

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1. ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบัน บริษัทฯ มุ่งเน้นพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ได้แก่ โปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในบริษัทที่ทำธุรกิจในลักษณะใกล้เคียงกันหรือธุรกิจที่สนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ เพื่อขยายงานทางด้านการให้บริการซอฟต์แวร์ โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทอื่น 1 แห่ง ซึ่งมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ได้แก่ บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“บริษัทย่อย” หรือ “MSL”) ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา วางแผน พัฒนา และติดตั้งโปรแกรมระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของโซลูชัน เพื่อใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions) ตามความต้องการใช้งานของลูกค้า ตลอดจนรับให้บริการบำรุงรักษารายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ในหลากหลายสาขา เช่น สาขาการเงินและการธนาคาร และสายการบิน เป็นต้น

โดยเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 บริษัทฯ ได้ทำการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 58,266 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) ในราคาหุ้นละ 102.31 บาท ซึ่งเป็นมูลค่าคำนวณตามมูลค่าทางบัญชีล่าสุดของงบการเงินของบริษัทฯ สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ปรับปรุงด้วยเงินปันผลจ่ายระหว่างกาล ตามมติคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2558 ประชุมเมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2558 โดยผู้ถือหุ้นของ MSL ได้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งจำนวน ซึ่งบริษัทฯ นำเงินที่ได้รับจากการเพิ่มทุนในครั้งนี้ทั้งจำนวนเข้าซื้อหุ้นสามัญ MSL จากผู้ถือหุ้น MSL จำนวน 54,610 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ในราคาหุ้นละ 109.16 บาท ซึ่งเป็นมูลค่าคำนวณตามมูลค่าทางบัญชีล่าสุดของงบการเงินของ MSL สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ปรับปรุงด้วยเงินปันผลจ่ายระหว่างกาลตามมติคณะกรรมการบริษัทฯ MSL ครั้งที่ 1/2558 ประชุมเมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2558 ส่งผลให้ MSL มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งภายหลังการซื้อหุ้นดังกล่าวแล้ว ทั้ง 2 บริษัท มีเป้าหมายในการที่จะทำธุรกิจร่วมกันเพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจที่จะสามารถสร้างประโยชน์ส่วนเพิ่มร่วมกัน (Synergy) ในอนาคตให้กับบริษัทฯ และเป็นการจัดโครงสร้างกลุ่มบริษัทเพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

ทั้งนี้ ภายหลังการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท ลักษณะธุรกิจและรายละเอียดการดำเนินการของแต่ละบริษัท เป็นดังนี้

| ประเภทธุรกิจ | COMAN |
|--|--|
| 1. งานขายและบริการติดตั้งโปรแกรม (Software Installation Services) | <ul style="list-style-type: none"> - การให้บริการวางแผนและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการบริหารโรงแรม Comanche Hotel Software - การจัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้ในการใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software |
| 2. งานบริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Maintenance Services) | <ul style="list-style-type: none"> - การดูแลและให้คำแนะนำบริการหลังการขาย ทุกวัน ตลอด 24 ชั่วโมง ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ตามสัญญาบริการรายปี - การแก้ไขข้อผิดพลาดของโปรแกรม (Bug Fix) - การอัปเดตโปรแกรม (Version Upgrade) |

| | |
|------------------------------------|--|
| 3. งานบริการอื่นๆ (Other Services) | <ul style="list-style-type: none"> - การดูแลซ่อมบำรุงเป็นรายครั้ง (On-Call Service) - การติดตั้งโปรแกรมใหม่ (Re-Installation) - การบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การให้บริการช่วยเหลือด้านเทคนิคโปรแกรมงานอื่นๆ ที่ไม่ใช่โปรแกรมของบริษัทฯ |
|------------------------------------|--|

| ประเภทธุรกิจ | MSL |
|--|--|
| 1. งานบริการพัฒนาและบริหารระบบงาน (Software Solutions & Implementation) | <ul style="list-style-type: none"> - วิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กรที่จะส่งผลต่อการบริหาร หรือการตัดสินใจทางธุรกิจขององค์กร - วางแผนและออกแบบการใช้โปรแกรมเพื่อใช้วิเคราะห์หรือประมวลผลข้อมูล เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ตามความต้องการขององค์กรลูกค้า - พัฒนาและบริหารระบบงานที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลของลูกค้า <ul style="list-style-type: none"> (1) การบริหารจัดการข้อมูล (Content Management) (2) การบริหารระบบจัดเก็บข้อมูล (Document and Records Management : DRM) (3) การวิเคราะห์ข้อมูล (Analytics Tool) - บริการและจัดการที่เกี่ยวข้องกับระบบคลาวด์ (Cloud Hosting Management Services) <ul style="list-style-type: none"> (1) วางแผนและให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเลือกใช้ Cloud Hosting ที่เหมาะสมกับฐานข้อมูลของลูกค้า (2) การจัดการฐานข้อมูลบน Cloud Hosting เช่น การเข้าถึงฐานข้อมูล การโอนย้ายฐานข้อมูล การสำรองข้อมูล (Data Back Up) เป็นต้น |
| 2. งานบริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Maintenance Services) | <ul style="list-style-type: none"> - การให้คำแนะนำและดูแลรักษาระบบงานตามสัญญาบริการรายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาตามที่ได้ตกลงกับลูกค้า - การแก้ไขข้อผิดพลาดของโปรแกรม (Bug Fix) ที่เกิดขึ้นจากการใช้งานของผู้ใช้งาน - ประสานงานกับผู้ให้บริการโปรแกรมในการแก้ไข หรือการอัปเดตโปรแกรม (Version Upgrade) |
| 3. ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Micro Focus | <ul style="list-style-type: none"> - เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Micro Focus Pte Ltd. ("Micro Focus") ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับการทดสอบการทำงานของซอฟต์แวร์หรือแอปพลิเคชัน |

1.2. วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision) : เป็นผู้นำในการพัฒนาและให้บริการ Software Solutions แบบครบวงจรในอุตสาหกรรม การท่องเที่ยว ด้วยการสร้างนวัตกรรมทางธุรกิจเพื่อส่งมอบประโยชน์อย่างสูงสุดต่อผู้ที่เกี่ยวข้อง และเพิ่มมูลค่ารายได้จากการส่งออก Thailand Tourism IT Software Solutions ไปยังต่างประเทศ ภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี

พันธกิจ (Mission) :

- (1) พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์และบริการด้าน Software Solutions แบบครบวงจร และเป็นผู้ให้บริการ Software Solutions ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว
- (2) ขยายโอกาสทางธุรกิจในการสร้างพันธมิตรกับเครือข่ายผู้บริการซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องทางด้านการท่องเที่ยว ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- (3) เสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าให้กลายเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ทางการค้า เพื่อให้สามารถตอบสนอง ความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริง

เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ :

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อรักษาความเป็นผู้นำใน การเป็นผู้พัฒนาและให้บริการระบบงานในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวแบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นการพัฒนา และ/ หรือ เป็นเจ้าของโปรแกรมที่มีประสิทธิภาพ สามารถตอบสนองการใช้งานของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์หลัก 3 ปี (ภายในปี 2562) เพื่อขยายฐานลูกค้าและฐานรายได้ ดังนี้

- พัฒนาระบบงานเพื่อส่งเสริมการใช้งานโปรแกรม Comanche Hotel Software อย่างต่อเนื่อง โดยฝ่ายพัฒนาระบบ ของบริษัทฯ
- ร่วมวิจัยและพัฒนากับบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในการบริหารจัดการ จัดเก็บข้อมูลขององค์กรขนาดใหญ่ เพื่อร่วมกันพัฒนาระบบการบริหารการจัดเก็บข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลทั้งจากภายในองค์กรและจากภายนอก องค์กรของลูกค้าโรงแรม (Hotel Business Intelligence) เชื่อมโยงระบบข้อมูลเข้ากับ Big Data เพื่อนำไปสู่ ผลลัพธ์ของข้อมูลเพื่อใช้ในการตัดสินใจทางธุรกิจ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ ลูกค้าโรงแรมของบริษัทฯ
- ศึกษาเพื่อเข้าร่วมลงทุนกับบริษัทอื่นซึ่งเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของระบบงานที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับ อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวที่บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถนำมาเชื่อมต่อกับระบบงานปัจจุบันของบริษัทฯ ได้ เพื่อ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับโปรแกรมงานของบริษัทฯ โดยระบบงานที่สำคัญ ได้แก่ ระบบบริหารงานห้องอาหาร ระบบ บริหารงานสนามกอล์ฟและสมาชิก และระบบการจองเพื่องานท่องเที่ยวทั้งแบบธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) และธุรกิจ กับลูกค้า (B2C) เป็นต้น

1.3. การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

นายสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ ผู้ก่อตั้งบริษัท เป็นผู้ที่มีประสบการณ์เกี่ยวข้องกับงานโปรแกรมบริหารงานโรงแรมมากกว่า 30 ปี เคยดำรงตำแหน่งผู้จัดการแผนกคอมพิวเตอร์ของโรงแรมฮิลตัน อินเตอร์เนชั่นแนล และโรงแรมโอเรียลเต็ล ในช่วงปี 2527 - 2532 ก่อนที่จะมาดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการผู้จัดการ บริษัท ฟิเดลีโอ ซอฟต์แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด ในช่วงปี 2533 - 2538 ซึ่งในขณะนั้น นายสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ เป็นทั้งผู้ร่วมถือหุ้นและผู้บริหาร ทั้งนี้ กลุ่มฟิเดลีโอ ซอฟต์แวร์ จากประเทศเยอรมนี เป็นผู้ผลิตและพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในธุรกิจโรงแรม และสามารถใช้งานได้บนคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (PC) โดยเป็นโปรแกรมที่เครือข่ายโรงแรม (Chain Hotel) ระดับโลกเลือกใช้งานในขณะนั้น จึงนับได้ว่า นายสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจผลิตและพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการบริหารงานโรงแรม ทั้งในด้านของผู้ใช้งาน (User) และในด้านของผู้พัฒนาโปรแกรม (Developer)

ต่อมาในปี 2539 ภายหลังจากยุติบทบาทใน บริษัท ฟิเดลีโอ ซอฟต์แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยการขายหุ้นทั้งหมดให้แก่บุคคลอื่น นายสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ ได้ก่อตั้งบริษัท โคแมนชี คอมมิวนิเคชั่น จำกัด เพื่อพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการบริหารงานโรงแรม โดยมุ่งเน้นการพัฒนาบนระบบปฏิบัติการ DOS (Disk Operating System)¹ และขยายตลาดซึ่งในขณะนั้นยังคงจำกัดอยู่ในประเทศไทยเท่านั้น จนกระทั่งแนวโน้มการพัฒนาของวงการเทคโนโลยีสารสนเทศมีมากขึ้นจนทำให้เกิดระบบปฏิบัติการวินโดวส์ (Windows)² บนคอมพิวเตอร์ ซึ่งเป็นที่นิยมแพร่หลายในหมู่ผู้ใช้งาน รวมทั้งมีแนวคิดที่จะขยายโปรแกรมที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว (Tourism IT Software Solutions) สัญชาติไทยสู่ตลาดต่างประเทศ จึงได้ยุติการดำเนินงานของบริษัทดังกล่าว (ปัจจุบันมีสถานะเป็นบริษัทที่ไม่ได้ดำเนินกิจการ)³ และก่อตั้งบริษัทใหม่ในเดือนมกราคม ปี 2546 เพื่อให้ชื่อบริษัทมีความเป็นสากลมากขึ้น คือ บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“บริษัท” หรือ “COMAN”) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1,000,000 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการบริหารธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ ภายใต้ลิขสิทธิ์ “โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base”

โปรแกรมของบริษัท มีจุดเด่น คือ เป็นโปรแกรมสัญชาติไทยที่มีความยืดหยุ่นในการใช้งาน เนื่องจากเป็นโปรแกรมที่สามารถใช้กับเครื่องแม่ข่าย (Server) ทั้งระบบปฏิบัติการ Linux⁴ และ ระบบปฏิบัติการ Windows นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาคุณสมบัติของโปรแกรมหดงกล่าวให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเหมาะสมกับธุรกิจโรงแรมให้มากที่สุด เช่น ระบบจองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต ระบบคำนวณค่าอาหารและเครื่องดื่ม และระบบการออกรายงานที่ใช้ในการบริหารงานด้านต่างๆ เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ ในระดับ 3 ดาวขึ้นไป ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการห้องพักมากกว่า 710 แห่ง

¹ Disk Operating System (DOS) คือ ระบบปฏิบัติการในช่วงแรกๆ ที่มีการติดตั้งอย่างกว้างขวางในเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (PC Computer) ซึ่งมีลักษณะใช้คำสั่งตัวหนังสือที่ละบรรทัด

² Windows คือ ระบบปฏิบัติการคอมพิวเตอร์อีกระบบหนึ่ง เนื่องจากความยากในการใช้งาน DOS ทำให้บริษัท ไมโครซอฟต์ มีการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เรียกว่า Windows ที่มีลักษณะเป็น GUI (Graphic-User-Interface) ที่นำรูปแบบของสัญลักษณ์ภาพกราฟิกเข้ามาแทนการป้อนคำสั่งที่ละบรรทัด

³ เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2559 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นบริษัท โคแมนชี คอมมิวนิเคชั่น จำกัด ได้มีมติเลิกการดำเนินการและให้ดำเนินการชำระบัญชีบริษัท

⁴ เป็นระบบปฏิบัติการเช่นเดียวกับ Disk Operating System แต่เป็นระบบปฏิบัติการประเภทฟรีแวร์ (Free Ware) คือ ไม่เสียค่าใช้จ่ายในการซื้อในการใช้งาน

แบ่งเป็นในประเทศประมาณ 583 แห่ง และต่างประเทศประมาณ 127 แห่ง หรือคิดเป็นจำนวนห้องพักรวมประมาณ 106,936 ห้อง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าเครือโรงแรมจำนวน 43 กลุ่ม ที่ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เช่น โรงแรมโนเครือเซ็นทารา เครืออิมพีเรียล เครืออีสติน เครือแคนทารี และเครือไอศักดิ์ เป็นต้น ส่วนทางด้านการขายงานในต่างประเทศ บริษัทฯ มีการทำการตลาดใน 2 รูปแบบ คือ การขายตรงซึ่งจะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในประเทศใกล้เคียง โดยใช้ทีมงานขายไทยโดยตรงจากบริษัทฯ ส่วนอีกหนึ่งรูปแบบ คือ บริษัทฯ แต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย (Dealer) เพื่อเป็นตัวแทนในการจำหน่ายโปรแกรมของบริษัทฯ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่ายจำนวน 7 ราย ใน 7 ประเทศ ได้แก่ ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว และอินเดีย ทั้งนี้ในอดีต บริษัทฯ เคยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของตัวแทนจำหน่าย (Dealer) 3 บริษัท ใน 3 ประเทศ ได้แก่ Comanche International Malaysia Sdn Bhd, PT. Comanche International Indonesia Co., Ltd. และ Comanche International Vietnam Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งอยู่ในประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย และเวียดนาม ตามลำดับ

ในปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการจัดโครงสร้างทางธุรกิจ โดยเห็นว่าการจำหน่ายโปรแกรมของบริษัทฯ ผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) จะเกิดประโยชน์ต่อบริษัทฯ และสามารถลดความเสี่ยงในการลงทุนและการให้บริการของบริษัทฯ เมื่อเทียบกับการจำหน่ายและให้บริการโปรแกรมไปยังต่างประเทศผ่านทาง การจัดตั้งบริษัทย่อย (Representative Office) บริษัทฯ จึงได้ขายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถืออยู่ในบริษัทย่อยในต่างประเทศทั้ง 3 บริษัท ให้แก่กลุ่มพนักงานที่เคยทำงานในบริษัทย่อยเหล่านี้ ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด และบริษัทฯ ได้แต่งตั้งทั้ง 3 บริษัทนี้ เป็นตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ของบริษัทฯ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีลูกค้าในต่างประเทศครอบคลุมกว่า 17 ประเทศ เช่น ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว อินเดีย พม่า ญี่ปุ่น และสิงคโปร์ เป็นต้น

ในปี 2558 นายสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ ในฐานะผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ และ นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ในฐานะผู้ถือหุ้นหลักของบริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) ได้มีเจตนารมณ์ในการทำธุรกิจร่วมกันเพื่อประโยชน์ในการขยายโอกาสทางธุรกิจ และเพื่อเป็นการจัดโครงสร้างกลุ่มธุรกิจในการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 58,266 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) ในราคาหุ้นละ 102.31 บาท ซึ่งเป็นมูลค่าคำนวณตามมูลค่าทางบัญชีล่าสุดของงบการเงินล่าสุดของบริษัทฯ สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ปรับปรุงด้วยเงินปันผลจ่ายระหว่างกาล ให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นของ MSL ซึ่งได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งจำนวน บริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนในครั้งนี้ทั้งจำนวนซื้อหุ้นสามัญ MSL จากผู้ถือหุ้น MSL จำนวน 54,610 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ในราคาหุ้นละ 109.16 บาท ซึ่งเป็นมูลค่าคำนวณตามมูลค่าทางบัญชีล่าสุดของงบการเงินของ MSL สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ปรับปรุงด้วยเงินปันผลจ่ายระหว่างกาล ส่งผลให้ MSL มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ

ทั้งนี้ MSL ก่อตั้งขึ้นในปี 2550 โดยนายอภิชัย สกุลสุริยเดช ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 MSL มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 23,461,300 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 234,613 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของดิจิทัลโซลูชัน เพื่อใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions) โดยมีลักษณะการให้บริการเป็นแต่ละโครงการๆ ไป (Project Base) MSL มีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นองค์กรภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรภาคเอกชน ซึ่งมีความต้องการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้บริหารจัดการ ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อใช้ในการตัดสินใจ ผลงานที่สำคัญของ MSL เช่น ในปี 2551 เป็นผู้พัฒนาโครงการติดตั้งโปรแกรมพร้อมประยุกต์การใช้งานชุดโปรแกรมการบริหารระบบจัดเก็บ

ข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Document and Records Management System : EDRMS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย ในปี 2553 เป็นผู้พัฒนาระบบการจัดเก็บภาพเซ็คและเอกสาร (Image Archive System : IAS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย และในปี 2556 เป็นผู้พัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์ (Web Content Management System : CMS) ของ บมจ. การบินไทย นอกจากนี้ MSL รับงานให้บริการบำรุงรักษาเป็นแต่ละโครงการๆ ไปตามที่ตกลงกับลูกค้า โดยที่ผ่านมา งานให้บริการบำรุงรักษาของ MSL อยู่ในรูปแบบของสัญญาจ้างบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) รายปี หรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาจากลูกค้าที่ว่าจ้าง

บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีลำดับการพัฒนาที่สำคัญโดยสรุปได้ ดังนี้

● **สรุปลำดับเหตุการณ์ที่สำคัญของบริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (มหาชน)**

| ปี พ.ศ. | รายละเอียด |
|---------|---|
| 2546 | - วันที่ 10 มกราคม 2546 จัดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 252/118 อาคารสำนักงานเมืองไทย - ภัทร 2 ชั้น 23 ห้อง อี-เอฟ ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่ายและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูป สำหรับธุรกิจโรงแรมและเชอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ (Hotel Solutions Software) ภายใต้ชื่อโปรแกรม “Comanche Hotel Software และ Data Base” |
| 2548 | - วันที่ 14 กันยายน 2548 เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,000,000 บาท เป็น 2,000,000 บาท โดยการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม |
| 2549 | - บริษัทฯ ได้รับรางวัลชนะเลิศ Thailand ICT Awards 2006 ในสาขา Tourism and Hospitality และในปีเดียวกันได้เป็นตัวแทนไปแข่งขัน Asia Pacific ICT Awards (APICTA) ซึ่งเป็นงานประกวดผลิตภัณฑ์ทางด้านซอฟต์แวร์ของประเทศในกลุ่ม Asia Pacific โดยมีประเทศสมาชิก 16 ประเทศ และได้รับรางวัลชนะเลิศ ในสาขา Tourism and Hospitality ซึ่งเป็นก้าวอย่างที่สำคัญในการเปิดตลาดซอฟต์แวร์สัญชาติไทยให้กับนานาประเทศ |
| 2551 | - วันที่ 4 ธันวาคม 2551 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้อนุมัติให้บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ประเภทธุรกิจ Enterprise Software และ Digital Content ทำให้ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม มีกำหนดระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ |
| 2552 | - วันที่ 13 พฤษภาคม 2552 กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ได้ออกใบรับรองการแจ้งข้อมูลการจดลิขสิทธิ์ โปรแกรมภายใต้ชื่อ “Comanche Hotel Software และ Data Base” ให้แก่บริษัทฯ |
| 2558 | - วันที่ 27 พฤษภาคม 2558 บริษัทฯ ได้รับการรับรองการตรวจสอบมาตรฐานกระบวนการในการพัฒนางานระดับ 3 หรือ CMMI Level 3 (Capability Maturity Model Integration) จากสถาบันวิศวกรรมซอฟต์แวร์ มหาวิทยาลัยคาร์เนกีเมลลอน สหรัฐอเมริกา (Software Engineering |

| ปี พ.ศ. | รายละเอียด |
|---------|---|
| | <p>Institute, Carnegie Mellon University, USA)</p> <ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 3 สิงหาคม 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 ได้มีมติให้ดำเนินการขายหุ้นของบริษัทย่อยในต่างประเทศทั้งหมด 3 บริษัท ได้แก่ Comanche International Malaysia Sdn Bhd, PT. Comanche International Indonesia Co., Ltd. และ Comanche International Vietnam Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งอยู่ในประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย และเวียดนามตามลำดับ ให้แก่กลุ่มพนักงานที่เคยทำงานในบริษัทย่อยเหล่านี้ ซึ่งบุคคลเหล่านี้ ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด และได้แต่งตั้งทั้ง 3 บริษัทดังกล่าวเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ - วันที่ 25 สิงหาคม 2558 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 ของบริษัทฯ ได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 2,000,000 บาท เป็น 8,651,100 บาท เป็นการเพิ่มทุนจำนวน 6,651,100 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 66,511 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม - บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจพัฒนาโซลูชันสำหรับการบริหารจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ (Large Scale Data Management Solution) โดยในวันที่ 1 กันยายน 2558 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 ของบริษัทฯ ได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 8,651,100 บาท เป็น 14,477,700 บาท หรือเพิ่มทุนจำนวน 5,826,600 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 58,266 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายที่ราคาหุ้นละ 102.31 บาท (ซึ่งเป็นมูลค่าคำนวณตามมูลค่าตามบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ปรับปรุงด้วยเงินปันผลจ่ายระหว่างกาล) ให้แก่ผู้ถือหุ้นของ MSL และนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนทั้งจำนวนซื้อหุ้นสามัญของ MSL จำนวน 54,610 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ในราคาหุ้นละ 109.16 บาท (ซึ่งเป็นมูลค่าคำนวณตามมูลค่าตามบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ปรับปรุงด้วยเงินปันผลจ่ายระหว่างกาล) ส่งผลให้ MSL มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ |
| 2559 | <ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 14 มีนาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 มีมติจ่ายเงินปันผลจากการดำเนินงานปี 2558 ของบริษัทฯ จำนวน 2,453,434 บาท - วันที่ 13 พฤษภาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2559 มีมติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลของบริษัทฯ จำนวน 9,000,000 บาท - วันที่ 31 พฤษภาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติอนุมัติเรื่องสำคัญต่างๆ ดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> (1) มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียน 35,522,300 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 14,477,700 บาท เป็น 50,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 355,223 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาทต่อหุ้น และเสนอให้มีการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อเป็นการจัดโครงสร้างทุนของบริษัทฯ (2) มีมติดำเนินการแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด และ |

| ปี พ.ศ. | รายละเอียด |
|---------|---|
| | เปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชันแนล จำกัด (มหาชน) |
| | (3) มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น |
| | (4) มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 17,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 50,000,000 บาท เป็น 67,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 34,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และเสนอให้มีการจัดสรรหุ้นเพื่อเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) เป็นจำนวนไม่เกิน 34,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น |
| | (5) มีมติอนุมัติให้นำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ |
| | - วันที่ 8 สิงหาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2559 มีมติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลของบริษัทฯ จำนวน 14,800,000 บาท |
| | - วันที่ 19 ตุลาคม 2559 บริษัทได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน |
| | - วันที่ 25 ตุลาคม 2559 บริษัทได้รับอนุมัติจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เสนอขายหุ้นออกใหม่ต่อประชาชน โดยใช้ชื่อว่า COMAN |
| | - วันที่ 7 พฤศจิกายน 2559 บริษัทได้เริ่มทำการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชนครั้งแรกในตลาดหลักทรัพย์ MAI |

● **สรุปลำดับเหตุการณ์ที่สำคัญของบริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด**

| ปี พ.ศ. | รายละเอียด |
|---------|--|
| 2550 | - วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2550 จัดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 38 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ดำเนินธุรกิจเป็นผู้วางแผน พัฒนา และติดตั้งโปรแกรมที่ใช้สำหรับการบริหารจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ที่มีความสำคัญ (Large Scale Data Management Solutions) |
| | - วันที่ 23 กรกฎาคม 2550 MSL ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน ประเภทธุรกิจ Enterprise Software และ Digital Content ทำให้ MSL ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม มีกำหนดระยะเวลา 8 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบธุรกิจ |
| | - วันที่ 11 ตุลาคม 2550 MSL เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,000,000 บาท เป็น 5,000,000 บาท โดย |

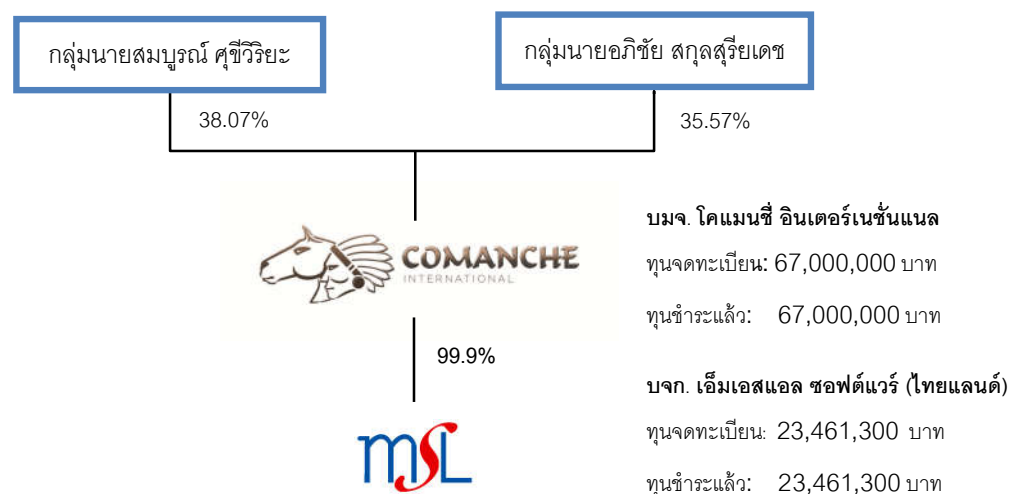
| ปี พ.ศ. | รายละเอียด |
|---------|--|
| | <p>เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 40,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม</p> <ul style="list-style-type: none"> - MSL ได้รับรางวัล “1st Place Thailand ICT Awards” ใน สาขา Industrial Application Category - MSL ได้รับรางวัล “Merit Award” ในงาน Asia Pacific ICT Awards (APICTA) ซึ่งเป็นงานประกวดผลิตภัณฑ์ทางด้านซอฟต์แวร์ของประเทศในกลุ่ม Asia Pacific |
| 2551 | <ul style="list-style-type: none"> - MSL ได้รับคัดเลือกเป็นผู้พัฒนาโครงการติดตั้งโปรแกรมพร้อมประยุกต์การใช้งานชุดโปรแกรมการบริหารระบบจัดเก็บข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Document and Records Management System : EDRMS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย และในปี 2553 MSL ได้รับคัดเลือกเป็นผู้พัฒนาระบบการจัดเก็บภาพเช็คและเอกสาร (Image Archive System : IAS) ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการพัฒนาระบบการหักบัญชีเช็คทางอิเล็กทรอนิกส์ (Image Cheque Clearing and Archive System : ICAS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย |
| 2555 | <ul style="list-style-type: none"> - MSL ได้รับรางวัล “Excellence Award for Best Tourism Marketing” สาขาพัฒนาเว็บไซต์เพื่อการตลาด จาก ASEAN-Tourism Association |
| 2556 | <ul style="list-style-type: none"> - MSL ได้รับรางวัล Best Performance Reseller 2013 จาก Hewlett Packard (HP) Thailand โดยเป็นรางวัลที่มอบให้พันธมิตรที่ยอดเยี่ยมประจำปี - MSL ได้รับคัดเลือกเป็นผู้พัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์ ของ บมจ. การบินไทย โดยเป็นการปรับปรุงครั้งใหญ่ของเว็บไซต์ทั้งในแง่ของความเร็วในการเข้าถึงข้อมูล และระบบการจัดการข้อมูล (Web Content Management System) ทั้งนี้ ในปี 2557 บมจ. การบินไทย ได้รับรางวัลเว็บไซต์สายการบินยอดเยี่ยมในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกครั้งที่ 7 (The 7th Annual Travel Mole APAC Web Award 2014: Best APAC Airline Website) |
| 2558 | <ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 15 กรกฎาคม 2558 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้อนุมัติให้ MSL ได้รับการส่งเสริมการลงทุนฉบับใหม่ ประเภทธุรกิจ Enterprise Software และ Digital Content ทำให้ MSL ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดระยะเวลา 7 ปีนับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบธุรกิจ - วันที่ 31 สิงหาคม 2558 MSL เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5,000,000 บาท เป็น 5,461,300 บาท โดยการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,631 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม - วันที่ 1 กันยายน 2558 ผู้ถือหุ้นของ MSL ซึ่งได้แก่ นายอภิชัย สกกุลสุริยเดชและผู้ถือหุ้นรายอื่นขายหุ้นจำนวนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ MSL ให้แก่บริษัทฯ เพื่อเป็นการจัดโครงสร้างของกลุ่มบริษัทเพื่อเตรียมตัวในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ |

| ปี พ.ศ. | รายละเอียด |
|---------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> วันที่ 20 ตุลาคม 2558 กรมทรัพย์สินทางปัญญาได้ออกใบรับรองการแจ้งข้อมูลการจดลิขสิทธิ์โปรแกรมภายใต้ชื่อ “MSL Big Data Platform” ให้แก่ MSL |
| 2559 | <ul style="list-style-type: none"> เดือน กุมภาพันธ์ 2559 MSL ได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่มาอยู่ที่ ยูนิต 1610 ชั้น 16 เลขที่ 689 รัชทาวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กทม.10110 วันที่ 20 พฤษภาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 7/2559 ของ MSL มีมติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จำนวน 15,000,000 บาท วันที่ 7 มิถุนายน 2559 MSL เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5,461,300 บาท เป็น 23,461,300 บาท โดยการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 180,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม โดยเป็นทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 23,461,300 บาท วันที่ 5 สิงหาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 8/2559 ของ MSL มีมติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จำนวน 2,000,000 บาท |

1.4. โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ

ในปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการจัดโครงสร้างการถือหุ้นและกลุ่มธุรกิจ เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจในอนาคต และเพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยบริษัทฯ ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถืออยู่ในบริษัทย่อยในต่างประเทศทั้ง 3 บริษัท ได้แก่ Comanche International Malaysia Sdn Bhd, PT. Comanche International Indonesia และ Comanche International Vietnam Co., Ltd. และในปีเดียวกัน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของ MSL และนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งจำนวนซื้อหุ้นสามัญ MSL จากผู้ถือหุ้นเดิมของ MSL โดยบริษัทฯ ถือหุ้นใน MSL คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ MSL

โครงสร้างการถือหุ้นล่าสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559



รายละเอียดของบริษัทย่อย
1. บจก. เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์)

| | |
|---------------------------|---|
| วันที่ก่อตั้ง | 14 กุมภาพันธ์ 2550 |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | ยูนิต 1610 ชั้น 16 เลขที่ 689 รัชทาวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ ถนน สุขุมวิท แขวง คลองตันเหนือ เขตวัฒนา กทม.10110 |
| ลักษณะการประกอบธุรกิจ | ให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของดิจิทัลโซลูชัน เพื่อใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions) |
| ทุนจดทะเบียน | 23,461,300 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 234,613 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท |
| ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว | 23,461,300 บาท |
| กรรมการบริษัท | 1) นายสมบูรณ์ ศุขวิริยะ 2) นายอภิชัย สกุลสุริยเดช |
| กรรมการผู้มีอำนาจ | นายสมบูรณ์ ศุขวิริยะ ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายอภิชัย สกุลสุริยเดช พร้อมประทับตราบริษัท |

| รายชื่อผู้ถือหุ้น | จำนวนหุ้น | สัดส่วน (ร้อยละ) |
|---|----------------|------------------|
| 1. บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) | 234,610 | 99.99 |
| 2. นายอภิชัย สกุลสุริยเดช | 1 | <0.01 |
| 3. นายสมบูรณ์ ศุขวิริยะ | 1 | <0.01 |
| 4. นายบาลาจินเดอร์ รามาจินทราน | 1 | <0.01 |
| รวม | 234,613 | 100.00 |

1.5. ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัท ซึ่งปัจจุบันประกอบไปด้วย บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “COMAN”) และบริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“บริษัทย่อย” หรือ “MSL”) มีรายได้จากการขายและให้บริการสำหรับปี 2557 - 2559 ตามรายละเอียดดังนี้

ตารางแสดงประเภทรายได้จากการขายและให้บริการ

หน่วย: ล้านบาท

| รายได้ | งบการเงินรวมสำหรับปี | | | | | | |
|--|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------|
| | 2557 | | 2558 | | 2559 | | อัตรากำไรเติบโต |
| | มูลค่า | ร้อยละ | มูลค่า | ร้อยละ | มูลค่า | ร้อยละ | |
| รายได้จากการขายโปรแกรมและบริการที่เกี่ยวข้องโดยบริษัทฯ | | | | | | | |
| ขายและบริการติดตั้งโปรแกรม | 39.13 | 61.24 | 41.76 | 41.29 | 51.62 | 38.79 | 23.61% |
| บริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุง | 22.77 | 35.63 | 29.14 | 28.81 | 36.3 | 27.27 | 24.57% |
| งานบริการอื่นๆ ¹ | 1.95 | 3.05 | 2.38 | 2.35 | 4.71 | 3.54 | 97.90% |
| การจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ² | 0.05 | 0.08 | - | - | - | - | |
| รวม | 63.9 | 100 | 73.28 | 72.45 | 92.63 | 69.6 | 26.41% |
| รายได้งานขายและบริการพัฒนา | | | | | | | |
| บริหารระบบงาน และดูแลรักษา | | | | | | | |
| ซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้องโดย MSL | - | - | 27.86 | 27.55 | 40.46 | 30.4 | N/A ³ |
| รวมรายได้จากการขายและให้บริการ | | | | | | | |
| | 63.9 | 100 | 101.14 | 100 | 133.09 | 100 | 31.59% |

หมายเหตุ: ¹ บริการอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงโปรแกรมใหม่ และการแก้ไขปัญหาการใช้งานเป็นรายครั้ง เป็นต้น

² บริษัทฯ ไม่มีการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ตั้งแต่ปี 2558 และปัจจุบันไม่มีนโยบายที่จะจำหน่ายฮาร์ดแวร์ในอนาคตต่อไป

³ ไม่สามารถคำนวณได้ เนื่องจาก บริษัทซื้อกิจการ MSL ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2558

2.1 การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

บมจ. โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

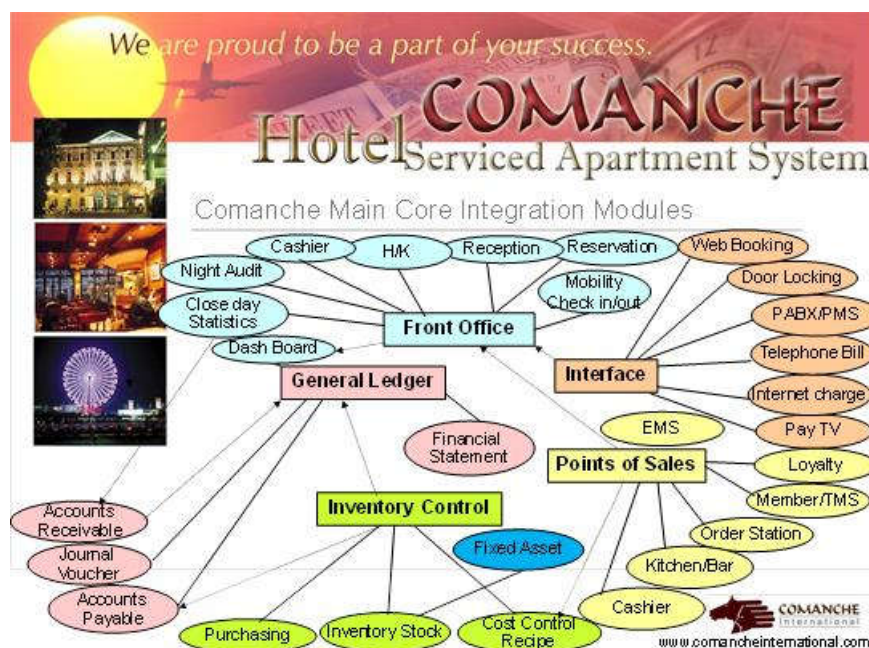
นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯ ในปี 2546 บริษัทฯ ได้ทำการพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมการโรงแรม และได้รับการรับรองการจดลิขสิทธิ์ โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2552 ทั้งนี้ บริษัทฯ มีทีมงานพัฒนาระบบที่มีการพัฒนาโปรแกรมหากกล่าวอย่าง ต่อเนื่องเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายและเพิ่มขึ้น ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีความต่อเนื่องและยั่งยืนที่ชัดเจน จากการที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีลิขสิทธิ์เป็นของตนเอง

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจหลักประกอบไปด้วย 1) การพัฒนาเพื่อจำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรม สำเร็จรูปดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า ตลอดจนการฝึกอบรมการใช้โปรแกรมหากกล่าวให้แก่ผู้ใช้งาน 2) การให้บริการ

บำรุงรักษาและการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับโปรแกรม ในรูปแบบของสัญญาการให้บริการรายปี และ 3) การให้บริการอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงโปรแกรมใหม่ และการแก้ไขปัญหาการใช้งานเป็นรายครั้ง เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ ได้แก่ โรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์

นอกจากการประกอบธุรกิจหลักข้างต้น บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในบริษัทอื่นที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจ เช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้ครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทอื่น 1 แห่ง ซึ่งมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ คือ MSJ

แผนภาพแสดงการเชื่อมต่อระบบงานต่างๆ ของโปรแกรม “Comanche Hotel Software”



ที่มา: บริษัทฯ

รายละเอียดแต่ละระบบงาน (System Module) และลักษณะการทำงาน (Feature) ที่มีการพัฒนาล่าสุด ดังนี้

| ระบบงาน (System Module) | ลักษณะการทำงาน (Feature) |
|--------------------------------------|--|
| 1. Comanche Front Office System | ระบบงานที่ใช้บริหารงานโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ในแผนกต้อนรับและจองที่พัก รวมถึงระบบการเช็คอิน/เช็คเอาท์ผ่านอุปกรณ์ Desktop iPad และ แท็บเล็ต (Tablet) |
| 1.1. Management Dashboard System | |
| 1.2. Mobility Check-in/Out by Tablet | |
| 2. Comanche Point of Sales System | ระบบงานบริหารงานร้านอาหารภายในโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ครอบคลุมฟังก์ชันงานจองโต๊ะอาหาร รับออร์เดอร์ |
| 2.1. Cashier Station | |
| 2.2. Order Station | |

| ระบบงาน (System Module) | ลักษณะการทำงาน (Feature) |
|---|---|
| 2.3. Tablet Station | ระบบชำระเงิน และระบบสมาชิก |
| 2.4. Member | |
| 2.5. Loyalty | |
| 2.6. Table Management System | |
| 3. Comanche Back Office System | ระบบบัญชีที่เกี่ยวข้อง ครอบคลุมการทำงานตั้งแต่ระบบลูกหนี้ ระบบเจ้าหนี้ และระบบบัญชีแยกประเภท |
| 3.1. Account Receivable | |
| 3.2. Account Payable | |
| 3.3. General Ledger | |
| 4. Comanche Inventory System | ระบบบริหารสินค้าคงคลัง ครอบคลุมระบบงานจัดซื้อ สินค้าคงคลัง และระบบต้นทุนของสินค้า |
| 4.1. Purchasing System | |
| 4.2. Inventory Store | |
| 4.3. Cost Control Recipe System | |
| 5. Comanche Fixed Asset System | ระบบบริหารสินทรัพย์ถาวร |
| 6. Comanche Event Management System | ระบบบริหารห้องจัดเลี้ยงและสัมมนา |
| 7. Comanche Interface Module | ระบบเชื่อมโยง (interface) กับอุปกรณ์ หรือระบบคอมพิวเตอร์อื่นที่โรงแรมใช้งานอยู่ อาทิ ระบบควบคุมประตูห้องพัก ระบบ Internet Billing ระบบ Smart TV ในห้องพัก ระบบสแกนพาสปอร์ต และระบบตู้สาขาโทรศัพท์ (กรณีที่แขกใช้งานโทรศัพท์ในห้องพัก) เป็นต้น |
| 7.1. Door Locking System Interface | |
| 7.2. Internet Charging System Interface | |
| 7.3. TV in Guest's Room Interface | |
| 7.4. Passport Scanning system interface | |
| 7.5. Web Booking Online Interface System (Channel Management System) | |
| 7.6. Call Accounting System Interface | |
| 7.7. PMS/PABX interface System | |
| 7.8. Yield Management System Integration | |

ในการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรม 3 ระบบงานแรก คือ Front Office System Point of Sales System และ Back Office System ถือเป็นระบบงานหลักที่ลูกค้าเลือกซื้อ อย่างไรก็ตาม ลูกค้าสามารถซื้อโปรแกรมเพื่อติดตั้งทั้งแบบทุกระบบงานหรือเลือกบางระบบงานได้ ในกรณีที่ลูกค้าเลือกบางระบบงาน บริษัทฯ สามารถเสนอบริการที่จะติดตั้งโปรแกรมเพื่อเชื่อมต่อไปกับระบบงานเดิมที่ลูกค้าใช้อยู่ได้ (Interface) โดยทีมงานติดตั้งของบริษัทฯ ที่มีประสบการณ์ จึงเป็นทางเลือกเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น

- **การพัฒนาผลิตภัณฑ์**

การพัฒนาและออกแบบโปรแกรม Comanche Hotel Software ถือเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีทีมพัฒนาโปรแกรมเป็นของตนเอง มีเป้าหมายการทำงานเพื่อพัฒนาและปรับปรุงความสามารถของโปรแกรม Comanche Hotel Software ให้สอดคล้องกับการใช้งานของผู้ใช้งาน และตอบสนองต่อความต้องการของโรงแรมต่างๆ ที่ต้องการตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการโรงแรมที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างต่อเนื่องตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี สะท้อนได้จากการที่บริษัทฯ ได้รับการรับรองการตรวจสอบมาตรฐานกระบวนการในการพัฒนางานและการให้บริการระดับ 3 จากระดับสูงสุดคือระดับ 5 หรือ CMMI[®] for Development, Version 1.3 Level 3 และ CMMI[®] for Services, Version 1.3 Level 3 จากสถาบันวิศวกรรมซอฟต์แวร์ มหาวิทยาลัยคาร์เนกีเมลลอน สหรัฐอเมริกา (Software Engineering Institute, Carnegie Mellon University, USA)

CMMI[®] ย่อมาจาก Capability Maturity Model Integration ซึ่งเป็นแบบจำลองที่ช่วยในการปรับปรุงระบบงาน ประกอบด้วย 3 แบบจำลอง⁵ ได้แก่

1. CMMI for Acquisition เป็นแบบจำลองสำหรับปรับปรุงการได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์และการให้บริการจากผู้อื่น
2. CMMI for Development เป็นแบบจำลองสำหรับปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ
3. CMMI for Services เป็นแบบจำลองสำหรับปรับปรุงการจัดหาหรือส่งมอบงาน

โดยบริษัทฯ ได้รับการรับรองแบบจำลองการปฏิบัติงานด้านการปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ และการปรับปรุงการจัดหาหรือส่งมอบงาน (ข้อ 2 และ 3) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ มีกระบวนการปฏิบัติงานในการพัฒนาซอฟต์แวร์และการให้บริการที่เป็นระบบในระดับองค์กร มีผลิตภัณฑ์ และกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ที่มีประสิทธิภาพ

ในการพัฒนาปรับปรุงโปรแกรม Comanche Hotel Software บริษัทฯ จะรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างรอบด้าน โดยมีการสอบถามจากลูกค้าและพนักงานตั้งแต่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ แผนกบริหารโครงการ แผนกลูกค้าสัมพันธ์ จนถึงแผนกบริการลูกค้า ตลอดจนข้อมูลการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ เข้าใจความต้องการของลูกค้าและสามารถประเมินความเป็นได้ทางเศรษฐกิจของการพัฒนาโปรแกรม ก่อนที่บริษัทฯ จะเริ่มดำเนินการพัฒนาระบบงานบนโปรแกรม Comanche Hotel Software ทั้งนี้ ก่อนที่โปรแกรมจะถูกนำไปเสนอขายกับลูกค้า บริษัทฯ จะทำการตรวจสอบคุณภาพของโปรแกรมที่ได้พัฒนาเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดไว้ เพื่อลดโอกาสการเกิดข้อผิดพลาดหรือการเปลี่ยนแปลงที่มีผลต่อผู้ใช้งาน โดยสามารถสรุปเป็นขั้นตอนการพัฒนาและออกแบบโปรแกรมได้ ดังนี้

- (1) รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ที่คาดว่าจะมีผลต่อการพัฒนาและปรับปรุงโปรแกรม เช่น จากฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ซึ่งได้รับฟังความคิดเห็นของลูกค้าเกี่ยวกับความต้องการที่เพิ่มขึ้นหรือส่วนที่ต้องการปรับปรุง รวมทั้งจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ

⁵ Software Engineering Institute, Carnegie Mellon University, USA

- (2) ผู้ที่เกี่ยวข้องนำเสนอข้อมูลให้แก่คณะทำงาน ซึ่งประกอบไปด้วย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และฝ่ายปฏิบัติการ โดยความร่วมมือของแผนกต่างๆ ในฝ่ายปฏิบัติการ ได้แก่ แผนกบริหารโครงการ แผนกลูกค้าสัมพันธ์ และแผนกบริการลูกค้า ในการพิจารณาเพื่อพัฒนาหรือปรับปรุงระบบงานบนโปรแกรม Comanche Hotel Software โดยต้องคำนึงถึงผลกระทบต่อการทำงานของผู้ใช้งาน ความพึงพอใจของลูกค้า และความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจ
- (3) มอบหมายให้แผนกพัฒนาระบบวางแผนและดำเนินการเขียนโปรแกรม (Coding)
- (4) แผนกตรวจสอบคุณภาพ (แผนก QA และ CMMI) ดำเนินการตรวจสอบการใช้งานเพื่อหาข้อบกพร่องของโปรแกรม และจะดำเนินการส่งกลับให้แผนกพัฒนาระบบดำเนินการแก้ไข
- (5) เมื่อผ่านการตรวจสอบคุณภาพเรียบร้อยแล้ว ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจึงสามารถนำเสนอขายโปรแกรมให้แก่ลูกค้าได้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่แผนกพัฒนาระบบซึ่งรับผิดชอบในการพัฒนาโปรแกรม ฟังก์ชันระบบงาน (Module) และนวัตกรรมใหม่ๆ จำนวนทั้งสิ้น 11 คน

CMMI® for Development, Version 1.3 Level 3 และ CMMI® for Services, Version 1.3 Level 3



● การบริการติดตั้งโปรแกรมและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งาน

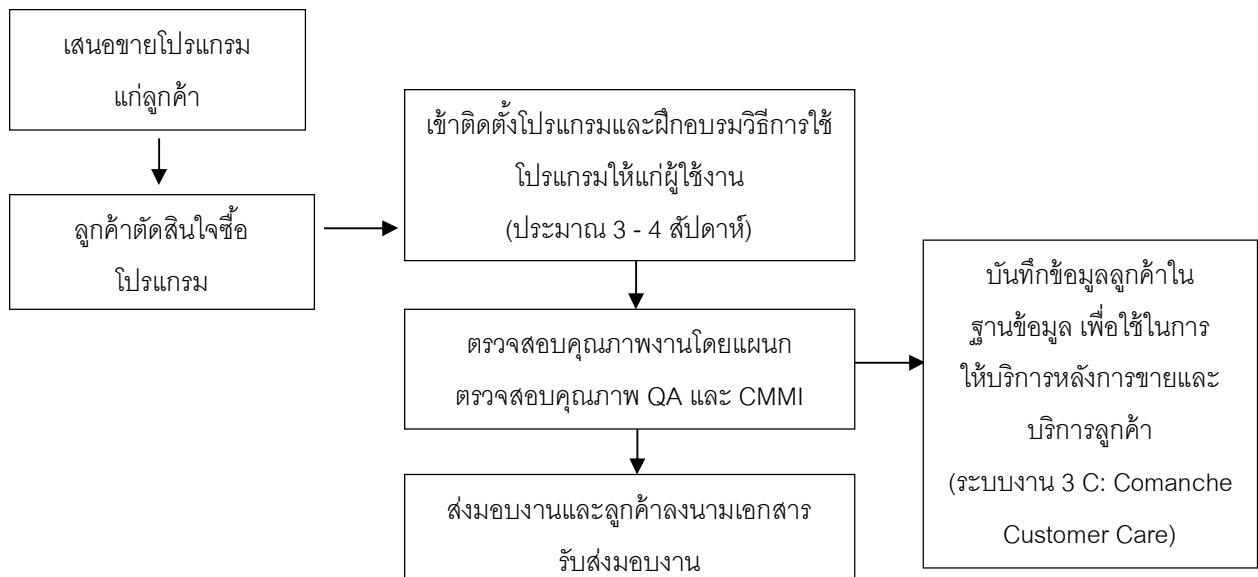
การติดตั้งและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานถือเป็นอีกกระบวนการหนึ่งที่สำคัญในการสนับสนุนให้โปรแกรม Comanche Hotel Software สามารถใช้งานได้จริง เหมาะสมกับประเภทและปริมาณธุรกรรมที่เกิดขึ้นจริงในธุรกิจอย่างราบรื่น ทำให้คอมพิวเตอร์สามารถเชื่อมโยงฐานข้อมูล และสามารถทำงานร่วมกับอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ระบบโทรศัพท์ ระบบกุญแจห้องอัตโนมัติ ระบบการให้บริการอินเทอร์เน็ตไร้สาย (Wi-Fi Service) และแท็บเล็ต (Tablet) เป็นต้น นอกจากนี้การจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานที่มีประสิทธิภาพจะช่วยลดเวลาในการเรียนรู้การใช้โปรแกรมของผู้ใช้งาน โดยบริษัทฯ ได้ออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรมการใช้โปรแกรม โดยเน้นการถ่ายทอดพื้นฐานความรู้และทักษะที่จำเป็นในการใช้โปรแกรมโดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ เพื่อสนับสนุนให้ผู้ใช้งานสามารถนำความรู้ที่ได้จากการฝึกอบรมไปประยุกต์ใช้ในการทำงานจริง และนำไปสู่ประสิทธิภาพขององค์กรโดยรวม โดยสามารถสรุปเป็นขั้นตอนการติดตั้งและการจัดฝึกอบรม ดังนี้

- (1) แผนกพัฒนาธุรกิจ และ/หรือ ตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ พบลูกค้าเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์โปรแกรม Comanche Hotel Software เมื่อทราบความต้องการของลูกค้า เจ้าหน้าที่จะดำเนินการวางแผนการให้บริการและให้คำแนะนำเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อโปรแกรม

- (2) เมื่อลูกค้าตกลงซื้อโปรแกรม แผนกบริหารโครงการจะทำการวางแผนการติดตั้งและนัดหมายกับลูกค้าเพื่อดำเนินการติดตั้งโปรแกรม
- (3) แผนกบริหารโครงการให้บริการติดตั้งโปรแกรมและจัดฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรมที่สถานประกอบการของลูกค้า จากนั้นเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะยังอยู่ที่สถานประกอบการของลูกค้าเพื่อให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ใช้โปรแกรมในระยะแรก โดยกระบวนการติดตั้งและฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรมจะใช้ระยะเวลาประมาณ 3 - 4 สัปดาห์ นับจากวันที่เข้าเริ่มติดตั้ง ทั้งนี้ ระยะเวลาในการติดตั้งและฝึกอบรมอาจแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับจำนวนฟังก์ชันและโมดูลงานของโปรแกรมที่ลูกค้าสั่งซื้อ
- (4) แผนกตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบโปรแกรมที่ติดตั้ง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าการติดตั้งโปรแกรมเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ และระบบงานในโปรแกรมที่ติดตั้งเป็นไปตามที่ได้ตกลงกัน
- (5) ส่งมอบงานติดตั้งโปรแกรมและให้ลูกค้าลงนามในใบส่งมอบงาน

ในกรณีการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ตัวแทนจำหน่ายจะเป็นผู้รับผิดชอบติดตั้งโปรแกรมและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานเอง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่แผนกบริหารโครงการซึ่งรับผิดชอบการติดตั้งโปรแกรมและจัดฝึกอบรมผู้ใช้งาน จำนวนทั้งสิ้น 14 คน

แผนภาพแสดงขั้นตอนการติดตั้งโปรแกรม



• การให้บริการหลังการขาย การดูแลรักษาและการให้บริการอื่นๆ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างมากกับการให้บริการหลังการขาย โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาระบบงานบริการหลังการขาย เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าหลังจากติดตั้งโปรแกรมแล้วเสร็จพร้อมใช้งาน ภายใต้ชื่อ 3C : Comanche Customer

Care โดยบริษัทฯ มีทีมงานให้บริการหลังการขายตลอด 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในกรณีที่ปัญหาการใช้งาน ทางทีมสนับสนุนจากแผนกบริการลูกค้า สามารถให้ความช่วยเหลือผ่านระบบออนไลน์ ทางอีเมล หรือทางโทรศัพท์ ส่วนในกรณีที่ไม่สามารถให้ความช่วยเหลือได้ บริษัทฯ จะส่งทีมสนับสนุนไปแก้ไขปัญหาให้แก่ลูกค้าโดยเร็วที่สุด เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าว่าโปรแกรม Comanche Hotel Software มีทีมงานพร้อมแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นทันที และการดำเนินงานของลูกค้าจะไม่เกิดการติดขัด โดยสามารถสรุปเป็นขั้นตอนการให้บริการหลังการขายได้ ดังนี้

- (1) ลูกค้าติดต่อบริษัทฯ เพื่อขอคำปรึกษาหรือแจ้งปัญหาในการใช้งานโปรแกรม
- (2) เจ้าหน้าที่ตรวจสอบรายชื่อลูกค้าในระบบงาน 3C: Comanche Customer Care
- (3) สำหรับลูกค้าที่มีสัญญาบำรุงรักษาโปรแกรมรายปี (Software Maintenance Agreement) ที่ยังไม่ครบกำหนด เจ้าหน้าที่จะให้การช่วยเหลือทันที ผ่านระบบออนไลน์ อีเมล โทรศัพท์ หรือส่งทีมสนับสนุน แต่หากสัญญาบำรุงรักษาโปรแกรมครบกำหนดแล้ว บริษัทฯ จะออกใบเสนอราคาการให้บริการเป็นรายครั้ง (On-Call Service) ให้ลูกค้าพิจารณา ก่อน หากลูกค้าตกลงเงื่อนไขตามใบเสนอราคา เจ้าหน้าที่จะให้ความช่วยเหลือต่อไป
- (4) เจ้าหน้าที่บันทึกประวัติการให้ความช่วยเหลือเข้าระบบงาน 3C: Comanche Customer Care
- (5) หัวหน้าฝ่ายหรือหัวหน้าแผนกดำเนินการตรวจสอบงานในระบบ 3C เพื่อตรวจสอบคุณภาพการให้บริการของพนักงานบริษัทฯ โดยให้ลูกค้าประเมินความพึงพอใจการให้บริการของพนักงาน และปิดสถานะงาน
- (6) ในกรณีที่สัญญาบำรุงรักษาโปรแกรมใกล้ครบกำหนด บริษัทฯ มีบริการแจ้งเตือนลูกค้าเพื่อต่ออายุสัญญา ทั้งนี้ นอกจากจะมีการให้บริการกับลูกค้าตามสัญญารายปี หรือรายครั้ง ช่างต้นแล้ว บริษัทฯ ยังมีการให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนการใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เช่น การลงโปรแกรม Comanche Hotel Software ให้ใหม่ในกรณีที่ระบบ Server หรือ Hardware ของลูกค้ามีปัญหา เป็นต้น

ในส่วนของการให้บริการหลังการขาย สำหรับการขายที่ผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจะเป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการให้บริการหลังการขายเอง ในกรณีที่ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถแก้ไขปัญหาเองได้และขอความช่วยเหลือมายังบริษัทฯ (Second level of support) บริษัทฯ จะออกใบเสนอราคาการให้บริการเป็นรายครั้ง หากตัวแทนจำหน่ายตกลงเงื่อนไขตามใบเสนอราคา เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะให้ความช่วยเหลือต่อไป ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่แผนกบริการลูกค้า ซึ่งทำหน้าที่ให้บริการหลังการขาย จำนวนทั้งสิ้น 21 คน

2. ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯ คือ กลุ่มโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ ในระดับ 3 ดาว ขึ้นไปทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยจะใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ โดยตรงและตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการห้องพักมากกว่า 710 แห่ง โดยแบ่งเป็นลูกค้าในประเทศประมาณ 583 แห่ง และต่างประเทศประมาณ 127 แห่ง ซึ่งทั้งหมดนี้มีจำนวนห้องพักรวมกันประมาณ 106,936 ห้อง

หากจำแนกประเภทลูกค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมต่อปี ในปี 2559 บริษัทฯ มีลูกค้า ซึ่งได้แก่ผู้ประกอบการทั่วไป กลุ่มเครือโรงแรม และสถาบันการศึกษา (ในกรณีสถาบันการศึกษาบริษัทฯ จะคิดค่าธรรมเนียมเฉพาะ

การติดตั้งและการอบรมการใช้งานโปรแกรมเท่านั้น) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าจำแนกตามประเภทดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.7 ร้อยละ 32.9 และร้อยละ 2.4 ตามลำดับ

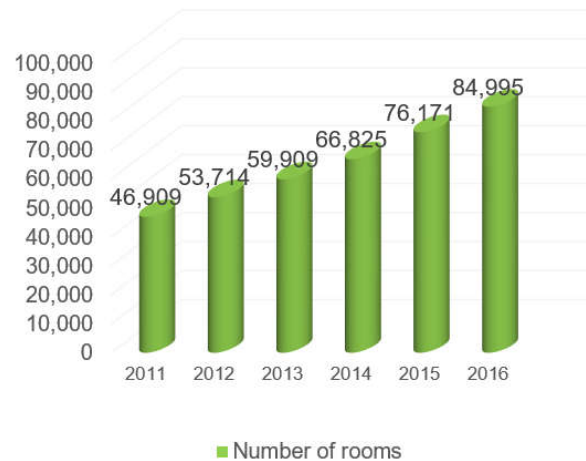
สำหรับปี 2554 - 2559 บริษัทฯ ได้ขายและให้บริการติดตั้งโปรแกรม ให้แก่ผู้ประกอบการ โดยมีจำนวนสถานประกอบการและจำนวนห้องพักใหม่รวมทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนี้

จำนวนสถานประกอบการและจำนวนห้องพักใหม่

จำนวนโรงแรม



จำนวนห้องพัก



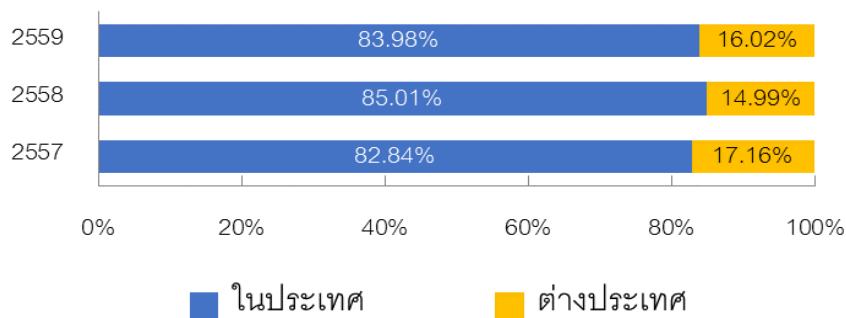
ที่มา: บริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าเครือโรงแรมจำนวน 43 กลุ่ม เช่น โรงแรมโนโครเซ็นทารา เครืออิมพีเรียล เครืออีสติน เครือแคนทารี และเครือไอศูว์ต เป็นต้น ซึ่งโรงแรมเหล่านี้ถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญของ บริษัทฯ โดยเมื่อมีการขยายโรงแรมเพิ่มเติมในประเทศหรือขยายไปยังต่างประเทศ โรงแรมในกลุ่มเหล่านี้ส่วนใหญ่ยังคงเลือกใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เป็นโปรแกรมในการบริหารจัดการโรงแรมแห่งใหม่ต่อไป

ในการจำหน่ายโปรแกรม Comanche Hotel Software ส่วนใหญ่บริษัทฯ จะเสนอขายบริการบำรุงรักษาโปรแกรมรายปี (Software Maintenance Agreement) ควบคู่กันไป นอกจากนี้ ลูกค้ายังสามารถใช้บริการบำรุงรักษาโปรแกรมรายครั้ง (On Call Service) ได้เช่นกัน ซึ่งจากข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ลูกค้าประมาณร้อยละ 49 ของจำนวนลูกค้าทั้งหมดใช้บริการบำรุงรักษาโปรแกรมของบริษัทฯ ส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้สม่ำเสมอและต่อเนื่องจากลูกค้าเหล่านี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีลูกค้าผู้ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software ในต่างประเทศครอบคลุมกว่า 17 ประเทศ เช่น ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว อินเดีย เมียนมา ญี่ปุ่น และสิงคโปร์ เป็นต้น สำหรับปี 2557 - 2559 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการขายและให้บริการโปรแกรม Comanche Hotel Software ในประเทศและต่างประเทศ ดังนี้

สัดส่วนรายได้จากการขายและให้บริการในประเทศและต่างประเทศ



ที่มา: บริษัทฯ

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จัดจำหน่ายโปรแกรม Comanche Hotel Software และบริการต่างๆ ผ่าน 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) การจำหน่ายโดยตรงผ่านแผนกพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ และ 2) การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจำนวน 7 ราย ใน 7 ประเทศ ดังนี้

| ลำดับที่ | ประเทศ | เวลาที่ได้รับแต่งตั้ง (เดือน/ปี) | ชื่อบริษัทที่ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทน |
|---|--------------|-------------------------------------|--|
| 1. | ฟิลิปปินส์ | 1/2560-12/2561 | AUDACITY SYSTEMS, INC. |
| 2. | จีน | 1/2560-12/2561 | GUANGZHOU AUTOMATED SYSTEMS LIMITED |
| 3. | มาเลเซีย* | 11/2559-10/2561 | COMANCHE INTERNATIONAL MALAYSIA SDN. BHD. |
| 4. | อินโดนีเซีย* | 11/2559-10/2561 | PT. COMANCHE INTERNATIONAL INDONESIA |
| 5. | เวียดนาม* | 11/2559-10/2561 | COMANCHE INTERNATIONAL VIETNAM CO., LTD. |
| 6. | ลาว | 5/2559-4/2561 | LAOS ASEAN TRADING CO., LTD. |
| 7. | อินเดีย | 5/2559-4/2561 | COMANCHE HOTEL SYSTEMS INDIA PRIVATE LIMITED |
| หมายเหตุ: * บริษัทฯ เคยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ใน 3 บริษัทนี้ ก่อนที่จะทำการขายหุ้นทั้งหมดไปในปี 2558 และทำการแต่งตั้งบริษัททั้ง 3 แห่ง เป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศของบริษัทฯ | | | |

ตลาดภายในประเทศ : บริษัทฯ จำหน่ายโปรแกรม Comanche Hotel Software และบริการที่เกี่ยวข้องให้กับลูกค้าในประเทศทั้งหมดโดยตรง โดยมีแผนกพัฒนาธุรกิจในประเทศและกลุ่ม CLMV เป็นผู้รับผิดชอบในการทำการตลาด

ตลาดในต่างประเทศ : บริษัทฯ จำหน่ายโปรแกรม Comanche Hotel Software และบริการที่เกี่ยวข้อง ไปยังประเทศต่างๆ โดยอาศัยช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทาง ได้แก่ การขายทางตรง และการขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer)

ในต่างประเทศ ทั้งนี้ ในการประสานงานและการทำการตลาดในต่างประเทศ บริษัทฯ ได้จัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศเพื่อสนับสนุนและรองรับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะขยายไปยังต่างประเทศให้มีสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศมากขึ้น

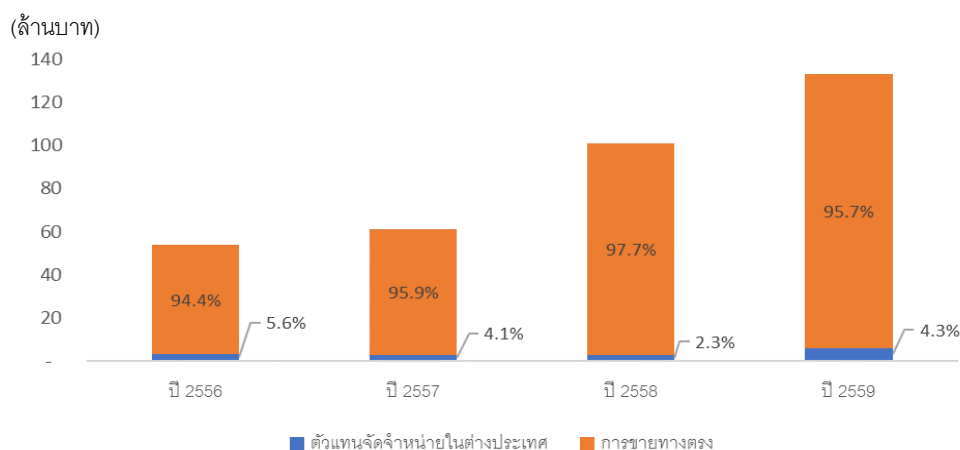
- การขายทางตรง

บริษัทฯ มีแผนกพัฒนาธุรกิจในประเทศและกลุ่ม CLMV ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจโรงแรมและเข้าใจการดำเนินธุรกิจโรงแรมทั้งในประเทศและต่างประเทศในกลุ่ม CLMV และแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศ ซึ่งรับผิดชอบในการทำการตลาด โดยมุ่งเน้นเฉพาะตลาดในต่างประเทศที่อุตสาหกรรมท่องเที่ยวมีการเติบโต (ไม่รวมประเทศ CLMV) ที่บริษัทฯ ยังไม่มีตัวแทนการจัดจำหน่ายที่มีศักยภาพ และรับผิดชอบการทำตลาดกับกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทฯ ในประเทศที่มีการขยายงานเปิดโรงแรมใหม่ในต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม แผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศของบริษัทฯ ยังสามารถทำการตลาดในประเทศที่บริษัทฯ มีตัวแทนจัดจำหน่ายได้ ในกรณีที่บริษัทฯ ได้รับการติดต่อจากลูกค้ารายนั้นๆ โดยตรง

- การขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่ายในต่างประเทศ

บริษัทฯ มีนโยบายขยายตลาดในต่างประเทศ โดยการแต่งตั้งตัวแทนการจัดจำหน่ายโปรแกรม (Dealer) ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และความเข้าใจความต้องการของลูกค้าในแต่ละประเทศ ซึ่งจะสนับสนุนให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าไปยังประเทศนั้นๆ ได้รวดเร็วว่าการเข้าไปทำการตลาดเองโดยตรง โดยตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศของบริษัทฯ จะต้องผ่านขั้นตอนการพิจารณาแต่งตั้ง ซึ่งจะต้องคำนึงถึงความสามารถในการทำการตลาด ความเชี่ยวชาญในธุรกิจโรงแรมของประเทศนั้นๆ ความสามารถในการติดตั้ง และการให้บริการหลังการขายเป็นหลัก ทั้งนี้ แผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศ จะทำหน้าที่เป็นผู้คัดสรร ประสานงาน ตลอดจนสนับสนุนการดำเนินงานกับตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศของบริษัทฯ

โดยในรอบ 4 ปีที่ผ่านมา คือ ในปี 2556 - 2559 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการขายทางตรงและการขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ดังนี้



ที่มา: บริษัทฯ

4. การส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ เน้นการสร้างความน่าเชื่อถือในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จากคุณภาพของการบริการ ความปลอดภัยของระบบข้อมูล และความคุ้มค่าที่ลูกค้าได้รับจากการใช้บริการของบริษัทฯ เป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ นอกจากนี้

บริษัทฯ ยังได้จัดทำเว็บไซต์ และมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ เช่น วารสาร Hotel & Resort เป็นต้น เพื่อการเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทฯ รวมถึงสร้างการรับรู้ (Brand Recognition) และจดจำ (Brand Awareness) ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

5. นโยบายการกำหนดราคา

- การขายทางตรง

บริษัทฯ กำหนดราคาเทียบเคียงกับราคาตลาด ซึ่งในการให้บริการของแต่ละลูกค้าในครั้งแรก บริษัทฯ จะรวมมูลค่างานให้บริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุงระบบเป็นระยะเวลา 1 ปี ซึ่งที่ผ่านมาอยู่ที่ประมาณร้อยละ 12 - 15 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ทั้งนี้ มีจำนวนน้อยมากที่ซื้อบริการจากบริษัทฯ เฉพาะค่าใช้โปรแกรม (License) โดยไม่รับบริการในเรื่องการติดตั้งหรือการให้บริการดูแลรักษา

- การขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ

บริษัทฯ คิดค่าตอบแทนจากตัวแทนจำหน่าย โดยคิดเป็นอัตราส่วนจากมูลค่าที่ตัวแทนจำหน่าย จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า ซึ่งอัตราดังกล่าวกำหนดในสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายโปรแกรมแต่ละราย

บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด

1. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

MSL ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้าซึ่งมีความต้องการที่หลากหลาย โดยมีลักษณะการให้บริการเป็นแต่ละโครงการๆ ไป (Project Base) โดย MSL จัดเป็นประเภทผู้พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (Prime Contractor) โดยปัจจุบันมีคู่ค้า ที่สำคัญ เช่น Hewlett Packard Enterprise Co. (HPE) Hewlett Packard Inc. (HPI) Adobe Systems Inc. (Adobe) Micro Focus Pte Ltd. (Micro Focus) และ Amazon Web Services Inc. (AWS) เป็นต้น ซึ่งเป็นผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และงานให้บริการเทคโนโลยีขั้นพื้นฐานที่ MSL นำมาประยุกต์ใช้เพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้า

MSL มุ่งเน้นบริการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของดิจิทัลโซลูชัน เพื่อใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions) และเพื่อการวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงลึก (Analytics) รวมทั้งให้บริการให้คำปรึกษา วางแผน และออกแบบระบบการจัดเก็บระบบงานและข้อมูล ทั้งที่อยู่ในระบบเซิร์ฟเวอร์ขององค์กร (Server) หรือระบบคลาวด์ (Cloud) หรือควบคู่กันไป เพื่อให้สอดคล้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของทั้งองค์กร และเหมาะสมกับการใช้งานตามความต้องการของลูกค้า เพื่อเสริมสร้างการบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรให้มีประสิทธิภาพ และได้มาตรฐาน โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ได้แก่ องค์กรภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรภาคเอกชน ที่มีฐานข้อมูลจำนวนมากซึ่งมีความสำคัญในการตัดสินใจ (Large Scale Data Management Solutions)

ทั้งนี้ หลังจากพัฒนาโซลูชันให้กับลูกค้าแล้ว MSL ยังรับให้บริการบำรุงรักษาเป็นแต่ละโครงการๆ ไป โดยอยู่ในรูปแบบของสัญญาจ้างบริการบำรุงรักษารายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาตามที่ตกลงกับลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าโซลูชันที่พัฒนาแล้ว จะสามารถนำมาใช้ปฏิบัติงานได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ

- **ลักษณะของผลิตภัณฑ์**

MSL มีประสบการณ์ในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับโครงการที่มีข้อมูลจำนวนมาก (Volume) มีความหลากหลาย (Variety) และมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา (Velocity) ซึ่งต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้าจึงจะสามารถพัฒนาโซลูชันที่มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของลูกค้าได้ ปัจจุบัน MSL มีการให้บริการโดยแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ดังนี้

1. การให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการข้อมูล
2. การเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทดสอบการทำงานของโปรแกรม
3. การให้บริการบำรุงรักษารายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา

1. การให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการข้อมูล

MSL ให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กร ในลักษณะเป็นโครงการ ภายใต้ผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ของ MSL ซึ่งมีประสบการณ์และความชำนาญทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นอย่างดี โดยเริ่มจากการนำข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมาทำการวิเคราะห์ และแยกแยะข้อมูลออกเป็นส่วนย่อย หาความสัมพันธ์ของข้อมูล รูปแบบการทำงานของข้อมูล วิธีการประมวลผล และกำหนดแนวทางในการจัดการข้อมูล ซึ่ง MSL จะจัดหาเครื่องมือสำหรับการวิเคราะห์ (Analytics Tool) แอปพลิเคชัน หรือ ซอฟต์แวร์ ขึ้นพื้นฐานจากผู้ขาย (Vendor) ชั้นนำต่างๆ (ซึ่งบางโครงการที่ MSL เป็นผู้พัฒนาระบบงาน ผู้ขายเหล่านี้จะมีสถานะเป็นผู้พัฒนาโครงการร่วม (Co Contractor) ด้วย) เข้ามาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับระบบงานที่กำลังพัฒนา และดำเนินงานติดตั้งโปรแกรมหรือระบบงานที่พัฒนาเสร็จแล้วไว้ในระบบเซิร์ฟเวอร์ (Server) หรือบนระบบคลาวด์ (Cloud) ตามความต้องการของลูกค้า

ตัวอย่างผลงานของ MSL ในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับลูกค้าองค์กร มีรายละเอียด ดังนี้

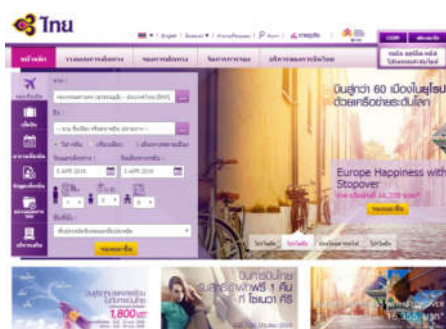
- โครงการพัฒนาระบบการจัดเก็บข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Document and Records Management System : EDRMS)

ในปี 2551 MSL ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้พัฒนาโครงการติดตั้งโปรแกรมพร้อมประยุกต์การใช้งานชุดโปรแกรมการบริหารระบบจัดเก็บข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Document and Records Management System : EDRMS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยวัตถุประสงค์ของโครงการนี้ คือ เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการจัดเก็บและบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรให้มีประสิทธิภาพ เช่น การจำแนกประเภทของข้อมูล การบันทึกข้อมูล การค้นหาข้อมูล การอ้างอิงข้อมูล และการกำหนดสิทธิของผู้ใช้งาน เป็นต้น

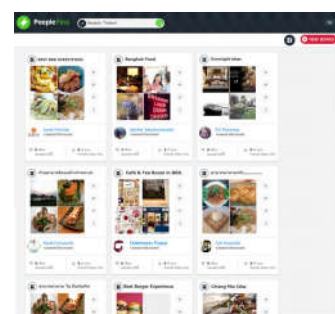
- โครงการพัฒนาระบบการจัดเก็บภาพเช็คและเอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์ (Image Archive System : IAS)
ในปี 2553 MSL ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้พัฒนาระบบการจัดเก็บภาพเช็คและเอกสาร (Image Archive System : IAS) ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการพัฒนาระบบการหักบัญชีเช็คทางอิเล็กทรอนิกส์ (Image Cheque Clearing and Archive System : ICAS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย โดย MSL เป็นผู้วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบงาน IAS เพื่อเชื่อมต่อกับระบบ ICAS ของธนาคารแห่งประเทศไทย และการหักบัญชีเช็คทางอิเล็กทรอนิกส์ทุกสาขาของธนาคารทุกแห่งในประเทศไทย

- โครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์ (Web Content Management System : CMS)
ในปี 2556 MSL ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้พัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์ของ บมจ. การบินไทย (“THAI”) ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการพัฒนาประสิทธิภาพของระบบปฏิบัติการบนเว็บไซต์ของ THAI โดย MSL เป็นผู้วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบการบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์เพื่อเชื่อมโยงระบบการบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรกับระบบงานมีอยู่เดิมให้มีประสิทธิภาพ เช่น ระบบการจองตั๋วเครื่องบิน ระบบเว็บไซต์ของ THAI ในต่างประเทศ ระบบเว็บไซต์ของบริษัทในเครือ และแอปพลิเคชันอื่นที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น โดยระบบดังกล่าวสามารถเชื่อมต่อกับระบบประมวลผลเพื่อการจัดการและแสดงผลได้บนอุปกรณ์หลายรูปแบบ เช่น คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ และแท็บเล็ต (Tablet) เป็นต้น นอกจากนี้ MSL ยังเป็นผู้ออกแบบ และพัฒนาระบบการจัดเก็บข้อมูลเว็บไซต์ของ THAI บนระบบ Cloud Hosting เพื่อรองรับการจัดการกับฐานข้อมูลจำนวนมาก หากเกิดความผิดพลาดกับเครื่องเซิร์ฟเวอร์ที่กำลังทำงานเครื่องใดเครื่องหนึ่งเครื่อง เซิร์ฟเวอร์อีกเครื่องหนึ่งก็จะทำหน้าที่ทำงานแทนได้ในทันที เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำธุรกรรม online บนเว็บไซต์ของ THAI

นอกจากนี้ MSL ยังเป็นผู้พัฒนาโปรแกรมเพื่อบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับการใช้ฐานข้อมูลจากแหล่งข้อมูลที่เปิดสิทธิในการเข้าถึงแบบสาธารณะให้กับ PeeplePass Pte. Ltd. ซึ่งเป็นลูกค้าในประเทศสิงคโปร์ ภายใต้ชื่อ www.peeplepass.com ซึ่งเป็นสื่อสังคมออนไลน์ (social media) ที่เกี่ยวข้องกับสังคมผู้ชื่นชอบการท่องเที่ยว ผ่านระบบปฏิบัติการเว็บไซต์มีแอปพลิเคชันที่มีการโต้ตอบกับผู้ใช้งาน โดยผู้ใช้งานแต่ละคนสามารถโต้ตอบกันได้ผ่านหน้าเว็บไซต์ และสามารถนำเอาสื่อต่างๆ เช่น คนที่ชอบกิน ชอบเที่ยว ร้านอาหารที่อยากไป รวมถึงที่พัก และสถานที่ที่น่าสนใจนำมาแลกเปลี่ยนกับสมาชิกในสังคมออนไลน์



ที่มา: เว็บไซต์บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)


ที่มา: www.peeplepass.com

MSL มีขั้นตอนการให้คำปรึกษา วางแผน และออกแบบระบบงานเกี่ยวกับการบริหารจัดการข้อมูล ดังนี้

- 1) ทีมงานหารือร่วมกับผู้ใช้หรือผู้ควบคุมระบบในองค์กรของลูกค้า เพื่อทราบความต้องการในเชิงลึก
- 2) นำข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้ามาทำการวิเคราะห์ โดยการแยกแยะข้อมูลออกเป็นส่วนย่อย หาความสัมพันธ์ของข้อมูล รูปแบบการทำงานของข้อมูล วิธีการประมวลผล และกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการข้อมูล
- 3) จัดหาเครื่องมือสำหรับกรวิเคราะห์ (Analytics Tool) แอปพลิเคชัน หรือ ซอฟต์แวร์ขั้นพื้นฐานเข้ามาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะงาน
- 4) นำเสนอแบบจำลอง (Prototype) ให้ลูกค้าพิจารณาและหากลูกค้ามีข้อเสนอแนะเพิ่มเติม จะนำมาปรับปรุงแก้ไข และนำเสนอลูกค้าในครั้งต่อไป
- 5) เมื่อลูกค้าอนุมัติตาม Prototype ที่นำเสนอ ทีมพัฒนาโปรแกรมจะเริ่มวางแผนและดำเนินการเขียนโปรแกรม (Coding) ตามวิธีการที่ได้ถูกออกแบบไว้
- 6) ทีมตรวจสอบคุณภาพ จะดำเนินการทดสอบโปรแกรมเพื่อหาข้อบกพร่องในการใช้งาน ซึ่งหากพบข้อบกพร่องจะส่งกลับไปยังทีมพัฒนาโปรแกรมให้ดำเนินการปรับปรุงแก้ไข
- 7) เมื่อผ่านการตรวจสอบคุณภาพเรียบร้อยแล้ว จึงจัดทำเอกสารประกอบ ซึ่งจะมีรายละเอียดเกี่ยวกับโปรแกรมประกอบ เช่น วิธีการใช้ วิธีการติดตั้ง และ ขั้นตอนการพัฒนา เป็นต้น
- 8) วางแผนกำหนดวิธีการบริหารและจัดการระบบจัดเก็บข้อมูลบนเครื่องเซิร์ฟเวอร์ (Server) และ/หรือ บนระบบคลาวด์ (Cloud) ให้ลูกค้าพิจารณาตามความต้องการของลูกค้า
- 9) ติดต่อผู้บริการให้เช่าคลาวด์เซิร์ฟเวอร์ (Cloud Sever) (หากมี) เพื่อขอเช่าหน่วยความจำบนระบบคลาวด์ (Cloud) ตามขนาดที่เหมาะสมกับขนาดของข้อมูลหรือโปรแกรมที่จะนำไปจัดเก็บบนระบบคลาวด์ (Cloud) ตามความต้องการของลูกค้า
- 10) ดำเนินการติดตั้งโปรแกรม
- 11) ส่งมอบงานให้กับลูกค้า

2. การเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทดสอบการทำงานของโปรแกรม

MSL เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับใช้ในการทดสอบการทำงานของโปรแกรมหรือแอปพลิเคชันของ Micro Focus Pte Ltd. (“Micro Focus”) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์แบรนด์ระดับสากล ที่ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถค้นหาความผิดพลาด (Error) ต่างๆ อาทิ ความผิดพลาดด้านการคำนวณ ความผิดพลาดในเรื่องประสิทธิภาพ และความผิดพลาดที่ระบบทำงานเกินประสิทธิภาพ เพื่อให้ผู้พัฒนาโปรแกรมหรือผู้ควบคุมระบบภายในองค์กรสามารถวิเคราะห์แก้ไขระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ลูกค้าในประเทศที่ซื้อผลิตภัณฑ์ Micro Focus และที่ MSL ได้ให้บริการบำรุงรักษารายปีในปัจจุบัน ได้แก่ บริษัท ซีพีเอฟ โอทีเซ็นเตอร์ จำกัด และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นต้น

| ประเภทผลิตภัณฑ์ | รายละเอียดผลิตภัณฑ์ |
|------------------------|--|
| Micro Focus Enterprise | ซอฟต์แวร์ที่สามารถรองรับให้แอปพลิเคชันที่ปฏิบัติการอยู่บนระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีเก่า สามารถใช้งานแอปพลิเคชันเหล่านั้นบนระบบโครงสร้างพื้นฐานใหม่ๆ ได้ เช่น .net, J2EE หรือ SOA และ Technology ใหม่อื่นๆ |

| ประเภทผลิตภัณฑ์ | รายละเอียดผลิตภัณฑ์ |
|----------------------------|---|
| CORBA | ซอฟต์แวร์การเชื่อมต่อระบบสารสนเทศที่อยู่บนโครงสร้างพื้นฐานที่แตกต่างกัน |
| Micro Focus COBOL | ซอฟต์แวร์รองรับให้แอปพลิเคชันที่เคยเขียนด้วยภาษา COBOL สามารถใช้งานบนระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีใหม่ได้ |
| Micro Focus Niche | ซอฟต์แวร์ตรวจสอบและทดสอบฟังก์ชันการใช้งานของระบบสารสนเทศ |
| Software Delivery and Test | ซอฟต์แวร์ตรวจสอบและจำลองแอปพลิเคชันต่างๆ ที่องค์กรสร้างเพื่อทดสอบประสิทธิภาพบนหลาย Platform และ Device |

3. การให้บริการบำรุงรักษารายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา

MSL รับงานให้บริการบำรุงรักษาเป็นแต่ละโครงการไปตามที่ตกลงกับลูกค้า โดยมีทีมงานที่มีความรู้ความสามารถคอยให้คำแนะนำ คำปรึกษา และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการใช้งานของลูกค้า โดยที่ผ่านมานงานให้บริการบำรุงรักษาของ MSL อยู่ในรูปแบบของสัญญาจ้างบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) รายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา จากลูกค้าที่ว่าจ้าง MSL ในการพัฒนาระบบโซลูชั่น โดยขอบเขตการให้บริการตามสัญญาจ้างบำรุงรักษาที่สำคัญมีดังนี้

- 1) ตรวจสอบ แก้ไข และปรับปรุงเวอร์ชันโปรแกรม
- 2) บริการรับแจ้งปัญหาและประสานงานกับลูกค้า ตามวันและเวลาทำการที่ลูกค้ากำหนด
- 3) บำรุงรักษาโปรแกรมรายปี หรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา
- 4) จัดทำเอกสารรายงานขั้นตอนการดำเนินงานตรวจสอบ แก้ไข และปรับปรุงเวอร์ชันโปรแกรมให้เป็นปัจจุบัน

2. ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

MSL มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าองค์กร ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ที่มีฐานข้อมูลจำนวนมาก และมีความต้องการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพในการทำงาน เช่น ผู้ประกอบการในธุรกิจการเงินและการธนาคาร องค์กรภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรภาคเอกชนขนาดใหญ่ ซึ่งในการดำเนินงานขององค์กรเหล่านี้มีธุรกรรมจำนวนมาก ฐานข้อมูลมีความหลากหลาย และเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมถึงปริมาณของข้อมูลที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ทำให้องค์กรจำเป็นต้องจัดเก็บข้อมูลซึ่งมีจำนวนมาก ครอบคลุมตั้งแต่การทำธุรกรรมการเงิน ข้อมูลบุคคล รวมถึงข้อมูลบนอินเทอร์เน็ต ซึ่งต้องอาศัยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการการจัดเก็บข้อมูลขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถนำข้อมูลกลับมาใช้ได้ทันเวลา มีความสมบูรณ์ และมีระบบป้องกันข้อมูลจากการลักลอบใช้หรือปัญหาด้านเทคนิคต่างๆ นอกจากนี้ องค์กรเหล่านี้ อาจมีความจำเป็นต้องประมวลผลข้อมูลที่ถูกจัดเก็บไว้แล้ว เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจที่ถูกต้อง รวดเร็ว และทันต่อเหตุการณ์

MSL มีนโยบายรักษาสถานลูกค้าเดิมโดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้อง ทั้งในด้านคุณภาพงาน และการบริการหลังการขายที่ดี และแสวงหาโอกาสในการขยายขอบเขตของการให้บริการเพิ่มขึ้น พร้อมทั้งวางกลยุทธ์ใน

การขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้น ซึ่ง MSL เล็งเห็นแนวโน้มการเติบโตของความต้องการงานโครงการพัฒนาระบบปฏิบัติการที่เกี่ยวกับการจัดการและวิเคราะห์เชิงลึกของข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data Solutions) สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน โดย MSL มีประสบการณ์ในการทำงานกับองค์กรขนาดใหญ่ด้วยดีมาโดยตลอด นอกจากนี้ MSL ได้เข้าทำสัญญาร่วมดำเนินงาน (Teaming Agreement) กับนักวิทยาศาสตร์ข้อมูลรายหนึ่ง เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการร่วมพัฒนาระบบ Big Data Solutions ให้กับองค์กรที่คาดว่าจะมีความต้องการพัฒนาระบบงานดังกล่าว

เนื่องจากลักษณะงานหลักส่วนใหญ่ของ MSL เป็นโครงการพัฒนาโซลูชันตามความต้องการของลูกค้าแต่ละองค์กร หากในกรณีที่ MSL ได้รับคัดเลือกหรือชนะการประมูลในบางโครงการที่มีมูลค่าสูง ก็จะทำให้ MSL มีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วงเวลาการทำงานโครงการนั้นๆ ในขณะเดียวกัน ลูกค้ารายดังกล่าวก็อาจจะมีสถานะเป็นลูกค้ารายใหญ่จนกว่าจะส่งมอบงานเสร็จ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความผันผวนของรายได้ของ MSL ในแต่ละช่วงเวลา

ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ลูกค้าที่สำคัญของ MSL ได้แก่ ธนาคารแห่งประเทศไทย บมจ. การบินไทย ธนาคารทีเอสบี จำกัด (มหาชน) และ Peeplepass Pte Ltd. ในประเทศสิงคโปร์ โดยในปัจจุบัน บริษัทเหล่านี้ยังคงจ้างให้ MSL เป็นผู้พัฒนาโปรแกรมระบบงานเพิ่มเติมหลังจากที่ได้ใช้บริการไปก่อนหน้านี้แล้ว และยังคงให้ MSL ทำหน้าที่ให้บริการและบำรุงรักษาระบบงานหลังการติดตั้งอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Micro Focus ซึ่งเป็นที่ต้องการของหลายองค์กร ส่งผลให้ MSL มีอัตราการเติบโตของรายได้ระหว่างปี 2557-2559 เติบโตอย่างต่อเนื่องที่อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 15 – 20

3. การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของ MSL มีลักษณะเป็นโครงการตามความต้องการของแต่ละองค์กร ประกอบกับผู้ดูแลระบบหรือผู้ควบคุมระบบขององค์กรมีความรู้ความเข้าใจในลักษณะธุรกิจและระบบสารสนเทศขององค์กรในระดับหนึ่ง ทำให้ MSL ซึ่งเป็นผู้พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (Prime Contractor) ใช้ช่องทางการตลาดกับเจ้าของโครงการโดยตรง โดยทีมงานของ MSL จะทำการศึกษาลักษณะโครงการและนำเสนองานให้กับลูกค้าเพื่อพิจารณาเป็นรายโครงการผ่านช่องทางการเข้าร่วมประมูลทั่วไปหรือการจัดซื้อจัดจ้างโดยตรง

ในกรณีที่ MSL ได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้พัฒนาโครงการขององค์กรภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจ อาจต้องมีการวางหลักประกันการปฏิบัติตามเงื่อนไข ข้อกำหนด และกฎเกณฑ์ตามสัญญา (Performance Guarantee) ในวงเงินประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่าโครงการตามสัญญา ซึ่งโดยปกติทั่วไป ผู้รับจ้างจะได้รับเงินหลักประกันคืนจากผู้ว่าจ้างหรือลูกค้าก็ต่อเมื่อสามารถส่งมอบงานและลูกค้ารับมอบงานหรือเป็นไปตามข้อกำหนดตามสัญญานั้นๆ ส่วนใหญ่จะมีกำหนดเวลาประมาณ 1 ปี ภายหลังจากรับมอบงาน

4. การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การพัฒนาโซลูชันในแต่ละโครงการที่ MSL ได้รับดำเนินงานจะมีลักษณะงานที่แตกต่างกันตามความต้องการและคุณสมบัติพื้นฐานของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของลูกค้าแต่ละองค์กร ดังนั้น MSL จะดำเนินการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และงานให้บริการเทคโนโลยีจากคู่ค้าต่างๆ (ซึ่งในบางโครงการมีสถานะเป็นผู้พัฒนาโครงการร่วม (Co Contractor) ของโครงการ)

เข้ามาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะงานตามคุณสมบัติที่ได้นำเสนอลูกค้าเมื่อได้รับการว่าจ้างให้ดำเนินงานแล้ว ทั้งนี้ ที่ผ่านมา MSL ได้ร่วมงานกับคู่ค้าซึ่งเป็นผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และงานให้บริการเทคโนโลยีขั้นพื้นฐาน ระดับสากล อาทิ HPE, HPI, Adobe, Micro Focus และ AWS เป็นต้น

บุคลากรเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ MSL จึงต้องสรรหาบุคลากรที่มีประสบการณ์และมีความชำนาญเฉพาะด้าน โดย MSL มีแนวทางการบริหารงานที่มีพนักงานประจำในจำนวนไม่มาก (Lean Management System) หากแต่มีนโยบายให้พนักงานประจำทำงานในส่วนงานที่สำคัญของโครงการ เช่น เรื่อง ของการออกแบบสถาปัตยกรรมของระบบงาน (Architect IT) และทำหน้าที่เป็นผู้บริหารโครงการ (Project Manager) ทุกโครงการ และอาศัยการว่าจ้างผู้รับงานช่วง (Outsource) เพื่อมารับงานบางส่วนของโครงการไป โดย MSL จะควบคุมคุณภาพงานให้ตรงตามที่ได้ออกแบบไว้ แล้วจึงนำงานแต่ละส่วนมาประกอบเข้าด้วยกันเพื่อส่งมอบงานให้กับลูกค้าในลำดับถัดไป โดย MSL มีการจัดทำทะเบียนรายชื่อผู้รับว่าจ้างเพื่อประเมินคุณภาพของผู้รับว่าจ้างอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ตั้งแต่ปี 2558 MSL มีการทำสัญญาร่วมดำเนินงาน (Teaming Agreement) กับนักวิทยาศาสตร์ข้อมูล (Data Scientist) เพื่อให้บุคคลดังกล่าวมาทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาโครงการ ซึ่งบุคคลดังกล่าวนี้ เป็นผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับงานโครงการบางประเภทที่มีความซับซ้อน ทั้งนี้ เพื่อร่วมกันกับ MSL ในการออกแบบ พัฒนาโซลูชัน และตรวจสอบความถูกต้องของระบบงาน โดยที่ปรึกษาโครงการและผู้รับงานช่วงดังกล่าวเป็นบุคคลภายนอกและไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับ MSL แต่อย่างใด

ที่ผ่านมา MSL จะใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานประมาณ 3 - 12 เดือน ในแต่ละโครงการ ขึ้นอยู่กับลักษณะงาน ในกรณีที่ MSL ไม่สามารถส่งมอบงานให้กับลูกค้าได้ทันตามกำหนดเวลาตามที่ระบุไว้ในสัญญา จะมีค่าปรับรายวัน ส่วนใหญ่คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.1 - 0.2 ของมูลค่างานที่ยังไม่สามารถส่งมอบได้ ซึ่งที่ผ่านมา MSL ไม่เคยถูกปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าแต่อย่างใด

ภายหลังจากส่งมอบงานให้กับลูกค้าแล้ว MSL มีการให้บริการดูแลระบบงานหลังติดตั้ง ตามระยะเวลาที่ตกลงกัน โดยกำหนดในสัญญาบริการบำรุงรักษา ซึ่งจะมีอายุ 1 ปี หรือตามที่ตกลงกัน โดยเงื่อนไขของการให้บริการที่สำคัญ คือความสามารถในการให้บริการ โดยหาก MSL เข้าดำเนินการแก้ไขล่าช้ากว่าที่กำหนด จะมีค่าปรับเป็นรายวัน ส่วนใหญ่คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.1 - 0.2 ของมูลค่างานให้บริการดูแลระบบงานหลังติดตั้ง ซึ่งที่ผ่านมา MSL ไม่เคยถูกปรับจากการให้บริการดูแลระบบงานหลังติดตั้งล่าช้าแต่อย่างใด

● คู่ค้าที่สำคัญ

MSL ดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงในการพัฒนาโซลูชันตามลักษณะเฉพาะของแต่ละโครงการ ดังนั้น MSL จึงได้ร่วมเป็นคู่ค้ากับบริษัทผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเทคโนโลยีขั้นพื้นฐาน ซึ่งจะสนับสนุนให้ MSL สามารถส่งมอบซอฟต์แวร์โซลูชันที่ดีให้กับลูกค้า รวมทั้งเป็นการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันและส่งเสริมการดำเนินธุรกิจของ MSL โดยคู่ค้าของ MSL ในปัจจุบันที่สำคัญ มีดังนี้

| บริษัท | ประเภทธุรกิจ |
|---|---|
| Hewlett Packard Enterprise (HPE)/Hewlett Packard Inc. (HPI) | ผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเทคโนโลยีสารสนเทศ |
| Amazon Web Services Inc. | ผู้ให้บริการให้เช่าคลาวด์เซิร์ฟเวอร์ (Cloud Server) |
| Adobe Systems Inc. | ผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเทคโนโลยีสารสนเทศ |
| Micro Focus Pte Ltd. | ผู้พัฒนาเครื่องมือทดสอบแอปพลิเคชัน |

5. นโยบายการกำหนดราคา

MSL กำหนดราคาอ้างอิงจากประมาณการต้นทุนในการพัฒนาแต่ละโครงการบวกด้วยกำไรส่วนต่าง (Cost Plus) และพิจารณาให้เป็นราคาที่แข่งขันได้ตามสภาพการแข่งขัน เป็นรายโครงการไป ในโครงการที่ MSL ตัดสินใจเข้าทำงาน

2.2 การตลาดและการแข่งขันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

2.2.1 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

ปัจจุบัน ธุรกิจซอฟต์แวร์ซึ่งรวมถึง 1) ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป 2) ซอฟต์แวร์จากการพัฒนาเพื่อตอบสนองลูกค้าตามความต้องการ และ 3) การให้บริการซอฟต์แวร์ ถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการบริหารงานเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการทำงาน และยังช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจผู้ใช้งาน โดยได้มีการประยุกต์การใช้งานให้ครอบคลุมในหลากหลายประเภทธุรกิจ เช่น ธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม ธุรกิจการเงินและการธนาคาร ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจบริการรับเหมาก่อสร้าง และ ธุรกิจบริการรักษาความปลอดภัย เป็นต้น

ที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ มุ่งมั่นพัฒนาผลิตภัณฑ์และให้บริการซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการธุรกิจโรงแรม โดยครอบคลุมทุกระบบงาน (Full System) และครบวงจร (One Stop Service) เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าหลักที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม ซึ่งมีความต้องการที่ปรับเปลี่ยนไปตามสภาพทางการตลาดของธุรกิจอยู่เสมอ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ที่สำคัญเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว และส่งเสริมความเป็นผู้นำในการเป็นผู้พัฒนาและให้บริการซอฟต์แวร์สำหรับธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมทั้งในระดับประเทศและระดับสากล ดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและฟังก์ชันงานตรงกับความต้องการของธุรกิจโรงแรม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง นอกเหนือจากการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับแล้ว การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานสากลและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการใช้งานถือเป็นเป้าหมายสำคัญในการพัฒนาโปรแกรมของบริษัทฯ ปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการไทยน้อยรายที่เป็นผู้พัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการบริหารจัดการโรงแรมแบบครบวงจร (Full System) ที่มีลิขสิทธิ์เป็นของตนเอง


โปรแกรม Comanche Hotel Software มีฟังก์ชันและโมดูลงานที่สนับสนุนการดำเนินงานธุรกิจโรงแรมครอบคลุมทั้งระบบบริการส่วนหน้า (Front Office) ระบบบริการส่วนหลัง (Back Office) และระบบ Interface ในอีกด้านหนึ่ง บริษัทฯ มีการให้บริการแบบครบวงจร (One Stop Service) ตั้งแต่การให้คำปรึกษาแนะนำโปรแกรม Comanche Hotel Software การให้บริการติดตั้งโปรแกรมดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า การจัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม และการให้บริการหลังการขายโดยการให้คำปรึกษาและการบริการซ่อมบำรุงต่างๆ ซึ่งเป็นการให้บริการลูกค้าได้อย่างครบวงจร

นอกจากนี้ ในปี 2558 บริษัทฯ ได้รับการรับรองการตรวจสอบมาตรฐานกระบวนการในการพัฒนางานและการให้บริการระดับ 3 หรือ CMMI® for Development, Version 1.3 Level 3 และ CMMI® for Services, Version 1.3 Level 3 จากสถาบันวิศวกรรมซอฟต์แวร์ มหาวิทยาลัยคาร์เนกีเมลลอน สหรัฐอเมริกา (Software Engineering Institute, Carnegie Mellon University, USA) ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงมาตรฐานในการพัฒนาและการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ที่เป็นไปตามมาตรฐานสากล

บริษัทฯ มีการสำรวจและสอบถามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งการนำข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการให้บริการจากลูกค้ามาพัฒนาฟังก์ชันงานและโมดูลงานใหม่ๆ เพื่อให้โปรแกรมสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีแผนงานพัฒนาระบบทำหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ซึ่งล่าสุดในปี 2558 บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับการใช้งานผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ (Mobile) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ได้รับความนิยมในปัจจุบัน ได้แก่

แอปพลิเคชันเสริมสำหรับฟังก์ชันงานบริหารร้านอาหาร (POS) บนระบบปฏิบัติการ Android เพื่อให้พนักงานในร้านอาหารสามารถรับรายการอาหาร ตรวจสอบรายการอาหาร และเรียกเก็บเงินได้ทันที ผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ และแอปพลิเคชันเสริมสำหรับการ Check-in และ Check-out ห้องพักบนระบบปฏิบัติการ IOS เพื่อให้พนักงานสามารถให้บริการ Check-in และ Check-out กับลูกค้าภายในห้องพักผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกระบวนการในการควบคุมการพัฒนาโปรแกรมและการให้บริการ โดยบริษัทฯ มีทีมตรวจสอบคุณภาพ ตั้งแต่ขั้นตอนการเริ่มพัฒนาโปรแกรม การขาย การติดตั้ง การจัดการฝึกอบรม จนกระทั่งส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าในการใช้โปรแกรม

2. กลยุทธ์ด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์ โดยเน้นการประชาสัมพันธ์ในส่วนของการสินค้า “COMANCHE” และเครื่องหมายการค้า “COMANCHE INTERNATIONAL”  ผ่านช่องทางและกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น

- การจัดทำโบรชัวร์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในการนำเสนองาน วารสารและนิตยสารการท่องเที่ยว เช่น นิตยสาร Thai Hotels and Travel และ Thailand Hotel Directory เป็นต้น
- การประชาสัมพันธ์ผ่านการออกบูธ และงานอีเวนต์ต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ อาทิ
 - การออกบูธภายในประเทศ เช่น งาน Software Expo Asia 2015 และ งาน Food & Hotel Exhibition
 - การออกบูธต่างประเทศ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวและโรงแรม
- การสนับสนุนให้ผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าร่วมเป็นวิทยากรในงานเสวนาด้าน IT อย่างสม่ำเสมอ

งาน SIPA Friday “บุกตะลุยต่างแดน”



ที่มา: SIPA

งาน “เพิ่มผลิตภาพ SMEs ไทยด้วยการใช้ซอฟต์แวร์”



ที่มา: SIPA

- การพัฒนาโครงการสนับสนุนการศึกษา โดยการให้สถานศึกษา มหาวิทยาลัย ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เพื่อเป็นสื่อการเรียนการสอน โดยบริษัทฯ จะคิดค่าธรรมเนียมในการติดตั้งและการฝึกอบรมเท่านั้น ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อีกหนึ่งช่องทางและสนับสนุนให้มีแรงงานที่คุ้นเคยกับโปรแกรมของบริษัทฯ เข้าสู่ตลาดงานทางด้านโรงแรมและการท่องเที่ยว โดยที่ผ่านมามีสถานศึกษาสนใจใช้โปรแกรมของบริษัทฯ เป็นสื่อการเรียนการสอนจำนวน 12 สถาบัน เช่น มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี สถาบัน Vatel's Thailand, International Business School Hotel & Tourism Management ซึ่งร่วมมือกับวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยศิลปากร และสถาบันการจัดการปัญญา

ภิวณน์ เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ โดยคุณสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ ได้เป็นหนึ่งในผู้แต่งหนังสือเพื่อใช้เป็นสื่อการสอน เรื่อง ระบบสารสนเทศในงานโรงแรมและภัตตาคารของมหาวิทยาลัย สุโขทัยธรรมาธิราช



ที่มา: มหาวิทยาลัย สุโขทัยธรรมาธิราช

3. กลยุทธ์การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ กำหนดช่องทางการจำหน่ายโดยแบ่งออกเป็น 2 ช่องทางหลัก คือ การเสนอบริการซอฟต์แวร์ในประเทศและในต่างประเทศ โดยตลาดภายในประเทศและกลุ่มประเทศ CLMV บริษัทฯ ใช้ช่องทางการจำหน่ายทางตรง โดยแผนกพัฒนาธุรกิจในประเทศและกลุ่ม CLMVของบริษัทฯ สำหรับตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายอีก 1 ช่องทาง โดยมีการแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ที่มีความเชี่ยวชาญในตลาดประเทศนั้นๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการเสนอผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศจำนวน 7 แห่ง ใน 7 ประเทศ ได้แก่ ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว และอินเดีย

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความผันผวนของการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการท่องเที่ยวและการโรงแรม ซึ่งมีปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้หรือได้ยากที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจการท่องเที่ยวและการโรงแรมได้ เช่น ความไม่แน่นอนทางการเมือง ภัยธรรมชาติ หรือโรคระบาดต่างๆ เป็นต้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงกำหนดกลยุทธ์ที่สำคัญเพื่อช่วยรักษาเสถียรภาพของรายได้เมื่อเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว โดยการมุ่งการขยายรายได้ในต่างประเทศ และยังเป็นหนึ่งช่องทางที่จะขยายฐานรายได้ให้เพิ่มขึ้น โดยจัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศ เพื่อขยายฐานลูกค้าผ่านการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศให้เพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงงานที่ทำการตลาดในประเทศที่มีโอกาสทางธุรกิจแต่ยังไม่มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศนั้นๆ

4. กลยุทธ์การบริการหลังการขายและการสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการให้บริการหลังการขายและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยบริษัทฯ เสนอบริการหลังการขาย ทั้งที่อยู่ในรูปแบบของสัญญาให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบรายปี (Software Maintenance Agreement) หรือเป็นการให้บริการช่วยเหลือแบบคิดค่าบริการรายครั้ง โดยได้จัดตั้งทีมงานภายใต้ชื่อ “3C : Comache Customer Care” ภายใต้แผนกบริการลูกค้า เพื่อให้บริการข้อมูลผลิตภัณฑ์ รับข้อร้องเรียนจากลูกค้า ให้คำปรึกษาการใช้โปรแกรม และให้บริการแก้ไขปัญหาการใช้โปรแกรม แก่ลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ ทั้งนี้ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า บริษัทฯ มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าจากแบบสอบถาม การโทรศัพท์สอบถาม ตลอดจนการรับ

ฟังความคิดเห็นจากผู้ปฏิบัติงาน เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนจากทั้งภายในและภายนอกองค์กร และนำมาปรับปรุงการให้บริการหลังการขายให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

5. กลยุทธ์ด้านการร่วมลงทุน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับ stakeholders

เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ (Vision) ของบริษัทฯ ที่มุ่งมั่นเป็นผู้นำในการพัฒนาและให้บริการ Software Solutions แบบครบวงจรในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว บริษัทฯ มีกลยุทธ์ด้านการร่วมลงทุนโดยมีนโยบายร่วมลงทุนในบริษัทอื่นที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่มีลักษณะที่สนับสนุนกิจการหลักของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือบริษัทฯ จะลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ หรือนโยบายการลงทุนในโครงการที่มีศักยภาพซึ่งผู้ร่วมลงทุนในโครงการดังกล่าวจะต้องมีนโยบายการดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกันกับการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ เช่น การท่องเที่ยว ร้านค้า และโรงแรม เป็นต้น เพื่อเป็นการต่อยอดธุรกิจเดิมของบริษัทฯ เช่น การประยุกต์ Big Data Analytics เข้ากับธุรกิจโรงแรม เพื่อเพิ่มฟังก์ชันงานที่เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจ การกำหนดยุทธศาสตร์ การกำหนดแผนการตลาดของลูกค้า สะท้อนให้เห็นความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ในการให้ความสำคัญต่อการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบุคคลที่เกี่ยวข้องทั้งที่เป็นลูกค้า คู่ค้า และพันธมิตรร่วมลงทุน

สำหรับบริษัทย่อย คือ MSL มีลักษณะการบริการเป็นโครงการ (Project Base) ซึ่งในแต่ละโครงการลูกค้าจะมีความต้องการของซอฟต์แวร์ระบบงานที่แตกต่างกัน โดยการที่ MSL จะได้รับคัดเลือกให้ทำงานในแต่ละโครงการนั้น จะต้องผ่านขั้นตอนการเสนองาน ตลอดจนการมีประสบการณ์ทำงานต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าเชื่อมั่นว่า MSL จะสามารถดำเนินการและส่งมอบงานได้ตามที่ต้องการ กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจที่สำคัญของ MSL ได้แก่

1. รักษาคุณภาพงานและส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลา ซึ่ง MSL จะสามารถสร้างผลงานที่สามารถอ้างอิงเพื่อการเสนองานครั้งต่อไปได้อย่างชัดเจน
2. มีคู่ค้าที่น่าเชื่อถือเพื่อที่จะสนับสนุนให้ MSL สามารถพัฒนางานและส่งมอบงานให้กับลูกค้าได้ตามมาตรฐานและเวลาที่กำหนด โดยปัจจุบัน MSL มีคู่ค้าที่สำคัญได้แก่ HPE, HPI, Adobe, AWS และ Micro Focus เป็นต้น
3. มุ่งพัฒนาบุคลากร ทีมงาน ให้มีความรอบรู้และความสามารถทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ในกรณีที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญสูงเฉพาะทาง MSL จะใช้กลยุทธ์ในการทำสัญญาเพื่อเข้าร่วมศึกษาหรือพัฒนาระบบงานร่วมกัน
4. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และคู่ค้า เพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ ตลอดจนการรักษาฐานลูกค้าเดิม พร้อมแสวงหาโอกาสที่จะขยายขอบเขตงานเพิ่มเติมเพื่อต่อยอดจากระบบงานเดิมที่ได้ส่งมอบแล้ว

2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

1. อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์

อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ขยายตัวตามการเติบโตของลูกค้าผู้ใช้งานที่มีจำนวนและความต้องการเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งบุคคลทั่วไป หน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ตลอดจนธุรกิจภาคเอกชนในทุกขนาดตั้งแต่องค์กรขนาดเล็ก ขนาดกลาง จนถึงขนาดใหญ่ ซึ่งมีความต้องการให้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการใช้งานมีความทันสมัยก้าวทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง และสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับข้อมูลสารสนเทศที่มีความหลากหลาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการ

ดำเนินงาน และรองรับการขยายตัวในอนาคต โดยปัจจุบัน อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ครอบคลุมในหลากหลายสาขา เช่น การเงินและการธนาคาร โทรคมนาคม บริการท่องเที่ยวและโรงแรม ธุรกิจค้าปลีก โลจิสติกส์ และบริการขนส่ง เป็นต้น

กลุ่มผู้ใช้งานระดับองค์กรเป็นตลาดหลักซึ่งมีแนวโน้มเติบโตสูง ทั้งตลาดในประเทศและตลาดส่งออก เนื่องจากเทคโนโลยีสารสนเทศและการติดต่อสื่อสารระดับองค์กรมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้เกิดความต้องการในการพัฒนารูปแบบของโซลูชันและการบริการต่างๆ อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ แนวโน้มอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy Era) ผู้ใช้งานต้องการนำเสนอบริการรูปแบบใหม่ออกสู่ตลาด ส่งผลให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์มีการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่หลากหลายเพิ่มมากขึ้น เช่น การพัฒนาแอปพลิเคชันให้ใช้งานได้หลายแพลตฟอร์ม (Multiplatform Application) การพัฒนาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) การพัฒนาแอปพลิเคชันผ่านอุปกรณ์ติดต่อสื่อสารเคลื่อนที่ที่มีความคล่องตัวสูง (Mobility) ตลอดจนการพัฒนาโซลูชันเพื่อประยุกต์ใช้กับระบบประมวลผลแบบคลาวด์ (Cloud Computing) ซึ่งมีหลักการสำคัญ คือ การแบ่งปันการใช้ทรัพยากรเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อลดค่าใช้จ่าย ซึ่งทั้งหมดนี้จะเป็นปัจจัยผลักดันให้องค์กรจำเป็นต้องพัฒนาและยกระดับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรให้สามารถรองรับและใช้งานได้อย่างต่อเนื่องทุกสถานการณ์

มูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและบริการซอฟต์แวร์

| ประเภท | ปี 2556 | | ปี 2557 | | ปี 2558 | | อัตราการเติบโต เปรียบเทียบ ปี 2556 - 2558 | ปี 2559 (คาดการณ์) | | อัตราการเติบโต เปรียบเทียบ ปี 2556 - 2559 | ปี 2560 (คาดการณ์) | |
|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---|---------------------|---------------------|---|---------------------|---------------------|
| | มูลค่า (ล้านบาท) | สัดส่วน (ร้อยละ) | มูลค่า (ล้านบาท) | สัดส่วน (ร้อยละ) | มูลค่า (ล้านบาท) | สัดส่วน (ร้อยละ) | | มูลค่า (ล้านบาท) | สัดส่วน (ร้อยละ) | | มูลค่า (ล้านบาท) | สัดส่วน (ร้อยละ) |
| ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป | 12,389 | 26.3 | 14,050 | 27.0 | 14,068 | 26.8 | 13.6% | 14,940 | 27.2 | 20.6% | 15,738 | 27.5 |
| - ในประเทศ | 12,037 | 25.5 | 13,530 | 26.0 | 13,496 | 25.7 | | | | | | |
| - ส่งออก | 352 | 0.7 | 520 | 1.0 | 572 | 1.1 | | | | | | |
| บริการซอฟต์แวร์ | 34,743 | 73.7 | 37,902 | 73.0 | 38,493 | 73.2 | 10.8% | 39,953 | 72.8 | 15.0% | 41,519 | 72.5 |
| - ในประเทศ | 31,308 | 66.4 | 35,103 | 67.6 | 35,735 | 68.0 | | | | | | |
| - ส่งออก | 3,435 | 7.3 | 2,799 | 5.4 | 2,758 | 5.2 | | | | | | |
| รวม | 47,132 | 100.0 | 51,952 | 100.0 | 52,561 | 100.0 | 1.2% | 54,893 | 100.0 | 16.5% | 57,257 | 100.0 |

ที่มา: สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน)

จากการสำรวจข้อมูลตลาดซอฟต์แวร์ของสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) (Software Industry Promotion Agency (Public Organization) : SIPA) ร่วมกับสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (Thailand Development Research Institute : TDRI) พบว่ามูลค่าตลาดซอฟต์แวร์ซึ่งวัดจากมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์เพื่อใช้ในประเทศและการส่งออกเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยจำแนกเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ 1) มูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูป ซึ่ง

ประกอบด้วย ซอฟต์แวร์ที่ติดตั้งที่เครื่องผู้ใช้งาน และซอฟต์แวร์ที่ใช้งานผ่านทางเว็บที่ติดตั้งซอฟต์แวร์ไว้ที่เครื่องแม่ข่ายของบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ (Software as a service: SaaS) และ 2) มูลค่าการบริการซอฟต์แวร์ ซึ่งประกอบด้วย Custom Software, SI Services เฉพาะส่วนที่เกี่ยวกับซอฟต์แวร์, Software Maintenance Services, Software Services Outsourcing, Service and Application Hosting และ Software Related Training and Education เป็นต้น

ในปี 2558 การผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปในประเทศมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 14,068 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 13.55 จากปี 2556 ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปไทยที่ส่งออกไปยังต่างประเทศ เช่น ซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรมและรีสอร์ท ซอฟต์แวร์บริหารจัดการการค้าปลีก และซอฟต์แวร์บริหารทรัพยากรมนุษย์ เป็นต้น สำหรับการบริการซอฟต์แวร์มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 38,493 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 10.79 จากปี 2556 ซึ่งเป็นผลจากผู้ประกอบการไทยขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้น โดยมีตลาดสำคัญ คือ ตลาดอาเซียน ในสาขาบริการหลัก เช่น ธนาคาร โทรคมนาคม การท่องเที่ยวและโรงแรม และค้าปลีก เป็นต้น

สัดส่วนตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและบริการซอฟต์แวร์

| ภาคผู้ใช้หลัก | ปี 2556 | | | ปี 2557 | | |
|--------------------|----------------|----------------------|-------------|----------------|----------------------|-------------|
| | ภาคธุรกิจเอกชน | ภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ | บุคคลทั่วไป | ภาคธุรกิจเอกชน | ภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ | บุคคลทั่วไป |
| ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป | 66.5% | 32.8% | 0.7% | 77.2% | 22.7% | 0.1% |
| บริการซอฟต์แวร์ | 64.3% | 35.3% | 0.4% | 76.6% | 23.1% | 0.3% |

ที่มา: สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน)

หากพิจารณาตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและบริการซอฟต์แวร์จำแนกตามลักษณะผู้ใช้หลัก ในปี 2557 ผู้ใช้หลักทั้งในตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและตลาดบริการซอฟต์แวร์ คือ ภาคธุรกิจเอกชน รองลงมาคือ ภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ และบุคคลทั่วไป ตามลำดับ ตลาดภาครัฐชะลอตัวสืบเนื่องจากสถานการณ์ทางการเมือง ขณะที่ภาคธุรกิจเอกชนเป็นตลาดที่สำคัญ โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจขนาดกลาง และตลาดอาเซียน โดยตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูปภาคธุรกิจเอกชนมีมูลค่า 11,604 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 77.2 ของมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูป รองลงมาคือ ภาครัฐและรัฐวิสาหกิจมีมูลค่า 3,412 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 22.7 และบุคคลทั่วไปมีมูลค่า 15 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.1 ตามลำดับ ขณะที่ตลาดบริการซอฟต์แวร์ภาคธุรกิจเอกชนมีมูลค่า 30,601 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 76.6 ของมูลค่าตลาดบริการซอฟต์แวร์ รองลงมาคือ ภาครัฐและรัฐวิสาหกิจมีมูลค่า 9,228 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 23.1 และบุคคลทั่วไปมีมูลค่า 120 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.3 ตามลำดับ

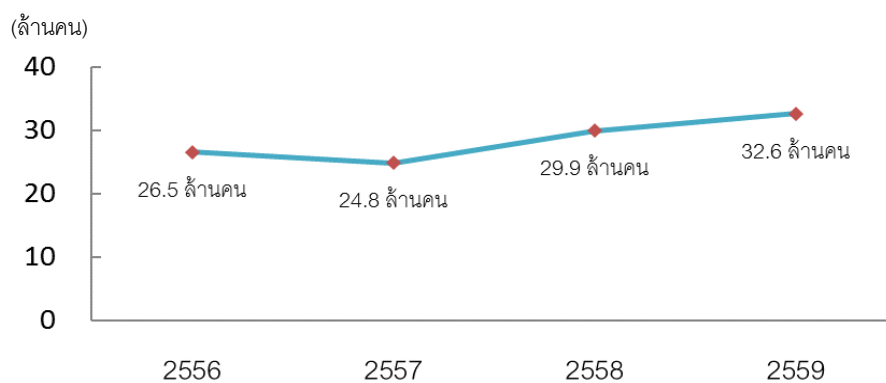
อีกทั้งผลสำรวจการผลิตซอฟต์แวร์ และบริการซอฟต์แวร์ประจำปี 2558 มีมูลค่ารวม 100,408 ล้านบาท ทั้งนี้สามารถแบ่งเป็นการผลิตเพื่อใช้ในประเทศ 49,231 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 49.03 การนำเข้าเพื่อบริโภค 32,944 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 32.81 การพัฒนาเพื่อใช้ในองค์กร 14,903 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 14.84 และการส่งออก 3,330 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 3.32 ตามลำดับ

2. อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรม

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นหนึ่งในภาคส่วนที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจสาขาการบริการท่องเที่ยวและโรงแรม โดยเฉพาะเศรษฐกิจของประเทศในภูมิภาคอาเซียน เช่น ประเทศกัมพูชา ลาว มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และไทย ซึ่งอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวสร้างรายได้ให้กับประเทศดังกล่าวและไทย คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 10.0 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ

กรรมการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (Tourism Authority of Thailand) รายงานจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามายังประเทศไทยรวม 32.6 ล้านคน ในปี 2559 ปรับตัวดีขึ้นจาก 26.5 ล้านคน ในปี 2556 คิดเป็นอัตราร้อยละ 23.02 โดยผลสำรวจจาก Mastercard Global Destinations Cities Index ระบุว่า กรุงเทพมหานคร คราวแชมป์อันดับหนึ่งเป็นเมืองที่มีนักท่องเที่ยวเดินทางมาเยือนมากที่สุดในโลก นอกจากนี้ยังมีเมืองอื่นๆ อีก 4 แห่งในเอเชียที่ติดอันดับเมืองสุดยอดของโลกอีกด้วย ได้แก่ สิงคโปร์ กัวลาลัมเปอร์ โตเกียว และโซล ส่วนอีก 7 เมืองในเอเชีย ที่ติดอันดับเมืองจุดหมายปลายทางที่มีการเติบโตสูงสุด ได้แก่ โอซาก้า เจนีวา โคโลมโบ โตเกียว ไทเป ซีอาน และเซี่ยงไฮ้

จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้าประเทศไทย ปี 2556 ถึง 2559



ที่มา: กรรมการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

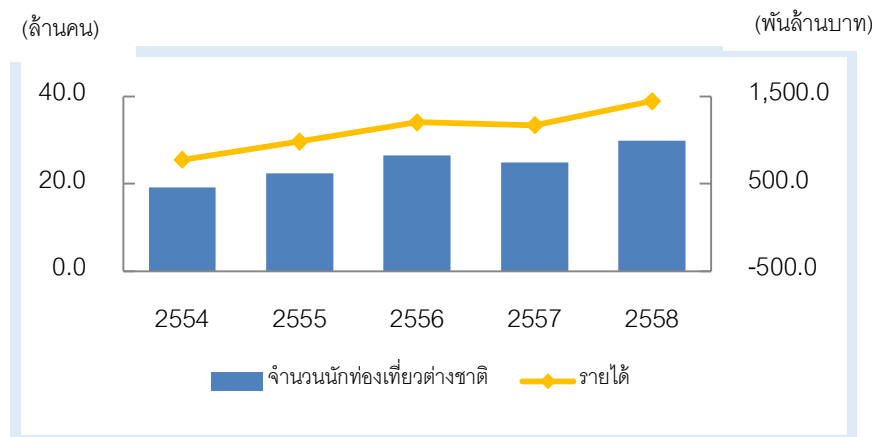
จำนวนผู้โดยสารขาเข้าเพื่อการท่องเที่ยวในภูมิภาคอาเซียนขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 81.2 ล้านคน ในปี 2554 เป็น 104.6 ล้านคน ในปี 2558 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 6.5 โดยนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เดินทางเข้าประเทศไทย รองลงมา คือ มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย และเวียดนาม ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82.2 ของจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าภูมิภาคอาเซียนทั้งหมด ในขณะที่การท่องเที่ยวในประเทศพม่า ลาว และฟิลิปปินส์ มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ในปี 2558 สัดส่วนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามายังภูมิภาคอาเซียนได้เพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า โดยนักท่องเที่ยวทั้งภายในและภายนอกอาเซียนเดินทางมาเพื่อการพักผ่อนเป็นวัตถุประสงค์หลัก คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 53.0 ของผู้โดยสารขาเข้าในภูมิภาคอาเซียน ตามด้วยการเดินทางมาเพื่อเยี่ยมเพื่อนและญาติ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.0 และการเดินทางมาเพื่อธุรกิจ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.0 ตามลำดับ

สำหรับประเทศไทย อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นภาคเศรษฐกิจที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจไทยเป็นอย่างมาก โดยเป็นแหล่งสร้างรายได้ให้กับประเทศและก่อให้เกิดการจ้างงานภายในประเทศ จากรายงาน Travel & Tourism Economic Impact จัดทำโดย World Travel & Tourism Council : WTTC) ระบุว่า ในปี 2557 อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวสร้างรายได้ให้กับประเทศทั้งทางตรงและทางอ้อมรวม 2,345.1 พันล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.3 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของ

ประเทศ มีแรงงานทำงานในภาคการท่องเที่ยวทั้งทางตรงและทางอ้อมรวม 5.4 ล้านอัตรา หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.1 ของการจ้างงานทั้งหมดของประเทศ

ในปี 2558 รายได้จากอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวขยายตัวร้อยละ 19.2 เทียบกับปีก่อนหน้า โดยสร้างรายได้ให้กับประเทศทั้งทางตรงและทางอ้อมรวม 2,795.1 พันล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.8 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ มีแรงงานทำงานในภาคการท่องเที่ยวทั้งทางตรงและทางอ้อมรวม 5.9 ล้านอัตรา ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.3 เทียบกับปีก่อนหน้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.4 ของการจ้างงานทั้งหมดของประเทศ

จำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ปี 2554 ถึง 2558



ที่มา: กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

ในระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวไทยมีการขยายตัว ทั้งจำนวนนักท่องเที่ยวและรายได้จากการท่องเที่ยว จากข้อมูลของกรมการท่องเที่ยว พบว่าจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเดินทางมายังประเทศไทยเพิ่มขึ้นจาก 19.2 ล้านคน ในปี 2554 เป็น 29.9 ล้านคน ในปี 2558 คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 11.7 สำหรับรายได้จากนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติมีแนวโน้มเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนนักท่องเที่ยว โดยในปี 2554 มีรายได้จากนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติจำนวน 776.2 พันล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 1,447.5 พันล้านบาท ในปี 2558 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 16.9 และคาดว่ารายได้จากนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติจะขยายตัวในอนาคตสอดคล้องกับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งของนักท่องเที่ยวที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น จากค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อวัน 4,187.1 บาท/คน ในปี 2554 เพิ่มขึ้นเป็น 5,404.4 บาท/คน ในปี 2558⁶

ในไตรมาสที่ 2 ของปี 2559 สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ รายงานผลิตภัณฑ์มวลรวมสาขาโรงแรมและภัตตาคาร ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.7 จากการขยายตัวร้อยละ 15.8 ในไตรมาสที่ 1 ของปี 2559 ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นของจำนวนนักท่องเที่ยวเกือบทุกภูมิภาค โดยมีจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ 7.6 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.2 แสดงถึงสัญญาณความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยวเกือบทุกภูมิภาค

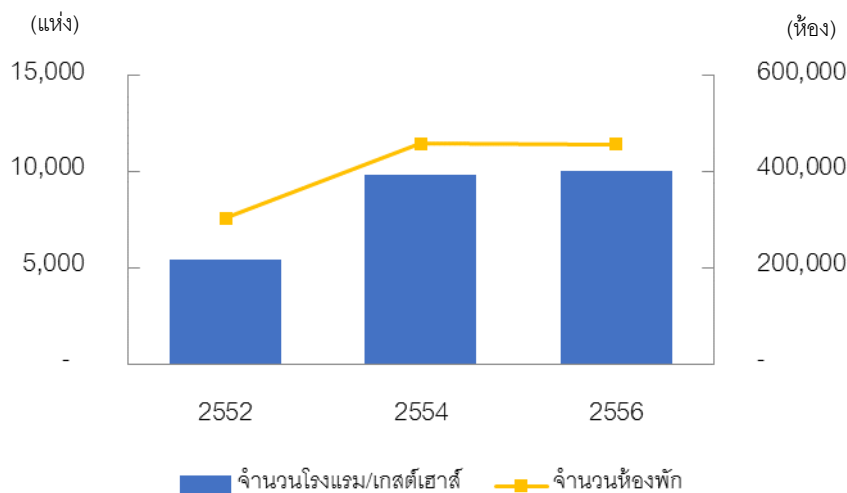
⁶ อ้างอิงข้อมูลของกรมการท่องเที่ยว โดยเป็นตัวเฉลี่ยระหว่างเดือนมกราคมถึงเดือนมิถุนายน ปี 2558

จำนวนนักท่องเที่ยวสูงสุด 5 อันดับแรกในไตรมาสที่ 4 ปี 2559 ประกอบด้วย นักท่องเที่ยวจากประเทศจีน มาเลเซีย อินเดีย ลาว และญี่ปุ่น ตามลำดับ รายรับจากการท่องเที่ยวอยู่ที่ 387.6 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.7 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

สถานการณ์การท่องเที่ยวของไทย ในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2559 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติลดลงร้อยละ 1.06 แต่มีรายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.03 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา ในขณะที่คนไทย มีการท่องเที่ยวในประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.79 ก่อให้เกิดรายได้จากการท่องเที่ยวภายในประเทศขยายตัวร้อยละ 8.89 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา ส่งผลให้ตลอดทั้งปี 2559 นักท่องเที่ยวต่างชาติขยายตัว ร้อยละ 8.86 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา และนักท่องเที่ยวชาวไทยขยายตัวร้อยละ 6.49 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา มีรายได้จากการท่องเที่ยวรวมทั้งสิ้น 2.51 ล้านล้านบาท สูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ 2.4 ล้านล้านบาท

สถานการณ์การท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวอาเซียน และนักท่องเที่ยว CLMV ตลอดทั้งปี 2559 นักท่องเที่ยวอาเซียน ยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่องด้วยอัตราร้อยละ 4.04 สร้างรายได้ให้ประเทศไทยเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.39 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา เช่นเดียวกับนักท่องเที่ยว CLMV ที่เดินทางมาประเทศไทยเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.32 และสร้างรายได้ให้ประเทศไทยเพิ่มขึ้น 11.55 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา โดยตลอดทั้งปี 2559 นักท่องเที่ยว CLMV เดินทางมาประเทศไทยขยายตัวสูงถึงร้อยละ 18.68 และสร้างรายได้ให้ประเทศไทยเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.91 จากปีที่ผ่านมา

จำนวนโรงแรม/เกสต์เฮาส์ และจำนวนห้องพัก



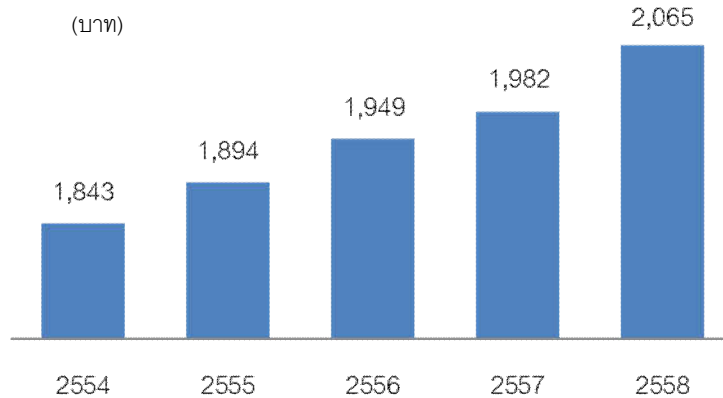
ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ

หากพิจารณาในด้านจำนวนโรงแรม/เกสต์เฮาส์ และจำนวนห้องพัก จากรายงานของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ซึ่งสำรวจการประกอบกิจการโรงแรมและเกสต์เฮาส์ทั่วประเทศทุก 2 ปี พบว่า จำนวนโรงแรมและเกสต์เฮาส์เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของเศรษฐกิจของประเทศ และการเพิ่มขึ้นของจำนวนนักท่องเที่ยว โดยจำนวนโรงแรมและเกสต์เฮาส์เพิ่มขึ้นจาก 5,420 แห่ง ในปี 2552 เป็น 10,018 แห่ง ในปี 2556 คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 16.6 เมื่อพิจารณาจำนวนห้องพัก พบว่า จำนวนห้องพักมีการเพิ่มขึ้นไปในทิศทางเดียวกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนโรงแรมและเกสต์เฮาส์ โดยจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจาก 303,154 ห้อง ในปี 2552 เป็น 457,029 ห้อง ในปี 2556 คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 10.81

ในปี 2556 ประเทศไทยมีจำนวนโรงแรมและเกสต์เฮาส์จำนวน 10,018 แห่ง และมีห้องพักรวม 457,029 ห้อง หากจำแนกตามภูมิภาคส่วนใหญ่จะอยู่ในภาคใต้จำนวน 3,713 แห่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.1 ตามด้วยภาคกลางจำนวน 2,532 แห่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.3 และภาคเหนือจำนวน 1,854 แห่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18.5 หากพิจารณาในด้าน

จำนวนห้องพัก ภาคใต้มีห้องพักจำนวนมากที่สุด จำนวน 155,741 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.1 รองลงมาคือ ภาคกลาง จำนวน 112,757 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.7 และกรุงเทพมหานครจำนวน 87,626 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.2

ราคาห้องพักเฉลี่ยทั่วประเทศ ปี 2554 ถึง 2558



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

ในช่วงปี 2554 ถึง 2558 ราคาห้องพักมีอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 2.9 โดยราคาห้องพักเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจาก 1,843 บาท ในปี 2554 เป็น 2,065 บาท ในปี 2558 ซึ่งจะยังคงเป็นปัจจัยที่สนับสนุนให้ผู้ประกอบการรายใหม่สนใจเข้ามาลงทุนดำเนินธุรกิจโรงแรม อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาอุปสงค์อัตราการเข้าพัก พบว่า อัตราการเข้าพักเฉลี่ยในอดีตระหว่างปี 2554 ถึง 2556 มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ชะลอตัวลงในปี 2557 มาอยู่ที่ร้อยละ 55.6 ซึ่งแปรผันตามจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าประเทศไทยลดลง ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยทั้งภายในและภายนอกประเทศ อาทิ ภาวะการเมืองภายในประเทศ ภัยธรรมชาติ และภาวะเศรษฐกิจโลก อย่างไรก็ตาม ในไตรมาสที่ 2 ของปี 2559 อัตราการเข้าพักเฉลี่ยปรับตัวขึ้นโดยอยู่ที่ร้อยละ 58.3 ลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 58.4 ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

3. อุตสาหกรรมพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการข้อมูล

ปัจจุบัน การพัฒนาโซลูชันเพื่อการบริหารจัดการข้อมูลได้เข้ามามีบทบาทเป็นอย่างมากในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล ผู้ใช้งานที่มีระบบการบริหารจัดการข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ สามารถนำไปสู่การใช้ข้อมูลในการตัดสินใจที่ถูกต้อง รวดเร็ว และทันต่อเหตุการณ์ ช่วยเสริมสร้างประสิทธิภาพในการดำเนินงาน โดยเฉพาะผู้ใช้งานระดับองค์กรขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ทั้งภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และภาคธุรกิจเอกชน ซึ่งมีธุรกรรมเป็นจำนวนมาก ในแต่ละวันองค์กรเหล่านี้ได้นำซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการข้อมูลเข้ามาใช้อย่างแพร่หลาย ประกอบกับความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการสื่อสารในปัจจุบัน ส่งผลให้คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์เคลื่อนที่ เช่น โทรศัพท์มือถือ และแท็บเล็ต มีราคาต่ำลง และการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตเป็นเรื่องง่ายขึ้น ทำให้เกิดการพัฒนาแอปพลิเคชันผ่านอุปกรณ์ติดต่อสื่อสารเคลื่อนที่ที่มีความคล่องตัวสูง (Mobility) นอกจากนี้ ผู้ใช้งานเห็นประโยชน์ของการนำข้อมูลอื่นในอินเทอร์เน็ต เช่น Social Media และข้อมูลบนเว็บไซต์สาธารณะ นอกเหนือจากข้อมูลที่เกิดจากการดำเนินงานปกติ นำมาใช้วิเคราะห์ตามความต้องการของแต่ละผู้ใช้ที่หลากหลาย ดังนั้น เทคโนโลยีการบริหารจัดการข้อมูลแบบเดิม อาจไม่มีความสามารถเพียงพอที่จะจัดการกับข้อมูลต่างๆ ที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้แนวโน้มของตลาดซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการข้อมูลจะพัฒนาไปสู่รูปแบบของโซลูชันที่มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้น เกิดการพัฒนา ระบบบริหารจัดการและวิเคราะห์ข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ (Big Data Analytics) และมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา (Real Time) เพื่อให้สามารถรองรับการใช้งานของผู้ใช้ได้อย่างต่อเนื่องและทันต่อเหตุการณ์

กิจกรรมการใช้เทคโนโลยีระบบประมวลผลแบบคลาวด์ (Cloud Computing) แบ่งตามภูมิภาค

หน่วย : เอกเซไบต์

| ภูมิภาค | ปี 2556 | ปี 2557 | ปี 2558 | อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ) |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------------------------------|
| เอเชียแปซิฟิก | 505 | 736 | 1,042 | 43.6 |
| ยุโรปกลางและยุโรปตะวันออก | 101 | 140 | 191 | 37.5 |
| ลาตินอเมริกา | 117 | 159 | 203 | 31.7 |
| ตะวันออกกลาง | 31 | 51 | 77 | 57.6 |
| อเมริกาเหนือ | 691 | 933 | 1,211 | 32.4 |
| ยุโรปตะวันตก | 311 | 400 | 501 | 26.9 |
| รวม | 1,756 | 2,419 | 3,225 | 35.5 |

ที่มา: Cisco

การพัฒนาโซลูชันเพื่อประยุกต์ใช้กับระบบประมวลผลแบบคลาวด์ (Cloud Computing) เพื่อการแบ่งปันการใช้ทรัพยากรเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อลดค่าใช้จ่ายมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ในการจัดเก็บข้อมูลสารสนเทศที่มีจำนวนมาก ที่ผ่านมามีผู้ใช้จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากในการสร้างระบบจัดเก็บข้อมูลและเครือข่าย (Infrastructure) แนวโน้มในอนาคตผู้ใช้งานจะสามารถนำข้อมูลไปเก็บไว้บนระบบคลาวด์ ทำให้ผู้ใช้ไม่จำเป็นต้องลงทุนสร้างระบบจัดเก็บข้อมูลและเครือข่ายเอง โดยผู้ใช้สามารถขอเช่าพื้นที่จัดเก็บข้อมูลบนระบบคลาวด์เพิ่มเติมได้เมื่อมีความต้องการพื้นที่ในการจัดเก็บข้อมูลมากขึ้น ตลอดจนผู้ใช้สามารถเข้าถึงระบบข้อมูลผ่านอินเทอร์เน็ต และมีระบบการแบ่งใช้ทรัพยากรร่วมกัน (Shared Services) จากรายงานของ Cisco วิเคราะห์ว่ากิจกรรมการใช้เทคโนโลยีคลาวด์โดยรวมจะเพิ่มสูงขึ้นจาก 1,756 เอกเซไบต์ ในปี 2556 เป็น 3,225 เอกเซไบต์ ในปี 2558 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 35.5 โดยภูมิภาคตะวันออกกลางมีอัตราการขยายตัวสูงสุดร้อยละ 57.6 รองลงมาคือเอเชียแปซิฟิก มีอัตราการขยายตัวร้อยละ 43.6 ขณะที่ในปี 2558 ตลาดอเมริกาเหนือมีจำนวนผู้ใช้ระบบคลาวด์สูงสุดที่ 1,211 เอกเซไบต์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.6 ของทุกภูมิภาค รองลงมาคือตลาดเอเชียแปซิฟิก มีจำนวนผู้ใช้ระบบคลาวด์ที่ 1,042 เอกเซไบต์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.3

4. ภาพการแข่งขันของผู้ประกอบการในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรม

ปัจจุบัน เทคโนโลยีสารสนเทศได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างกว้างขวาง เพื่อช่วยสนับสนุนให้ผู้ใช้งานสามารถเพิ่มผลผลิต ลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ส่งผลให้ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ขณะที่ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินในการลงทุนไม่สูงมากนัก จึงเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจซอฟต์แวร์ อย่างไรก็ตาม ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์จะเติบโตได้ในระยะยาวจะต้องมีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ เพื่อสร้างทรัพย์สินทางปัญญาจากการผลิตซอฟต์แวร์ที่มีคุณภาพ

ธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจหนึ่งที่น่าเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ในดำเนินธุรกิจอย่างแพร่หลาย ตั้งแต่ระบบการบริหารงานโรงแรมในส่วนแผนกต้อนรับและจองที่พัก การ Check-in ระบบการบริหารงานร้านอาหารภายในโรงแรม ระบบงานบัญชีและการเงินสำหรับโรงแรม ไปจนถึงการ Check-out จึงกล่าวได้ว่าโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมที่มีส่วนสำคัญในการสร้างความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจโรงแรม

บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาโปรแกรม “Comanche Hotel Software” ซึ่งเป็นโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมที่ครบทุกระบบงาน (Full System) และครบวงจร กล่าวคือ โปรแกรมมีฟังก์ชันและโมดูลครอบคลุมการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรม

ทั้งหมด ตั้งแต่ ระบบปฏิบัติการส่วนหน้า (Front Office) ระบบบริหารงานร้านอาหารภายในโรงแรม ระบบบริหารสินค้าคงคลัง ระบบบริหารสินทรัพย์ถาวร ระบบบริหารห้องจัดเลี้ยงสัมมนา ตลอดจนระบบเชื่อมโยง (Interface) ซึ่งทำให้อุปกรณ์อื่นหรือคอมพิวเตอร์ อาทิ ระบบควบคุมประตูห้องพัก ระบบ Internet Billing ระบบ Smart TV สามารถทำงานร่วมกับระบบคอมพิวเตอร์ส่วนกลาง ทั้งนี้ บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาโปรแกรม Comanche Hotel Software ขึ้นมาเองทั้งหมด ซึ่งถือเป็นจุดแข็งของบริษัทฯ ที่ทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาโปรแกรมได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และการมีบริการติดตั้ง การฝึกอบรมการใช้งานให้แก่ผู้ใช้งาน และให้บริการหลังการขาย อย่างครบวงจร ทำให้ลูกค้ามั่นใจในการเลือกใช้โปรแกรมและบริการของบริษัทฯ

สำหรับตลาดซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรมในประเทศไทย มีผู้พัฒนาและให้บริการโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมหลายราย ซึ่งโปรแกรมของผู้พัฒนาแต่ละรายอาจมีคุณสมบัติ ฟังก์ชันงาน และโมดูลงานที่แตกต่างกัน โดยโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของแต่ละผู้ประกอบการที่สามารถเทียบเคียงได้ มีรายละเอียดดังนี้

| รายชื่อบริษัท | ชื่อโปรแกรม |
|--|----------------------------|
| Micros Systems Inc. | Opera Enterprise Solutions |
| บริษัท อีซีไฟร์ จำกัด | Easyfo |
| บริษัท นิวซอฟต์แวร์เทคโนโลยี คอนซัลแทนท์ จำกัด | Fromas, Ras, Elis, ACCSYS |
| บริษัท ไทยซอฟต์แวร์เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด | GENIUS iHotel |

ที่มา: บริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ประเมินภาวะการแข่งขันที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตว่าแต่ละบริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน โดยบริษัทข้ามชาติมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นโรงแรมในระบบเครือข่ายจากต่างประเทศเป็นหลัก นอกจากนี้ แม้ว่าโปรแกรมของแต่ละบริษัทอาจมีคุณสมบัติที่สามารถเทียบเคียงกันได้ แต่ผู้พัฒนาโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจจะต้องมีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ในธุรกิจโรงแรม มีฟังก์ชันงานและโมดูลงานที่ครอบคลุมทุกระบบงานและครบวงจร มีบริการหลังการขายที่ดี และสามารถให้ความช่วยเหลือกับลูกค้าได้ตลอดเวลาเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจจะเป็นไปอย่างราบรื่น นอกจากนี้ เพื่อหลีกเลี่ยงต้นทุนในการเปลี่ยนแปลงการใช้โปรแกรมปัจจุบันไปสู่การใช้โปรแกรมอื่น (Switching Cost) เช่น ต้นทุนในการจัดหาโปรแกรมใหม่ การปรับตัวของพนักงานให้เข้ากับโปรแกรมใหม่ เป็นต้น ลูกค้าในธุรกิจโรงแรมจึงไม่นิยมเปลี่ยนโปรแกรมที่ใช้ หากระดับราคาสินค้าทดแทนและคุณสมบัติใช้งานของสินค้าทดแทนไม่ได้ดีกว่าอย่างชัดเจน อีกทั้งเมื่อลูกค้ามีการขยายการลงทุนในโรงแรมแห่งใหม่ บริษัทรับจ้างบริหารโรงแรมจะนิยมเลือกใช้โปรแกรมที่ใช้อยู่แล้วเป็นหลัก

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการห้องพักมากกว่า 710 แห่ง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีจำนวนห้องพักรวมกันประมาณ 106,936 ห้องพัก มีลูกค้ากลุ่มเครือโรงแรม 43 กลุ่ม ที่ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เช่น โรงแรมในเครือเซ็นทารา เครืออิมพีเรียล เครืออีสติน เครือแคนทารี และเครือไอศวรรย์ เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจควบคู่ไปกับการเติบโตของฐานลูกค้าปัจจุบันและขยายฐานลูกค้าใหม่ในอนาคต

5. ภาวะการแข่งขันของผู้ประกอบการในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูล

การบริหารจัดการข้อมูลสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพ ถือเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญของทุกระดับองค์กรในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สำหรับองค์กรขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ซึ่งมีธุรกรรมเกี่ยวข้องกับจำนวนมาก ครอบคลุมตั้งแต่การทำ

ธุรกรรมการเงิน ข้อมูลบุคคล รวมถึงข้อมูลบนอินเทอร์เน็ต ส่งผลให้ความต้องการโซลูชันบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรมีความจำเป็นอย่างมาก

เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูล เป็นองค์กรขนาดใหญ่ เช่น หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ ธุรกิจภาคเอกชน และสถาบันการเงิน เป็นต้น ส่งผลให้ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองที่สูง อย่างไรก็ตามลูกค้าเหล่านี้จะให้ความสำคัญกับคุณภาพของงานเป็นหลัก ซึ่งผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์และผลงานในการพัฒนาซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ มีความซับซ้อน ในลักษณะบริการซอฟต์แวร์โซลูชันให้กับองค์กรขนาดใหญ่ ถือเป็นผู้มีความได้เปรียบในการแข่งขันในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูลในปัจจุบัน

ผู้ประกอบการในธุรกิจที่ให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบและพัฒนาระบบที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาซอฟต์แวร์ หรือโซลูชัน ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กรขนาดใหญ่ในประเทศไทย มีจำนวนไม่มากนัก โดยส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติที่เข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศไทย เช่น บริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ออราเคิล คอร์ปอเรชั่น (ประเทศไทย) จำกัด และ อีเอ็มซี คอร์ปอเรชั่น เป็นต้น ซึ่งผู้ประกอบการเหล่านี้มีความเชี่ยวชาญในโซลูชันในหลายประเภทงาน โดยใช้ซอฟต์แวร์ที่พัฒนาในกลุ่มบริษัทของตนเองเป็นหลัก เพื่อมาพัฒนาโซลูชันให้กับลูกค้าและเน้นให้บริการบริหารโครงการที่มูลค่าโครงการสูง

อย่างไรก็ดี การดำเนินธุรกิจของ MSL มีความแตกต่างจากผู้ประกอบการดังกล่าว โดย MSL ให้ความสำคัญในการคัดสรรโปรแกรมจากคู่ค้า (Vendor) ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์หลากหลายแห่ง เพื่อนำโปรแกรมที่เหมาะสมมาใช้พัฒนาโซลูชันให้สอดคล้องกับความต้องการใช้งานของลูกค้าในแต่ละโครงการเป็นสำคัญ โดยคำนึงถึงประสิทธิภาพการใช้งานของโปรแกรมให้สอดคล้องกับงานและมีทีมงานที่สามารถให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบหลังติดตั้งเป็นหลัก เพื่อสร้างความมั่นใจและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าที่ได้ให้บริการแล้วได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ MSL สามารถรับงานโครงการมูลค่าที่มีขนาดเล็กโดยยังมีความคุ้มค่าในการให้บริการ ในขณะที่ผู้ประกอบการข้ามชาติขนาดใหญ่ มีจุดคุ้มทุนในการดำเนินงานที่สูงกว่า อาจไม่มีนโยบายการให้บริการในขนาดโครงการขนาดเล็ก ดังนั้น ตลาดงานที่มูลค่าโครงการที่ไม่สูงมากจึงยังเป็นตลาดทางธุรกิจที่สำคัญต่อ MSL

ทั้งนี้ ถึงแม้ฐานลูกค้าหลักของ MSL จะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ เช่น หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ ธุรกิจภาคเอกชน และสถาบันการเงิน ซึ่งอาจส่งผลให้ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองที่สูง อย่างไรก็ตามลูกค้าประเภทนี้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของงานเป็นหลัก โดย MSL เป็นผู้ประกอบการที่มีทีมงานที่มีประสบการณ์และมีผลงานในการบริหารจัดการซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ และมีความซับซ้อน โดยสามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนด ตลอดจนการมีคู่ค้าทางธุรกิจกับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และระบบคลาวด์ในระดับสากล ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่า จะช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า และช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในธุรกิจซอฟต์แวร์ทางด้านการบริหารจัดการข้อมูลได้ต่อไปในระยะยาว

อีกทั้งความก้าวหน้าของเทคโนโลยีสารสนเทศในปัจจุบัน และการส่งเสริมจากภาครัฐตามนโยบายเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy) คาดว่าจะเป็นปัจจัยสนับสนุนที่ทำให้ตลาดซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูลขยายตัวอย่างต่อเนื่องในอนาคต โดยแต่ละองค์กรจำเป็นต้องพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้ทันสมัยตามความจำเป็นในการใช้ข้อมูลสารสนเทศที่มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อการขยายโอกาสทางธุรกิจของซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูล ในขณะเดียวกันก็อาจส่งผลให้มีผู้พัฒนาโปรแกรมประเภทอื่นเข้ามาในตลาดนี้ด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตาม MSL ซึ่งมีฐานลูกค้าหลักเป็นองค์กรภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรภาคเอกชนขนาดใหญ่ และมีทีมงานที่มีประสบการณ์และมีผลงานที่ได้

พัฒนาแล้วสำเร็จให้กับองค์กรขนาดใหญ่ ตลอดจนการเป็นคู่ค้ากับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และระบบคลาวด์ระดับสากล อาทิ HPE, HPI, Adobe, AWS และ Micro Focus จะช่วยสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า และคาดว่าจะสามารถเติบโตไปพร้อมกับโอกาสทางธุรกิจที่คาดว่าจะเพิ่มสูงขึ้น

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัท มาจากการประกอบธุรกิจหลักของบริษัท คือ การพัฒนาเพื่อจำหน่ายซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูป ทั้งนี้ในกระบวนการวิจัยและพัฒนาโปรแกรมหดงกล่าว บริษัท ต้องอาศัยทีมงานที่มีประสบการณ์ มีความชำนาญเฉพาะด้าน และมีความเข้าใจทั้งในด้านเทคโนโลยี และด้านธุรกิจโรงแรม เช่น ฝ่ายพัฒนาธุรกิจซึ่งทำหน้าที่ในการขายต้องสามารถนำเสนอความจำเป็นและจุดเด่นของโปรแกรมให้แก่ลูกค้าได้ ในขณะเดียวกันต้องสามารถเข้าใจในสิ่งที่ลูกค้าต้องการเพิ่มเติมเพื่อนำกลับมาเป็นข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ รวมไปถึงแผนกติดตั้งและการบริการหลังการขายต้องสามารถรวบรวมข้อมูลจุดบกพร่องของโปรแกรมจากการใช้งานจริงของลูกค้า และเสนอต่อฝ่ายบริหารเพื่อตัดสินใจในการออกแบบความสามารถใหม่ (Feature) ของโปรแกรม ซึ่งแผนกพัฒนาระบบต้องอาศัยข้อมูลจากทีมงานเหล่านี้เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ก่อนเข้าสู่กระบวนการตรวจสอบคุณภาพโดยแผนกควบคุมคุณภาพก่อนที่จะเสนอขายเชิงพาณิชย์ได้ ดังนั้น จะเห็นได้ว่าขั้นตอนในการวิจัยและพัฒนาโปรแกรมของบริษัท ต้องอาศัยบุคลากรในหลายส่วนงานที่มีความรู้ความสามารถทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศพื้นฐาน และมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมด้วย ดังนั้น บริษัท อาจมีความเสี่ยงในการสรรหาหรือรักษาบุคลากรให้ร่วมงานกับบริษัท ได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งถ้าหากบริษัท สูญเสียบุคลากรเหล่านั้นไป อาจทำให้ บริษัท มีรายได้ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดี บริษัท ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในการสูญเสีย หรือ ขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถตามที่กล่าวข้างต้น โดยในปี 2558 บริษัท ได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อให้เหมาะสมและสอดคล้องกับการขยายตัวทางธุรกิจในระยะยาว รวมถึงได้มีการจัดตั้งแผนกทรัพยากรบุคคล เพื่อทำหน้าที่สรรหาและพัฒนาทักษะของพนักงาน มุ่งเน้นการดูแลค่าตอบแทนและสวัสดิการของพนักงานในองค์กรให้มีความเหมาะสม เทียบเคียงได้กับอุตสาหกรรม มีการจัดทำและแนะนำเส้นทางก้าวหน้าในอาชีพ (Career Path Planning) ให้กับพนักงาน ซึ่งการดำเนินการต่างๆ เหล่านี้ บริษัท คาดว่าสามารถช่วยลดความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน และยังช่วยส่งเสริมการสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพให้แก่บริษัท ได้อีกด้วย

สำหรับธุรกิจของบริษัทย่อยหรือ MSL ซึ่งเป็นธุรกิจให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบและพัฒนาระบบหรือโซลูชันระบบเทคโนโลยีสารสนเทศนั้น เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากรในการเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า กระบวนการ ขั้นตอนการทำงานของระบบงานและผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ในเบื้องต้น เพื่อสื่อสารกับลูกค้าผู้ให้บริการซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน หรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน (Vendors) ในการร่วมพัฒนาระบบงานหรือโซลูชันเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ โดย MSL ได้ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและความเสี่ยงจากการสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานและความสามารถในการแข่งขันของ MSL ดังนั้น MSL จึงได้พยายามลดการพึ่งพิงบุคลากรจำนวนมากที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน โดยมีการใช้บริการผู้เชี่ยวชาญจากลูกค้าผู้ให้บริการซอฟต์แวร์ซึ่งมีความรู้เฉพาะด้านในผลิตภัณฑ์อยู่แล้วในการร่วมพัฒนาระบบงานหรือโซลูชัน นอกจากนี้ MSL ได้ให้ความสำคัญในการพัฒนาทรัพยากรบุคคลอย่างต่อเนื่อง โดยการสนับสนุนการทำงานเป็นทีมเพื่อให้บุคลากรมีการแลกเปลี่ยนความรู้และสามารถทำงานทดแทนกันได้ รวมทั้ง ยังมีการกำหนดผลตอบแทนให้กับพนักงานในระดับที่แข่งขันได้และจูงใจพนักงานเพื่อเป็นการรักษาพนักงานให้ทำงานกับองค์กรในระยะยาว

นอกจากนี้ เนื่องจาก MSL มีลักษณะการดำเนินงานเป็นรายโครงการ และมีแนวทางการบริหารงานที่มีพนักงานประจำในจำนวนไม่มาก (Lean Management System) อาศัยการจ้างบุคคลภายนอกเพื่อมาปฏิบัติงานบางส่วนตามโครงการไป โดยมีนโยบายให้พนักงานประจำของบริษัททำงานในส่วนงานที่สำคัญของโครงการ และทำหน้าที่เป็นผู้บริหารโครงการ (Project Manager) ทุกโครงการ โดย MSL จะควบคุมคุณภาพงานให้ตรงตามที่ได้ออกแบบไว้แล้วจึงนำงานแต่ละส่วนมาประกอบเข้าด้วยกันเพื่อส่งมอบงานให้กับลูกค้าในลำดับถัดไป ทั้งนี้ MSL ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการว่าจ้างบุคคลากรผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกในด้านคุณภาพงาน ระยะเวลาการส่งมอบงาน และความพร้อมในการรับงาน โดย MSL ได้จัดทำทะเบียนรายชื่อผู้ขายหรือผู้รับว่าจ้าง (Supplier Approval List) อีกทั้งเพื่อให้เป็นไปตามระบบการควบคุมภายในที่ดี MSL ได้มีการจัดทำแบบประเมินคุณภาพของผู้รับว่าจ้างอย่างน้อยปีละครั้ง นอกจากนี้ MSL ยังมีนโยบายรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้บริการต่างๆ (Vendors) เช่น ผู้ให้บริการโปรแกรมและโซลูชัน HPI HPE ADOBE OPENTEXT หรือ AWS ตลอดจนนักวิทยาศาสตร์ข้อมูล (Data Scientist) ซึ่งในปี 2558 MSL ได้จัดทำข้อตกลงในการทำงาน (Teaming Agreement) กับผู้ที่มีความเชี่ยวชาญ 1 ท่าน เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและลดความเสี่ยง เมื่อลูกค้ามีความต้องการระบบงานที่ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถจากบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญประเภทนี้

3.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในประเทศไทย

จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและพัฒนาโปรแกรมเพื่อใช้ในการบริหารจัดการโรงแรมอย่างครบวงจร โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักคือโรงแรมระดับ 3 ดาวขึ้นไป ทั้งนี้ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายได้จากกลุ่มลูกค้าประเภทธุรกิจโรงแรมภายในประเทศ ประมาณร้อยละ 85 - 95 ของรายได้จากการขายและให้บริการ และมีอัตราการเติบโตของรายได้ปี 2557 - 2559 ที่อัตราเฉลี่ยร้อยละ 11.27 ซึ่งเติบโตเป็นไปในทิศทางเดียวกับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรม (ข้อมูลเพิ่มเติมในหัวข้อภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน)

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศไทยเป็นหลัก ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีความผันผวนจากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ความไม่แน่นอนทางการเมือง ภัยธรรมชาติ หรือ ภาวะโรคระบาด เป็นต้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาวะการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทยได้ บริษัทฯ จึงได้กำหนดกลยุทธ์การขยายธุรกิจของบริษัทฯ ไปยังต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยมีการจัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศขึ้นมาเพื่อทำหน้าที่รับผิดชอบในการขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศ และใช้กลยุทธ์ในการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศเพื่อเพิ่มสัดส่วนการขายและบริการในต่างประเทศให้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ การลงทุนในบริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) ในปี 2558 จะทำให้บริษัทฯ สามารถกระจายรายได้ไปยังฐานลูกค้าอื่นๆ นอกเหนือไปจากกลุ่มลูกค้าโรงแรมในปัจจุบัน เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศไทยเพียงอย่างเดียว

3.1.3 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันของผู้ประกอบการในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูล

เนื่องจากผู้ประกอบการในธุรกิจที่ให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบและพัฒนาระบบที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาซอฟต์แวร์หรือโซลูชันระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กรขนาดใหญ่โดยส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ซึ่งเข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศไทย เช่น บริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ออราเคิล คอร์ปอเรชั่น (ประเทศไทย) จำกัด และ อีเอ็มซี คอร์ปอเรชั่น เป็นต้น ซึ่งผู้ประกอบการดังกล่าวจะมีความเชี่ยวชาญในโซลูชันเฉพาะด้านที่

แตกต่างกัน โดยใช้ซอฟต์แวร์ที่พัฒนาในกลุ่มบริษัทของตนเองเป็นหลักเพื่อมาพัฒนาโซลูชันให้กับลูกค้าและเน้นให้บริการบริหารโครงการที่มีมูลค่าโครงการสูง ซึ่งอาจส่งผลให้ MSL ต้องเผชิญกับภาวะการแข่งขันกับผู้ประกอบการในธุรกิจดังกล่าว

อย่างไรก็ดี การดำเนินธุรกิจของ MSL มีความแตกต่างจากผู้ประกอบการดังกล่าว โดยให้ความสำคัญในการคัดสรรโปรแกรมงานจากคู่ค้า (Vendor) ซึ่งเป็นผู้พัฒนาซอฟต์แวร์หลายแห่ง ซึ่งเป็นคู่ค้ากับ MSL เพื่อนำมาพัฒนาโซลูชันให้เหมาะสมกับความต้องการใช้งานของลูกค้าในแต่ละโครงการ โดยคำนึงถึงประสิทธิภาพการใช้งานให้สอดคล้องกับงาน และสามารถให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบหลังติดตั้งเป็นหลัก เพื่อสร้างความมั่นใจและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าที่ได้ให้บริการแล้วได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ MSL สามารถรับงานโครงการที่มีมูลค่าต่ำกว่า โดยยังมีความคุ้มค่าในขณะที่ยังมีผู้ประกอบการข้ามชาติมีจุดคุ้มทุนในการดำเนินงานที่สูงกว่า ดังนั้น ตลาดงานที่มีมูลค่าโครงการที่ไม่สูงมากจึงยังเป็นตลาดทางธุรกิจที่สำคัญต่อ MSL

3.1.4 ความเสี่ยงจากภาวะที่ลูกค้าหลักของบริษัทย่อมีอำนาจการต่อรองที่สูง

เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของ MSL ซึ่งอยู่ในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูล โดยส่วนใหญ่เป็นองค์กรขนาดใหญ่ เช่น หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ ธุรกิจภาคเอกชน และสถาบันการเงิน ซึ่งอาจส่งผลให้ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองที่สูง เช่น ในเรื่องของระยะเวลาการชำระเงินที่อาจจะยาวนานกว่าลูกค้าทั่วไป หรือกฎเกณฑ์ที่กำกับลูกค้าเหล่านี้ ซึ่งอาจส่งผลต่อขั้นตอนการทำงานของ MSL ให้สอดคล้องกับกฎเกณฑ์ดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ลูกค้าประเภทนี้จะให้ความสำคัญกับคุณภาพของงานเป็นหลัก โดย MSL เป็นผู้ประกอบการที่มีทีมงานที่มีประสบการณ์และมีผลงานในการบริหารจัดการซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ และมีความซับซ้อน โดยสามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนด ตลอดจนการมีคู่ค้าทางธุรกิจกับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และระบบคลาวด์ระดับสากล ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าคุณสมบัติเหล่านี้ จะช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า และช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูลได้ต่อไป

3.1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายของบริษัทย่อย

MSL มีรายได้จากการขายและให้บริการในปี 2557 - 2559 จำนวน 26.52 ล้านบาท 35.13 ล้านบาท และ 40.46 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการกับลูกค้ารายใหญ่ เช่น บมจ.การบินไทย ธนาคารแห่งประเทศไทย PeeplePass Pte Ltd. และ ธนาคารทีเอสไอ ต่อรายได้รวมของ MSL ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

| ชื่อลูกค้า | ปี 2557 | ปี 2558 | ปี 2559 |
|---------------------|---------|---------|---------|
| บมจ.การบินไทย | 71.31 | 71.00 | 28.64 |
| ธนาคารแห่งประเทศไทย | 19.44 | 15.92 | 21.95 |
| PeeplePass Pte.Ltd. | - | 8.98 | 24.86 |
| ธนาคารทีเอสไอ | - | - | 20.46 |

เนื่องจาก MSL มีลักษณะการรับงานให้บริการพัฒนาและบริหารระบบงานเป็นรายโครงการ และปัจจุบันมีจำนวนลูกค้ารายย่อย ซึ่งอาจมีความเสี่ยงต่อความต่อเนื่องของรายได้ในอนาคตได้หาก MSL ไม่ได้รับเลือกจากลูกค้าสำหรับงานให้บริการอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น หาก MSL สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าวข้างต้นไปและไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นมาทดแทนได้ จะก่อให้เกิดผลกระทบต่อรายได้ของ MSL ได้

หากพิจารณารายได้จากลูกค้ารายใหญ่ของ MSL 4 รายข้างต้น เป็นสัดส่วนกับรายได้จากการดำเนินงานตามงบการเงินรวมของบริษัท พบว่าสำหรับปี 2558 มีสัดส่วนเท่ากับ ร้อยละ 24.66 ร้อยละ 5.53 ร้อยละ 3.12 และร้อยละ 0.00 ตามลำดับ และสำหรับปี 2559 มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 8.70 ร้อยละ 6.67 ร้อยละ 7.56 และร้อยละ 6.22 ตามลำดับ (คำนวณจากรายได้ลูกค้ารายใหญ่สุดของ MSL ในแต่ละปี) จึงถือได้ว่ารายได้จากการดำเนินงานในภาพรวมของกลุ่มบริษัท ไม่มีรายได้จากลูกค้ารายหนึ่งรายใดสูงเกินกว่าร้อยละ 30

อย่างไรก็ดี จากประสบการณ์การให้บริการกับองค์กรลูกค้าขนาดใหญ่ที่ผ่านมา กลุ่มลูกค้าเหล่านี้หลังจากที่ MSL ได้มีการพัฒนาระบบงานและลูกค้าได้ใช้งานแล้ว ลูกค้าเหล่านี้ยังคงให้ MSL เป็นผู้ดูแลรักษาระบบงานอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งส่งผลให้ MSL ยังคงมีรายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้อย่างต่อเนื่อง

ในขณะเดียวกัน MSL ได้มีการพัฒนา MSL Big Data Platform โดยได้รับการรับรองการแจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์ในเดือน ตุลาคม ปี 2558 ที่ผ่านมา ซึ่งจะเป็นการสนับสนุนให้ MSL สามารถสร้างฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ที่มีความต้องการระบบงานที่มีการบริหารจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ รวมไปถึงการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อช่วยให้ลูกค้านำผลการวิเคราะห์ไปตัดสินใจเชิงธุรกิจของลูกค้าได้ นอกจากนี้ การปรับโครงสร้างทางธุรกิจกับบริษัทฯ จะเป็นการช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของ MSL เช่น ทางด้านผลิตภัณฑ์และการบริการที่จะสามารถต่อยอดธุรกิจกับกลุ่มลูกค้าปัจจุบันของบริษัทใหญ่ คือ Comanche ได้ นอกจากนี้ MSL จะได้รับการสนับสนุนในด้านเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานมากขึ้นจากบริษัทฯ หลังจากบริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้ว อันจะส่งผลให้ MSL สามารถรับงานได้จำนวนมากขึ้นและโครงการที่มีขนาดใหญ่ได้เพิ่มขึ้น

3.1.6 ความเสี่ยงจากการถูกลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์

ปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจซอฟต์แวร์ทั่วโลก ซึ่งผู้พัฒนาและให้บริการซอฟต์แวร์ประสบปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์จากการลักลอบนำโปรแกรมไปจำหน่ายในราคาที่ถูก หรือการลักลอบใช้งานโปรแกรมโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย รวมไปถึงการนำ Source Code ของโปรแกรมไปพัฒนาเป็นโปรแกรมสำเร็จรูป เพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งทำให้ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ ซึ่งเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ต้องเสียโอกาสจากการดำเนินธุรกิจได้

อย่างไรก็ตาม โปรแกรมซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ จัดเป็นงานสร้างสรรค์ประเภทวรรณกรรม ซึ่งเป็นงานสร้างสรรค์ประเภทที่ได้รับความคุ้มครองตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ ซึ่งผู้สร้างสรรค์จะได้รับความคุ้มครองทันทีที่สร้างสรรค์โดยไม่ต้องจดทะเบียนในกรณีที่มีการละเมิดลิขสิทธิ์เกิดขึ้น ผู้ที่ละเมิดลิขสิทธิ์จะมีโทษทางอาญาทั้งจำคุกและโทษปรับแล้วแต่กรณี นอกจากนี้ เจ้าของลิขสิทธิ์ยังมีสิทธิเรียกร้องค่าเสียหายในทางแพ่งจากผู้ละเมิดลิขสิทธิ์ด้วย ทั้งนี้ ถึงแม้ว่างานอันมีลิขสิทธิ์จะได้รับความคุ้มครองตามกฎหมายทันทีที่สร้างขึ้น แต่บริษัทฯ ก็เล็งเห็นถึงความสำคัญในการแจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์ต่อกรมทรัพย์สินทางปัญญา โดยบริษัทฯ ได้แจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์ต่อกรมทรัพย์สินทางปัญญา เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2552 และได้หนังสือรับรองการแจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์จากกรมทรัพย์สินทางปัญญาเมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2552

นอกเหนือจากการคุ้มครองลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางต่างๆ เพื่อเป็นการป้องกันโอกาสและผลกระทบจากการถูกละเมิดลิขสิทธิ์ โดยบริษัทฯ วางแนวทางการป้องกันการลักลอบใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base โดยไม่ซื้อลิขสิทธิ์จากบริษัทฯ (Crack Software) ดังนี้

- ก. การติดตั้งโปรแกรมทุกครั้งจะต้องใช้รหัส (Key Serial) จากบริษัท เท่านั้น โดยจะมีเฉพาะเจ้าหน้าที่ที่เป็นผู้รับผิดชอบโดยตรงเท่านั้นที่สามารถเข้าถึงระบบสร้างรหัสได้ โดยบริษัท จะจำกัดจำนวนบุคลากรที่สามารถเข้าระบบนี้ได้
- ข. ทุกครั้งที่มีการสร้างรหัส ระบบจะเก็บประวัติและรายละเอียดของการสร้างรหัสไว้ในระบบเพื่อการตรวจสอบภายหลัง ทั้งนี้ รหัสดังกล่าวจะใช้ได้เฉพาะโรงแรม เครื่องแม่ข่าย (server) ฐานข้อมูล เฉพาะที่ได้ลงทะเบียนไว้กับบริษัท เท่านั้น ไม่สามารถนำรหัสไปใช้กับโรงแรมอื่นๆ ได้

ทั้งนี้ ระบบซอฟต์แวร์ที่บริษัท จำหน่ายนั้นเป็น Enterprise Software ระดับองค์กรซึ่งไม่ใช่เป้าหมายในการนำไปจำหน่ายเป็นซอฟต์แวร์ผิวดกกฎหมาย เหมือน Desktop Application สำหรับ End User ทั่วไป เช่น โปรแกรมที่ใช้บนคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล เช่น โปรแกรมพิมพ์เอกสาร โปรแกรมดูหนังฟังเพลง และโปรแกรมตกแต่งภาพ เป็นต้น

บริษัท เชื่อว่าแนวทางการป้องกันความเสี่ยงข้างต้นจะสามารถป้องกันและลดโอกาสการถูกละเมิดลิขสิทธิ์และการลักลอบนำโปรแกรมของบริษัท ไปใช้งานอย่างผิดกฎหมาย รวมถึงการลักลอบนำ Source Code ของบริษัท ไปดัดแปลงเป็นโปรแกรมเลียนแบบเพื่อจำหน่ายเชิงพาณิชย์ นอกจากนี้ หากผู้ใช้งานเลือกโปรแกรมผิดกฎหมาย ผู้ใช้งานจะไม่ได้รับการดูแลหรือการแก้ไขในกรณีที่เกิดข้อผิดพลาดของโปรแกรม ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจของลูกค้าเองได้ อนึ่งบริษัท มีนโยบายที่จะดำเนินคดีความอย่างจริงจังกับผู้ลักลอบผลิตและใช้โปรแกรมที่ละเมิดลิขสิทธิ์ ให้เป็นบรรทัดฐานและคุ้มครองกับผู้พัฒนาและวิจัยซอฟต์แวร์ของประเทศไทยด้วย

3.1.7 ความเสี่ยงจากการขัดข้องของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัท ได้พัฒนาโปรแกรมและฐานข้อมูล Comanche Customer Care เพื่อใช้ในการจัดเก็บและบริหารข้อมูลการติดตั้งและการให้บริการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัท ยังมีการใช้โปรแกรมควบคุมเครื่องคอมพิวเตอร์ระยะไกลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต (Remote Program) ซึ่งปัจจุบัน บริษัท เลือกใช้โปรแกรมสำเร็จรูป Team Viewer for Business ในการเข้าถึงหน้าจอคอมพิวเตอร์ของลูกค้า เพื่อดำเนินการแก้ไขข้อผิดพลาดต่างๆ ตามที่ลูกค้าแจ้งมายังบริษัท ดังนั้น หากระบบอินเทอร์เน็ต หรือระบบฐานข้อมูลไม่สามารถใช้งานได้ บริษัท อาจได้รับความเสี่ยงจากการไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม ฝ่ายปฏิบัติการของบริษัท ได้ดำเนินการในการวางแผนและประกาศใช้นโยบายสารสนเทศและระเบียบปฏิบัติงานที่สำคัญ (IT Policy and Disciplinary Process) ซึ่งครอบคลุมเรื่องการเข้าถึง การรักษาความลับ การบำรุงรักษา และสำรองข้อมูลที่สำคัญต่อการดำเนินการของธุรกิจ โดยพนักงานที่เกี่ยวข้องจะต้องสำรองข้อมูลที่สำคัญทุกๆ สัปดาห์ รวมถึงการติดตั้งระบบไฟฟ้าสำรองสำหรับระบบคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) ที่สำคัญ เพื่อให้ระบบสามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัท ยังได้มีการจัดทำแผนบริหารความต่อเนื่อง (Business Continuity Plan – BCP) และมีการซักซ้อมเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจได้ว่าในกรณีที่บริษัท ประสบภาวะฉุกเฉิน เช่น ระบบไฟฟ้าขัดข้อง และระบบอินเทอร์เน็ตขัดข้อง บริษัท ยังคงสามารถที่จะดำเนินการแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้แก่ลูกค้าได้ต่อไป

3.2 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น

นอกเหนือจากการเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้บริหารงานโรงแรมแล้ว บริษัท ยังมีวัตถุประสงค์ในการลงทุนในบริษัทอื่นด้วยเช่นกัน ซึ่งส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัท บางส่วนจะมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่บริษัท เข้าไปลงทุน ดังนั้น หากบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่บริษัท เข้าไป

ลงทุนนั้น มีผลการดำเนินงานที่ดี ก็จะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัท อย่างไรก็ตาม หากบริษัทดังกล่าว มีผลประโยชน์ทางตรงกันข้ามก็อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

บริษัท ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่นดังกล่าว จึงให้ความสำคัญในการตัดสินใจเลือกบริษัทที่จะเข้าไปร่วมลงทุน โดยมีคณะกรรมการบริหารทำหน้าที่พิจารณาการลงทุนเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท โดยอยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจที่ได้รับอนุมัติ และเป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้บริษัท ได้กำหนดนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่มีธุรกิจเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งเป็นประเภทธุรกิจที่ผู้บริหารของบริษัท มีประสบการณ์ และมีความเชี่ยวชาญ

3.3 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อาจไม่สามารถ หรืออาจเลือกที่จะไม่จ่ายเงินปันผล

ความสามารถของบริษัท ในการจ่ายเงินปันผลสำหรับหุ้นของบริษัท นั้น ขึ้นอยู่กับผลประโยชน์ประกอบการทางการเงินในอนาคตของบริษัท ซึ่งผลประโยชน์ประกอบการทางการเงินดังกล่าวก็ขึ้นอยู่กับความสำเร็จในการดำเนินการตามแผนธุรกิจของบริษัท ตลอดจนปัจจัยทางการเงิน ปัจจัยด้านการแข่งขัน ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับกฎระเบียบ รวมถึงตลอดจนปัจจัยทางเทคนิค และปัจจัยด้านอื่นๆ รวมถึงสภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไป ซึ่งหลายปัจจัยดังกล่าวอาจอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท ได้นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทอาจมีข้อเสนอแนะที่จะให้ลดหรืองดการจ่ายเงินปันผลสำหรับรอบระยะเวลาใดระยะเวลาหนึ่งก็ได้ เพื่อให้เป็นไปตามแผนการเติบโตทางธุรกิจของบริษัท ในอนาคต รวมถึงความต้องการใช้เงินลงทุนและเงินทุนหมุนเวียน และปัจจัยด้านอื่นๆ ที่เห็นสมควร ดังนั้น บริษัท จึงไม่สามารถรับรองต่อผู้ลงทุนได้ว่าบริษัท จะทำผลกำไรได้ในอนาคต หรือรับรองว่าคณะกรรมการบริษัทจะอนุมัติการจ่ายเงินปันผล แม้ว่าบริษัท จะสามารถทำกำไรได้ก็ตาม

นอกจากนี้ ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด หากบริษัท มียอดขาดทุนสะสม บริษัท จะไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ แม้ว่าในปีนั้นบริษัท จะมีกำไรสุทธิก็ตาม อีกทั้งในปีที่บริษัท มีกำไรสุทธิ บริษัท ยังมีหน้าที่ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด และตามข้อบังคับของบริษัท ที่ต้องจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีส่วนหนึ่งนั้นไว้เป็นทุนสำรองไม่น้อยกว่าร้อยละห้าของกำไรสุทธิประจำปีหักด้วยยอดเงินขาดทุนสะสมยกมา จนกว่าทุนสำรองนี้จะมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละสิบของทุนจดทะเบียนของบริษัท ดังนั้น หากบริษัท ไม่สามารถทำกำไรได้เพียงพอ หรือหากบริษัท พิจารณาแล้วเห็นว่าเหมาะสม บริษัท อาจจะไม่จ่ายเงินปันผลในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัท มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลของงบการเงินเฉพาะกิจการ และภายหลังการจัดสรรทุนสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายกำหนด

3.4 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.4.1 ความเสี่ยงจากการบริหารงานที่พึ่งพิงผู้บริหาร

บริษัท มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เนื่องจากนายสมบุญฤทธิ์ ศุขีวิริยะ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และดำรงตำแหน่งกรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการบริหาร เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานโปรแกรมบริหารงานโรงแรมมานานกว่า 30 ปี และมีบทบาทสำคัญในการบริหารงานของบริษัท มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรม รวมถึงมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัท ทำให้บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ นายอภิชาติ สกุลสุริยเดช ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้ง MSL

และเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ รวมทั้งดำรงตำแหน่งกรรมการและกรรมการบริหารในบริษัทฯ เช่นกัน ซึ่งหากบริษัทฯ และบริษัทย่อย สูญเสียผู้บริหารรายหนึ่งรายใดหรือทั้งสองรายไป อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานและผลประกอบการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้

อย่างไรก็ตาม หลังจากที่ผู้ถือหุ้นของทั้งสองบริษัท ได้ทำการซื้อขายบริษัทเพื่อปรับโครงสร้างทางธุรกิจให้เป็นกลุ่มบริษัทเดียวกัน จึงได้มีการร่วมกันกำหนดเป้าหมาย รวมไปถึงกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจระยะยาวไว้ ทำให้มีการกำหนดโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต ซึ่งรวมไปถึงมีแผนการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านต่างๆ เข้ามาร่วมงานกับกลุ่มบริษัทมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการบริหารจัดการให้กับผู้บริหารในระดับรองลงมา นอกจากนี้ยังได้กำหนดนโยบายการพัฒนาทรัพยากรบุคคล สำหรับการทดแทนผู้บริหารรายสำคัญของบริษัทฯ (Succession Plan) เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคคลใดบุคคลหนึ่งมากเกินไป รวมไปถึงการจัดโครงสร้างองค์กรใหม่ให้มีการกระจายอำนาจ ไม่พึ่งพิงการตัดสินใจของนายสมบุญ สุชีวิริยะ และ/หรือ นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ท่านใดท่านหนึ่ง แต่จะมีคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการบริหาร และทีมผู้บริหาร เข้ามามีส่วนรวมในการบริหารจัดการบริษัทฯ และตัดสินใจเรื่องต่างๆ ตามอำนาจหน้าที่ที่กำหนดไว้ เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงผู้บริหารหลักทั้งสองรายดังกล่าว

3.5 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.5.1 ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและค่าความนิยมต้องการเงิน

จากการที่ในวันที่ 1 กันยายน 2558 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อบริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน จึงทำให้ MSL มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 3 (ปรับปรุง 2558) เรื่อง การรวมธุรกิจ ซึ่งบริษัทฯ ต้องทำการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินที่ได้มา ณ วันที่ซื้อกิจการตามวิธีการปันส่วนมูลค่ากิจการ (Price Purchase Allocation) โดยจากการทำการการดังกล่าวส่งผลทำให้งบการเงินรวมของบริษัทฯ มีค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจเท่ากับ 64.26 ล้านบาท และค่าความสัมพันธ์กับลูกค้าเท่ากับ 31.34 ล้านบาท โดยค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจ เป็นรายการที่บริษัทฯ ต้องทำการทดสอบการด้อยค่าทุกปี หรือบ่อยครั้งขึ้นหากมีสถานการณ์บ่งชี้ที่อาจเกิดการด้อยค่า ในขณะที่ค่าความสัมพันธ์ของลูกค้า บริษัทฯ ใช้วิธีการตัดจำหน่ายตามอายุที่คาดว่าจะสร้างกระแสเงินสดให้กับกิจการ โดยมีอายุ 2 - 5 ปี 4 เดือน ทั้งนี้จากงบการเงินรวมของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2559 ปรากฏค่าความนิยมจากการรวมกิจการและค่าความสัมพันธ์ของลูกค้าในงบแสดงฐานะการเงินดังนี้

หน่วย : บาท

| รายการ | งบการเงินรวม | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|
| | ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2558 | ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2559 |
| ค่าความนิยม | 64,260,047 | 64,260,047 |
| ตั้งด้อยค่า | - | - |
| ยอดคงเหลือ | 64,260,047 | 64,260,047 |

| รายการ | งบการเงินรวม | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2558 | ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2559 |
| ความสัมพันธ์ของลูกค้า | 31,341,387 | 31,341,387 |
| ตัดจำหน่ายสะสม | (10,538,311) | (15,792,157) |
| ยอดคงเหลือ | 20,803,076 | 15,549,230 |

ดังนั้น หากเกิดเหตุการณ์อันเป็นข้อบ่งชี้ของการด้อยค่าของมูลค่าบริษัทย่อย ซึ่งอาจเกิดจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามแผนธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจ และ/หรือการเปลี่ยนแปลงสภาวะตลาดที่มีสาระสำคัญ ซึ่งอาจจะทำให้บริษัทฯ พิจารณาตั้งสำรองด้อยค่าค่าความนิยม หรือมีการตัดจำหน่าย ค่าความสัมพันธ์ของลูกค้าเร็วขึ้น ทำให้อาจส่งผลกระทบต่อตัวเลขผลประกอบการในงวดบัญชีที่มีการบันทึกการด้อยค่า รวมทั้งตัวเลขสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้ (อนึ่ง เนื่องจากเป็นรายการที่ไม่เป็นเงินสด (non cash item) จึงไม่ส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัทฯ แต่อย่างใด)

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 เงินลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 1 แห่ง ดังนี้

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ) | ทุนจดทะเบียน (บาท) | ทุนชำระแล้ว (บาท) |
|--|------------------------------|-------------------------------|-----------------------|----------------------|
| บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทย แลนด์) จำกัด | บริการโปรแกรม คอมพิวเตอร์ | 99.99 | 23,461,300 | 23,461,300 |

4.2 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2559 ประกอบไปด้วย อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์สำนักงาน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิหลังหักค่าเสื่อมและค่าตัดจำหน่าย ทั้งสิ้น 46.27 ล้านบาท และ 47.65 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ รายละเอียดของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์สำนักงาน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน มีรายละเอียดดังนี้

| ประเภท | มูลค่าตามบัญชี (งบการเงินรวม) (ล้านบาท) | | ลักษณะ กรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|---------------------------------------|--|-----------------------------|----------------------|------------|
| | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 | | |
| | | | | |
| อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สำนักงาน | 2.86 | 4.55 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| สินทรัพย์ไม่มีตัวตน | 43.41 | 43.10 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| รวมมูลค่า-สุทธิ | 46.27 | 47.65 | | |

4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างการพัฒนา และความสัมพันธ์กับลูกค้า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2559 มีมูลค่าเท่ากับ 43.41 ล้านบาท และ 43.10 ล้านบาท ตามลำดับ มีรายละเอียดดังนี้

| ประเภท | มูลค่าตามบัญชี (งบการเงินรวม) (ล้านบาท) | |
|-------------------------------------|--|--------------------------|
| | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 |
| | | |
| โปรแกรมคอมพิวเตอร์ | 1.13 | 25.98 |
| ความสัมพันธ์กับลูกค้า* | 20.80 | 15.55 |
| โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างการพัฒนา** | 21.48 | 1.57 |
| รวมมูลค่า-สุทธิ | 43.41 | 43.10 |

หมายเหตุ : *ความสัมพันธ์กับลูกค้า ถือเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนซึ่งเกิดจากการประเมินมูลค่ายุติธรรม อันเป็นผลจากการรวมธุรกิจที่บริษัทฯ ซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ตามมาตรฐานรายงานทางการเงินฉบับที่ 3 (ปรับปรุง 2557) เรื่อง การรวมธุรกิจ

** ต้นทุนการพัฒนาโปรแกรม MSL Big Data Platform ของบริษัทย่อย มีการพัฒนาเสร็จสิ้นและพร้อมใช้ ซึ่งได้นำมาใช้งานทางการค้ากับลูกค้า MSL ตั้งแต่วันที่ 30 กันยายน 2559 พร้อมทั้งได้เริ่มตัดจำหน่ายในงบการเงินในวันเดียวกัน

4.4 ลิขสิทธิ์

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับหนังสือรับรองการแจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์ ประเภทงานวรรณกรรม จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

| ชื่อผลงาน | บริษัท | ประเภทงาน/ลักษณะงาน | ทะเบียนข้อมูล | วันที่ออกหนังสือรับรอง |
|---------------------------------------|--------|-----------------------------|---------------|------------------------|
| Comanche Hotel Software และ Data Base | COMAN | วรรณกรรม/โปรแกรมคอมพิวเตอร์ | ว1. 3070 | 13 พฤษภาคม 2552 |
| MSL Big Data Platform | MSL | วรรณกรรม/โปรแกรมคอมพิวเตอร์ | ว1. 5590 | 20 ตุลาคม 2558 |

4.5 บัตรส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุน จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

| ประเภท | บริษัท | สิทธิและผลประโยชน์ | บัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่ | วันที่ออกบัตร | วันที่บัตรหมดอายุ |
|---|--------|--|----------------------------|--------------------|-------------------|
| ประเภท 5.8 กิจการซอฟต์แวร์ ประเภท Enterprise Software และ Digital Content | COMAN | ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้ นิติบุคคลมีกำหนดระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้ จากการประกอบกิจการ ซึ่งคือ วันที่ 3 กันยายน 2552 | 1156(7)/2552 | 20 กุมภาพันธ์ 2552 | 2 กันยายน 2560 |
| ประเภท 5.7.2 กิจการพัฒนา Enterprise Software และ/หรือ Digital Content | MSL | ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้ นิติบุคคลมีกำหนดระยะเวลา 7 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้ จากการประกอบกิจการ ซึ่งคือ วันที่ 30 กันยายน 2558 | 58-2032-1-01-2-0 | 14 สิงหาคม 2558 | 29 กันยายน 2565 |

4.6 สัญญาสำคัญที่ใช้ในการดำเนินงาน

4.6.1 สัญญาเช่าสำนักงานและสัญญาบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีอาคาร ที่เป็นกรรมสิทธิ์ โดยอาคาร สำนักงานที่ใช้ประกอบธุรกิจ เป็นการเช่าดำเนินการ (Operating Lease) จากบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

| รายการ | ผู้เช่า/ ผู้รับบริการ | ผู้ให้เช่า/ผู้ให้บริการ | ค่าตอบแทนตามสัญญา | ระยะเวลาของสัญญา |
|---|--------------------------|---|--|--------------------------------------|
| 1) อาคารเมืองไทย-ภัทร ชั้น 23 อาคารB ยูนิต 252/117(H) ยูนิต 252/118(E) ยูนิต 252/118(F) และ ยูนิต 252/118(G) พื้นที่ รวม 481.50 ตารางเมตร | COMAN | บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) | สัญญาเช่า 224 บาทต่อตารางเมตรต่อ เดือน (รวม 107,856 บาท ต่อเดือน) สัญญาบริการ 336 บาทต่อตารางเมตรต่อ | 15 พฤษภาคม 2559 – 14 พฤษภาคม 2561 |

| รายการ | ผู้เช่า/ ผู้รับบริการ | ผู้ให้เช่า/ผู้ให้บริการ | ค่าตอบแทนตามสัญญา | ระยะเวลาของสัญญา |
|---|--------------------------|----------------------------|---|-------------------------------------|
| เดือน | | | | |
| (รวม 161,784 บาท) | | | | |
| 2) อาคารภัตตาคารเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ เลขที่ BTE- TWR.16.1610 ชั้น 16 พื้นที่ 133 ตารางเมตร | MSL | บริษัท ภัตตาคาร จำกัด | สัญญาเช่า 376 บาทต่อตารางเมตรต่อ เดือน (รวม 50,008 บาท ต่อเดือน) | 1 มกราคม 2559 – 31 ธันวาคม 2561 |
| 3) อาคารภัตตาคารเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ เลขที่ BTE- TWR.16.1610 ชั้น 16 พื้นที่ 133 ตารางเมตร | MSL | บริษัท เพนต้า 591 จำกัด | สัญญาบริการ 564 บาทต่อตารางเมตรต่อ เดือน (รวม 75,012 บาท) | 1 มกราคม 2559 – 31 ธันวาคม 2561 |
| 4) อาคารภัตตาคารเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ เลขที่ BTE- TWR.16.1608, BTE- TWR.16.1609 ชั้น 16 พื้นที่ 241 ตารางเมตร | MSL | บริษัท ภัตตาคาร จำกัด | สัญญาเช่า 376 บาทต่อตารางเมตรต่อ เดือน (รวม 90,616 บาท ต่อเดือน) | 1 กันยายน 2559 – 31 สิงหาคม 2562 |
| 5) อาคารภัตตาคารเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ เลขที่ BTE- TWR.16.1608, BTE- TWR.16.1609 ชั้น 16 พื้นที่ 241 ตารางเมตร | MSL | บริษัท เพนต้า 591 จำกัด | สัญญาบริการ 564 บาทต่อตารางเมตรต่อ เดือน (รวม 135,924 บาท ต่อเดือน) | 1 กันยายน 2559 – 31 สิงหาคม 2562 |

4.6.2 สัญญากรรมธรรม์ประกันภัย

| ประเภทกรมธรรม์ | กรมธรรม์ประกันภัยธุรกิจขนาดย่อม | | | | |
|--|--|--------------------|--------------------|--|---------------------------|
| ผู้รับประกันภัย | บริษัท เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) | | | | |
| ผู้เอาประกัน | บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) | | | | |
| ระยะเวลาประกัน | 16 มิถุนายน 2559 – 16 มิถุนายน 2560 | | | | |
| จำนวนทุนประกัน | 3,000,000 บาท | | | | |
| ความคุ้มครอง | | | | | |
| | <table><tr><th>ความคุ้มครอง</th><th>จำนวนเงินเอาประกัน</th></tr><tr><td>หมวดที่ 1 : อัคคีภัย ไฟผ่า และความคุ้มครองเพิ่มเติม ได้แก่ ความสูญเสียหรือความเสียหายอันเกิดจากลมพายุ ภัยที่เกิดจากน้ำ (ไม่รวมน้ำท่วม) การเฉี่ยวและหรือการชนของยวดยานพาหนะ อากาศยาน แผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด หรือคลื่นใต้น้ำ หรือ สึนามิ การระเบิดทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่งติดตั้งตรึงตรา และทรัพย์สินอื่นๆ ภายในอาคาร คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่องถ่ายเอกสาร ห้องประชุม โต๊ะ เก้าอี้</td><td>จำกัดสูงสุด 3,000,000 บาท</td></tr></table> | ความคุ้มครอง | จำนวนเงินเอาประกัน | หมวดที่ 1 : อัคคีภัย ไฟผ่า และความคุ้มครองเพิ่มเติม ได้แก่ ความสูญเสียหรือความเสียหายอันเกิดจากลมพายุ ภัยที่เกิดจากน้ำ (ไม่รวมน้ำท่วม) การเฉี่ยวและหรือการชนของยวดยานพาหนะ อากาศยาน แผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด หรือคลื่นใต้น้ำ หรือ สึนามิ การระเบิดทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่งติดตั้งตรึงตรา และทรัพย์สินอื่นๆ ภายในอาคาร คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่องถ่ายเอกสาร ห้องประชุม โต๊ะ เก้าอี้ | จำกัดสูงสุด 3,000,000 บาท |
| | ความคุ้มครอง | จำนวนเงินเอาประกัน | | | |
| หมวดที่ 1 : อัคคีภัย ไฟผ่า และความคุ้มครองเพิ่มเติม ได้แก่ ความสูญเสียหรือความเสียหายอันเกิดจากลมพายุ ภัยที่เกิดจากน้ำ (ไม่รวมน้ำท่วม) การเฉี่ยวและหรือการชนของยวดยานพาหนะ อากาศยาน แผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด หรือคลื่นใต้น้ำ หรือ สึนามิ การระเบิดทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่งติดตั้งตรึงตรา และทรัพย์สินอื่นๆ ภายในอาคาร คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่องถ่ายเอกสาร ห้องประชุม โต๊ะ เก้าอี้ | จำกัดสูงสุด 3,000,000 บาท | | | | |
| หมวดที่ 2 : การประกันภัยเงินทดแทนการสูญเสียรายได้จากความ | จำกัดสูงสุด 10% | | | | |

| | | |
|---------------------------------------|---|--|
| | คุ้มครองภายใต้หมวดที่ 1 | ของค่าสินไหมทดแทน |
| | หมวดที่ 3 : โจรกรรม การชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์ที่ปรากฏร่องรอยชัดเจน | จำกัดสูงสุด 100,000 บาท ต่อครั้งต่อปี |
| | - คุ้มครองความสูญเสียหรือความเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัย | |
| | - คุ้มครองความเสียหายต่อสิ่งปลูกสร้างซึ่งเก็บทรัพย์สินที่เอาประกันภัย | |
| | หมวดที่ 4 : เงินชดเชยกรณีการเสียชีวิตของผู้เอาประกันภัย และ/หรือสมาชิกในครอบครัว เนื่องจากอุบัติเหตุภายในสถานที่เอาประกันภัยที่เกิดขึ้นภายใต้ความคุ้มครองในหมวดที่ 1 และหมวดที่ 3 | จำกัดสูงสุด 100,000 บาท ต่อครั้งต่อปี |
| | หมวดที่ 5 : ประกันภัยเงินภายในสถานที่เอาประกันภัยในเวลาทำการจากการชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์ | จำกัดสูงสุด 50,000 บาท ต่อครั้งต่อปี |
| | หมวดที่ 6 : กระฉก | จำกัดสูงสุด 50,000 บาท ต่อครั้งต่อปี |
| | หมวดที่ 7 : ความรับผิดชอบบุคคลภายนอก ภายในสถานที่เอาประกันภัย | จำกัดสูงสุด 500,000 บาท ต่อครั้ง โดยไม่เกิน 1,500,000 บาท ต่อปี |
| สถานที่ตั้งหรือเก็บทรัพย์สินเอาประกัน | 252/118 อาคารสำนักงานเมืองไทย - ภัทร 2 ชั้น 23 ห้อง อี - เอฟ ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง | |

4.6.3 สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในต่างประเทศ

1. สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินโดนีเซีย

| | |
|----------------------|--|
| คู่สัญญา | (1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") (2) PT. Comanche International Indonesia Co., Ltd. ("ตัวแทนจำหน่าย")* |
| วันที่ทำสัญญา | 2 พฤศจิกายน 2559 |
| เงื่อนไขสำคัญในสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาด โปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญาโดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาด ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย และสามารถทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายช่วงเพื่อการจัดจำหน่ายและการทำการตลาดภายในประเทศที่ระบุในสัญญา ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ |

| | |
|----------------|--|
| | <p>และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาได้ผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านฮาร์ดแวร์ หรือเว็บไซต์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่ |
| อัตราค่าตอบแทน | <ul style="list-style-type: none"> ● ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ คิดราคาต่ออัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ● ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาต่ออัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า |
| อายุสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> ● 1 ปี ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2559 ถึง เดือนตุลาคม 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 90 วัน |
| การยกเลิกสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> ● คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 90 วัน |

หมายเหตุ : * บริษัทฯ เคยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 90 ก่อนที่จะขายหุ้นทั้งจำนวนให้กับผู้ซื้อซึ่งเป็นพนักงานของ PT. Comanche International Indonesia Co., Ltd. และ Comanche International Malaysia Sdn. Bhd. ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 และได้แต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

2. สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศเวียดนาม

| | |
|----------------------|--|
| คู่สัญญา | (1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") (2) Comanche International Vietnam Co., Ltd. ("ตัวแทนจำหน่าย")* |
| วันที่ทำสัญญา | 2 พฤศจิกายน 2559 |
| เงื่อนไขสำคัญในสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายใน ประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย และสามารถทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายช่วงเพื่อการจัดจำหน่ายและทำการตลาด |

| | |
|----------------|---|
| | <p>ภายในประเทศที่ระบุในสัญญา</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาจะมีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านฮาร์ดแวร์หรือเว็บเซิร์ฟเวอร์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่ |
| อัตราค่าตอบแทน | <ul style="list-style-type: none"> ● ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ● ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า |
| อายุสัญญา | 1 ปี ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2559 ถึง เดือนตุลาคม 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 90 วัน |
| การยกเลิกสัญญา | คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 90 วัน |

หมายเหตุ : * บริษัทฯ เคยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ก่อนที่จะขายหุ้นทั้งจำนวนให้กับผู้ซื้อซึ่งเป็นพนักงานของ Comanche International Vietnam Co., Ltd. และ Comanche International Malaysia Sdn. Bhd. ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 และได้แต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

3. สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศมาเลเซีย

| | |
|----------------------|--|
| คู่สัญญา | (1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Comanche International Malaysia Sdn. Bhd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)* |
| วันที่ทำสัญญา | 2 พฤศจิกายน 2559 |
| เงื่อนไขสำคัญในสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ |

| | |
|----------------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย และสามารถทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายช่วงเพื่อการจัดจำหน่ายและการทำการตลาดภายในประเทศที่ระบุในสัญญา ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลล์ หรือเว็บเซิร์ฟวิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่ |
| อัตราค่าตอบแทน | <ul style="list-style-type: none"> ● ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ● ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า |
| อายุสัญญา | 1 ปี ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2559 ถึง เดือนตุลาคม 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 90 วัน |
| การยกเลิกสัญญา | คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 90 วัน |

หมายเหตุ : * บริษัทฯ เคยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.85 ก่อนที่จะขายหุ้นทั้งจำนวนให้กับผู้ซื้อซึ่งเป็นพนักงานของ Comanche International Malaysia Sdn. Bhd. ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับคณะกรรมการผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 และได้แต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

4. สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศฟิลิปปินส์

| | |
|----------------------|---|
| คู่สัญญา | (1) บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตซันแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") (2) Audacity Systems, INC. ("ตัวแทนจำหน่าย") |
| วันที่ทำสัญญา | 1 มกราคม 2560 |
| เงื่อนไขสำคัญในสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาด โปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดย |

| | |
|----------------|---|
| | <p>ตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเริ่มลงบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านฮาร์ดแวร์หรือเว็บเซิร์ฟเวอร์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่ |
| อัตราค่าตอบแทน | <ul style="list-style-type: none"> ● ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ กำหนดราคายาให้ตัวแทนจำหน่ายตามตารางราคาที่ตกลงกัน ● ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 50 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า |
| อายุสัญญา | 1 ปี ตั้งแต่ เดือนมกราคม 2560 ถึง เดือนธันวาคม 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 90 วัน |
| การยกเลิกสัญญา | คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 90 วัน |

5. สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทย

| | |
|---------------|---|
| คู่สัญญา | (1) บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตซิสเต็ม จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Guangzhou Automated Systems Limited (“ตัวแทนจำหน่าย”) |
| วันที่ทำสัญญา | 1 มกราคม 2560 |

| | |
|----------------------|--|
| เงื่อนไขสำคัญในสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบกิจการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเตอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านฮาร์ดแวร์ หรือเว็บไซต์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัพเกรดและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัพเกรดหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่ |
| อัตราค่าตอบแทน | <ul style="list-style-type: none"> ● ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ กำหนดราคายาให้ตัวแทนจำหน่ายตามตารางราคาที่ตกลงกัน ● ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 50 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า |
| อายุสัญญา | 1 ปี ตั้งแต่ เดือน มกราคม 2560 ถึง เดือน ธันวาคม 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 90 วัน |
| การยกเลิกสัญญา | คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 90 วัน |

6. สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศลาว

| | |
|----------------------|---|
| คู่สัญญา | (1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") (2) Laos Asean Trading Co.,Ltd. ("ตัวแทนจำหน่าย") |
| วันที่ทำสัญญา | 1 พฤษภาคม 2559 |
| เงื่อนไขสำคัญในสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดย |

| | |
|----------------|---|
| | <p>ตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเริ่มลงบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านฮาร์ดแวร์หรือเว็บเซิร์ฟเวอร์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ |
| อัตราค่าตอบแทน | <ul style="list-style-type: none"> ● ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ กำหนดราคายาให้ตัวแทนจำหน่ายตามตารางราคาที่ตกลงกัน ● ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 50 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า |
| อายุสัญญา | ตั้งแต่ เดือนพฤษภาคม 2559 ถึง เดือนเมษายน 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 90 วัน |
| การยกเลิกสัญญา | คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 90 วัน |

7. สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินเดีย

| | |
|----------------------|--|
| คู่สัญญา | (1) บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") (2) Comanche Hotel Systems India Private Limited ("ตัวแทนจำหน่าย") |
| วันที่ทำสัญญา | 1 พฤษภาคม 2559 |
| เงื่อนไขสำคัญในสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายใน ประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย |

| | |
|----------------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ • ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาจะมีผลบังคับใช้ • ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ • บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรืออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านฮาร์ดแวร์ หรือเว็บเซิร์ฟเวอร์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง • บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ • บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่ |
| อัตราค่าตอบแทน | <ul style="list-style-type: none"> • ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า • ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า |
| อายุสัญญา | ตั้งแต่ เดือนพฤษภาคม 2559 ถึง เดือนเมษายน 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 90 วัน |
| การยกเลิกสัญญา | คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 90 วัน |

จากสัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมที่มีผลบังคับใช้ในปัจจุบันทั้งหมด 7 แห่ง ใน 7 ประเทศ การกำหนดอัตราค่าตอบแทนที่บริษัทฯ จะได้รับจากตัวแทนจำหน่าย มี 2 แบบ คือ 1) แบบกำหนดราคาขายให้ตัวแทนจำหน่ายตามตารางราคาที่ตกลงกัน และ 2) แบบกำหนดราคาคิดจากตัวแทนจำหน่ายเป็นอัตราค่าตอบแทนตามมูลค่าคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งในอนาคตเมื่อครบกำหนดสัญญาประเภทที่หนึ่งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเปลี่ยนการกำหนดอัตราค่าตอบแทนมาเป็นแบบที่สอง รวมถึงตัวแทนจำหน่ายที่บริษัทฯ จะแต่งตั้งใหม่ในอนาคต ซึ่งจะช่วยให้เกิดความยืดหยุ่นในการปรับราคาของตัวแทนจำหน่ายแต่ละราย เพื่อให้เป็นไปตามราคาตลาดได้ดีมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการใช้ชื่อบริษัทของตัวแทนจำหน่าย โดยหากตัวแทนจำหน่ายต้องการใช้ชื่อ “Comanche” ในการตั้งชื่อบริษัทนั้น ตัวแทนจำหน่ายจะต้องแจ้งความประสงค์มายังบริษัทฯ และต้องได้รับการยินยอมจากบริษัทฯ ก่อน และบริษัทฯ เป็นผู้มียุติกรรมเลิกสิทธิการใช้ได้หากตัวแทนจำหน่ายไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงที่ระบุไว้เพื่อรักษาชื่อเสียงที่ดีของบริษัทฯ โดยต้องระบุในสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายให้ชัดเจน

4.6.4 สัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่าย

| | |
|----------------------|---|
| คู่สัญญา | (1) บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“ตัวแทนจำหน่าย”) (2) Micro Focus Pte Ltd. (“Micro Focus”) |
| วันที่ทำสัญญา | 1 พฤษภาคม 2559 |
| เงื่อนไขสำคัญในสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์และทำตลาดซอฟต์แวร์ได้ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา ตัวแทนจำหน่ายจะต้องจัดทำแผนธุรกิจ (Business Plan) แผนการตลาด (Marketing Plan) เสนอให้ Micro Focus พิจารณา และต้องจำหน่ายซอฟต์แวร์ให้ได้ตามมูลค่าที่ตกลงกันในแต่ละปี ตัวแทนจำหน่ายจะต้องไม่เป็นผู้จัดจำหน่ายให้แก่สินค้าอื่นที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับซอฟต์แวร์ของ Micro Focus หากตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการสนับสนุนทางเทคนิคและการขายแก่ลูกค้า |
| อัตราค่าตอบแทน | Micro Focus จะจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ตัวแทนจำหน่ายที่อัตราไม่เกินร้อยละ 35 ของยอดขาย |
| ผลิตภัณฑ์ | Micro Focus Enterprise, CORBA, Micro Focus COBOL, Micro Focus Niche และ Software Delivery and Test |
| อายุสัญญา | 12 เดือน นับตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2559 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติไปอีก 12 เดือน เมื่อสัญญาครบกำหนด หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน |
| การยกเลิกสัญญา | คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน |

4.6.5 สัญญา Teaming Agreement

| | |
|----------------------|--|
| คู่สัญญา | (1) บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) (2) Dr.Thanachart Ritbumroong (“Data Scientist”) |
| วันที่ทำสัญญา | 22 มิถุนายน 2558 |
| เงื่อนไขสำคัญในสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> คู่สัญญาตกลงร่วมมือกันในลักษณะ Mutual Exclusivity กล่าวคือ คู่สัญญาตกลงที่จะไม่ร่วมมือกับบุคคลอื่นในการให้บริการแก่ลูกค้าตามรายชื่อลูกค้าที่ได้ตกลงร่วมกันหรือที่จะได้ตกลงร่วมกันเพื่อเสนองานลูกค้าในการให้บริการ Solution Design for Big Data Solutions, Analytics and Data Management Services (A&DM) MSL เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการให้คำแนะนำและดำเนินการโครงการ และจัดเตรียมการเสนอข้อตกลงให้แก่ลูกค้า โดยเงื่อนไขหรือข้อตกลงในการเสนองานถือเป็นข้อตกลงร่วมกันของทั้ง 2 ฝ่าย โดย MSL และ Data Scientist จะมีข้อตกลงระหว่างกันเป็นสัญญาจ้างช่วง (Subcontract) คู่สัญญาแต่ละฝ่ายแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการให้บริการกับลูกค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญา |
| อายุสัญญา | <p>สัญญาจะมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 และจะสิ้นสุดเมื่อเกิดเหตุการณ์ดังต่อไปนี้ แล้วแต่ว่าเหตุการณ์ใดจะเกิดขึ้นก่อน</p> <ul style="list-style-type: none"> เมื่อ MSL และ Data Scientist เข้าทำสัญญาจ้างช่วงระหว่างกัน (Subcontract) เมื่อลูกค้ายกเลิกข้อตกลงในการเสนองาน เมื่อมีการแก้ไขข้อตกลงอันเป็นผลให้เกิดการยกเลิกการรับบริการหรือผลิตภัณฑ์ เมื่อคู่สัญญาตกลงยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร เมื่อคู่สัญญาไม่สามารถตกลงเข้าทำสัญญาจ้างช่วง (Subcontract) เมื่อพ้นระยะเวลา 2 ปีนับแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 |

| | |
|----------------|---|
| การยกเลิกสัญญา | คู่สัญญาทำการตกลงร่วมกันยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร |
|----------------|---|

4.6.6 สัญญาเกี่ยวกับสินเชื่อเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทย่อย ได้ทำสัญญากู้ยืมระยะยาว และสัญญากู้เบิกเงินเกินบัญชีกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศแห่งหนึ่ง มีรายละเอียดดังนี้

1. สัญญากู้เงินระยะยาวฉบับที่ 1

| | |
|--------------------|---|
| วันที่ทำสัญญา | วันที่ 16 ธันวาคม 2556 (แก้ไขเพิ่มเติม วันที่ 2 พฤศจิกายน 2558) |
| ผู้กู้ | บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("MSL") |
| วงเงินกู้ | 1.70 ล้านบาท |
| ยอดเงินกู้ค้างชำระ | -ไม่มี- (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559) |
| ระยะเวลา | 7 ปี นับแต่วันที่มีการเบิกเงินกู้ตามสัญญาครั้งแรก |
| อัตราดอกเบี้ย | อัตราดอกเบี้ยของบัญชีเงินฝากที่เป็นหลักประกัน บวกร้อยละ 2 ต่อปี |
| หลักประกัน | (1) บุคคลค้ำประกัน โดย นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL (2) บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ในนาม นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL |
| เงื่อนไขที่สำคัญ | <p>ผู้กู้ยืนยันและรับรองว่าตลอดระยะเวลาที่ผู้กู้ยังมีหนี้สินความรับผิดชอบตามสัญญานี้ ผู้กู้จะ</p> <ul style="list-style-type: none"> ไม่จำหน่าย จ่าย โอน ให้เช่า จำนำ จำนอง ก่อให้เกิดภาระติดพัน หรือทำให้ตกอยู่ในความรับผิด หรือเงื่อนไขใดๆ ที่ทำให้มีผลทำให้บุคคลอื่นมีสิทธิเหนือทรัพย์สินของผู้กู้ ไม่ว่าจะโดยประการใดให้แก่ผู้อื่นใดทั้งสิ้น เว้นแต่จะให้แก่ผู้กู้ หรือได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน ไม่ให้อียัม หรือให้สินเชื่อ หรือให้การค้ำประกัน หรือรับผิดชอบใช้แก่ผู้ใด หรือเข้ารับผิดชอบในภาระใดของผู้อื่น เว้นแต่ผู้กู้ได้แจ้งให้ผู้ให้กู้ทราบเป็นหนังสือ และผู้ให้กู้ได้พิจารณาแล้วเห็นว่ากรณีดังกล่าวเป็นการดำเนินการตามธุรกิจปกติของผู้กู้ ไม่ลดทุนจดทะเบียน หรือเข้าควบกับนิติบุคคลอื่น หรือจัดตั้งหรือลงทุนในนิติบุคคลอื่นเพื่อดำเนินงานแทน หรือร่วมกับนิติบุคคลอื่นด้วยประการใดๆ ก็ตาม เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน และนิติบุคคลนั้นๆ จะต้องเข้ามาร่วมรับผิดชอบในบรรดาหนี้สินตามสัญญานี้ร่วมกับผู้กู้ด้วย ไม่กระทำ หรือยินยอมให้มีการเปลี่ยนแปลงสภาพความเป็นนิติบุคคล คณะกรรมการ สัดส่วนการถือหุ้น หรือแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อบังคับ และ/หรือ วัตถุประสงค์ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน |

2. สัญญากู้เงินระยะยาวฉบับที่ 2

| | |
|--------------------|--|
| วันที่ทำสัญญา | วันที่ 16 ธันวาคม 2556 (แก้ไขเพิ่มเติม วันที่ 2 พฤศจิกายน 2558) |
| ผู้กู้ | บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("MSL") |
| วงเงินกู้ | 0.056 ล้านบาท |
| ยอดเงินกู้ค้างชำระ | -ไม่มี- (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559) |
| ระยะเวลา | 5 ปี นับแต่วันที่มีการเบิกเงินกู้ตามสัญญาครั้งแรก |
| อัตราดอกเบี้ย | อัตราดอกเบี้ยของบัญชีเงินฝากที่เป็นหลักประกัน บวกร้อยละ 2 ต่อปี |
| หลักประกัน | (1) บุคคลค้ำประกัน โดย นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL |

| | |
|------------------|---|
| | (2) บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ในนาม นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL |
| เงื่อนไขที่สำคัญ | <p>ผู้กู้ยืนยันและรับรองว่าตลอดระยะเวลาที่ผู้กู้ยังมีหนี้สินความรับผิดชอบตามสัญญาผู้กู้จะ</p> <ul style="list-style-type: none"> ไม่จำหน่าย จ่าย โอน ให้เช่า จำนำ จำนอง ก่อให้เกิดภาระติดพัน หรือทำให้ตกอยู่ในความรับผิดชอบหรือเงื่อนไขใดๆ ที่ทำให้มีผลทำให้บุคคลอื่นมีสิทธิเหนือทรัพย์สินของผู้กู้ ไม่ว่าจะโดยประการใดให้แก่ผู้อื่นใดทั้งสิ้น เว้นแต่จะให้แก่อีกผู้ หรือได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน ไม่ให้กู้ยืม หรือให้สินเชื่อ หรือให้การค้ำประกัน หรือรับผิดชอบใช้แก่ผู้ใด หรือเข้ารับผิดชอบในภาระใดของผู้อื่น เว้นแต่ผู้กู้ได้แจ้งให้ผู้ให้กูทราบเป็นหนังสือ และผู้ให้กู้ได้พิจารณาแล้วเห็นว่ากรณีดังกล่าวเป็นการดำเนินการตามธุรกิจปกติของผู้กู้ ไม่ลดทุนจดทะเบียน หรือเข้าควบกับนิติบุคคลอื่น หรือจัดตั้งหรือลงทุนในนิติบุคคลอื่นเพื่อดำเนินงานแทน หรือร่วมกับนิติบุคคลอื่นด้วยประการใดๆ ก็ตาม เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน และนิติบุคคลนั้นๆ จะต้องเข้ามาร่วมรับผิดชอบในบรรดาหนี้สินตามสัญญานี้ร่วมกับผู้กู้ด้วย ไม่กระทำ หรือยินยอมให้มีการเปลี่ยนแปลงสภาพความเป็นนิติบุคคล คณะกรรมการ สัดส่วนการถือหุ้น หรือแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อบังคับ และ/หรือ วัตถุประสงค์ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน |

3. สัญญากู้เบิกเงินเกินบัญชี

| | |
|--------------------|--|
| วันที่ทำสัญญา | 25 กันยายน 2556 (แก้ไขเพิ่มเติมวันที่ 28 มีนาคม 2559) |
| ผู้กู้ | บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("MSL") |
| วงเงินกู้ | 5.6 ล้านบาท |
| ยอดเงินกู้ค้างชำระ | -ไม่มี- (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559) |
| อัตราดอกเบี้ย | อัตราดอกเบี้ยร้อยละ MRR+1 ต่อปี |
| หลักประกัน | <p>(1) บุคคลค้ำประกัน โดย นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL</p> <p>(2) บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ในนาม นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL</p> <p>MSL ได้เปลี่ยนแปลงหลักประกันจาก (1) และ (2) เป็นบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ในนาม บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด และได้ดำเนินการยกเลิกสัญญาเบิกเงินเกินบัญชี</p> |

4.6.7 หนังสือสัญญาค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทย่อย มีหนังสือสัญญาค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศ 2 แห่ง ในนามของบริษัทย่อยเพื่อประกันการปฏิบัติตามสัญญาจ้างกับผู้ว่าจ้าง มีรายละเอียดดังนี้

1. หนังสือสัญญาค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 1

| | |
|------------------------|--|
| ผู้ค้ำประกัน | ธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 1 |
| ผู้วางหลักประกัน | บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("MSL") |
| วัตถุประสงค์ | รับจ้างบริการพัฒนาและบำรุงรักษาโปรแกรม |
| มูลค่าหลักประกัน | 3.12 ล้านบาท |
| มูลค่าหลักประกันคงค้าง | 3.12 ล้านบาท |

| | |
|-------------|--|
| หลักประกัน | (1) บุคคลค้ำประกัน โดย นายอภิชัย สกฤตสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL (2) บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ในนาม นายอภิชัย สกฤตสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL ณ วันที่ 11 พฤศจิกายน 2559 ได้ยกเลิกหลักประกัน (1) และ (2) และได้ยื่นหลักประกันใหม่คือ บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ในนาม บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด |
| ลักษณะสัญญา | สัญญาค้ำประกัน เพื่อประกันการปฏิบัติงานตามสัญญาจ้างกับผู้ว่าจ้าง |

2. หนังสือสัญญาค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 2

| | |
|------------------------|--|
| ผู้ค้ำประกัน | ธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 2 |
| ผู้วางหลักประกัน | บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("MSL") |
| วัตถุประสงค์ | รับจ้างบริการพัฒนาและบำรุงรักษาโปรแกรม |
| มูลค่าหลักประกัน | 0.18 ล้านบาท |
| มูลค่าหลักประกันคงค้าง | 0.18 ล้านบาท |
| หลักประกัน | บัญชีเงินฝากประจำ ในนาม บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด |
| ลักษณะสัญญา | สัญญาค้ำประกัน เพื่อประกันการปฏิบัติงานตามสัญญาจ้างกับผู้ว่าจ้าง |

4.6.8 สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่ง

1. สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่งระหว่างบริษัทฯ กับ นายสมบุญณ์ ศุขีวิริยะ

| | |
|----------------------|---|
| คู่สัญญา | (1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") (2) นายสมบุญณ์ ศุขีวิริยะ ("คุณสมบุญณ์") |
| วันที่ทำสัญญา | 14 กรกฎาคม 2559 (แก้ไขเพิ่มเติมวันที่ 9 กันยายน 2559) |
| เงื่อนไขสำคัญในสัญญา | <p>(1) คุณสมบุญณ์ตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณสมบุญณ์ตามที่กำหนดใน มาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปดำเนินธุรกิจใดๆ อันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองทั้งหมด หรือการเข้าร่วมลงทุนในธุรกิจกับพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงคุณสมบุญณ์จะไม่เข้าไปซื้อและถือหุ้นส่วนใหญ่ของกิจการใดๆ หรือเข้าไปเป็นหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบในหุ้นส่วนจำกัดใดๆ ที่มีการดำเนินธุรกิจอันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ</p> <p>(2) คุณสมบุญณ์ตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณสมบุญณ์ตามที่กำหนดใน มาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินการโดยตนเองหรือร่วมทุนกับผู้ประกอบการอื่น อันอาจเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ ทั้งนี้ จะไม่รวมถึงธุรกิจและทรัพย์สินที่คุณสมบุญณ์เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์แต่ไม่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการเพื่อผลตอบแทนในเชิงพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญในอนาคต หรือทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ แต่ไม่มีนัยสำคัญ</p> <p>(3) คุณสมบุญณ์ตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณสมบุญณ์ตามที่กำหนดใน มาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปลงทุนในบริษัทหรือธุรกิจประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ อันอาจเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ อันเป็นการขัดต่อกฎหมาย รวมถึงประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p> |

| | |
|-----------------|--|
| การมีผลของสัญญา | มีผลบังคับตั้งแต่วันที่ที่มีการลงนามในข้อตกลงจนกระทั่งมีเหตุยกเลิกตามที่ระบุในข้อตกลง |
| เหตุยกเลิกสัญญา | (1) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากการเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท หรือ (2) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่กำหนดขึ้นโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย |

2. สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่งระหว่างบริษัทฯ กับ นายอภิชัย สกุลสรียเดช

| | |
|----------------------|---|
| คู่สัญญา | (1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") (2) นายอภิชัย สกุลสรียเดช ("คุณอภิชัย") |
| วันที่ทำสัญญา | 14 กรกฎาคม 2559 (แก้ไขเพิ่มเติมวันที่ 9 กันยายน 2559) |
| เงื่อนไขสำคัญในสัญญา | (1) คุณอภิชัยตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณอภิชัยตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปดำเนินธุรกิจใดๆ อันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองทั้งหมด หรือการเข้าร่วมลงทุนในธุรกิจกับพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงคุณอภิชัยจะไม่เข้าไปซื้อและถือหุ้นส่วนใหญ่ของกิจการใดๆ หรือเข้าไปเป็นหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบในห้างหุ้นส่วนจำกัดใดๆ ที่มีการดำเนินธุรกิจอันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ (2) คุณอภิชัยตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณอภิชัยตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินการโดยตนเองหรือร่วมทุนกับผู้ประกอบการอื่น อันอาจเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ ทั้งนี้ จะไม่รวมถึงธุรกิจและทรัพย์สินที่คุณอภิชัยเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์แต่ไม่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการเพื่อผลตอบแทนในเชิงพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญในอนาคต หรือทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ แต่ไม่มีนัยสำคัญ (3) คุณอภิชัยตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณอภิชัยตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปลงทุนในบริษัทหรือธุรกิจประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ อันอาจเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ อันเป็นการขัดต่อกฎหมาย รวมถึงประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย |
| การมีผลของสัญญา | มีผลบังคับตั้งแต่วันที่ที่มีการลงนามในข้อตกลงจนกระทั่งมีเหตุยกเลิกตามที่ระบุในข้อตกลง |
| เหตุยกเลิกสัญญา | (1) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท หรือ (2) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่กำหนดขึ้นโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย |

4.7 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ ได้กำหนดกรอบการดำเนินการตามนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนี้

- 1) บริษัทฯ จะลงทุนในกิจการของบริษัทที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือบริษัทฯ จะลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ
- 2) การควบคุมและบริหารงาน บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม
 - 2.1) บริษัทฯ จะส่งบุคคลที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ หรือมีความเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจไปดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหาร อย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมดังกล่าว เพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารกิจการของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมนั้นๆ
 - 2.2) กรรมการหรือผู้บริหารซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัทฯ จะต้อง
 - 2.2.1) มีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม ให้เป็นไปตามกรอบแนวทางที่บริษัทฯ กำหนด
 - 2.2.2) ทำหน้าที่ในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม ให้บริหารจัดการ หรือดำเนินงานต่างๆ ตามกรอบแนวทางที่บริษัทฯ กำหนด
 - 2.2.3) ใช้ดุลยพินิจตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ที่อนุมัติในเรื่องที่สำคัญของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม
 - 2.2.4) รายงานผลการดำเนินงานให้บริษัทฯ ทราบตามความเหมาะสม เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาทหรือเข้าเกี่ยวข้องกับคดีความหรือการดำเนินการทางกฎหมายอื่นใดที่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่เป็นจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นอย่างมีนัยสำคัญตามงบการเงินรวมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

- ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทฯ

- | | | |
|---------------------------|---|---|
| ชื่อบริษัทภาษาไทย | : | บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) |
| ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ | : | Comanche International Public Company Limited |
| การประกอบธุรกิจ | : | เป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้บริหารงานโรงแรม (Business Solutions Software for Hotel) และลงทุนในบริษัทอื่น |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | เลขที่ 252/118 ชั้น 23 ห้องอี-เอฟ อาคารสำนักงานเมืองไทย-ภัทร 2 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 |
| โทรศัพท์ | : | 0-2693-3569 |
| โทรสาร | : | 0-2693-3577 |
| เว็บไซต์ | : | www.comancheinternational.com |
| ทุนจดทะเบียน | : | 67,000,000 บาท |
| ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว | : | 67,000,000 บาท |
| มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น | : | 0.50 บาท |
- ข้อมูลเกี่ยวกับนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด
- | | | |
|---------------------------|---|--|
| ชื่อบริษัทภาษาไทย | : | บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด |
| ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ | : | MSL Software (Thailand) Company Limited |
| การประกอบธุรกิจ | : | ให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของดิจิทัลโซลูชัน เพื่อใช้ในการบริหาร จัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions) |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | สำนักงานยูนิต 1610 ชั้น 16 เลขที่ 689 รัชทาวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขต วัฒนา กทม.10110 |
| โทรศัพท์/โทรสาร | : | 0-2042-8300 |
| | : | 0-2042-8301 |
| เว็บไซต์ | : | www.mslsoftware.com |
| ทุนจดทะเบียน | : | 23,461,300 บาท |
| ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว | : | 23,461,300 บาท |

6.2 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- 6.1.1. ผู้สอบบัญชี : บริษัท ดีลรอยท์ ทัช โธมัส ไซยศ สอบบัญชี จำกัด
เอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ ชั้น 23-27 เลขที่ 11/1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา
เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ : 0-2034-0000
โทรสาร : 0-2034-0100
- 6.1.2. ผู้ตรวจสอบภายใน : บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด
เลขที่ 92/204 หมู่ที่ 5 หมู่บ้านนันทนาการเดิน ซอยท่าอิฐ
ถนนรัตนวิเบศร์ ตำบลบางรักน้อย อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
โทรศัพท์ 0-2526-6100, 0-2526-7811
- 6.1.3. ที่ปรึกษาการเงิน : บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด
อาคารบางกอกซิตีทาวเวอร์ ชั้น 25-26, 29 เลขที่ 179 แขวงทุ่งมหาเมฆ
เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 0-2343-9511
โทรสาร 0-2343-9683
- 6.1.4. นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : 0-2009-9000
โทรสาร : 0-2009-9991
SET Contact center: 0-2009-9999
Website: <http://www.set.or.th/tsd>
E-mail: SETContactCenter@set.or.th