ส่วนที่ 1
ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ไซแมท เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (“**บริษัท**”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2542 ภายใต้ชื่อ “บริษัท ไซแมท โมบาย คอมพิวเตอร์ จำกัด” โดยกลุ่มผู้บริหารชาวไทย ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจหลักคือการเป็นผู้ให้บริการจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่และพัฒนาโปรแกรมการใช้งานคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่แบบครบวงจร (Integrated Mobile Computing Solution Provider) สำหรับระบบการจัดเก็บและจัดการข้อมูลในองค์กร (Enterprise Data Collection and Collation System: “**EDCCS**”) ที่สามารถเชื่อมต่อกับระบบการบริหารจัดการทรัพยากรในองค์กร (Enterprise Resource Planning: “**ERP**”) ของบริษัทลูกค้า ซึ่งทำให้รับข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน (Real time) และมีความแม่นยำมากยิ่งขึ้น ระบบ EDCCS ซึ่งบริษัทให้บริการในปัจจุบันคือระบบการบันทึกและการประมวลผลข้อมูลด้วยเทคโนโลยีรหัสแท่งหรือบาร์โค้ด (Barcode Technologies) และบริษัทกำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนาตลาดของระบบ Radio Frequency Identification (“**RFID**”) หรือเทคโนโลยีไร้สายที่ใช้คลื่นความถี่วิทยุในการระบุลักษณะเฉพาะของวัตถุแต่ละชิ้น โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือบริษัทเอกชนที่ประกอบธุรกิจค้าปลีก คลังสินค้า ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจการผลิต รวมถึงภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ

กลุ่มบริษัทประกอบด้วยบริษัทย่อย 1 บริษัท คือ บริษัท ไซแมท ซอฟท์ จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 99.99 ดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟท์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับระบบ EDCCS และได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการยกเว้นภาษีนิติบุคคลสำหรับธุรกิจดังกล่าวเป็นเวลา 8 ปี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 75 ล้านบาท เรียกชำระแล้วเป็นจำนวน 56.25 ล้านบาท ผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมคือกลุ่มคุณทองคำ มานะศิลปพันธ์ และคุณรณภูมิ สุวิริยะกุลชัย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 และบริษัท Grand-Flo Solution Berhad (“**Grand-Flo**”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศด้าน EDCCS ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศมาเลเซีย (MASDAQ Market of Bursa Malaysia Berhad) ถือหุ้นร้อยละ 49 ทั้งนี้บริษัทและ Grand-Flo มีนโยบายการแบ่งอาณาเขตการทำการตลาดระหว่างกันภายใต้สัญญาความร่วมมือทางธุรกิจ โดยบริษัททำธุรกิจหลักในประเทศไทย ส่วน Grand-Flo ทำการตลาดในประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ และอินโดนีเซีย โดยที่ทั้งสองฝ่ายตกลงที่จะไม่เข้าทำตลาดในอาณาเขตของคู่สัญญา สำหรับการขยายธุรกิจในต่างประเทศที่นอกเหนือจากอาณาเขตดังกล่าว ฝ่ายที่ต้องการลงทุนจะเสนอให้อีกฝ่ายเข้าร่วมทุนและบริหารงานในสัดส่วนที่เท่ากัน โดยฝ่ายที่ได้รับข้อเสนอมีสิทธิที่จะตอบรับหรือปฏิเสธการลงทุน หรือลดสัดส่วนการร่วมทุนได้

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังต่อไปนี้

(1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ หมายถึงผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์รวมกับซอฟท์แวร์ที่ขายพร้อมกับฮาร์ดแวร์ดังกล่าว บริษัทจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์มือถือ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บข้อมูลโดยใช้เทคโนโลยีบาร์โค้ด และเทคโนโลยี RFID และจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ต่างๆตามความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ของอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของบริษัทมีระบบปฏิบัติการเป็นแบบเครื่องเดี่ยว (Stand alone) ไม่สามารถเชื่อมต่อกับระบบฐานข้อมูลได้ ดังนั้นบริษัทจึงได้พัฒนาโปรแกรมซอฟท์แวร์ที่ทำให้ฮาร์ดแวร์ที่จัดจำหน่ายสามารถเชื่อมต่อระยะไกลเข้ากับระบบฐานข้อมูลของลูกค้า โดยเรียกว่าโปรแกรม MobileNet ซึ่งลูกค้ามักจะซื้อโปรแกรมนี้พร้อมกับผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ของบริษัทด้วย ทั้งนี้รายได้สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ในปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2550 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76 และร้อยละ 78 ของยอดขายรวม ตามลำดับ

(2) ผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโปรแกรมซอฟต์แวร์สำหรับระบบ EDCCS โดยการวิเคราะห์และออกแบบโปรแกรมที่สอดคล้องตามลักษณะความต้องการใช้งานของลูกค้าแต่ละราย (Solution Provider) เช่น ซอฟท์แวร์ระบบการบริหารจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management) ระบบบริหารจัดการการขาย (Sale Force Automation) รวมถึงซอฟท์แวร์ระบบอื่นๆที่ออกแบบขึ้นตามลักษณะความต้องการใช้งานของลูกค้าแต่ละราย (Customized software) รายได้สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟท์แวร์ในปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2550 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.35 และร้อยละ 0.36 ของยอดขายรวม ตามลำดับ

(3) ธุรกิจการให้บริการบำรุงรักษา บริษัทมีการให้บริการบำรุงรักษา (Maintenance Service) สำหรับอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และโปรแกรมซอฟต์แวร์ที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่าย รวมถึงอุปกรณ์และระบบต่างๆของลูกค้าที่ใช้ร่วมกับผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่าย

โดยบริษัทมีหน่วยบริการครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วประเทศ รายได้ส่วนนี้ในปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2550 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17 และร้อยละ 17 ของยอดขายรวม ตามลำดับ

นอกจากนี้บริษัทยังมีรายได้จากให้ลูกค้าเช่าผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ โดยในปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกของปี บริษัทมีรายได้จากค่าเช่าคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3 และร้อยละ 4 ของยอดขายรวม ตามลำดับ

ฐานลูกค้าของบริษัทในปัจจุบันยังเป็นลักษณะตลาดลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Niche market) ซึ่งเป็นองค์กรที่มีขนาดใหญ่ อาทิเช่น ธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ ธุรกิจผลิตภัณฑ์อุปโภคบริโภคขนาดใหญ่ ธุรกิจขนส่ง หน่วยงานของภาครัฐบางแห่ง อย่างไรก็ตามบริษัทมีเป้าหมายในการขยายฐานลูกค้าไปสู่ธุรกิจการผลิต และธุรกิจขนาดกลางและเล็กมากยิ่งขึ้น โดยมีแผนการสร้างทีมการตลาดสำหรับเจาะกลุ่มลูกค้าผู้ผลิตโดยเฉพาะ และมุ่งเน้นการพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปซึ่งสามารถจำหน่ายได้ในเชิงพาณิชย์

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ในปี 2550 คาดว่าจะขยายตัวในอัตราร้อยละ 13 โดยตลาดที่มีการขยายตัวมากที่สุดจะเป็นตลาดของซอฟท์แวร์ นอกจากนี้ตลาด RFID กำลังมีแนวโน้มการขยายตัวอย่างรวดเร็วในตลาดโลก โดยคาดว่าจะมีการเติบโตเฉลี่ยจากปี 2549 – 2551 ประมาณร้อยละ 33 ซึ่งสร้างโอกาสในการขยายตัวให้กับบริษัทเป็นอย่างมาก ทั้งนี้แนวโน้มการเติบโตของบริษัทนอกจากจะขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมไอทีแล้วยังมีโอกาสเติบโตตามการขยายตัวของลูกค้าหลักซึ่งเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจค้าปลีกด้วย ซึ่งคาดว่าอัตราการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกในภาพรวมช่วงครึ่งปีหลังของปี 2550 น่าจะอยู่ที่ร้อยละ 2-5 ในขณะที่ธุรกิจร้านสะดวกซื้อซึ่งจัดเป็นกิจการค้าปลีกประเภทหนึ่ง กลับมีการขยายสาขาอย่างรวดเร็ว โดย ณ สิ้นปี 2549 และ 2550 คาดว่าอัตราการขยายสาขาจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 18 และร้อยละ 14 ตามลำดับ นอกจากนี้แนวโน้มของธุรกิจบริษัทยังขึ้นอยู่กับการขยายฐานลูกค้าใหม่ โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์เฉพาะ (Niche Product) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง เติบโตเร็ว และมีงบประมาณลงทุนในด้านการพัฒนาเทคโนโลยีค่อนข้างมาก ซึ่งผู้บริหารเชื่อว่าการขยายตลาดของบริษัทในกลุ่มลูกค้าใหม่ จะมีปัจจัยสนับสนุนคือการแข่งขันในธุรกิจที่สูงขึ้น ซึ่งทำให้องค์กรต่างๆจำเป็นต้องปรับตัวเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันเพื่อการอยู่รอดด้วยการนำเทคโนโลยีเข้าช่วยในการบริหารจัดการ เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและลดต้นทุน รวมทั้งการที่อุตสาหกรรมซอฟท์แวร์ได้รับการสนับสนุนโดยตรงจากสมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศไทย (SIPA) โดยให้มีการขยายฐานการผลิตเพื่อใช้เองอย่างเพียงพอในประเทศและส่งออกยังต่างประเทศได้ในปี 2553 โดยเทคโนโลยี RFID จัดเป็นกลุ่มที่ SIPA เร่งดำเนินการสนับสนุนให้มีการปรับใช้ในประเทศไทยมากขึ้นอยู่ในปัจจุบัน

ปัจจุบันยังไม่มีหน่วยงานใดประเมินมูลค่าตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการลักษณะนี้ ส่งผลให้ไม่สามารถประเมินส่วนแบ่งตลาดของบริษัทได้อย่างชัดเจน ทั้งนี้ธุรกิจประเภทนี้ในปัจจุบันมีการแข่งขันที่รุนแรงเนื่องจากสามารถเข้าสู่ธุรกิจได้ง่าย โดยเฉพาะในรูปแบบของการซื้อมาขายไปสำหรับคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่ อย่างไรก็ตามเครื่องคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่ที่เป็นที่นิยมใช้ในประเทศไทยนำเข้าจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 2 รายของประเทศสหรัฐอเมริกา คือ Symbol Technology Inc. (ใช้ตราสินค้า “Symbol”) และ Intermec Inc. (ใช้ตราสินค้า “Intermec”) ซึ่งการกำหนดราคาขายจะขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อและความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่าย ผู้เข้ามาใหม่ในธุรกิจที่ยังมีฐานลูกค้าจำนวนน้อยอาจเสียเปรียบในด้านราคาซื้อทำให้แข่งขันได้ยาก คู่แข่งขันทางตรงที่เป็นผู้จัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่มีจำนวน 15 รายโดยคู่แข่งที่มีการให้บริการที่ครบวงจรเช่นเดียวกับบริษัทมีอยู่เพียง 2 ราย ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทที่ทำธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศประเภทเดียวกัน บริษัทมีความสามารถในการทำกำไรที่เหนือกว่า สำหรับคู่แข่งขันทางอ้อมสามารถแบ่งออกได้เป็นบริษัทที่จัดจำหน่ายอุปกรณ์ประกอบระบบบาร์โค้ด หรือ RFID ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท และบริษัทที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซอฟท์แวร์ด้านการจัดเก็บและจัดการข้อมูลที่นำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งจะมีต้นทุนในการซื้อ Source code หรือต้นทุนการว่าจ้างบุคลากรจากต่างประเทศมาทำการปรับปรุงซอฟท์แวร์ให้เข้ากับระบบของลูกค้า ดังนั้นบริษัทเหล่านี้จะมีต้นทุนซอฟท์แวร์ที่สูงกว่าบริษัท ทั้งนี้ผู้บริหารเชื่อว่าบริษัทมีข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นในการแข่งขันคือการมีเครือข่ายการให้บริการที่ครอบคลุมทั่วประเทศ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี EDCCS มีพันธมิตรทางธุรกิจที่สามารถแลกเปลี่ยนเทคโนโลยี และมีพันธมิตรทางการค้าที่แข็งแกร่ง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

(1) การพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ คือ บริษัท เอก-ชัย ดิสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด (“Tesco Lotus”) โดยบริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายให้กับลูกค้ารายนี้คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมในปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกปี 2550 เท่ากับร้อยละ 34 และร้อยละ 49 ตามลำดับ ซึ่งหากลูกค้ารายนี้ยกเลิกการซื้อสินค้าและบริการจากบริษัท อาจทำให้รายได้รวมลดลงอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม Tesco Lotus สั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง จุดให้บริการที่กระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคสามารถให้บริการร้านค้าปลีก Tesco-Lotus ได้ทุกสาขา ทำให้ลูกค้าพึงพอใจในความรวดเร็วในการให้บริการ ทั้งนี้กิจการร้านค้าปลีกขนาดใหญ่เช่น Tesco Lotus มีระบบการจัดการที่ซับซ้อน จึงเป็นไปได้ยากที่จะมีคู่แข่งขันรายอื่นเข้ามาแทนที่เนื่องจากต้องใช้เวลาระยะหนึ่งในการศึกษาระบบและปรับปรุงการบริการให้เข้ากับระบบของลูกค้าซึ่งทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าลูกค้ารายนี้จะสั่งซื้อสินค้าและบริการของบริษัทต่อไปในระยะยาว

(2) การประกาศใช้ร่างพระราชบัญญัติค้าปลีกค้าส่ง พ.ศ.... อาจมีผลให้อัตราการขยายสาขาของผู้ประกอบการชะลอตัวลง ส่งผลกระทบต่อการขยายตัวของรายได้ของบริษัท ทั้งนี้บริษัทได้เตรียมการขยายตลาดไปสู่อุตสาหกรรมการผลิตให้มากยิ่งขึ้น รวมทั้งเร่งขยายฐานลูกค้าใหม่ โดยในปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2550 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้าใหม่ที่มิใช่ธุรกิจค้าปลีกเท่ากับร้อยละ 33 และร้อยละ 4 ของรายได้หลักตามลำดับ นอกจากนี้รายได้ของบริษัทที่มาจากธุรกิจค้าปลีก มิได้มาจากการขยายสาขาของลูกค้าเพียงอย่างเดียว แต่ยังรวมไปถึงการซื้อสินค้าใหม่เพื่อทดแทนสินค้าเก่าที่ชำรุดหรือหมดสภาพ ซึ่งปกติแล้วลูกค้าจะซื้อสินค้าใหม่เพื่อเปลี่ยนทุกๆ 5-8 ปี ดังนั้นเมื่อพระราชบัญญัติดังกล่าวมีผลบังคับใช้ ผู้บริหารเชื่อว่าการเติบโตของรายได้บริษัทอาจชะลอตัวบ้าง แต่ไม่มากนักเนื่องจากจะมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ารายใหม่เข้ามาทดแทน

(3) การพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ คือ Symbol Technologies Inc. (“Symbol”) ซึ่งขายเครื่องคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่คิดเป็นร้อยละ 52 และร้อยละ 51 ของยอดซื้อสินค้าทั้งหมดของปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2550 ตามลำดับ ทำให้เกิดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ อย่างไรก็ตามบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายจาก Symbol ให้เป็นคู่ค้าชั้นดี (Premier Business Partner) เพียงรายเดียวในประเทศไทย นอกจากนี้บริษัทยังสามารถสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายอื่นได้อีกด้วย

(4) บริษัทและผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ Grand-Flo Solution Berhad (“Grand-Flo) ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศมาเลเซีย อาจถือได้ว่ามีการแข่งขันการทางธุรกิจ เนื่องจากต่างดำเนินธุรกิจให้บริการจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่และพัฒนาโปรแกรมการใช้งานคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่แบบครบวงจรสำหรับระบบการจัดเก็บข้อมูลในองค์กรเช่นเดียวกัน นอกจากนี้กรรมการจำนวน 3 ท่านของ Grand-Flo ยังดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของบริษัทด้วย อย่างไรก็ตามบริษัทและ Grand-Flo ได้กำหนดขอบเขตในการดำเนินธุรกิจไว้อย่างชัดเจน โดยทั้งสองฝ่ายได้จัดทำสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจ (Business Corporation Agreement) โดยตกลงให้บริษัททำธุรกิจหลักในประเทศไทย ส่วน Grand-Flo จะทำธุรกิจในประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์และ อินโดนีเซีย ทั้งสองฝ่ายตกลงที่จะไม่เข้าทำธุรกิจข้ามแดนของกันและกัน สำหรับการขยายธุรกิจในต่างประเทศที่นอกเหนือจากอาณาเขตดังกล่าว ฝ่ายที่ต้องการลงทุนจะเสนอให้อีกฝ่ายเข้าร่วมทุนและบริหารงานในสัดส่วนที่เท่ากัน โดยฝ่ายที่ได้รับข้อเสนอมีสิทธิที่จะตอบรับหรือปฏิเสธการลงทุน หรือลดสัดส่วนการร่วมทุนได้ ทั้งนี้ผู้บริหารเชื่อว่าความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทและ Grand-Flo จะเป็นไปในลักษณะการเสริมศักยภาพซึ่งกันและกัน โดยในปัจจุบันบริษัทและ Grand-Flo มีการแลกเปลี่ยนเทคโนโลยี แนะนำลูกค้า และซื้อสินค้าร่วมกันเพื่อให้ได้ราคาที่ถูกลง ซึ่งช่วยเสริมประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจของทั้งสองฝ่าย

(5) ธุรกิจของบริษัทมีการแข่งขันที่สูงเนื่องจากคู่แข่งขันสามารถเข้ามาในธุรกิจได้ง่าย โดยเฉพาะการซื้อมาขายไปสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์มือถือ จึงอาจเป็นอุปสรรคต่อการขยายธุรกิจของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามผู้เข้ามาใหม่ที่ยังมีฐานลูกค้าจำนวนน้อยอาจเสียเปรียบในด้านราคาซื้อวัตถุดิบทำให้แข่งขันได้ยาก นอกจากนี้บริษัทที่มีการให้บริการที่ครบวงจรจะมีความได้เปรียบมากกว่าในการรักษาและขยายฐานลูกค้า ปัจจุบันคู่แข่งที่มีการให้บริการที่ครบวงจรเช่นเดียวกับบริษัทมีเพียง 2 ราย โดยบริษัทมีความได้เปรียบในเรื่องความสามารถในการทำกำไร การให้บริการที่เข้าถึงทั่วประเทศ ความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่าย เป็นต้น ซึ่งทำให้มั่นใจว่าบริษัทมีศักยภาพที่ดีสำหรับการแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

(6) การลอกเลียนโปรแกรมซอฟท์แวร์ที่บริษัทพัฒนาขึ้น อย่างไรก็ตามเป็นโปรแกรมที่พัฒนาขึ้นจากความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ดังนั้นการละเมิดลิขสิทธิ์เพื่อใช้ในเชิงพาณิชย์จึงเป็นไปได้ยาก โดยบริษัทมีการตั้งรหัสผ่านสำหรับผู้ที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น เพื่อเป็นการรักษาความปลอดภัยในการเข้าถึงแหล่งข้อมูล (Source Code) และได้ให้พนักงานฝ่ายที่เกี่ยวข้องเซ็นสัญญาการห้ามเปิดเผย Source Code และงดเว้นจากการทำธุรกิจประเภทเดียวกับบริษัทหลังจากลาออกเป็นระยะเวลา 2 ปี

(7) ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในสัดส่วนร้อยละ 75 และร้อยละ 57 ของยอดสั่งซื้อสินค้าทั้งหมดในปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2550 ตามลำดับ บริษัทมิได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าสำหรับการซื้อสินค้าทั้งหมด แต่จะทำเฉพาะในช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน อย่างไรก็ตามที่ผ่านมาผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนไม่จัดว่ามีนัยสำคัญต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท

(8) Grand-Flo เข้าซื้อหุ้นของบริษัทในปี 2548 และได้จัดทำข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นขึ้นเพื่อให้ Grand-Flo มีอำนาจในการควบคุมมติของคณะกรรมการ และสามารถควบคุมการบริหารจัดการที่สำคัญของบริษัท ซึ่งข้อตกลงดังกล่าวจะถูกยกเลิกในทันทีที่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อย่างไรก็ตามบริษัทจะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้นผู้ที่จองซื้อหุ้นจะมีความเสี่ยงในกรณีที่บริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งจะทำให้ข้อตกลงระหว่างบริษัทและ Grand-Flo ยังคงไม่ถูกยกเลิก ทั้งนี้ แม้ว่าข้อตกลงดังกล่าวจะยังคงมีผลตามสัญญา แต่ในทางปฏิบัติแล้วโครงสร้างการบริหารจัดการของบริษัท เช่น โครงสร้างกรรมการและการบริหาร การถ่วงดุลอำนาจ ได้เป็นไปตามข้อกำหนดของพระราชบัญญัติมหาชน และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good governance) ตั้งแต่ที่บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน

สรุปฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

รายได้รวมของกลุ่ม ในปี 2547 ปี 2548 และปี 2549 เท่ากับ 115.74 ล้านบาท 172.56 ล้านบาท และ 289.20 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 43.55 ร้อยละ 49.09 และร้อยละ 67.60 ตามลำดับ ส่วนในงวด 6 เดือนแรกปี 2550 บริษัทมีรายได้รวม 137.84 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 22.53 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า โครงสร้างรายได้ของบริษัทแบ่งออกเป็น (1) รายได้จากการขายฮาร์ดแวร์รวมกับซอฟท์แวร์ประกอบซึ่งเป็นรายได้หลัก โดยในปี 2547 ปี 2548 ปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกปี 2550 บริษัทมีรายได้เท่ากับ 101.31 ล้านบาท 124.38 ล้านบาท 220.96 ล้านบาท และ 106.94 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 87.53 ร้อยละ 72.08 ร้อยละ 76.40 และร้อยละ 77.58 ของรายได้รวมตามลำดับ ในปี 2548 ยอดขายเพิ่มขึ้นจากการขยายยอดซื้อของลูกค้ารายใหญ่ ส่วนในปี 2549 และปี 2550 บริษัทสามารถรักษาฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่ได้จึงทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น (2) รายได้จากการขายซอฟท์แวร์ที่พัฒนาเฉพาะสำหรับลูกค้า ในปี 2547 ปี 2548 ปี 2549 และงวด 6 เดือนแรปี 2550 เท่ากับ 1.81 ล้านบาท 3.68 ล้านบาท 6.80 ล้านบาท และ 0.50 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 1.57 ร้อยละ 2.13 ร้อยละ 2.35 และร้อยละ 0.50 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยรายได้จากการขายโปรแกรมจะไม่คงที่ขึ้นอยู่กับจำนวนโครงการและขนาดของโครงการที่ขายได้ในแต่ละปี (3) รายได้บริการและค่าบำรุงรักษา ในปี 2547 ปี 2548 ปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกปี 2550 เท่ากับ 8.90 ล้านบาท 34.09 ล้านบาท 47.96 ล้านบาท และ 23.80 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 7.69 ร้อยละ 19.76 ร้อยละ 16.58 และร้อยละ 17.27 ของรายได้รวมตามลำดับ รายได้ในส่วนนี้เติบโตอย่างมีนัยสำคัญในปี 2548 เนื่องมาจากบริษัทได้เริ่มทำสัญญาให้บริการบำรุงรักษากับ Tesco Lotus และมีการต่อสัญญามาถึงปี 2550 และ (4) รายได้จากค่าเช่าในปี 2547 ปี 2548 ปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกปี 2550 มีจำนวน 2.61 ล้านบาท 10.08 ล้านบาท 10.08 ล้านบาท และ 5.33 ล้านบาทตามลำดับ

ในปี 2547 ปี 2548 ปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกปี 2550 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 7.32 ล้านบาท 29.70 ล้านบาท 36.09 ล้านบาท และ 12.07 ล้านบาทตามลำดับ คิดเป็นอัตราการส่วนกำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 6.32 ร้อยละ 17.21 ร้อยละ 12.48 และร้อยละ 8.75 ตามลำดับ อัตรากำไรสุทธิปรับตัวลดลงในปี 2549 และปี 2550 เนื่องจากต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2550 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 161.84 ล้านบาท โดยสินทรัพย์ที่สำคัญประกอบด้วยลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวน 61.84 ล้านบาท สินค้าคงเหลือจำนวน 43.33 ล้านบาท และอุปกรณ์สำนักงาน เครื่องตกแต่งติดตั้ง และยานพาหนะจำนวน 26.52 ล้านบาท ด้วยลักษณะธุรกิจและนโยบายการเช่าสำนักงานในการดำเนินงาน ทำให้สินทรัพย์ส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในรูปของสินทรัพย์หมุนเวียนมากกว่าสินทรัพย์ถาวร ซึ่งเป็นปกติของธุรกิจประเภทนี้ กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวมเท่ากับ 65.89 ล้านบาท บริษัทไม่มีการกู้ยืมเงินระยะยาวจากสถาบันการเงิน แต่มีนโยบายการใช้แหล่งเงินทุนจากการเพิ่มทุนในส่วนของผู้ถือหุ้นเพื่อลดภาระดอกเบี้ยจ่าย ดังนั้นหนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทจึงอยู่ในรูปของหนี้สินหมุนเวียน ที่สำคัญคือเจ้าหนี้การค้าจำนวน 35.66 ล้านบาท และมีส่วนของของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 95.95 ล้านบาท

ในงวด 9 เดือนปี 2550 บริษัทมีรายได้รวมเท่ากับ 248.97 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.49 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ต้นทุนรวมเท่ากับ 178.56 ล้านบาท โดยคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 27.55 อย่างไรก็ตามในงวด 9 เดือนปี 2550 บริษัทมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ลดลง ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิปรับตัวดีขึ้นจากร้อยละ 8.75 ในงวด 6 เดือนปี 2550 เป็นร้อยละ 9.21 ในงวด 9 เดือนปี 2550 โดยมีกำไรสุทธิรวมเท่ากับ 22.93 ล้านบาท ณ วันที่ 30 กันยายน 2550 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 155.04 ล้านบาท หนี้สินรวม 48.23 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้น 106.81 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.45 เท่า

ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 75 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 75 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เป็นทุนที่ชำระแล้ว 56.25 ล้านบาท โดยมี Grand-Flo กลุ่มมานะศิลปพันธ์ และนายรณภูมิ สุวิริยะกุลชัย ถือหุ้นร้อยละ 49 ร้อยละ 46 และร้อยละ 5 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วตามลำดับ บริษัทจะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 18.75 ล้านหุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.00 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้ โดยมีราคาเสนอขายหุ้นละ 3.80 บาท ภายหลังจากที่เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนแล้ว สัดส่วนการถือหุ้นของ Grand-Flo กลุ่มมานะศิลปพันธ์ และนายรณภูมิ สุวิริยะกุลชัย จะเท่ากับร้อยละ 36.75 ร้อยละ 34.50 และร้อยละ 3.75 ตามลำดับ โดยเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนในครั้งนี้จะนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายธุรกิจของบริษัท

ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์