

3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

3.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

3.1.1 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 ดิสทริบิวชั่น 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

ปี 2553 มีการขยายธุรกิจ โดยการลงทุนในบริษัท ทีวีเทลคอม จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ด้วยวิธีการเข้าซื้อกิจการเนื่องจากเห็นว่าธุรกิจดังกล่าวจะสนับสนุนให้กลุ่มบริษัทมีธุรกิจด้านเทลคอมแบบครบวงจร

ปี 2553 บริษัทได้เพิ่มสายธุรกิจการให้บริการด้านสารสนเทศแบบครบวงจร โดยใช้ชื่อบริษัทอินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด: INEC เนื่องจากเมื่อปี 2552 ได้มีการยกเลิกสายธุรกิจ ในบริษัทนี้ไป แต่ตัวบริษัทยังคงอยู่ต่อมาในช่วงปลายปี 2553 จึงมีการนำสายธุรกิจด้านการบริการกลับมาอีกครั้ง ในชื่อบริษัทเดิม

ปี 2554 ในช่วงปลายปีบริษัทได้เพิ่มสายธุรกิจสินค้าเพื่อความมั่นคงซึ่งจำหน่าย ให้คำปรึกษา เกี่ยวกับเครื่องมือ อุปกรณ์ โปรแกรม ที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคงปลอดภัยและการรักษาความสงบเรียบร้อยภายในประเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการของหน่วยงานภาครัฐที่มีมากขึ้นอันเป็นผลพวงจากความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่สามารถนำมาใช้ในการก่อความไม่สงบได้

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ปี 2555 บริษัทได้ยกเลิกสายธุรกิจสินค้าเพื่อความมั่นคง เนื่องจากไม่ทำรายได้มากนัก แต่บริษัทยังคงมุ่งเน้นการพัฒนาธุรกิจด้านโทรคมนาคม ซึ่งมีการเติบโตค่อนข้างสูง

ปี 2555 ในช่วงปลายปี บริษัทได้ยกเลิกชื่อกลุ่มธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ (Network Business Sector: NW) โดยปรับเปลี่ยนชื่อให้สอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้น จึงนำกลุ่มธุรกิจนี้ไปรวมกับกลุ่มธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กรภายใต้ชื่อเดิมคือ Enterprise Information Technology Business Department: EIT

3.1.2 พัฒนาการที่สำคัญในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา
• ด้านการดำเนินธุรกิจ
กลุ่มบริษัท

เมษายน 2546	บริษัทได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001:2000 จาก SGS
สิงหาคม 2549	บริษัทปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ลดกระบวนการทำงานที่ซ้ำซ้อน และเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ
มิถุนายน 2551	บริษัทปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจปี 2551
ตุลาคม 2551	บริษัทมีการแต่งตั้งคณะทำงาน CMMI เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายบริษัทที่ต้องการยกระดับมาตรฐานการพัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อลดต้นทุนการพัฒนาและเพิ่มโอกาสในการขยายงานสู่ต่างประเทศต่อไป
มกราคม 2552	บริษัทได้รับรองมาตรฐาน CMMI Level 3
มิถุนายน 2553	ปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร ในระดับบริหาร โดยมีการเปลี่ยนแปลงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer: CEO)
เมษายน 2554	ปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร ในระดับคณะกรรมการบริษัท โดยมีการเพิ่มจำนวนกรรมการบริษัทอีก 1 ท่าน เพื่อร่วมบริหารงานรองรับการเติบโตของบริษัทได้ดีขึ้น
เมษายน 2555	ปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร ในระดับคณะกรรมการบริษัท โดยมีการเปลี่ยนกรรมการอิสระ ที่ออกเนื่องจากครบวาระจำนวน 1 ท่าน และเชิญกรรมการเข้าใหม่มาดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ จึงได้จำนวนกรรมการเท่าเดิม
ธันวาคม 2555	ปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร ในระดับคณะกรรมการบริษัท โดยมีการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เพื่อพิจารณาสรรหาบุคคลเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ และพิจารณาผลประโยชน์และค่าตอบแทนต่างๆ ที่กรรมการได้รับ เพื่อความโปร่งใสและเป็นหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance)

กลุ่มธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (System Integration Business Department: SI)
สายธุรกิจโทรคมนาคม (Telecom Sector: Telecom)

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

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ตุลาคม 2549	บริษัทร่วมกับบริษัท ซีเมนส์ จำกัด และบริษัท ซีเมนส์ อินฟอร์เมชัน ซิสเต็มส์ จำกัด ในนาม "กิจการร่วมค้า ไอ. เอส. ยู." ได้ชนะงานประมูลโครงการระบบวางแผนทรัพยากรขององค์กรสำหรับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (EGAT-ERP) ซึ่งมีมูลค่าโครงการรวม 890 ล้านบาท
มิถุนายน 2550	บริษัทชนะงานประมูลโครงการระบบธนาคารอิเล็กทรอนิกส์ และระบบรับชำระเงินทางไปรษณีย์ (Pay at Post) ซึ่งมีมูลค่าโครงการ 52 ล้านบาท
ธันวาคม 2550	บริษัทชนะงานประมูลโครงการจ้างพัฒนาระบบคลังข้อมูล/เหมืองข้อมูล (Data Warehouse/Data Mining) ของบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีมูลค่าโครงการกว่า 190 ล้านบาท
สิงหาคม 2552	บริษัทได้รับงานจ้างติดตั้งอุปกรณ์ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G-TOT จำนวน 286 สถานี ของบริษัท โนเกีย ซีเมนส์ เน็ตเวิร์คส (ประเทศไทย) จำกัด มูลค่าโครงการ 80 ล้านบาท
ธันวาคม 2552	บริษัทชนะงานประมูลโครงการจ้างจัดทำระบบ Next Generation Network (NGN) จำนวน 1 ระบบ ของบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) มูลค่าโครงการ 309 ล้านบาท
เมษายน 2553	บริษัทได้งาน จ้างจัดทำระบบ Mobile Number portability database ของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) มูลค่าโครงการ 59 ล้านบาท
กันยายน 2553	บริษัทได้งานจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ MNP Gateway สำหรับเชื่อมต่อ Clearing House และพัฒนาระบบบิลลิ่งเพื่อรองรับ MNP ของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) มูลค่าโครงการ 59 ล้านบาท
มีนาคม 2554	บริษัทได้งานจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ระบบ IMS ของหน่วยงาน การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งมีมูลค่าโครงการ 282 ล้านบาท
พฤศจิกายน 2555	ได้งานโครงการปรับปรุงอุปกรณ์ระบบ STP เพื่อรองรับ TOT 3G จำนวน 1 ล้านเลขหมาย ของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) มูลค่าโครงการ 39.79 ล้านบาท และงานจ้างจัดทำรถเคลื่อนที่เพื่อจัดทำข้อมูลแผนที่ภูมิสารสนเทศ ของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มูลค่าโครงการ 64 ล้านบาท

กลุ่มธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (System Integration Business Department: SI)
สายธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร (Enterprise Information Technology Business Sector: EIT)

2552	บริษัทได้เปิดสายธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กรขึ้น เพื่อรองรับธุรกิจด้านการออกแบบติดตั้ง บริการให้คำปรึกษาและแก้ไขปัญหาด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร และงานด้านไอทีแบบครบวงจร
2553	บริษัทได้เชิญผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางมาเป็นผู้บริหารหน่วยงาน เพื่อเพิ่มศักยภาพให้หน่วยงานยิ่งขึ้น
2554	บริษัทได้งานจ้างเหมา Upgrade Data warehouse ของ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีมูลค่าโครงการกว่า 47.6 ล้านบาท
2554	บริษัทได้งานบำรุงรักษาระบบเครือข่าย ของ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย มูลค่าโครงการ 16.49 ล้านบาท และงานจ้างบำรุงรักษาฮาร์ดแวร์พร้อมอุปกรณ์ของระบบ ERP มูลค่าโครงการ 17.82 ล้านบาท
2555	โครงการที่ทำรายได้โดดเด่นในปีนี้เป็นคือโครงการบำรุงรักษา ERP/ HW ของ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย ซึ่งมีมูลค่าโครงการ 69.99 ล้านบาท

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

- ธันวาคม 2546 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000 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 มีระบบการตรวจสอบคุณภาพ มีการจัดทำแบบสำรวจความพึงพอใจจากลูกค้าสม่ำเสมอ
- พฤศจิกายน 2552 พัฒนาและเริ่มใช้ระบบการรับคำสั่งซื้อสินค้าทางเว็บไซต์ (Online Ordering)
- มกราคม - ธันวาคม 2553 ภาครัฐได้มีมาตรการในการปราบปรามซอฟต์แวร์ละเมิดลิขสิทธิ์ซึ่งส่งผลต่อตลาดซอฟต์แวร์ และธุรกิจผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของสายธุรกิจ AR โดยรวม
- มกราคม - ธันวาคม 2554 บริษัทมีปรับเปลี่ยนกระบวนการรับคำสั่งซื้อเป็นแบบ paperless มีการติดตามสถานะของการผลิตแต่ละขั้นตอนแบบออนไลน์ ซึ่งช่วยลดค่าใช้จ่ายในกระบวนการผลิตและการตรวจสอบ
- ธันวาคม 2554 – มีนาคม 2555 ผลกระทบจากเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ปลายปี 2554 ส่งผลให้เกิดการขาดแคลนของฮาร์ดไดรฟ์ ซึ่งเป็นส่วนประกอบหลักของเครื่องคอมพิวเตอร์ และได้ส่งผลกระทบต่อเม้าท์ซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟท์ ทำให้ในปี 55 ก็มีการเติบโตลดลงจากปี 54 ถึง 12%

สายธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร (IT Distribution Company: ITDC)

- 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 อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- 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, ระบบการบริหารการใช้แบนด์วิดธ์และการทำงานผ่านเครือข่าย จากบริษัท Blue Coat System Inc, USA
- 2554 ช่วงปลายปี บริษัท ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนเพื่อจำหน่ายสินค้าระบบสายส่งสัญญาณและระบบจัดการของ Schneider ซึ่งเป็นบริษัทเทคโนโลยีชั้นนำของ Europe
- 2555 บริษัท เป้าหมายที่จะขยายตลาดไปในต่างจังหวัด และประเทศใกล้เคียงที่กำลังเติบโตเช่น พม่า ลาว และกัมพูชา โดยการมีบุคคลากรประจำในพื้นที่เพื่อเป็นตัวแทนของบริษัทในการศึกษาความต้องการของตลาดและพัฒนาโอกาสในการทำธุรกิจ ซึ่งได้เริ่มทำที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ก่อนเป็นพื้นที่แรกและมีแผนจะขยายไปสู่พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้ ประเทศพม่า ประเทศลาว และประเทศกัมพูชาต่อไป

สายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (International Software Development: 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 ธนาคารกสิกรไทย, บริษัท ไทยอโตเซลส์ จำกัด ให้พัฒนาเพิ่มเติมระบบงานเดิม ให้มีขีดความสามารถเพิ่มขึ้นทันต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ อย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี
- 2555 บริษัท อยู่ในช่วงการขอยกเลิกบัตรส่งเสริมการลงทุน เนื่องจากเงื่อนไขบัตรส่งเสริมต้องมีการลงทุนและได้รับใบรับรองมาตรฐานด้าน CMMI ซึ่งจะทำให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการได้มาสูง

สายธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนาระบบสารสนเทศ (Intelligent Enterprise Computing: INEC)

- พฤศจิกายน 2547 คณะกรรมการบริษัท ได้มีมติให้จัดตั้งสายธุรกิจพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
- ธันวาคม 2547 บริษัท ได้จัดตั้งสายธุรกิจพัฒนาระบบสารสนเทศ (INEC) ขึ้นเพื่อพัฒนาซอฟต์แวร์

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

กุมภาพันธ์ 2549	ตามความต้องการของลูกค้า และการติดตั้งระบบซอฟต์แวร์ โดยถือหุ้นร้อยละ 60 ของบริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด ทำให้ INEC มีสถานะเป็นบริษัทย่อย
ตุลาคม 2550	คณะกรรมการมีมติให้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนทั้งหมด ของบริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด และทำให้บริษัท ถือหุ้นเป็นร้อยละ 92
2553	บริษัท ได้เข้าร่วมโครงการรับรองคุณภาพ CMMi ของเขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการพัฒนาระบบงานให้มีความน่าเชื่อถือในระดับสากล
2554	บริษัทได้เน้นธุรกิจการให้บริการ (Service) และดูแลรักษาระบบ (MA) ชัดเจนมากขึ้น
2554	บริษัทได้งานปรับปรุงระบบ Data Warehouse / Data Mining ของหน่วยงาน บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีมูลค่าโครงการ 50.9 ล้านบาท
2554	บริษัทได้งานปรับปรุงระบบ Data Warehouse / Data Mining ของหน่วยงาน บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีมูลค่าโครงการ 50.9 ล้านบาท
2555	บริษัทได้รับโอนย้ายพนักงานด้านวิศวกรรมจาก บมจ.อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น (IRCP) เพื่อมุ่งเน้นการให้บริการและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริษัทแม่ ทั้งยังส่งเสริมพนักงานให้ได้รับความก้าวหน้าและแข่งขันกับพนักงานเองและคู่แข่งขั้นได้

สายธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม (TV Telecom Company: TVT)

เมษายน 2553	บริษัท IRCP ได้เข้าซื้อบริษัท TVT มาเพื่อพัฒนาธุรกิจ โดยเป็นการลงทุน ถือหุ้นร้อยละ 99.99
ธันวาคม 2553	ในปีแรกที่ IRCP เข้ามาบริหารงาน สามารถทำให้บริษัทมียอดขายกว่า 170 ล้านบาท
2553 – 2554	บริษัทได้งานจัดหาอุปกรณ์สำหรับติดตั้งโครงข่าย MSAN ให้กับบริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) มูลค่าโครงการกว่า 100 ล้านบาท
2555 – 2556	บริษัทได้งานจ้างบำรุงรักษาและซ่อมแซมแก้ไขระบบไบโอแจ้งหนี้สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G ของบริษัท ทีไอที จำกัด (มหาชน) มูลค่าโครงการ 29 ล้านบาท

• 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 คิดเป็นเงินเพิ่มทุน

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

	จำนวน 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 เครือวัฒน์กุล จำนวน 1,000,000 หุ้น ณ ราคาเสนอขายหุ้นละ 7.70 บาท โดยได้รับชำระเต็มจำนวนเมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2547 รวมเป็นเงินที่จะได้รับทั้งสิ้น 53,900,000 บาท ▪ อนุมัติการลงทุนจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่คือ “บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ 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 เซ็นส์สัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภท Advance Certified Partner กับ บริษัท Huawei Technologies จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์ประเภทเน็ตเวิร์ค จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ภายใต้ความร่วมมือครั้งนี้ บริษัท ได้มอบหมายให้บริษัทย่อยคือ บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด ซึ่งบริษัท ถือหุ้น 99.99% เป็นผู้ทำการตลาด เพื่อสร้างความแข็งแกร่งด้วยการเพิ่มสินค้าที่หลากหลายและรองรับการขยายตลาดไอทีระดับองค์กร อีกทั้งเป็นการเสริมศักยภาพให้กับบริษัท ด้วย
กันยายน 2552	บริษัท ITDC เพิ่มทุนจาก 5 ล้าน เป็น 10 ล้านบาท
เมษายน 2553	บริษัท IRCP ได้ลงทุนโดยการเข้าซื้อกิจการ บริษัท TVT โดยมีสัดส่วนการลงทุน 99.99%
• ด้านสังคม	
มีนาคม 2548	บริษัท ได้รับรางวัลธรรมาภิบาลดีเด่น (Good Governance Award) รางวัลที่ 1 ประจำปี 2547 จากสถาบันปว๊วย อิงภากรณ์ โดยเป็นรางวัลที่มอบให้กับหน่วยงานที่ยึดมั่นหลักการบริหารจัดการด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส มีความรับผิดชอบ มีคุณธรรมจริยธรรม
สิงหาคม 2555	บริษัททำกิจกรรมเพื่อสังคม เนื่องในโอกาสวันครบรอบการก่อตั้งบริษัท โดยบริจาคเงิน และสิ่งของเครื่องใช้ต่าง รวมทั้งให้พนักงานเข้าร่วมกิจกรรม เลี้ยงเด็กที่บ้านราชวดีหญิง

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
3.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “IRCP”) ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 175.489 ล้านบาท ประกอบธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจร มีบริษัทย่อยที่ดำเนินงานภายใต้บริษัทฯ ใหญ่อีก 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด บริษัท อินเทลลิเจ้นท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด และบริษัท ทีวี เทเลคอม จำกัด บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (MAI) เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2546 ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจหลักทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยแบ่งโครงสร้างการดำเนินงานออกเป็น 7 สายธุรกิจหลัก (Business Unit) และดำเนินงานภายใต้บริษัทต่างๆ ดังนี้

ดำเนินการโดย	ชื่อบริษัท	จำนวนสายธุรกิจ
บริษัทใหญ่	บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	3
บริษัทย่อย	บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด	1
	บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด	1
	บริษัท อินเทลลิเจ้นท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด	1
	บริษัท ทีวีเทเลคอม จำกัด	1

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

1. กลุ่มธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(System Integration Business Department: SI)

สายธุรกิจโทรคมนาคม (Telecommunication: Telecom)

ดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร โดยนำเสนอเฉพาะอุปกรณ์ที่มีชื่อเสียงระดับโลก และมีทีมงานที่มีประสบการณ์ และผลงานเป็นที่ยอมรับในตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

2. กลุ่มธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(System Integration Business Department: SI)

สายธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร (Enterprise Information Technology Business Department: EIT)

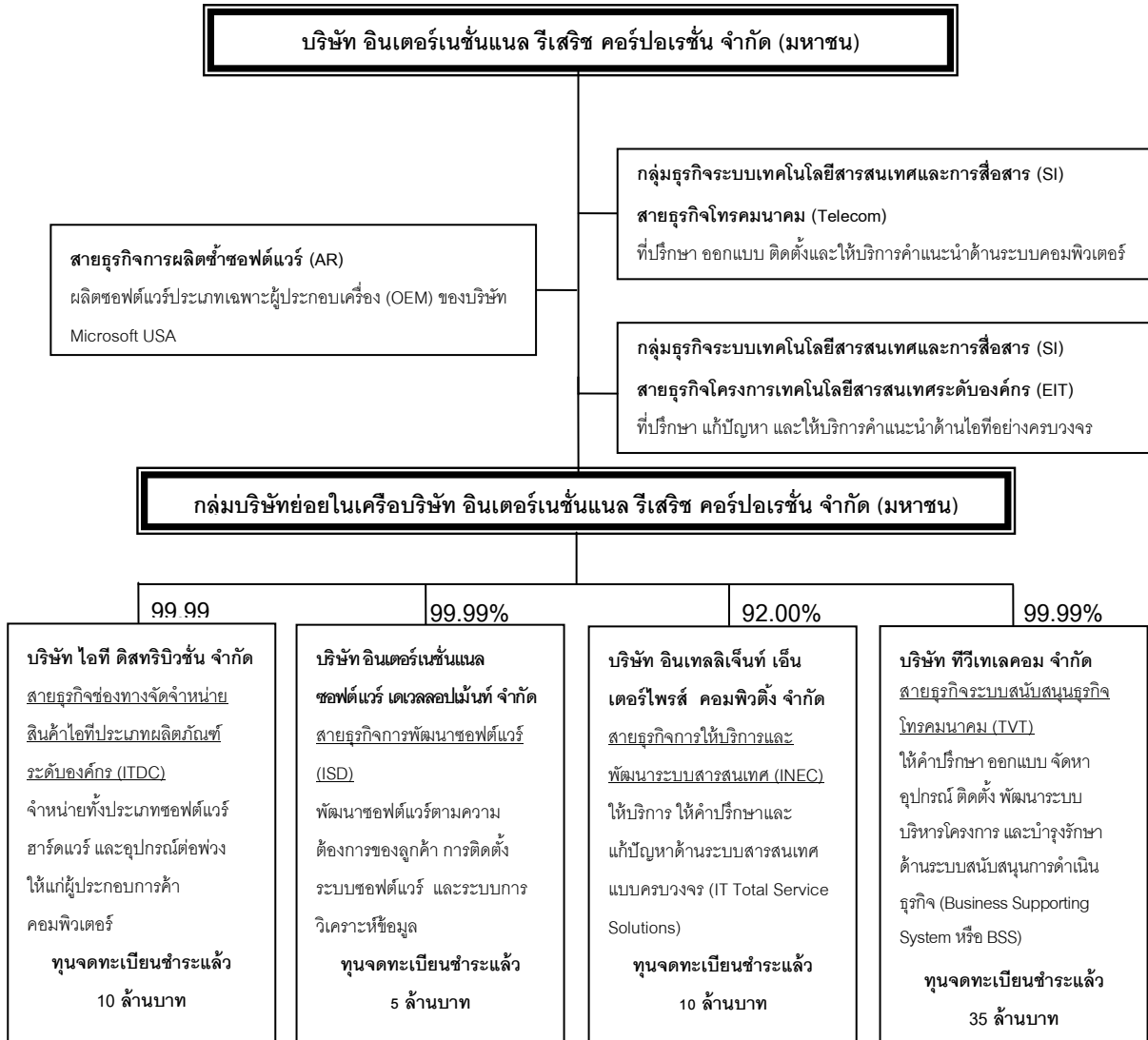
ดำเนินธุรกิจด้านการออกแบบติดตั้ง บริการให้คำปรึกษาและแก้ไขปัญหาด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร กับงานด้านไอทีแบบครบวงจร(Integrated IT Solution) โดยการบริหารโครงการ (Project Management) เพื่อบริการแบบใช้งานได้ทันที (Turnkey System) ตามความต้องการของลูกค้า

3. 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**
สายธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร (IT Distribution Company: ITDC)
 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 นอกจากนี้บริษัทยังเน้นการสร้างและให้บริการที่เพิ่มคุณค่าให้กับช่องทางการจัดจำหน่ายและลูกค้าผู้ใช้งานทั้งก่อนและหลังการขาย
- **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**
สายธุรกิจบริการให้คำปรึกษาพัฒนาระบบสารสนเทศ (Intelligent Enterprise Computing: INEC)
 ดำเนินธุรกิจการให้บริการ(Service) ด้าน ระบบสารสนเทศ พร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับงานด้านไอทีแบบครบวงจร (IT Total Service Solutions) โดยการนำเสนอบริการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้า และสามารถให้บริการแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Solution) ทั้งหมด 3 ประเภทหลักๆ คือ

 1. ธุรกิจบริการหลังการขายโดยรับประกัน
 2. ธุรกิจบริการหลังการขายโดยสัญญาการบริการบำรุงรักษา
 3. การให้บริการครบวงจรทั้งระบบสารสนเทศ(Total IT Outsourcing Service)
- **ธุรกิจที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท ทีวี เทเลคอม จำกัด**
สายธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม (TV Telecom: TVT)
 ดำเนินธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม (Telecommunication's Business Supporting System) โดยการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง พัฒนาระบบ บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ (Business Supporting System หรือ BSS) ให้แก่หน่วยงานที่ให้บริการโทรคมนาคมที่ทันสมัยแบบครบวงจร ได้แก่ ระบบบิลลิ่ง สำหรับบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Billing System for Mobile Business) ระบบคงสิทธิ์เลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Number Portability System) เป็นต้น

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 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)
3.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท สำหรับงวดปี 2552-2555 แยกตามบริษัท มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย : พันบาท

บริษัท	ร้อยละการถือหุ้น	ประเภทรายได้	2552		2553		2554		2555	
			รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
IRCP	100	รายได้จากการขายและบริการ	467,398	70.90	802,786	65.62	850,061	66.85	507,300	55.60
ITDC	99.99	รายได้จากการขายสินค้า	148,397	22.51	188,596	15.42	245,214	19.28	308,336	33.79
ISD	99.99	รายได้จากการบริการ	15,670	2.38	9,764	0.80	9,548	0.75	8,211	0.90
INEC	92.00	รายได้จากการขายและบริการ	-	-	30,445	2.49	18,202	1.43	45,331	4.97
TVT	99.99	รายได้จากการขายและบริการ	-	-	171,306	14.00	127,894	10.05	34,464	3.78
		รวมรายได้จากการขายและบริการ	631,465	95.78	1,202,897	98.33	1,250,919	98.39	903,642	99.03
		รายได้อื่น ๆ	27,803	4.22	20,455	1.67	20,555	1.61	8,809	0.97
		รวมรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย (ก่อนหักรายการระหว่างกัน)	659,268	100	1,223,352	100	1,271,474	100	912,451	100

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท สำหรับงวดปี 2552 - 2555 แยกตามส่วน ธุรกิจที่เป็นโครงการ และไม่เป็นโครงการ มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย : พันบาท

ประเภทธุรกิจ	2552	2553	2554	2555
รายได้จากธุรกิจประเภทโครงการ	455,960	961,181	978,912	568,981
รายได้จากธุรกิจประเภทที่ไม่ใช่โครงการ	175,505	220,012	272,007	334,661
รายได้อื่น	27,803	20,455	20,555	8,809
หัก รายการระหว่างกัน	21,277	67,525	24,970	51,505
รวมรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย	637,991	1,134,123	1,246,504	860,946

ในปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้จากส่วนธุรกิจประเภทโครงการร้อยละ 66.09 ของรายได้รวม และจากส่วนงานธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการร้อยละ 38.87 ของรายได้รวม และมีรายได้อื่นร้อยละ 1.02 ของรายได้รวม และมีรายการระหว่างกัน ร้อยละ 5.98 ของรายได้รวม

3.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัท IRCP ได้มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมาโดยตลอด 27 ปี โดยมีผลงานสำคัญในระดับประเทศจำนวนมาก และได้ขยายการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารโดยเฉพาะ ซึ่งแบ่งเป็นกลุ่มธุรกิจประเภทโครงการ (Project Based Business Group) และกลุ่มธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ (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. 2555 บริษัทได้กำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย ดังนี้

วิสัยทัศน์

“IRCP เป็นกลุ่มบริษัทที่มีธุรกิจหลากหลายด้าน ICT มีความเป็นผู้นำด้านคุณภาพ และเป็นหนึ่งในทุกกลุ่มธุรกิจ”

พันธกิจ

เพิ่มจำนวนและรักษากลุ่มลูกค้า ซึ่งมีมูลค่าสูงหรือศักยภาพสูงเอาไว้ การขยายฐานลูกค้าทำได้โดย การเสนอความแตกต่างจากคู่แข่งให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ด้วยการเน้นความเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ การพัฒนาคุณลักษณะเด่น และการให้บริการลูกค้าด้วยความเป็นเลิศ โดยวิธี

1. สร้างมูลค่าเพิ่มทางการเงิน ผู้ถือหุ้นจะได้มูลค่าของหุ้นที่เพิ่มขึ้นทุกปี และหรือมีผลตอบแทนในรูปแบบเงินปันผลที่ไม่น้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก 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

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

1. การขยายธุรกิจด้านไอซีทีที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ลูกค้า ได้แก่ การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ (Business Operation Efficiency) โดยใช้ระบบ Business Intelligent (Data Warehousing) ระบบ Customer Relationship Management (CRM) ระบบ Enterprise Resource Planning (ERP) เป็นต้น บริษัท IRCP จะเป็นผู้ให้บริการอย่างครบวงจรตั้งแต่การให้คำปรึกษาในการออกแบบระบบ (Consulting) การพัฒนาระบบ (Implementation) การบำรุงรักษา (Maintenance) และการฝึกอบรม (Training)
2. การเพิ่มงบประมาณในการฝึกอบรม วิจัยและพัฒนา เพื่อสร้างศักยภาพของพนักงานในการรองรับการทำงาน สำหรับโครงการขนาดใหญ่ รวมถึงเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นในอนาคต เป็นการรองรับการขยายตัวของ บริษัท ในระยะยาว
3. การเพิ่มสัดส่วนรายได้ที่มาจากบริการให้ปรึกษา (Professional Services) ซึ่งจะทำได้เพิ่มรายได้ อัตรา กำไรขั้นต้น และสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องได้มากขึ้น โดยมุ่งในลูกค้ากลุ่มหลักๆ ได้แก่ ภาครัฐราชการ รัฐวิสาหกิจ โทรคมนาคม พลังงาน และการศึกษา

3.5 ความเข้าใจพื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจของบริษัท
3.5.1 ภาพรวมการดำเนินธุรกิจของบริษัท IRCP

ลักษณะการดำเนินธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจของบริษัท สามารถแยกได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

3.5.1.1 สายธุรกิจที่ดำเนินธุรกิจประเภทโครงการ ได้แก่

- กลุ่มธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (SI) สายธุรกิจโทรคมนาคม (Telecom)
- กลุ่มธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (SI) สายธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร (EIT)
- สายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (ISD)
- สายธุรกิจการให้บริการและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (INEC)
- สายธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม (TVT)

จากการที่บริษัท มีการแบ่งแยกการดำเนินงานที่ชัดเจนโดยแบ่งออกเป็นหลายสายธุรกิจ ซึ่งแต่ละสายธุรกิจจะมีการดำเนินงานที่เป็นอิสระจากกัน มีการเข้าประมุลงานเองโดยไม่เกี่ยวข้องกัน เว้นแต่การดำเนินงานในบางโครงการจะมีการเชื่อมโยงกัน โดยการเข้าประมุลงานร่วมกัน ซึ่งเป็นไปตามปกติธุรกิจ คือ กลุ่มธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (SI) และสายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (ISD) สำหรับโครงการที่ต้องการความเชี่ยวชาญด้านการออกแบบ โดยเฉพาะ กลุ่มธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (SI) แต่ละสายธุรกิจ จะประมุลงานโดยว่าจ้างสายธุรกิจ ISD เป็นผู้พัฒนาหรือเขียนโปรแกรม ซึ่งเป็นการเชื่อมโยงกันทางธุรกิจต่อกัน

3.5.1.2 สายธุรกิจที่ดำเนินธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ ได้แก่

- สายธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ (AR)
- สายธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร (ITDC)

3.5.2 กลยุทธ์ของบริษัท IRCP

บริษัทเน้นคุณภาพสินค้าและเพิ่มมูลค่าการบริการ สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งด้วยการบริการครบวงจร และความสามารถในการเพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการ โดยใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ เพื่อจุดประสงค์ในการเป็นบริษัทชั้นนำในการให้บริการและเสนอสินค้าด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจร และจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับการขยายตัวในภาคเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทย

- **ฐานลูกค้า :** ลูกค้าเป้าหมายของบริษัท คือ ลูกค้าขนาดใหญ่ที่มีความต้องการสินค้าและบริการที่มีคุณภาพเป็นหลักทำให้บริษัท สามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรของบริษัท ได้โดยมีความเสี่ยงที่จะมีหนี้เสียต่ำ นอกจากนี้ บริษัทพยายามรักษาฐานลูกค้าเดิมเพื่อให้มีการใช้บริการซ้ำ 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 ช่วยให้สายธุรกิจอื่นชนะการประมูลโครงการอย่างต่อเนื่อง เป็นต้น
- **การควบคุมค่าใช้จ่าย :** บริษัท จะควบคุมค่าใช้จ่ายให้อยู่ในระดับที่สมดุลกับการเพิ่มขึ้นทางด้านรายได้ โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายทางด้านบุคลากร การเพิ่มจำนวนพนักงานเพื่อรองรับปริมาณที่เพิ่มขึ้นจะได้รับการพิจารณาอย่างระมัดระวัง การร่วมงานกับพันธมิตรสำหรับงานโครงการใหญ่ ๆ ก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ลดความจำเป็นในการเพิ่มจำนวนพนักงาน
- **การร่วมงานกับพันธมิตร :** สำหรับการประมูลในโครงการที่ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน บริษัท มีนโยบายร่วมมือกับบริษัทอื่นที่เกี่ยวข้องในสายงานต่าง ๆ กัน เป็นกรณีไป ซึ่งทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท คือ Consortium ของบริษัท จะรวมผู้เชี่ยวชาญในหลายแขนงทำให้มีจุดแข็งเหนือคู่แข่งเป็นการเพิ่มศักยภาพในการประมูลงาน รักษาค่าใช้จ่ายบุคลากรให้อยู่ในระดับที่ดูแลได้ เนื่องจากบริษัท ไม่มีความจำเป็นต้องเพิ่มบุคลากรเพื่อรองรับการประมูลงานใหญ่ๆ เป็นการลดความเสี่ยงด้านค่าใช้จ่ายอีกทางหนึ่ง