

บริษัท ซีซีเอ็น- เทค จำกัด (มหาชน)
CCN-TECH Public Company Limited

ส่วนที่ 1
ข้อมูลสรุป

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป

บริษัท ซีซีเอ็น-เทค จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2540 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาทในนามบริษัท คอน แอนด์ คอมเน็ต เทคโนโลยี จำกัด โดยมีผู้ร่วมกันก่อตั้งบริษัท 4 ท่าน ได้แก่ นายวิรัตน์ อนุรักษ์พุมิ นายอภิสิทธิ์ หงส์ลาวัณย์ นายดุสิตภาค เฟงพันธ์พัฒน์ และนายระบิล กลั่นสกุล ซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีประสบการณ์ด้านงานวางระบบคอมพิวเตอร์ โดยบริษัทจะเน้นให้บริการงานด้าน Network Communication และงานรับเหมาบริหารโครงการ (Turn-key Project Management) ซึ่งลูกค้าของบริษัทเป็นองค์กร ทั้งภาครัฐ และเอกชน รวมถึงสถานศึกษาและโรงพยาบาลต่างๆ ที่มีความต้องการผลิตภัณท์ อุปกรณ์ และการบริการที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายคอมพิวเตอร์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) เพื่อตอบสนองความต้องการใช้งาน และเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ความปลอดภัยของระบบข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กรนั้นๆ ต่อมาในปี 2546 บริษัทเห็นความสำคัญในการขยายการให้บริการสารสนเทศแบบครบวงจร จึงได้เริ่มธุรกิจแบบโซลูชั่น หรือเรียกว่าธุรกิจ System Integrator (SI) ซึ่งเป็นงานบริการสารสนเทศแบบครบวงจร และได้นำเสนอผลิตภัณท์ อุปกรณ์ และการบริการที่ลูกค้าต้องนำไปใช้ในธุรกิจ ตั้งแต่การออกแบบ ติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และระบบเครือข่าย รวมถึงระบบโปรแกรมประยุกต์ ซึ่งเป็นการพัฒนาโปรแกรมเพื่อตอบสนองการใช้งานตามวัตถุประสงค์

ในปี 2544 บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจให้เช่าคอมพิวเตอร์และในปี 2551 บริษัทได้ขยายธุรกิจบริการให้เช่าเครื่องพิมพ์ และในปี 2553 บริษัทได้ขยายบริการเพิ่มขึ้นโดยการเปิดศูนย์อบรมความรู้เกี่ยวกับการใช้งานอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย โดยเริ่มต้นจากการให้บริการอบรมอุปกรณ์ระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ของผลิตภัณท์ฟอร์ติเน็ต (Fortinet) ซึ่งบริษัทได้รับความร่วมมือและไว้วางใจให้ดำเนินการจัดตั้งศูนย์อบรมอย่างเป็นทางการจากฟอร์ติเน็ตเป็นหลักสูตรแรก

บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนสูงขึ้นมาเป็นลำดับ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท จากทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 1 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท, 20 ล้านบาท, 40 ล้านบาท และ 80 ล้านบาท ในปี 2543, ปี 2548, ปี 2551 และปี 2553 ตามลำดับ โดยในปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 115 ล้านบาท และมีทุนเรียกชำระแล้ว 85 ล้านบาท

บริษัท ซีซีเอ็น-เทค จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่นำเสนอสินค้าและบริการเพื่อให้ลูกค้ามีระบบสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพ ด้วยการคัดสรรผลิตภัณท์พื้นฐาน (Base Products) ที่ดีและเป็นที่ยอมรับของสากล เพื่อนำมาประกอบในการนำเสนอและการให้บริการที่เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้าในแต่ละองค์กรที่มีความหลากหลาย อาทิ การให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์และระบบเครือข่าย การอบรม การให้เช่าระบบและอุปกรณ์ และการดูแลบำรุงรักษา ซึ่งถือว่าการให้บริการเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็น “ผู้รับเหมาระบบไอทีแบบครบวงจร” ซึ่งสอดคล้องกับสภาวะปัจจุบันที่ธุรกิจต่างๆ มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและมีการแข่งขันสูง โดยได้มีการนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) เข้ามาช่วยพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทที่มีทีมงานที่มีความรู้และประสบการณ์ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมายาวนาน รวมทั้งมีความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า จึงสามารถให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนกลุ่มลูกค้าองค์กร ด้วยการนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพเข้าไปช่วยส่งเสริมและสนับสนุนกระบวนการในการปฏิบัติงานต่างๆ ในธุรกิจของลูกค้าได้อย่างเต็ม

ประสิทธิภาพ ตาม SLOGAN ของบริษัทที่ว่า “Where Your Potential Unleashed” และแนวทางการปฏิบัติงานของทีมงานที่เน้นการเป็น “Professional & Friendly”

ธุรกิจหลักของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่

1. ธุรกิจพัฒนา และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร (Information Technology System Integration: IT - SI)

ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศครอบคลุมการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแล บำรุงรักษาระบบงาน จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็น “ผู้รับเหมาระบบไอทีแบบครบวงจร” โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละองค์กร ทั้งนี้เพื่อช่วยให้การบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือองค์กร ทั้งภาครัฐบาลและเอกชน ซึ่งโครงการส่วนใหญ่เป็นลักษณะโครงการที่มีความซับซ้อนในการดำเนินงาน (Complexity Project) โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วนคือ

1.1 ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (IT Solutions) บริษัทให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีความสำคัญและจำเป็นต่อองค์กรทั้งหมด 6 โซลูชัน ได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กร (Network Security Solution) ระบบเครือข่ายแบบไร้สายในระดับองค์กร (Enterprise Wireless Solution) ระบบคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtualization Solution) ระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล (Data Protection and Recovery Solution) ระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร (Data Center Facility Solution) และระบบประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงานระหว่างเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ (Network Performance Optimization Solution) นอกจากการให้บริการระบบโซลูชันต่างๆ จัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องแล้ว บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ เช่น คอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ค เครื่องสแกนภาพ เครื่องพิมพ์ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage) อุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Switch) และซอฟต์แวร์ต่างๆ เป็นต้น

1.2 การบริการเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ (Other IT Services) ได้แก่ บริการติดตั้งและดำเนินงาน (Implement and Installation Service) บริการซ่อมและบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) บริการให้ความรู้และฝึกอบรม (Education Service) และ บริการที่ปรึกษา, ออกแบบ และบริหารจัดการงานโครงการ (Consult, Design and Project Management Service)

ภาวะธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ICT (Information and Communication Technology) โดยรวมตั้งแต่ปี 2552 – 2554 มูลค่าตลาดของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ICT (Information and Communication Technology) มีจำนวน 555,501 ล้านบาท, 607,385 ล้านบาท และ 531,853 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2551 – 2553 มูลค่าตลาดของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมีอัตราการเติบโตในอัตราร้อยละ 4.50, ร้อยละ 6.04 และร้อยละ 9.34 ตามลำดับ ในปี 2554 มีมูลค่าการตลาดรวม 531,853 ล้านบาท ในปี 2554 มูลค่าตลาดของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมีการปรับตัวลดลงในอัตราร้อยละ 12.44 เนื่องจากประเทศไทยปัญหาอุทกภัยทำให้ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่มีฐานผลิตในเมืองไทยประสบปัญหาน้ำท่วมในช่วงไตรมาส 4 ของปี อย่างไรก็ตามการมูลค่าตลาดของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ในปี 2555 คาดว่าจะเติบโตในอัตราร้อยละ 11.23 เนื่องจากทั้งภาครัฐและภาคเอกชนมีความต้องการทดแทนอุปกรณ์ที่

เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่เสียหายจากอุทกภัย โดยธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารสามารถแบ่งกลุ่มตลาดออกได้เป็น 4 ประเภท ได้แก่ (1) ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ (Computer Hardware) (2) ตลาดคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ (Computer Software) (3) ตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ (Computer Services) และ (4) ตลาดสื่อสาร (Communications)

สำหรับสัดส่วนมูลค่าการตลาดรวมจะมาจากค่าใช้จ่ายในตลาดสื่อสารเป็นหลัก โดยอยู่ในสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 68.36 ของมูลค่าการตลาดรวม ซึ่งเป็นตลาดที่จำหน่ายอุปกรณ์และให้บริการการสื่อสารเพื่อรองรับการสื่อสาร 2 ส่วนคือ Telecommunication และ Data Communication ในแบบใช้สายและแบบไร้สาย รองลงมาได้แก่ การใช้จ่ายในตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ตลาดคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ และ ตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ ตามลำดับ ซึ่งคาดการณ์ว่าในปี 2554 มูลค่าตลาดรวมจะมีทิศทางที่ดีขึ้น โดยหากมีการอนุญาตให้มีการให้บริการ 3G ในประเทศ จะทำให้มีการขยายตัวของการจัดซื้ออุปกรณ์ และการบริการที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นมาก ซึ่งคาดว่าตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์จะมีอัตราการขยายตัวมากกว่าตลาดประเภทอื่น

ทั้งนี้ การประกอบธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก และมีการแข่งขันค่อนข้างสูง เป็นผลจากการให้ความสำคัญด้านการพัฒนาเทคโนโลยีระบบสารสนเทศและการสื่อสารของทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชนที่ได้มาตรฐานและทัดเทียมระดับนานาชาติ ทำให้งบประมาณการลงทุนเพื่อพัฒนาระบบมีมูลค่าสูงและมีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา เหตุดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการหลายรายให้ความสนใจในธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร สำหรับการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น ไม่ได้เน้นการแข่งขันด้านราคา แต่จะให้ความสำคัญกับการนำเสนอโซลูชั่น ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับระบบสารสนเทศครบวงจร เป็นที่ยอมรับของสากล เหมาะสมกับความต้องการใช้งานของลูกค้าในแต่ละโครงการ เพื่อให้ลูกค้ามีระบบสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพและศักยภาพ รวมทั้งมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นระดับองค์กรขนาดกลางถึงใหญ่ ซึ่งกลุ่มลูกค้าดังกล่าวให้ความสำคัญในความน่าเชื่อถือและประสบการณ์ในการทำงาน ในขณะที่การดำเนินธุรกิจให้เข้าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์นั้น มีการแข่งขันค่อนข้างสูงซึ่งการแข่งขันส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นไปที่ด้านราคา และการให้บริการที่ดี โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นระดับองค์กรขนาดใหญ่ เช่น โรงพยาบาล สถาบันการศึกษา โรงงานผลิตขนาดใหญ่ ธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ เป็นต้น โดยบริษัทมีคู่แข่งที่ดำเนินธุรกิจให้เข้าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ที่คล้ายคลึงกับบริษัทที่สำคัญด้วยเฉพาะธุรกิจให้เข้าเครื่องพิมพ์ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะไม่มีการขยายธุรกิจให้เข้าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์เพิ่มเติม เนื่องจากการแข่งขันเริ่มตั้งแต่ต้นปี 2555 เริ่มมีความรุนแรงมากขึ้นโดยเฉพาะเจ้าของผู้ผลิตเองได้เข้ามาดำเนินการธุรกิจให้เข้าและมีการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูง ทำให้กำไรในการดำเนินธุรกิจให้เข้าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์นั้นเริ่มที่จะลดลงอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ บริษัทมีความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจที่สำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทมีรายได้จากบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหา และจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 4 รายแรก ในปี 2553 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.37, ร้อยละ 59.51, ร้อยละ 60.67 และร้อยละ 53.97 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2552 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทไม่มีสัดส่วน

รายได้จากลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ทั้งนี้บริษัทมีรายได้ที่มาจากหน่วยงานภาครัฐ ในปี 2552-2554 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2555 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.73, ร้อยละ 40.86, ร้อยละ 44.43 และร้อยละ 20.59 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ตามลำดับ โดยในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาสัดส่วนรายได้จากงานภาครัฐไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2555 รายได้จากภาครัฐของบริษัทมีการปรับตัวลดลงอย่างมีนัยสำคัญมาอยู่ที่ร้อยละ 20.59 โดยสาเหตุหลักมาจากบริษัทเน้นการรับงานลูกค้าจากภาคเอกชนมากขึ้น ซึ่งงานภาคเอกชนจะมีกำไรขั้นต้นที่สูงกว่า และระยะเวลาการทำงานที่สั้นกว่าจึงทำให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้เร็วขึ้น ประกอบกับการรับชำระหนี้ที่เร็วกว่าลูกค้าภาครัฐ อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของลูกค้าภาคเอกชนนั้นมาจากฐานลูกค้าเดิม และลูกค้าใหม่ที่เพิ่มมากขึ้น

อย่างไรก็ดี บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ จึงได้พยายามขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้นเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่มากเกินไป รวมทั้งกระจายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายไปในหลายๆธุรกิจ และเพิ่มฐานลูกค้าภาคเอกชนเพื่อลดผลกระทบจากความไม่แน่นอนในการได้รับงานภาครัฐซึ่งขึ้นกับความสามารถในการชนะประมูลโครงการ งบประมาณของหน่วยงานนั้นๆ และนโยบายการต่างๆของภาครัฐ ตลอดจนขยายบริการด้านการฝึกอบรมเพื่อช่วยเสริมความเชื่อมั่นให้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่าย ทั้งนี้ผลงานที่ผ่านมาของบริษัทได้รับการยอมรับจากลูกค้าภาคเอกชน เนื่องจากสามารถให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพตรงกับความต้องการ กำหนดเวลาของลูกค้า และสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆที่ลูกค้ากำหนด ประกอบกับบริษัทได้รับการแต่งตั้งจากเจ้าของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลายและมีชื่อเสียงระดับสากล ซึ่งทำให้บริษัทสามารถเสนอความหลากหลายในลักษณะของคุณภาพ มาตรฐาน และราคาที่เหมาะสมกับงบประมาณของลูกค้า ตลอดจนมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า ซึ่งโดยส่วนใหญ่ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทมักมีโครงการต่อเนื่อง และบริษัทมักจะได้รับการคัดเลือกให้ดำเนินการต่อเนื่องให้กับลูกค้ารายใหญ่มากกว่า

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

จากลักษณะรูปแบบของธุรกิจประเภทเทคโนโลยีสารสนเทศ เจ้าของผลิตภัณฑ์จะไม่ดำเนินการขายตรงให้กับลูกค้า หรือคู่ค้า (Partner) ผลิตภัณฑ์นั้นๆ แต่จะขายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributors) ในการให้บริการและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อีกทอดหนึ่ง ซึ่งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ที่บริษัทสั่งซื้อ 4 รายแรก ในปี 2552 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 คิดเป็นอัตราสัดส่วนร้อยละ 47.39, ร้อยละ 60.50, ร้อยละ 69.48 และร้อยละ 64.93 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม (ไม่รวมการสั่งซื้อในธุรกิจขายน้ำมันและเชื้อเพลิง) ตามลำดับ ซึ่งในปี 2553 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้จำหน่ายรายหนึ่งใน 4 รายแรกในอัตราร้อยละ 31.40 และร้อยละ 34.76 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม ตามลำดับ (ไม่รวมการสั่งซื้อในธุรกิจขายน้ำมันและเชื้อเพลิง) ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในการจัดหาสินค้าให้ทันตามสัญญาหรือคำสั่งซื้อจากลูกค้าของบริษัท หากผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวประสบปัญหาทางการเงิน หรืออาจจะต้องปิดการดำเนินงานไป

อย่างไรก็ดี ผู้จำหน่ายรายใหญ่ของบริษัทดังกล่าวมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานและจำนวน 2 ใน 4 รายแรกเป็นบริษัทจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ที่มีชื่อเสียงและจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การสั่งซื้อสินค้าจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ บริษัทสามารถสั่งซื้อผ่านผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งก็ได้ที่ได้รับการแต่งตั้งจากเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้น โดยหากบริษัทมีสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากจากผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ บริษัทจะได้รับส่วนลดทางการค้าจากผู้จัดจำหน่ายด้วยอัตราส่วนลดทางการค้าตามมูลค่าการ

สั่งซื้อ ดังนั้นบริษัทจึงสามารถสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายรายใดก็ได้ หากผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งประสบปัญหาทางธุรกิจ

3. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

โดยลักษณะการดำเนินธุรกิจมีความเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลา ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถติดตามและปรับตัวได้ทันต่อสภาวะการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เพื่อเสนอบริการให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพทันตามการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรม อาจส่งผลให้ลูกค้าหันไปใช้บริการกับผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อจำนวนลูกค้าและรายได้รวมของบริษัทได้ ประกอบกับความเสี่ยงจากการลดลงมูลค่าของสินค้าหากการบริหารจัดการคลังสินค้าไม่สามารถจำหน่ายสินค้าที่กำลังล้าสมัยได้ตามสภาวะการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้อย่างทันถ่วงที

บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีดังกล่าว โดยการติดตามข้อมูล ข่าวสาร และความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างใกล้ชิด และปรับตัวให้ทันตามการเปลี่ยนแปลง รวมทั้งเสนอสินค้าและบริการให้อยู่ในความต้องการของตลาด เพื่อไม่ให้เสียโอกาสทางธุรกิจหรือเสียเปรียบคู่แข่งชั้น นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้บุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้องทั้งวิศวกร เจ้าหน้าที่การตลาดและการขาย ต้องทุ่มเทติดตาม ศึกษา พัฒนาความรู้และเข้ารับการฝึกอบรมสัมมนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และสามารถเสาะหาสินค้าและอุปกรณ์ที่เหมาะสม รวมทั้งปรับปรุงการให้บริการให้ทันสมัยและสามารถรองรับกับการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจทั้งทางด้านลูกค้าและคู่ค้า อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทได้เป็นตัวแทนของผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลาย บริษัทจะได้รับทราบข้อมูลและการอบรมจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ก่อนล่วงหน้า ดังนั้นบริษัทจะทราบถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทสามารถหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้าและอุปกรณ์ได้ เนื่องจากบริษัทไม่มีนโยบายเก็บสต็อกสินค้าไว้เพื่อจำหน่ายแก่ลูกค้า แต่จะจัดหาในจำนวนที่เพียงพอสำหรับลูกค้าเป็นคราวๆไป

4. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า โดยจะส่งมอบสินค้าและงานบริการที่มีคุณภาพและทันเวลา ซึ่งโดยปกติแล้วการดำเนินงานในโครงการต่างๆตั้งแต่วันเริ่มต้นดำเนินการจนถึงวันทำงานเสร็จและส่งมอบให้แก่ลูกค้าจะใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 3 - 6 เดือน ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถดำเนินงานและส่งมอบงานได้ตรงตามที่กำหนดในสัญญา บริษัทอาจต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างตามที่ได้ตกลงกันในสัญญาจ้าง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้นและส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทให้ลดลง รวมทั้งส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของบริษัทต่อลูกค้าอีกด้วย

บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน โดยได้กำหนดวิธีการทำงานในโครงการต่างๆอย่างเป็นระบบ มีการหารือ ประสานงานและวางแผนล่วงหน้าระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ได้แก่ ลูกค้า ผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ และพนักงานทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น รวมทั้งการติดตามและตรวจสอบการส่งมอบงานเป็นระยะๆ เพื่อให้การดำเนินงานและการส่งมอบงานเป็นไปตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้ นอกจากนี้ในระยะยาวบริษัทจะพัฒนาซอฟต์แวร์ภายในองค์กรเพื่อช่วยในการบริหารควบคุมงาน เสริมสร้างระบบและมาตรฐานวิธีการทำงาน เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวไม่ให้เกิดขึ้น ในกรณีการให้บริการดูแลของบริษัท หากคอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์หรือ

ระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่าชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน จะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมง ซึ่งค่าปรับดังกล่าวบริษัทสามารถเรียกเก็บค่าเสียหายได้จากบริษัทที่รับเหมาช่วงงานบริการดังกล่าวได้ทั้งจำนวน

5. ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์

ณ สิ้นปี 2554 และ สิ้นเดือนกันยายนปี 2555 บริษัทมีเครื่องพิมพ์ที่ให้บริการดำเนินการเช่าอยู่มีจำนวน 2,168 เครื่อง มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 12.75 ล้านบาท และ 2,227 เครื่อง มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 10.18 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ให้บริการดำเนินการเช่าอยู่มีจำนวน 1,045 เครื่อง มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 13.62 ล้านบาท และ 1,226 เครื่อง มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 13.28 ล้านบาท ตามลำดับ ดังนั้นการควบคุมดูแลที่จัดวางกระจายอยู่หลายแห่งจึงเป็นไปได้ยากซึ่งหากทรัพย์สินให้เช่าดังกล่าวเกิดการสูญหายจากการเคลื่อนย้าย อีกทั้งบริษัทไม่สามารถทำประกันภัยทรัพย์สินให้เช่าจากการเกิดอุบัติเหตุเพลิงไหม้ ภัยพิบัติธรรมชาติ หรือเหตุสุดวิสัยอื่นๆได้ เนื่องจากบริษัทของลูกค้านั้นส่วนใหญ่ไม่ยินยอมให้บริษัทประกันภัยเช่าถึงจุดตรวจสอบทรัพย์สินให้เช่าของบริษัท นอกจากนี้ ค่าเบี้ยประกันภัยในการจัดทำประกันภัยทั้งเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ให้เช่าจะทำให้ต้นทุนสูงขึ้น ดังนั้นบริษัทจึงอาจเกิดความเสี่ยงต่อการสูญเสียจากเหตุการณ์สุดวิสัยที่มีผลกระทบต่อมูลค่าทรัพย์สินให้เช่าได้

อย่างไรก็ดี บริษัทได้มีการทำสัญญากับผู้เช่าในกรณีที่ทรัพย์สินให้เช่าเกิดการสูญหาย ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบมูลค่าของทรัพย์สินให้เช่า ยกเว้นในกรณีที่ผู้เช่ามีเหตุผลจำเป็นสามารถให้บริษัทพิจารณาร่วมกับผู้เช่า เพื่อหาข้อตกลงที่เหมาะสมยอมรับได้ทั้งสองฝ่ายเป็นกรณี ๆ ไป เช่นเหตุการณ์สุดวิสัยที่อาจจะเกิดขึ้นจากภัยธรรมชาติต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทมีการส่งพนักงานบริการทางเทคนิคเข้าไปให้บริการดูแลซ่อมบำรุงรายเดือน ประกอบกับเจ้าหน้าที่ที่บริษัทส่งไปประจำอยู่ที่ทำการของบริษัทลูกค้า ซึ่งการตรวจสอบข้อมูลการใช้งาน สภาพ และที่ตั้งของทรัพย์สินให้เช่าสามารถปรับปรุงข้อมูลดังกล่าวให้เป็นปัจจุบัน สำหรับการรับประกันภัยทรัพย์สินให้เช่าทั้งหมดบริษัทเห็นว่าอาจจะเกินความจำเป็นเพราะทรัพย์สินให้เช่าโดยเฉพาะเครื่องพิมพ์จะกระจายอยู่หลายแห่งซึ่งหากเกิดเหตุสุดวิสัยบริษัทสามารถรับผลกระทบได้ อีกทั้งระยะเวลาการคืนทุนของเครื่องคอมพิวเตอร์ให้เช่าประมาณ 1 ปี และเครื่องพิมพ์ให้เช่าประมาณ 2 ปี ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวจึงไม่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด

6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

บริษัทอยู่ภายใต้การบริหารงานโดยผู้บริหารหลัก 4 ท่าน ได้แก่ นายวิรัตน์ อนุรักษ์พุฒิ นายอภิสิทธิ์ หงส์ลาวัณย์ นายดุลภาค เพ่งพันธ์พัฒน์ และนายระบิล กลั่นสกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหาร ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นที่ร่วมก่อตั้งบริษัท และมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายทางธุรกิจและการบริหารงานของบริษัท โดยแต่ละท่านมีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างดี และมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบกันอย่างชัดเจน ดังนั้นหากบริษัทสูญเสียผู้บริหารดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานและผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และทักษะความเป็นผู้นำ การกระจายอำนาจในการจัดการด้านต่างๆ รวมทั้งพัฒนาศักยภาพของบุคลากรเดิมที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต และสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรและได้กำหนดแนวทางเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการขาดแคลนบุคลากร ได้แก่ การวางแผนด้านอัตรากำลังคนที่ชัดเจนเพียงพอและเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณงานและการเติบโตของบริษัท ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมและการพัฒนาความรู้ของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มทักษะ ความคิดสร้างสรรค์ และความสามารถของการให้บริการกับลูกค้า รวมทั้งเน้นในเรื่องการฝึกอบรมและ

สร้างสภาพแวดล้อมและวัฒนธรรมการทำงานที่เป็นทีม ซึ่งบุคลากรในแต่ละทีมสามารถทำงานทดแทนกันได้ ทั้งเสริมสร้างสัมพันธภาพที่ดีระหว่างบุคลากรทุกระดับในบริษัท และสนับสนุนให้มีส่วนร่วมในการระดมความคิดและร่วมแก้ไขปัญหาต่างๆ ตลอดจนมีการกำหนดค่าตอบแทนเป็นตัวเงิน และสวัสดิการให้แก่บุคลากรอย่างเหมาะสม เทียบเคียงได้กับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อสร้างแรงจูงใจที่จะร่วมงานกับบริษัทในระยะยาว

7. ความเสี่ยงจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายและการบริหารจัดการ

ปัจจุบันผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้บริหารของบริษัท 4 ท่าน ได้แก่ นายวิรัตน์ อนุรักษ์พุฒิ นายอภิสิทธิ์ หงส์ลาวัณย์ นายคุณภาค เฟ่งพันธ์พัฒน์ และนายระบิล กลั่นสกุล ถือหุ้นในบริษัทรวมกันร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ภายหลังการเสนอขายหุ้นของบริษัทให้แก่ประชาชนครั้งนี้ กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 4 ท่านดังกล่าวของบริษัท จะยังคงเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้บริหารของบริษัทต่อไป โดยจะมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทรวมกันร้อยละ 73.91 ของทุนชำระแล้ว การเพิ่มทุน ซึ่งหากผู้ถือหุ้นดังกล่าวรวมคะแนนเสียงด้วยกันจะสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นในเรื่องต่างๆ ได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นอื่นของบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทั้ง 4 ท่านดังกล่าว ไม่ได้เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์หรือพฤติกรรมที่มีเจตนาที่จะใช้สิทธิออกเสียงของตนและบุคคลอื่นในบริษัทไปในทางเดียวกันหรือให้บุคคลอื่นใช้สิทธิออกเสียงของเพื่อควบคุมบริษัทร่วมกัน (Acting in concert หรือ concert party) แต่สามารถถ่วงดุลอำนาจซึ่งกันและกันระหว่างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทั้ง 4 รายดังกล่าวได้ ทั้งนี้ บริษัทมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทและมีกรรมการตรวจสอบ 3 ท่านซึ่งมากกว่าหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งสิ้น 7 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณานอมนิติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยการว่าจ้างบริษัทผู้ชำนาญการจากภายนอกที่ปฏิบัติงานเป็นอิสระและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบการควบคุมภายในเพื่อให้เป็นไปตามระบบที่ได้กำหนดไว้

8. ความเสี่ยงจากการประสพอุทกภัย

ในปี 2554 ที่ผ่านมาที่ตั้งทำการบริษัทอยู่ในจุดที่เกิดอุทกภัยแต่ไม่ได้ทำความเสียหายต่อสินทรัพย์ของบริษัทแต่อย่างใดเนื่องจากที่ทำการของบริษัทมีลักษณะเป็นอาคารสูง 6 ชั้น และได้เตรียมการเคลื่อนย้ายทรัพย์สินของบริษัทไปก่อนแล้ว อย่างไรก็ตาม ผลประกอบการของทั้งบริษัทและบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศโดยรวมได้รับผลกระทบจากอุทกภัยครั้งนี้เนื่องจากภาคการผลิต และการขนส่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศต้องหยุดชะงักตั้งแต่วันที่ 3 ของปี 2554 แต่อย่างไรก็ดี รายได้โดยรวมของบริษัทปี 2554 ยังมีการเติบโตแต่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

อย่างไรก็ดี การเกิดอุทกภัยครั้งนี้ทำให้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศเกิดความเสียหายโดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพฯ ซึ่งมีองค์กรบางส่วนที่ได้รับผลกระทบต่อเหตุการณ์ครั้งนี้ ประกอบกับการส่งมอบสินค้าที่ได้มีการเคลื่อนออกไปทำให้ความต้องการผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศมีความต้องการสูงในปี 2555 ณ สิ้นงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 47.27 จากงวดเดียวกันของปีก่อน นอกจากนี้บริษัทได้มีมาตรการในการรับมืออุทกภัยที่อาจจะขึ้นในอนาคตโดยจัดทำเป็นคู่มือรับสถานการณ์น้ำท่วมโดยครอบคลุมถึง การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนน้ำท่วม ข้อควรปฏิบัติระหว่างน้ำท่วมและการฟื้นฟูหลังน้ำท่วม จนกระทั่งข้อมูลแหล่งให้ความช่วยเหลือน้ำท่วม

9. ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับอนุมัติให้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงในเรื่องสภาพคล่อง และการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ ซึ่งจะมีผลให้ไม่มีตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วพบว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย โดยบริษัทต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่ต่ำกว่า 300 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่า ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นแล้วเสร็จ บริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าวข้างต้น

รายการระหว่างกัน

บริษัทมีรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในระยะเวลาที่ผ่านมา โดยรายการระหว่างกันของบริษัทที่เกิดขึ้น มีความจำเป็นและสมเหตุสมผลในการเข้าทำรายการ รายการระหว่างกันในปี 2554 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2555 ได้แก่ การค้าประกันวงเงินสินเชื่อของบริษัทโดยกรรมการ ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยสถาบันการเงิน และบริษัทไม่มีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้นจากการค้าประกันดังกล่าว การขายสินค้าซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท มีการกำหนดราคาขายที่เป็นธรรมตามราคาตลาด และมีเงื่อนไขทางการค้าปกติที่สามารถเปรียบเทียบได้กับการทำรายการกับบุคคลอื่นที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท และไม่ทำให้บริษัทเสียประโยชน์แต่อย่างใด

ผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน

รายได้

รายได้รวมของบริษัทในปี 2552 - 2554 และ งวด 9 เดือนแรกปี 2555 มีจำนวน 156.64 ล้านบาท, 186.85 ล้านบาท, 189.63 ล้านบาท และ 193.73 ล้านบาท ตามลำดับ ปี 2553 บริษัทมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นจำนวน 30.21 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.28 จากปี 2552 เนื่องจากเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทยมีการเติบโตประกอบกับการเมืองไทยมีเสถียรภาพที่ดีมากขึ้นซึ่งเป็นปัจจัยหลักสำคัญทำให้เกิดการใช้จ่ายในการลงทุนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งภาครัฐและภาคเอกชน โดยรายได้ที่ปรับตัวขึ้นมานั้นมาจากรายได้จากธุรกิจพัฒนาและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และรายได้จากการให้เช่าระบบและอุปกรณ์เป็นหลัก ในขณะที่บริษัทไม่มีรายได้จากการขายน้ำมันและเชื้อเพลิง ซึ่งบริษัทได้เลิกดำเนินการไปตั้งแต่สิ้นเดือนมีนาคม 2552 ในปี 2554 บริษัทมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นจำนวน 2.78 ล้านบาทจากรายได้รวมในปี 2553 หรือในอัตราปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.49 สาเหตุหลักในการปรับตัวเพิ่มขึ้นของรายได้รวมมาจากรายได้จากการให้เช่าทรัพย์สินและบริการเครื่องพิมพ์ เนื่องจากองค์กรส่วนใหญ่เริ่มมีความต้องการและแนวโน้มที่จะจ้างผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในการให้บริการอุประบบเทคโนโลยีสารสนเทศพร้อมอุปกรณ์และไม่จำเป็นต้องลงทุนสูง ในขณะที่รายได้จากการขายและบริการมีการปรับตัวลดลงอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2554 ประเทศไทยประสบอุทกภัยครั้งใหญ่ ทำให้ภาคการผลิต การขนส่ง และความต้องการในผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศต้องหยุดชะงักจากเหตุการณ์ดังกล่าว สำหรับงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นจำนวน 62.19

ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 47.27 จากงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากความเสียหายของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศจากอุทกภัยในช่วงไตรมาส 3 ของปี 2554 ในแต่ละองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่ผ่านมา และการเลื่อนการส่งมอบสินค้าออกไป ทำให้ความต้องการผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศมีความต้องการสูงในปี 2555

ต้นทุนขายและบริการ

ในปี 2552 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีต้นทุนขายและบริการสำหรับธุรกิจพัฒนาและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการให้บริการเช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ จำนวน 107.21 ล้านบาท, 132.67 ล้านบาท, 146.50 ล้านบาท และ 144.58 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีกำไรขั้นต้นจำนวน 37.06 ล้านบาท, 51.32 ล้านบาท, 40.77 ล้านบาท และ 47.16 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 25.69, ร้อยละ 27.89, ร้อยละ 21.77 และร้อยละ 24.60 ตามลำดับ โดยต้นทุนขายและบริการของบริษัทส่วนใหญ่สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน ได้แก่ ต้นทุนพัฒนาและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และต้นทุนให้บริการเช่าอุปกรณ์เครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ต้นทุนพัฒนาและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

ในปี 2552-2554 และงวด 9 เดือนแรก ปี 2555 บริษัทมีต้นทุนจากการพัฒนาและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศจำนวน 92.93 ล้านบาท, 108.37 ล้านบาท, 107.49 ล้านบาท และ 107.33 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการพัฒนาและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศจำนวน 22.34 ล้านบาท, 38.03 ล้านบาท, 22.81 ล้านบาท และ 28.74 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นจากการพัฒนาและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศร้อยละ 19.38, ร้อยละ 25.98, ร้อยละ 17.50 และร้อยละ 21.12 ตามลำดับ

ต้นทุนให้บริการเช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์

ในปี 2552-2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีต้นทุนจากการให้บริการเช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์จำนวน 14.28 ล้านบาท, 24.30 ล้านบาท, 39.01 ล้านบาท และ 37.25 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการให้บริการเช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์จำนวน 14.72 ล้านบาท, 13.29 ล้านบาท, 17.96 ล้านบาท และ 18.43 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการเช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ร้อยละ 50.76, ร้อยละ 35.35, ร้อยละ 31.53 และร้อยละ 33.09 ตามลำดับ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขาย

ในปี 2552-2554 และ งวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 11.94 ล้านบาท, 8.41 ล้านบาท, 9.22 ล้านบาท และ 8.14 ล้านบาทตามลำดับหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.62, ร้อยละ 4.50, ร้อยละ 4.86 และร้อยละ 4.20 ของรายได้รวมตามลำดับ โดยค่าใช้จ่ายในการขายหลักจะประกอบด้วย ค่าเงินเดือน ค่าขายหน้า ค่ารับรอง ค่าโบนัส ค่าธรรมเนียมธนาคาร เป็นต้น

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในปี 2552 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 18.58 ล้านบาท, 21.62 ล้านบาท, 23.77 ล้านบาท และ 21.10 ล้านบาทตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.86, ร้อยละ 11.57, ร้อย

ละ 12.54 และร้อยละ 10.90 ของรายได้รวมตามลำดับ โดยค่าใช้จ่ายในการบริหารหลักจะประกอบไปด้วย ค่าเงินเดือนฝ่ายสำนักงานบริหารและผู้บริหาร ค่าโบนัส และค่าเสื่อมราคา - เครื่องใช้สำนักงาน อาคาร และยานพาหนะ เป็นต้น

กำไรจากการดำเนินงาน

ปี 2552 บริษัทมีกำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้จำนวน 10.94 ล้านบาท ซึ่งบริษัทไม่มีต้นทุนทางการเงิน และเมื่อหักภาษีเงินได้จำนวน 3.38 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 7.55 ล้านบาท

ปี 2553 บริษัทมีกำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้จำนวน 24.13 ล้านบาท เมื่อหักต้นทุนทางการเงินจำนวน 3,945 บาท และภาษีเงินได้จำนวน 7.30 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทมีผลกำไรสุทธิ 16.98 ล้านบาท สาเหตุที่กำไรสุทธิปรับตัวเพิ่มขึ้นนั้น เนื่องจากเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศไทยมีการเติบโต ประกอบสถานการณ์การเมืองไทยมีเสถียรภาพมากขึ้น จึงเป็นปัจจัยหลักทำให้องค์กรต่างๆกล้าตัดสินใจลงทุนในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพิ่มขึ้น โดยบริษัทได้มีการขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น ประกอบกับลูกค้าเดิมมีการเรียกใช้บริการจากบริษัทอย่างต่อเนื่อง

ปี 2554 บริษัทมีกำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้จำนวน 10.13 ล้านบาท เมื่อหักต้นทุนทางการเงินจำนวน 1,132 บาท และภาษีเงินได้จำนวน 3.51 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทมีผลกำไรสุทธิ 6.62 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักมาที่กำไรสุทธิปรับตัวลดลงมาจากผลกระทบจากอุทกภัยครั้งใหญ่ในประเทศไทยซึ่งเกิดขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2554 อันเป็นผลทำให้ภาคการผลิตและการขนส่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับสารสนเทศต้องหยุดชะงักไป ประกอบการกับบริษัทถูกเรียกค่าปรับจากกรมอุตุวิทยาจำนวน 1.42 ล้านบาท

สำหรับงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีกำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้จำนวน 18.77 ล้านบาท เมื่อหักภาษีเงินได้จำนวน 4.71 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทมีผลกำไรสุทธิ 14.06 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักมาจากความเสียหายของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศจากอุทกภัยในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2554 ในแต่ละองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่ผ่านมา และการเลื่อนการส่งมอบสินค้าออกไป ทำให้ความต้องการผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศมีความต้องการสูงในปี 2555

เงินปันผลจ่ายและการจัดสรรกำไร

ปี 2552 บริษัทมีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิสำหรับปี 2551 และจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับปี 2552 รวมทั้งหมดจำนวน 4 ล้านบาท แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท

ปี 2553 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2553 บริษัทมีมติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิสำหรับปี 2552 จำนวนเงิน 2.00 ล้านบาท และมีมติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับปี 2553 จากกำไรสะสมจำนวน 44.44 ล้านบาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นตามสัดส่วน และมีมติอนุมัติให้ผู้ถือหุ้นนำเงินปันผลระหว่างกาลจำนวน 40 ล้านบาทไปเป็นเงินทุนในการเพิ่มทุนของบริษัท

ปี 2555 บริษัทมีมติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับปี 2555 จากกำไรสะสมจำนวน 5.55 ล้านบาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นตามสัดส่วน และมีมติอนุมัติให้ผู้ถือหุ้นนำเงินปันผลระหว่างกาลจำนวน 5.00 ล้านบาทไปเป็นเงินทุนในการเพิ่มทุนของบริษัท

สินทรัพย์

ณ สิ้นปี 2552 - 2554 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 99.05 ล้านบาท, 125.21 ล้านบาท, 139.01 ล้านบาท และ 153.55 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมูลค่าสินทรัพย์ของบริษัทส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของ เงินลงทุน ลูกหนี้การค้า ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลูกหนี้การค้า ตัวเงินรับและรายได้ค้างรับ

ณ สิ้นปี 2552 - 2554 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทมีลูกหนี้การค้า ตัวเงินรับ และรายได้ค้างรับ จำนวน 38.66 ล้านบาท, 38.25 ล้านบาท, 63.27 ล้านบาท และ 48.56 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.03, ร้อยละ 30.55, ร้อยละ 45.52 และร้อยละ 31.57 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ บริษัทมีนโยบายให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชนไม่เกิน 30 วัน แต่ในทางปฏิบัติองค์กรภาครัฐมีระเบียบและขั้นตอนในการอนุมัติชำระหนี้ที่ยาวนานกว่าภาคเอกชนจึงทำให้การได้รับชำระเงินตามปกติอาจนานถึงประมาณ 60 วัน

เงินลงทุน

ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทได้มีการบริหารเงินสดส่วนเกินในการลงทุนที่มีความเสี่ยงต่ำเพื่อสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นโดยจะนำเงินสดดังกล่าวไปลงทุนในสองส่วนคือหน่วยลงทุนกองทุนเปิดซึ่งบริษัทสามารถนำมาใช้ในช่วงเวลาที่กิจการต้องการสภาพคล่อง และลงทุนให้หุ้นกู้ของบริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ณ สิ้นปี 2552 - 2554 และวันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทมีเงินลงทุนจำนวน 19.05 ล้านบาท, 27.18 ล้านบาท และ 11.00 ล้านบาท หรือในร้อยละ 19.24, ร้อยละ 21.71 และร้อยละ 7.91 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ใดก็ตาม สิ้นเดือนกันยายนปี 2555 บริษัทได้มีการไถ่ถอนจำนวนเงินลงทุนทั้งหมดแล้ว โดยบริษัทได้นำเงินไถ่ถอนส่วนใหญ่ไปลงทุนในกองทุนเปิดหรือเงินลงทุนชั่วคราว ซึ่งมีเงินลงทุนชั่วคราวของบริษัทเพิ่มขึ้นจำนวน 9.95 ล้านบาท

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ สิ้นปี 2552 - 2554 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์จำนวน 20.41 ล้านบาท, 27.73 ล้านบาท, 37.46 ล้านบาท และ 38.62 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.61, ร้อยละ 22.51, ร้อยละ 26.95 และร้อยละ 25.15 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

หนี้สิน

หนี้สินรวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2552-2554 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 มีจำนวน 19.07 ล้านบาท, 34.70 ล้านบาท, 42.08 ล้านบาท และ 42.24 ล้านบาท ตามลำดับ หนี้สินรวมเกือบทั้งหมดของบริษัทเป็นหนี้สินหมุนเวียน และส่วนใหญ่เป็นเจ้าหนี้การค้าและตัวเงินจ่าย ซึ่งมีจำนวน 14.80 ล้านบาท, 28.72 ล้านบาท, 33.89 ล้านบาท และ 35.57 ล้านบาท หรือในสัดส่วนร้อยละ 77.61, ร้อยละ 82.77, ร้อยละ 80.54 และร้อยละ 84.20 ของหนี้สินรวม ตามลำดับ โดยเจ้าหนี้การค้าและตัวเงินจ่ายมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับรายได้ของบริษัทที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง บริษัทมีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยอยู่ประมาณ 44 วัน, 59 วัน, 77 วัน และ 65 วัน ตามลำดับ ในขณะที่บริษัทได้รับเครดิตเทอมจากเจ้าหนี้การค้า 30-60 วัน

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ สิ้นปี 2552-2554 และวันที่ 30 กันยายน 2555 มีจำนวน 79.98 ล้านบาท, 90.51 ล้านบาท, 96.93 ล้านบาท และ 111.31 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2553 - 2554 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 โดยบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.24 เท่า, 0.38 เท่า, 0.43 เท่า และ 0.39 เท่า ตามลำดับ

สรุปข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 60,000,000 หุ้น (คิดเป็นร้อยละ 26.09 ของทุนที่เรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งนี้) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ [•] บาท โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ (สุทธิจากค่าใช้จ่ายต่าง ๆ) เป็นจำนวนเงินประมาณ [•] ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยบริษัทจะดำเนินการนำหุ้นสามัญทั้งหมดเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ต่อไป

ทั้งนี้เมื่อวันที่ [•] สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้อนุญาตให้บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชน และเมื่อวันที่ [•] ตลาดหลักทรัพย์ได้พิจารณาข้อมูลของบริษัทแล้วเห็นว่า หุ้นสามัญของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)