

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “HUMAN”) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2546 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 30.00 ล้านบาท โดยคุณสุนทร เด่นธรรม อดีตหุ้นส่วนและผู้บริหาร ของ Pricewaterhouse Coopers Thailand (PwC) ซึ่งเคยดูแลงานด้านการบริหารความเสี่ยง (Global Risk Management Solutions) และเป็นผู้ริเริ่มพัฒนาธุรกิจใหม่ๆ ให้กับ PwC ในประเทศไทย ซึ่งรวมถึงการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจด้านปฏิบัติการ (Operational Risk) และความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี (Technology Risk) PwC ได้ใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงานและลดความเสี่ยงในการดำเนินงาน รวมทั้งได้ริเริ่มธุรกิจการรับช่วงบริหารกระบวนการทำงานของธุรกิจขนาดใหญ่ (Big Scale Business Process Outsourcing : BPO) ในการจัดการด้านทรัพยากรบุคคลภายในองค์กร ในปี 2546 ได้ปรับโครงสร้างธุรกิจเพื่อจำกัดขอบเขตของการให้บริการของตนเอง ธุรกิจ BPO เป็นหนึ่งในธุรกิจที่ถูกยกเลิก อย่างไรก็ตาม คุณสุนทรยังเล็งเห็นถึงการนำเทคโนโลยีเข้ามาเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและปรับปรุงทรัพยากรมนุษย์ จึงได้ซื้อซื้อธุรกิจเล็กๆ นี้ และแยกตัวออกมาจัดตั้งบริษัทฯ ขึ้น โดยมีบริษัท ซีเกท เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นลูกค้ารายแรกของบริษัทฯ

ในช่วงต้นบริษัทฯ ให้บริการจัดการด้านทรัพยากรบุคคลโดยใช้ซอฟต์แวร์จากต่างประเทศ โดยบริษัทฯ จะทำการปรับแต่งซอฟต์แวร์ดังกล่าวเพื่อรองรับการใช้งานในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม เพื่อให้มีซอฟต์แวร์ในการจัดการทรัพยากรบุคคลที่เหมาะสมกับประเทศไทยมากที่สุด ในปี 2546 บริษัทฯ ได้พัฒนาซอฟต์แวร์ของตนเองภายใต้ชื่อ "Humatrix" เพื่อให้สอดคล้องกับระบบบัญชีของ บริษัท ขึ้นนาระดับโลกและระบบภาษีเงินได้ของประเทศ

#### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย

##### วิสัยทัศน์ (Vision)

เราเป็นองค์กรแห่งความสุข ของคนเก่งที่เป็นคนดี ซึ่งมีความฝันที่มีความหมายร่วมกัน และดำเนินชีวิตการทำงานตามครรลองของคุณค่าหลักของเรา ในการนำเสนอสินค้าและบริการระดับโลก เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมถึงความต้องการที่ลูกค้าเองยังไม่ตระหนัก ตลอดไปจนถึงความต้องการของพนักงานของลูกค้าของเราด้วย

We are a happy family of good attitude talents who share the same meaningful dreams and walk our values together to deliver world-class products and services to meet even unrecognized needs of our clients as well as their employees.

##### พันธกิจ (Mission)

เราช่วยให้พนักงานของลูกค้าของเราทำงานได้ดีขึ้น และมีชีวิตที่มีความสุขมากขึ้น

We help employees of our clients work better and live happier.

##### เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

เรามีเป้าหมายที่จะ

1. ทำให้บริษัทส่วนใหญ่ของประเทศไทยหันมาใช้บริการ HR & Payroll Outsourcing ของบริษัทฯ โดยมีขอบเขตการให้บริการที่กว้างขวาง และยืดหยุ่นที่สุด ทั้งด้าน HRM & HRD

2. พัฒนาซอฟต์แวร์ Humatrix ของบริษัทฯ ให้เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปว่าเป็น HR System ที่ดีที่สุดในเอเชีย
3. พัฒนาซอฟต์แวร์ Humatrix ให้มี module ด้านบัญชี การเงิน การบริหารจัดการด้านธุรกิจ (ERP) บน Framework เดิม เพื่อให้เป็นระบบ ERP ที่เชื่อมโยงกับข้อมูลพนักงาน และลูกค้าทุกๆ ด้าน
4. เป็นผู้นำในธุรกิจ Finance & Accounting Outsourcing (FAO) ของประเทศไทย
5. ขยายธุรกิจไปยังประเทศหลักๆ ในเอเชียภายใน 5 ปีข้างหน้า โดยการควบรวมกิจการ (Merger & Acquisition) หรือ การตั้งบริษัทย่อย / บริษัทร่วมทุน / สาขา / สำนักงานตัวแทน หรือแต่งตั้งตัวแทนส่วนทางธุรกิจหรือตัวแทนจำหน่าย
6. สร้างธุรกิจ Digital ต่อ ยอดในชุมชนเสมือน (Virtual Community) ของเรา

#### วัฒนธรรมองค์กร (Core Value)

- Excellence** : ความเป็นเลิศ ทั้งในมิติของบริการและการพัฒนาทรัพยากรคนทางปัญญา
- Teamwork** : การทำงานเป็นทีม แบ่งปัน ดูแลซึ่งกันและกัน
- Integrity** : ความซื่อสัตย์และเชื่อถือได้ การทำงานอย่างมีคุณธรรม และยึดมั่นในจรรยาบรรณของวิชาชีพ
- Openness** : ความเปิดกว้าง ทั้งในการเปิดใจรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น การยอมรับเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ และความกล้าในการแสดงความคิดเห็นที่สร้างสรรค์อย่างตรงไปตรงมา

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปี 2546

- จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในนาม “บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการงานด้านทรัพยากรบุคคล
- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นลูกค้า โดย Ramco System Pte. Ltd., Singapore (บริษัทฯ ย่อยของ Ramco Group ผู้ผลิตซอฟต์แวร์จากประเทศอินเดีย) ในการจัดจำหน่าย Ramco e.Application

ปี 2548

- เริ่มโครงการพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ภายใต้ชื่อ “Humatrix”
- ได้รับใบรับรองในกิจการซอฟต์แวร์สำหรับองค์กรและเนื้อหาดิจิทัล (Enterprise Software and Digital Content) จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (The Board of Investment of Thailand: BOI)

ปี 2549

- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Value Added Reseller ในการจัดจำหน่าย SAP Business One (SAP B1) จาก SAP System Applications and Products in Data Processing (Thailand) Ltd. (บริษัทฯ ย่อยของ SAP SE ผู้ผลิตซอฟต์แวร์จากประเทศเยอรมนี)

ปี 2550

- ได้รับรางวัล “Marketing a successful business with SAP Thailand” “Sales Excellence Award” และ “The Best Project” จาก SAP

ปี 2551

- ได้รับรางวัล Best Performance Partner Award จาก SAP
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Silver Certified Partner จาก SAP
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 50 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปี 2552

- ปรับปรุง Humatrix 5 ให้สามารถใช้งานได้เต็มรูปแบบ
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Gold Certified Partner จาก SAP

ปี 2553

- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายเพื่อจัดจำหน่ายและติดตั้ง Sunfish HR - ซอฟต์แวร์การจัดการทรัพยากรบุคคล โดย Huntington Trading Limited ซึ่งเป็น ตัวแทนจำหน่ายหลักของ DataOn Corporation และเปลี่ยนชื่อเป็น Humatrix 7
- เริ่มจำหน่ายและให้บริการติดตั้งระบบบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล
- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นพันธมิตรเพื่อจัดจำหน่ายและติดตั้งซอฟต์แวร์การจัดการ โครงการของ Maringo ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์เสริมของ SAP B1 จาก MARINGO Computers GmbH จากประเทศเยอรมนี
- ได้รับรางวัล SME Target Achievement Award จาก SAP
- ได้รับคัดเลือกเป็น 10 สุดยอดธุรกิจนวัตกรรม ประจำปี 2553 จากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ(องค์การมหาชน) กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

ปี 2554

- ได้รับรางวัล Best Performance Partner Award จาก SAP

ปี 2555

- ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการประเภท ซอฟต์แวร์องค์กรจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน(BOI)
- ได้รับรางวัล SAP Business One Top Partner of the year Award จาก SAP

ปี 2556

- ได้รับรางวัล the SAP Business One Top Partner of the year Award from SAP

ปี 2557

- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 3.43 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 50 ล้านบาท เป็น 53.43 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 343,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

- จัดตั้งบริษัท Tricor Humatrix Asia Pte. Ltd. ในประเทศสิงคโปร์ร่วมกับ Tricor Singapore Pte. Ltd. ในสัดส่วนเงินลงทุนร้อยละ 30 : 70 เพื่อขยายการให้บริการซอฟต์แวร์ Humatrix ในต่างประเทศ
- ได้รับรางวัล the SAP Business One Top Partner of the year Award จาก SAP
- ได้รับการตรวจรับรองมาตรฐานและได้รับตราสัญลักษณ์ Thailand Software YES จากสมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย

#### ปี 2558

- ได้รับรางวัล “Top SME Partner SAP Business One: Top Performance Both Revenue and New Name” และ “Top Innovative Partner: The 1st SAP B1 on SAP HANA customer in Thailand” จาก SAP
- ได้รับรางวัล Bai Po Business Awards by SASIN จากสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์และธนาคารไทยพาณิชย์ สำหรับองค์กรที่มีความโดดเด่นในด้านการสร้างสรรค์นวัตกรรม การบริหารจัดการด้านสินค้าและบริการที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และการบริหารจัดการด้านการเงิน
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 6.67 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 53.43 ล้านบาท เป็น 60.10 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 666,666 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

#### ปี 2559

- เข้าซื้อหุ้นบริษัท โปรเฟสชั่นแนล เอ้าท์ซอร์ซิง โซลูชันส์ จำกัด (“POS”) และบริษัท สำนักงานที่ปรึกษาทางธุรกิจและการบัญชี จำกัด (“ABA”) ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้ว
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 49.90 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 60.10 ล้านบาท เป็น 110.00 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 4.99 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ได้รับรางวัล Top NNN Partner SAP Business One และ Top HANA Adopter จาก SAP
- ซอฟต์แวร์ Humatrix ได้รับรางวัล Thailand ICT Awards (TICTA) ด้าน Industry Application จากสมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศไทย
- ได้รับมาตรฐาน ISO/IEC 27001:2013 จาก SGS ในด้านระบบการจัดการความปลอดภัยของข้อมูลที่ใช้สำหรับระบบและการบริหารการให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนและบริการทางบัญชี
- จำหน่ายเงินลงทุนใน Tricor Humatrix Asia Pte. Ltd. และจัดตั้งบริษัท Humanica Asia Pte. Ltd. ร่วมกับผู้บริหารชาวสิงคโปร์ ในสัดส่วนเงินลงทุนร้อยละ 70 : 30 เพื่อให้บริการซอฟต์แวร์ Humatrix ในต่างประเทศ

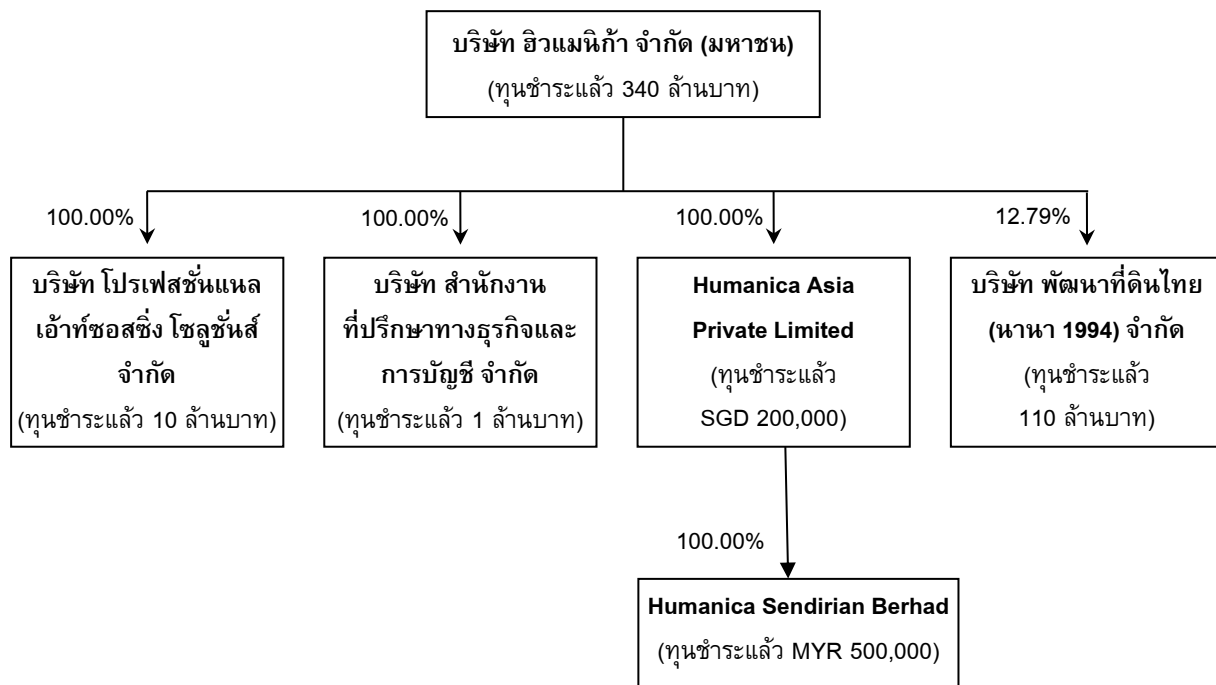
#### ปี 2560

- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 90.00 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 110.00 ล้านบาท เป็น 200.00 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 9 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- เข้าซื้อหุ้น Humanica Asia Pte. Ltd. สัดส่วนที่เหลือจำนวนร้อยละ 30 จากผู้บริหารชาวสิงคโปร์ ทำให้บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นเป็นร้อยละ 100
- จัดตั้งบริษัท Humatrix Sdn. Bhd. ในประเทศมาเลเซีย ซึ่งถือหุ้นโดย Humanica Asia Pte. Ltd. ร้อยละ 100 เพื่อขยายการให้บริการซอฟต์แวร์ Humatrix ในประเทศมาเลเซีย

- เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 10 บาท เป็น 0.50 บาท และ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 140 ล้าน บาท เป็น 340 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 280 ล้านหุ้น เสนอขายต่อประชาชนทั่วไปโดย การจัดสรรดังต่อไปนี้ : (1) เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 100 ล้านหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม (2) เสนอ ขายหุ้นสามัญจำนวน 153 ล้านหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปและ (3) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 27 ล้านหุ้น เสนอ ขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย
- บริษัทได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน โดยใช้ชื่อ ว่า HUMAN มีการซื้อขายหุ้นเป็นวันแรก วันที่ 8 ธันวาคม 2560

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เป็นดังนี้



#### การดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

##### 1. บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “HUMAN”)

บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อใช้ในการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (Human Resources Solutions) โดยให้บริการรับช่วงบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลและการจัดทำเงินเดือน(Human Resources and Payroll Outsourcing) และจำหน่ายและให้บริการติดตั้งระบบบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (Human Resources System) และให้บริการด้านบริหารจัดการ บัญชีและการเงิน โดยให้บริการติดตั้งระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร(ERP)

##### 2. บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เอ้าท์ซอร์ซิง โซลูชันส์ จำกัด (“POS”)

POS จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2529 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 0.10 ล้านบาท ปัจจุบัน POS มีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 10 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้น

ละ 100 บาท โดยบริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้น POS จำนวน 99,998 หุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2559 โดย POS ประกอบธุรกิจให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือน (Payroll Outsourcing) โดยใช้ซอฟต์แวร์ BBS (ซอฟต์แวร์เดิมที่ใช้ของ POS) เป็นพื้นฐานและมีการพัฒนา Feature รวมทั้ง Add-On ขึ้นโดยบริษัทฯ เพื่อให้สามารถรองรับการใช้งานได้เพิ่มขึ้น ซึ่ง POS จะใช้ BBS ในการให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนเท่านั้น ไม่มีการจำหน่ายและให้บริการติดตั้งระบบบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะเปลี่ยนซอฟต์แวร์ในการให้บริการลูกค้าของ POS เป็นซอฟต์แวร์ Humatrix ในอนาคต

3. บริษัท สำนักงานที่ปรึกษาทางธุรกิจและการบัญชี จำกัด (“ABA”)

ABA จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 24 มกราคม 2537 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 0.20 ล้านบาท ปัจจุบัน ABA มีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยบริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้น ABA จำนวน 99,998 หุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2559 โดย ABA ประกอบธุรกิจให้บริการจัดทำบัญชีและการเงิน (Accounting and Finance Outsourcing)

4. Humanica Asia Private Limited (“HAP”)

HAP ก่อตั้งขึ้นจากการที่บริษัทฯ จำหน่ายเงินลงทุนใน Tricor Humatrix Asia Pte. Ltd. (“THA”) ในสัดส่วนร้อยละ 30.00 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดให้กับ Tricor Singapore Pte. Ltd. และจัดตั้ง HAP ขึ้นเพื่อรับโอนลูกค้าจำนวนหนึ่งของ THA เพื่อให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือน (HPO) โดยใช้ซอฟต์แวร์ Humatrix อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งเพื่อขยายธุรกิจการให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

โดย HAP ได้จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศสิงคโปร์เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2559 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน SGD 200,000 แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ SGD 1.00 โดยบริษัทฯ ถือหุ้นใน HAP จำนวน 200,000 หุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

5. Humanica Sendirian Berhad (“HSB”)

HSB จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศมาเลเซียเมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2560 ซึ่งถือหุ้นโดย HAP ในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดย HSB ประกอบธุรกิจให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือน โดยใช้ซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ให้แก่ลูกค้าในประเทศมาเลเซีย โดย HSB ได้เพิ่มทุนให้เท่ากับ 500,000 มาเลเซียริงกิตในเดือนธันวาคม 2560

6. บริษัท พัฒนาที่ดินไทย (นานา 1994) จำกัด (“TLD”)

TLD จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2527 เพื่อประกอบธุรกิจจัดสรรที่ดินและบ้านพร้อมที่ดินขาย โดยปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 110 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 11,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยในปี 2549 บริษัทฯ ได้เข้าไปถือหุ้นใน TLD จำนวน 1,407,169 หุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.79 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ซึ่งปัจจุบัน TLD ไม่ได้ประกอบธุรกิจ มีเพียงที่ดินและสิ่งปลูกสร้างอยู่ที่จังหวัดเพชรบุรี และนครชัยศรี ซึ่งอยู่ระหว่างการหาผู้ที่สนใจเพื่อจำหน่ายทรัพย์สินดังกล่าว โดยที่ประชุมคณะกรรมการ TLD เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2560 ได้มีมติหากดำเนินการขายทรัพย์สินเสร็จสิ้น จะดำเนินการชำระบัญชี และปิดบริษัทต่อไป (บริษัทฯ ได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนใน TLD เพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2557)

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ในปี 2557 – 2560 เป็นดังนี้

ประเภทรายได้	2560		2559		2558		2557	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
<b>1. รายได้จากธุรกิจด้านทรัพยากรบุคคล</b>								
1.1 รายได้จากการให้บริการรับช่วงบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลและการจัดทำเงินเดือน	226.89	47.04	128.44	36.5	67.1	28.23	59.48	27.96
1.2 รายได้ค่าซอฟต์แวร์	131.21	27.2	120.76	34.31	97.61	41.07	87.97	41.34
<b>รวมรายได้จากธุรกิจด้านทรัพยากรบุคคล</b>	<b>358.1</b>	<b>74.24</b>	<b>249.2</b>	<b>70.81</b>	<b>164.71</b>	<b>69.30</b>	<b>147.45</b>	<b>69.30</b>
<b>2. รายได้จากธุรกิจให้บริการด้านการบริหารจัดการบัญชีและการเงิน</b>								
2.1 ระบบงานวางแผนทรัพยากรทางธุรกิจขององค์กร	96.99	20.11	78.09	22.19	70.88	29.83	63.98	30.07
2.2 บริการจัดทำบัญชีและการเงิน	23.79	4.93	20.39	5.79	-	-	-	-
<b>รวมรายได้จากธุรกิจด้านการบริหารจัดการบัญชีและการเงิน</b>	<b>120.78</b>	<b>25.04</b>	<b>98.48</b>	<b>27.98</b>	<b>70.88</b>	<b>29.83</b>	<b>63.98</b>	<b>30.07</b>
<b>3. รายได้อื่น*</b>	<b>3.49</b>	<b>0.72</b>	<b>4.27</b>	<b>1.21</b>	<b>2.06</b>	<b>0.87</b>	<b>1.34</b>	<b>0.63</b>
<b>รวมรายได้</b>	<b>482.37</b>	<b>100.00</b>	<b>351.95</b>	<b>100.00</b>	<b>237.65</b>	<b>100.00</b>	<b>212.77</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ \* รายได้อื่น ประกอบด้วย เงินสนับสนุนจากผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ เป็นต้น

## 2.2 รายละเอียดของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบด้วยธุรกิจหลัก 2 กลุ่ม คือ การบริการด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (Human Resources Solutions) และการบริการด้านการจัดการบัญชีและการเงิน (Financial solution)

ทางด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล ประกอบด้วยการพัฒนาซอฟต์แวร์ทางด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล ลิขสิทธิ์การใช้งาน (licensing) และให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือน (Payroll Outsourcing) ส่วนกลุ่มธุรกิจการให้บริการด้านการจัดการบัญชีและการเงินนั้นรวมถึงการให้บริการติดตั้งพัฒนาระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร SAP Business One (“SAP B1”) และการให้บริการจัดทำบัญชีการเงิน โดยลักษณะการให้บริการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นดังนี้

### 2.2.1 การบริการด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (HR Solution)

#### ผลิตภัณฑ์ และ การบริการ

ตั้งแต่ปี 2546 ที่บริษัทจัดตั้งขึ้น บริษัทฯ เป็นผู้ริเริ่มในการให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนโดยใช้ซอฟต์แวร์ที่มีเทคโนโลยีสมัยใหม่จากอินเดียเป็นตัวหลักและพัฒนาเพิ่มเติมในส่วนของการใช้งานและฟังก์ชันการทำงานที่รองรับความต้องการของบริษัทในประเทศไทย ทำให้เห็นว่าเป็นการยากที่จะหาซอฟต์แวร์ที่มีเทคโนโลยีทันสมัยและมีฟังก์ชันการใช้งานที่เป็นเลิศเพื่อรองรับความต้องการที่มีความซับซ้อนของบริษัทขนาดใหญ่และในขณะเดียวกันต้องรองรับกฎหมายแรงงาน ภาษีและประกันสังคม ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงตัดสินใจที่จะสร้างเทคโนโลยีที่ใช้ในการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลของตนเองขึ้นมา

#### ผลิตภัณฑ์ : เทคโนโลยีการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล

บริษัทฯ เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์เทคโนโลยีการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้พัฒนาระบบบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล 2 ระบบ คือ Humatrix และ ESSpace ซึ่ง Humatrix เป็นระบบบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลที่ดีที่สุดของบริษัทฯ สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าขนาดกลางจนถึงขนาดใหญ่ รวมถึงลูกค้าที่มีความซับซ้อนหรือมีความหลากหลายของนโยบายในการทำงาน หรือขั้นตอนการปฏิบัติงาน ในทางตรงกันข้าม ESSpace นั้นถูกออกแบบมาเพื่อรองรับลูกค้าขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง เหมาะสำหรับบริษัทที่ให้ความสำคัญกับการติดตั้งระบบซอฟต์แวร์อย่างรวดเร็วและเข้าใจง่าย แต่ในขณะเดียวกันก็สามารถที่จะรองรับความต้องการพื้นฐานส่วนใหญ่ของลูกค้าได้



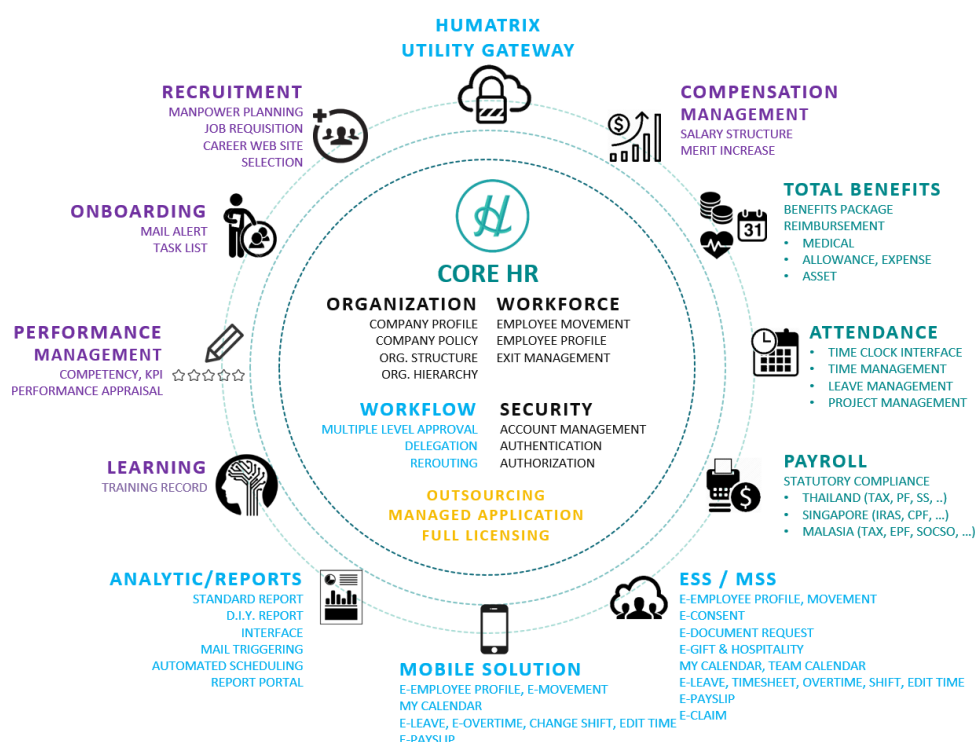
HUMATRIX

เป็นเวลาหลายปีที่บริษัทฯ ได้ทุ่มเทแรงกายแรงใจทำงานหนัก เพื่อให้สามารถผ่านอุปสรรคมากมายตั้งแต่เริ่มวิจัยและพัฒนาระบบฯ ของตนเอง บริษัทฯ ได้เลือกใช้เทคโนโลยีตัวใหม่ ณ ขณะนั้น คือ dot.net แพลตฟอร์ม มาช่วยพัฒนาระบบ Humatrix 5 ให้สามารถขึ้นระบบ (go live) ได้ในปี 2553 โดย Humatrix 5 ทำให้บริษัทฯ ก้าวเข้าสู่บริษัทที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมของตนเองที่หาตัวจับได้ยากในประเทศไทย ด้วยเทคโนโลยีใหม่นี้ ทำให้บริษัทฯ ติดอันดับ 1 ใน 10 ธุรกิจที่มีนวัตกรรมยอดเยี่ยมแห่งปี 2553 ของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี



ที่ผ่านมาบริษัทฯ มีพันธกิจที่จะสร้างระบบบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลที่ดียิ่งขึ้น และในปี 2559 บริษัทฯ ได้เปิดตัว Humatrix 8 เป็นรุ่นที่ต่อจาก Humatrix 5 นอกเหนือจากการปรับปรุงส่วนต่อประสานกับผู้ใช้ (user interface) ให้มีภาพลักษณ์ที่ทันสมัยแล้ว Humatrix 8 ยังถูกพัฒนาให้รองรับการใช้งานสำหรับบริษัทที่มีลักษณะเป็นกลุ่มบริษัท มีบริษัทในเครือ (multi-company) ทั้งที่ตั้งอยู่ประเทศไทยและบริษัทในเครือที่ตั้งอยู่ต่างประเทศ (multi-country) อีกทั้งระบบยังรองรับการทำงานของหน่วยงานแบบหลากหลายมิติ (multi-dimension) เราเชื่อมั่นว่าจะสร้างซอฟต์แวร์ระดับโลก (world-class solution) ของเราเองที่มีความสามารถทัดเทียมหรือมีความสามารถมากกว่าระบบบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลที่เป็นที่รู้จักในตลาด นอกจากนี้จะพัฒนาระบบ Humatrix 8 ให้รองรับความต้องการของลูกค้าในประเทศไทยแล้ว ในปี 2559 เราได้พัฒนา Humatrix 8 ให้รองรับความต้องการของลูกค้าและรองรับกฎหมายของประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และญี่ปุ่นอีกด้วย

### คุณสมบัติของระบบ Humatrix 8



Humatrix เป็นระบบที่ทำงานอยู่บน web-based สามารถเข้าใช้งานได้ทุกที่ ทุกเวลา ผ่านทางคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต รวมทั้งโทรศัพท์มือถือ โดยระบบมีการออกแบบขั้นตอนการทำงานให้สามารถกำหนดเงื่อนไขและวิธีการทำงานได้หลากหลายตามความเหมาะสมกับรูปแบบการใช้งานหรือเงื่อนไขการทำงานของพนักงานที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่มงาน เพื่อช่วยให้กระบวนการทำงานของพนักงานทุกๆ กลุ่มงานมีความสะดวก ใช้งานได้ง่าย ตรงตามนโยบายของบริษัท รวมทั้งระบบสามารถที่จะรองรับการกำหนดหรือปรับเปลี่ยนขั้นตอนการอนุมัติที่แตกต่างกันในแต่ละฟังก์ชันงานและกลุ่มพนักงานได้ง่าย ทำให้ระบบมีความยืดหยุ่นสูงในการรองรับกฎระเบียบการทำงานได้หลากหลายรูปแบบ

### การใช้งานบนอุปกรณ์เคลื่อนที่ (Mobility)

Humatrix มีแอปพลิเคชันรองรับการใช้งานบนอุปกรณ์เคลื่อนที่ทั้งแท็บเล็ตและโทรศัพท์มือถือ รองรับระบบปฏิบัติการทั้ง iOS และ Android เพื่อเพิ่มความคล่องตัวแก่พนักงานระหว่างการเดินทางหรือพนักงานที่ทำงานนอกสถานที่ เนื่องจากพนักงานสามารถพกพาอุปกรณ์เหล่านี้ติดตัวเพื่อเข้าถึงข้อมูลและทำการรายการในระบบได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว

### การเชื่อมต่อ Humatrix กับระบบอื่นผ่าน HUG (Humatrix Utility Gateway)

Humatrix ถูกออกแบบมาเพื่อให้สามารถเชื่อมต่อกับระบบบริหารทรัพยากรบุคคลระบบอื่นๆ เช่น SAP SuccessFactors, IBM Kenexa, Workday, PeopleSoft, Oracle ฯลฯ อย่างมีประสิทธิภาพและปลอดภัย ทั้งยังสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลขององค์กรและข้อมูลพนักงานอัตโนมัติตามระยะเวลาที่ได้ตั้งไว้ โดยระบบรองรับการเชื่อมต่อทั้งรูปแบบ API (Application Program Interface) Web Service แบบเรียลไทม์ (real time) หรือประมวลผลกลุ่มไฟล์ข้อมูลแบบแบทช์ (batch processing)

### โปรแกรมเสริม (Add-ons)

ฮิวแมนิก้า ได้รับแต่งตั้งให้เป็น Business Process Outsourcing Partner (BPO Partner) รายแรก ของ SuccessFactors ในประเทศไทย SuccessFactors คือ ระบบ HRD ของบริษัท SAP ซึ่งเป็นผู้นำทางด้านพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีชื่อเสียงระดับโลก การแต่งตั้งนี้ทำให้บริษัทฯ สามารถเชื่อมโยงระบบ SuccessFactor's talent management เข้ากับ Humatrix ได้อย่างสมบูรณ์ และนำเสนอทางเลือกของการบริการที่กว้างขึ้นให้กับกลุ่ม HR การร่วมมือกับ SuccessFactor ไม่เพียงแต่ทำให้เราได้รับประโยชน์จากการทำงานร่วมกับผู้จำหน่ายระบบ HCM ระดับโลกเท่านั้น แต่ยังช่วยให้เราเพิ่มความสามารถในการให้คำปรึกษาทางด้านการจัดการของระบบบริหารทรัพยากรบุคคล โมดูลอื่นๆ เพื่อสร้างคุณค่าที่สมบูรณ์แก่ลูกค้าของเรา

ในประเทศไทย บริษัทฯ ยังได้ร่วมมือกับ Team Excellence เพื่อพัฒนาโมดูลโปรแกรมเสริม (add-on) ใน Humatrix เพื่อคำนวณผลประโยชน์ของพนักงานให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 19 เรื่องผลประโยชน์ของพนักงาน

## ESSPACE

ระบบ ESSpace คือ ซอฟต์แวร์บริหารจัดการทรัพยากรบุคคล ที่ถูกพัฒนาขึ้นมาเฉพาะสำหรับองค์กรขนาดเล็กถึงขนาดกลาง (SME) ESSpace มาพร้อมกับกฎเงื่อนไขการทำงานที่ถูกกำหนดไว้ล่วงหน้าตามมาตรฐานที่เหมาะสมสำหรับบริษัทในกลุ่ม SMEs จึงทำให้สามารถติดตั้งได้อย่างรวดเร็วในราคาที่บริษัทในกลุ่ม SMEs ลงทุนได้ ESSpace มีคุณสมบัติเท่าที่องค์กรในกลุ่ม SMEs จำเป็นต้องใช้ และเพื่อที่จะช่วยให้ลูกค้ากลุ่มนี้ได้ใช้ระบบบริหารทรัพยากรบุคคลในการจัดการข้อมูลพนักงานและลดข้อผิดพลาดต่างๆ ที่พบในงานเอกสาร อีกทั้ง ESSpace ยังเป็นโซลูชันที่ครบวงจร สามารถประมวลผลได้อัตโนมัติ ช่วยให้องค์กร SMEs นำเวลาในส่วนนั้นไปใช้กับการดำเนินธุรกิจ เพิ่มผลผลิตและขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดได้

บริษัทฯ ออกแบบ ESSpace ให้ตอบสนองได้ดีกับการใช้งานบนอุปกรณ์ต่างๆ ของผู้ใช้งานอย่างสมบูรณ์แบบ ไม่ว่าจะเป็นบนอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ แท็บเล็ตหรือโทรศัพท์มือถือ ESSpace ยังมาพร้อมกับคุณสมบัติ ที่ให้ผู้ใช้งานสามารถบันทึกเวลาเข้า-ออกการทำงานโดยใช้ QR code ในช่วงเวลาที่ไม่มีอุปกรณ์ในการบันทึกเวลาเข้า-ออกการทำงาน

ฮิวแมนิก้าแบ่งการบริการของซอฟต์แวร์ ออกเป็น 3 รูปแบบเพื่อให้ลูกค้ามีความยืดหยุ่นในการเลือกระหว่างรูปแบบของ On-premise, Hybrid และ Software as a Service (SaaS) การเพิ่มรูปแบบของ Hybrid ช่วย让客户สามารถลดงานบางส่วนออกไป ในขณะที่รูปแบบ SaaS กำลังได้รับความนิยมในปัจจุบัน

ด้วยความตระหนักถึงความปลอดภัยของข้อมูลของผู้ให้บริการ hosting นั้น บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO27001 สำหรับการจัดการความปลอดภัยของข้อมูลตั้งแต่ปี 2559

### **การให้บริการรับช่วงบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลและการจัดทำเงินเดือน (HR and Payroll Outsourcing Services)**

ฮิวแมนิก้าดูแลรับผิดชอบในส่วนของการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลและการให้บริการจัดทำเงินเดือน ทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ ไปมุ่งเน้นการทำงานที่ธุรกิจหลักและส่งมอบงานหลักที่สำคัญให้กับกลุ่มลูกค้าของตนเองได้ ในฐานะหุ้นส่วน BPO บริษัทฯ ทำงานร่วมกับลูกค้าเพื่อสนับสนุนการเติบโตในธุรกิจของลูกค้าด้วยการจัดการ BPO ที่สามารถรองรับการขยายตัวได้ในอนาคต

ทีมผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ มีความรู้เฉพาะทางเกี่ยวกับกฎหมายและหลักปฏิบัติเป็นอย่างดี จึงเป็นเหตุผลการให้ลูกค้าของบริษัทฯ มั่นใจได้ในการถูกต้องของการประมวลผลเงินเดือนและการส่งมอบงานเป็นไปตามกำหนดเวลา บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการที่ลูกค้าสามารถไว้วางใจได้ในการให้บริการงานบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลและการจัดทำเงินเดือน สิ่งที่สำคัญที่สุดคือความเชี่ยวชาญของทีมงาน บริษัทฯ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานโดยใช้เทคโนโลยีของระบบบริหารทรัพยากรบุคคลและช่วยลดความเสี่ยงในการไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดที่อาจเกิดขึ้นกับลูกค้าได้

การบริการของบริษัทฯ ยังรวมถึงการให้ความช่วยเหลือโดยตรงกับพนักงานของลูกค้า

การให้บริการรับช่วงบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลของบริษัทฯ แบ่งได้ดังนี้

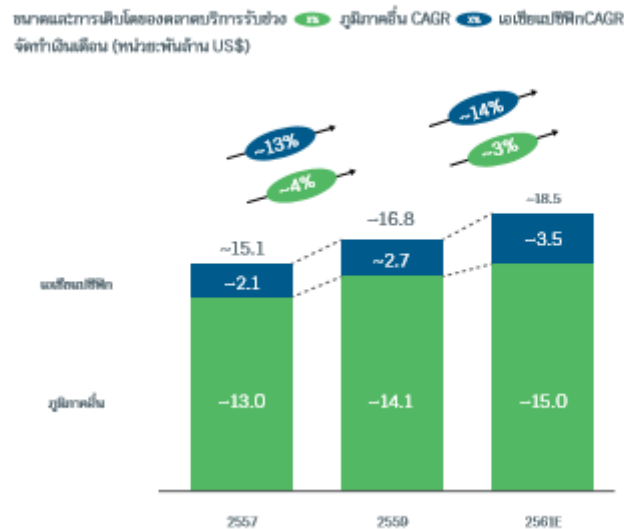
- (1) การบริการจัดทำเงินเดือน (Payroll Administration) : การประมวลผลข้อมูลเงินเดือน / จัดทำรายงานประจำเดือน และรายงานประจำปี รวมถึงให้พนักงานสามารถทำรายการด้วยตนเองผ่านระบบ (Employee self-service)
- (2) การบริการงานด้านงานธุรการ และสวัสดิการบุคคล (Benefit Administration) : บริษัทฯ ให้บริการเสมือนหนึ่งเป็น HR ให้กับพนักงานของลูกค้าในการติดต่อประสานเกี่ยวกับสวัสดิการต่างๆ
- (3) การให้บริการด้านการขอวีซ่า ใบอนุญาตทำงานและการเสียภาษีบุคคลธรรมดาประจำปี ให้กับพนักงานชาวต่างชาติ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ BPO ตามมาตรฐานที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO27001 โดยมีพนักงานที่มีความมุ่งมั่นตรงกับวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ เพื่อให้บริการลูกค้าที่ดี

### **ปัจจัยตลาด**

Everest Group ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาด้านการจัดการ (Management Consulting) และวิเคราะห์วิจัย (Research) มีสำนักงานใหญ่ที่รัฐเท็กซัส ประเทศสหรัฐอเมริกา ได้เผยแพร่บทวิเคราะห์เกี่ยวกับบริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนในเอเชียแปซิฟิก (Payroll Outsourcing in Asia Pacific: Climbing Up the Maturity Ladder (2560)) โดยระบุว่า ตลาดบริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนของโลกในปี 2559 มีขนาดประมาณ 16,800 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และคาดการณ์ว่าจะเติบโตเป็น 18,500 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2561 หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 3 ต่อปี สำหรับตลาดบริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนของเอเชียแปซิฟิก (APAC) จะเป็นภูมิภาคที่มีอัตราการเติบโตมากกว่าภูมิภาคอื่นๆ โดยจะเติบโตที่ประมาณร้อยละ 14 ต่อปี ซึ่งจะทำ

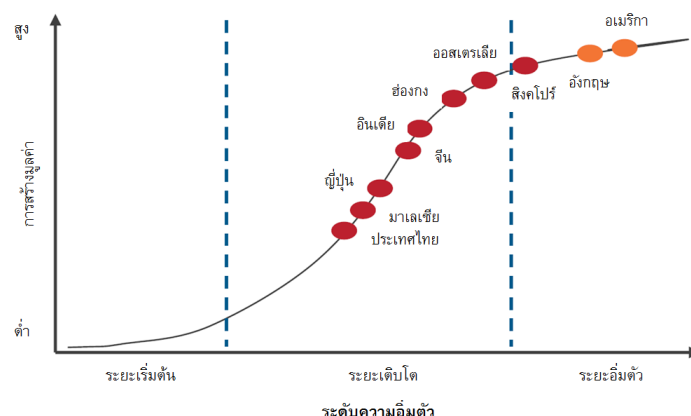
ให้ตลาดบริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนของเอเชียแปซิฟิก เพิ่มขึ้นจากประมาณ 2,700 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2559 เป็นประมาณ 3,500 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2561



ที่มา: Everest Group, Payroll Outsourcing in Asia Pacific: Climbing Up the Maturity Ladder (2560)

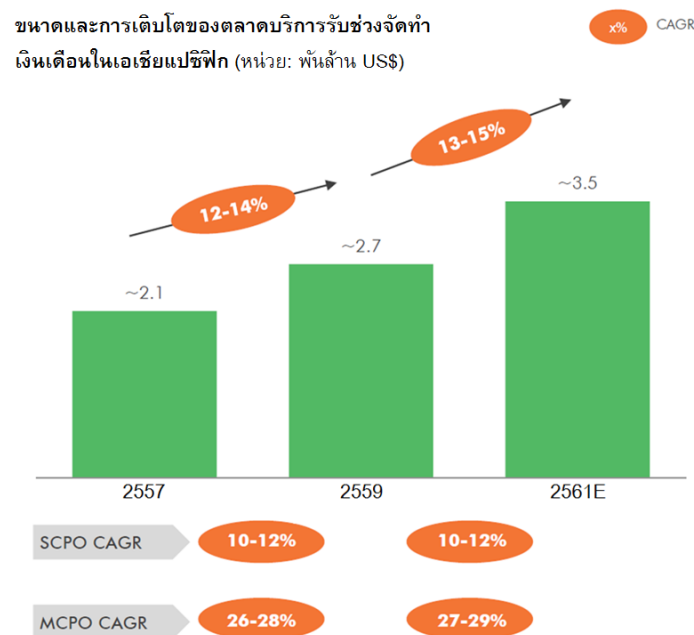
สาเหตุหลักของการเพิ่มขึ้นของตลาดบริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนของเอเชียแปซิฟิกมาจากความต้องการการบริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนที่ซับซ้อนมากขึ้นจากผู้ให้บริการที่มีความรู้ความเข้าใจ (Buyer Sophistication) ในขณะเดียวกัน ผู้ให้บริการสามารถนำเสนอบริการที่มีความซับซ้อนเพื่อตอบสนองความต้องการที่เฉพาะเจาะจง โดยผู้ให้บริการในเอเชียแปซิฟิกเปลี่ยนมุมมองในการให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือน โดยให้ความสำคัญกับความพึงพอใจของพนักงานในองค์กรของตนมากขึ้น รวมถึงพิจารณาการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการรับช่วงจัดทำเงินเดือน ทั้งด้านการใช้งาน การจัดทำรายงาน และการวิเคราะห์ข้อมูล จากการที่องค์กรต่างๆ ให้ความสนใจในการใช้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนมากขึ้น ตลาดการให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนประเทศเดียว (Single Country Payroll Outsourcing: SCPO) ในเอเชียแปซิฟิกคาดว่าจะได้รับความนิยมมากขึ้น โดยเฉพาะในประเทศที่ยังไม่มีการรับช่วงจัดทำเงินเดือนมากนัก เช่น ไทย มาเลเซีย ญี่ปุ่น เป็นต้น

ระดับความอึดตัวของตลาด SCPO ของประเทศหลักในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกและภูมิภาคอื่น



ที่มา: Everest Group, Payroll Outsourcing in Asia Pacific: Climbing Up the Maturity Ladder (2560)

เมื่อพิจารณาการใช้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนของบริษัทข้ามชาติ (Multi-National Companies: MNCs) การใช้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนของบริษัทเหล่านี้จะเป็นแบบซับซ้อนมากขึ้นที่เรียกว่า การให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนหลายประเทศ (Multi Country Payroll Outsourcing: MCPO) ซึ่งเป็นการให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนในหลายประเทศ โดยผู้ให้บริการเพียงเจ้าเดียว หากพิจารณาการเติบโตของบริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนในเอเชียแปซิฟิกจะเห็นได้ว่า อัตราการเติบโตของการใช้บริการ MCPO จะสูงกว่า SCPO กว่า 2 เท่า ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ MCPO จะช่วยให้ผู้ให้บริการมีกระบวนการรับช่วงจัดทำเงินเดือนที่มีมาตรฐานที่สามารถรองรับการใช้งานได้ในหลายประเทศ และผู้ให้บริการจะต้องพิจารณาเทคโนโลยีที่ใช้ กระบวนการทำงาน ความต้องการต่างๆ ซึ่งจะช่วยให้องค์กรทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้ง ผู้ให้บริการ MCPO บางรายสามารถให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนแบบ Cloud รวมถึงให้บริการแบบเช่าใช้ซึ่งทำให้องค์กรไม่จำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายในการติดตั้ง และสามารถใช้งานผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ (Mobile Device) ได้ นอกจากนี้ ในระยะหลัง ภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกมีการควบรวมกิจการ (Merger and Acquisition) มากขึ้น จึงทำให้องค์กรมีความซับซ้อนและต้องบริหารงานในหลายประเทศ จึงเป็นการยากในการให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนที่สามารถรองรับกฎระเบียบที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ ประกอบกับองค์กรส่วนใหญ่ต้องการที่จะรักษานักงานที่มีความรู้ความสามารถ จึงพยายามหากระบวนการจัดทำเงินเดือนที่จะช่วยให้พนักงานมีความพึงพอใจการทำงาน (Employee Satisfaction) ดังนั้น องค์กรต่างๆ จึงเริ่มที่จะมองหาผู้ให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนที่มีคุณภาพ รองรับการใช้งานในหลายประเทศ มีกระบวนการรับช่วงจัดทำเงินเดือนที่มีมาตรฐาน (Standardized Payroll Process) ที่สามารถให้บริการได้ในหลากหลายธุรกิจและในหลายประเทศ และมี Platform ที่สามารถช่วยให้พนักงานสามารถเข้าถึงข้อมูลส่วนตัว ข้อมูล Payroll และข้อมูลที่เกี่ยวข้องได้อย่างสะดวก



ที่มา: Everest Group, Payroll Outsourcing in Asia Pacific: Climbing Up the Maturity Ladder (2560)

จากรายงานดังกล่าวจะเห็นได้ว่าเป็นโอกาสของบริษัทฯ ในการขยายการให้บริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนไปยังภูมิภาค เอเชียแปซิฟิก เนื่องจากบริษัทฯ สามารถให้บริการได้ในแบบ SCPO ในหลายประเทศที่ตลาดบริการรับช่วงจัดทำเงินเดือนยังไม่อิ่มตัว เช่น ไทย มาเลเซีย ญี่ปุ่น ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการ Localization ซอฟต์แวร์ Humatrix เพื่อรองรับกฎเกณฑ์และการใช้งานในประเทศดังกล่าวแล้ว นอกจากนี้ ซอฟต์แวร์ Humatrix ของบริษัทฯ ยังออกแบบให้เป็นซอฟต์แวร์ที่

สามารถให้บริการแบบ Multi-Company, Multi-Country และ Multi-Dimension ซึ่งสามารถตอบโจทย์ MNCs ที่ต้องการใช้บริการ MCPO ได้ รวมถึง Humatrix ยังมีระบบงานบริการตัวเองของพนักงาน (Employee Self Service: ESS) ซึ่งจะช่วยประหยัดเวลาการทำงานของ HR ของลูกค้าตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานและเพิ่มความพึงพอใจของพนักงานในการใช้งานอีกด้วย

#### การแข่งขัน

ผู้ให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลส่วนใหญ่เป็นบริษัทชั้นนำระดับโลก จึงทำให้ผู้ให้บริการเหล่านี้มีรายได้น้อยรายที่จะมีซอฟต์แวร์ในการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลที่สามารถรองรับข้อกำหนดในประเทศไทย บ่อยครั้งผู้ให้บริการเหล่านี้มักจะเข้าเป็นหุ้นส่วนในการให้บริการสำหรับลูกค้าต่างประเทศ ในขณะที่ผู้แข่งขันเหล่านี้มีขั้นตอนในการทำงานที่ได้มาตรฐานและการรายงานข้อมูลที่ดี แต่ก็อาจจะไม่เพียงพอสำหรับการให้บริการในแต่ละตลาดระดับภูมิภาค นอกจากนั้นแล้วด้วยประสบการณ์ในการให้บริการด้านบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (HRM) ในประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระบบบริหารเวลาและการลา (Time Attendance and Leave Management) ซึ่งถือได้ว่ามีความซับซ้อนเป็นอย่างมาก และจากการที่ประเทศไทยมีความหลากหลายในด้านนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่พนักงานและมีสูตรการคำนวณที่ซับซ้อนและแตกต่างกันตามข้อกำหนดในแต่ละอุตสาหกรรม ซอฟต์แวร์บริหารทรัพยากรบุคคลทั่วไปจึงไม่สามารถรองรับข้อกำหนดดังกล่าวได้ จึงทำให้บริษัทฯ สามารถขึ้นเป็นบริษัทชั้นนำในการให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล

โดยผู้ให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลในระดับประเทศรายใหญ่อื่นๆ มีอยู่ประมาณ 5 ราย เช่น บริษัท เจเนอรัล เอทส์ซอร์สซิ่ง จำกัด บริษัท เพาเวอร์ วิชั่น กรุ๊ป จำกัด บริษัท พีเพิล พลัส ซอฟต์แวร์ จำกัด บริษัท ภูมิซอฟต์แวร์ จำกัด และบริษัทในกลุ่มทิสโก้ เป็นต้น บางรายไม่มีซอฟต์แวร์เป็นของตนเองหรือซอฟต์แวร์ที่ให้บริการของบางบริษัทอาจมีข้อจำกัดทางเทคโนโลยี ส่งผลทำให้บริษัทฯ มีข้อได้เปรียบในการแข่งขันและการตอบสนองในการให้บริการได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ด้านเทคโนโลยีแล้ว ผู้ให้บริการรายอื่นยังมีข้อจำกัดในการให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลสำหรับลูกค้าขนาดใหญ่และมีความซับซ้อนของธุรกิจ

สำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม บริษัทฯประสบปัญหาการแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งในประเทศ ซึ่งธุรกิจ SMEs นี้จะมีต้นทุนในการเปลี่ยนผู้ให้บริการ จึงอาจไม่คุ้มเท่ากับลูกค้าในการที่จะเปลี่ยนมาใช้บริการด้านทรัพยากรบุคคลกับบริษัทฯ ดังนั้นเพื่อที่บริษัทฯจะสามารถแข่งขันในตลาดระดับนี้ได้ บริษัทฯจึงต้องมีการพัฒนาระบบ ESSpace อย่างต่อเนื่อง เพื่อที่จะสามารถให้บริการลูกค้าในกลุ่ม SMEs ด้วยต้นทุนที่ถูกลง บริษัทฯมีเป้าหมายในการให้บริการกลุ่มลูกค้า SMEs ด้วยการให้บริการผ่านทางบริษัท POS ซึ่งเป็นหนึ่งในบริษัทย่อย ซึ่งได้ถูกจัดตั้งขึ้นมาเพื่อให้บริการด้านทรัพยากรสำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

#### 2.2.2 การให้บริการด้านบริหารจัดการบัญชีและการเงิน (Financial Solutions)

ฮิวแมนิก้า เป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ระบบงานวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) Business One (SAP B1) ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์ชั้นนำของโลก เมื่อปี 2549 และได้รับสถานะเป็น gold partner ในเวลาต่อมา นอกจากเราจะเสนอ SAP B1 ด้วยฟังก์ชันมาตรฐานแล้ว เรายังได้มีการพัฒนาโปรแกรมเสริม (Add-on) เพิ่มเติมเพื่อรองรับความต้องการของผู้ประกอบการในไทย เช่น Thai localization (ภาษีมูลค่าเพิ่ม และภาษีหัก ณ ที่จ่าย), การรับฝากขายสินค้า (Consignment), การรวมงบการเงิน (GL Consolidate), การบริหารสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Management), ระบบจัดซื้อ (Purchase Requisition), ระบบวางบิล (Billing) และการโอนเงินผ่านธนาคาร (Bank Transfer)

ปัจจุบัน ฮิวแมนิก้าเป็นตัวแทนและเป็นผู้ดำเนินการจำหน่าย SAP B1 ในประเทศไทย เราได้จากส่วนแบ่งตลาดที่เพิ่มขึ้นของธุรกิจ ERP สำหรับ SAP B1 และได้รับรางวัลอย่างต่อเนื่องจาก SAP ตลอดมา กว่า 10 ปีที่ผ่านมา

### สินค้าและบริการ

ฮิวแมนิก้า มีการให้บริการด้านการบริหารการจัดการบัญชีและการเงิน รวมถึง ระบบการวางแผนทรัพยากรองค์กร และการให้บริการด้านการจัดทำบัญชี ดังนี้

#### SAP B1 Enterprise Resource Planning (ERP)

ERP เป็นระบบงานที่ใช้ในการวางแผนทรัพยากรทางธุรกิจขององค์กร เพื่อให้สามารถจัดการทรัพยากรทั้งหมดขององค์กรให้เกิดประโยชน์อย่างสูงสุด โดย ERP จะทำหน้าที่ในการเชื่อมโยงระบบงานต่าง ๆ ในแต่ละแผนกขององค์กรเข้าด้วยกัน และใช้ข้อมูลบนฐานข้อมูลกลางเพียงชุดเดียว เช่น ระบบขายและการตลาด ระบบจัดซื้อ ระบบสินค้าคงคลัง ระบบการผลิต ระบบบัญชีและการเงิน เป็นต้น ซึ่งจะช่วยลดการบันทึกข้อมูลซ้ำซ้อน การบันทึกข้อมูลไม่ถูกต้องในแต่ละแผนก เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน รวมทั้งทุกฝ่ายสามารถติดตามสถานะของข้อมูลได้อย่างทันทั่วถึง และช่วยให้ผู้บริหารเห็นภาพรวมขององค์กร สามารถตัดสินใจได้ทันต่อเหตุการณ์

ธุรกิจทุกขนาดไม่ว่าจะใหญ่หรือเล็ก สามารถใช้ประโยชน์จากโปรแกรม ERP ซอฟต์แวร์ SAP B1 มีฟังก์ชันการทำงานที่หลากหลายสำหรับธุรกิจ SMEs และสามารถเขียนโปรแกรมเพิ่มเติมเพื่อให้รองรับธุรกิจในราคาที่เหมาะสมและสมเหตุผล นอกจากนี้ SAP B1 ยังมีเครื่องมือในการเขียนรายงานหรือสร้างเอกสาร อีกทั้งยังมีโปรแกรมเพิ่มเติม คือ Crystal Report ที่ใช้สำหรับเขียนรายงานต่างๆ รวมทั้งสร้างเอกสารเพิ่มเติม เช่น Invoice, Purchase Order, Sales Order, Receipt, Tax Invoice เป็นต้น ตามความต้องการของผู้ใช้งาน นอกจากนี้ผู้ใช้งานยังสามารถสร้างรายงานเพิ่มเติมได้เองจาก Query Generator อีกด้วย โดยผู้ใช้งานสามารถใช้งาน SAP B1 ได้ทั้งบนเครื่องคอมพิวเตอร์และ Mobile Application ทั้ง iOS และ Android

ฮิวแมนิก้าจัดจำหน่ายและติดตั้งโปรแกรม SAP B1 ให้กับลูกค้าในเมืองไทยมากกว่า 100 บริษัท เราได้มีการสร้างและพัฒนาทีมงานที่ปรึกษา เป็นผู้เชี่ยวชาญในการให้ความช่วยเหลือ ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และร่วมพัฒนาระบบ ปรับปรุงขั้นตอนการทำงานและกระบวนการให้สอดคล้องกับการทำงานที่ดีของลูกค้า เราได้รายได้จากค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์และค่าบริการการวางระบบ ค่าบริการบำรุงรักษารายปี รายได้เพิ่มเติมจากการเขียนโปรแกรมเพิ่มเติม ตามความต้องการของลูกค้า และ ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ที่ทางบริษัทพัฒนาเพิ่มเติม เพื่อเติมเต็มหรือตอบสนองตามความต้องการของลูกค้า

#### การให้บริการจัดทำบัญชีและการเงิน (Accounting and Financial Outsourcing Service)

ปัจจุบัน ABA เป็นหนึ่งในบริษัทย่อยของฮิวแมนิก้า ให้บริการด้านการจัดทำบัญชีและการเงินครบวงจร ประกอบด้วยระบบต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับบริหารจัดการข้อมูลทางบัญชี ได้แก่ Account Receivables, Accounts Payables, Fixed Assets Register, Inventory Control และ Banking เป็นต้น ABA ยังให้บริการในการคีย์ข้อมูลบัญชีต่างๆ การส่งข้อมูลให้แก่ผู้สอบบัญชีและตัวแทนนายหน้าภาษี รวมถึงรายงานภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีหัก ณ ที่จ่ายและการเตรียมจัดทำงบการเงินอีกด้วย



การให้บริการจัดทำบัญชีและการเงิน มีดังนี้:



#### การให้บริการทางด้านบัญชี

จัดทำบัญชี  
จัดทางการเงิน  
จัดประมาณการและจัดทำงบประมาณ  
การประสานงานกับผู้สอบบัญชี  
การจัดทำบัญชีวิชาชีพบัญชี



#### การให้บริการข้อมูลทางบัญชี

บัญชีเจ้าหนี้การค้า  
การเบิกจ่าย  
การวางบิลและการเก็บเงิน



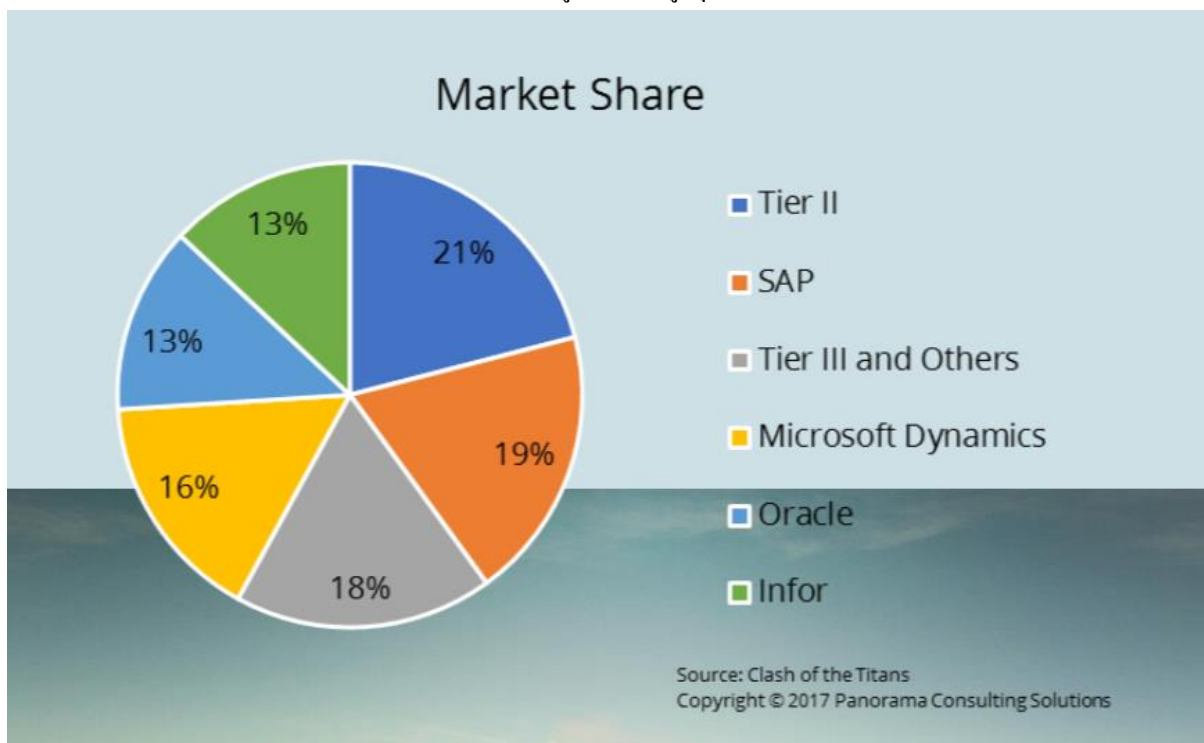
#### การให้บริการด้านภาษี

ภาษีหัก ณ ที่จ่าย  
ภาษีมูลค่าเพิ่ม

### ปัจจัยตลาด

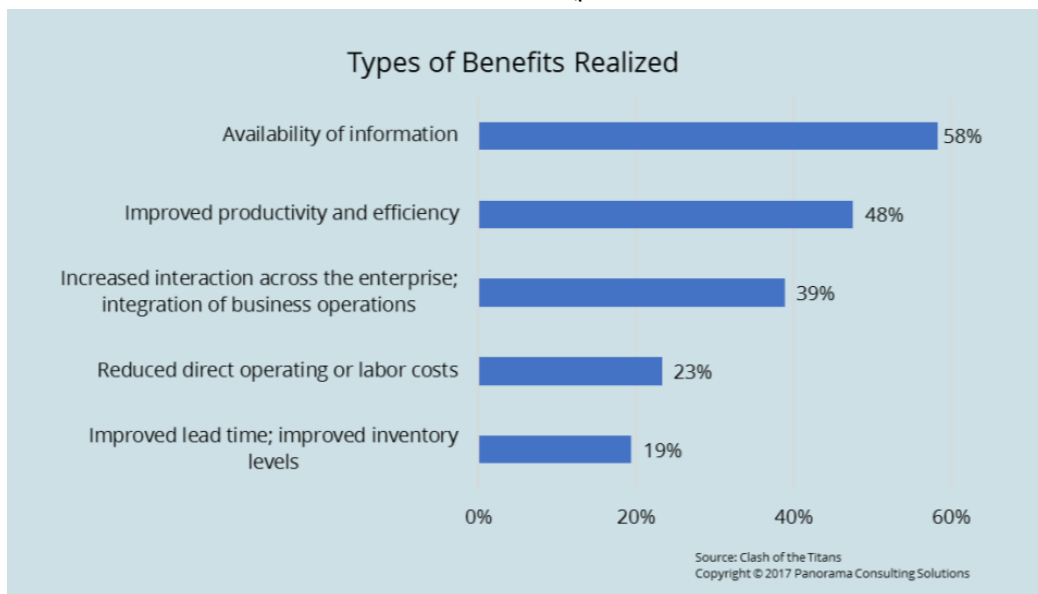
บริษัท Panorama Consulting Solutions ซึ่งเป็นบริษัท ที่ปรึกษาด้าน ERP ที่เป็นอิสระ ได้พัฒนาการวิเคราะห์ Clash of the Titans ประจำปีเพื่อเปรียบเทียบ "titans" ของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์องค์กร: SAP, Oracle, Microsoft Dynamics และ Infor โดยผลการวิเคราะห์ Clash of the Titans 2560 ซึ่งได้จากการรวบรวมการวิเคราะห์จากการสำรวจเกณฑ์มาตรฐาน ERP ของ Panorama ระหว่างเดือนตุลาคม 2558 ถึงพฤศจิกายน 2559

SAP Business One เป็นแอปพลิเคชันแบบครบวงจรที่ออกแบบมาสำหรับองค์กรขนาดเล็กและขนาดกลาง โดยหลักจะสนับสนุนอุตสาหกรรมค้าปลีก ค้าส่ง บริการ และอุตสาหกรรมการผลิต ด้วยฟังก์ชันเสริมการทำงานเพิ่มเติม SAP Business One จึงเหมาะสำหรับทุกธุรกิจที่มีการทำงานหลากหลายรูปแบบ การสำรวจแสดงให้เห็นว่าส่วนแบ่งการตลาดของ SAP อยู่ในอันดับสูงสุดในบรรดา 4 "Titans" ที่ 19%

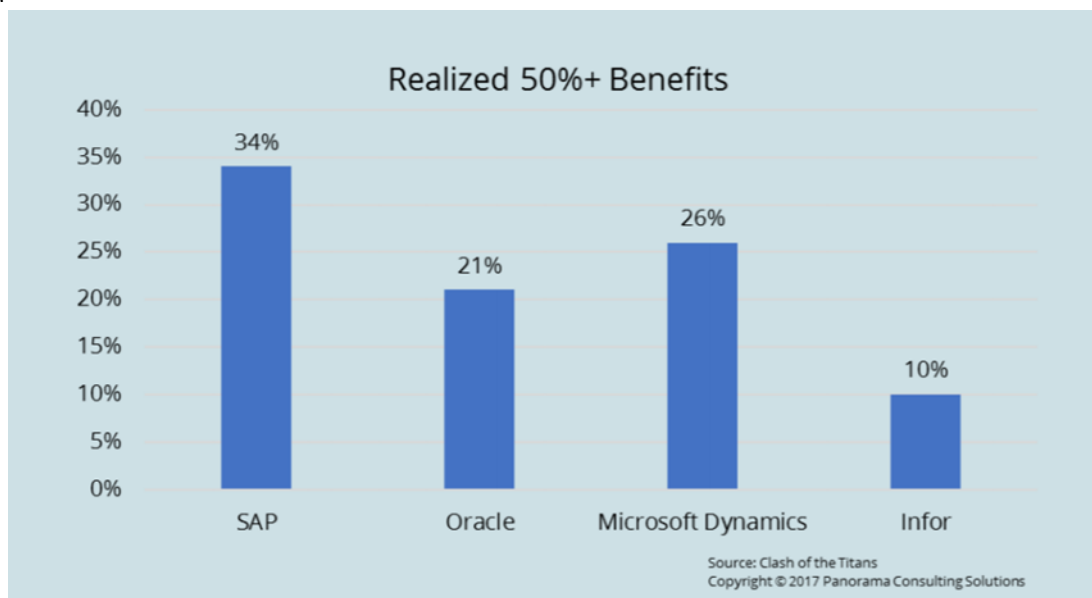




ผลประโยชน์ทางธุรกิจสามารถวัดได้แต่อาจแตกต่างกันไปสำหรับทุกองค์กร ผู้ตอบแบบสอบถามรายงานถึงประโยชน์ที่พวกเขาได้รับจากการใช้งานระบบ ERP และสิ่งที่พบได้บ่อยที่สุดคือความพร้อมใช้งานของข้อมูล องค์กรต่างๆ ได้ตระหนักถึงประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่ดีขึ้นรวมถึงการมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีเพิ่มขึ้นทั่วทั้งองค์กร



การรับรู้ผลประโยชน์ สะท้อนให้เห็นถึงผลประโยชน์ที่วัดได้ที่เกิดขึ้น กับผลประโยชน์ที่วัดได้จากการคาดการณ์ไว้ในกรณีธุรกิจของผู้ตอบแต่ละราย องค์กรที่อธิบายถึงประเภทของผลประโยชน์ที่พวกเขาคาดหวัง จะสามารถวัดผลประโยชน์เหล่านี้ได้อย่างถูกต้องมากขึ้นหลังจากการใช้งาน มีแค่ไม่กี่องค์กรที่ใช้ซอฟต์แวร์อื่น ๆ ตระหนักถึงผลประโยชน์ทางธุรกิจที่คาดว่าจะได้รับอย่างน้อยร้อยละ 50 ขึ้นไป



การสำรวจแสดงให้เห็นว่า 34% ของผู้ตอบรายงานว่า พวกเขาได้ตระหนักถึงประโยชน์อย่างน้อย 50% ที่พวกเขาคาดหวังไว้ในการใช้ SAP B1 ซึ่งเป็นโซลูชัน ERP อันดับหนึ่งใน 4 ของโลก และเนื่องด้วย SAP B1 ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากบริษัทต่างๆ ในประเทศไทย ด้วยความเป็นผู้นำในตลาดที่แข็งแกร่ง รวมถึงทีมงานที่ปรึกษาที่เชี่ยวชาญและมากด้วยประสบการณ์ของเรา ฮิวแมนิก้า จึงมุ่งมั่นที่จะได้ลูกค้าที่ดีในตลาด ERP ต่อไป

### การแข่งขัน

SAP ได้มีการแต่งตั้งลูกค้าหลายรายให้เป็นตัวแทนจำหน่ายของ SAP B1 เช่น Actran Systems, Co., Ltd. , ISS Consulting (Thailand), Co., Ltd. , Kernel Consulting, Co. , Ltd. , Marubeni Software and Technology (Thailand) Co., Ltd., NEC (Thailand) Co., Ltd., NetSys & Computer Co., Ltd. และ Nexus Systems Resources Co., Ltd. เนื่องจากไม่มีผู้จัดจำหน่ายรายใดที่มีสิทธิในการจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว จึงทำให้เกิดการแข่งขันระหว่างผู้จัดจำหน่าย

แม้จะมีการแข่งขันที่รุนแรง บริษัทฯ ก็ยังคงเป็นผู้นำในการจัดจำหน่าย SAP B1 มานานกว่า 10 ปี และเราได้รับสถานะ Gold Partner รวมทั้งรางวัลประจำปีต่างๆ ที่เราได้รับจาก SAP ยังเป็นข้อพิสูจน์ถึงตำแหน่งของเราในฐานะผู้จัดจำหน่ายชั้นนำ ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา เราได้รับรางวัลต่างๆ มากมาย เช่น รางวัล Top Partner คือรางวัลที่สามารถทำยอดขายทั้งรายได้และจำนวนลูกค้าใหม่สูงสุด, รางวัล Top Partner Innovative คือรางวัลสำหรับยอดขายในจำนวนลูกค้าใหม่ที่ใช้ฐานข้อมูล HANA มากที่สุดในประเทศไทย เป็นต้น

บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายรายแรกของประเทศไทยที่ติดตั้ง SAP B1 ให้แก่ผู้ใช้งานฐานข้อมูล HANA ของ SAP โดยเมื่อ HANA เปิดตัวครั้งแรกในตลาด เรามีฐานลูกค้าที่ใหญ่ที่สุดได้ใช้ SAP B1 พร้อมกับฐานข้อมูลของ HANA ในประเทศไทยเป็นเจ้าแรก เราจะพยายามใช้ประโยชน์จากข้อได้เปรียบนี้ ในการเผชิญหน้ากับคู่แข่งจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่น ๆ

ผู้บริหารที่ดูแลทีม ERP มีประสบการณ์มากกว่า 25 ปีใน ERP และมากกว่า 10 ปี ใน SAP ซึ่งพนักงานมากกว่า 15 คน ได้รับการฝึกอบรมในการสอบผ่าน SAP Certified Application Associate - SAP B1 และได้รับการฝึกอบรมตามหลักสูตร SAP ที่ต่างกัน เช่น SAP B1 Sales Training (SAP B1 การฝึกอบรมก่อนการขาย), SAP Product Training (การอบรมในเชิงลึกของตัว SAP B1) เป็นต้น

ด้วยทีมงานที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์ และโซลูชัน add-on ซึ่งเราได้สร้างขึ้นในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ให้กับธุรกิจ SMEs ในประเทศไทย เราจะยังคงสร้างตราสินค้าที่ดีที่เราได้สร้างไว้อย่างรอบคอบมากกว่าหนึ่งทศวรรษให้คงอยู่ต่อไป

## 2.3 นโยบายด้านราคา

### บริการด้านทรัพยากรบุคคล

1. การให้บริการรับช่วงบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลและการจัดทำเงินเดือน (Human Resources and Payroll Outsourcing : HPO)

บริษัทฯ จะกำหนดราคาโดยพิจารณาจากจำนวนพนักงานที่จะให้บริษัทฯ บริหารจัดการทรัพยากรบุคคลและการจัดทำเงินเดือน ของลูกค้าแต่ละราย ความซับซ้อนของข้อกำหนดของลูกค้า บวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost-Plus Pricing) และพิจารณาถึงภาวะการแข่งขัน

2. การจำหน่ายและให้บริการติดตั้งระบบงานบริหารทรัพยากรบุคคล (Human Resources System : HRS)

บริษัทฯ จะกำหนดราคาโดยอ้างอิงจากจำนวนผู้ใช้งานของซอฟต์แวร์ ความซับซ้อนของข้อกำหนดของลูกค้า จำนวน Man-day ในการ Implement บวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost-Plus Pricing) และพิจารณาถึงภาวะการแข่งขัน

### บริการด้านการบริหารจัดการ บัญชีและการเงิน

1. การจำหน่ายและให้บริการติดตั้งระบบงานวางแผนทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning: ERP)

บริษัทฯ จะกำหนดราคาโดยอ้างอิงจากต้นทุนลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ (Software License) จากผู้ผลิต จำนวนผู้ใช้งาน ความซับซ้อนของข้อกำหนดของลูกค้า จำนวน Solution Add-On จำนวน Man-day บวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost-Plus Pricing) และพิจารณาถึงภาวะการแข่งขัน

2. การให้บริการจัดทำบัญชีและการเงิน (Accounting and Finance Outsourcing)

บริษัทฯ จะกำหนดราคาโดยอ้างอิงจากจำนวนรายการทางบัญชีของลูกค้าแต่ละราย บวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost-Plus Pricing) รวมทั้งพิจารณาถึงภาวะการแข่งขัน

### 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ ที่สำคัญของบริษัทฯ คือการจัดหาซอฟต์แวร์เพื่อเสนอบริการให้แก่ลูกค้า

#### 2.4.1 บริการด้านทรัพยากรบุคคล

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลเองไม่ว่าจะเป็น Humatrix และ Esspace การจัดหาซอฟต์แวร์ในปัจจุบันจึงเป็นซอฟต์แวร์ต่างประเทศเดิมที่บริษัทฯ ใช้ให้บริการแก่ลูกค้าในช่วงเริ่มต้น ซึ่งได้แก่ซอฟต์แวร์ Ramco e.Application จาก Ramco System Pte. Ltd. ประเทศสิงคโปร์ บริษัทย่อยของ Ramco Group ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์จากประเทศอินเดีย และ Sunfish HR จาก Huntington Trading Limited ซึ่งเป็น Master Reseller จาก DataOn Corporation ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์จากประเทศอินโดนีเซีย โดยบริษัทฯ ได้รับเครดิตเทอมประมาณ 30 วัน โดยบริษัทฯ อยู่ระหว่างการเปลี่ยนแปลงให้ลูกค้าที่ใช้ซอฟต์แวร์ดังกล่าวมาใช้ซอฟต์แวร์ Humatrix แทน

จากการที่ซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ได้รับความเชื่อมั่นจากผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ระดับโลก ทำให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็น Business Process Outsourcing Partner ของ SAP SuccessFactors เพื่อต่อยอดกับซอฟต์แวร์ Humatrix ในการให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลในด้าน HRD แก่ลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้รับเครดิตเทอมประมาณ 30 วัน

และด้วยซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ที่สามารถเชื่อมโยงกับระบบงานอื่นผ่าน HUG ทำให้บริษัทฯ มีลูกค้าจำนวนมากที่สามารถเสนอบริการบริหารทรัพยากรบุคคลร่วมกับบริษัทฯ ได้ ไม่ว่าจะเป็น Workday, Kenexa จาก IBM เป็นต้น

#### 2.4.2 บริการด้านการบริหารจัดการ บัญชีและการเงิน

ในการให้บริการติดตั้งระบบงานวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP Implementation) บริษัทฯ จะสั่งซื้อลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ SAP B1 จากบริษัท เอสเอฟ ซิสเต็มส์ แอปพลิเคชันส์ แอนด์ โปรดักส์ อิน ดาต้า โปรเซสซิง (ไทยแลนด์) จำกัด (SAP Thailand) เมื่อได้รับคำสั่งซื้อหรือทำสัญญากับลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้รับเครดิตเทอมประมาณ 30 วัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสั่งซื้อ Add-On จากผู้ให้บริการติดตั้ง SAP รายอื่น สำหรับ Add-On บางระบบเพื่อที่จะสามารถให้บริการได้ตามความต้องการของลูกค้า

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงทางธุรกิจ

เป้าหมายกลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญของบริษัทฯ ที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดโดยการสร้างความแข็งแกร่งและการขยายช่องทางการตลาด รวมทั้งการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ บริษัทฯ จะยังคงพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าในการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมทางการเงินและทรัพยากรบุคคล บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นในความร่วมมือกับหุ้นส่วนทางธุรกิจ ความสามารถในการกระจายผลิตภัณฑ์ในวงกว้างมากขึ้น ซึ่งในที่สุดแล้วจะช่วยบริษัทฯ ในการสร้างโอกาสและมีความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่น

นอกเหนือจากการแนะนำและการติดตั้งผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ จะยังคงเพิ่มธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsourcing) เพื่อที่จะเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับลูกค้า

สรุปความเสี่ยงทางธุรกิจ ได้ดังนี้

##### 3.1.1 ความเสี่ยงจากการเข้ามาทำตลาดของบริษัทจากต่างประเทศ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่บริษัทซอฟต์แวร์จากต่างประเทศจะมาทำตลาดในด้านการให้บริการทรัพยากรบุคคลในประเทศไทยเพื่อแข่งขันกับบริษัทฯ อย่างไรก็ตามเพื่อพัฒนาซอฟต์แวร์ HR ที่มีประสิทธิภาพสำหรับตลาดในประเทศไทยไม่ใช่เรื่องง่ายเนื่องจากความซับซ้อนของระบบภายในและข้อกำหนดของประเทศไทย ซึ่งบริษัทพัฒนาซอฟต์แวร์จากต่างประเทศจะต้องใช้เงินทุนและเวลาในการค้นคว้าวิจัยและพัฒนาเพื่อให้รองรับการใช้งานของผู้ใช้งานในไทยได้ บริษัทซอฟต์แวร์จากต่างประเทศส่วนใหญ่จึงอาศัยการเป็นพันธมิตรกับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ในประเทศไทยเพื่อจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์ของตนเอง นี่อาจเป็นข้อดีสำหรับบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ สามารถเป็นพันธมิตรทางเลือกสำหรับบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ด้านบริหารทรัพยากรบุคคลชั้นนำของโลก เช่น SAP, IBM และ Workday

##### 3.1.2 ความเสี่ยงจากการละเมิดลิขสิทธิ์

ในฐานะนักพัฒนาซอฟต์แวร์บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างยิ่งต่อการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญาที่มีค่าที่สุดของบริษัทฯ โดยป้องกันไม่ให้มีการทำซ้ำหรือปรับเปลี่ยนเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจ ซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ได้รับการคุ้มครองโดยพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 บริษัทฯ จดทะเบียนลิขสิทธิ์ Humatrix 5, Humatrix 7, Humatrix 8 และ ESSpace กับกรมทรัพย์สินทางปัญญาเพื่อป้องกันการทำการซ้ำการปรับตัวหรือการใช้โดยไม่ได้รับอนุญาต ลูกค้าต้องได้รับรหัสสัญญาอนุญาตที่ถูกต้องจาก บริษัทฯ ซึ่งได้รับการกำหนดค่าตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังดำเนินการเพื่อให้มั่นใจว่าเราจะรักษารหัสต้นฉบับของบริษัทฯ ในการดำเนินงานประจำวันของบริษัทฯ

##### 3.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าบุคคลที่สาม

บริษัทฯ มีข้อตกลงตามสัญญากับคู่ค้าบุคคลที่สามในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หรือตลาดผลิตภัณฑ์ของตน และเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ มีความเสี่ยงในธุรกิจหากคู่ค้ารายใดตัดสินใจที่จะยุติข้อตกลงของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตามเนื่องจากพันธมิตรส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นบริษัทต่างชาติที่มีชื่อเสียงและบริษัทฯ ปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด บริษัทฯ เชื่อว่าความเสี่ยงอยู่ในระดับต่ำ บริษัทฯ ให้การสนับสนุนอย่างเต็มที่แก่คู่ค้าในการพัฒนาและส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของตน เรายังคงรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้ามาช้านาน

## 3.2 ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

### 3.2.1 ความเสี่ยงจากการขัดข้องของระบบสารสนเทศ

การรักษาความปลอดภัยข้อมูลและการหยุดชะงักในระบบข้อมูลของบริษัทฯ ยังคงมีความเสี่ยงสูงเนื่องจากจะกระทบต่อการบริการ โดยตรงและอย่างรุนแรง บริษัทฯ จะยังคงลงทุนในการปรับปรุงเทคโนโลยีและโครงสร้างพื้นฐานโดยใช้แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดในอุตสาหกรรมและตรวจสอบกิจกรรมอย่างจริงจังเพื่อให้เป็นไปตามนโยบายและขั้นตอนที่ได้รับการรับรองโดยผู้ประเมินวิชาชีพเพื่อให้มั่นใจว่าได้ตรวจสอบความเสี่ยงอย่างรอบคอบ

### 3.2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารที่สำคัญ

ในทุกๆ การประกอบธุรกิจของแต่ละบริษัท บุคลากรเป็นส่วนที่สำคัญ การสูญเสียบุคลากรที่สำคัญของบริษัทฯ ส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ทั้งด้านขวัญและกำลังใจของพนักงานและความเชื่อมั่นของลูกค้าและคู่ค้าทางธุรกิจ รวมถึงภาพลักษณ์ขององค์กร

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงด้านบุคลากรดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้กำหนดค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม รวมถึงมีนโยบายพัฒนาบุคลากรให้มีความก้าวหน้าโดยการเปลี่ยนย้ายตำแหน่งงานและหน้าที่เพื่อจูงใจให้บุคลากรดังกล่าวทำงานกับบริษัทฯ ซึ่งพนักงานระดับผู้บริหารส่วนใหญ่จะอยู่กับบริษัทฯ มากกว่า 5 ปีขึ้นไป และมีความผูกพันที่จะทำงานกับบริษัทฯ ในอีกหลายปีข้างหน้า

## 3.3 ความเสี่ยงทางการเงิน

### 3.3.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมและชำระเงินเป็นหลักในสกุลเงินท้องถิ่นยกเว้นลูกหนี้จำนวนน้อยและรายการระหว่างกันที่ บริษัทย่อยในต่างประเทศจ่ายเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

### 3.3.2 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่สำคัญอันเนื่องมาจากเงินสดที่มีภาระดอกเบี้ยของเงินฝากธนาคาร เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาว อย่างไรก็ตามเนื่องจากสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่ของ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่หรืออัตราดอกเบี้ยลอยตัวซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบันความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยของบริษัทฯ จึงอยู่ในระดับต่ำ

### 3.3.3 ความเสี่ยงด้านเครดิต

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า ความเสี่ยงดังกล่าวได้รับการบริหารโดยการกำหนดนโยบายและวิธีการในการควบคุมในการให้สินเชื่อที่เหมาะสมเพื่อลดความเสี่ยงด้านเครดิต

### 3.3.4 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

บริษัทฯ อาจมีการขาดแคลนเงินสด ผู้ดูแลด้านการเงินของบริษัทฯ ของเรามีการติดตามสถานการณ์สภาพคล่องของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องและรักษาระดับของเงินสดและ/หรือวงเงินเครดิตให้อยู่ในระดับที่เพียงพอเพื่อให้เป็นไปตามภาระหน้าที่ทางการเงินของบริษัทฯ และเพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของกระแสเงินสด

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ลิขสิทธิ์, เครื่องหมายการค้า และเครื่องหมายบริการ

###### 4.1.1 ลิขสิทธิ์




ทะเบียนข้อมูลเลขที่	ชื่อผลงาน	ประเภทงาน	ลักษณะงาน	วันที่ออกหนังสือรับรอง
ว1. 4016	โปรแกรม Humatrix 5	วรรณกรรม	โปรแกรมคอมพิวเตอร์	28 เมษายน 2554
ว1. 5403	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ HUMATRIX 7	วรรณกรรม	โปรแกรมคอมพิวเตอร์	24 เมษายน 2558
ว1. 5404	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ HUMATRIX 8	วรรณกรรม	โปรแกรมคอมพิวเตอร์	24 เมษายน 2558

หมายเหตุ ระยะเวลาคุ้มครองลิขสิทธิ์สำหรับนิติบุคคลจะมีอายุ 50 ปีนับแต่สร้างสรรค์ผลงานขึ้น

###### 4.1.2 เครื่องหมายการค้า

ทะเบียนเลขที่	เครื่องหมาย	สำหรับสินค้า	วันที่จดทะเบียน	วันสิ้นสุดอายุ	ต่ออายุ
ค294034		โปรแกรม คอมพิวเตอร์	31 ตุลาคม 2550	30 ตุลาคม 2570	คราวละ 10 ปี
171123200		โปรแกรม คอมพิวเตอร์	23 เมษายน 2558	23 เมษายน 2568	คราวละ 10 ปี
171123427		โปรแกรม คอมพิวเตอร์	23 เมษายน 2558	23 เมษายน 2568	คราวละ 10 ปี

###### 4.1.3 เครื่องหมายบริการ

ทะเบียนเลขที่	เครื่องหมาย	สำหรับบริการ	วันที่จดทะเบียน	วันสิ้นสุดอายุ	ต่ออายุ
บ40945		รับช่วงในการจัดทำ ข้อมูลบุคลากรและรับ ช่วงในการจัดทำข้อมูล เงินเดือน	31 ตุลาคม 2550	30 ตุลาคม 2570	คราวละ 10 ปี
บ40946		รับช่วงในการจัดทำ ข้อมูลบุคลากรและรับ ช่วงในการจัดทำข้อมูล เงินเดือน	31 ตุลาคม 2550	30 ตุลาคม 2570	คราวละ 10 ปี
บ39127		รับช่วงในการจัดทำ ข้อมูลบุคลากรและรับ ช่วงในการจัดทำข้อมูล เงินเดือน	31 ตุลาคม 2550	30 ตุลาคม 2570	คราวละ 10 ปี

#### 4.2 บัตรส่งเสริมการลงทุน

บัตรส่งเสริมเลขที่	ประเภทบัตรส่งเสริม	สิทธิและประโยชน์	วันที่ออกบัตร	วันที่หมดอายุ
1682(7)/2548	ประเภท 5.8 กิจการซอฟต์แวร์ประเภท Enterprise Software และ Digital Content	ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ (วันที่ 11 มิถุนายน 2553)	2 สิงหาคม 2548	10 มิถุนายน 2561
2103(7)/2555	ประเภท 5.8 กิจการซอฟต์แวร์ประเภท Enterprise Software	ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ (วันที่ 12 กรกฎาคม 2559)	16 สิงหาคม 2555	11 กรกฎาคม 2567

#### 4.3 สัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและให้บริการ

##### 4.3.1 สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ระบบบริหารทรัพยากรบุคคล

ข้อบันทึกข้อตกลง	:	Business Partner
คู่สัญญา	:	Ramco Systems Pte., Ltd. (“Ramco”)
ลักษณะสัญญา	:	Ramco อนุญาตให้บริษัทฯ จัดจำหน่ายสิทธิการใช้ซอฟต์แวร์ Ramco e.Applications
อายุสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 4 กันยายน 2546 จนถึงวันที่ 3 กันยายน 2547 หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมิได้แจ้งยกเลิกสัญญาล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือน ให้ถือว่าสัญญาได้รับการต่ออายุอัตโนมัติคราวละ 1 ปี
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับอนุญาตให้จัดจำหน่ายสิทธิการใช้ซอฟต์แวร์ และให้บริการบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ Ramco e.Applications ในประเทศไทย</li> <li>- ให้การสนับสนุน Ramco ในการขายบริการบำรุงรักษาประจำปีแก่ลูกค้า</li> <li>- จะจ่ายค่าลิขสิทธิ์ให้แก่ Ramco เมื่อสามารถจำหน่ายซอฟต์แวร์ให้แก่ลูกค้าเป็นรายๆ ตามอัตราที่ตกลงกัน</li> </ul>
ชื่อสัญญา	:	Software Reseller Agreement
คู่สัญญา	:	Huntingdon Trading Limited (“Huntingdon”)
ลักษณะสัญญา	:	Huntingdon อนุญาตให้บริษัทฯ จัดจำหน่ายสิทธิการใช้ซอฟต์แวร์ SunFish HR
อายุสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 10 มีนาคม 2553 จนถึงวันที่ 9 มีนาคม 2558 หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมิได้แจ้งยกเลิกสัญญาล่วงหน้าอย่างน้อย 12 เดือน ให้ถือว่าสัญญาได้รับการต่ออายุอัตโนมัติคราวละ 2 ปี
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับอนุญาตในการ ทำการตลาด จัดจำหน่ายสิทธิการใช้ซอฟต์แวร์ และให้บริการบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ SunFish HR แบบไม่ผูกขาด (Non-Exclusive) ในประเทศไทย</li> </ul>

- จะต้องแจ้งชื่อผู้ที่บริษัทฯ จะเข้าไปนำเสนอซอฟต์แวร์ และจะต้องได้รับการรับรองรายชื่อจาก Huntingdon ก่อนเข้าไปนำเสนอซอฟต์แวร์ เพื่อป้องกันการเกิดความขัดแย้งระหว่างตัวแทนจำหน่าย
- Huntingdon จะให้การสนับสนุนด้านกำลังคนฝ่ายเทคนิคเพื่อให้ความช่วยเหลือแก่บริษัทฯ ตามความเหมาะสม
- บริษัทฯ สามารถดัดแปลงซอฟต์แวร์เพื่อเพิ่มฟังก์ชันการทำงาน แต่จะต้องได้รับอนุญาตจาก Huntingdon ในการจัดจำหน่าย
- บริษัทฯ จะชำระค่าซอฟต์แวร์ (Software Fee) ตามราคาและส่วนลดที่กำหนดไว้ในสัญญา

ชื่อบันทึกข้อตกลง	:	SAP Cloud BPO Program Agreement for SAP SuccessFactors
คู่สัญญา	:	SAP SE (“SAP”)
ลักษณะสัญญา	:	SAP อนุญาตให้บริษัทฯ ใช้งาน SAP Cloud Service ในการให้บริการ Business Process Outsourcing สำหรับ SAP SuccessFactors
อายุสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2560 จนถึงวันที่ 30 มีนาคม 2565 หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมิได้แจ้งยกเลิกสัญญาล่วงหน้าอย่างน้อย 12 เดือน ให้ถือว่าสัญญาได้รับการต่ออายุอัตโนมัติคราวละ 1 ปี
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับอนุญาตใช้งาน SAP Cloud Service ตามข้อกำหนดการใช้งาน โดยรวมระบบพัฒนาทรัพยากรบุคคล (SAP SuccessFactors) เข้ากับระบบบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (Humatrix) ของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยระบบบริหารเวลาและการลา ระบบการบริหารเงินเดือน และระบบสวัสดิการและเบิกเงินชดเชย เพื่อให้บริการ Business Process Outsourcing แก่ลูกค้า</li> <li>- บริษัทฯ จะชำระเงินค่า SAP Cloud Service ตามราคาที่ระบุไว้ใน Order Form สำหรับลูกค้าแต่ละรายภายใน 30 วันหลังจากได้รับใบแจ้งหนี้จาก SAP</li> </ul>

#### 4.3.2 สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ระบบบริหารทรัพยากรองค์กร

ชื่อสัญญา	:	Partner Edge Channel Agreement
คู่สัญญา	:	SAP System Applications and Products in Data Processing (Thailand) Ltd. (“SAP”)
ลักษณะสัญญา	:	SAP อนุญาตให้บริษัทฯ จัดจำหน่ายสิทธิการใช้ซอฟต์แวร์ SAP Business One
อายุสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 24 สิงหาคม 2549 จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2549 หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมิได้แจ้งยกเลิกสัญญาล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน ให้ถือว่าสัญญาได้รับการต่ออายุอัตโนมัติคราวละ 1 ปี
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้เป็นผู้จัดจำหน่ายสิทธิการใช้ซอฟต์แวร์บริหารทรัพยากรองค์กร SAP Business One แบบไม่ผูกขาด (Non-Exclusive) ในประเทศไทย</li> </ul>



- บริษัทฯ ตกลงดำเนินการส่งเสริมการขาย การให้บริการติดตั้งและบริการบำรุงรักษา รวมถึงบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง ในนามของบริษัทฯ เท่านั้น
- SAP ให้ส่วนลดค่าสิทธิการใช้ซอฟต์แวร์ ทุนสนับสนุนสำหรับการตลาด และสิทธิประโยชน์อื่นๆ ตามระดับชั้นของตัวแทนจำหน่าย แบ่งเป็น ระดับ Associate, Silver และ Gold โดยวัดจากยอดขายจัดจำหน่าย และขึ้นความสำเร็จอื่นๆ ตามเงื่อนไขที่ SAP ระบุ เช่น จำนวนพนักงานที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ของ SAP เป็นต้น (ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายระดับ Gold)
- บริษัทฯ จะชำระเงินค่า Fee ต่างๆ สำหรับลูกค้าแต่ละรายภายใน 30 วัน หลังจากได้รับใบแจ้งหนี้จาก SAP

ชื่อสัญญา	:	MARINGO Sales and Service Partnership Agreement for ProjectManagement
คู่สัญญา	:	MARINGO Computers GmbH. (“MARINGO”)
ลักษณะสัญญา	:	MARINGO อนุญาตให้บริษัทฯ จัดจำหน่ายสิทธิการใช้ซอฟต์แวร์ ProjectManagement
อายุสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 18 พฤศจิกายน 2553 จนกว่าที่จะมีการบอกเลิกสัญญา โดยจะต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ได้รับอนุญาตในการให้คำปรึกษา ทำการตลาด จัดจำหน่ายสิทธิการใช้ซอฟต์แวร์ และให้บริการบำรุงรักษา รวมถึงให้บริการฝึกอบรมผู้ใช้งานซอฟต์แวร์ ProjectManagement แบบไม่ผูกขาด (Non-Exclusive) ในประเทศไทย</li> <li>- บริษัทฯ จะดำเนินการส่งเสริมการขาย การจัดจำหน่าย รวมถึงการให้บริการอื่นใดที่เกี่ยวข้องในนามของบริษัทฯ เท่านั้น</li> <li>- บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า สัญลักษณ์ระบุตัวตนของ MARINGO และสัญลักษณ์ซอฟต์แวร์ ProjectManagement ในการจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์ดังกล่าว โดยจำกัดการใช้งานในการดำเนินการใดๆ ที่เป็นผลประโยชน์ต่อ MARINGO เท่านั้น</li> <li>- บริษัทฯ สามารถจำหน่ายบริการบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ของ MARINGO ควบคู่กับบริการบำรุงรักษาของบริษัทฯ</li> <li>- บริษัทฯ จะต้องมีพนักงาน ตามจำนวนและคุณลักษณะที่ MARINGO ระบุ</li> <li>- บริษัทฯ จะต้องชำระค่าซอฟต์แวร์ภายใน 30 วันหลังจากที่ MARINGO ส่งมอบซอฟต์แวร์</li> </ul>

#### 4.4 สัญญาเช่า

##### 4.4.1 สัญญาเช่า Backup Site

ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่า Backup Site
คู่สัญญา	:	นายสาธุพัฐ เคนธรรม (“ผู้ให้เช่า”)
ลักษณะสัญญา	:	ผู้ให้เช่าตกลงให้บริการเช่าทาวเวอร์เฮาส์ 3 ชั้น
อายุสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2560 จนถึงวันที่ 30 เมษายน 2563
สาระสำคัญของสัญญา	:	ผู้ให้เช่าตกลงให้บริการเช่าทาวเวอร์เฮาส์ 3 ชั้นเลขที่ 1050/10 ถนนเอกชัย แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพฯ พื้นที่ 30 ตารางวา โดยบริษัทฯ เป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปาและค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

##### 4.4.2 สัญญาเช่า Data Center

ชื่อสัญญา	:	สัญญาบริการ Co-location
คู่สัญญา	:	บมจ. ซีเอส ล็อกอินโฟ (“CSL”)
ลักษณะสัญญา	:	สัญญาเช่า Data Center
อายุสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2554 จนถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2555 โดยต่ออายุอัตโนมัติคราวละ 1 ปี
สาระสำคัญของสัญญา	:	CSL ตกลงให้บริการรับฝากเครื่องคอมพิวเตอร์ ภายในศูนย์ Internet Data Center ซึ่ง CSL จะจัดเตรียมพื้นที่ รวมถึงการเชื่อมต่อกับเครือข่ายอินเทอร์เน็ตหลัก โดยที่บริษัทฯ จะนำอุปกรณ์อื่นๆมาติดตั้งเอง

ชื่อสัญญา	:	สัญญาบริการ Co-location
คู่สัญญา	:	บมจ. อินเทอร์เน็ตประเทศไทย (ประเทศไทย) (“INET”)
ลักษณะสัญญา	:	สัญญาเช่า Data Center
อายุสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2559 จนถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2561
สาระสำคัญของสัญญา	:	INET ตกลงให้บริการรับฝากเครื่อง Server ของบริษัทฯ บนระบบของ INET เพื่อเผยแพร่ข้อมูลบนอินเทอร์เน็ต โดยบริษัทฯ เป็นผู้จัดหาเครื่อง server และ อุปกรณ์เชื่อมต่อต่างๆ

##### 4.4.3 สัญญาเช่าอาคาร

ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่าอาคาร
คู่สัญญา	:	บริษัท เอ็มพีเค โปรเกรส จำกัด
ลักษณะสัญญา	:	ผู้ให้เช่าตกลงให้บริการเช่าอาคารเพื่อเป็นสำนักงานในการประกอบธุรกิจ
อายุสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2561 จนถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2591
สาระสำคัญของสัญญา	:	ผู้ให้เช่าตกลงให้บริการเช่าอาคาร เลขที่ 2 ซอยรองเมือง 5 ถนนรองเมือง แขวงรองเมือง เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 ชั้นที่ 1 ถึงชั้นที่ 6 รวมพื้นที่ 4,904 ตารางเมตร รวมพื้นที่จอดรถ 37 คัน โดยผู้เช่ารับภาระค่าใช้จ่ายส่วนกลางทั้งหมด

## 5. แนวโน้มและการพัฒนาใหม่

### 5.1 แนวโน้ม

เศรษฐกิจของไทยถูกคาดหวังให้ยังคงมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2560 จนถึงปี 2561 เนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก การคลังยังคงมีเสถียรภาพและมั่นคง และแรงกดดันด้านเงินเฟ้อคาดว่าจะต่ำ รัฐบาลกำลังลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ เช่น Eastern Economic Corridor เพื่อช่วยผลักดันการเติบโตในปี 2561

เศรษฐกิจไทยคาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 4.2 ในปี 2561 จากร้อยละ 3.9 ในปี 2560 จะมีบริษัทอีกมากที่ต้องการปรับปรุงระบบบัญชีการเงินของตนเอง เพื่อรองรับการเติบโตหรือเพื่อนำบริษัทไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งช่วยกระตุ้นความต้องการด้านเทคโนโลยีทางด้านทรัพยากรบุคคลและ ERP (Enterprise Resource Planning โปรแกรมที่ช่วยในการบริหารงานในองค์กร) นอกเหนือจากการริเริ่มของรัฐบาลแล้ว เราเชื่อว่าตลาดในประเทศยังคงแข็งแกร่งในหลายภาคส่วน ซึ่งเป็นโอกาสที่ดีสำหรับสินค้าและบริการของเรา

ในประเทศสิงคโปร์และมาเลเซีย ซึ่งเรามีบริษัทลูกเพื่อให้บริการลูกค้า มีแนวโน้มดังนี้

- สิงคโปร์มีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้นระหว่างร้อยละ 3.2 ในปี 2561 ตามการสำรวจความคิดเห็น financial institute to Monetary Authority of Singapore จากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นกว่าที่คาดการณ์ไว้ที่ร้อยละ 3.6 ในปี 2560 ในส่วนอิเล็กทรอนิกส์และการเติบโตในตลาดอสังหาริมทรัพย์ เป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญ
- ธนาคารโลกเห็นว่าเศรษฐกิจของมาเลเซียเติบโตขึ้นร้อยละ 5.2 ในปี 2561 ซึ่งต่ำกว่าการขยายตัวร้อยละ 5.8 ในปี 2560 เล็กน้อย แต่ก็นับว่ามีการเติบโตที่ค่อนข้างสูง โดยมีสาเหตุมาจากความต้องการในประเทศที่แข็งแกร่ง ซึ่งพัฒนาสถานะตลาดแรงงานและความต้องการที่เพิ่มขึ้นสำหรับการส่งออกของมาเลเซีย

### 5.2 การขยายธุรกิจ

ปัจจุบันฮิวแมนิก้า เป็นผู้ให้บริการด้าน HR Solutions แก่ลูกค้าขนาดใหญ่ ส่วน Financial Solutions เป็นลูกค้าขนาดกลางไปถึงค่อนข้างเล็ก ในปี 2561 นี้ บริษัทฯ จะนำเสนอสินค้าและบริการด้าน HR & Payroll สำหรับ SME โดยเน้นที่บริษัทขนาดกลาง บริษัทกำลังพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อบริการนี้ ชื่อ ESSpace และคาดว่าจะเปิดตัวสินค้าและบริการนี้ได้ ในไตรมาสสองของปี 2561

SMEs ได้รับการอ้างถึงว่าเป็นปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญและเป็นรากฐานที่สำคัญของเศรษฐกิจไทย คิดเป็นร้อยละ 99 ของวิสาหกิจในประเทศไทยและร้อยละ 78 ของการจ้างงานทั้งหมดในประเทศ มากกว่า 90%ของผู้ส่งออกมาจาก SME ปัจจุบันมีผู้ประกอบการ SMEs ประมาณ 2.7 ล้านรายและเป็นผู้สร้างรายได้หลักของประเทศ เราต้องการช่วย SME ให้สามารถเข้าถึงเทคโนโลยีและบริการด้าน HR & Finance ที่มีคุณภาพ เพื่อให้ได้ข้อมูลเพื่อการบริหารงานและการตัดสินใจที่ดี เพราะ SME มีอุปสรรคในการดึงบุคลากรด้านการบริหารงานบุคคลและบัญชี ซึ่งเป็นบุคลากรที่ค่อนข้างขาดแคลนในประเทศไทยอยู่แล้ว

นอกเหนือจากการเติบโตตามธรรมชาติแล้ว ฮิวแมนิก้า มีเป้าหมายที่จะคงความเป็นผู้นำในตลาดภายในประเทศและการขยายตัวในภูมิภาคนี้ ผ่านทางบริษัทย่อยและเครือข่ายลูกค้าทั้งในไทยและต่างประเทศ การลงทุนเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญได้แก่ การเข้าซื้อกิจการ เพื่อขยายฐานลูกค้าให้เติบโตเร็วขึ้น และเพื่อให้ได้ทีมงานที่ดีมาเสริมทีมที่มีอยู่เดิมของเรา

### 5.3 โครงการในอนาคต

เราได้ดำเนินการเชิงกลยุทธ์จากวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนตั้งแต่เริ่มต้นบริษัทของเรา ที่จะสร้างความแตกต่างจากการรวมกันของเทคโนโลยีและกระบวนการทางธุรกิจ ที่ทำให้ ฮิวแมนิก้า เป็นผู้นำทางด้านบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (HR

Solutions) และผู้ให้บริการด้านการเงิน (Financial Solutions) เราได้ตั้งงบประมาณ เพื่อการลงทุนในด้านการวิจัยและพัฒนา เทคโนโลยี ประมาณ 30 ล้านบาท ในปี 2561 ซึ่งเพิ่มจาก 20 ล้านบาทจากปี 2560 ส่วนหนึ่งของ ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่บริษัทฯ จะนำเสนอในอนาคตอันใกล้ คือ

HUMATRIX 9	เป็นสินค้าเรือธงของเราต่อจาก HUMATRIX 8
ESSpace	เป็นระบบบริหารทรัพยากรบุคคลบนระบบคลาวด์สำหรับ SME
PRACTIZ	เป็นระบบที่ช่วยทำให้การเรียนรู้สนุก ไม่น่าเบื่อ ใช้เวลาสั้นๆ ในแต่ละบทเรียน และบททดสอบ ทบทวน ผ่านโทรศัพท์มือถือ
MyWEALTH	เป็นระบบที่ช่วยให้พนักงานของลูกค้าของเรา สามารถเข้ามาทำการวางแผนการเงิน การออม การลงทุน เพื่อให้ได้ประโยชน์จากการลดหย่อนภาษี และเพื่อการวางแผนการเงินสำหรับการดำรงชีวิตที่มีคุณภาพหลังเกษียณอายุ
PMS OUTSOURCING	เป็นบริการใหม่ที่ช่วยให้ลูกค้าของเรา สามารถทำการบริหารผลงานและศักยภาพ ของพนักงานได้ดีขึ้น บ่อยขึ้น เพื่อนำไปวางแผนการให้ผลตอบแทน ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การพิจารณาโบนัส การปรับเงินเดือน และการเลื่อนตำแหน่ง ได้เป็นธรรมชาติมากขึ้น
TOTAL BENEFITS	สวัสดิการของพนักงานเป็นเรื่องสำคัญในการเก็บรักษาคนเก่งและคนดีของทุกบริษัท แต่ก็ เป็นงานที่จุกจิก มีรายละเอียดที่ต้องตรวจสอบมากมายหากทำด้วยมือ ระบบนี้จะช่วย ตรวจสอบสิทธิ และการเบิกจ่ายต่างๆ ด้วยเครื่อง ลดภาระของเจ้าหน้าที่ HR และยังมีทางเลือก ที่จะ outsource เรื่องนี้ มาให้ Humanica ดูแลให้แทน

#### 5.4 การรวบรวมและการเข้าซื้อกิจการ

นอกจากการเติบโตโดยธรรมชาติแล้ว ในปี 2561 เราได้จัดสรรเงินจำนวน 100 ล้านบาทเพื่อซื้อกิจการที่มีความเกี่ยวข้องกัน โดยเน้นที่กิจการที่มีทีมงานที่มีคุณภาพและมีลูกค้าที่ดี

#### 5.5 ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

เมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2561 บริษัทได้มีการย้ายสำนักงานทั้ง 5 แห่ง ที่กระจายอยู่บริษัทอาคารสาทรธานี และคิวเฮาส์ อโศก มารวมกันอยู่ในที่เดียวกัน ที่สำนักงานแห่งใหม่ ซึ่งเป็นอาคาร 6 ชั้น ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 2 ถนนรองเมือง 5 เขตปทุมวัน ซึ่งมีเนื้อที่เกือบ 5,000 ตารางเมตร เราคาดว่าจะการย้ายมาอยู่รวมกันครั้งนี้ จะทำให้สามารถเพิ่มกำลังการผลิตและประสิทธิภาพ สัญญาเช่านี้เป็นสัญญาระยะยาว 30 ปี และมีพื้นที่พอสำหรับการขยายตัวในอนาคต จากอาคาร 6 ชั้นที่อยู่ติดกันของเจ้าของเดียวกัน ซึ่งกำลังก่อสร้างอยู่อีก 2,000 ตารางเมตร เมื่อก่อสร้างเสร็จ จะทำการเชื่อมต่อกับอาคารปัจจุบันขึ้นต่อชั้น

## 6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มบริษัทฯ ไม่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
3. คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

## 7. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 7.1 ข้อมูลทั่วไป

#### 7.1.1 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (อังกฤษ)	:	Humanica Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	:	ให้บริการงานด้านทรัพยากรบุคคล (Human Resources Solutions : HR Solutions) ทั้งในส่วนของการให้บริการรับช่วงบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลและการจัดทำเงินเดือน (Human Resources and Payroll Outsourcing : HPO) การจำหน่ายและให้บริการติดตั้งระบบงานบริหารทรัพยากรบุคคล (Human Resources System : HRS) และการให้บริการด้านการบริหารจัดการ บัญชีและการเงิน (Financial Solutions) ทั้งในส่วนการจำหน่ายและให้บริการติดตั้งระบบงานวางแผนทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning : ERP) และให้บริการจัดทำบัญชีและการเงิน (Accounting and Finance Outsourcing)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	92/25 ชั้น 11 อาคารสาทรธานี 2 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 ได้ย้ายสำนักงานใหญ่ในวันที่ 5 มีนาคม 2561 มาที่ เลขที่ 2 ซอยรองเมือง 5 ถนนรองเมือง แขวงรองเมือง เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107560000338
โทรศัพท์	:	0-2636-6999
โทรสาร	:	0-2092-9202
เว็บไซต์	:	www.humanica.com
ทุนจดทะเบียน	:	340,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	340,000,000 บาท

**7.1.2 นายทะเบียนหลักทรัพย์**

ชื่อบริษัท : บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400  
โทรศัพท์ : 0-2900-9000  
โทรสาร : 0-2900-9991  
เว็บไซต์ : [www.set.or.th/tsd](http://www.set.or.th/tsd)

**7.1.3 ผู้สอบบัญชี**

ชื่อบริษัท : บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลอร์รี่ดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก  
ตัดใหม่ เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110  
โทรศัพท์ : 0-2264-0777  
โทรสาร : 0-2264-0789-90  
เว็บไซต์ : [www.ey.com/th/en/home/ey-thailand](http://www.ey.com/th/en/home/ey-thailand)

**7.1.4 ผู้ตรวจสอบภายใน**

ชื่อบริษัท : บริษัท เอซีเอ็ม คอนซัลติ้ง จำกัด  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 100/20 ซอยโยธินพัฒนา ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงคลองจั่น เขตบาง  
กะปิ กรุงเทพมหานคร 10240  
โทรศัพท์ : 092-487-3713