



บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)

เอกสารแนบ 4
รายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาทรัพย์สิน

รายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาทรัพย์สิน

ประเมินมูลค่า : หุ้นสามัญ ของบริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด “PIF”

ที่ปรึกษาทางการเงินผู้ทำหน้าที่ประเมินราคา : บริษัท แคปปิตอล ลิงค์ แอ็ดไวเซอร์ จำกัด

วัตถุประสงค์การประเมินราคา :

เพื่อทราบความเห็นของทางที่ปรึกษา เกี่ยวกับมูลค่าหุ้นเพื่อประเมินShare-based payment ของบริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด (PIF) “บริษัทย่อย” เสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของ PIF รวมถึงเสนอขายให้กับบริษัท เจเวนเจอร์ส จำกัด (บริษัทในกลุ่มเจมาร์ท)

วิธีประเมินราคาซื้อ/ขาย :

ที่ปรึกษาทางการเงิน ประเมินความเหมาะสมของราคาหุ้นด้วยวิธีการต่าง ๆ ดังนี้

- 1) วิธีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow Approach)
- 2) วิธีมูลค่าหุ้นทางบัญชี (Book Value Approach)
- 3) วิธีปรับปรุงมูลค่าหุ้นทางบัญชี (Adjusted Book Value Approach)
- 4) วิธีอัตราส่วนราคาต่อมูลค่าตามบัญชี (Price to Book Ratio Approach : P/BV)

ที่ปรึกษาทางการเงินไม่เลือกใช่วิธีอื่น ๆ เช่น วิธีอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิ (Price to Earnings Ratio Approach : P/E) เนื่องจาก PIF มีผลการดำเนินงานขาดทุน

รายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับวิธีการประเมินมูลค่าหุ้นต่าง ๆ

1) วิธีการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด (Discounted Free Cash Flow : DCF)

PIF ประกอบธุรกิจ Payment gateway system โดยแบ่งกลุ่มลูกค้าเป็น 2 ประเภท คือ

- (1) มีค่าเช่าใช้รายเดือน
- (2) ไม่มีค่าเช่าใช้รายเดือน ฐานลูกค้า ณ ปัจจุบัน

1.1) ประมาณการรายได้

จำนวน Transaction : ที่ปรึกษาทางการเงินประมาณการจำนวน Transaction ในครึ่งปีหลังของปี 2561 ตามจำนวน Transaction ของครึ่งปีแรกของปี 2561 และเติบโตร้อยละ 5 จำนวน Transaction ในปี 2562-2566 กำหนดให้มียอดการเติบโตร้อยละ 10 ของปีก่อนหน้า

หน่วย: รายการ

ปี	ปีที่เกิดขึ้นจริง				ปีประมาณการ					
	2558	2559	2560	1H/2561	2H/2561	2562	2563	2564	2565	2566
จำนวน	1,939	31,792	76,098	59,931	62,928	135,145	148,659	163,525	179,878	197,766

อัตราค่าธรรมเนียมต่อ Transaction : ที่ปรึกษาทางการเงิน กำหนดให้อัตราค่าธรรมเนียมค่าบริการเท่ากับ 14.02 บาทต่อรายการ (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) หรือ 15 บาทต่อรายการ (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

อัตราค่าธรรมเนียมรายเดือน : ที่ปรึกษาทางการเงิน กำหนดให้อัตราค่าธรรมเนียมค่าบริการรายเดือนเท่ากับ 1,800,000 บาทต่อปี อ้างอิง ค่าบริการรายเดือนลูกค้าเดือนละ 150,000 บาทต่อเดือน

หน่วย : ล้านบาท

ปีประมาณการ	2H/2561	2562	2563	2564	2565	2566
จำนวน (รายการ)	62,928	135,145	148,659	163,525	179,878	197,866
ค่าธรรมเนียม	0.88	1.89	2.08	2.29	2.52	2.77
ค่าธรรมเนียมรายเดือน	0.90	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80
รวม	1.78	3.69	3.88	4.09	4.32	4.57

1.2) ต้นทุนการให้บริการ

ค่าธรรมเนียมธนาคาร : ที่ปรึกษาทางการเงิน อ้างอิงค่าธรรมเนียมต่ำสุดที่ 8 บาทต่อรายการ

ค่าส่วนแบ่งรายได้ : ที่ปรึกษาทางการเงิน อ้างอิงสัญญาส่วนแบ่งที่ร้อยละ 25 ของรายได้สุทธิหลังจากหักค่าธรรมเนียมธนาคาร

หน่วย : ล้านบาท

ปีประมาณการ	2H/2561	2562	2563	2564	2565	2566
ค่าธรรมเนียมธนาคาร	0.50	1.08	1.19	1.31	1.44	1.58
ค่าส่วนแบ่งรายได้	0.32	0.65	0.67	0.70	0.72	0.75

1.3) ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร (ไม่รวมต้นทุนทางการเงิน ค่าเสื่อมราคา และขาดทุนจากการขายทรัพย์สิน)

หน่วย : บาท

รายการ	2558	2559	2560	6M/2561	ค่าใช้จ่ายปกติ 12 เดือน
รวม	12,043,836.71	2,973,010.63	5,496,299.37	3,086,157.11	5,528,363.56

หมายเหตุ : ค่าใช้จ่ายปกติ 12 เดือน ไม่รวมค่าเสื่อมราคา ต้นทุนทางการเงิน และขาดทุนจากการขายทรัพย์สิน

ที่ปรึกษาทางการเงิน กำหนดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของครึ่งปีหลังของปี 2561 เท่ากับ 2.76 ล้านบาท (เท่ากับครึ่งหนึ่งของ 5.53 ล้านบาท ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายปกติ 12 เดือน ไม่รวมค่าเสื่อมราคา ต้นทุนทางการเงิน และขาดทุนจากการขายทรัพย์สิน ตามตารางด้านบน)

ที่ปรึกษาทางการเงิน กำหนดให้ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของในปี 2562-2566 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 3 เท่ากับอัตราเงินเฟ้อ

หน่วย : ล้านบาท

ปีประมาณการ	2H/2561	2562	2563	2564	2565	2566
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2.76	5.69	5.87	6.04	6.22	6.41

1.4) เงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินงาน

PIF มีการส่งเงินให้ผู้ให้บริการในวันทำการถัดไปหลังจากได้รับการชำระเงินผ่าน Payment gateway system ซึ่งที่ปรึกษาทางการเงินไม่ได้ประมาณการการเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินงาน

ตารางสรุปรายได้และค่าใช้จ่าย (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)

หน่วย : ล้านบาท

ปีประมาณการ	2H/2561	2562	2563	2564	2565	2566
กำไรขั้นต้น	0.96	1.96	2.02	2.09	2.16	2.24
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2.76	5.69	5.87	6.04	6.22	6.41
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	(1.80)	(3.73)	(3.84)	(3.95)	(4.06)	(4.17)

จากประมาณการรายได้และค่าใช้จ่ายของ PIF ซึ่งไม่รวมค่าเสื่อม (non-cash expense) PIF ไม่สามารถจะมีกำไรได้ ที่ปรึกษาทางการเงิน จึงไม่สามารถประเมินมูลค่าหุ้นด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดได้

2) วิธีมูลค่าทางบัญชี (Book Value Approach)

การประเมินมูลค่าหุ้นตามวิธีนี้ เป็นการประเมินจากมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สุทธิ (สินทรัพย์รวมหักหนี้สินรวม) หรือเท่ากับส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ซึ่งจะประเมินมูลค่าหุ้นทางบัญชี โดยอ้างอิงตามงบการเงินของ PIF ณ วันที่ 13 กรกฎาคม 2561 ซึ่งเป็นงบที่จัดทำโดยผู้บริหาร แสดงรายละเอียดประกอบดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	งบการเงิน ณ วันที่ 13 กรกฎาคม 2561
สินทรัพย์รวม	44.94
หัก หนี้สินรวม	6.89
ส่วนของผู้ถือหุ้น	38.05
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายและชำระแล้ว (ล้านหุ้น)	3.00
มูลค่าหุ้น (บาทต่อหุ้น)	12.68

3) วิธีปรับปรุงมูลค่าทางบัญชี (Adjusted Book Value Approach)

การประเมินมูลค่าหุ้นตามวิธีนี้ สามารถลดข้อเสียตามวิธีมูลค่าหุ้นทางบัญชี เนื่องจากเป็นการประเมินโดยการนำสินทรัพย์รวมหักด้วยหนี้สินรวม หรือเท่ากับส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท อ้างอิงงบการเงินภายในของบริษัท ณ วันที่ 13 กรกฎาคม 2561 พร้อมทั้งปรับปรุงด้วยส่วนเพิ่มหรือส่วนลดตามราคาตลาดของซอฟต์แวร์ระบบชำระเงินออนไลน์ซึ่งจัดทำโดยบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) และปรับปรุงด้วยภาษีเงินได้รอตัดบัญชี กรณีบริษัทขายทรัพย์สิน เพื่อให้สะท้อนสถานะทางการเงินที่แท้จริงของ PIF ซึ่งแสดงรายละเอียดประกอบดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	งบการเงิน ณ วันที่ 13 กรกฎาคม 2561
สินทรัพย์รวม	44.94
รายการปรับปรุงสินทรัพย์สุทธิ	$34.20 - 15.60 = 18.60^1$
หัก ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี	$(18.60 - 11.57) \times 20\% = 1.41^2$
หัก หนี้สินรวม	6.89
ส่วนของผู้ถือหุ้นที่ปรับปรุงแล้ว	55.24
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายและชำระแล้ว (ล้านหุ้น)	3.00
มูลค่าหุ้น (บาทต่อหุ้น)	18.40

¹ราคาประเมินของซอฟต์แวร์ระบบชำระเงินออนไลน์เท่ากับ 34.20 ล้านบาท และมูลค่าทางบัญชีของ ซอฟต์แวร์เพื่อการลงทุนเท่ากับ 15.60 ล้านบาท

²PIF มีขาดทุนสะสมทางบัญชี ณ สิ้นปี 2560 เท่ากับ 11.57 ล้านบาท

การประเมินมูลค่าหุ้นโดยวิธีนี้เป็นวิธีที่นำข้อดีของวิธีมูลค่าหุ้นทางบัญชีมาแก้ไขปรับปรุง โดยมีการปรับปรุงรายการทรัพย์สินต่างๆ ให้สะท้อนถึงมูลค่าตลาดในปัจจุบัน แต่ก็มิได้คำนึงถึงความสามารถในการทำกำไรของบริษัทในอนาคต แต่ทั้งนี้ วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดประเมินมูลค่าหุ้นที่ต่ำกว่าวิธีปรับปรุงมูลค่าหุ้นตามบัญชี **ดังนั้นที่ปรึกษาทางการเงินจึงเลือกใช้วิธีการประเมินมูลค่าหุ้นของ PIF ด้วยวิธีการดังกล่าว** เนื่องจากบริษัทสามารถเลือกที่จะขายทรัพย์สินของ PIF ได้

4) วิธีอัตราส่วนราคาต่อมูลค่าตามบัญชี (Price to Book Value Ratio Approach: P/BV)

วิธีนี้เป็นการประเมินมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทโดยการเปรียบเทียบอัตราส่วนราคาต่อมูลค่าทางบัญชีของบริษัทแม่ ซึ่งคือ MFEC โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย : เท่า

ช่วงเวลา	MFEC
ย้อนหลัง 3 เดือน (เดือน 5 ปี 2561 – เดือน 7 ปี 2561)	0.903
ย้อนหลัง 6 เดือน (เดือน 2 ปี 2561 – เดือน 7 ปี 2561)	0.972
ย้อนหลัง 9 เดือน (เดือน 11 ปี 2560 – เดือน 7 ปี 2561)	1.016
ย้อนหลัง 12 เดือน (เดือน 8 ปี 2560 – เดือน 7 ปี 2561)	1.059

ในรอบ 12 เดือนที่ผ่านมา อัตราส่วนราคาต่อมูลค่าทางบัญชีของ MFEC อยู่ในช่วง 0.903 – 1.059 เท่า เมื่อพิจารณามูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้นทางบัญชีของ PIF ณ วันที่ 13 กรกฎาคม 2561 ที่ 12.68 บาทต่อหุ้น จะได้ช่วงมูลค่าหุ้นที่เหมาะสมด้วยวิธีอัตราส่วนราคาต่อมูลค่าทางบัญชีที่ 11.45 -13.43 บาทต่อหุ้น

การประเมินมูลค่าหุ้นด้วยวิธีนี้จะสะท้อนมูลค่าหุ้นในด้านสินทรัพย์ของ PIF ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง ซึ่งไม่สะท้อนความสามารถในการทำกำไรและผลประกอบการในอนาคต **ดังนั้น ที่ปรึกษาทางการเงิน จึงไม่เลือกใช้วิธีการประเมินมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทด้วยวิธีการดังกล่าว**

สรุปการประเมินมูลค่าหุ้นของบริษัท พระอินทร์ ฟินเทค จำกัด

ตารางสรุปการประเมินมูลค่าหุ้นของ PIF

วิธีประเมินมูลค่า	มูลค่าที่ประเมินได้ (บาท) 13 กรกฎาคม 2561	ความเหมาะสมของ วิธีการประเมิน
1.วิธีส่วนลดกระแสเงินสด	N/A	ไม่เลือกใช้
2.วิธีมูลค่าหุ้นทางบัญชี	12.68	ไม่เลือกใช้
3.วิธีปรับปรุงมูลค่าหุ้นทางบัญชี	18.40	เลือกใช้
4.วิธีอัตราส่วนราคาต่อมูลค่าตามบัญชี	11.45-13.43	ไม่เลือกใช้

รายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาทรัพย์สิน

ประเมินมูลค่า : ธุรกิจของกลุ่มบริษัทซอฟต์แวร์ (“กลุ่มบริษัท”)

ที่ปรึกษาทางการเงินผู้ทำหน้าที่ประเมินราคา : บริษัท 15 ที่ปรึกษาธุรกิจ จำกัด

วัตถุประสงค์การประเมินราคา : เพื่อต้องการทราบมูลค่าธุรกิจของกลุ่มบริษัทซอฟต์แวร์ (“กลุ่มบริษัท”) และเสนอขายให้กับผู้ลงทุนที่สนใจ

วิธีการประเมินมูลค่า :

ในการประเมินมูลค่าธุรกิจในครั้งนี้ วิธีที่เลือกมาทำการศึกษาคือ วิธีคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow Method: DCF) โดยที่ปรึกษา ได้พิจารณาถึงกระแสเงินสดสุทธิในการดำเนินงานของธุรกิจดังกล่าวในอนาคต ซึ่งในการประเมินมูลค่าธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในครั้งนี้มีวิธีการคิดดังนี้

- 1) ในการประเมินมูลค่าธุรกิจของกลุ่มบริษัท ที่ปรึกษา จะทำการประมาณกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท เป็นเวลาประมาณ 5 ปี ตั้งแต่วันที่ 30 มิถุนายน 2561 – 30 มิถุนายน 2566
- 2) การประเมินมูลค่าธุรกิจของกลุ่มบริษัท ดังกล่าวอยู่บนสมมติฐานที่ว่า เมื่อกิจการสิ้นสุดการประมาณการในปีที่ 5 (หลังวันที่ 30 มิถุนายน 2566) มูลค่าสุดท้ายของทรัพย์สินจะถูกนำมาพิจารณาด้วย เนื่องจากทรัพย์สินที่กลุ่มบริษัทใช้ในการดำเนินกรดังกล่าวสามารถที่จะสร้างรายได้ให้กับกิจการได้ในลักษณะเสถียรในระยะยาว
- 3) ในการประเมินมูลค่าธุรกิจของกลุ่มบริษัท ดังกล่าว ได้มีการตั้งสมมติฐานอัตราคิดลด (Discount Rate) พื้นฐานมาจาก Weighted Average Cost of Capital (WACC) ของกิจการโดยตรง โดยเป็นการคำนวณค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักระหว่างต้นทุนเงินกู้ยืมกับต้นทุนเงินผู้ถือหุ้น
- 4) ในการประเมินมูลค่าธุรกิจของกลุ่มบริษัท จะพิจารณาจากกระแสเงินสดสุทธิที่ได้จากการประมาณการ ซึ่งกระแสเงินสดสุทธิดังกล่าว ต้องทำการหักต้นทุนทางการเงิน (ดอกเบี้ยจ่าย) และภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิทางธุรกิจ ทั้งนี้ รูปแบบของแบบจำลองการจัดทำประมาณการทางการเงินเป็นดังนี้

ตัวอย่างและกรอบแนวคิด โดยหลักการของ Discounted Operating Free Cash Flow เป็นดังนี้

ปี	2561	2562		2566
กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน	AAA	BBB		DDD
หัก กระแสเงินสดจ่าย	(AAA)	(BBB)		(DDD)
กระแสเงินสดสุทธิ	AAA	BBB		DDD
มูลค่าปัจจุบันสุทธิทางธุรกิจ	YYY	←	←	←

อัตราคิดลด (Discount Rate)

ในการประเมินมูลค่าธุรกิจของกลุ่มบริษัท ได้มีการตั้งสมมติฐานอัตราคิดลด (Discount Rate) พื้นฐานมาจาก Weighted Average cost of Capital (WACC) ซึ่งคำนวณค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักระหว่างต้นทุนเงินกู้ยืมกับต้นทุนเงินผู้ถือหุ้นซึ่งมีรายละเอียดสมมติฐาน และการคำนวณดังนี้

$$WACC = WdKd(1-T) + WeKe$$

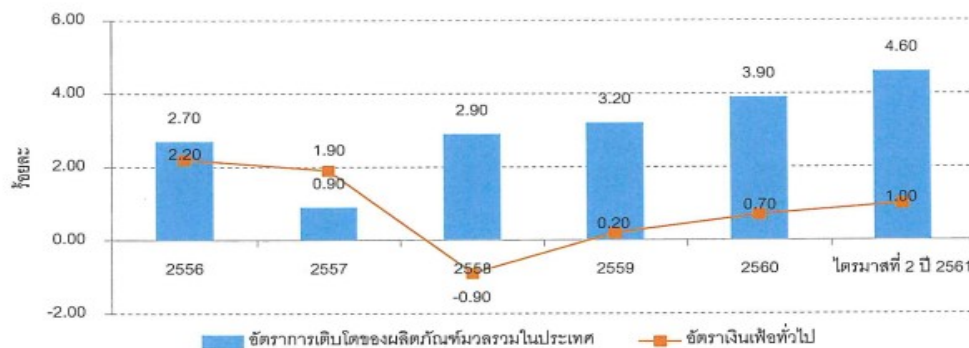
- โดยที่ Wd = สัดส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์
 Kd = อัตราดอกเบี้ยจ่ายเจ้าหนี้สถาบันการเงิน
 T = อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล
 We = สัดส่วนผู้ถือหุ้นต่อสินทรัพย์
 Ke = อัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น

การวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจไทย และธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ :

การวิเคราะห์ภาพรวมของเศรษฐกิจไทย รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศนั้น ที่บริษัทฯ ได้พิจารณาปัจจัยทางเศรษฐกิจในเชิงมหภาคและปัจจัยทางด้านการตลาด โดยเฉพาะปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นสำคัญ ซึ่งประกอบไปด้วยประเด็นต่างๆ

■ ภาพรวมเศรษฐกิจไทย : ที่พิจารณาพิจารณาปัจจัยทางเศรษฐกิจในเชิงมหภาค

รูปภาพที่ 1 : อัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศไทย (GDP) และอัตราเงินเฟ้อทั่วไป (Inflation)



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และธนาคารแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ : ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศไทยใช้ปีฐาน : 2531 (ดัชนี = 100)

ข้อมูล : ณ เดือนสิงหาคม 2561

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product : GDP)

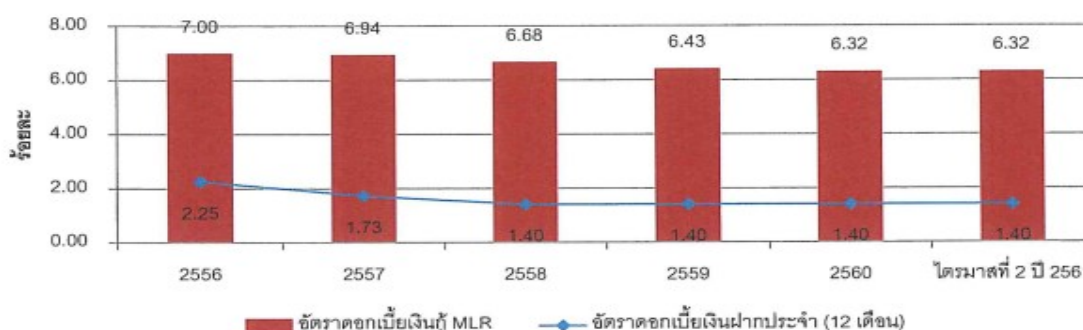
ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศไทยมีความผันผวนตั้งแต่ปี 2556 ถึงปัจจุบัน ซึ่งมีสาเหตุสำคัญมาจากสภาวะเศรษฐกิจโลก และการชะลอตัวของอุปสงค์ภายในประเทศ ประกอบกับความไม่แน่นอนทางการเมือง ส่งผลให้ในปี 2557 ผู้บริโภคระมัดระวังการใช้จ่ายและสถาบันการเงินระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ นอกจากนี้การส่งออกสินค้ายังฟื้นตัวช้าตามอุปสงค์ต่างประเทศ ส่งผลให้ภาพรวมของอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศไทยในปี 2557 ปรับเพิ่มขึ้นมาร้อยละ 0.90 จากปีก่อนหน้า ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาผลิตภัณฑ์มวลรวมในปี 2558 พบว่ามีการฟื้นตัวที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2557 โดยมีอัตราการขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 2.90 ซึ่งมีปัจจัยสนับสนุนจากนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจต่างๆ ของภาครัฐและการลงทุนจากภาคเอกชนทั้งในระบบคมนาคม ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ การท่องเที่ยว โดยเฉพาะธุรกิจโรงแรมและร้านอาหารที่ขยายตัวสูงถึงร้อยละ 14.60 และส่งผลถึงปี 2559 ที่มีอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศไทยร้อยละ 3.20 โดยแรงขับเคลื่อนหลักมาจากภาคการท่องเที่ยวที่เติบโตได้ดี สำหรับเศรษฐกิจไทยของปี 2560 มีการขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 3.90 ตามการส่งออกสินค้าและการท่องเที่ยว สอดคล้องกับเศรษฐกิจโลกที่ฟื้นตัวชัดเจนต่อเนื่องมาจนถึงไตรมาสที่ 2 ปี 2561 ที่ผลิตภัณฑ์มวลรวมขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2560 โดยมีอัตราการขยายตัวที่ร้อยละ 4.60 เนื่องมาจากการบริโภคภาคครัวเรือนและการส่งออกที่ขยายตัวต่อเนื่องในหลายหมวดสินค้า โดยเฉพาะอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนยานยนต์ และเกษตรแปรรูป สอดคล้องกับทิศทางการเติบโตของปริมาณการค้าโลกและเศรษฐกิจคู่ค้า โดยการส่งออกขยายตัวถึงร้อยละ 12.3 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาประกอบกับการลงทุนภาครัฐโดยเฉพาะรัฐวิสาหกิจ และภาคเอกชนที่ฟื้นตัวจากปีก่อนหน้า

อัตราเงินเฟ้อ (Inflation Rate)

อัตราเงินเฟ้อในประเทศไทยตั้งแต่ปี 2556 พบว่าลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลจากราคาสินค้าโภคภัณฑ์ที่อยู่ในระดับต่ำ ประกอบกับราคาน้ำมันและสินค้าเกษตรโดยรวมลดลง อีกทั้งเป็นผลมาจากการที่รัฐบาลยังคงใช้มาตรการดูแลค่าครองชีพและควบคุมต้นทุนด้านราคาสินค้าและพลังงานตามการบริหารนโยบายเศรษฐกิจของภาครัฐอีกด้วย สำหรับปี 2557 อัตราเงินเฟ้อปรับลดลงจากปี 2556 เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านการเติบโตทั้งภายในและภายนอกประเทศ สถานการณ์

ทางการเมืองที่ยังไม่สงบหนึ่ง ส่งผลกระทบต่อภาคเอกชนและครัวเรือน ประกอบกับหนี้ครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับที่สูง ภาคเอกชนชะลอการลงทุนเพราะรอสัญญาณการฟื้นตัวของเศรษฐกิจที่แน่นอน รวมถึงพิจารณาการลงทุนของภาครัฐในอนาคต จึงเป็นแรงกดดันให้อัตราเงินเฟ้อของไทยลดลงอย่างต่อเนื่องจนถึงปี 2558 อัตราเงินเฟ้อจึงติดลบอยู่ที่ร้อยละ 0.90 แต่อย่างไรก็ดีในปี 2559 อัตราเงินเฟ้อปรับตัวกลับมาเป็นบวกที่ร้อยละ 0.20 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของราคาอาหารสดเป็นสำคัญ โดยเฉพาะราคาผักและผลไม้ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งได้รับผลกระทบจากปัญหาภัยแล้ง ประกอบกับราคาน้ำมันชายฝั่งในประเทศเริ่มปรับตัวสูงขึ้นตามทิศทางราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก ส่งผลมาถึงปี 2560 ทำให้อัตราเงินเฟ้อสูงขึ้นต่อเนื่องอยู่ที่ร้อยละ 0.70 ขณะที่ราคาอาหารสดลดลงเนื่องจากผลผลิตทางการเกษตรมีออกมามากตามสภาพอากาศที่เอื้ออำนวยกว่าปีก่อน ส่วนไตรมาสที่ 2 ปี 2561 อัตราเงินเฟ้อยังคงสูงขึ้นมาที่ร้อยละ 1.00 จากราคาสินค้าในหมวดพลังงานที่ปรับสูงขึ้นตามราคาน้ำมันดิบโลก

รูปภาพที่ 2 : อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้าชั้นดี (MLR) และอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือน ในปี 2556-ไตรมาสที่ 2 ปี 2561



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ข้อมูล : ณ สิ้นเดือนสิงหาคม 2561

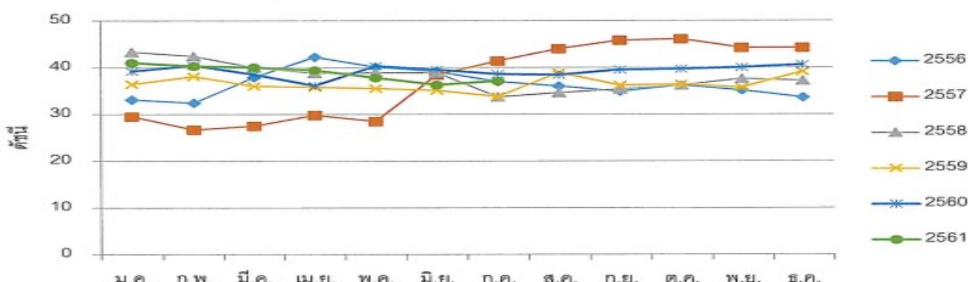
อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate)

จากอัตราดอกเบี้ยนโยบายของไทยปี 2556 พบว่า อัตราดอกเบี้ยในภาพรวมของไทยยังอยู่ในภาวะทรงตัวเนื่องจากภาครัฐพยายามรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจในภาพรวม โดยอัตราดอกเบี้ยนโยบายถูกกำหนดโดยคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ซึ่งกำหนดขึ้นเพื่อเป็นกรอบอัตราดอกเบี้ยให้ธนาคารพาณิชย์ใช้ประกอบการกำหนดอัตราดอกเบี้ยต่างๆ เช่น อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ (12 เดือน) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR เป็นต้น เพื่อให้สอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน และเหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจในขณะนั้น ในปี 2557 อัตราดอกเบี้ยนโยบายของไทยได้มีการปรับลดลงมา เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจโดยเฉพาะการขยายตัวของอุปสงค์ภายในประเทศ ในระยะที่เศรษฐกิจกำลังอยู่ในสภาวะฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป และสอดคล้องกับนโยบายการรักษาเสถียรภาพทางการเงินในระยะยาว ทำให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR และอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ (12 เดือน) ปรับลดลงมาเช่นกัน ส่วนในปี 2559 อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ (12 เดือน) ยังคงทรงตัวเท่ากับปี 2558 แต่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR ปรับตัวลดลงตามการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายของคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ที่มีมติปรับลดและคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้เช่นนั้น เพื่อกระตุ้นการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ เช่นเดียวกับผู้นำเศรษฐกิจโลกที่ยังคงดำเนินนโยบายคงดอกเบี้ยไว้ จนถึงปี 2560 คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ยังคงมีมติให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้เท่าเดิม เนื่องจากเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวชัดเจนมากขึ้น โดยได้รับแรงส่งจากภาคต่างประเทศที่ทยอยฟื้นตัวขึ้น อัตราเงินเฟ้อมีทิศทางปรับตัวเพิ่มขึ้น และภาวะการเงินโดยรวมยังอยู่ในระดับผ่อนคลายและเอื้อต่อภาวะการเติบโตของเศรษฐกิจต่อเนื่องจนถึงไตรมาสที่ 2 ปี 2561 ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือนและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR ยังคงเท่ากับปีก่อน

ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภค (Consumer Confidence Index: CCI)

รูปภาพที่ 3 : ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคในปี 2556-เดือนกรกฎาคม ปี 2561

รูปภาพที่ 3: ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคในปี 2556 – เดือนกรกฎาคม ปี 2561



ที่มา : สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ : ระดับของค่าดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภค จะมีค่าอยู่ระหว่าง 0-100 โดยมีเกณฑ์การอ่านค่าดังนี้

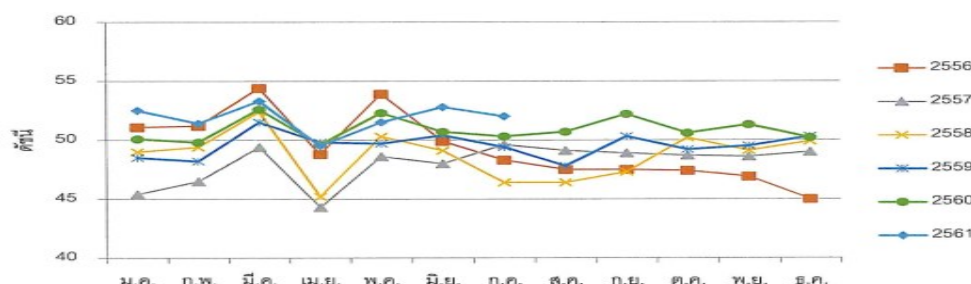
-ดัชนีค่าเข้าใกล้ 100 หมายถึง ความเชื่อมั่นผู้บริโภคต่อภาวะเศรษฐกิจ “ดี”

-ดัชนีค่าเข้าใกล้ 0 หมายถึง ความเชื่อมั่นผู้บริโภคต่อภาวะเศรษฐกิจ “ไม่ดี”

ในปี 2556 ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคปรับตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของเศรษฐกิจ ประกอบกับภาครัฐมีนโยบายปรับค่าแรงขั้นต่ำเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตามในช่วงกลางปี 2556 ถึงกลางปี 2557 ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคได้ปรับตัวลดลง สาเหตุมาจากความกังวลของผู้บริโภคต่อความเสี่ยงของสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศไทย เมื่อเหตุการณ์ทางการเมืองได้ผ่อนคลายความตึงเครียดลงในช่วงกลางปี 2557 ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคจึงมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น ต่อมาในปี 2558 ดัชนีได้ลดลงอย่างต่อเนื่องจนถึงเดือนกรกฎาคม ดัชนีได้ปรับตัวลดลงมาอยู่ในระดับต่ำที่สุดของปี เนื่องจากการส่งออกที่หดตัวลง ประกอบกับความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกและปัญหาราคาสินค้าเกษตรภายในประเทศตกต่ำ แต่อย่างไรก็ตามในช่วงปลายปี 2558 ถึงต้นปี 2559 ดัชนีฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการที่ภาครัฐพยายามกระตุ้นเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง แต่ในเดือนมีนาคม 2559 ผู้บริโภคมีความกังวลด้านปัญหาภัยแล้ง ทำให้ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคลดลงอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับปัญหาเศรษฐกิจโลกที่ยังชะลอตัวและหนี้ภาคครัวเรือนในประเทศที่อยู่ในระดับสูงเดือนสิงหาคม ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคปรับตัวสูงขึ้น จากการที่รัฐบาลได้ออกมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและผู้ที่มีรายได้น้อย รวมถึงความชัดเจนทางการเมืองที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคต่อเนื่องไปจนถึงปี 2560 แต่ในเดือนมีนาคมและเดือนเมษายนของปี 2560 ดัชนีความเชื่อมั่นลดลงเนื่องจากปัญหาภัยแล้งในหลายพื้นที่ ภาคเอกชนชะลอการลงทุนเพิ่มจากการที่ผู้บริโภคชะลอการใช้จ่ายเพื่อออมเงินไว้ใช้จ่ายในช่วงสงกรานต์ รวมถึงความกังวลต่อค่าใช้จ่ายที่จะเพิ่มขึ้นจากการปรับขึ้นค่าไฟฟ้าอัตโนมัติ และภาระค่าใช้จ่ายช่วงก่อนเปิดภาคเรียนของผู้ปกครอง แต่อย่างไรก็ตามในเดือนพฤษภาคมของปี 2560 ดัชนีมีการปรับตัวดีขึ้น เป็นผลมาจากมาตรการช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อยของรัฐ การปรับลดราคาขายปลีกก๊าซ LPG ประกอบกับการท่องเที่ยวที่ขยายตัวต่อเนื่อง จนถึงเดือนกรกฎาคม ปี 2561

ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจ (Business Sentiment Index: BSI)

รูปภาพที่ 4: ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจในปี 2556- เดือนกรกฎาคม ปี 2561



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ : ดัชนีมีค่าเท่ากับ 50 หมายถึง ความเชื่อมั่นทางธุรกิจทรงตัว
ดัชนีมีค่ามากกว่า 50 หมายถึง ความเชื่อมั่นทางธุรกิจดีขึ้น
ดัชนีมีค่าน้อยกว่า 50 หมายถึง ความเชื่อมั่นทางธุรกิจแย่ลง

ข้อมูล : ณ เดือนสิงหาคม 2561

ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจของไทยตั้งแต่ปี 2556-2557 มีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการชะลอตัวและความผันผวนของเศรษฐกิจโลกซึ่งส่งผลต่อความมั่นใจเกี่ยวกับคำสั่งซื้อจากต่างประเทศ สถานการณ์ความไม่สงบทางการเมืองของไทย และการใช้จ่ายภายในประเทศที่อยู่ในภาวะชะลอตัว โดยดัชนีกลับมาทรงตัวในช่วงกลางปี 2557 แต่ในช่วงกลางปี 2558 ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจปรับตัวลดลงอย่างชัดเจน เนื่องจากความกังวลเกี่ยวกับเหตุการณ์ระเบิดบริเวณสี่แยกราชประสงค์ ปัญหาภัยแล้ง และราคาพืชผลทางการเกษตร โดยเฉพาะข้าวและยางพาราที่ทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ หลังจากเดือนสิงหาคมของปี 2558 จนถึงต้นปี 2559 ดัชนีความเชื่อมั่นฟื้นตัวขึ้น จากการคาดการณ์ว่าภาคเอกชนจะมีการลงทุนในทิศทางที่ดีขึ้นและการเร่งการผลิตตามคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นในเดือนมีนาคมปี 2560 ดัชนีปรับตัวสูงขึ้นอีกตามทิศทางการส่งออกที่ปรับตัวสูงขึ้น และการเร่งผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้น แต่ในเดือนเมษายนดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจปรับตัวลดลงตามคำสั่งซื้อที่ลดลง ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลจากจำนวนวันทำการที่น้อยจากวันหยุดยาวในช่วงเทศกาลสงกรานต์ อย่างไรก็ตามในเดือนพฤษภาคมจนถึงช่วงแรกของปี 2561 ดัชนีปรับตัวสูงขึ้นตามแนวโน้มเศรษฐกิจและการส่งออกที่ขยายตัวชัดเจน ประกอบกับการกลับมาเร่งผลิตจากเดือนก่อนที่มีวันทำการน้อย แต่ในเดือนเมษายนปี 2561 ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจลดลงอีกครั้ง เนื่องจากผู้ประกอบการในภาคการค้ามีความเชื่อมั่นลดลง ประกอบกับจำนวนวันทำการที่น้อยลงในช่วงเทศกาลสงกรานต์ ในเดือนพฤษภาคมจนถึงกรกฎาคม ปี 2561 ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจกลับมาปรับตัวดีขึ้นอีกครั้ง เพราะผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นด้านคำสั่งซื้อที่ดีขึ้นมาจากทั้งในและต่างประเทศ ในขณะที่ตัวธุรกิจคลังสินค้าและกิจกรรมสนับสนุนการขนส่ง รวมถึงธุรกิจบริการทางการเงินก็ยังคงมีความเชื่อมั่นที่ดี

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยในอนาคต (Prospects of Thailand's Economy)

จากรายงานของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) พบว่า เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 2 ปี 2561 มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวของภาคบริการภาคเอกชนและการลงทุนรวม การส่งออกสินค้า และการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของการใช้จ่ายภาครัฐบาลในด้านการผลิต ส่งผลให้มีการคาดการณ์เศรษฐกิจไทยในปี 2561 จะมีแรงขับเคลื่อนให้เกิดการขยายตัวของเศรษฐกิจด้วยปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวของเศรษฐกิจโลกซึ่งจะส่งผลดีต่อการผลิตและส่งออก รวมถึงการปรับตัวสูงขึ้นของการใช้จ่ายและการลงทุนของภาครัฐบาลและเอกชน และการปรับตัวดีขึ้นของฐานรายได้ในระบบเศรษฐกิจ แต่อย่างไรก็ตามการขยายตัวทางเศรษฐกิจในช่วงครึ่งปีหลังมีแนวโน้มชะลอตัวลงตามฐานการขยายตัวที่สูงขึ้น ในขณะที่การผลิตในภาคการเกษตรมีความเสี่ยงจากปัญหาอุทกภัย นอกจากนี้ยังมีปัญหาด้านการเพิ่มขึ้นของความผันผวนในระบบเศรษฐกิจและการเงินโลก และการเพิ่มขึ้นของมาตรการกีดกันทางการค้าด้วย

■ ภาพรวมธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

ความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ทำให้เกิดการคิดค้นสิ่งอำนวยความสะดวกสบายแก่มนุษย์มากมาย แม้กระทั่งปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิต เทคโนโลยีทำให้การผลิตอาหารทำได้เป็นจำนวนมากเพียงพอต่อความต้องการ เทคโนโลยีสามารถทำให้การติดต่อกันมีความสะดวก มีการติดต่อสื่อสารกันและกันได้ตลอดเวลาไม่ว่าจะอยู่ในมุมโลกไหน และด้วยความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีนี้ จึงเกิดการแข่งขันด้านเทคโนโลยีที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งเป็นผลดีที่เป็นผลให้เกิดการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างมากในปัจจุบัน เทคโนโลยีนั้นมีหลากหลายประเภทด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีทางการแพทย์ เทคโนโลยีทางอาหาร เทคโนโลยีการเกษตร และหนึ่งในเทคโนโลยีที่มีผลกับมนุษย์ในปัจจุบันมากที่สุด ได้แก่ เทคโนโลยีสารสนเทศ

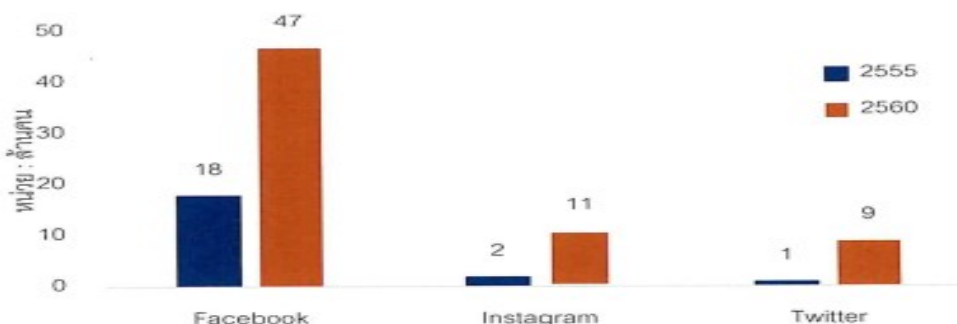
ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่ยุคสารสนเทศอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง สหภาพโทรคมนาคมระหว่างประเทศ (ITU) ได้เปิดเผยข้อมูล ดัชนีชี้วัดด้านการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (IDI) ปี 2560 โดยประเทศไทยอยู่อันดับ 78 จาก 176 ประเทศทั่วโลก ขยับจากอันดับที่ 82 ของโลกในปี 2559

สำหรับอนาคต ภายใต้นโยบายของรัฐบาล อาทิ โครงการเน็ตชายขอบ (USO) เพื่อให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ชายขอบ โครงการอินเทอร์เน็ตประชารัฐของกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม หากดำเนินการแล้วเสร็จประชาชนจะเข้าถึงบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเพิ่มมากขึ้น รวมถึงการดำเนินการเพื่อสนับสนุน IOT (Internet of Things) ตามที่ กสทช. ได้ประกาศให้ใช้คลื่นเพื่อรองรับการใช้งานด้านนี้แล้ว ซึ่งจะส่งเสริมให้ประชาชนสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังมีโครงการเพื่อฝึกอบรมพัฒนาทักษะด้านการใช้งานเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารให้กับประชาชนทั่วประเทศ จำนวน 500,000 คน ตลอดระยะเวลาการดำเนินงานของแผน USO แสดงให้เห็นแนวโน้มการขยายตัวขึ้นในอนาคตของดัชนีชี้วัดด้านการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทย สำหรับแนวโน้มด้านเทคโนโลยีภายใน 3-4 ปีข้างหน้า จะเป็นการเปลี่ยนผ่านธุรกิจสู่ดิจิทัลเพื่อยกระดับเศรษฐกิจเข้าสู่ “ไทยแลนด์ 4.0” ตามแผนยุทธศาสตร์การพัฒนากิจการที่รัฐบาลวางแผนที่ไว้ในระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560-2579) โดยพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ (Physical Infrastructure) และโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล (Digital Infrastructure) เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ในการประกอบกิจการอย่างแพร่หลาย ประกอบกับทางด้านสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA) ให้ความสำคัญในเรื่องการสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพเพื่อเตรียมความพร้อมของบุคลากร โดยมีมาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการดิจิทัล 4 มาตรการดังนี้

- 1) ส่งเสริมผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย (SME) และผู้ประกอบการโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ให้ใช้การบริหารจัดการข้อมูลสินค้าผ่านระบบ Channel Management System หรือ CSM
- 2) มาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการจดทะเบียนสิทธิทรัพย์สินทางปัญญา
- 3) มาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสร้างความร่วมมือกับบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) อนุมัติค้ำประกันผู้ประกอบการเพื่อช่วยเหลือ Digital Startup และกลุ่มผู้ประกอบการนวัตกรรมเทคโนโลยี
- 4) การขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการซอฟต์แวร์และดิจิทัลคอนเทนต์ เพื่อส่งเสริมและพัฒนากลุ่มผู้ประกอบการ

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น แนวโน้มการปรับตัวของ System Integrator หรือ SI คงต้องมีการปรับตัวจากการขายฮาร์ดแวร์หรือซอฟต์แวร์เพียงอย่างเดียว เป็นการให้บริการที่ครอบคลุมงานตั้งแต่การออกแบบ และติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ และระบบเครือข่ายที่จะเข้ามามีอิทธิพลต่อชีวิตประจำวันต่อการดำเนินงานของบุคลากรและภาคธุรกิจ อาทิ Cloud, Big Data และ Social Network เป็นต้น

รูปภาพที่ 5 : อัตราการเติบโตของการใช้โซเชียลมีเดียของผู้ใช้บริการผ่านแอปพลิเคชัน ปี 2555 และปี 2560

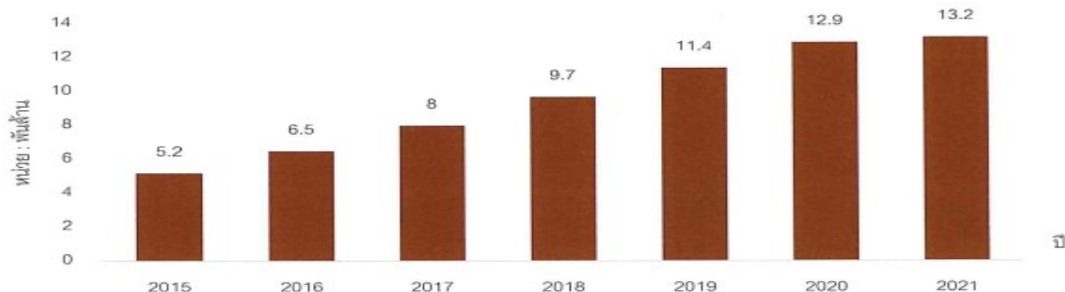


ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ Thoth Social, Wikibon และ Statista

จากรูปที่ 5 แสดงให้เห็นว่า การเติบโตของการใช้โซเชียลมีเดียของผู้ใช้บริการมีอัตราเพิ่มสูงขึ้น อาทิเช่น ผู้ใช้บริการผ่านแอปพลิเคชัน Facebook จากจำนวนผู้บริการที่ 18 ล้านคนในปี 2555 เพิ่มขึ้นเป็น 47 ล้านคน ในปี 2560 เป็นอัตราเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 16.11 ซึ่งมีสาเหตุมาจากการใช้โซเชียลมีเดียที่หลากหลายมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการใช้โซเชียลเพื่อดำเนิน

ธุรกิจ และเพื่อความบันเทิงในด้านการเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร และเมื่อพิจารณาผู้ใช้บริการผ่านแอปพลิเคชัน Instagram และ Twitter ปี 2555 และปี 2560 พบว่ามีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 450 และร้อยละ 800 ตามลำดับ โดยจากอัตราการเติบโตของการใช้โซเชียลมีเดียของผู้ใช้บริการผ่านแอปพลิเคชันที่กล่าวมาข้างต้นอาจสะท้อนถึงแนวโน้มการเติบโตของความต้องการใช้ข้อมูลเพื่อการวิเคราะห์ของธุรกิจ โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากอัตราการใช้เทคโนโลยี Cloud และ Big Data ในองค์กรไทยที่เพิ่มสูงขึ้นชัดเจน จากผลสำรวจทักษะบุคลากรด้านไอทีในประเทศไทยสถาบันไอเอ็มซี และมูลค่าตลาดรวมด้านการบริการ การขายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ ดังต่อไปนี้

รูปภาพที่ 6 : การคาดการณ์มูลค่าตลาดรวมด้านการบริการ การขาย ซอฟต์แวร์ และฮาร์ดแวร์ระหว่างปี 2558 และปี 2565



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ Thot Zocial, Wikibon และ Statista

จากรูปภาพที่ 6 มูลค่าตลาดรวมด้านการบริการ การขาย ซอฟต์แวร์ และฮาร์ดแวร์จากข้อมูลในอดีตแนวโน้มการเติบโตของเทคโนโลยีทั้งซอฟต์แวร์ และฮาร์ดแวร์มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยที่ผู้บริโภคนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิต อาทิเช่น การใช้เทคโนโลยีในการวิเคราะห์ข้อมูล พัฒนาคุณภาพสินค้า และบริการ การสร้างโครงข่ายในการติดต่อสื่อสาร เป็นต้น ซึ่งเทคโนโลยีที่ออกสู่ตลาดในปัจจุบันก็สามารถตอบสนองและรองรับความต้องการของผู้บริโภคได้ทั้งองค์กรภาครัฐและเอกชน ซึ่งมูลค่าทางการตลาดที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจึงนับเป็นโอกาสทางการตลาดที่ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยจะมีโอกาสเติบโตต่อไปในอนาคต แต่ต้องมีการปรับเปลี่ยนวิธีการและบริการให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในแต่ละยุคสมัย พร้อมทั้งสามารถรองรับการให้บริการและตอบสนองต่อผู้ใช้บริการภายในประเทศและระดับภูมิภาค

เพื่อเป็นการวิเคราะห์ภาพรวมของอุตสาหกรรมให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในเชิงลึก รวมทั้งสะท้อนในการเติบโตของอุตสาหกรรม จึงต้องทำการประยุกต์ Five Forces Model เพื่อวิเคราะห์ความน่าสนใจของอุตสาหกรรม (Industry attractiveness)

■ การวิเคราะห์ภาพรวมธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (Five Forces Model Analysis)

ในการวิเคราะห์ภาพรวมของอุตสาหกรรมโดยทั่วไปนั้น เป็นการนำเอา Five Forces Model ซึ่งเป็นแบบจำลองที่ใช้ในการประเมินความน่าสนใจของอุตสาหกรรม (Industry Attractiveness) ที่หน่วยธุรกิจนั้นดำเนินกิจการอยู่มาประยุกต์ใช้ ซึ่งการวิเคราะห์ Five Forces Model นั้นเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยในการวางกลยุทธ์ทางธุรกิจสำหรับหน่วยธุรกิจทั่วไป โดยเป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับปัจจัยหลักในการแข่งขัน (Competitive Forces) ที่สำคัญ 5 ประการคือ

1) ความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ธุรกิจของผู้แข่งขันรายใหม่ (Potential Entrants)

ในหัวข้อนี้ จะเป็นการวิเคราะห์ศักยภาพในการเข้ามาในอุตสาหกรรมของผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of new entrants) ว่ามีความยากง่ายในการเข้าสู่อุตสาหกรรมนั้นมากน้อยเพียงใด หรืออีกนัยหนึ่งคือมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของผู้แข่งขันรายใหม่ในอุตสาหกรรมหรือไม่อย่างไร

ในการพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ธุรกิจของผู้แข่งขันรายใหม่ มีปัจจัยสำคัญที่กำหนดศักยภาพในการเข้ามาในอุตสาหกรรมที่ปรึกษา ให้ความสำคัญ 2 ประการ ประการที่หนึ่งคือ ระเบียบการดำเนินงานขององค์กรภาครัฐ

กล่าวคือในการจัดตั้งธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ในส่วนของผู้ประกอบการสามารถจัดตั้งธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศได้ทันที อีกทั้งธุรกิจนี้ยังมีการส่งเสริมการลงทุนโดยได้รับสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีอากร เช่น การยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล เป็นต้น โดยมาตรการรัฐเหล่านี้ เป็นแรงจูงใจให้มีการเข้าสู่อุตสาหกรรมมากขึ้น

ประการที่สองที่เป็นปัจจัยในการเข้าสู่ธุรกิจ การให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศนั้นได้แก่ ปัจจัยด้านเงินลงทุน ซึ่งการจัดตั้งธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศจำเป็นต้องใช้เงินลงทุน ทั้งในด้านการซื้อฮาร์ดแวร์และลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์เพื่อจำหน่ายและเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งการจ้างที่ปรึกษาด้านเทคนิค และการทำการตลาดและประชาสัมพันธ์ เพื่อหาลูกค้าใหม่ ซึ่งต้องใช้เงินเป็นจำนวนค่อนข้างมาก เมื่อเทียบกับผู้ประกอบการธุรกิจรายเดิมที่มีฐานลูกค้าอยู่แล้ว เป็นผลให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาทำธุรกิจไม่มากนัก ดังนั้น ความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ จึงอยู่ในระดับปานกลาง

2) การทดแทนกันของสินค้าและบริการ (Substitute Products)

ในหัวข้อนี้จะเป็นการวิเคราะห์การทดแทนกันของสินค้าและบริการภายในอุตสาหกรรม (Threat of Substitute products or services) ว่ามีสินค้าและบริการประเภทอื่นอีกหรือไม่ที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่ผู้บริโภคสามารถเลือกใช้ทดแทนกับสินค้าและบริการที่นำเสนอโดยหน่วยธุรกิจนั้นๆ

สินค้าและบริการที่สามารถทดแทนธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศได้นั้น ได้แก่ การมีพนักงานของบริษัทเองในการดูแลด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยผู้ประกอบการอาจทำการจ้างพนักงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อพัฒนาซอฟต์แวร์ รวมทั้งความรู้และความสามารถด้านเทคโนโลยีสารสนเทศภายในบริษัทเอง ซึ่งสามารถทดแทนการซื้อบริการในด้านดังกล่าวได้ ถึงแม้จะไม่สามารถทดแทนได้สมบูรณ์ จากปัจจัยด้านองค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ ของบริษัทที่ให้บริการเฉพาะทาง ซึ่งน่าจะสามารถให้บริการได้ดีกว่า ดังนั้นระดับการทดแทนกันได้ของสินค้าและบริการอื่น จึงอยู่ในระดับปานกลาง

3) อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers)

ในหัวข้อนี้เป็นการวิเคราะห์ความสามารถหรืออำนาจการต่อรองของลูกค้าที่มีต่อหน่วยธุรกิจ (Bargaining power of buyers) ว่าด้วยจำนวนลูกค้าที่มีอยู่ในปัจจุบันนั้นมีอำนาจต่อรองและมีผลกระทบต่อการดำเนินกิจการของหน่วยธุรกิจมากน้อยหรือไม่อย่างไร

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อในช่วงก่อนการซื้อบริการ จัดอยู่ในระดับที่สูง เนื่องจากมีทางเลือกหลากหลายแต่หลังจากที่ผู้ซื้อเลือกใช้บริการของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศแห่งใดแห่งหนึ่งแล้วนั้น จะเกิดต้นทุนในการเปลี่ยนแปลงผู้ให้บริการ (Switching Cost) เนื่องจากลักษณะการให้บริการธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศโดยทั่วไป จะมีลักษณะการจำหน่ายและการให้บริการ เป็นระบบหรือซอฟต์แวร์ที่พัฒนาขึ้นมาเฉพาะแต่ละบริษัท ทั้งยังมีการดูแลระบบหลังการขายของบริการนั้น ซึ่งหมายถึงการที่ผู้ใช้บริการไม่สามารถเปลี่ยนแปลงหรือยกเลิกการใช้บริการได้ทันที อันเนื่องมาจากระบบหรือซอฟต์แวร์ที่พัฒนาขึ้นมาเฉพาะ รวมถึงมาจากสัญญาซึ่งมีผลทางกฎหมาย และค่าบริการที่จ่ายไปแล้ว อีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่ออำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ คือการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรายใหญ่ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงผู้ให้บริการต้องใช้ระยะเวลานาน และมีความซับซ้อน ดังนั้น อำนาจต่อรองของผู้ซื้อจึงอยู่ในระดับปานกลาง

4) อำนาจการต่อรองของแหล่งวัตถุดิบ (Bargaining Power of Suppliers)

หัวข้อนี้เป็นการวิเคราะห์ความสามารถหรืออำนาจการต่อรองของหน่วยธุรกิจที่มีต่อ Suppliers ในอุตสาหกรรม (Bargaining power of suppliers) ว่าด้วยจำนวนและประเภทของ Suppliers ที่มีอยู่ปัจจุบันนั้น มีอำนาจการต่อรองและมีผลกระทบต่อการดำเนินกิจการของหน่วยธุรกิจหรือไม่มากนักอย่างไร

ในการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ วัตถุดิบหลักของการดำเนินงานลักษณะดังกล่าวได้แก่ ซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ และบุคลากร โดยหากพิจารณาอำนาจต่อรองของธุรกิจบริการเทคโนโลยีสารสนเทศ กับผู้จัดจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ เพื่อใช้พัฒนาและดำเนินธุรกิจ พบว่าในปัจจุบันมีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งที่ผลิตอุปกรณ์ในประเทศและที่นำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งสินค้าโดยส่วนใหญ่ เช่น คอมพิวเตอร์ เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) เครื่องสำรองไฟ อุปกรณ์การกระจายสัญญาณอินเทอร์เน็ตแบบไร้สาย และซอฟต์แวร์เพื่อใช้ในการพัฒนาระบบ ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่สามารถหาได้ไม่ยาก

บุคลากรเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศมาก เนื่องจากลักษณะการเป็นธุรกิจบริการ โดยจากข้อมูลสำนักงานสถิติแห่งชาติ ที่ได้สำรวจการขาดแคลนบุคลากรหรือต้องการบุคลากรที่ปฏิบัติหน้าที่ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ในสถานประกอบการที่มีรูปแบบเป็นบริษัทจำกัด หรือบริษัทจำกัด (มหาชน) ทั่วประเทศ พบว่าบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศยังคงมีการขาดแคลนอยู่มากและมีการหมุนเวียนของบุคลากรที่ค่อนข้างสูง ส่งผลให้บุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในปัจจุบันมีอำนาจต่อรองกับบริษัทเทคโนโลยีสารสนเทศค่อนข้างมาก ดังนั้น **อำนาจต่อรองของแหล่งวัตถุดิบจึงอยู่ในระดับปานกลาง**

5) การวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรม (Industrial Competitors)

หัวข้อนี้จะเป็นการวิเคราะห์คู่แข่งทั้งหมดที่มีในอุตสาหกรรม (Rivalry among the existing players) โดยวิเคราะห์ถึงภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมว่ามีความรุนแรงระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมมากน้อยเพียงใด

ในปัจจุบันสถานการณ์แข่งขันในตลาดธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง ทั้งในด้านของราคาและการบริการหลังการขาย แต่อย่างไรก็ดีแต่ละบริษัทในอุตสาหกรรมยังสามารถสร้างรายได้จากการบริการหลังการขาย รวมถึงการเติบโตและขยายตัวของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งในต่างประเทศที่มีแนวโน้มการขยายตัวที่สูงขึ้น อีกทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่ได้เปรียบจากความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้บริโภคและความน่าเชื่อถือของระบบที่ให้บริการมาอย่างยาวนาน ดังนั้น **การแข่งขันในอุตสาหกรรมจึงอยู่ในระดับปานกลาง-สูง**

สรุปผลการวิเคราะห์สภาพของธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

จากการวิเคราะห์ด้วย Five Forces Model ข้างต้น ที่ปรึกษา สามารถสรุปภาพรวมความน่าสนใจของอุตสาหกรรม (Industry Attractiveness) ธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยได้ โดยพบว่า ธุรกิจดังกล่าวยังมีความน่าสนใจต่อผู้ให้บริการในปัจจุบัน และมีโอกาสที่จะมีการเติบโตเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต จากแนวโน้มตลาดในประเทศไทยที่ขยายตัวต่อเนื่อง นอกจากนี้ ธุรกิจดังกล่าวยังมีความน่าสนใจต่อผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีเงินทุนและศักยภาพในการแข่งขันสูง ซึ่งสามารถเข้ามาดำเนินธุรกิจในตลาดได้ทันที อย่างไรก็ตาม จากสถานะแนวโน้มของการแข่งขันในธุรกิจดังกล่าวในประเทศไทยมีแนวโน้มที่สูงขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการที่อยู่ในตลาดต้องมีการลงทุนเทคโนโลยีใหม่ ๆ หรือหาพันธมิตรทางธุรกิจต่างๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันอีกทั้งยังมีการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการให้บริการเนื่องจากการบริการเป็นหัวใจที่สำคัญของการทำธุรกิจนี้

รูปภาพที่ 7 : ผลสรุปความน่าสนใจในอุตสาหกรรม (Industry Attractiveness)



การวิเคราะห์ภาพรวมการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

ความเป็นมาของกลุ่มบริษัท : กลุ่มบริษัท ซอฟต์สแควร์ (“กลุ่มบริษัท”) ดำเนินธุรกิจบริการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบงาน รับจ้างเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ให้บริการประมวลผลข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ มีสำนักงานตั้งอยู่ที่ 51/597 อาคารซอฟต์แวร์ฮับบ้านเมืองเอก หมู่ที่ 7 ตำบลหลักหก อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี

โดยกลุ่มบริษัท ซอฟต์สแควร์ ประกอบด้วยบริษัททั้งหมด 7 บริษัท ดังนี้

- | | |
|--|-------------------------------------|
| 1. บริษัทซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด | 5. บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด |
| 2. บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด | 6. บริษัท ฮ้องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด |
| 3. บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลติ้ง จำกัด | 7. บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด |
| 4. บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชันแนล จำกัด | |

โครงสร้างของกลุ่มบริษัท



โดยกลุ่มบริษัททั้ง 7 บริษัท มีบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ครอบครองหุ้นทั้งหมดร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด มีบริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ครอบครองหุ้นสามัญทั้งหมดร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มบริษัท : ในการบริหารของกลุ่มบริษัท มีจำนวน 3 บริษัท ที่มีโครงสร้างในการบริหารงาน และส่วนบริษัทที่เหลือจำนวน 5 บริษัท จัดตั้งขึ้นเพื่อสนับสนุนงานบริษัทดังกล่าว โดยมีรายละเอียดดังนี้

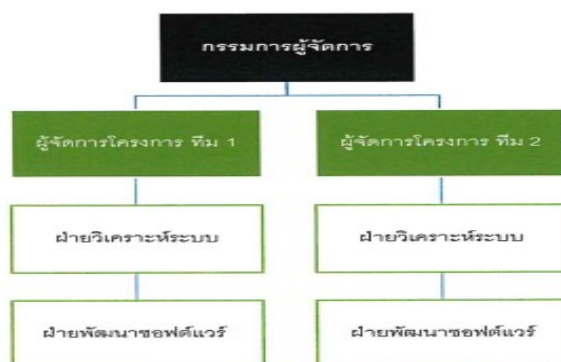
- บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด



➤ บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด



➤ บริษัท ส่องสอน ซอฟต์แวร์ จำกัด



การวิเคราะห์โครงสร้างทางการเงินของกลุ่มบริษัท

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท โดยทำการวิเคราะห์จากงบการเงินของกลุ่มบริษัทย้อนหลังตั้งแต่ปี 2558-ไตรมาส 2 ปี 2561 ดังนี้

หน่วย : บาท

รายละเอียด	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ไตรมาส 2 ปี 2561
รายได้	150,168,125	116,718,922	126,421,213	37,090,588
ค่าใช้จ่าย	122,956,176	100,898,019	105,809,070	32,064,611
ต้นทุนทางการเงิน	23,205	79,710	71,837	27,476
กำไร(ขาดทุน)ก่อนภาษีเงินได้	27,165,539	15,741,193	20,540,306	4,998,501
ภาษีเงินได้	2,546,087	1,431,100	2,754,872	1,128,619
กำไรสุทธิ	24,619,453	14,310,093	17,785,434	3,869,882

รายได้ : รายได้หลักของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ รายได้จากการขายและการให้บริการ และรายได้อื่น โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายละเอียด	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560		ไตรมาส 2 ปี 2561	
	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายและบริการ	148,310,132	98.76	115,352,695	98.83	125,007,638	98.88	34,839,784	93.93
รายได้อื่น	1,857,993	1.24	1,366,227	1.17	1,413,574	1.12	2,250,804	6.07
รวมรายได้	150,168,125	100.00	116,718,213	100.00	126,421,213	100.00	37,090,588	100.00

จากตารางโครงสร้างรายได้ข้างต้น จะเห็นได้ว่า รายได้ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ มาจากรายได้จากการขายและการให้บริการ ซึ่งโดยเฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 97.60 ของรายได้รวม อย่างไรก็ตาม ในไตรมาส 2 ปี 2561 สัดส่วนของรายได้จากการขายและการให้บริการมีการปรับตัวลดลง ขณะที่รายได้อื่นของกลุ่มบริษัทฯ มีสัดส่วนที่เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากการปรับภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงานและรับรู้เป็นรายได้อื่นตามสถานการณ์ปัจจุบันของกลุ่มบริษัทฯ

ค่าใช้จ่าย : ค่าใช้จ่ายของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย ต้นทุนขายและการให้บริการ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และต้นทุนทางการเงิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายละเอียด	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560		ไตรมาส 2 ปี 2561	
	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ
ต้นทุนขายและบริการ	103,478,098	84.14	84,182,886	83.37	89,316,962	84.36	24,923,532	77.66
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	19,478,078	15.84	16,715,133	16.55	16,492,108	15.58	7,141,079	22.25
ต้นทุนทางการเงิน	23,205	0.02	79,710	0.08	71,837	0.07	27,476	0.09
รวมค่าใช้จ่าย	122,979,381	100.00	100,977,729	100.00	105,880,907	100.00	32,092,087	100.00

ค่าใช้จ่ายของกลุ่มบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นในส่วนของการต้นทุนขายและการให้บริการ โดยเฉลี่ยแล้วคิดเป็นร้อยละ 82.38 ของรายจ่ายรวม ในส่วนรายจ่ายที่สำคัญอีกรายการคือค่าใช้จ่ายในการบริหาร ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วคิดเป็นร้อยละ 17.56 ของรายจ่ายรวม โดยปี 2559 พบว่ากลุ่มบริษัทฯ มีต้นทุนขายและการให้บริการลดลง ซึ่งเป็นผลจากรายได้จากการขายและการให้บริการลดลง ขณะที่ในปี 2560 มีต้นทุนขายและการให้บริการเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ซึ่งเป็นไปตามผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

กำไรสุทธิ : กลุ่มบริษัทฯ มีกำไรสุทธิปี 2558 – ไตรมาส 2 ปี 2561 เป็นจำนวน 24,619,453 บาท 14,310,093 บาท 17,785,434 และ 3,869,882 บาท ตามลำดับ แต่เมื่อพิจารณาในปี 2559 พบว่ากำไรสุทธิลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากรายได้ในการบริการพัฒนาซอฟต์แวร์ของกลุ่มบริษัทฯ ลดลง

รายนามบริษัท	ส่วนของผู้ถือหุ้น
1.บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด	ทุนจดทะเบียน 30,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 300,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท)
2.บริษัท ขอนแก่น ซอฟต์แวร์ จำกัด	ทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท)
3.บริษัท เคซอฟต์แวร์ คอนซัลติ้ง จำกัด	ทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท)
4.บริษัท ซอฟต์แวร์โปรเฟสชั่นแนล จำกัด	ทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท)
5.บริษัท ซอฟต์แวร์ เทคโนโลยี จำกัด	ทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท)
6.บริษัท ออัสคอน ซอฟต์แวร์ จำกัด	ทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท)
7.บริษัท สามหมอก ซอฟต์แวร์ จำกัด	ทุนจดทะเบียน 3,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 30,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท)

งบดุล :

หน่วย : บาท

	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ไตรมาส 2 ปี 2561
สินทรัพย์				
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	137,525,347	135,430,247	121,802,823	71,852,828
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	41,421,282	40,723,267	39,579,979	38,757,613
รวมสินทรัพย์	178,946,629	176,153,514	161,382,802	110,610,441

หน่วย : บาท

	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ไตรมาส 2 ปี 2561
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น				
รวมหนี้สินหมุนเวียน	51,617,648	53,349,221	40,452,414	11,817,264
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	8,471,867	6,243,911	6,613,721	4,501,169
รวมหนี้สิน	60,089,505	59,593,132	47,066,135	16,318,434
ทุนเรือนหุ้น	58,000,000	58,000,000	58,000,000	58,000,000
สำรองตามกฎหมาย	5,360,730	5,800,000	5,800,000	5,800,000
กำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรร	55,394,645	52,453,240	50,219,495	30,255,970
กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดขึ้นจาก หลักทรัพย์เผื่อขาย	101,750	307,143	297,172	236,038
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	118,857,125	116,560,383	114,316,667	94,292,007
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	178,946,629	176,153,514	161,382,802	110,610,441

กลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนที่สำคัญคือ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนชั่วคราว และลูกหนี้การค้า สำหรับรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดนั้นลดลงในปี 2559 - ปี 2560 เนื่องจากรายการเงินฝากธนาคารมีจำนวนลดลง แต่ในไตรมาส 2 ปี 2561 พบว่ารายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น ในส่วนของรายการเงินลงทุนชั่วคราวนั้นลดลงในปี 2560 - ไตรมาส 2 ปี 2561 ส่วนรายการลูกหนี้การค้าพบว่าลดลงในปี 2559-ไตรมาส 2 ปี 2561 ซึ่งรายการดังกล่าวสอดคล้องกับตัวเลขรายรับและเป็นไปตามผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ในส่วนของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ คือ ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์

สำหรับหนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญของกลุ่มของบริษัทฯ คือเจ้าหนี้การค้า โดยเจ้าหนี้การค้าในไตรมาส 2 ปี 2561 มีการปรับลดลงจากปีก่อนหน้า ซึ่งรายการดังกล่าวสอดคล้องกับตัวเลขรายรับที่ลดลง ในส่วนของหนี้สินไม่หมุนเวียนที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ คือ ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน ซึ่งรายการดังกล่าว พบว่าในไตรมาส 2 ปี 2561 มีปริมาณลดลง ซึ่งเป็นผลมาจากการปรับภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงานและรับรู้เป็นรายได้อื่น ตามสถานการณ์ปัจจุบันของกลุ่มบริษัทฯ

การวิเคราะห์โดยใช้อัตราส่วนทางการเงิน :

	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ไตรมาส 2 ปี 2561
สภาพคล่อง				
อัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียน (Current Ratio) (เท่า)	2.66	2.54	3.01	6.08
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio) (เท่า)	2.66	2.52	2.99	6.04
ผลการดำเนินงาน				
อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) (ร้อยละ)	33.23	27.02	28.55	27.69
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operation Profit Margin) (ร้อยละ)	21.17	16.21	20.37	13.55
อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) (ร้อยละ)	19.65	15.01	18.26	10.44
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA) (ร้อยละ)	17.12	10.26	15.04	3.50
อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE) (ร้อยละ)	25.78	15.51	21.23	4.11
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio)(เท่า)	0.51	0.51	0.41	0.17

สภาพคล่อง : กลุ่มบริษัทฯ มีสภาพคล่องดี เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนอยู่ในระดับที่สูงกว่าหนี้สินหมุนเวียนสำหรับปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ รายการสินค้าคงเหลือของกลุ่มบริษัทฯ มีจำนวนไม่มากเนื่องจากเป็นธุรกิจบริการ

ผลการดำเนินงาน : กลุ่มบริษัทฯ มีประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนในแต่ละส่วนค่อนข้างต่ำ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีอัตราต้นทุนขายและบริการต่อรายได้เพิ่มสูงขึ้น ในปี 2558-ไตรมาส 2 ปี 2561 นอกจากนี้หากพิจารณาในส่วนของอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA) พบว่ากลุ่มบริษัทฯ มีความสามารถในการบริหารสินทรัพย์เพื่อก่อให้เกิดเป็นกำไรสุทธิลดลง ในปี 2559 - ไตรมาส 2 ปี 2561

ในส่วนของอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE) ของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2559-ไตรมาส 2 ปี 2561 ได้มีการปรับตัวลดลง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเงินลงทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น สามารถสร้างผลตอบแทนกลับคืนมาจากการดำเนินการของกลุ่มบริษัทฯ ได้ไม่ดีมากนัก และสุดท้ายสำหรับอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ปี 2560-ไตรมาส 2 ปี 2561 นั้นพบว่าปรับตัวลดลง เนื่องจากสัดส่วนหนี้สินโดยเฉพาะรายการเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น มีค่าลดลง

การวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอก (SWOT Analysis)

- 1) จุดแข็ง (Strengths)
 - กลุ่มบริษัทฯ มีชื่อเสียงและได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภค จากการให้บริการมาอย่างยาวนาน
 - กลุ่มบริษัทฯ มีฐานลูกค้าในหลากหลายอุตสาหกรรม ซึ่งได้แก่ อุตสาหกรรมการศึกษา อุตสาหกรรมค้าปลีก อุตสาหกรรมธนาคาร และอุตสาหกรรมการผลิต เป็นต้น
 - กลุ่มบริษัทฯ มีมูลค่าสินค้าคงเหลือน้อย เนื่องจากเป็นธุรกิจบริการเป็นส่วนใหญ่
- 2) จุดอ่อน (Weaknesses)
 - กลุ่มบริษัทฯ มีอัตราพนักงานลาออกค่อนข้างสูง
 - กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงที่ยังต้องพึ่งพาบริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ที่เป็นบริษัทผู้ถือหุ้นใหญ่อยู่มาก
 - ผลการดำเนินงานทางด้านการทำกำไรของกลุ่มบริษัทฯ มีแนวโน้มลดลง
- 3) โอกาส (Opportunities)
 - แนวโน้มการใช้ซอฟต์แวร์เพื่อสร้างความสะดวกสบายและความสะดวกได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับเทรนด์ในการใช้เทคโนโลยีที่เพิ่มมากขึ้นของผู้บริโภค
 - การเปิดตลาด AEC ส่งผลให้ธุรกิจบริการโซลูชันเทคโนโลยีสารสนเทศสามารถขยายออกสู่ระดับภูมิภาคได้มากขึ้น
- 4) อุปสรรค (Threats)
 - ปัจจุบันธุรกิจดังกล่าวได้มีการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรง มีบริษัทรายย่อยเพิ่มขึ้น

สมมติฐานทางการเงินสำหรับการประเมินมูลค่าธุรกิจ

ข้อมูลพื้นฐาน : ในการตั้งสมมติฐานในการประมาณการทางการเงินครั้งนี้ ทางที่ปรึกษา ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งเป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ และเอกสารข้อมูลทางบัญชีต่างๆ ซึ่งรายละเอียดมีดังต่อไปนี้

- ประวัติความเป็นมาของกลุ่มบริษัท
- งบการเงินปี 2558-ปี 2560 ที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชี
- งบการเงินสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2561 ที่ยังไม่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชี
- แผนธุรกิจและข้อมูลประมาณการทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ
- เอกสารทางการเงินอื่น ๆ เช่น รายละเอียดการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน รายละเอียดเกี่ยวกับพนักงานของกลุ่มบริษัท

สรุปสมมติฐาน : ทางที่ปรึกษา ได้จัดทำประมาณการงบกระแสเงินสด ซึ่งใช้ข้อมูลอ้างอิงและเอกสารต่างๆจากกลุ่มบริษัท การประมาณการดังกล่าวที่ปรึกษา ได้จัดทำขึ้นโดยเฉพาอย่างยิ่ง โครงสร้างรายได้ โครงสร้างค่าใช้จ่าย และอื่นๆที่มีมาจาก โครงสร้างการบริหารของบริษัท นโยบาย และผลการดำเนินงานย้อนหลัง ซึ่งสมมติฐานและประมาณการงบกระแสเงินสด จะถูกใช้ในการจัดเตรียมข้อมูลดังต่อไปนี้

- การคาดการณ์กระแสเงินสดในอนาคตของกลุ่มบริษัท โดยพิจารณาจากแนวโน้มเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องกับการ ดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท และการดำเนินงานในอนาคต
- ในการจัดทำประมาณการงบกระแสเงินสดในการประเมินมูลค่าธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในครั้งนี้ จะพิจารณาจาก กระแสเงินสดสุทธิของกิจการ ซึ่งเป็นกระแสเงินสดสุทธิหลังหักต้นทุนทางการเงิน (ดอกเบี้ยจ่าย) และภาษีเงินได้ นิติบุคคลแล้ว

การคาดการณ์งบกระแสเงินสด

สมมติฐานด้านรายได้ : รายได้ของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วยรายได้จากการขายและการให้บริการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. รายได้จากการขายและให้บริการ ที่ปรึกษาได้ประมาณการรายได้ออกเป็น 3 หน่วยธุรกิจตามแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัท

1.1 หน่วยธุรกิจรับจ้างเขียนโปรแกรม (Customized software)

ที่ปรึกษา ได้ประมาณการให้รายได้จากการขายและให้บริการในปี 2561 –ปี 2565 อยู่ที่ 74,905,536 บาท 74,156,480 บาท 63,033,008 บาท 51,056,737 บาท และ 48,503,900 บาท ตามลำดับ ส่วนปี 2566 ที่ ปรึกษา ได้ประมาณการให้รายได้ไม่มีการเติบโตจากปีก่อนหน้า และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป ที่ปรึกษา ได้ ประมาณการให้ไม่มีรายได้จากหน่วยธุรกิจรับจ้างเขียนโปรแกรม (Customized Software)

1.2 หน่วยธุรกิจ Teradata

ที่ปรึกษา ได้ประมาณการให้รายได้จากการขายและให้บริการในปี 2561 อยู่ที่ 5,250,000 บาท ซึ่งมาจากการ ดำเนินธุรกิจในไตรมาสที่ 4 ปี 2561 ถัดมาในปี 2562 – ปี 2565 ที่ปรึกษา ได้ประมาณการให้รายได้อยู่ที่ 33,000,000 บาท 36,000,000 บาท 39,000,000 บาท และ 42,000,000 บาท ตามลำดับ ส่วนปี 2566 เป็นต้นไป ที่ปรึกษา ได้ประมาณการให้รายได้ไม่มีการเติบโตจากปีก่อนหน้า

1.3 หน่วยธุรกิจ Microsoft, IP, Chatbot

โดยที่ปรึกษา ได้ประมาณการให้รายได้จากการขายและให้บริการในปี 2561-ปี 2566 อยู่ที่ 3,007,900 บาท 10,000,000 บาท 12,500,000 บาท 18,125,000 บาท 23,562,500 บาท และ 25,918,750 บาท ตามลำดับ และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป ที่ปรึกษา ได้ประมาณการให้รายได้มีการเติบโตจากปีก่อนหน้าอยู่ที่ ร้อยละ 4.00 ตลอดระยะเวลาประมาณการ

2. รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไร (ขาดทุน) จากการขายทรัพย์สิน กำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุน เป็นต้น โดยที่ปรึกษา ได้ประมาณการให้รายได้อื่นมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 3.00 ของรายได้จากการขายและการให้บริการ ตลอด ระยะเวลาประมาณการ

สมมติฐานด้านค่าใช้จ่าย : ค่าใช้จ่ายของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย ต้นทุนขายและให้บริการ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร โดยมี รายละเอียดดังนี้

1. ต้นทุนขายและให้บริการ ประกอบด้วย 2 ส่วน คือค่าใช้จ่ายพนักงาน และต้นทุนผันแปรอื่น เช่น ค่าบริการซอฟต์แวร์ ค่าเดินทาง เป็นต้น โดยมีรายละเอียดแบ่งตามแต่ละหน่วยธุรกิจดังนี้

1.1 หน่วยธุรกิจรับจ้างเขียนโปรแกรม (Customized Software)

ที่ปรึกษา ได้ประมาณค่าใช้จ่ายพนักงาน จากข้อมูลเกี่ยวกับพนักงานของกลุ่มบริษัท โดยในปี 2561-ปี 2564 ได้ประมาณการค่าใช้จ่ายพนักงานอยู่ที่ 27,360,000 บาท 24,192,000 บาท 21,564,900 บาท และ

18,614,610 บาท ตามลำดับ และตั้งแต่ปี 2565 เงินเดือนพนักงานมีการเติบโตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 5.00 จากเงินเดือนของพนักงานในปีก่อนหน้า ตลอดระยะเวลาการประมาณการ ในส่วนของต้นทุนผันแปรอื่น ที่ปรึกษา ได้ประมาณการจากการพิจารณาข้อมูลค่าใช้จ่ายดังกล่าวในอดีต จึงประมาณการให้มีสัดส่วนอยู่ที่ประมาณร้อยละ 40.00 ของรายได้จากการขายและให้บริการตลอดระยะเวลาการประมาณการ

1.2 หน่วยธุรกิจ Teradata

ที่ปรึกษา ได้ประมาณการค่าใช้จ่ายพนักงาน จากข้อมูลเกี่ยวกับพนักงานของกลุ่มบริษัท โดยในปี 2561 ได้ประมาณการค่าใช้จ่ายพนักงานอยู่ที่ 2,100,000 บาท ซึ่งมาจากการดำเนินธุรกิจในไตรมาสที่ 4 ปี 2561 ถัดมาในปี 2562-2565 ที่ปรึกษา ได้ประมาณการค่าใช้จ่ายพนักงานอยู่ที่ 13,200,000 บาท 15,408,000 บาท 17,860,000 บาท และ 20,580,722 บาท ตามลำดับ และตั้งแต่ปี 2566 ค่าใช้จ่ายพนักงานมีการเติบโตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 7.00 จากค่าใช้จ่ายพนักงานในปีก่อนหน้า ตลอดระยะเวลาการประมาณการ ในส่วนของต้นทุนผันแปรอื่น ที่ปรึกษา ได้ประมาณการจากการพิจารณาข้อมูลค่าใช้จ่ายดังกล่าวในอดีต จึงประมาณการให้มีสัดส่วนอยู่ที่ประมาณร้อยละ 5.00 ของรายได้จากการขายและให้บริการตลอดระยะเวลาการประมาณการ

1.3 หน่วยธุรกิจ Microsoft, IP, Chatbot

ที่ปรึกษา ได้ประมาณการค่าใช้จ่ายพนักงาน จากข้อมูลเกี่ยวกับพนักงานของกลุ่มบริษัท โดยในปี 2561 ได้ประมาณการค่าใช้จ่ายพนักงานอยู่ที่ 1,350,000 บาท ซึ่งมาจากการดำเนินธุรกิจในไตรมาสที่ 4 ปี 2561 ถัดมาในปี 2562 - ปี 2565 ที่ปรึกษา ได้ประมาณการค่าใช้จ่ายพนักงานอยู่ที่ 5,670,000 บาท 6,747,300 บาท 8,334,900 บาท และ 10,939,556 บาทตามลำดับ และตั้งแต่ปี 2566 ค่าใช้จ่ายพนักงานมีการเติบโตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 5.00 จากค่าใช้จ่ายพนักงานในปีก่อนหน้า ตลอดระยะเวลาการประมาณการ ในส่วนของต้นทุนผันแปรอื่น ที่ปรึกษา ได้ประมาณการจากการพิจารณาข้อมูลค่าใช้จ่ายดังกล่าวในอดีต จึงประมาณการให้มีสัดส่วนอยู่ที่ประมาณร้อยละ 5.00 ของรายได้จากการขายและให้บริการตลอดระยะเวลาการประมาณการ

2. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วย 3 ส่วนที่สำคัญได้แก่ ค่าใช้จ่ายพนักงาน ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายผันแปรอื่น ดังมีรายละเอียดดังนี้

2.1 ค่าใช้จ่ายพนักงาน ที่ปรึกษา ได้ประมาณการเงินเดือนของพนักงานในปี 2561 จากการพิจารณาข้อมูลค่าใช้จ่ายดังกล่าวในอดีต ส่วนในปี 2562 ที่ปรึกษา ได้ประมาณการเงินเดือนพนักงานอยู่ที่ 10,080,000 บาท จากข้อมูลเกี่ยวกับพนักงานของกลุ่มบริษัท และตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นไป ค่าใช้จ่ายพนักงานมีการเติบโตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 5.00 จากค่าใช้จ่ายพนักงานในปีก่อนหน้า ตลอดระยะเวลาการประมาณการ

2.2 ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย ซึ่งในการประมาณการในส่วนค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินของสินทรัพย์ดังกล่าว ที่ปรึกษา ได้ประมาณการค่าเสื่อมราคาจากการพิจารณาข้อมูลค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน ที่ได้รับจากกลุ่มบริษัท ซอฟต์แวร์ ในปี 2558 - ปี 2560 ในส่วนของราคาทุนของทรัพย์สินถาวร และค่าเสื่อมราคาสะสมในการประมาณการ

2.3 ค่าใช้จ่ายผันแปรอื่น ที่ปรึกษา ได้ประมาณการจากการพิจารณาข้อมูลค่าใช้จ่ายดังกล่าวในอดีต จึงประมาณการให้มีสัดส่วนอยู่ที่ประมาณร้อยละ 7.00 ของรายได้จากการขายและให้บริการ ตลอดระยะเวลาการประมาณการ

สมมติฐานด้านต้นทุนทางการเงิน และภาษีเงินได้นิติบุคคล

1. ต้นทุนทางการเงิน : ที่ปรึกษา ได้ประมาณการต้นทุนทางการเงินของกลุ่มบริษัท ซอฟต์แวร์ จากแผนรายละเอียดการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน และแผนการประมาณการอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมเงินของกลุ่มบริษัท
2. ภาษีเงินได้นิติบุคคล : ที่ปรึกษา ได้ประมาณการภาษีเงินได้นิติบุคคลของกลุ่มบริษัท ซอฟต์แวร์ โดยใช้อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 20.00 ของกำไร (ขาดทุน) ก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล ตลอดระยะเวลาการประมาณการ

สมมติฐานด้านเงินลงทุนหรือค่าใช้จ่ายสำรองในการลงทุน (Capital Expenditure) ในการประมาณการทางการเงินครั้งนี้ ที่ปรึกษา ได้มีการพิจารณาในส่วนของการใช้จ่ายสำรองในการลงทุน (CAPEX) สำหรับกลุ่มบริษัท อยู่ที่ประมาณร้อยละ 2.00 ของรายได้จากการขายและการให้บริการ ตลอดระยะเวลาการประมาณการ

สมมติฐานด้านมูลค่าสุดท้ายของทรัพย์สิน (Terminal Value)

การประมาณการทางการเงินในครั้งนี้ ที่ปรึกษา ได้พิจารณาระยะเวลาของการประมาณการที่ 5 ปี จากข้อมูลพื้นฐานที่ได้รับ ที่ปรึกษา คาดหมายว่าธุรกิจดังกล่าวจะสามารถทำการตลาดได้ถึงจุดอิ่มตัวและมีเสถียรภาพได้ภายในระยะเวลาดังกล่าว จึงคาดหมายว่าในปีที่ 5 กลุ่มบริษัท จะสามารถเติบโตอย่างมีเสถียรภาพได้ โดยมีการเติบโตไปตามแนวโน้มตลาด ที่ปรึกษา จึงกำหนดมูลค่าสุดท้าย (Terminal Value) ของกลุ่มบริษัท ไว้ในปีที่ 5 ของการประมาณการ ด้วยอัตราการเติบโตของธุรกิจหลังจากการบริหารงานในปีที่ 5 แล้วอย่างคงที่ที่ปีละประมาณร้อยละ 3.00

สมมติฐานอัตราคิดลด (Discount Rate)

ในการประเมินมูลค่าธุรกิจของกลุ่มบริษัท ได้มีการตั้งสมมติฐานอัตราคิดลด (Discount Rate) พื้นฐานมาจาก weighted Average Cost of Capital (WACC) คำนวณค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักระหว่างต้นทุนเงินกู้ยืมกับต้นทุนเงินผู้ถือหุ้น ซึ่งมีรายละเอียดสมมติฐานและการคำนวณดังนี้

$$WACC = W_d K_d (1 - T) + W_e K_e$$

โดยที่

- Wd = สัดส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์
- Kd = อัตราดอกเบี้ยจ่ายเจ้าหนี้สถาบันการเงิน
- T = อัตราภาษีนิติบุคคล
- We = สัดส่วนผู้ถือหุ้นต่อสินทรัพย์
- Ke = อัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น

การคำนวณต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักระหว่างต้นทุนเงินกู้ยืมกับต้นทุนเงินผู้ถือหุ้น (WACC) ดังกล่าว โดยมีรายละเอียดสมมติฐานดังนี้

รายละเอียด	อัตรา	หน่วย
อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล ¹	20.00	ร้อยละ
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ²	0.01	เท่า
ต้นทุนของหนี้สิน ³ (อัตราดอกเบี้ยสถาบันการเงินก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล)	6.20	ร้อยละ
ต้นทุนของหนี้สิน (อัตราดอกเบี้ยสถาบันการเงินหลังภาษีเงินได้นิติบุคคล)	4.96	ร้อยละ
ต้นทุนส่วนผู้ถือหุ้น ⁴ (อัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น)	7.30	ร้อยละ
WACC	7.27	ร้อยละ
External Risk (Premium to WACC)	1.00	ร้อยละ
อัตราคิดลด (Discount Rate)	8.27	ร้อยละ

- ที่มา :
- ข้อมูลจากกรมสรรพากร อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล ประเภทนิติบุคคล กรณีทั่วไป
 - ข้อมูลเฉลี่ยจากการเงินที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัทประเภทธุรกิจเดียวกัน ซึ่งได้แก่บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) บริษัท พรีเมียร์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2561
 - อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อเฉลี่ยของธนาคารขนาดใหญ่ 4 อันดับแรก จากธนาคารแห่งประเทศไทย ณ วันที่ 29 มิถุนายน 2561
 - คำนวณมาจากวิธี CAPM โดยใช้ข้อมูลจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ผลลัพธ์จากการคำนวณต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน (WACC) อยู่ที่ประมาณร้อยละ 7.27 ซึ่งเป็นอัตราคิดลดพื้นฐานสำหรับกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม เนื่องจากพิจารณาปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง จากการวิเคราะห์ของที่ปรึกษาพิจารณาเห็นว่าความเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยภายนอกสำหรับกลุ่มบริษัท และธุรกิจลักษณะนี้ ควรที่จะเพิ่มอัตราความเสี่ยงในปัจจุบันดังกล่าวเพิ่มเติมจากต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุนอีกประมาณร้อยละ 1.00 ที่ปรึกษา วิเคราะห์แล้วมีความเห็นว่าอัตราคิดลดที่นำมาใช้กับการประมาณการทางการเงินนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 8.27

สมมติฐานอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Capitalization Rate)

จากการพิจารณาข้อมูลของธุรกิจในการประมาณการครั้งนี้ ซึ่งที่ปรึกษา ได้วิเคราะห์และมีความเห็นว่า อัตราการเติบโตดังกล่าวสำหรับอุตสาหกรรมอยู่ที่ร้อยละ 3.00 เป็นผลให้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในการประมาณการครั้งนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 5.27

การวิเคราะห์การประเมินมูลค่าธุรกิจ

จากหลักการและวิธีการประเมินมูลค่าธุรกิจที่เหมาะสมของกลุ่มบริษัท คือการประเมินมูลค่าโดยการพิจารณาจากรายได้วิธีคิดลดกระแสเงินสด (DCF) ซึ่งสามารถพิจารณาได้จากประมาณการงบกระแสเงินสด โดยการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ หลังหักต้นทุนทางการเงิน (ดอกเบี้ยจ่าย) และภาษีเงินได้นิติบุคคล ดังต่อไปนี้

หน่วย: บาท

	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566	Terminal Year
รายได้จากการขายและให้บริการ	83,163,436	117,196,480	111,533,008	108,181,737	114,066,400	116,422,659	68,865,000
- รายได้จากสินค้าและบริการ (Customized software)	74,805,536	74,156,480	63,033,008	51,066,737	48,503,900	48,503,900	-
- รายได้จาก Tensdata	5,250,000	33,000,000	36,000,000	39,000,000	42,000,000	42,000,000	42,000,000
- รายได้จาก Microsoft, IP, Chatbot	3,007,900	10,000,000	12,500,000	18,125,000	23,562,500	25,918,750	26,955,500
ต้นทุนจากการขายและให้บริการ	61,185,109	74,874,592	71,358,423	68,088,895	73,745,304	76,828,812	39,871,506
- รายได้จากสินค้าและบริการ (Customized software)	57,322,214	53,854,592	46,770,103	39,037,305	38,946,900	38,924,167	-
- รายได้จาก Tensdata	2,362,500	14,850,000	17,208,000	19,810,440	22,680,722	24,121,373	25,662,869
- รายได้จาก Microsoft, IP, Chatbot	1,500,395	6,170,000	7,372,300	9,241,150	12,117,681	12,782,472	13,438,536
กำไร (ขาดทุน) ข้างต้น	21,978,326	42,321,888	40,174,585	40,092,842	40,321,096	39,594,838	29,883,595
รายได้ภาษี	2,404,903	3,514,094	3,345,990	3,243,452	3,421,992	3,492,879	2,988,665
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	13,788,991	18,051,276	18,966,218	19,117,815	20,024,306	20,772,888	11,136,821
- ค่าใช้จ่ายพนักงาน	8,213,200	10,080,000	10,584,000	11,113,200	11,668,000	12,252,303	6,339,836
- ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	1,731,350	1,650,322	1,174,907	431,663	370,800	370,800	-
- ค่าใช้จ่ามนอกระบบ	5,821,440	8,200,954	7,807,311	7,572,722	7,984,646	8,149,595	4,826,665
กำไร (ขาดทุน) ก่อนหักต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้นิติบุคคล	10,707,239	25,065,307	23,954,378	24,220,379	23,718,780	22,314,829	20,815,839
ต้นทุนทางการเงิน	79,956	490,000	679,800	989,386	1,458,764	1,468,764	-
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	2,125,456	5,075,081	4,854,919	4,850,187	4,451,069	4,171,103	4,183,188
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	8,501,825	20,300,245	18,619,652	18,890,786	17,807,997	16,684,676	16,852,651
บวก: ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	1,731,350	1,650,322	1,174,907	431,663	370,800	370,800	-
บวก: ต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้นิติบุคคล	63,986	392,000	543,840	775,517	1,167,027	1,167,027	-
ลบ: ค่าใช้จ่ายทางการเงิน (CAPEX)	1,663,269	2,343,130	2,230,660	2,163,635	1,311,290	1,358,375	1,379,110
กระแสเงินสดสุทธิ	8,633,872	18,999,438	18,107,749	17,844,662	18,034,574	16,894,128	15,273,661
มูลค่าสุทธิของกิจการ							289,778,037
Discount rate	8.27%	8.27%	8.27%	8.27%	8.27%	8.27%	8.27%
Partial period	0.50	1.00	1.00	1.00	1.00	0.50	1.00
Discount period	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.00	5.00
Present value factor	0.96	0.89	0.82	0.76	0.70	0.67	0.67
มูลค่าปัจจุบัน	4,148,776	17,762,147	14,845,289	13,380,537	12,612,617	10,667,318	194,784,206

สรุปผลการประเมินมูลค่าธุรกิจ

จากการพิจารณาของที่ปรึกษา วิธีการประเมินมูลค่าธุรกิจ โดยวิธีคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow Method: DCF) เป็นวิธีที่เหมาะสมในการประเมินมูลค่าธุรกิจตามวัตถุประสงค์ และสมมติฐานเพราะวิธีคิดลดกระแสเงินสดจะสะท้อนศักยภาพในการประกอบการในอนาคตเป็นสำคัญ ดังนั้น ทางที่ปรึกษา จึงขอสรุปมูลค่าธุรกิจของกลุ่มบริษัท ซอฟต์แวร์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2561 ภายใต้เงื่อนไขข้อจำกัด และสมมติฐานตามที่ได้ข้างต้นดังนี้

รายการประเมินมูลค่า	มูลค่า (บาท)
มูลค่าธุรกิจกลุ่มบริษัท ซอฟต์แวร์	263,150,812
มูลค่าสุทธิ	263,000,000 (สองร้อยหกสิบสามล้านบาทถ้วน)