ธอมสันส์ ออนไลน์ เบเนฟิตส์ เผยรายได้เติบโตแข็งแกร่ง หลังธุรกิจ SaaS ขยายตัวทั่วโลก

ลอนดอน–27 พ.ค.–พีอาร์นิวส์ไวร์/อินโฟเควสท์

ธอมสันส์ ออนไลน์ เบเนฟิตส์ (“ธอมสันส์”) กลุ่มบริษัทซอฟต์แวร์จัดการผลประโยชน์และสร้างความผูกพันของพนักงานต่อองค์กร เปิดเผยผลประกอบการประจำปีซึ่งสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

เหตุการณ์สำคัญด้านการดำเนินงาน

– การลงทุนโดย ABRY Partners ช่วยเร่งการขยายตัวในตลาดองค์กรธุรกิจระดับโลกและตลาดพาร์ทเนอร์ให้รวดเร็ว
ขึ้น

– การเติบโตทั่วโลกทำให้ธอมสันส์สามารถเดินหน้าทำสัญญาข้ามชาติที่ขยายกว้างยิ่งขึ้น อันเนื่องมาจากการลงทุนอย่างต่อเนื่องในแพลตฟอร์มซอฟต์แวร์ Darwin(TM) ของบริษัท

– ทำสัญญากับบริษัทซอฟต์แวร์รายใหญ่ระดับโลกเพื่อการติดตั้งและดำเนินการทั่วโลก ส่งผลให้บริษัทมีลูกค้าเป็นบริษัทเทคโนโลยีนานาชาติรายใหญ่ที่สุด อยู่ถึง 7 ราย จาก 10 ราย

– เปิดสำนักงานขายในซานฟานซิสโก

– ประสบความสำเร็จในการรักษาฐานลูกค้าไว้ได้ที่ระดับ 97%

– มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในปี 2557 เปิดโอกาสสู่การเพิ่มลูกค้ารายใหญ่ระดับโลกและในสหราชอาณาจักร ซึ่งรวมถึงการทำสัญญากับลูกค้ารายแรกผ่านความร่วมมือกับ Benefitfocus

เหตุการณ์สำคัญด้านการเงิน

– รายได้เพิ่มขึ้น 12% แตะที่ 36.7 ล้านปอนด์ (ปี 2555: 32.7 ล้านปอนด์)

– คุณภาพของรายได้ปรับตัวดีขึ้น โดยมีรายได้ประจำเพิ่มขึ้น 37%

– ผลกำไรจากการดำเนินงานที่มีการปรับปรุง เพิ่มขึ้น 11% แตะ 8.3 ล้านปอนด์ (ปี 2555: 7.5 ล้านปอนด์)

– อัตราเงินสดจากการดำเนินงานอยู่ที่ 105%

– มีงบดุลแข็งแกร่ง ด้วยเงินสด 17.5 ล้านปอนด์ (ปี 2555: 11.6 ล้านปอนด์) และไม่มีหนี้ต่างประเทศ

ไมเคิล วิทฟิลด์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของกลุ่มบริษัทกล่าวว่า:

“ปี 2556 เป็นปีที่สำคัญอย่างยิ่งในประวัติศาสตร์ของเรา เริ่มต้นด้วยการลงทุนใหม่ที่น่าตื่นเต้นจาก ABRY Partners ในบอสตัน ความร่วมมือของเรากับ ABRY ทำให้เราสามารถเร่งเดินหน้าภารกิจในการปฏิวัติตลาดซอฟต์แวร์จัดการผลประโยชน์ของพนักงานทั่วโลก”

“เราได้รับแรงผลักดันอย่างต่อเนื่องจากบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ระดับโลกที่ต้องการใช้ซอฟต์แวร์ของเราแทนสเปรดชีตและโซลูชั่นเฉพาะแต่ละประเทศ เรากำลังเร่งผลักดันการเติบโตนี้ด้วยการเปิดสำนักงานในซานฟานซิสโกเพื่อเพิ่มยอดขาย รวมทั้งเพื่อสนับสนุนลูกค้าและพาร์ทเนอร์ของเรา”

“มีผู้เข้าใช้งาน Darwin(TM) 2.5 ล้านครั้งในระหว่างปี 2556 เพื่อจัดการผลประโยชน์ของพนักงานผ่านระบบออนไลน์ และเราเป็นผู้นำในการบุกเบิกตลาดซอฟต์แวร์จัดการผลประโยชน์ของพนักงานทั่วโลกที่กำลังพัฒนาอย่างรวดเร็ว”

“ในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา ธอมสันส์ได้ให้ความสำคัญกับการเติบโตของบริษัทในฐานะผู้ให้บริการ Software-as-a-Service ด้วยการขยายธุรกิจในหลายประเทศ และด้วยการที่เราวางตำแหน่งตนเองสำหรับการประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่องในระยะยาว เราค้นพบโอกาสที่จะเติบโตได้อีกมากในตลาดต่างประเทศ และเรามั่นใจว่าในปี 2557 นี้ บริษัทจะเติบโตอย่างรวดเร็วผ่าน 3 ช่องทางการตลาดหลัก ได้แก่ องค์กรธุรกิจระดับโลก สหราชอาณาจักร และพาร์ทเนอร์”

ภาพรวมเชิงกลยุทธ์

ธอมสันส์คือผู้ให้บริการ Software-as-a-Service (“SaaS”) ระดับโลก โดยมีการขยายกิจการไปทั่วทุกภูมิภาคของโลก และมีกลุ่มลูกค้ารายใหญ่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

ในช่วงปีที่ผ่านมา ธอมสันส์ได้ทำสัญญากับบริษัทซอฟต์แวร์รายใหญ่ระดับโลกเพื่อการติดตั้งและดำเนินการทั่วโลก ซึ่งทำให้เรามีลูกค้าที่เป็นบริษัทเทคโนโลยีนานาชาติรายใหญ่ที่สุดถึง 7 แห่ง จาก 10 แห่ง ปัจจุบันธอมสันส์ร่วมงานกับบริษัทกว่า 300 แห่งใน 64 ประเทศ โดยล่าสุดเราได้ทำสัญญาครั้งแรกผ่านทางความร่วมมือกับ Benefitfocus

ความยืดหยุ่นของซอฟต์แวร์ Darwin(TM) เปิดทางให้ซอฟต์แวร์ของเราสามารถจัดการและสื่อสารเกี่ยวกับผลกระโยชน์ของพนักงานได้ ไม่ว่าลูกค้าจะอยู่ในสถานการณ์หรืออยู่ในจุดใด ความยืดหยุ่นนี้ผลักดันการเติบโตของบริษัททั้งในช่วงเวลายากลำบากทางเศรษฐกิจซึ่งเป็นช่วงที่การผลักดันมูลค่าและการควบคุมต้นทุนเป็นเรื่องสำคัญ และในช่วงเวลาแห่งการเติบโตซึ่งเป็นช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อในการสร้างความผูกพันของพนักงานต่อองค์กร การคัดบุคลากรเข้าทำงานและการรักษาบุคลากร ด้วยการมอบประสบการณ์การใช้งานที่คล้ายคลึงกับซอฟต์แวร์สำหรับผู้บริโภค และด้วยการใช้งานผ่านทางแท็บเล็ตและอุปกรณ์มือถือ Darwin(TM) จึงสามารถกระตุ้นให้พนักงานมีปฏิสัมพันธ์และมีส่วนร่วมในโครงการสิทธิประโยชน์ต่างๆ ไปพร้อมกับเสริมสร้างพลังอำนาจของลูกค้าในการนำเสนอผลตอบแทนรวม

ซอฟต์แวร์ Darwin(TM) ฝังลึกอยู่ในส่วนงานด้านทรัพยากรบุคคลของลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่ทำสัญญา 5 ปี ส่งผลให้อัตราการสูญเสียลูกค้าอยู่ในระดับต่ำและรายได้ประจำอยู่ในระดับที่แข็งแกร่ง นอกจากนี้ Darwin(TM) ยังเป็นบริการ SaaS ที่สามารถขยายขนาดได้มาก

ปี 2556 ถือเป็นอีกหนึ่งปีที่ยอดเยี่ยมของธอมสันส์ ด้วยรายได้ที่เพิ่มขึ้น 12% สู่ระดับ 36.7 ล้านปอนด์ (ปี 2555: 32.7 ล้านปอนด์) และผลกำไรจากการดำเนินงานหลังปรับปรุงที่เพิ่มขึ้น 11% แตะ 8.3 ล้านปอนด์ (ปี 2555: 7.5 ล้านปอนด์) ธอมสันส์สามารถสร้างกระแสเงินสดได้อย่างแข็งแกร่ง โดยมีอัตรากำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมและค่าจัดจำหน่าย (EBITDA) ในระดับสูง ขณะที่คุณภาพของรายได้ปรับตัวดีขึ้น โดยรายได้ประจำเพิ่มขึ้น 37%

เรามุ่งเน้นสัญญาประจำระยะยาวซึ่งเพิ่มจำนวนพนักงานที่ใช้แพลตฟอร์ม Darwin(TM) ของเรา ธอมสันส์มีจำนวนผู้ใช้เข้าระบบเพิ่มขึ้น 24% ในปี2556 สู่ระดับ 2.5 ล้านคน

ด้วยการลงทุนจาก ABRY Partners ทำให้เราสามารถเร่งดำเนินภารกิจปฏิวัติตลาดซอฟต์แวร์จัดการผลประโยชน์พนักงานในระดับโลก เราขยายทีมงานด้านเทคโนโลยีโดยเฉพาะเพื่อเพิ่มการส่งมอบการทำงานระดับโลกของ Darwin(TM) ซึ่งสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและข้อกำหนดต่างๆในด้านการกำกับดูแล ด้วยเหตุนี้ Darwin(TM) จึงมีการเปิดตัวใหม่ๆเป็นจำนวนมาก ซึ่งรวมถึงการเปิดตัว Reward Centre ใหม่ทั่วโลก การเปิดตัว Spending Account Manager

ในเอเชียแปซิฟิก และโซลูชั่น Auto-Enrolment ในสหราชอาณาจักร

ในปี 2556 เราได้เปิด Thomsons Academy ในโรมาเนียเพื่อขยายการพัฒนาพนักงานของเราและเปิดทางสำหรับพาร์ทเนอร์ สำหรับปี 2557 นี้ จะมีการขยายสถาบันเพิ่มอีก เพื่อตอบรับกับความต้องการในการพัฒนาพนักงานงานของธอมสันส์เองและพันธมิตรทั่วโลก

ข้อมูลทางการเงิน

	2556	2555	เปลี่ยนแปลง
	GBP000	GBP000	%
รายได้	36,732	32,687	12
กำไรจากการดำเนินงาน	7,590	7,474	2
กำไรจากการดำเนินงานหลังปรับปรุง*	8,271	7,484	11
กำไรหลังหักภาษี	7,654	6,634	15
จำนวนพนักงานเมื่อสิ้นปี	384	295	30

*กำไรจากการดำเนินงานหลังปรับปรุงเกิดขึ้นก่อนที่จะมีค่าใช้จ่ายจากการเข้าซื้อกลุ่มบริษัทโดย Benefit Express Holdings Limited ซึ่งมีต้นทางมาจากการทำธุรกรรมของ ABRY เป็นมูลค่า 581,915 ปอนด์ (ปี 2555: 0) และค่าธรรมเนียมการชำระเงินตามราคาหุ้นที่ 99,841 ปอนด์ (ปี 2555: 10,388ปอนด์)

รายได้ของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้น 12% สู่ระดับ 36.7 ล้านปอนด์ ซึ่งสะท้อนถึงการเติบโตอันแข็งแกร่งของธุรกิจหลัก โดยธุรกิจ Global Enterprise ขยายตัวเพิ่มขึ้น 28% จากการเซ็นสัญญาทางธุรกิจเพิ่มอีกหลายฉบับในปี 2556 และกลุ่มบริษัทคาดว่า ธุรกิจจะขยายตัวอย่างแข็งแกร่งในปี 2557

ธอมสันส์ยังคงเดินหน้าเพิ่มรายได้จากลูกค้าเดิมเป็นหลัก ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ SaaS และบริการที่เกี่ยวข้องใหม่ๆ โดยรายได้ประจำที่เพิ่มขึ้น 37% นั้นช่วยปรับปรุงคุณภาพของรายได้ และจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถคาดการณ์รายได้ได้มากขึ้น

ผลกำไรจากการดำเนินงานที่มีการปรับปรุงขยายตัว 11% แตะที่ 8.3 ล้านปอนด์ (ปี 2555: 7.5 ล้านปอนด์) เนื่องจากมีการลงทุนสำคัญๆตลอดทั้งปี ซึ่งรวมถึงการเพิ่มทรัพยากรด้านการพัฒนาสำหรับฝ่ายเทคโนโลยีของเรา การปรับปรุงศักยภาพในการให้บริการ และการขยายธุรกิจไปยังสหรัฐอเมริกาด้วยการเปิดสำนักงานขายแห่งใหม่ในซานฟรานซิสโก

ผลกำไรหลังหักภาษีปรับตัวเพิ่มขึ้น 15% สู่ระดับ 7.7 ล้านปอนด์ (ปี 2555: 6.6 ล้านปอนด์) กลุ่มบริษัทใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากผลขาดทุนอันเนื่องมาจากการใช้อ็อปชั่นหุ้นของบริษัท และผลประโยชน์ที่ลดลงหลังจากการชำระเงินกู้ในระหว่างปี

กลุ่มบริษัทลงทุนในซอฟต์แวร์ Darwin(TM) เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก ซึ่งส่งผลให้ฝ่ายเทคโนโลยีที่มีอยู่ 86 ราย เมื่อต้นปี 2556 เพิ่มเป็น 150 รายในปี 2557 โดยการลงทุนดังกล่าวมุ่งเน้นไปที่การพัฒนา Reward Centre ซึ่งช่วยยกระดับประสบการณ์ผู้ใช้งานซอฟต์แวร์ รวมถึงโซลูชั่น Auto-Enrolment (โมดูลใหม่สำหรับตลาดในสหราชอาณาจักรภายหลังมีการบังคับใช้กฎหมายในประเทศ) และฟังก์ชั่นการทำงาน Global Enterprise อย่าง Spending Account Manager นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังคงเดินหน้าลงทุนอย่างมากในโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการเติบโตตามที่ตั้งเป้าไว้

อัตราเงินสดจากการดำเนินงานของธอมสันส์อยู่ที่ 105% และมีบัญชีวางเงินล่วงหน้า หรือแคชบาลานซ์ ณ สิ้นปี อยู่ที่ 17.5 ล้านปอนด์ (ปี 2555: 11.6 ล้านปอนด์)

งบดุลของกลุ่มบริษัทปรับตัวแข็งแกร่งขึ้นในระหว่างปีที่ผ่านมา หลังจากการลงทุนโดย ABRY ซึ่งทำให้บริษัทไม่มีหนี้สินต่างประเทศหลังปิดบัญชีสินเชื่อคงค้างทั้งหมด

สภาวะตลาด และภาพรวมการดำเนินงาน

ธอมสันส์ยังคงให้ความสำคัญกับการเดินหน้าขยายกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ ด้วยการผลักดันการเติบโตของธุรกิจผ่าน 3 ช่องทางการตลาดหลัก ได้แก่ องค์กรธุรกิจระดับโลก สหราชอาณาจักร และพาร์ทเนอร์

ตลาดองค์กรธุรกิจระดับโลกมีการขยายตัวอย่างมาก เนื่องจากขณะที่บริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ขยายตัวอย่างต่อเนื่องไปทั่วโลก พวกเขาก็ต้องรับมือกับความซับซ้อนและความท้าทายเกี่ยวกับการบริหารจัดการและการสื่อสารสิทธิประโยชน์ของพนักงานในประเทศต่างๆที่มีข้อกำหนดด้านกฎหมายและวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน

ท่ามกลางการแข่งขันดุเดือดในการสรรหาบุคลากรที่มีความสามารถ และแรงกดดันต่อเนื่องในด้านต้นทุนการดำเนินงาน บรรดาธุรกิจจึงมีความจำเป็นเร่งด่วนในการใช้เทคโนโลยีเพื่อทำให้การวางแผนสิทธิประโยชน์เป็นเรื่องง่ายขึ้น ตลอดจนช่วยสร้างประสบการณ์ที่เป็นมิตรต่อผู้ใช้ มีการปรับให้เหมาะสมและสอดคล้องสำหรับพนักงาน ไม่ว่าพวกเขาจะอยู่จุดไหนของโลกก็ตาม

ในปี 2556 ธอมสันส์ได้ขยายงานด้านการขาย ทั้งการขายทางตรงและทางอ้อม เราได้เปิดสำนักงานในซานฟรานซิสโก เพื่อกระชับความสัมพันธ์กับบริษัทที่มีสำนักงานใหญ่ระดับโลกในสหรัฐอเมริกา รวมทั้งรุกตลาดในภูมิภาคยุโรป ตะวันออกกลาง และแอฟริกา (EMEA) และเอเชียแปซิฟิกให้มากขึ้น

ในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา ตลาดซอฟต์แวร์จัดการผลประโยชน์พนักงานได้ขยายตัวอย่างเต็มที่ในสหราชอาณาจักร ซึ่งเป็นผลมาจากการปรับใช้กลยุทธ์สิทธิประโยชน์ที่ยืดหยุ่น รวมถึงปัจจัยด้านกฎหมาย เช่น auto-enrolment และการหักเงินเดือนเพื่อสมทบเข้ากองทุน (salary sacrifice) ตลาดทุติยภูมิ และตติยภูมิในปัจจุบันพัฒนาอย่างเต็มที่ ขณะที่บรรดานายจ้างรายใหญ่ในสหราชอาณาจักรกำลังหาทางที่จะเปลี่ยนแปลงวิธีการส่งมอบประสบการณ์ด้านสิทธิประโยชน์ที่ทันสมัยที่สุดให้กับพนักงานของตนโดยใช้เทคโลยีดิจิตัลล่าสุด

การเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมายอย่างมีนัยสำคัญในสหราชอาณาจักรส่งผลให้ธอมสันส์ได้รับประโยชน์จากคุณภาพของรายได้ที่ดีขึ้น และมีรายได้ประจำสูงขึ้นจากการเซ็นสัญญาในระเวลาที่ยาวนานขึ้น สิ่งเหล่านี้ช่วยเปิดมุมมองของบริษัทให้กว้างขึ้น นำมาซึ่งรายได้ระยะยาวขึ้น และช่วยให้บริษัทสามารถวางแผนการสร้างและขยายธุรกิจต่อไป

ตลาดซอฟต์แวร์ SaaS ด้านทรัพยากรบุคคลยังคงขยายตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่มีบริษัทจำนวนมากขึ้นที่เลิกใช้โซลูชั่นแบบ on-premise โดยมีการคาดการณ์ว่า 60% ขององค์กรทั้งหมดจะเปลี่ยนระบบการจัดการทรัพยากรบุคคลหรือบุคลากรที่มีความสามารถในอีก 18 เดือนข้างหน้า ดังนั้น ธอมสันส์จึงได้พัฒนาความร่วมมือสำคัญๆ และความสัมพันธ์กับพาร์ทเนอร์ในตลาด SaaS Human Capital (“HCM”) กับซัพพลายเออร์ชั้นนำอย่าง SuccessFactors และ Benefitfocus นอกจากนี้ Darwin(TM) ยังได้ช่วยแก้ปัญหาความซับซ้อนของการจัดการสิทธิประโยชน์ทั่วโลก และปัญหาอื่นๆที่แก้ไขได้ยากก่อนหน้านี้ ซอฟต์แวร์ดังกล่าวได้เชื่อมโยงมิติทั้งหลายของตลาด HCM ไว้ด้วยกัน และทำหน้าที่เหมือนศูนย์กลางของซอฟต์แวร์ HCM, ซอฟต์แวร์บัญชีเงินเดือน, ผู้ให้บริการและที่ปรึกษาด้านสิทธิประโยชน์ของพนักงาน เรามองเห็นความเป็นไปได้อย่างมากที่จะเร่งการขยายตัวของธุรกิจอย่างรวดเร็วในส่วนแบ่งตลาดของเราผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ ตัวแทนจำหน่าย และพาร์ทเนอร์ ด้วยธุรกิจต่างๆของเรา

แนวโน้ม

ในปี 2557 นี้ ธอมสันส์จะยังคงให้ความสำคัญกับการดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์ของบริษัท ด้วยการเพิ่มการลงทุนด้านเทคโนโลยีในแพลตฟอร์ม Darwin(TM) การพัฒนาความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญๆเพื่อเร่งขยายฐานลูกค้า และด้วยการลงทุนอย่างต่อเนื่องในบุคลากรและกระบวนการดำเนินงานต่างๆ ในขณะที่ธอมสันส์ขยายตัวไปทั่วโลก

ด้วยเหตุที่ธอมสันส์อยู่ในตำแหน่งผู้นำโลกด้านซอฟต์แวร์จัดการผลประโยชน์พนักงาน กลุ่มบริษัทจึงมีมุมมองบวกเพิ่มขึ้นเกี่ยวกับการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มบริษัทเล็งเห็นถึงโอกาสดีๆมากมายที่จะเพิ่มลูกค้ารายใหม่ และมีรายได้จากลูกค้าประจำเพิ่มขึ้นในทุกภูมิภาค นอกจากนี้ ธอมสันส์จะพัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้าในปัจจุบันอย่างต่อเนื่องด้วยการเพิ่มจำนวนผลิตภัณฑ์และภูมิภาคที่เปิดให้บริการ ในปี 2557 ธอมสันส์ได้ลงนามกับลูกค้าที่สำคัญหลายรายทั้งในต่างประเทศและในสหราชอาณาจักร ซึ่งจะช่วยเพิ่มพนักงานจำนวนมากในแพลตฟอร์ม Darwin(TM) ของเรา รวมทั้งจะผลักดันการใช้

งานในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกและอเมริกาใต้ให้เพิ่มขึ้นอีก

ธอมสันส์มีความเชื่อมั่นว่าบัญชีรายชื่อลูกค้าของบริษัทจะเติบโตแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องในปี 2557 โดยลูกค้าใหม่ในสหราชอาณาจักรและในตลาดองค์กรธุรกิจระดับโลกจะเพิ่มจำนวนผู้ใช้รายใหม่ๆเข้าสู่แพลตฟอร์ม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทคาดว่ารายได้ประจำของธุรกิจ SaaS จะเติบโตอย่างรวดเร็ว อันเป็นผลมาจากการได้ลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องผ่าน 3 ช่องทางการตลาดหลัก ได้แก่ องค์กรธุรกิจระดับโลก สหราชอาณาจักร และพาร์ทเนอร์

ติดต่อสอบถามได้ที่:

Thomsons Online Benefits +44(0)203-328-4000

Michael Whitfield Group Chief Executive Officer

Paul Smolinski, Chief Financial Officer

Instinctif Partners +44(0)207-457-2020

Adrian Duffield/Kathy Gordon

แหล่งข่าว: Thomsons Online Benefits