

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

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

พันธกิจ :

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

เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ :

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อรักษาความเป็นผู้นำในการเป็นผู้พัฒนาและให้บริการระบบงานในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวแบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นการพัฒนาและ/หรือ เป็นเจ้าของโปรแกรมที่มีประสิทธิภาพ สามารถตอบสนองการใช้งานของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์หลัก 3 ปี เพื่อขยายฐานลูกค้าและฐานรายได้ ดังนี้

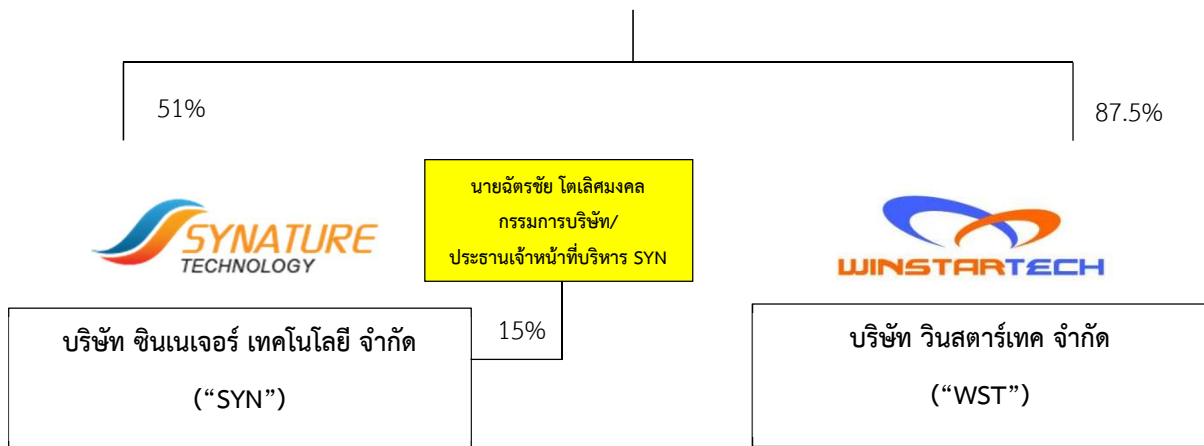
- พัฒนาระบบงานเพื่อส่งเสริมการใช้งานโปรแกรม Comanche Hotel Software อย่างต่อเนื่อง โดยฝ่ายพัฒนาระบบของบริษัทฯ
- ร่วมวิจัยและพัฒนาต่อยอดกับพันธมิตรซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในระบบการบริหารจัดการ ให้กับธุรกิจต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว เพื่อก่อให้เกิดนวัตกรรมใหม่ ๆ ด้านไอที ที่เป็นประโยชน์อย่างครบวงจรต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศไทย และสามารถนำไปต่อยอดธุรกิจกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในต่างประเทศ
- ศึกษาเพื่อเข้าร่วมลงทุนกับบริษัทอื่นซึ่งเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของระบบงานที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถนำมาเชื่อมต่อกับระบบงานปัจจุบันของบริษัทฯ ได้ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับโปรแกรมงานของบริษัทฯ โดยระบบงานที่สำคัญ ได้แก่ ระบบบริหารงานห้องอาหาร ระบบบริหารงานสปา ระบบบริหารงานสนามกอล์ฟและสมาชิก ระบบบริหารงานรถเช่า ระบบบริหารงานสำรองบัตรโดยสารเครื่องบิน และระบบการจองเพื่องานท่องเที่ยวทั้งแบบธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) และธุรกิจกับลูกค้า (B2C) เป็นต้น

กลุ่มบริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีโครงสร้างการถือหุ้น ดังนี้



บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
("COMAN")

ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้พัฒนา เพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารงานโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ครบวงจร โดยจดทะเบียนลิขสิทธิ์โปรแกรม Comanche Hotel Software และลงทุนในบริษัทอื่น



ประกอบธุรกิจพัฒนา จำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโปรแกรม และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ โดยเน้นซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการสำหรับธุรกิจร้านอาหาร สปา และค้าปลีก โดยจดทะเบียนลิขสิทธิ์โปรแกรม pRoMiSe Restaurant กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา

ประกอบธุรกิจพัฒนา จำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโดยเน้นซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการสำหรับธุรกิจสนามกอล์ฟแบบครบวงจร โดยจดลิขสิทธิ์ทรัพย์สินทางปัญญา และได้รับมาตรฐานการพัฒนาโปรแกรมระบบ ISO29110

คุณฉัตรชัย โตเลิศมงคล เข้าข่าย Conflict of Interest เนื่องจาก เป็นกรรมการบริษัทฯ และถือหุ้นในบริษัทย่อยร้อยละ 15 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด เนื่องจากคุณฉัตรชัย โตเลิศมงคล เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ทางด้านธุรกิจซอฟต์แวร์ ด้านการท่องเที่ยวยาวนาน อีกทั้ง มีความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ วิสัยทัศน์ ทักษะที่ เหมาะสมกับตำแหน่งกรรมการบริษัท

โดยบริษัทฯ มีข้อบังคับที่ว่าด้วยเรื่องของกรรมการดังนี้ "...กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียในเรื่องใด กรรมการท่านนั้นไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น..."(ข้อบังคับบริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน), 2562, น.6) บริษัทฯ จึงเห็นว่าไม่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจในการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

อีกทั้งคุณฉัตรชัย โตเลิศมงคล เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด ก่อนที่จะเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และได้รับพิจารณาเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระ ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ด้วยผลคะแนนเป็นเอกฉันท์

ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงเห็นว่าการแต่งตั้งคุณฉัตรชัย โตเลิศมงคล ให้ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัท แม้ว่าจะมี Conflict of Interest ระหว่างกรรมการบริษัทกับบริษัทย่อย แต่ก็เป็นไปด้วยประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ ในปี 2561 ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2561 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ จำหน่ายหุ้นทั้งจำนวนที่บริษัทฯ ถืออยู่ในบริษัท เอ็มเอสแอล ซอฟต์แวร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“เอ็มเอสแอล”) จำนวน 234,610 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.998 ของทุนจดทะเบียนของเอ็มเอสแอล ให้แก่นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ในราคาหุ้นละประมาณ 487.70 บาท รวมเป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 114,420,000 บาท ซึ่งได้รับชำระเงินครบถ้วน ณ วันที่ 9 ตุลาคม 2561

● สรุปเหตุการณ์สำคัญของบริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2549	<ul style="list-style-type: none"> - รางวัลชนะเลิศ Thailand ICT Awards 2006 ในสาขา Tourism and Hospitality - รางวัลชนะเลิศ สาขา Tourism and Hospitality ในการแข่งขัน Asia Pacific ICT Awards (APICTA) ซึ่งเป็นงานประกวดผลิตภัณฑ์ทางด้านซอฟต์แวร์ของประเทศในกลุ่ม Asia Pacific โดยมีประเทศสมาชิก 16 ประเทศ
2551	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 4 ธันวาคม 2551 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้อนุมัติให้บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนประเภทธุรกิจ Enterprise Software และ Digital Content
2552	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 13 พฤษภาคม 2552 ได้รับใบรับรองการแจ้งข้อมูลการจัดลิขสิทธิ์ โปรแกรมภายใต้ชื่อ “Comanche Hotel Software และ Data Base” จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์
2558	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 27 พฤษภาคม 2558 ได้รับการรับรองการตรวจสอบมาตรฐานกระบวนการในการพัฒนางานระดับ 3 หรือ CMMI Level 3 (Capability Maturity Model Integration) จากสถาบันวิศวกรรมซอฟต์แวร์ มหาวิทยาลัยคาร์เนกีเมลลอน สหรัฐอเมริกา
2559	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 31 พฤษภาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติอนุมัติให้ดำเนินการแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตชั่นแนล 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

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
	บาทต่อหุ้น และเสนอให้มีการจัดสรรหุ้นเพื่อเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) เป็นจำนวนไม่เกิน 34,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น
2560	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 20 มิถุนายน 2560 บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ชินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด จำนวน 51,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1,020 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 52,020,000 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นเป็นจำนวนร้อยละ 51 ของทุนที่ชำระแล้ว - วันที่ 30 สิงหาคม 2560 ได้รับรางวัล Prime Minister's Export Award : PM Award 2017) ในด้านธุรกิจบริการยอดเยี่ยม (Best Service Enterprise Award) สาขา Digital Content และ Software ซึ่งได้รับมอบจากท่านนายกรัฐมนตรี พลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา จัดขึ้นโดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สำนักส่งเสริมนวัตกรรมและสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อการค้า
2561	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 17 พฤษภาคม 2561 บริษัทได้รับสิทธิประโยชน์ตามบัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่ 61-0565-1-01-2-0 จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำหรับกิจการประเภท 5.7.2 กิจการซอฟต์แวร์ ประเภท ENTERPRISE SOFTWARE และ/หรือ DIGITAL CONTENT ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 โดยได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลา 7 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ ซึ่งคือวันที่ 6 มิถุนายน 2561 - วันที่ 1 มิถุนายน 2561 บริษัทฯ ได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท วินสตาร์เทค จำกัด จำนวน 28,875 หุ้น มูลค่าหุ้นละประมาณ 505 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 14,580,000 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นเป็นจำนวนร้อยละ 87.5 ของทุนที่ชำระแล้ว - วันที่ 28 พฤศจิกายน 2561 บริษัทฯ ได้รับการประเมิน CMMI อยู่ในระดับ 3 ในหน่วยงานการพัฒนาซอฟต์แวร์ และบริการลูกค้า

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัท ซึ่งปัจจุบันประกอบไปด้วย บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “COMAN”) บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด (“SYN”) และบริษัท วินสตาร์เทค จำกัด (“WST”) มีรายได้จากการจำหน่ายและให้บริการสำหรับปี 2559 – 2561 ตามรายละเอียดดังนี้

ตารางแสดงประเภทรายได้จากการขายและให้บริการ

หน่วย: ล้านบาท

รายได้	งบการเงินรวมสำหรับปี						อัตราการเติบโต
	2559		2560		2561		
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	
รายได้จากการจำหน่ายโปรแกรมและบริการที่เกี่ยวข้องโดยบริษัทฯ							
จำหน่ายและบริการติดตั้งโปรแกรม	51.62	55.73	47.25	39.10	61.56	35.47	30.29
บริการดูแลรักษาและซ่อมบำรุง	36.30	39.19	40.92	33.86	46.83	26.98	14.44
งานบริการอื่น ๆ ¹	4.71	5.08	3.55	2.94	4.15	2.39	16.90
รวม	92.63	100.00	91.72	75.90	112.54	64.84	22.70
รายได้จากการจำหน่ายและให้บริการ และดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้องโดย SYN							
	-	-	29.12	24.10	57.18	32.94	96.36 ²
รายได้จากการจำหน่ายและให้บริการ และดูแลรักษาซ่อมบำรุงที่เกี่ยวข้องโดย WST							
	-	-	-	-	3.86	2.22	N/A ³
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	92.63	100.00	120.84	100.00	173.58	100.00	43.64

หมายเหตุ: ¹ บริการอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงโปรแกรมใหม่ และการแก้ไขปัญหาการใช้งานเป็นรายครั้ง เป็นต้น

² บริษัทฯ เข้าลงทุนใน SYN ตั้งแต่วันที่ 20 มิถุนายน 2560

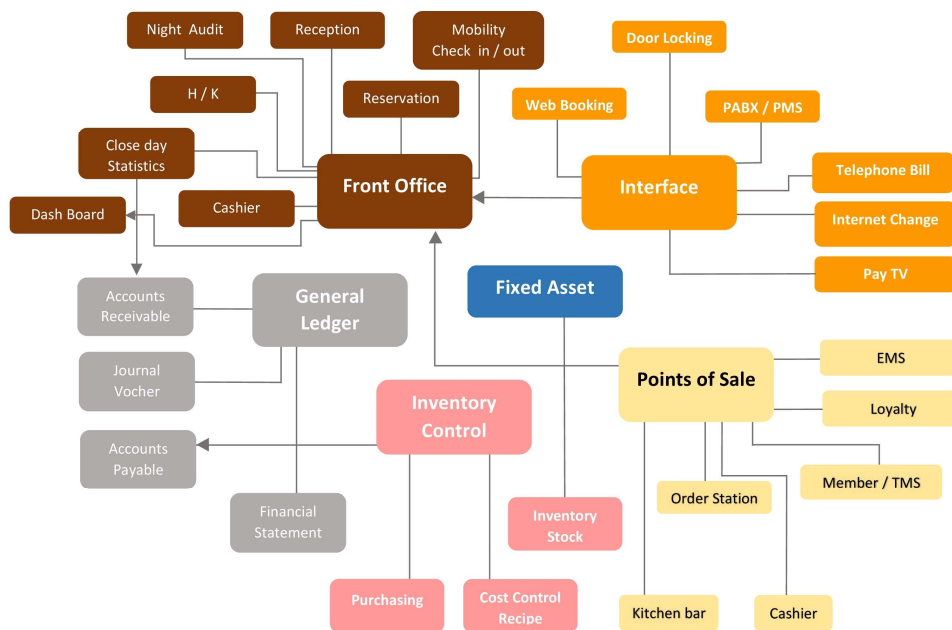
³ ไม่สามารถคำนวณได้ เนื่องจากบริษัทฯ เข้าลงทุนใน WST ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2561

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

รายละเอียดแต่ละระบบงาน (System Module) และลักษณะการทำงาน (Feature) ที่มีในปัจจุบัน

ระบบงาน (System Module)	ลักษณะการทำงาน (Feature)
1. Comanche Front Office System 1.1. Management Dashboard System 1.2. Mobility Check-in/Out by Tablet	ระบบงานที่ใช้บริหารงานโรงแรม และเซอร์วิสอะพาร์ตเมนต์ ในแผนกต้อนรับและสำรองที่พัก รวมถึงระบบการเช็คอิน/เช็คเอาท์ผ่านอุปกรณ์ Desktop iPad และ Tablet
2. Comanche Point of Sales System 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 3.1. Account Receivable 3.2. Account Payable 3.3. General Ledger	ระบบบัญชีที่เกี่ยวข้อง ครอบคลุมการทำงานตั้งแต่ระบบลูกหนี้ระบบเจ้าหนี้ และระบบบัญชีแยกประเภท
4. Comanche Inventory System 4.1. Purchasing System 4.2. Inventory Store 4.3. Cost Control Recipe System	ระบบบริหารสินค้าคงคลัง ครอบคลุมระบบงานจัดซื้อ สินค้าคงคลัง และระบบต้นทุนของสินค้า (Recipe)
5. Comanche Fixed Asset System	ระบบบริหารสินทรัพย์ถาวร
6. Comanche Event Management System	ระบบบริหารห้องจัดเลี้ยงและสัมมนา
7. Comanche Interface Module 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	ระบบเชื่อมโยง (interface) กับอุปกรณ์ หรือระบบคอมพิวเตอร์อื่นที่โรงแรมใช้งานอยู่ อาทิ ระบบควบคุมประตูห้องพัก ระบบ Internet Billing ระบบ Smart TV ในห้องพัก ระบบสแกนพาสปอร์ต และระบบตู้สาขาโทรศัพท์ (กรณีที่มีผู้เข้าพักใช้งานโทรศัพท์ในห้องพัก) เป็นต้น

แผนภาพแสดงการเชื่อมต่อระบบงานต่าง ๆ ของโปรแกรม “Comanche Hotel Software”



ที่มา: บริษัทฯ

นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้พัฒนากลุ่มผลิตภัณฑ์ชุดใหม่เพิ่มเติมชื่อ VICTOR ซึ่งเป็นโปรแกรมที่สามารถใช้งานผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตได้ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ได้รับความนิยมอย่างมากในปัจจุบัน โดยมีรายละเอียดแต่ละระบบงาน ดังนี้

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

ลูกค้าสามารถซื้อโปรแกรมเพื่อติดตั้งทุกระบบงานหรือเลือกบางระบบงานได้ ในกรณีที่ลูกค้าเลือกบางระบบงาน บริษัทฯ สามารถเสนอบริการที่จะติดตั้งโปรแกรมเพื่อเชื่อมต่อไปกับระบบงานเดิมที่ลูกค้าใช้อยู่ได้ (Interface) โดยทีมงานติดตั้งของบริษัทฯ ที่มีประสบการณ์ จึงเป็นทางเลือกเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น

- **การพัฒนาผลิตภัณฑ์**

ในการพัฒนาปรับปรุงโปรแกรม Comanche Hotel Software สามารถสรุปเป็นขั้นตอนการพัฒนาและออกแบบโปรแกรมได้ ดังนี้

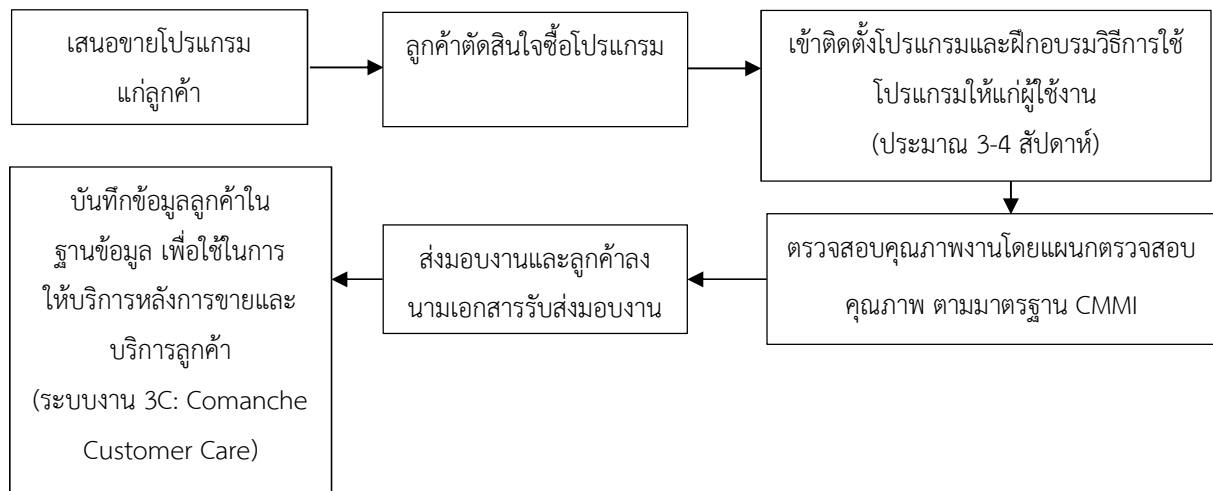
- (1) รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ ที่คาดว่าจะมีผลต่อการพัฒนาและปรับปรุงโปรแกรม เช่น จากฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ซึ่งได้รับฟังความคิดเห็นของลูกค้าเกี่ยวกับความต้องการที่เพิ่มขึ้นหรือส่วนที่ต้องการปรับปรุง รวมทั้งจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและปัจจัยแวดล้อมอื่น ๆ
- (2) ผู้ที่เกี่ยวข้องนำเสนอข้อมูลให้แก่คณะทำงาน ซึ่งประกอบไปด้วย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และฝ่ายปฏิบัติการ โดยความร่วมมือของแผนกต่าง ๆ ในฝ่ายปฏิบัติการ ได้แก่ แผนกบริหารโครงการ แผนกลูกค้าสัมพันธ์ และแผนกบริการลูกค้า ในการพิจารณาเพื่อพัฒนาหรือปรับปรุงระบบงานบนโปรแกรม Comanche Hotel Software โดยต้องคำนึงถึงผลกระทบต่อการทำงานของพนักงาน ความพึงพอใจของลูกค้า และความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจ
- (3) มอบหมายให้แผนกพัฒนาระบบวางแผนและดำเนินการเขียนโปรแกรม (Coding)
- (4) แผนกตรวจสอบคุณภาพดำเนินการตรวจสอบการใช้งานเพื่อหาข้อบกพร่องของโปรแกรมตามมาตรฐาน CMMI และจะดำเนินการส่งกลับให้แผนกพัฒนาระบบดำเนินการแก้ไข
- (5) เมื่อผ่านการตรวจสอบคุณภาพเรียบร้อยแล้ว ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจึงสามารถนำเสนอขายโปรแกรมให้แก่ลูกค้าได้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่แผนกพัฒนาระบบและแผนกตรวจสอบคุณภาพตามมาตรฐาน CMMI ซึ่งรับผิดชอบในการพัฒนาโปรแกรม ฟังก์ชัน ระบบงาน (Module) และนวัตกรรมใหม่ ๆ จำนวนทั้งสิ้น 22 คน

- **การบริการติดตั้งโปรแกรมและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งาน**

การติดตั้งและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานถือเป็นอีกกระบวนการหนึ่งที่สำคัญในการสนับสนุนให้โปรแกรม Comanche Hotel Software สามารถใช้งานได้จริง เหมาะสมกับประเภทและปริมาณธุรกรรมที่เกิดขึ้นจริงในธุรกิจอย่างราบรื่น ทำให้คอมพิวเตอร์สามารถเชื่อมโยงฐานข้อมูล และสามารถทำงานร่วมกับอุปกรณ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ระบบโทรศัพท์ ระบบกุญแจห้องอัตโนมัติ ระบบการให้บริการอินเทอร์เน็ตไร้สาย (Wi-Fi Service) และแท็บเล็ต (Tablet) เป็นต้น โดยสามารถสรุปเป็นขั้นตอนการติดตั้งดังนี้

แผนภาพแสดงขั้นตอนการติดตั้งโปรแกรม



นอกจากนี้ การจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานที่มีประสิทธิภาพจะช่วยลดเวลาในการเรียนรู้การใช้โปรแกรมของผู้ใช้งาน โดยบริษัทฯ ได้ออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรมการใช้โปรแกรม โดยเน้นการถ่ายทอดพื้นฐานความรู้และทักษะที่จำเป็นในการใช้โปรแกรมโดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ เพื่อสนับสนุนให้ผู้ใช้งานสามารถนำความรู้ที่ได้จากการฝึกอบรมไปประยุกต์ใช้ในการทำงานจริง และนำไปสู่ประสิทธิภาพขององค์กรโดยรวม

ในกรณีการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ตัวแทนจำหน่ายจะเป็นผู้รับผิดชอบติดตั้งโปรแกรมและการจัดฝึกอบรมผู้ใช้งานเอง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่แผนกบริหารโครงการซึ่งรับผิดชอบการติดตั้งโปรแกรมและจัดฝึกอบรมผู้ใช้งาน จำนวนทั้งสิ้น 20 คน

● การให้บริการหลังการขาย การดูแลรักษาและการให้บริการอื่น ๆ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างมากกับการให้บริการหลังการขาย โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาระบบงานบริการหลังการขายเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าหลังจากติดตั้งโปรแกรมแล้วเสร็จพร้อมใช้งาน ภายใต้ชื่อ 3C : Comanche Customer Care โดยบริษัทฯ มีทีมงานให้บริการหลังการขายตลอด 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในกรณีที่ปัญหาการใช้งาน ทางทีมสนับสนุนจากแผนกบริการลูกค้า สามารถให้ความช่วยเหลือผ่านระบบออนไลน์ ทางอีเมล หรือทางโทรศัพท์ ส่วนในกรณีที่ไม่สามารถให้ความช่วยเหลือได้ บริษัทฯ จะส่งทีมสนับสนุนไปแก้ไขปัญหาให้แก่ลูกค้าโดยเร็วที่สุด เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าว่าโปรแกรม Comanche Hotel Software มีทีมงานพร้อมแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นทันที และการดำเนินงานของลูกค้าจะไม่เกิดการติดขัด โดยสามารถสรุปเป็นขั้นตอนการให้บริการหลังการขายได้ ดังนี้

- (1) ลูกค้าติดต่อบริษัทฯ เพื่อขอคำปรึกษาหรือแจ้งปัญหาในการใช้งานโปรแกรม
- (2) เจ้าหน้าที่ตรวจสอบรายชื่อลูกค้าในระบบงาน 3C: Comanche Customer Care
- (3) สำหรับลูกค้าที่มีสัญญาบำรุงรักษาโปรแกรมรายปี (Software Maintenance Agreement) ที่ยังไม่ครบกำหนด เจ้าหน้าที่จะให้การช่วยเหลือทันที ผ่านระบบออนไลน์ อีเมล โทรศัพท์ หรือส่งทีมสนับสนุน แต่หากสัญญาบำรุงรักษา

- โปรแกรมครบกำหนดแล้ว บริษัทฯ จะออกใบเสนอราคาการให้บริการเป็นรายครั้ง (On-Call Service) ให้ลูกค้าพิจารณา ก่อน หากลูกค้าตกลงเงื่อนไขตามใบเสนอราคา เจ้าหน้าที่จะให้ความช่วยเหลือต่อไป
- (4) เจ้าหน้าที่บันทึกประวัติการให้ความช่วยเหลือเข้าระบบงาน 3C: Comanche Customer Care
 - (5) หัวหน้าฝ่ายหรือหัวหน้าแผนกดำเนินการตรวจสอบงานในระบบ 3C เพื่อตรวจสอบคุณภาพการให้บริการของพนักงาน บริษัทฯ โดยให้ลูกค้าประเมินความพึงพอใจการให้บริการของพนักงาน และปิดสถานะงาน
 - (6) ในกรณีที่สัญญาบำรุงรักษาโปรแกรมใกล้ครบกำหนด บริษัทฯ มีบริการแจ้งเตือนลูกค้าเพื่อต่ออายุสัญญา ทั้งนี้ นอกจากจะมีการให้บริการกับลูกค้าตามสัญญารายปี หรือรายครั้ง ช่างต้นแล้ว บริษัทฯ ยังมีการให้บริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนการใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เช่น การลงโปรแกรม Comanche Hotel Software ให้ใหม่ในกรณีที่ระบบ Server หรือ Hardware ของลูกค้ามีปัญหา เป็นต้น

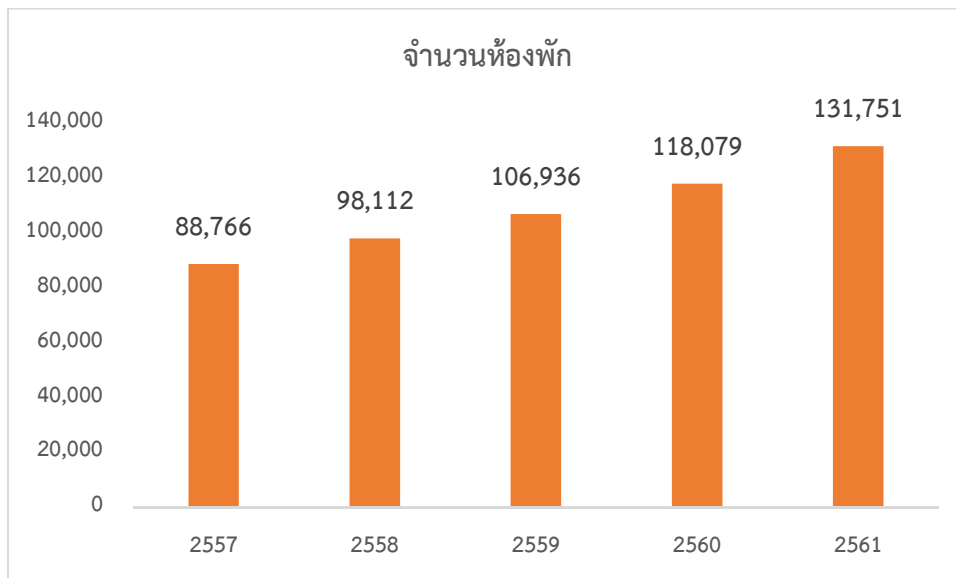
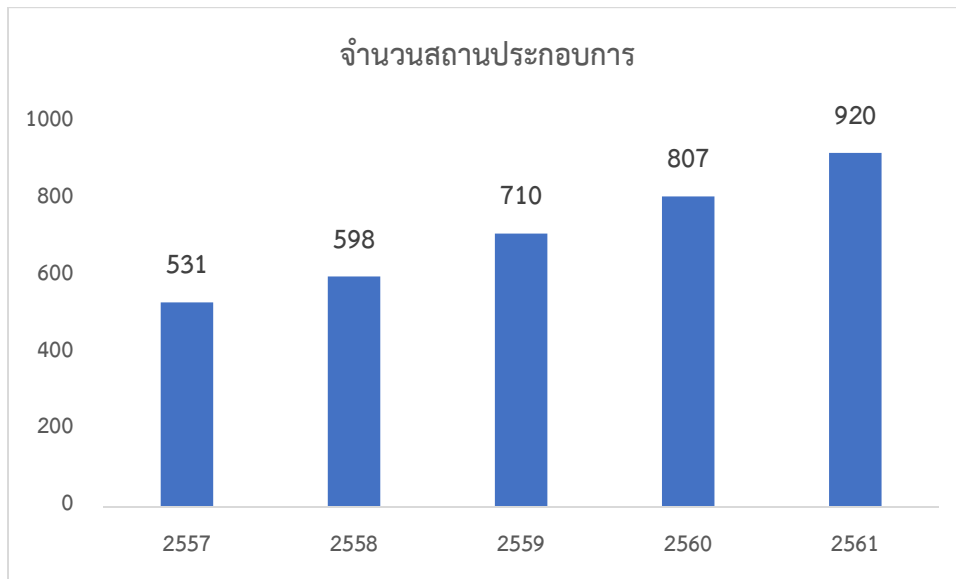
ในส่วนของการให้บริการหลังการขาย สำหรับการขายที่ผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจะเป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการให้บริการหลังการขายเอง ในกรณีที่ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถแก้ไขปัญหาเองได้และขอความช่วยเหลือมายังบริษัทฯ (Second level of support) บริษัทฯ จะออกใบเสนอราคาการให้บริการเป็นรายครั้ง หากตัวแทนจำหน่ายตกลงเงื่อนไขตามใบเสนอราคา เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะให้ความช่วยเหลือต่อไป ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่แผนกบริการลูกค้า ซึ่งทำหน้าที่ให้บริการหลังการขาย จำนวนทั้งสิ้น 27 คน

2. ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯ คือ กลุ่มโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ในระดับ 3 ดาว ขึ้นไปทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยจะใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ โดยตรงและตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการห้องพักมากกว่า 920 แห่ง โดยแบ่งเป็นลูกค้าในประเทศประมาณ 751 แห่ง และต่างประเทศประมาณ 169 แห่ง ซึ่งทั้งหมดนี้มีจำนวนห้องพักรวมกันประมาณ 131,751 ห้อง

หากจำแนกประเภทลูกค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายและให้บริการติดตั้งโปรแกรมต่อปี ในปี 2561 บริษัทฯ มีลูกค้า ซึ่งได้แก่ผู้ประกอบการทั่วไป กลุ่มเครือโรงแรม และสถาบันการศึกษา (ในกรณีสถาบันการศึกษา บริษัทฯ จะคิดค่าธรรมเนียมเฉพาะการติดตั้งและการอบรมการใช้งานโปรแกรมเท่านั้น) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าจำแนกตามประเภทดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84.57 ร้อยละ 14.02 และร้อยละ 1.41 ตามลำดับ

สำหรับปี 2557 - 2561 บริษัทฯ ได้ขายและให้บริการติดตั้งโปรแกรม ให้แก่ผู้ประกอบการ โดยมีจำนวนสถานประกอบการและจำนวนห้องพักใหม่รวมทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนี้

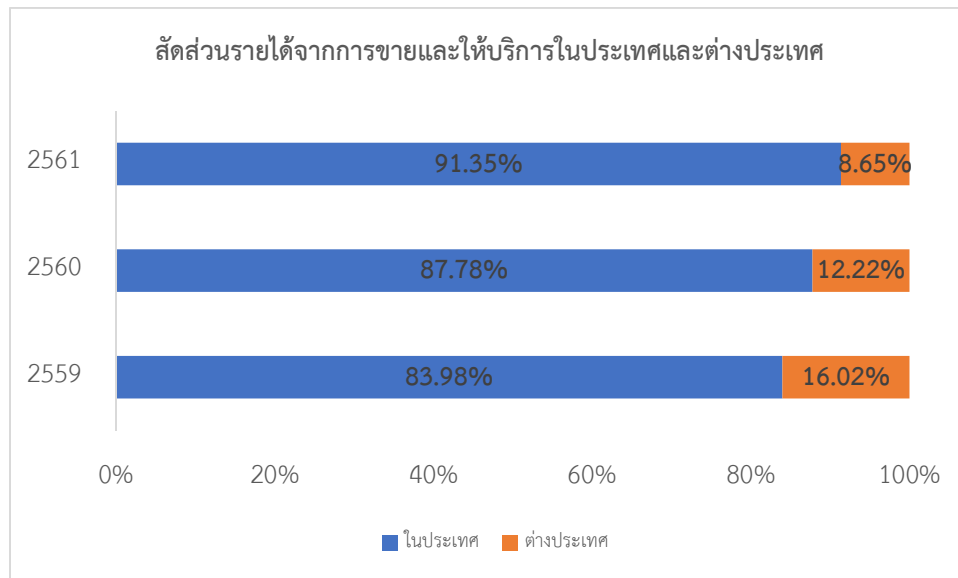


ที่มา: บริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าเครือโรงแรมจำนวน 246 โรงแรมในกลุ่มเครือโรงแรม เช่น โรงแรมเครือเซ็นทารา เครืออิมพีเรียล เครืออีสติน เครือแคนทารี และเครือโอ๊ควูด เป็นต้น ซึ่งโรงแรมเหล่านี้ถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญของบริษัทฯ โดยเมื่อมีการขยายโรงแรมเพิ่มเติมในประเทศ หรือขยายไปยังต่างประเทศ โรงแรมเครือเหล่านี้ส่วนใหญ่ยังคงเลือกใช้โปรแกรม 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 2561 ลูกค้าประมาณร้อยละ 71.84 ของจำนวนลูกค้าทั้งหมด ใช้บริการบำรุงรักษาโปรแกรมของบริษัทฯ ส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้สม่ำเสมอและต่อเนื่องจากลูกค้าเหล่านี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีลูกค้าผู้ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software ในต่างประเทศครอบคลุมกว่า 17 ประเทศ เช่น ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว อินเดีย เมียนมา ญีปุ่น และสิงคโปร์ เป็นต้น สำหรับ ปี 2559 – 2561 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการขายและให้บริการโปรแกรม Comanche Hotel Software ในประเทศและต่างประเทศ ดังนี้



ที่มา: บริษัทฯ

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จัดจำหน่ายโปรแกรม Comanche Hotel Software และการบริการต่าง ๆ ผ่าน 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) การจำหน่ายโดยตรงผ่านแผนกพัฒนารัฐกิจของบริษัทฯ และ 2) การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจำนวน 17 ราย ใน 12 ประเทศ ดังนี้

ลำดับที่	ประเทศ	วันที่ได้รับแต่งตั้ง (เดือน/ปี)	ชื่อบริษัทที่ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทน
1.	ฟิลิปปินส์	27/09/2560	AUDACITY SYSTEMS, INC.
2.	จีน	01/01/2558	-GUANGZHOU AUTOMATED SYSTEMS LIMITED
		11/07/2560	-SHANGHAI HANFORD BUSINESS CONSULTING CO., LTD.
3.	มาเลเซีย*	19/10/2560	-COMANCHE INTERNATIONAL MALAYSIA SDN. BHD.
		11/01/2561	-UBAC SDN BHD
		11/01/2561	-UBAC SDN BHD
		25/09/2561	-DELTAPRISE SDN. PHD.
4.	อินโดนีเซีย	10/07/2561	-PT. TT Network Integration Indonesia
		13/09/2561	-PT. UBAC Networks Indonesia

ลำดับที่	ประเทศ	วันที่ได้รับแต่งตั้ง (เดือน/ปี)	ชื่อบริษัทที่ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทน
5.	เวียดนาม*	27/09/2560	COMANCHE INTERNATIONAL VIETNAM CO., LTD.
6.	ลาว	27/09/2560	LAO ASEAN TRADING CO., LTD.
7.	อินเดีย	19/12/2560	IT BAHN INDIA PVT. LTD.
8.	สิงคโปร์	11/08/2560	UBAC Pte., Ltd.
9.	กัมพูชา	26/06/2561	Automation Advance Technology (Cambodia)
10.	สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	01/08/2561	TSS Gulf Trading LLC
11.	รัสเซีย	28/09/2561	PWV Content Ltd.
12.	พม่า	27/09/2561	Blue Circle Technology Co., Ltd.

หมายเหตุ: * บริษัทฯ เคยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ใน 2 บริษัทนี้ ก่อนที่จะทำการขายหุ้นทั้งจำนวนไปในปี 2558 และทำการแต่งตั้งบริษัททั้ง 2 แห่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศของบริษัทฯ

ตลาดภายในประเทศ : บริษัทฯ จำหน่ายโปรแกรม Comanche Hotel Software และบริการที่เกี่ยวข้องให้กับลูกค้าในประเทศทั้งหมดโดยตรง โดยมีแผนกพัฒนาธุรกิจในประเทศและกลุ่ม CLMV เป็นผู้รับผิดชอบในการทำการตลาด

ตลาดในต่างประเทศ : บริษัทฯ จำหน่ายโปรแกรม Comanche Hotel Software และบริการที่เกี่ยวข้อง ไปยังประเทศต่าง ๆ โดยอาศัยช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทาง ได้แก่ การขายทางตรง และการขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ ทั้งนี้ ในการประสานงานและการทำการตลาดในต่างประเทศ บริษัทฯ ได้จัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศเพื่อสนับสนุนและรองรับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะขยายไปยังต่างประเทศให้มีสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศมากขึ้น

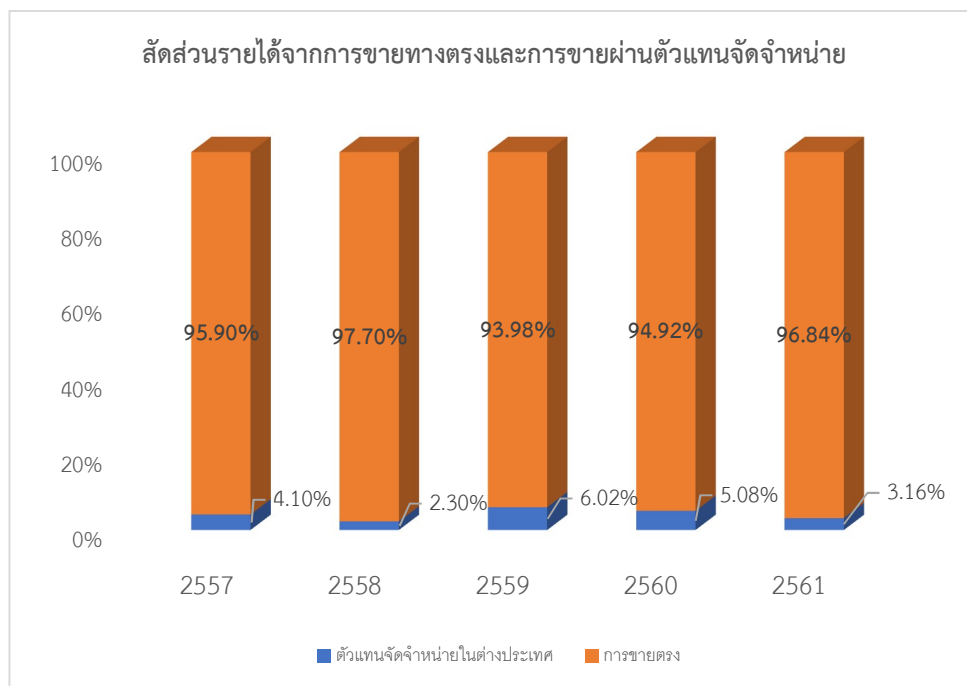
- การขายทางตรง

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

- การขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่ายในต่างประเทศ

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

โดยในรอบ 5 ปีที่ผ่านมา คือ ในปี 2557 - 2561 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการขายทางตรงและการขายผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ดังนี้



ที่มา: บริษัทฯ

4. การส่งเสริมการขาย

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

5. นโยบายการกำหนดราคา

- การขายทางตรง

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

- การขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศ

บริษัทฯ คิดค่าตอบแทนจากตัวแทนจำหน่าย โดยคิดเป็นอัตราส่วนจากมูลค่าที่ตัวแทนจำหน่าย จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า ซึ่งอัตราดังกล่าวกำหนดในสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายโปรแกรมแต่ละราย

การตลาดและการแข่งขันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

ปัจจุบัน ธุรกิจซอฟต์แวร์ซึ่งรวมถึง

- 1) ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป
- 2) ซอฟต์แวร์จากการพัฒนาเพื่อตอบสนองลูกค้าตามความต้องการ
- 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 นอกเหนือจากการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่จดจำแล้ว การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานสากลและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการใช้งานถือเป็นเป้าหมายสำคัญในการพัฒนาโปรแกรมของบริษัทฯ ปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการไทยน้อยรายที่เป็นผู้พัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการบริหารจัดการโรงแรมแบบครบระบบงาน (Full System) ที่มีลิขสิทธิ์เป็นของตนเอง

โปรแกรม Comanche Hotel Software มีฟังก์ชันและโมดูลงานที่สนับสนุนการดำเนินงานธุรกิจโรงแรมครอบคลุมทั้งระบบบริการส่วนหน้า (Front Office) ระบบบริการส่วนหลัง (Back Office) และระบบ Interface ในอีกด้านหนึ่งบริษัทฯ มี

การให้บริการแบบครบวงจร (One Stop Service) ตั้งแต่การให้คำปรึกษาแนะนำโปรแกรม Comanche Hotel Software การให้บริการติดตั้งโปรแกรมดังกล่าวในสถานที่ประกอบการของลูกค้า การจัดหลักสูตรฝึกอบรมผู้ใช้โปรแกรม และการให้บริการหลังการขายโดยการให้คำปรึกษาและการบริการซ่อมบำรุงต่าง ๆ ซึ่งเป็นการให้บริการลูกค้าได้อย่างครบวงจร

บริษัทฯ มีการสำรวจและสอบถามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งการนำข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการให้บริการจากลูกค้ามาพัฒนาฟังก์ชันงานและโมดูลงานใหม่ ๆ 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 ตั้งแต่ขั้นตอนการเริ่มพัฒนาโปรแกรม การขาย การติดตั้ง การจัดการฝึกอบรม จนกระทั่งส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าในการใช้โปรแกรม

2. กลยุทธ์ด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์

บริษัทฯ และบริษัทย่อยให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ โดยเน้นการประชาสัมพันธ์ในส่วนของการตราสินค้า “COMANCHE” “pRoMise” และ “WinGolf” รวมถึงเครื่องหมายการค้า  “COMANCHE INTERNATIONAL” ผ่านช่องทางและกิจกรรมต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น

- การจัดทำโบรชัวร์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในการนำเสนองาน วารสาร นิตยสารการท่องเที่ยว นิตยสารร้านอาหาร เช่น นิตยสาร Thai Hotels and Travel นิตยสาร Thailand Hotel Directory นิตยสาร Thai Restaurant เป็นต้น
- การประชาสัมพันธ์ผ่านการออกบูธ และงานอีเวนต์ต่าง ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ อาทิ
 - การออกบูธภายในประเทศ เช่น งาน MAI Forum 2018 และ งาน Food & Hotel Exhibition 2018



งาน MAI Forum 2018



งาน Food & Hotel Exhibition 2018

- การออกบูธต่างประเทศ ที่เกี่ยวข้องกับการธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม
- การสนับสนุนให้ผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าร่วมเป็นวิทยากรในงานเสวนาด้าน IT อย่างสม่ำเสมอ

งาน SIPA Friday “บุกตะลุยต่างแดน”



งาน “เพิ่มผลิตภาพ SMEs ไทยด้วยการใช้ซอฟต์แวร์”



DEPA Transformation in Action 2018



- การพัฒนาโครงการสนับสนุนการศึกษา โดยการให้สถานศึกษา มหาวิทยาลัย ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เพื่อเป็นสื่อการเรียนการสอน โดยบริษัทฯ จะคิดค่าธรรมเนียมในการติดตั้งและการฝึกอบรมเท่านั้น ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อีกหนึ่งช่องทาง และสนับสนุนให้มีแรงงานที่คุ้นเคยกับโปรแกรมของบริษัทฯ เข้าสู่ตลาดงานทางด้านโรงแรมและการท่องเที่ยว โดยที่ผ่านมา มีสถานศึกษาสนใจใช้โปรแกรมของบริษัทฯ เป็นสื่อการเรียนการสอนจำนวน 8 สถาบัน เช่น มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี สถาบัน Vatel's Thailand, International Business School Hotel & Tourism Management ซึ่งร่วมมือกับวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยศิลปากร และสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์ เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ โดยคุณสมบุรณ์ ศุขวิริยะ ได้เป็นหนึ่งในผู้แต่งหนังสือเพื่อใช้เป็นสื่อการสอน เรื่อง ระบบสารสนเทศในงานโรงแรมและภัตตาคารของมหาวิทยาลัย สุโขทัยธรรมมาธิราช



ที่มา: มหาวิทยาลัย สุโขทัยธรรมมาธิราช



3. กลยุทธ์การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ กำหนดช่องทางการจำหน่ายโดยแบ่งออกเป็น 2 ช่องทางหลัก คือ การเสนอบริการซอฟต์แวร์ในประเทศและต่างประเทศ โดยตลาดภายในประเทศและกลุ่มประเทศ CLMV บริษัทฯ ใช้ช่องทางการจำหน่ายทางตรง โดยมีแผนกพัฒนาธุรกิจในประเทศและกลุ่ม CLMV

สำหรับตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายอีก 1 ช่องทาง โดยมีการแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ที่มีความเชี่ยวชาญในตลาดของประเทศนั้น ๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการเสนอผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศจำนวน 17 แห่ง ใน 12 ประเทศ ได้แก่ ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว อินเดีย สิงคโปร์ กัมพูชา สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ รัสเซีย และพม่า

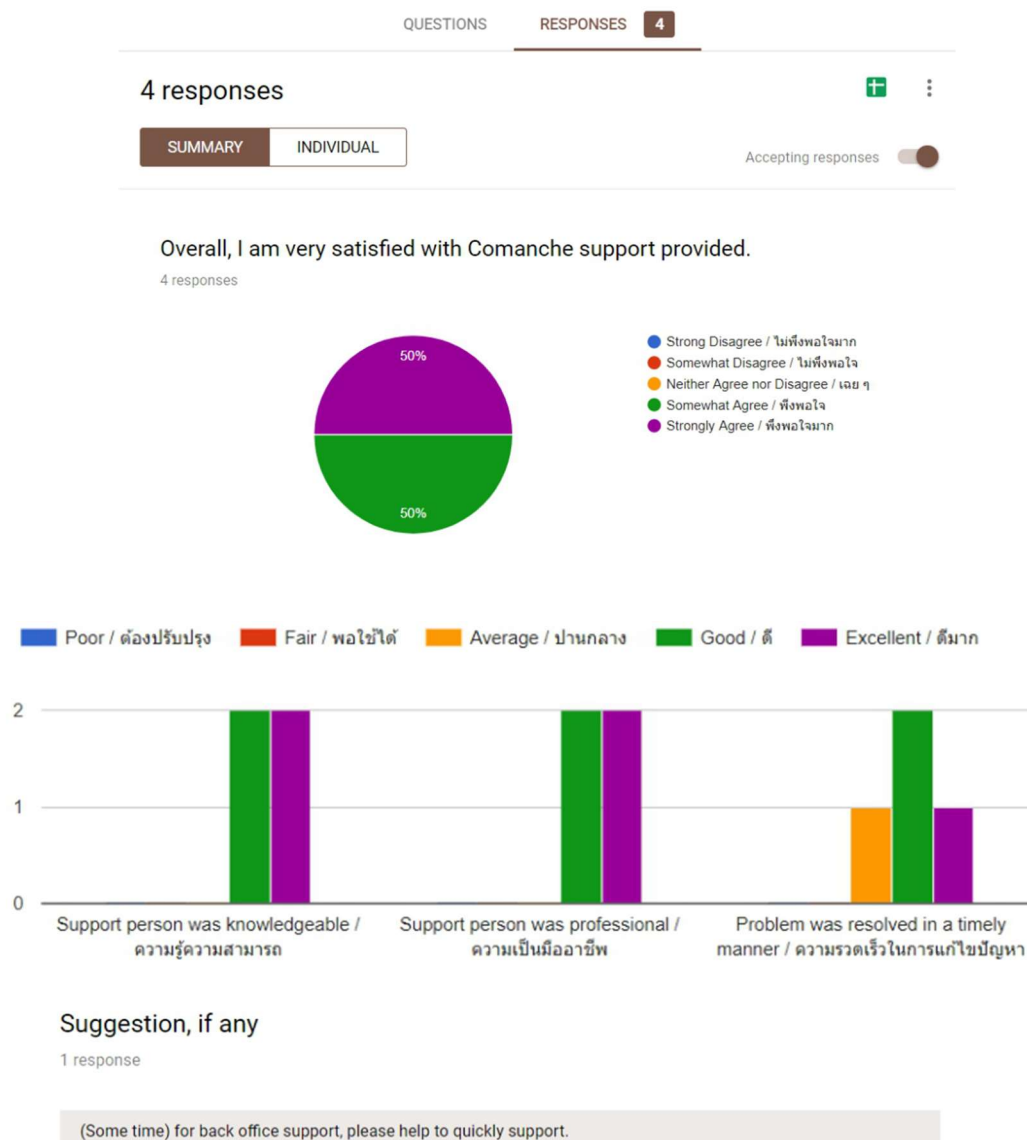
บริษัทฯ ตระหนักถึงความผันผวนของการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการท่องเที่ยวและการโรงแรม ซึ่งมีปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้หรือควบคุมได้ยากที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจการท่องเที่ยวและการโรงแรมได้ เช่น ความไม่แน่นอนทางการเมือง ภัยธรรมชาติ หรือโรคระบาดต่าง ๆ เป็นต้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงกำหนดกลยุทธ์ที่สำคัญเพื่อช่วยรักษาเสถียรภาพของรายได้เมื่อเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว โดยการมุ่งการขยายรายได้ในต่างประเทศ และยังเป็นหนึ่งช่องทางที่จะขยายฐานรายได้ให้เพิ่มขึ้น โดยจัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศ เพื่อขยายฐานลูกค้าผ่านการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศให้เพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงงานถึงทำหน้าที่ทำการตลาดในประเทศที่มีโอกาสทางธุรกิจแต่ยังไม่มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศนั้น ๆ

4. กลยุทธ์การบริการหลังการขายและการสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการให้บริการหลังการขายและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยบริษัทฯ เสนอบริการหลังการขาย ทั้งที่อยู่ในรูปแบบของสัญญาให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบรายปี (Software Maintenance Agreement)

หรือเป็นการให้บริการช่วยเหลือแบบคิดค่าบริการรายครั้ง โดยได้จัดตั้งทีมงานภายใต้ชื่อ “3C : Comanche Customer Care” ภายใต้แผนกบริการลูกค้า เพื่อให้บริการข้อมูลผลิตภัณฑ์ รับข้อร้องเรียนจากลูกค้า ให้คำปรึกษาการใช้โปรแกรม และให้บริการแก้ไขปัญหาการใช้โปรแกรมแก่ลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ ทั้งนี้ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า บริษัทฯ มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าจากแบบสอบถาม โดยแนบลิงก์ไว้ในอีเมล เพื่อให้ลูกค้ากรอกข้อมูล (ให้คะแนน) หลังการให้บริการ หรือสอบถามผ่านทางโทรศัพท์ ตลอดจนการรับฟังความคิดเห็นจากผู้ปฏิบัติงาน เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนจากทั้งภายในและภายนอกองค์กร และนำมาปรับปรุงการให้บริการหลังการขายให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น อย่างสม่ำเสมอ

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สามารถสรุปผลความพึงพอใจของลูกค้า ได้ดังนี้



5. กลยุทธ์ด้านการร่วมลงทุน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ (Vision) ของบริษัทฯ ที่มุ่งมั่นเป็นผู้นำในการพัฒนาและให้บริการ Software Solutions แบบครบวงจรในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว บริษัทฯ มีกลยุทธ์ด้านการร่วมลงทุนโดยมีนโยบายร่วมลงทุนในบริษัทอื่นที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่มีลักษณะที่สนับสนุนกิจการหลักของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือบริษัทฯ จะลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ หรือนโยบายการลงทุนในโครงการที่มีศักยภาพ ซึ่งผู้ร่วมลงทุนในโครงการดังกล่าวจะต้องมีนโยบายการดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกันกับการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ เช่น การท่องเที่ยว ร้านอาหาร และโรงแรม เป็นต้น เพื่อเป็นการต่อยอดธุรกิจเดิมของบริษัทฯ

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์

อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ขยายตัวตามการเติบโตของลูกค้าผู้ใช้งานที่มีจำนวน และความต้องการเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้งบุคคลทั่วไป หน่วยงานภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจ ตลอดจนธุรกิจภาคเอกชนในทุกขนาดตั้งแต่องค์กรขนาดเล็ก ขนาดกลาง จนถึงขนาดใหญ่ ซึ่งมีความต้องการให้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการใช้งานมีความทันสมัยก้าวทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง และสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับข้อมูลสารสนเทศที่มีความหลากหลาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน และรองรับการขยายตัวในอนาคต โดยปัจจุบัน อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ครอบคลุมในหลากหลายสาขา เช่น การเงินและการธนาคาร โทรคมนาคม บริการท่องเที่ยวและโรงแรม ธุรกิจค้าปลีก โลจิสติกส์ และบริการขนส่ง เป็นต้น

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

จากรายงานผลการสำรวจข้อมูลตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy Promotion Agency : DEPA) ร่วมกับสถาบันไอเอ็มซี (IMC Institute) พบว่ามูลค่าตลาดซอฟต์แวร์ซึ่งวัดจากมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์เพื่อใช้ในประเทศและการส่งออกสามารถจำแนกเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ 1) มูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูป ซึ่งประกอบด้วย ซอฟต์แวร์ที่ติดตั้งที่เครื่องผู้ใช้งาน และซอฟต์แวร์ที่ใช้งานผ่านทางเว็บที่ติดตั้งซอฟต์แวร์ไว้ที่เครื่องแม่ข่ายของบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ (Software as a service: SaaS) และ 2) มูลค่าการบริการซอฟต์แวร์ ซึ่งประกอบด้วย

Custom Software, SI Services เฉพาะส่วนที่เกี่ยวกับซอฟต์แวร์, Software Maintenance Services, Software Services Outsourcing, Service and Application Hosting และ Software Related Training and Education เป็นต้น

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรม

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นหนึ่งในภาคส่วนที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจสาขาการบริหารการท่องเที่ยวและโรงแรม โดยเฉพาะเศรษฐกิจของประเทศในภูมิภาคอาเซียน เช่น ประเทศกัมพูชา ลาว มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และไทย ซึ่งอุตสาหกรรม การท่องเที่ยวสร้างรายได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม

สำหรับประเทศไทย อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นภาคเศรษฐกิจที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างมาก โดยเป็นแหล่งสร้างรายได้และก่อให้เกิดการจ้างงานภายในประเทศ โดยกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ระบุว่าในปี 2560 ประเทศไทยมีมูลค่าการท่องเที่ยวรวมประมาณ 2,754 พันล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.47 จากปี 2560 โดยแบ่งเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย 930 พันล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.42 และนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ 1,824 พันล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.66 ซึ่งจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางมายังประเทศไทยมีจำนวนถึง 35.38 ล้านคน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.77

โดยแนวโน้มท่องเที่ยวไทย ปี 2561 รายได้รวมจากอุตสาหกรรมท่องเที่ยวคาดว่าจะสูงถึง 3.00 ล้านล้านบาท หรือโตขึ้น ร้อยละ 9.00 โดยแบ่งเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย 1.00 ล้านล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.16 และนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ 2.00 ล้านล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.44 และจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางมายังประเทศไทยคาดว่าจะถึง 38.25 ล้านคน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.11 เมื่อเทียบกับปี 2560

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

โดยเมื่อแบ่งแยกจำนวนสถานที่พักแรม ปี 2559 – 2561 ทุกภูมิภาค ทุกจังหวัดแล้ว โรงแรมมีสัดส่วนร้อยละ 30.42 รีสอร์ทมีสัดส่วนร้อยละ 40.77 เกสต์เฮาส์มีสัดส่วนร้อยละ 10.12 บังกะโลมีสัดส่วนร้อยละ 6.50 โฮมสเตย์มีสัดส่วนร้อยละ 3.83 และอื่น ๆ เช่น โมเต็ล เซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ แมนชัน แพ บ้านพักอุทยาน มีสัดส่วนอีกกว่าร้อยละ 8.36

อีกทั้งจำนวนห้องพัก ปี 2559 – 2561 ทุกภูมิภาค ทุกจังหวัดแล้ว โรงแรมมีสัดส่วนร้อยละ 55.20 รีสอร์ทมีสัดส่วน ร้อยละ 29.46 เกสต์เฮาส์มีสัดส่วนร้อยละ 4.36 บังกะโลมีสัดส่วนร้อยละ 3.09 โฮมสเตย์มีสัดส่วนร้อยละ 0.72 และอื่น ๆ เช่น โมเต็ล เซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์ แมนชัน แพ บ้านพักอุทยาน มีสัดส่วนอีกกว่าร้อยละ 7.17

หากพิจารณาในด้านจำนวนสถานที่พักแรมและห้องพัก จากรายงานของศูนย์วิจัยด้านตลาดการท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ซึ่งสำรวจการประกอบการของสถานที่พักแรมในประเทศไทย พบว่าจำนวนสถานที่พักแรมและห้องพัก เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยว โดยจำนวนสถานที่พักแรมเพิ่มขึ้นจาก 16,584 แห่ง ในปี 2559 เป็น 18,762 แห่งในปี 2561 คิดเป็นร้อยละ 13.13 เมื่อพิจารณาในด้านจำนวนห้องพัก พบว่า จำนวนห้องพักมีการเพิ่มขึ้นไปในทิศทางเดียวกันกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนโรงแรมและเกสต์เฮาส์ โดยจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจาก 676,312 ห้องในปี 2559 เป็น 738,652 ห้องในปี 2561 คิดเป็นร้อยละ 9.22 เนื่องจากการลงทุนในโรงแรมขนาดกลางและขนาดเล็กยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง

เพื่อเจาะกลุ่มตลาดนักท่องเที่ยวระดับกลางจากภูมิภาคเอเชียตะวันออก อาทิ จีน มาเลเซีย ลาว ญีปุ่น เกาหลีใต้ ที่นิยมเที่ยวจังหวัดท่องเที่ยวสำคัญของไทย

ภาวะการแข่งขันของผู้ประกอบการในธุรกิจซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรม

ปัจจุบัน เทคโนโลยีสารสนเทศได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างกว้างขวาง เพื่อช่วยสนับสนุนให้ผู้ใช้งานสามารถเพิ่มผลผลิต ลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ส่งผลให้ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ขณะที่ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินในการลงทุนไม่สูงมากนัก จึงเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจซอฟต์แวร์ อย่างไรก็ตาม ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์จะเติบโตได้ในระยะยาวจะต้องมีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ เพื่อสร้างทรัพย์สินทางปัญญาจากการผลิตซอฟต์แวร์ที่มีคุณภาพ

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

บริษัทฯ 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 บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาโปรแกรม Comanche Hotel Software ขึ้นมาเองทั้งหมด ซึ่งถือเป็นจุดแข็งของบริษัทฯ ที่ทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาโปรแกรมได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และการมีบริการติดตั้ง การฝึกอบรมการใช้งานให้แก่ผู้ใช้งาน และให้บริการหลังการขาย อย่างครบวงจร ทำให้ลูกค้ามั่นใจในการเลือกใช้โปรแกรมและบริการของบริษัทฯ

สำหรับตลาดซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรมในประเทศไทย มีผู้พัฒนาและให้บริการโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมหลายราย ซึ่งโปรแกรมของผู้พัฒนาแต่ละรายอาจมีคุณสมบัติ ฟังก์ชันงาน และโมดูลงานที่แตกต่างกัน โดยโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของแต่ละผู้ประกอบการที่สามารถเทียบเคียงได้ มีรายละเอียดดังนี้

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

ที่มา: บริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ประเมินภาวะการแข่งขันที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตว่าแต่ละบริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน โดยบริษัทข้ามชาติมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นโรงแรมในระบบเครือข่ายจากต่างประเทศเป็นหลัก นอกจากนี้ แม้ว่าโปรแกรมของแต่ละบริษัทอาจมีคุณสมบัติที่สามารถเทียบเคียงกันได้ แต่ผู้พัฒนาโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมที่ประสบความสำเร็จใน

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

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการห้องพักมากกว่า 920 แห่ง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ แบ่งเป็นในประเทศประมาณ 751 แห่ง และต่างประเทศประมาณ 169 แห่ง หรือคิดเป็นจำนวนห้องพักรวมกันประมาณ 131,751 ห้องพัก มีลูกค้ากลุ่มเครือโรงแรม 246 โรงแรมในกลุ่มเครือโรงแรม ที่ใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software เช่น โรงแรมในเครือเซ็นทารา เครืออมพีเรียล เครืออีสติน เครือแคนทารี และเครือโอคิวด์ เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจควบคู่ไปกับการเติบโตของฐานลูกค้าปัจจุบันและขยายฐานลูกค้าใหม่ในอนาคต

การบริหารความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ หรือผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ลงทุน และแนวทางในการลดผลกระทบ หรือแนวทางป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มาจากการประกอบธุรกิจหลัก คือ การพัฒนาเพื่อจำหน่ายซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมสำเร็จรูป ทั้งนี้ในกระบวนการวิจัยและพัฒนาโปรแกรมหดงกล่าว บริษัทฯ ต้องอาศัยทีมงานที่มีประสบการณ์ มีความชำนาญเฉพาะด้าน และมีความเข้าใจทั้งในด้านเทคโนโลยี และด้านธุรกิจโรงแรม เช่น ฝ่ายพัฒนาธุรกิจซึ่งทำหน้าที่ในการขายต้องสามารถนำเสนอความจำเป็นและจุดเด่นของโปรแกรมให้แก่ลูกค้าได้ ในขณะเดียวกันต้องสามารถเข้าใจในสิ่งที่ลูกค้าต้องการเพิ่มเติมเพื่อนำกลับมาเป็นข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ รวมไปถึงแผนกติดตั้งและการบริการหลังการขายต้องสามารถรวบรวมข้อมูลจุดบกพร่องของโปรแกรมจากการใช้งานจริงของลูกค้า และเสนอต่อฝ่ายบริหารเพื่อตัดสินใจในการออกแบบความสามารถใหม่ (Feature) ของโปรแกรม ซึ่งแผนกพัฒนาระบบต้องอาศัยข้อมูลจากทีมงานเหล่านี้เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ก่อนเข้าสู่กระบวนการตรวจสอบคุณภาพโดยแผนกควบคุมคุณภาพก่อนที่จะเสนอขายเชิงพาณิชย์ได้ ดังนั้น จะเห็นได้ว่าขั้นตอนในการวิจัยและพัฒนาโปรแกรมของบริษัทฯ ต้องอาศัยบุคลากรในหลายส่วนงานที่มีความรู้ความสามารถทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศพื้นฐาน และมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมด้วย ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในการสรรหาหรือรักษามูลค่าบุคลากรให้ร่วมงานกับบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งถ้าหากบริษัทฯ สูญเสียบุคลากรเหล่านั้นไป อาจทำให้บริษัทฯ มีรายได้ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในการสูญเสีย หรือขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถตามที่กล่าวมาข้างต้น โดยบริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรให้เหมาะสมและสอดคล้องกับการขยายตัวทางธุรกิจในระยะยาว รวมถึงได้มีการจัดตั้งแผนกทรัพยากรบุคคล เพื่อทำหน้าที่สรรหาและพัฒนาทักษะของพนักงาน มุ่งเน้นการดูแลค่าตอบแทนและสวัสดิการของพนักงานในองค์กรให้มีความเหมาะสม เทียบเคียงได้กับอุตสาหกรรม มีการจัดทำและแนะนำเส้นทางก้าวหน้าในอาชีพ

(Career Path Planning) ให้กับพนักงาน ซึ่งการดำเนินการต่าง ๆ เหล่านี้ บริษัทฯ คาดว่าสามารถช่วยลดความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน และยังช่วยส่งเสริมการสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพให้แก่บริษัทฯ ได้อีกด้วย

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในประเทศไทย

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศไทยเป็นหลัก ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีความผันผวนจากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ความไม่แน่นอนทางการเมือง ภัยธรรมชาติ หรือ ภาวะโรคระบาด เป็นต้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาวะการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทยได้ บริษัทฯ จึงได้กำหนดกลยุทธ์การขยายธุรกิจของบริษัทฯ ไปยังต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยมีการจัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจต่างประเทศขึ้นมาเพื่อทำหน้าที่รับผิดชอบในการขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศ และใช้กลยุทธ์ในการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ในต่างประเทศเพื่อเพิ่มสัดส่วนการขายและบริการในต่างประเทศให้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ การลงทุนในบริษัท ซินเนเจอร์ จำกัด (“SYN”) ในปี 2560 และบริษัท วินสตาร์เทค จำกัด ในปี 2561 จะทำให้บริษัทฯ สามารถกระจายรายได้ไปยังฐานลูกค้าอื่น ๆ นอกเหนือไปจากกลุ่มลูกค้าโรงแรมในปัจจุบัน เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศไทยเพียงอย่างเดียว

ความเสี่ยงจากการถูกลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์

ปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจซอฟต์แวร์ทั่วโลก ซึ่งผู้พัฒนาและให้บริการซอฟต์แวร์ประสบปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์จากการลักลอบนำโปรแกรมไปจำหน่ายในราคาที่ถูกลง หรือการลักลอบใช้งานโปรแกรมโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย 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 ได้กำหนดแนวทางต่าง ๆ เพื่อเป็นการป้องกันโอกาสและผลกระทบจากการถูกละเมิดลิขสิทธิ์ โดยบริษัทฯ วางแนวทางการป้องกันการลักลอบใช้โปรแกรม Comanche Hotel Software และ Data Base โดยไม่ซื้อลิขสิทธิ์จากบริษัทฯ (Crack Software) ดังนี้

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

บริษัทฯ เชื่อว่าแนวทางการป้องกันความเสี่ยงข้างต้นจะสามารถป้องกันและลดโอกาสการถูกละเมิดลิขสิทธิ์และการลักลอบนำโปรแกรมของบริษัทฯ ไปใช้งานอย่างผิดกฎหมาย รวมถึงการลักลอบนำ Source Code ของบริษัทฯ ไปดัดแปลงเป็นโปรแกรมเลียนแบบเพื่อจำหน่ายเชิงพาณิชย์ นอกจากนี้ หากผู้ใช้งานเลือกโปรแกรมผิดกฎหมาย ผู้ใช้งานจะไม่ได้รับการดูแลหรือการแก้ไขในกรณีที่เกิดข้อผิดพลาดของโปรแกรม ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจของลูกค้าเองได้ อนึ่ง บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินคดีความอย่างจริงจังกับผู้ลักลอบผลิตและใช้โปรแกรมที่ละเมิดลิขสิทธิ์ ให้เป็นบรรทัดฐานและคุ้มครองกับผู้พัฒนาและวิจัยซอฟต์แวร์ของประเทศไทยด้วย

ความเสี่ยงจากการขัดข้องของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

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

อย่างไรก็ตาม ฝ่ายปฏิบัติการของบริษัทฯ ได้ดำเนินการในการวางแผนและประกาศใช้นโยบายสารสนเทศและระเบียบปฏิบัติงานที่สำคัญ (IT Policy and Disciplinary Process) ซึ่งครอบคลุมเรื่องการเข้าถึง การรักษาความลับ การบำรุงรักษา และสำรองข้อมูลที่สำคัญต่อการดำเนินการของธุรกิจ โดยพนักงานที่เกี่ยวข้องจะต้องสำรองข้อมูลที่สำคัญทุก ๆ สัปดาห์ รวมไปถึงการจัดให้มีระบบไฟฟ้าสำรองสำหรับระบบคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) ที่สำคัญ เพื่อให้ระบบสามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการจัดทำแผนบริหารความต่อเนื่อง (Business Continuity Plan – BCP) และมีการซักซ้อมเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจได้ว่าในกรณีที่บริษัทฯ ประสบภาวะฉุกเฉิน เช่น ระบบไฟฟ้าขัดข้อง และระบบอินเทอร์เน็ตขัดข้อง บริษัทฯ ยังคงสามารถที่จะดำเนินการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ 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 ได้ระบุวัตถุประสงค์ของการใช้เงินส่วนหนึ่งจากการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนในครั้งนี้อยู่เป็นงบประมาณในการเข้าร่วมลงทุนในบริษัทอื่นนั้น เนื่องจากความสำเร็จในการเข้าร่วมลงทุนหรือเข้าซื้อกิจการอื่นนั้นขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยแวดล้อม เช่น ภาวะเศรษฐกิจ เงื่อนไขของรายการ การเจรจาตกลง และผลของการเข้าตรวจสอบฐานะของบริษัทที่สนใจจะเข้าลงทุน เป็นต้น ดังนั้นบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่จะดำเนินการตามแผนการศึกษาเข้าร่วมลงทุนในบริษัทอื่นได้ล่าช้าหรือไม่ประสบผลสำเร็จภายในระยะเวลาที่คาดการณ์ไว้

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อาจไม่สามารถ หรืออาจเลือกที่จะไม่จ่ายเงินปันผล

ความสามารถของบริษัทฯ ในการจ่ายเงินปันผลสำหรับหุ้นของบริษัทฯ นั้น ขึ้นอยู่กับผลประกอบการทางการเงินในขนาดของบริษัทฯ ซึ่งผลประกอบการทางการเงินดังกล่าวก็ขึ้นอยู่กับความสำเร็จในการดำเนินการตามแผนธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนปัจจัยทางการเงิน ปัจจัยด้านการแข่งขัน ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับกฎระเบียบ รวมทั้งตลอดจนปัจจัยทางเทคนิค และปัจจัยด้านอื่น ๆ รวมถึงสภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไป ซึ่งหลายปัจจัยดังกล่าวอาจอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทอาจมีข้อเสนอแนะที่จะให้ลดหรืองดการจ่ายเงินปันผลสำหรับรอบระยะเวลาใดระยะเวลาหนึ่งก็ได้ เพื่อให้เป็นไปตามแผนการเติบโตทางธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต รวมถึงความต้องการใช้เงินลงทุนและเงินทุนหมุนเวียน และปัจจัยด้านอื่น ๆ ที่เห็นสมควร ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่สามารถรับรองต่อผู้ลงทุนได้ว่าบริษัทฯ จะทำผลกำไรได้ในอนาคต หรือรับรองว่า คณะกรรมการบริษัทจะอนุมัติการจ่ายเงินปันผล แม้ว่าบริษัทฯ จะสามารถทำกำไรได้ก็ตาม

นอกจากนี้ ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด หากบริษัทฯ มียอดขาดทุนสะสม บริษัทฯ จะไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ แม้ว่าในปีนั้นบริษัทฯ จะมีกำไรสุทธิก็ตาม อีกทั้งในปีที่บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ บริษัทฯ ยังมีหน้าที่ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด และตามข้อบังคับของบริษัทฯ ที่ต้องจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีส่วนหนึ่งนั้นไว้เป็นทุนสำรองไม่น้อยกว่าร้อยละห้าของกำไรสุทธิประจำปีหักด้วยยอดเงินขาดทุนสะสมยกมา จนกว่าทุนสำรองนี้จะมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละสิบของทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถทำกำไรได้เพียงพอ หรือหากบริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าเหมาะสม บริษัทฯ อาจจะไม่จ่ายเงินปันผลในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลของงบการเงินเฉพาะกิจการ และภายหลังการจัดสรรทุนสำรองต่าง ๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายกำหนด

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการบริหารงานที่พึ่งพิงผู้บริหาร

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เนื่องจากนายสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และดำรงตำแหน่งกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานโปรแกรมบริหารงานโรงแรมมานานกว่า 30 ปี และมีบทบาทสำคัญในการบริหารงานจนบริษัทฯ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรม รวมถึงมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง ซึ่งหากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารไป อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานและผลประกอบการของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้กำหนดเป้าหมาย รวมไปถึงกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจระยะยาวไว้ ทำให้มีการกำหนดโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต ซึ่งรวมไปถึงมีแผนการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านต่างๆ เข้ามาร่วมงานกับกลุ่มบริษัทมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการบริหารจัดการให้กับผู้บริหารในระดับรองลงมา นอกจากนี้ยังได้กำหนดนโยบายการพัฒนาทรัพยากรบุคคล สำหรับการทดแทนผู้บริหารรายสำคัญของบริษัทฯ (Succession Plan) เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคคลใดบุคคลหนึ่งมากเกินไป รวมไปถึงการจัดโครงสร้างองค์กรใหม่ให้มีการกระจายอำนาจ ไม่พึ่งพิงการตัดสินใจของนายสมบุรณ์ ศุขีวิริยะ ซึ่งจะมีคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และทีมผู้บริหาร เข้ามามีส่วนรวมในการบริหารจัดการบริษัทฯ และตัดสินใจเรื่องต่าง ๆ ตามอำนาจหน้าที่ที่ได้กำหนดไว้ เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

เงินลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 2 แห่ง ดังนี้

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)
บริษัท ชินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด	บริการโปรแกรมคอมพิวเตอร์	51.00	10,000,000	10,000,000
บริษัท วินสตาร์เทค จำกัด	บริการโปรแกรมคอมพิวเตอร์	87.50	3,300,000	3,300,000

ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์สำนักงาน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย ทั้งสิ้น 23.31 ล้านบาท และ 55.36 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ รายละเอียดของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์สำนักงาน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี (งบการเงินรวม)		ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระ ผูกพัน
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม			
	2561	2560		
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สำนักงาน	5.09	5.98	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	18.22	49.38	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมมูลค่า-สุทธิ	23.31	55.36		

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ความสัมพันธ์กับลูกค้า และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างการพัฒนา โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 มีมูลค่าเท่ากับ 18.22 ล้านบาท และ 49.38 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี (งบการเงินรวม)	
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	2561	2560
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	9.75	30.52
ความสัมพันธ์กับลูกค้า*	-	10.29
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างการพัฒนา	8.47	8.57
รวมมูลค่า-สุทธิ	18.22	49.38

หมายเหตุ : * ความสัมพันธ์กับลูกค้า ถือเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนซึ่งเกิดจากการประเมินมูลค่ายุติธรรม อันเป็นผลจากการรวมธุรกิจที่บริษัทฯ ซื้อเงินลงทุนในบริษัท MSL เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ตามมาตรฐานรายงานทางการเงินฉบับที่ 3 (ปรับปรุง 2557) เรื่องการรวมธุรกิจ

ลิขสิทธิ์และเครื่องหมายการค้า

ลิขสิทธิ์

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับหนังสือรับรองการแจ้งข้อมูลลิขสิทธิ์ ประเภทงานวรรณกรรม จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อผลงาน	บริษัท	ประเภทงาน/ลักษณะงาน	ทะเบียนข้อมูล	วันที่ออกหนังสือรับรอง
Comanche Hotel Software และ Data Base	COMAN	วรรณกรรม/โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ว1. 3070	13 พฤษภาคม 2552
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ WinGolf	WST	วรรณกรรม/โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ว1. 6443	7 เมษายน 2560
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ WinScore	WST	วรรณกรรม/โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ว1. 6444	7 เมษายน 2560

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

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุน จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	บริษัท	สิทธิและผลประโยชน์	บัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่	วันที่ออกบัตร	วันที่บัตรหมดอายุ
ประเภท 5.8 กิจการซอฟต์แวร์ ประเภท Enterprise Software และ Digital Content	COMAN	ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงิน ได้นิติบุคคลมีกำหนด ระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่ เริ่มมีรายได้จากการ ประกอบกิจการ ซึ่งเป็น วันที่ 3 กันยายน 2552	1156(7)/2552	20 กุมภาพันธ์ 2552	2 กันยายน 2560
ประเภท 5.8 กิจการซอฟต์แวร์ ประเภท Enterprise Software และ Digital Content	SYN	ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงิน ได้นิติบุคคลมีกำหนด ระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่ เริ่มมีรายได้จากการ ประกอบกิจการ ซึ่งเป็น วันที่ 22 กรกฎาคม 2551	1776(7)/2552	20 ตุลาคม 2552	19 ตุลาคม 2560
ประเภท 5.7.2 กิจการซอฟต์แวร์ ประเภท Enterprise Software และ Digital Content	SYN	ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงิน ได้นิติบุคคลมีกำหนด ระยะเวลา 5 ปี นับแต่วันที่ เริ่มมีรายได้จากการ ประกอบกิจการ ซึ่งยังไม่มี รายได้จากการประกอบ กิจการตามบัตรส่งเสริม การลงทุนนี้	60-1302-1-00- 2-0	20 พฤศจิกายน 2560	-
ประเภท 5.7.2 กิจการซอฟต์แวร์ ประเภท Enterprise Software และ Digital Content	COMAN	ได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงิน ได้นิติบุคคลมีกำหนด ระยะเวลา 7 ปี นับแต่วันที่ เริ่มมีรายได้จากการ ประกอบกิจการ ซึ่งเป็น 6 มิถุนายน 2561	61-0565-1-01- 2-0	17 พฤษภาคม 2561	6 มิถุนายน 2568

สัญญาสำคัญที่ใช้ในการดำเนินงาน

สัญญาเช่าสำนักงานและสัญญาบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีอาคาร ที่เป็นกรรมสิทธิ์ โดยอาคาร สำนักงานที่ใช้ประกอบธุรกิจ เป็นการเช่าดำเนินการ (Operating Lease) จากบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	ผู้เช่า/ ผู้รับบริการ	ผู้ให้เช่า/ผู้ ให้บริการ	ค่าตอบแทนตามสัญญา	ระยะเวลาของสัญญา
1) อาคารเมืองไทย-ภัทร ชั้น 23 อาคาร B ยูนิต 252/117(H) ยูนิต 252/118(E) ยูนิต 252/118(F) และ ยูนิต 252/118(G) พื้นที่ รวม 481.50 ตารางเมตร	COMAN	บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	<u>สัญญาเช่า</u> 224 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รวม 107,856 บาท ต่อเดือน) <u>สัญญาบริการ</u> 336 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รวม 161,784 บาท)	15 พฤษภาคม 2559 – 14 พฤษภาคม 2561
2) อาคารเมืองไทย-ภัทร ชั้น 23 อาคาร B ยูนิต 252/117(H) ยูนิต 252/118(E) ยูนิต 252/118(F) และ ยูนิต 252/118(G) พื้นที่ รวม 481.50 ตารางเมตร	COMAN	บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	<u>สัญญาเช่า</u> 248 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รวม 119,412 บาท ต่อเดือน) <u>สัญญาบริการ</u> 372 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รวม 179,118 บาท)	15 พฤษภาคม 2561 – 14 พฤษภาคม 2564
3) บ้านเลขที่ 55/165 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร	SYN	คณะบุคคล ลง บิษ บราเธอร์ฮู้ด	<u>สัญญาเช่า</u> 40,000 บาทต่อเดือน	1 มกราคม 2560 – 1 มกราคม 2563
4) บ้านเลขที่ 55/166 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร	SYN	นายณพพร ลีเลิศยุทธ	<u>สัญญาเช่า</u> 30,000 บาทต่อเดือน	1 สิงหาคม 2558 – 31 กรกฎาคม 2560
5) บ้านเลขที่ 55/166 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร	SYN	นายณพพร ลีเลิศยุทธ	<u>สัญญาเช่า</u> 33,000 บาทต่อเดือน	1 สิงหาคม 2560 – 31 กรกฎาคม 2562

รายการ	ผู้เช่า/ ผู้รับบริการ	ผู้ให้เช่า/ผู้ ให้บริการ	ค่าตอบแทนตามสัญญา	ระยะเวลาของสัญญา
6) อาคารเมืองไทย-ภัทร ชั้น 23 อาคารB ยูนิต 252/117(C) พื้นที่รวม 110 ตารางเมตร	WST	บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	<u>สัญญาเช่า</u> 217 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รวม 23,870 บาท ต่อเดือน) <u>สัญญาบริการ</u> 372 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รวม 40,920 บาท)	16 กันยายน 2561 – 30 มิถุนายน 2564

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 2561 – 16 มิถุนายน 2562												
จำนวนทุนประกัน	4,000,000 บาท												
ความคุ้มครอง	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ความคุ้มครอง</th><th>จำนวนเงินเอาประกัน</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>หมวดที่ 1 : อัคคีภัย ไฟผ่า และความคุ้มครองเพิ่มเติม ได้แก่ ความสูญเสียหรือความเสียหายอันเกิดจากลมพายุ ภัยที่เกิดจากน้ำ (ไม่รวมน้ำท่วม) การเฉี่ยวและหรือการชนของยานพาหนะ อากาศยาน แผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด หรือคลื่นใต้น้ำ หรือ สึนามิ การระเบิด</td><td>จำกัดสูงสุด 4,000,000 บาท</td></tr> <tr> <td>ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่ง ติดตั้งตรึงตรา และทรัพย์สินอื่นๆ ภายในอาคาร คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่องถ่ายเอกสาร ห้องประชุม โต๊ะ เก้าอี้</td><td></td></tr> <tr> <td>หมวดที่ 2 : การประกันภัยเงินทดแทนการสูญเสียรายได้จาก</td><td>จำกัดสูงสุด 10% ของค่าสินไหมทดแทน</td></tr> <tr> <td>หมวดที่ 3 : โจรกรรม การชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์ที่ปรากฏร่องรอยชัดเจน</td><td>จำกัดสูงสุด 100,000 บาท ต่อครั้งต่อปี</td></tr> <tr> <td>หมวดที่ 4 : เงินชดเชยกรณีการเสียชีวิตของผู้เอาประกันภัย และ/หรือ สมาชิกในครอบครัว เนื่องจากอุบัติเหตุภายในสถานที่เอาประกันภัยที่เกิดขึ้นภายใต้ความคุ้มครองในหมวดที่ 1 และหมวดที่ 3</td><td>จำกัดสูงสุด 100,000 บาท ต่อครั้งต่อปี</td></tr> </tbody> </table>	ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกัน	หมวดที่ 1 : อัคคีภัย ไฟผ่า และความคุ้มครองเพิ่มเติม ได้แก่ ความสูญเสียหรือความเสียหายอันเกิดจากลมพายุ ภัยที่เกิดจากน้ำ (ไม่รวมน้ำท่วม) การเฉี่ยวและหรือการชนของยานพาหนะ อากาศยาน แผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด หรือคลื่นใต้น้ำ หรือ สึนามิ การระเบิด	จำกัดสูงสุด 4,000,000 บาท	ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่ง ติดตั้งตรึงตรา และทรัพย์สินอื่นๆ ภายในอาคาร คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่องถ่ายเอกสาร ห้องประชุม โต๊ะ เก้าอี้		หมวดที่ 2 : การประกันภัยเงินทดแทนการสูญเสียรายได้จาก	จำกัดสูงสุด 10% ของค่าสินไหมทดแทน	หมวดที่ 3 : โจรกรรม การชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์ที่ปรากฏร่องรอยชัดเจน	จำกัดสูงสุด 100,000 บาท ต่อครั้งต่อปี	หมวดที่ 4 : เงินชดเชยกรณีการเสียชีวิตของผู้เอาประกันภัย และ/หรือ สมาชิกในครอบครัว เนื่องจากอุบัติเหตุภายในสถานที่เอาประกันภัยที่เกิดขึ้นภายใต้ความคุ้มครองในหมวดที่ 1 และหมวดที่ 3	จำกัดสูงสุด 100,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกัน												
หมวดที่ 1 : อัคคีภัย ไฟผ่า และความคุ้มครองเพิ่มเติม ได้แก่ ความสูญเสียหรือความเสียหายอันเกิดจากลมพายุ ภัยที่เกิดจากน้ำ (ไม่รวมน้ำท่วม) การเฉี่ยวและหรือการชนของยานพาหนะ อากาศยาน แผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด หรือคลื่นใต้น้ำ หรือ สึนามิ การระเบิด	จำกัดสูงสุด 4,000,000 บาท												
ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่ง ติดตั้งตรึงตรา และทรัพย์สินอื่นๆ ภายในอาคาร คอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่องถ่ายเอกสาร ห้องประชุม โต๊ะ เก้าอี้													
หมวดที่ 2 : การประกันภัยเงินทดแทนการสูญเสียรายได้จาก	จำกัดสูงสุด 10% ของค่าสินไหมทดแทน												
หมวดที่ 3 : โจรกรรม การชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์ที่ปรากฏร่องรอยชัดเจน	จำกัดสูงสุด 100,000 บาท ต่อครั้งต่อปี												
หมวดที่ 4 : เงินชดเชยกรณีการเสียชีวิตของผู้เอาประกันภัย และ/หรือ สมาชิกในครอบครัว เนื่องจากอุบัติเหตุภายในสถานที่เอาประกันภัยที่เกิดขึ้นภายใต้ความคุ้มครองในหมวดที่ 1 และหมวดที่ 3	จำกัดสูงสุด 100,000 บาท ต่อครั้งต่อปี												

	หมวดที่ 5 : ประกันภัยเงินภายในสถานที่เอาประกันภัยในเวลาทำการ จากการชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์	จำกัดสูงสุด 50,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
	หมวดที่ 6 : การประกันภัยกระจก	จำกัดสูงสุด 50,000 บาท ต่อครั้งต่อปี
	หมวดที่ 7 : ความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก	จำกัดสูงสุด 500,000 บาทต่อครั้ง โดยไม่เกิน 1,500,000 บาทต่อปี
สถานที่ตั้งหรือเก็บทรัพย์สินเอาประกัน	252/118 อาคารสำนักงานเมืองไทย - ภัทร 2 ชั้น 23 ห้อง อี - เอฟ ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง	

สัญญากรมธรรม์ประกันภัย ฉบับที่ 2

ประเภทกรมธรรม์	กรมธรรม์ประกันอัคคีภัย																		
ผู้รับประกันภัย	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)																		
ผู้เอาประกัน	บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด																		
ระยะเวลาประกัน	5 เมษายน 2561 – 5 เมษายน 2562																		
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</td><td>จำกัดสูงสุด</td></tr> <tr> <td>ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์</td><td>400,000 บาท</td></tr> <tr> <td>ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่าง ๆ</td><td></td></tr> <tr> <td>อค.1.40 : ภัยน้ำท่วม</td><td>จำกัดสูงสุด</td></tr> <tr> <td>ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์</td><td>400,000 บาท</td></tr> <tr> <td>ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่าง ๆ</td><td>(10%หรือขั้นต่ำ 10,000.-บาท แล้วแต่จำนวนไหนจะมากกว่าของความเสียหายแต่ละครั้งและทุกครั้ง)</td></tr> <tr> <td>อค.1.41 : ภัยแผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด</td><td>จำกัดสูงสุด</td></tr> <tr> <td>ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์</td><td>400,000 บาท</td></tr> </tbody> </table>	ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกัน	อค.1.39 : ภัยลมพายุ	จำกัดสูงสุด	ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์	400,000 บาท	ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่าง ๆ		อค.1.40 : ภัยน้ำท่วม	จำกัดสูงสุด	ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์	400,000 บาท	ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่าง ๆ	(10%หรือขั้นต่ำ 10,000.-บาท แล้วแต่จำนวนไหนจะมากกว่าของความเสียหายแต่ละครั้งและทุกครั้ง)	อค.1.41 : ภัยแผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด	จำกัดสูงสุด	ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์	400,000 บาท
ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกัน																		
อค.1.39 : ภัยลมพายุ	จำกัดสูงสุด																		
ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์	400,000 บาท																		
ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่าง ๆ																			
อค.1.40 : ภัยน้ำท่วม	จำกัดสูงสุด																		
ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์	400,000 บาท																		
ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่าง ๆ	(10%หรือขั้นต่ำ 10,000.-บาท แล้วแต่จำนวนไหนจะมากกว่าของความเสียหายแต่ละครั้งและทุกครั้ง)																		
อค.1.41 : ภัยแผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด	จำกัดสูงสุด																		
ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า คอมพิวเตอร์	400,000 บาท																		

	<p>ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่าง ๆ</p> <p>อค.1.44 : ภัยเนื่องจากน้ำ(ไม่รวมน้ำท่วม) จำกัดสูงสุด</p> <p>ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า</p> <p>คอมพิวเตอร์ 2,000,000 บาท</p> <p>ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่าง ๆ</p> <p>อค.1.45 : ภัยการฉีกขาดหรือการชนของยานพาหนะ จำกัดสูงสุด</p> <p>ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า</p> <p>คอมพิวเตอร์ 2,000,000 บาท</p> <p>ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่าง ๆ</p> <p>อค.1.49 : ควีนจากเครื่องทำความร้อนและชุดเครื่องอุปกรณ์ จำกัดสูงสุด</p> <p>ที่ใช้ประกอบอาหาร 2,000,000 บาท</p> <p>ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า</p> <p>คอมพิวเตอร์</p> <p>ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่าง ๆ</p> <p>อค.1.50 : ภัยจากการระเบิด จำกัดสูงสุด</p> <p>ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า</p> <p>คอมพิวเตอร์ 2,000,000 บาท</p> <p>ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่าง ๆ</p> <p>อค.1.53 : เครื่องไฟฟ้า (สำหรับกรรมธรรม์ประกันอัคคีภัย) จำกัดสูงสุด</p> <p>ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ สต็อกสินค้า</p> <p>คอมพิวเตอร์ 20,000 บาท</p> <p>ปริ้นเตอร์ เครื่อง post พร้อมอุปกรณ์ต่าง ๆ</p>
	<p>สถานที่ตั้งหรือเก็บ</p> <p>ทรัพย์สินเอาประกัน</p>
	<p>บ้านเลขที่ 55/165, 166 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร</p>

สัญญากรรมธรรม์ประกันภัย ฉบับที่ 3

ประเภทกรรมธรรม์	กรรมธรรม์ประกันอัคคีภัย
ผู้รับประกันภัย	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)
ผู้เอาประกัน	บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด
ระยะเวลาประกัน	22 มิถุนายน 2561 – 22 มิถุนายน 2562
จำนวนทุนประกัน	3,500,000 บาท

ความคุ้มครอง	ความคุ้มครอง	จำนวนเงินเอาประกัน
	อค.1.39 : ภัยลมพายุ ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เพอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตรึงตรา เครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เครื่องมือเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน รวมอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอะไหล่ส่วนควบต่างๆ รวมทรัพย์สินอื่นๆ ที่เป็นของผู้เอาประกันภัยสำหรับการประกอบกิจการ	จำกัดสูงสุด 700,000 บาท
	อค.1.40 : ภัยน้ำท่วม ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เพอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตรึงตรา เครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เครื่องมือเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน รวมอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอะไหล่ส่วนควบต่างๆ รวมทรัพย์สินอื่นๆ ที่เป็นของผู้เอาประกันภัยสำหรับการประกอบกิจการ	จำกัดสูงสุด 700,000 บาท (10%หรือขั้นต่ำ 10,000.-บาท แล้วแต่ จำนวนไหนจะมากกว่า ของความเสียหายแต่ละ ครั้งและทุกครั้ง)
	อค.1.41 : ภัยแผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เพอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตรึงตรา เครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เครื่องมือเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน รวมอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอะไหล่ส่วนควบต่างๆ รวมทรัพย์สินอื่นๆ ที่เป็นของผู้เอาประกันภัยสำหรับการประกอบกิจการ	จำกัดสูงสุด 700,000 บาท
	อค.1.44 : ภัยเนื่องจากน้ำ(ไม่รวมน้ำท่วม) ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เพอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตรึงตรา เครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เครื่องมือเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน รวมอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอะไหล่ส่วนควบต่างๆ รวมทรัพย์สินอื่นๆ ที่เป็นของผู้เอาประกันภัยสำหรับการประกอบกิจการ	จำกัดสูงสุด 3,500,000 บาท
	อค.1.45 : ภัยการเฉี่ยวและหรือการชนของยานพาหนะ ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เพอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตรึงตรา เครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เครื่องมือเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน รวมอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอะไหล่ส่วนควบต่างๆ รวมทรัพย์สินอื่นๆ ที่เป็นของผู้เอาประกันภัยสำหรับการประกอบกิจการ	จำกัดสูงสุด 3,500,000 บาท
	อค.1.49 : ควันจากเครื่องทำความร้อนและชุดเครื่องอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบอาหาร	จำกัดสูงสุด 3,500,000 บาท

	ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตึกรังตรา เครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เครื่องมือเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน รวมอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอะไหล่ส่วนควบต่างๆ รวมทรัพย์สินอื่นๆ ที่เป็นของผู้เอาประกันภัยสำหรับการประกอบกิจการ
	อค.1.50 : ภัยจากการระเบิด จำกัดสูงสุด 3,500,000 บาท ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตึกรังตรา เครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เครื่องมือเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน รวมอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอะไหล่ส่วนควบต่างๆ รวมทรัพย์สินอื่นๆ ที่เป็นของผู้เอาประกันภัยสำหรับการประกอบกิจการ
	อค.1.53 : เครื่องไฟฟ้า (สำหรับกรรมธรรม์ประกันอัคคีภัย) จำกัดสูงสุด 50,000 บาท ทรัพย์สินที่ได้รับการคุ้มครอง ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งตึกรังตรา เครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เครื่องมือเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน รวมอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอะไหล่ส่วนควบต่างๆ รวมทรัพย์สินอื่นๆ ที่เป็นของผู้เอาประกันภัยสำหรับการประกอบกิจการ
สถานที่ตั้งหรือเก็บทรัพย์สินเอาประกัน	บ้านเลขที่ 55/165,166 ซอยลาดพร้าว 88 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในต่างประเทศ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศเวียดนาม

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

	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาจะมีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ 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 27 กันยายน 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัด ๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

หมายเหตุ : * บริษัทฯ เคยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ก่อนที่จะขายหุ้นทั้งจำนวน เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 ให้กับผู้ซื้อซึ่งเป็นพนักงานของ Comanche International Vietnam Co., Ltd. และ Comanche International Malaysia Sdn. Bhd. ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการ 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 โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้

	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย และสามารถทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายช่วงเพื่อการจัดจำหน่าย และการทำการตลาดภายในประเทศที่ระบุในสัญญา ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาจะมีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ 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 19 ตุลาคม 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัด ๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

หมายเหตุ : * บริษัทฯ เคยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.85 ก่อนที่จะขายหุ้นทั้งจำนวน เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 ให้กับผู้ซื้อซึ่งเป็นพนักงานของ Comanche International Malaysia Sdn. Bhd3. ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับ คณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด และได้แต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศจีน

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Guangzhou Automated Systems Limited (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	1 มกราคม 2558
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมลล์ หรือเว็บไซต์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในสถานะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกใหม่
อัตราค่าตอบแทน	<ul style="list-style-type: none"> ● ค่าขายซอฟต์แวร์ (Software License Fee) บริษัทฯ กำหนดราคาขายให้ตัวแทนจำหน่ายตามตารางราคาที่ตกลงกัน ● ค่าบริการว่าจ้างดูแลรักษาและซ่อมบำรุง (Second Level of Support) บริษัทฯ คิดราคาที่อัตราร้อยละ 50 ของมูลค่าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
อายุสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัด ๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 90 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 90 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Lao Asean Trading Co., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	27 กันยายน 2560
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ 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 27 กันยายน 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในอีก 1 ปี ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศฟิลิปปินส์

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Audacity Systems, INC. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	27 กันยายน 2560
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ 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 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศจีน

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Shanghai Hanford Business Consulting Co., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	11 กรกฎาคม 2560
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ 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 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศสิงคโปร์

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) UBAC Pte., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	11 สิงหาคม 2560
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● 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 สิงหาคม 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในอีกทุกๆ ปี หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินเดีย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) IT Bahn India PVT. Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	19 ธันวาคม 2560
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● 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 ธันวาคม 2560 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศมาเลเซีย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) UBAC SDN BHD (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	11 มกราคม 2561
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ 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 มกราคม 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศมาเลเซีย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) UBAC SDN BHD (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	11 มกราคม 2561
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ 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 มกราคม 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศกัมพูชา

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ต เซ็นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Automation Advance Technology (Cambodia) (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	26 มิถุนายน 2561
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บไซต์ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ 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"> ● 1 ปีนับตั้งแต่วันที่ 26 มิถุนายน 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในอีก 1 ปีต่อไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทยสำหรับเอมิเรตส์

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) TSS Gulf Trading LLC (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	1 สิงหาคม 2561
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกมาใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกมาใหม่
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"> ● 1 ปีนับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในอีกต่อไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินโดนีเซีย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) PT. TT Network Integration Indonesia (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	10 กรกฎาคม 2561
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ 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"> ● 1 ปีนับตั้งแต่วันที่ 10 กรกฎาคม 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศอินโดนีเซีย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) PT. UBAC Networks Indonesia (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	13 กันยายน 2561
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกมาใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกมาใหม่
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"> ● 1 ปีนับตั้งแต่วันที่ 13 กันยายน 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในอีกต่อไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) PWV Content Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	28 กันยายน 2561
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ 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"> ● 1 ปีนับตั้งแต่วันที่ 28 กันยายน 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในอีก 1 ปีไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศมาเลเซีย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Deltaprise Sdn. Phd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	25 กันยายน 2561
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ 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"> ● 1 ปีนับตั้งแต่วันที่ 25 กันยายน 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดๆ ไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมในประเทศไทย

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) Blue Circle Technology Co., Ltd. (“ตัวแทนจำหน่าย”)
วันที่ทำสัญญา	27 กันยายน 2561
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถจำหน่ายและทำการตลาดโปรแกรมของบริษัทฯ ภายในประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับสิทธิผูกขาดในการจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว และสิทธิดังกล่าวไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ในการทำการตลาด อาทิ การโฆษณา และงานแสดงสินค้า เป็นต้น โดยตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดเอง ● ตัวแทนจำหน่ายสามารถใช้เครื่องหมายการค้า และตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในเอกสารที่จัดทำโดยตัวแทนจำหน่าย ● ตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ให้บริการความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเบื้องต้น (First Level of Support) ประกอบด้วย การให้บริการช่วยเหลือที่สถานที่ประกอบการของลูกค้า การช่วยเหลือผ่านทางโทรศัพท์ และการให้ความช่วยเหลือตามกำหนดการ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายโปรแกรมบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทอื่นเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ ● ตัวแทนจำหน่ายไม่มีสิทธิในการสอนหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมของบริษัทฯ แก่คู่แข่งหรือบุคคลภายนอก ยกเว้นลูกค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ ● บริษัทฯ จะให้บริการความช่วยเหลือแก่ตัวแทนจำหน่าย เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านโมเด็ม หรือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และการให้ความช่วยเหลือทางด้านอีเมล หรือเว็บเซอร์วิส ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ทดแทนซอฟต์แวร์รุ่นเดิม ให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นกับตัวซอฟต์แวร์รุ่นเดิมโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ● บริษัทฯ จะจัดหาซอฟต์แวร์ที่อัปเดตและรุ่นที่ออกมาใหม่ให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งจำเป็นเพียงพอเพื่อให้ซอฟต์แวร์ยังคงสามารถทำงานในภาวะที่เหมาะสมต่อไปได้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะแจ้งให้ตัวแทนจำหน่ายทราบหากมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บ และมีการอัปเดตหรือมีซอฟต์แวร์รุ่นที่ออกมาใหม่
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"> ● 1 ปีนับตั้งแต่วันที่ 27 กันยายน 2561 และสัญญาจะถูกต่อออกไปโดยอัตโนมัติในปีถัดไป หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 30 วัน
การยกเลิกสัญญา	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งยกเลิกให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบอย่างน้อย 30 วัน

จากสัญญาแต่งตั้งตัวแทนในการจัดจำหน่ายโปรแกรมที่มีผลบังคับใช้ในปัจจุบันทั้งหมด 17 แห่ง ใน 12 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 เป็นผู้มียุทธศาสตร์สิทธิการใช้ได้หากตัวแทนจำหน่ายไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงที่ระบุไว้เพื่อรักษาชื่อเสียงที่ดีของบริษัทฯ โดยต้องระบุในสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายให้ชัดเจน

สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่ง

สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่งระหว่างบริษัทฯ กับ นายสมบุญณ์ ศุขีวีริยะ

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (2) นายสมบุญณ์ ศุขีวีริยะ (“คุณสมบุญณ์”)
วันที่ทำสัญญา	14 กรกฎาคม 2559 (แก้ไขเพิ่มเติมวันที่ 9 กันยายน 2559)
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	<p>(1) คุณสมบุญณ์ตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณสมบุญณ์ตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปดำเนินธุรกิจใดๆ อันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองทั้งหมด หรือการเข้าร่วมลงทุนในธุรกิจกับพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงคุณสมบุญณ์จะไม่เข้าไปซื้อและถือหุ้นส่วนใหญ่ของกิจการใดๆ หรือเข้าไปเป็นหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบในห้างหุ้นส่วนจำกัดใดๆ ที่มีการดำเนินธุรกิจอันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ</p> <p>(2) คุณสมบุญณ์ตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณสมบุญณ์ตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินการโดยตนเองหรือร่วมทุนกับผู้ประกอบการอื่น อันอาจเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ ทั้งนี้จะไม่รวมถึงธุรกิจและทรัพย์สินที่คุณสมบุญณ์เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์แต่ไม่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการเพื่อผลตอบแทนในเชิงพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญในอนาคต หรือทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ แต่ไม่มีนัยสำคัญ</p> <p>(3) คุณสมบุญณ์ตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณสมบุญณ์ตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปลงทุนในบริษัทหรือธุรกิจใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ อันอาจเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ</p>

	ฯ อันเป็นการขัดต่อกฎหมาย รวมถึงประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
การมีผลของสัญญา	มีผลบังคับตั้งแต่วันที่มีการลงนามในข้อตกลงจนกระทั่งมีเหตุยกเลิกตามที่ระบุในข้อตกลง
เหตุยกเลิกสัญญา	(1) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากการเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือ (2) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่กำหนดขึ้นโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

สัญญาข้อตกลงไม่ทำการค้าแข่งระหว่างบริษัทฯ กับ นายอภิชัย สกุลสุริยเดช

คู่สัญญา	(1) บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") (2) นายอภิชัย สกุลสุริยเดช ("คุณอภิชัย")
วันที่ทำสัญญา	13 พฤษภาคม 2559 (แก้ไขเพิ่มเติมครั้งที่ 1 วันที่ 14 กรกฎาคม 2559 และแก้ไขเพิ่มเติมครั้งที่ 2 วันที่ 9 กันยายน 2559)
เงื่อนไขสำคัญในสัญญา	(1) คุณอภิชัยตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณอภิชัยตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปดำเนินธุรกิจใดๆ อันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองทั้งหมด หรือการเข้าร่วมลงทุนในธุรกิจกับพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงคุณอภิชัยจะไม่เข้าไปซื้อและถือหุ้นส่วนใหญ่ของกิจการใดๆ หรือเข้าไปเป็นหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบในทางหุ้นส่วนจำกัดใดๆ ที่มีการดำเนินธุรกิจอันเข้าข่ายมีลักษณะเป็นการแข่งขัน และ/หรือ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ (2) คุณอภิชัยตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณอภิชัยตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินการโดยตนเองหรือร่วมทุนกับผู้ประกอบการอื่น อันอาจเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ ทั้งนี้ จะไม่รวมถึงธุรกิจและทรัพย์สินที่คุณอภิชัยเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์แต่ไม่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการเพื่อผลตอบแทนในเชิงพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญในอนาคต หรือทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ แต่ไม่มีนัยสำคัญ (3) คุณอภิชัยตกลงจะไม่และจะดำเนินการไม่ให้บุคคลที่เกี่ยวข้องของคุณอภิชัยตามที่กำหนดในมาตรา 258 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เข้าไปลงทุนในบริษัทหรือธุรกิจประเภทใดๆ ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัทฯ

	อันอาจเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งด้านผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ อันเป็นการขัดต่อกฎหมาย รวมถึงประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
การมีผลของสัญญา	มีผลบังคับตั้งแต่วันที่ที่มีการลงนามในข้อตกลงจนกระทั่งมีเหตุยกเลิกตามที่ระบุในข้อตกลง
เหตุยกเลิกสัญญา	(1) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือ (2) เมื่อครบระยะเวลา 3 ปี หลังจากการพ้นจากหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่กำหนดขึ้นโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ ได้กำหนดกรอบการดำเนินการตามนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนี้

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

วิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มคุณภาพและมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการปรับปรุงกระบวนการทำงานภายในบริษัทฯ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน โดยมีรายละเอียดแต่ละโครงการ ดังนี้

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

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

หน่วย : บาท

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา	งบประมาณ	ยอดใช้ไป				
		2558	2559	2560	2561	ยอดรวม
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	4,336,800	86,632	788,723	1,987,094	2,385,294	5,247,743
ค่าซอฟต์แวร์สำหรับพัฒนาโปรแกรม	103,808	103,808	-	234,395	168,126	506,329
ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่น	444,061	-	-	-	-	-
รวมทั้งสิ้น	4,884,669	190,440	788,723	2,221,489	2,553,420	5,754,072

ความคืบหน้าของการพัฒนาโปรแกรมเวอร์ชัน Web-based (Cloud-based) Application

ระบบงาน	ความคืบหน้า ณ วันที่ 31 ธ.ค. 61	ประมาณการเวลาเริ่ม ทดสอบกับ ลูกค้าเฉพาะกลุ่ม	ประมาณการเวลาเพื่อ เสนอขายลูกค้าทั่วไป
Account Receivable	100%	1 ตุลาคม 2559	1 มกราคม 2562
Front Office	100%	1 ตุลาคม 2559	1 มกราคม 2562
Account Payable	100%	1 ตุลาคม 2561	1 มกราคม 2562
Inventory	100%	1 ตุลาคม 2561	1 มกราคม 2562
Recipe	100%	1 ตุลาคม 2561	1 มกราคม 2562
Purchasing	100%	1 ตุลาคม 2561	1 มกราคม 2562
General Ledger	100%	1 ตุลาคม 2561	1 มกราคม 2562
Point of Sale	100%	1 ตุลาคม 2561	1 มกราคม 2562

2. โครงการวิจัยและพัฒนาระบบ Hotel Business Intelligence

โครงการนี้เป็นการนำข้อมูลสถิติของผู้ที่เข้าพักโรงแรมจากระบบ Front Office System / Property Management System มาแสดงในรูปแบบของรายงานเชิงบริหาร เพื่อให้ผู้บริหารโรงแรมใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจวางแผนกลยุทธ์ ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มค้นคว้า วิจัยในไตรมาสที่สามของปี 2559 โดยคาดหวังว่าจะเป็นโครงการที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ครอบคลุมความต้องการของลูกค้ามากขึ้นและสร้างรายได้เพิ่มให้กับบริษัทฯ ในอนาคต ซึ่งปัจจุบัน โครงการดังกล่าวได้เสร็จสิ้นแล้วในไตรมาสที่สี่ของปี 2561 โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : บาท

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา	งบประมาณ	ยอดใช้ไป				
		2558	2559	2560	2561	ยอดรวม
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	943,800	-	39,864	135,782	452,900	628,546
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	452,900	2,951,846

3. โครงการ PaySec

โครงการ PaySec เป็นการปรับปรุงโปรแกรมให้มีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้นตามมาตรฐานสากลเกี่ยวกับการทำธุรกรรมด้วยบัตรเครดิต โดยเป็นการเข้ารหัสและรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่สำคัญในฐานะข้อมูล การทำให้โปรแกรมของบริษัทฯ ได้รับมาตรฐานเพิ่มขึ้นนั้น นอกจากจะทำให้ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศยอมรับซอฟต์แวร์จากประเทศไทยมากขึ้นแล้ว ยังเปิดโอกาสให้พนักงานของบริษัทฯ ได้เรียนรู้จากการพัฒนาโปรแกรมให้ได้มาตรฐานสากลที่สำคัญอีกด้วย ทั้งนี้ บริษัทได้เริ่มดำเนินโครงการในไตรมาส 3 ของปี 2560 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วย : บาท

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

โครงการในอนาคต

ช่วงปี 2560 - 2562 บริษัทฯ มีแผนที่จะขยายขอบเขตการทำธุรกิจให้กว้างมากขึ้น จากการเป็นผู้นำในการพัฒนาและให้บริการโปรแกรมด้านการบริหารงานโรงแรมครบวงจรระดับประเทศ ไปสู่การเป็นผู้นำในการพัฒนาและให้บริการโปรแกรมด้านการบริหารการท่องเที่ยวแบบครบวงจรในระดับประเทศและต่างประเทศ ซึ่งจะเป็นพื้นฐานที่สำคัญที่จะผลักดันให้บริษัทฯ ก้าวไปเป็นผู้นำระดับภูมิภาคในอนาคต

ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดหลักเกณฑ์และกรอบการลงทุนสำหรับบริษัทฯ ที่จะเข้าร่วมลงทุนที่สำคัญ ซึ่งจะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับโปรแกรมของบริษัทฯ และส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันต่อไปในระยะยาว ดังนี้

1. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการโปรแกรมด้านการบริหาร การจัดการห้องอาหารแบบครบวงจร ได้แก่ ระบบการสำรองโต๊ะ การคำนวณค่าอาหาร การคำนวณต้นทุน ตลอดจนการเก็บประวัติการใช้บริการของลูกค้า
2. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการระบบบริหารงานสปา ซึ่งมีโปรแกรมรองรับงานแบบครบวงจร ตั้งแต่การสำรองโปรแกรมสปา รวมถึงห้องและพนักงานให้บริการสปา การคำนวณค่าบริการ งานด้านบัญชีและบริหาร ตลอดจนการเก็บประวัติการใช้บริการของลูกค้า
3. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการระบบบริหารงานสนามกอล์ฟและสมาชิก ซึ่งมีโปรแกรมรองรับงานแบบครบวงจร ตั้งแต่การสำรองสนาม การคำนวณค่าบริการ งานด้านบัญชีและบริหาร ตลอดจนการเก็บประวัติการใช้บริการของลูกค้า
4. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการระบบบริหารงานสำรองบัตรโดยสารเครื่องบินและรถเช่า ซึ่งมีโปรแกรมรองรับงานแบบครบวงจร ตั้งแต่การสำรองบัตรโดยสารเครื่องบินและรถเช่า หรือการบริการให้เช่าในส่วนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การท่องเที่ยว เช่น การเช่าเรือ การคำนวณค่าบริการ งานด้านบัญชีและบริหาร ตลอดจนการเก็บประวัติการใช้บริการของลูกค้า
5. เป็นผู้พัฒนา ติดตั้งและให้บริการระบบการจองเพื่องานท่องเที่ยวทั้งแบบ ธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) และธุรกิจกับลูกค้า (B2C) โดยตรง ซึ่งมีโปรแกรมแบบครบวงจรกับ โรงแรม ห้องอาหาร สปา สนามกอล์ฟ สายการบิน และรถเช่า เพื่อรองรับการจองและอำนวยความสะดวกให้นักท่องเที่ยวจากแหล่งเดียว

ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาทหรือเข้าเกี่ยวข้องกับคดีความหรือการดำเนินการทางกฎหมายอื่นใดที่มีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่เป็นจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นอย่างมีนัยสำคัญ ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

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
วันที่ก่อตั้ง	: 10 มกราคม 2546
วันที่แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด	: 10 มิถุนายน 2559
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
กรรมการผู้มีอำนาจ	: กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท คือ นายสมบุรณ์ ศุขีวีริยะ นายกันชนะพล เกียรติ มาเซลล์ ซีเรียล วัน คอมเพอร์นอลเลอ นายฉัตรชัย โตเลิศมงคล กรรมการสองในสามคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

● ข้อมูลเกี่ยวกับนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท ซินเนเจอร์ เทคโนโลยี จำกัด
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: Synature Technology Company Limited
การประกอบธุรกิจ	: เป็นผู้พัฒนาเพื่อจำหน่าย ติดตั้ง และให้บริการโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้บริหารจัดการร้านอาหาร ร้านค้าปลีกและสปา (Business Solutions Software for Restaurant, Retail and spa)
วันที่ก่อตั้ง	: 31 พฤษภาคม 2549
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
กรรมการผู้มีอำนาจ	นายวิโรจน์ เจียรนัยไพศาล หรือนายฉัตรชัย โตเลิศมงคล ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายสมบุญ ศุขวิริยะ หรือนายภิรมย์ เมธาวิระพงศ์ หรือนางสาวดารุณี 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.	นายสัททักซ์ มาอิมใจ	3,450	3.45
6.	นายศุภกิจ ศาสตร์ยังกุล	1,950	1.95
7.	นายพลรัตน์ ทิพนุสรณ์	1,240	1.24
8.	นายจิรชาติ จินะวิจารณ์	920	0.92
9.	นางสาวจารินี จินะวิจารณ์	920	0.92
10.	นายเกษ ขิตติสุนทรวัฒน์	600	0.60
	รวม	100,000	100.00

● ข้อมูลเกี่ยวกับนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท วินสตาร์เทค จำกัด
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: Win Star Tech Company Limited
การประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจพัฒนา ติดตั้ง และให้บริการซอฟต์แวร์จำหน่ายโปรแกรม โดย เน้นซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการสำหรับธุรกิจสนามกอล์ฟแบบครบวงจร
วันที่ก่อตั้ง	: 31 มกราคม 2556
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 252/117 ชั้น 23 ห้องซี อาคารสำนักงานเมืองไทย-ภัทร 2 ถนน รัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์	: 0-2275-1117
เว็บไซต์	: http://www.winstartech.co.th/
ทุนจดทะเบียน	: 3,300,000 บาท
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	: 3,300,000 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	: 100.00 บาท

กรรมการผู้มีอำนาจ : นายสมบูรณ์ ศุขีวิริยะ และ นางสาวดารุณี แซ่ตั้ง และ นางสาวปาริชาติ สุนทร และ นายสุวัฒน์ อมรรุ่งโรจน์ กรรมการสองในสี่คนนี้ ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท

รายชื่อผู้ถือหุ้น

รายชื่อ	จำนวนหุ้น	สัดส่วน (ร้อยละ)
1. บริษัท โคแมนชี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)	28,875	87.50
2. นายสมบูรณ์ ศุขีวิริยะ	1	0.01
3. นายสุวัฒน์ อมรรุ่งโรจน์	4,124	12.49
รวม	33,000	100.00

ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- ผู้สอบบัญชี : บริษัท ดีลอยท์ ทูช ไร้มทสุ ไซยศ สอบบัญชี จำกัด
เอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ชั้น 23-27 เลขที่ 11/1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ : 0-2034-0000
โทรสาร : 0-2034-0100
- ที่ปรึกษาการเงิน : บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด
อาคารบางกอกซิตี้ทาวเวอร์ ชั้น 25-26, 29 เลขที่ 179 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ : 0-2343-9511
โทรสาร : 0-2343-9683
- นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : 0-2009-9000
โทรสาร : 0-2009-9991
SET Contact center: 0-2009-9999
เว็บไซต์ : <http://www.set.or.th/tsd>
อีเมล : SETContactCenter@set.or.th