

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

2.1.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” 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 บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้ผลิตซอฟต์แวร์ของ Microsoft แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย

ปี 2538 บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจด้านที่ปรึกษาและการรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์ โดยเข้าร่วมประมูลโครงการของภาครัฐและเอกชน

ปี 2540 บริษัทได้ขยายการลงทุนในธุรกิจไอที โดยเข้าไปถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไอที ดิสทริบิวชัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์ต่อพ่วง

ปี 2542 ขยายธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์โดยการลงทุนในบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99

ปี 2544 ได้เข้าไปลงทุนในบริษัท ไออาร์ซี เทคโนโลยี จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 29.99 และปี 2545 - 2546 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

ปี 2552 บริษัทได้ยกเลิกสายธุรกิจภูมิศาสตร์สารสนเทศ และสายธุรกิจบริการให้คำปรึกษาพัฒนาระบบสารสนเทศ (บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด: INEC) เนื่องจากเล็งเห็นว่าเป็นสายธุรกิจที่ไม่มีงานโครงการรองรับในอนาคต และเป็นสายธุรกิจที่ไม่สามารถสร้างกำไรให้แก่บริษัทได้

2.1.2 พัฒนาการที่สำคัญในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

- ด้านการดำเนินธุรกิจ

กลุ่มบริษัท

เมษายน 2546

บริษัทได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001:2000 จาก SGS

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- สิงหาคม 2549 บริษัทปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ลดกระบวนการทำงานที่ซ้ำซ้อน และเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ
- มิถุนายน 2551 บริษัทปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจปี 2551
- ตุลาคม 2551 บริษัทมีการแต่งตั้งคณะทำงาน CMMI เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายบริษัทที่ต้องการยกระดับมาตรฐานการพัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อลดต้นทุนการพัฒนาและเพิ่มโอกาสในการขยายงานสู่ต่างประเทศต่อไป
- มกราคม 2552 บริษัทได้รับรองมาตรฐาน CMMI Level 3

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 อินฟอรมะชั่น ซิสเต็มส์ จำกัด ในนาม “กิจการร่วมค้า ไอ. เอส. ยู.” ได้ชนะงานประมูลโครงการระบบวางแผนทรัพยากรขององค์กรสำหรับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (EGAT-ERP) ซึ่งมีมูลค่าโครงการรวม 890 ล้านบาท
- มิถุนายน 2550 บริษัทชนะงานประมูลโครงการระบบขนาดมัลติออนไลน์ และระบบรับชำระเงินทางไปรษณีย์ (Pay at Post) ซึ่งมีมูลค่าโครงการ 52 ล้านบาท
- ธันวาคม 2550 บริษัทชนะงานประมูลโครงการจ้างเหมาพัฒนาระบบคลังข้อมูล/เหมืองข้อมูล (Data Warehouse/Data Mining) ของบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีมูลค่าโครงการกว่า 190 ล้านบาท
- สิงหาคม 2552 บริษัท ฯ ได้รับงานจ้างติดตั้งอุปกรณ์ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G-TOT จำนวน 286 สถานี ของบริษัท โนเกีย ซีเมนส์ เน็ตเวิร์คส์ (ประเทศไทย) จำกัด มูลค่าโครงการ 80 ล้านบาท
- ธันวาคม 2552 บริษัท ฯ ชนะงานประมูลโครงการจ้างจัดทำระบบ Next Generation Network (NGN) จำนวน 1 ระบบ ของบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) มูลค่าโครงการ 309 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

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- 2548 บริษัทได้รับรางวัลยอดเยี่ยมอันดับที่ 1 ของ Alcatel ในระดับ Gold Partner
- 2549 บริษัทขยายฐานลูกค้าจากภาคการศึกษาไปสู่ภาคราชการ และภาคการเงิน
- บริษัทได้ร่วมงานกับบริษัท TOT จำกัด (มหาชน) ชนงงานระบบเครือข่ายอาคารสำนักงานใหญ่ และศูนย์ธุรกิจทั่วประเทศของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME BANK)
- 2550 บริษัทปรับตัวและกระจายฐานลูกค้าสู่ภาคเอกชนมากขึ้น เพื่อรองรับสถานการณ์การเมือง ที่ไม่แน่นอน โดยชนงงานปรับปรุงระบบเครือข่ายของบริษัท ICC จำกัด (มหาชน)
- 2551 บริษัทชนะประมูลงานโครงการปรับปรุงระบบรักษาความปลอดภัยของกรุงเทพมหานครมูลค่ากว่า 48 ล้านบาท
- 2552 บริษัทได้รับความไว้วางใจให้ทำงานระดับประเทศโดยร่วมกับบริษัท TOT จำกัด (มหาชน) จัดทำโครงการศูนย์ปฏิบัติการรักษาความปลอดภัยทาง Internet ของกระทรวง ICT

สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (System Integration Business Department: SI)
กลุ่มธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร (Enterprise Information Technology Business Sector: EIT)

- 2552 บริษัทได้เปิดสายธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กรขึ้น เพื่อรองรับธุรกิจด้านการออกแบบติดตั้ง บริการให้คำปรึกษาและแก้ไขปัญหาด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร และงานด้านไอทีแบบครบวงจร

สายธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ (Authorized Replication: AR)

- ธันวาคม 2546 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000 จาก SGS ทั้งของ UKAS และ NAC ทุกสายการผลิตของหน่วยงาน
- กันยายน 2547 บริษัทได้รับรางวัล Commitment to Excellence จากไมโครซอฟต์ จากการประชุม Worldwide AR Conference Y2004 ที่รัฐฮาวาย ประเทศสหรัฐอเมริกา
- พฤศจิกายน 2547 บริษัทเริ่มพัฒนา Firmware ภาษาไทย ให้กับบริษัท ฟุจิฟิล์ม (ประเทศไทย) เพื่อรองรับเมนูภาษาไทยสำหรับกล่องดิจิตอลของฟุจิ
- พฤษภาคม 2548 บริษัทเริ่มสายการผลิตการอัปเดต Firmware สำหรับกล่องดิจิตอลของ FUJI เป็นครั้งแรก โดยเริ่มที่รุ่น F10 ซึ่งบริษัท เป็นผู้ให้บริการรายเดียวให้กับฟุจิฟิล์ม (ประเทศไทย) จนถึงปัจจุบัน
- เมษายน - ธันวาคม 2549 บริษัทได้รับรางวัล SBC AR Performance Award จากไมโครซอฟต์ จากการที่สามารถเปลี่ยนแปลงขบวนการผลิตให้สอดคล้อง และสนับสนุนการเปลี่ยนวิธีการจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์ประเภท OEM ของไมโครซอฟต์ ให้เป็นแบบ Type 1 Billing ที่เริ่มมาตั้งแต่เดือนเมษายน 2549 ได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน
- มกราคม - ธันวาคม 2550 บริษัทยังคงได้รับรางวัล SBC AR Performance Award จากไมโครซอฟต์ จากการที่สามารถดำเนินการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง และคงไว้ซึ่งระบบที่สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์ของไมโครซอฟต์ได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- มกราคม - ธันวาคม 2551 บริษัทมีนโยบายการตลาดที่มุ่งเน้นทางด้านการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของ Microsoft เป็นแกน นอกจากนี้สายธุรกิจ AR ยังจัดให้มีขั้นตอนการทำงานที่เป็นระบบ มีระบบการตรวจสอบคุณภาพ มีการจัดทำแบบสำรวจความพึงพอใจจากลูกค้าสม่ำเสมอ
- พฤศจิกายน 2552 พัฒนาและเริ่มใช้ระบบการรับคำสั่งซื้อสินค้าทางเว็บไซต์ (Online Ordering)

สายธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที ประเภท Professional Product (PD)

- กรกฎาคม 2546 บริษัท ได้จัดตั้งสายธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภท Professional Products (PD) ดำเนินงานโดย บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด (ITDC) ดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์เครือข่ายให้แก่ผู้จำหน่าย (Reseller) และ ผู้รวบรวมระบบ (System Integrator) โดยบริษัท ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้า จาก บริษัท แพคเก็ตเทียร์ อิงค์
- 2548 บริษัท ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลและเครือข่าย จากบริษัท Fortinet, Inc, USA, และระบบช่วยการพิมพ์ที่สถานีห่างไกลจากบริษัท Thinprint GmbH, Germany
- 2549 บริษัท ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าระบบความปลอดภัยข้อมูล จากบริษัท Bit Defender
- 2551 บริษัท ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าระบบอุปกรณ์เครือข่ายและระบบความปลอดภัยข้อมูลและเครือข่าย จากบริษัท Enterasys Networks, USA, ระบบเครือข่ายไร้สายที่มีความปลอดภัยสูงจากบริษัท Aruba Networks, USA, ระบบอุปกรณ์สายเคเบิล จากบริษัท CommScope Inc, USA, ระบบการบริหารการใช้แบนด์วิธและการทำงานผ่านเครือข่าย จากบริษัท Blue Coat System Inc, USA

สายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (ISD)

- กุมภาพันธ์ 2546 บริษัท ได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยมีสัดส่วนการถือหุ้น ร้อยละ 60 จากทุนชำระแล้วรวม 5 ล้านบาท
- 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
- 2552 ในปี 2552 ทาง ISD ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเดิม เช่น บมจ ธนาครทริสกรไทย, บริษัท ไทย ออโตเซลล์ จำกัด ให้พัฒนาเพิ่มเติมระบบงานเดิม ให้มีขีดความสามารถเพิ่มขึ้นทันต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ อย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
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 เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง 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
พฤศจิกายน 2547	ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2547 เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2547 มีมติให้ <ul style="list-style-type: none"> ▪ เสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ให้กับผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงไม่เกิน 35 ราย จำนวน 7,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2 บาท ให้แก่ นายวิชัย 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

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- อนุมัติการลงทุนจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่คือ “บริษัท อินเทลลิเจ้นท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด” หรือ INEC ทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทร้อยละ 60 และกลุ่มผู้บริหาร INEC ร้อยละ 40 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายการให้บริการแบบครบวงจรในธุรกิจ Software Solution ซึ่งภายหลังจากการลงทุนดังกล่าวทำให้ INEC มีฐานะเป็นบริษัทย่อยของ IRCP โดยได้มีการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2547
 - อนุมัติการลงทุนบันทึกความร่วมมือนะ (MOU) กับบริษัท Scandent Group Pte.Ltd., Singapore (SCANDENT) โดยทั้งสองฝ่ายจะร่วมมือกันเพื่อพัฒนาและขยายฐานการให้บริการ รวมไปถึงกิจกรรมการรวบรวมระบบ ผลิตภัณฑ์ โครงการและระบบด้าน ICT
- สิงหาคม 2548 บริษัท เห็นสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภท Advance Certified Partner กับ บริษัท Huawei Technologies จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์ประเภทเน็ตเวิร์ค จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ภายใต้อาณัติความร่วมมือครั้งนี้ บริษัท ได้มอบหมายให้บริษัทย่อยคือ บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด ซึ่งบริษัท ถือหุ้น 99.99% เป็นผู้ทำการตลาด เพื่อสร้างความแข็งแกร่งด้วยการเพิ่มสินค้าที่หลากหลายและรองรับการขยายตลาดไอทีระดับองค์กร อีกทั้งเป็นการเสริมศักยภาพให้กับบริษัท ด้วย
- กันยายน 2552 บริษัท ITDC เพิ่มทุนจาก 5 ล้าน เป็น 10 ล้านบาท

• ด้านสังคม

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

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัท และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งครอบคลุมทั้งงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การพัฒนาซอฟต์แวร์ การผลิตซัพพลายเชน การให้บริการด้านเครือข่ายสารสนเทศ และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สารสนเทศ โดยในปัจจุบันบริษัท ได้แบ่งโครงสร้างการดำเนินงานเป็น 7 สายธุรกิจหลัก (Business Unit) ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีลักษณะที่แตกต่างกัน เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงของบริษัท โดยไม่พึ่งพาการทำธุรกิจแต่เพียงด้านใดด้านหนึ่ง รวมถึงเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารงาน ตลอดจนเป็นการกระจายอำนาจในการตัดสินใจ และการบริหารงานไปสู่ผู้บริหารในระดับรองลงไป และให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายหลักของคณะกรรมการบริษัท เพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต โดยมีสายธุรกิจ ดังนี้

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ดำเนินการโดย	ชื่อบริษัท	จำนวนสายธุรกิจ
บริษัทใหญ่	บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	4
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)

1. กลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมและพลังงาน (Telecommunication & Energy Sector: T&E)

ดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร โดยนำเสนอเฉพาะอุปกรณ์ที่มีชื่อเสียงระดับชั้นนำของโลก และมีทีมงานที่มีประสบการณ์และผลงานเป็นที่ยอมรับในตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

2. สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(System Integration Business Department: SI)

1. กลุ่มธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ (Network Business Sector: NW)

ดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งและให้บริการคำแนะนำด้านระบบเครือข่ายสารสนเทศ ระบบรักษาความปลอดภัยบนเครือข่ายครบวงจร ตามความต้องการของลูกค้า

3. สายธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร (Enterprise Information Technology Business Department: EIT)

ดำเนินธุรกิจด้านการออกแบบติดตั้ง บริการให้คำปรึกษาและแก้ไขปัญหาด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร กับงานด้านไอทีแบบครบวงจร(Integrated IT Solution) โดยการบริหารโครงการ (Project Management) เพื่อบริการแบบใช้งานได้ทันที (Turnkey System) ตามความต้องการของลูกค้า

4. สายธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ (Authorized Replication Business Department: AR)

ดำเนินธุรกิจด้านการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของบริษัท Microsoft ประเภทเฉพาะผู้ประกอบเครื่อง (OEM/DSP) แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย โดยปัจจุบันมีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตเป็น ระบบ Print on Demand, POD) เพื่อป้องกันการปลอมแปลง นอกจากนี้ ยังให้บริการด้านการพิมพ์ บนวัสดุผิวโค้งต่าง ๆ (Pad Printing) อีกด้วย

- ธุรกิจที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด

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

ไอที ดิสทริบิวชั่น ได้ปรับเปลี่ยนธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์เครือข่ายให้เน้นเฉพาะการทำตลาดสินค้าประเภทสำหรับองค์กร (Professional/Enterprise Products) แต่เพียงอย่างเดียว และสร้างความสามารถหลักขององค์กรให้เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคและให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการติดตั้งใช้งานและแก้ปัญหาเกี่ยวกับสินค้าที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายซึ่งเน้นไปในเรื่องสินค้าเพื่อความปลอดภัยเครือข่ายและระบบไอที รวมถึงระบบเครือข่ายไร้สายที่มีความปลอดภัยสูง เพื่อรองรับแนวโน้มไลฟ์สไตล์การทำงานแบบไม่ยึดติดกับสถานที่ (Mobility) การทำงานนอกสถานที่ (Remote Access) การทำงานจากสำนักงานสาขา ตลอดจนการทำงานระหว่างเดินทาง สินค้าที่บริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายได้แก่ Fortinet, Enterasys, Aruba Wireless Networks, Bluecoat และ CommScope เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเน้นการสร้างและให้บริการที่เพิ่มคุณค่าให้กับช่องทางการจัดจำหน่ายและลูกค้าผู้ใช้งานทั้งก่อนและหลังการขาย

- ธุรกิจที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด

สายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (Software Development Business Unit: ISD)

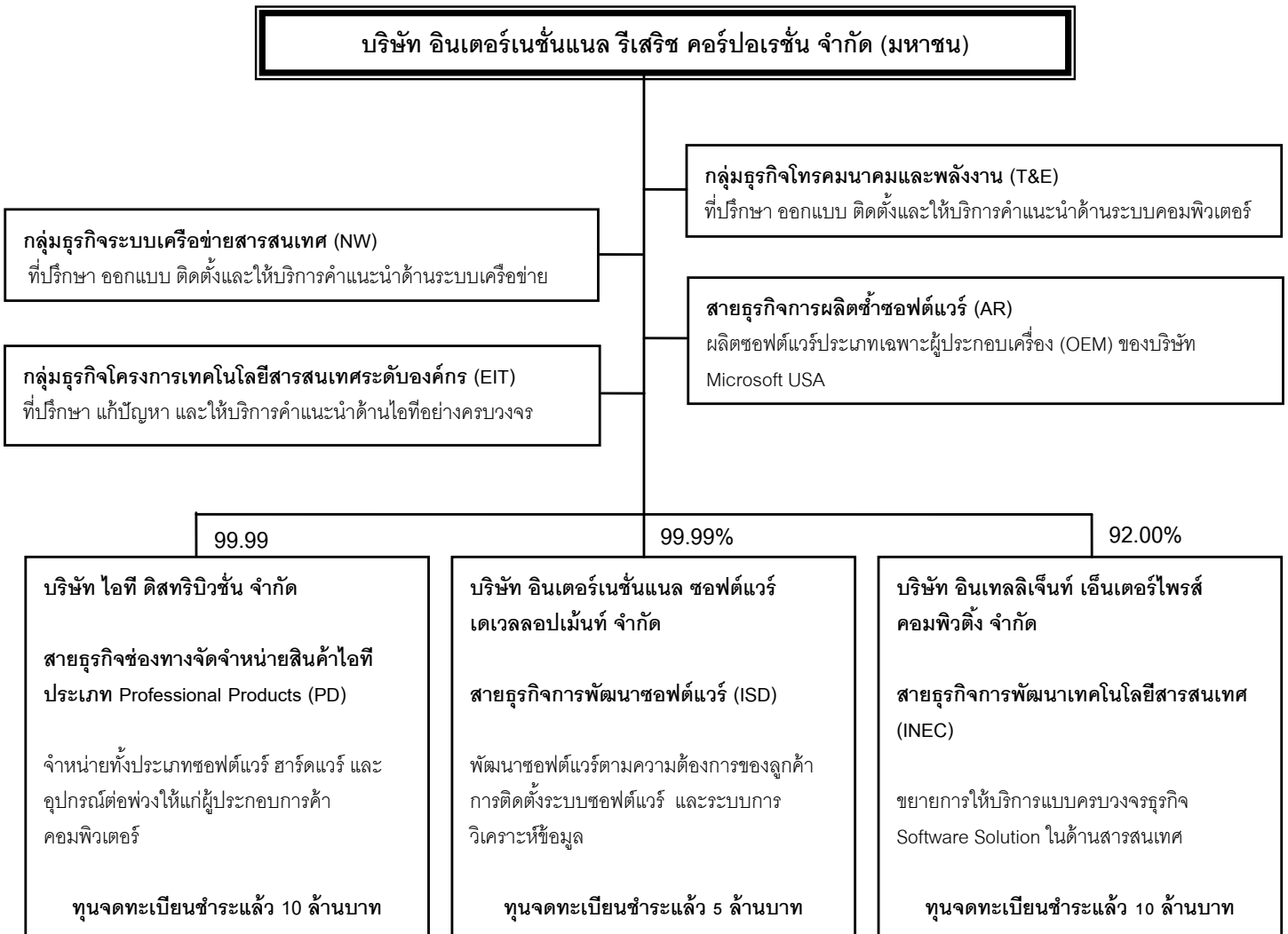
ดำเนินธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ตามความต้องการของลูกค้า (Customization Development) พัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อการนำข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ ในองค์กร (Extract Transform and Loading) มาจัดเก็บเป็นฐานข้อมูลกลาง (Data Warehouse) เพื่อใช้ในการวิเคราะห์แนวโน้มต่าง ๆ ที่สำคัญในเชิงธุรกิจ (Data Mining) และการติดตั้งระบบซอฟต์แวร์ (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. พัฒนามาตามความต้องการของลูกค้า (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 เพื่อเป็นการดำรงจุดยืนของ บริษัท ที่ต้องการขยายการให้บริการแบบครบวงจร (Total Solution) ในด้านสารสนเทศให้กับลูกค้า โดยบริษัท มีนโยบายเข้าถือหุ้น ร้อยละ 100 ในบริษัทที่เข้าไปลงทุน แต่อย่างไรก็ตาม บริษัท ก็เปิดโอกาสในการร่วมลงทุน หากผู้ร่วมทุนมีศักยภาพในการสร้างมูลค่าเพิ่มและเอื้อประโยชน์ให้กับบริษัท ดังเช่น ผู้บริหารของบริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด เป็นต้น โดยบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งจะไม่เข้าไปถือหุ้นเกินร้อยละ 10 ในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมทุนดังกล่าว

- หมายเหตุ
- เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด จากร้อยละ 60.00 เป็นร้อยละ 99.99 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2546
 - จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ คือ บริษัท อินเทลลิเจนท์ 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 2549-2552 แยกตามบริษัท มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย : พันบาท

บริษัท	ร้อยละการถือหุ้นปี 2550	ประเภทรายได้	2549		2550		2551		2552	
			ปรับปรุงใหม่		ปรับปรุงใหม่		ปรับปรุงใหม่			
			รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
IRCP	100	รายได้จากการขายและบริการ	877,067	62.20	810,639	71.77	430,037	65.94	467,398	70.90
ITDC	99.99	รายได้จากการขายสินค้า	421,316	29.88	215,706	19.10	157,060	24.08	148,397	22.51
ISD	99.99	รายได้จากการบริการ	30,157	2.14	33,220	2.94	37,413	5.74	15,670	2.38
INEC	92.00	รายได้จากการขายและบริการ	36,462	2.59	22,767	2.02	6,000	0.92	-	-
		รวมรายได้จากการขายและ บริการ	1,365,002	96.80	1,082,332	95.83	630,510	96.67	631,465	95.78
		รายได้อื่น ๆ	45,166	3.20	47,118	4.17	21,700	3.33	27,803	4.22
		รวมรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย (ก่อนหักรายการระหว่างกัน)	1,518,886	100	1,129,450	100	652,210	100	659,268	100

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท สำหรับงวดปี 2549-2552 แยกตามส่วนธุรกิจที่เป็นโครงการ และไม่เป็นโครงการ มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย : พันบาท

ประเภทธุรกิจ	2549	2550	2551	2552
รายได้จากธุรกิจประเภทโครงการ	769,039	863,850	448,736	455,960
รายได้จากธุรกิจประเภทที่ไม่ใช่โครงการ	596,840	254,119	181,774	175,505
รายได้อื่น	45,166	47,118	21,700	27,803
หัก รายการระหว่างกัน	58,934	88,901	58,545	21,277
รวมรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย	1,352,111	1,076,186	593,665	637,991

ในปี 2552 กลุ่มบริษัท มีรายได้จากส่วนธุรกิจประเภทโครงการร้อยละ 71.47 ของรายได้รวม และจากส่วนงานธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการร้อยละ 27.51 ของรายได้รวม และมีรายได้อื่นร้อยละ 4.36 ของรายได้รวม และมีรายการระหว่างกัน ร้อยละ 3.34 ของรายได้รวม

2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัท IRCP ได้มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมาโดยตลอด 24 ปี โดยมีผลงานสำคัญในระดับประเทศจำนวนมาก และได้ขยายการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร โดยเฉพาะ ซึ่งแบ่งเป็นกลุ่มธุรกิจประเภทโครงการ (Project Based Business Group) และกลุ่มธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

(Non-Project Based Business Group) โดยมีหน่วยธุรกิจ (Business Unit) ทั้งหมด 7 หน่วย ทั้งนี้ เป็นการขยายศักยภาพในการดำเนินธุรกิจให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น และยังเป็นการกระจายความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจโดยไม่พึ่งพารายได้จากธุรกิจหรือลูกค้ากลุ่มใด กลุ่มหนึ่งแต่เพียงอย่างเดียว

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

สำหรับในปี พ.ศ. 2552 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 บรรยาภาคในการทำงานและผลตอบแทนให้ดียิ่งขึ้น

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

- สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมและพลังงาน (T&E)
- สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กลุ่มธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ (NW)
- สายธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร (EIT)
- สายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (ISD)
- สายธุรกิจการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ (INEC)

จากการที่บริษัท มีการแบ่งแยกการดำเนินงานที่ชัดเจนโดยแบ่งออกเป็นหลายสายธุรกิจ ซึ่งแต่ละสายธุรกิจจะมีการดำเนินงานที่เป็นอิสระจากกัน มีการเข้าประมุลงานเองโดยไม่เกี่ยวข้องกัน เว้นแต่การดำเนินงานในบางโครงการจะมีการเชื่อมโยงกัน โดยการเข้าประมุลงานร่วมกัน ซึ่งเป็นไปตามปกติธุรกิจ คือ สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารแต่ละกลุ่มธุรกิจ และสายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (ISD) สำหรับโครงการที่ต้องการความเชี่ยวชาญด้านการออกแบบโดยเฉพาะ สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแต่ละกลุ่มธุรกิจ จะประมุลงานโดยว่าจ้างสายธุรกิจ ISD เป็นผู้พัฒนาหรือเขียนโปรแกรม ซึ่งเป็นการเชื่อมโยงกันทางธุรกิจต่อกัน

2.5.1.2 สายธุรกิจที่ดำเนินงานธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ ได้แก่

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

2.5.2 กลยุทธ์ของบริษัท IRCP

บริษัทเน้นคุณภาพสินค้าและเพิ่มมูลค่าการบริการ สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งด้วยการบริการครบวงจร และความสามารถในการเพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการ โดยใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ เพื่อจุดประสงค์ในการเป็นบริษัทชั้นนำ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ในการให้บริการและเสนอสินค้าด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจร และจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับการขยายตัวในภาคเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศ

- **ฐานลูกค้า :** ลูกค้าเป้าหมายของบริษัท คือ ลูกค้าขนาดใหญ่ที่มีความต้องการสินค้าและบริการที่มีคุณภาพเป็นหลักทำให้บริษัท สามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรของบริษัท ได้ โดยมีความเสี่ยงที่จะมีหนี้เสียต่ำ นอกจากนี้ บริษัทพยายามรักษฐานลูกค้าเดิมเพื่อให้มีการใช้บริการซ้ำ โดยเน้นให้บริการและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และขยายฐานลูกค้าใหม่ เพื่อให้บริษัท ขยายฐานรายได้ที่สม่ำเสมอ
- **ความสมดุลของรายได้ :** บริษัท พยายามที่จะรักษาสมดุลของการเติบโตของรายได้จากธุรกิจที่เป็นโครงการ และที่ไม่เป็นโครงการให้อยู่ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน เพื่อลดความเสี่ยงของการพึ่งพารายได้จากโครงการซึ่งต้องมีการประมูลในขณะเดียวกันสามารถรองรับโครงการใหญ่ ๆ ซึ่งสร้างรายได้สูงให้บริษัท
- **การขยายผลิตภัณฑ์และบริการ :** ปัจจุบันบริษัทมี 7 สายธุรกิจ เป็นการกระจายความเสี่ยง ทำให้บริษัท ไม่ต้องพึ่งพารายได้จากธุรกิจหนึ่ง และมีความสามารถในการรองรับการเติบโตใหม่ ๆ ได้ เนื่องจากบริษัท มีสินค้าและบริการที่หลากหลายโดยสนับสนุนการเกื้อกูลกัน (synergy) ของสายธุรกิจต่าง ๆ ดังเช่น ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ (ISD) จะช่วยส่งเสริมและสร้างความแตกต่างให้ข้อเสนอของบริษัท ช่วยให้อายุธุรกิจอันชนะการประมูลโครงการอย่างต่อเนื่อง เป็นต้น
- **การควบคุมค่าใช้จ่าย :** บริษัท จะควบคุมค่าใช้จ่ายให้อยู่ในระดับที่สมดุลกับการเพิ่มขึ้นทางด้านรายได้ โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายทางด้านบุคลากร การเพิ่มจำนวนพนักงานเพื่อรองรับปริมาณที่เพิ่มขึ้นจะได้รับการพิจารณาอย่างระมัดระวัง การร่วมงานกับพันธมิตรสำหรับงานโครงการใหญ่ ๆ ก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ลดความจำเป็นในการเพิ่มจำนวนพนักงาน
- **การร่วมงานกับพันธมิตร :** สำหรับการประมูลในโครงการที่ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน บริษัท มีนโยบายร่วมมือกับบริษัทอื่นที่เชี่ยวชาญในสายงานต่าง ๆ กัน เป็นกรณีไป ซึ่งทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท คือ Consortium ของบริษัท จะรวมผู้เชี่ยวชาญในหลายแขนงทำให้มีจุดแข็งเหนือคู่แข่งเป็นการเพิ่มศักยภาพในการประมูลงาน รักษาค่าใช้จ่ายบุคลากรให้อยู่ในระดับที่ดูแลได้ เนื่องจากบริษัท ไม่มี ความจำเป็นต้องเพิ่มบุคลากรเพื่อรองรับการประมูลงานใหญ่ๆ เป็นการลดความเสี่ยงด้านค่าใช้จ่ายอีกทางหนึ่ง