

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “COMAN”) ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูปที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ โดยจดทะเบียนลิขสิทธิ์โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา ทั้งนี้ บริษัทฯ ให้บริการติดตั้งโปรแกรมดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า จัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม และให้บริการหลังการขายโดยการให้คำปรึกษา การบริการซ่อมบำรุงต่างๆ และการบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ปัจจุบัน บริษัทฯ มุ่งเน้นพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ได้แก่ โปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในบริษัทที่ทำธุรกิจลักษณะใกล้เคียงกันหรือธุรกิจที่สนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ เพื่อขยายงานทางด้านการให้บริการซอฟต์แวร์ โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทอื่น 2 แห่ง ซึ่งมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ดังนี้

- บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) โดยบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา วางแผน พัฒนา และติดตั้งโปรแกรมระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของโซลูชัน เพื่อใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions) ตามความต้องการใช้งานของลูกค้า ตลอดจนรับให้บริการบำรุงรักษารายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ในหลากหลายสาขา เช่น สาขาการเงินและการธนาคาร และสายการบิน เป็นต้น
- บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด (“SYN”) โดยบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูปที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ โดยจดทะเบียนลิขสิทธิ์โปรแกรม pRoMiSe กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา

ลักษณะธุรกิจและรายละเอียดการดำเนินการของแต่ละบริษัท เป็นดังนี้

ประเภทธุรกิจ	COMAN
1. งานขายและบริการติดตั้งโปรแกรม (Software Installation Services)	- การให้บริการวางแผนและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการบริหารโรงแรม Comanche Hotel Software - การจัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้ในการใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software

ประเภทธุรกิจ	COMAN
2. งานบริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Maintenance Services)	<ul style="list-style-type: none"> - การดูแลและให้คำแนะนำบริการหลังการขาย ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษตามสัญญาบริการรายปี - 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 ทั้งภายในและภายนอกองค์กรที่จะส่งผลกระทบต่อการบริหาร หรือการตัดสินใจทางธุรกิจขององค์กร - วางแผนและออกแบบการใช้โปรแกรมเพื่อใช้วิเคราะห์หรือประมวลผลข้อมูล เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ตามความต้องการขององค์กรลูกค้า - 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

ประเภทธุรกิจ	MSL
	- ประสานงานกับผู้ให้บริการโปรแกรมในการแก้ไข หรือการอัปเดตโปรแกรม (Version Upgrade)
3. ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Micro Focus	- เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Micro Focus Pte Ltd. ("Micro Focus") ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับการทดสอบการทำงานของซอฟต์แวร์หรือแอปพลิเคชัน

ประเภทธุรกิจ	SYN
1. งานขายและบริการติดตั้งโปรแกรม (Software Installation Services)	<ul style="list-style-type: none"> - การให้บริการวางแผนและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการบริหารจัดการร้านอาหาร pRoMiSe Restaurant Software - การจัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้ในการใช้โปรแกรม pRoMiSe Restaurant Software
2. งานบริการอื่นๆ (Other Services)	<ul style="list-style-type: none"> - การบริการจัดหาเครื่อง Hardware เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า - การบริการหลังการขาย เช่น call center ให้ความช่วยเหลือกับลูกค้าเพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้งานโปรแกรม pRoMiSe Restaurant Software - การบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การให้บริการให้คำปรึกษาด้านซอฟต์แวร์ร้านอาหาร ค่าปลีกและบริการ

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์ : เป็นผู้ดำเนินการพัฒนาและให้บริการ Software Solutions แบบครบวงจรในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ด้วยการสร้างนวัตกรรมทางธุรกิจเพื่อส่งมอบประโยชน์อย่างสูงสุดต่อผู้ที่เกี่ยวข้อง และเพิ่มมูลค่ารายได้จากการส่งออก Thailand Tourism IT Software Solutions ไปยังต่างประเทศ ภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี

พันธกิจ :

- (1) พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์และบริการด้าน Software Solutions แบบครบวงจร และเป็นผู้ให้บริการ Software Solutions ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว
- (2) ขยายโอกาสทางธุรกิจในการสร้างพันธมิตรกับเครือข่ายผู้บริการซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องทางด้านการท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- (3) เสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าให้กลายเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ทางการค้า เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริง

เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ :

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อรักษาความเป็นผู้นำในการเป็นผู้พัฒนาและให้บริการระบบงานในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวแบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นการพัฒนา และ/หรือ เป็นเจ้าของโปรแกรมที่มีประสิทธิภาพ สามารถตอบสนองการใช้งานของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์หลัก 3 ปี (ภายในปี 2562) เพื่อขยายฐานลูกค้าและฐานรายได้ ดังนี้

- พัฒนาระบบงานเพื่อส่งเสริมการใช้งานโปรแกรม Comanche Hotel Software อย่างต่อเนื่อง โดยฝ่ายพัฒนาระบบของบริษัทฯ
- ร่วมวิจัยและพัฒนากับบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในระบบการบริหารจัดการ ให้กับธุรกิจต่างๆ ในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว เพื่อก่อให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ ด้านไอที ที่เป็นประโยชน์อย่างครบวงจรต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศไทย และสามารถนำไปต่อยอดธุรกิจกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในต่างประเทศ
- ศึกษาเพื่อเข้าร่วมลงทุนกับบริษัทอื่นซึ่งเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของระบบงานที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถนำมาเชื่อมต่อกับระบบงานปัจจุบันของบริษัทฯ ได้ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับโปรแกรมงานของบริษัทฯ โดยระบบงานที่สำคัญ ได้แก่ ระบบบริหารงานห้องอาหาร ระบบบริหารงานสปา ระบบบริหารงานสนามกอล์ฟและสมาชิก ระบบบริหารงานรถเช่า และระบบการจองเพื่อนงานท่องเที่ยวทั้งแบบธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) และธุรกิจกับลูกค้า (B2C) เป็นต้น

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

นายสมบุรณ์ ศุขีวีริยะ ผู้ก่อตั้งบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์เกี่ยวข้องกับโปรแกรมบริหารงานโรงแรมมากกว่า 30 ปี เคยดำรงตำแหน่งผู้จัดการแผนกคอมพิวเตอร์ของโรงแรมฮิลตัน อินเตอร์เนชั่นแนล และโรงแรมโอเรียลเต็ล ในช่วงปี 2527 - 2532 ก่อนที่จะมาดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการผู้จัดการ บริษัท ฟิเดลิโอ ซอฟต์แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด ในช่วงปี 2533 - 2538 ซึ่งในขณะนั้น นายสมบุรณ์ ศุขีวีริยะ เป็นทั้งผู้ร่วมถือหุ้นและผู้บริหาร ทั้งนี้ กลุ่มฟิเดลิโอ ซอฟต์แวร์ จากประเทศเยอรมนี เป็นผู้ผลิตและพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในธุรกิจโรงแรม และสามารถใช้งานได้บนคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (PC) โดยเป็นโปรแกรมที่เครือข่ายโรงแรม (Chain Hotel) ระดับโลกเลือกใช้งานในขณะนั้น จึงนับได้ว่า นายสมบุรณ์ ศุขีวีริยะ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจผลิตและพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการบริหารงานโรงแรม ทั้งในด้านของผู้ใช้งาน (User) และในด้านของผู้พัฒนาโปรแกรม (Developer)

ต่อมาในปี 2539 ภายหลังจากยุติบทบาทใน บริษัท ฟิเดลิโอ ซอฟต์แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยการขายหุ้นทั้งหมดให้แก่บุคคลอื่น นายสมบุรณ์ ศุขีวีริยะ ได้ก่อตั้งบริษัท โคแมนชี คอมมิวนิเคชั่น จำกัด เพื่อพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการบริหารงานโรงแรม โดยมุ่งเน้นการพัฒนาบนระบบปฏิบัติการ DOS (Disk Operating System)¹ และขยายตลาดซึ่งในขณะนั้นยังคงจำกัดอยู่ในประเทศไทยเท่านั้น จนกระทั่งแนวโน้มการพัฒนาของวงการเทคโนโลยีสารสนเทศมีมากขึ้นจนทำให้เกิดระบบปฏิบัติการวินโดวส์ (Windows)² บนคอมพิวเตอร์ ซึ่งเป็นที่นิยมแพร่หลายในหมู่ผู้ใช้งาน รวมทั้งมีแนวคิดที่จะขยายโปรแกรมที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว (Tourism IT Software Solutions)

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

สัณฐานไทยสู่ตลาดต่างประเทศ จึงได้ยุติการดำเนินงานของบริษัทดังกล่าว (ปัจจุบันมีสถานะเป็นบริษัทที่ไม่ได้ดำเนินกิจการ)³ และก่อตั้งบริษัทใหม่ในเดือนมกราคม ปี 2546 เพื่อให้ชื่อบริษัทมีความเป็นสากลมากขึ้น คือ บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“บริษัท” หรือ “COMAN”) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1,000,000 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการบริหารธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ภายใต้ลิขสิทธิ์ “โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base”

โปรแกรมของบริษัทฯ มีจุดเด่น คือ เป็นโปรแกรมสัณฐานไทยที่มีความยืดหยุ่นในการใช้งาน เนื่องจากเป็นโปรแกรมที่สามารถใช้กับเครื่องแม่ข่าย (Server) ทั้งระบบปฏิบัติการ Linux⁴ และ ระบบปฏิบัติการ Windows นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาคุณสมบัติของโปรแกรกดังกล่าวให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเหมาะสมกับธุรกิจโรงแรมให้มากที่สุด เช่น ระบบจองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต ระบบคำนวณค่าอาหารและเครื่องดื่ม และระบบการออกรายงานที่ใช้ในการบริหารงานด้านต่างๆ เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในระดับ 3 ดาว ขึ้นไป ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการห้องพักมากกว่า 807 แห่ง แบ่งเป็นในประเทศประมาณ 653 แห่ง และต่างประเทศประมาณ 154 แห่ง หรือคิดเป็นจำนวนห้องพักรวมประมาณ 118,079 ห้อง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าเครือโรงแรมจำนวน 73 โรงแรมในกลุ่มเครือโรงแรม ที่ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เช่น โรงแรมในเครือเซ็นทารา เครืออิมพีเรียล เครืออีสติน เครือแคนทารี และเครือโอคิวด์ เป็นต้น ส่วนทางด้านงานขยายงานในต่างประเทศ บริษัทฯ มีการทำการตลาดใน 2 รูปแบบ คือ เป็นการขายตรงซึ่งจะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในประเทศใกล้เคียง โดยใช้ทีมงานขายโดยตรงจากบริษัทฯ ส่วนอีกหนึ่งรูปแบบ คือ บริษัทฯ แต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย (Dealer) เพื่อเป็นตัวแทนในการจำหน่ายโปรแกรมของบริษัทฯ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่าย จำนวน 10 ราย ใน 8 ประเทศ ได้แก่ ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว อินเดีย และสิงคโปร์ ทั้งนี้ ในอดีต 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 เมื่อเทียบกับการจำหน่ายและให้บริการโปรแกรมไปยังต่างประเทศผ่านทางการจัดตั้งบริษัทย่อย (Representative Office) บริษัทฯ จึงได้ขายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถืออยู่ในบริษัทย่อยในต่างประเทศทั้ง 3 บริษัท ให้แก่กลุ่มพนักงานที่เคยทำงานในบริษัทย่อยเหล่านี้ ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือเกี่ยวข้องกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ แต่อย่างใด และบริษัทฯ ได้แต่งตั้งทั้ง 3 บริษัทนี้ เป็นตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ของบริษัทฯ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีลูกค้าในต่างประเทศครอบคลุมกว่า 17 ประเทศ เช่น ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว อินเดีย พม่า ญีปุ่น และสิงคโปร์ เป็นต้น

³ เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2559 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นบริษัท โคแมนชี คอมมูนิเคชั่น จำกัด ได้มีมติเลิกการดำเนินกิจการและให้ดำเนินการชำระบัญชีบริษัท

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

ในปี 2558 นายสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ ในฐานะผู้ถือหุ้นหลักของบริษัท และ นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ในฐานะผู้ถือหุ้นหลักของบริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) ได้มีการจัดโครงสร้างกลุ่มธุรกิจใหม่ โดยเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 บริษัท เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 58,266 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) ในราคาหุ้นละ 102.31 บาท ซึ่งเป็นมูลค่าคำนวณตามมูลค่าทางบัญชีของงบการเงินล่าสุดของบริษัท สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ปรับปรุงด้วยเงินปันผลจ่ายระหว่างกาล ให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นของ MSL ซึ่งได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งจำนวน บริษัท นำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนในครั้งนี้ทั้งจำนวนซื้อหุ้นสามัญของ MSL จากผู้ถือหุ้นเดิมของ MSL จำนวน 54,610 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ในราคาหุ้นละ 109.16 บาท ซึ่งเป็นมูลค่าที่คำนวณตามมูลค่าทางบัญชีของงบการเงินของ MSL สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ปรับปรุงด้วยเงินปันผลจ่ายระหว่างกาล ส่งผลให้ MSL มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

ทั้งนี้ MSL ได้ถูกก่อตั้งขึ้นในปี 2550 โดยนายอภิชัย สกุลสุริยเดช โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 23,461,300 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 234,613 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของดิจิทัลโซลูชันเพื่อใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions) โดยมีลักษณะการให้บริการเป็นแต่ละโครงการไป (Project Base) MSL มีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นองค์กรภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรภาคเอกชน ซึ่งมีความต้องการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้บริหารจัดการ ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อใช้ในการตัดสินใจ ผลงานที่สำคัญของ MSL เช่น ในปี 2551 เป็นผู้พัฒนาโครงการติดตั้งโปรแกรมพร้อมประยุกต์การใช้งานชุดโปรแกรมการบริหารระบบจัดเก็บข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Document and Records Management System : EDRMS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย ในปี 2553 เป็นผู้พัฒนาระบบการจัดเก็บภาพเช็คและเอกสาร (Image Archive System : IAS) ของธนาคารแห่งประเทศไทย และในปี 2556 เป็นผู้พัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์ (Web Content Management System : CMS) ของ บมจ. การบินไทย นอกจากนี้ MSL รับงานให้บริการบำรุงรักษาเป็นแต่ละโครงการตามที่ตกลงกับลูกค้า โดยที่ผ่านมานงานให้บริการบำรุงรักษาของ MSL อยู่ในรูปแบบของสัญญาจ้างบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) รายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาจากลูกค้าที่ว่าจ้าง

เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2560 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญเดิมจากผู้ถือหุ้นของบริษัท ชิน เนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด (“SYN”) จำนวน 51,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาหุ้นละ 1,020 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 52,020,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน ทั้งนี้ SYN มีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูประบบขายหน้าร้าน (Point of Sales: POS) และช่องทางการจัดจำหน่ายโปรแกรมสำหรับธุรกิจร้านอาหาร เครื่องดื่ม และสปา ซึ่งบริษัทจะได้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญและช่องทางการจัดจำหน่ายดังกล่าว โดยการเข้าซื้อหุ้นดังกล่าวได้ดำเนินการแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2560 โดยบริษัทจัดประเภทการลงทุนใน SYN เป็นบริษัทย่อยของบริษัท

SYN ก่อตั้งขึ้นในปี 2549 โดยนายฉัตรชัย โตเลิศมงคล โดย ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2549 มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 10,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท ดำเนินธุรกิจเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูป ในสถานประกอบการของลูกค้า ตลอดจนการฝึกอบรมการใช้งานโปรแกรมดังกล่าวให้แก่ผู้ใช้งาน ตลอดจนการให้บริการการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับโปรแกรมห้างกล่าว มีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นผู้ประกอบการร้านอาหาร ร้านค้าปลีกและบริการ ซึ่งมีความต้องการนำระบบซอฟต์แวร์บริหาร

จัดการร้านอาหาร ร้านค้าปลีกและบริการ เพื่อใช้ในการบริการจัดการธุรกิจดังกล่าว ให้มีประสิทธิภาพ และสามารถวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อใช้ในการตัดสินใจในด้านผลประกอบการต่าง ๆ ได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ผลงานที่สำคัญของ SYN เช่น ในปี 2556 เป็นผู้พัฒนาโปรแกรม pRoMiSe Mobile Ordering for iOS และโปรแกรม pRoMiSe Mobile Ordering for Android พร้อมประยุกต์การใช้งานโปรแกรมการบริหารระบบจัดการร้านอาหารให้มีความทันสมัย ตอบรับกับการใช้งานของผู้ประกอบการด้านร้านอาหาร ให้สามารถใช้งานได้สะดวก รวดเร็ว และเพื่อตอบสนองให้แก่ลูกค้าของผู้ประกอบการนั้นได้เป็นอย่างดี ลูกค้ามีความพึงพอใจ และสามารถสร้างยอดขายให้กับผู้ประกอบการตามเป้าหมายที่วางไว้

บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีลำดับการพัฒนาที่สำคัญโดยสรุปได้ ดังนี้

• **สรุปเหตุการณ์สำคัญของบริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)**

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2546	- วันที่ 10 มกราคม 2546 จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล 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 สำหรับธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ (Hotel Solutions Software) ภายใต้ชื่อโปรแกรม “Comanche Hotel Software และ Data Base”
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 ซึ่งเป็นย่างก้าวที่สำคัญในการเปิดตลาดซอฟต์แวร์สัญชาติไทยให้กับนานาประเทศ
2551	- วันที่ 4 ธันวาคม 2551 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้อนุมัติให้บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ประเภทธุรกิจ Enterprise Software และ Digital Content ทำให้ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม มีกำหนดระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ
2552	- วันที่ 13 พฤษภาคม 2552 กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ได้ออกใบรับรองการแจ้งข้อมูลการจดลิขสิทธิ์โปรแกรมภายใต้ชื่อ “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 Institute, Carnegie Mellon University, USA) - 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 และเวียดนาม ตามลำดับ ให้แก่กลุ่มพนักงานที่เคยทำงานในบริษัทย่อยเหล่านี้ ซึ่งบุคคลเหล่านี้ ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2558 (ต่อ)	<p>เกี่ยวโยงกันกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย แต่อย่างใด และได้แต่งตั้งทั้ง 3 บริษัทดังกล่าวเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 (ซึ่งเป็นมูลค่าคำนวณตามมูลค่าตามบัญชี สิ้นสุด 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 31 พฤษภาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติอนุมัติให้ดำเนินการแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) และมีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น นอกจากนั้นมีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 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 - วันที่ 19 ตุลาคม 2559 บริษัทได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน - วันที่ 25 ตุลาคม 2559 บริษัทได้รับอนุมัติจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เสนอขายหุ้นออกใหม่ต่อประชาชน โดยใช้ชื่อว่า COMAN - วันที่ 7 พฤศจิกายน 2559 บริษัทได้เริ่มทำการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชนครั้งแรกในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
2560	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 30 สิงหาคม 2560 บริษัทได้รับรางวัล Prime Minister's Export Award : PM Award 2017) ในด้านธุรกิจบริการยอดเยี่ยม (Best Service Enterprise Award) สาขาจัดซื้อ คอนเทนเนอร์และซอฟต์แวร์ ซึ่งได้รับมอบจากท่านนายกรัฐมนตรี พลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา จัดขึ้นโดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สำนักส่งเสริมนวัตกรรมและสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อการค้า - วันที่ 20 มิถุนายน 2560 บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด จำนวน 51,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1,020 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 52,020,000 บาท โดยบริษัทถือหุ้นเป็นจำนวนร้อยละ 51 ของทุนที่ชำระแล้ว

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

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2550	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2550 จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("MSL") ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 38 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2550 (ต่อ)	<p>แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ดำเนินธุรกิจเป็นผู้วางแผน พัฒนา และติดตั้ง โปรแกรมที่ใช้สำหรับการบริหารจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ที่มีความสำคัญ (Large Scale Data Management Solutions)</p> <ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 23 กรกฎาคม 2550 MSL ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน ประเภทธุรกิจ Enterprise Software และ Digital Content ทำให้ MSL ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม มีกำหนดระยะเวลา 8 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบธุรกิจ - MSL ได้รับรางวัล “1st Place Thailand ICT Awards” ในสาขา 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 TravelMole 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 ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม มีกำหนดระยะเวลา 7 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบธุรกิจ - วันที่ 1 กันยายน 2558 ผู้ถือหุ้นของ MSL ซึ่งได้แก่ นายอภิชัย สุกุลสุริยเดช และผู้ถือหุ้นรายอื่น ขยายหุ้นจำนวนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ MSL ให้แก่บริษัทฯ เพื่อเป็นการจัดโครงสร้างของกลุ่มบริษัทเพื่อเตรียมตัวในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ - วันที่ 20 ตุลาคม 2558 กรมทรัพย์สินทางปัญญาได้ออกใบรับรองการแจ้งข้อมูลการจดลิขสิทธิ์ โปรแกรมภายใต้ชื่อ “MSL Big Data Platform” ให้แก่ MSL

• สรุปเหตุการณ์สำคัญของบริษัท ชินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด

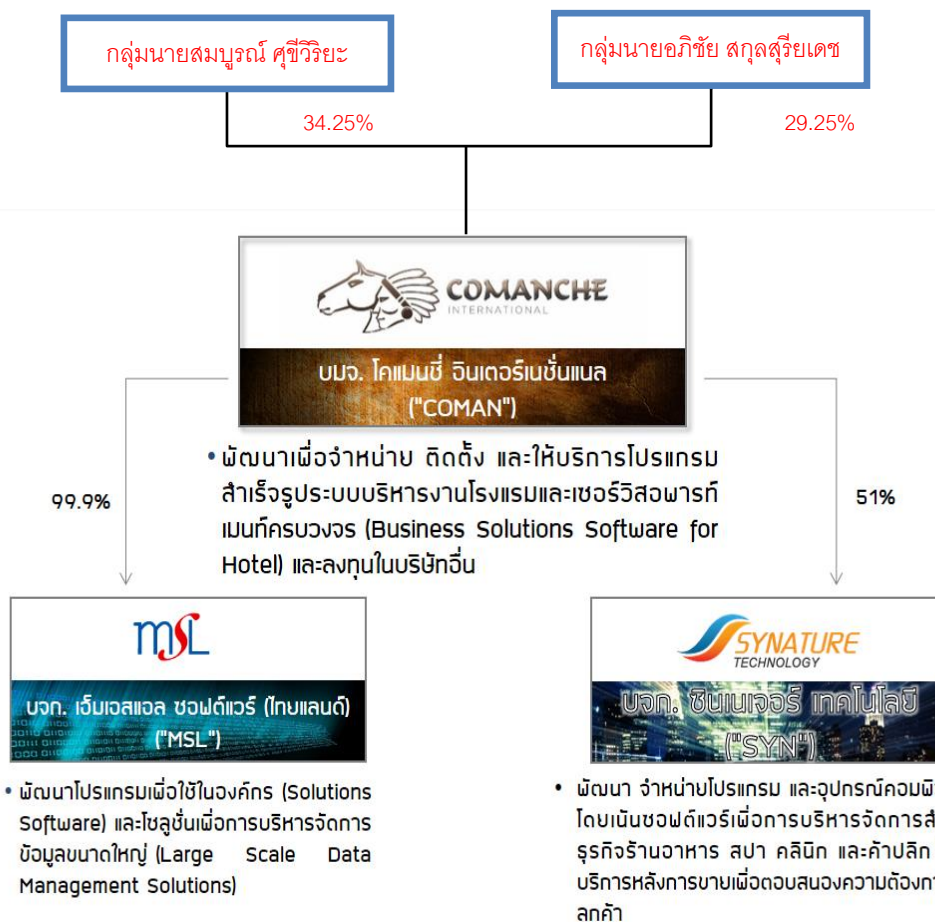
ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2549	- วันที่ 31 พฤษภาคม 2549 จัดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท ชินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 55/165 หมู่บ้านบ้านกลางเมือง ซอยลาดพร้าว 88 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่ายและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูป สำหรับธุรกิจร้านอาหาร (Restaurant Solutions Software) ภายใต้ชื่อโปรแกรม “pRoMiSe Restaurant”
2550	- SYN เป็นสมาชิกของสมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย ในโครงการรณรงค์การใช้ซอฟต์แวร์ไทย Buy Thai First ระบบ pRoMiSe Restaurant จึงได้รับการรับรอง และอนุมัติให้ใช้โลโก้ Thailand S/W yes ซอฟต์แวร์นี้โดดเด่นเพราะพัฒนามาจากเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น Web-Based technology .NET application MySQL database และระบบปฏิบัติการ Android บวกกับการช่วยเหลือด้านเทคนิค 7 วันต่อสัปดาห์ ในแต่ละวันมีธุรกรรมเป็นแสนรายการที่ผลิตออกจากระบบของ SYN ผ่าน 4,000 ร้านค้าในไทย และอีก 300 ร้านจาก 9 ประเทศ
2552	- ได้รับรางวัล Golden Sun Award ในฐานะ “นักพัฒนาซอฟต์แวร์ยอดเยี่ยม” จาก สมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย - วันที่ 8 ตุลาคม 2552 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้อนุมัติให้ SYN ได้รับการส่งเสริมการลงทุนฉบับใหม่ ประเภทธุรกิจ Enterprise Software และ Digital Content ทำให้ SYN ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม มีกำหนดระยะเวลา 8 ปีนับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบธุรกิจ
2554	- ได้รับมาตรฐานการพัฒนาซอฟต์แวร์ Certified ISO/IEC 29110 Software Engineering-Lifecycle Profiles - ได้รับคูปองนวัตกรรมมูลค่า 400,000 บาท จาก National Innovation Agency สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ สำหรับโครงการระบบสั่งอาหารผ่านแท็บเล็ต iPad/Android และซอฟต์แวร์ POS แบบให้บริการสำหรับธุรกิจร้านอาหาร - ได้รับรางวัล 1 ใน 20 บริษัท จาก 700 บริษัทที่เข้าร่วมโครงการและได้รับเงินสนับสนุนจำนวน 1,000,000 บาท สำหรับหมวดแอปพลิเคชันในธุรกิจร้านอาหาร จากโครงการ 84 พรรษามหาราชาลัย จัดโดย สำนักงานส่งเสริม อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) -SiPA- สำหรับโครงการระบบสั่งอาหารผ่านแท็บเล็ต iPad/Android และซอฟต์แวร์ POS แบบให้บริการสำหรับธุรกิจร้านอาหาร

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ

ในปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการจัดโครงสร้างการถือหุ้นและกลุ่มธุรกิจ เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจ ในอนาคต และเพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยบริษัทฯ ได้ขายหุ้น ทั้งหมดที่บริษัทฯ ถืออยู่ในบริษัทย่อยในต่างประเทศทั้ง 3 บริษัท ได้แก่ Comanche International Malaysia Sdn Bhd, PT. Comanche International Indonesia และ Comanche International Vietnam Co., Ltd. และในปีเดียวกัน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของ MSL และนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งจำนวนซื้อ หุ้นสามัญ MSL จากผู้ถือหุ้นเดิมของ MSL โดยบริษัทฯ ถือหุ้นใน MSL คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้น ทั้งหมดของ MSL

ในปี 2560 ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2560 ได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญเดิม จากผู้ถือหุ้นของบริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด ("SYN") จำนวน 51,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ใน ราคาหุ้นละ 1,020 บาท รวมเป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 52,020,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน โดยการ เข้าซื้อหุ้นดังกล่าวได้ดำเนินการแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2560 โดยบริษัทจัดประเภทการลงทุนใน SYN เป็น บริษัทย่อยของบริษัทฯ

โครงสร้างการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560



รายละเอียดของบริษัทย่อย

1. บจก. เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์)

วันที่ก่อตั้ง	14 กุมภาพันธ์ 2550
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ยูนิต 1610 ชั้น 16 เลขที่ 689 ภิรัชทาวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กทม. 10110
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของดิจิทัลโซลูชัน เพื่อใช้ในการบริหาร จัดการข้อมูลสำหรับองค์กร (Enterprise Data Management Solutions)
ทุนจดทะเบียน	23,461,300 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 234,613 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	23,461,300 บาท
กรรมการบริษัท	1) นายสมบูรณ์ ศุขีวิริยะ 2) นายอภิชัย สกุลสุรีย์เดช
กรรมการผู้มีอำนาจ	นายสมบูรณ์ ศุขีวิริยะ ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายอภิชัย สกุลสุรีย์เดช พร้อมประทับตราบริษัท

รายชื่อผู้ถือหุ้น	รายชื่อ	จำนวนหุ้น	สัดส่วน (ร้อยละ)
1.	บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)	234,610	99.99
2.	นายอภิชัย สกุลสุรีย์เดช	1	<0.01
3.	นายสมบูรณ์ ศุขีวิริยะ	1	<0.01
4.	นายบาลาจันเดอร์ รามาจันทราน	1	<0.01
	รวม	234,613	100.00

2. บจก. ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี

วันที่ก่อตั้ง	31 พฤษภาคม 2549
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	55/165 หมู่บ้านบ้านกลางเมือง ซอยลาดพร้าว 88 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กทม. 10310
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	การให้บริการวางแผนและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการบริหารจัดการร้านอาหาร pRoMiSe Restaurant Software
ทุนจดทะเบียน	10,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	10,000,000 บาท
กรรมการบริษัท	1) นายวิโรจน์ เจียรนัยไพศาล 2) นายฉัตรชัย โตเลิศมงคล 3) นายสมบูรณ์ ศุขีวิริยะ 4) นายภิรมย์ เมธาวิระพงศ์ 5) นางสาวดารุณี แซ่ตั้ง
กรรมการผู้มีอำนาจ	นายวิโรจน์ เจียรนัยไพศาลหรือนายฉัตรชัย โตเลิศมงคล ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายสมบูรณ์ ศุขีวิริยะ หรือนายภิรมย์ เมธาวิระพงศ์ หรือ นางสาวดารุณี แซ่ตั้ง พร้อมประทับตราสำคัญของบริษัท

รายชื่อผู้ถือหุ้น

รายชื่อ	จำนวนหุ้น	สัดส่วน (ร้อยละ)
1. บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)	51,000	51.00
2. นายฉัตรชัย โตเลิศมงคล	15,000	15.00
3. นายวิโรจน์ เจียรนัยไพศาล	13,920	13.92
4. นายมานิต พัฒนาชวนชม	11,000	11.00
5. นายสัทภัสร์ มาอ้อมใจ	3,450	3.45
6. นายศุภกิจ ศาสตรียังกุล	1,950	1.95
7. นายพลรัตน์ ทิพนุสรณ์	1,240	1.24
8. นายจิรชาติ จินะวิจารณ์	920	0.92
9. นางสาวจารินี จินะวิจารณ์	920	0.92
10. นายกฤษ กิตติสุนทรวัฒน์	600	0.60
รวม	100,000	100.00

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัท ซึ่งปัจจุบันประกอบไปด้วย บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “COMAN”) บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“MSL”) และ บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด (“SYN”) มีรายได้จากการขายและให้บริการสำหรับปี 2558 - 2560 ตามรายละเอียดดังนี้

ตารางแสดงประเภทรายได้จากการขายและให้บริการ

หน่วย: ล้านบาท

รายได้จากการดำเนินงาน	งบการเงินรวมสำหรับปี						อัตราการ เติบโต
	2558		2559		2560		
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	
รายได้จากการขายโปรแกรมและบริการที่เกี่ยวข้องโดยบริษัทฯ							
ขายและบริการติดตั้งโปรแกรม	41.76	41.29	51.62	38.79	47.25	27.06	-8.47%
บริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุง	29.14	28.81	36.30	27.27	40.92	23.44	12.73%
งานบริการอื่นๆ ¹	2.38	2.35	4.71	3.54	3.55	2.03	-24.63%
รวม	73.28	72.45	92.63	69.60	91.72	52.53	-0.98%
รายได้จากการให้บริการพัฒนา บริหารระบบงาน และดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้องโดย MSL							
	27.86	27.55	40.46	30.40	53.75	30.79	32.85%
รายได้จากการขายและให้บริการ และดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้องโดย SYN							
	-	-	-	-	29.12	16.68	N/A ²
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	101.14	100.00	133.09	100.00	174.59	100.00	31.18%

หมายเหตุ: ¹ บริการอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงโปรแกรมใหม่ และการแก้ไขปัญหาการใช้งานเป็นรายครั้ง เป็นต้น

² ไม่สามารถคำนวณได้ เนื่องจากบริษัทฯ เข้าลงทุนใน SYN ตั้งแต่วันที่ 20 มิถุนายน 2560

การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

บมจ. โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล

1. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “COMAN”) ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูปที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ โดยจดทะเบียนลิขสิทธิ์โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา ทั้งนี้ บริษัทฯ ให้บริการติดตั้งโปรแกรมดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า จัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม และให้บริการหลังการขายโดยการให้คำปรึกษา การบริการซ่อมบำรุงต่างๆ และการบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ปัจจุบัน บริษัทฯ มุ่งเน้นพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ได้แก่ โปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ เป็นต้น

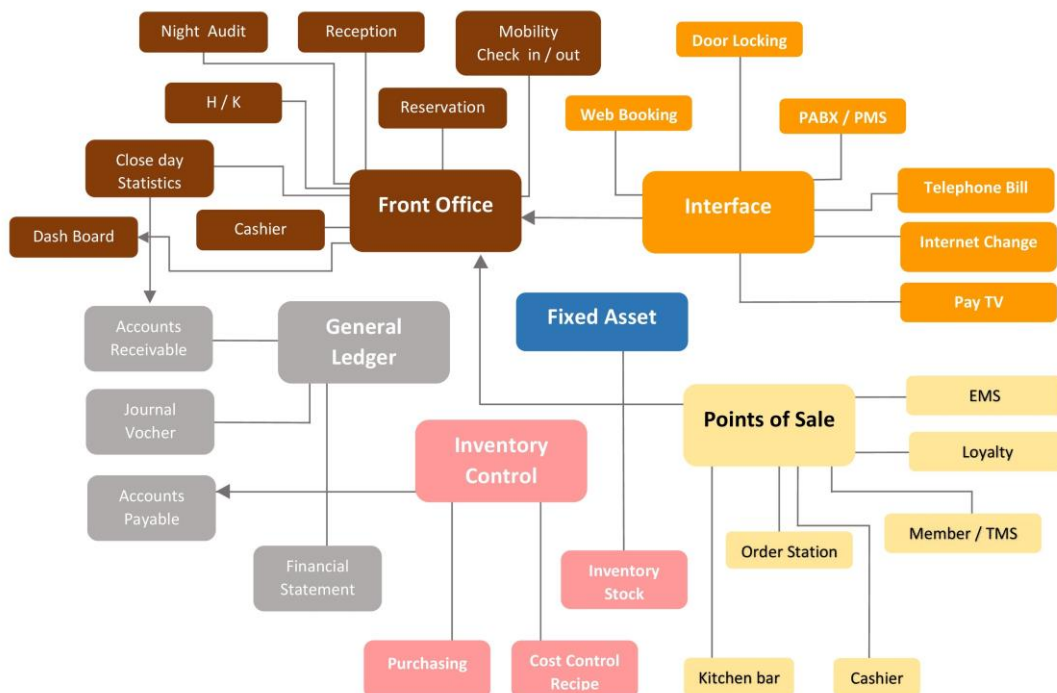
2. ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท ในปี 2546 บริษัท ได้ทำการพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมการโรงแรม และได้รับการรับรองการจดลิขสิทธิ์ โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2552 ทั้งนี้ บริษัท มีทีมงานพัฒนาระบบที่มีการพัฒนาโปรแกรมดังกล่าวอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายและเพิ่มขึ้น ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของบริษัท มีความต่อเนื่องและยั่งยืนที่ชัดเจน จากการที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัท มีลิขสิทธิ์เป็นของตนเอง

ปัจจุบัน บริษัท มีการดำเนินธุรกิจหลักประกอบไปด้วย 1) การพัฒนาเพื่อจำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า ตลอดจนการฝึกอบรมการใช้โปรแกรมดังกล่าวให้แก่ผู้ใช้งาน 2) การให้บริการบำรุงรักษาและการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับโปรแกรม ในรูปแบบของสัญญาการให้บริการรายปี และ 3) การให้บริการอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงโปรแกรมใหม่ และการแก้ไขปัญหาการใช้งานเป็นรายครั้ง เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่ โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์

นอกจากการประกอบธุรกิจหลักข้างต้น บริษัท มีนโยบายลงทุนในบริษัทอื่นที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัท หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัท อันจะทำให้บริษัท มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ให้ครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท มีการลงทุนในบริษัทอื่น 2 แห่ง ซึ่งมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท คือ MSL และ SYN

แผนภาพแสดงการเชื่อมต่อนระบบงานต่าง ๆ ของโปรแกรม “Comanche Hotel Software”



รายละเอียดแต่ละระบบงาน (System Module) และลักษณะการทำงาน (Feature) ที่มีในปัจจุบัน

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 รับออเดอร์ระบบชำระเงิน และระบบสมาชิก
2.1. Cashier Station	
2.2. Order Station	
2.3. Tablet Station	
2.4. Member	
2.5. Loyalty	
2.6. Table Management System	
3. Comanche Back Office System	ระบบบัญชีที่เกี่ยวข้อง ครอบคลุมการทำงานตั้งแต่ระบบลูกหนี้ระบบเจ้าหนี้ และระบบบัญชีแยกประเภท
3.1. Account Receivable	
3.2. Account Payable	
3.3. General Ledger	
4. Comanche Inventory System	ระบบบริหารสินค้าคงคลัง ครอบคลุมระบบงานจัดซื้อ สินค้าคงคลัง และระบบต้นทุนของสินค้า (Recipe)
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	

นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ชุดใหม่เพิ่มเติมชื่อ VICTOR ซึ่งเป็นโปรแกรมที่สามารถใช้งานผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตได้ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ได้รับความนิยมอย่างมากในปัจจุบัน โดยมีรายละเอียดแต่ละระบบงานดังนี้

ระบบงาน (System Module)	ลักษณะการทำงาน (Feature)
WCFO	ระบบงานสำหรับบริหารงานโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ในแผนกต้อนรับและจองที่พัก
WCAR	ระบบบัญชีลูกหนี้ (Account Receivable)
WCAP	ระบบบัญชีเจ้าหนี้ (Account Payable)
WCGL	ระบบบัญชีแยกประเภท (General Ledger)
WINV	ระบบบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Control)

ลูกค้าสามารถซื้อโปรแกรมเพื่อติดตั้งทั้งแบบทุกระบบงานหรือเลือกบางระบบงานได้ ในกรณีที่ลูกค้าเลือกบางระบบงาน บริษัทฯ สามารถเสนอบริการที่จะติดตั้งโปรแกรมเพื่อเชื่อมต่อไปกับระบบงานเดิมที่ลูกค้าใช้อยู่ได้ (Interface) โดยทีมงานติดตั้งของบริษัทฯ ที่มีประสบการณ์ จึงเป็นทางเลือกเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น

● การพัฒนาผลิตภัณฑ์

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

นอกจากนี้ ในปี 2560 บริษัทฯ ได้เริ่มโครงการ PA-DSS Certification (PCI Compliant) ซึ่งเป็นการปรับปรุงโปรแกรมให้มีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้นตามมาตรฐานสากลเกี่ยวกับการทำธุรกรรมด้วยบัตรเครดิต รวมถึงการเข้ารหัสและรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่สำคัญในฐานข้อมูล การทำให้โปรแกรมของบริษัทฯ ได้รับมาตรฐานสากลเพิ่มขึ้นนั้น จะทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายยอมรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และสร้างโอกาสในการขายให้กับบริษัทมากขึ้น

ในการพัฒนาปรับปรุงโปรแกรม Comanche Hotel Software บริษัทฯ จะรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างรอบด้าน โดยมีการสอบถามจากลูกค้าและพนักงานตั้งแต่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ แผนกบริหารโครงการ แผนกลูกค้าสัมพันธ์ จนถึงแผนกบริการลูกค้า ตลอดจนข้อมูลการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ เข้าใจความต้องการของลูกค้าและสามารถประเมินความเป็นไปได้ทางเศรษฐกิจของการพัฒนาโปรแกรม ก่อนที่บริษัทฯ จะเริ่มดำเนินการพัฒนาระบบงานบนโปรแกรม Comanche Hotel Software ทั้งนี้ ก่อนที่

โปรแกรมจะถูกนำไปเสนอขายกับลูกค้า บริษัทฯ จะทำการตรวจสอบคุณภาพของโปรแกรมที่ได้พัฒนาเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดไว้ เพื่อลดโอกาสการเกิดข้อผิดพลาดหรือการเปลี่ยนแปลงที่มีผลต่อผู้ใช้งาน โดยสามารถสรุปเป็นขั้นตอนการพัฒนาและออกแบบโปรแกรมได้ ดังนี้

- (1) รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ที่คาดว่าจะมีผลต่อการพัฒนาและปรับปรุงโปรแกรม เช่น จากฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ซึ่งได้รับฟังความคิดเห็นของลูกค้าเกี่ยวกับความต้องการที่เพิ่มขึ้นหรือส่วนที่ต้องการปรับปรุง รวมทั้งจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ
- (2) ผู้ที่เกี่ยวข้องนำเสนอข้อมูลให้แก่คณะทำงาน ซึ่งประกอบไปด้วย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และฝ่ายปฏิบัติการ โดยความร่วมมือของแผนกต่างๆ ในฝ่ายปฏิบัติการ ได้แก่ แผนกบริหารโครงการ แผนกลูกค้าสัมพันธ์ และแผนกบริการลูกค้า ในการพิจารณาเพื่อพัฒนาหรือปรับปรุงระบบงานบนโปรแกรม Comanche Hotel Software โดยต้องคำนึงถึงผลกระทบต่องานของผู้ใช้งาน ความพึงพอใจของลูกค้า และความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจ
- (3) มอบหมายให้แผนกพัฒนาระบบวางแผนและดำเนินการเขียนโปรแกรม (Coding)
- (4) แผนกตรวจสอบคุณภาพดำเนินการตรวจสอบการใช้งานเพื่อหาข้อบกพร่องของโปรแกรมตามมาตรฐาน CMMI และจะดำเนินการส่งกลับให้แผนกพัฒนาระบบดำเนินการแก้ไข
- (5) เมื่อผ่านการตรวจสอบคุณภาพเรียบร้อยแล้ว ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจึงสามารถนำเสนอขายโปรแกรมให้แก่ลูกค้าได้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่แผนกพัฒนาระบบและแผนกตรวจสอบคุณภาพตามมาตรฐาน CMMI ซึ่งรับผิดชอบในการพัฒนาโปรแกรม ฟังก์ชัน ระบบงาน (Module) และนวัตกรรมใหม่ๆ จำนวนทั้งสิ้น 20 คน

- **การบริการติดตั้งโปรแกรมและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งาน**

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

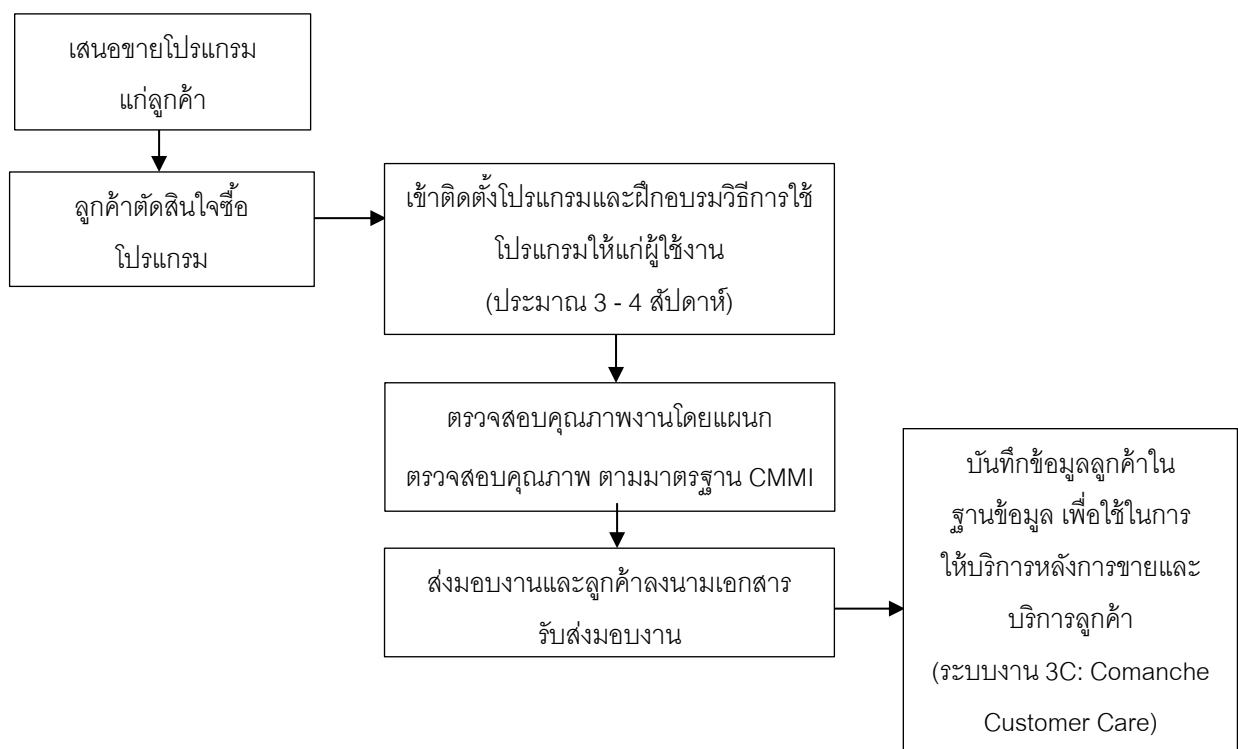
- (1) แผนกพัฒนาธุรกิจ และ/หรือ ตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ พบลูกค้าเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์โปรแกรม Comanche Hotel Software เมื่อทราบความต้องการของลูกค้า เจ้าหน้าที่จะดำเนินการวางแผนการให้บริการและให้คำแนะนำเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อโปรแกรม
- (2) เมื่อลูกค้าตกลงซื้อโปรแกรม แผนกบริหารโครงการจะทำการวางแผนการติดตั้งและนัดหมายกับลูกค้าเพื่อดำเนินการติดตั้งโปรแกรม
- (3) แผนกบริหารโครงการให้บริการติดตั้งโปรแกรมและจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานโปรแกรมที่สถานประกอบการของลูกค้า จากนั้นเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะยังอยู่ที่สถานประกอบการของลูกค้าเพื่อให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ใช้โปรแกรมในระยะแรก โดยกระบวนการติดตั้งและฝึกอบรมผู้ใช้งานโปรแกรมจะใช้ระยะเวลาประมาณ 3 - 4 สัปดาห์ นับจากวันที่

เริ่มติดตั้ง ทั้งนี้ ระยะเวลาในการติดตั้งและฝึกอบรมอาจแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับจำนวนฟังก์ชันและโมดูลงานของโปรแกรมที่ลูกค้าสั่งซื้อ

- (4) แผนกตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบโปรแกรมที่ติดตั้ง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าการติดตั้งโปรแกรมเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ และระบบงานในโปรแกรมที่ติดตั้งเป็นไปตามที่ได้ตกลงกัน
- (5) ส่งมอบงานติดตั้งโปรแกรมและให้ลูกค้าลงนามในใบส่งมอบงาน

ในกรณีการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ตัวแทนจำหน่ายจะเป็นผู้รับผิดชอบติดตั้งโปรแกรมและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานเอง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่แผนกบริหารโครงการ ซึ่งรับผิดชอบการติดตั้งโปรแกรมและจัดฝึกอบรมผู้ใช้งาน จำนวนทั้งสิ้น 18 คน

แผนภาพแสดงขั้นตอนการติดตั้งโปรแกรม



• การให้บริการหลังการขาย การดูแลรักษาและการให้บริการอื่นๆ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างมากกับการให้บริการหลังการขาย โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาระบบงานบริการหลังการขายเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าหลังจากติดตั้งโปรแกรมแล้วเสร็จพร้อมใช้งาน ภายใต้ชื่อ 3C : Comanche Customer Care โดยบริษัทฯ มีทีมงานให้บริการหลังการขายตลอด 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในกรณีที่ปัญหาการใช้งาน ทางทีมสนับสนุนจากแผนกบริการลูกค้าสามารถให้ความช่วยเหลือผ่านระบบออนไลน์ ทางอีเมล หรือทางโทรศัพท์ ส่วนในกรณีที่ไม่สามารถให้ความช่วยเหลือได้ บริษัทฯ จะส่งทีมสนับสนุนไปแก้ไขปัญหาให้แก่ลูกค้าโดยเร็วที่สุด เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าว่าโปรแกรม

Comanche Hotel Software มีทีมงานพร้อมแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นทันที และการดำเนินงานของลูกค้าจะไม่เกิดการติดขัด โดยสามารถสรุปเป็นขั้นตอนการให้บริการหลังการขายได้ ดังนี้

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

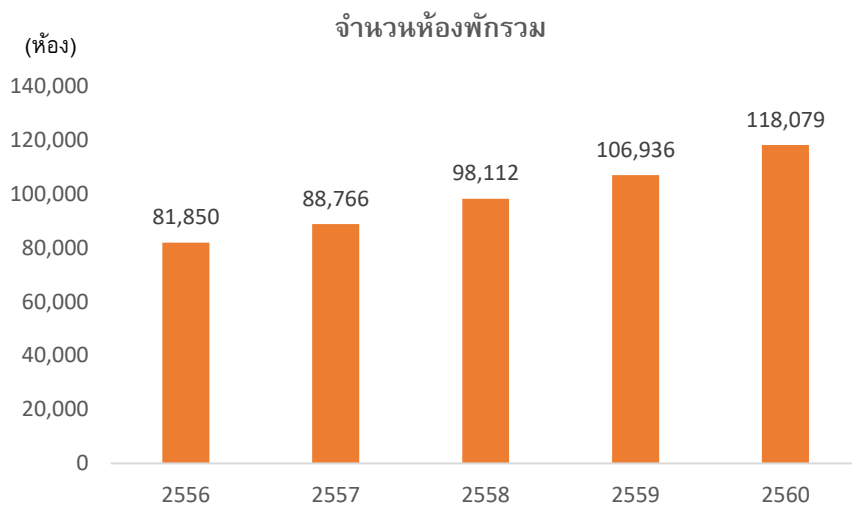
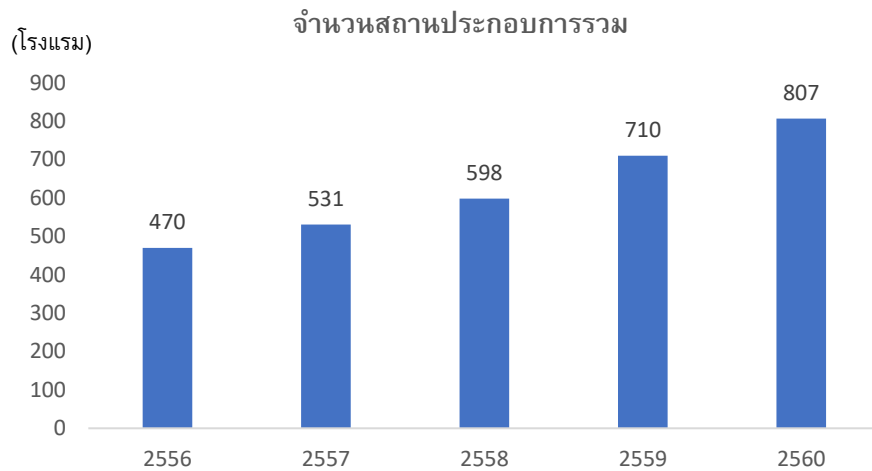
ในส่วนของการให้บริการหลังการขาย สำหรับการขายที่ผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจะเป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการให้บริการหลังการขายเอง ในกรณีที่ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถแก้ไขปัญหาเองได้และขอความช่วยเหลือมายังบริษัท (Second level of support) บริษัท จะออกไปเสนอราคาการให้บริการเป็นรายครั้ง หากตัวแทนจำหน่ายตกลงเงื่อนไขตามใบเสนอราคา เจ้าหน้าที่ของบริษัท จะให้ความช่วยเหลือต่อไป ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท มีเจ้าหน้าที่แผนกบริการลูกค้า ซึ่งทำหน้าที่ให้บริการหลังการขายจำนวนทั้งสิ้น 25 คน

3. ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัท คือ กลุ่มโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ในระดับ 3 ดาว ขึ้นไปทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยจะใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัท โดยตรงและตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท มีลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการห้องพักมากกว่า 807 แห่ง โดยแบ่งเป็นลูกค้าในประเทศประมาณ 653 แห่ง และต่างประเทศประมาณ 154 แห่ง ซึ่งทั้งหมดนี้มีจำนวนห้องพักรวมกันประมาณ 118,079 ห้อง

หากจำแนกประเภทลูกค้าที่บริษัท จำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมต่อปี ในปี 2560 บริษัท มีลูกค้า ซึ่งได้แก่ ผู้ประกอบการทั่วไป กลุ่มเครือโรงแรม และสถาบันการศึกษา (ในกรณีสถาบันการศึกษา บริษัท จะคิดค่าธรรมเนียมเฉพาะการติดตั้งและการอบรมการใช้งานโปรแกรมเท่านั้น) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท มีจำนวนลูกค้าจำแนกตามประเภทดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 89.34 ร้อยละ 9.05 และร้อยละ 1.61 ตามลำดับ

สำหรับปี 2556 - 2560 บริษัทฯ ได้ขายและให้บริการติดตั้งโปรแกรม ให้แก่ผู้ประกอบการ โดยมีจำนวนสถานประกอบการและจำนวนห้องพักโดยรวมทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนี้

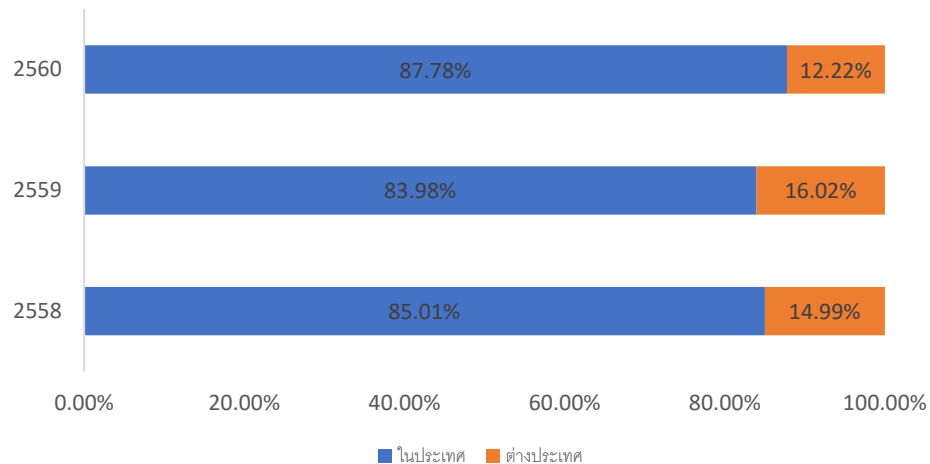


ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าเครือโรงแรมจำนวน 73 โรงแรมในกลุ่มเครือโรงแรม เช่น โรงแรมโนเบิลเซ็นทารา เครืออิมพีเรียล เครืออีสติน เครือแคนทารี และเครือโอคิวูด เป็นต้น ซึ่งโรงแรมเหล่านี้ถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญของบริษัทฯ โดยเมื่อมีการขยายโรงแรมเพิ่มเติมในประเทศหรือขยายไปยังต่างประเทศ โรงแรมโนเบิลเหล่านี้ส่วนใหญ่ยังคงเลือกใช้โปรแกรม 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 2560 ลูกค้าประมาณร้อยละ 76 ของจำนวนลูกค้าทั้งหมด ใช้บริการบำรุงรักษาโปรแกรมของบริษัทฯ ส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้สม่ำเสมอและต่อเนื่องจากลูกค้าเหล่านี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีลูกค้าผู้ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software ในต่างประเทศครอบคลุมกว่า 17 ประเทศ เช่น ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว อินเดีย เมียนมา ญี่ปุ่น และสิงคโปร์ เป็นต้น สำหรับปี 2558 - 2560 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการขายและให้บริการโปรแกรม Comanche Hotel Software ในประเทศและต่างประเทศ ดังนี้

สัดส่วนรายได้จากการขายและให้บริการในประเทศและต่างประเทศ



4. ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จัดจำหน่ายโปรแกรม Comanche Hotel Software และการบริการต่างๆ ผ่าน 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) การจำหน่ายโดยตรงผ่านแผนกพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ และ 2) การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจำนวน 10 ราย ใน 8 ประเทศ ดังนี้

ลำดับที่	ประเทศ	วันที่ได้รับแต่งตั้ง (วัน/เดือน/ปี)	ชื่อบริษัทที่ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทน
1.	ฟิลิปปินส์	27/09/2560	AUDACITY SYSTEMS, INC.
2.	จีน	01/01/2558	GUANGZHOU AUTOMATED SYSTEMS LIMITED
3.	มาเลเซีย*	19/10/2560	COMANCHE INTERNATIONAL MALAYSIA SDN. BHD.
4.	อินโดนีเซีย*	27/09/2560	PT. COMANCHE INTERNATIONAL INDONESIA
5.	เวียดนาม*	27/09/2560	COMANCHE INTERNATIONAL VIETNAM CO., LTD.
6.	ลาว	27/09/2560	LAO ASEAN TRADING CO., LTD.
7.	อินเดีย	01/05/2559	COMANCHE HOTEL SYSTEMS INDIA PRIVATE LIMITED
8.	อินเดีย	19/12/2560	IT BAHN INDIA PVT. LTD.
9.	จีน	11/07/2560	SHANGHAI HANFORD BUSINESS CONSULTING CO., LTD.
10.	สิงคโปร์	11/08/2560	UBAC PTE., LTD.

หมายเหตุ: * บริษัทฯ เคยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ใน 3 บริษัทนี้ ก่อนที่จะทำการขายหุ้นทั้งจำนวนไปในปี 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 ในการประสานงานและทำการตลาดในต่างประเทศ บริษัทฯ ได้จัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศเพื่อสนับสนุนและรองรับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะขยายไปยังต่างประเทศให้มีสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศมากขึ้น

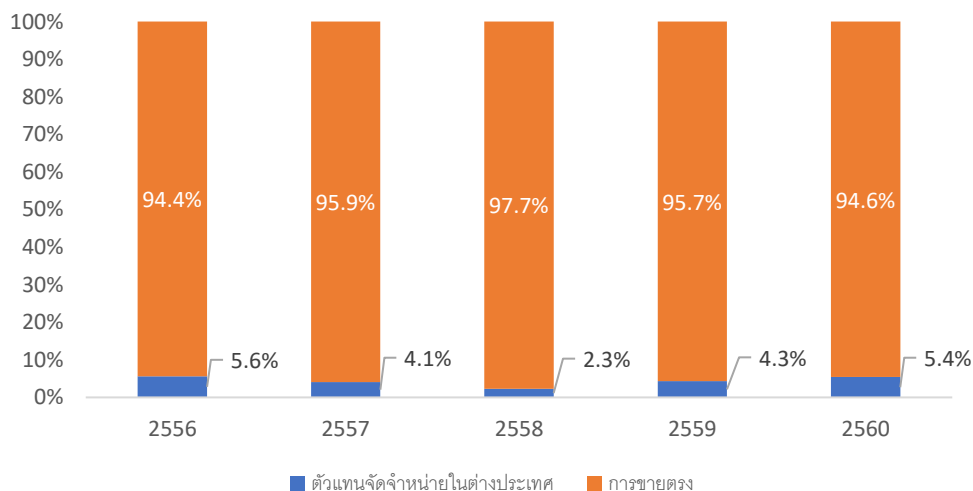
1) การขายทางตรง

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

2) การขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่ายในต่างประเทศ

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

โดยในรอบ 5 ปีที่ผ่านมา คือ ในปี 2556 - 2560 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการขายทางตรงและการขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ดังนี้



5. การส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ เน้นการสร้างความสำเร็จในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จากคุณภาพของการบริการ ความปลอดภัยของระบบข้อมูล และความคุ้มค่าที่ลูกค้าได้รับจากการใช้บริการของบริษัทฯ เป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จัดทำเว็บไซต์ และมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น วารสาร Hotel & Resort เป็นต้น เพื่อการเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทฯ รวมถึงสร้างการรับรู้ (Brand Recognition) และจดจำ (Brand Awareness) ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

6. นโยบายการกำหนดราคา

- การขายทางตรง

บริษัทฯ กำหนดราคาเทียบเคียงกับราคาดตลาด ซึ่งในการให้บริการของแต่ละลูกค้าในครั้งแรก บริษัทฯ จะรวมมูลค่างานให้บริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุงระบบเป็นระยะเวลา 1 ปี ซึ่งที่ผ่านมามีลูกค้าประมาณร้อยละ 12 - 15 ของมูลค่างานตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ทั้งนี้ มีจำนวนน้อยมากที่ซื้อบริการจากบริษัทฯ เฉพาะค่าใช้จ่ายโปรแกรม (License) โดยไม่รับบริการในเรื่องการติดตั้งหรือการให้บริการดูแลรักษา

- การขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ

บริษัทฯ คิดค่าตอบแทนจากตัวแทนจำหน่าย โดยคิดเป็นอัตราส่วนจากมูลค่างานที่ตัวแทนจำหน่าย จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า ซึ่งอัตราดังกล่าวกำหนดในสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายโปรแกรมแต่ละราย

บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("MSL")

1. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

MSL ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้าซึ่งมีความต้องการที่หลากหลาย โดยมีลักษณะการให้บริการเป็นแต่ละโครงการๆ ไป (Project Base) โดย MSL จัดเป็นประเภทผู้พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (Prime Contractor) ซึ่งปัจจุบันมีลูกค้าที่สำคัญ 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 เพื่อให้สอดคล้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร และเหมาะสมกับการใช้งานตามความต้องการของลูกค้า เพื่อเสริมสร้างการบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรให้มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐาน โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ได้แก่ องค์กรภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรภาคเอกชน ที่มีฐานข้อมูลจำนวนมากซึ่งมีความสำคัญในการตัดสินใจ (Large Scale Data Management Solutions)

ทั้งนี้ ภายหลังจากพัฒนาโซลูชันให้กับลูกค้าแล้ว MSL ยังรับให้บริการบำรุงรักษาระบบเป็นแต่ละโครงการๆ ไป โดยอยู่ในรูปแบบของสัญญาจ้างบริการบำรุงรักษารายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาตามที่ตกลงกับลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าโซลูชันที่พัฒนาแล้ว จะสามารถนำมาใช้ปฏิบัติงานได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ

- **ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ**

MSL มีประสบการณ์ในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับโครงการที่มีข้อมูลจำนวนมาก (Volume) มีความหลากหลาย (Variety) และมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา (Velocity) ซึ่งต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้าจึงจะสามารถพัฒนาโซลูชันที่มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของลูกค้าได้ ปัจจุบัน MSL มีการให้บริการโดยแบ่งเป็น 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 ซอฟต์แวร์ชั้นพื้นฐานจากผู้ขาย (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)



ที่มา: เว็บไซต์ บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)

ในปี 2556 MSL ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้พัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์ของ บมจ. การบินไทย (“THAI”) ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการพัฒนาประสิทธิภาพของระบบปฏิบัติการบนเว็บไซต์ของ THAI โดย MSL เป็นผู้วางแผน ออกแบบ และพัฒนาระบบการบริหารจัดการข้อมูลบนเว็บไซต์เพื่อเชื่อมโยงระบบการบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรกับระบบงานที่มีอยู่เดิมให้มีประสิทธิภาพ เช่น ระบบการจองตั๋วเครื่องบิน ระบบเว็บไซต์ของ THAI ในต่างประเทศ

ระบบเว็บไซต์ของบริษัทในเครือ และแอปพลิเคชันอื่นที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น โดยระบบดังกล่าวสามารถเชื่อมต่อกับระบบประมวลผลเพื่อการจัดการและแสดงผลไดบนอุปกรณ์หลายรูปแบบ เช่น คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ และแท็บเล็ต (Tablet) เป็นต้น นอกจากนี้ MSL ยังเป็นผู้ออกแบบและพัฒนาระบบการจัดเก็บข้อมูลเว็บไซต์ของ THAI บนระบบ Cloud Hosting เพื่อรองรับการจัดการกับฐานข้อมูลจำนวนมาก หากเกิดความผิดพลาดกับเครื่องเซิร์ฟเวอร์ที่กำลังทำงานเครื่องใดเครื่องหนึ่งเครื่องเซิร์ฟเวอร์อีกเครื่องหนึ่งก็จะทำหน้าที่ทำงานแทนได้ในทันที เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำธุรกรรมออนไลน์ บนเว็บไซต์ของ THAI

MSL มีขั้นตอนการให้คำปรึกษา วางแผน และออกแบบระบบงานเกี่ยวกับการบริหารจัดการข้อมูล ดังนี้

- (1) ทีมงานหารือร่วมกับผู้ใช้หรือผู้ควบคุมระบบในองค์กรของลูกค้า เพื่อทราบความต้องการในเชิงลึก
- (2) นำข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้ามาทำการวิเคราะห์ โดยการแยกแยะข้อมูลออกเป็นส่วนย่อย หาความสัมพันธ์ของข้อมูล รูปแบบการทำงานของข้อมูล วิธีการประมวลผล และกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการข้อมูล
- (3) จัดหาเครื่องมือสำหรับการวิเคราะห์ (Analytics Tool) แอปพลิเคชัน หรือ ซอฟต์แวร์ชั้นพื้นฐานเข้ามาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะงาน
- (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 Server) (หากมี) เพื่อขอเช่าหน่วยความจำบนระบบคลาวด์ (Cloud) ตามขนาดที่เหมาะสมกับขนาดของข้อมูลหรือโปรแกรมที่จะนำไปจัดเก็บบนระบบคลาวด์ (Cloud) ตามความต้องการของลูกค้า
- (10) ดำเนินการติดตั้งโปรแกรม
- (11) ส่งมอบงานให้กับลูกค้า

2) การเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทดสอบการทำงานของโปรแกรม

MSL เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการทดสอบการทำงานของโปรแกรมหรือแอปพลิเคชันของ Micro Focus Pte Ltd. ("Micro Focus") ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์แบรนด์ระดับสากล ที่ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถค้นหาความผิดพลาด (Error) ต่างๆ อาทิ ความผิดพลาดด้านการคำนวณ ความผิดพลาดในเรื่องประสิทธิภาพ และความผิดพลาดที่ระบบทำงานเกินประสิทธิภาพ เพื่อให้ผู้พัฒนาโปรแกรมหรือผู้ควบคุมระบบภายในองค์กรสามารถวิเคราะห์แก้ไขระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประเภทผลิตภัณฑ์	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
Micro Focus Enterprise	ซอฟต์แวร์ที่สามารถรองรับให้แอปพลิเคชันที่ปฏิบัติการอยู่บนระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีเก่า สามารถใช้งานแอปพลิเคชันเหล่านั้นบนระบบโครงสร้างพื้นฐานใหม่ๆ ได้ เช่น .net J2EE หรือ SOA และ Technology ใหม่อื่นๆ
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 Service Agreement) รายปีหรือตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา จากลูกค้าที่ว่าจ้าง MSL ในการพัฒนาระบบโซลูชัน 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 มีนโยบายรักษาลูกค้าเดิมโดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้อง ทั้งในด้านคุณภาพงานและการบริการหลังการขายที่ดี และแสวงหาโอกาสในการขยายขอบเขตของการให้บริการเพิ่มขึ้น พร้อมทั้งวางกลยุทธ์ในการขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้น ซึ่ง MSL เล็งเห็นแนวโน้มการเติบโตของความต้องการงานโครงการพัฒนาระบบปฏิบัติการที่เกี่ยวข้องกับการจัดการและวิเคราะห์เชิงลึกของข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data Solutions) สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน โดย MSL มีประสบการณ์ในการทำงานกับองค์กรขนาดใหญ่ด้วยดีมาโดยตลอด

เนื่องจากลักษณะงานส่วนใหญ่ของ MSL เป็นโครงการพัฒนาโซลูชันตามความต้องการของลูกค้าแต่ละองค์กร หากในกรณีที่ MSL ได้รับคัดเลือกหรือชนะการประมูลในบางโครงการที่มีมูลค่าสูง ก็จะทำให้ MSL มีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วงเวลาการทำงานของโครงการนั้นๆ ในขณะเดียวกัน ลูกค้ารายดังกล่าวก็อาจจะมีสถานะเป็นลูกค้ารายใหญ่ จนกว่าจะส่งมอบงานเสร็จ ซึ่งอาจส่งผลต่อความผันผวนของรายได้ของ MSL ในแต่ละช่วงเวลา

3. การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

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

ในกรณีที่ MSL ได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้พัฒนาโครงการขององค์กรภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจ อาจต้องมีการวางหลักประกันการปฏิบัติตามเงื่อนไข ข้อกำหนด และกฎเกณฑ์ตามสัญญา (Performance Guarantee) ในวงเงินประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่าโครงการตามสัญญา โดยที่ผ่านมา การวางหลักประกันดังกล่าว MSL ได้ใช้หนังสือค้ำประกันซึ่งออกโดยธนาคารพาณิชย์ (Letter of Guarantee) ซึ่งโดยปกติทั่วไป ผู้รับจ้างจะได้รับเงินประกันคืนจากผู้ว่าจ้างหรือลูกค้าก็ต่อเมื่อสามารถส่งมอบงานและลูกค้ารับมอบงานหรือเป็นไปตามข้อกำหนดตามสัญญานั้นๆ ส่วนใหญ่จะมีกำหนดเวลาประมาณ 1 ปี ภายหลังจากรับมอบงาน

4. การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การพัฒนาโซลูชันในแต่ละโครงการที่ MSL ได้รับจะมีลักษณะงานที่แตกต่างกันตามความต้องการและคุณสมบัติพื้นฐานของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของลูกค้าแต่ละองค์กร 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 การออกแบบสถาปัตยกรรม

ของระบบงาน (Architect IT) และทำหน้าที่เป็นผู้บริหารโครงการ (Project Manager) ทุกโครงการ และอาศัยการว่าจ้างผู้รับงานช่วง (Outsource) เพื่อมารับงานบางส่วนของการไป โดย MSL จะควบคุมคุณภาพงานให้ตรงตามที่ได้ออกแบบไว้ แล้วจึงนำงานแต่ละส่วนมาประกอบเข้าด้วยกันเพื่อส่งมอบงานให้กับลูกค้า โดย MSL มีการจัดทำทะเบียนรายชื่อผู้รับว่าจ้างเพื่อประเมินคุณภาพของผู้รับว่าจ้างอย่างสม่ำเสมอ

ที่ผ่านมาในแต่ละโครงการ MSL จะใช้ระยะเวลาในการดำเนินการประมาณ 3 - 12 เดือน ขึ้นอยู่กับลักษณะงานในกรณีที่ MSL ไม่สามารถส่งมอบงานให้กับลูกค้าได้ทันตามกำหนดเวลาตามที่ระบุไว้ในสัญญา จะมีค่าปรับรายวันส่วนใหญ่คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.1 - 0.2 ของมูลค่างานที่ยังไม่สามารถส่งมอบได้

ภายหลังจากส่งมอบงานให้กับลูกค้าแล้ว MSL มีการให้บริการดูแลระบบงานหลังติดตั้ง ตามระยะเวลาที่ตกลงกัน โดยกำหนดในสัญญารับจ้างบริการบำรุงรักษา ซึ่งจะมีอายุ 1 ปี หรือตามที่ตกลงกัน โดยเงื่อนไขของการให้บริการที่สำคัญ คือความสามารถในการให้บริการ โดยหาก MSL เข้าดำเนินการแก้ไขล่าช้ากว่าที่กำหนด จะมีค่าปรับเป็นรายวันส่วนใหญ่คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.1 - 0.2 ของมูลค่างานให้บริการดูแลระบบงานหลังติดตั้ง

● คำที่สำคัญ

MSL ดำเนินธุรกิจในตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศ 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) และพิจารณาให้เป็นราคาที่แข่งขันได้ตามสภาพการแข่งขันเป็นรายโครงการไป ในโครงการที่ MSL ตัดสินใจเข้ารับงาน

บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด (“SYN”)

1. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโปรแกรมสำเร็จรูปที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของ SYN โดยจดทะเบียนลิขสิทธิ์โปรแกรม pRoMiSe กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา ทั้งนี้ SYN ให้บริการติดตั้งโปรแกรมดังกล่าวในสถานประกอบการของลูกค้า จัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม และให้บริการหลังการขายโดยให้คำปรึกษา และการบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ปัจจุบัน SYN มุ่งเน้นพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ได้แก่ โปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในร้านอาหารและบริการ เป็นต้น

2. ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

นับตั้งแต่ก่อตั้ง SYN ในปี 2546 SYN ได้ทำการพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการบริหารจัดการร้านอาหาร และได้รับการรับรองการจดลิขสิทธิ์ โปรแกรม pRoMiSe Mobile Ordering for ios, pRoMiSe Mobile Ordering for Android, pRoMiSe Mobile POS for ios และ pRoMiSe Mobile POS for Android จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2556 ทั้งนี้ SYN มีทีมงานพัฒนาระบบที่มีการพัฒนาโปรแกรมดังกล่าวอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายและเพิ่มขึ้น ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของ SYN มีความต่อเนื่องและยั่งยืนที่ชัดเจน จากการที่ผลิตภัณฑ์ของ SYN มีลิขสิทธิ์เป็นของตนเอง

ปัจจุบัน SYN มีการดำเนินธุรกิจหลักประกอบไปด้วย 1) การพัฒนาเพื่อจำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปดังกล่าวในสถานประกอบการของลูกค้า ตลอดจนการฝึกอบรมการใช้โปรแกรมดังกล่าวให้แก่ผู้ใช้งาน 2) การให้บริการการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับโปรแกรม ในรูปแบบของสัญญาการให้บริการรายปี และ 3) การให้บริการอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงโปรแกรมใหม่ และการแก้ไขปัญหาการใช้งานเป็นรายครั้ง เป็นต้น 4) การจำหน่ายฮาร์ดแวร์สำหรับ Point of Sale เช่น เครื่อง POS ระบบสัมผัส เครื่องพิมพ์ใบเสร็จ เครื่องสแกนลายนิ้วมือ เครื่องคอมพิวเตอร์ เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้าหลักของ SYN ได้แก่ ร้านอาหาร ร้านค้าปลีกและบริการ

ในการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหาร 3 ระบบงานแรก คือ Front - End System Web-Based Back Office System และ Inventory System ถือเป็นระบบงานหลักที่ลูกค้าเลือกซื้อ อย่างไรก็ตาม ลูกค้าสามารถซื้อโปรแกรมเพื่อติดตั้งทั้งแบบทุกระบบงานหรือเลือกบางระบบงานได้ โดยมีทีมงานติดตั้งของ SYN ที่มีประสบการณ์ จึงเป็นทางเลือกเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น

● การพัฒนาผลิตภัณฑ์

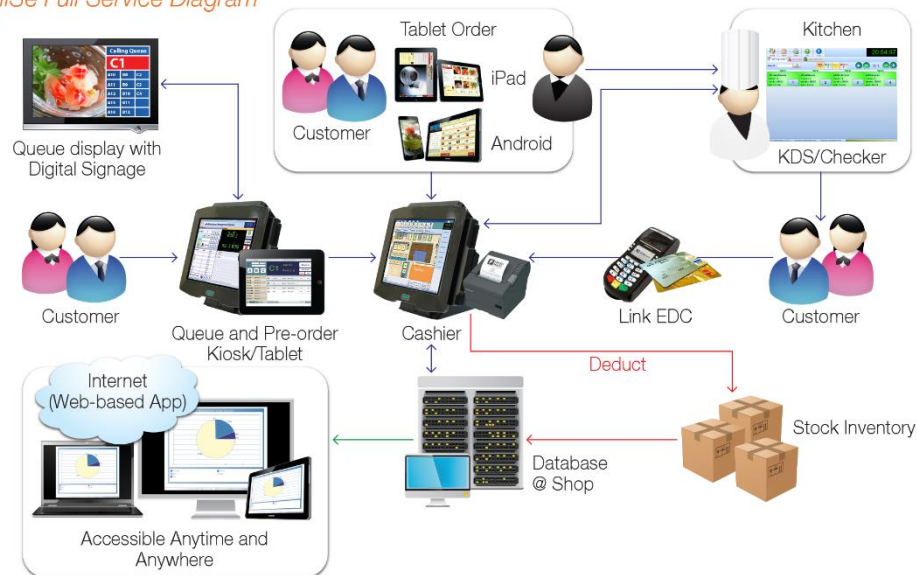
การพัฒนาและออกแบบโปรแกรม pRoMiSe Restaurant ถือเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจของ SYN โดยมีทีมพัฒนาโปรแกรมเป็นของตนเอง มีเป้าหมายการทำงานเพื่อพัฒนาและปรับปรุงความสามารถของโปรแกรม pRoMiSe Restaurant ให้สอดคล้องกับการใช้งานของผู้ใช้งาน และตอบสนองต่อความต้องการของร้านอาหารต่างๆ ที่ต้องการตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการร้านอาหารที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างต่อเนื่องตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี สะท้อนได้จากการที่ SYN ได้รับการรับรองการตรวจสอบมาตรฐานกระบวนการในการพัฒนางานและการออกแบบซอฟต์แวร์ที่มีโมดูลหลักเพื่อตอบสนองต่อธุรกิจร้านอาหารที่มีรูปแบบและขนาดที่แตกต่าง มีคุณลักษณะที่สำคัญ ดังนี้

ระบบงาน (System Module)	ลักษณะการทำงาน (Feature)
pRoMiSe ระบบสั่งสินค้าบนแอนดรอยด์	pRoMiSe สั่งสินค้าผ่านระบบมือถือ เพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ
pRoMiSe คิวและการสั่งสินค้าล่วงหน้า	pRoMiSe เชื่อมต่อระบบการสั่งซื้อทำให้ลูกค้าสามารถสั่งอาหารก่อนได้ และคิวจะปรากฏที่หน้าจอ ทำให้ลูกค้าเห็นข้อความโฆษณาและสถานะของคิวได้ในเวลาเดียวกัน

ระบบงาน (System Module)	ลักษณะการทำงาน (Feature)
pRoMiSe KDS	pRoMiSe ช่วยลดเวลาการส่งของ มีรายงานข้อมูลเรื่องเวลาให้บริการของแต่ละเมนูในช่วงเวลา เพื่อใช้ในการปรับปรุงการให้บริการ
pRoMiSe เชื่อมต่อกับ EDC	pRoMiSe ใช้งานกับเครื่องรูดบัตรเครดิตจาก Hypercom, Nera และ Posnet เพื่อลดเวลาในการชำระเงินและลดความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น
pRoMiSe Electronic Journal	pRoMiSe ใช้เอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ผู้ขายสามารถลดการใช้กระดาษพิมพ์ใบเสร็จได้
pRoMiSe สหับสนุนเมนูและรูปแบบการขายที่หลากหลาย	pRoMiSe เอื้อต่อการมีเมนูหรือรูปแบบการขายที่หลากหลาย เช่น เซ็ตเมนู คอมโบเซ็ต ห่อกลับบ้าน หรือการส่งสินค้าถึงบ้าน
pRoMiSe เชื่อมต่อกับระบบ ERP ขององค์กร	pRoMiSe สามารถเชื่อมต่อกับระบบ ERP ขององค์กรขนาดใหญ่ได้ เช่น SAP Microsoft Dynamics AX และ MAC5

แผนภาพแสดงการเชื่อมต่อระบบงานต่าง ๆ ของโปรแกรม “pRoMiSe Restaurant”

• pRoMiSe Full Service Diagram



การบริการติดตั้งโปรแกรมและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งาน

การติดตั้งและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานถือเป็นอีกกระบวนการหนึ่งที่สำคัญในการสนับสนุนให้โปรแกรม pRoMiSe Restaurant สามารถใช้งานได้อย่างจริงจัง เหมาะสมกับประเภทและปริมาณธุรกรรมที่เกิดขึ้นจริงในธุรกิจ

• การให้บริการหลังการขาย และการให้บริการอื่นๆ

SYN ให้ความสำคัญอย่างมากกับการให้บริการหลังการขาย โดยได้พัฒนาระบบงานบริการหลังการขายเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าหลังจากติดตั้งโปรแกรมแล้วเสร็จพร้อมใช้งาน ภายใต้ชื่อ Synature Customer Care โดยมีทีมงานให้บริการหลังการขาย 7 วันต่อสัปดาห์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในกรณีที่ปัญหาการใช้งาน ทางทีมสนับสนุนจากแผนกบริการลูกค้าสามารถให้ความช่วยเหลือผ่านระบบออนไลน์ ทางอีเมล หรือทางโทรศัพท์ ส่วนในกรณีที่ไม่สามารถให้ความช่วยเหลือได้ SYN จะส่งทีมสนับสนุนไปแก้ไขปัญหาให้แก่ลูกค้าโดยเร็วที่สุด เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าว่าโปรแกรม pRoMiSe Restaurant มีทีมงานพร้อมแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นทันที และการดำเนินงานของลูกค้าจะไม่เกิดการติดขัด

3. ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของ SYN คือ กลุ่มร้านอาหาร คาเฟ่และบาร์ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยจะใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางฝ่ายขายโดยตรงและตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการร้านอาหารมากกว่า 900 ราย หรือมากกว่า 4,000 สาขา

4. ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัท จัดจำหน่ายโปรแกรม pRoMiSe Restaurant และการบริการต่างๆ ผ่าน 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) การจำหน่ายโดยตรงผ่านฝ่ายขายของ SYN และ 2) การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจำนวน 4 ราย ใน 5 ประเทศ ดังนี้

ลำดับที่	ประเทศ	เวลาที่ได้รับแต่งตั้ง (เดือน/ปี)	ชื่อบริษัทที่ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทน
1.	เมียนมา	1/2560 - 12/2561	CONCEPTINE SDN.BHD
2.	อินโดนีเซีย	1/2560 - 12/2561	PT.GRAHA CIPTA SOLUSINDO
3.	มาเลเซีย	11/2559 - 10/2561	DATAPREP TECHNOLOGIES PTE LTD.
4.	สิงคโปร์	11/2559 - 10/2561	DATAPREP TECHNOLOGIES PTE LTD.
5.	กัมพูชา	11/2559 - 10/2561	IQ TECHNOLOGIES ASIA CO.,LTD.

ตลาดภายในประเทศ : จำหน่ายโปรแกรม pRoMiSe Restaurant และบริการที่เกี่ยวข้องให้กับลูกค้าในประเทศทั้งหมดโดยตรง โดยมีฝ่ายขายในประเทศเป็นผู้รับผิดชอบในการทำการตลาด

ตลาดในต่างประเทศ : จำหน่ายโปรแกรม pRoMiSe Restaurant และบริการที่เกี่ยวข้อง ไปยังประเทศต่างๆ โดยอาศัยช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทาง ได้แก่ การขายทางตรง และการขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ทั้งนี้ ในการประสานงานและการทำการตลาดในต่างประเทศ SYN ได้จัดตั้งฝ่ายขายต่างประเทศทำการสนับสนุนและรองรับแผนธุรกิจของ SYN ที่จะขยายไปยังต่างประเทศให้มีสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศมากขึ้น

1) การขายทางตรง

SYN มีแผนพัฒนาธุรกิจในประเทศ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจร้านอาหารและเข้าใจการดำเนินธุรกิจร้านอาหารในประเทศ ส่วนในตลาดต่างประเทศ ฝ่ายขายต่างประเทศทำหน้าที่ติดต่อและทำการตลาด โดยมุ่งเน้นตลาดในต่างประเทศที่อุตสาหกรรมท่องเที่ยวมีการเติบโตที่ SYN ยังไม่มีตัวแทนการจัดจำหน่ายที่มีศักยภาพ และรับผิดชอบการทำตลาดกับกลุ่มลูกค้าเดิมในประเทศที่มีการขยายงานเปิดร้านอาหารใหม่ในต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม SYN ยังสามารถทำการตลาดในประเทศที่มีตัวแทนจัดจำหน่ายได้ ในกรณีที่ SYN ได้รับการติดต่อจากลูกค้ารายนั้นๆ โดยตรง

2) การขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่ายในต่างประเทศ

SYN มีนโยบายขยายตลาดในต่างประเทศ โดยการแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายโปรแกรม (Dealer) ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ และความเข้าใจความต้องการของลูกค้าในแต่ละประเทศ ซึ่งจะสนับสนุนให้ SYN สามารถขยายฐานลูกค้าไปยังประเทศนั้นๆ ได้รวดเร็วกว่าการเข้าไปทำการตลาดเองโดยตรง โดยตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศจะต้องผ่านขั้นตอนการพิจารณาแต่งตั้ง ซึ่งจะต้องคำนึงถึงความสามารถในการทำการตลาด ความเชี่ยวชาญในธุรกิจร้านอาหารของประเทศนั้นๆ ความสามารถในการติดตั้ง และการให้บริการหลังการขายเป็นหลัก ทั้งนี้ ฝ่ายขายต่างประเทศ จะทำหน้าที่เป็นผู้คัดสรร ประสานงาน ตลอดจนสนับสนุนการดำเนินงานกับตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศของ SYN

3) คู่ค้าที่สำคัญ

SYN ดำเนินธุรกิจพัฒนาเพื่อจำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปในสถานประกอบการของลูกค้า ตลอดจนการฝึกอบรมการใช้โปรแกรมให้แก่ผู้ใช้งาน ดังนั้น SYN จึงได้ร่วมเป็นคู่ค้ากับบริษัทผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการจัดจำหน่าย ซึ่งจะสนับสนุนให้ SYN สามารถส่งมอบซอฟต์แวร์โซลูชันที่ดีให้กับลูกค้า รวมทั้งเป็นการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันและส่งเสริมการดำเนินธุรกิจ โดยคู่ค้าที่สำคัญของ SYN ในปัจจุบัน มีดังนี้

บริษัท	ประเภทธุรกิจ
Yes I am Innovation Co., Ltd.	ผู้ให้บริการตัวแทนจัดจำหน่าย Software Solution
Winstartech Co., Ltd.	ผู้ให้บริการทางด้าน IT และ Web Application
Xtremeservice Co., Ltd.	ผู้ให้บริการทางด้าน IT Solution
Fujitsu (Thailand) Co., Ltd.	ผู้นำด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและโซลูชันต่าง ๆ
Biz Serv and V Serv Co., Ltd.	ผู้ให้บริการทางด้าน IT Service

5. การส่งเสริมการขาย

SYN เน้นการสร้างความสำเร็จในผลิตภัณฑ์ จากคุณภาพของการบริการ ความปลอดภัยของระบบข้อมูล และความคุ้มค่าที่ลูกค้าได้รับจากการใช้บริการของ SYN เป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ยังได้จัดทำเว็บไซต์ และมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น การโฆษณาผ่านทาง Google Adwords เป็นต้น เพื่อเสริมสร้างภาพลักษณ์รวมถึงสร้างการรับรู้ (Brand Recognition) และจดจำ (Brand Awareness) ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การตลาดและการแข่งขันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

ปัจจุบัน ธุรกิจซอฟต์แวร์ซึ่งรวมถึง 1) ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป 2) ซอฟต์แวร์จากการพัฒนาเพื่อตอบสนองลูกค้าตามความต้องการ และ 3) การให้บริการซอฟต์แวร์ ถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการบริหารงานเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการทำงาน และยังช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจผู้ใช้งาน โดยได้มีการประยุกต์การใช้งานให้ครอบคลุมในหลากหลายประเภทธุรกิจ เช่น ธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม ธุรกิจการเงินและการธนาคาร ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจบริการรับเหมาก่อสร้าง และธุรกิจบริการรักษาความปลอดภัย 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 เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการไทยน้อยรายที่เป็นผู้พัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการบริหารจัดการโรงแรมแบบครบระบบงาน (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

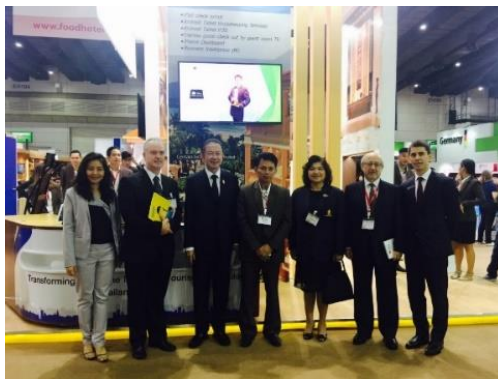
บริษัทฯ มีการสำรวจและสอบถามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งการนำข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการให้บริการจากลูกค้ามาพัฒนาฟังก์ชันงานและโมดูลงานใหม่ๆ เพื่อให้โปรแกรมสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีแผนงานพัฒนาระบบทำหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในปี 2558 บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับการใช้งานผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ (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 ตั้งแต่ขั้นตอน

การเริ่มพัฒนาโปรแกรม การขาย การติดตั้ง การจัดการฝึกอบรม จนกระทั่งส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าในการใช้โปรแกรม

2. กลยุทธ์ด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์

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

- การจัดทำโบรชัวร์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในการนำเสนองาน วารสารและนิตยสารการท่องเที่ยว เช่น นิตยสาร Thai Hotels and Travel และ Thailand Hotel Directory เป็นต้น
- การประชาสัมพันธ์ผ่านการออกบูธ และงานอีเว้นท์ต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ อาทิ
 - การออกบูธภายในประเทศ เช่น งาน MAI Forum 2017 และ งาน Food & Hotel Exhibition 2017



งาน Food & Hotel Exhibition 2017

- 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 และสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์ เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ โดยคุณสมบูรณ์ ศุขีวิริยะ ได้เป็นหนึ่งในผู้แต่งหนังสือเพื่อใช้เป็นสื่อการสอน เรื่อง ระบบสารสนเทศในงานโรงแรมและภัตตาคารของมหาวิทยาลัย สุโขทัยธรรมมาธิราช



ที่มา: มหาวิทยาลัย สุโขทัยธรรมมาธิราช

3. กลยุทธ์การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ กำหนดช่องทางการจำหน่ายโดยแบ่งออกเป็น 2 ช่องทางหลัก คือ การเสนอบริการซอฟต์แวร์ในประเทศและในต่างประเทศ โดยตลาดภายในประเทศและกลุ่มประเทศ CLMV บริษัทฯ ใช้ช่องทางการจำหน่ายทางตรงโดยแผนกพัฒนาธุรกิจในประเทศและกลุ่ม CLMV ของบริษัทฯ สำหรับตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายอีก 1 ช่องทาง โดยมีการแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ที่มีความเชี่ยวชาญในตลาดของประเทศนั้นๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการเสนอผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศจำนวน 10 แห่ง ใน 8 ประเทศ ได้แก่ ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว อินเดีย และสิงคโปร์

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความผันผวนของการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการท่องเที่ยวและการโรงแรม ซึ่งมีปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้หรือได้ยากที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจการท่องเที่ยวและการโรงแรมได้ เช่น ความไม่แน่นอนทางการเมือง ภัยธรรมชาติ หรือโรคระบาดต่างๆ เป็นต้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงกำหนดกลยุทธ์ที่สำคัญเพื่อช่วยรักษาเสถียรภาพของรายได้เมื่อเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว โดยการมุ่งการขยายรายได้ในต่างประเทศและยังเป็นหนึ่งช่องทางที่จะขยายฐานรายได้ให้เพิ่มขึ้น โดยจัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศ เพื่อขยายฐานลูกค้าผ่านการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศให้เพิ่มมากยิ่งขึ้น รวมไปถึงงานที่ทำหน้าที่ทำการตลาดในประเทศที่มีโอกาสทางธุรกิจแต่ยังไม่มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศนั้นๆ

4. กลยุทธ์การบริการหลังการขายและการสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการให้บริการหลังการขายและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยเสนอบริการหลังการขาย ทั้งที่อยู่ในรูปแบบของสัญญาให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบรายปี (Software Maintenance Agreement)

หรือเป็นการให้บริการช่วยเหลือแบบคิดค่าบริการรายครั้ง โดยได้จัดตั้งทีมงานภายใต้ชื่อ “3C : Comache Customer Care” ภายใต้แผนกบริการลูกค้า เพื่อให้บริการข้อมูลผลิตภัณฑ์ รับข้อร้องเรียนจากลูกค้า ให้คำปรึกษาการใช้โปรแกรม และให้บริการแก้ไขปัญหาการใช้โปรแกรม แก่ลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ ทั้งนี้ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า บริษัทฯ มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าจากแบบสอบถาม การโทรศัพท์สอบถาม ตลอดจนการรับฟังความคิดเห็นจากผู้ปฏิบัติงาน เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนจากทั้งภายในและภายนอกองค์กร และนำมาปรับปรุงการให้บริการหลังการขายให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

5. กลยุทธ์ด้านการร่วมลงทุน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ (Vision) ของบริษัทฯ ที่มุ่งมั่นเป็นผู้นำในการพัฒนาและให้บริการ Software Solutions แบบครบวงจรในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว บริษัทฯ มีกลยุทธ์ด้านการร่วมลงทุนโดยมีนโยบายร่วมลงทุนในบริษัทอื่นที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่มีลักษณะที่สนับสนุนกิจการหลักของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือบริษัทฯ จะลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ หรือนโยบายการลงทุนในโครงการที่มีศักยภาพซึ่งผู้ร่วมลงทุนในโครงการดังกล่าวจะต้องมีนโยบายการดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกันกับการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ เช่น การท่องเที่ยว ร้านค้า และโรงแรม เป็นต้น เพื่อเป็นการต่อยอดธุรกิจเดิมของบริษัทฯ

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์

อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ขยายตัวตามการเติบโตของลูกค้าผู้ใช้งานที่มีจำนวนและความต้องการเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งบุคคลทั่วไป หน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ตลอดจนธุรกิจภาคเอกชนในทุกขนาดตั้งแต่องค์กรขนาดเล็ก ขนาดกลาง จนถึงขนาดใหญ่ ซึ่งมีความต้องการให้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการใช้งานมีความทันสมัย ก้าวทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง และสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับข้อมูลสารสนเทศที่มีความหลากหลาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน และรองรับการขยายตัวในอนาคต โดยปัจจุบัน อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ครอบคลุมในหลากหลายสาขา เช่น การเงินและการธนาคาร โทรคมนาคม บริการท่องเที่ยวและโรงแรม ธุรกิจค้าปลีก โลจิสติกส์ และบริการขนส่ง เป็นต้น

กลุ่มผู้ใช้งานระดับองค์กรเป็นตลาดหลักซึ่งมีแนวโน้มเติบโตสูง ทั้งตลาดในประเทศและตลาดส่งออก เนื่องจากเทคโนโลยีสารสนเทศและการติดต่อสื่อสารระดับองค์กรมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้เกิดความต้องการในการพัฒนารูปแบบของโซลูชันและบริการต่างๆ 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 2557		ปี 2558		ปี 2559		อัตราการเติบโต เปรียบเทียบ ปี 2558 - 2559
	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	
ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป	14,050	27.0	14,068	26.8	12,730	25.4	-9.5%
- ในประเทศ	13,530	26.0	13,496	25.7	12,124	24.2	-10.2%
- ส่งออก	520	1.0	572	1.1	606	1.2	5.9%
บริการซอฟต์แวร์	37,902	73.0	38,493	73.2	37,399	74.6	-2.8%
- ในประเทศ	35,103	67.6	35,735	68.0	34,291	68.4	-4.0%
- ส่งออก	2,799	5.4	2,758	5.2	3,108	6.2	12.7%
รวม	51,952	100.0	52,561	100.0	50,129	100.0	-4.6%

ที่มา: สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA)

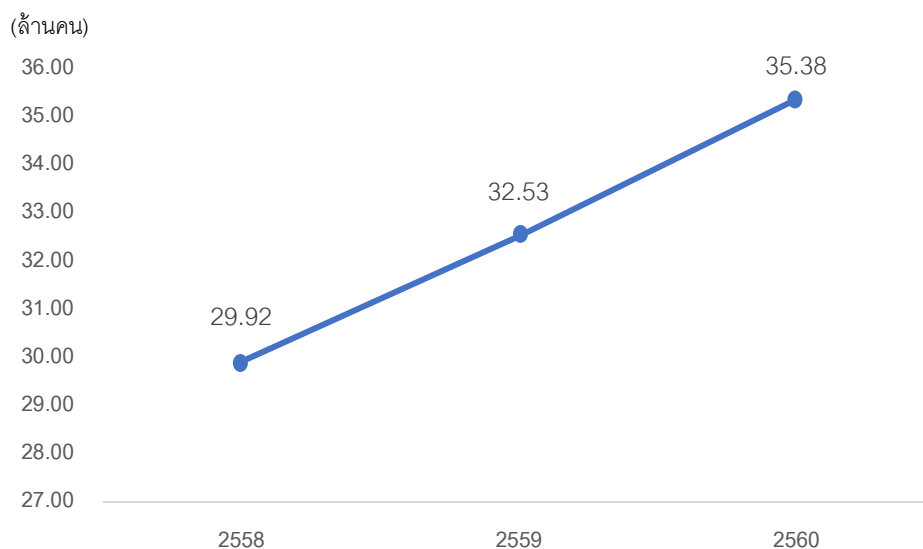
จากรายงานผลการสำรวจข้อมูลตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy Promotion Agency : DEPA) ร่วมกับสถาบันไอเอ็มซี (IMC Institute) พบว่ามูลค่าตลาดซอฟต์แวร์ซึ่งวัดจากมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์เพื่อใช้ในประเทศและการส่งออกสามารถจำแนกเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ 1) มูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูป ซึ่งประกอบด้วย ซอฟต์แวร์ที่ติดตั้งที่เครื่องผู้ใช้งาน และซอฟต์แวร์ที่ใช้งานผ่านทางเว็บไซต์ที่ติดตั้งซอฟต์แวร์ไว้ที่เครื่องแม่ข่ายของบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ (Software as a service: SaaS) และ 2) มูลค่าการบริการซอฟต์แวร์ ซึ่งประกอบด้วย Custom Software และ SI Services เฉพาะส่วนที่เกี่ยวข้องกับซอฟต์แวร์ Software Maintenance Services Software Services Outsourcing Service and Application Hosting และ Software Related Training and Education เป็นต้น

ในปี 2559 การผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 12,730 ล้านบาท ปรับตัวลดลงร้อยละ 9.51 จากปี 2558 ซึ่งเป็นผลจากการที่เศรษฐกิจมีการชะลอตัวในภาพรวม และมีบริการใหม่ที่เกิดจากการใช้ซอฟต์แวร์ (Software-enable Service) เกิดขึ้นจำนวนมาก ซึ่งผู้ประกอบการจำนวนหนึ่งเปลี่ยน Business Model ไปสู่บริการดังกล่าว อย่างไรก็ตามมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปไทยที่ส่งออกไปยังต่างประเทศ เช่น ซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรมและรีสอร์ท ซอฟต์แวร์บริหารจัดการค้าปลีก และซอฟต์แวร์บริหารทรัพยากรมนุษย์ ยังคงสามารถขยายตัวได้โดยมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปไทยที่ส่งออกมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 606 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 5.94 เมื่อเทียบกับปีก่อน สำหรับการบริการซอฟต์แวร์มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 37,399 ล้านบาท ปรับตัวลดลงร้อยละ 2.84 จากปี 2558 ซึ่งเป็นผลจากรูปแบบการดำเนินธุรกิจซอฟต์แวร์เปลี่ยนแปลงไป องค์กรต่างๆต้องการความคล่องตัวจึงเลือกใช้ Cloud Technology และลดการโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องใช้เวลานาน อย่างไรก็ตามมูลค่าการบริการซอฟต์แวร์ไทยในต่างประเทศมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 3,108 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 12.69 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งเป็นผลจากผู้ประกอบการไทยขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้นต่อเนื่อง โดยมีตลาดสำคัญ คือ ตลาดอาเซียน ในสาขาบริการหลัก เช่น ธนาคาร โทรคมนาคม การท่องเที่ยวและโรงแรม และค้าปลีก เป็นต้น

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรม

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นหนึ่งในภาคส่วนที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจสาขาการบริหารการท่องเที่ยวและโรงแรม โดยเฉพาะเศรษฐกิจของประเทศในภูมิภาคอาเซียน เช่น ประเทศกัมพูชา ลาว มาเลเซีย ฟิlippินส์ และไทย ซึ่งอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวสร้างรายได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 301.1 พันล้านเหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 11.80 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ในปี 2559 และคาดการณ์ว่าจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.90 ในปี 2560 นอกจากนี้อุตสาหกรรมท่องเที่ยวยังสร้างงานทั้งทางตรงและทางอ้อมกว่า 30.15 ล้านตำแหน่งในปี 2559 และคาดการณ์ว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 31.26 ล้านตำแหน่ง คิดเป็นสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.67 (ที่มา : Travel & Tourism Economy Impact 2017 South East Asia จัดทำโดย World Travel & Tourism Council)

จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้าประเทศไทย ปี 2558 - 2560

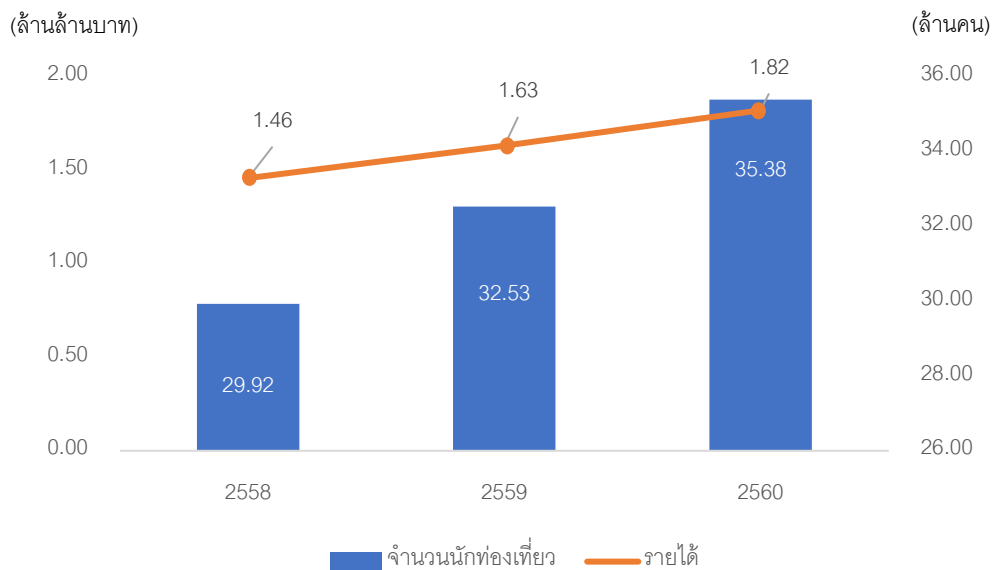


ที่มา : กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

สำหรับประเทศไทย อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นภาคเศรษฐกิจที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างมาก โดยเป็นแหล่งสร้างรายได้และก่อให้เกิดการจ้างงานภายในประเทศ โดยกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ระบุว่า มีนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้าประเทศไทยจำนวนรวม 35.38 ล้านคน ในปี 2560 เพิ่มขึ้นจาก 32.53 ล้านคน ในปี 2559 คิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.77 โดยนักท่องเที่ยวสูงสุด 5 อันดับแรกในปี 2560 ประกอบด้วยนักท่องเที่ยวจากประเทศจีน มาเลเซีย เกาหลี ลาว และญี่ปุ่น ตามลำดับ นอกจากนี้ผลสำรวจจาก Mastercard Global Destination Cities Index 2017 ระบุว่า กรุงเทพมหานคร เป็นเมืองอันดับหนึ่งที่มีนักท่องเที่ยวเดินทางมาเยือนมากที่สุดในโลก

โดยในปี 2560 รายได้จากอุตสาหกรรมท่องเที่ยวขยายตัวร้อยละ 9.47 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยสร้างรายได้ให้กับประเทศทั้งตรงและทางอ้อมรวม 2.75 ล้านล้านบาท โดยแบ่งเป็นรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ 1.82 ล้านล้านบาท และนักท่องเที่ยวไทย 0.93 ล้านล้านบาท

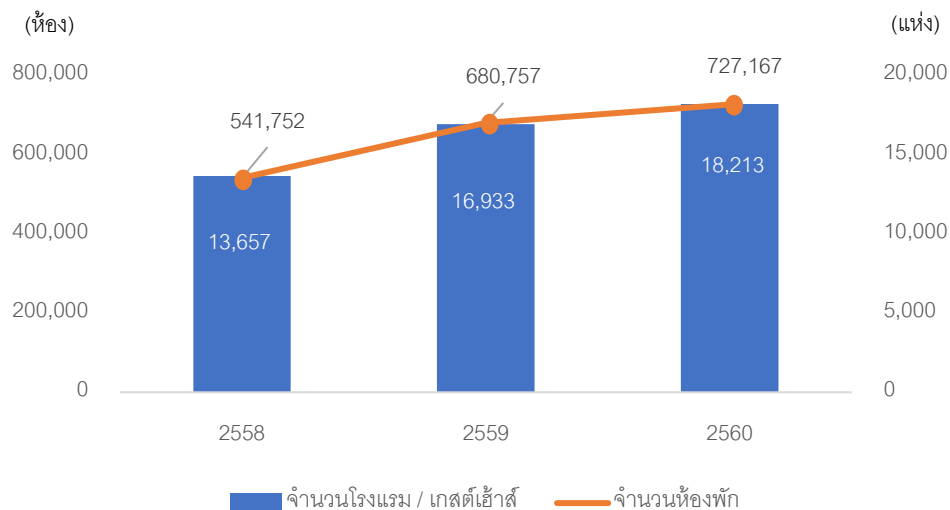
จำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ปี 2558 - 2560



ที่มา : กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

ในช่วงระหว่างปี 2558 - 2560 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย โดยปี 2560 มีจำนวนรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ 1.82 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 1.63 ล้านล้านบาทในปี 2559 คิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.66 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

จำนวนโรงแรม / เกสต์เฮ้าส์ และจำนวนห้องพัก ปี 2558 - 2560

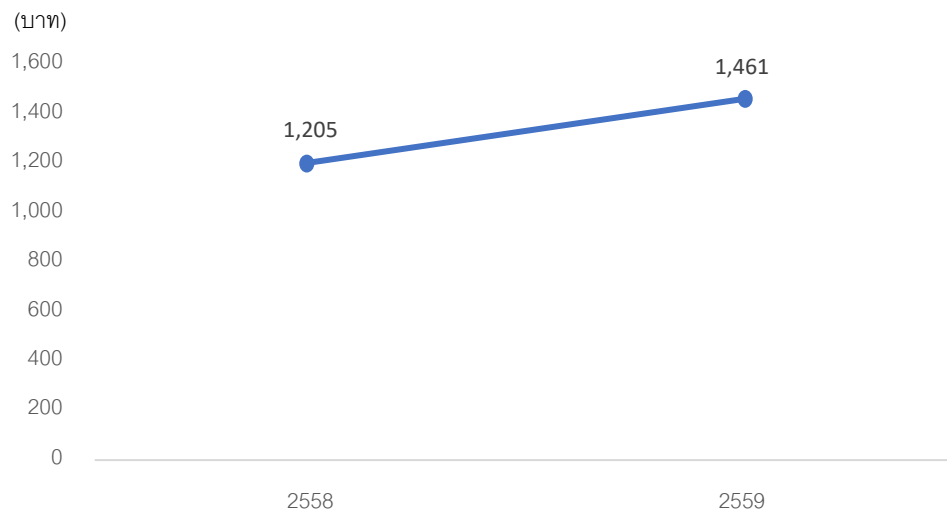


ที่มา : ศูนย์วิจัยด้านตลาดการท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

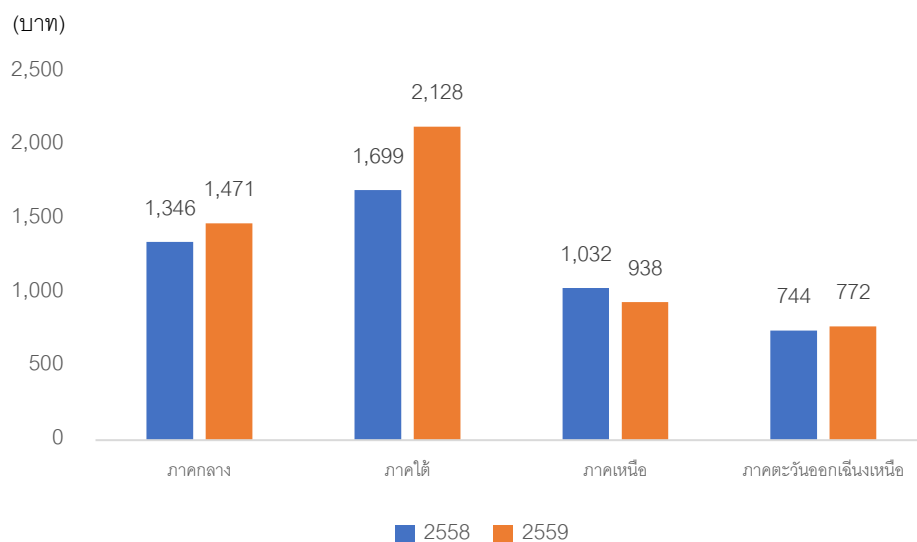
หากพิจารณาในด้านจำนวนโรงแรม/เกสต์เฮ้าส์และจำนวนห้องพัก จากรายงานของศูนย์วิจัยด้านตลาดการท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ซึ่งสำรวจการประกอบการของกิจการโรงแรมและเกสต์เฮ้าส์ พบว่าจำนวนโรงแรมและเกสต์เฮ้าส์เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยว โดยจำนวนโรงแรมและเกสต์เฮ้าส์เพิ่มขึ้นจาก 16,933 แห่ง ในปี 2559 เป็น 18,213 แห่งในปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 7.56 เมื่อพิจารณาในด้านจำนวน

ห้องพัก พบว่า จำนวนห้องพักมีการเพิ่มขึ้นไปในทิศทางเดียวกันกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนโรงแรมและเกสต์เฮ้าส์ โดยจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจาก 680,757 ห้อง ในปี 2559 เป็น 727,167 ห้อง ในปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 6.82 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากการลงทุนในโรงแรมขนาดกลางและขนาดเล็กยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง เพื่อเจาะกลุ่มตลาดนักท่องเที่ยวระดับกลางจากภูมิภาคเอเชียตะวันออก อาทิ จีน มาเลเซีย ลาว ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ที่นิยมเที่ยวจังหวัดท่องเที่ยวสำคัญของไทย

เปรียบเทียบราคาห้องพักที่ขายได้เฉลี่ยปี 2558 และ 2559 (ทั่วประเทศ)



เปรียบเทียบราคาห้องพักที่ขายได้เฉลี่ยปี 2558 และ 2559 (แบ่งตามภูมิภาค)



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย, กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

เมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2558 และปี 2559 ราคาห้องพักที่ขายได้มีอัตราเติบโตเฉลี่ยทั่วประเทศร้อยละ 21.24 โดยราคาห้องพักที่ขายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นจาก 1,205 บาท ในปี 2558 เป็น 1,461 บาท ในปี 2559 หากแบ่งตามภูมิภาค จะพบว่า ภาคกลาง ภาคใต้ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีอัตราการเติบโตของราคาห้องพักที่ขายได้สูงขึ้น ซึ่งมีปัจจัยมาจากการทำการตลาดเชิงรุกเจาะกลุ่มนักท่องเที่ยวระดับบน รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวจากภาค

ตะวันออกกลางและการกลับมาฟื้นตัวของกลุ่มนักท่องเที่ยวคุณภาพจากยุโรปและอเมริกา รวมทั้งนักท่องเที่ยวในกลุ่ม MICE (Meeting Intensives, Conventions and Exhibitions) ที่มีการใช้จ่ายมากกว่านักท่องเที่ยวทั่วไปถึงสองเท่า

อย่างไรก็ตาม มาตรการของภาครัฐในการปราบปรามทัวร์ศูนย์เหรียญ การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรุนแรงขึ้น ทั้งจากจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมและจากธุรกิจบริการที่พ่วงประเภทอื่นๆ เป็นปัจจัยกดดันในการตั้งราคาห้องพัก ส่งผลให้ราคาห้องพักที่ขายได้ในภาคเหนือลดลงจาก 1,032 บาทในปี 2558 เป็น 938 บาทในปี 2559 หรือคิดเป็นการลดลงร้อยละ 9.11 เมื่อเทียบกับปีก่อน

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 นำมาวิเคราะห์ตามความต้องการของแต่ละผู้ใช้ที่หลากหลาย ดังนั้น เทคโนโลยีการบริหารจัดการข้อมูลแบบเดิม อาจไม่มีความสามารถเพียงพอที่จะจัดการกับข้อมูลต่างๆ ที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้แนวโน้มของตลาดซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการข้อมูลจะพัฒนาไปสู่รูปแบบของโซลูชันที่มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้น เกิดการพัฒนากระบวนการบริหารจัดการและวิเคราะห์ข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ (Big Data Analytics) และมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา (Real Time) เพื่อให้สามารถรองรับการใช้งานของผู้ใช้ได้อย่างต่อเนื่อง และทันต่อเหตุการณ์

การพัฒนาโซลูชันเพื่อประยุกต์ใช้กับระบบประมวลผลแบบคลาวด์ (Cloud Computing) เพื่อการแบ่งปันการใช้ทรัพยากรเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อลดค่าใช้จ่ายมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ในการจัดเก็บข้อมูลสารสนเทศที่มีจำนวนมากที่ผ่านมาผู้ใช้งานจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากในการสร้างระบบจัดเก็บข้อมูลและเครือข่าย (Infrastructure) แนวโน้มในอนาคตผู้ใช้งานจะสามารถนำข้อมูลไปเก็บไว้บนระบบคลาวด์ ทำให้ผู้ใช้ไม่จำเป็นต้องลงทุนสร้างระบบจัดเก็บข้อมูลและเครือข่ายเอง โดยผู้ใช้งานสามารถขอเช่าพื้นที่จัดเก็บข้อมูลบนระบบคลาวด์เพิ่มเติมได้เมื่อมีความต้องการพื้นที่ในการจัดเก็บข้อมูลมากขึ้น ตลอดจนผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงระบบข้อมูลผ่านอินเทอร์เน็ต และมีระบบการแบ่งใช้ทรัพยากรร่วมกัน (Shared Services) จากรายงานของ Cisco วิเคราะห์ว่ากิจกรรมการใช้เทคโนโลยีคลาวด์โดยรวมจะเพิ่มสูงขึ้นจาก 1,756 เอกซะไบต์ ในปี 2556 เป็น 3,225 เอกซะไบต์ ในปี 2558 คิดเป็นอัตราการการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 35.5 โดยภูมิภาคตะวันออกกลางมีอัตราการขยายตัวสูงสุดร้อยละ 57.6 รองลงมาคือเอเชียแปซิฟิก มีอัตราการขยายตัวร้อยละ 43.6 ขณะที่ในปี 2558 ตลาดอเมริกาเหนือมีจำนวนผู้ใช้ระบบคลาวด์สูงสุดที่ 1,211 เอกซะไบต์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.6 ของทุกภูมิภาค รองลงมาคือตลาดเอเชียแปซิฟิก มีจำนวนผู้ใช้ระบบคลาวด์ที่ 1,042 เอกซะไบต์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.3

ภาวะการแข่งขันของผู้ประกอบการในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรม

ปัจจุบัน เทคโนโลยีสารสนเทศได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างกว้างขวาง เพื่อช่วยสนับสนุนให้ผู้ใช้งานสามารถเพิ่มผลผลิต ลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ส่งผลให้ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ขณะที่ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินในการลงทุนไม่สูงมากนัก จึงเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจซอฟต์แวร์ อย่างไรก็ตาม ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์จะเติบโตได้ในระยะยาวจะต้องมีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ เพื่อสร้างทรัพย์สินทางปัญญาจากการผลิตซอฟต์แวร์ที่มีคุณภาพ

ธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจหนึ่งที่น่าสนใจเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้เพื่อดำเนินธุรกิจอย่างแพร่หลาย ตั้งแต่ระบบการบริหารงานโรงแรมในส่วนแผนกต้อนรับและจองที่พัก การ Check-in ระบบงานบริหารงานร้านอาหารภายในโรงแรม ระบบงานบัญชีและการเงินสำหรับโรงแรม ไปจนถึงการ Check-out จึงกล่าวได้ว่าโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมที่ดีมีส่วนสำคัญในการสร้างความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจโรงแรม

บริษัท เป็นผู้พัฒนาโปรแกรม “Comanche Hotel Software” ซึ่งเป็นโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมที่ครบทุกระบบงาน (Full System) และครบวงจร กล่าวคือ โปรแกรมมีฟังก์ชันและโมดูลครอบคลุมการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมทั้งหมด ตั้งแต่ ระบบปฏิบัติการส่วนหน้า (Front Office) ระบบบริหารงานร้านอาหารภายในโรงแรม ระบบบริหารสินค้าคงคลัง ระบบบริหารสินทรัพย์ถาวร ระบบบริหารห้องจัดเลี้ยงสัมมนา ตลอดจนระบบเชื่อมโยง (Interface) ซึ่งทำให้อุปกรณ์อื่นหรือคอมพิวเตอร์ อาทิ ระบบควบคุมประตูห้องพัก ระบบ Internet Billing ระบบ Smart TV สามารถทำงานร่วมกับระบบคอมพิวเตอร์ส่วนกลาง ทั้งนี้ บริษัท เป็นผู้พัฒนาโปรแกรม Comanche Hotel Software ขึ้นมาเองทั้งหมด ซึ่งถือเป็นจุดแข็งของบริษัท ที่ทำให้บริษัท สามารถพัฒนาโปรแกรมได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และการมีบริการติดตั้ง การฝึกอบรมการใช้งานให้แก่ผู้ใช้งาน และให้บริการหลังการขาย อย่างครบวงจร ทำให้ลูกค้ามั่นใจในการเลือกใช้โปรแกรมและบริการของบริษัท

สำหรับตลาดซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรมในประเทศไทย มีผู้พัฒนาและให้บริการโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมหลายราย ซึ่งโปรแกรมของผู้พัฒนาแต่ละรายอาจมีคุณสมบัติ ฟังก์ชันงาน และโมดูลงานที่แตกต่างกัน โดยโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของแต่ละผู้ประกอบการที่สามารถเทียบเคียงได้ มีรายละเอียดดังนี้

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

ที่มา: บริษัท

บริษัท ได้ประเมินภาวะการแข่งขันที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตว่าแต่ละบริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน โดยบริษัทข้ามชาติมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นโรงแรมในระบบเครือข่ายจากต่างประเทศเป็นหลัก นอกจากนี้ แม้ว่าโปรแกรมของแต่ละบริษัทอาจมีคุณสมบัติที่สามารถเทียบเคียงกันได้ แต่ผู้พัฒนาโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจจะต้องมีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ในธุรกิจโรงแรม มีฟังก์ชันงานและโมดูลงานที่ครบ

ระบบงานและครบวงจร มีบริการหลังการขายที่ดี และสามารถให้ความช่วยเหลือกับลูกค้าได้ตลอดเวลาเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจจะเป็นไปอย่างราบรื่น นอกจากนี้ เพื่อหลีกเลี่ยงต้นทุนในการเปลี่ยนแปลงการใช้โปรแกรมปัจจุบัน ไปสู่การใช้โปรแกรมอื่น (Switching Cost) เช่น ต้นทุนในการจัดหาโปรแกรมใหม่ การปรับตัวของพนักงานให้เข้ากับโปรแกรมใหม่ เป็นต้น ลูกค้าในธุรกิจโรงแรมจึงไม่นิยมเปลี่ยนโปรแกรมที่ใช้ หากระดับราคาสินค้าทดแทนและคุณสมบัติการใช้งานของสินค้าทดแทนไม่ได้ดีกว่าอย่างชัดเจน อีกทั้งเมื่อลูกค้ามีการขยายการลงทุนในโรงแรมแห่งใหม่ บริษัทรับจ้างบริหารโรงแรมจะนิยมเลือกใช้โปรแกรมที่ใช้อยู่แล้วเป็นหลัก

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการห้องพักมากกว่า 807 แห่ง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ แบ่งเป็นในประเทศประมาณ 653 แห่ง และต่างประเทศประมาณ 154 แห่ง หรือคิดเป็นจำนวนห้องพักรวมกันประมาณ 118,079 ห้องพัก มีลูกค้ากลุ่มเครือโรงแรม 73 โรงแรมในกลุ่มเครือโรงแรม ที่ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เช่น โรงแรมไนเครือเซ็นทารา เครืออิมพีเรียล เครืออีสติน เครือแคนทารี และเครือโอคิวด์ เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจควบคู่ไปกับการเติบโตของฐานลูกค้าปัจจุบันและขยายฐานลูกค้าใหม่ในอนาคต

การบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักเห็นถึงความสำคัญในการบริหารและจัดการความเสี่ยงต่าง ๆ อันอาจจะเกิดขึ้นกับบริษัทฯ จึงจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee) ขึ้น ณ วันที่ 13 พฤษภาคม 2559 เพื่อรับผิดชอบด้านการประเมิน และการบริหารจัดการความเสี่ยงขององค์กร รวมถึงความเสี่ยงต่อการทุจริตคอร์รัปชัน ตลอดจนแนะนำแนวทางแก้ไขวิธีการบริหารจัดการ หรือบรรเทาปัจจัยความเสี่ยงประเภทต่าง ๆ ให้ลดน้อยลง มีการติดตามความคืบหน้าในการดำเนินการอย่างเหมาะสมและต่อเนื่อง รวมถึงจัดทำเป็นรายงานของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อรายงานต่อคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาสและรายปีในรายงานประจำปีด้วย ประกอบด้วยสมาชิกทั้งหมด 6 ท่าน ดังนี้

1. นางดลฤดี	พรพิพัฒน์	ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
2. นายสมบุญ	ศุขีวิริยะ	กรรมการบริหารความเสี่ยง
3. นายอภิชัย	สกุลสุริยเดช	กรรมการบริหารความเสี่ยง
4. นายกันชนะพล	เกิร์ต มาเชลล์ ซีเรียล วัน คอมเพอร์นอลล์เลอ	กรรมการบริหารความเสี่ยง
5. นางสาวดารุณี	แซ่ตั้ง	กรรมการบริหารความเสี่ยง
6. นายวีรพงศ์	กรวัจ	กรรมการบริหารความเสี่ยง

โดยมีนางสาวปาริชาติ สุนทร ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2559 กรรมการบริหารความเสี่ยงมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี ทั้งนี้เมื่อครบวาระดังกล่าว กรรมการบริหารความเสี่ยงที่พ้นตำแหน่งอาจได้รับการแต่งตั้งใหม่อีกได้ ตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นว่าเหมาะสม

ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ หรือผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ลงทุน และแนวทางในการลดผลกระทบ หรือแนวทางป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มาจากการประกอบธุรกิจหลัก คือ การพัฒนาเพื่อจำหน่ายซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูป ทั้งนี้ในกระบวนการวิจัยและพัฒนาโปรแกรมหดังกล่าว บริษัทฯ ต้องอาศัยทีมงานที่มีประสบการณ์ มีความชำนาญเฉพาะด้าน และมีความเข้าใจทั้งในด้านเทคโนโลยี และด้านธุรกิจโรงแรม เช่น ฝ่ายพัฒนาธุรกิจซึ่งทำหน้าที่ในการขายต้องสามารถนำเสนอความจำเป็นและจุดเด่นของโปรแกรมให้แก่ลูกค้าได้ ในขณะเดียวกันต้องสามารถเข้าใจในสิ่งที่ลูกค้าต้องการเพิ่มเติมเพื่อนำกลับมาเป็นข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ รวมไปถึงแผนกติดตั้งและการบริการหลังการขายต้องสามารถรวบรวมข้อมูลจุดบกพร่องของโปรแกรมจากการใช้งานจริงของลูกค้า และเสนอต่อฝ่ายบริหารเพื่อตัดสินใจในการออกแบบความสามารถใหม่ (Feature) ของโปรแกรม ซึ่งแผนกพัฒนาระบบต้องอาศัยข้อมูลจากทีมงานเหล่านี้เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ก่อนเข้าสู่กระบวนการตรวจสอบคุณภาพโดยแผนกควบคุมคุณภาพก่อนที่จะเสนอขายเชิงพาณิชย์ได้ ดังนั้น จะเห็นได้ว่าขั้นตอนในการวิจัยและพัฒนาโปรแกรมของบริษัทฯ ต้องอาศัยบุคลากรในหลายส่วนงานที่มีความรู้ความสามารถทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศพื้นฐาน และมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมด้วย

ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในการสรรหาหรือรักษาบุคลากรให้ร่วมงานกับบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งถ้าหากบริษัทฯ สูญเสียบุคลากรเหล่านั้นไป อาจทำให้บริษัทฯ มีรายได้ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในการสูญเสีย หรือ ขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถตามที่กล่าวมาข้างต้น โดยในปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อให้เหมาะสมและสอดคล้องกับการขยายตัวทางธุรกิจในระยะยาว รวมถึงได้มีการจัดตั้งแผนกทรัพยากรบุคคล เพื่อทำหน้าที่สรรหาและพัฒนาทักษะของพนักงาน มุ่งเน้นการดูแลค่าตอบแทนและสวัสดิการของพนักงานในองค์กรให้มีความเหมาะสม เทียบเคียงได้กับอุตสาหกรรม มีการจัดทำและแนะนำเส้นทางก้าวหน้าในอาชีพ (Career Path Planning) ให้กับพนักงาน ซึ่งการดำเนินการต่างๆ เหล่านี้ บริษัทฯ คาดว่าสามารถช่วยลดความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน และยังช่วยส่งเสริมการสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพให้แก่บริษัทฯ ได้อีกด้วย

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

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในประเทศไทย

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศเป็นหลัก ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีความผันผวนจากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ความไม่แน่นอนทางการเมือง ภัยธรรมชาติ หรือ ภาวะโรคระบาด เป็นต้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาวะการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทยได้ บริษัทฯ จึงได้กำหนดกลยุทธ์การขยายธุรกิจของบริษัทฯ ไปยังต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยมีการจัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศขึ้นมาเพื่อทำหน้าที่รับผิดชอบในการขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศ และใช้กลยุทธ์ในการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศเพื่อเพิ่มสัดส่วนการขายและบริการในต่างประเทศให้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ การลงทุนในบริษัท ซินเนเจอร์ ("SYN") ในปี 2560 จะทำให้บริษัทฯ สามารถกระจายรายได้ไปยังฐานลูกค้าอื่นๆ นอกเหนือไปจากกลุ่มลูกค้าโรงแรมในปัจจุบัน เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศเพียงอย่างเดียว

ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันของผู้ประกอบการในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูล

เนื่องจากผู้ประกอบการในธุรกิจให้คำปรึกษา วางแผน ออกแบบและพัฒนาระบบที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาซอฟต์แวร์หรือโซลูชันระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับองค์กรขนาดใหญ่โดยส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ซึ่งเข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศไทย เช่น บริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ออราเคิล คอร์

ปอเรชั่น (ประเทศไทย) จำกัด และ อีเอ็มซี คอร์ปอเรชั่น เป็นต้น ซึ่งผู้ประกอบการดังกล่าวจะมีความเชี่ยวชาญในโซลูชันเฉพาะด้านที่แตกต่างกัน โดยใช้ซอฟต์แวร์ที่พัฒนาในกลุ่มบริษัทของตนเองเป็นหลักเพื่อมาพัฒนาโซลูชันให้กับลูกค้าและเน้นให้บริการบริหารโครงการที่มีมูลค่าโครงการสูง ซึ่งอาจส่งผลให้ MSL ต้องเผชิญกับภาวะการแข่งขันกับผู้ประกอบการในธุรกิจดังกล่าว

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

ความเสี่ยงจากภาวะที่ลูกค้าหลักของ MSL มีอำนาจการต่อรองที่สูง

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

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าน้อยรายของบริษัท MSL

เนื่องจาก MSL มีลักษณะการรับงานให้บริการพัฒนาและบริหารระบบงานเป็นรายโครงการ และปัจจุบันมีจำนวนลูกค้าน้อยราย ซึ่งอาจมีความเสี่ยงต่อความต่อเนื่องของรายได้ในอนาคตได้หาก MSL ไม่ได้รับเลือกจากลูกค้าสำหรับงานให้บริการอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น หาก MSL สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าวข้างต้นไปและไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นมาทดแทนได้ จะก่อให้เกิดผลกระทบต่อรายได้ของ MSL

อย่างไรก็ดี จากประสบการณ์การให้บริการกับองค์กรลูกค้าขนาดใหญ่ที่ผ่านมา กลุ่มลูกค้าเหล่านี้หลังจากที่ MSL ได้มีการพัฒนาระบบงานและลูกค้าได้ใช้งานแล้ว ลูกค้าเหล่านี้ยังคงให้ MSL เป็นผู้ดูแลรักษาระบบงานอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งส่งผลให้ MSL ยังคงมีรายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้อย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากการถูกลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์

ปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจซอฟต์แวร์ทั่วโลก ซึ่งผู้พัฒนาและให้บริการซอฟต์แวร์ประสบปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์จากการลักลอบนำโปรแกรมไปจำหน่ายในราคาที่ถูกลง หรือการลักลอบใช้งานโปรแกรมโดย

ไม่เสียค่าใช้จ่าย รวมไปถึงการนำ Source Code ของโปรแกรมไปพัฒนาเป็นโปรแกรมสำเร็จรูป เพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งทำให้ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ ซึ่งเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ต้องเสียโอกาสจากการดำเนินธุรกิจได้

อย่างไรก็ตาม โปรแกรมซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ จัดเป็นงานสร้างสรรค์ประเภทวรรณกรรม ซึ่งเป็นงานสร้างสรรค์ประเภทที่ได้รับความคุ้มครองตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ ซึ่งผู้สร้างสรรค์จะได้รับความคุ้มครองทันทีที่สร้างสรรค์โดยไม่ต้องจดทะเบียน ในกรณีที่มีการละเมิดลิขสิทธิ์เกิดขึ้น ผู้ที่ละเมิดลิขสิทธิ์จะมีโทษทางอาญาทั้งจำคุกและโทษปรับแล้วแต่กรณี นอกจากนี้ เจ้าของลิขสิทธิ์ยังมีสิทธิเรียกร้องค่าเสียหายในทางแพ่งจากผู้ละเมิดลิขสิทธิ์ด้วย ทั้งนี้ ถึงแม้ว่างานอันมีลิขสิทธิ์จะได้รับความคุ้มครองตามกฎหมายทันทีที่สร้างขึ้น แต่บริษัทฯ ก็เล็งเห็นถึงความสำคัญในการการแจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์ต่อกรมทรัพย์สินทางปัญญา โดยบริษัทฯ ได้แจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์ต่อกรมทรัพย์สินทางปัญญา เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2552 และได้หนังสือรับรองการแจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์จากกรมทรัพย์สินทางปัญญาเมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2552

นอกเหนือจากการคุ้มครองลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางต่างๆ เพื่อเป็นการป้องกันโอกาสและผลกระทบจากการถูกละเมิดลิขสิทธิ์ โดยบริษัทฯ วางแนวทางการป้องกันการลักลอบใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base ได้ ดังนี้

- ก. การติดตั้งโปรแกรมทุกครั้งจะต้องใช้รหัส (Key Serial) จากบริษัทฯ เท่านั้น โดยจะมีเฉพาะเจ้าหน้าที่ที่เป็นผู้รับผิดชอบโดยตรงเท่านั้นที่สามารถเข้าถึงระบบสร้างรหัสได้ โดยบริษัทฯ จะจำกัดจำนวนบุคลากรที่สามารถเข้าระบบนี้ได้
- ข. ทุกครั้งที่มีการสร้างรหัส ระบบจะเก็บประวัติและรายละเอียดของการสร้างรหัสไว้ในระบบเพื่อการตรวจสอบภายหลัง ทั้งนี้ รหัสดังกล่าวจะใช้ได้เฉพาะโรงแรม เครื่องแม่ข่าย (server) ฐานข้อมูล เฉพาะที่ได้ลงทะเบียนไว้กับบริษัทฯ เท่านั้น ไม่สามารถนำรหัสไปใช้กับโรงแรมอื่นๆ ได้

บริษัทฯ เชื่อว่าแนวทางการป้องกันความเสี่ยงข้างต้นจะสามารถป้องกันและลดโอกาสการถูกละเมิดลิขสิทธิ์และการลักลอบนำโปรแกรมของบริษัทฯ ไปใช้งานอย่างผิดกฎหมาย รวมถึงการลักลอบนำ Source Code ของบริษัทฯ ไปดัดแปลงเป็นโปรแกรมเลียนแบบเพื่อจำหน่ายเชิงพาณิชย์ นอกจากนี้ หากผู้ใช้งานเลือกโปรแกรมผิดกฎหมาย ผู้ใช้งานจะไม่ได้รับการดูแลหรือการแก้ไขในกรณีที่เกิดข้อผิดพลาดของโปรแกรม ซึ่งจะส่งผลต่อธุรกิจของลูกค้าเองได้อีกหนึ่ง บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินคดีความอย่างจริงจังกับผู้ลักลอบผลิตและใช้โปรแกรมที่ละเมิดลิขสิทธิ์ให้เป็นบรรทัดฐานและคุ้มครองกับผู้พัฒนาและวิจัยซอฟต์แวร์ของประเทศไทยด้วย

ความเสี่ยงจากการขัดข้องของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทฯ ได้พัฒนาโปรแกรมและฐานข้อมูล Comanche Customer Care เพื่อใช้ในการจัดเก็บและบริหารข้อมูลการติดตั้งและการให้บริการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการใช้โปรแกรมควบคุมเครื่องคอมพิวเตอร์ระยะไกลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต (Remote Program) ซึ่งปัจจุบัน บริษัทฯ เลือกใช้โปรแกรมสำเร็จรูป Team Viewer for Business ในการเข้าถึงหน้าจคอมพิวเตอร์ของลูกค้า เพื่อดำเนินการแก้ไขข้อผิดพลาดต่างๆ ตามที่ลูกค้าแจ้งมายังบริษัทฯ ดังนั้น หากระบบอินเทอร์เน็ต หรือระบบฐานข้อมูลไม่สามารถใช้งานได้ บริษัทฯ อาจได้รับความเสี่ยงจากการไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม ฝ่ายปฏิบัติการของบริษัทฯ ได้ดำเนินการในการวางแผนและประกาศใช้นโยบายสารสนเทศและระเบียบปฏิบัติงานที่สำคัญ (IT Policy and Disciplinary Process) ซึ่งครอบคลุมเรื่องการเข้าถึง การรักษาความลับ การ

บำรุงรักษาและสำรองข้อมูลที่สำคัญต่อการดำเนินการของธุรกิจ โดยพนักงานที่เกี่ยวข้องจะต้องสำรองข้อมูลที่สำคัญทุก ๆ สัปดาห์ รวมไปถึงการจัดให้มีระบบไฟฟ้าสำรองสำหรับระบบคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) ที่สำคัญ เพื่อให้ระบบสามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการจัดทำแผนบริหารความต่อเนื่อง (Business Continuity Plan – BCP) และมีการซักซ้อมเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจได้ว่าในกรณีที่บริษัทฯ ประสบภาวะฉุกเฉิน เช่น ระบบไฟฟ้าขัดข้อง และระบบอินเทอร์เน็ตขัดข้อง บริษัทฯ ยังคงสามารถที่จะดำเนินการแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้แก่ลูกค้าได้ต่อไป

ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น

นอกเหนือจากการเป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้บริหารงานโรงแรมแล้ว บริษัทฯ ยังมีวัตถุประสงค์ในการลงทุนในบริษัทอื่นด้วยเช่นกัน ซึ่งส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ บางส่วนจะมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุน ดังนั้น หากบริษัทย่อยที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุนนั้น มีผลการดำเนินงานที่ดี ก็จะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม หากบริษัทดังกล่าว มีผลประกอบการในทางตรงกันข้ามก็อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่นดังกล่าว จึงให้ความสำคัญในการตัดสินใจเลือกบริษัทที่จะเข้าไปร่วมลงทุน โดยมีฝ่ายบริหารทำหน้าที่พิจารณาการลงทุนเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท โดยอยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจที่ได้รับอนุมัติ

นอกจากนี้ ตามที่บริษัทฯ ได้ระบุวัตถุประสงค์ของการใช้เงินส่วนหนึ่งจากการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนในครั้งนี้เป็นงบประมาณในการเข้าร่วมลงทุนในบริษัทอื่นนั้น เนื่องจากความสำเร็จในการเข้าร่วมลงทุนหรือเข้าซื้อกิจการอื่นนั้น ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยแวดล้อม เช่น ภาวะเศรษฐกิจ เงื่อนไขของรายการ การเจรจาตกลง และผลของการเข้าตรวจสอบฐานะของบริษัทที่สนใจจะเข้าลงทุน เป็นต้น ดังนั้นบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่จะดำเนินการตามแผนการศึกษาเข้าร่วมลงทุนในบริษัทอื่นได้ล่าช้าหรือไม่ประสบผลสำเร็จภายในระยะเวลาที่คาดการณ์ไว้

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อาจไม่สามารถ หรืออาจเลือกที่จะไม่จ่ายเงินปันผล

ความสามารถของบริษัทฯ ในการจ่ายเงินปันผลสำหรับหุ้นของบริษัทฯ นั้น ขึ้นอยู่กับผลประกอบการทางการเงินในโอกาสของบริษัทฯ ซึ่งผลประกอบการทางการเงินดังกล่าวก็ขึ้นอยู่กับความสำเร็จในการดำเนินการตามแผนธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนปัจจัยทางการเงิน ปัจจัยด้านการแข่งขัน ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับกฎระเบียบ รวมถึงตลอดจนปัจจัยทางเทคนิค และปัจจัยด้านอื่นๆ รวมถึงสภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไป ซึ่งหลายปัจจัยดังกล่าวอาจอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทอาจมีข้อเสนอแนะที่จะให้ลดหรืองดการจ่ายเงินปันผลสำหรับรอบระยะเวลาใดระยะเวลาหนึ่งก็ได้ เพื่อให้เป็นไปตามแผนการเติบโตทางธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต รวมถึงความต้องการใช้เงินลงทุนและเงินทุนหมุนเวียน และปัจจัยด้านอื่นๆ ที่เห็นสมควร ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่สามารถรับรองต่อผู้ลงทุนได้ว่าบริษัทฯ จะทำผลกำไรได้ ในอนาคต หรือรับรองว่าคณะกรรมการบริษัทจะอนุมัติการจ่ายเงินปันผล แม้ว่าบริษัทฯ จะสามารถทำกำไรได้ก็ตาม

นอกจากนี้ ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด หากบริษัทฯ มียอดขาดทุนสะสม บริษัทฯ จะไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ แม้ว่าในปีนั้นบริษัทฯ จะมีกำไรสุทธิก็ตาม อีกทั้งในปีที่บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ บริษัทฯ ยังมีหน้าที่ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด และตามข้อบังคับของบริษัทฯ ที่ต้องจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีส่วนหนึ่งนั้นไว้เป็นทุนสำรองไม่น้อยกว่าร้อยละห้าของกำไรสุทธิประจำปีหักด้วยยอดเงินขาดทุนสะสมยกมา จนกว่าทุนสำรองนี้จะมีจำนวนไม่น้อย

กว่าร้อยละสิบของทุนจดทะเบียนของบริษัท ดังนั้น หากบริษัท ไม่สามารถทำกำไรได้เพียงพอ หรือหากบริษัท พิจารณาแล้วเห็นว่าเหมาะสม บริษัท อาจจะไม่จ่ายเงินปันผลในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัท มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังหักภาษีเงินได้ นิติบุคคลของงบการเงินเฉพาะกิจการ และภายหลังการจัดสรรทุนสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายกำหนด

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการบริหารงานที่พึ่งพิงผู้บริหาร

บริษัท มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เนื่องจากนายสมบุรณ์ ศุขีวีริยะ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้ง บริษัท เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และดำรงตำแหน่งกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานโปรแกรมบริหารงานโรงแรมมานานกว่า 30 ปี และมีบทบาทสำคัญในการบริหารงานของบริษัท มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรม รวมถึงมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัท ทำให้ บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้ง MSL และเป็นผู้ถือหุ้นราย ใหญ่ของบริษัท รวมทั้งดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารใน MSL เช่นกัน ซึ่งหากบริษัท และ MSL สูญเสียผู้บริหาร รายหนึ่งรายใดหรือทั้งสองรายไป อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานและผลประกอบการของบริษัท และ MSL ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัท และ MSL มีการกำหนดโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต ซึ่ง รวมไปถึงมีแผนการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านต่างๆ เข้ามาร่วมงานกับกลุ่มบริษัทมากยิ่งขึ้น เพื่อ เป็นการกระจายอำนาจการบริหารจัดการให้กับผู้บริหารในระดับรองลงมา นอกจากนี้ยังได้กำหนดนโยบายการพัฒนา ทรัพยากรบุคคล สำหรับการทดแทนผู้บริหารรายสำคัญของบริษัท (Succession Plan) เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิง บุคคลใดบุคคลหนึ่งมากเกินไป รวมไปถึงการจัดโครงสร้างองค์กรใหม่ให้มีการกระจายอำนาจ ไม่พึ่งพิงการตัดสินใจของนาย สมบุรณ์ ศุขีวีริยะ และ/หรือ นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ท่านใดท่านหนึ่ง ซึ่งจะมีคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน รวมถึง ทีมผู้บริหาร เข้ามามีส่วนรวมใน การบริหารจัดการบริษัท และตัดสินใจเรื่องต่างๆ ตามอำนาจหน้าที่ที่ได้กำหนดไว้ เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก ทั้งสองรายดังกล่าว

ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและค่าความนิยมต่องบการเงิน

จากการที่ในวันที่ 1 กันยายน 2558 บริษัท ได้เข้าซื้อบริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ใน สัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน จึงทำให้ MSL มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ตามมาตรฐานการรายงานทาง การเงิน ฉบับที่ 3 (ปรับปรุง 2558) เรื่อง การรวมธุรกิจ ซึ่งบริษัท ต้องทำการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินที่ ได้มา ณ วันที่ซื้อกิจการตามวิธีการปันส่วนมูลค่ากิจการ (Price Purchase Allocation) โดยจากการทำการดังกล่าว ส่งผลทำให้งบการเงินรวมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจเท่ากับ 64.26 ล้านบาท และค่าความสัมพันธ์กับลูกค้า (สุทธิ) เท่ากับ 10.30 ล้านบาท โดยค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจ เป็นรายการที่ บริษัท ต้องทำการทดสอบการด้อยค่าทุกปี หรือบ่อยครั้งขึ้นหากมีสถานการณ์บ่งชี้ที่อาจเกิดการด้อยค่า ในขณะที่ค่าความสัมพันธ์

กับลูกค้า บริษัทฯ ใช้วิธีการตัดจ่ายตามอายุที่คาดว่าจะสร้างกระแสเงินสดให้กับกิจการ โดยมีอายุ 2 - 5 ปี 4 เดือน ทั้งนี้จากงบการเงินรวมของบริษัท ฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2560 ปรากฏค่าความนิยมจากการรวมกิจการและค่าความสัมพันธ์กับลูกค้าเฉพาะของ MSL เป็นดังนี้

หน่วย : บาท

รายการ	งบการเงินรวม	
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
ค่าความนิยม	64,260,047	64,260,047
ตั้งด้อยค่า	-	-
ยอดคงเหลือ	64,260,047	64,260,047

หน่วย : บาท

รายการ	งบการเงินรวมสำหรับปี	
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
ความสัมพันธ์กับลูกค้า	31,341,387	31,341,387
ตัดจำหน่ายสะสม	(15,792,157)	(21,046,003)
ยอดคงเหลือ	15,549,230	10,295,384

ดังนั้น หากเกิดเหตุการณ์อันเป็นข้อบ่งชี้ของการด้อยค่าของมูลค่าของ MSL ซึ่งอาจเกิดจากการดำเนินธุรกิจของ MSL ไม่เป็นตามแผนธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจ และ/หรือการเปลี่ยนแปลงสภาวะตลาดที่มีสาระสำคัญ ซึ่งอาจจะทำให้บริษัทฯ พิจารณาตั้งสำรองด้อยค่าค่าความนิยม หรือมีการตัดจ่ายค่าความสัมพันธ์กับลูกค้าเร็วขึ้น (นโยบายการตัดจำหน่ายค่าความสัมพันธ์ของลูกค้าในปัจจุบัน คือเริ่มจากปี 2558 ไปถึงปี 2563) ทำให้อาจส่งผลกระทบต่อตัวเลขผลประกอบการในงวดบัญชีที่มีการบันทึกการด้อยค่า รวมทั้งตัวเลขสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้ (หนึ่ง เนื่องจากเป็นรายการที่ไม่เป็นเงินสด (non cash item) จึงไม่ส่งผลต่อกระแสเงินสดของบริษัทฯ แต่อย่างใด)

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ เห็นว่าโอกาสในการเกิดการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนและหรือค่าความนิยมนั้นค่อนข้างจำกัด เนื่องจาก MSL มีแผนการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนและมีความสามารถในการสร้างรายได้และกำไรเติบโตมาเป็นลำดับ รวมไปถึงการที่ MSL มีประสบการณ์ในธุรกิจที่ให้บริการอยู่แล้วมานานกว่า 5 ปี จึงมีโอกาสนในการขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

การวิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มคุณภาพและมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการปรับปรุงกระบวนการทำงานภายในบริษัทฯ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน โดยมีโครงการที่อยู่ในระหว่างการวิจัยและพัฒนา ดังนี้

1. โครงการพัฒนาโปรแกรมเวอร์ชัน Web-based (Cloud-based) Application

บริษัทฯ ได้ติดตามความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเพื่อปรับตัวให้ทันกับเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ โดยเลือกนำเอาเทคโนโลยีที่มีแนวโน้มแพร่หลายในอนาคตและเหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ มาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ โดยเทคโนโลยีที่เริ่มเป็นที่นิยมในกลุ่มโรงแรม คือ การใช้โปรแกรมบริหารจัดการห้องพักผ่านหน้าเว็บ (Web-based Application) ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดยเป็นลักษณะการทำงานคล้ายกับปัจจุบันที่มีการทำงานบนระบบเครือข่ายภายใน (Local Network) แต่ยืดหยุ่นกว่าในแง่ของความสะดวกในการติดตั้งโปรแกรมลงในเครื่องผู้ใช้งาน เพราะสามารถใช้งานจากที่ใดก็ได้ที่มีสัญญาณอินเทอร์เน็ต ตลอดจนอำนวยความสะดวกสำหรับผู้ดูแลระบบ ทั้งฝ่ายไอทีของลูกค้าและฝ่ายบริการลูกค้าของบริษัทฯ

หน่วย : บาท

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา	งบประมาณ	ยอดใช้ไป			
		2558	2559	2560	ยอดรวม
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	4,336,800	86,632	788,723	1,987,094	2,862,449
ค่าซอฟต์แวร์สำหรับพัฒนาโปรแกรม	103,808	103,808	-	234,395	338,203
ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่น	444,061	-	-	-	-
รวมทั้งสิ้น	4,884,669	190,440	788,723	2,221,489	3,200,652

ความคืบหน้าของการพัฒนาโปรแกรมเวอร์ชัน Web-based (Cloud-based) Application

ระบบงาน	ความคืบหน้า ณ วันที่ 31 ธ.ค. 60	ประมาณการเวลาเริ่ม ทดสอบกับ ลูกค้าเฉพาะกลุ่ม	ประมาณการเวลาเพื่อ เสนอขายลูกค้าทั่วไป
Account Receivable	100%	1 ตุลาคม 2559	1 มกราคม 2560
Front Office	100%	1 ตุลาคม 2559	1 มกราคม 2560
Account Payable	95%	ไตรมาสที่ 3/2560	ไตรมาสที่ 3/2560
Inventory	90%	ไตรมาสที่ 4/2560	ไตรมาสที่ 4/2560
Recipe	75%	ไตรมาสที่ 4/2560	ไตรมาสที่ 4/2560
Purchasing	80%	ไตรมาสที่ 4/2560	ไตรมาสที่ 4/2560

General Ledger	95%	ไตรมาสที่ 4/2560	ไตรมาสที่ 4/2560
Point of Sale	100%	ไตรมาสที่ 4/2560	ไตรมาสที่ 4/2560

2. โครงการวิจัยและพัฒนาระบบ Hotel Business Intelligence

โครงการนี้เป็นการนำข้อมูลสถิติของผู้ที่เข้าพักโรงแรมจากระบบ Front Office System / Property Management System มาแสดงในรูปแบบของรายงานเชิงบริหาร เพื่อให้ผู้บริหารโรงแรมใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจวางแผนกลยุทธ์ ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มต้นคว้า วิจัยในไตรมาสที่สามของปี 2559 โดยคาดหวังว่าจะเป็นโครงการที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทครอบคลุมความต้องการของลูกค้ามากขึ้นและสร้างรายได้เพิ่มให้กับบริษัทฯ ในอนาคต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ได้เสนอรายงานต้นแบบให้ลูกค้าเป้าหมายทดลองใช้ เรียบร้อยแล้วพร้อมกับได้รับข้อมูลความคิดเห็นและความต้องการเพิ่มเติมจากลูกค้า จึงได้วางแผนงานที่จะพัฒนารายงานต้นแบบเพิ่มเติมเพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้ามากขึ้นต่อไป

โครงการคาดว่าจะเสร็จสิ้นภายในปี 2560 หรืออย่างช้าภายในไตรมาสที่สองของปี 2561 (หากมีลูกค้ากลุ่มใหญ่ต้องการใช้และขอให้บริษัทพัฒนารายงานเพิ่มเติมตามความต้องการเพิ่มอีก) ภายใต้งบประมาณทั้งสิ้นจำนวน 3,437,211 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : บาท

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา	งบประมาณ	ยอดใช้ไป			
		2558	2559	2560	ยอดรวม
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	943,800	-	39,864	135,782	175,646
ค่าซอฟต์แวร์สำหรับพัฒนาโปรแกรม 1 (Development Tool)	180,937	-	-	-	-
ค่าซอฟต์แวร์สำหรับพัฒนาโปรแกรม 2 (BI software)	2,000,000	214,200	1,800,000	-	2,014,200
ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่น	312,474	-	-	309,100	309,100
รวมทั้งสิ้น	3,437,211	214,200	1,839,864	444,882	2,498,946

3. โครงการ PA-DSS Certification (PCI Compliant)

โครงการ PA-DSS Certification (PCI Compliant) เป็นการปรับปรุงโปรแกรมให้มีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้นตามมาตรฐานสากลเกี่ยวกับการทำธุรกรรมด้วยบัตรเครดิต โดยเป็นการเข้ารหัสและรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่สำคัญในฐานข้อมูลการทำให้โปรแกรมของบริษัทได้รับมาตรฐานเพิ่มขึ้นนั้น นอกจากจะทำให้ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศยอมรับซอฟต์แวร์จากประเทศไทยมากขึ้นแล้ว ยังเปิดโอกาสให้พนักงานของบริษัทได้เรียนรู้จากการพัฒนาโปรแกรมให้ได้มาตรฐานสากลที่สำคัญอีกด้วย

บริษัทได้เริ่มดำเนินโครงการในไตรมาส 3 ของปี 2560 โดยคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาส 2 ของปี 2561

หน่วย : บาท

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา	จำนวนเงิน
ค่าใช้จ่ายการให้บริการบริษัทภายนอก (10,350 USD)	362,250
รวมทั้งสิ้น	362,250

4. โครงการพัฒนาโปรแกรมสำหรับระบบบริหารจัดการธุรกิจประเภทร้านค้าปลีกและบริการ (Software POS)

SYN มีลูกค้าจำนวนมากที่ใช้ระบบบริหารจัดการร้านค้าปลีกและบริการ อาทิเช่น ร้านอาหารประเภทต่าง ๆ ร้านค้าปลีก และร้านสปา อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน ลูกค้ามีข้อมูลเป็นจำนวนมากและสิ้นเปลืองพื้นที่ในการจัดเก็บข้อมูล และลูกค้าต้องการความปลอดภัยของข้อมูล อีกทั้งความต้องการใช้ซอฟต์แวร์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของธุรกิจได้อย่างครบถ้วน สะดวกสบายและใช้งานง่าย ทำให้ SYN เล็งเห็นถึงโอกาสในการพัฒนาโปรแกรมเพิ่มเติมเพื่อใช้งานในระบบบริหารจัดการธุรกิจประเภทร้านค้าปลีกและบริการเหล่านั้นได้ จึงได้มีการวิจัยและพัฒนาซอฟต์แวร์ขึ้นมาใช้ชื่อว่า “pRoMiSe System Ultra” ซึ่งจะทำให้ SYN มีสินค้าที่หลากหลายและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น อันจะส่งผลให้มีโอกาสสร้างรายได้เพิ่มในอนาคต

SYN วิจัยและพัฒนาโปรแกรมหดดังกล่าว ในช่วงปี 2560 - 2561 และคาดว่าจะเริ่มจำหน่ายให้ลูกค้าในปี 2561 โดยใช้งบประมาณทั้งสิ้น 5,154,000 บาท ตามรายละเอียดดังนี้

- ระบบการบริหารจัดการ Inventory ให้สามารถใช้งานได้อยู่บนระบบ Cloud เพื่อใช้ในการบริหารจัดการคลังสินค้าให้สะดวกสบาย ปลอดภัย และทันสมัยมากยิ่งขึ้น
- ระบบ Application Self-Ordering สำหรับรองรับการสั่งอาหารสำหรับลูกค้าจาก Smartphone ของลูกค้าเอง เพื่อเพิ่มความหลากหลายในการให้บริการและเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าได้อีกด้วย
- ระบบ Payment ต่าง ๆ ให้สามารถเชื่อมต่อกับระบบการชำระเงินต่าง ๆ ได้อย่างสะดวก รวดเร็วยิ่งขึ้น และปลอดภัย อาทิเช่น ระบบ Alipay, Promptpay เป็นต้น

หน่วย : บาท

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา	ปี 2560	ปี 2561
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	1,500,000	1,800,000
ค่าอุปกรณ์	310,000	80,000
ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่น	714,000	750,000
ยอดรวมรายปี	2,524,000	2,630,000
รวมทั้งสิ้น		5,154,000

นอกเหนือจากที่ได้ผลลัพธ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำไปจำหน่ายได้แล้ว ยังทำให้ SYN มีความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาโปรแกรมเพื่อใช้งานบนอุปกรณ์พกพา และระบบ Cloud ซึ่งสามารถนำไปต่อยอดกับสินค้าและบริการอื่นของ SYN ในอนาคตได้

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

เงินลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 2 แห่ง ดังนี้

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)
บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด	บริการโปรแกรม คอมพิวเตอร์	99.99	23,461,300	23,461,300
บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด	บริการโปรแกรม คอมพิวเตอร์	51.00	10,000,000	10,000,000

ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจประกอบด้วยอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์สำนักงาน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย ทั้งสิ้น 55.36 ล้านบาท และ 47.65 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ รายละเอียดของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์สำนักงาน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน มีดังนี้

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี (งบการเงินรวม)		ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระ ผูกพัน
	(ล้านบาท)			
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม			
	2560	2559		
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สำนักงาน	5.98	4.55	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	49.38	43.10	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมมูลค่า - สุทธิ	55.36	47.65		

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ความสัมพันธ์กับลูกค้า และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างการพัฒนา โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 มีมูลค่าเท่ากับ 49.38 ล้านบาท และ 43.10 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี (งบการเงินรวม) (ล้านบาท)	
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	2560	2559
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	30.52	25.98
ความสัมพันธ์กับลูกค้า*	10.29	15.55
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างการพัฒนา	8.57	1.57

รวมมูลค่า - สุทธิ	49.38	43.10
-------------------	-------	-------

หมายเหตุ : *ความสัมพันธ์กับลูกค้า ถือเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนซึ่งเกิดจากการประเมินมูลค่าธุรกรรม อันเป็นผลจากการรวมธุรกิจที่บริษัท ซื้อเงินลงทุนในบริษัท MSL เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ตามมาตรฐานรายงานทางการเงินฉบับที่ 3 (ปรับปรุง 2557) เรื่อง การรวมธุรกิจ

ลิขสิทธิ์และเครื่องหมายการค้า

ลิขสิทธิ์

บริษัท 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

เครื่องหมายการค้า

บริษัทย่อย ได้รับหนังสือรับรองการแจ้งเครื่องหมายการค้า ประเภทบริการ จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อผลงาน	บริษัท	ประเภทงาน/ลักษณะงาน	ทะเบียนข้อมูล	วันที่ออกหนังสือรับรอง
pRoMiSe Retail Management System	SYN	บริการ/โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ค219557	25 พฤษภาคม 2560

บัตรส่งเสริมการลงทุน

บริษัท และบริษัทย่อย ได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุน จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	บริษัท	สิทธิและผลประโยชน์	บัตรส่งเสริมการลงทุน เลขที่	วันที่ออกบัตร	วันที่บัตรหมดอายุ
ประเภท 5.8 กิจการซอฟต์แวร์ ประเภท Enterprise Software และ Digital Content	COMAN	ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ ซึ่งคือวันที่ 3 กันยายน 2552	1156(7)/2552	20 กุมภาพันธ์ 2552	2 กันยายน 2560

ประเภท	บริษัท	สิทธิและผลประโยชน์	บัตรส่งเสริม การลงทุน เลขที่	วันที่ออกบัตร	วันที่บัตร หมดอายุ
ประเภท 5.7.2 กิจการพัฒนา Enterprise Software และ/หรือ Digital Content	MSL	ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงิน ได้นิติบุคคลมีกำหนด ระยะเวลา 7 ปี นับแต่วันที่ เริ่มมีรายได้จากการ ประกอบกิจการ ซึ่งคือ วันที่ 30 กันยายน 2558	58-2032-1-01- 2-0	14 สิงหาคม 2558	29 กันยายน 2565
ประเภท 5.8 กิจการซอฟต์แวร์ ประเภท Enterprise Software และ Digital Content	SYN	ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงิน ได้นิติบุคคลมีกำหนด ระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่ เริ่มมีรายได้จากการ ประกอบกิจการ ซึ่งคือ วันที่ 22 กรกฎาคม 2551	1776(7)/2552	20 ตุลาคม 2552	19 ตุลาคม 2560

สัญญาสำคัญที่ใช้ในการดำเนินงาน

สัญญาเช่าสำนักงานและสัญญาบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีอาคารที่เป็นกรรมสิทธิ์ โดยอาคาร สำนักงานที่ใช้ประกอบธุรกิจ เป็นการเช่าดำเนินการ (Operating Lease) จากบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกันบริษัทฯ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	ผู้เช่า/ ผู้รับบริการ	ผู้ให้เช่า/ผู้ ให้บริการ	ค่าตอบแทนตาม สัญญา	ระยะเวลาของ สัญญา
1) อาคารสำนักงาน เมืองไทย - ภัทร 2 ชั้น 23 ยูนิต 252/117(H) ยูนิต 252/118(E) ยูนิต 252/118(F) และ ยูนิต 252/118(G) พื้นที่รวม 481.50 ตารางเมตร	COMAN	บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	<u>สัญญาเช่า</u> 224 บาทต่อตารางเมตร ต่อเดือน (รวม 107,856 บาท ต่อเดือน) <u>สัญญาบริการ</u> 336 บาทต่อตารางเมตร ต่อเดือน (รวม 161,784 บาท ต่อเดือน)	15 พฤษภาคม 2559 - 14 พฤษภาคม 2561

รายการ	ผู้เช่า/ ผู้รับบริการ	ผู้ให้เช่า/ผู้ ให้บริการ	ค่าตอบแทนตาม สัญญา	ระยะเวลาของ สัญญา
2) อาคารกรีฑาหาวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ เลขที่ BTE- TWR.16.1610 ชั้น 16 พื้นที่ 133 ตารางเมตร	MSL	บริษัท กริซบุรี จำกัด	<u>สัญญาเช่า</u> 376 บาทต่อตารางเมตร ต่อเดือน (รวม 50,008 บาท ต่อเดือน)	1 มกราคม 2559 - 31 ธันวาคม 2561
3) อาคารกรีฑาหาวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ เลขที่ BTE- TWR.16.1610 ชั้น 16 พื้นที่ 133 ตารางเมตร	MSL	บริษัท เพนต้า 591 จำกัด	<u>สัญญาบริการ</u> 564 บาทต่อตารางเมตร ต่อเดือน (รวม 75,012 บาท ต่อเดือน)	1 มกราคม 2559 - 31 ธันวาคม 2561
4) อาคารกรีฑาหาวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ เลขที่ BTE- TWR.16.1608 BTE- TWR.16.1609 ชั้น 16 พื้นที่ 241 ตารางเมตร	MSL	บริษัท กริซบุรี จำกัด	<u>สัญญาเช่า</u> 376 บาทต่อตารางเมตร ต่อเดือน (รวม 90,616 บาท ต่อเดือน)	1 ตุลาคม 2559 - 31 พฤษภาคม 2560
5) อาคารกรีฑาหาวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ เลขที่ BTE- TWR.16.1608 BTE- TWR.16.1609 ชั้น 16 พื้นที่ 241 ตารางเมตร	MSL	บริษัท เพนต้า 591 จำกัด	<u>สัญญาบริการ</u> 564 บาทต่อตารางเมตร ต่อเดือน (รวม 135,924 บาท ต่อเดือน)	1 ตุลาคม 2559 - 31 สิงหาคม 2560
6) บ้านเลขที่ 55/165 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร	SYN	คณะบุคคล ลง ชื่อ บราเธอร์ฮูด	<u>สัญญาเช่า</u> 40,000 บาทต่อเดือน	1 มกราคม 2560 - 1 มกราคม 2563
7) บ้านเลขที่ 55/166 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร	SYN	นายณพพร ลีเลิศยุทธ	<u>สัญญาเช่า</u> 30,000 บาทต่อเดือน	1 สิงหาคม 2558 - 31 กรกฎาคม 2560

รายการ	ผู้เช่า/ ผู้รับบริการ	ผู้ให้เช่า/ผู้ ให้บริการ	ค่าตอบแทนตาม สัญญา	ระยะเวลาของ สัญญา
8) บ้านเลขที่ 55/166 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองกลาง เขตวังทองกลาง กรุงเทพมหานคร	SYN	นายณพพร ลีเลิศยุทธ	สัญญาเช่า 33,000 บาทต่อเดือน	1 สิงหาคม 2560 - 31 กรกฎาคม 2562

สัญญากรรมธรรม์ประกันภัย

สัญญากรรมธรรม์ประกันภัย ฉบับที่ 1

ประเภทกรรมธรรม์	กรรมธรรม์ประกันภัยธุรกิจขนาดย่อม	
ผู้รับประกันภัย	บริษัท เอ็ม เอส ไอ จี ประกันภัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	
ผู้เอาประกัน	บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)	
ระยะเวลาประกัน	16 มิถุนายน 2560 - 16 มิถุนายน 2561	
จำนวนทุนประกัน	4,000,000 บาท	
ความคุ้มครอง	ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกัน
	หมวดที่ 1 : อัคคีภัย ไฟฟ้า และความคุ้มครองเพิ่มเติม ได้แก่ ความสูญเสียหรือความเสียหายอันเกิดจากลมพายุ ภัยที่เกิดจากน้ำ (ไม่รวมน้ำท่วม) การเฉี่ยวและหรือการชนของยานพาหนะ อากาศยาน แผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด หรือคลื่นใต้น้ำ หรือ สึนามิ การระเบิด	จำกัดสูงสุด 3,000,000 บาท
	ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่ง ติดตั้งติดตั้งถาวร และทรัพย์สินอื่นๆ ภายในอาคาร คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่องถ่ายเอกสาร ห้องประชุม โต๊ะเก้าอี้	
	หมวดที่ 2 : การประกันภัยเงินทดแทนการสูญเสียรายได้จากความคุ้มครองภายใต้หมวดที่ 1	จำกัดสูงสุด 10% ของค่าสินไหมทดแทน
	หมวดที่ 3 : โจรกรรม การชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์ที่ปรากฏร่องรอยจัดและ <input type="checkbox"/> คุ้มครองความสูญเสียหรือความเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัย <input type="checkbox"/> คุ้มครองความเสียหายต่อสิ่งปลูกสร้างซึ่งเก็บทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	จำกัดสูงสุด 100,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
	หมวดที่ 4 : เงินชดเชยกรณีการเสียชีวิตของผู้เอาประกันภัย และ/หรือ สมาชิกในครอบครัว เนื่องจากอุบัติเหตุภายใน	จำกัดสูงสุด 100,000 บาท ต่อครั้งต่อปี

	สถานที่เอาประกันภัยที่เกิดขึ้นภายใต้ความคุ้มครองในหมวดที่ 1 และหมวดที่ 3	
	หมวดที่ 5 : ประกันภัยเงินภายในสถานที่เอาประกันภัยในเวลาทำการ จากการชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์	จำกัดสูงสุด 50,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
	หมวดที่ 6 : กระจก	จำกัดสูงสุด 50,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
	หมวดที่ 7 : ความรับผิดชอบบุคคลภายนอก ภายในสถานที่เอาประกันภัย	จำกัดสูงสุด 500,000 บาทต่อครั้ง โดยไม่เกิน 1,500,000 บาทต่อปี
สถานที่ตั้งหรือเก็บทรัพย์สินเอาประกัน	252/118 อาคารสำนักงานเมืองไทย - ภัทร 2 ชั้น 23 ห้อง อี - เอฟ ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310	

สัญญากรมธรรม์ประกันภัย ฉบับที่ 2

ประเภทกรมธรรม์	กรมธรรม์ประกันภัยทรัพย์สิน	
ผู้รับประกันภัย	บริษัท แอ็กซ่าประกันภัย จำกัด (มหาชน)	
ผู้เอาประกัน	บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด	
ระยะเวลาประกัน	5 กรกฎาคม 2560 - 5 กรกฎาคม 2561	
จำนวนทุนประกัน	1,299,020.73 บาท	
ความคุ้มครอง	ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกัน
	หมวดที่ 1 : การประกันภัยความเสียหายทุกชนิด (รวมถึงการโจรกรรมที่ปรากฏร่องรอยจัดแจ้งและกระจกติดตั้งตริ่งตรา) - ทรัพย์สินภายในอาคาร (ไม่รวมสต็อก)	จำกัดสูงสุด 1,299,020.73 บาท
	หมวดที่ 2 : การประกันภัยน้ำท่วมจากความคุ้มครองภายใต้หมวดที่ 1	จำกัดสูงสุด 10% ของความเสียหายและขั้นต่ำ 25,000 บาท ต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งแล้วแต่จำนวนใดจะสูงกว่า
	หมวดที่ 3 : การประกันภัยธรรมชาติ ลมพายุ แผ่นดินไหว และลูกเห็บ จากความคุ้มครองภายใต้หมวดที่ 1	รวมกันไม่เกิน 250,000 บาท
	หมวดที่ 4 : ความเสียหายของเครื่องจักรไฟฟ้า หรือเครื่องยนต์กลไกที่เกิดจากไฟไหม้หรือฟ้าผ่า เป็นผลประโยชน์เพิ่มเติมจากหมวดที่ 1	จำกัดสูงสุด 50,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
	หมวดที่ 5 : การแตกหักของป้ายโฆษณาและป้ายนิออน เป็นผลประโยชน์เพิ่มเติมจากหมวดที่ 1	จำกัดสูงสุด 20,000 บาท ต่อครั้งต่อปี

สถานที่ตั้งหรือเก็บทรัพย์สินเอาประกัน	689 อาคารภิรัช ทาวเวอร์แอดิเอ็มควอเทียร์ ชั้น 16 ห้อง 1610 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
---------------------------------------	--

สัญญากรมธรรม์ประกันภัย ฉบับที่ 3

ประเภทกรมธรรม์	กรมธรรม์ประกันอัคคีภัย														
ผู้รับประกันภัย	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)														
ผู้เอาประกัน	บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด														
ระยะเวลาประกัน	5 เมษายน 2560 - 5 เมษายน 2561														
จำนวนทุนประกัน	2,000,000 บาท														
ความคุ้มครอง	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ความคุ้มครอง</th><th>จำนวนเงินเอาประกัน</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td> อค.1.39 : ภัยลมพายุ ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ </td><td> จำกัดสูงสุด 400,000 บาท </td></tr> <tr> <td> อค.1.40 : ภัยน้ำท่วม ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ </td><td> จำกัดสูงสุด 400,000 บาท (10% หรือขั้นต่ำ 10,000 บาท แล้วแต่ จำนวนไหนจะมากกว่า ของความเสียหายแต่ละครั้งและทุกครั้ง) </td></tr> <tr> <td> อค.1.41 : ภัยแผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ </td><td> จำกัดสูงสุด 400,000 บาท </td></tr> <tr> <td> อค.1.44 : ภัยเนื่องจากน้ำ(ไม่รวมน้ำท่วม) ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ </td><td> จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท </td></tr> <tr> <td> อค.1.45 : ภัยการเฉี่ยวและหรือการชนของยานพาหนะ ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ </td><td> จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท </td></tr> <tr> <td> อค.1.49 : ควันจากเครื่องทำความร้อนและชุดเครื่องอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบอาหาร ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ </td><td> จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท </td></tr> </tbody> </table>	ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกัน	อค.1.39 : ภัยลมพายุ ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 400,000 บาท	อค.1.40 : ภัยน้ำท่วม ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 400,000 บาท (10% หรือขั้นต่ำ 10,000 บาท แล้วแต่ จำนวนไหนจะมากกว่า ของความเสียหายแต่ละครั้งและทุกครั้ง)	อค.1.41 : ภัยแผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 400,000 บาท	อค.1.44 : ภัยเนื่องจากน้ำ(ไม่รวมน้ำท่วม) ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท	อค.1.45 : ภัยการเฉี่ยวและหรือการชนของยานพาหนะ ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท	อค.1.49 : ควันจากเครื่องทำความร้อนและชุดเครื่องอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบอาหาร ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท
ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกัน														
อค.1.39 : ภัยลมพายุ ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 400,000 บาท														
อค.1.40 : ภัยน้ำท่วม ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 400,000 บาท (10% หรือขั้นต่ำ 10,000 บาท แล้วแต่ จำนวนไหนจะมากกว่า ของความเสียหายแต่ละครั้งและทุกครั้ง)														
อค.1.41 : ภัยแผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 400,000 บาท														
อค.1.44 : ภัยเนื่องจากน้ำ(ไม่รวมน้ำท่วม) ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท														
อค.1.45 : ภัยการเฉี่ยวและหรือการชนของยานพาหนะ ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท														
อค.1.49 : ควันจากเครื่องทำความร้อนและชุดเครื่องอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบอาหาร ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท														

	อค.1.50 : ภัยจากการระเบิด ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 2,000,000 บาท
	อค.1.53 : เครื่องไฟฟ้า (สำหรับกรรมธรรม์ประกัน อัครภัย) ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่างๆ	จำกัดสูงสุด 20,000 บาท
สถานที่ตั้งหรือเก็บทรัพย์สินเอาประกัน	บ้านเลขที่ 55/165,166 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร	

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในต่างประเทศ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินโดนีเซีย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) (2) PT. Comanche International Indonesia Co., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)*
วันที่ทำสัญญา	27 กันยายน 2560
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาด ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย และสามารถทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายช่วงเพื่อการจัดจำหน่ายและการทำการตลาดภายในประเทศที่ระบุในสัญญา ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาจะมีผลบังคับใช้ ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ

	<ul style="list-style-type: none"> • บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลหรือเว็บเซอร์วิส 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	<ul style="list-style-type: none"> • 2 ปีนับตั้งแต่วันที่ 27 กันยายน 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในอีกทุกๆ ปี หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> • คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

หมายเหตุ : * บริษัทฯ เคยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 90 ก่อนที่จะขายหุ้นทั้งจำนวน เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 ให้กับผู้ซื้อซึ่งเป็นพนักงานของ PT. Comanche International Indonesia Co., Ltd. ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด และได้แต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทยเวียดนาม

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Comanche International Vietnam Co., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)*
วันที่ทำสัญญา	27 กันยายน 2560
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> • ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ • ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง

	<ul style="list-style-type: none"> • ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย และสามารถทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายช่วงเพื่อการจัดจำหน่ายและการทำการตลาดภายในประเทศที่ระบุในสัญญา • ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ • ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาจะมีผลบังคับใช้ • ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่ คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ • บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซิร์ฟเวอร์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง • บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่าย เพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 2 ปีนับตั้งแต่วันที่ 27 กันยายน 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> • คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

หมายเหตุ : * บริษัทฯ เคยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ก่อนที่จะขายหุ้นทั้งจำนวน เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 ให้กับผู้ซื้อซึ่งเป็นพนักงานของ Comanche International Vietnam Co., Ltd. ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด และได้แต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศมาเลเซีย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Comanche International Malaysia Sdn. Bhd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)*
วันที่ทำสัญญา	19 ตุลาคม 2560
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวและสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย และสามารถทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายช่วงเพื่อการจัดจำหน่ายและทำการตลาดภายในประเทศที่ระบุในสัญญา ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาจะมีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่ คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่าย เพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ● 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	<ul style="list-style-type: none"> 2 ปีนับตั้งแต่วันที่ 19 ตุลาคม 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

หมายเหตุ : * บริษัท เคยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.85 ก่อนที่จะขายหุ้นทั้งจำนวน เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 ให้กับผู้ซื้อซึ่งเป็นพนักงานของ Comanche International Malaysia Sdn. Bhd. ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด และได้แต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") (2) Guangzhou Automated Systems Limited ("ตัวแทนจำหน่าย")
วันที่ทำสัญญา	1 มกราคม 2558
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 การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่ คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บไซต์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่าย เพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดย

	ไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ 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	<ul style="list-style-type: none"> 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 90 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 90 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Lao Asean Trading Co., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	27 กันยายน 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 การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่ คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลล์ หรือเว็บเซิร์ฟเวอร์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่าย เพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ 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	<ul style="list-style-type: none"> 2 ปีนับตั้งแต่วันที่ 27 กันยายน 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินเดีย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชันแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Comanche Hotel Systems India Private Limited (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	1 พฤษภาคม 2559
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 การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้

	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทแก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัท ● บริษัท จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลหรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัท จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ● บริษัท จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัท จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่
อัตราค่าตอบแทน	<ul style="list-style-type: none"> ● ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัท คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ● ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัท คิดราคาที่อัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
อายุสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● 2 ปีนับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2559 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 90 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 90 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศฟิลิปปินส์

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนซี่ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) (2) Audacity Systems, INC. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	27 กันยายน 2560
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา 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 ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทแก่คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัท ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 2 ปีนับตั้งแต่วันที่ 27 กันยายน 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") (2) Shanghai Hanford Business Consulting Co., Ltd. ("ตัวแทนจำหน่าย")
วันที่ทำสัญญา	11 กรกฎาคม 2560
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 ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาฉบับนี้มีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่ คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลล์ หรือเว็บเซออร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่าย เพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ 11 กรกฎาคม 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้ คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศสิงคโปร์

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) UBAC Pte., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
----------	---

วันที่ทำสัญญา	11 สิงหาคม 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 การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่ คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่าย เพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 2 ปีนับตั้งแต่วันที่ 11 สิงหาคม 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) IT Bahn India PVT. Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	19 ธันวาคม 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 การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่ คู่แข่ง หรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่าย เพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้ โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ 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	<ul style="list-style-type: none"> 2 ปีนับตั้งแต่วันที่ 19 ธันวาคม 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

จากสัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมที่มีผลบังคับใช้ในปัจจุบันทั้งหมด 10 แห่ง ใน 8 ประเทศ การกำหนดอัตราค่าตอบแทนที่บริษัทฯ จะได้รับจากตัวแทนจำหน่าย มี 2 แบบ คือ 1) แบบกำหนดราคาขายให้ตัวแทนจำหน่ายตามตารางราคาที่ตกลงกัน และ 2) แบบกำหนดราคา โดยคิดจากตัวแทนจำหน่ายเป็นอัตราค่าตอบแทนตามมูลค่าคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งในอนาคตเมื่อครบกำหนดสัญญาประเภทที่หนึ่งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเปลี่ยนการกำหนดอัตราค่าตอบแทนมาเป็นแบบที่สอง รวมถึงตัวแทนจำหน่ายที่บริษัทฯ จะแต่งตั้งใหม่ในอนาคต ซึ่งจะช่วยให้เกิดความยืดหยุ่นในการปรับราคาของตัวแทนจำหน่ายแต่ละราย เพื่อให้เป็นไปตามราคาตลาดได้ดีมากยิ่งขึ้น

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

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

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 จะมีข้อตกลงระหว่างกันเป็นสัญญารับจ้างช่วง (Subcontract) คู่สัญญาแต่ละฝ่ายแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการให้บริการกับลูกค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญา
อายุสัญญา	<p>สัญญาจะมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 และจะสิ้นสุดเมื่อเกิดเหตุการณ์ดังต่อไปนี้แล้วแต่ว่าเหตุการณ์ใดจะเกิดขึ้นก่อน</p> <ul style="list-style-type: none"> เมื่อ MSL และ Data Scientist เข้าทำสัญญารับจ้างช่วงระหว่างกัน (Subcontract) เมื่อลูกค้ายกเลิกข้อตกลงในการเสนองาน เมื่อมีการแก้ไขข้อตกลงอันเป็นผลให้เกิดการยกเลิกการรับบริการหรือผลิตภัณฑ์ เมื่อคู่สัญญาตกลงยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร เมื่อคู่สัญญาไม่สามารถตกลงเข้าทำสัญญารับจ้างช่วง (Subcontract) เมื่อพ้นระยะเวลา 2 ปีนับแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> คู่สัญญาทำการตกลงร่วมกันยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร

สัญญาเกี่ยวกับสินเชื่อเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทย่อย ได้ทำสัญญากู้ยืมระยะยาว และสัญญากู้เบิกเงินเกินบัญชีกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศแห่งหนึ่ง มีรายละเอียดดังนี้

สัญญากู้เงินระยะยาว

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 2560)
ระยะเวลา	7 ปี นับแต่วันที่ที่มีการเบิกเงินกู้ตามสัญญาครั้งแรก
อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ยลอยตัวตามอัตราดอกเบี้ยตลาด 2 ต่อปี
หลักประกัน	(1) บุคคลค้ำประกัน โดย นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL (2) บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ในนาม นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL
เงื่อนไขที่สำคัญ	<p>ผู้กู้ยืนยันและรับรองว่าตลอดระยะเวลาที่ผู้กู้ยังมีหนี้สินตามสัญญาฉบับนี้ ผู้กู้จะ</p> <ul style="list-style-type: none"> ไม่จำหน่าย จ่าย โอน ให้เช่า จำน่า จำนอง ก่อให้เกิดภาระติดพัน หรือทำให้ตกอยู่ในความรับผิดชอบ หรือเงื่อนไขใดๆ ที่ทำให้มีผลทำให้บุคคลอื่นมีสิทธิเหนือทรัพย์สินของผู้กู้ไม่ว่าจะโดยประการใดให้แก่ผู้อื่นใดทั้งสิ้น เว้นแต่จะให้แก่ผู้กู้ หรือได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน ไม่ให้กู้ยืม หรือให้สินเชื่อ หรือให้การค้ำประกัน หรือรับผิดชอบให้แก่ผู้ใด หรือเข้ารับผิดชอบในภาระใดของผู้อื่น เว้นแต่ผู้กู้ได้แจ้งให้ผู้ให้กู้ทราบเป็นหนังสือ และผู้ให้กู้ได้พิจารณาแล้วเห็นว่ากรณีดังกล่าวเป็นการดำเนินการตามธุรกิจปกติของผู้กู้ ไม่ลดทุนจดทะเบียน หรือเข้าควบกับนิติบุคคลอื่น หรือจัดตั้งหรือลงทุนในนิติบุคคลอื่นเพื่อดำเนินงานแทน หรือร่วมกับนิติบุคคลอื่นด้วยประการใดๆ ก็ตาม เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน และนิติบุคคลนั้นๆ จะต้องเข้าร่วมรับผิดชอบในบรรดาหนี้สินตามสัญญานี้ร่วมกับผู้กู้ด้วย ไม่กระทำ หรือยินยอมให้มีการเปลี่ยนแปลงสภาพความเป็นนิติบุคคล คณะกรรมการสัดส่วนการถือหุ้น หรือแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ขอบังคับ และ/หรือ วัตถุประสงค์ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน

หนังสือสัญญาค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทย่อย มีหนังสือสัญญาค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศ 2 แห่ง ในนามของบริษัทย่อยเพื่อประกันการปฏิบัติตามสัญญาจ้างกับผู้ว่าจ้าง มีรายละเอียดดังนี้

หนังสือสัญญาค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 1

ผู้ค้าประกัน	ธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 1 (แก้ไขเพิ่มเติมวันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ผู้วางหลักประกัน	บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("MSL")
วัตถุประสงค์	รับจ้างบริการพัฒนาและบำรุงรักษาโปรแกรม
มูลค่าหลักประกัน	3.16 ล้านบาท
มูลค่าหลักประกันคงค้าง	3.16 ล้านบาท
หลักประกัน	(1) บุคคลค้าประกัน โดย นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL (2) บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ในนาม นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการบริษัท MSL เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2559 ได้ยกเลิกหลักประกัน (1) และ (2) และได้เปลี่ยนหลักประกันเป็นบัญชีเงินฝากในนาม บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด
ลักษณะสัญญา	สัญญาการค้าประกัน เพื่อประกันการปฏิบัติงานตามสัญญาจ้างกับผู้ว่าจ้าง

หนังสือสัญญาการค้าประกันที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 2

ผู้ค้าประกัน	ธนาคารพาณิชย์แห่งที่ 2 (แก้ไขเพิ่มเติมวันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ผู้วางหลักประกัน	บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด ("MSL")
วัตถุประสงค์	รับจ้างบริการพัฒนาและบำรุงรักษาโปรแกรม
มูลค่าหลักประกัน	0.18 ล้านบาท
มูลค่าหลักประกันคงค้าง	0.18 ล้านบาท
หลักประกัน	บัญชีเงินฝาก ในนาม บริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด
ลักษณะสัญญา	สัญญาการค้าประกัน เพื่อประกันการปฏิบัติงานตามสัญญาจ้างกับผู้ว่าจ้าง

สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่ง

สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่งระหว่างบริษัทฯ กับ นายสมบุรณ์ ศุขีวีริยะ

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") (2) นายสมบุรณ์ ศุขีวีริยะ ("คุณสมบุรณ์")
วันที่ทำสัญญา	14 กรกฎาคม 2559 (แก้ไขเพิ่มเติมวันที่ 9 กันยายน 2559)
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	(1) คุณสมบุรณ์ตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณสมบุรณ์ตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปดำเนินธุรกิจใดๆ อันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองทั้งหมด หรือการเข้าร่วมลงทุนในธุรกิจกับพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึง

	<p>คุณสมบุรณ์จะไม่เข้าไปซื้อและถือหุ้นส่วนใหญ่ของกิจการใดๆ หรือเข้าไปเป็นหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัดใดๆ ที่มีการดำเนินธุรกิจอื่นเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ</p> <p>(2) คุณสมบุรณ์ตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณสมบุรณ์ตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินการโดยตนเองหรือร่วมทุนกับผู้ประกอบการอื่น อันอาจเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ ทั้งนี้ จะไม่รวมถึงธุรกิจและทรัพย์สินที่คุณสมบุรณ์เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์แต่ไม่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการเพื่อผลตอบแทนในเชิงพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญในอนาคต หรือทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ แต่ไม่มีนัยสำคัญ</p> <p>(3) คุณสมบุรณ์ตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณสมบุรณ์ตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปลงทุนในบริษัทหรือธุรกิจใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ อันอาจเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ อันเป็นการขัดต่อกฎหมาย รวมถึงประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p>
การมีผลของสัญญา	มีผลบังคับตั้งแต่วันที่ที่มีการลงนามในข้อตกลงจนกระทั่งมีเหตุยกเลิกตามที่ระบุในข้อตกลง
เหตุยกเลิกสัญญา	<p>(1) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี ภายหลังจากการพ้นจากการเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือ</p> <p>(2) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี ภายหลังจากการพ้นจากหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่กำหนดขึ้นโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p>

สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่งระหว่างบริษัทฯ กับ นายอภิชัย สกุลสุริยเดช

คู่สัญญา	<p>(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ")</p> <p>(2) นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ("คุณอภิชัย")</p>
วันที่ทำสัญญา	13 พฤษภาคม 2559 (แก้ไขเพิ่มเติมครั้งที่ 1 วันที่ 14 กรกฎาคม 2559 และแก้ไขเพิ่มเติมครั้งที่ 2 วันที่ 9 กันยายน 2559)

เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<p>(1) คุณอภิชาติตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณอภิชาติตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปดำเนินการธุรกิจใดๆ อันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองทั้งหมด หรือการเข้าร่วมลงทุนในธุรกิจกับพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงคุณอภิชาติจะไม่เข้าไปซื้อและถือหุ้นส่วนใหญ่ของกิจการใดๆ หรือเข้าไปเป็นหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบในหุ้นส่วนจำกัดใดๆ ที่มีการดำเนินธุรกิจอันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ</p> <p>(2) คุณอภิชาติตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณอภิชาติตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินการโดยตนเองหรือร่วมทุนกับผู้ประกอบการอื่น อันอาจเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ ทั้งนี้ จะไม่รวมถึงธุรกิจและทรัพย์สินที่คุณอภิชาติเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์แต่ไม่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการเพื่อผลตอบแทนในเชิงพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญในอนาคต หรือทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ แต่ไม่มีนัยสำคัญ</p> <p>(3) คุณอภิชาติตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณอภิชาติตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปลงทุนในบริษัทหรือธุรกิจประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ อันอาจเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ อันเป็นการขัดต่อกฎหมาย รวมถึงประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p>
การมีผลของสัญญา	มีผลบังคับตั้งแต่วันที่ที่มีการลงนามในข้อตกลงจนกระทั่งมีเหตุยกเลิกตามที่ระบุในข้อตกลง
เหตุยกเลิกสัญญา	<p>(1) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือ</p> <p>(2) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่กำหนดขึ้นโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p>

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ ได้กำหนดกรอบการดำเนินการตามนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนี้

- 1) บริษัทฯ จะลงทุนในกิจการของบริษัทที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น 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 หรือ ดำเนินงานต่างๆ ตามกรอบแนวทางที่บริษัทฯ กำหนด
 - 2.2.3) ใช้ดุลยพินิจตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ที่อนุมัติในเรื่องที่สำคัญของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม
 - 2.2.4) รายงานผลการดำเนินงานให้บริษัทฯ ทราบตามความเหมาะสม เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

โครงการในอนาคต

ในช่วงปี 2560 - 2562 บริษัทฯ มีแผนที่จะขยายขอบเขตการทำธุรกิจให้กว้างมากขึ้น จากการเป็นผู้นำในการพัฒนาและให้บริการโปรแกรมด้านการบริหารงานโรงแรมครบวงจรระดับประเทศ ไปสู่การเป็นผู้นำในการพัฒนาและให้บริการโปรแกรมด้านการบริหารการท่องเที่ยวแบบครบวงจรในระดับประเทศและต่างประเทศ ซึ่งจะเป็นพื้นฐานที่สำคัญที่จะผลักดันให้บริษัทฯ ก้าวไปเป็นผู้นำระดับภูมิภาคในอนาคต

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะทำการศึกษาโอกาสที่จะเข้าร่วมลงทุนกับบริษัทอื่น ซึ่งเป็นผู้พัฒนาและให้บริการระบบโปรแกรมอื่นที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวที่สำคัญภายในปี 2562 ได้แก่ ระบบบริหารงานห้องอาหาร ระบบบริหารงานสปา ระบบบริหารงานสนามกอล์ฟและสมาชิก ระบบรถเช่า และระบบการจองเพื่อนงานท่องเที่ยว ทั้งแบบธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) และธุรกิจกับลูกค้า (B2C) เป็นต้น โดยระบบงานโปรแกรมห้างสรรพสินค้า บริษัทฯ จะต้องสามารถนำมาต่อเชื่อมกับระบบบริหารงานโรงแรมของบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับโปรแกรมของบริษัทฯ และส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันต่อไปในระยะยาว

ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดหลักเกณฑ์และกรอบการลงทุนสำหรับบริษัทที่จะเข้าร่วมลงทุนที่สำคัญ ดังนี้

1. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการโปรแกรมด้านการบริหาร การจัดการห้องอาหารแบบครบวงจร ได้แก่ ระบบการจองโต๊ะ การคิดเงิน การคำนวณต้นทุน ตลอดจนการเก็บประวัติการใช้บริการของลูกค้า
2. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการระบบบริหารงานสปา ซึ่งมีโปรแกรมรองรับงานแบบครบวงจร ตั้งแต่การจองโปรแกรมสปา รวมถึงห้องและพนักงานให้บริการสปา การคิดเงิน งานด้านบัญชีและบริหาร ตลอดจนการเก็บประวัติการใช้บริการของลูกค้า
3. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการระบบบริหารงานสนามกอล์ฟและสมาชิก ซึ่งมีโปรแกรมรองรับงานแบบครบวงจร ตั้งแต่การจองสนาม การคิดเงิน งานด้านบัญชีและบริหาร ตลอดจนการเก็บประวัติการใช้บริการของลูกค้า
4. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการระบบบริหารงานรถเช่า ซึ่งมีโปรแกรมรองรับงานแบบครบวงจร ตั้งแต่การจองรถเช่า หรือการบริการให้เช่าในส่วนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว อาทิเช่น เช่าเรือ การคิดเงิน งานด้านบัญชีและบริหาร ตลอดจนการเก็บประวัติการใช้บริการของลูกค้า
5. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการระบบการจองเพื่อนงานท่องเที่ยวทั้งแบบ ธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) และธุรกิจกับลูกค้า (B2C) โดยตรง ซึ่งมีโปรแกรมแบบครบวงจรกับ โรงแรม ห้องอาหาร สปา สนามกอล์ฟ สนามบิน และรถเช่า เพื่อรองรับการจองและอำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยวจากแหล่งเดียว

ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาทหรือเข้าเกี่ยวข้องในคดีความหรือการดำเนินการทางกฎหมายอื่นใดที่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่เป็นจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นอย่างมีนัยสำคัญตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

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 ภิรัชทาวเวอร์ แอท เอ็มควอเทียร์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขต วัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์	:	0-2042-8300
เว็บไซต์	:	www.mslsoftware.com
ทุนจดทะเบียน	:	23,461,300 บาท
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	23,461,300 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	100.00 บาท

● ข้อมูลเกี่ยวกับนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ชื่อบริษัทภาษาไทย	:	บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	:	Synature Technology Company Limited
การประกอบธุรกิจ	:	เป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้บริหารจัดการร้านอาหาร ค้าปลีกและบริการ (Business Solutions Software for Restaurant, Retail and spa)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 55/165 หมู่บ้านบ้านกลางเมือง ซอยลาดพร้าว 88 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์	:	0-2530-3835-6
โทรสาร	:	0-2530-3092
เว็บไซต์	:	www.synaturegroup.com
ทุนจดทะเบียน	:	10,000,000 บาท
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	10,000,000 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	100.00 บาท

ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

- ผู้สอบบัญชี : บริษัท ดีลอยท์ ทูช โธมัทส์ ไซยัค สอบบัญชี จำกัด
เอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ ชั้น 23-27 เลขที่ 11/1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ : 0-2034-0000
โทรสาร : 0-2034-0100

- ผู้ตรวจสอบภายใน : บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด
เลขที่ 92/204 หมู่ที่ 5 หมู่บ้านนนทนาการ์เด็น ซอยท่าอิฐ
ถนนรัตนวิเบศร์ ตำบลบางรักน้อย อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
11000
โทรศัพท์ 0-2526-6100, 0-2526-7811
- ที่ปรึกษาการเงิน : บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด
อาคารบางกอกซิตีทาวเวอร์ ชั้น 25-26, 29 เลขที่ 179 แขวงทุ่งมหาเมฆ
เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 0-2343-9511
โทรสาร 0-2343-9683
- นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 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