

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไซเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี 2543 ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อจำหน่ายและการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์เกมให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “CyberPlanet Interactive” โดยในระยะเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (“เกมคอมพิวเตอร์”) หลังจากนั้นได้ขยายขอบเขตการทำธุรกิจ ไปสู่การพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ และการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องเล่นเกมคอนโซล (Console game) ซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์เกมแรกที่บริษัทเป็นผู้พัฒนาเพื่อจัดจำหน่ายในประเทศคือเกม “Magic Chronicle” ซึ่งถือได้ว่าเป็นเกมแนววางแผนกลยุทธ์ (Real-time strategy) เกมแรกที่ผลิตโดยผู้ประกอบการชาวไทย ทำให้บริษัทเริ่มมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในฐานะเป็นหนึ่งในผู้บุกเบิกการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์ในประเทศไทย

ในปี 2547 บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เป็นระยะเวลา 8 ปี และในปี 2551 บริษัทได้รับอนุญาตอย่างเป็นทางการจาก Nintendo Co.,Ltd (“นินเทนโด”) ประเทศญี่ปุ่น ให้สามารถพัฒนาและจำหน่ายซอฟต์แวร์เกมคอนโซลสำหรับเครื่องเล่นเกม Nintendo Wii และเครื่องเล่นเกมพกพา Nintendo DS ซึ่งปัจจุบันถือว่าเป็นผู้ประกอบการไทยรายเดียวที่ได้รับสิทธิดังกล่าว อีกทั้งในปี 2552 บริษัทยังได้รับอนุญาตจากโซนี่ ให้ผลิตเกมบนเครื่องเล่นเกม Playstation และ PSP และในปี 2553 ได้รับอนุญาตจากไมโครซอฟต์ ให้ผลิตเกมบนเครื่องเล่นเกม XBOX อีกด้วย

ในปี 2552 กลุ่มบริษัทได้เริ่มดำเนินการเปิดสถาบันเสริมทักษะภาษาอังกฤษสำหรับเด็กระดับประถมศึกษาปีที่ 1 ถึง 6 ในนาม จีเนียส แพลนเน็ต โดยมีหลักสูตรการเรียนการสอนผ่านโปรแกรมเกม (Casual Edutainment Software) บนเครื่องคอมพิวเตอร์พกพา โดยโปรแกรมดังกล่าวกลุ่มบริษัทเป็นผู้ออกแบบและผลิตขึ้นเองภายใต้แนวคิดความรู้ความสนุกสนาน นอกจากนี้ในวันที่ 18 พฤษภาคม 2552 บริษัทได้ดำเนินการแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนและได้จดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2553

ในปี 2556 กลุ่มบริษัทได้ขยายธุรกิจสู่ภาคธุรกิจสังหาริมทรัพย์โดยบริษัทได้ซื้อที่ดินนำมาพัฒนาและจัดสรรแบ่งขายเป็นแปลงที่อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา (“เขาใหญ่”) การซื้อที่ดินดังกล่าวเพื่อนำมาจัดสรรแบ่งขาย เป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทในอนาคตได้ และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 280 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 560 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งดำเนินการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2556 โดย ณ วันที่ 23 ธันวาคม 2556 กลุ่มครอบครัววานิชวงศ์และบุคคลที่เกี่ยวข้องตามมาตรา 258 ซึ่งเป็นผู้บริหารหลักของกลุ่มบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 8.03 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท (ดูรายละเอียดในข้อ 7.2 เรื่องผู้ถือหุ้น)

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1. ในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อจำหน่าย กลุ่มบริษัทจะเป็นผู้ออกแบบเนื้อหา พัฒนาโปรแกรมเกม ออกแบบแอนิเมชันและคอมพิวเตอร์กราฟฟิก พร้อมทั้งสร้างเสียงและดนตรีประกอบฉากภายในเกม รวมทั้งการทดสอบแก้ไขจุดบกพร่องของซอฟต์แวร์เกม จากนั้นจึงจัดจำหน่ายผ่านบริษัท โดยลิขสิทธิ์ในซอฟต์แวร์เกมจะเป็นของกลุ่มบริษัท สำหรับการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมในลักษณะการรับจ้างพัฒนา จะแตกต่างจากการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อจำหน่าย ตรงที่ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้ออกแบบเนื้อหาของเกม และลิขสิทธิ์ในซอฟต์แวร์เกมจะเป็นของลูกค้า

ปัจจุบันบริษัทได้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องเล่นเกมคอนโซล Nintendo Wii Nintendo DS และ Playstation 2 รวมกว่า 50 เกม ซอฟต์แวร์เกมสำหรับเล่นบนคอมพิวเตอร์แบบออนไลน์จำนวนกว่า 30 เกม ซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์แบบออนไลน์บนหน้าเว็บจำนวน 3 เกม และซอฟต์แวร์เกมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่กว่า 100 เกม และยังมีการดัดแปลงเกมเป็นภาษาต่าง ๆ อีกไม่น้อยกว่า 8 ภาษาเพื่อจัดจำหน่ายในต่างประเทศ โดยมีลูกค้าสำคัญที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในระดับนานาชาติ อาทิเช่น Activision Value Publishing, Inc., Mindscape, Lexicon, Valcon Games LLC. และ UFO Interactive Games, Inc. เป็นต้น

อีกทั้งในปี 2552 กลุ่มบริษัทเริ่มมีรายได้จากการเปิดดำเนินการสถาบันพัฒนาทักษะภาษาอังกฤษในนาม จีเนียส แพลนเน็ต โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้เริ่มทยอยขยายสาขาผ่านรูปแบบแฟรนไชส์ ให้กับผู้ที่สนใจทั่วไปนอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังได้ส่งผลงานเข้าประกวดและได้รับรางวัลจากการประกวดทั้งในระดับประเทศ และเอเชียแปซิฟิก มาแล้วถึง 46 รางวัล ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสามารถและศักยภาพในการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีคุณภาพและมีแนวคิดที่โดดเด่น รวมทั้งได้รับรางวัล Business Innovation Award จากการเป็นตัวแทนของประเทศไทยเพื่อเข้าแข่งขันในโครงการ Asia Pacific ICT Award ติดต่อกันถึง 5 ปี นอกจากนี้ในปี 2553 บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (บริษัทในเครือ ฯ) ซึ่งเปิดสถาบันพัฒนาทักษะภาษาอังกฤษในนาม "Genius Planet " ยังได้รับรางวัล TFBO New Franchise Biz Award จากโครงการ TFBO Franchise Awards และ ในปี 2554 ได้รับรางวัลมาตรฐานคุณภาพแฟรนไชส์ 2011 จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้าอีกด้วย ตัวอย่างรางวัลที่กลุ่มบริษัทได้รับจากงานประกวดต่างๆ ระหว่างปี 2546-2556 มีดังนี้

ปี	ผู้ให้รางวัล	จำนวน รางวัล	ประเภทรางวัล
2554	กรมพัฒนาธุรกิจการค้า	1	-มาตรฐานคุณภาพแฟรนไชส์ (โดยบริษัทย่อย— Informatix Plus Co., Ltd)
	TFBO Franchise Awards	1	-TFBO New Franchise Biz Award (โดยบริษัท ย่อย—Informatix Plus Co., Ltd)
2553	Thailand Excellence Software Contest and Award (TESCA)	1	-The Winner in Social Networking Game
	SIPA Game Award	4	-The Winner in Social Networking Game -Runner-up in Console & Mobile Game
	Thailand ICT Awards (TICTA)	2	-Runner-up in Media and Entertainment -Runner-up in E-Learning (โดยบริษัทย่อย— Informatix Plus Co., Ltd)
	TFBO Franchise Awards	1	-TFBO New Franchise Biz Award (โดยบริษัท ย่อย—Informatix Plus Co., Ltd)
	Venture Capital Forum Asia	1	-The Winner in Mobile Games/Handheld Game
	Thailand Excellence Software Contest and Award (TESCA)	2	-Best of E-Learning Application (โดยบริษัท ย่อย—Informatix Plus Co., Ltd) -Best of offline game

ปี	ผู้ให้รางวัล	จำนวน รางวัล	ประเภทรางวัล
	Thailand ICT Awards (TICTA)	1	-Best of E-Learning Application (โดยบริษัท ชื่อย่อ—Informatix Plus Co., Ltd)
	SIPA Game Award	3	-Best of offline game award -Runner-up in Handheld and mobile game award (โดยบริษัทชื่อย่อ—Informatix Plus Co., Ltd) -Runner-up in creative game award(โดยบริษัท ชื่อย่อ—Informatix Plus Co., Ltd)
2551	Thailand ICT Awards (TICTA)	3	-Media and Entertainment Application
2550	Thailand ICT Awards (TICTA)	5	-Media and Entertainment Application -Application and Infrastructure Tool -Education and Training -Research and Development
	Asia Pacific ICT Awards (APICTA)	2	-Media and Entertainment
2549	Thailand ICT Award (TICTA)	1	-Application And Infrastructure Tools
	Thailand Animation and Multimedia (TAM)	1	-Short Animation
	Asia Pacific ICT Awards (APICTA)	1	-Application And Infrastructure Tools
2548	Thailand ICT Award (TICTA)	3	-Best of Media and Entertainment -Best of Tourism and Hospitality Application -Runner-up in Communication on Virtual Messenger Application
	The United Nations 60 th Anniversary Short Animation Competition	1	-Second Prize Winner on “The Story of Child and War”
	Thailand Animation and Multimedia (TAM)	3	-Third prize in Short Animation -Best of Mobile Game – Symbian -Best of Mobile Game
2547	Thailand ICT Award (TICTA)	4	-Best of Entertainment Application -Best of Education and Training Application -Best of Business Application
	Asia Pacific ICT Awards (APICTA)	2	-Winner in Media and Entertainment -Certificate of Merit in General Applications
2546	Asia Pacific ICT Awards (APICTA)	1	-Best Entertainment Applications
	Thailand BEST Innovation Awards	1	-Excellent for Small and Medium-Sized Businesses

ปี	ผู้ให้รางวัล	จำนวน รางวัล	ประเภทรางวัล
	The United Nations 60 Anniversary Short Animation Competition	1	-Second Prize Winner on “ The Story of Child and War”

2. ในการพัฒนาและจัดสรรที่ดินเพื่อแบ่งขาย บริษัทได้ซื้อที่ดินนำมาพัฒนาและจัดสรรแบ่งขายเป็นแปลงที่อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา (“เขาใหญ่”) และเนื่องจากทิศทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันยังคงมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องตามความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตดังกล่าว โดยในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณพื้นที่เขาใหญ่ มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็นที่ดินจัดสรร บ้านจัดสรร รวมทั้ง คอนโดมิเนียม โดยมีอัตราค่าขายเฉลี่ยใกล้เคียงกับเขตธุรกิจใหญ่ในกรุงเทพมหานคร การซื้อที่ดินดังกล่าวเพื่อนำมาจัดสรรแบ่งขายเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัท และในอนาคตกลุ่มบริษัทยังคงมีการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ เช่น อาคารสูง บ้านจัดสรร และคอนโดมิเนียม เป็นต้น

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

- เป็นผู้นำการผลิตอินเทอร์เน็ตเอนเทอร์เทนเมนท์ซอฟต์แวร์ของประเทศไทย และเป็นหนึ่งในผู้ผลิตซอฟต์แวร์ชั้นนำของโลก
- เป็นผู้ประกอบการชั้นนำในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในรูปแบบที่หลากหลาย โดยเน้นที่คุณภาพ และมีศักยภาพตามแนวระบบสาธารณูปโภคที่ดี รวมถึงมุ่งเน้นการตอบแทนคืนสู่สังคม

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

กลยุทธ์พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

กลยุทธ์ที่สำคัญในการช่วยทำให้ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้นั้น จะมีด้วยกันหลายวิธี ซึ่งสามารถที่จะสรุปเป็นกลยุทธ์หลักๆ ได้ดังนี้

1. กลยุทธ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเน้นการพัฒนาและจัดสรรที่ดิน แต่ก็อาจจะมีการขยายไปสู่การพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร และคอนโดมิเนียม ให้กับลูกค้ากลุ่มเดิมที่ซื้อที่ดิน ซึ่งจะทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เพิ่มขึ้น
2. กลยุทธ์การตลาดและการขาย ในแง่การทำตลาดควรที่จะมีบริษัทเอเจนซีทางการโฆษณาเป็นที่ปรึกษา เพื่อช่วยในการกำหนดกลยุทธ์การโฆษณาและสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยมีการแบ่งแยกกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เพราะกลุ่มลูกค้าต่างกันย่อมต้องมีการใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน ในขณะที่การวิเคราะห์ปัจจัยตลาดก็ต้องมีการทำวิจัยทั้งในเรื่องของคิมานด์และชีพพลายที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างๆ ด้วย ซึ่งการวิจัยนี้จะช่วยทำให้รู้ว่าจะต้องทำการพัฒนาสินค้าออกมาในรูปแบบไหน เพื่อให้ลูกค้ามีความต้องการ และสามารถตอบสนองความพอใจของลูกค้าได้เป็นอย่างดี
3. กลยุทธ์การพัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อเสริมสร้างรายได้ให้แก่บริษัท ทั้งในระยะสั้น, ระยะกลาง, และระยะยาว ด้วยทีมที่บริหารงานอย่างเป็นมืออาชีพประกอบกันในด้านต่างๆ เพื่อที่จะพัฒนาโครงการทุกโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เริ่มตั้งแต่การพัฒนาที่ดิน การออกแบบ การก่อสร้าง การ

บริหารโครงการ การบริหารการขายและส่งเสริมการตลาด ต่างๆ เป็นต้น ให้โครงการมีรูปแบบที่ตอบรับกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า สอดรับกับกระแสความเปลี่ยนแปลงและปัจจัยภายนอกและเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นๆ ในธุรกิจสังหาริมทรัพย์ปัจจุบัน ตลอดจนรับมือกับสภาพเศรษฐกิจที่มีความผันผวน เพื่อดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมั่นคง สามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทถือครองอยู่ให้มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจที่สามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ และบริษัทยังมองถึงโอกาสในการพัฒนาที่ดินและโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ในทำเลที่มีศักยภาพสูงโดยหวังที่จะพัฒนาและเพิ่มมูลค่าที่ดินเหล่านี้ในอนาคต อีกทั้งบริษัทยังมองหาโอกาสที่จะร่วมงานกับคู่ค้าทางธุรกิจที่แข็งแกร่งเพื่อการลงทุนและเพิ่มประสิทธิภาพของบริษัทยิ่งขึ้นไป สิ่งสำคัญที่สุดอีกประการคือการปรับภาพลักษณ์ของธุรกิจเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในฐานะผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำให้กับลูกค้าและผู้ลงทุนควบคู่ไปกับการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม ที่จะสร้างรายได้และความแข็งแกร่งให้กับบริษัทในระยะยาว ต่อไป

กลยุทธ์พัฒนาธุรกิจซอฟต์แวร์เกม

โดยกลุ่มบริษัทได้กำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขัน อันจะนำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

ดังนี้

1. การพัฒนาซอฟต์แวร์เกมที่มีแนวคิดแตกต่าง

การพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่มีแนวคิดแตกต่างถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่ทำการพัฒนาได้รับความนิยมและมีโอกาสประสบความสำเร็จ โดยกลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่มีรายละเอียด หรือรูปแบบ แตกต่างจากซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่มีเสนอขายอยู่ในปัจจุบัน เพื่อนำเสนอทางเลือกเพิ่มเติมให้แก่ผู้บริโภค ตลอดจนลดการแข่งขันโดยตรงกับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันรายอื่น ซึ่งถือเป็นการเพิ่มโอกาสให้ซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่กลุ่มบริษัททำการพัฒนาได้รับความนิยมในหมู่นักเล่นเกมเพิ่มขึ้น และจากการที่กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันสำหรับครอบครัวและเด็ก ทำให้การกำหนดแนวคิดในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันของกลุ่มบริษัทนอกจากจะให้ความสนุกสนานและความเพลิดเพลินแล้วนั้น การคำนึงถึงประโยชน์ที่ผู้ใช้งานได้รับจึงเป็นอีกหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่กลุ่มบริษัทจะนำมาพิจารณาด้วย

ทั้งนี้ แนวคิดในการสร้างสรรค์เกมและแอปพลิเคชันใหม่ของกลุ่มบริษัทจะมีการออกแบบอย่างมีระบบและแบบแผน โดยกลุ่มบริษัทจะทำการวิจัยความต้องการของตลาดเพื่อศึกษาแนวโน้มความนิยมของผู้ใช้งาน เพื่อกำหนดรูปแบบที่จะทำการพัฒนา หลังจากนั้นกลุ่มบริษัทจะกำหนดรายละเอียดและแนวคิดโดยรวมของเกมและแอปพลิเคชัน (Software Concept) ซึ่งเป็นตัวกำหนดความเป็นเอกลักษณ์ (Uniqueness) ที่จะทำให้ซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่ทำการพัฒนาโดยกลุ่มบริษัทมีรูปแบบที่แตกต่างจากผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันรายอื่น

2. การให้ความสำคัญกับคุณภาพของซอฟต์แวร์เกม

กลุ่มบริษัทตระหนักดีว่า คุณภาพของซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันซึ่งรวมถึงรูปลักษณะของเกม รูปแบบภาพกราฟิกที่มีสีสันสวยงาม และการเคลื่อนไหวภายในเกมที่มีความสมจริงและตรงตามสันทนิมของผู้เล่นนั้น จะมีส่วนช่วยให้ซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่กลุ่มบริษัททำการพัฒนาได้รับความนิยม ตลอดจนสามารถเพิ่มมูลค่าของซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันของกลุ่มบริษัทได้ กลุ่มบริษัทจึงได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันในทุกขั้นตอนการพัฒนา ตั้งแต่การวิจัยพัฒนารูปแบบ การเขียน โปรแกรม รวมทั้งการตรวจสอบคุณภาพของซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันโดยระบบการตรวจสอบตามมาตรฐานของผู้ผลิตเครื่องเล่นเกมคอนโซล โดยตลอด

ระยะเวลาที่ผ่านมากลุ่มบริษัทมีการดำเนินการในรูปแบบต่างๆ เพื่อพัฒนาคุณภาพโดยรวมของซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้การให้ความสำคัญกับการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันให้มีคุณภาพโดยเฉพาะด้านความสมจริง สวยงาม และมีรูปลักษณะที่ตรงตามรสนิยมและความสนใจของผู้ใช้นั้น กลุ่มบริษัทเชื่อว่าจะมีส่วนช่วยเพิ่มโอกาสให้ซอฟต์แวร์ที่กลุ่มบริษัททำการพัฒนาได้รับความนิยมจากผู้บริโภค ซึ่งจะส่งผลต่อการขยายตัวเพิ่มขึ้นของรายได้และความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทได้ในอนาคต

3.การบริหารต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมให้มีประสิทธิภาพ

การบริหารต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมให้มีประสิทธิภาพถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน โดยทั่วไป โดยกลุ่มบริษัทมีการดำเนินงานหลากหลายแนวทางเพื่อบริหารต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันเกมให้ลดลงซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วจะมีความเกี่ยวข้องกับการบริหารและควบคุมระยะเวลาในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันเป็นหลัก เนื่องจากค่าจ้างแรงงานถือเป็นต้นทุนหลักของต้นทุนการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันโดยรวม โดยกลุ่มบริษัทได้มีนโยบายในการดำเนินงานดังนี้

- ทำการพัฒนาเครื่องมือที่ช่วยในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน (Software Engine) การพัฒนาเครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันจะสามารถช่วยลดต้นทุนในส่วน ค่าลิขสิทธิ์ในการจัดหาซอฟต์แวร์สำเร็จรูป เช่น โปรแกรม 3D Max, Maya, Adobe Illustrator ของกลุ่มบริษัทลงได้ ทำให้ต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมโดยรวมของกลุ่มบริษัทลดลง
- ทำการพัฒนาชุดคำสั่ง (Source Code) ซึ่งเป็นการเขียนภาษา C++ เพื่อกำหนดคำสั่งต่างๆ ในซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน โดยกลุ่มบริษัทสามารถนำชุดคำสั่งที่มีการพัฒนาไว้แล้ว มาใช้ซ้ำในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่มีลักษณะการทำงานที่คล้ายคลึงกันได้ในอนาคต ทำให้ระยะเวลาในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมในลำดับถัดไปมีความรวดเร็วเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ระยะเวลาและต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันใหม่ของกลุ่มบริษัทลดลง และกลุ่มบริษัทสามารถพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันได้มากขึ้น และมีต้นทุนในการพัฒนาที่สามารถแข่งขันกับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมรายอื่นในตลาดโลกได้
- การบริหารวางแผนการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันอย่างมีประสิทธิภาพ โดยกลุ่มบริษัทกำหนดแผนในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันในแต่ละปี เพื่อวางแผนกระจายงานและทรัพยากรบุคคลในแต่ละโครงการให้มีประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากการใช้ทรัพยากรภายในกลุ่มบริษัทแล้วยังมีการว่าจ้างบริษัทและบุคคลภายนอกในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันบางส่วน ซึ่งการบริหารทรัพยากรบุคคลในลักษณะดังกล่าวมีส่วนช่วยให้ต้นทุนการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันโดยรวมของกลุ่มบริษัทลดลงได้ เนื่องจากกลุ่มบริษัทจะทำการว่าจ้างบริษัทและบุคคลภายนอกสำหรับลักษณะงานบางส่วนของเกมที่ต้องการทักษะหรือความเชี่ยวชาญเฉพาะบุคคลสูง ซึ่งกรณีนี้ที่กลุ่มบริษัทต้องจัดหาพนักงานที่มีคุณสมบัติดังกล่าวในลักษณะพนักงานประจำ จะทำให้กลุ่มบริษัทมีต้นทุนการดำเนินงานคงที่เพิ่มสูงขึ้นมาก นอกจากนี้การว่าจ้างบุคคลภายนอกทำให้กลุ่มบริษัทสามารถควบคุมระยะเวลาในการผลิตได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อต้นทุนการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันโดยรวมของกลุ่มบริษัทด้วย

- การวางระบบการบริหารจัดการที่ดีกลุ่มบริษัทตระหนักดีว่าการมีระบบบริหารจัดการที่ดี

และมีประสิทธิภาพ จะทำให้การทำงานมีความคล่องตัวและสามารถลดความล่าช้าในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันลงได้ โดยเฉพาะระบบการจัดการในด้านการจัดทำเอกสารการออกแบบเกมและแอปพลิเคชัน (Design Document) โดยกลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับการจัดทำเอกสารการออกแบบเกมและแอปพลิเคชันให้มีรายละเอียดและครอบคลุมเนื้อหาของเกมและแอปพลิเคชันโดยละเอียด เพื่อให้การสื่อสารทั้งภายในองค์กร และระหว่างกลุ่มบริษัทและลูกค้ามีความชัดเจนเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งจะสามารถช่วยลดการแก้ไขอันเกิดจากความเข้าใจในความต้องการที่ผิดพลาด อันจะนำมาสู่ความรวดเร็วในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันและส่งผลให้ต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันของกลุ่มบริษัทลดลง

ทั้งนี้ การบริหารจัดการดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ทั้งทางด้านการพัฒนาเครื่องมือที่ช่วยในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน (Software Engine) การพัฒนาชุดคำสั่ง (Source Code) การวางแผนพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันและการบริหารทรัพยากรบุคคล รวมทั้งการวางระบบการจัดการที่ดีนั้น กลุ่มบริษัทเชื่อว่าจะช่วยให้องค์กรบริษัทสามารถพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันได้อย่างมีประสิทธิภาพได้การควบคุมต้นทุนในการพัฒนาที่เหมาะสม ซึ่งจะส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน และความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทได้

4.การกำหนดช่องทางการจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ

ช่องทางการจัดจำหน่ายถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่จะช่วยสนับสนุนให้ซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่กลุ่มบริษัททำการพัฒนากระจายไปสู่ผู้เล่นในภูมิภาคต่างๆ ซึ่งจะนำมาถึงโอกาสในการเพิ่มยอดขายและรายได้ของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ สำหรับเกมคอนโซลและคอมพิวเตอร์กลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะมุ่งเน้นการติดต่อจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์เกมผ่านผู้จัดจำหน่ายเกมรายใหญ่ของโลก เช่น Activision Value Publishing, Inc., Zoo game, Inc., THQ, Inc. เป็นต้น เนื่องจากการจัดจำหน่ายเกมผ่านผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ของโลกที่มีศักยภาพในการกระจายสินค้าได้ทั่วถึง ย่อมเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคหลายทางเข้าถึงสินค้าของกลุ่มบริษัทได้มากขึ้น และซอฟต์แวร์สำหรับลูกค้าย่อย ทางบริษัทจะติดต่อโดยตรงกับลูกค้าหรือผ่านเอเจนซี่ เป็นต้น

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

ในวันที่ 29 มกราคม 2556 ทางบริษัทฯ ได้ดำเนินการจำหน่ายทรัพย์สินซึ่งประกอบด้วยที่ดินจำนวน 1 แปลงและอาคาร(ความสูง 1 ชั้น) จำนวน 1 หลัง ให้แก่นายบพิตร ชิริชน คิดเป็นมูลค่าที่ได้รับทั้งสิ้น 28,000,000 บาท ซึ่งพิจารณาจากราคาประเมินที่ใช้เพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ ณ วันที่ 3 ตุลาคม 2555 ราคาที่ดินและอาคารรวมเท่ากับ 29,953,423 บาท ของบริษัท กรุงเทพมหานครพาณิชย์สิน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสมาคมนักประเมินราคาอิสระไทย(TVA) และสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย(VAT) และบริษัทผู้ประเมินดังกล่าวไม่มีความสัมพันธ์ใดใดกับบริษัทฯ และผู้ซื้อ(ตามเอกสารแนบ 4)

เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2556 บริษัท ไซเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด (มหาชน) แจ้งเปลี่ยนที่อยู่ของ บริษัทฯ จากที่อยู่เดิม เลขที่ 67/2 ซ.สุขุมวิท 8 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กทม. 10110 โทรศัพท์ 02-653-1554 โทรสาร 02-653-1554 ต่อ 6 เป็นที่อยู่ใหม่เลขที่ 93/352 ดิเอ็มโพริโอเพลส ชั้น 8 ซอยสุขุมวิท 24 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 02-160-4248 โทรสาร 02-160-4249

เมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2556 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนต่อกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้ว ตามมติที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2556 ที่มีมติอนุมัติให้บริษัท ไซเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด(มหาชน) เพิ่มทุนจดทะเบียนจากหุ้นสามัญจำนวน 280,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นเงิน 140,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 560,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นเงิน 280,000,000 บาท

เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติให้ลงทุนเพิ่มในธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ โดยได้ดำเนินการจัดซื้อและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน 5 แปลง(รวม 5 โฉนด) เนื้อที่รวม 135 ไร่ 2 งาน 73 ตารางวา ราคารวม 127,329,871 บาท โดยต่ำกว่าราคาประเมินที่ประเมินเมื่อวันที่ 24 กรกฎาคม 2556 ของบริษัท แอดวานซ์ พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ คอนซัลแทนท์ จำกัด ที่ประเมินราคา รวม 133,088,700 บาท(ตามเอกสารแนบ 4) ซึ่งตั้งอยู่ตรงข้ามสำนักงานเทศบาลเมืองปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ทั้งนี้วัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สิน เพื่อนำมาพัฒนาและจัดสรรเพื่อแบ่งขายเป็นแปลงอย่างใดก็ตามบริษัทฯ จะยังคงดำเนินธุรกิจด้านซอฟต์แวร์ซึ่งเป็นธุรกิจเดิมควบคู่ไปกับธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่

เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติว่าจ้างบริษัท ฟิล์ม แอนด์ บรอดคาซท์ติ้ง อินเตอร์มีเดีย จำกัด ให้เป็นผู้ลงทุนส่วนพัฒนาที่ดิน รวมถึงดำเนินการบริหารงานขายที่ดิน 5 แปลง(รวม 5 โฉนด)ของบริษัท ซึ่งในขณะนี้อยู่ระหว่างพิจารณาทบทวนความเหมาะสมของรายละเอียดต่างๆ ในสัญญา เพื่อให้มีความถูกต้องเหมาะสมกับทั้งสองฝ่ายก่อนที่จะดำเนินการลงนามในสัญญาต่อไป โดยบริษัท ฟิล์ม แอนด์ บรอดคาซท์ติ้ง อินเตอร์มีเดีย จำกัด เป็นบริษัทที่มีความชำนาญและเป็นที่รู้จักกันทั่วไป จึงเห็นว่าเป็นประโยชน์แก่บริษัทฯ โดยคาดว่าจะสามารถขายที่ดินแปลงดังกล่าวได้หมดภายในปี 2557

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น

	ร้อยละ การถือหุ้น	ทุนที่ออกและชำระเต็ม มูลค่าแล้ว		ลักษณะการประกอบธุรกิจ
	31 ธ.ค. 56	จำนวนหุ้น สามัญ (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	
บริษัทย่อย				
บริษัท บลู วิซาร์ด สตูดิโอ จำกัด	99.99	500,000	10.00	ให้บริการสร้างหรือเขียนสคริปต์ กราฟฟิกต่าง ๆ สำหรับเกมส์และการ์ตูน
บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด	99.99	2,000,000	10.00	ประกอบกิจการส่งเสริมทักษะการเรียนรู้ การพัฒนาสำหรับเด็กและเยาวชน ด้วย การใช้สื่อจากระบบซอฟต์แวร์เกมส์ โดย วิธีการผ่านทางคอมพิวเตอร์ หรือ เครื่องเล่นเกมส์
บริษัท แพลนเน็ต จี จำกัด	99.99	1,000,000	10.00	ผลิตโปรแกรมคอมพิวเตอร์
บริษัททั่วไป				
บริษัท ซี-ทู วิชั่น จำกัด	13.73	9,463,000	10.00	ประกอบกิจการค้า จำหน่ายโปรแกรม คอมพิวเตอร์ และบริการอัดเทป ซีดี ซีดีรอม และอื่นๆ ทางบันเทิง

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทแบ่งตามรูปแบบการพัฒนาซอฟต์แวร์ระหว่างปี 2554-2556 สามารถแสดงได้ดังนี้

รายได้จำแนกตาม กลุ่มธุรกิจ	ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
พัฒนาเพื่อจำหน่าย						
- เกมคอมพิวเตอร์ (ออฟไลน์)	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
- เกมคอนโซล	-	0.00%	-	0.00%	2.50	16.52%
- เกมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
รวมพัฒนาเพื่อจำหน่าย	-	0.00%	-	0.00%	2.50	16.52%
รับจ้างพัฒนา						
- เกมคอมพิวเตอร์(ออฟไลน์และออนไลน์)	-	0.00%	0.37	10.22%	4.32	28.55%
- เกมคอนโซล	-	0.00%	-	0.00%	1.30	8.60%
- แอนิเมชัน	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
- เกมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
รวมรับจ้างพัฒนา	-	0.00%	0.37	10.22%	5.62	37.15%
รายได้จากการขาย	0.13	22.41%	1.28	35.36%	1.12	7.40%
สถาบันพัฒนาทักษะสำหรับเด็ก	0.45	77.59%	1.97	54.42%	5.89	38.93%
รวมรายได้จากการขายและบริการ	0.58	100.00%	3.62	100.00%	15.13	100.00%

กลุ่มบริษัทได้เริ่มพัฒนาเกมคอนโซลตั้งแต่ปี 2550 ซึ่งปัจจุบันถือว่าเป็นผู้ประกอบการไทยรายแรกที่ได้รับสิทธิในการพัฒนาเกมคอนโซลให้แก่ผู้ผลิตเครื่องเล่นเกมคอนโซลรายใหญ่ทั้ง 3 ราย คือ โซนี่ (Playstation และ PSP) นินเทนโด (Nintendo DS และ Nintendo Wii) และไมโครซอฟท์ (XBOX) รายได้ค่าบริการในปี 2554 ส่วนใหญ่จึงเกิดจากการพัฒนาเกมประเภทคอนโซลเป็นหลัก โดยมีสัดส่วน ร้อยละ 37.15 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวม สำหรับปี 2554 รายได้จากเกมคอนโซลมีการปรับตัวลดลงเหลือเพียงร้อยละ 25.12 และไม่มีการจำหน่ายในปี 2555-2556 สืบเนื่องจากการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับสถานะการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในอุตสาหกรรมเกม โดยเริ่มหันมาพัฒนาซอฟต์แวร์เกมบนเครือข่ายสังคมออนไลน์ที่มีการเติบโตขึ้นอย่างสูง และเริ่มพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อใช้งานในธุรกิจระดับองค์กรในประเทศ พร้อมทั้งมุ่งเน้นพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อการศึกษาเป็นหลัก โดยจะเห็นได้ว่าสัดส่วนของรายได้ในระหว่างปี 2554-2556 โดยส่วนใหญ่จะเป็นรายได้จากการรับจ้างพัฒนาเกมคอมพิวเตอร์ (ออนไลน์) ซึ่งปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้พัฒนาเกมบนเฟซบุ๊กแล้วจำนวน 3 เกม คือ Island Escape , KSME และ Singha World

นอกจากนี้ตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นมา กลุ่มบริษัทได้เริ่มดำเนินการให้บริการในรูปแบบของสถาบันพัฒนาทักษะสำหรับเด็ก ในนาม "Genius Planet " โดยใช้ ซอฟต์แวร์เกมบนเครื่องเล่นเกมคอมพิวเตอร์พกพาเป็นสื่อการเรียนการสอน

ส่งผลให้ในปี 2554-2556 กลุ่มบริษัทมีรายได้ค่าบริการจากธุรกิจดังกล่าวจำนวน 5.89 ล้านบาท 1.97 ล้านบาท และ 0.45 ล้านบาท ตามลำดับ อีกทั้งเกิดรายได้จากการจำหน่ายเครื่องเล่นคอมพิวเตอร์พกพาให้กับผู้ที่ได้รับสิทธิ์ในการเปิดสถาบัน จีเนียส แพลนเน็ต ในระหว่างปี 2554-2556 โดยเฉลี่ยจำนวนประมาณ 1.1 ล้านบาทต่อปี อีกด้วย

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน โดยถือเป็นหนึ่งในผู้บุกเบิก

ในธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมโดยเฉพาะซอฟต์แวร์เกมคอนโซลในประเทศไทย ภายใต้เครื่องหมายการค้า “CyberPlanet Interactive” ทั้งนี้ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งแยกได้ 5 ลักษณะ ได้แก่ ซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องเล่นเกมคอนโซล ซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ แอปพลิเคชันสำหรับองค์กรบนเครื่องคอมพิวเตอร์พกพา (Tablet PC) แอนิเมชัน และซอฟต์แวร์เกมสำหรับสถาบันเสริมทักษะ

ในส่วนของการพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับอุปกรณ์แต่ละประเภทนั้น จะมีความแตกต่างในเรื่องรูปแบบความซับซ้อนของซอฟต์แวร์ เพื่อให้สามารถใช้งานได้สอดคล้องกับเทคโนโลยีทั้งทางด้านฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และรูปแบบในการใช้งานของแต่ละประเภทอุปกรณ์ โดยวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทมีความแตกต่างกันตามระยะเวลาการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและการเปลี่ยนแปลงทางด้านการตลาด

ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์ระหว่างปี 2554-2556 สามารถแสดงได้ดังนี้

	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2554
ซอฟต์แวร์เกมคอนโซล	-	-	27.13%
ซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์	-	15.85%	30.80%
ซอฟต์แวร์สำหรับสถาบันเสริมทักษะ	-	84.15%	42.07%
แอนิเมชัน	-	-	-
รวมรายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์	-	100.00%	100.00%

2.1.1 ซอฟต์แวร์เกมคอนโซล (Console game)

กลุ่มบริษัทเริ่มทำการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอนโซลตั้งแต่ปี 2550 โดยในปี 2553-2554 มีรายได้การพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอนโซลในสัดส่วน ร้อยละ 47.97 และร้อยละ 27.13 ของรายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์ ตามลำดับ

ทั้งนี้ เครื่องเล่นเกมคอนโซล คือ เครื่องเล่นเกมประเภทหนึ่งที่แสดงภาพผ่านทางหน้าจอภายในเครื่องหรือต่อกับเครื่องแสดงภาพอื่นๆ เช่น โทรทัศน์ หรือ เครื่องฉายภาพ (Projector) ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลักตามลักษณะการใช้งาน ได้แก่ เครื่องเล่นเกมคอนโซลที่มีไว้เล่นเพื่อความบันเทิงภายในบ้าน และเครื่องเล่นเกมคอนโซลประเภทพกพา โดยปัจจุบันมีบริษัทผู้ผลิตเครื่องเกมคอนโซลรายใหญ่เพียง 3 ราย ได้แก่ นินเทนโด (เครื่องเล่น DS, Wii) โซนี่ (เครื่องเล่น Playstation) และ ไมโครซอฟต์ (เครื่องเล่น Xbox)

โดยในช่วงระหว่างปี 2551-2554 กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นทำการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องเล่นเกมคอนโซลของนินเทนโด และ โซนี่เป็นหลัก เนื่องจากเครื่องดังกล่าวมีจำนวนผู้เล่นเป็นจำนวนมาก มีลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และเทคโนโลยีที่ใช้ในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องคอนโซลดังกล่าวที่ความเหมาะสม

กับซอฟต์แวร์เกมของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัทได้รับการแต่งตั้งจากนินเทนโดให้เป็นผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมที่ได้รับอนุญาต (Nintendo Licensed Developer) ในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องเล่น Nintendo Wii และ Nintendo DS รวมทั้งมีสิทธิในการใช้เทคโนโลยีและอุปกรณ์ในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องเล่นเกมคอนโซลดังกล่าว นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังได้รับสิทธิในการใช้เทคโนโลยีและอุปกรณ์สำหรับเครื่องเล่นเกม Playstaion2 และเครื่องเล่นเกม PSP ซึ่งเป็นเครื่องเล่นเกมคอนโซลที่ผลิตโดยโซนี่ รวมทั้งได้รับสิทธิในการใช้เทคโนโลยีและอุปกรณ์สำหรับเครื่องเล่นเกม Xbox360 ซึ่งผลิตโดยไมโครซอฟท์อีกด้วย

ตัวอย่างซอฟต์แวร์เกมคอนโซลที่พัฒนาโดยกลุ่มบริษัท จำแนกตามประเภทเครื่องเล่นเกมคอนโซล มีดังนี้

Nintendo Wii					
					
Nintendo DS					
					
Playstation2					

ซอฟต์แวร์เกมคอนโซลที่กลุ่มบริษัทพัฒนาในระยะเริ่มต้นนั้น เป็นการนำซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์ที่กลุ่มบริษัทพัฒนาไว้แล้วมาปรับปรุงเพิ่มเติม เพื่อให้สามารถใช้งานได้กับเครื่องเล่นเกมคอนโซลของผู้ผลิตต่างๆ ต่อมาจึงได้มีการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอนโซลใหม่ๆ ที่จัดเป็นเกมที่มีคุณภาพสูง (Premium Game) เช่น เกม Barbie Fashion Show และเกม Beauty Salon เป็นต้น โดยกลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมแนวแคชวล (Casual) ที่มีเนื้อหาที่สร้างสรรค์และส่งเสริมการเรียนรู้ สำหรับผู้เล่นเด็กและครอบครัวเป็นหลัก ซึ่งเกมแนวแคชวลนั้นเป็นเกมที่เหมาะสำหรับการผ่อนคลายยามว่าง (Casual gamer) มีเนื้อหาและรูปแบบการเล่นที่หลากหลาย อาทิเช่น เกมแนวผจญภัย (Adventure), เกมแนววางแผนกลยุทธ์ (Strategy), เกมไขปริศนา (Puzzle) เป็นต้น ทั้งนี้กลุ่มบริษัทได้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมเนื้อหาเดียวกันสำหรับเครื่องเล่นเกมคอนโซลมากกว่าหนึ่งประเภทเพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าปลายทางที่มีความหลากหลายในการเลือกใช้งานเครื่องเล่นเกมคอนโซลของผู้ผลิตเครื่องเล่นแต่ละราย

2.1.2 ซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ (Computer Game)

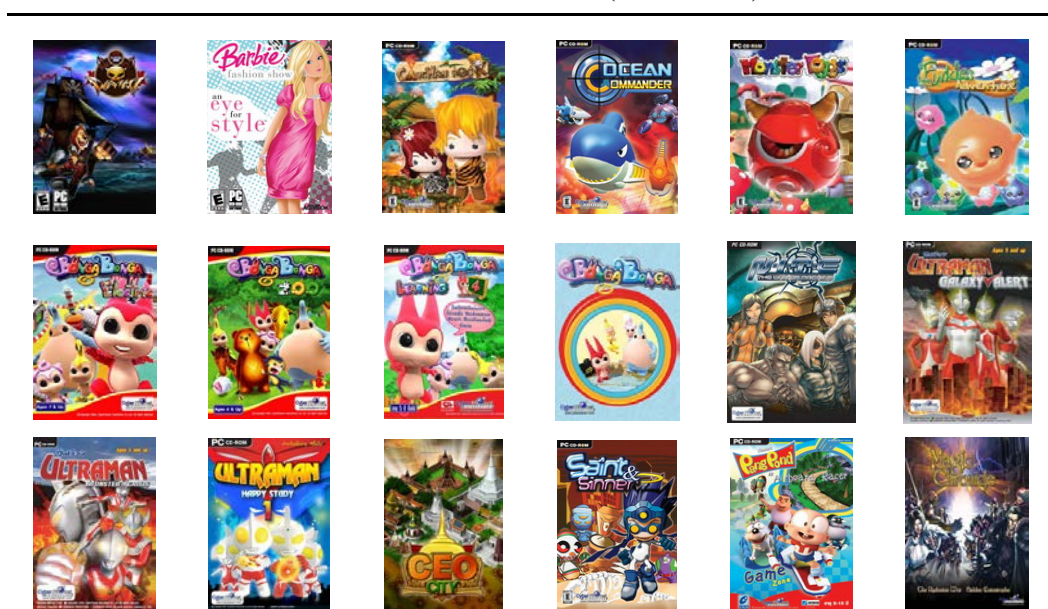
ซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์เป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มบริษัทในช่วงระหว่างปี 2543-2550 โดยในปี 2554-2556 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์ในสัดส่วนร้อยละ 30.80 ร้อยละ 15.85 และร้อยละ 0.0 ของรายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์เกม ตามลำดับ

ทั้งนี้ ซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ สามารถแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบ คือ เกมคอมพิวเตอร์แบบออฟไลน์ (Offline Game) และเกมคอมพิวเตอร์แบบออนไลน์ (Online Game) โดยจากเดิมกลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์ในลักษณะออฟไลน์เป็นหลัก แต่ปัจจุบันได้หันมาเน้นให้บริการรับจ้างพัฒนาเกมคอมพิวเตอร์ออนไลน์บนหน้าเว็บ (Web Base Game Online) เช่น เฟซบุ๊ก ซึ่งเป็นเครือข่ายสังคมออนไลน์ที่กำลังได้รับความนิยมอย่างมากในขณะนี้

กลุ่มบริษัทเริ่มพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์ตั้งแต่ปี 2543 โดยในช่วงแรกของการประกอบธุรกิจ กลุ่มบริษัทมีการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์หลากหลายรูปแบบ ทั้งเกมวางแผนกลยุทธ์ (Real-time Strategy) เกมต่อสู้ (Action) เกมจำลองสถานการณ์ (Simulation) รวมถึงการนำเอาตัวละครที่ได้รับความนิยมมาเป็นตัวละครหลักในเกมที่ทำการพัฒนา เช่น ปิงปอนด์ อุลตราแมน เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มบริษัท ยังให้ความร่วมมือกับหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน ในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมที่มีเนื้อหาเป็นประโยชน์ต่อเยาวชนและสนับสนุนนโยบายของภาครัฐ อาทิเช่น เกม Moontra Kid ซึ่งเป็นเกมที่มีเนื้อหาต่อต้านยาเสพติด และเกม CEO City ที่มีเนื้อหาประชาสัมพันธ์สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) เป็นต้น

ตั้งแต่ปี 2550 กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมแนวแควซเวลเพื่อความบันเทิงและส่งเสริมความรู้ (Edutainment) สำหรับเด็กเล็กอายุตั้งแต่ 2 ปีจนถึงระดับประถมศึกษา โดยจะเป็นเกมที่มีเนื้อหาส่งเสริมการเรียนรู้และความรู้รอบตัวต่างๆ ควบคู่ไปกับการเล่นเกม โดยใช้ตัวการ์ตูนเป็นสื่อในการเรียนรู้ ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ไปแล้วกว่า 30 เกม และพัฒนาเกมคอมพิวเตอร์ออนไลน์บนหน้าเฟซบุ๊กจำนวน 3 เกม โดยตัวอย่างซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์ที่พัฒนาโดยกลุ่มบริษัทมีดังนี้

เกมคอมพิวเตอร์แบบออฟไลน์ (Offline Game)



เกมคอมพิวเตอร์แบบออนไลน์บนหน้าเว็บ (Web Base Game Online)



2.1.3 ซอฟต์แวร์เกมสำหรับสถาบันเสริมทักษะ

ในปี 2554-2556 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับสถาบันเสริมทักษะในสัดส่วนร้อยละ 42.07 ร้อยละ 84.15 และร้อยละ 0.0 ของรายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์เกม ตามลำดับ โดยในปี 2552 กลุ่มบริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจเสริมทักษะการเรียนรู้สำหรับเด็กภายใต้ชื่อเครื่องหมายการค้า “Genius planet” โดยได้ทำการผลิตและพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อการศึกษา หรือเรียกว่า Casual Edutainment Software เพื่อใช้เป็นสื่อประกอบการเรียนการสอนผ่านเครื่องเล่นคอมพิวเตอร์พกพา ซึ่งถือเป็นสื่อส่งเสริมการเรียนรู้ที่ทำให้เด็กสามารถได้รับความรู้ทั้งทางด้านวิชาการ การฝึกทักษะด้านต่างๆ และความเพลิดเพลินจากการเล่นเกมควบคู่กันไป ได้ โดยหลักสูตรแรกที่กลุ่มบริษัทพัฒนาขึ้น เป็นหลักสูตรที่มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะการเรียนรู้สำหรับวิชาภาษาอังกฤษ ซึ่งหลักสูตรดังกล่าวมีระยะเวลาของหลักสูตร 16 เดือน โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มเด็กระดับประถมศึกษา

2.1.4 สิทธิพิเศษจากการส่งเสริมการลงทุน

บริษัทและบริษัทย่อยได้รับสิทธิพิเศษทางด้านภาษีอากรจากกรมส่งเสริมการลงทุนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 สำหรับการประกอบธุรกิจผลิตซอฟต์แวร์ (Digital Content) โดยการอนุมัติของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนภายใต้เงื่อนไขต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ โดยมีสาระสำคัญ ดังต่อไปนี้

รายละเอียด	บมจ. ไซเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ	บจก. อินฟอร์เมติกส์ พลัส	บจก. บลู วิซาร์ด สตูดิโอ	บจก. แพลนเน็ต จี
1. บัตรส่งเสริมเลขที่	2084(7)/2547	1804(7)/2551	1356(7)/2554	1357(7)/2554
2. เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการ	ซอฟต์แวร์	ซอฟต์แวร์	ซอฟต์แวร์	ซอฟต์แวร์
3. สิทธิประโยชน์สำคัญที่ได้รับ				
3.1 ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมและได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น	8 ปี	8 ปี	8 ปี	8 ปี
3.2 ได้รับยกเว้น ไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีตลอดระยะเวลาที่ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น	ได้รับ	ได้รับ	ได้รับ	ได้รับ

รายละเอียด	บมจ. ไชเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ	บจก. อินฟอร์เมติกส์ พลัส	บจก. บลู วิชาการ สตูดิโอ	บจก. แพลนเน็ต จี
3.3 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ	ได้รับ	ได้รับ	ได้รับ	ได้รับ
4. วันที่เริ่มใช้สิทธิตามบัตรส่งเสริม	17 มี.ค. 2549	2 พ.ค. 2552	ยังไม่เริ่มใช้	ยังไม่เริ่มใช้

2.1.5 ในธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัทดำเนินการซื้อที่ดินจำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 135 ไร่ 2 งาน 73 ตารางวา โดยที่ดินตั้งอยู่ตรงข้ามสำนักงานเทศบาลเมืองปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา โดยตั้งอยู่ลึกเข้าไปจากถนนมิตรภาพประมาณ 1 กิโลเมตร เพื่อนำมาพัฒนาและจัดสรรเพื่อแบ่งขายเป็นแปลง

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 การตลาด

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ปี 2556 เป็นอีกหนึ่งปีที่สำคัญของวงการเกม เนื่องจากมีการเปิดตัวเครื่องคอนโซลรุ่นใหม่อย่างเพลย์สเตชัน 4 และ Xbox One จนมีผลสะท้อนต่อบริษัทเกมเก่าแก่อย่างนินเทนโด รวมถึงกระแสอื่นๆ ในวงการเกมที่แสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทเกม

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทยหรือทีดีอาร์ไอ กล่าวว่า จากที่ทีดีอาร์ไอ ได้ร่วมกับสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือชিপ้า สำรวจมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของไทย ปี 55-56 พบว่า ในปี 55 นั้นทั้ง 2 ตลาดยังมีมูลค่าการผลิตในไทย 31,979 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 54 ถึง 24% ในส่วนของปี 56 นี้ คาดการณ์ว่าจะเติบโตถึง 22.2% โดยในส่วนของซอฟต์แวร์สำเร็จรูปมีมูลค่า 7,962 ล้านบาท หรือเติบโต 35.5% ส่วนทางด้านบริการซอฟต์แวร์นั้นมีมูลค่า 31,134 ล้านบาท หรือเติบโต 19.3% ซึ่งอัตราเติบโตส่วนใหญ่มาจากบริษัทที่มีขนาดเล็ก

สำหรับปี 57 คาดว่าจะมีอัตราเติบโตเพียง 12.6% เท่านั้น โดยแบ่งเป็นซอฟต์แวร์สำเร็จรูป มูลค่า 9,156 ล้านบาท หรือเติบโต 15% ซึ่งอัตราเติบโตในส่วนนี้ได้รวมโมบายแอปพลิเคชันเข้าไปด้วย ส่วนทางด้านบริการซอฟต์แวร์นั้นมีมูลค่า 34,870 ล้านบาท หรือเติบโต 12% ซึ่งจะเห็นได้ว่าในปี 57 อัตราเติบโตลดลงจากปี 55 มาก เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองว่าเศรษฐกิจในปีหน้าค่อนข้างชะลอตัว อีกทั้งการเติบโตของปี 55 เป็นผลมาจากการที่ปี 54 เกิดเหตุภัยพิบัติน้ำท่วม จึงทำให้มีตัวเลขการเจริญเติบโตที่สูง

ทั้งนี้ ในส่วนของซอฟต์แวร์สมองกลฝังตัวนั้นมีมูลค่าการผลิต 4,886.7 ล้านบาท เติบโต 15.9% ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลจากการเติบโตของภาคอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมโทรคมนาคม และอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์

นอกจากสถานะตลาดที่จะเริ่มชะลอตัวในปีหน้าแล้ว ยังพบว่าในปัจจุบันปัญหาที่สำคัญของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และบริการ คือ การขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพและมีความชำนาญ ทั้งนี้ สืบเนื่องมาจากหลักสูตรการศึกษาของสถาบันการศึกษาที่ไม่สอดคล้องต่อความต้องการของอุตสาหกรรม และบริษัทยังต้องเสียเวลาฝึกอบรมพนักงานนาน 6-12 เดือนถึงจะเริ่มปฏิบัติงานจริงได้ อีกทั้งคนรุ่นใหม่มีแนวโน้มเปลี่ยนงานบ่อยหรือประกอบอาชีพอิสระมากกว่าทำในองค์กร

จากการมองภาพรวมของตลาดซอฟต์แวร์ในไทย มองว่าการเรียนการสอนที่สำคัญ แต่การสอน

เฉพาะ โปรแกรม Windows, Office นั้นไม่ตอบโจทย์การทำงานในชีวิตประจำวันแล้ว หากสถานศึกษา มีการสอนด้านการพาณิชย์ หรือในด้านที่ต้องใช้ซอฟต์แวร์เฉพาะทางก็ควรจะมีการจัดการเรียนการสอนเพิ่มเติมด้วย เช่น ซอฟต์แวร์ขายตั๋วเครื่องบิน ซอฟต์แวร์ด้านการค้าปลีก POS ซอฟต์แวร์บัญชี ซอฟต์แวร์ทรัพยากรบุคคล พอเป็นพื้นฐานบ้าง เพื่อให้เมื่อได้เข้าไปทำงานจริงๆ มีพื้นฐานในการใช้งานซอฟต์แวร์และไม่ต้องเสียเวลาในการฝึกอบรม รวมทั้งปลูกฝังการใช้ซอฟต์แวร์ลิขสิทธิ์ตั้งแต่ในสถานศึกษา นอกจากนี้ซอฟต์แวร์ในอนาคตก็มีแนวโน้มเข้าไปอยู่บน Mobile มากขึ้น ทั้งซอฟต์แวร์ในการใช้งาน ซอฟต์แวร์เฉพาะทาง ซอฟต์แวร์ด้านทรัพยากรบุคคล และเกมออนไลน์

จากข้อมูลดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงที่เปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น จึงได้มีการวางแผนรองรับ

ตลาดซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันบนอุปกรณ์พกพาให้มากขึ้น ซึ่งตลาดโดยรวมจะเน้นไปในบริการดิจิทัล คอนเทนท์ กลุ่มบริษัทจึงได้เน้นการพัฒนาคอนเทนท์และซอฟต์แวร์เพื่อตอบสนองลูกค้าองค์กร เพื่อให้ซอฟต์แวร์ที่ผลิตสามารถช่วยส่งเสริมการตลาดและการขาย รวมถึงการประชาสัมพันธ์ต่างๆ ได้

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ตามที่บริษัทได้ขยายการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น ปัจจุบันพฤติกรรมการซื้อขาย

อสังหาริมทรัพย์จะเริ่มเปลี่ยนแปลงอีกครั้งในปี 2556 เป็นผลจากปัจจัยที่สำคัญคือราคาขาย เนื่องจากราคาขายคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จในเมืองมีราคาก่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับราคาทรัพย์สินประเภทเดียวกันในประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคนี้ แต่มีราคาที่ถือว่าสูงสำหรับผู้ซื้อภายในประเทศ ดังนั้นจะส่งผลให้ผู้ซื้อภายในประเทศหันไปซื้อหรือลงทุนในทรัพย์สินที่เป็นบ้านเดี่ยวหรือทรัพย์สินประเภทอื่นๆ มากขึ้น ถึงแม้ว่าทรัพย์สินเหล่านั้นจะอยู่นอกเมืองออกไปก็ตามเพราะนโยบายลดต้นทุนของภาครัฐทำให้ทุกๆ คนมีโอกาสหรือสามารถตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น ประกอบกับระบบขนส่งมวลชนในอนาคตคือระบบรถไฟฟ้าใต้ดินในพื้นที่ต่างๆ ก็จะทำให้ทุกคนจากทุกพื้นที่สามารถเดินทางได้สะดวกมากขึ้น ทั้งนี้การตัดสินใจซื้อจะสอดคล้องกับทิศทางการเติบโตของเมืองและการพัฒนาระบบขนส่งมวลชนซึ่งจะทำให้มีพื้นที่เปิดใหม่เพื่อพัฒนามากยิ่งขึ้น ใกล้ถึงการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558 จะมีนักลงทุนจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาในไทยมากขึ้น ซึ่งต่างชาติสนใจตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเมืองเศรษฐกิจและท่องเที่ยวของไทยยังมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง ทั้งภูเก็ต หัวหิน สมุย เชียงใหม่ พัทยา ชะอำและหัวหิน เนื่องจากการเดินทางสะดวก สาธารณูปโภคเข้าถึงและความเป็นเมืองวัฒนธรรม ตลอดจนความต้องการของชาวต่างชาติโดยเฉพาะกลุ่มยุโรปที่ต้องการซื้อเป็นบ้านพักตากอากาศ ซึ่งปัจจุบันพบว่ายอดขายโครงการในเขตท่องเที่ยว กว่า 30-40% เป็นของชาวต่างชาติ ปีหน้ายังคงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง เพราะยังมีปัจจัยบวกในเรื่องของดอกเบี้ยลดลง ปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยในระดับ 7-8% ถือว่าต่ำพอควรเมื่อเทียบกับอดีตที่สูงถึง 16% ทำให้อัตราการผ่อนลดน้อยลงมาก จึงทำให้การซื้อที่อยู่อาศัยตลอดจนอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ จึงขยายตัวมากขึ้น ส่วนปัจจัยลบแต่ต้องเผชิญวิกฤติด้านแรงงานขาดแคลนในภาคการก่อสร้างอย่างหนัก

2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันเป็นอุตสาหกรรมเพื่อความบันเทิงที่มีการเติบโตและขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา ผู้บริโภคทั่วโลกหันมาให้ความสนใจในการแสวงหาความบันเทิงจากการเล่นเกมเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ และอินเทอร์เน็ตที่เข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันของคนโดยทั่วไป

จากข้อมูลในเบื้องต้นจะเห็นว่ากลุ่มผู้ใช้งานคอมพิวเตอร์ และอินเทอร์เน็ต เป็นกลุ่มที่ต้องการ

ความบันเทิงและรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ทันสมัย ซึ่งเป็นผลให้จำนวนผู้เล่นโซเชียลเกมมีจำนวนที่ใกล้เคียงสุดกับตลาดเกมออนไลน์เป็นอย่างมาก ซึ่งหากประเมินจากข้อมูลการเติบโตของผู้เล่น Facebook แล้ว ในปี 2556 นี้ จำนวนผู้เล่นโซเชียลเกมจะมากกว่าเกมออนไลน์ เพราะในปัจจุบันฐานคนเล่นเกมออนไลน์ในไทยเริ่มจะอิ่มตัวแล้ว

สำหรับตลาดเกมและแอปพลิเคชันบนมือถือ Smart Phone และ Tablet PC นั้นก็มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ด้วยกระแสของระบบ 3G กำลังทำให้มาตรฐานของโทรศัพท์มือถือเปลี่ยนไปจากเดิม โทรศัพท์มือถือทั่วไปที่เป็น Feature Phone กำลังจะหมดไป และตลาดกำลังถูกแทนที่ด้วย Smart Phone แทน

- ภาวะการแข่งขันในประเทศไทย

สำหรับภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์เกมในประเทศนั้น แม้ปัจจุบันตลาดซอฟต์แวร์เกมที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการในประเทศไทยจะยังมีขนาดเล็ก แต่จากการสนับสนุนจากภาครัฐและหน่วยงานการศึกษาที่ได้จัดให้มีหลักสูตรการฝึกอบรมรวมทั้งจัดให้มีการแข่งขันพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและอนิเมชันมากขึ้น ทำให้จำนวนบุคลากรทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับประเทศไทยมีอัตราค่าจ้างต่ำกว่าประเทศอื่นที่มีแรงงานคุณภาพในระดับเดียวกัน เป็นผลให้ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน ในต่างประเทศมีแนวโน้มที่จะย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทยมากขึ้น ดังจะเห็นได้จากที่ปัจจุบันมีนักลงทุนจากต่างประเทศเข้ามาก่อตั้งบริษัทเพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน และมีการว่าจ้างบริษัทในประเทศในลักษณะการว่าจ้าง (Outsource) เพื่อพัฒนาโปรแกรมและคอมพิวเตอร์กราฟฟิก ให้กับบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันในต่างประเทศ ส่งผลให้จำนวนคู่แข่งในอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้น ขณะที่ตลาดเกมในประเทศไทยยังมีขนาดจำกัด ทำให้ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูงสำหรับบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันรายย่อยที่เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจ เนื่องจากผู้พัฒนาซอฟต์แวร์รายย่อยมักมีปัญหาขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนทำให้ไม่สามารถพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน ที่ต้องใช้เวลาและเงินทุนในการสร้างงานได้ ปัจจุบันผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน ในประเทศไทยจำนวนมากจึงยังเป็นผู้ประกอบการรายย่อยหรือเป็นผู้รับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน ให้กับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ใหญ่ในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการดำเนินธุรกิจดังกล่าวจำเป็นต้องได้รับความเชื่อถือด้านความสามารถของผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ คุณภาพและการส่งมอบชิ้นงานตรงต่อเวลา จากลูกค้าโดยเฉพาะลูกค้าในต่างประเทศ

- ความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัท

ในด้านการแข่งขันในอุตสาหกรรมพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันนั้น กลุ่มบริษัทมีข้อได้เปรียบในด้านประสบการณ์ในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอนโซลและซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์มาเป็นเวลาถึง 12 ปี ทั้งจากการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันในนามของกลุ่มบริษัทและการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน ทำให้ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีบุคลากรที่มีความชำนาญ สามารถวางแผนการผลิตและควบคุมต้นทุนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถพัฒนาและส่งมอบซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน ที่มีคุณภาพให้แก่ผู้จัดจำหน่ายหรือลูกค้าผู้ว่าจ้างในระยะเวลาที่กำหนด อีกทั้งการประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน เป็นระยะเวลานานยังส่งผลให้กลุ่มบริษัทได้รับประโยชน์จากการมีจำนวนซอฟต์แวร์เกมที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์แล้วจำนวนมาก ซึ่งซอฟต์แวร์เกมที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์แล้วนั้นยังสามารถนำมาประยุกต์หรือพัฒนาต่อเนื่องเป็นซอฟต์แวร์เกมใหม่ได้ในอนาคต ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถลดต้นทุนโดยเฉลี่ยต่อเกมลง และสามารถลดระยะเวลาในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมให้ลดลง

อย่างไรก็ตาม จากปัจจัยที่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยี ทำให้บริษัทจำเป็นต้องได้ปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ในปัจจุบัน โดยได้ทำการค้นคว้าและพัฒนาความรู้ต่างๆและรูปแบบแผนธุรกิจใหม่ๆให้สามารถทำรายได้และมี

ศักยภาพในการแข่งขันให้มากยิ่งขึ้นไป โดยมุ่งเน้นเรื่องการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันต่างๆบนเครื่องคอมพิวเตอร์แบบพกพาหรือที่เรียกว่า Tablet PC ที่ปัจจุบันมียอดขายแซงหน้าเกมคอมพิวเตอร์และเครื่องเล่นเกมคอนโซล

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ในปี 2556 ช่วงครึ่งปีแรกภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการฟื้นตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีการเติบโตได้สูงขึ้น อย่างไรก็ตามในช่วงครึ่งปีหลังมีปัจจัยลบเข้ามาอย่างมากไม่ว่าจะเป็นปัญหาเศรษฐกิจในประเทศที่เริ่มชะลอตัวลง ปัญหาหนี้ภาคครัวเรือน และปัญหาการเมืองที่เริ่มมีความรุนแรงและคาดว่าจะยืดเยื้อ ล้วนส่งผลให้ภาพรวมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไม่ค่อยสดใสเท่าไรนัก

ในช่วง 11 เดือนแรกของปี 2556 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังมีทิศทางที่ขยายตัวได้ เห็นได้จากที่อยู่อาศัยจดทะเบียนในช่วงเดือนมกราคมถึงพฤศจิกายนมีจำนวนประมาณ 117,900 หน่วย ในขณะที่ในช่วงเวลาเดียวกันของปี 2555 มีที่อยู่อาศัยจดทะเบียน 111,388 หน่วย หรือมีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 โดยประเภทที่อยู่อาศัยที่มีการจดทะเบียนมากที่สุดจะเป็นที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่มีจำนวน 6.4 หมื่นหน่วย หรือคิดเป็นร้อยละ 55 รองลงมาจะเป็นบ้านเดี่ยวที่มี 2.8 หมื่นหน่วย หรือร้อยละ 23 ส่วนทาวน์เฮ้าส์จะอยู่ที่ 1.5 หมื่นหน่วย คิดเป็น ร้อยละ 12 สาเหตุที่อยู่อาศัยคอนโดมิเนียมมีการจดทะเบียนสูง เนื่องจากโครงการการคมนาคมของรถไฟฟ้าทั้งบนดินและใต้ดินที่ทำให้การเดินทางมีความสะดวกมากขึ้น ส่งผลให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไปจากเดิมที่นิยมที่อยู่อาศัยแนวราบก็หันมาอยู่ที่อยู่อาศัยประเภทแนวสูงมากขึ้น จึงทำให้ประมาณการว่าจะมียอดจดทะเบียนอยู่ที่ 131,252 หน่วย ซึ่งมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวนอยู่ที่ 125,002 หน่วย

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2556 การตลาดยังเป็นปีที่มีความยากลำบากอยู่ต่อไป เนื่องจากปัจจัยลบในช่วงครึ่งปีหลังที่ผู้บริโภคยังมีความไม่มั่นใจ ส่งผลทำให้ผู้บริโภคมีการชะลอการตัดสินใจซื้อและส่งผลกระทบต่อตลาดโดยรวม รวมทั้งการแข่งขันในตลาดที่ค่อนข้างจะรุนแรง จึงมีผลทำให้ในปี 2556 นี้ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นได้เล็กน้อยเมื่อเทียบกับปี 2555 โดยมีสาเหตุหลักๆ มาจากปัจจัยดังที่ได้กล่าวไปแล้วนั่นเอง

แนวโน้มของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557 คาดการณ์ผู้ประกอบการจะหันมาพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากขึ้น หลังจากที่ได้มีการเปิดโครงการคอนโดมิเนียมไปเป็นจำนวนมากในปี 2556 ที่ผ่านมา ซึ่งการลดการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมยังมีสาเหตุมาจากที่ดินที่จะนำมาพัฒนาโครงการมีราคาขึ้นไปสูงมากจนไม่สามารถที่จะนำมาพัฒนาคอนโดมิเนียมออกมาขายในราคาที่ตลาดรับได้ อีกทั้งปัญหาการขาดแคลนผู้รับเหมาที่จะสร้างโครงการ ซึ่งส่วนแล้วแต่เป็นปัญหาที่สำคัญที่ส่งผลทำให้ที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมีแนวโน้มที่จะชะลอตัวลงมา ในขณะที่การเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557 น่าจะมีผลมาจากความผ่อนคลายของตัวเลขหนี้ภาคครัวเรือนและความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารที่มีทิศทางขยายตัวมากขึ้นจากปี 2556 หลังจากที่หนี้ภาคครัวเรือนปรับตัวสูงขึ้นไปถึง 80% ของ จีดีพี จนทำให้สถาบันการเงินต่างๆ มีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ

ในปี 2557 นี้ การแข่งขันของผู้ประกอบการยังมีอยู่สูง ในขณะที่ภาพรวมราคาสินค้าในปี 2557 น่าจะมีการขยับราคาขึ้นไปตามภาวะต้นทุนค่าวัสดุก่อสร้างและค่าแรงที่มีการปรับตัวสูงขึ้น แต่จากภาวะในตลาดที่ยังมีการแข่งขันกันอยู่ จึงคาดว่าผู้ประกอบการน่าจะไม่ปรับราคาสูงมากนัก และยังคงคาดการณ์ว่าผู้ประกอบการอาจจะใช้กลยุทธ์ทางด้านราคาเพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดหรือช่วงชิงจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ โดยยังนำวิธีการลดขนาดของบ้านหรือคุณภาพของวัสดุก่อสร้างบางอย่างมาใช้ เพื่อรักษายอดขายได้ให้มีการทรงตัว ซึ่งจะส่งผลทำให้ผลตอบแทนหรือกำไรของผู้ประกอบการมีการเติบโตต่อไป อย่างไรก็ตามปี 2557 ผู้ประกอบการยังต้องติดตามเรื่องของการบริหารต้นทุนค่าใช้จ่ายและคุณภาพเป็นสำคัญ

จากภาวะการแข่งขันที่ยังมีความรุนแรง ผู้ประกอบการต้องมีความเป็นมืออาชีพ พร้อมทั้งต้องมีการสร้างบ้านให้มีคุณภาพและบริการที่ดีด้วย เพื่อเป็นส่วนสำคัญในการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผู้ประกอบการ และในปี 2557 ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงการบริหารต้นทุนและการบริหารสภาพคล่องเป็นสำคัญ เพราะเป็นส่วนที่จะสร้างความเติบโตให้กับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต่อไป และคาดการณ์ว่าในปี 2557 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์น่าจะมีสภาพของตลาดโดยรวมที่เติบโตจากปี 2556 ตามเหตุผลต่างๆ ดังที่ได้กล่าวไปแล้ว

2.2.3 แนวทางในการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์แต่ละรายจะให้ความสำคัญกับการพัฒนาซอฟต์แวร์ของตนให้มีแนวคิด และรูปแบบที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายของตนเองเป็นหลัก โดยกลุ่มบริษัทมีแนวทางที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

แนวทางในการดำเนินธุรกิจ

1. มุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน บน Smartphone และ Tablet PC

กลุ่มบริษัทกำหนดแนวทางในการดำเนินธุรกิจโดยมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน บน Smart phone และ Tablet PC ทั้งนี้เนื่องจากเป็นประเภทของซอฟต์แวร์ที่ได้รับความนิยมอย่างมาก โดยปัจจุบันมีจำนวนใช้งาน Smart phone และ Tablet PC มากกว่า 303.6 ล้านเครื่องทั่วโลก (ข้อมูลจาก: IDC Worldwide Quarterly Smart Connected Device Tracker, December 10, 2012)

2. มุ่งเน้นการให้บริการ Content และพัฒนาแอปพลิเคชัน บน โซเชียลเน็ตเวิร์ก

กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการสร้าง Content และแอปพลิเคชันบนโซเชียลเน็ตเวิร์ก เพื่อรองรับลูกค้าระดับองค์กร โดยช่วยขยายช่องทางการตลาดและการขาย รวมถึงการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการของลูกค้าองค์กร เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคได้สะดวกยิ่งขึ้น

3. มุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับครอบครัวและเด็ก

กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับครอบครัวและเด็ก โดยซอฟต์แวร์เกมที่กลุ่มบริษัททำการพัฒนาจะเป็นเกมที่สมาชิกในครอบครัวสามารถเล่นร่วมกันได้เพื่อความผ่อนคลาย รวมถึงซอฟต์แวร์เกมในลักษณะสื่อความรู้ (Edutainment Game) เพื่อพัฒนาความรู้และทักษะด้านต่างๆ ให้แก่เด็กโดยจะสามารถเล่นเกมร่วมกับสมาชิกอื่นๆ ในครอบครัว ซึ่งซอฟต์แวร์เกมในลักษณะดังกล่าวจะช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างสมาชิกภายในครอบครัว ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทตระหนักดีว่าความสัมพันธ์อันดีภายในครอบครัวจะมีส่วนช่วยพัฒนาบุคลากรที่มีคุณภาพออกสู่สังคมในอนาคต

ทั้งนี้ตลาดสินค้าซอฟต์แวร์เกมสำหรับครอบครัวและเด็กถือเป็นตลาดที่มีขนาดค่อนข้างใหญ่

เนื่องจากปัจจุบันเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปว่าการนำเทคโนโลยีรูปแบบต่างๆ เข้ามาใช้เป็นสื่อการเรียนการสอนมีผลต่อเนื่องถึงการพัฒนาทักษะด้านต่างๆ ของเด็กอย่างมาก ทำให้ซอฟต์แวร์เกมสำหรับครอบครัวและเด็กจึงเป็นสื่อในการเรียนรู้รูปแบบใหม่ที่เป็นที่นิยมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและแพร่หลายในวงกว้าง

4. มุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน สำหรับลูกค้าองค์กรผ่านทางเครื่องคอมพิวเตอร์

พกพา Tablet PC

กลุ่มบริษัทได้เล็งเห็นโอกาสในการพัฒนาธุรกิจรูปแบบใหม่ โดยพัฒนาเป็นแอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าองค์กร อาทิ สมาชิกและนักธุรกิจในการซื้อขายตรงและซื้อขายประกัน ผ่านทางเครื่องคอมพิวเตอร์พกพา Tablet PC ของบริษัท ด้วยเทคโนโลยี Multi Media ที่มีการพัฒนาก้าวหน้าไปมากในปัจจุบัน และวิวัฒนาการอันเจริญก้าวหน้าเป็นอย่างมากของอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ที่มีอินเทอร์เน็ตเป็นตัวขับเคลื่อน ที่ทำให้ตลาดสมาร์ทโฟน ซึ่งหมายรวมถึงคอมพิวเตอร์พกพาส่วนบุคคล Tablet PC มีอัตราการเติบโตที่สูงจนมีการคาดการณ์ว่าจะเติบโตจนแซงส่วนแบ่งของคอมพิวเตอร์ทั้งหมดในระยะเวลาอันใกล้

4.1 การจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน

เนื่องจากปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้ดำเนินนโยบายผลิตซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันเพื่อตอบสนอง

ลูกค้าองค์กรในประเทศไทยเป็นหลัก ช่องทางการจัดจำหน่าย จึงเน้นไปที่การติดต่อซื้อขายโดยตรงกับลูกค้าองค์กรหรือบริษัทเอกชน ซึ่งเป็นต้น

ช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันนั้น กลุ่มบริษัทดำเนินการผ่าน 3 ช่องทางคือ

1.การจัดจำหน่ายโดยตรงกับลูกค้าองค์กร

กลุ่มบริษัทจะติดต่อกับลูกค้าองค์กรโดยตรงเพื่อนำเสนอซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่กลุ่มบริษัททำการพัฒนาให้แก่ลูกค้า หรือนำเสนอบริการในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่มีคุณลักษณะเฉพาะเจาะจงที่ลูกค้าต้องการ โดยลูกค้าที่กลุ่มบริษัททำการติดต่อโดยตรงนั้นสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

- เจ้าของผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการนำสินค้าของกลุ่มบริษัทเป็นสินค้าแถมเพื่อส่งเสริมการ

จำหน่ายสินค้าของตน โดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์ ซึ่งจะมีการซื้อสิทธิในการนำซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่กลุ่มบริษัทพัฒนาไว้แล้ว ติดตั้งในเครื่องคอมพิวเตอร์ หรือแนบเป็นสินค้าแถมแก่ลูกค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้แก่ตัวสินค้า นอกจากนี้ยังมีผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตบางราย ซึ่งจะมีการซื้อสิทธิในการนำซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่กลุ่มบริษัทพัฒนาไว้แล้ว ติดตั้งในเว็บไซต์ ของตนเพื่อให้ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต ตัวอย่างผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต ได้แก่ บริษัท ทีโอที จำกัด(มหาชน) เป็นต้น ทั้งนี้ การจำหน่ายสิทธิให้แก่ลูกค้าโดยตรงในกลุ่มนี้ โดยส่วนใหญ่จะเป็นการให้สิทธิในลักษณะรวมซอฟต์แวร์เกมหลายเกมเข้าด้วยกัน

- เจ้าของผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่มีคุณลักษณะ

เจาะจงสำหรับตนเอง เพื่อใช้เป็นสื่อในการประชาสัมพันธ์ และส่งเสริมการขายสินค้าของตน โดยลูกค้าจะระบุรายละเอียดของเกมที่ต้องการเพื่อให้กลุ่มบริษัททำการพัฒนา ตัวอย่างลูกค้ากลุ่มนี้ได้แก่ บริษัท Activision Value Publishing, Inc. ซึ่งว่าจ้างกลุ่มบริษัทให้ทำการพัฒนาซอฟต์แวร์เกม Barbie Fashion Show บริษัท GameDuell ที่จ้าง

กลุ่มบริษัทให้พัฒนาซอฟต์แวร์เกม Island Escape ซึ่งเป็นเกมคอมพิวเตอร์ออนไลน์ที่เล่นบนเฟซบุ๊ก และบริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทย เทรคคิง จำกัด ซึ่งทำสัญญาว่าจ้างกลุ่มบริษัทพัฒนาซอฟต์แวร์เกม Paddle Pop: The Pyrata โดยเป็นการนำตัวการ์ตูนหลักที่เป็นตัวแทนของไอศกรีม Paddle Pop ในสื่อโฆษณาแบบต่างๆ มาพัฒนาสู่รูปแบบเกมคอมพิวเตอร์และเกมคอนโซลให้เป็นเกมผจญภัยไขปริศนา ซึ่งผู้เล่นสามารถนำรหัสที่ได้รับเมื่อซื้อไอศกรีม Paddle Pop แลกเป็นรางวัลและอุปกรณ์ต่างๆ ภายในเกมได้ โดยซอฟต์แวร์เกมดังกล่าวนั้นลูกค้าจะนำไปแจกโดยสามารถดาวน์โหลดจากอินเทอร์เน็ต หรือใช้วิธีแจกแผ่นซอฟต์แวร์เกมแก่ผู้ที่ซื้อไอศกรีมเป็นการส่งเสริมการขาย

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังได้ผลิตเกมบน Facebook ได้แก่เกม StartUpCity เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการให้แก่ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) โดยเป็นเกมที่จำลองสถานการณ์การตั้งธุรกิจ โดยสอดแทรกให้ผู้เล่นได้รับความรู้เรื่องการทำธุรกิจ และเกม SinghaWorld พัฒนาให้แก่บริษัทบุญรอด บิเวอรี่ จำกัด โดยเน้นให้ผู้เล่นเกมมีความเข้าใจในอุตสาหกรรมผลิตเครื่องดื่มเป็นต้น

2.การจัดจำหน่ายโดยผ่านบริษัทเอเจนซี่โฆษณา

กลุ่มบริษัทได้เป็นพันธมิตรกับบริษัทเอเจนซี่โฆษณาหลายบริษัท เพื่อร่วมมือกันพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน เพื่อตอบสนองแผนการตลาดให้กับลูกค้าองค์กร ตัวอย่างที่ผ่านมา ทางบริษัทได้ร่วมมือกับเอเจนซี่โฆษณาเพื่อสร้างสรรค์เกมให้กับลูกค้าองค์กร DELL และ น้ำยาปรับผ้านุ่ม คอมฟอร์ท เป็นต้น

3.การจัดจำหน่ายคอร์สการเรียนการสอนของสถาบันเสริมทักษะ โดยตรงต่อลูกค้ากลุ่มครอบครัวและเด็ก

กลุ่มบริษัทได้มุ่งเน้นให้ บริษัท อินฟอร์เมติก พลัส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ ให้ขยายสาขาสถาบันสอนภาษาให้เพิ่มมากขึ้น โดยมีเป้าหมาย จะเปิดสาขาให้ครบ 50 สาขาภายในสิ้นปี 2558

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัท ได้แก่ กลุ่มผู้จัดจำหน่ายเกม (Game Publisher) ในต่างประเทศ และกลุ่มลูกค้าเอกชนในประเทศไทย

กลุ่มบริษัททำการจำหน่ายซอฟต์แวร์ให้กับลูกค้าใน 3 ลักษณะคือ

1) การจัดจำหน่ายโดยตรงกับลูกค้าองค์กร กลุ่มบริษัทจะออกแบบและผลิตซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน ให้ตรงกับความต้องการของของลูกค้าองค์กรให้มากที่สุด เพื่อเน้นให้ซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันเป็นตัวกระตุ้นการตลาดและการขายให้มากที่สุด

2) การจัดจำหน่ายโดยผ่านบริษัทเอเจนซี่โฆษณา กลุ่มบริษัทจะเน้นออกแบบและผลิตซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน ให้ตรงกับภาพลักษณ์ของสินค้า เพื่อส่งเสริมการประชาสัมพันธ์ของลูกค้าองค์กร

3) การจัดจำหน่ายคอร์สการเรียนการสอนของสถาบันเสริมทักษะ โดยขายตรงสู่กลุ่มลูกค้าครอบครัวและเด็ก โดยจะเน้นไปยังกลุ่มครอบครัวและเด็กเล็กที่ต้องการพัฒนาทักษะการเรียนรู้เป็นหลัก

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

แนวทางในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทได้กำหนดแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมที่สุดในการดำเนินกิจการเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2556 ที่ผ่านมายังคงอยู่ในเขตอำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา (“เขาใหญ่”) โดยมีเป้าหมายและนโยบายหลัก ๆ ดังนี้ :-

1) มุ่งเน้นพัฒนาสินค้าประเภทคอนโดมิเนียม บ้านเดี่ยวพร้อมที่ดิน ในเฟสต่อเนื่องของโครงการเดิม ซึ่งบริษัทมีความถนัด ทั้งในส่วนของการตลาด และการพัฒนาสินค้าโดยการออกแบบบ้านใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย

2) พัฒนาปรับปรุงสาธารณูปโภค และบริการสาธารณะ ให้อยู่ในสภาพที่เหมาะสมกับการใช้งาน โดยเมื่อบริษัทฯ ได้ดูแลรักษาครบกำหนดตามโครงการและวิธีการจัดสรรแล้ว บริษัทมีนโยบายในการจัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรรในทุกโครงการ เพื่อให้เจ้าของร่วมได้มีส่วนร่วมกันในการบริหารจัดการชุมชนด้วยตนเองโดยมีสิทธิ์และหน้าที่ ตามกฎหมาย อันจะนำมาซึ่งความเข้มแข็งของแต่ละชุมชนได้เป็นอย่างดี

3) จัดทีมงานบริหารลูกค้าสัมพันธ์ บริการหลังการขาย เพื่อให้มีประสิทธิภาพในการรับเรื่องราวจากลูกค้า ถึงแม้ในกรณีที่โครงการได้ปิดการขายและโอนกรรมสิทธิ์แก่ผู้ซื้อทั้งหมดแล้ว ทีมงานบริหารลูกค้าสัมพันธ์ดังกล่าว ยังคงมีหน้าที่ให้บริการลูกค้าอย่างต่อเนื่องจนครบกำหนดตามสัญญา รวมทั้งการให้ข้อมูลข่าวสารการประชาสัมพันธ์ กิจกรรมการตลาดของบริษัทที่มีประสิทธิภาพอีกทางหนึ่งด้วย อันจะส่งผลให้แบรนด์ของบริษัทเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่องและยาวนาน

4) เสริมสร้างพันธมิตรทางการค้า เช่น การรวมกลุ่มผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการแลกเปลี่ยนนวัตกรรมและแนวทางการพัฒนาโครงการให้ลดความเสี่ยง และเพิ่มอัตราผลกำไร โดยเป็นในรายการที่ไม่เป็นความลับในทางธุรกิจที่จะทำให้มีส่วนได้เสีย

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

นโยบายการผลิต

กลุ่มบริษัทมีนโยบายการผลิตและพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันใน 2 ลักษณะ คือ

1. การพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันเพื่อเสนอขายต่อลูกค้า (Made to stock)

กลุ่มบริษัทจะเป็นผู้ออกแบบและกำหนดรายละเอียดทั้งหมดของเกม จากนั้นจึงดำเนินการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันจนแล้วเสร็จและจึงนำเสนอต่อลูกค้า ทั้งลูกค้าซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายเกม หรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการนำสินค้าของกลุ่มบริษัทเป็นสินค้าแถมเพื่อส่งเสริมการจำหน่ายสินค้าของตน เช่น ผู้ผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยส่วนใหญ่แล้วการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันเพื่อเสนอขายแก่ลูกค้านั้น ลิขสิทธิ์ของซอฟต์แวร์โปรแกรมที่ทำการพัฒนาจะเป็นของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัทจะให้สิทธิลูกค้าในการทำการจำหน่ายตามจำนวน หรือระยะเวลาที่ได้ตกลงกัน

2. การพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันตามความต้องการของลูกค้า (Made to order)

กลุ่มบริษัทจะพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันตามความต้องการของลูกค้า ทั้งลูกค้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายเกมหรือลูกค้าที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ โดยลูกค้าเป็นผู้กำหนดรายละเอียดของเกมที่ต้องการและมีตรวจสอบคุณภาพและชำระค่าบริการให้การผลิตและพัฒนาซอฟต์แวร์เกมให้แก่กลุ่มบริษัทตามระดับความสำเร็จของชิ้นงานนับตั้งแต่เอกสารประกอบการออกแบบเกม (Design Document) เกมขั้นทดลอง (Alpha & Beta Testing) ไปจนถึงขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพครั้งสุดท้าย (Quality Assuring) การพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันในลักษณะนี้ส่วนมากใช้กับการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันที่มีต้นทุนการผลิตสูงหรือมีรูปแบบเป็นเอกลักษณ์อันถือเป็นเกมที่มีคุณภาพสูง (Premium) โดยส่วนใหญ่ลิขสิทธิ์ของซอฟต์แวร์โปรแกรมสำหรับการพัฒนาในลักษณะนี้จะเป็นของลูกค้า

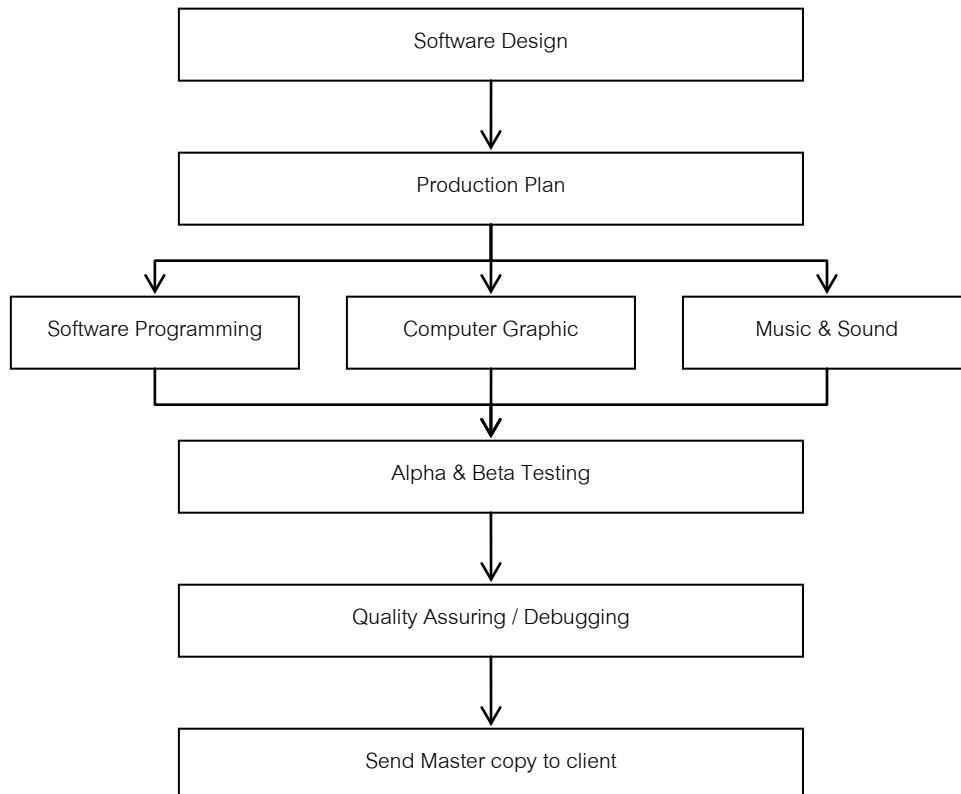
ภาพรวมของขั้นตอนการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน

ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชันนั้น กลุ่มบริษัทจะมีการจัดประชุมผู้บริหารระดับสูงของแต่ละส่วนงานเพื่อวางแผนการผลิตและพัฒนาซอฟต์แวร์ ตลอดจนการออกแบบในเบื้องต้น อาทิเช่น ออกแบบแนวคิด และส่วนประกอบต่างๆ โดยทำการศึกษาข้อมูล ภาวะอุตสาหกรรม และงานวิจัยจากที่ปรึกษาทางการตลาดเพื่อ

ติดตามแนวโน้มความเปลี่ยนแปลงของตลาดซอฟต์แวร์ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้ซอฟต์แวร์ที่กลุ่มบริษัทจะทำการผลิตและพัฒนา นั้น มีแนวคิดและรูปแบบตรงกับความต้องการใช้งานของลูกค้า ส่งผลโดยตรงต่อการประสบความสำเร็จและการได้รับความนิยมนของซอฟต์แวร์เกมที่จะทำการผลิต

ทั้งนี้เมื่อกลุ่มบริษัทกำหนดแนวคิดของซอฟต์แวร์ที่จะทำการพัฒนาได้แล้วนั้น จะเข้าสู่กระบวนการพัฒนาซอฟต์แวร์โดยละเอียดซึ่งสามารถแสดงได้ดังนี้

แผนภาพแสดงขั้นตอนการผลิตและพัฒนาซอฟต์แวร์เกม



กระบวนการผลิตและพัฒนาซอฟต์แวร์และแบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอนหลัก ดังต่อไปนี้

1. Software Design เป็นขั้นตอนการออกแบบแนวคิดของซอฟต์แวร์เกมและแอปพลิเคชัน ในขั้นตอนนี้ฝ่าย

ออกแบบจะกำหนดรูปแบบและออกแบบรายละเอียดต่างๆของซอฟต์แวร์ อาทิเช่น รูปแบบภาพกราฟิก ตัวละครในเกม การปฏิสัมพันธ์กับผู้ใช้งาน(User Interface) การออกแบบระดับความยากง่ายของเกม (Level Design) เป็นต้น รายละเอียดการออกแบบทั้งหมดจะถูกรวบรวมเป็นเอกสารการออกแบบเกม (Design Document) เพื่อใช้ในการนำเสนอต่อลูกค้าและใช้ในการวางแผนการผลิตต่อไป

2. Production Plan เป็นขั้นตอนวางแผนการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมโดยบริษัท เป็นการกำหนดขอบเขตของ

งาน กำหนดระยะเวลาแล้วเสร็จของงานแต่ละส่วน การบริหารจัดการทรัพยากรจากพนักงานภายในกลุ่มบริษัทหรือการจัดจ้างบุคคลภายนอก (Outsource) เพื่อทำงานร่วมกันเป็นทีมตามความเหมาะสม โดยลักษณะงานจะแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนงานพัฒนาโปรแกรม (Software Programming) ส่วนงานพัฒนาภาพคอมพิวเตอร์กราฟิก (Computer Graphic) และส่วนงานสร้างดนตรีและเสียงประกอบภายในเกม (Music and sound)

3. Alpha and Beta Testing เป็นขั้นตอนการทดสอบซอฟต์แวร์เกมที่อยู่ระหว่างพัฒนาตามระยะขั้น

ความสำเร็จของงาน โดยแบ่งขั้นความสำเร็จออกเป็น

ขั้นอัลฟา(Alpha) ซึ่งซอฟต์แวร์เกมที่พัฒนาจนถึงขั้นตอนนี้ดังกล่าวจะสามารถใช้งานได้บางส่วน ในขณะที่ภาพกราฟิกและเสียงประกอบภายในเกมยังไม่เสร็จสมบูรณ์ การทดสอบเกมในขั้นนี้เพื่อตรวจสอบภาพรวมและทดสอบความสมดุลของระบบการเล่นในเกม

ขั้นเบต้า (Beta) ซึ่งซอฟต์แวร์เกมที่พัฒนาจนถึงขั้นตอนนี้เป็นซอฟต์แวร์เกมที่สามารถใช้งานได้เกือบสมบูรณ์ เหลือเพียงการทดสอบข้อบกพร่องของโปรแกรมเท่านั้น ซึ่งการทดสอบในขั้นตอนนี้จะเป็นการตรวจสอบในรายละเอียดเพื่อหาจุดบกพร่องภายในเกม

1. Quality Assuring / Debugging เป็นขั้นตอนตรวจสอบคุณภาพและหาจุดบกพร่องของซอฟต์แวร์

เกมขั้นสุดท้าย ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว ในกรณีที่เป็นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอนโซลนั้นผู้ผลิตเครื่องเกมคอนโซลจะมีรายการตรวจสอบเพื่อตรวจสอบคุณภาพด้านต่างๆ เช่น การตรวจสอบข้อบกพร่อง (Bug) ที่เกิดขึ้นระหว่างการเล่นและระหว่างการเปลี่ยนเข้าหน้าจอสั่งต่างๆ การตรวจสอบข้อบกพร่องระหว่างการบันทึกข้อมูล เป็นต้น ก่อนที่จะส่งต้นฉบับซอฟต์แวร์เกมที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์แล้ว (Master copy) ให้แก่ผู้จัดจำหน่ายเพื่อส่งให้ผู้ผลิตเครื่องเกมคอนโซลทำการตรวจสอบคุณภาพขั้นสุดท้าย และเมื่อได้รับการอนุมัติให้ทำการผลิตจากผู้ผลิตเครื่องเกมคอนโซลแล้วจึงเข้าสู่กระบวนการจัดจำหน่ายต่อไป

ทั้งนี้ระยะเวลาในการพัฒนาซอฟต์แวร์จะแตกต่างกันตามแต่ละประเภทของ Platform และรายละเอียดของแต่ละเกม ซึ่งส่วนใหญ่ใช้เวลาประมาณ 3-4 เดือน อย่างไรก็ตาม สำหรับซอฟต์แวร์เกมที่มีความรายละเอียดสูงและมีความยากในการพัฒนา ตลอดจนต้องมีการพัฒนาชุดคำสั่งและเครื่องมือเพิ่มเติม จะใช้เวลาเพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 5-7 เดือน โดยระหว่างขั้นตอนการพัฒนาซอฟต์แวร์ดังกล่าว ลูกค้าหรือผู้จัดจำหน่ายเกม อาจเข้ามามีส่วนร่วมในการทดสอบเกมตั้งแต่ขั้นระหว่างการผลิต เพื่อเป็นการตรวจสอบคุณภาพ และติดตามความคืบหน้าของการพัฒนาซอฟต์แวร์ ทั้งนี้ ในการจัดทำแผนการผลิตและพัฒนาซอฟต์แวร์นั้น บริษัทจะทำการเผื่อระยะเวลาในการพัฒนาซอฟต์แวร์ไว้เพื่อป้องกันความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นได้ ที่จะทำให้ไม่สามารถนำส่งเกมที่พัฒนาสำเร็จแล้วให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักดีว่า การบริหารความเสี่ยงเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท สำหรับช่วงเวลาที่ผ่านมามีบริษัทได้ปรับปรุงโครงสร้างองค์กรตลอดจนกระบวนการบริหารความเสี่ยงด้านต่างๆอย่างต่อเนื่อง โดยความเสี่ยงหลักๆ สามารถจำแนกได้ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากลักษณะธุรกิจที่ขาดแคลนบุคลากร

จากการที่ในอดีตธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเป็นอุตสาหกรรมที่มีบุคลากรที่มีความชำนาญและประสบการณ์ตรงในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมค่อนข้างจำกัด ในขณะที่การดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมจำเป็นต้องพึ่งพาความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของบุคลากรในทุกขั้นตอน ไม่ว่าจะเป็นขั้นตอนการออกแบบเกม การเขียนซอร์สโค้ด (Source code) การสร้างคอมพิวเตอร์กราฟิกและแอนิเมชัน ตลอดจนการทดสอบแก้ไขข้อบกพร่องของซอฟต์แวร์เกม (Debugging) ทำให้ในอดีตกลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงบุคลากรและอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานกรณีที่ไม่สามารถจัดหาบุคลากรให้เพียงพอต่อความต้องการได้ แต่ในปัจจุบันอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์เกมได้เติบโตและได้รับการสนับสนุนจากหลายฝ่าย ส่งผลให้สถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษากว่า 25 แห่งได้มีการพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอนที่มีความเกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์และการพัฒนาซอฟต์แวร์เกม ทำให้ปัจจุบันปัญหาเรื่องการขาดแคลนบุคลากรลดลงเป็นอย่างมาก

3.2 ความเสี่ยงจากการละเมิดลิขสิทธิ์

การละเมิดลิขสิทธิ์นับเป็นหนึ่งในปัญหาสำคัญของธุรกิจซอฟต์แวร์ทั่วโลก ปัจจุบันการละเมิดลิขสิทธิ์ไม่เพียงจำกัดในรูปแบบของแผ่นซอฟต์แวร์เกมละเมิดลิขสิทธิ์เท่านั้น แต่ยังมีการเผยแพร่ผ่านทางเว็บไซต์ โดยเฉพาะซอฟต์แวร์ที่มีราคาสูงก็ยังมีอัตราการละเมิดลิขสิทธิ์มากขึ้น การป้องกันการเผยแพร่ซอฟต์แวร์อย่างผิดกฎหมายบนอินเทอร์เน็ตยังเป็นเรื่องควบคุมได้ยาก ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์จึงต้องหามาตรการอื่นในการป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์อย่างต่อเนื่อง

ในการป้องกันปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์ กลุ่มบริษัทได้ใช้กลยุทธ์ในการวางกลุ่มเป้าหมายและราคาสินค้าเป็นเครื่องมือ โดยกลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมแคชวลสำหรับเด็กและซอฟต์แวร์เกมในลักษณะเพื่อการศึกษามาก่อน ซึ่งลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของเกมประเภทดังกล่าว ได้แก่ กลุ่มเด็ก ผู้หญิงและครอบครัวซึ่งเป็นกลุ่มตลาดขนาดใหญ่ โดยผู้บริโภคกลุ่มนี้มีอัตราการซื้อซอฟต์แวร์เกมละเมิดลิขสิทธิ์น้อยกว่าซอฟต์แวร์เกมซึ่งมีกลุ่มผู้เล่นวัยรุ่นชายเป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ขณะเดียวกันการกำหนดราคาขายซอฟต์แวร์เกมของกลุ่มบริษัทที่ไม่สูงมากเมื่อเทียบกับอัตราค่าครองชีพในประเทศที่ทำการจัดจำหน่าย ทำให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้นและสามารถลดแนวโน้มที่จะถูกละเมิดลิขสิทธิ์ไปได้ในระดับหนึ่ง

3.3 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้า

การล้าสมัยของสินค้า คือ ซอฟต์แวร์เกมของกลุ่มบริษัท อาจเกิดขึ้นได้ใน 2 ลักษณะ คือ การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีซึ่งอาจทำให้ซอฟต์แวร์เกมที่มีอยู่ของกลุ่มบริษัทเกิดความล้าสมัยทางเทคโนโลยี โดยใช้งานได้อย่างไม่สมบูรณ์หรือไม่สอดคล้องกับประสิทธิภาพของอุปกรณ์เครื่องเล่น อาจทำให้ความนิยมในซอฟต์แวร์เกมดังกล่าวลดลง และ การที่รูปแบบหรือแนวคิดของซอฟต์แวร์เกมที่มีอยู่ของกลุ่มบริษัทไม่เหมาะสมสอดคล้องกับสภาวะตลาดในช่วงเวลานั้นๆ

โดยปัจจุบันสมาร์ตโฟนและอุปกรณ์พกพา เช่น แท็บเล็ตพีซี เริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้น ตลาดซอฟต์แวร์เกมจึงเริ่มมีแนวโน้มหันไปยังตลาดเกมบนระบบปฏิบัติการจากค่าย Apple ที่ใช้ไอโอเอส (ios) อย่าง iPhone, iPod และ iPad และจาก Google ก็คือ Android OS เนื่องจากสภาวะตลาดที่เปลี่ยนไปดังกล่าว ทางกลุ่มบริษัทจะทำการพิจารณารายละเอียดของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง และทำการปรับปรุงโปรแกรมซอฟต์แวร์เกมของกลุ่มบริษัทในกรณีที่สามารถปรับปรุงให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้ ซึ่งกรณีสามารถปรับปรุงรายละเอียดดังกล่าวอาจส่งผลให้ซอฟต์แวร์เกมของ

กลุ่มบริษัทสามารถทำการจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้หันไปผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อการศึกษา (education software) บนเครื่องเล่นคอมพิวเตอร์พกพาที่ใช้ระบบปฏิบัติการ วินโดวส์ โมบาย และ ระบบปฏิบัติการ แอนดรอยด์ และ ได้รับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์บนเครือข่ายสังคมออนไลน์ตั้งแต่ปี 2553

ในด้านความล้มเหลวที่อาจจะเกิดขึ้นได้จากการที่รูปลักษณ์ของเกมหรือแนวคิดของเกมไม่สอดคล้องกับสถานการณ์ในช่วงเวลานั้นๆ กลุ่มบริษัทเชื่อว่าโอกาสที่จะเกิดความล้มเหลวของสินค้าดังกล่าวนี้มีในระดับต่ำ ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมประเภทแควซวล ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์เกมสำหรับครอบครัวและเด็ก โดยเน้นเกมเสริมสร้างทักษะ พัฒนาสมอง ผ่อนคลายความเครียด และเสริมสร้างจินตนาการ เป็นต้น ซึ่งผู้เล่นเกมประเภทดังกล่าวโดยส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มที่อาจถือได้ว่าได้รับอิทธิพลจากภาวะแวดล้อมค่อนข้างต่ำ เนื่องจากเป็นเกมที่เล่นได้ง่าย ไม่มีความซับซ้อนมากนัก ใช้ระยะเวลาในการเล่นต่อครั้งที่ต่ำ ทำให้ลักษณะความชอบความสนใจเป็นไปอย่างต่อเนื่อง มิได้เปลี่ยนแปลงตามภาวะแวดล้อม จึงสามารถขายกลุ่มผู้เล่นไปยังกลุ่มต่างๆ ได้ง่าย

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ทำให้ความเสี่ยงในด้านความล้มเหลวของสินค้าของกลุ่มบริษัทนั้นถือว่าอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้นั้น กลุ่มบริษัทได้ทำการติดตาม ข่าวสารและการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมอยู่อย่างสม่ำเสมอ เพื่อรับทราบถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่อาจมีผลกระทบกับการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท และเพื่อนำมาเปรียบเทียบปรับปรุงซอฟต์แวร์เกมของกลุ่มบริษัทให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ

3.4 ความเสี่ยงจากการมีสินค้าคงเหลือ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 กลุ่มบริษัทมีสินค้าคงเหลือมูลค่ารวม 9.81 ล้านบาท โดยบริษัทได้ทำการตั้งค่าเผื่อหนี้ค่าเพื่อการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือไว้แล้วจำนวน 7.86 ล้านบาท โดยประมาณร้อยละ 92.40 ของสินค้าคงเหลือดังกล่าวประกอบด้วย เครื่องคอมพิวเตอร์พกพาและแผ่นเกม ซึ่งมีแนวโน้มการปรับราคาในตลาดลงอย่างต่อเนื่องสอดคล้องกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป อย่างไรก็ตามทางบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์บนเครื่องคอมพิวเตอร์พกพาดังกล่าวเพื่อให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นหลัก อีกทั้งปรับปรุงระบบปฏิบัติการในตัวเครื่องให้ทันสมัยอยู่เสมอซึ่งช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องของราคาขายที่ลดลงได้

3.5 ความเสี่ยงจากการรั่วไหลของข้อมูลหรือแนวคิดของเกม (Game Concept Design)

ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมนั้น แนวคิดของเกม (Game Concept Design) ถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักที่จะส่งผลต่อความสำเร็จและการได้รับความนิยมของซอฟต์แวร์เกมที่ทำการพัฒนา โดยกลุ่มบริษัทอาจได้รับผลกระทบในกรณีที่มีการรั่วไหลของข้อมูลเกมหรือแนวคิดของเกมไปยังผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมรายอื่น และมีผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เกมรายอื่นทำการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมในลักษณะเดียวกัน หรือลักษณะใกล้เคียงกันซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อโอกาสในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทได้

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทเชื่อว่าโอกาสที่จะเกิดการรั่วไหลของข้อมูลหรือแนวคิดของเกมไปให้ผู้ประกอบการรายอื่นอยู่ในระดับต่ำ โดยการรั่วไหลของข้อมูลอาจเกิดขึ้นได้ในกระบวนการผลิตซึ่งกลุ่มบริษัทมีการกระจายงานในแต่ละขั้นตอนของการพัฒนาเกมไปยังหลายๆ ฝ่าย ทั้งในส่วนบริษัทย่อยของบริษัทหรือบุคคลภายนอก(Outsource) อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว กลุ่มบริษัทจึงกำหนดเงื่อนไขการว่าจ้างบุคลากรทั้งภายในและภายนอกให้ต้องรักษาข้อมูลและความลับทางธุรกิจของบริษัท และมีนโยบายว่าจ้างบุคคลภายนอกในงานเฉพาะบางส่วนเท่านั้น เพื่อไม่ให้นักบุคคลภายนอกสามารถลอกเลียนแบบซอฟต์แวร์เกมทั้งหมดได้ นอกจากนั้นในส่วนของบริษัทบุคลากรภายในกลุ่มบริษัทมีการกำหนดนโยบายในการเข้าถึงข้อมูลตามระดับตำแหน่งและหน้าที่ของพนักงานแต่ละคน โดยพนักงานแต่ละคนจะสามารถเข้าถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการทำงานของตนเท่านั้น ซึ่งจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงในการรั่วไหลของรายละเอียดและแนวคิดของเกมได้ในระดับหนึ่ง

3.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

กลุ่มบริษัทได้บริหารความเสี่ยงดังกล่าวโดยการติดตามข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทที่มีการรับชำระเงินค่าตอบแทนตามขั้นความสำเร็จของงาน ซึ่งขึ้นอยู่กับตรวจสอบคุณภาพของซอฟต์แวร์เกม ทำให้อาจไม่สามารถกำหนดเวลาที่แน่ชัดในการรับชำระได้ ดังนั้นการป้องกันความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนโดยการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) จึงดำเนินการได้ค่อนข้างลำบาก อย่างไรก็ตามด้วยลักษณะการแบ่งจ่ายชำระเป็นงวดตามขั้นความสำเร็จของงานนั้น ทำให้รายรับแต่ละช่วงเวลาของกลุ่มบริษัทมีไม่สูงมากนัก อีกทั้งตั้งแต่ปี 2553 บริษัทได้เน้นเพิ่มสัดส่วนการขายในประเทศมากขึ้น กลุ่มบริษัทจึงเชื่อว่าผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นได้กับกลุ่มบริษัทในอนาคตนั้นอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากนัก

3.7 ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้

จากการที่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 กลุ่มบริษัทมีหนี้ที่ค้างชำระเกินกำหนดเกินกว่า 12 เดือนมูลค่ารวม 22.14 ล้านบาท โดยบริษัทได้ทำการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้วจำนวน 20.46 ล้านบาท ซึ่งลูกหนี้ดังกล่าวประกอบด้วยลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างการดำเนินคดีฟ้องร้อง และลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างการเจรจาปรับสภาพหนี้ ทำให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงที่อาจจะไม่ได้รับชำระหนี้ตามมูลหนี้ที่แสดงอยู่ และจะส่งผลกระทบต่อการเงินของกลุ่มบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต กลุ่มบริษัทมีการแนวทางในการดำเนินงานโดยกำหนดนโยบายในการตรวจสอบเครดิตของคู่ค้ารายใหม่อย่างรัดกุม รวมทั้งมีการสอบทานสถานะทางการเงินของลูกค้าปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ ในกรณีที่ลูกค้าของกลุ่มบริษัทมีปัญหาในการชำระเงินตามงวดสัญญา กลุ่มบริษัทจะไม่ทำการส่งมอบงานในชิ้นงานถัดไปให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้กลุ่มบริษัทได้มีการปรับปรุงสัญญาการพัฒนาซอฟต์แวร์ โดยมีข้อความที่ระบุอย่างชัดเจนว่ากลุ่มบริษัทสามารถริบเงินที่ลูกค้ามีการจ่ายชำระตามแต่ละขั้นความสำเร็จงานได้ในกรณีที่ลูกค้าของกลุ่มบริษัทผิดนัดชำระค่าบริการ ซึ่งการกำหนดนโยบายในการดำเนินงานในการตรวจสอบเครดิตและฐานะทางการเงินของคู่ค้าจะช่วยให้ผลกระทบและความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทลดลงได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ เนื่องจากลักษณะธุรกิจในซอฟต์แวร์เกมโดยส่วนใหญ่เป็นของกลุ่มบริษัท ทำให้ในกรณีดังกล่าว กลุ่มบริษัทยังสามารถนำเสนอซอฟต์แวร์เกมให้แก่ผู้จัดจำหน่ายหรือลูกค้ารายอื่นได้ในอนาคตได้อีกด้วย

3.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

บริษัทและบริษัทย่อยทั้ง 3 บริษัทอยู่ภายใต้การบริหารงานโดยผู้บริหารหลักคือ นายชนินทร์เดช วานิชวงศ์ ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานกรรมการ และนายชนินทร์ วานิชวงศ์ ปัจจุบันดำรงตำแหน่งรองประธานกรรมการ ซึ่งปัจจุบันผู้บริหารทั้งสองท่านและบุคคลที่เกี่ยวข้องตามมาตรา 258 ถือหุ้นของบริษัทรวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.03 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ทั้งนี้ผู้บริหารทั้งสองเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทและมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายทางธุรกิจทั้งในด้านการผลิต การตลาด การกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย และการบริหารงานของกลุ่มบริษัท

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้วางระบบการบริหารจัดการโดยกำหนดให้คณะกรรมการที่มีประสบการณ์ในการบริหารธุรกิจเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารและแสดงความคิดเห็นในเรื่องสำคัญของกลุ่มบริษัท และยังได้แบ่งส่วนการบริหารงานออกเป็น 4 ส่วนตามแผนผังองค์กรเพื่อกระจายอำนาจการบริหารงานไปยังผู้บริหารระดับรองลงมา ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารได้

3.9 ความเสี่ยงจากการขยายการค้าเงินธุรกิจไปสู่ภาคธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ในระหว่างปี 2556 บริษัทได้ขยายการลงทุนไปสู่ภาคอสังหาริมทรัพย์เพื่อสร้างผลกำไรให้กับผู้ถือหุ้น แต่เนื่องจากการถือเป็นการขยายธุรกิจในเรื่องที่ไม่มีความชำนาญในภาคธุรกิจนี้ จึงก่อให้เกิดความเสี่ยงต่างๆ เช่น ด้านแรงงาน ด้านราคา

วัตถุประสงค์สร้าง ด้านการตลาดและด้านการบริหาร เป็นต้น ซึ่งบริษัทตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว ดังนั้นคณะกรรมการของบริษัทจึงดำเนินการสรรหาบริษัทตัวแทน ที่มีความชำนาญในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้มาร่วมดำเนินการร่วมกับบริษัท ซึ่งอยู่ระหว่างการสอบทานสัญญาให้มีความครบถ้วนถูกต้องและเป็นประโยชน์กับทุกฝ่าย โดยบริษัทมีความเห็นว่าการดำเนินการดังกล่าวเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจแล้วยังน่าจะทำให้โครงการที่พัฒนาประสบความสำเร็จอีกด้วย

4.ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อยมีรายละเอียดตามมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ดังนี้
ที่ดิน อาคาร และสิ่งปลูกสร้าง

ที่อยู่	ประเภท	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อาคารชุด ดีเอ็มโพรีโอเพลส ห้องชุดเลขที่ 93/352 ชั้น 8 อาคาร C แขวงคลองตัน เขต คลองเตย กรุงเทพฯ	อาคารชุด	เจ้าของ	12.39	**จดจำนองกับสถาบันการเงิน

ส่วนปรับปรุงสำนักงานเช่า เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องตกแต่งติดตั้ง และยานพาหนะ

ประเภท	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุงสำนักงาน			
- อาคารสำนักงาน	เจ้าของ	-	*ปลอดภาระผูกพัน
- ห้องชุด	เจ้าของ	1.29	ปลอดภาระผูกพัน
เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	1.62	ปลอดภาระผูกพัน
เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	เจ้าของ	1.32	ปลอดภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	เจ้าของ	0.39	ติดสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งจะสิ้นสุดวันที่ 15 มีนาคม 2558

* ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ที่ดินโฉนดเลขที่ 1010314 (เนื้อที่ 106.50 ตารางวา) และอาคารรวมทั้งส่วนปรับปรุงอาคารของบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่ที่ เลขที่ 67/2 ซอยสุขุมวิท 8 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ ได้ถูกจัดประเภทเป็นสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย เนื่องจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ในวันที่ 13 พฤศจิกายน พ.ศ. 2555 ได้มีมติอนุมัติให้จำหน่ายสินทรัพย์ดังกล่าวให้แก่บุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกันในมูลค่าจำนวน 28.00 ล้านบาท เพื่อชำระหนี้ให้แก่สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯมีมูลค่าหนี้คงค้างกับสถาบันการเงินดังกล่าวจำนวน 31.52 ล้านบาท โดยได้โอนกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์ให้แก่ผู้ซื้อในวันที่ 29 มกราคม 2556

** ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 กลุ่มบริษัทได้จำนองห้องชุดเลขที่ 93/352 กับสถาบันการเงินในประเทศอีกแห่งหนึ่ง เพื่อค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ยืมจากสถาบันดังกล่าวในวงเงินจำนวน 15.00 ล้านบาท

กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการตั้งค่าเสื่อมราคาโดยวิธีเส้นตรง โดยส่วนปรับปรุงอาคารตัดตามอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี และอุปกรณ์ประมาณ 5 ปี




4.1.1 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน อันได้แก่ ซอฟต์แวร์ที่พัฒนาแล้วเสร็จ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ลิขสิทธิ์ และซอฟต์แวร์ที่อยู่ระหว่างพัฒนา โดยมีมูลค่า 27.61 ล้านบาท 1.68 ล้านบาท 0.00 ล้านบาท และ 48.29 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้กลุ่มบริษัทมีนโยบายการตัดจำหน่ายลิขสิทธิ์และซอฟต์แวร์เกมเป็นระยะเวลา 3-10 ปี โดยพิจารณาสอดคล้องกับระยะเวลาการใช้ประโยชน์เป็นหลัก

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีการจดลิขสิทธิ์ในสินทรัพย์ไม่มีตัวตนทั้งสิ้น 253 รายการประกอบด้วยลิขสิทธิ์ในด้านวรรณกรรมซึ่งได้แก่รายละเอียดการออกแบบเกมจำนวน 21 รายการ ลิขสิทธิ์ในด้านซอฟต์แวร์ซึ่งได้แก่ภาพและเสียงรวมถึงอนิเมชั่นที่ใช้ในเกมจำนวน 210 รายการ และลิขสิทธิ์ด้านศิลปกรรมซึ่งได้แก่ภาพกราฟิกตัวละครในเกมจำนวน 22 รายการ

4.1.2 เครื่องหมายการค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 กลุ่มบริษัทเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า/บริการ ดังต่อไปนี้

เครื่องหมายการค้า/บริการ	วันที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์	รูปเครื่องหมายการค้า/บริการ
CyberPlanet Interactive Public Co., Ltd.	31 พฤษภาคม 2554	
Genius planet	13 กุมภาพันธ์ 2552	
Genius planet	10 มีนาคม 2554	

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมายกับคู่ค้ารายหนึ่งของบริษัท โดยบริษัทได้รับแจ้งคู่ค้ารายดังกล่าวทำการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์จำนวน 4 เกม และเมื่อพัฒนาเกมแล้วเสร็จบริษัทดังกล่าวจะทำการผลิตแผ่นซีดีซอฟต์แวร์เกมโดยแต่งตั้งให้บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

อย่างไรก็ตาม เมื่อทำการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมแล้วเสร็จจำนวน 2 เกม คู่ค้ารายดังกล่าวได้ผิดสัญญาว่าจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์เกมแก่บริษัทโดยไม่ชำระค่าจ้างงวดแรก ซึ่งแสดงเป็นลูกหนี้คงค้างในงบการเงินของบริษัทมูลค่า 2.78 ล้านบาท และเมื่อบริษัทผลิตและพัฒนาเกมในส่วนของงานที่ตกลงกันจนแล้วเสร็จ คู่ค้ายังคงเพิกเฉยไม่ยอมชำระค่าจ้าง บริษัทจึงยื่นฟ้องร้องต่อศาลโดยเมื่อศาลได้พิจารณาแล้วเสนอให้บริษัทเตรียมเอกสารประกอบการฟ้องร้องเพิ่มเติม รวมทั้งต้องยกเลิกสัญญาระหว่างบริษัทกับคู่ค้ารายดังกล่าวก่อน ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้บอกเลิกการทำสัญญาระหว่างกันดังกล่าวแล้วเพื่อเตรียมทำการยื่นฟ้องร้องใหม่อีกครั้ง โดยมีมูลค่าความเสียหายประมาณ 5.20 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.50 ต่อปี แต่เนื่องจากคู่ค้ารายดังกล่าวได้ยื่นอุทธรณ์เพื่อขอให้สัญญาว่าจ้างดังกล่าวเป็นโมฆะ โดยในวันที่ 28 มิถุนายน 2555 ศาลอุทธรณ์ได้พิพากษายืนตามศาลชั้นต้นว่าสัญญาว่าจ้างดังกล่าวเกิดขึ้นแล้ว ต่อมาในวันที่ 27 กรกฎาคม 2555 คู่ค้ารายดังกล่าวได้ยื่นฎีกาเพื่อคัดค้านคำพิพากษาศาลอุทธรณ์ ทางบริษัทฯ จึงยังไม่สามารถทำการฟ้องซ้ำในคดีเดียวกันได้ในขณะนี้ โดยต้องรอให้การพิจารณาคดีในศาลฎีกาดังกล่าวเสร็จสิ้นก่อน อีกทั้งคู่ค้ารายดังกล่าวได้ยื่นฟ้องร้องบริษัทสำหรับค่าเสียหายในการผิดสัญญารับประกันการจำหน่ายแผ่นซีดีเกมที่พัฒนาแล้วเสร็จแล้ว เป็นมูลค่าตามสัญญาทั้งสิ้น 1.82 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทได้มีการจ่ายชำระค่าซอฟต์แวร์เกมดังกล่าวเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 0.91 ล้านบาทเท่ากับจำนวนแผ่นซีดีซอฟต์แวร์เกมที่บริษัทได้รับ สำหรับซีดีซอฟต์แวร์เกมในส่วนที่เหลือนั้น บริษัทได้ขอรับสินค้าแต่ไม่ได้รับการตอบรับจากคู่ค้ารายดังกล่าว บริษัทจึงมิได้ชำระเงินสำหรับสินค้าในส่วนที่ยังมิได้รับมอบสินค้านั้น คู่ค้ารายดังกล่าวจึงได้ฟ้องเรียกค่าเสียหายจากบริษัทเป็นจำนวนเงิน 0.83 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี โดยขณะนี้คดียังไม่ถึงที่สุด อย่างไรก็ตามบริษัทได้นำเงินฝากธนาคารจำนวน 1.20 ล้านบาท ไปจำนำไว้เป็นหลักประกันคดีความฟ้องร้องดังกล่าวแล้ว

นอกจากนี้ สืบเนื่องจากทางกลุ่มบริษัทได้ตรวจพบว่า อดีตเจ้าหน้าที่การเงินของบริษัทฯ ได้ร่วมกับบุคคลภายนอกในการทำการปลอมเอกสารและใช้เอกสารปลอมในการเบิกเงินฝากธนาคารในนามของกลุ่มบริษัทฯ ไปใช้ในการส่วนตัว โดยมีมูลค่าความเสียหายที่ตรวจสอบพบจำนวน 14.36 ล้านบาท และ 16.66 ล้านบาทในปี 2553 และ 2554 ตามลำดับ กลุ่มบริษัทได้แจ้งความดำเนินคดีกับพนักงานดังกล่าวและบุคคลที่เกี่ยวข้องแล้วบางส่วน และปัจจุบันสามารถตามจับกุมตัวได้แล้ว โดยในระหว่างปี 2555 บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องอดีตพนักงานดังกล่าวและพวกโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2555 บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องอดีตพนักงานคนดังกล่าวที่ศาลแรงงานกลาง ในข้อหาละเมิดนายจ้างเกี่ยวกับการทำงานตามสัญญาจ้าง, เรียกเงินคืน, เรียกค่าเสียหาย และเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2555 ศาลแรงงานกลางได้พิพากษาให้อดีตพนักงานคนดังกล่าวให้ชำระเงินคืนแก่บริษัทฯ จำนวน 9.58 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี เป็นจำนวน 0.51 ล้านบาท รวมทั้งสิ้น 10.09 ล้านบาท

เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2555 ศาลแรงงานกลางได้ออกหมายบังคับคดีจัดการยึดอายัดทรัพย์สินของอดีตพนักงานดังกล่าว ต่อมา เมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2555 สำนักงานบังคับคดีได้ออกรายงานการยึดอายัดทรัพย์สินของอดีตพนักงานดังกล่าว

อย่างไรก็ตามเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2555 อดีตพนักงานคนดังกล่าวได้ยื่นคำร้องขอพิจารณาคดีดังกล่าวใหม่ ต่อศาลแรงงานกลาง และในวันที่ 15 ตุลาคม 2555 ศาลแรงงานกลางได้พิพากษาให้เพิกถอนการพิจารณาคดีเดิมเพื่อพิจารณาใหม่ตามที่ขอ

เมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2556 ศาลแรงงานกลางได้พิพากษาให้อดีตพนักงานชำระเงินตามฟ้องให้แก่โจทก์ จำนวน ไม่อุทธรณ์ คดีได้ถึงที่สุดแล้ว ขณะนี้อยู่ในระหว่างขั้นตอนการดำเนินการบังคับคดีกับจำเลย

2) ในวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2555 และ วันที่ 18 พฤษภาคม 2555 บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องอดีตพนักงาน

คนดังกล่าวและพวกที่ศาลอาญากรุงเทพได้ในข้อหาลักทรัพย์ ปลอมและใช้เอกสารปลอม

เมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2556 ศาลอาญาได้กรุงเทพได้พิพากษาให้จำคุกอดีตพนักงาน หรือชำระเงินตามฟ้องให้แก่ โจทก์ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์

3) ในวันที่ 21 พฤศจิกายน 2555 ได้ดำเนินการฟ้องแพ่งต่อสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้องรวมทั้งพนักงานคน

ดังกล่าวและพวกในข้อหาผิดสัญญาฝากทรัพย์ ละเมิดและเรียกค่าเสียหายที่ศาลแพ่งรัชดา ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพิจารณา ของศาล

ปัจจุบันความเสียหายส่วนที่ทราบเพิ่มเติมอยู่ระหว่างการรวบรวมพยานหลักฐานของบริษัทฯ และพนักงานสอบสวนเพื่อดำเนินคดีกับพนักงานดังกล่าวและพวกเพื่อให้รับผิดและชดใช้เงินคืนบริษัทฯต่อไป หากคดีมีความคืบหน้า ประการใด ทางบริษัทฯจะเรียนให้ทราบต่อไป

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ไซเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107552000120
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: พัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อจำหน่ายและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	: 280,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 560,000,000 หุ้น มูลค่า หุ้นละ 0.50 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2556)
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	: 280,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 560,000,000 หุ้น มูลค่า หุ้นละ 0.50 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2556)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 93/352 คีเอ็มโพรโอเพลส ชั้น 8 ซอยสุขุมวิท 24 ถนน สุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
เว็บไซต์บริษัท	: http://www.cpigames.com
โทรศัพท์	: (662) 160-4248
โทรสาร	: (662) 160-4249

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 62 อาคาร ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวง/เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 02-229-2800 โทรสาร: 02-654-5427 TSD Call center : 02-229-2888 Website: http://www.tsd.co.th
----------------------	---

ผู้สอบบัญชี	: สำนักงาน เอ.เอ็ม.ที. แอสโซซิเอท 491/27 สีลมพลาซ่า ถ.สีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 02-234-1676 โทรสาร 02-237-2133
-------------	---

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-