

MSC เหยยรายได้จากการขายสินค้าและบริการรวม 7,974 ล้านบาท กำไรสุทธิ 283 ล้านบาท ในปี 2 561



บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชัน จำกัด (มหาชน) หรือ “MSC” ก่อตั้งเมื่อปี 2529 ดำเนินธุรกิจการบริการด้านไอทีแบบครบวงจรมาเป็นเวลากว่า 33 ปี โดยมีกลุ่มธุรกิจหลักของบริษัท ประกอบด้วย 1.กลุ่มธุรกิจดิจิทัลโซลูชันส์ (Digital Solutions Group - DSG) 2.กลุ่มธุรกิจดิจิทัลพริ้นติง (Digital Printing Group - DPG) 3.กลุ่มธุรกิจซอฟต์แวร์โซลูชันส์ (Solutions Integration Group - SIG) ในการร่วมกันช่วยให้องค์กรของลูกค้าบริหารธุรกิจด้วยความต่อเนื่องในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล

ในปี 2561 นายอรุณ ต่อเอกบัณฑิต กรรมการบริหาร ได้เผยแพร่ประกอบการปี 2561 ว่าบริษัท มีรายได้จากการขายสินค้าและบริการรวม 7,974 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากเดิม 7.8% และมีกำไรสุทธิ 283 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 48 ล้านบาท คิดเป็น 20.5% บริษัทฯ และบริษัทย่อย ยังมีสินทรัพย์รวม 3,510 ล้านบาท หนี้สินรวม 1,648 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้น 1,862 ล้านบาท สำหรับโครงสร้างรายได้ของ “MSC” มาจากกลุ่มสินค้าด้านฮาร์ดแวร์ 36%, ซอฟต์แวร์โซลูชันและบริการ 40% และดิจิทัลพริ้นติง 24% ตามลำดับ โดยในปี 2562 บริษัทได้วางกลยุทธ์ในการขับเคลื่อนองค์กรสู่ธุรกิจบริการเพื่อตอกย้ำศักยภาพการเป็นผู้นำด้านไอทีไว้ 5 ด้าน ได้แก่ 1.Digital Transformation Excellences บริษัทมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจตามแนวโน้มของเทคโนโลยีสารสนเทศ คือ คลาวด์คอมพิวติ้ง บิ๊กดาต้า ซีเคียวริตี้ ดิจิทัลพริ้นติง ให้สอดคล้องกับยุคดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชัน เพื่อรองรับสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วในปัจจุบันร่วมไปถึงสามารถตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง 2.Product & Service Excellence การเป็นผู้นำด้านจัดจำหน่ายสินค้าและบริการด้านไอทีรวมไปถึงการเป็นองค์กรที่ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เรามุ่งคัดสรรสินค้าเทคโนโลยีใหม่ๆ จากตราสินค้าชั้นนำระดับสากล ไม่ว่าจะเป็นฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์โซลูชันส์ เพื่อขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้รองรับกับทุกความต้องการของลูกค้าในยุคดิจิทัล อีกทั้งการให้บริการแบบครบวงจร (Total Solution Service Provider) เพื่อมอบบริการที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า 3. People Excellence กลยุทธ์การสร้างศักยภาพด้านทรัพยากรมนุษย์ พัฒนาและยกระดับทักษะความรู้ ความสามารถของบุคลากรให้เป็นมืออาชีพ อีกทั้งสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีภายในองค์กร เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ 4. Customer Retention Excellence กลยุทธ์การรักษาฐานลูกค้า กลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าภาคเอกชนเป็นหลัก บริษัทมีการดูแลและประเมินความพึงพอใจของลูกค้า เพื่อนำมาวิเคราะห์ ปรับปรุง ทั้งด้านการหาสินค้า และการให้บริการที่ทันสมัย ตอบสนองความ

ต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง 5.Collaboration Excellence กลยุทธ์การขายเครือข่ายและประสานความร่วมมือที่ดีกับคู่ค้า ลูกค้า นักลงทุน พนักงาน ด้วยการยึดหลักการประกอบธุรกิจควบคู่ไปกับการมีส่วนร่วมในความรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งด้านจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ การพัฒนาชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ภายใต้กรอบวัฒนธรรมหลักขององค์กร (METRO Way) เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ นายกิตติ เตชะทวีกิจกุล รองประธานกรรมการ ได้รายงานเพิ่มเติมว่า นอกจากการดำเนินธุรกิจเพื่อให้มีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องแล้ว บริษัทยังได้ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจควบคู่ไปกับการคำนึงถึงเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยได้กำหนดกรอบนโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคมในแต่ละด้านไว้อย่างชัดเจน เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมของพนักงาน ตลอดจนการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน รวมถึงการเน้นย้ำในวัฒนธรรมองค์กรให้กับพนักงานได้ประพฤติปฏิบัติตัวอย่างเคร่งครัดเพื่อนำพองค์ก้าวไปข้างหน้าได้อย่างยั่งยืน ท่านที่สนใจสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริษัทฯ ได้ที่ ir@metrosystems.co.th