

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัท บีซีเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นผู้นำในการให้บริการข้อมูล ข่าวสาร การวิเคราะห์และตรวจสอบข้อมูลอย่างครบวงจร เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการตัดสินใจทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็ว และถูกต้องมากที่สุด โดยบริษัทได้ดำเนินการพัฒนาและปรับปรุงฐานข้อมูลที่มีอยู่อย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งจัดทำโครงการเพื่อจัดหาข้อมูลจากแหล่งข้อมูลอื่นเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการนำที่สดุของเทคโนโลยีใหม่จากหลายประเทศ เข้ามาช่วยในการวิเคราะห์ ประมวลผล และนำเสนอข้อมูลในมิติที่หลากหลาย เพื่อประโยชน์สูงสุดสำหรับลูกค้าทั้งในด้านการวิเคราะห์ เพื่อเพิ่มโอกาสและการลดความเสี่ยงทางธุรกิจ ความปลอดภัยของข้อมูลและระบบฐานข้อมูลเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจของเรา บริษัทจึงได้มีการดำเนินการพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายให้มีความรวดเร็วและปลอดภัย เพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทยังมีโครงการในการขยายตลาดผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทไปยังต่างประเทศอีกด้วย

กลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัท เป็นกลุ่มเป้าหมายประเภทองค์กร ปัจจุบันสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่

1. กลุ่มสถาบันการเงิน
2. กลุ่มผู้ประกอบการภาคธุรกิจ และอุตสาหกรรม
3. กลุ่มหน่วยงาน และองค์กรต่าง ๆ จากภาครัฐ

ลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่ ใช้บริการของบริษัทเพื่อช่วยในการตัดสินใจทางธุรกิจในหลายขั้นตอนของการดำเนินงาน เริ่มตั้งแต่การหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ และใช้เพื่อประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจ โดยนำข้อมูลมาเป็นเครื่องมือในการประเมินและบริหารความเสี่ยงในการทำธุรกรรมขององค์กร ปรับปรุงแก้ไขการบริหารสภาพคล่องและเทอมทางการค้าอีกด้วย ทำให้บริการของเราเป็นองค์ประกอบสำคัญในการพัฒนากลยุทธ์การบริหารงานให้ดียิ่งขึ้นเพื่อช่วยในการเพิ่มโอกาสทางการค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทยังได้มีการนำเทคโนโลยี Data Visualization ในการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีปริมาณมากและมีความซับซ้อน มาสรุปเป็นการแสดงผลข้อมูลในรูปแบบที่เข้าใจง่าย ช่วยให้ผู้บริหารสามารถเห็นข้อมูลในมิติต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

อนึ่ง บริษัทยังมีเป้าหมายในการสรรหาพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ เพื่อขยายขีดความสามารถด้านการแข่งขันของบริษัทให้มีบริการที่หลากหลายและตอบรับกับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น เช่น การร่วมมือกับบริษัทชั้นนำจากต่างประเทศที่มีความเชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการหนี้ทางการค้าทั่วโลก เพื่อเพิ่มศักยภาพในการให้บริการตามหนี้การค้าทั่วโลกของทางบริษัทได้อย่างเต็มรูปแบบ รวมถึงการสร้างประสบการณ์ใหม่ในการใช้งานระบบผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้งานของลูกค้าได้ทุกที่ ทุกเวลา และทุกอุปกรณ์

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

บริษัท บีซีเนส ออนไลน์ จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2538 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ต่อมาเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2546 ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด ชื่อ บริษัท บีซีเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน) เริ่มต้นที่ทุนจดทะเบียน 75 ล้านบาท โดยได้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2547 และได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเมื่อวันที่ 23 กันยายน 2551 เป็น 78.75 ล้านบาท และล่าสุดได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนครั้งที่ 2 เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2557 เป็น 82.60 ล้านบาท

บริษัท ประกอบธุรกิจให้บริการข้อมูล ข่าวสาร การวิเคราะห์และตรวจสอบข้อมูล เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการตัดสินใจทางธุรกิจ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวได้มาจากการรวบรวมข้อมูลจากหลาย ๆ แหล่ง ได้แก่ ข้อมูลจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยมีสัญญาเพื่อรับข้อมูลนิติบุคคลที่จดทะเบียนจัดตั้งกับกระทรวงพาณิชย์ทั้งหมดในประเทศไทย ซึ่งรวมถึง สถานะของบริษัท คณะกรรมการ และผลดำเนินการของแต่ละบริษัท กว่า 1,000,000 บริษัทในประเทศไทย และบริษัทยังได้รวบรวมข้อมูลจากแหล่งอื่น เช่น ข้อมูลข่าวสารในหมวดอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยรวบรวมจากหนังสือพิมพ์ ตลอดจนแหล่งข่าวด้านธุรกิจชั้นนำต่าง ๆ นอกจากนี้ บริษัทยังจัดเก็บ และประมวลผลข้อมูลการชำระเงินของลูกค้าจากการค้าจากบริษัทต่าง ๆ ที่ร่วมโครงการกับบริษัทอีกด้วย โดยบริษัทจะทำการตรวจสอบ ประมวลผล วิเคราะห์ จัดเก็บ และบันทึกข้อมูลเพื่อให้บริการผ่านระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์ ภายใต้เว็บไซต์ของบริษัทชื่อ <https://www.BOL.co.th>

นอกจากนี้ การร่วมทุนกับ D&B นั้น ถือเป็นการเพิ่มศักยภาพของบริษัท นอกจากบริษัทจะได้เรียนรู้การจัดการและการวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้ให้บริการข้อมูลชั้นนำระดับโลกแล้ว บริษัทยังสามารถขยายขอบเขตการให้บริการข้อมูลของบริษัทไปยังต่างประเทศ ผ่านเครือข่ายของ D&B และสามารถเพิ่มบริการข้อมูลบริษัทในต่างประเทศให้ลูกค้าในประเทศ เพื่อให้ผู้ใช้สามารถนำข้อมูลไปใช้ในการตัดสินใจทางธุรกิจ ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการพัฒนาระบบการบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อของประเทศให้แข็งแกร่ง และส่งเสริมความโปร่งใสของการทำธุรกรรม และในวันที่ 22 มีนาคม 2549 บริษัท ได้จัดตั้งบริษัท ดี แอนด์ บี (ประเทศไทย) จำกัด ขึ้นมา ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เลขทะเบียน 0105549038501

ด้วยคลังข้อมูลกว่า 1,000,000 บริษัทในประเทศไทย และอีกกว่า 240 ล้านบริษัทใน 214 ประเทศทั่วโลก และจากความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาระบบการบริหารจัดการฐานข้อมูล และการบริหารจัดการความเสี่ยง ประกอบกับความรู้ทางด้านไอที ทำให้บริษัทเป็นผู้นำด้านการให้บริการทางธุรกิจครบวงจร ตั้งแต่บริการข้อมูลพื้นฐาน และผลการดำเนินการของแต่ละบริษัท รวมถึงบริการด้านข่าวสาร การวิเคราะห์และตรวจสอบข้อมูล เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการตัดสินใจทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว และถูกต้องมากที่สุด ตลอดจนเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการลงทุน เพิ่มความเชื่อมั่นและโอกาสทางธุรกิจ

บริษัทยังได้รับมอบหมายให้เป็นศูนย์ประมวลผลของฐานข้อมูลลูกค้าสินเชื่อทั้งหมดที่ได้รับจากสถาบันการเงินที่เป็นสมาชิกของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (NCB) ตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง จนถึงปัจจุบัน

ในปี 2547 บริษัทได้นำเข้าระบบการวิเคราะห์ทางการเงินจากต่างประเทศ ซึ่งระบบดังกล่าวช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับข้อมูล ทำให้ผู้ใช้สามารถวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ และใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารจัดการได้เป็นอย่างดี

บริษัทยังได้เล็งเห็นความสำคัญของการประมวลผลข้อมูลในเชิงลึก เพื่อเพิ่มศักยภาพในการวิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาสทางธุรกิจ โดยตั้งแต่ปี 2548 บริษัทได้พัฒนาเครื่องมือที่ช่วยในการตัดสินใจที่เรียกว่า Decision Support System (“DSS”) ขึ้นสำหรับลูกค้าที่เป็นสถาบันการเงิน ระบบ DSS จะเป็นการผนวกข้อมูลพื้นฐานข้อมูลของบริษัทกับฐานข้อมูลของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าสามารถวิเคราะห์โอกาสในการขยายตลาดใหม่ บริหารฐานข้อมูลลูกค้า และเพื่อช่วยการบริหารความเสี่ยง ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ในปลายปี 2550 บริษัทได้ทำการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ Corpus โดยเป็นระบบที่เป็นศูนย์รวมของการให้บริการข้อมูลออนไลน์ ทั้งในส่วนของข้อมูลนิติบุคคล ข้อมูลกรรมการ รายชื่อผู้ถือหุ้น งบการเงินของบริษัท ตลอดจนข้อมูลข่าว ผ่านบริการต่าง ๆ เพื่อผู้ใช้งานสามารถนำข้อมูลที่มีกว่า 1,000,000 บริษัททั่วประเทศ ประกอบกับข้อมูลอื่น ๆ มาใช้ในการวิเคราะห์ภาพรวมทางธุรกิจไปจนถึงการวิเคราะห์สภาพธุรกิจรายบริษัทได้โดยง่าย และสามารถตอบสนองความต้องการในการใช้ข้อมูลที่แตกต่างกันของคนหลาย ๆ กลุ่ม เพื่อช่วยให้นักบริหารในทุกสาขาอาชีพในหลากหลายอุตสาหกรรมสามารถนำข้อมูลที่มีอยู่ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับองค์กร

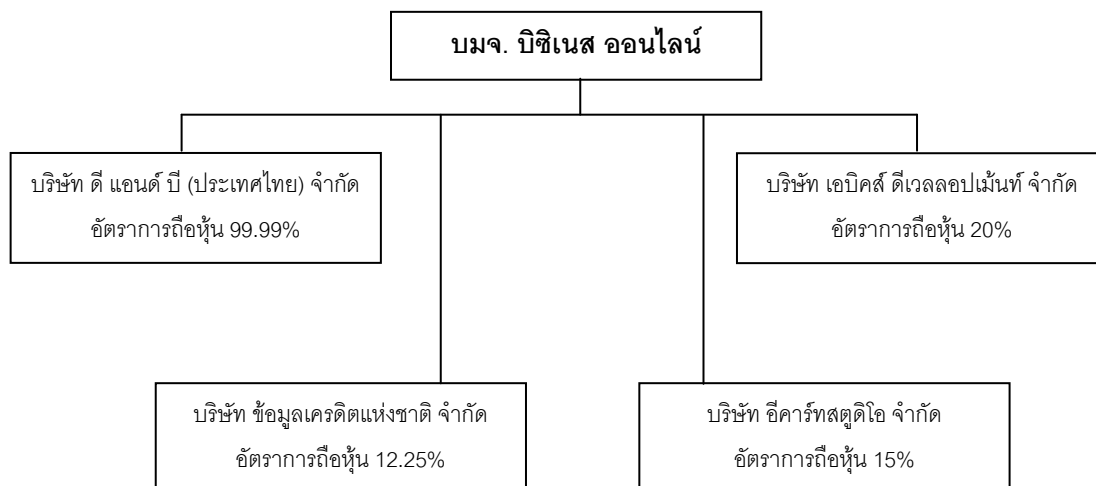
ในปี 2552 บริษัทได้พัฒนาตัวชี้วัดความเสี่ยงโดยคาดการณ์ความเป็นไปได้ที่นิติบุคคลจะเกิดวิกฤตทางการเงินในรูปแบบของคะแนน หรือ Financial Stress Score (FS Score) ซึ่งถูกพัฒนาจากการศึกษาวิจัยร่วมกันระหว่าง BOL และทีมวิเคราะห์ D&B ประเทศสหรัฐอเมริกา ให้เป็นตัวชี้วัดความเสี่ยงที่มีความแม่นยำเป็นมาตรฐานสากล FS Score จะช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้าใจสถานะการดำเนินงานกิจการของลูกค้า สามารถกระจายความเสี่ยงและกำหนดกลยุทธ์บริหารความเสี่ยงใน Portfolio ของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในปี 2557 บริษัทได้ทำการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ ENLITE ระบบสนับสนุนการตัดสินใจของผู้ใช้งานกลุ่มธนาคารและสถาบันการเงินเพื่อให้ครอบคลุมทั้งในและต่างประเทศในกลุ่มอาเซียนโดยเฉพาะ โดดเด่นในด้านการรวบรวมและจัดระเบียบข้อมูล (Data Integration) โดยผนวกฐานข้อมูลนิติบุคคลจดทะเบียนของประเทศไทยทั้งหมด วิเคราะห์ ประมวลผล และนำเสนอในมิติต่าง ๆ (Data Visualization) ประกอบไปด้วยเครื่องมือในการวิเคราะห์ทางธุรกิจที่หลากหลาย ทั้งที่เป็นคุณสมบัติหลัก และที่เป็นคุณสมบัติพิเศษเพิ่มเติม (Premium Features) ที่สามารถเลือกให้เหมาะสมกับการใช้งานได้ เช่น Risk Score/Risk Class เพื่อแสดงค่าคะแนนด้านความเสี่ยงโอกาสที่จะเกิดวิกฤตทางการเงินและนำไปสู่การปิดกิจการ/เลิกจ้าง/ล้มละลายในอนาคต, News บริการข้อมูลข่าวบริษัท, Auditor Flag เพื่อแสดงความคิดเห็นในส่วนของงบการเงินของผู้ตรวจสอบบัญชี, Location Based Intelligence (LI) เพื่อแสดงข้อมูลนิติบุคคลในรูปแบบแผนที่เพื่อดูการกระจายตัว, Account Relationship Management (ARM) เพื่อการนำเสนอข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างบริษัท ผู้ถือหุ้น และกรรมการในรูปแบบแผนภาพ ฯลฯ นอกจากนี้บริษัทยังมีเป้าหมายในการขยายขอบเขตการให้บริการให้ครอบคลุมทั้งในและต่างประเทศในกลุ่มอาเซียน

อีกทั้งบริษัทยังได้ดำเนินการพัฒนาระบบนำส่งงบการเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (DBD e-Filing) ร่วมกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และพันธมิตรอื่น ๆ ที่มีเจตนารมณ์ร่วมกัน ที่จะส่งเสริมและสนับสนุนให้กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้พัฒนาการให้บริการรับงบการเงินทุกประเภทธุรกิจผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (DBD e-Filing) ขึ้น เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกและเพิ่มช่องทางการนำส่งงบการเงิน รวมทั้งเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการข้อมูลงบการเงินของประเทศไทยให้มีความถูกต้องและรวดเร็วยิ่งขึ้น ซึ่งเปิดให้บริการรับงบการเงินผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (DBD e-Filing) นี้ ตั้งแต่ปีงบการเงิน 2557 เป็นต้นไป

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

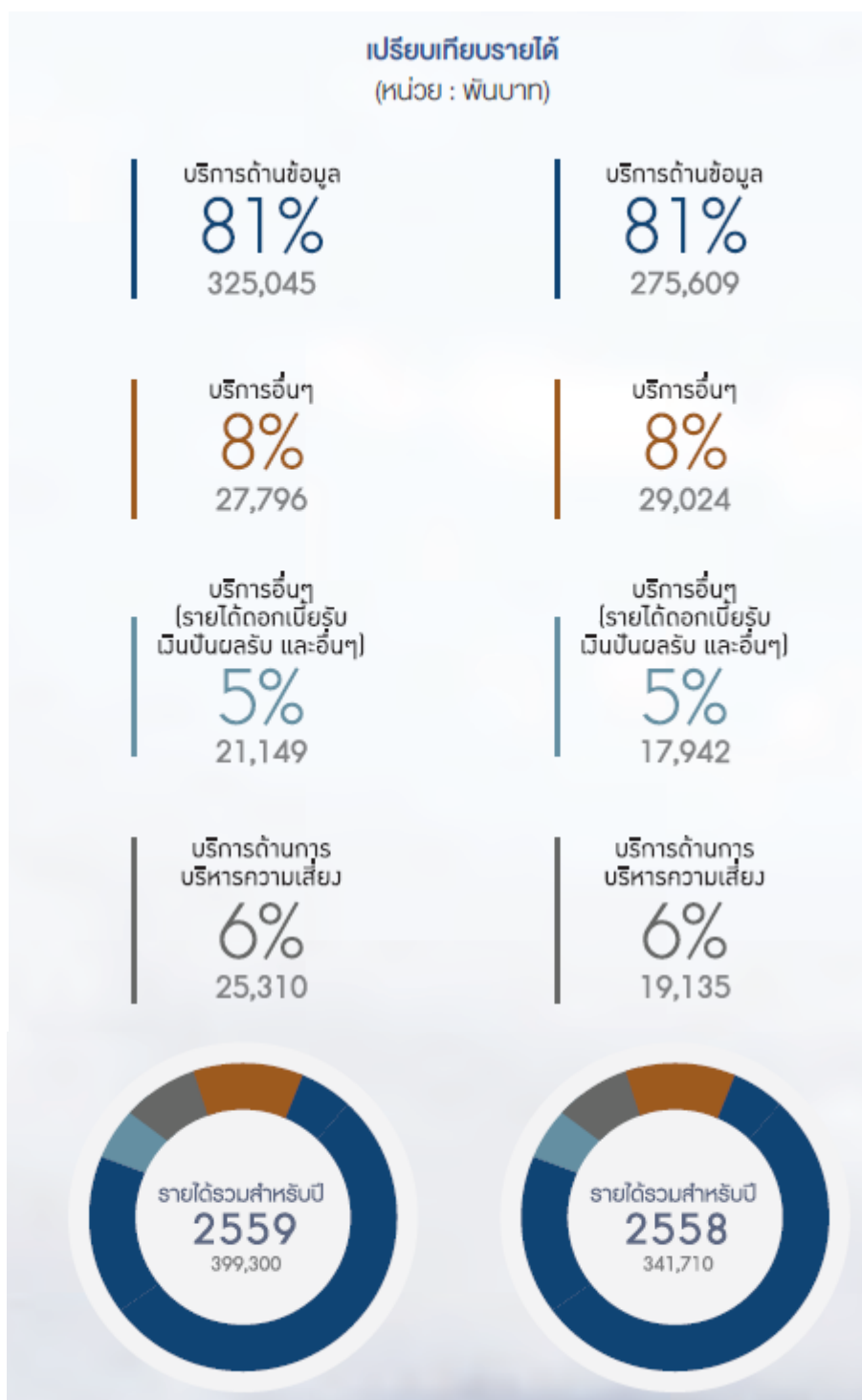
บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เลขทะเบียน 0107546000407 เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2546 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีแผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ดังนี้



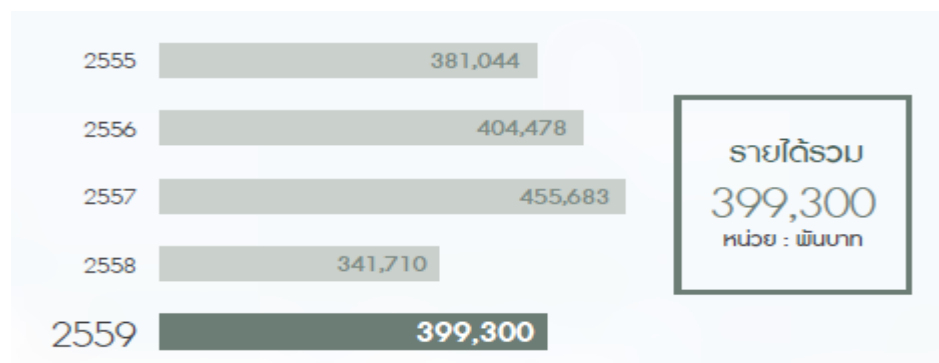
2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

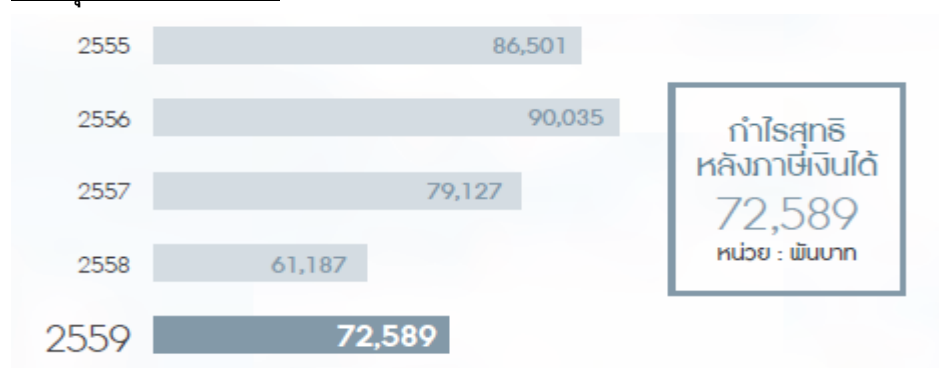
การเปรียบเทียบตัวเลขทางการเงิน สำหรับปี 2555-2559 (งบการเงินรวม)



รายได้รวม



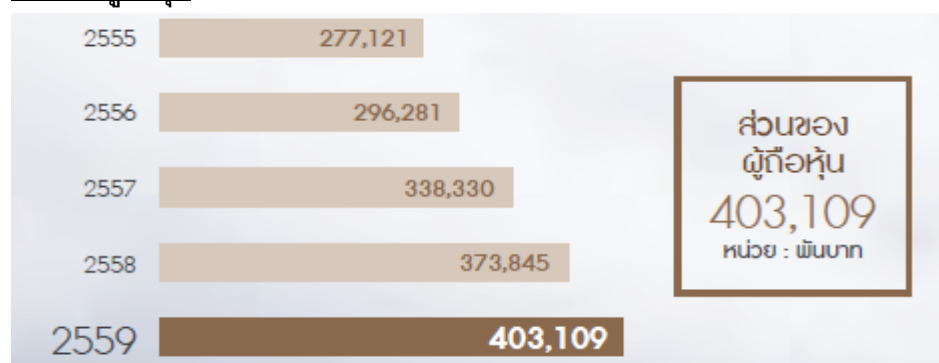
กำไรสุทธิหลังภาษีเงินได้



สินทรัพย์รวม



ส่วนของผู้ถือหุ้น



1. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ธุรกิจของ BOL ในปัจจุบันแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ ได้แก่

1. บริการด้านข้อมูล (Information Services)

- 1.1 บริการข้อมูลเบื้องต้น (Basic Information)
- 1.2 บริการข้อมูลสำหรับสนับสนุนการตัดสินใจ (Decision Support Information)
- 1.3 บริการข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์ (Analytic Information)

2. บริการด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Services)

- 2.1 ระบบเพื่อการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Solution)
- 2.2 ที่ปรึกษาด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Consultancy)

3. บริการอื่น ๆ (Other Services)

- 3.1 โครงการพิเศษ (Special Project)
- 3.2 บริการติดตามหนี้การค้าทั่วโลก (DebtLine)

1. บริการด้านข้อมูล (Information Services)

ธุรกิจบริการข้อมูลเป็นธุรกิจหลักของบริษัท และด้วยปัจจัยภายในและภายนอก ทำให้องค์กรต้องปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลง ข้อมูลในการตัดสินใจจึงทวีความสำคัญในบทบาทของการบริหารจัดการในองค์กร เพื่อให้ครอบคลุมและเหมาะสมกับสภาพการแข่งขัน ระดับความพร้อมของกลุ่มเป้าหมายที่อาจแตกต่างกัน บริษัทได้พัฒนาการให้บริการให้มีความหลากหลายอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยมุ่งเน้นในการสร้างมูลค่าเพิ่ม และมุมมองใหม่ ๆ ในการบริหารความเสี่ยงและโอกาส ในปัจจุบันบริการข้อมูลได้มีรูปแบบต่าง ๆ ดังนี้

1.1 บริการข้อมูลเบื้องต้น (Basic Information)

เป็นบริการข้อมูลบริษัททั้งในประเทศและต่างประเทศ ผ่านบริการออนไลน์และออฟไลน์ ซึ่งเป็นบริการสำหรับบริษัทเอกชน หน่วยงานราชการ และหน่วยงานธุรกิจโดยทั่วไป โดยเป็นการนำเอาแหล่งข้อมูลธุรกิจต่าง ๆ มาเชื่อมโยงอย่างบูรณาการ ทำให้ผู้ใช้บริการสามารถมองภาพของข้อมูลได้อย่างครบถ้วนทั้งเชิงลึกและเชิงกว้าง รองรับผู้ใช้หลายระดับ และตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานที่แตกต่างกัน อาทิเช่น

1.1.1 การให้บริการข้อมูลในรูปแบบ Web-based application ซึ่งมีฟังก์ชันการใช้งานหลัก ดังนี้

- การเข้าถึงมิติของข้อมูลจากการเชื่อมโยงที่มาจากหลายแหล่งข้อมูลและมีความทันสมัย
- การวิเคราะห์ทางการเงินเชิงลึก ที่ช่วยให้ผู้ใช้สามารถมีความเข้าใจความซับซ้อนของตัวเลขทางการเงินได้โดยง่าย
- การแจ้งเตือนความเปลี่ยนแปลง เป็นแจ้งเตือนเหตุการณ์สำคัญของกลุ่มเป้าหมายซึ่งอาจจะมีผลกระทบกับองค์กร
- การค้นหากลุ่มลูกค้าตามเงื่อนไข ทำให้สามารถเข้าถึงการกระจายตัวของกลุ่มเป้าหมายได้อย่างชัดเจนเพื่อใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร
- การสืบค้นพิเศษที่เพิ่มประสิทธิภาพทางการตลาด

- 1.1.2 การให้บริการข้อมูลในรูปแบบรายงาน
- 1.1.3 การให้บริการข้อมูลในรูปแบบฐานข้อมูล ซึ่งผู้ใช้งานสามารถกำหนดเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ใช้เลือกข้อมูลในฐานข้อมูลของบริษัทและจะได้รับข้อมูลในรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ
- 1.2 **บริการข้อมูลสำหรับสนับสนุนการตัดสินใจ (Decision Support Information)**
เป็นการให้บริการข้อมูลในรูปแบบของระบบช่วยในการตัดสินใจ ซึ่งเป็นบริการสำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่ เช่น สถาบันการเงิน ที่มีความจำเป็นจะต้องใช้ข้อมูล และมุมมองในระดับภาพรวม บริการนี้จะเป็นบริการที่รวมถึงข้อมูล ระบบแอปพลิเคชัน ระบบคอมพิวเตอร์ และการอัปเดตข้อมูลให้ทันสมัย
- 1.3 **บริการข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์ (Analytic Information)**
เป็นการให้บริการข้อมูลในรูปแบบของคะแนน หรือตัวชี้วัด โดยเป็นการนำเอาข้อมูลทางธุรกิจและข้อมูลทางการเงินของนิติบุคคลที่มีในฐานข้อมูลของบริษัทกว่า 260,000 ราย มาวิเคราะห์ในเชิงสถิติและแปลค่าออกมาเป็นคะแนน เพื่อใช้คาดการณ์ความเป็นไปได้ของนิติบุคคลใด ๆ ที่จะเกิดวิกฤตทางการเงิน โดยนำไปสู่การล้มละลาย พักชำระหนี้เด็ดขาด การเลิกหรือฟื้นฟูกิจการ เพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถเข้าใจสถานะการดำเนินงานของลูกค้า สามารถกระจายความเสี่ยงและกำหนดกลยุทธ์บริหารความเสี่ยงใน Portfolio ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. **บริการด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Services)**
 - 2.1 **ระบบเพื่อการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Solution)**
เป็นการให้บริการร่วมกับบริษัทชั้นนำจากต่างประเทศในการนำเสนอเครื่องมือที่ใช้ในการบริหารความเสี่ยงให้แก่สถาบันทางการเงิน เช่น ระบบการวิเคราะห์ทางการเงิน ระบบ Business Rule Engine เป็นต้น
 - 2.2 **ที่ปรึกษาด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Consultancy)**
เป็นการให้บริการที่ปรึกษาด้านการบริหารความเสี่ยง โดยการนำประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในมุมมองและการวิเคราะห์ข้อมูล มาให้บริการลูกค้าโดยมีรูปแบบเป็นการจัดการอบรม และให้คำปรึกษา
3. **บริการอื่น ๆ (Other Services)**
 - 3.1 **โครงการพิเศษ (Special Project)**
โครงการพิเศษ (Special Project) เป็นโครงการที่บริษัทดำเนินการโดยอาศัยความเชี่ยวชาญหลักของบริษัท เช่น การบริหารจัดการฐานข้อมูล การตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ การให้คำปรึกษาด้านการบริหารความเสี่ยงองค์กร (Risk Management) เป็นต้น ซึ่งโครงการพิเศษนี้ จะดำเนินการภายใต้ความต้องการเฉพาะ (Special Requirements) ของลูกค้าแต่ละราย
 - 3.2 **บริการติดตามหนี้การค้าทั่วโลก (DebtLine)**
บริษัทได้เสนอบริการจัดเก็บหนี้การค้าอย่างมืออาชีพ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและสภาพคล่องทางการเงินให้แก่กลุ่มลูกค้าของบริษัทเพื่อให้ลูกค้าของบริษัทได้รับเงินจากการขายสินค้าและบริการครบถ้วน โดยยังคงรักษาความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าไว้ได้ โดยในปัจจุบัน ได้มีการขยายขอบเขตการให้บริการตามหนี้การค้าครอบคลุม 150 ประเทศทั่วโลก

2. การตลาดและภาวะการแข่งขันกลยุทธ์การแข่งขัน

ภาพรวมเศรษฐกิจของโลกในปี 2559 เติบโตเล็กน้อย แม้ว่าเศรษฐกิจของหลาย ๆ ประเทศจะชะลอตัวจากปี 2558 เศรษฐกิจสหรัฐฯ ยังคงขยายตัว โดยปัญหาการว่างงานลดลงอย่างต่อเนื่อง เศรษฐกิจสหภาพยุโรปขยายตัวแต่ยังคงมีปัญหาอัตราว่างงานที่อยู่ในระดับสูง นอกจากนี้ยังคงมีความกังวลในเรื่อง Brexit ที่อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจสหภาพยุโรป เศรษฐกิจญี่ปุ่นขยายตัวเล็กน้อย สำหรับเศรษฐกิจประเทศจีนยังคงชะลอตัวต่อเนื่อง หากประเมินภาพรวมเศรษฐกิจในปี 2560 คาดว่าเศรษฐกิจโลกมีแนวโน้มขยายตัวได้ดีกว่าปี 2559 แต่ยังมีทิศทางที่ไม่แน่นอนจากประเด็นความไม่แน่นอนทางการเมืองในยุโรปที่จะมีการเลือกตั้งใหม่ในอีกหลายประเทศ และนโยบายเศรษฐกิจของโดนัลด์ ทรัมป์ที่อาจทำให้ประเทศคู่ค้าได้รับผลกระทบจากการที่ทรัมป์เน้นกระตุ้นเศรษฐกิจภายในสหรัฐฯ เป็นหลัก

การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ยังคงเป็นสิ่งที่บริษัทต้องเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือ เนื่องจากกรอบความเสรีระหว่งการค้าขายจะเพิ่มมากขึ้น ซึ่งย่อมมีทั้งความได้เปรียบและเสียเปรียบปะปนกันไปขึ้นอยู่กับความพร้อมรับมือของบริษัท ด้านโอกาส บริษัทสามารถขยายขอบเขตการให้บริการข้อมูลทางธุรกิจแก่บริษัทและสถาบันการเงินทั้งในประเทศและต่างประเทศ อันจะทำให้เกิดการขยายตัวทางธุรกิจต่อไปในอนาคต ในขณะเดียวกัน การลงทุนในต่างประเทศก็ถือเป็นความเสี่ยงของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทที่ให้บริการในลักษณะเดียวกันก็มีโอกาสที่จะขยายขอบเขตการให้บริการมาที่ประเทศไทย ส่งผลให้คู่แข่งของบริษัทอาจมีเพิ่มมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีความคาดหวังในการใช้บริการสินค้าและบริการที่เพิ่มมากขึ้น ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ส่งผลกระทบโดยตรงให้บริษัทต้องทำการปรับตัวค่อนข้างมาก ทั้งการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ และบริการ การปรับโครงสร้างพื้นฐานขององค์กร การพัฒนา ตลอดจนการจัดการแหล่งเงินทุนเพื่อการรักษาสภาพคล่องและการลงทุนทางนวัตกรรม และโครงการที่ต้องใช้เงินลงทุนที่สูงขึ้น ในการขยายธุรกิจในอนาคตตามแผนกลยุทธ์ของบริษัทในการเติบโตแบบยั่งยืน

ภาวะการแข่งขัน

การมีฐานข้อมูลและระบบวิเคราะห์เพื่อการตัดสินใจที่ดีนั้น ถือได้ว่าเป็นการสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว และ ความต้องการข้อมูลที่สูงขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้ธุรกิจข้อมูลนิติบุคคลออนไลน์เติบโตอย่างต่อเนื่อง เมื่อเวลาผ่านไปทางบริษัทค้นพบว่าข้อมูลที่มีอยู่นั้น กำลังจะเป็นสินค้าทั่วไป (information as a commodity) ที่กิจการต่าง ๆ สามารถเข้าถึงได้ง่ายมากขึ้น ในขณะที่ผู้ให้บริการข้อมูลที่เป็นคู่แข่งทางอ้อมนั้นก็มีจำนวนเพิ่มขึ้นเช่นกัน ในด้านการได้มาของข้อมูลนั้น ปัจจุบันทางหน่วยงานรัฐได้มีการริเริ่ม และสนับสนุนนิติบุคคลต่าง ๆ ให้ทำการส่งงบการเงินผ่านขั้นตอน e-Filing ซึ่งจะทำให้การบริการในส่วนของคุณภาพพื้นฐานของกรมพัฒนาธุรกิจการค้ากระทรวงพาณิชย์ นั้นมีความใกล้เคียงกับบริษัทมากขึ้น

ด้วยเหตุนี้ทางบริษัทเองจึงคิดที่จะเปลี่ยนแปลงรูปแบบของบริการเพื่ออนาคต จากการเป็นผู้ให้บริการข้อมูล มุ่งสู่การเป็นผู้ให้บริการด้านข้อมูลเชิงลึก (Data Analytics) ธุรกิจ เพื่อการตัดสินใจที่แม่นยำและรวดเร็วยิ่งขึ้น นำเสนอภายใต้เครื่องมือการวิเคราะห์และแสดงผลทาง เพื่อตอบสนองการใช้งานตามมุมมองของผู้ใช้ โดยใช้เทคโนโลยีเช่น ระบบสารสนเทศทางภูมิศาสตร์ (GIS) ระบบวิเคราะห์และแสดงผลทางธุรกิจ (Business Intelligence) ที่มีความทันสมัย นอกจากนี้ทางบริษัทเองได้มีการว่าจ้าง และ อบรมบุคลากรให้มีความรู้ในเครื่องมือและเทคโนโลยีดังกล่าว เพื่อเสริมสร้างศักยภาพให้กับบริษัท อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันนั้นมีเครื่องมือและเทคโนโลยีดังกล่าวอย่างแพร่หลาย แต่ยังไม่ปรากฏว่ามีคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อมรายใดที่นำเทคโนโลยีนี้มาประยุกต์ใช้กับการบริการ จึงทำให้บริษัทนั้นมีเพียงคู่แข่งทางอ้อมในการให้บริการข้อมูลใกล้เคียงกัน ประกอบด้วย

1. การให้บริการข้อมูลนิติบุคคลในประเทศไทย

หน่วยงานที่ให้บริการในลักษณะที่ใกล้เคียงกับบริการของบริษัท ได้แก่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ และ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่ให้บริการข้อมูลจดทะเบียนใน SET และ MAI ในส่วนของเอกชน เช่น บริษัท บรู๊คเคอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และ บริษัท สำนักวิจัยอินรา จำกัด นอกจากนี้ยังมีเว็บไซต์ www.gohub.biz ที่ให้ข้อมูลนิติบุคคลเช่น ชื่อ ที่อยู่ และทุนจดทะเบียน เป็นต้น

2. การให้บริการข้อมูลนิติบุคคลในต่างประเทศ

ลูกค้าของกลุ่มบริการนี้ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่มีการส่งออกสินค้า ซึ่งปกติธุรกิจเหล่านี้อาจใช้บริการทดแทนในการบริหารความเสี่ยง เช่น การประกันการซื้อสินค้า (trade credit insurance) บริการการประกันการส่งออก เป็นต้น หากมองถึงบริษัทลูกของ BOL อย่าง บริษัท ดี แอนด์ บี (ประเทศไทย) แล้วนั้นจะมีคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม เช่น Bloomberg และ Thomson Reuters ที่ให้บริการข้อมูลนิติบุคคลในต่างประเทศ ที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาด และ บริษัทที่จัดอันดับความน่าเชื่อถือทางการค้าเช่น FICO, Fitch, Moody's และ Standard and Poor (S&P)

3. การให้บริการด้านข่าว และ ข้อมูลธุรกิจ

ในปัจจุบันนี้มีหน่วยงานทั้งของรัฐบาล และ เอกชน ที่ให้ข้อมูลข่าวสาร และ บทวิจยทางธุรกิจเช่น สภาหอการค้าไทย สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย บริษัท อินโฟเคสท์ จำกัด และ ศูนย์วิจัยธนาคารกสิกรไทย เป็นต้น แต่การให้บริการข่าวสารของทางบริษัทนั้นเป็นการรวบรวมจากแหล่งข่าวจากทั้งใน และ ต่างประเทศ พร้อมทั้งมีบริการส่งข้อความเตือน หากมีข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ หรือ บุคคล ที่เป็นที่สนใจของผู้ใช้บริการ

กลยุทธ์การตลาด

กลยุทธ์ด้านการบริการ

ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทได้พัฒนาเครื่องมือวิเคราะห์ต่าง ๆ เช่น เครื่องมือวิเคราะห์ความเสี่ยงทางธุรกิจ และ เครื่องมือแสดงความสัมพันธ์ของธุรกิจต่าง ๆ ซึ่งเป็นส่วนเสริมจากบริการข้อมูลนิติบุคคลออนไลน์ ที่เป็นบริการหลักของบริษัท เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ความเสี่ยงทางธุรกิจนั้น จะแสดงถึงโอกาสที่ธุรกิจจะประสบวิกฤตทางการเงินในอนาคต ซึ่งแสดงผลในรูปแบบคะแนนที่เรียกว่า Financial Stress Score (FS Score) ที่นำข้อมูลแวดล้อม พร้อมกับ ข้อมูลงบการเงินมาคำนวณ นอกจากนี้การแสดงความสัมพันธ์ของธุรกิจต่าง ๆ นั้น ยังเป็นการสร้างโอกาสให้กับลูกค้าในแง่มุมมองด้านโอกาสทางธุรกิจที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ทางบริษัทยังให้ข้อมูลประวัติการซื้อขายทางการค้าที่ได้รับจากสมาชิก มาเป็นดัชนีชี้วัดพฤติกรรมชำระหนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทในอุตสาหกรรมเดียวกันภายใต้ชื่อ Paydex รวมถึงการให้บริการเสริมในส่วนของการแนะนำวงเงินทางการค้า ซึ่งทางผู้ประกอบการเองนั้นสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ไปช่วยในการตัดสินใจ และ กำหนดนโยบายการประเมินและอนุมัติสินเชื่อทางการค้าได้

ในด้านการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า บริษัทได้จัดกิจกรรมหลังการขายให้กับลูกค้า เช่น การอบรมเกี่ยวกับการใช้บริการของบริษัท เพื่อสร้างความเข้าใจได้มากยิ่งขึ้น โดยลูกค้าสามารถจองเวลาเข้าอบรมได้ผ่านทางเว็บไซต์ มีการนำระบบ Customer Relationship Management มาใช้ในการปรับปรุง และ เพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการที่ตรงกับความ

ต้องการของลูกค้ามากขึ้น และยังเป็นประโยชน์ต่อพนักงานในองค์กรที่จะได้มีมุมมอง และ ความเข้าใจ ต่อลูกค้าได้ สมบูรณ์มากขึ้น ไม่ว่าลูกค้าจะมีปฏิสัมพันธ์กับหน่วยงาน หรือ touch points ไດ ๆ ในองค์กรก็ตาม

กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

เป้าหมายหลักของกลยุทธ์นี้ คือการหากลุ่มธุรกิจที่มีความสนใจในการใช้ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ ควบคู่กับการให้ความรู้กับผู้ประกอบการถึงความจำเป็นในการใช้ข้อมูลธุรกิจเพื่อความสำเร็จทางธุรกิจ ซึ่งในปีที่ผ่านมา ทางบริษัทได้รวมการใช้ช่องทางการตลาดทางตรง เช่น telemarketing และ direct mail เข้ากับช่องทางการตลาดยุคใหม่อย่าง digital marketing เช่น e-mail marketing และ search engine optimization ในการเข้าถึงและสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าอย่างใกล้ชิด ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมากในการสร้างความรับรู้ถึงข้อมูลธุรกิจที่ทางผู้เข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์ของบริษัทนั้นเข้าถึงข้อมูลที่ต้องการได้ นอกจากนี้ทางฝ่ายพัฒนาบริการก็ได้เรียนรู้จากพฤติกรรมการใช้งาน และ ความคิดเห็นของลูกค้า ซึ่งจะนำมาปรับปรุง และเป็นข้อเปลี่ยนแปลงของบริการในอนาคต

กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการขาย

1. กิจกรรม Member Get Member นั้นใช้หลักการการตลาดที่ให้ผู้ใช้บริการปัจจุบันนั้น บอกต่อถึงความพึงพอใจต่อบริการ และ ข้อมูลเกี่ยวกับบริการนั้นต่อไปกับเพื่อนของลูกค้า ซึ่งในปีที่ผ่านมาถือว่าประสบความสำเร็จพอสมควร นอกจากนี้ยังมีการจัดแพ็คเกจ และ โปรโมชั่นให้ตรงความต้องการของลูกค้า ที่เป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยทีมขายทำการปิดการขายได้เร็วมากขึ้น
2. การส่งพนักงานฝ่ายขายเข้าอบรมเพิ่มเติมเกี่ยวกับทักษะการขาย การต่อรองทางการค้า และ การวิเคราะห์งบการเงินขั้นสูงนั้น ทำให้พนักงานมีความรู้และความสามารถในการนำเสนอ ซึ่งนอกจากนี้ยังเป็นการเสริมความรู้ และ ความน่าเชื่อถือต่อลูกค้าเมื่อทำการนำเสนอบริการ
3. บริษัทได้มีการกำหนดอัตรา commission และ incentive สำหรับพนักงานขายเป็นรายบุคคลและรายกลุ่ม ซึ่งช่วยกระตุ้นระยะเวลาการปิดยอดขาย และ การทำงานเป็นทีมด้วย

กลยุทธ์ด้านราคา

บริษัทจะกำหนดราคาขายโดยพิจารณาต้นทุน ผลตอบแทนและคุณค่าของข้อมูลที่ลูกค้าจะได้รับ โดยอัตราค่าบริการจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับประเภทการให้บริการ เช่น บริการ CORPUS จะคิดค่าบริการทั้งแบบตามชั่วโมงการใช้งาน โดยบริษัทมีการกำหนดจำนวนชั่วโมงขั้นต่ำในการให้บริการ และแบบเหมาเป็นรายปี และอาจเปลี่ยนแปลงราคาได้ตาม

กลยุทธ์ด้านการตลาด ในขณะที่ รายงาน BIR คิดค่าบริการตามลักษณะข้อมูล ปริมาณข้อมูล ความยากง่ายของการหาข้อมูล และความซับซ้อนของการวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งล้วนแล้วแต่มีผลต่อต้นทุนทั้งสิ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทจะให้ส่วนลดในกรณีลูกค้าใช้บริการเป็นจำนวนมาก หรือทำสัญญากับบริษัทในระยะยาว และบริการออฟไลน์อื่น ๆ เช่น บริการตามหน้การค้า ซึ่งจะคิดค่าบริการเป็นค่าสมาชิกรายปี เป็นต้น

ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าในกลุ่มบริษัทเอกชนนั้นถือสัดส่วนมากที่สุด รองลงมาคือ สถาบันการเงิน หน่วยงานราชการ และ การศึกษา ทั้งนี้บริษัทยังคงมุ่งมั่นที่จะขยายฐานลูกค้าใหม่ในกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่กระจายตัวอยู่ทั่วประเทศ

3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาและพัฒนาข้อมูลของบริษัท

เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจให้บริการและพัฒนาข้อมูลนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยผ่านระบบออนไลน์และออฟไลน์ ดังนั้น ฐานข้อมูลของบริษัทจะต้องมีความทันสมัยและมีความน่าเชื่อถือ ด้วยเหตุนี้ ฐานข้อมูลจึงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของบริษัท ในปัจจุบัน บริษัทมีแหล่งข้อมูล ดังต่อไปนี้

1. กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ : ข้อมูลนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย และงบการเงิน
2. หนังสือพิมพ์ : ข้อมูลข่าวสารจากหนังสือพิมพ์ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษชั้นนำกว่า 20 ฉบับ โดยการจัดเก็บข้อมูลตามชื่อบริษัท และอุตสาหกรรม
3. SMELink : ระบบบริหารเครดิต ซึ่งผู้ใช้งานสามารถนำข้อมูลอายุลูกหนี้เข้าระบบเพื่อวิเคราะห์คู่ค้าของตนเองได้ รวมถึงเป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างสมาชิกด้วยกัน เพื่อสร้างมูลค่าให้กับข้อมูลต่อการวิเคราะห์เครดิตลูกค้ามากขึ้น
4. D&B : ข้อมูลนิติบุคคลต่างประเทศ
5. ข้อมูลจากการสัมภาษณ์กับแหล่งข้อมูลโดยตรง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้อง ทันสมัยและข้อมูลอื่น ๆ นอกเหนือจากข้อมูลที่ได้รับจากหน่วยงานราชการ

การจัดหาคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ทางไอที

บริษัทจัดให้มีอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์ และฮาร์ดแวร์ ที่มีความทันสมัยและมีจำนวนที่พอเพียงต่อการดำเนินงานของบริษัท ที่ผ่านมามีการจัดให้มีการเปรียบเทียบข้อเสนอและราคาของผู้จำหน่ายแต่ละราย เพื่อพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอที่ดีที่สุด

4. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง (ความเสี่ยงหลัก)

ปัจจัยความเสี่ยง (ความเสี่ยงหลัก) เป็นปัจจัยที่บริษัทพิจารณาเห็นว่าอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัท ทั้งนี้ความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่นที่บริษัทไม่ได้กล่าวถึง จัดเป็นความเสี่ยงที่ไม่มีนัยสำคัญ หรือเป็นความเสี่ยงที่ บริษัทไม่อาจคาดหมายได้

1. ความเสี่ยงในด้านความปลอดภัยของฐานข้อมูล

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการข้อมูล ข่าวสาร ฐานข้อมูลถือเป็นสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท ดังนั้น หากข้อมูลของบริษัทเกิดความเสียหายในด้านการสูญหาย หรือการลักลอบเข้าฐานข้อมูล (Hacking) เพื่อขโมยหรือทำลายข้อมูล หรือจากการที่ระบบเครือข่ายของบริษัทมีปัญหา จะมีผลกระทบต่อการให้บริการและการดำเนินงานของบริษัท

มาตรการเพื่อลดความเสี่ยง

บริษัทกำหนดเป็นนโยบายและระเบียบปฏิบัติในการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและการดูแลระบบเครือข่าย บริษัทมีการสำรองข้อมูลทุกวันอย่างเป็นระเบียบและชัดเจน โดยจัดเก็บที่บริษัท และที่ศูนย์ข้อมูลสำรอง (Backup Site) ซึ่งทั้งสองแห่งมีระบบการรักษาความปลอดภัยอย่างรัดกุม บริษัทกำหนดรายชื่อผู้ที่ได้รับอนุญาตและระดับการเข้าถึง ฐานข้อมูลอย่างชัดเจน มีการใช้ Access Card ที่ใช้ได้เฉพาะในแต่ละชั้น โทรศัพท์วงจรปิด การพิมพ์ลายนิ้วมือรหัสผ่าน (Finger Scan) ในการบันทึกการเข้า-ออกทุกครั้ง เป็นต้น

บริษัทยังมีการตรวจสอบ ปรับปรุงระบบการทำงานทั้งในด้านเครือข่าย ฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์อยู่ตลอดเวลา โดยจัดให้มีเจ้าหน้าที่รับผิดชอบดูแลการทำงานของระบบ เพื่อควบคุมไม่ให้เป็นระบบเครือข่ายของบริษัทขัดข้อง รวมถึงป้องกัน ไม่ให้มีการลักลอบเข้าระบบหรือฐานข้อมูลของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทได้ติดตั้ง Firewall ซึ่งเป็นระบบมาตรฐานสากลในการป้องกันการลักลอบเข้าระบบหรือฐานข้อมูลโดยไม่ได้รับอนุญาตของบุคคลภายนอก ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยประสบ กับเหตุการณ์ดังกล่าว

ในปี 2551 บริษัทได้เริ่มเข้าสู่โครงการความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ และได้รับการรับรองมาตรฐานระบบ บริหารจัดการด้านความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ Information Security Management System (ISMS) ตามมาตรฐาน ISO/IEC27001:2005 จาก บริษัท บูโร เวอร์ริทัส เซอทิฟิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อเดือนมิถุนายน 2552 ปัจจุบันบริษัท ได้มีการปรับปรุงและผ่านการรับรองเป็นมาตรฐาน ISO/IEC27001:2013 โดยมีการสอบทานมาตรฐานดังกล่าวเป็นประจำ ทุกปี

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาข้อมูลจากภาครัฐ

ปัจจุบันข้อมูลหลักที่บริษัทนำมาใช้ในการพัฒนาบริการต่าง ๆ ของบริษัท เป็นข้อมูลพื้นฐานที่ได้รับจากหน่วยงานภาครัฐ ได้แก่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยบริษัทนำข้อมูลพื้นฐานดังกล่าวมาพัฒนาเป็นข้อมูลเชิงประยุกต์ เพื่อนำไปให้บริการแก่ลูกค้า ความเสี่ยงที่เกิดจากการพึ่งพาข้อมูลจากภาครัฐ อาจมีผลกระทบต่อบริการของบริษัทในหลายด้าน ได้แก่ ความถูกต้องและความทันสมัยของข้อมูล การที่ไม่ได้การสนับสนุนข้อมูลจากหน่วยงานของรัฐ เป็นต้น

มาตรการเพื่อลดความเสี่ยง

บริษัทได้มีการประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐอย่างใกล้ชิด ทั้งในด้านการช่วยกันตรวจสอบและแก้ไขข้อมูลที่ไม่ถูกต้อง เป็นการช่วยทำให้ข้อมูลของทางราชการมีความถูกต้องทันสมัยอีกทางหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทยังดำเนินการหาแหล่งข้อมูลเพิ่มเติมจากที่อื่นอย่างสม่ำเสมอ ได้แก่ การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ การวิจัยและแบบสอบถามต่าง ๆ เป็นต้น รวมทั้งพัฒนาข้อมูลออกไปในเชิงประยุกต์ และวิเคราะห์เชิงลึก มากกว่าการให้บริการข้อมูลทั่วไป

3. ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

เนื่องจากปัจจุบันเป็นยุคของข้อมูลข่าวสาร การให้บริการข้อมูลผ่านอินเทอร์เน็ตมีการขยายวงกว้างอย่างรวดเร็ว ความเป็นไปได้ว่าอาจมีผู้ประกอบการรายอื่น เข้ามาให้บริการที่มีลักษณะใกล้เคียงกับการให้บริการข้อมูลข่าวสารของบริษัท

มาตรการเพื่อลดความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงประโยชน์ของผู้ใช้ข้อมูลเป็นหลัก จากประสบการณ์ที่บริษัทให้บริการข้อมูลธุรกิจมากกว่า 20 ปี ประกอบกับบริษัทมีแผนงานการวิจัย และพัฒนาข้อมูลอย่างเป็นรูปแบบและต่อเนื่อง พร้อมทั้งมีการพัฒนาบุคลากรของบริษัทในด้านการอบรมหลักสูตรต่าง ๆ การเดินทางไปดูงานและเทคโนโลยีต่าง ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยนำมาปรับปรุงนโยบายการดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์ของบริษัท เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการสนับสนุนจากพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทที่ให้บริการข้อมูลธุรกิจชั้นนำของโลก ในการประชุมแลกเปลี่ยนความรู้ทางด้านธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำความรู้ใหม่ ๆ มาพัฒนาบริการของบริษัทในเชิงประยุกต์ต่อไป

4. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ถือหุ้นในบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ประกอบด้วย นายมินทร์ อิงค์ธเนศ และบริษัท เคเพล คอมมิวนิเคชันส์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นรวมกัน เท่ากับร้อยละ 52.48 ของทุนชำระแล้ว (ทั้งนี้รวมจำนวนหุ้นที่ถือโดย ARG ซึ่งนายมินทร์ อิงค์ธเนศ ถือหุ้นร่วมกับบริษัทในกลุ่มเคเพล) ซึ่งในสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นใหญ่นี้ดังกล่าว ทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ในเรื่องที่ถูกกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียงไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง

มาตรการเพื่อลดความเสี่ยง

บริษัทได้ดำเนินการให้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการอิสระเพื่อความโปร่งใสของการบริหารงาน โดยอัตราส่วนของกรรมการอิสระคิดเป็น 40% ของกรรมการทั้งหมด นอกจากนี้ บริษัทยังเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นโดยทั่วไป สามารถเสนอข้อ กรรมการ และวาระการประชุม สำหรับการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีเป็นประจำทุกปี

5. บริษัทต้องพึ่งพาผู้บริหารและบุคลากรฝ่ายบริหารอาวุโส และธุรกิจของบริษัทอาจได้รับผลกระทบ หากบริษัท ไม่สามารถรักษามูลค่าบุคลากรเหล่านี้หรือไม่มีบุคลากรที่เหมาะสมมาแทนได้

ในปัจจุบันบริษัทบริหารงานโดยกลุ่มผู้บริหารและพนักงานอาวุโสจำนวนหนึ่ง ซึ่งส่วนใหญ่มีประสบการณ์การทำงานที่ยาวนานในบริษัท ซึ่งเป็นการยากที่จะหาบุคคลมาทดแทนได้ ดังนั้นหากบริษัทต้องสูญเสียบุคลากรอาวุโส และไม่สามารถหาบุคลากรใหม่ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมอย่างเพียงพอมาทดแทนได้ทันเวลาที่ อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสในทางธุรกิจของบริษัท

มาตรการเพื่อลดความเสี่ยง

บริษัทเชื่อว่าการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และความสำเร็จโดยส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับความสามารถของบริษัทที่จะรักษามูลค่าบุคลากรที่มีคุณสมบัติ และมีประสบการณ์ด้านการบริหาร การขาย การตลาด และการผลิต รวมถึงความสามารถที่จะฝึกอบรมพนักงาน เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานด้านการผลิต และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทได้จัดให้มีการอบรมและสนับสนุนการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งได้มีการมอบสิทธิในการซื้อหุ้น (ESOP) ให้แก่พนักงานในระดับอาวุโสเพื่อเป็นแรงจูงใจให้ทำงานกับบริษัทในระยะยาวและเป็นการผูกมัดกระตุ้นจูงใจกับผลประกอบการของบริษัท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรหลัก

บริษัท และบริษัทย่อยไม่มีที่ดินเป็นของตนเอง โดยอาคารสำนักงานเช่าพื้นที่จากบริษัท ไอที โปรเฟสชั่นแนล จำกัด เพื่อเป็นที่ทำการสำนักงานตั้งอยู่ที่ ชั้น 11, 12, 14, 25 และ 36 อาคารไอทีโปรเฟสชั่นแนล มีพื้นที่ทั้งสิ้น 2,600.36 ตารางเมตร นอกจากนี้ บริษัทได้เช่าพื้นที่เพื่อใช้เป็นศูนย์ข้อมูลสำรอง (Backup site) ตั้งอยู่ที่ ชั้น 2 อาคาร B2 ถนนเจริญนคร มีพื้นที่ทั้งสิ้น 96 ตารางเมตร

ก. ส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ทรัพย์สินถาวรของบริษัท และบริษัทย่อย สามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์
ส่วนปรับปรุงอาคาร	20,376	เจ้าของ
อุปกรณ์สำนักงาน	10,998	เจ้าของ
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	106,197	เจ้าของ
ยานพาหนะ	14,641	เจ้าของ
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	342	เจ้าของ
รวม	152,554	
หัก ค่าเสื่อมราคา	(131,396)	
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	21,158	

ข. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัท และบริษัทย่อย สามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	118,693	เจ้าของ
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างพัฒนา	97	เจ้าของ
รวม	118,970	
หัก ค่าเสื่อมราคา	(73,458)	
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	45,332	

นโยบายเงินลงทุนของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเงินลงทุนตามรายละเอียดข้างล่างดังนี้

- เงินลงทุนในบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท ดี แอนด์ บี (ประเทศไทย) จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท และถือหุ้นโดยบริษัท ในอัตราร้อยละ 99.99 บริษัทย่อยได้จดทะเบียนจัดตั้งกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2549
- เงินลงทุนในบริษัทร่วม ได้แก่ บริษัท เอบีเอส ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียน 150,000,000 บาท และถือหุ้นโดยบริษัท ในอัตราร้อยละ 20 บริษัทร่วมแห่งนี้ ได้จดทะเบียนจัดตั้งกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2551 เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นมาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจทางด้านอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งรวมถึงการลงทุนในที่ดินอาคารสำนักงาน เพื่อให้กลุ่มผู้ถือหุ้นและลูกค้าทั่วไปเข้าพื้นที่ ตลอดจนดำเนินการบริหารจัดการอาคาร
- เงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียน 250,000,000 บาท และถือหุ้นโดยบริษัท ในอัตราร้อยละ 12.25 และมีนายมนตรี อิงค์เนศ ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทดังกล่าวด้วย บริษัทแห่งนี้ประกอบธุรกิจเครดิตบูโร
- เงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท อีคาร์ทสตูดิโอ จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียน 11,764,730 บาท และถือหุ้นโดยบริษัท ในอัตราร้อยละ 15 โดยมีนางสาวชไมพร อภิกุลวณิช กรรมการของบริษัท ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทดังกล่าวด้วย บริษัทแห่งนี้ประกอบธุรกิจทางด้านออกแบบพัฒนาให้คำปรึกษาด้านระบบ Web-Based Applications

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา บริษัทไม่มีคดีข้อพิพาททางกฎหมาย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท

บริษัท บีซีเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน) (BOL)

สถานที่ตั้ง

เลขที่ 900/8-10 อาคารเอสวีไอเอ ทาวเวอร์ ชั้น 11, 12, 14 ถนนพระราม 3

แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120

ประเภทธุรกิจ

บริษัท บีซีเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้นำในการให้บริการข้อมูลเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ ที่ครอบคลุมตั้งแต่การหาลูกค้าใหม่ การตรวจสอบข้อมูลและความมีตัวตนของลูกค้าทางธุรกิจ การวิเคราะห์และบริหารความเสี่ยงทางเครดิต โดยการนำคลังข้อมูลมาให้บริการบนซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชัน การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ ทั้งในประเทศและภูมิภาคอาเซียน ซึ่งรวมถึงการออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศ ระบบจัดการองค์ความรู้ ตลอดจนการติดตามหนี้ทางการค้า เพื่อการเติบโตทางธุรกิจขององค์กรแบบยั่งยืน

เลขทะเบียนบริษัท	0107546000407
โทรศัพท์	+66 2657 3999
โทรสาร	+66 2657 3900-1
เว็บไซต์บริษัท	https://www.bol.co.th
ทุนจดทะเบียน	82,600,000 บาท
แบ่งออกเป็นทุนที่ออกและชำระแล้ว	79,522,975 บาท
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ	0.10 บาท
ชนิดและจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว	หุ้นสามัญ จำนวน 795,229,750 หุ้น

ชื่อบริษัทย่อย	บริษัท ดี แอนด์ บี (ประเทศไทย) จำกัด
สถานที่ตั้ง	เลขที่ 900/8-10 อาคารเอสวีโอเอ ทาวเวอร์ ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการข้อมูลธุรกิจ ให้คำปรึกษาและให้บริการวิเคราะห์ด้านความเสี่ยงธุรกิจและโอกาสทางการตลาด
โทรศัพท์	+66 2657 3939
โทรสาร	+66 2657 3901
เว็บไซต์บริษัท	http://www.dnbthailand.com
ทุนจดทะเบียน	1,000,000 บาท
แบ่งออกเป็นทุนที่ออกและชำระแล้ว	1,000,000 บาท
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ	10 บาท
ชนิดและจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว	หุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น

ชื่อบริษัทรวม	บริษัท เอบีเอส ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด
สถานที่ตั้ง	เลขที่ 131 ถนนราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140
ประเภทธุรกิจ	ดำเนินธุรกิจทางด้านอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งรวมถึงการลงทุนในที่ดิน อาคารสำนักงาน เพื่อให้กลุ่มผู้ถือหุ้นและลูกค้าทั่วไปเข้าพื้นที่ ตลอดจนดำเนินการบริหารจัดการอาคาร
ทุนจดทะเบียน	150,000,000 บาท
แบ่งออกเป็นทุนที่ออกและชำระแล้ว	150,000,000 บาท
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ	10 บาท
ชนิดและจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว	หุ้นสามัญ จำนวน 15,000,000 หุ้น

ติดต่อส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์ : ir@bol.co.th

- นายชัยพร เกียรตินันท์วิมล กรรมการ / ผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร
- นางสาวกัลยพัลลภ บุรณารมย์ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน

บุคคลอ้างอิง

- นายทะเบียนหุ้นและใบสำคัญแสดงสิทธิ บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : +66 2009 9999 โทรสาร : +66 2009 9476
- ผู้สอบบัญชี นางสรินดา หิรัญประเสริฐวุฒิ
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 4799
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
193/136-137 อาคารเลครัชดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : +66 2264 0777 โทรสาร : +66 2264 0789-90