

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

2.1.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ “IRCP”) ก่อตั้งโดยผู้บริหารคนไทย ซึ่งได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทขึ้นเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2529 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยได้เริ่มต้นประกอบธุรกิจจากการเป็นผู้ผลิตการ์ดแสดงผลภาษาไทยที่ใช้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ และต่อมาได้ขยายธุรกิจในสายงานด้านไอทีอย่างต่อเนื่อง

ปี 2533 บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัท Microsoft Corporation ประเทศสหรัฐอเมริกา (Microsoft USA) พัฒนาเทคโนโลยีระบบภาษาไทยสำหรับระบบปฏิบัติการ เริ่มตั้งแต่ Microsoft DOS, Microsoft Windows 95/98 เรื่อยมาจนถึง Microsoft Windows NT server/ Workstation และปี 2536 บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้ผลิตซัพพลายเออร์ของ Microsoft แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย

ปี 2538 บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจด้านที่ปรึกษาและการรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์ โดยเข้าร่วมประมูลโครงการของภาครัฐและเอกชน

ปี 2540 บริษัทได้ขยายการลงทุนในธุรกิจไอที โดยเข้าไปถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์ต่อพ่วง

ปี 2542 ขยายธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์โดยการลงทุนในบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลอปเม้นท์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99

ปี 2544 ได้เข้าไปลงทุนในบริษัท ไออาร์ซี เทคโนโลยี จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 29.99 และปี 2545 ได้เพิ่มสัดส่วนการลงทุนเป็นร้อยละ 49.99 และร้อยละ 50 ตามลำดับ และต่อมาในปี 2548 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทนี้ให้แก่ผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายหนึ่งไป โดยมีกำไรจากการขายหน่วยลงทุน 2.56 ล้านบาท

ปี 2547 บริษัทได้เห็นความสำคัญในการขยายการให้บริการสารสนเทศแบบครบวงจร จึงมีมติจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นอีก 1 บริษัท คือ บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด ซึ่งบริษัทได้เข้าไปถือหุ้นร้อยละ 60 และต่อมาในปี 2549 บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนอีก ทำให้บริษัทมีสัดส่วนถือหุ้นร้อยละ 92

2.1.2 พัฒนาการที่สำคัญในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

- ด้านการดำเนินธุรกิจ

กลุ่มบริษัท

เมษายน 2546 บริษัทได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001:2000 จาก SGS

สิงหาคม 2549 บริษัทปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ลดกระบวนการทำงานที่ซับซ้อน และเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ

มิถุนายน 2551 บริษัทปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจปี 2551

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ตุลาคม 2551 บริษัทมีการแต่งตั้งคณะทำงาน CMMI เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายบริษัทที่ต้องการยกระดับมาตรฐานการพัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อลดต้นทุนการพัฒนาและเพิ่มโอกาสในการขยายงานสู่ต่างประเทศต่อไป

สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (System Integration Business Department: SI)

กลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมและพลังงาน (Telecommunication & Energy Sector: T&E)

มิถุนายน 2546 บริษัทชนะงานประมูลโครงการจัดทำระบบบัญชีและระบบงบประมาณ โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป (ระบบ ERP) ของบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีมูลค่าโครงการกว่า 168 ล้านบาท

ตุลาคม 2549 บริษัทร่วมกับบริษัท ซีเมนส์ จำกัด และบริษัท ซีเมนส์ อินฟอร์เมชั่น ซิสเต็มส์ จำกัด ในนาม “กิจการร่วมค้า ไอ. เอส. ยู. ” ได้ชนะงานประมูลโครงการระบบวางแผนทรัพยากรขององค์กร สำหรับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (EGAT-ERP) ซึ่งมีมูลค่าโครงการรวม 890 ล้านบาท

มิถุนายน 2550 บริษัทชนะงานประมูลโครงการระบบธนาคารมือถือออนไลน์ และระบบรับชำระเงินทางไปรษณีย์ (Pay at Post) ซึ่งมีมูลค่าโครงการ 52 ล้านบาท

ธันวาคม 2550 บริษัทชนะงานประมูลโครงการจ้างพัฒนาาระบบคลังข้อมูล/เหมืองข้อมูล (Data Warehouse/Data Mining) ของบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีมูลค่าโครงการกว่า 190 ล้านบาท

สายธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศและการสื่อสาร (System Integration Business Department: SI)

กลุ่มธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ (Network Business Sector: NW)

2546 บริษัทชนะงานประมูลโครงการระบบเครือข่ายของสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ซึ่งมีมูลค่ากว่า 40 ล้านบาท และเป็นเทคโนโลยี 10G แห่งแรกของ Asia Pacific บริษัทได้รับรางวัลยอดเยี่ยมอันดับที่ 1 ของ Alcatel ในระดับ Gold Partner

2547 บริษัทขยายผลิตภัณฑ์และบริการด้านระบบรักษาความปลอดภัยของระบบเครือข่าย โดยปรับชื่อฝ่ายเป็น Networking & Security Department

2548 บริษัทได้รับรางวัลยอดเยี่ยมอันดับที่ 1 ของ Alcatel ในระดับ Gold Partner

2549 บริษัทขยายฐานลูกค้าจากภาคการศึกษาไปสู่ภาคราชการ และภาคการเงิน บริษัทได้ร่วมงานกับบริษัท TOT จำกัด (มหาชน) ชนะงานระบบเครือข่ายอาคารสำนักงานใหญ่ และศูนย์ธุรกิจทั่วประเทศของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME BANK)

2550 บริษัทปรับตัวและกระจายฐานลูกค้าสู่ภาคเอกชนมากขึ้น เพื่อรองรับสถานการณ์การเมือง ที่ไม่แน่นอน โดยชนะงานปรับปรุงระบบเครือข่ายของบริษัท ICC จำกัด (มหาชน)

2551 บริษัทชนะประมูลงานโครงการปรับปรุงระบบรักษาความปลอดภัยของกรุงเทพมหานครมูลค่ากว่า 48 ล้านบาท

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (System Integration Business Department: SI)

กลุ่มธุรกิจระบบภูมิสารสนเทศ (Geoinformatic Business Sector: GI)

- 2546 บริษัท ได้ขยายฐานกลุ่มลูกค้าด้าน GI ในภาครัฐ โดยได้พัฒนาระบบภูมิสารสนเทศด้านการเกษตรให้กับสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร รวมทั้งได้พัฒนาระบบงาน GI ทางด้านความมั่นคงให้กับหน่วยงานด้านความมั่นคงหลายแห่ง ได้แก่ สำนักงานเลขาธิการนายกรัฐมนตรี กองบัญชาการตำรวจภูธรภาค 7 กองอำนาจการรักษา ความมั่นคงภายใน ศูนย์ปฏิบัติการกองทัพบก กองพลทหารราบที่ 4 กองทัพภาคที่ 3 กองบัญชาการยุทธทางอากาศ กรมข่าวทหารอากาศ ศูนย์รักษาความปลอดภัย บก.สส. และสำนักงาน ปปส. ฯลฯ
- 2547 บริษัท ได้มีการพัฒนาขีดความสามารถทางด้าน GI เพื่อการให้บริการบนเครือข่าย Internet เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ในลักษณะ Web Mapping Service ภายได้มาตรฐาน OGC (Open Geospatial Consortium) นอกจากนี้ ยังขยายฐานไปสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ในส่วนขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ต่าง ๆ โดยได้มีการพัฒนาและติดตั้งระบบแผนที่ภาษี (Tax Mapping) ให้กับลูกค้ากลุ่มเทศบาลและอบต.หลายแห่ง
- 2548 ในปีนี้ บริษัท ได้มีการขยายฐานลูกค้า เพิ่มขึ้นในส่วนของงานที่ดินและงานสำรวจรังวัด โดยได้มีการพัฒนาและติดตั้งระบบสารสนเทศเพื่อการ บริหารจัดการที่ดิน กรมที่ดิน และดำเนินโครงการต้นแบบ ฯ ที่สำนักงาน ที่ดินจ.เชียงใหม่ และสำนักงานที่ดินจ. เชียงใหม่ สาขาพร้าว ทำให้บริษัท ได้มีการจัดตั้งทีมงานทางด้านสำรวจรังวัดภาคสนาม เพื่อรองรับงานนำเข้าข้อมูลและ สำรวจรังวัดในโครงการของกรมที่ดิน และยังสามารถรับงานทางด้านสำรวจรังวัดจากหน่วยงานอื่นได้ด้วย
- 2549 บริษัท ได้พัฒนาระบบงานด้าน GI ให้สามารถรองรับการทำงาน ขององค์กรในทุกระดับ ตั้งแต่ระบบปฏิบัติการไปถึงระบบ บัณฑิตบริหารโดยพัฒนาระบบในลักษณะ Geoinformatic Business Intelligence (GBI) โดยได้พัฒนา GIS Operation Center ของจ. ปทุมธานี
- 2550 บริษัท ได้ขยายฐานธุรกิจโดยเพิ่มขีดความสามารถในการพัฒนาระบบ Web 3D GIS ที่มี ความเป็นมาตรฐานระดับโลกใน ตระกูล ArcINFO โดยได้ ขยายกลุ่มลูกค้า ไปในด้านการจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยได้พัฒนาระบบการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำบาดาล ให้แก่ กรมทรัพยากรน้ำบาดาล

สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (System Integration Business Department: SI)

กลุ่มธุรกิจสถาบันการเงินและภาคเอกชน (Finance & Private Sector: F&P)

- 2551 บริษัท ได้เล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจด้านสถาบันการเงิน และภาคเอกชน จึงได้เปิดกลุ่มธุรกิจกลุ่มใหม่นี้ขึ้น โดยได้รับความสนใจจากลูกค้ากลุ่มสถาบันการเงินและภาคเอกชนเป็นอย่างดี

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
สายธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ (Authorized Replication: AR)

- ธันวาคม 2546 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2004 จาก SGS ทั้งของ UKAS และ NAC ทุกสายการผลิตของหน่วยงาน
- กันยายน 2547 บริษัทได้รับรางวัล Commitment to Excellence จากไมโครซอฟท์ จากการประชุม Worldwide AR Conference Y2004 ที่รัฐฮาวาย ประเทศสหรัฐอเมริกา
- พฤศจิกายน 2547 บริษัทเริ่มพัฒนา Firmware ภาษาไทย ให้กับบริษัท ฟุจิฟิล์ม (ประเทศไทย) เพื่อรองรับเมนู ภาษาไทยสำหรับกล้องดิจิทัลของฟุจิ
- พฤษภาคม 2548 บริษัทเริ่มสายการผลิตการอัปเดต Firmware สำหรับกล้องดิจิทัลของ FUJI เป็นครั้งแรก โดยเริ่มที่รุ่น F10 ซึ่งบริษัท เป็นผู้ให้บริการรายเดียวให้กับฟุจิฟิล์ม (ประเทศไทย) จนถึงปัจจุบัน
- เมษายน-ธันวาคม 2549 บริษัทได้รับรางวัล SBC AR Performance Award จากไมโครซอฟท์ จากการที่สามารถเปลี่ยนแปลงขบวนการผลิตให้สอดคล้อง และสนับสนุนการเปลี่ยนวิธีการจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์ ประเภท OEM ของไมโครซอฟท์ ให้เป็นแบบ Type 1 Billing ที่เริ่มมาตั้งแต่เดือนเมษายน 2549 ได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน
- มกราคม-ธันวาคม 2550 บริษัทยังคงได้รับรางวัล SBC AR Performance Award จากไมโครซอฟท์ จากการที่สามารถดำเนินการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง และคงไว้ซึ่งระบบที่สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์ของไมโครซอฟท์ได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน
- มกราคม-ธันวาคม 2551 บริษัทมีนโยบายการตลาดที่มุ่งเน้นทางด้านการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของ Microsoft เป็นแกน นอกจากนี้สายธุรกิจ AR ยังจัดให้มีขั้นตอนการทำงานที่เป็นระบบ มีระบบการตรวจสอบ คุณภาพมีการจัดทำแบบสำรวจความพึงพอใจจากลูกค้าสม่ำเสมอ

สายธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที ประเภท Professional Product (PD)

- กรกฎาคม 2546 บริษัท ได้จัดตั้งสายธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภท Professional Products (PD) ดำเนินงานโดย บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด (ITDC) ดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้า ไอทีและอุปกรณ์เครือข่ายให้แก่ผู้จำหน่าย (Reseller) และ ผู้รวบรวมระบบ (System Integrator) โดยบริษัท ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้า จาก บริษัท แพคเก็ตเทียร์ อิงค์ บริษัท ฟอริเน็ต และบริษัท ฮิตาชิ สโตเรจ เป็นต้น
- 2551 บริษัท ได้รับการแต่งตั้ง ให้เป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้า จากบริษัท Systemax, Aruba และ Bit Defender

สายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (ISD)

- กุมภาพันธ์ 2546 บริษัท ได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยมีสัดส่วนการถือหุ้น ร้อยละ 60 จากทุนชำระแล้วรวม 5 ล้านบาท

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

พฤศจิกายน 2546	บริษัท ได้เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 60 เป็นร้อยละ 99.99 โดยมีการซื้อหุ้นตามมูลค่าทางบัญชี
กันยายน 2548	บริษัท ได้เพิ่ม Solution ด้าน Business Intelligence ให้กับลูกค้า Government โดยใช้ผลิตภัณฑ์ SAS
มิถุนายน 2550	บริษัท ได้เพิ่ม Solution ด้าน Business Process Management ให้กับลูกค้าโดยใช้ผลิตภัณฑ์ K2.NET

สายธุรกิจบริการให้คำปรึกษาพัฒนาระบบสารสนเทศ (INEC)

พฤศจิกายน 2547	คณะกรรมการบริษัท ได้มีมติให้จัดตั้งสายธุรกิจพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
ธันวาคม 2547	บริษัท ได้จัดตั้งสายธุรกิจพัฒนาระบบสารสนเทศ (INEC) ขึ้นเพื่อพัฒนาซอฟต์แวร์ตามความต้องการของลูกค้า และการติดตั้งระบบซอฟต์แวร์ โดยถือหุ้นร้อยละ 60 ของบริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด ทำให้ INEC มีสถานะเป็นบริษัทย่อย
กุมภาพันธ์ 2549	คณะกรรมการมีมติให้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนทั้งหมด ของบริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์คอมพิวติ้ง จำกัด และทำให้บริษัท ถือหุ้นเป็นร้อยละ 92
ตุลาคม 2550	บริษัท ได้เข้าร่วมโครงการรับรองคุณภาพ CMMi ของเขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการพัฒนาระบบงานให้มีความน่าเชื่อถือในระดับสากล

- **ด้านเงินทุน**

ธันวาคม 2545	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2545 มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 42 ล้านบาท เป็น 84 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 42 ล้านบาท เสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิม โดยจดทะเบียนชำระแล้วทั้งจำนวน
กุมภาพันธ์ 2546	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2546 มีมติให้บริษัท แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 84 ล้านบาท เป็น 110 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 13 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2 บาท เพื่อเสนอขายให้ประชาชนทั่วไป และแก้ไขชื่อจาก "บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด" เป็น "บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)"
กรกฎาคม 2546	บริษัท ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (MAI) เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2546
กันยายน 2547	ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2547 ที่ประชุมมีมติให้บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 110,000,000 บาท เป็น 184,060,000 บาท คิดเป็นเงินเพิ่มทุนจำนวน 74,060,000 บาท เป็นจำนวนหุ้นเพิ่มทุน 37,030,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 2 บาท โดยจัดสรรหุ้นเพื่อการออกและเสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ให้กับผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงไม่เกิน 35 ราย จำนวน 7,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นสามัญให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 27,280,000 หุ้น และเพื่อการออกและเสนอขายหุ้นสามัญต่อกรรมการและพนักงานของบริษัท ไม่เกิน 35 ราย จำนวน 2,750,000 หุ้น

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

พฤศจิกายน 2547 ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2547 เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2547 มีมติให้

- เสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ให้กับผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงไม่เกิน 35 ราย จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2 บาท ให้แก่ นายวิรัช พูลวรลักษณ์ จำนวน 3,000,000 หุ้น นางนลินรัตน์ พูลวรลักษณ์ จำนวน 3,000,000 หุ้น และนายวิจิต เครือวัฒนกุล จำนวน 1,000,000 หุ้น ณ ราคาเสนอขายหุ้นละ 7.70 บาท โดยได้รับชำระเต็มจำนวนเมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2547 รวมเป็นเงินที่จะได้รับทั้งสิ้น 53,900,000 บาท
- อนุมัติการลงทุนจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่คือ “บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด” หรือ INEC ทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทร้อยละ 60 และกลุ่มผู้บริหาร INEC ร้อยละ 40 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายการให้บริการแบบครบวงจรในธุรกิจ Software Solution ซึ่งภายหลังการลงทุนดังกล่าวทำให้ INEC มีฐานะเป็นบริษัทย่อยของ IRCP โดยได้มีการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2547
- อนุมัติการลงนามบันทึกความร่วมมือ (MOU) กับบริษัท Scandent Group Pte.Ltd., Singapore (SCANDENT) โดยทั้งสองฝ่ายจะร่วมมือกันเพื่อพัฒนาและขยายฐานการให้บริการ รวมไปถึงกิจกรรมการรวบรวมระบบ ผลิตภัณฑ์ โครงการและระบบด้าน ICT

สิงหาคม 2548

บริษัท เซ็นส์ยูญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภท Advance Certified Partner กับ บริษัท Huawei Technologies จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์ประเภทเน็ตเวิร์ค จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ภายใต้ความร่วมมือครั้งนี้ บริษัท ได้มอบหมายให้บริษัทย่อยคือ บริษัท ไอที ดิสทริบิวชัน จำกัด ซึ่งบริษัท ถือหุ้น 99.99% เป็นผู้ทำการตลาด เพื่อสร้างความแข็งแกร่งด้วยการเพิ่มสินค้าที่หลากหลายและรองรับการขยายตลาดไอทีระดับองค์กร อีกทั้งเป็นการเสริมศักยภาพให้กับบริษัท ด้วย

● **ด้านสังคม**

มีนาคม 2548 บริษัท ได้รับรางวัลธรรมาภิบาลดีเด่น (Good Governance Award) รางวัลที่ 1 ประจำปี 2547 จากสถาบันปวศ อิงภากรณ์ โดยเป็นรางวัลที่มอบให้กับหน่วยงานที่ยึดมั่นหลักการบริหารจัดการด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส มีความรับผิดชอบ มีคุณธรรมจริยธรรม

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัท และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งครอบคลุมทั้งงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การพัฒนาซอฟต์แวร์ การผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ การให้บริการด้านเครือข่ายสารสนเทศ และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สารสนเทศ โดยในปัจจุบันบริษัท ได้แบ่งโครงสร้างการดำเนินงานเป็น 8 สายธุรกิจหลัก (Business Unit) ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีลักษณะที่แตกต่างกัน เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงของบริษัท โดยไม่พึ่งพากรทำธุรกิจแต่เพียงด้านใด ด้านหนึ่ง รวมถึงเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารงาน ตลอดจนเป็นการกระจายอำนาจในการตัดสินใจ และการบริหารงานไปสู่ผู้บริหารในระดับรองลงไป และให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายหลักของคณะกรรมการบริษัทเพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต โดยมีสายธุรกิจ ดังนี้

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ดำเนินการโดย	ชื่อบริษัท	จำนวนสายธุรกิจ
บริษัทใหญ่	บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	5
บริษัทย่อย	บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด	1
	บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด	1
	บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด	1

- **สายธุรกิจที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

1. สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(System Integration Business Department: SI)

กลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมและพลังงาน (Telecommunication & Energy Sector: T&E)

ดำเนินธุรกิจเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง และให้บริการคำแนะนำด้านระบบคอมพิวเตอร์ และระบบสื่อสารโทรคมนาคม โดยการเสนอองค์ประกอบต่าง ๆ รวมถึงการบริหารโครงการของระบบ คอมพิวเตอร์ และระบบสื่อสารโทรคมนาคมครบวงจร ทั้งส่วนฮาร์ดแวร์และระบบซอฟต์แวร์ตามความต้องการของลูกค้า เพื่อรองรับการปฏิบัติงานในองค์กรขนาดใหญ่ที่มีความซับซ้อน

2. สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(System Integration Business Department: SI)

กลุ่มธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ (Network Business Sector: NW)

ดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง และให้บริการคำแนะนำด้านระบบเครือข่ายสารสนเทศ ระบบรักษาความปลอดภัยบนเครือข่ายครบวงจร ตามความต้องการของลูกค้า

3. สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(System Integration Business Department: SI) กลุ่มธุรกิจ

ระบบภูมิสารสนเทศ (Geoinformatics Business Sector: GI)

ดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษาออกแบบ ติดตั้ง และให้บริการคำแนะนำด้านซอฟต์แวร์ระบบภูมิสารสนเทศ (Geoinformatic System) ระบบสำรวจทางไกล (Remote Sensing System) ระบบผลิตแผนที่อัตโนมัติ (Photogrammetry System) ระบบนำร่อง GPS (Global Position System) และซอฟต์แวร์ผลิตแผนที่อัตโนมัติด้วยวิธีภาพคณิต (Digital Photogrammetry Workstation)

4. สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(System Integration Business Department: SI)

กลุ่มธุรกิจสถาบันการเงินและภาคเอกชน (Finance & Private Sector: F&P)

ดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง และให้บริการคำแนะนำด้านระบบที่เกี่ยวข้องกับธนาคารและภาคเอกชน

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

5. สายธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ (Authorized Replication Business Department: AR)

ดำเนินธุรกิจด้านการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของบริษัท Microsoft ประเภทเฉพาะผู้ประกอบเครื่อง (OEM/DSP) แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย โดยปัจจุบันมีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตเป็น ระบบ Print on Demand, POD เพื่อป้องกันการปลอมแปลง รวมทั้งการบันทึกข้อมูลลงแผ่นดิสก์ (Disk Duplication) และให้บริการด้านการพิมพ์ บนวัสดุผิวโค้งต่าง ๆ (Pad Printing) นอกจากนี้ ยังให้บริการด้านการพัฒนาเมนูภาษาไทย (Thai Menu Firmware Upgrading) ให้กับกล่องดิจิตอล Fuji อีกด้วย

- **ธุรกิจที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด**

สายธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภท Professional Products (Professional Products Distribution Business Department: PD)

ดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์เครือข่าย โดยบริษัท ได้รับการแต่งตั้ง ให้เป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าระบบอุปกรณ์บริหาร และจัดการการใช้แบนด์วิดท์ Packet Shaper เพื่อเสริมประสิทธิภาพการทำงานของโปรแกรมงานทางธุรกิจบนเครือข่าย (Application Traffic Management) จาก บริษัท Packeteer Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา อุปกรณ์เน็ตเวิร์ค Fortinet ซึ่งเป็นอุปกรณ์เครือข่ายชั้นนำในต่างประเทศ

- **ธุรกิจที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด**

สายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (Software Development Business Unit: ISD)

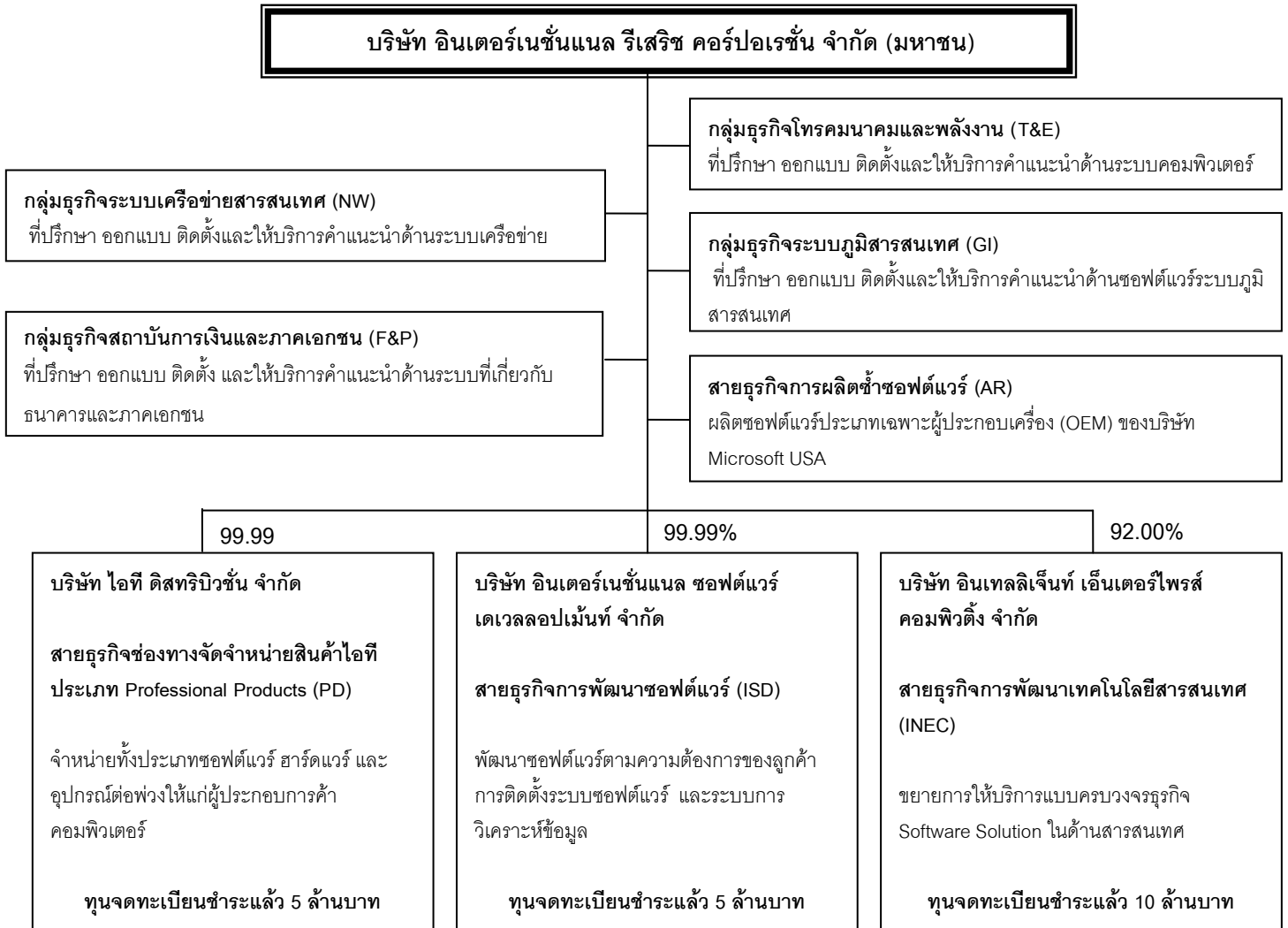
ดำเนินธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ตามความต้องการของลูกค้า (Customization Development) พัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อการนำข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ ในองค์กร (Extract Transform and Loading) มาจัดเก็บเป็นฐานข้อมูลกลาง (Data Warehouse) เพื่อใช้ในการวิเคราะห์แนวโน้มต่าง ๆ ที่สำคัญในเชิงธุรกิจ (Data Mining) และการติดตั้งระบบซอฟต์แวร์ (Software Implementation) เช่น ระบบ Workflow Automation, Document Imaging, Document Management

- **ธุรกิจที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด**

สายธุรกิจพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Intelligent Enterprise Computing Business Unit: INEC)

ดำเนินธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ในลักษณะ WEB Application โดยใช้ JAVA Technology โดยมุ่งเน้นให้บริการกับบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ธนาคาร และสถาบันการเงิน ซอฟต์แวร์ที่พัฒนามี 2 ลักษณะ คือ

1. พัฒนตามความต้องการของลูกค้า (Customization Development)
2. พัฒนา Software Product Package (ERP ภาครัฐ)

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
โครงสร้างธุรกิจ


บริษัท มีนโยบายเปิดโอกาสในการลงทุนในบริษัทอื่น โดยการเข้าไปลงทุนเพิ่มศักยภาพ สร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท ทั้งนี้ จะอยู่ในกรอบธุรกิจสารสนเทศเท่านั้น เพื่อเป็นการดำรงจุดยืนของบริษัท ที่ต้องการขยายการให้บริการแบบครบวงจร (Total Solution) ในด้านสารสนเทศให้กับลูกค้า โดยบริษัท มีนโยบายเข้าถือหุ้น ร้อยละ 100 ในบริษัทที่เข้าไปลงทุน แต่อย่างไรก็ตาม บริษัท ก็เปิดโอกาสในการร่วมลงทุน หากผู้ร่วมทุนมีศักยภาพในการสร้างมูลค่าเพิ่มและเอื้อประโยชน์ให้กับบริษัทดังเช่น ผู้บริหารของบริษัท อินเทลลิเจ้นท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด เป็นต้น โดยบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งจะไม่เข้าไปถือหุ้นเกินร้อยละ 10 ในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมทุนดังกล่าว

- หมายเหตุ
- เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด จากร้อยละ 60.00 เป็นร้อยละ 99.99 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2546
 - จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ คือ บริษัท อินเทลลิเจ้นท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 60 และกลุ่มผู้บริหาร INEC ร้อยละ 40 เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2547 และเป็นร้อยละ 92 เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2549

ปัจจุบัน บริษัท ไม่มีบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ถือหุ้นในบริษัท ISD และบริษัท INEC

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
2.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท สำหรับงวดปี 2548-2551 แยกตามบริษัท มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย : พันบาท

บริษัท	ร้อยละการถือหุ้นปี 2550	ประเภทรายได้	2548		2549 ปรับปรุงใหม่		2550		2551	
			รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
IRCP	100	รายได้จากการขายและบริการ	751,682	70.97	877,067	62.20	810,639	71.77	429,948	65.46
ITDC	99.99	รายได้จากการขายสินค้า	273,899	25.86	421,316	29.88	215,706	19.10	155,428	23.66
ISD	99.99	รายได้จากการบริการ	7,516	0.71	30,157	2.14	33,220	2.94	37,413	5.70
IRCT	50.00	รายได้จากการขายและบริการ	-	-	-	-	-	-	-	-
INEC	92.00	รายได้จากการขายและบริการ	16,809	1.59	36,462	2.59	22,767	2.02	6,000	0.91
		รวมรายได้	1,049,906	99.13	1,365,002	96.80	1,082,332	95.83	628,789	95.73
		รายได้อื่น ๆ	9,273	0.87	45,166	3.20	47,118	4.17	28,080	4.27
		รวมรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย (ก่อนหักรายการระหว่างกัน)	1,059,179	100	1,518,886	100	1,129,450	100	656,869	100

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท สำหรับงวดปี 2548-2551 แยกตามส่วนธุรกิจที่เป็นโครงการ และไม่เป็นโครงการ มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย : พันบาท

ประเภทธุรกิจ	2548	2549	2550	2551
รายได้จากธุรกิจประเภทโครงการ	747,175	769,039	863,850	452,005
รายได้จากธุรกิจประเภทที่ไม่ใช่โครงการ	302,731	596,840	254,119	176,783
รายได้อื่น	9,273	39,039	47,118	28,080
รายการระหว่างกัน	40,192	58,934	88,901	61,999
รวมรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย	1,018,987	1,345,984	1,253,988	594,869

ในปี 2551 กลุ่มบริษัท มีรายได้จากส่วนธุรกิจประเภทโครงการร้อยละ 72.39 ของรายได้รวม และจากส่วนงานธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการร้อยละ 27.61 ของรายได้รวม และมีรายได้อื่นร้อยละ 1.95 ของรายได้รวม และมีรายการระหว่างกัน ร้อยละ 10.63 ของรายได้รวม

2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัท IRCP ได้มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมาโดยตลอด 22 ปี โดยมีผลงานสำคัญในระดับประเทศจำนวนมาก และได้ขยายการดำเนินงานในด้านต่างๆที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยเฉพาะ ซึ่งแบ่งเป็นกลุ่มธุรกิจประเภทโครงการ (Project Based Business Group) และกลุ่มธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

(Non-Project Based Business Group) โดยมีหน่วยธุรกิจ (Business Unit) ทั้งหมด 8 หน่วย ทั้งนี้ เป็นการขยายศักยภาพในการดำเนินธุรกิจให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น และยังเป็นการกระจายความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจโดยไม่พึ่งพารายได้จากธุรกิจหรือลูกค้ากลุ่มใด กลุ่มหนึ่งแต่เพียงอย่างเดียว

นอกจากนี้ บริษัท IRCP ยังได้ตั้งเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนรายได้จากการบริการ (Professional Service) ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา การพัฒนาซอฟต์แวร์ การบำรุงรักษาระบบ การฝึกอบรม และบริการอื่นๆ ให้มากขึ้น

สำหรับในปี พ.ศ. 2551 บริษัทได้กำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย ดังนี้

วิสัยทัศน์

“IRCP เป็นกลุ่มบริษัทที่มีธุรกิจหลากหลายด้าน ICT มีความเป็นผู้นำด้านคุณภาพ และเป็นหนึ่งในทุกกลุ่มธุรกิจ”

พันธกิจ

เพิ่มจำนวนและรักษากลุ่มลูกค้า ซึ่งมีมูลค่าสูงหรือศักยภาพสูงเอาไว้ การขยายฐานลูกค้าทำได้โดย การเสนอความแตกต่างจากคู่แข่งให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ด้วยการเน้นความเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ การพัฒนาคุณลักษณะเด่น และการให้บริการลูกค้าด้วยความเป็นเลิศ โดยวิธี

1. สร้างมูลค่าเพิ่มทางการเงิน ผู้ถือหุ้นจะได้มูลค่าของหุ้นที่เพิ่มขึ้นทุกปี และหรือมีผลตอบแทนในรูปเงินปันผลที่ไม่น้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก และผู้ถือหุ้นมีความภาคภูมิใจในการมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของบริษัท
2. สร้างมูลค่าเพิ่มสำหรับลูกค้า โดยการพัฒนาระบบและการบริการใหม่ที่ตรงกับความต้องการ และให้บริการอย่างมืออาชีพ เพื่อให้ลูกค้าบรรลุผลสำเร็จจากการใช้งาน
3. สร้างมูลค่าเพิ่มสำหรับพนักงาน โดยการพัฒนาความรู้ บรรยากาศในการทำงานและผลตอบแทนให้ดียิ่งขึ้น

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัท มีเป้าหมายที่จะเติบโตเป็นบริษัทชั้นนำทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอย่างครบวงจร และจะเติบโตอย่างต่อเนื่องไปพร้อม ๆ กับการขยายตัวในภาคเทคโนโลยีสารสนเทศภายในประเทศ และสามารถตอบสนองทุกความต้องการของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศของประเทศ โดยปัจจุบัน IRCP เป็นที่ยอมรับจากลูกค้าว่าเป็นบริษัทที่ให้บริการด้าน Total ICT Solution ที่ดีบริษัทหนึ่งในประเทศไทย และกำลังก้าวเข้าสู่การเป็น The Innovative Company ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพสูงให้แก่ลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างไม่หยุดยั้ง

กลยุทธ์การแข่งขัน

เพื่อบรรลุต่อวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายบริษัท ที่วางไว้ จึงได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

1. การขยายธุรกิจด้านไอซีทีที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ลูกค้า ได้แก่ การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ (Business Operation Efficiency) โดยใช้ระบบ Business Intelligent (Data Warehousing) ระบบ Customer Relationship Management (CRM) ระบบ Enterprise Resource Planning (ERP) เป็นต้น

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- บริษัท IRCP จะเป็นผู้ให้บริการอย่างครบวงจรตั้งแต่การให้คำปรึกษาในการออกแบบระบบ (Consulting) การพัฒนาระบบ (Implementation) การบำรุงรักษา (Maintenance) และการฝึกอบรม (Training)
2. การเพิ่มงบประมาณในการฝึกอบรม วิจัยและพัฒนา เพื่อสร้างศักยภาพของพนักงานในการรองรับการทำงาน สำหรับโครงการขนาดใหญ่ รวมถึงเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นในอนาคต เป็นการรองรับการขยายตัวของ บริษัท ในระยะยาว
 3. การเพิ่มสัดส่วนรายได้ที่มาจากบริการ (Professional Services) ซึ่งจะทำให้สามารถเพิ่มรายได้ อัตรา กำไรขั้นต้น และสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องได้มากขึ้น โดยมุ่งในลูกค้ากลุ่มหลักๆ ได้แก่ ภาครัฐราชการ รัฐวิสาหกิจ โทรคมนาคม พลังงาน และการศึกษา

2.5 ความเข้าใจพื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจของบริษัท
2.5.1 ภาพรวมการดำเนินงานธุรกิจของบริษัท IRCP

ลักษณะการดำเนินงานธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจของบริษัท สามารถแยกได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

2.5.1.1 สายธุรกิจที่ดำเนินงานธุรกิจประเภทโครงการ ได้แก่

- สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมและพลังงาน(T&E)
- สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารกลุ่มธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ(W)
- สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กลุ่มธุรกิจระบบภูมิสารสนเทศ (GI)
- สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารกลุ่มธุรกิจสถาบันการเงินและภาคเอกชน&P)
- สายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (ISD)
- สายธุรกิจการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ (INEC)

จากการที่บริษัท มีการแบ่งแยกการดำเนินงานที่ชัดเจนโดยแบ่งออกเป็นหลายสายธุรกิจ ซึ่งแต่ละสายธุรกิจจะมีการดำเนินงานที่เป็นอิสระจากกัน มีการเข้าประมูลงานเองโดยไม่เกี่ยวข้องกัน เว้นแต่การดำเนินงานในบางโครงการจะมีการเชื่อมโยงต่อกัน โดยการเข้าประมูลงานร่วมกัน ซึ่งเป็นไปตามปกติธุรกิจ คือ สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแต่ละกลุ่มธุรกิจ และสายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (ISD) สำหรับโครงการที่ต้องการความเชี่ยวชาญด้านการออกแบบโดยเฉพาะ สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแต่ละกลุ่มธุรกิจ จะประมูลงานโดยว่าจ้างสายธุรกิจ ISD เป็นผู้พัฒนาหรือเขียนโปรแกรม ซึ่งเป็นการเชื่อมโยงทางธุรกิจต่อกัน

2.5.1.2 สายธุรกิจที่ดำเนินงานธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ ได้แก่

- สายธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ (AR)
- สายธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภท Professional Products (PD)

2.5.2 กลยุทธ์ของบริษัท IRCP

บริษัทเน้นคุณภาพสินค้าและเพิ่มมูลค่าการบริการ สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งด้วยการบริการครบวงจร และความสามารถในการเพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการ โดยใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ เพื่อจุดประสงค์ในการเป็นบริษัทชั้นนำในการให้บริการและเสนอสินค้าด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจร และจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับการขยายตัวในภาคเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศ

- **ฐานลูกค้า** : ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทคือ ลูกค้าขนาดใหญ่ที่มีความต้องการสินค้าและบริการที่มีคุณภาพเป็นอันดับหนึ่ง ทำให้บริษัท สามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรของบริษัท ได้ โดยมีความเสี่ยงที่จะมีหนี้เสียต่ำ นอกจากนี้ บริษัทพยายามรักษาสถานลูกค้าเดิมเพื่อให้มีการใช้บริการซ้ำ โดยเน้นให้บริการและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า อย่างต่อเนื่อง และขยายฐานลูกค้าใหม่ เพื่อให้บริษัท ขยายฐานรายได้ที่สม่ำเสมอ
- **ความสมดุลของรายได้** : บริษัท พยายามที่จะรักษาสมดุลของการเติบโตของรายได้จากธุรกิจที่เป็นโครงการ และที่ไม่เป็นโครงการให้อยู่ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน เพื่อลดความเสี่ยงของการพึ่งพารายได้จากโครงการซึ่งต้องมีการประมูล ในขณะที่เดียวกันสามารถรองรับโครงการใหญ่ ๆ ซึ่งสร้างรายได้สูงให้บริษัท
- **การขยายผลิตภัณฑ์และบริการ** : ปัจจุบันบริษัทมี 8 สายธุรกิจ เป็นการกระจายความเสี่ยง ทำให้บริษัท ไม่ต้องพึ่งพารายได้จากธุรกิจหนึ่ง และมีความสามารถในการรองรับการเติบโตใหม่ ๆ ได้ เนื่องจากบริษัท มีสินค้าและบริการที่หลากหลาย โดยสนับสนุนการเกื้อกูลกัน (synergy) ของสายธุรกิจต่าง ๆ ดังเช่น ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ (ISD) จะช่วยส่งเสริมและสร้างความแตกต่างให้ข้อเสนอของบริษัท ช่วยให้สายธุรกิจอื่นชนะการประมูลโครงการอย่างต่อเนื่อง เป็นต้น
- **การควบคุมค่าใช้จ่าย** : บริษัท จะควบคุมค่าใช้จ่ายให้อยู่ในระดับที่สมดุลกับการเพิ่มขึ้นทางด้านรายได้ โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายทางด้านบุคลากร การเพิ่มจำนวนพนักงานเพื่อรองรับปริมาณที่เพิ่มขึ้นจะได้รับการพิจารณาอย่างระมัดระวัง การร่วมงานกับพันธมิตรสำหรับงานโครงการใหญ่ ๆ ก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ลดความจำเป็นในการเพิ่มจำนวนพนักงาน
- **การร่วมงานกับพันธมิตร** : สำหรับการประมูลในโครงการที่ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน บริษัท มีนโยบายร่วมมือกับบริษัทอื่นที่เกี่ยวข้องในสายงานต่าง ๆ กัน เป็นกรณีไป ซึ่งทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท คือ Consortium ของบริษัท จะรวมผู้เชี่ยวชาญในหลายแขนงทำให้มีจุดแข็งเหนือคู่แข่งเป็นการเพิ่มศักยภาพในการประมูลงาน รักษาค่าใช้จ่ายบุคลากรให้อยู่ในระดับที่ดูแลได้ เนื่องจากบริษัท ไม่มีความจำเป็นต้องเพิ่มบุคลากรเพื่อรองรับการประมูลงานใหญ่ ๆ เป็นการลดความเสี่ยงด้านค่าใช้จ่ายอีกทางหนึ่ง