยแนวทางของ MFEC Cloud Services คือการเป็นผู้ให้บริการแบบครบวงจรเกี่ยวกับบริการด้านคลาวด์ ประกอบด้วยการเป็นผู้ให้บริการด้านคำปรึกษา การออกแบบ การสร้าง และดูแลระบบคลาวด์ สำหรับระบบต่างๆ ให้ลูกค้าในองค์กรใช้งาน นอกจากนี้ยังมีบริการ เสริมในด้านของการเป็น Outsource Service ที่จะให้บริการลูกค้า หากลูกค้าต้องการให้คนดูแลหลังจากที่ระบบได้มีการใช้งานไปแล้วอีกด้วย

เนื่องจาก MFEC เป็นผู้นำในธุรกิจ System Integrator ที่มี partner ชื่อนานมากมาย ดังนั้นเพื่อให้ได้ solution ที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้า MFEC จึงนำประสบการณ์ที่ผ่านมายาวนานในอดีต มาสร้าง solution ที่ใช้ส่วนประกอบต่างๆ จาก Cloud Services เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์สูงสุด โดยหน่วยธุรกิจ Cloud Services จะจำลองตัวเองให้คิดในมุมมองของ ลูกค้า ความต้องการเลือกใช้บริการแบบไหน / อย่างไร อาทิ ความคุ้มค่าในการลงทุนและงบประมาณที่ไม่สูงเกินไป แต่ผลลัพธ์ที่ออกมาต้องดีและเหมาะสม ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ลดการซื้อในปริมาณมากๆ เกินความจำเป็น เพิ่มทางเลือกในการใช้งาน คิดค่าใช้จ่ายตามจริงที่ลูกค้า ใช้งาน ตัดข้อจำกัดในการใช้งานทรัพยากรของเครื่องที่ลูกค้าจะ ติดขัดเมื่อต้องการขยายการใช้งาน และทำให้ลูกค้าสามารถ Go to market ได้เร็วขึ้น เป็นต้น

ทีมงานของหน่วยธุรกิจ Cloud Services แบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลัก ประกอบด้วย

1. Senior Specialist ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และ ประสบการณ์สูง ทำหน้าที่ให้บริการออกแบบ และให้คำปรึกษาในเรื่องของ Cloud Solutions ได้เป็นอย่างดี
2. เจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ความสามารถในการดำเนินการ และดูแล ในส่วนของ Solution Operation and Managed Services ซึ่งจะสามารถทำงานต่อเนื่องและสอดคล้องกับผู้เชี่ยวชาญอย่างลงตัวเพื่อนำ solution ให้แก่ลูกค้าได้อย่างลงตัว

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

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

4.) Digital Information Services

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

ทีม Digital Information Services จึงได้นำแนวคิดทางธุรกิจมาประยุกต์และแบ่งโซลูชันเพื่อช่วยพัฒนาธุรกิจดิจิทัลไปกับลูกค้าพันธมิตรและคู่ค้า 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 และหาคุณค่าของข้อมูลที่ได้จากแหล่งต่างๆ เพื่อความได้เปรียบของธุรกิจ โดยคู่ค้าได้ประโยชน์จากข้อมูลที่มีอยู่ในองค์กรแบบที่ไม่เคยมีมาก่อน

3. Analytic and Business Intelligent – การวิเคราะห์ที่ตีเกิดได้จากการมีข้อมูลที่เพียงพอ ข้อมูลที่มีประโยชน์คือข้อมูลที่มีความเกี่ยวข้อง ผลลัพธ์ที่ได้ก็จะเกิดความแน่นอนแม่นยำ Digital Information Service มีทีมงานนักวิทยาศาสตร์ข้อมูลเพียงพอสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลที่ต้องการในหลายระดับ เช่นการทำเหมืองข้อมูล(Data Mining) ระบบเรียนรู้อัตโนมัติ (Machine Learning) การวิเคราะห์ความรู้สึกในภาษา (Sentiment Analytic) เรียนรู้ความคิดเห็นของผู้บริโภค (Social Listening) เพื่อนำมาถอดรหัส หาข้อมูล Insight หรือเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์คาดการณ์ทำนายอนาคต (Predictive Analytic) พร้อมกับออกรายงานที่ปรับแต่งให้เข้าใจได้ง่าย เพื่อสร้างความได้เปรียบในเชิงธุรกิจ

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

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

5.) Cyber Security Services

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

กลุ่มลูกค้าของหน่วยธุรกิจจะเน้นใน 4 กลุ่มลูกค้าหลักคือ 1. สื่อสารและโทรคมนาคม 2. ธนาคารและสถาบันการเงิน 3. กลุ่มธุรกิจเอกชนขนาดใหญ่ 4.กลุ่มราชการ รัฐวิสาหกิจต่างๆ ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีความต้องการทางด้าน Cyber Security แตกต่างกันไป บริษัทฯ มีการจัดทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะเจาะจงสำหรับลูกค้าแต่ละกลุ่มโดยเฉพาะ ลูกค้าจึงมั่นใจได้ว่าจะได้รับการบริการที่ตอบโจทย์ในทุกปัญหาที่พบ 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 จึงทำงานอย่างหนักแน่นกับคู่ค้า เพื่อสรรหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ นำมาตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า นอกจากนั้น บริษัทฯ มีทีมงานเฉพาะทางที่ถูกจัดสรรไว้เพื่อดูแลในส่วนของลูกค้าโดยเฉพาะ
- พัฒนาการให้บริการ และ solution ใหม่ ๆ ตลอดเวลา: โลก Cyber มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การให้บริการแบบเดิมๆ ไม่สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้อีกต่อไปแล้ว บริษัทฯ จึงจัดทีมงาน ทำหน้าที่ค้นคว้าหารูปแบบการให้บริการแบบใหม่ ๆ 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 ขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์ทางด้าน 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

- Ticket Me (Panda Pass เดิม) เป็น Digital Ticket Platform แบบครบวงจร รองรับการให้บริการตั้งแต่การจองตั๋ว ซื้อตั๋ว จ่ายเงิน ลงทะเบียน และตรวจสอบความถูกต้องของตั๋วที่นำมาใช้งาน รองรับการทำงานในลักษณะ Member Card, Loyalty Card ในอนาคตนอกเหนือจากการนำมาใช้งานในลักษณะ Digital Ticket อีกด้วย นอกจากนี้ การออกแบบผลิตภัณฑ์แต่ละตัวจะมีการคำนึงถึงการเชื่อมต่อและทำงานร่วมกันได้อย่างลงตัวในลักษณะ 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 E-marketplace เป็นต้น นอกจากนี้ Follow Wee ยังสามารถเชื่อมต่อกับ Ticket Me ในลักษณะ Ecosystem ได้

ซึ่งตั้งแต่ปี 2560 ทั้ง Ticket Me และ Follow Wee มีลูกค้าขอใช้บริการแล้ว ได้แก่ บริษัท ปัญญลักษณ์ ฝาสุข 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 MFE GROUP มีความสอดคล้องกับทิศทางของตลาดอุตสาหกรรมไอที ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและความต้องการของลูกค้า เช่นเดียวกันกับ MFE 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 โมเดิร์นฟอรัม อินทิเกรชั่น เซอร์วิส จำกัด (MIS) ปรับกลยุทธ์รองรับต่อการให้บริการคอมพิวเตอร์ PC โดยหันมามุ่งเน้นการขายฐานลูกค้าและให้บริการในธุรกิจบริการชำระเงิน “Modern Pay” ฯลฯ โดยในปี 2561 บริษัทได้จำหน่ายหุ้นบริษัท พระอินทร์พิเนต จำกัด บางส่วนให้กับบริษัท เจเวนเจอร์ จำกัด “พันธมิตร” เพื่อขยายธุรกิจการให้บริการไปยังฐาน

ลูกค้าใหม่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่น และควรรวมกลุ่มบริษัทซอฟต์แวร์ กรู๊ป อันจะเสริมสร้างผลกำไรในการดำเนินธุรกิจและการเติบโตอย่างยั่งยืนในกลุ่ม MFEC Group

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน ภาวะและแนวโน้มของตลาดโดยรวม

แนวโน้มเศรษฐกิจโลก ในช่วงปี 2561-2562 ภาพรวมของเศรษฐกิจยังอยู่ในภาวะ “ฟื้นตัว” ต่อเนื่อง โดยที่อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจโลกอยู่ที่ระดับ 4% ซึ่งประเทศสหรัฐอเมริกาขยายตัวแบบไม่มีแรงกดดันด้านเงินเฟ้อ ประเทศญี่ปุ่นอาจขึ้นภาษีการค้าในช่วงปลายปี 2562 จีนขยายตัวต่อเนื่องและมีแนวโน้มชะลอตัวลงบ้างตามแผนการปฏิรูปเศรษฐกิจ เศรษฐกิจเอเชียมีแนวโน้มขยายตัวสูงกว่าที่คาดไว้จากการบริโภคภาคเอกชน และการส่งออกที่ขยายตัวได้ต่อเนื่อง โดยเศรษฐกิจโลกกำลังผ่านจุดสูงสุดของการกระตุ้นทางการเงิน แนวโน้มการเงินโลกจะเริ่มปรับตัวขึ้นเฟดเริ่มปรับดอกเบี้ยขึ้นอย่างชัดเจน คาดการณ์อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทยโดยรวมในปี 2562 ชะลอตัวลงเล็กน้อยอยู่ที่ระดับ 3.8% โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากการส่งออกสินค้าและบริการ รวมถึงการลงทุนของภาครัฐ โดยการกระจายตัวของการฟื้นตัวเนื่องจากการส่งออกและท่องเที่ยวมักจะกระจุกตัวในบางจังหวัดหรือบางอุตสาหกรรมเท่านั้น ในขณะที่การบริโภคโดยรวมอาจไม่ได้ฟื้นตัวมากนักโดยเฉพาะในกลุ่มเกษตรกร เนื่องจาก 1) ราคาสินค้าเกษตรที่ยังไม่ฟื้นตัวนัก แม้ว่าปริมาณการผลิตจะเพิ่มขึ้นจนส่งผลให้รายได้เกษตรกรเพิ่มขึ้น แต่กำไรไม่เพิ่มขึ้นตาม 2) ภาระการจ่ายคืนหนี้ที่เป็นผลมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวก่อนหน้านี้ต้องใช้ระยะเวลาคลี่คลาย

ทั้งนี้การบริโภคของภาคเอกชนในระยะข้างหน้ามีแนวโน้มขยายตัวชัดเจนมากขึ้น แต่ยังคงมีปัจจัยฉุดรั้งจาก 1) หนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง 2) ราคาสินค้าเกษตรบางชนิดที่อยู่ในระดับต่ำต่อเนื่อง 3) แรงงานบางส่วนที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างในอุตสาหกรรม อาทิเช่น การใช้เครื่องจักรทดแทนแรงงานในกระบวนการผลิต (Automation) และการเคลื่อนย้ายแรงงานจากภาคการผลิตไปสู่ภาคบริการซึ่งมีค่าจ้างต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบ นอกจากนี้เศรษฐกิจของประเทศไทยยังมีปัจจัยการลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวดีกว่าที่เคยประเมินไว้ โดยการลงทุนของภาคเอกชนได้รับแรงสนับสนุน จากโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานตามแผนการลงทุนในโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษ ภาคตะวันออก (Easter Economic Corridor Development) เพื่อเป็นเขตเศรษฐกิจชั้นนำของอาเซียน โดยจะเน้นส่งเสริม 10 อุตสาหกรรมเป้าหมายให้เป็นกลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจเพื่ออนาคต (New Engine of Growth) ซึ่งจะดำเนินการใน 3 จังหวัดภาคตะวันออกได้แก่ ชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา อันได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่, อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ, อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว, อุตสาหกรรมการเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ, อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหาร, หุ่นยนต์เพื่ออุตสาหกรรม, อุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์, อุตสาหกรรมเชื้อเพลิงชีวภาพและเคมีชีวภาพ, อุตสาหกรรมดิจิทัล และอุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร และการร่วมลงทุนระหว่างภาครัฐและเอกชน (Public Private Partnership) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ (Increased Level of Infrastructure Investment) โดยพิจารณาความคุ้มค่าของการลงทุนและการจัดสรรความเสี่ยงระหว่างคู่สัญญา (Whole of life cycle cost)

สำหรับแนวโน้มเทคโนโลยีที่จะเกิดขึ้นภายใน 3-4 ปีข้างหน้า เป็นการเปลี่ยนผ่านธุรกิจสู่ดิจิทัลทั้งในระดับองค์กรและระดับประเทศเพื่อยกระดับเศรษฐกิจให้เข้าสู่ยุค “ไทยแลนด์ 4.0” ตามแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมไทยที่รัฐบาลวางไว้ระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560-2579) โดยพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ (Physical Infrastructure) และโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล (Digital Infrastructure) เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำเทคโนโลยี

ดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ในการประกอบกิจการอย่างแพร่หลาย มีการเตรียมความพร้อมในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (High speed Broadband) พัฒนาอินเทอร์เน็ตแบนด์วิดท์ระหว่างประเทศ (International Internet Bandwidth) สนับสนุนการลงทุนสร้างศูนย์ข้อมูล (Data Center) พัฒนาการให้บริการ Public Cloud ให้ครอบคลุมการจัดเก็บข้อมูล ประมวลผล และการเชื่อมโยงต่าง ๆ รวมถึงการพัฒนา e-Government ในการให้บริการประชาชน ซึ่งโมเดลพัฒนาเศรษฐกิจของรัฐบาลมีความสำคัญในการขับเคลื่อนปฏิรูปประเทศให้พัฒนาสามารถรับมือกับโอกาสและภัยคุกคามแบบใหม่ๆ 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 กระจ่ายสินค้าไปยัง E Market Place ต่างๆ รวมถึงการบริหารจัดการข้อมูลสินค้าผ่านระบบ Channel Management System หรือ CSM
- มาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเพื่อสิทธิประโยชน์ทางปัญญา
- มาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสร้างความร่วมมือกับบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) อนุมัติค้ำประกันผู้ประกอบการเพื่อช่วยเหลือ Digital Startup และกลุ่มผู้ประกอบการนวัตกรรมเทคโนโลยี
- การขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการซอฟต์แวร์และดิจิทัลคอนเทนต์ เพื่อส่งเสริมและพัฒนากลุ่มผู้ประกอบการ

ดังนั้น การปรับตัวของภาคเอกชนในด้านเทคโนโลยีจึงเป็นสิ่งสำคัญในยุคดิจิทัล จะเข้ามามีอิทธิพลต่อชีวิตประจำวันและการดำเนินธุรกิจ อาทิเช่น Cloud, Big Data, Social Network และอุปกรณ์พกพา รวมถึงอุปกรณ์ IoT โดยการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลเป็นความท้าทายของผู้ประกอบการไทยคือความเข้าใจการใช้ดิจิทัลที่เหมาะสมกับสินค้าและบริการของตน และการเข้าถึงผู้บริโภคออนไลน์ให้มากขึ้น จึงเป็นโจทย์สำคัญที่หลายองค์กรต้องปรับตัวเองให้ทันและปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลง

แหล่งที่มา:

ข่าวแนวโน้มเศรษฐกิจโลก-เศรษฐกิจไทย ปี 2562 พิพัฒน์ เหลืองนฤมิตชัย วิเคราะห์เศรษฐกิจโลก-ไทย: www.thaipublica.org/2018/pipat-economic-q2-2561

ข่าวสงครามการค้ายืดเยื้อปี 2562 เศรษฐกิจต่างประเทศ : <https://kasikomresearch.com/th/analysis/k-econ/economy/Pages/z2922.aspx>

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

บทความเผยแพร่มาตรการส่งเสริมและสนับสนุน Digital Start Up ของกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม

รายงานนโยบายการเงิน 2561: โดยธนาคารแห่งประเทศไทย

พระราชบัญญัติการให้เอกชนร่วมลงทุนในกิจการของรัฐ พ.ศ. 2556 : โดยสำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ

2.3.2 นโยบายการตลาด

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

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้วางตำแหน่งทางการตลาด ให้เป็นบริษัทไอทีที่มีความพร้อมในทุกๆ ด้าน ครอบคลุมเทคโนโลยีสารสนเทศกับทุกภาคอุตสาหกรรม โดยมีการปรับฐานธุรกิจ และการสร้างโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่ในลักษณะการร่วมทุนกับพันธมิตรในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงการเพิ่มขีดความสามารถขององค์กรให้สอดคล้องกับแนวโน้มของอุตสาหกรรม สร้างความแข็งแกร่งด้าน Customer Centric มุ่งเน้นการสร้างบุคลากรและผู้นำรุ่นใหม่ พร้อมสนับสนุนให้เกิดการสร้าง Creativity ที่ทันต่อแนวโน้มของตลาด ทันต่อความต้องการและความคาดหวังของลูกค้าแบบ One-Stop Services โดยบริษัทฯ มีแนวทางการตลาดในปี 2561 ที่จะเพิ่มขยายในส่วนของการตลาดที่มีขนาดใหญ่ขึ้น โดยยังคงเน้นเสาหลักทั้ง 6 โซลูชันของบริษัท

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

ลักษณะลูกค้า และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในปี 2561 บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายฐานกลุ่มลูกค้าเพิ่มขึ้นทั้งในเชิงกว้างและเชิงลึก ให้ครอบคลุมธุรกิจต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม กลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่มภาครัฐและการศึกษา กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต กลุ่มรัฐวิสาหกิจและสาธารณูปโภค และกลุ่มบริการทางการแพทย์ มุ่งรักษฐานลูกค้าเดิมให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีที่ตรงกับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในปัจจุบัน รวมถึงเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสูง อาทิ ธุรกิจหนังสือพิมพ์ ธุรกิจทีวี ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ฯลฯ

นอกจากนี้บริษัทได้วางกลยุทธ์การขยายฐานกลุ่มลูกค้ามุ่งเน้นการทำตลาดแบบเจาะกลุ่มเป้าหมาย (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 2561 มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 51 ของยอดขายการขายและให้บริการรวม ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นภาคเอกชนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 95 ขณะที่ลูกค้าจากภาครัฐวิสาหกิจและส่วนงานราชการคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5 โดยทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า ซึ่งรายได้ของบริษัทส่วนใหญ่ยังคงมาจากฐานลูกค้าเดิมคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 99 ทั้งนี้เป็นผลจากกลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ในลักษณะ “ลูกค้าเสมือนหุ้นส่วน” ด้วยประสบการณ์ความเชี่ยวชาญ ความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า โดยการออกแบบโซลูชันที่สอดคล้องความต้องการของลูกค้า เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขัน ทำให้บริษัทยังคงได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าด้วยมูลค่างานที่เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

จากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีสารสนเทศ ตลอดจนนวัตกรรมใหม่ๆ ที่เข้ามามีบทบาทแทนที่การทำงานรูปแบบเดิม ล้วนส่งผลกระทบต่อธุรกิจในการผลิตอุตสาหกรรมต่างๆ โดยจุดเด่นของผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) หรือ MFECL คือการนำประสบการณ์ คุณภาพงาน ความเป็นเลิศในด้านการบริการ และผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายครบถ้วน รวมไปถึงการนำเอาประสบการณ์จากหลากหลายอุตสาหกรรม มาหลอมรวมให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจของลูกค้า ตลอดจนศักยภาพการค้นคว้าพัฒนาและวิจัยด้านวิชาการลงทุนในนวัตกรรมต่างๆ 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 เพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้าและบริการ อีกทั้งยังสนับสนุนให้บุคลากรเป็นผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญใน Product ทางด้านไอที สามารถทำงานที่เกี่ยวข้องกับ Product นั้นๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีความเป็นมืออาชีพสามารถที่จะดูแลและแก้ไขปัญหาได้อย่างดีเยี่ยม มีการจัดอบรมในสาขาวิชาที่จำเป็นตามความต้องการของตลาดงานอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงเปิดโอกาสให้บุคลากรได้ทำการค้นคว้า วิจัยในเทคโนโลยีต่างๆ ตามความสนใจของบุคลากร เพื่อสร้างองค์ความรู้เก็บไว้ในองค์กร และเป็นการสร้างความรู้เชิงลึกในธุรกิจอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อรองรับการให้บริการลูกค้าในอนาคต ทั้งนี้แนวทางการพัฒนาบุคลากรทั้งหมดมีการติดตามผลอย่างมีระบบทำให้การลงทุนด้านทรัพยากรบุคคลเกิดประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่ดีที่สุดและเป็นการผลักดันศักยภาพสูงสุด ของพนักงานทุกคนให้ได้มากที่สุด

โดยในปี 2561 ฝ่ายทรัพยากรบุคคลได้จัดฝึกอบรมพนักงานเพื่อเพิ่มทักษะและความสามารถในการทำงานพัฒนาและรักษาคุณภาพในการให้บริการ อันจะนำพาองค์กรไปสู่เป้าหมายทางธุรกิจ โดยมีรายละเอียดการจัดฝึกอบรมในรอบปีที่ผ่านมาดังนี้

	จำนวนหลักสูตร	จำนวนผู้เข้าอบรม
1. In-House Training	30 หลักสูตร	893 คน
2. Local & Oversea Training	294 หลักสูตร	272 คน

และการเสริมสร้างศักยภาพบุคลากรภายในองค์กร โดยการจัดกิจกรรม TECH FACE ซึ่งกิจกรรมนี้จะช่วยสร้างสังคมของการแบ่งปันความรู้ภายในองค์กร เปิดโอกาสให้กับพนักงานเป็นวิทยากรภายในกันเอง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นเวทีให้พนักงานทุกระดับทำหน้าที่เป็นผู้ถ่ายทอดความรู้ แสดงความสามารถขององค์ความรู้ที่มีอยู่เพื่อประโยชน์กับพนักงานท่านอื่นๆ และเพื่อเปิดโอกาสให้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงาน ส่งเสริมการสื่อสารระหว่างพนักงานกันเองภายในองค์กร อีกทั้งเป็นการพัฒนาศักยภาพตนเองในการสร้างทักษะความเป็นผู้นำที่ดีอันเป็นประโยชน์ต่อการเสริมสร้างความแข็งแกร่งขององค์กรอย่างยั่งยืน

นอกเหนือจากการพัฒนาขีดความสามารถของบุคลากรภายใน บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาบุคลากรด้านการศึกษาและเทคโนโลยีสารสนเทศ ให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของภาครัฐ ในการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมไทย 4.0 และพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน โดยในปี 2561 บริษัทฯ ยังคงดำเนินกิจกรรมต่างๆอย่างต่อเนื่อง ทั้งการให้ความร่วมมือกับมหาวิทยาลัยภาครัฐและเอกชนชั้นนำของประเทศ ซึ่งถือเป็นภารกิจสำคัญในการสร้างบุคลากรคุณภาพ เพื่อตอบสนองการเติบโตของกลุ่มบริษัท MFEC Group

- ให้ความร่วมมือในการพัฒนาขีดความสามารถ และผลิตกำลังคนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศให้ทันต่อความต้องการของภาคธุรกิจ ภายใต้ชื่อโครงการ Industry Linkage ที่เชื่อมโยงระหว่างภาคอุตสาหกรรมกับภาคการศึกษา ผลิตบัณฑิต 2 ภาควิชา ให้เกิดกลไกในการพัฒนาศักยภาพบุคลากรในวิชาชีพ ICT ให้กับประเทศมาอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลา 6 ปี มีโดยมีการลงนามบันทึกความร่วมมือทางวิชาการกับมหาวิทยาลัยทั้งภาครัฐและเอกชน ในรูปแบบการร่วมร่างหลักสูตรพร้อมให้ความรู้ด้าน IT ร่วมกับสถาบันการศึกษาต่างๆ อาทิเช่น มหาวิทยาลัยบูรพา และมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ เป็นต้น

- การรับนักศึกษาฝึกงาน / นักศึกษาสหกิจ จำนวน 109 คน จากมหาวิทยาลัยชั้นนำของประเทศจำนวน 17 มหาวิทยาลัย เข้าร่วมฝึกงานเพื่อเปิดโอกาสให้นิสิต นักศึกษา ได้มีโอกาสเรียนรู้และฝึกฝนในภาคปฏิบัติ พร้อมรับนิสิต นักศึกษา และรับเข้าเป็นพนักงานในกลุ่มบริษัท MFECS Group ภายหลังจบหลักสูตรการฝึกงานจำนวน 11 คน



คุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังตระหนักถึงสิทธิและแนวทางปฏิบัติทางที่ตีร่วมกันกับพันธมิตรทางธุรกิจหรือคู่ค้า (Partner) ตามกรอบจริยธรรมการค้าในธุรกิจขององค์กร โดยได้กำหนดจรรยาบรรณขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษร และสื่อสารให้ทราบโดยทั่วกัน ซึ่งบริษัทคู่ค้าจะต้องมีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจที่ดี ปฏิบัติตามกรอบการค้าที่สุจริต และสนับสนุนการสร้างการแข่งขันที่เป็นธรรมระหว่างคู่ค้า ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขได้จะต้องรีบแจ้งให้ทราบล่วงหน้าเพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไข และป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหาย ตลอดจนไม่เรียกรับ 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 หรือเงื่อนไขที่ผิดกฎตามกรอบของบริษัทหรือไม่ หรือการตรวจสอบข้อเสียเปรียบทางการค้า
- แผนกกฎหมาย ตรวจสอบสัญญาการลงนามต่างๆ ก่อนการร่วมมือเป็น “พันธมิตรทางธุรกิจ” ว่าถูกต้องตามกฎหมายหรือไม่

- แผนกขาย (Sales) พิจารณาถึงกรอบความร่วมมือในการทำให้ข้อตกลงในการเสนอ/ซื้อบริการและผลิตภัณฑ์บรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน ระหว่างองค์กรและลูกค้า
- แผนกพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Delivery) ดำเนินการพิจารณาถึงศักยภาพในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ศึกษาเทรนด์เทคโนโลยี ศึกษาความต้องการของลูกค้าและตลาดโดยรวม ตลอดจนพัฒนาบุคลากรที่มีคุณภาพเพื่อรองรับการบริการต่างๆ

การประเมินคุณค่าแต่ละราย แผนก Partner Alliance จะดำเนินการพิจารณาความสามารถในการปฏิบัติงานร่วมกันเป็นรายไตรมาส อิงตามปีงบประมาณภายในองค์กรเป็นหลัก โดยกรอบการพิจารณานั้นเพื่อดูแลควบคุมให้เป้าหมายที่ตกลงร่วมกัน รวมถึงแนวทางแก้ไขปัญหาและการดำเนินธุรกิจ

สัดส่วนการซื้อผลิตภัณฑ์และการจ้างงานบริการ

ในปี 2561 สัดส่วนการซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงและผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 71.63% และต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 28.37% ของยอดซื้อขายทั้งหมด โดยซื้อผลิตภัณฑ์ ยี่ห้อ Cisco สูงสุดของยอดซื้อทั้งหมด จาก Cisco International Limited คิดเป็น 9.50% ของยอดซื้อขายทั้งหมด ซึ่งมีความสัมพันธ์กับบริษัทมาตั้งแต่เริ่มกิจการ

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

ทั้งนี้ จากแนวทางการดำเนินงานดังกล่าวต่อพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีเสมอมาและยึดถือปฏิบัติอย่างเคร่งครัด ทำให้ตั้งแต่ปี 2556 บริษัทฯ ได้พัฒนาก้าวสู่การเป็นตัวแทนจำหน่ายระดับ Gold Certified Partner ซึ่งเป็นระดับคู่ค้าที่สูงที่สุดของ Cisco ต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน ซึ่งช่วยให้บริษัทมีโอกาสในการขยายตลาดมากขึ้น และก้าวสู่ความเป็นผู้นำของตลาดผู้ให้บริการ โดยตัวแทนจำหน่ายในแต่ละระดับจะได้รับสิทธิประโยชน์พิเศษทางการค้าที่แตกต่างและสลับกันไป เช่น ส่วนลดราคาสินค้า และสิทธิในการขอรับเงินช่วยเหลือด้านการตลาด (Joint Marketing Fund) ฯลฯ ซึ่งการที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายจนได้รับรางวัล “Premium Reseller of The Year 2015” จาก Lenovo จะมีส่วนช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ให้กับบริษัท รวมถึงการเพิ่มโอกาสและศักยภาพการแข่งขันทางด้านธุรกิจให้มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการพัฒนาประสิทธิภาพกระบวนการทำงานและการให้บริการ (Support Services) ที่ได้มาตรฐาน โดยเฉพาะความพึงพอใจของลูกค้า จากผลงานล่าสุดที่ได้รับคือรางวัล “Cisco Channel Customer Satisfaction Excellence” ในฐานะบริษัทพาร์ทเนอร์ที่มีความโดดเด่นด้านการให้บริการและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า โดยบริษัทไม่มีปัจจัยความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง เพราะนอกจากนี้แล้ว บริษัทยังเป็นพันธมิตรกับ Partner รายอื่น อาทิเช่น IBM ในลักษณะ 2nd tier partner ในระดับ Premier Business Partner ทั้งในส่วนของ Hardware และ Software รวมทั้งผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Symantec ในระดับ Platinum Partner ผลิตภัณฑ์ Microsoft ในระดับ Microsoft® Licensing Solutions Partners นอกจากนี้บริษัทยังลงนามความร่วมมือทางธุรกิจกับบริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (มหาชน) หรือ INET และจับมือกับบริษัท Amazon Web Services (AWS) ในลักษณะ Registered Consulting Partner เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดในส่วนการขาย Cloud Solution ให้กับ

ลูกค้าที่อยากเปลี่ยนการลงทุนด้าน IT จาก CAPEX เป็น OPEX และการจับมือกับพันธมิตรดังกล่าวถือเป็นการเพิ่มโอกาสในการต่อรองมากยิ่งขึ้น

2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสัญญาขายสินค้าและบริการกับลูกค้า ซึ่งยังไม่ได้ส่งมอบหรือให้บริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เป็นจำนวนเงินมากกว่า 2,326.81 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบตามรายการลูกค้าที่อยู่ใน 3 อันดับแรก ดังนี้

ชื่อลูกค้า	ลักษณะโครงการ	มูลค่าคงค้าง (ล้านบาท)
บริษัท ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	โครงการ KBank-Augment Service 2018-2020 และ Re-architecture Project รวมถึงงานบริการบำรุงรักษา	343.81
ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)	โครงการ ORACLE Database Exadata Cloud Machine, DataStage License, CA API Management solution รวมถึงงานบริการบำรุงรักษา	268.65
บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน)	โครงการ DC&DR for New Data Warehouse, NOC IT Outsourcing Service รวมถึงงานบริการบำรุงรักษา	194.36

3. ปัจจัยความเสี่ยง

MFEC Group ได้นำหลักการบริหารความเสี่ยงมาใช้ในการประเมินและติดตามความเสี่ยงทั้งกลุ่มของบริษัท ภายใต้กระบวนการบริหารความเสี่ยงตามหลักมาตรฐานสากล Enterprise Risk Management (ERM) และ Committee of Sponsoring Organizations (COSO) โดยการจัดโครงสร้างการบริหารจัดการความเสี่ยง ช่องทางการรายงานและการติดตามประเมินผลการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ แบ่งโครงสร้างการบริหารจัดการความเสี่ยงออกเป็น ความเสี่ยงระดับองค์กร ระดับกลุ่มธุรกิจ ระดับหน่วยงาน รวมถึงจัดให้มีกระบวนการถ่ายทอดการบริหารจัดการความเสี่ยงครอบคลุมทุกระดับทั่วทั้งองค์กรและบริษัทในเครือ มีการวางแผนกำหนดกลยุทธ์และเป้าหมายทางธุรกิจ โดยปรับกระบวนการทำงานรองรับต่อสภาวะความผันแปรที่อาจเปลี่ยนแปลงอันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจเป็นสำคัญ สอดคล้องกับทิศทางของบริษัทภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถป้องกันและลดผลกระทบของความเสี่ยงในสถานการณ์ต่าง ๆ ให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ผลการบริหารจัดการความเสี่ยงในรอบปี 2561

จากสภาวะการเปลี่ยนแปลงของแนวโน้มเทคโนโลยีซึ่งเริ่มมีบทบาทต่อวิถีชีวิตของผู้คนในการดำรงชีพในสังคมมากขึ้นเรื่อย ๆ ด้วยความก้าวหน้า ความรวดเร็วและความเที่ยงตรงทำให้เทคโนโลยีซึ่งมีความสามารถหลากหลายเข้ามาช่วยพลิกโฉมอุตสาหกรรมและธุรกิจในอนาคต ซึ่งกลุ่มคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและบรรษัทภิบาลและคณะกรรมการบริษัทฯ ได้ประเมินพิจารณาปัจจัยภายในและภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท เอ็มเฟค กรุ๊ป จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกพบว่า การเปลี่ยนแปลงของแนวโน้มเทคโนโลยี อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น MFEC Group จึงได้พิจารณาจัดเตรียมแผนรองรับในการบริหารจัดการความเสี่ยง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการบรรลุเป้าหมายขององค์กร และการเติบโตในระยะยาวอย่างยั่งยืน ดังนี้

1) ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risks)

1.1 ความเสี่ยงด้านการเติบโตของธุรกิจ



ในปี 2561 ที่ผ่านมามีการพลิกผันทางดิจิทัล “Digital Disruption” กลายเป็นหัวใจสำคัญในทุกบริษัท สำหรับการปฏิวัติอุตสาหกรรม ครั้งที่ 4 “Industrial 4.0” ซึ่งไม่เพียงแต่นำเอาเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้แต่นำเอานวัตกรรมมาใช้ในทุกๆ ด้าน ตั้งแต่อุตสาหกรรมพลังงาน (Energy Industry) จนถึงชีววิทยาศาสตร์ (Bioscience) การพลิกผันทางดิจิทัลจะมีผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมที่กว้างขึ้น เมื่อเทคโนโลยี “เปลี่ยนวิถีชีวิต-พลิกธุรกิจ” ผู้บริโภคในแบบดิจิทัลเป็นผู้ชื่นชอบประสบการณ์แบบอินเตอร์แอคทีฟและความเป็นส่วนตัว ทำให้องค์กรดิจิทัลต้องใช้เทคโนโลยีต่างๆ สื่อสังคม (Social Media), การเคลื่อนที่ (Mobility), การวิเคราะห์ (Analytic) และคลาวด์ (Cloud) หรือย่อว่า “SMAC” เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการลดต้นทุนการดำเนินงานขององค์กร และปฏิรูปความร่วมมือขององค์กรเพื่อเพิ่มผลผลิตและเกิดสิ่งใหม่ๆ ในการดำเนินงานแบบดิจิทัล บริษัทต่างๆ กำลังปฏิวัติธุรกิจโดยใช้ปัญญาประดิษฐ์, หุ่นยนต์, ระบบคอมพิวเตอร์เสมือนมนุษย์ และอินเทอร์เน็ตเพื่อทุกสิ่ง (Internet of Thing (IOT)) ในทุกอุตสาหกรรมทำให้เกิดความก้าวหน้าอย่างรวดเร็วและก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างสิ้นเชิง (radical change)

บริษัทในรูปแบบดิจิทัลสามารถเข้าถึงลูกค้าใหม่ได้อย่างทันทีและมีต้นทุนต่ำ ทำให้สามารถแข่งขันในภาคธุรกิจใหม่ๆ ที่ไม่เคยทำได้มาก่อนในอดีตโดยอาศัยความร่วมมือกับพันธมิตรและคู่แข่ง จนสามารถปรับปรุงคุณภาพและผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการหลอมรวมทางเทคโนโลยีและแหล่งข้อมูลขนาดใหญ่เข้าด้วยกัน ตัวอย่างเช่น เทคโนโลยีการพิมพ์ 3 มิติ (Metal 3D Printing) ใช้เลเซอร์หรือลำแสงอิเล็กตรอนหลอมละลายผงโลหะเพื่อเปลี่ยนแปลงคุณภาพ ผลผลิต รวมถึงความปลอดภัยของพนักงาน, วัสดุซับเสียงออกแบบได้ (Customized sound Absorber) ใช้โพลีเอทิลีนที่มีคุณสมบัติดูดซับเสียงความถี่ต่างๆ ลดระดับความดังของเสียงและลดต้นทุนการผลิต, เทคโนโลยีไซเบอร์ ฟิสิคัล (Cyber-Physical Technology) นำเอาเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตของสรรพสิ่ง หรือไอโอทีเป็นตัวช่วยสำคัญเชื่อมโยงทำให้เกิดโอกาสทางธุรกิจแบบใหม่ เช่น ระบบบริการรถของอุเบอร์, เทคโนโลยีแชทบอต (Chatbot Technology) ซึ่งเป็นการขยับจากยุคดิจิทัลเข้าสู่ยุคอัจฉริยะโดยการเชื่อมอุปกรณ์คอมพิวเตอร์แบบการสนทนาผ่านเทคโนโลยีแชทบอตระบบจะช่วยให้นักธุรกิจพูดคุย สั่งงาน และสอบถามข้อมูลได้ ซึ่งเทคโนโลยีนี้มีหลายรูปแบบ เช่น Line@ และ Siri และ Echo ระบบหุ่นยนต์ดูแลผู้สูงอายุ



ดังนั้น ในการปรับธุรกิจ ต้องขับเคลื่อนข้อมูลด้วยวิธีการใหม่ๆ เพื่อสร้างความแตกต่างกับคู่แข่ง อันจะช่วยให้สามารถสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ได้อย่างรวดเร็ว โดยนำกลยุทธ์ที่หลากหลายมาใช้ควบคู่กันซึ่งจะนำพาให้องค์กรประสบความสำเร็จ และเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในด้านการเติบโตของธุรกิจในกลุ่ม MFECL Group บริษัทฯ จึงปรับกลยุทธ์การดำเนินงาน เตรียมแผนงาน โดยวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาดซึ่งก้าวเข้าสู่โลกดิจิทัลเป็นหลัก ซึ่งเน้นการสร้างคอนเทนต์ การสร้างภาพลักษณ์ของแบรนด์ การสื่อสารกับลูกค้าเป็นหลัก เพื่อช่วยให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจคือ

- การปรับเปลี่ยนธุรกิจของบริษัทและบริษัทในเครือให้สอดคล้องกับแนวโน้มเทคโนโลยี ประกอบด้วย Cloud, Mobility, Big Data/Analytics และ Social Business โดยจับตาและปรับตัวตามเทรนด์เทคโนโลยีเพื่อประโยชน์ในการต่อยอดเชิงธุรกิจ ซึ่งเทรนด์เทคโนโลยีประกอบด้วย
- (1) ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence: AI) โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่สามารถเรียนรู้ได้ด้วยตนเอง มีความเข้าใจ สามารถวางแผน คิดและวิเคราะห์สิ่งต่างๆ ด้วยเหตุผล จนสามารถตอบโต้ การสนทนาได้อย่างดีเยี่ยม และยังสามารถจดจำ คิดสร้างสรรค์และปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับ ข้อมูลใหม่ๆ ได้ ซึ่งการพัฒนาถูกแบ่งออกเป็นหลายรูปแบบเพราะการนำไปใช้งานของแต่ละ องค์กรแตกต่างกัน
 - (2) โลกกึ่งเสมือนจริง (Augmented Reality: AR) เป็นเทคโนโลยีผสมผสานระหว่างความเป็นจริง (Real World) เข้ากับโลกเสมือนที่สร้างขึ้น (Virtual world) โดยใช้วิธีซ้อนภาพ เสียง วีดีโอ ใน โลกเสมือนบนภาพที่เห็นในโลกความเป็นจริงผ่านซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์เชื่อมต่อต่างๆ เช่น แว่นตา AR ช่วยให้ทำงานคลังสินค้าสามารถจัดระเบียบสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ หรือช่วย ผู้ผลิตในการประกอบเครื่องบิน และช่วยในงานซ่อมแซมไฟฟ้า รวมไปถึงการออกกำลังกายใน ลู่วิ่งเมื่อสวมแว่น VR ทำให้การวิ่งนั้นมองเห็นวิวทิวทัศน์ในสถานที่ซึ่งเราต้องการได้อย่างเป็น ธรรมชาติ และยังมีการนำ AR มาพัฒนาในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งด้านความบันเทิง เกมส์ และ กิจกรรมต่างๆ
 - (3) บล็อกเชน (Blockchain) เป็นเทคโนโลยีการร้อยต่อข้อมูลเข้าไว้ด้วยกันทั้งหมด เป็นฐานข้อมูลที่มี การจัดการชุดข้อมูลที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีการตรวจสอบความถูกต้อง ความ ปลอดภัยซึ่งกันและกันของชุดข้อมูล โดยการทำงานของบล็อกเชนเป็นรูปแบบการเก็บข้อมูล (Data structure) ทำให้ข้อมูล Digital transaction ของแต่ละคนสามารถแชร์ไปยังทุกๆ คนได้ เป็นเสมือนห่วงโซ่ (Chain) ที่ทำให้ Block ของข้อมูลลึกลงไปถึงทุกคน โดยที่ทราบว่าใครที่เป็น เจ้าของและมีสิทธิในข้อมูลนั้นๆ จริง เมื่อ Block ของข้อมูลได้ถูกบันทึกไว้ในบล็อกเชน ซึ่งจะเป็น เรื่องยากในการเข้าไปเปลี่ยนแปลง แก้ไข หรือเพิ่มข้อมูลของทุกๆ คนในเครือข่ายซึ่งล้วนแต่มี สำเนาของบล็อกเชน จะทำให้ทุกบล็อกได้รับการแก้ไขและสามารถรัน Algorithm เพื่อตรวจสอบ Transaction โดย Transaction ใหม่นี้จะได้รับอนุญาตต่อเมื่อในเครือข่ายส่วนใหญ่เห็นด้วยว่า ถูกต้องจึงมีความปลอดภัย ซึ่งบล็อกเชนถูกนำมาใช้งานในรูปแบบ Bitcoin เงินเสมือนจริงซึ่งใช้ งานกันอย่างแพร่หลาย
 - (4) โดรน (Drones) เป็นเทคโนโลยีการบินที่ได้รับการพัฒนาให้มีความสามารถในการบินหลาย ระยะด้วยระบบอัตโนมัติ ทำให้โดรนเข้ามาแทนที่ในการบินหลายระบบทั้งเล็กและใหญ่ เช่น อากาศยานไร้คนขับ (Unmanned Aerial Vehicles: UAVs) โดยเทคโนโลยีบังคับเครื่องบินแทน มนุษย์ ซึ่งปัจจุบันโดรนถูกพัฒนาให้ใช้งานในกลุ่มอุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานและ การบินสำรวจพื้นที่การเกษตร หรือพื้นที่ที่ต้องการตรวจสอบและดูแล การช่วยเหลือผู้ประสบภัย การถ่ายภาพเคลื่อนไหว ถ่ายทอดสดต่างๆ การเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ภาพผลกระทบทาง สิ่งแวดล้อม ด้วยประโยชน์ที่มากมายทำให้ทั้งภาครัฐและเอกชนทั่วโลกนำโดรนมาใช้งานใน รูปแบบต่างๆ

- (5) อินเทอร์เน็ตเพื่อทุกสิ่ง (Internet of Things : IoT) เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตเชื่อมต่ออุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆ หรือสิ่งต่างๆ ถูกเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน หรือสื่อสารระหว่างกันผ่านเซนเซอร์ซอฟต์แวร์หรือระบบเชื่อมต่อเครือข่าย ทำให้สามารถจัดเก็บ รวบรวม แลกเปลี่ยนข้อมูล ทำให้มนุษย์สามารถสั่งการและควบคุมใช้งานอุปกรณ์ เครื่องมือผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ตได้ เช่น การสั่งเปิด-ปิด อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า โทรศัพท์มือถือ เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องจักรในโรงงาน อุตสาหกรรม รวมไปถึงเครื่องใช้ในชีวิตประจำวันต่างๆ อีกทั้งเป็นส่วนหนึ่งที่ถูกนำมาใช้กับหน่วยการผลิตโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อช่วยวิเคราะห์ข้อมูล ประหยัดต้นทุน และควบคุมความปลอดภัย
- (6) หุ่นยนต์ (Robots) เป็นเป้าหมายใหม่ของการทดแทนแรงงานในอนาคต เพื่อเข้ามาช่วยการทำงานของมนุษย์ เนื่องจากงานบางชนิดเป็นการใช้แรงงานที่ต้องทำซ้ำ เช่น โรงงานการยกของ จากจุดหนึ่งไปยังจุดหนึ่งทำงานซ้ำแบบเดิมจนเกิดปัญหาสุขภาพของผู้ใช้แรงงาน การเกิดภาวะขาดแคลนแรงงาน การทำงานในแ่งมุมที่มีความเสี่ยงสูงอาทิเช่น หุ่นยนต์ดับเพลิง กู้ภัย ซึ่งความสามารถในการทำงานคล้ายกับมนุษย์และอาจส่งผลให้การจ้างงานมนุษย์ลดลงในอนาคต
- (7) โลกเสมือนจริง (Virtual Reality: VR) เป็นเทคโนโลยีการจำลองภาพสามมิติ หรือสภาพแวดล้อมที่เสมือนจริงผ่านระบบคอมพิวเตอร์ โดยต้องใช้งานผ่านอุปกรณ์ต่างๆ เพื่อให้ได้ยินเสียงรอบทิศทางภายในพื้นที่ที่กำหนด ซึ่งหากมองแบบผิวเผินอาจจะดูใกล้เคียงกับ AR แต่มีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน ในรูปแบบที่นำไปใช้เพราะ AR เป็นเทคโนโลยีซ้อนภาพที่เห็นในจอให้กลายเป็นวัตถุ 3 มิติอยู่บนพื้นผิวจริง แต่ VR เป็นสิ่งที่อยู่ในโลกเสมือนเพียงอย่างเดียวเท่านั้น เช่น การทำเครื่อง VR เพื่อฝึกบินเครื่องบินตามรุ่นต่างๆ ช่วยลดต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการฝึกบินบางส่วน หรือการผ่าตัดของแพทย์เพื่อความเชี่ยวชาญ
- (8) เทคโนโลยีการพิมพ์แบบ 3 มิติ (3D Printing) เป็นเทคนิคการสร้างชิ้นงานด้วยการเติมวัสดุเพื่อสร้างภาพดิจิทัล 3 มิติ โดยการพิมพ์วัสดุทีละชั้นอย่างต่อเนื่องเทคโนโลยี 3D Printing เข้ามามีบทบาทในการออกแบบสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมทั้งการพัฒนาผลิตภัณฑ์เก่า สามารถทำงานต้นแบบที่มีคุณภาพได้ใกล้เคียงหรือเทียบเท่ากับของจริงด้วยวัสดุที่หลากหลาย ช่วยให้เกิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ทำให้สามารถนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดได้เร็วขึ้นตอบสนองทันต่อความต้องการ และมีคุณภาพภายใต้ต้นทุนการผลิตที่ไม่สูงมากนัก



- Restructure โครงสร้างองค์กรในกลุ่ม MFEC Group และการพัฒนาทักษะบุคลากร Skill Set เพื่อรองรับกับเทคโนโลยีและความต้องการของตลาด เพื่อการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพ
- การรักษากลุ่มลูกค้าเดิม System Integration & Maintenance เพิ่มรายได้ Recurring และการบริหารโครงการ (Project Management) ส่งมอบงานที่มีคุณภาพ ตรงเวลา และมีต้นทุนที่แข่งขันได้ โดยร่วมมือกับมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ทางด้านวิชาการและการรับนิสิต/นักศึกษาฝึกงาน โดยรับบัณฑิตจบใหม่ที่มีความพร้อมทำงานเข้าร่วมงานกับกลุ่มบริษัท เอ็มเฟคกรุ๊ป ซึ่งการดำเนินนโยบายดังกล่าวสอดคล้องกับนโยบายของภาครัฐ พัฒนากำลังคนให้พร้อมเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล อีกทั้งส่งผลทำให้บริษัทมีต้นทุนค่าจ้างแรงงานที่ลดลง
- การร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อขยายตลาดและต่อยอดทางธุรกิจ เพิ่มช่องทางรายได้ใหม่ให้บริษัท อีกทั้งเป็นการขยายฐานลูกค้าไปในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นที่ไม่เคยเป็นลูกค้าของบริษัทและเสริมสร้างความเป็นผู้นำในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

โดยในปี 2561 มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท แฟนสเตอร์ มีเดีย จำกัด และบริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด และมีการซื้อหุ้นสามัญบริษัท เอ็ม ไอ เอส เอท์ซอร์สซิ่ง จำกัด “MISO” จากบริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด ก่อนมีการจำหน่ายหุ้นสามัญในบริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด ให้กับพันธมิตรคู่ค้าอันได้แก่ บริษัท เจเวนเจอร์ส จำกัด บางส่วน และควบรวมกลุ่มบริษัทซอฟต์แวร์กรุ๊ป เพื่อผนึกกำลัง ทำให้ปัจจุบันภายใต้การดำเนินงานของ MFEC Group ประกอบด้วยบริษัทย่อย 9 บริษัทและบริษัทร่วม 4 บริษัท โดยมีรายละเอียดผลิตภัณฑ์และการให้บริการของกลุ่มบริษัทแสดงภายใต้หัวข้อ “นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ”

1.2 ความเสี่ยงด้านการลงทุนในกลุ่มธุรกิจใหม่

จากนโยบายและแผนการขยายธุรกิจลงทุนของ MFEC ในปีที่ผ่านมา เพื่อขยายฐานธุรกิจของบริษัทและเสริมสร้างความแข็งแกร่งในกลุ่ม MFEC Group ซึ่งต้องเผชิญความเสี่ยงด้านประสิทธิภาพการลงทุนทั้งจากอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนซึ่งอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมาย การดำเนินโครงการซึ่งล่าช้ากว่าแผนงาน โดยความเสี่ยงดังกล่าวอาจเกิดจากหลายปัจจัย อาทิเช่น ความไม่แน่นอนของสถานะเศรษฐกิจของประเทศ, นโยบายสนับสนุนการลงทุน, กฎหมายและหลักเกณฑ์ด้านภาษีและด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน, พฤติกรรมของผู้บริโภค, การตอบรับต่อการเปลี่ยนแปลงของกลุ่มอุตสาหกรรม, เทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ฯลฯ

และเพื่อป้องกันและลดระดับของความเสี่ยงด้านประสิทธิภาพในการลงทุน จึงกำหนดเป็นแนวทางปฏิบัติให้ทุกบริษัทมีการประเมินความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk), ประเมินความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน (Operation Risk), ประเมินความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk) และประเมินความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคล (Human Resource Risk) พร้อมจัดทำแผนปฏิบัติเพื่อลดระดับความเสี่ยง ผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและบรรษัทภิบาล ให้ความเห็นชอบในแผนดำเนินการเพื่อปรับลดหรือควบคุมระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ รวมถึงกำหนดให้ฝ่ายบริหารของบริษัทและบริษัทในเครือมีการติดตามผลการดำเนินกิจกรรมปรับลดความเสี่ยงรายงานต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและบรรษัทภิบาลรับทราบอย่างต่อเนื่อง พร้อมนำเสนอรายงานแผนกิจกรรมในการควบคุมระดับความเสี่ยงของบริษัทและบริษัทในเครือต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบและแก้ไขปัญหาอันเกิดจากปัจจัยต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบโดยทันที

1.3 ความเสี่ยงจากสภาพการแข่งขัน

โดยสภาวะการแข่งขันของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ System Integration (SI) มีมากขึ้นเรื่อย ๆ เนื่องจากการพัฒนาของผลิตภัณฑ์และบริการที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ทั้งเก่าและใหม่ต่างผลิตสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้ (Substituted Products) อีกทั้งยังกำหนดผู้แทนหรือผู้จัดจำหน่ายที่หลากหลายทำให้เกิดทางเลือกแก่ผู้บริโภคเป็นเหตุให้การแข่งขันทวีความรุนแรงมากขึ้น และส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรในแต่ละโครงการที่ลดลง อันเนื่องจากการแข่งขันด้านราคาและการให้บริการของกลุ่มผู้แทนหรือผู้จัดจำหน่าย

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

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ System Integration (SI) บริษัทและบริษัทในกลุ่ม MFECL Group จึงปรับตัวหาจุดแข็งเพื่อการแข่งขัน โดย Focus ในธุรกิจบริการมากขึ้น รวมถึงการพัฒนา Know How เพื่อให้บริการต่อยอดบริการของระบบ Cloud และ Focus การบริหารจัดการในกลุ่มธุรกิจใหม่ซึ่งบริษัทถือลงทุนและมีแนวโน้มการเติบโตทางการตลาด

2) ความเสี่ยงจากการปฏิบัติการ (Operation Risks)

2.1 ความเสี่ยงด้านการบริหารโครงการ (Project Management Risks)

ด้วยบริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า โดยจะส่งมอบสินค้าและงานบริการที่มีคุณภาพและทันเวลา เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาในการส่งมอบงานแต่ละโครงการให้ลูกค้าล่าช้า บริษัทจึงได้จัดหลักสูตรการฝึกอบรมผู้จัดการโครงการ โดยกำหนดให้ผู้จัดการโครงการทุกคนต้องผ่านการอบรมเพื่อให้มั่นใจว่าสามารถควบคุมบริหารโครงการให้เป็นไปตามมาตรฐานการปฏิบัติงานที่บริษัทฯ กำหนด อีกทั้งกำหนดเป็นมาตรการในการวางแผนประเมินโครงการและตรวจสอบแต่ละโครงการ โดยใช้แบบมาตรฐานกำกับในการประเมินการทำงานแต่ละโครงการ ซึ่งกำกับกับการดำเนินงานตั้งแต่วันแรกที่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ดำเนินการจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพถูกต้องตรงกับคุณลักษณะเฉพาะของสินค้าสำหรับงานในแต่ละโครงการ การส่งมอบสินค้าและให้บริการติดตั้งให้ทันตามกำหนดเวลาในสัญญาหรือคำสั่งซื้อ และนอกจากนี้ บริษัทยังได้พัฒนาซอฟต์แวร์ภายในองค์กรเพื่อช่วยในการบริหารควบคุมงาน อันจะช่วยเสริมสร้างระบบและมาตรฐานวิธีการทำงาน การประสานงานและการควบคุมให้เกิดผลงานที่มีคุณภาพส่งมอบให้แก่ลูกค้าตามกำหนดเวลา เพื่อลดประเด็นความเสี่ยงดังกล่าวไม่ให้เกิดขึ้น

ทั้งนี้ สำหรับประเด็นปัญหาค่าปรับโครงการซึ่งเกิดขึ้นในปี 2561 ตามที่ปรากฏในงบการเงินประจำปีนั้น เป็นประเด็นความเสี่ยงของโครงการในอดีต ซึ่งมีปัจจัยหลากหลายมากระทบทำให้เกิดความล่าช้าในการส่งมอบโครงการไม่เป็นไปตามสัญญาโครงการ โดยปัจจุบันยังไม่มีโครงการอื่นใดซึ่งมีความ

เสี่ยงในการบริหารโครงการล่าช้าเพิ่มเติม เนื่องจากทุกโครงการได้ปฏิบัติตามนโยบายและหลักเกณฑ์ในการบริหารงานแต่ละโครงการแล้วข้างต้น

2.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (Risk Management Human Resources)

ด้วย MFEC Group ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากร ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ จึงให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อบริการการแข่งขันและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี โดยใช้กลยุทธ์ 4 ด้านในการพัฒนาบุคลากร

- (1) เตรียมความพร้อม ตั้งเป้าหมายและวางรากฐานร่วมกับมหาวิทยาลัยชั้นนำทั่วประเทศ ยกกระดับการศึกษาผลิตบุคลากรให้เข้าสู่การเป็นพนักงานในกลุ่ม MFEC Group
- (2) สร้างผู้นำรุ่นใหม่ (Young Generation) ตั้งเป้าหมายพัฒนาพนักงานทุกระดับในกลุ่ม Talent
- (3) ขับเคลื่อนการเรียนรู้เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนขององค์กร สร้างผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม พัฒนาทักษะและองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยี (Re-skill /Up skill) เพิ่มทักษะ ความรู้ และความเชี่ยวชาญ ให้กับพนักงานทุกระดับเพื่อให้พนักงานมี Skill set สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และทิศทางการเติบโตของธุรกิจ สามารถรองรับกับเทคโนโลยีใหม่ที่จะเปลี่ยนไปในอนาคต โดยนำเอาระบบการตั้งเป้าหมายของแต่ละคนมาใช้ให้สอดคล้องกับเป้าหมายขององค์กร (Objective Key Result : OKR) เพื่อขับเคลื่อนการพัฒนาบุคลากรให้เป็นไปในทิศทางเดียวกับองค์กร
- (4) สร้างความเป็นหนึ่งเดียว (Team Work) ส่งเสริมให้พนักงานเข้าร่วมกิจกรรมขององค์กร และสร้างวัฒนธรรม ความสามัคคีเป็นหนึ่งเดียวซึ่งจะมีส่วนเสริมและผลักดันการให้การทำงานบรรลุเป้าหมาย โดยมีการพัฒนาแอปพลิเคชัน เพื่อประโยชน์ในการสื่อสารระหว่างกันภายในของพนักงานกับพนักงาน และพนักงานกับกลุ่มผู้บริหาร

สำหรับรายละเอียดมาตรการและการดำเนินการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนสามารถศึกษารายละเอียดได้ใน SD Report ประจำปี 2561 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 เป็นบริษัทฯ ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ดังนั้นจึงมีการวางแผนการดำเนินการประเมินความเสี่ยงกรณี (1) และ (2) ทำให้หากมีประเด็นความเสี่ยงเกิดขึ้นในอนาคตจะมั่นใจได้ว่า ความเสี่ยงดังกล่าวอยู่ในระดับที่องค์กรจะสามารถควบคุมได้ตามแผนสำรองที่วางไว้

สำหรับการบริหารความเสี่ยงด้านไอทีภิบาล มีการกำหนดมาตรการความปลอดภัยของข้อมูลจากการใช้อุปกรณ์พกพาในการทำงาน อาทิเช่น Notebook ของพนักงาน ซึ่งการใช้อุปกรณ์พกพาเป็นเรื่องจำเป็นและเป็นส่วนหนึ่งในการทำงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ จึงมีความเสี่ยงที่ข้อมูลอาจสูญหายหรือ

ข้อมูลหลุดออกไปโดยไม่ตั้งใจ และมีมาตรการในการใช้ซอฟต์แวร์ที่ถูกกฎหมาย เนื่องจากความหลากหลายของพนักงานซึ่งอาจลงซอฟต์แวร์ที่ไม่ถูกกฎหมาย จึงต้องมีการควบคุมดูแลและมีกระบวนการป้องกันเพราะถือว่าเป็นการละเมิดลิขสิทธิ์

ซึ่งผู้บริหารและผู้ที่ทำหน้าที่กำกับดูแลหน่วยงาน IT Support ได้ร่วมกันกำหนดมาตรการรองรับเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยกำหนดเป็นนโยบายและมาตรการในการควบคุมและป้องกันพร้อมประกาศให้พนักงานทุกคนรับทราบและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด

3) ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risks)

3.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

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

โดยที่ผ่านมามีบริษัทมีมาตรการลดความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าวโดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราล่วงหน้า (Forward Contracts) ครอบคลุมภาระการชำระเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศทั้งจำนวน เพื่อให้สามารถบริหารจัดการรายได้และต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

3.2 ความเสี่ยงด้านสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้

บริษัทฯ มีนโยบายการให้สินเชื่ออย่างระมัดระวัง โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมของการให้สินเชื่อ โดยแบ่งลูกค้าของบริษัทเป็น 2 กลุ่ม

กลุ่มแรกคือลูกค้าเดิม ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีฐานะการเงินมั่นคง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้ารายใหญ่ กำหนดพิจารณาเครดิตเทอม 30-60 วัน

กลุ่มที่ 2 คือลูกค้ารายใหม่ซึ่งบริษัทมีนโยบาย ให้ชำระเงินเป็นเงินสดหรือให้ชำระเงินผ่านธนาคารโดยให้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต อีกทั้งการพิจารณาเงื่อนไขการชำระเงินเป็นงวดๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความสำเร็จของงานที่ทำ

ทั้งนี้การพิจารณาให้สินเชื่อจะพิจารณาข้อมูลการวิเคราะห์งบการเงิน รวมทั้งข้อมูลประกอบอื่น ๆ ของลูกค้าแต่ละรายเป็นสำคัญ นอกจากการให้สินเชื่ออย่างระมัดระวังแล้ว บริษัทยังมีนโยบายการตั้งสำรองหนี้สูญจากลูกหนี้การค้าที่แสดงตามมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ โดยบริษัทและบริษัทย่อยบันทึกค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญโดยประมาณการเป็นผลขาดทุนที่อาจเกิดขึ้นจากการเก็บหนี้ไม่ได้ซึ่งโดยทั่วไปพิจารณาจากประสบการณ์การเก็บเงินและการวิเคราะห์อายุลูกหนี้

3.3 ความเสี่ยงจากการบริหารเงินหมุนเวียน

ด้วยบริษัทฯ มีนโยบายเพิ่มเงินลงทุนใน Fanster ปรับโครงสร้างโดยการซื้อหุ้นสามัญ MISO และควบรวมกลุ่มบริษัท SoftSquare ในเครือ MFECPublic Group พร้อมทั้งขยายธุรกิจโดยการร่วมลงทุนกับพันธมิตรจำหน่ายหุ้นบางส่วนของบริษัทใน Pra-In FinTech ให้กับ JVenture เพื่อประโยชน์ในการขยายตลาดและการเติบโต

ของกลุ่มบริษัทไปยังฐานลูกค้ากลุ่มอื่นๆ โดยในปี 2561 มีการลงทุนใช้เงินทุนหมุนเวียนในการลงทุนมีรายละเอียดการลงทุนในกลุ่มบริษัทในเครื่องดังนี้

ชื่อบริษัท	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือลงทุน	จำนวนเงินลงทุน (ล้านบาท)
1) บริษัทแฟนสเตอร์ มีเดีย จำกัด	เดิม 40.0 เพิ่มเติม <u>39.0</u> ใหม่ <u>79.0</u>	เดิม 30% - ใหม่ 29%	12.0 10.8
2) บริษัท เอ็ม.ไอ.เอส เอ้าท์ซอร์ซซิง จำกัด	5.0	75%	14.4
3) บริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด เพิ่มทุนและจำหน่ายหุ้น 350,000 หุ้น ให้ JVenture เป็นจำนวนเงิน 10.5 ล้านบาท	เดิม 30.0 เพิ่มเติม <u>7.0</u> ใหม่ <u>37.0</u>	เดิม 100% - ใหม่ 71.62%	30.0 0.00
4) ควบรวมกลุ่ม Softsquare ประกอบด้วย 4.1 SoftPlus Technology 4.2 Soft Professional 4.3 KSoft Consulting 4.4 Sammok Software	ใหม่ 18.0	100%	0.00
5) จำหน่ายหุ้นกลุ่ม Softsquare ประกอบด้วย 5.1 Softsquare 1999 มี บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด เป็นบริษัทลูก	30.0	เดิม 100% ใหม่ 0.0 %	เดิม 137.2 ใหม่ 0.0
6) ซื้อหุ้น AIM	10.0	เดิม 60% ใหม่ 98.2%	เดิม 6.0 ใหม่ 6.0

หมายเหตุ (1)	Pra-In FinTech ได้รับเงินจากการจำหน่ายหุ้น MISO ให้ MFEC	14.40	ล้านบาท
	จากการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของกรรมการและผู้บริหาร	<u>8.60</u>	ล้านบาท
	Pra-In FinTech มีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้นรวม	<u>23.00</u>	ล้านบาท
(2)	Fanster ได้รับเงินทุนหมุนเวียนจากการเพิ่มทุนรวม	<u>39.00</u>	ล้านบาท
(3)	MFEC ได้รับเงินจากการจำหน่ายหุ้นสามัญ Pra-In ให้กลุ่ม JVenture	10.50	ล้านบาท
	MFEC ได้รับเงินจากการจำหน่ายหุ้นสามัญ Softsquare 1999 และ KhonKaen	77.10	ล้านบาท
	และใช้เงินเพิ่มทุน Fanster	(10.80)	ล้านบาท
	ซื้อหุ้นสามัญ MISO จาก Pra-In FinTech	(14.40)	ล้านบาท
	MFEC ได้รับเงินลงทุนหมุนเวียนจากการจำหน่ายและลงทุนในปี 2561เป็นจำนวนเงิน 62.40ล้านบาท		
(4)	SoftPlus ภายหลังควบรวม ทุนจดทะเบียน	18.00	ล้านบาท
	สินทรัพย์รวม	24.3	ล้านบาท
	หนี้สินรวม	0.2	ล้านบาท
	ส่วนของผู้ถือหุ้น	24.1	ล้านบาท

ซึ่งจากการลงทุนในปี 2561 ข้างต้นตามแผนกลยุทธ์ของ MFEC และบริษัทในกลุ่ม ทำให้บริษัทย่อยมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอในขยายตลาดและการดำเนินงานตามแผนธุรกิจ

- 1) Pra-In FinTech มีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้นจำนวน 23.0 ล้านบาท เพื่อใช้ในการดำเนินงานขยายตลาดมุ่งเน้นการให้บริการชำระเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ จากการเพิ่มทุนจดทะเบียนออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่กรรมการและผู้บริหาร และจำหน่ายหุ้นสามัญ MISO ให้แก่ MFEC
- 2) Fanster ได้รับเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้นจำนวน 39.0 ล้านบาท เพื่อใช้ในการต่อยอดธุรกิจในการให้บริการเผยแพร่ข่าวสารกิจกรรมของบุคคลที่มีชื่อเสียงผ่านแอปพลิเคชันผ่านช่องทางอื่นๆ เพื่อเป็นการเอื้อประโยชน์ทางธุรกิจเพิ่มขึ้น จากการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
- 3) SoftPlus มีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น จากการควบรวม 4 บริษัทในกลุ่ม Softsquare Group ซึ่งประกอบด้วย SoftPlus Technology, Soft Professional, KSoft Consulting, Sammok Software ควบรวมกันในนามของบริษัท ซอฟท์พลัส เทคโนโลยี จำกัด ทำให้มีทุนจดทะเบียนที่เพิ่มขึ้นรวมเป็นทุนจดทะเบียน 18.0 ล้านบาท เพื่อประโยชน์ในการบริหารจัดการและปรับการเน้นการให้บริการด้านผลิตภัณฑ์ของธุรกิจเพื่อการเติบโตในอนาคต โดยมีแผนการขยายและเติบโตในธุรกิจ Big Data

ทั้งนี้ สำหรับบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) “MFEC” ซึ่งดำเนินธุรกิจหลักเป็นผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร โดยเป็นโครงการขนาดใหญ่และมีแนวโน้มการให้บริการที่สลับซับซ้อนเพิ่มขึ้นตามความต้องการของลูกค้าในการนำเอาเทคโนโลยีใหม่เป็นเครื่องมือสนับสนุนการทำงาน ส่งผลให้ต้องใช้เวลาในการดำเนินงานโครงการรวมถึงทดสอบระบบการทำงาน และการตรวจรับโครงการค่อนข้างนานจึงจะสามารถวางบิลและเก็บเงินจากลูกค้าได้ ในขณะที่กำหนดการจ่ายชำระหนี้สินค่าให้กับเจ้าหนี้มีระยะเวลาระหว่าง 30-60 วัน ทำให้อาจส่งผลกระทบต่อจำนวนเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินงานในบางช่วงเวลา แต่ด้วยนโยบายในการลงทุนและการขยายตลาด คณะกรรมการบริหารและประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงิน จึงได้พิจารณาเงินลงทุนหมุนเวียนของบริษัทไว้ประกอบกับบริษัทมีวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินประเภทเงินทุนหมุนเวียนหลายแห่ง ซึ่งกรณีบางช่วงเวลาที่ขาดสภาพคล่องสามารถใช้วงเงินสินเชื่อดังกล่าวได้เมื่อมีความจำเป็น ทำให้ลดประเด็นความเสี่ยงในการบริหารเงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการและการลงทุนขยายตลาดในกลุ่ม MFEC Group เป็นจำนวนเงินรวม 62.40 ล้านบาท

3.4 ความเสี่ยงเรื่องเงินลงทุนในบริษัทย่อย

จากข้อมูลในงบแสดงฐานะทางการเงิน บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยอยู่จำนวน 476 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 15 ของสินทรัพย์รวม เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงเกี่ยวกับการแสดงมูลค่าเงินลงทุนที่ไม่สะท้อนภาพทางธุรกิจอย่างแท้จริงในงบการเงิน ในปี 2561 บริษัทได้ให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระทำการประเมินมูลค่ากิจการของบริษัทย่อย โดยที่ปรึกษาได้เลือก วิธีคิดลดกระแสเงินสด (Discount Cash Flow Method : DCF) ซึ่งพิจารณาถึงกระแสเงินสดสุทธิในการดำเนินงานของธุรกิจในอนาคตของแต่ละบริษัท และ วิธีมูลค่าทรัพย์สินสุทธิ (Net Asset Value) และจากผลการประเมินโดยที่ปรึกษา บริษัทได้ทำการปรับปรุงมูลค่าเงินลงทุนให้สอดคล้องกับผลการประเมินในงบการเงินเรียบร้อยแล้ว

นอกจากการประเมินโดยผู้เชี่ยวชาญแล้ว บริษัทยังคงติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทลูกอย่างต่อเนื่อง โดยให้ทุกบริษัทจัดทำแผนการดำเนินงานเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารพิจารณาทุกปี มีการติดตามผลการดำเนินงานทุกไตรมาส หากบริษัทไหนผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริษัทนั้นต้องรายงานและนำเสนอแผนการจัดการต่อคณะกรรมการบริหาร และบริษัทได้กำหนดบริษัทย่อยจัดทำการประเมินความเสี่ยงทางธุรกิจให้กับคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ

4.1 ความเสี่ยงจากเงื่อนไขของสัญญาซื้อขายสินค้าและบริการ

การจัดทำสัญญาทางการค้ามีความเป็นไปได้ที่คู่สัญญามีความเห็นไม่สอดคล้องกันในเงื่อนไขของสัญญา ทำให้ต้องแก้ไขเงื่อนไขของสัญญาให้เป็นที่ยอมรับร่วมกันทั้งสองฝ่าย อาจเกิดความล่าช้าในการส่งมอบสินค้าและบริการ รวมถึงการชำระค่าสินค้าและบริการโดยเฉพาะกับองค์กรขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ มักมีเงื่อนไขของสัญญาที่ไม่สอดคล้องกัน

ดังนั้น ภายหลังจากการตกลงซื้อขายสินค้าและบริการ ฝ่ายกฎหมายของบริษัทจะศึกษาและทบทวนเงื่อนไขของสัญญาให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ซื้อและผู้ขายให้เป็นไปตามหลักสากล เพื่อให้สัญญาฉบับดังกล่าวเป็นมาตรฐานสามารถอ้างอิงและยอมรับได้ ทั้งนี้หากโครงการไม่มีร่างสัญญาจะใช้สัญญามาตรฐานของบริษัทเป็นฉบับร่างเพื่อกำกับการซื้อขายสินค้าและบริการในโครงการดังกล่าวแทน

4.2 ความเสี่ยงด้านการทุจริตและคอร์รัปชัน (Corruption Risk)



MFEC Group ตระหนักและให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างให้พนักงานทั่วทั้งองค์กร ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ปราศจากการใช้อำนาจหน้าที่ของตนเพื่อประโยชน์แก่ตนเองหรือผู้อื่น จึงกำหนดเป็นนโยบายและแนวทางปฏิบัติครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการขาย การให้บริการ การว่าจ้าง การจัดซื้อจัดจ้าง การบริจาค การให้การสนับสนุนในรูปแบบต่างๆ อาทิเช่น การเลี้ยงรับรอง ไปจนถึงการให้หรือรับของขวัญ เพื่อให้พนักงานยึดถือปฏิบัติ โดยจัดทำเป็นคู่มือการปฏิบัติ จัดฝึกอบรม ประเมินความเสี่ยง และติดตามความเสี่ยงรายงานต่อคณะกรรมการบริหารเพื่อรับทราบ พร้อมดำเนินการแจ้งเป็นหนังสือถึง ลูกค้า คู่ค้า เพื่อให้รับทราบถึงแนวทางปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจขององค์กรด้วยความโปร่งใส และเป็นธรรม ทั้งนี้ในปี 2561 บริษัทฯ ได้ยื่นเข้าชื่อเป็นสมาชิกของโครงการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน (Anti-Corruption) และอยู่ระหว่างการพิจารณาอนุมัติ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย

(หน่วย : บาท)

รายการทรัพย์สินสุทธิ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม
1. สิ่งปรับปรุงสินทรัพย์เช่า	เป็นเจ้าของ	14,184,969
2. เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	34,177,458
3. เครื่องมือและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	24,285,667
4. อุปกรณ์งานโครงการรอตตัดจ่าย	เป็นเจ้าของ	33,477
5. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	962,025
6. สิ่งปลูกสร้าง-สินทรัพย์เช่างานระหว่างทำ	เป็นเจ้าของ	1,039,352
7. สินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ	เป็นเจ้าของ	18,424,641
		93,107,589

สำหรับสินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งนำมาใช้ในการพัฒนา ระบบ เพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บข้อมูล ช่วยในการออกแบบเพื่อบริการแก่ลูกค้า

บริษัทและบริษัทย่อย ได้มีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

พื้นที่สำนักงาน	รายละเอียดของสัญญา
บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท โมเดอร์นฟอรั่มทาวเวอร์ จำกัด ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 17 , 27 อาคารโมเดอร์นฟอรั่มทาวเวอร์ 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 27 Zone B2 อาคารเล่าเป้งจวัน ระยะเวลา : 1 มิถุนายน 2561 – 31 ธันวาคม 2562 สถานที่เช่า : ชั้น 21 Zone A1-A2 B และ D อาคารเล่าเป้งจวัน ระยะเวลา : 1 เมษายน 2561 – 31 มีนาคม 2564

พื้นที่สำนักงาน	รายละเอียดของสัญญา
บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) วัตถุประสงค์การเช่า: ศูนย์วิจัยและพัฒนา สาขา 2	คู่สัญญา : ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ บีชีเนส คอมเพล็กซ์ ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 11 ห้องเลขที่ 1101 - 7 อาคาร เอสเจ อินฟินิท วัน บีชีเนส คอมเพล็กซ์ ระยะเวลา : 16 ตุลาคม 2559 - 15 ตุลาคม 2562 สถานที่เช่า : ชั้น 12 ห้องเลขที่ 1204 - 6 อาคาร เอสเจ อินฟินิท วัน บีชีเนส คอมเพล็กซ์ ระยะเวลา : 1 สิงหาคม 2561 - 31 กรกฎาคม 2564
บริษัท เพลย์โทเรียม โซลูชันส์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ความเกี่ยวข้อง : มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน สถานที่เช่า : ชั้น 11-12 อาคาร เอสเจ อินฟินิท วัน บีชีเนส คอมเพล็กซ์ ระยะเวลา : 1 กันยายน 2561 - 31 มกราคม 2563
บริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงาน	คู่สัญญา : บริษัท ธนาพัฒน์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ความเกี่ยวข้อง : มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน สถานที่เช่า : ชั้น 27 B1 อาคารเล่าเป้งง้วน ระยะเวลา : 1 มกราคม 2561 - 31 ธันวาคม 2561
บริษัท เอ็ม ไอ เอส เอทซ์ซอร์สซิง จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท โมเดอร์นฟาร์มทาวเวอร์ จำกัด ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 17 อาคารโมเดอร์นฟาร์มทาวเวอร์ ระยะเวลา : 1 กันยายน 2560 - 31 สิงหาคม 2563
บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนตี้ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ความเกี่ยวข้อง : มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน สถานที่เช่า : ชั้น 21 Zone A1-A2 B และ D อาคารเล่าเป้งง้วน ระยะเวลา : 1 เมษายน 2561 - 31 มีนาคม 2562
บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ซี.ที. แลนด์ จำกัด ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 14 อาคารไทม์สแควร์ ระยะเวลา : 16 เมษายน 2561 - 15 เมษายน 2564
บริษัท บีชีเนส แอปพลิเคชั่น จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท ไทยสมุทร แอสเซท จำกัด ความเกี่ยวข้อง : -ไม่เกี่ยวข้องกัน- สถานที่เช่า : ชั้น 2 อาคารไทยสมุทร ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2561 - 30 กันยายน 2564
บริษัท ส่องซอน ซอฟต์แวร์ จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า : สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท บีชีเนส แอปพลิเคชั่น จำกัด ความเกี่ยวข้อง : คุณภาพผู้ก่อตั้ง เอกอริย์ศักดิ์ เป็นกรรมการ สถานที่เช่า : อาคารไทยสมุทร ชั้น 2 ถนนสุขุมวิท แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 ระยะเวลา : 1 ตุลาคม 2561 - 30 กันยายน 2564

พื้นที่สำนักงาน	รายละเอียดของสัญญา
บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด วัตถุประสงค์การเช่า: สำนักงานใหญ่	คู่สัญญา : บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ความเกี่ยวข้อง : คุณกิตติ วินทิมา เป็นกรรมการ สถานที่เช่า : 699 อาคารโมเดิร์นฟอร์มทาวเวอร์ ถนนศรีนครินทร์ แขวงพัฒนาการ เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250 ระยะเวลา : 1 กันยายน 2561 – 31 ธันวาคม 2561

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนเฉพาะในกิจการที่มีการประกอบธุรกิจในลักษณะที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและความสามารถในการแข่งขันของบริษัท โดยหากมีการลงทุน บริษัทมีนโยบายที่จะถือหุ้นในกิจการดังกล่าวในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของหุ้นทั้งหมดของกิจการ บริษัทจะส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในกิจการดังกล่าว เพื่อมีส่วนร่วมในการบริหารงานและกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่สำคัญ

โดยมีสัดส่วนการลงทุนถือหุ้นในบริษัทย่อยต่าง ๆ ดังนี้

บริษัทย่อย	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละของทุนจดทะเบียน)
1. บจ. แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนตี้	98.20
2. บจ. พระอินทร์ ฟินเทค	71.62
3. บจ. เอ็ม ไอ เอส เอาร์ทเซอร์สซิ่ง	75.00
4. บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	99.99
5. บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชัน จำกัด	99.99
6. บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด จะดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บจ. เอ็มไอเอ็น อินโนเวชันส์ ในเดือนมกราคม 2562	99.99
7. บริษัท ฮ้องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด	99.99
8. บริษัท เพลย์โทเรียม โซลูชันส์ จำกัด	70.00
9. บริษัท ดาต้า คาเฟ่ จำกัด	59.90
บริษัทร่วม	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละของทุนจดทะเบียน)
1. บริษัท อังสตรอม โซลูชัน จำกัด	40.00
2. บริษัท พรอมทันาว จำกัด	20.00
3. บริษัท แฟนสเตอร์ มีเดีย จำกัด	30.00
4. บริษัท ดิจิทัล แชนแนล จำกัด	36.00

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

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

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ)	:	MFEC Public Company Limited
ชื่อย่อ	:	เอ็ม เอฟ อี ซี
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	บริการให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานสารสนเทศ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	699 อาคารโมเดิร์นฟอรม์ทาวเวอร์ ถนนศรีนครินทร์ แขวงพัฒนาการ เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 โทร. 0-2821-7999 แฟกซ์. 0-2722-8388
ที่ตั้งศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์	:	
สาขาที่ 1	:	333 อาคารเล่าเป้งวัน 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	:	0107546000156
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 9 บริษัท	:	1. บริษัท แอดวานซ์ อินเทลลิเจนซ์ โมเดิร์นไนต์ จำกัด ประกอบธุรกิจให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ สร้างสรรค์สื่อบันเทิงบนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ 2. บริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการรับชำระเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ ให้บริการจัดหาและบริการระบบสารสนเทศ เป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ประเภทต่างๆ อุปกรณ์ต่อพ่วงและอุปกรณ์เครือข่ายอื่น ๆ ทั้งด้านซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ 3. บริษัท เอ็ม.ไอ.เอส. เอพท์ซอร์สซิ่ง จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการในการจัดหาบุคลากร เพื่อควบคุมดูแลและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร 4. บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชั่น จำกัด ประกอบธุรกิจจำหน่ายซอฟต์แวร์ COGNOS, บริการพัฒนาและอบรมซอฟต์แวร์ COGNOS 5. บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ

6. บริษัท ซอฟต์แวร์เทคโนโลยี จำกัด

ประกอบธุรกิจบริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์

7. บริษัท ส่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด

ประเภทธุรกิจ บริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์

8. บริษัท เพลย์ทอเรียม โซลูชันส์ จำกัด

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

9. บริษัท ดาต้า คาเฟ่ จำกัด

ประเภทธุรกิจบริการให้คำปรึกษา วิจัย วิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจทุกประเภททุกรูปแบบ และให้บริการพัฒนา ฝึกอบรม และรับรองมาตรฐานบุคลากรทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือคอมพิวเตอร์

บริษัทร่วม

จำนวน 4 บริษัท

1. บริษัท อังสตรอมโซลูชัน จำกัด

ประเภทธุรกิจ บริการให้คำปรึกษา แนะนำ พัฒนาและฝึกอบรมเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ ระบบคอมพิวเตอร์ ออกแบบและวางแผนพัฒนาซอฟต์แวร์ สำหรับควบคุมหรือใช้งานร่วมกับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

2. บริษัท พรอมทันนาว จำกัด

ประเภทธุรกิจ ให้คำปรึกษาและพัฒนางานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ สร้างสรรค์สื่อบันเทิงบนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

3. บริษัท แฟนสเตอร์ มีเดีย จำกัด

ประเภทธุรกิจ ให้บริการข้อมูลข่าวสารจากผู้มีชื่อเสียงผ่านแอปบนโทรศัพท์มือถือและแท็บเล็ต ให้บริการสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ และการตลาด 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
178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถนนประชาชื่น
แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800
โทรศัพท์ 0-2596-0500 โทรสาร 0-2596-0567
<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 ปณณกันต์
117/32 ซอยโชคชัย4 ซอย 20 ถนนโชคชัย 4 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว
กรุงเทพมหานคร 10230 โทรศัพท์ 0-2931-5331 โทรสาร 0-2931-5331

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

-ไม่มี-