

ทอมสันส์ ออนไลน์ เบเนฟิตส์ ธุรกิจ SaaS ผลักดัน การเติบโตในระยะยาว



ลอนดอน-11 ก.ค.-พีอาร์นิวส์ไวร์/อินโฟเควสท์

- Darwin(TM) ขึ้นแท่นผู้นำในตลาดบริหารทรัพยากรบุคคล (HCM) มูลค่า 1 หมื่นล้านดอลลาร์ที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว

ทอมสันส์ ออนไลน์ เบเนฟิตส์ (“ทอมสันส์” หรือ “บริษัท”) ผู้ให้บริการซอฟต์แวร์จัดการผลประโยชน์พนักงานและการสร้างความผูกพันของพนักงานทั่วโลก ในรูปแบบ SaaS (Software as a Service) เปิดเผยผลประกอบการประจำปี สำหรับงวด 12 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558

(โลโก้: <http://photos.prnewswire.com/prnh/20150610/748352>)

ผลการดำเนินงานที่โดดเด่น

- Darwin(TM) ขึ้นแท่นผู้นำเทคโนโลยีการบริหารจัดการผลประโยชน์พนักงานและการสร้างความผูกพันของพนักงาน ในตลาดบริหารทรัพยากรบุคคล (HCM)
 - ผู้ใช้งาน Darwin(TM) เพิ่มขึ้น 60%
 - บริษัทเทคโนโลยีท็อป 10 ของโลก 7 แห่ง และแบรนด์ท็อป 10 ของโลก 6 แบรนด์ วางใจเลือกใช้ Darwin(TM)
 - Darwin(TM) มีการใช้งานในกว่า 80 ประเทศ และ 25 ภาษา
 - ปัจจุบันบริษัทเป็นพันธมิตรกับผู้ให้บริการ HCM รายใหญ่ที่สุดและได้รับการยอมรับมากที่สุด 3 แห่ง ได้แก่ เอดีพี, ซีรอกซ์ โกลบอล เบเนฟิตส์ เซอร์วิสเซส และเมอร์เซอร์
 - มีอัตราการรักษาลูกค้า 98% และรักษาลูกค้าองค์กรได้ถึง 100%
 - ขยายความสัมพันธ์กับบริษัทเอ็นจีอาร์ อีวแมน รีซอร์สเซส ครอบคลุมไปถึงธุรกิจลูกค้าองค์กรในยุโรปและธุรกิจในเอเชีย

ผลงานที่โดดเด่นด้านการเงิน

- รายได้ 32.4 ล้านปอนด์ (ปี 2557: 32.0 ล้านปอนด์) อันเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงธุรกิจไปสู่การเป็นผู้ให้บริการ SaaS แบบบอกรับสมาชิกทั่วโลก จากเดิมที่เป็นธุรกิจนายหน้า เทคโนโลยี และการจัดการแบบครบวงจรในสห

ราชอาณาจักร

- รายได้ที่เกี่ยวข้องกับซอฟต์แวร์มีอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ที่ 33% มาตั้งแต่ปี 2555
- รายได้จาก SaaS เพิ่มขึ้น 36% โดยได้แรงหนุนจากลูกค้าในยุโรป ตะวันออกกลาง และแอฟริกา (EMEA) และลูกค้าองค์กรข้ามชาติระดับโลก
- 50% ของยอดการบอกรับบริการ SaaS มาจากการทำข้อตกลงกับกลุ่มลูกค้าองค์กรระดับโลก คิดเป็น 50%
- รายได้จากต่างประเทศเพิ่มขึ้น 54% ซึ่งคิดเป็นเกือบ 20% ของรายได้ทั้งหมดในปัจจุบัน
- EBITDA* อยู่ที่ 4.5 ล้านปอนด์ (ปี 2557: 5.7 ล้านปอนด์) อันเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงธุรกิจ
- อัตราหมุนเวียนเงินสด EBITDA* อยู่ที่ 141%
- งบดุลแข็งแกร่ง ด้วยจำนวนเงินสด 12.3 ล้านปอนด์ (ปี 2557: 12.6 ล้านปอนด์)

แนวโน้ม

- แนวโน้มลูกค้าแข็งแกร่งในปี 2559 ทั้งในยุโรป ตะวันออกกลางและแอฟริกา และลูกค้าองค์กรระดับโลก
- ความร่วมมือใหม่ๆจะนำไปสู่การสร้างระบบ และเปิดช่องทางการจำหน่ายใหม่ๆ ซึ่งจะช่วยผลักดันยอดขายเพิ่มขึ้น
- แนวโน้มความชัดเจนของรายได้** คาดว่าจะอยู่ที่ 141 ล้านปอนด์ในอีก 5 ปีข้างหน้า โดยประเมินจากอัตราการต่อสมาชิกในปัจจุบัน

* EBITDA คือกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อมราคา

** แนวโน้มความชัดเจนของรายได้ในอีก 5 ปีข้างหน้า ประกอบด้วยรายได้จากการทำสัญญากับลูกค้าปัจจุบัน ซึ่งอ้างอิงจากอัตราการต่อสมาชิกที่ผ่านมา บวกกับรายได้จากค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นซ้ำสำหรับบริการที่ยังไม่มีการทำสัญญากับลูกค้าเหล่านี้ โดยประเมินจากการดำเนินงานที่ผ่านมา

ไมเคิล วิตฟิลด์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร แสดงความคิดเห็นว่า:

“เพียง 3 ปี เราก็สามารถพลิกโฉมทอมสันส์ จากธุรกิจในประเทศที่ทำรายได้จากค่านายหน้าเป็นส่วนใหญ่ สู่อุตสาหกรรมธุรกิจ SaaS ข้ามชาติซึ่งมีศักยภาพในการขยายขนาด เราทุ่มทุนอย่างมากในธุรกิจของเรา เพื่อสร้างระบบและรักษาความสามารถในการทำรายได้ตลอดช่วงเปลี่ยนผ่านธุรกิจ และได้วางตำแหน่งแพลตฟอร์มเรือธงของเราอย่าง Darwin (TM) ให้เป็นผู้นำระดับโลกในอุตสาหกรรมนี้

“ปี 2558 เป็นปีที่ยิ่งใหญ่สำหรับเรา โดยมีลูกค้าที่ขยายการใช้งาน Darwin(TM) ในประเทศต่างๆ เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความต้องการของพนักงานในการเข้าถึงผลประโยชน์ของตนเองในรูปแบบดิจิทัลได้อย่างสะดวก ปลอดภัยและน่าสนใจ เช่นเดียวกับความต้องการของนายจ้างในการควบคุมความเสี่ยงและต้นทุนขณะที่ธุรกิจของพวกเขาขยายตัวอย่างรวดเร็วในต่างประเทศ”

“นอกจากนี้ ปี 2558 ยังเป็นปีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างโดดเด่นในส่วนของกลยุทธ์พันธมิตร โดยเราได้ทำสัญญากับพันธมิตรด้านการจัดจำหน่ายรายสำคัญหลายรายในหลายประเทศ ซึ่งจะช่วยเร่งการเติบโตของเราอย่างมากในช่วง 5 ปีข้างหน้า”

“ตลาด HCM ยังคงพึ่งพาการใช้เทคโนโลยีบนคลาวด์ เพื่อผลักดันประสิทธิภาพการทำงานผ่านทางระบบอัตโนมัติ ตลอดจนนำเสนอประสบการณ์ระดับเดียวกับผู้บริโภคให้แก่พนักงาน และการวิเคราะห์แบบรวมศูนย์”

“ผลประโยชน์ของพนักงานสามารถช่วยให้องค์กรต่างๆ มีความได้เปรียบในการแข่งขัน และ Darwin(TM) คือผู้นำตลาดอย่างชัดเจนด้วยการนำเสนอโซลูชันที่ตอบโจทย์ความต้องการนี้”

“เรามีแนวโน้มยอดขายที่แข็งแกร่ง โดยเราคาดว่ายอดขายจะยังคงเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว และนำไปสู่ยอดการบอกรับบริการใหม่ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในขณะที่พันธมิตรของเรากำลังขยายธุรกิจ และเราสามารถคว้าสัญญาใหม่ๆ เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากผ่านทางพันธมิตรของเรา”

“ซอฟต์แวร์ Darwin(TM) ของทอมสันส์ได้รับการยอมรับจากทั่วโลกแล้วว่าเป็นซอฟต์แวร์ที่ดีที่สุดของวงการ ทั้งนี้ด้วยสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง ฐานลูกค้าชั้นนำของโลก และกลยุทธ์ SaaS อันแข็งแกร่งและสามารถขยายขนาดได้ เราจึงยินดีอย่างมากกับช่วงเวลานี้ซึ่งถือได้ว่าเป็นช่วงเวลาที่เราประสบความสำเร็จมากที่สุดจนถึงปัจจุบัน”

หมายเหตุถึงบรรณาธิการ:

ทอมสันส์ เป็นบริษัทระดับโลกผู้ให้บริการซอฟต์แวร์จัดการผลประโยชน์พนักงานและการสร้างความผูกพันของพนักงาน ซึ่งรวมถึงซอฟต์แวร์ Darwin(TM) ที่ได้รับรางวัลการ์นตีมาแล้ว โดยแพลตฟอร์มชั้นนำนี้นำเสนอการดูแลผลประโยชน์พนักงานอย่างครบวงจรและเป็นอัตโนมัติ ช่วยให้พนักงานในกว่า 80 ประเทศ และ 25 ภาษา สามารถเข้าถึงผลประโยชน์ของตนเองได้ตลอดชั่วอายุ ขณะที่บริษัทชั้นนำของโลก ซึ่งรวมถึงบริษัทเทคโนโลยีระดับท็อป 10 ถึง 7 แห่ง ต่างไว้วางใจเลือกใช้

Darwin(TM) นำเสนอโซลูชันที่ปรับแต่งให้ตอบสนองความต้องการด้านผลประโยชน์และผลตอบแทนพนักงานในหลากหลายรูปแบบ เช่น การสร้างความผูกพันของพนักงาน การบริหารความเสี่ยง การควบคุมต้นทุน และการปรับปรุงการดูแลผลประโยชน์พนักงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ทอมสันส์ กวาดรางวัลจากแวดวงอุตสาหกรรมมาแล้วถึง 103 รางวัล ซึ่งรวมถึงรางวัลระดับทองคำอันทรงเกียรติจาก Brandon Hall Group ในสาขา Best Advance in Rewards and Recognition Technology

ทอมสันส์ มีทีมงานในสหราชอาณาจักร โรมานี สิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกา เพื่อให้บริการแก่ฐานลูกค้าทั่วโลก

ติดต่อสอบถาม:

Thomsons Online Benefits
+44 (0) 203 328 4000
Michael Whitfield, Chief Executive Officer
Paul Smolinski, Chief Financial Officer

Instinctif Partners
+44 (0) 207 457 2020
Adrian Duffield / Lauren Foster

ที่มา: Thomsons Online Benefits