

## นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 7 มีนาคม 2532 ภายใต้ชื่อเดิม คือ บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด โดยกลุ่มวิไลลักษณ์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับงานทางด้านออกแบบและติดตั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม ต่อมาปี 2535 จึงได้เปลี่ยนชื่อมาเป็น “บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด” และแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนในปี 2536 ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ ประกอบธุรกิจโดยการลงทุนผ่านบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในลักษณะ Holding Company โดยปัจจุบันได้แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 5 สายดังนี้ สายธุรกิจ ICT Solutions and Services สายธุรกิจ Mobile Multimedia สายธุรกิจ Call Center สายธุรกิจ Utilities and Transportations และสายธุรกิจ Technology Related Services

### ภาพรวมการประกอบธุรกิจบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

กลุ่มบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทใหญ่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับระบบการสื่อสารโทรคมนาคม และเป็นบริษัทร่วมทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่จัดตั้งขึ้นใหม่เพื่อให้เป็นผู้ดำเนินการโครงการสัมปทานที่ประมูลได้ ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านระบบสารสนเทศผ่านโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคมต่างๆ รวมทั้งบริการให้คำปรึกษา รับเหมา ออกแบบติดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารครบวงจรแบบบูรณาการ (Total Solutions & Services) ให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน ดำเนินธุรกิจครบวงจรด้านการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสื่ออินเทอร์เน็ตต่างๆ ให้บริการข้อมูลข่าวสาร และสาระความบันเทิง (Contents) ผ่านสื่อที่ทันสมัย พร้อมอุปกรณ์สื่อสารและอุปกรณ์มัลติมีเดียต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์และจานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการลูกค้าครบวงจร (Total Customer Management Solutions) ในรูปแบบการติดตั้งระบบการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ จัดหาและบริหารเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ ให้แก่หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย ธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการขยะในพื้นที่บริเวณท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ รวมทั้งธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสถานีไฟฟ้า และระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงแบบครบวงจร ตั้งแต่ออกแบบจัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง ทดสอบ และบำรุงรักษา ตลอดจนธุรกิจที่เกี่ยวข้องโดยมีนโยบายที่จะเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารกิจการนั้นๆ อย่างใกล้ชิด ในปี 2544 บริษัทฯ ได้ขยายขอบเขตการลงทุนในประเทศกัมพูชา โดยได้รับสัมปทานในการวางระบบและพัฒนาระบบการสื่อสารและควบคุมการจราจรทางอากาศ ซึ่งรวมถึงสิทธิในการให้บริการด้านการควบคุมจราจรทางอากาศเหนือ่านฟ้าประเทศกัมพูชา เป็นเวลารวม 32 ปี (อายุสัมปทานตั้งแต่ปี 2544 – 2576) แต่เพียงผู้เดียว ซึ่งดำเนินการผ่านบริษัท แคมโบเดียแอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด (“CATS”) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าแก่โรงงานกัมปอดซีเมนต์ ในประเทศกัมพูชาด้วย

### วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ขององค์กร

#### • วิสัยทัศน์

กลุ่มบริษัทสามารถมุ่งมั่นนำเสนอสินค้า และบริการทางด้านเทคโนโลยีที่ก้าวไกล เพื่อนำมาซึ่งความเจริญที่ยั่งยืนและคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้น

#### • พันธกิจ

เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ ทางกลุ่มบริษัทสามารถจึงมีพันธกิจในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ดังนี้

#### “ลูกค้า”

พัฒนาและนำเสนอสินค้าและบริการทางด้านเทคโนโลยีโทรคมนาคมและบริการด้านเทคโนโลยีอื่นๆ ที่เปี่ยมคุณค่า สามารถตอบสนองความต้องการสูงสุดและเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจให้แก่ลูกค้าและผู้ให้บริการ

**“องค์กร”**

พัฒนาโครงสร้างและกระบวนการในการดำเนินงาน ตลอดจนการบริหารธุรกิจให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โปร่งใส และเป็นธรรม อันนำมาซึ่งความเชื่อมั่นและความเจริญที่ยั่งยืน

**“พันธมิตร”**

พัฒนาความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อประสานความร่วมมือในการนำเสนอสินค้าและบริการอันทรงคุณค่า และนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจร่วมกัน

**“พนักงาน”**

พัฒนาการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลอย่างมืออาชีพ ให้ความมั่นใจในคุณภาพชีวิตการทำงานของพนักงาน และส่งเสริมให้ “สามารถ” เป็นองค์กรสถาบันที่พร้อมดึงดูดผู้มีความสามารถเข้าร่วมงาน

**“ผู้ถือหุ้น”**

แสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่ก่อให้เกิดรายได้ประจำและสร้างฐานการเติบโตที่ยั่งยืนให้แก่องค์กร เพื่อมอบผลตอบแทนที่คุ้มค่าให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง

**“สังคมและชุมชน”**

ส่งเสริมการสร้าง “คนคุณภาพและสังคมคุณธรรม” อันเป็นนโยบายหลักด้านกิจกรรมเพื่อสังคมของกลุ่มบริษัทสามารถ ผ่านโครงการและกิจกรรมอันมีประโยชน์อย่างจริงจังและต่อเนื่อง ทั้งภายในและภายนอกองค์กร

**เป้าหมายและกลยุทธ์ขององค์กร**

กลุ่มบริษัทสามารถ มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ พร้อมกับการเป็นผู้นำในการนำเสนอสินค้าและบริการในด้านต่างๆ ในประเทศไทย อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีความมุ่งมั่นตั้งใจในการขยายธุรกิจไปยังประเทศในแถบ CLMV (กัมพูชา เวียดนาม เมียนมาร์ และลาว) อีกเช่นกัน นอกจากนั้นแล้ว บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนของรายได้ประจำให้เพิ่มสูงขึ้นเป็นร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมดในอีก 3-5 ปีข้างหน้า เพื่อเป็นการเสริมสร้างให้บริษัทฯ สามารถเติบโตได้อย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทสามารถมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของแต่ละสาขางานดังต่อไปนี้

|                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>สายธุรกิจ ICT Solutions and Services :</b>                                             | มุ่งเน้นในการสร้างรายได้ประจำให้แก่สายธุรกิจด้วยการนำเสนอบริการแบบครบวงจร เช่น การออกแบบ-ติดตั้ง-ดำเนินงาน พร้อมทั้งการให้บริการบำรุงรักษาระบบเป็นต้น นอกจากนี้ ยังได้ขยายฐานลูกค้าไปสู่ภาคเอกชนมากยิ่งขึ้น      |
| <b>สายธุรกิจ Mobile Multimedia :</b>                                                      | มุ่งเน้นในการพัฒนาโทรศัพท์เคลื่อนที่คุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม พร้อมทั้งขยายช่องทางในการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและต่างประเทศ นอกจากนี้ยังคงให้ความสำคัญกับการพัฒนาคอนเทนต์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง                 |
| <b>สายธุรกิจ Call Center:</b>                                                             | มุ่งมั่นในการสร้างฐานลูกค้าที่มั่นคงในประเทศไทย พร้อมทั้งขยายธุรกิจไปยังประเทศในแถบ CLMV                                                                                                                         |
| <b>สายธุรกิจ Utilities and Transportations และสายธุรกิจ Technology Related Services :</b> | เตรียมความพร้อมเพื่อรองรับโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่กำลังจะเกิดขึ้นจากการรวมตัวกันของประเทศอาเซียน 10 ประเทศ หรือ “AEC” โดยธุรกิจหลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญคือ ธุรกิจการควบคุมการจราจรทางอากาศและธุรกิจด้านพลังงาน |

### การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาดังนี้

#### ปี 2558

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2558 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการดังนี้

  - อนุมัติให้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ SAMART-W”) จำนวนไม่เกิน 201,300,782 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นโดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราการจัดสรรที่ 5 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ทั้งนี้ใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 3 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิและราคาการใช้สิทธิอยู่ที่ 45 บาทต่อหุ้น โดยกำหนดให้วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2558 เป็นวันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับการจัดสรรและวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2558 เป็นวันปิดสมุดทะเบียน
  - อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากทุนจดทะเบียน 1,007 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 1,006,503,910 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เป็น 1,208 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 1,207,804,692 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนในจำนวน 201,300,782 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2558
- เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2558 บริษัท เทต้า จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 94.35 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558) ได้ลงนามในหนังสือยืนยันการว่าจ้างก่อสร้างสถานีไฟฟ้าเชิงเนิน พิกัดแรงดัน 230 กิโลโวลต์ ณ จังหวัดระยอง กับบริษัท ไออาร์พีซี คลีน พาวเวอร์ จำกัด มูลค่าสัญญาก่อสร้างรวม 265,047,294.38 บาท (คำนวณตามอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันรับหนังสือแจ้งแสดงเจตนา) โดยกำหนดการก่อสร้างแล้วเสร็จภายในวันที่ 15 มกราคม 2560 การรับรู้รายได้เป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 3/2558 เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2558 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ สามารถ เวสต์ทูปาเวอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 99.99 จัดตั้งบริษัทร่วมทุนกับบริษัท เอ็มลิ่งค์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ชื่อว่า “บริษัท เชียงใหม่ เวสต์ทูปาเวอร์ จำกัด” มีทุนจดทะเบียน 20,000,000 บาท แบ่งออกเป็น 2,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยมีบริษัท สามารถ เวสต์ทูปาเวอร์ จำกัด ถือหุ้น ร้อยละ 50 และบริษัท เอ็มลิ่งค์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ถือหุ้น ร้อยละ 50 เพื่อดำเนินการบริหารจัดการ การกำจัดขยะมูลฝอยให้กับหน่วยงานปกครองส่วนท้องถิ่นและเอกชน โดยทำการคัดแยกขยะ ทำการผลิตเชื้อเพลิงขยะ (RDF) ทำการผลิตไฟฟ้าโดยใช้เชื้อเพลิงขยะ และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2558 บริษัท เทต้า จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 94.35 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558) ได้ลงนามในหนังสือยืนยันการว่าจ้างก่อสร้างสถานีไฟฟ้าดันทางพระนครใต้ พิกัดแรงดัน 69 กิโลโวลต์ ณ จังหวัดสมุทรปราการ กับการไฟฟ้านครหลวง มูลค่าสัญญาก่อสร้างรวม 435,748,877.25 บาท (คำนวณตามอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันเปิดซองราคา) กำหนดการก่อสร้างแล้วเสร็จภายในวันที่ 7 ธันวาคม 2559 การรับรู้รายได้เป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน
- เมื่อเดือนกันยายน 2558 บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุนจำนวน 5 บริษัทกับบริษัท เพาเวอร์ โซลูชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจออกแบบ จำหน่าย และติดตั้งระบบจ่ายไฟฟ้าและตรวจวัดจัดการ สำหรับระบบสื่อสารโทรคมนาคม และธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนต่างๆ ได้แก่ บริษัท สามารถ โซลาร์ทูปาเวอร์ จำกัด (ทุนจดทะเบียน 25 ล้านบาท), บริษัท มัลติโซลาร์ เอนเนอร์ยี่ จำกัด (ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท), บริษัท โซลาร์ เพาเวอร์ พลัส จำกัด (ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท), บริษัท เพาเวอร์ พลัส เอนเนอร์ยี่ จำกัด (ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท), และ บริษัท ฟิเอส โซลาร์ จำกัด (ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท) เพื่อดำเนินโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทางเลือกอื่นๆ และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด (“SUT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ได้จัดตั้งบริษัท สามารถ โซลาร์ทูปาเวอร์ จำกัด (“STP”) โดยร่วมทุนกับบริษัท เพาเวอร์ โซลูชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ในสัดส่วนร้อยละ 80 และ 20 ตามลำดับ และได้จดทะเบียนจัดตั้ง STP เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2558 นั้น โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2558 ได้มีมติอนุมัติให้ SUT จำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญที่ SUT ถืออยู่ทั้งหมดใน STP จำนวน 1,999,700 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 79.99 ของทุนจดทะเบียนของ STP ให้กับบริษัท เฟอร์รัม เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ที่ราคามูลค่าที่ตราไว้ (par value) เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 7,998,800 บาท (ปัจจุบัน STP มีทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท แบ่งออกเป็น 2,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท มีทุนชำระแล้ว ร้อยละ 40) เนื่องจากมีการ

เปลี่ยนแปลงจำนวนโครงการที่จะลงทุนจากเดิมที่คาดการณ์ว่าจะได้เป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินให้กับหน่วยงานราชการทั้งหมด 4 โครงการ เหลือเพียง 1 โครงการ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ ไม่ได้รับประโยชน์ของการประหยัดจากขนาด (Economics of Scale) ทั้งในด้านบุคลากรและอำนาจต่อรองกับ ผู้จัดจำหน่ายตามที่คาดหวังไว้

#### ปี 2557

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 9/2557 เมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2557 ได้มีมติอนุมัติการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ SAMART-W”) ในจำนวนไม่เกิน 201,300,782 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราการจัดสรรที่ 5 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ในการคำนวณสิทธิที่จะได้รับจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ SAMART-W ของผู้ถือหุ้นแต่ละรายนั้น หากเกิดเศษจากการคำนวณตามอัตราการจัดสรรดังกล่าวข้างต้น ให้ปัดเศษนั้นทิ้ง ทั้งนี้ ใบสำคัญแสดงสิทธิ SAMART-W จะมีอายุ 3 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ และราคาการใช้สิทธิอยู่ที่ 45.00 บาท ต่อหุ้น
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 8/2557 ประชุมเมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2557 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด (“SUT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 จัดตั้งบริษัทใหม่ 3 บริษัท โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้
  - บริษัท สามารถ เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด**

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ประเภทธุรกิจ :      | ดำเนินการบริหารจัดการ การกำจัดขยะมูลฝอยให้กับหน่วยงานปกครองส่วนท้องถิ่น โดยทำการคัดแยกขยะ ทำการผลิตเชื้อเพลิงขยะ (RDF) ทำการผลิตไฟฟ้า โดยใช้เชื้อเพลิงขยะ ทำการบริหารจัดการขยะที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ (Recycle) และบริหารจัดการขยะในส่วนที่เหลือโดยวิธีฝังกลบหรือวิธีอื่นๆ และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง |
| สำนักงานที่ตั้ง :   | ประเทศไทย                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| ทุนจดทะเบียน :      | 50,000,000 บาท                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| สัดส่วนการถือหุ้น : | SUT ถือหุ้น ร้อยละ 99.99                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
  - บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ (ลาว) จำกัด**

|                     |                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ประเภทธุรกิจ :      | ให้บริการเขียนโปรแกรมการเรียกและรับชำระเงิน ออกแบบเว็บไซต์ บำรุงรักษาระบบแวร์ซอฟต์แวร์เทคโนโลยีสารสนเทศ ซ่อมแซม ติดตั้ง พัฒนาโปรแกรมและเว็บไซต์ซึ่งเกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (เรียกรวมกันว่า “ระบบไอที”) |
| สำนักงานที่ตั้ง :   | ประเทศลาว                                                                                                                                                                                                         |
| ทุนจดทะเบียน :      | 1,000,000,000 Lao Kip (หรือประมาณ 4,000,000 บาท)                                                                                                                                                                  |
| สัดส่วนการถือหุ้น : | SUT ถือหุ้น ร้อยละ 99.00                                                                                                                                                                                          |
  - บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ (เมียนมาร์) จำกัด**

|                     |                                                                                                                |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ประเภทธุรกิจ :      | ให้บริการและคำแนะนำต่างๆ ที่เกี่ยวกับการค้าในประเทศเมียนมาร์รวมถึงการดำเนินการทั่วไปอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด |
| สำนักงานที่ตั้ง :   | ประเทศเมียนมาร์                                                                                                |
| ทุนจดทะเบียน :      | 50,000 เหรียญสหรัฐฯ (หรือประมาณ 1.6 ล้านบาท)                                                                   |
| สัดส่วนการถือหุ้น : | SUT ถือหุ้น ร้อยละ 99.99                                                                                       |
- บริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญาการซื้อหุ้นสามัญในบริษัท สามารถ โอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) (“SIM”) จำนวน 1,053,000,000 หุ้น (หรือคิดเป็นร้อยละ 23.93 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมดของ SIM) คืนจากบริษัท Axiata Group Berhad (“AXIATA”) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของ SIM ในราคาหุ้นละ 2.73 บาท เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2557 ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นใน SIM ในอัตรา ร้อยละ 70.02 และ AXIATA มิได้เป็นผู้ถือหุ้นของ SIM อีกต่อไป การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ดังกล่าว ไม่มีผลกระทบต่อโครงสร้างการจัดการ และนโยบายในการดำเนินธุรกิจของ SIM แต่อย่างใด

- บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด (“I-SPORT”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่บริษัทฯ ถือหุ้นโดยทางอ้อมผ่านบริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด (“BUG”) ร้อยละ 50 ได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 80 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 40 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 120 ล้านบาท โดยการเพิ่มทุนตามสัดส่วนกับผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายหนึ่ง เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจที่ต่อเนื่องกับกีฬาและคอนเทนต์กีฬาต่างๆ โดย I-SPORT ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญจำนวน 6 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด (“SSTV”) จากบริษัท สยามสปอร์ต ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายหนึ่งใน I-SPORT ด้วยราคารวม 60 ล้านบาท การลงทุนครั้งนี้จะทำให้บริษัทฯ เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและขยายฐานรายได้ไปสู่ธุรกิจสื่อทีวี ลิขสิทธิ์กีฬา และธุรกิจที่ต่อเนื่องกับกีฬาต่างๆ รวมทั้งเพิ่มความหลากหลายในการให้บริการครบวงจรมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงทางรายได้ และกำไรในอนาคตของบริษัทฯ โดยรวม

#### ปี 2556

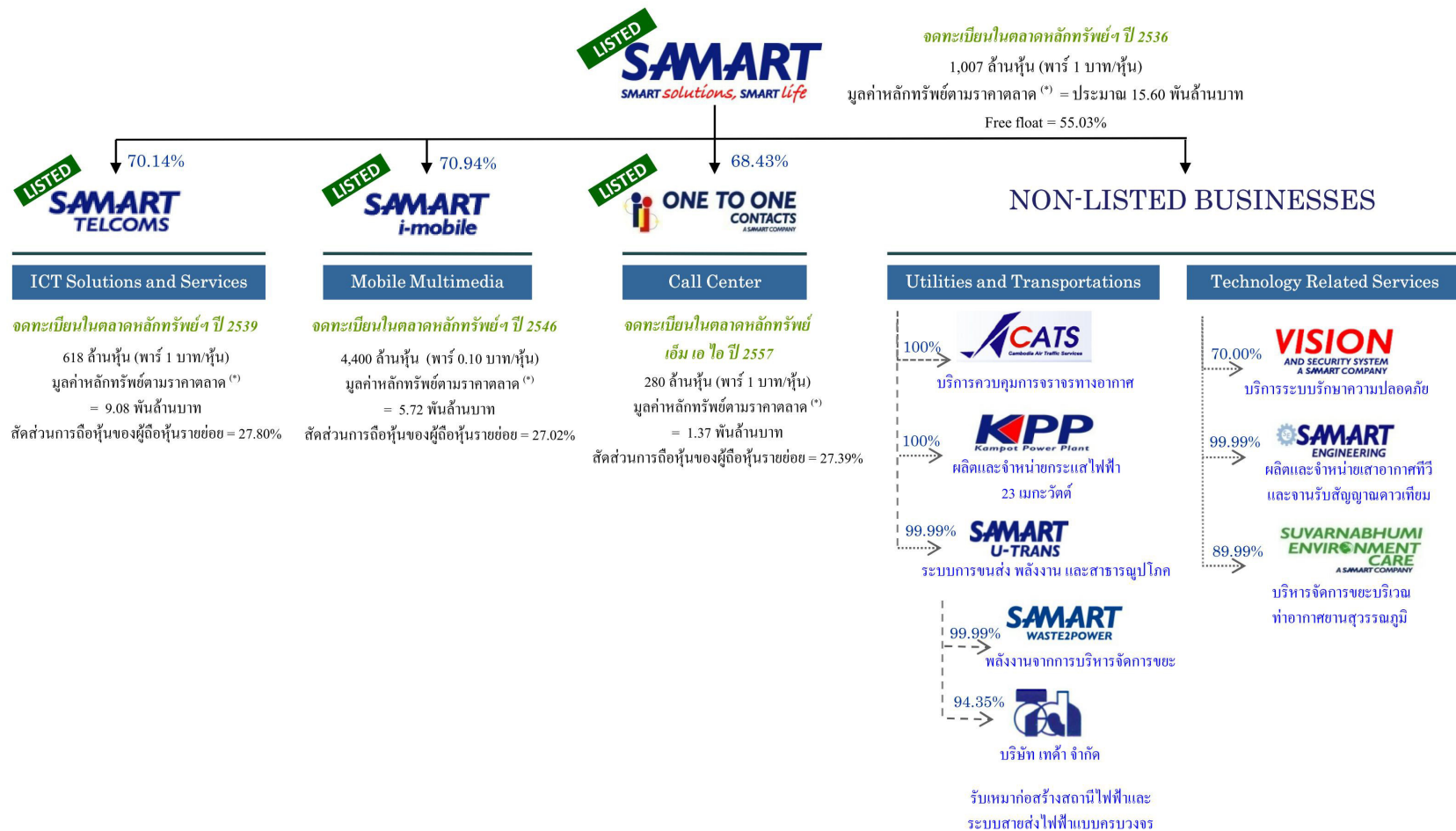
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 ของบริษัท วันทวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) (“OTO”) บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมคิดเป็นร้อยละ 99.13 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2556 ได้อนุมัติให้ OTO ออกหุ้นสามัญของ OTO จำนวน 70,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) และรับทราบการที่บริษัทฯ จะนำหุ้นสามัญเดิมของ OTO จำนวน 10,000,000 หุ้น ที่บริษัทฯ ถืออยู่ในปัจจุบันออกเสนอขายต่อประชาชนในคราวเดียวกับการ IPO ของ OTO ในครั้งนี้ด้วย รวมเป็นหุ้น IPO ทั้งสิ้นจำนวน 80,000,000 หุ้น และอนุมัติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของ OTO จากทุนจดทะเบียนเดิม 100,000,000 บาท เป็น 280,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 180,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นจำนวน 110,000,000 หุ้น และเพื่อการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายต่อประชาชนจำนวน 70,000,000 หุ้น รวมทั้งอนุมัติการจัดสรรหุ้น IPO แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ (SAMART) ในการจองซื้อหุ้นสามัญใหม่ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Pre-emptive right) ได้เป็นจำนวนไม่เกิน 20,000,000 หุ้น เนื่องจากผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจาก Dilution Effect จากการ IPO หุ้นของ OTO ในกรณีที่มิใช่หุ้นจากการคำนวณ ให้พิเศษหุ้นนั้นทั้งนี้ ทั้งนี้ ราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ OTO แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ นี้จะเป็นราคาเดียวกับที่เสนอขายให้แก่ประชาชน อย่างไรก็ตาม OTO อยู่ระหว่างการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ได้อนุมัติแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ (แบบ filing) เรียบร้อยแล้วเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2556
- ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) (“SAMTEL”) เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ได้อนุมัติให้บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด (“SCS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ SAMTEL ถือหุ้นร้อยละ 99.99 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556) ของทุนชำระแล้ว จัดตั้งบริษัทร่วมใหม่ ชื่อ บริษัท เอสแอลเอ เอเชีย จำกัด (“SLA”) โดยมีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท (จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาดัดตั้งงานด้านสื่อสารโทรคมนาคม และซื้อขายวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในต่างประเทศ และมีสัดส่วนการถือหุ้น SCS ร้อยละ 30 บริษัท ล็อกซ์เลย์ แอนด์ เอไอที โซลูชั่น จำกัด ร้อยละ 60 และบุคคลทั่วไป ร้อยละ 10
- ที่ประชุมคณะกรรมการ SAMTEL เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ได้อนุมัติให้บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด (“SCT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ SAMTEL ถือหุ้นร้อยละ 99.99 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556) ของทุนชำระแล้ว ลงทุนในบริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อเป็นบริษัทพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) สำหรับภาครัฐและเอกชน โดยซื้อหุ้นสามัญจำนวน 1,200,000 หุ้น (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และชำระค่าหุ้นแล้วร้อยละ 50) คิดเป็นร้อยละ 60 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด จากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ในราคารวม 6.12 ล้านบาท
- ที่ประชุมคณะกรรมการ SIM เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติให้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่ไม่ได้ดำเนินการ ได้แก่ บริษัท ไอ-โมบาย อินเทอร์เน็ตชั่นแนล จำกัด (“IMI”) ซึ่ง SIM ถือหุ้นร้อยละ 99.99 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556) และบริษัท สามารถ ไอ-โมบาย (อินโดนีเซีย) จำกัด ซึ่ง IMI ถือหุ้นร้อยละ 99.80 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556) เพื่อปรับโครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

- ที่ประชุมคณะกรรมการ SIM เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท ไอ-โมบาย อินเตอร์เทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ SIM ถือหุ้นโดยทางอ้อมทั้งจำนวนเข้าซื้อหุ้นร้อยละ 99.99 ของบริษัท เดอะ สกายเพลซ จำกัด มูลค่า 500,000 บาท เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าของ SIM

#### โครงสร้างการถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,207,804,692 บาท และมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,006,503,910 บาท มีโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งแยกโครงสร้างธุรกิจออกเป็น “โครงสร้างธุรกิจ (ตามการถือหุ้น)” และ “โครงสร้างธุรกิจ (ตามการบริหารธุรกิจ)” ดังนี้

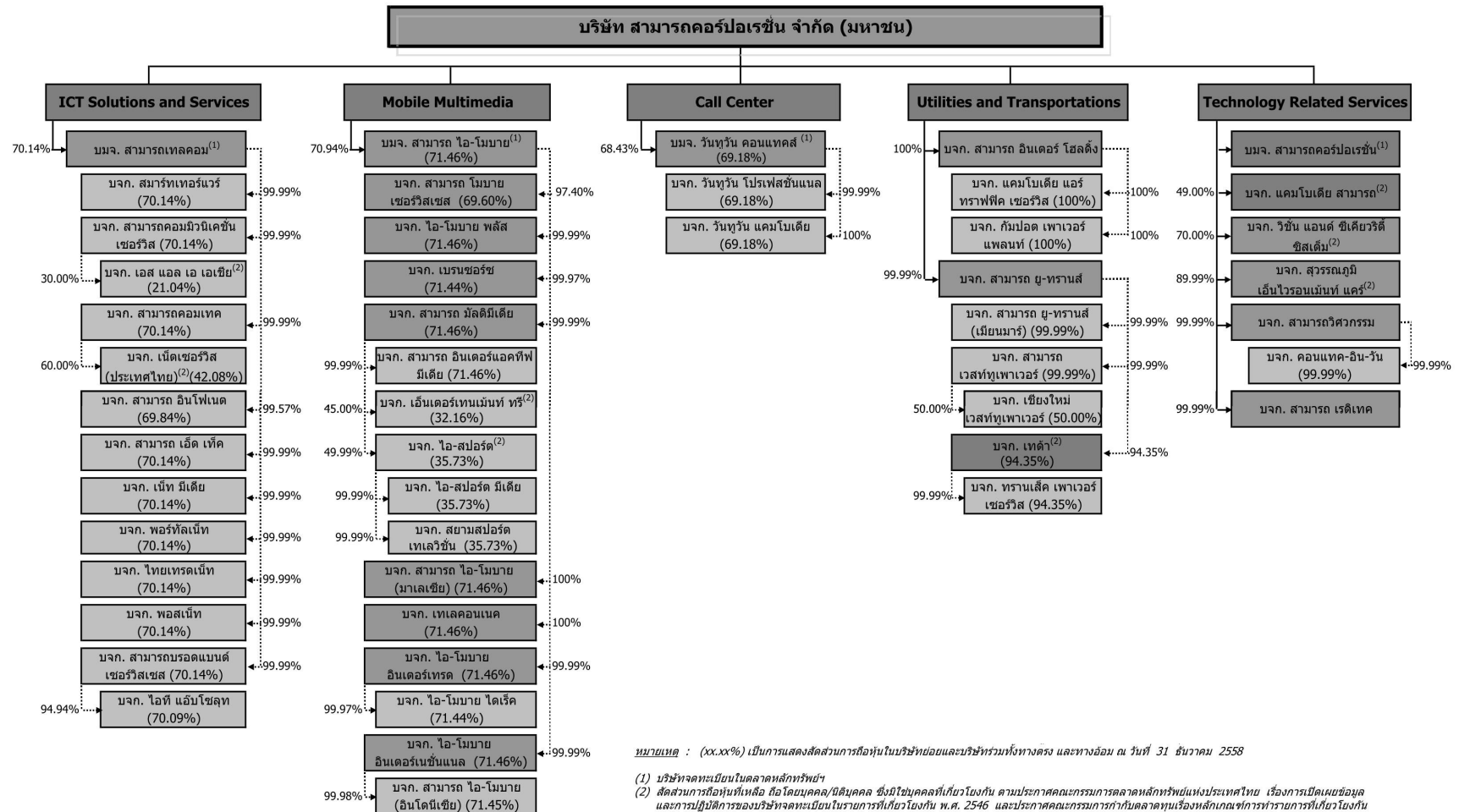
## โครงสร้างธุรกิจ (ตามการบริหารธุรกิจ)



หมายเหตุ: (\*) มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2558



โครงสร้างธุรกิจ (ตามการถือหุ้น)





**ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม**

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท                                                                                                                                                                               | ประเภทธุรกิจ                                                                                                                                                                                                                                                                           | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท) | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ |        |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------|
|              |                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                           |                                       | จำนวนหุ้น                 | ร้อยละ |
| 1.           | <b>บมจ. สามารต ไอ-โมบาย</b><br>99/3 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 33<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-6900             | จำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เทคโนโลยี<br>สารสนเทศในลักษณะค้าส่งและค้าปลีก รวมทั้ง<br>ศูนย์บริการสำหรับอุปกรณ์ดังกล่าว                                                                                                                                                              | 444                       | 4,400,250,000                         | 3,121,579,000             | 70.94  |
| 2.           | <b>บจก. สามารต โมบาย เซอร์วิส</b><br>37/1 หมู่ที่ 2 ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง<br>อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-6496                                      | จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารและอุปกรณ์<br>เทคโนโลยีสารสนเทศในลักษณะค้าส่ง (Wholesale)                                                                                                                                                                                                 | 490                       | 49,000,000                            | 47,724,999 <sup>(1)</sup> | 97.40  |
| 3.           | <b>บจก. สามารต มัลติมีเดีย</b><br>99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-8136         | 1) ให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความ<br>บันเทิงผ่านเทคโนโลยีมีสายและไร้สายที่<br>ครบถ้วน สมบูรณ์แบบ ทั้งในรูปแบบของ<br>เสียง (Voice) ผ่านระบบ Audiotext และ Call<br>Center และในรูปแบบข้อความ หรือภาพ<br>(Non Voice)<br>2) เป็นผู้ผลิต และพัฒนาข้อมูล ข่าวสาร และ<br>สาระความบันเทิง | 200                       | 2,000,000                             | 1,999,997 <sup>(1)</sup>  | 99.99  |
| 4.           | <b>บจก. สามารต อินเทอร์เน็ต มีเดีย</b><br>99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-8136 | ให้บริการดูแลระบบตัวต่อตัวที่ร้าน HoroWorld<br>และผ่านทางเว็บไซต์ จำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้<br>บริการด้านการเรียนการสอนเกี่ยวกับโหราศาสตร์<br>และการพยากรณ์                                                                                                                               | 160                       | 16,000,000                            | 15,999,997 <sup>(2)</sup> | 99.99  |
| 5.           | <b>บจก. ไอ-สปอร์ต</b><br>99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-8136                  | ให้บริการข้อมูลข่าวสารด้านกีฬาผ่านสื่อสมัยใหม่<br>ในรูปแบบ Interactive Multimedia เติมรูปแบบ ทั้งใน<br>และต่างประเทศ และให้บริการช่องกีฬาผ่านระบบ<br>เคเบิลทีวี                                                                                                                        | 120                       | 12,000,000                            | 5,999,996 <sup>(2)</sup>  | 49.99  |
| 6.           | <b>บจก. ไอ-โมบาย อินเทอร์เน็ตซันแนล</b><br>99/3 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 33<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6200<br>โทรสาร 0-2502-8532 | ลงทุนในกิจการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่<br>พร้อมให้บริการข้อมูล และสาระบันเทิงผ่าน<br>โทรศัพท์เคลื่อนที่ในต่างประเทศ                                                                                                                                                                    | 200                       | 20,000,000                            | 19,999,997 <sup>(1)</sup> | 99.99  |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท                                                                                                                                                                            | ประเภทธุรกิจ                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท)     | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ |        |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------|
|              |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                               |                                       | จำนวนหุ้น                 | ร้อยละ |
| 7.           | <b>บจก. สามารอ ไอ-โมบาย (มาเลเซีย)</b><br>18B, Jalan Mutiara Raya, Taman Mutiara, 56000<br>Kuala Lumpur, Malaysia<br>โทร. 603-9131-6403<br>โทรสาร 603-9133-4941                       | จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ พร้อมให้บริการข้อมูล<br>และสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ<br>ให้บริการสื่อ Interactive Multimedia ในประเทศ<br>มาเลเซีย                                                                                                                                                     | 5,000,000<br>(ริงกิตมาเลเซีย) | 2,000,000                             | 2,000,000 <sup>(1)</sup>  | 100.00 |
| 8.           | <b>บจก. สามารอ ไอ-โมบาย (อินโดนีเซีย)</b><br>Wisma 46-Kota BNI, Lt. 24 Suite 24.01, Jl. Jend.<br>Sudirman Kav.1, Jakarta 10220, Indonesia<br>โทร. 621-5744-555<br>โทรสาร 621-5744-777 | จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ พร้อมให้บริการข้อมูล<br>และสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ<br>ให้บริการสื่อ Interactive Multimedia ในประเทศ<br>อินโดนีเซีย                                                                                                                                                  | 6,420,000<br>(เหรียญสหรัฐ)    | 6,420,000                             | 6,419,000 <sup>(3)</sup>  | 99.98  |
| 9.           | <b>บจก. เทเลคอมเนค</b><br>23/F, Hopewell Centre, 183 Queen's Road East,<br>Wanchai, Hong Kong<br>โทร. 852-2980-1888<br>โทรสาร 852-2956-2192                                           | จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ พร้อมให้บริการข้อมูล<br>และสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ<br>ให้บริการสื่อ Interactive Multimedia ในประเทศ<br>ฮ่องกง                                                                                                                                                       | 5,000,000<br>(เหรียญฮ่องกง)   | 5,000,000                             | 5,000,000 <sup>(1)</sup>  | 100.00 |
| 10.          | <b>บจก. ไอ-โมบาย พลัส</b><br>99/13 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 23<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6200<br>โทรสาร 0-2502-8532           | ให้บริการด้านธุรกิจโทรคมนาคม รวมทั้งเป็น<br>ตัวแทนจำหน่ายในการให้บริการโทรคมนาคมทุก<br>ชนิดทุกประเภท                                                                                                                                                                                                            | 100                           | 10,000,000                            | 9,999,997 <sup>(1)</sup>  | 99.99  |
| 11.          | <b>บจก. เบรนนอร์ช</b><br>99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-8136               | ทำการวิจัยและพัฒนาระบบต่างๆ สำหรับโทรศัพท์<br>เคลื่อนที่                                                                                                                                                                                                                                                        | 1                             | 10,000                                | 9,997 <sup>(1)</sup>      | 99.97  |
| 12.          | <b>บจก. ไอ-โมบาย อินเตอร์เทค</b><br>99/3 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 33<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6200<br>โทรสาร 0-2502-8532     | จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ พร้อมให้บริการข้อมูล<br>และสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่และ<br>ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เพื่อการส่งออก                                                                                                                                                                              | 5                             | 500,000                               | 499,997 <sup>(1)</sup>    | 99.99  |
| 13.          | <b>บจก. เอ็นเตอร์เทนเมนท์ ทรี</b><br>99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6103<br>โทรสาร 0-2502-6361   | เป็นผู้ผลิต จำหน่าย และให้บริการข้อมูลทางด้าน<br>บันเทิง สื่อสิ่งพิมพ์ ในรูปแบบต่างๆ ผ่านทาง<br>โทรทัศน์ โทรศัพท์ ระบบอินเตอร์เน็ต ระบบ<br>ดาวเทียม และระบบสื่อสารต่างๆ ทั้งภายใน<br>ประเทศและต่างประเทศ การติดตั้งอุปกรณ์และ<br>เครือข่าย รวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกแบบครบ<br>วงจร และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง | 5                             | 500,000                               | 225,000 <sup>(2)</sup>    | 45.00  |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท                                                                                                                                                                                 | ประเภทธุรกิจ                                                                                                                                                                                   | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท) | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ |        |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------|
|              |                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                |                           |                                       | จำนวนหุ้น                 | ร้อยละ |
| 14.          | <b>บจก. ไอ-สปอร์ต มีเดีย</b><br>99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-8136             | ดำเนินธุรกิจด้านการจัดการสิทธิประโยชน์<br>เกี่ยวกับธุรกิจกีฬาต่างๆ ทั้งในด้านการจัดแข่งขัน<br>การถ่ายทอด การจัดกิจกรรมอื่นๆ รวมทั้งการ<br>จัดการผลประโยชน์ของนักกีฬา                           | 1                         | 100,000                               | 99,997 <sup>(4)</sup>     | 99.99  |
| 15.          | <b>บจก. ไอ-โมบาย ไคเรค</b><br>99/3 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 33<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-6900                | จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารและอุปกรณ์<br>เทคโนโลยีสารสนเทศในลักษณะขายตรง (Direct<br>Sale)                                                                                                    | 0.6                       | 6,000                                 | 5,998 <sup>(5)</sup>      | 99.97  |
| 16.          | <b>บจก. สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น</b><br>66/26 ถ.รามอินทรา แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม<br>กรุงเทพฯ 10230<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-8136                                                | เจ้าของรายการโทรทัศน์ทางช่องทีวีดิจิตอล<br>เจ้าของช่องกีฬา 3 ช่องบนระบบทรูวิชั่น รับจ้าง<br>ผลิตรายการ รับถ่ายทอดสด และบันทึกเทปการ<br>แข่งขันกีฬาต่างๆ                                        | 60                        | 6,000,000                             | 5,999,994 <sup>(4)</sup>  | 99.99  |
| 17.          | <b>บมจ. สามารถเทลคอม</b><br>99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648                  | 1) ให้บริการเช่าระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมความเร็ว<br>สูง iPSTAR และ VSAT<br>2) ให้บริการเช่าเครือข่ายสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง<br>หลายสื่อ<br>3) ขายและให้บริการติดตั้งระบบไอทีและระบบ<br>สื่อสาร | 738                       | 618,000,000                           | 433,464,590               | 70.14  |
| 18.          | <b>บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส</b><br>99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648 | ให้บริการด้านเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่ง<br>ประกอบด้วยการจัดหา การดำเนินการ การซ่อม<br>บำรุง และการซ่อมอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม                                                              | 500                       | 5,000,000                             | 4,999,994 <sup>(6)</sup>  | 99.99  |
| 19.          | <b>บจก. สามารถคอมเทค</b><br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648                  | ให้บริการรับเหมาให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง<br>บริหารจัดการ และบำรุงรักษาอุปกรณ์ ทางด้าน<br>ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึง<br>เทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน                              | 225                       | 2,250,000                             | 2,249,995 <sup>(6)</sup>  | 99.99  |
| 20.          | <b>บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส</b><br>99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648   | ให้บริการข้อมูลผ่านข่ายสายท้องถิ่นความเร็วสูง                                                                                                                                                  | 55.25                     | 5,525,000                             | 5,524,997 <sup>(6)</sup>  | 99.99  |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท                                                                                                                                                                        | ประเภทธุรกิจ                                                                                                                                                                                                                                                       | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท) | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ |        |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------|
|              |                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                    |                           |                                       | จำนวนหุ้น                 | ร้อยละ |
| 21.          | <b>บจก. ไทยเทรดิ้ง</b><br>99/27 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 8<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648           | ให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้าในรูปแบบ<br>มาตรฐานทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data<br>Interchange : EDI) และบริการเสริมครบวงจร                                                                                                                                | 53                        | 5,300,000                             | 5,299,993 <sup>(6)</sup>  | 99.99  |
| 22.          | <b>บจก. พอสเน็ค</b><br>99/4 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 32<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648              | ให้บริการด้านระบบการรับชำระเงินผ่านเครือข่าย<br>อิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) และเป็น<br>Solution Provider ในด้านของ Smart Card ทำ<br>การพัฒนา Smart Card Application ให้แก่<br>ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย และผู้ประกอบการ<br>ธุรกิจบัตรเครดิตอื่นๆ แบบครบวงจร | 72                        | 7,200,000                             | 7,199,993 <sup>(6)</sup>  | 99.99  |
| 23.          | <b>บจก. สามาร เอ็ด เทคโนโลยี</b><br>99/29 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 6<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648 | บริการให้เช่า และพัฒนาระบบบริหารจัดการการ<br>เรียนการสอน (Learning Management System) และ<br>เทคโนโลยีด้านการศึกษาแบบครบวงจร พร้อมการ<br>พัฒนาเนื้อหาวิชา (Courseware) รวมถึงการ<br>พัฒนา Digital Content เช่น e-Magazine e-Books และ<br>Mobile Application        | 20                        | 200,000                               | 199,997 <sup>(6)</sup>    | 99.99  |
| 24.          | <b>บจก. สามาร อินโฟเนต</b><br>99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648      | ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงด้วยเทคโนโลยี<br>ต่างๆ ได้แก่ ADSL, MPLS, Leased Line และ<br>Gigabit Internet                                                                                                                                                      | 62                        | 6,200,000                             | 6,173,594 <sup>(6)</sup>  | 99.57  |
| 25.          | <b>บจก. สมาร์ทเทอร์แวร์</b><br>99/25 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 10<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648     | ดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการและเป็นที่ปรึกษา<br>ให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบ<br>และให้บริการเฉพาะทางในด้านวิศวกรรม<br>ซอฟต์แวร์แบบครบวงจร                                                                                                              | 10                        | 100,000                               | 99,993 <sup>(6)</sup>     | 99.99  |
| 26.          | <b>บจก. เนท์ มีเดีย</b><br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648          | ให้บริการการบีบอัดสัญญาณโทรทัศน์ และส่ง<br>สัญญาณโทรทัศน์ผ่านเครือข่ายและขึ้นสู่ดาวเทียม                                                                                                                                                                           | 10.32                     | 103,200                               | 103,198 <sup>(6)</sup>    | 99.99  |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท                                                                                                                                                                                                                                | ประเภทธุรกิจ                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท) | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ                |               |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------------------|------------------------------------------|---------------|
|              |                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                           |                                       | จำนวนหุ้น                                | ร้อยละ        |
| 27.          | <b>บจก. ไอที แอ็บโซลูท</b><br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648                                                               | จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และ<br>อุปกรณ์เทคโนโลยีต่างๆ                                                                                                                                                                                                                                                     | 225                       | 22,500,001                            | 22,485,593 <sup>(8)</sup>                | 99.94         |
| 28.          | <b>บจก. พอร์ทัลเน็ท</b><br>99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648                                                                  | ให้บริการด้านการออกแบบ และรับเหมาวาง<br>ระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร(Enterprise<br>Resource Planning) โดยศึกษาความต้องการและ<br>เสนอบริการที่เหมาะสมแบบครบวงจร(Total<br>Solution) รวมถึงระบบCustomer Relationship<br>Management (CRM) และระบบ Human Capital<br>Management (HCM) ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและ<br>เอกชน | 3,370                     | 33,700,000                            | 33,699,990 <sup>(6)</sup>                | 99.99         |
| 29.          | <b>บจก. เน็คเซอร์วิส (ประเทศไทย)</b><br>62 อาคารธนิยะ ชั้น 10 ถ.สีลม แขวงสุริยวงศ์<br>เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500<br>โทร. 0-2632-9396-9<br>โทรสาร 0-2632-9395                                                                                | ให้บริการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ<br>รวมถึงการออกแบบและพัฒนาซอฟต์แวร์ที่<br>เกี่ยวข้องสำหรับภาครัฐและเอกชน                                                                                                                                                                                                         | 20                        | 2,000,000                             | 1,199,999 <sup>(7)</sup>                 | 60.00         |
| 30.          | <b>บจก. เอส แอล เอ เอเชีย</b><br>99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648                                                            | ให้บริการรับเหมาดัดตั้งงานด้านเครือข่ายสื่อสาร<br>โทรคมนาคม และงานด้านระบบสารสนเทศ<br>รวมถึงการซื้อขาย และการบำรุงรักษาอุปกรณ์<br>ระบบที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV<br>ประกอบด้วย ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้<br>คือ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม                                            | 30                        | 300,000                               | 90,000 <sup>(9)</sup>                    | 30.00         |
| 31.          | <b>บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์</b><br>99/19 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 17<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2685-0000<br>โทรสาร 0-2685-0050                                                           | ธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการข้อมูลลูกค้า<br>สัมพันธ์ (Contact Center Management Service)<br>ในรูปแบบการติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูล<br>จัดหา และบริหารเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์                                                                                                                                    | 280                       | 280,000,000                           | 191,600,000<br>2,100,000 <sup>(11)</sup> | 68.43<br>0.75 |
| 32.          | <b>บจก. วันทูวัน (แคมโบเดีย)</b><br>18-E4, 4 <sup>th</sup> floor, The Icon Professional Building<br>216, Norodom Blvd., Tonle Bassac, Chamkarmorn,<br>Phnom Penh, Kingdom of Cambodia<br>โทร. (855) 23-932-222<br>โทรสาร (855) 23-932-223 | ธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการข้อมูลลูกค้า<br>สัมพันธ์ (Contact Center Management Service)<br>ในรูปแบบการติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูล<br>จัดหา และบริหารเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์<br>ให้บริการในประเทศกัมพูชา                                                                                                        | 200,000<br>(เหรียญสหรัฐ)  | 40,000                                | 40,000 <sup>(10)</sup>                   | 100           |
| 33.          | <b>บจก. วันทูวัน โปรเฟสชั่นแนล</b><br>99/19 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 17<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2685-0000<br>โทรสาร 0-2685-0050                                                      | ให้บริการที่ปรึกษาการบริหารงานบุคคล การ<br>จัดหาบุคลากร และธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลลูกค้า<br>สัมพันธ์                                                                                                                                                                                                                 | 1                         | 100,000                               | 99,997 <sup>(10)</sup>                   | 99.99         |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท                                                                                                                                                                                                                                            | ประเภทธุรกิจ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท)  | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ |        |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------|
|              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                            |                                       | จำนวนหุ้น                 | ร้อยละ |
| 34.          | <b>บจก. แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส</b><br>CATS Building, Opposite Phnom Penh International<br>Airport, Russian Federation Blvd, Sangkat Kakab,<br>Khan Posen Chey, Phnom Penh, Kingdom of Cambodia<br>โทร. 855-23-866294<br>โทรสาร 855-23-890214 | จัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทาง<br>อากาศในประเทศกัมพูชา                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 2,500,000<br>(เหรียญสหรัฐ) | 250,000                               | 250,000 <sup>(12)</sup>   | 100.00 |
| 35.          | <b>บจก. กัมปอต เพนเวอร์ แพลนท์</b><br>CATS Building, Opposite Phnom Penh International<br>Airport, Russian Federation Blvd, Sangkat Kakab,<br>Khan Posen Chey, Phnom Penh, Kingdom of Cambodia<br>โทร. 855-23-866294<br>โทรสาร 855-23-890214          | ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าแก่โรงงานกัมปอต<br>ซีเมนต์ ซึ่งเป็นโรงงานผลิตปูนซีเมนต์คุณภาพสูง<br>ในเครือซีเมนต์ไทย ที่ประเทศกัมพูชา                                                                                                                                                                                                                                             | 5,000,000<br>(เหรียญสหรัฐ) | 500,000                               | 500,000 <sup>(12)</sup>   | 100.00 |
| 36.          | <b>บจก. แคมโบเดีย สามารถ</b><br>CATS Building, Opposite Phnom Penh International<br>Airport, Russian Federation Blvd., Sangkat Kakab,<br>Khan Posen Chey, Phnom Penh, Kingdom of Cambodia<br>โทร. 855-23-866294<br>โทรสาร 855-23-890214               | ให้เช่าที่ดิน                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 50,000,000<br>(เรียล)      | 100                                   | 49                        | 49.00  |
| 37.          | <b>บจก. สามารถ ยู-ทรานส์</b><br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-6176                                                                         | จัดหา ติดตั้ง ดูแล บำรุงรักษาระบบการขนส่ง<br>พลังงาน และสาธารณูปโภคต่างๆ                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 500                        | 100,000,000                           | 99,999,994                | 99.99  |
| 38.          | <b>บจก. สุวรรณภูมิ เอ็นไวรอนเม้นท์ แคร่ *</b><br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2134-3556<br>โทรสาร 0-2134-3558                                                        | บริหารจัดการขยะในพื้นที่บริเวณท่าอากาศยาน<br>สุวรรณภูมิ ในลักษณะครบวงจรตั้งแต่การก่อสร้าง<br>จัดหาระบบอุปกรณ์ พัฒนาระบบการจัดการขยะ<br>การเก็บขน การคัดแยก และการกำจัดขยะ                                                                                                                                                                                                  | 50                         | 5,000,000                             | 4,499,994                 | 89.99  |
| 39.          | <b>บจก. วิชั่น แอนด์ ซีเคียวริตี้ ซีเอสเต็ม</b><br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6999<br>โทรสาร 0-2502-6393                                                      | จำหน่าย รับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษา<br>ความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและ<br>เสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย                                                                                                                                                                                                                                                      | 20                         | 2,000,000                             | 1,400,000                 | 70.00  |
| 40.          | <b>บจก. สามารถวิศวกรรม</b><br>59 หมู่ที่ 2 ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง<br>อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120<br>โทร. 0-2516-8711<br>โทรสาร 0-2516-4581                                                                                                            | ผลิตและจำหน่ายเสาอากาศวิทยุ โทรทัศน์ และ<br>งานรับสัญญาณดาวเทียมชนิดทิปและโปร่ง และ<br>ให้บริการระบบสื่อสารสัญญาณภาพและเสียงครบ<br>วงจร รวมทั้งออกแบบและผลิต ผลิตภัณฑ์ Metal<br>Sheet หรือ โลหะกันชนต่างๆ ที่ใช้กับงานระบบ<br>ไฟฟ้า อุปกรณ์ไฟฟ้า มีเตอร์ไฟฟ้าทุกประเภท ผู้<br>ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G / 4G ตลอดจนทั้ง<br>ผลิตภัณฑ์ชิ้นรูปเหล็ก อลูมิเนียมและสังกะสีต่างๆ | 250                        | 2,500,000                             | 2,499,994                 | 99.99  |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท                                                                                                                                                                               | ประเภทธุรกิจ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท)   | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ  |        |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|----------------------------|--------|
|              |                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                             |                                       | จำนวนหุ้น                  | ร้อยละ |
| 41.          | บจก. คอนแทค-อิน-วัน<br>99/3 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 33<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2516-8711<br>โทรสาร 0-2516-4581                     | โรงเรียนอบรมการติดตั้งงานรับสัญญาณดาวเทียม                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 1                           | 100,000                               | 99,993 <sup>(11)</sup>     | 99.99  |
| 42.          | บจก. สามารถ อินเตอร์ โฮสติ้ง<br>Level 54 Hopewell Centre, 183 Queen's Road East,<br>Hong Kong<br>โทร. 852-2980-1600<br>โทรสาร 852-2956-2192                                              | เป็นบริษัทโฮสติ้ง สำหรับการลงทุนในธุรกิจ<br>สาธารณูปโภคในภูมิภาคอินโดจีน                                                                                                                                                                                                                                                            | 20,000,000<br>(เหรียญสหรัฐ) | 20,000,000                            | 20,000,000                 | 100    |
| 43.          | บจก. สามารถ เรดิเทค<br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6278<br>โทรสาร 0-2502-6584                     | ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางรังสี<br>อาทิ การขายเครื่องมือวัดรังสีและให้บริการ<br>ตรวจวัดรังสี และการบริหารจัดการโครงการ<br>ด้านเทคโนโลยีรังสี                                                                                                                                                                          | 80                          | 8,000,000                             | 7,999,993                  | 99.99  |
| 44.          | บจก. เทต้า<br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-6904                              | ทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสถานีไฟฟ้า และระบบ<br>สายส่งไฟฟ้าแรงสูงแบบครบวงจร ตั้งแต่<br>ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง ทดสอบ<br>และบำรุงรักษา                                                                                                                                                                                             | 407.5                       | 40,750,000                            | 38,448,707 <sup>(13)</sup> | 94.35  |
| 45.          | บจก. ทราเน็ค เทาเวอร์ เซอร์วิส<br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-6904          | ทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอุปกรณ์สถานีไฟฟ้า โดย<br>ออกแบบ ติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์ไฟฟ้า<br>ตลอดจนการบำรุงรักษา                                                                                                                                                                                                                           | 15                          | 150,000                               | 149,998 <sup>(14)</sup>    | 99.99  |
| 46.          | บจก. สามารถ เวสต์ทูปเพนเวอร์<br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-6176            | ดำเนินการบริหารจัดการ การกำจัดขยะมูลฝอย<br>ให้กับหน่วยงานปกครองส่วนท้องถิ่น โดยทำการ<br>คัดแยกขยะ ทำการผลิตเชื้อเพลิงขยะ (RDF) ทำการ<br>ผลิตไฟฟ้าโดยใช้เชื้อเพลิงขยะ ทำการบริหาร<br>จัดการขยะที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ (Recycle)<br>และบริหารจัดการขยะในส่วนที่เหลือโดยวิธีฝัง<br>กลบหรือวิธีอื่นๆ และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง | 50                          | 5,000,000                             | 4,999,800 <sup>(13)</sup>  | 99.99  |
| 47.          | บจก. สามารถ ยู-ทราเน็ค (เมียนมาร์)<br>Room 117, Inya Lake Hotel, 37 Kaba Aye Pagoda<br>Road, Mayangone Township, Yanggon, Myanmar<br>โทร. (951) 657-792, 650-740<br>โทรสาร (951) 650-466 | ให้บริการและคำแนะนำต่างๆ ที่เกี่ยวกับการค้า<br>ในประเทศเมียนมาร์ รวมถึงการดำเนินการ<br>ทั่วไปอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด                                                                                                                                                                                                             | 50,000<br>(เหรียญสหรัฐ)     | 50,000                                | 49,995 <sup>(13)</sup>     | 99.99  |



| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท                                                                                                                                                     | ประเภทธุรกิจ                                                                                                                                                                                              | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท) | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ |        |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------|
|              |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                           |                           |                                       | จำนวนหุ้น                 | ร้อยละ |
| 48.          | บจก. เชียงใหม่ เวสต์ทูปาเวอร์<br>73 ซอยสุขุมวิท 62 อาคารเอ็มลิงค์ ถ.สุขุมวิท<br>แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-6176 | ดำเนินการบริหารจัดการ การกำจัดขยะมูลฝอย<br>ให้กับหน่วยงานปกครองส่วนท้องถิ่นและเอกชน<br>โดยทำการคัดแยกขยะ ทำการผลิตเชื้อเพลิงขยะ<br>(RDF) ทำการผลิตไฟฟ้าโดยใช้เชื้อเพลิงขยะ<br>และธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้อง | 20                        | 200,000                               | 99,998 <sup>(15)</sup>    | 50.00  |

หมายเหตุ

- (1) ถือหุ้นโดย บมจ. สามารถ ไอ-โมบาย

(2) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถ มัลติมีเดีย

(3) ถือหุ้นโดย บจก. ไอ-โมบาย อินเตอร์เนชั่นแนล

(4) ถือหุ้นโดย บจก. ไอ-สปอร์ต

(5) ถือหุ้นโดย บจก. ไอ-โมบาย อินเตอร์เทรด

(6) ถือหุ้นโดย บมจ. สามารถเทลคอม

(7) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถคอมเทค

(8) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส
- (9) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส

(10) ถือหุ้นโดย บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์

(11) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถวิศวกรรม

(12) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถ อินเตอร์ โฮลดิ้ง

(13) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถ ยู-ทรานส์

(14) ถือหุ้นโดย บจก. เทค้า

(15) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถ เวสต์ทูปาเวอร์
- \* อยู่ระหว่างการโอนธุรกิจให้กับบจก. สุวรรณภูมิ เอ็นไวรอนเม้นท์ เซอร์วิส ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่จัดตั้งขึ้นใหม่ตามคุณสมบัติเดิมของ บจก. สุวรรณภูมิ เอ็นไวรอนเม้นท์ แคร์ (ปัญหาด้านเทคนิค)

นอกจากนี้เนื่องจาก บริษัทฯ มีลักษณะเป็นบริษัท Holding Company มีการลงทุนหลักในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ ซึ่งการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุกบริษัทดังกล่าวถือเป็นธุรกิจหลัก โดยมีขนาดของบริษัทฯ ที่ประกอบธุรกิจหลักตามหลักเกณฑ์ของประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ สจ. 20/2555 เรื่องการพิจารณาขนาดของบริษัทในส่วนที่เกี่ยวกับการอนุญาตให้บริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (holding company) เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ ซึ่งสรุปได้ดังนี้

1. มีขนาดของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักคิดเป็นร้อยละ 99.24 ของขนาดบริษัทจดทะเบียน ซึ่งเป็นไปตามที่ประกาศดังกล่าวกำหนด โดยกำหนดไว้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของขนาดบริษัทจดทะเบียน
2. มีขนาดของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักทุกบริษัทรวมกัน เมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทจดทะเบียนมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 99.28 ของขนาดของบริษัทจดทะเบียน ซึ่งประกาศดังกล่าวกำหนดไว้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของขนาดของบริษัทจดทะเบียน

ทั้งนี้ บริษัทหลักดังกล่าว มีขนาดต่างกัน หากพิจารณาความมีนัยสำคัญของธุรกิจ โดยบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ที่มีรายได้ตั้งแต่ร้อยละ 10 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทมีจำนวนเพียง 2 บริษัท คือ บริษัท สามารท ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท สามารท คอมเทค จำกัด อย่างไรก็ตาม บริษัท สามารทเทลคอม จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้เปิดเผยข้อมูลของบริษัทดังกล่าวเพิ่มเติม โดยสามารถดูรายละเอียดลักษณะธุรกิจ สัดส่วนการถือหุ้น และโครงสร้างรายได้ของบริษัทดังกล่าวภายใต้หัวข้อเรื่อง “โครงสร้างธุรกิจ หน้า 7 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม หน้า 9 และโครงสร้างรายได้จากการขายและบริการ หน้า 49”

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 7 มีนาคม 2532 ภายใต้ชื่อเดิม คือ บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด โดยกลุ่มวิไลลักษณ์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการออกแบบและติดตั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตั้งแต่ปี 2536

บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจ โดยแบ่งกลุ่มธุรกิจออกเป็น 5 สายธุรกิจดังนี้

| ลำดับ | กลุ่มธุรกิจ                             | ลักษณะธุรกิจ <sup>(*)</sup>                                                                                                                                                                                                                                                                   | สัดส่วนรายได้ <sup>(**)</sup> ปี 2558 |
|-------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 1     | สายธุรกิจ ICT Solutions and Services    | ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านระบบสารสนเทศผ่านโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคมต่างๆ รวมทั้งบริการให้คำปรึกษา รับเหมา ออกแบบติดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารครบวงจรแบบบูรณาการ (Total Solutions and Services) ให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน                                | 30.8%                                 |
| 2     | สายธุรกิจ Mobile Multimedia             | ดำเนินธุรกิจครบวงจรด้านการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสื่ออินเทอร์เน็ตที่หลากหลาย รวมถึงการให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิง (Contents) ผ่านสื่อที่ทันสมัย พร้อมอุปกรณ์สื่อสารและอุปกรณ์มัลติมีเดียต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ ทั้งยังเป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เสมือนอีกด้วย | 41.9%                                 |
| 3     | สายธุรกิจ Call Center                   | ธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการลูกค้า ครบวงจร (Total Customer Management Solutions) ในรูปแบบการติดตั้งระบบการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ จัดหาและบริหารเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ ให้แก่หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน                                                                            | 5.1%                                  |
| 4     | สายธุรกิจ Utilities and Transportations | ดำเนินธุรกิจการให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศ และธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าแก่โรงงานกัมปอดซีเมนต์ ในประเทศกัมพูชา รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านการออกแบบ ก่อสร้างและติดตั้งงานวิศวกรรมไฟฟ้าครบวงจร                                                                                        | 14.1%                                 |
| 5     | สายธุรกิจ Technology Related Services   | ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์และจานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย รวมทั้งธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการขยะในพื้นที่บริเวณท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ                  | 8.1%                                  |

หมายเหตุ : <sup>(\*)</sup> รายละเอียดเพิ่มเติมสามารถดูได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทฯ ที่แสดงไว้บนเว็บไซต์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ([www.sec.or.th](http://www.sec.or.th)) หรือเว็บไซต์ของบริษัทฯ ([www.samartcorp.com](http://www.samartcorp.com))

<sup>(\*\*)</sup> มีสัดส่วนรายได้คิดเป็น สัดส่วนของรายได้รวมจากการขายและบริการของบริษัทฯ ในปี 2558

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการใน ปี 2558 เท่ากับ 18,366 ล้านบาท ประกอบด้วยกำไรขั้นต้น 4,031 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.95 ของยอดขาย โดยมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเท่ากับ 2,554 ล้านบาท หรือเท่ากับร้อยละ 13.74 ของรายได้ทั้งหมด และมีค่าใช้จ่ายทางการเงิน 541 ล้านบาท ขณะที่ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้เท่ากับ 107 ล้านบาท โดยใน ปี 2558 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 808 ล้านบาท

สายธุรกิจ ICT Solutions and Services สามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 30.8 ในขณะที่สายธุรกิจ Mobile Multimedia มีรายได้ร้อยละ 41.9 สายธุรกิจ Call Center มีรายได้เท่ากับร้อยละ 5.1 สายธุรกิจ Utilities and Transportations มีรายได้ ร้อยละ 14.1 และสายธุรกิจ Technology Related Services มีรายได้ร้อยละ 8.1

โดยมีรายละเอียดการประกอบธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจดังนี้

## 2.1 สายธุรกิจ ICT Solutions and Services

ดำเนินธุรกิจบริการด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมต่างๆ โดยแบ่งออกเป็น 3 สายธุรกิจหลัก ครอบคลุมระบบบูรณาการ (Total Solutions & Services) ครอบคลุมเทคโนโลยีและโซลูชันทันสมัยรอบด้าน ประกอบด้วย สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และสายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) โดยมีบริษัทย่อยที่ให้บริการหลายรูปแบบในลักษณะครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา รับเหมาออกแบบ ติดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ให้บริการแก่หน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ รัฐวิสาหกิจ หน่วยงานราชการ โดยปี 2558 สายธุรกิจนี้มีรายได้รวม 5,657.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 30.8 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วยบริษัทย่อยและบริษัทรวมรวม 14 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด 3) บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด 4) บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด 5) บริษัท ไทยเทรคเน็ต จำกัด 6) บริษัท พอสเน็ต จำกัด 7) บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด 8) บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด 9) บริษัท สามารถ เอ็ด เท็ค จำกัด 10) บริษัท เน็ต มีเดีย จำกัด 11) บริษัท พอร์ตัลเน็ต จำกัด 12) บริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด 13) บริษัท เน็ต เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด และ 14) บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด

### ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สายธุรกิจสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม ได้แบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการออกเป็น 3 สายธุรกิจ ดังนี้

#### 1. สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)

ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา ดำเนินงาน ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ภายใต้การบริหารโครงการที่สร้างความมั่นใจในการส่งมอบงานคุณภาพ รวมถึงคุณภาพบริการในระดับสูงด้วยมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพและประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และ ISO 9001: 2008 ด้านการควบคุมคุณภาพการบริการ พร้อมศูนย์บริการ 38 แห่งครอบคลุมทั่วประเทศ และบริการจากศูนย์ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการรับแจ้งและวิเคราะห์เหตุขัดข้องให้กับลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง โดยสายธุรกิจนี้ให้บริการโซลูชันทันสมัยด้านโครงข่ายพื้นฐานสื่อสารทั้งเครือข่ายแบบสายและเครือข่ายไร้สายความเร็วสูงที่มีประสิทธิภาพ ได้แก่

- โซลูชันและเทคโนโลยีสำหรับเครือข่ายแบบสายความเร็วสูง โดยให้บริการออกแบบ ติดตั้ง วางระบบ พร้อมบำรุงรักษาเครือข่ายสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วยเทคโนโลยีทันสมัย ได้แก่ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) และ FTTX นอกจากนี้ยังให้บริการสื่อสารความเร็วสูงหลายรูปแบบและเทคโนโลยีทั้ง Leased line, MPLS, DSL, Frame Relay และ ATM
- โซลูชันและเทคโนโลยีไร้สายความเร็วสูง โดยให้บริการโซลูชันสำหรับเทคโนโลยี 3G / 4G / LTE โซลูชันระบบ Digital Trunked Radio System รวมถึงบริการระบบสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านดาวเทียม ได้แก่ VSAT, SCPC และ iPSat

สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) มี บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด เป็นผู้ดำเนินการหลัก รวมถึงบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) (“SAMTEL”) และบริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด บริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด และบริษัท เน็ต มีเดีย จำกัด

นอกจากนี้ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) ยังได้รับแต่งตั้งจากบริษัท Cisco Systems ผู้ผลิตอุปกรณ์ระบบเครือข่ายสื่อสารชั้นนำของโลก ให้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจระดับสูงสุด หรือ Gold Certified Partner เพื่อร่วมมือในการยกระดับการทำตลาด การให้บริการ และการพัฒนาศักยภาพของบุคลากร ทางด้านผลิตภัณฑ์ระบบเครือข่ายและโซลูชันของ Cisco เพื่อเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในระยะยาว

#### โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทในสายธุรกิจมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการซื้อขายและติดตั้งอุปกรณ์ระบบข่ายเชื่อมโยง DWDM โครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย Multi Service Access Node (MSAN) โครงการบำรุงรักษาระบบรับสัญญาณดาวเทียม โครงการให้เช่าอุปกรณ์ระบบสื่อสาร โครงการซื้อขายอุปกรณ์ Base Repeater โครงการซื้อเครื่องวิทยุคมนาคมแบบมือถือ ชนิดพิเศษป้องกันประกายไฟ ทั้งแบบระบบ Digital Trunked Radio System (DTRS) และ UHF โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 รวม 360 ล้านบาท

## 2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)

ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อประยุกต์ร่วมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้านรองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละราย โดยเฉพาะให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยบริการครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consulting Services) ดำเนินงานวิศวกรรมทั้งด้านการออกแบบระบบและด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบงานประยุกต์ (Engineering Design & Software Development) รวมถึงการติดตั้ง (Implementation) บริการบริหารจัดการ (Outsourcing Services) และบริการบำรุงรักษา (Maintenance Services) ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนโดยรักษามาตรฐานการให้บริการตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 และมาตรฐาน CMMI ซึ่งเป็นมาตรฐานด้านการพัฒนาระบบซอฟต์แวร์คุณภาพเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก โดยมี บจก. สมาร์ทเทอร์แวร์ ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน CMMI Level 5 ซึ่งเป็นระดับสูงสุดของมาตรฐานดังกล่าว และบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด ที่ได้รับรอง CMMI Level 3 โดยการดำเนินการตามมาตรฐานสากลเหล่านี้ถือเป็นส่วนสำคัญในการแข่งขันในระยะยาว

#### สำหรับโซลูชันและบริการที่สำคัญสำหรับสายธุรกิจนี้ ประกอบด้วย

- Airport Solutions ได้แก่ ระบบ Common Use Terminal Equipment (CUTE), Common Use Self Service (CUSS), Airport Information Management System รวมถึงระบบ Advance Passenger Processing System (APPS) Automatic Meter Reading (AMR)
- Multimedia Solutions: IPTV และ Video Conference System
- Security Solutions ได้แก่ ระบบ CCTV, Suspect Alert/Search, Finger Print Security และ Cyber Security
- Geographic Information System (GIS)
- Digital TV Solutions: Transmission, Media Asset Management, Studio & Control Room
- Energy Savings: Building Energy Management System (BEMS)
- Cloud Computing, Data Center และ Big Data Analytic Solutions

สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) นอกจากบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด ที่เป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจนี้แล้วนั้น ยังมี บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด และบริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด

นอกจากนี้บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด ยังเป็นตัวแทนจำหน่ายหลัก (Strategic Reseller) ของซิด้า (SITA) ผู้นำตลาดของโลกในด้านการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับสนามบินชั้นนำทั่วโลกอีกด้วย

### โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทในสายธุรกิจมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการจ้างเหมาพร้อมติดตั้ง มิเตอร์และอุปกรณ์ส่วนควบเพิ่มเติม โครงการบำรุงรักษาระบบ AMR ระยะที่ 1 โครงการติดตั้งเพื่อปรับปรุง เครือข่ายระบบโทรคมนาคมทหารพร้อมอุปกรณ์ประกอบ โครงการปรับปรุงและพัฒนาอุปกรณ์เชื่อมโยงเครือข่าย ระบบสื่อสาร โครงการจ้างเหมาติดตั้งระบบวิทยุสื่อสารเคลื่อนที่แบบดิจิทัล โครงการนำเข้าข้อมูลแผนที่และ ข้อมูลภาพถ่ายลักษณะเอกสารสิทธิ์ที่ดินพร้อมติดตั้งครุภัณฑ์คอมพิวเตอร์ โครงการจัดซื้อและติดตั้งเครื่องมืออุปกรณ์ สำหรับให้บริการโครงข่ายกระจายเสียงหรือโทรทัศน์สถานีหลักภาคพื้นดิน 25 สถานี โครงการพัฒนาและ ปรับปรุงเครือข่ายสื่อสารและระบบดาวเทียม ซึ่งโครงการเหล่านี้มีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 รวม 1,382.7 ล้านบาท

### 3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและ ประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของราชการเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันรวมถึงสร้างความพึงพอใจแก่ ลูกค้าและผู้ให้บริการ

สายธุรกิจนี้ให้บริการซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันที่หลากหลาย โดยกลุ่มบริษัทที่ได้รับมาตรฐาน CMMI Level 3 ซึ่งเป็นมาตรฐานสำหรับการพัฒนาซอฟต์แวร์คุณภาพ นอกจากนี้ยังให้บริการออกแบบและพัฒนาซอฟต์แวร์ ระบบงานแบบครบวงจร สายธุรกิจนี้มีบริษัท สามารถคอมเทค จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทหลัก โดยโซลูชันและ บริการของสายธุรกิจนี้ประกอบด้วย

- ระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning – ERP) รวมถึงระบบ Customer Relationship Management (CRM) และระบบ Human Capital Management (HCM) โดย บจก. พอร์ทัลเน็ต
- บริการระบบการรับชำระเงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) ระบบ Electronic Data Capture (EDC System) บริการด้าน Smart Card Application ให้กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย และ องค์กรผู้ออกบัตร รวมถึงบริการ Loyalty Services โดย บจก. พอสเน็ต
- บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์สำหรับการแลกเปลี่ยนข้อมูลธุรกรรมทางธุรกิจผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange – EDI) บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานหรือระบบ Supply Chain Management และบริการ Cloud Computing โดย บจก. ไทยเทรคเน็ต
- บริการ Cyber University หรือบริการระบบการเรียนการสอนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) แบบครบวงจร บริการพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware) และ Digital Content รวมถึง Mobile Application โดย บจก. สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี

**ข) การตลาดและการแข่งขัน**

**1. การตลาดและภาวะการแข่งขัน**

สายธุรกิจ ICT Solution & Service มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้ให้บริการ ICT แบบครบวงจรที่ได้รับการยอมรับในความรู้ ความชำนาญ มีความน่าเชื่อถือจากกลุ่มลูกค้าองค์กร และลูกค้ารายย่อย โดยผนวกความแข็งแกร่งในเครือข่ายกลุ่ม สามารถ และพันธมิตรเทคโนโลยีชั้นนำต่างๆ ซึ่งการดำเนินงานธุรกิจจะมุ่งพัฒนาบริการแก่โครงการขนาดใหญ่ และโครงการที่มีการเติบโตต่อเนื่อง ด้วยการมุ่งสร้างมูลค่าเพิ่มในบริการที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ความรวดเร็ว และลด ต้นทุนการดำเนินการให้กับลูกค้า ตลอดจนการเข้าร่วมลงทุนกับพันธมิตรธุรกิจ โดยมีรายได้จากการเป็นที่ปรึกษา การพัฒนาระบบงาน โครงการ การออกแบบ การจัดซื้อและจัดหาอุปกรณ์และผู้รับเหมา ตลอดจนให้บริการใช้งาน ระบบสารสนเทศและสื่อสาร โทรคมนาคมที่พัฒนาขึ้น

สายธุรกิจต่างๆ ได้มีความร่วมมือในการสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้มีศักยภาพสูงมากขึ้นจาก ความสามารถในการขยายสินค้าและบริการจากกลุ่มหนึ่งไปอีกกลุ่มหนึ่ง ซึ่งเป็นการเพิ่มขีดความสามารถทางการ แข่งขันและศักยภาพการให้บริการเทคโนโลยีสูงขึ้น สำหรับงานโครงการของหน่วยงานรัฐและเอกชนขนาดใหญ่ นั้น บริษัทมุ่งเน้นการขยายธุรกิจไปสู่งานโครงการขนาดใหญ่มากขึ้นมากกว่าที่จะไปแข่งขันในงานขนาดเล็กที่มี การแข่งขันด้านราคาสูง โดยบริษัทจะเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มและคุณภาพของสินค้าและบริการที่ให้กับลูกค้า รวมถึงเน้นการให้บริการซึ่งสร้างรายได้ประจำให้กับบริษัท ซึ่งในการเสนอสินค้าและบริการจะใช้กลยุทธ์ร่วมมือ กับพันธมิตรทางธุรกิจในการนำเสนอสินค้าและบริการ และเข้าประมูลแข่งกับคู่แข่งรายอื่นๆ นอกจากนี้สำหรับ งานบริการที่ให้กับลูกค้า นั้น บริษัทเน้นการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ ด้วยระบบที่มีความแม่นยำและมีความ เสถียรสูง สร้างความไว้วางใจให้กับลูกค้า และดำเนินการภายใต้มาตรฐานบริการระดับสากลเพื่อสร้างความพึง พอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

**2. ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน**

สำหรับภาพรวมเศรษฐกิจ ในปี 2558 มีการขยายตัวร้อยละ 2.8 ขยายตัวเพิ่มจากปี 2557 ที่มีการเติบโตร้อยละ 0.8<sup>1</sup> แต่ก็ยังคงต่ำกว่าที่เคยได้คาดการณ์เมื่อต้นปี 2558 ที่เคยคาดว่าจะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 3.2-4.5 โดยมีสาเหตุจาก เศรษฐกิจโลกที่มีการชะลอตัว เช่น จีน และยุโรป ส่งผลให้ปริมาณการส่งออกสินค้าและบริการลดลงกว่าที่ คาดการณ์ สำหรับปัจจัยบวกมาจากการลงทุนของภาครัฐที่ขยายตัวร้อยละ 29.8<sup>1</sup> เพิ่มสูงขึ้นเมื่อเทียบ อัตราขยายตัวร้อยละ -4.9 ในปีที่ผ่านมา การดำเนินมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ และการเร่งรัดการใช้จ่ายภาครัฐทำให้ มีอัตราการเบิกจ่ายงบประมาณที่ร้อยละ 92.4<sup>2</sup> นอกจากนี้ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2558 คาดว่าจะอยู่ที่ร้อยละ -0.9 อันมาจากการลดลงของราคาน้ำมันและราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลกที่ลดลง<sup>1</sup>

ทั้งนี้ คาดการณ์เศรษฐกิจไทยในปี 2559 นั้น สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติคาด ว่าจะมีอัตราการขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 2.8-3.8<sup>1</sup> โดยมีการเติบโตของการลงทุนภาครัฐ ขยายตัวในช่วงร้อยละ 11.2<sup>1</sup> โดยเฉพาะในโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคม เช่น การก่อสร้างทางหลวงพิเศษระหว่าง เมือง โครงการรถไฟฟ้ารางคู่ รวมไปถึงการพัฒนาประปาและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ นอกจากนี้ แนวโน้มการขยายตัวของปริมาณส่งออกสินค้าและบริการในช่วงร้อยละ 2.5 และการบริโภคของภาคเอกชนจะมี การขยายตัวที่ร้อยละ 2.7 รวมถึงการลงทุนภาคเอกชนที่คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.2 จากที่มีการหดตัวในปี 2558 ที่ร้อยละ 2.0<sup>1</sup> และอัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2559 จะอยู่ในช่วงร้อยละ -0.1 ถึง 0.9<sup>1</sup>

สำหรับตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปี 2558 นั้น หน่วยงานภาครัฐและองค์กรมหาชนได้มีการ สรรวบรวมค่าตลาด 3 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ 1. ตลาดสื่อสาร 2. ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์และบริการด้านคอมพิวเตอร์ และ 3. ตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและบริการซอฟต์แวร์ โดยสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียง กิจการ โทรทัศน์ และกิจการ โทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.) และสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

แห่งชาติ (สวทช.) ได้จัดทำผลสำรวจมูลค่าตลาดสื่อสารและรายงานประมาณการการขยายตัวไว้ที่ร้อยละ 12.3 โดยมีมูลค่ารวม 5.6 แสนล้านบาท ซึ่งในภาพรวมเกิดจากการเติบโตของตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G/4G การใช้งานอินเทอร์เน็ตและเทคโนโลยีสื่อสารของภาครัฐกิจ รวมถึงการใช้งานด้านสื่อสังคมออนไลน์ ทั้งนี้ จากผลสำรวจเป็นรายตลาดย่อยพบว่าตลาดอุปกรณ์โครงข่ายหลัก 63,742 ล้านบาทเติบโตขึ้นร้อยละ 8.9 และตลาดอุปกรณ์สื่อสารเคลื่อนที่เติบโตขึ้นร้อยละ 20 โดยมีมูลค่า 110,431 ล้านบาท สำหรับมูลค่าตลาดอื่นๆ ที่มีใช้ตลาดเทคโนโลยีสื่อสารนั้น พบว่าประมาณการมูลค่าตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ในปี 2558 ซึ่งประกอบด้วยกลุ่ม System & Storage กลุ่มอุปกรณ์ต่อพ่วง กลุ่ม Personal Computer จะมีมูลค่ารวม 76,104 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ -2.0 ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา สำหรับตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ประมาณการว่าจะขยายตัวร้อยละ 12.4 โดยมีมูลค่ารวมที่ 51,954 ล้านบาท นอกจากนี้ ในส่วนของมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและบริการซอฟต์แวร์ คาดว่าจะเติบโตร้อยละ 11.1 ซึ่งจะมีมูลค่ารวม 61,083 ล้านบาท

ทั้งนี้ คาดการณ์ภาพรวมตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปี 2559 นั้น จะมีการเติบโตในอัตราที่มากกว่าร้อยละ 10 โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลายปัจจัย ได้แก่ นโยบายของภาครัฐ โดยเฉพาะนโยบายเศรษฐกิจดิจิทัล ที่มีการผลักดันเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจภาพรวมอย่างต่อเนื่อง การลงทุนเพื่อขยายโครงข่ายสื่อสารความเร็วสูงเพื่อรองรับการใช้งานที่สูงขึ้น การผลักดันด้านการตลาดและการแข่งขันจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากการให้บริการเทคโนโลยี 4G การขยายตัวของโครงข่ายและอุปกรณ์สำหรับโทรศัพท์ระบบดิจิทัล การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และการเติบโตของการใช้ Cloud Computing และ Big Data Analytics (ซึ่งคาดว่าจะนำมาใช้ในภาคการเงิน การธนาคาร ภาคประกันภัย กลุ่มธุรกิจสื่อสาร และกลุ่มธุรกิจค้าปลีก) ทั้งนี้ ภาคองค์กรธุรกิจจะมีการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีมากขึ้นและกระตุ้นให้เกิดการลงทุนด้านไอทีในองค์กรมากขึ้น และคาดว่าองค์กรจะมีการใช้บริการ Software-as-a-Service และ Private Cloud มากขึ้น ทั้งนี้ คาดการณ์ตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและบริการซอฟต์แวร์ในปี 2559 จะขยายตัวร้อยละ 12.8 ซึ่งจะมีมูลค่าประมาณ 69,000 ล้านบาท ในขณะที่ผู้ใช้จะมีการใช้งานเครือข่ายสังคมออนไลน์และทำธุรกรรมออนไลน์เพิ่มมากขึ้น โดยคาดการณ์ว่าจะมีผู้ใช้งาน Mobile Banking ในปี 2559 เพิ่มขึ้นเป็น 9 ล้านรายจาก 6 ล้านรายในปี 2558<sup>6</sup>

ตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเป็นตลาดที่มีมูลค่ารวมสูงและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารนั้นจะมีการแข่งขันที่สูงโดยผู้ประกอบการต่างแข่งขันกันในเรื่องของการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ การสร้างมูลค่าเพิ่ม การสร้างความเข้าใจในลูกค้าให้มากขึ้น รวมถึงการนำเสนอรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ที่ประยุกต์ใช้ Cloud, Mobility, Social Business และเทคโนโลยีอื่นๆ และหากเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศไม่สามารถเติบโตได้ตามที่คาดการณ์ ไม่ว่าจะเป็นจากความผันผวนของเศรษฐกิจโลก ประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐ การลงทุนภาคเอกชน รวมถึงภาวะหนี้สินภาคครัวเรือน ก็จะมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรม ทำให้การแข่งขันด้านราคาและการตลาดก็จะยิ่งเพิ่มขึ้นด้วย

#### เอกสารอ้างอิง

1. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. 2559. ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ทั้งปี 2558 และแนวโน้มปี 2559. เข้าถึงได้จาก:  
[http://www.nesdb.go.th/Portals/0/eco\\_data/economic/eco\\_state/4\\_58/PressThaiQ4-2015.pdf](http://www.nesdb.go.th/Portals/0/eco_data/economic/eco_state/4_58/PressThaiQ4-2015.pdf)
2. สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง. 2559. รายงานประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2558 และ 2559. เข้าถึงได้จาก: [http://www.mof.go.th/home/Press\\_release/News2016/014.pdf](http://www.mof.go.th/home/Press_release/News2016/014.pdf)
3. สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ และสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ. 2558. มูลค่าตลาดสื่อสารของประเทศไทยปี 2557 และประมาณการปี 2558. เข้าถึงได้จาก: [http://www.nstda.or.th/prs/images/stories/book\\_pdf/20160108-book-com-market-57-58-jan.pdf](http://www.nstda.or.th/prs/images/stories/book_pdf/20160108-book-com-market-57-58-jan.pdf)



4. สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ. 2558. สรุปผลการสำรวจข้อมูลสภาวะตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์และตลาดอุปกรณ์เครื่องรับสัญญาณ โทรทัศน์ ประจำปี พ.ศ. 2557 และประมาณการปี พ.ศ. 2558. เข้าถึงได้จาก:  
[http://www.nstda.or.th/prs/images/files/ict\\_booklet\\_57\\_58.pdf](http://www.nstda.or.th/prs/images/files/ict_booklet_57_58.pdf)
5. สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน). 2558. ผลการสำรวจตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ ประจำปี 2557 และคาดการณ์ปี 2558. เข้าถึงได้จาก:  
<http://www.sipa.or.th/th/articles/2011>
6. Bangkok Post. 2015. IMC predicts strong ICT market growth - 4G roll-out, big data, IoT will drive sector. December 1<sup>st</sup>, 2015. Available at: <http://www.bangkokpost.com/business/telecom/781173/imc-predicts-strong-ict-market-growth>

**ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

สายธุรกิจ ICT Solution & Service มีการจัดหาผลิตภัณฑ์ในด้านระบบโทรคมนาคม คอมพิวเตอร์ และระบบเครือข่ายจากผู้ผลิต และตัวแทนจำหน่ายจากทั้งภายในและภายนอกประเทศ เพื่อนำมาใช้ในแต่ละโครงการ เพื่อให้บรรลุซึ่งวัตถุประสงค์ของลูกค้า ซึ่งการจัดหาอุปกรณ์ส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากอุปกรณ์ส่วนใหญ่จะเป็นอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม และเทคโนโลยีระดับสูงที่ซับซ้อน และยังไม่มีผู้ผลิตภายในประเทศ ซึ่งจะต้องมีคุณสมบัติตามที่ลูกค้ากำหนด อย่างไรก็ตามบริษัทไม่มีปัญหาจากการผูกขาดโดยผู้ผลิตรายใดรายหนึ่ง เนื่องจากสามารถจัดซื้อจากผู้ผลิตอุปกรณ์หลายราย ทั้งในแถบยุโรป อเมริกา และในเอเชีย โดยบริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และบริการล่วงหน้า เนื่องจากโครงการต่างๆ ที่บริษัทดำเนินการจะมีกำหนดลักษณะ และ/หรือคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และบริการแตกต่างกันไป ทั้งที่ขายและส่งมอบให้ลูกค้า รวมถึงการพัฒนาสารสนเทศและข้อมูลธุรกิจ เพื่อสร้างบริการที่มีมูลค่าเพิ่มบนเครือข่าย สื่อสาร และด้วยการประสานงานกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ได้ง่าย ซึ่งเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการได้อย่างรวดเร็ว แตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น และใช้ประโยชน์จากการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้

ในส่วนของการให้บริการติดตั้ง การบริหารจัดการ และบริการหลังการขาย กลุ่มบริษัทสามารถ Telecom เป็นผู้ดำเนินการติดตั้งเอง โดยใช้ทีมงานภายในของกลุ่มบริษัทสามารถ Telecom ซึ่งผ่านการฝึกอบรมและมีประสบการณ์ ตลอดจนมีความชำนาญเกี่ยวกับการติดตั้งระบบโทรคมนาคมและสารสนเทศเป็นอย่างดี มีศูนย์ข้อมูล Data Center ที่ทันสมัยและมีเครือข่ายบริการด้านเทคนิคและการบำรุงรักษาอยู่ทั่วประเทศ ซึ่งรองรับการให้บริการแบบ 24 x 7 โดยมี 38 ศูนย์บริการทั่วประเทศ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทสามารถ Telecom ได้มีพันธมิตรทางธุรกิจจำแนกตามสายธุรกิจ ได้แก่

|                                           |                                                          |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| ด้านโซลูชันระบบเครือข่าย                  | : Cisco, Nokia, Motorola, Juniper, Paloalto              |
| ด้านเครือข่ายสื่อสาร                      | : TOT, CAT, TRUE, AIS, DTAC, UIH, ADC, SYMPHONY, ThaiCom |
| ด้านอุปกรณ์ระบบคอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศ | : SITA, IBM, EMC, Hitachi, Dell, Polycom, NEC, NICE      |
| ด้านซอฟต์แวร์ระบบ                         | : SAP, Oracle, Microsoft, Ingenico, Opentext             |

-----รายละเอียดเพิ่มเติมสามารถดูได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัท สามารถ Telecom จำกัด (มหาชน)-----

## 2.2 สายธุรกิจ Mobile Multimedia

ดำเนินธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่พร้อมการให้บริการข้อมูล ข่าวสารและสาระความบันเทิง (Content) ในรูปแบบของบริการเสริมพิเศษ จำหน่ายอุปกรณ์เสริมในลักษณะค้าปลีก-ค้าส่ง และการขายแฟรนไชส์ในประเทศไทย และเป็นผู้ให้บริการขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (MVNO) ประกอบด้วย บริษัทย่อยและร่วม 16 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท สามารถ โมบาย เซอร์วิส จำกัด 3) บริษัท เบรนซอร์ซ จำกัด 4) บริษัท ไอ-โมบาย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด 5) บริษัท ไอ-โมบาย อินเตอร์เทค จำกัด 6) บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย (มาเลเซีย) จำกัด 7) บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย (อินโดนีเซีย) จำกัด 8) บริษัท เทลคอนเนค จำกัด 9) บริษัท ไอ-โมบาย ไคเร็กซ์ จำกัด 10) บริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด 11) บริษัท สามารถ อินเทอร์เน็ตฟิสิกส์ จำกัด 12) บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด 13) บริษัท ไอ-สปอร์ตมีเดีย จำกัด 14) บริษัท เอ็นเตอร์เทนเมนท์ ทรี จำกัด 15) บริษัท ไอ-โมบาย พลัส จำกัด และ 16) บริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด โดยมีบริษัทที่เป็นธุรกิจหลักของสายธุรกิจคือ บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) บริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด และบริษัท ไอ-โมบาย พลัส จำกัด โดยปี 2558 สายธุรกิจ Mobile Multimedia มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 7,704.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 41.9 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

### ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์และบริการของสายธุรกิจ Mobile Multimedia แบ่งเป็น 3 ประเภท ดังนี้

#### 1. โทรศัพท์เคลื่อนที่

โทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์ไอ-โมบาย แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

- กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเบสิกโฟน ภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ “ฮิตซ์” (Hitz) เป็นโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ใช้งานง่าย ราคาคุ้มค่า
- กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทสมาร์ทโฟน ภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ “ไอ-สไตล์” (i-STYLE) เป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟนระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ที่นำเสนอในระดับราคาที่เข้าถึงได้
- กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทสมาร์ทโฟน ภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ “ไอคิว” (IQ) เป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟนระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ ที่มีความโดดเด่นด้วยประสิทธิภาพและวัสดุคุณภาพที่เหนือกว่าคู่แข่งในระดับราคาเดียวกัน
- กลุ่มผลิตภัณฑ์สมาร์ทโฟน ภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ “ไอคิวแซท” (IQZ) เป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟนระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ระดับพรีเมียม ที่มีประสิทธิภาพสูงทัดเทียมกับแบรนด์ระดับโลก โดดเด่นด้วยการออกแบบและวัสดุที่มีคุณภาพ

นอกจากนี้แล้ว บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) (“SIM”) ยังจำหน่ายอุปกรณ์เสริมอื่นๆ เช่น แบตเตอรี่สำรองแบบพกพา (Power Bank) ที่ชาร์จไฟสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกรอบใส่สมาร์ทโฟนครุ่นต่างๆ ของ i-mobile

SIM มีศูนย์บริการซ่อม และจุดบริการรับชำระเงินค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ผ่านร้านสาขา i-mobile by SAMART และร้านตัวแทนจำหน่าย บริการของร้าน i-mobile by SAMART นั้น ครอบคลุมทั้งก่อนและหลังการขาย โดยการให้คำแนะนำแก่ลูกค้าเกี่ยวกับวิธีการเลือกประเภทและรุ่นของโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้ตรงกับลักษณะการใช้งานของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งรวมถึงการให้ความรู้และแนะนำวิธีใช้งานอย่างถูกต้อง นอกจากนี้ยังแนะนำเนื้อหาข้อมูลต่างๆ ที่เป็นประโยชน์และเหมาะสมกับการใช้งานและตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละรายด้วย โดยทางร้านจะจัดเตรียมเอาไว้พร้อมให้บริการ ลูกค้าสามารถดาวน์โหลดได้ด้วยตนเองจากเว็บไซต์ i-mobile หรือให้เจ้าหน้าที่ประจำร้านสาขาอำนวยความสะดวกให้ก็ได้เช่นเดียวกัน ในส่วนของการให้บริการหลังการขายนั้น SIM จะมีศูนย์บริการซ่อมทั่วประเทศ ซึ่งจะทำให้การตรวจเช็คและซ่อมโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดย SIM มีการจัดเครื่องสำรองไว้ให้ลูกค้านำกลับไปใช้งานในระหว่างการซ่อมด้วย

## 2. การให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิงในรูปแบบมัลติมีเดีย

บริษัท สามารถมัลติมีเดีย จำกัด (“BUG”) ให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิงที่ทันสมัย ตอบสนองต่อความต้องการในการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มผู้ใช้งานทุกเพศทุกวัยในรูปแบบของเสียง (Voice) จาก BUG1113, และการให้บริการในรูปแบบข้อความ เสียง และภาพ หรือ Multimedia จาก BUG โดยผ่านอุปกรณ์สื่อสารหลายช่องทาง (Multi-Devices) เช่น การรายงานผลกีฬาทั่วไป การพยากรณ์ดวงชะตาผ่านศูนย์รวมนักพยากรณ์และการดูดวง (Horoworld.com) ให้บริการข้อมูลด้านไลฟ์สไตล์ “กินดื่มเที่ยว” (www.EDTGuide.com) ผ่านสื่อหลากหลาย เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ รายการโทรทัศน์ แอปพลิเคชันบนอุปกรณ์ทันสมัย รวมทั้งประกอบธุรกิจบันเทิง ผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ ผ่านช่องทางในการสื่อสารในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ชมรายการผ่าน Mobile Application, Facebook, YouTube, Website ทั้งระบบ iOS และ Android

## 3. การให้บริการขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G (MVNO)

บริษัท ไอ-โมบาย พลัส จำกัด (“IMP”) ประกอบธุรกิจให้บริการขายส่งและขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G บนคลื่นความถี่ย่าน 2.1 GHz ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการกรุงเทพ ปริมณฑล และจังหวัดหลักทั่วประเทศ ด้วยจำนวนสถานีฐานกว่า 5 พันสถานี โดย IMP ซื้อบริการสำเร็จรูป (เลขหมายโทรคมนาคมและ Airtime) จากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เพื่อนำมาให้บริการต่อภายใต้แบรนด์ i-mobile 3GX แก่กลุ่มผู้ใช้บริการทั่วไป (End user) และกลุ่มผู้ใช้บริการระดับองค์กร (Corporate user) โดยปัจจุบัน IMP มีบริการหลักอยู่ 5 บริการ ได้แก่ บริการ Voice call, Video call, Data (Mobile internet), SMS, MMS, International call และบริการเสริมต่างๆ เป็นต้น

นอกจากนี้บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) ได้ลงนามในสัญญากับทางบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (กสท) ผู้ให้บริการโครงข่าย 3G บนคลื่นความถี่ย่าน 850 MHz เมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2558 ที่ผ่าน มา โดยโครงข่ายของกสท มีพื้นที่ให้บริการทั่วประเทศ ด้วยจำนวนสถานีฐานกว่า 14,000 สถานี สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายหลักของ IMP และคาดว่าจะเปิดบริการได้ในช่วงต้นปี 2559

### ข) การตลาดและการแข่งขัน

#### 1. กลยุทธ์ทางการตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

##### 1.1) โทรศัพท์เคลื่อนที่

SIM ยังคงมุ่งมั่นในการสร้างแบรนด์ i-mobile ให้เป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในฐานะผู้นำโทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์ไทยอันดับ 1 ภายใต้แนวคิด “i-mobile เพราะเราเข้าใจ” ผ่านผลิตภัณฑ์คุณภาพมาตรฐานระดับโลก ในราคาที่คนไทยเข้าถึงได้ ด้วยประสิทธิภาพการทำงานที่เหนือกว่าคู่แข่งในระดับราคาเดียวกัน นอกจากนี้ SIM ยังคงพัฒนาคุณภาพของศูนย์บริการอย่างต่อเนื่องด้วยการลดระยะเวลาการซ่อม บริการเครื่องสำรอง และการรับซื้อเครื่องรุ่นเก่าที่ไม่คุ้มค่าสำหรับลูกค้าในการที่จะส่งซ่อม ผ่านร้าน i-mobile by SAMART และตัวแทนจำหน่ายของ SIM ทั่วประเทศ

SIM สื่อสารกับตลาดเพื่อสร้างการรับรู้ให้แก่ลูกค้าผ่านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และกิจกรรมส่งเสริมการขาย ทั้งในรูปแบบ Above the Line เช่น การลงโฆษณาตามสื่อต่างๆ ทั้งทางโทรทัศน์ วิทยุ สิ่งพิมพ์ และดิจิทัลมีเดีย และในรูปแบบ Below the Line เช่น การจัดทำกิจกรรม ณ จุดขาย รวมถึงกิจกรรมโรดโชว์ทั่วประเทศอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management: CRM) ผ่าน i-Club เช่น การมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าในการซื้อสินค้าและบริการจากร้าน i-mobile by SAMART และร้านค้าชั้นนำต่างๆอีกมากมาย รวมไปถึงการสื่อสารกับลูกค้าผ่านโซเชียลมีเดียและบทความรีวิวผลิตภัณฑ์ตามเว็บไซต์ต่างๆ

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

SIM แบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายออกเป็น 5 กลุ่มตามลักษณะการใช้งานโทรศัพท์เคลื่อนที่ และรูปแบบการใช้ชีวิต ดังนี้

- กลุ่มที่ 1 คือ ผู้ที่ชื่นชอบเทคโนโลยีที่ทันสมัย ชอบความตื่นเต้น และท้าทายสิ่งใหม่ และมีความต้องการใช้งานสมาร์ทโฟนที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นและทรงประสิทธิภาพ
- กลุ่มที่ 2 คือ ผู้ที่มีความคุ้นเคยในการใช้งานสมาร์ทโฟนและตัดสินใจเลือกซื้อสมาร์ทโฟนตามการใช้งานจริง
- กลุ่มที่ 3 คือ ผู้ที่ต้องการเปลี่ยนจากฟิเจอร์โฟนมาเป็นสมาร์ทโฟน โดยมองหาสมาร์ทโฟนที่มีราคาไม่แตกต่างจากฟิเจอร์โฟนมากนัก แต่สามารถตอบสนองประสบการณ์การใช้งานแบบสมาร์ทโฟนได้
- กลุ่มที่ 4 คือ ผู้ที่ยังพอใจกับโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบฟิเจอร์โฟน ซึ่งยังคงใช้งานง่าย แต่รองรับการใช้งานมัลติมีเดียอื่นๆ ด้วย
- กลุ่มที่ 5 คือ ผู้ที่ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อการโทรออกและรับสายเป็นหลัก

### 1.2) การให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิงในรูปแบบมัลติมีเดีย

BUG มุ่งมั่นกับการคัดสรรเนื้อหาสาระใหม่ๆ ทันต่อเหตุการณ์และยุคสมัย เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมไปถึงการพัฒนาในรูปแบบในการนำเสนอที่แปลกใหม่และแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด เช่น ธุรกิจ Horoworld ที่ไม่ได้หยุดเพียงแค่การรับดูดวงทางหน้าร้าน เว็บไซต์ และโทรศัพท์ แต่ BUG ต่อยอดไปถึงการจัดกิจกรรมพิเศษที่เกี่ยวข้องกับโหราศาสตร์ตามรูปแบบที่ถูกกล่าวถึง นอกจากนั้น BUG ยังพัฒนาหลักสูตรโหราศาสตร์ที่ผ่านการรับรองจากสำนักงานการศึกษาอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยเพื่อเป็นการสนับสนุนวิชาชีพโหราศาสตร์อีกทางหนึ่งด้วย

ด้วยความทุ่มเทและใส่ใจในรายละเอียด ธุรกิจ EDT GUIDE จึงเติบโตขึ้นอย่างโดดเด่น BUG จึงขยายธุรกิจมากกว่าการบริหารผ่านทางเว็บไซต์ โดยการจัดทำสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อจำหน่ายและแจกฟรี การจัดรายการโทรทัศน์ “EDT by Travel Channel Thailand” เพื่อสร้างแบรนด์ EDT GUIDE ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น รวมถึงการพัฒนา e-book และแอปพลิเคชัน เพื่อให้บริการของเราเข้าถึงลูกค้าได้ทุกกลุ่ม

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ BUG คือคนทุกเพศทุกวัยที่ต้องการเข้าถึงข่าวสารข้อมูล เพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทั่วไป และสาระความบันเทิงต่างๆ ผ่านบริการ BUG หรือข้อมูลเกี่ยวกับดวงชะตาผ่านทางบริการ Horoworld หรือข้อมูลเพื่อการสังสรรค์อย่างบริหาร EDT Guide ซึ่ง BUG เชื่อว่าข้อมูลเหล่านี้เป็นข้อมูลที่อยู่ในความสนใจของลูกค้าทุกกลุ่ม ไม่จำกัดเฉพาะอยู่ที่สาขาอาชีพ รายได้ หรือถิ่นฐาน

### 1.3) การให้บริการขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G (MVNO)

#### กลยุทธ์ความยืดหยุ่นด้านราคา (Price Strategy)

IMP เน้นใช้กลยุทธ์ด้านราคาเป็นหลักสำคัญในการแข่งขันกับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายอื่นโดยมอบความคุ้มค่าสูงสุดในการใช้งานให้กับผู้ใช้บริการของ IMP และความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนราคาให้แข่งขันได้ในตลาด

#### กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

IMP มีการนำเสนอแพ็คเกจบริการที่มีความหลากหลายครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีพฤติกรรมการใช้งานที่แตกต่างกัน โดยแพ็คเกจบริการที่ IMP ได้นำเสนอในปี 2558 ที่ผ่านมามีดังนี้

- Bundled package กับเครื่องลูกข่ายของ i-mobile  
แพ็คเกจดังกล่าวเป็นแพ็คเกจที่ทำให้ IMP ประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากในการขยายฐานผู้ใช้บริการ 3G ได้เป็นจำนวนมาก และเป็นการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์โดยรวม (value proposition) กับการจัดจำหน่ายเครื่องลูกข่าย และบริการ content ในรูปแบบ mobile application อีกด้วย
- Bundled package กับเครื่องลูกข่ายที่จำหน่ายบน IT Chain  
IMP เพิ่มช่องทางในการ Bundle ซิมการ์ดกับเครื่องลูกข่าย โดย IMP ได้ออก Bundled package กับเครื่องลูกข่ายที่จำหน่ายบนช่องทาง IT Chain เช่น Banana IT, IT City, J.I.B. Computer, M-Link, ฟิฟี่, วิตน์ มาลี, แกรมมีเอะ โกร เป็นต้น ซึ่งจากการดำเนินการดังกล่าวในช่วงปีที่ผ่านมา ถือว่าช่องทาง IT chain เป็นช่องทางที่มีศักยภาพเป็นอย่างมากในการขยายจำนวนผู้ใช้บริการ i-mobile 3GX
- Smartphone Package  
แพ็คเกจสำหรับการโทรและเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต สำหรับเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีการใช้งานสมาร์ทโฟนเป็นหลัก โดย IMP นำเสนออัตราค่าบริการหลากหลายระดับราคา ตั้งแต่เดือนละ 199 จนถึง 699 บาทต่อเดือน เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่ม Entry level จนถึงกลุ่ม Premium level

#### กลยุทธ์ด้านการสื่อสารทางการตลาด (Marketing Communication Strategy)

ในช่วงปีที่ผ่านมา IMP เน้นการสื่อสารทางการตลาด Below the line เป็นหลัก โดยการจัดกิจกรรมทางการตลาด (Event marketing) ตามห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงาน นิคมอุตสาหกรรม เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง รวมถึงได้ร่วมงานแสดงสินค้าทางด้านไอทีที่สำคัญอย่างต่อเนื่อง เช่น งาน Mobile Expo และงาน Commart เป็นต้น โดยรูปแบบบุรุษของ IMP จะมี Experience zone เพื่อสร้างประสบการณ์ตรงในการใช้งานของลูกค้าย ซึ่งในโซนดังกล่าวลูกค้าสามารถทดสอบความเร็วในการใช้งานได้ด้วยตัวเอง นอกจากนี้ IMP ก็ได้มีการประชาสัมพันธ์บริการผ่านสื่อ Above the lineควบคู่กับกิจกรรม Below the line เพื่อสร้างการรับรู้ในแบรนด์ (Brand awareness) ของ i-mobile 3GX ซึ่ง IMP เน้นโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ (Online marketing) เป็นหลัก เนื่องจากเป็นสื่อที่มีประสิทธิภาพและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

#### กลยุทธ์ด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Strategy)

การให้บริการหลังการขายนั้น IMP แบ่งงานด้านบริการหลังการขายออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

- บริการรับเรื่องร้องเรียนปัญหาในการใช้งาน  
ปัจจุบัน IMP มีช่องทางติดต่อสื่อสารกับผู้ใช้บริการผ่าน 3 ช่องทางหลักๆ คือ Call center, LINE, Facebook ในการอำนวยความสะดวกสบายในการติดต่อกับ IMP ซึ่งทั้ง 3 ช่องทางให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง
- บริการเติมเงิน  
ในปัจจุบัน IMP มีช่องทางให้บริการเติมเงินครบทุกช่องทางเทียบเท่ากับผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายอื่นๆ สำหรับช่องทางเติมเงิน Offline เช่น ร้าน i-mobile 3GX ร้าน i-mobile ตัวแทนจัดจำหน่าย ร้านสะดวกซื้อ ห้าง Hyper mart ตู้ ATM ตู้บุญเติม ร้านหนังสือชั้นนำ ePay, U top up, Call center เป็นต้น ช่องทางเติมเงิน Online เช่น Internet banking, Mobile banking, เว็บไซต์ของ i-mobile 3GX (www.i-mobile3gx.com), i-mobile 3GX mobile application, Paysbuy เป็นต้น
- บริการชำระค่าบริการรายเดือน  
ในปัจจุบัน IMP มีช่องทางรับชำระค่าบริการรายเดือนครอบคลุมในทุกรูปแบบ เทียบเท่ากับผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายอื่นๆ ทั้งช่องทาง Offline และ Online โดยช่องทาง Offline เช่น ร้าน i-mobile, ร้าน i-mobile 3GX, Counter service, ตู้ ATM และเคาน์เตอร์ธนาคาร หักค่าบริการผ่านบัตรเครดิต ห้าง Tesco Lotus, Big C เป็นต้น สำหรับช่องทาง Online เช่น Internet banking, Mobile banking เป็นต้น

- แอปพลิเคชัน i-mobile 3GX

IMP ได้เปิดตัวแอปพลิเคชัน i-mobile 3GX ให้บริการกับกลุ่มผู้ให้บริการระบบการเงิน เพื่ออำนวยความสะดวก เช่น ตรวจสอบยอดเงินคงเหลือ, โบนัสคงเหลือ, ช่องทางการสมัครแพ็คเกจเสริม, ช่องทางการเติมเงิน และช่องทางการตรวจสอบและรับสิทธิพิเศษต่างๆ เป็นต้น

#### กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ IMP ได้ดำเนินกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่องในปี 2558 จะเป็นกลุ่มลูกค้าประเภท Budget user โดย IMP จะมีทีมงานขายตรงไปนำเสนอบริการ 3G ตามสถานศึกษา นิคมอุตสาหกรรม หน่วยงานราชการต่างๆ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักประกอบด้วย 4 กลุ่ม ดังนี้

- กลุ่มนักเรียน นักศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และตามเมืองเศรษฐกิจหลักๆ
- กลุ่มพนักงานโรงงานตามนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ
- กลุ่มแรงงานต่างด้าว
- กลุ่มข้าราชการ
- กลุ่มลูกค้าองค์กร (Enterprise and SME)

## 2. ช่องทางการจัดจำหน่าย

### 2.1) โทรศัพท์เคลื่อนที่

SIM มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านหน้าร้าน i-mobile by SAMART ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดใหญ่ กลุ่มร้านขายอุปกรณ์สื่อสาร กลุ่มร้านขายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ร้านค้าของผู้ให้บริการเครือข่าย รวมถึงเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ และการจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ i-mobile ในรูปแบบของ Online Store

นอกจากนี้ SIM ยังจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบของการค้าส่ง ให้กับตัวแทนจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยสินค้าทั้งหมดจะได้รับการประกันคุณภาพจาก SIM

สำหรับร้านค้าในรูปแบบแฟรนไชส์นั้น SIM ได้เปิดโอกาสให้กับผู้ที่สนใจเข้าร่วมเป็นแฟรนไชส์ใน 2 ลักษณะ คือ

- 1) แฟรนไชส์ในรูปแบบของของร้าน i-mobile by SAMART ซึ่งเป็นร้านค้าที่มีพื้นที่ขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ โดย SIM จะเป็นผู้จัดเตรียมระบบคอมพิวเตอร์ ระบบการเงิน และการบริหารสินค้าคงคลัง โดยระบบการบริหารสินค้าคงคลังจะถูกเชื่อมต่อกับสำนักงานใหญ่ เพื่อให้สามารถบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 2) แฟรนไชส์ในรูปแบบของผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Kiosk) โดย SIM จะเป็นผู้จัดเตรียมผู้จำหน่าย พร้อมกับการสนับสนุนด้านการจัดส่งสินค้าให้กับแฟรนไชส์

### 2.2) การให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิงในรูปแบบมัลติมีเดีย

เนื่องจาก BUG ตระหนักว่าลูกค้าของเรามีความต้องการในการเข้าถึงข้อมูลในรูปแบบที่แตกต่างกันไป BUG จึงพยายามนำเสนอบริการผ่านช่องทางที่หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างสะดวกที่สุด โดยอาจแยกตามประเภทของบริการได้ ดังนี้

- BUG ให้บริการผ่านระบบตอบรับอัตโนมัติทางโทรศัพท์และ ให้บริการในรูปแบบของสื่อผสม
- BUG1113 ให้บริการผ่านเจ้าหน้าที่รับสาย
- Horoworld ให้บริการผ่านเว็บไซต์ โทรศัพท์ และกิจกรรมพิเศษ
- EDT ให้บริการผ่านทางเว็บไซต์ สื่อสิ่งพิมพ์ และรายการโทรทัศน์

### 2.3) การให้บริการขายค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G (MVNO)

ในปี 2558 นั้น IMP เน้นกระจายทีมงานขายตรง (Direct sales) และสร้างเครือข่ายตัวแทนจำหน่ายซิมการ์ด และเติมเงินรายย่อย เพื่อกระจายซิมการ์ดให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้ช่องทางที่ IMP ยังคงจัดจำหน่ายในช่องทางเดิมที่ IMP มีอยู่ ดังนี้

- ร้าน i-mobile by SAMART และร้าน i-mobile 3GX
- ตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer)
- ร้านสะดวกซื้อ (Convenient store) เช่น 7-11, Tesco Lotus Express, 108 shop เป็นต้น
- Hyper mart เช่น Tesco Lotus, Big C เป็นต้น
- IT Chain เช่น Banana IT, IT City, J.I.B Computer, M-Link เป็นต้น
- Corporate sale ปัจจุบัน IMP ได้เพิ่มทีมงานดูแลลูกค้าองค์กรมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยแบ่งทีมงานตามประเภทขององค์กร เช่น กลุ่ม Enterprise กลุ่ม Government กลุ่ม SME เป็นต้น

## 3. ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

### 3.1) โทรศัพท์เคลื่อนที่

#### สภาพการแข่งขัน

จากผลสำรวจการมีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารในครัวเรือนของสำนักงานสถิติแห่งชาติในปี 2558 โดยสำรวจจากประชากรอายุ 6 ปีขึ้นไปทั้งสิ้นประมาณ 62.6 ล้านคน พบว่ามีผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่มีจำนวน 48.1 ล้านคน (ร้อยละ 77.2) เป็น 49.6 ล้านคน (ร้อยละ 79.3) โดยประชาชนในเขตเทศบาลจะมีสัดส่วนการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่อยู่ที่ร้อยละ 84.77 มากกว่าประชาชนนอกเขตเทศบาลซึ่งมีสัดส่วนการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ร้อยละ 74.86 ตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในปี 2558 ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขายในรูปแบบการให้ส่วนลดค่าเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการเครือข่ายของตน และเพิ่มการใช้บริการด้านข้อมูล (Non-voice service) โดยผู้ประกอบการบางรายมีการเพิ่มส่วนลดค่าเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G สำหรับลูกค้าระดับกลางและระดับล่าง เพื่อเร่งการโอนย้ายจากระบบสัมปทาน 2G ไปยังระบบใบอนุญาต 3G ส่งผลกระทบให้อัตรารายได้ส่วนกำไรต่อรายได้จากการขายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้ประกอบการลดลง

#### แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

จากแนวโน้มการสื่อสารออนไลน์ที่สูงขึ้น ประกอบกับการแข่งขันด้านคุณภาพและค่าบริการจากผู้ให้บริการเครือข่ายที่กระตุ้นให้ผู้บริโภคใช้งานมากขึ้น ทำให้เชื่อว่าตลาดสมาร์ทโฟนในปีหน้าจะยังเติบโตต่อเนื่อง เบื้องต้นบทบาทของพีเจอาร์โฟนให้มีความสำคัญลดลง ซึ่งคาดว่าประเทศไทยจะมีผู้ใช้สมาร์ทโฟนเพิ่มขึ้นมาก

ตลาดสมาร์ทโฟนระดับกลางและล่างยังคงเป็นตลาดที่น่าจับตามอง ด้วยเหตุผลที่เทคโนโลยีในปัจจุบันมีต้นทุนถูกลง และผู้ผลิตสมาร์ทโฟนสามารถเข้าถึงได้ง่ายกว่าเดิม รวมทั้งมีผู้ผลิตชิ้นส่วนหลักๆ อยู่เพียงไม่กี่ราย ไม่ว่าจะเป็นหน้าจอ กล้อง และหน่วยประมวลผล ทำให้สมาร์ทโฟนที่ผลิตออกมาจากแต่ละ IMP ไม่มีความแตกต่างกันในแง่ของประสิทธิภาพและการใช้งาน อีกทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เมื่อมีทางเลือกมากขึ้น ก็มีความยึดติดในแบรนด์น้อยลง และตัดสินใจเลือกซื้อสมาร์ทโฟนตามการใช้งานจริงมากขึ้น มีความคุ้มค่าด้านราคา และมีการออกแบบและวัสดุการผลิตที่ดีมีคุณภาพ ซึ่งแนวโน้มนี้จะผลักดันให้ผู้ผลิตสมาร์ทโฟนหันไปให้ความสำคัญกับการสร้างแบรนด์ ประสบการณ์การใช้งานสมาร์ทโฟนที่ผู้ใช้จะได้รับให้แตกต่างจากคู่แข่ง และการออกแบบการใช้งานที่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้ามากขึ้น

อีกหนึ่งสิ่งที่คาดว่าจะได้เห็นกันในปีนี้ คือ การเข้ามาจับตลาดจากคู่แข่งรายใหม่โดยเฉพาะแบรนด์ใหม่ๆ จากจีนที่เน้นกลยุทธ์ความคุ้มค่าด้านราคาเป็นหลัก ซึ่งจะทำให้แบรนด์ระดับโลกอย่าง “ซัมซุง” หันมาสนใจกับการทำสมาร์ทโฟนในตลาดระดับกลางและล่างอย่างจริงจัง เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาด โดยเน้นไปที่ความน่าเชื่อถือของแบรนด์ และมีการสร้างความแตกต่างให้กับแบรนด์ตนเอง ผ่านนวัตกรรมการทำงานร่วมกันของอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์แบรนด์เดียวกัน

### 3.2) การให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิงในรูปแบบมัลติมีเดีย

#### สภาพการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา เปลี่ยนแปลงไปมากเนื่องจากเทคโนโลยีของอุปกรณ์พกพาที่พัฒนามากขึ้น ทำให้ตลาดการให้บริการเปลี่ยนไป ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงข้อมูลหรือบริการที่คล้ายคลึงกันได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าและสะดวกกว่าเดิม ทำให้การแข่งขันไม่ได้จำกัดอยู่เพียงการแข่งขันระหว่างหน่วยธุรกิจเท่านั้น แต่ทุกบริษัทต่างต้องแข่งขันกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ซึ่งพึ่งพาแหล่งข้อมูลข่าวสารแบบเดิมน้อยลง แต่ให้ความสนใจกับความเคลื่อนไหวบนสังคมออนไลน์ ความคิดเห็นจากประสบการณ์ตรงของผู้ใช้งานด้วยกันเองมากขึ้น ปัจจัยเหล่านี้ล้วนทำให้ทุกธุรกิจต้องพยายามปรับตัวตามพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

#### แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

ตามที่ได้กล่าวมาแล้วว่าเทคโนโลยีการสื่อสารในปัจจุบันมีการพัฒนาไปอย่างก้าวกระโดด และทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร และความบันเทิงรูปแบบต่างๆ ได้สะดวกมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีต้นทุนที่ต่ำกว่าเดิมมาก ทำให้ธุรกิจต้องปรับตัว โดยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการของตน รวมทั้งสร้างแหล่งรายได้ใหม่ ที่พึ่งพิงรายได้ทางตรงจากผู้บริโภคน้อยลง แต่พัฒนารูปแบบการให้บริการแบบใหม่และสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

### 3.3) การให้บริการขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G (MVNO)

#### สภาพการแข่งขัน

ในช่วงปีที่ผ่านมา ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เข้ามาทำตลาดเครื่องถูกขายมากขึ้น ด้วยกลยุทธ์ลด แลก แจก แถม เพื่อเป็นการเชิญชวนให้ผู้ให้บริการที่คงค้างอยู่ในระบบ 2G ย้ายไปใช้บริการ 3G และคาดการณ์ว่าจะต่อเนื่องไปถึงปี 2559 จากการเปิดให้บริการระบบ 4G

#### แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

จากพฤติกรรมในการใช้งานของผู้บริโภคในปี 2558 ที่เกิดขึ้นนั้น จะเห็นได้ว่าความต้องการในการใช้งานบริการข้อมูล (Data service) มีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากความต้องการของลูกค้าในการเข้าถึงข้อมูลอินเทอร์เน็ตผ่านอุปกรณ์สื่อสารไร้สายมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสื่อสังคมออนไลน์ (Social media) การแชทออนไลน์ หรือการค้นหาข้อมูล (Search) หรือการดูคลิปวิดีโอ รายการย้อนหลัง ละครย้อนหลัง ผ่าน YouTube ที่มีการเติบโตในการใช้งานมากขึ้นอย่างก้าวกระโดด จากการเติบโตของความต้องการในการใช้งานบริการ Data service ของลูกค้าส่วนใหญ่ ทำให้พฤติกรรมในการเลือกใช้งานบริการ Data service เริ่มมีการเปลี่ยนแปลงจากการสมัครใช้งานแบบคิดค่าบริการเป็น MB เป็นแพ็คเกจประเภทเหมาจ่าย (Unlimited package) ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้ ทำให้แนวโน้มของแพ็คเกจบริการที่จะได้รับความนิยมในปีหน้าจะเป็นแพ็คเกจประเภทเหมาจ่าย (Unlimited package) ทั้งในรูปแบบแพ็คเกจหลัก และแพ็คเกจเสริม



ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. โทรศัพท์เคลื่อนที่

SIM ทำการออกแบบและพัฒนาโทรศัพท์เคลื่อนที่ในรูปแบบ OEM (Original Equipment Manufacturer) ผ่านการว่าจ้างผู้ผลิตในต่างประเทศ ให้ทำการผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้แบรนด์ “ไอ-โมบาย” ส่วนผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น อุปกรณ์เสริม ซิมการ์ด และบัตรเติมเงิน จะเป็นการจัดหาเพื่อจำหน่ายต่อ

ด้านงานบริการหลังการขาย SIM ให้บริการผ่านร้าน i-mobile by SAMART และตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับอนุญาตใน 3 ลักษณะ คือ ศูนย์บริการซ่อม จุดบริการซ่อม และจุดรับฝากเครื่องซ่อม ซึ่งทั้งหมดนี้จะดำเนินงานภายใต้มาตรฐานของ SIM

2. การให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิงในรูปแบบมัลติมีเดีย

ข้อมูลข่าวสารที่ BUG ให้บริการมีทั้งส่วนที่ BUG พัฒนาขึ้นมาเอง และส่วนที่รวบรวมมาจากภายนอกโดยการซื้อลิขสิทธิ์หรือการร่วมมือกับพันธมิตร โดย BUG ทำการจัดเก็บรวบรวมในรูปแบบของฐานข้อมูลขนาดใหญ่ และเรียบเรียงอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สอดคล้องกับแต่ละช่องทางการให้บริการ รวมถึงระบบเชื่อมต่อข้อมูลกับผู้ใช้บริการภายนอกที่มีความชำนาญเฉพาะทาง เพื่อให้ข้อมูลที่ถูกนำเสนอออกไปมีความถูกต้องมากที่สุด

3. การให้บริการขายค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G (MVNO)

IMP ซื้อบริการสำเร็จรูป (เลขหมายโทรคมนาคมและ Airtime) จากผู้ให้บริการโครงข่ายได้แก่ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เพื่อนำมาให้บริการขายค่าบริการ แก่กลุ่มผู้ใช้บริการทั่วไป (End user) และกลุ่มผู้ใช้บริการระดับองค์กร (Corporate user) โดยมีรูปแบบการชำระค่าบริการแก่ผู้ให้บริการโครงข่ายตามปริมาณ Traffic ที่เกิดขึ้นจากการใช้งานจริง

---- รายละเอียดเพิ่มเติมสามารถดูได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัท สามารต ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) ----

2.3 **สายธุรกิจ Call Center**

ดำเนินธุรกิจให้บริการศูนย์ประสานงานบริการลูกค้า (Contact Center) อย่างครบวงจรให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน โดย ปี 2558 สายธุรกิจ Call Center มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 940.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 3 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท วันทูวัน โปรเฟสชั่นแนล จำกัด และ 3) บริษัท วันทูวัน (แอมโบบีเดีย) จำกัด

● **บริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) (“OTO”)**

OTO ให้บริการศูนย์บริการข้อมูล (Outsourced Contact Center Services) และให้บริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) ระบบศูนย์บริการข้อมูล (Contact Center) ของ OTO มีขนาดกว่า 2,000 ที่นั่ง ออกแบบและติดตั้งด้วยระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัยสามารถรองรับการติดต่อได้จากหลากหลายช่องทาง พร้อมเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ที่ให้บริการข้อมูล (Customer Service Representative: CSR) กว่า 1,800 คน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558) ให้บริการรับสายได้มากกว่า 2 ล้านสายต่อเดือน ภายหลังเสร็จสิ้นการทำงาน OTO จะจัดส่งรายงานการทำงานพร้อมทั้งข้อมูลต่างๆ ของผู้ใช้สินค้าและบริการ และรายละเอียดการดำเนินการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ลูกค้าสามารถตรวจสอบรายงานการดำเนินงานได้จากระบบ On-line Web Report อีกทางหนึ่ง

OTO แบ่งธุรกิจการให้บริการออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

**1) รับจ้างให้บริการศูนย์บริการข้อมูล (Outsourced Contact Center Services)**

OTO มีศูนย์ในการให้บริการหลักที่ให้บริการบริหารจัดการ 3 แห่ง รองรับการให้บริการกว่า 2,000 ที่นั่ง โดยสามารถปรับขยายเพิ่มบริการได้ภายใน 2 สัปดาห์ เพื่อรองรับกับการขยายตัวของการใช้บริการของลูกค้าหลักของ OTO และเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่ต้องการจ้างเหมาแบบเต็มรูปแบบ หรือต้องการใช้ระบบและอุปกรณ์ นอกจากนี้ในบางกรณีลูกค้าอาจต้องการให้ OTO จัดให้มีศูนย์บริการข้อมูล ณ สถานที่ที่ลูกค้าจัดหาให้ OTO จะดำเนินการออกแบบและติดตั้งอุปกรณ์ระบบโทรศัพท์ และคอมพิวเตอร์ ให้ตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งปัจจุบันมีการให้บริการในสถานที่ของลูกค้าอยู่มากกว่า 450 ที่นั่ง

**1.1) บริการบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Total Customer Management Service)**

OTO ให้บริการรับจ้างเหมาดำเนินการบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์สำหรับองค์กรที่ต้องการบริหารจัดการลูกค้าผ่าน Contact Center แต่ไม่ต้องการที่จะลงทุนจัดตั้งระบบเอง OTO สามารถลดต้นทุนการดำเนินงานโดยการบริการ Outsourced Contact Center แบบเต็มรูปแบบ โดย OTO มีการให้บริการแก่ลูกค้าทั้งที่เป็นแบบโครงการระยะยาว และโครงการระยะสั้น เช่น

- การบริการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service) อาทิ บริการให้บริการข้อมูล (Information Provider) บริการรับเรื่องร้องเรียนต่างๆ รวมถึงรับคำติชม และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการ (Complaint Handling) การลงทะเบียนและขึ้นชั้นการใช้บริการ (Register and Activated บริการแนะนำการแก้ปัญหา และการให้บริการ (Help Desk / Managed Service) และบริหารจัดการสมาชิก (Membership Management)
- การสำรวจข้อมูลหรือความคิดเห็นผู้ใช้บริการ (Survey Solutions) อาทิ บริการสำรวจข้อมูลหรือความคิดเห็นทางโทรศัพท์ (Tele Survey) บริการตรวจสอบข้อมูล (Data Cleansing) หรือบริการบันทึกข้อมูล (Data Entry)
- การขายสินค้าหรือส่งเสริมการขาย (Sales Solutions) อาทิ การนำเสนอขายสินค้า และดูแลลูกค้าแบบ DRTV (Direct Response Television) บริการรับคำสั่งซื้อ (Order Taking) บริการรับจองและสำรองการใช้บริการ (Booking and Reservation)
- การดูแลบริหารกิจกรรมทางการตลาด (Marketing Campaign)

ในการให้บริการรับจ้างเหมาดำเนินการบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์ OTO จะเป็นผู้บริหารจัดการ Contact Center เพื่อให้บริการข้อมูลข่าวสาร หรือศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จแก่ผู้ใช้บริการแทนลูกค้าของ OTO โดยที่ OTO เป็นผู้จัดเตรียมสถานที่ ระบบโทรศัพท์ ระบบคอมพิวเตอร์ ทั้งฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน และเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ ตลอดจนเจ้าหน้าที่หัวหน้างาน เจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพให้ทั้งหมด โดยใช้ศูนย์ Contact Center ของ OTO ในการให้บริการในด้านต่างๆ โดยมีระบบการให้บริการรองรับช่องทาง Voice Call, Social Media, Internet Contact Center, Web Chat, Web Collaboration และ Mobile Application

**1.2) บริการจัดหาเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service Representative Outsourced)**

OTO ให้บริการบริหารจัดการ และจัดหาบุคลากรด้านบริการลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบ ทั้งคัดสรรฝึกอบรม ตรวจสอบคุณภาพการให้บริการ และควบคุมมาตรฐานเพื่อรักษาระดับคุณภาพการให้บริการของ OTO จัดหาเจ้าหน้าที่ทดแทน พร้อมดูแลสวัสดิการพนักงานเพื่อให้ลูกค้าหมดความกังวลในการบริหารงานบุคลากรด้านลูกค้าสัมพันธ์ และมั่นใจได้ว่าพนักงานมีความพร้อมที่จะให้บริการได้ในระดับมาตรฐานสากล

ในการให้บริการบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์ และการบริหารจัดการเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ที่เป็นการขายสินค้าและบริการทางการเงิน ได้แก่ การขายประกันภัย เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ของ OTO จะต้องมิใบอนุญาตนายหน้า หรือใบอนุญาตตัวแทนในการปฏิบัติงาน ตามระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

### 1.3) บริการระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ (Contact Center Facility Outsourced)

OTO ให้บริการระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ สำหรับองค์กรที่ไม่ต้องการลงทุนติดตั้งระบบ Contact Center เอง การให้บริการดังกล่าวช่วยให้องค์กรมีศูนย์บริการข้อมูลที่ได้มาตรฐานโดยไม่ต้องลงทุนเอง เป็นการแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในการลงทุน และยังสามารถสร้างความคล่องตัวในการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ OTO สามารถให้บริการระบบได้ทั้งแบบภายใน และภายนอกสถานที่ โดยแบ่งการบริการออกเป็น 4 รูปแบบ คือ

#### 1) การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ ณ สถานที่ของ OTO

เป็นการให้บริการเหมาระบบแบบเบ็ดเสร็จเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้อุปกรณ์ระบบศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ และทำงานบนอุปกรณ์และระบบการใช้งานของ OTO โดย OTO จัดระบบ สถานที่ และอุปกรณ์ เพื่อเป็นศูนย์บริการข้อมูลลูกค้า โดยลูกค้าสามารถเลือกจัดส่งเจ้าหน้าที่เข้ามาปฏิบัติงานเอง หรือให้ OTO จัดหาเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานให้ ทั้งนี้เจ้าหน้าที่จะปฏิบัติงานเสมือนหนึ่งเป็นพนักงานขององค์กรนั้นๆ เอง

#### 2) การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ภายนอกสถานที่

OTO จะออกแบบและติดตั้งระบบ Contact Center ที่องค์กรของลูกค้า หรือสถานที่ที่ลูกค้าเลือกเอง พร้อมจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ครบครัน และ OTO จะเป็นผู้ดูแลรักษาระบบเพื่อให้สามารถให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดระยะเวลาสัญญาการบริการ

#### 3) การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์บนระบบออนไลน์ (Contact Center on Demand / Hosted Contact Center)

ในปัจจุบันเทคโนโลยีสารสนเทศมีการพัฒนาการมากขึ้นทำให้หลายประเทศได้นำระบบ Network มาใช้ในการให้บริการลูกค้า ซึ่งช่วยให้ลูกค้าสามารถใช้บริการ Contact Center บนระบบ Online ได้โดยไม่ต้องลงทุนติดตั้งระบบที่มีความซับซ้อนและต้นทุนสูงด้วยตนเอง และลูกค้าสามารถปรับเพิ่มหรือลดจำนวนที่นั่งในการให้บริการให้เหมาะสมกับสถานการณ์ได้ตลอดเวลา

#### 4) การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์บนระบบ Cloud (Cloud Contact Center)

การให้บริการระบบ Contact Center บนระบบ Cloud จะช่วยลดระยะเวลาและความยุ่งยากในการติดตั้งระบบ โดยสามารถให้บริการได้ทันทีภายใน 24 ชั่วโมง และมีการจัดเก็บข้อมูลใน Data Center ผ่าน Internet Network ที่มีมาตรฐานความปลอดภัยเทียบเท่ามาตรฐานสากล บริการให้ใช้ระบบ Cloud Contact Center จะสนับสนุนการทำงานแบบ Anywhere Anytime และมีความยืดหยุ่นสามารถปรับขนาดการใช้บริการได้ตามความต้องการ

### 2) บริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions)

OTO บริการให้คำปรึกษา ออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูล (Turnkey Total Solutions) สำหรับองค์กรที่ต้องการจะลงทุนและติดตั้งระบบภายในองค์กรเอง ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย โดยทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญด้าน Contact Center โดยเฉพาะ โดย OTO ให้บริการศึกษาและเก็บข้อมูลจากลูกค้า เพื่อให้ทราบถึงวัตถุประสงค์ที่ลูกค้าต้องการ และนำมาออกแบบระบบให้เหมาะสมกับแต่ละธุรกิจ หลังจากนั้น OTO จะนำเสนอระบบที่เหมาะสมกับประเภทธุรกิจ นอกจากนี้ OTO ทำหน้าที่จัดหาอุปกรณ์ Hardware และ Software Application ที่ใช้ในระบบ Contact Center รวมทั้งการ Integrate ระบบทั้งหมดเข้าด้วยกัน โดยเน้นการออกแบบให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของแต่ละองค์กร เพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

1) กลยุทธ์การแข่งขันของOTO

OTO ดำเนินธุรกิจการให้บริการศูนย์ข้อมูลลูกค้าสัมพันธ์มากกว่า 15 ปี ถือได้ว่าเป็นผู้เริ่มบุกเบิกการให้บริการดังกล่าว ในปัจจุบันองค์กรในธุรกิจต่างๆ ให้ความสำคัญต่อการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า เป็นอย่างยิ่ง เพราะถือได้ว่าเป็นภาพสะท้อนการบริการขององค์กร ข้อมูลลูกค้าที่ได้รับผ่านการติดต่อเข้ามา ทาง Contact Center เช่นทางโทรศัพท์ โทรสาร อีเมล หรือ Web Chat ช่วยให้องค์กรสามารถทราบว่าลูกค้าที่ติดต่อเข้ามาเป็นใคร เคยซื้อสินค้าหรือบริการอะไรบ้าง ปัญหาที่เคยพบมีอะไร ปัญหาใดที่ได้รับการแก้ไขแล้ว ปัญหาใดที่ยังไม่ได้รับการแก้ไข ในขณะที่หากเป็นกรณีของการติดต่อออกไปยังผู้ใช้สินค้าและบริการจาก Contact Center ผ่านช่องทางสื่อสารต่างๆ ข้อมูลที่ถูกบันทึกลงไปใน Customer Contact History Management (CCHM) จะช่วยให้องค์กร ทราบข้อมูลที่เป็นจริงของผู้ใช้สินค้าและบริการก่อนที่จะติดต่อเพื่อทำกิจกรรมทางการตลาด

ดังนั้นข้อมูลจาก Software CRM จะสามารถบันทึกข้อมูลลูกค้า และประวัติการร่วมกิจกรรมต่างๆ ขององค์กรนั้นๆ กับลูกค้า ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ก็จะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง และมีความเกี่ยวข้องกับหลายๆ แผนกหรือบุคคลในแต่ละองค์กร เช่น ข้อมูลประวัติการขอบริการจากแผนกบริการหลังขาย ข้อมูลประวัติการซื้อสินค้าและบริการจากแผนกขาย ข้อมูลการเข้าร่วมกิจกรรมทางการตลาดจากแผนกการตลาด หรือแม้แต่ความสนใจในสินค้าแต่ละประเภท เป็นพิเศษของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งข้อมูลต่างๆ เหล่านี้เมื่อได้ถูกรวบรวมเข้าด้วยกันและนำมาใช้ในการวิเคราะห์เพื่อทำความเข้าใจพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ จะส่งผลให้องค์กรสามารถพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการตอบสนองความต้องการของ ผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี ซึ่งหมายถึงโอกาสในการเติบโตอย่างมั่นคงในธุรกิจนั้นเอง ธุรกิจ Contact Center จึงเป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจอย่างมากในปัจจุบัน อีกทั้งยังมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดย Contact Center เป็นเครื่องมือที่สำคัญที่ทำให้การบริหารความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรและลูกค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ จึงทำให้มีผู้ให้บริการ Contact Center เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก การแข่งขันจึงมีค่อนข้างสูง อีกทั้งคู่แข่งของ OTO พยายามแข่งขันชิงส่วนแบ่งตลาดอย่างต่อเนื่อง

กลยุทธ์การแข่งขันในด้านต่างๆ ของ OTO มีดังนี้

• **ด้านเทคโนโลยี**

OTO ได้วางกลยุทธ์ที่ใช้ในการแข่งขันด้านเทคโนโลยี โดยเลือกใช้ Software ที่มีคุณภาพและมาตรฐานได้รับการยอมรับจากทั่วโลก สามารถประยุกต์เข้ากับลูกค้าแต่ละราย อีกทั้งยังสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม พร้อมทั้งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ใช้บริการระบบทุกราย

ทั้งนี้ ทาง OTO ได้นำเทคโนโลยีที่กำลังเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายในต่างประเทศเข้ามามีบทบาทที่สำคัญในการพัฒนาธุรกิจ อาทิ Cloud Contact Center และ Social Media Monitoring เพื่อตอบสนองกับสภาวะการเปลี่ยนแปลงทางตลาดในปัจจุบัน อีกทั้งยังเป็นต่อยอดการดำเนินงานในฐานะผู้นำของตลาดอุตสาหกรรมผู้ให้บริการระบบ Contact Center อีกด้วย

• **ด้านกระบวนการทำงาน**

การแข่งขันในธุรกิจ Contact Center ไม่ได้แข่งขันทางด้านราคาเป็นหลักเพียงอย่างเดียว ปัจจัยที่สำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกใช้บริการ คือ คุณภาพของการให้บริการ ดังนั้น OTO จึงให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในเรื่องของคุณภาพของงาน โดยตั้งแต่เริ่มให้บริการลูกค้า OTO จะทำการวัดผลความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง และนำผลที่ได้มาปรับปรุงและพัฒนาภายในองค์กรอย่างสม่ำเสมอ

● **ด้านบุคลากร**

บุคลากรโดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์เป็นอีกปัจจัยที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในการดำเนินธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการศูนย์บริการข้อมูล เนื่องจากธุรกิจการบริการของ OTO จะดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้น ต้องมีเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ซึ่งเป็นผู้ให้บริการจะต้องมีทักษะและความสามารถในการให้บริการได้เป็นอย่างดี ดังนั้น OTO จึงมีการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างจิตสำนึกในการให้บริการให้พนักงานมีความเต็มใจในการให้บริการ (Service Mind) และอบรมให้เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ได้เรียนรู้ทักษะและใส่ใจในความต้องการของผู้รับบริการเพื่อให้ผู้รับบริการเกิดความพึงพอใจสูงสุด

**2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

ลูกค้าเป้าหมายของ OTO คือ กลุ่มองค์กรธุรกิจที่มีความประสงค์จะบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า และไม่มีการจัดตั้งศูนย์บริการลูกค้าเป็นของตนเอง ดังนั้นลูกค้าของ OTO จึงเป็นทั้งหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน รวมทั้ง OTO ในเครือของกลุ่มสามารถ ที่ต้องการบริหารจัดการงานด้านลูกค้าสัมพันธ์และบริการข้อมูลข่าวสาร โดยลูกค้าดังกล่าวอยู่ในธุรกิจหลากหลายประเภท เช่น ประกันภัย สายการบิน โทรคมนาคม การเงินและธนาคาร ห้างสรรพสินค้า และวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นต้น

**3) นโยบายการกำหนดราคา**

ในการกำหนดราคานี้ OTO จะคำนึงถึงต้นทุนหลัก 3 ส่วน ดังนี้

**1) ระบบอุปกรณ์และสถานที่ให้บริการ**

OTO จะคำนึงถึงรูปแบบการใช้งานที่เหมาะสมในการให้บริการแก่ลูกค้ารายนั้นๆ และติดต่อผู้ขายระบบและ/หรืออุปกรณ์ เพื่อให้ผู้ขายระบบและ/หรืออุปกรณ์พิจารณาความเหมาะสมและนำเสนอราคา หลังจากนั้น OTO จะต่อรองราคาเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ OTO จะพิจารณาความเหมาะสมด้านสถานที่ว่าสถานที่ที่ OTO ใช้อยู่ในปัจจุบันสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้หรือไม่ หากต้องจัดหาสถานที่เพิ่มเติม OTO จะพิจารณาด้านทุนค่าเช่าสถานที่เป็นหลัก ทั้งนี้ OTO มีความยืดหยุ่นในการจัดหาสถานที่ เนื่องจากการให้บริการ Contact Center สามารถให้บริการได้จากสถานที่ใดก็ได้ถ้ามีการวางระบบและอุปกรณ์ครบครัน

**2) บุคลากร**

เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ถือเป็นปัจจัยหลักของการให้บริการ โดย OTO จะพิจารณาถึงความต้องการของลูกค้า อาทิ จำนวนสายที่ต้องรับต่อวัน คุณภาพการให้บริการ ลักษณะเจ้าหน้าที่ที่ต้องให้บริการ และจำนวนเจ้าหน้าที่ที่เหมาะสม การคำนวณต้นทุนด้านบุคลากรจะประกอบด้วยอัตราค่าจ้าง และสวัสดิการอื่นๆ

**3) การบริหารจัดการ**

OTO จะพิจารณาด้านทุนในการบริหารจัดการให้เป็นไปตามข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreement: SLA) และระดับคุณภาพของการบริการ การให้บริการที่มี SLA และระดับคุณภาพของการบริการ สูงจะมีการกำหนดอัตราค่าบริการที่สูงตามไปด้วย เนื่องจากต้องใช้ระบบและ เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ที่มีทักษะความรู้และประสบการณ์เป็นพิเศษ

เมื่อทราบต้นทุนทั้งหมดแล้ว OTO จะรวมราคาต้นทุนทั้งหมดและพิจารณาอัตราค่าจ้างที่เหมาะสมที่สามารถแข่งขันกับตลาดและคู่แข่งได้ และนำเสนอราคาแก่ลูกค้าต่อไป

**4) ภาวะอุตสาหกรรม Contact Center**

ในปัจจุบันองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนส่วนใหญ่ ได้หันมาให้ความสำคัญกับการให้บริการเพิ่มมากขึ้น เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าหรือประชาชนผู้ใช้บริการ การให้บริการ Contact Center ก็เป็นบริการหนึ่งที่ถูกมองว่าเป็นจุดแรกที่จะสามารถสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าที่ติดต่อกับ OTO ดังนั้น ในช่วง 10 กว่าปีที่ผ่านมา การให้บริการ Contact Center ได้ถูกพัฒนาและถูกนำมาใช้เป็นจุดหลักในการให้บริการของหน่วยงานหลายภาคส่วน อย่างไรก็ดี การคำนวณจุดคุ้มทุนในการให้บริการก็มีความสำคัญต่อสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน หลายธุรกิจจึงต้องปรับลดค่าใช้จ่ายหรือปรับเปลี่ยนกระบวนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพและคุ้มค่ามากยิ่งขึ้น โดยหนึ่งในวิธีการที่เป็นที่นิยมคือ การเปลี่ยนไปใช้บริการบางส่วนจากผู้ให้บริการภายนอก (Outsourcing) ที่มีความเชี่ยวชาญและมีต้นทุนในการดำเนินการที่ต่ำกว่า โดยเฉพาะบริการระบบศูนย์บริการข้อมูล (Contact Center) ซึ่งปัจจุบันถือว่าเป็นเครื่องมือที่สำคัญอย่างยิ่งในการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management) ในยุคที่มุ่งเน้นกลยุทธ์ให้ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer Centric Strategy) เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ตรงตามความต้องการมากที่สุด ส่งผลให้เกือบทุกธุรกิจจะต้องมีบริการระบบศูนย์บริการข้อมูล (Contact Center) ที่จะตอบข้อซักถามและรับฟังปัญหาเพื่อนำส่งต่อไปยังฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ประกอบกับวิกฤตเศรษฐกิจก็ยิ่งผลักดันให้หลายธุรกิจหันมาใช้บริการระบบศูนย์บริการข้อมูลจากผู้ให้บริการภายนอกมากขึ้น

ด้วยเหตุนี้ ระบบศูนย์บริการข้อมูลจึงเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีการพัฒนาและเติบโตอย่างต่อเนื่อง ธุรกิจที่ให้ความสำคัญต่อระบบศูนย์บริการข้อมูล ได้แก่ ธนาคารและสถาบันการเงิน ประกันภัย โทรคมนาคม เป็นต้น เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีฐานลูกค้ากว้าง ประกอบกับผู้บริโภคมีความต้องการข้อมูลสูง นอกจากนี้ยังมีการแข่งขันจาก OTO ต่างประเทศมากขึ้น สำหรับธุรกิจที่มีฐานลูกค้าขนาดใหญ่อาจเลือกที่จะติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลของตนเอง (In-house Contact Center) ส่วนธุรกิจที่มีฐานลูกค้าขนาดกลางถึงขนาดเล็กอาจพิจารณาใช้บริการศูนย์บริการข้อมูลโดยจ้างผู้เชี่ยวชาญ (Outsourced Contact Center Services) ให้เป็นผู้ดำเนินการ

จากการศึกษาของ OTO ศูนย์บริการข้อมูล (Contact Center) ในประเทศไทยสามารถแบ่งรูปแบบการให้บริการออกเป็น 4 ประเภทหลักๆ ได้แก่

1. **บริการให้บริการข้อมูลและบริหารจัดการระบบอย่างครบวงจร (Outsourced Contact Center Service)** โดยกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการจะเป็นทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในหลายธุรกิจ เช่น ธุรกิจค้าปลีก ธนาคารและสถาบันการเงิน สินค้าอุปโภคบริโภค สายการบิน เป็นต้น
2. **บริการจัดวางระบบและซอฟต์แวร์ด้านศูนย์บริการข้อมูล (Total Turnkey Solutions Service)** โดยการให้บริการเริ่มตั้งแต่ติดตั้งระบบไอทีและซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับงานบริการศูนย์บริการข้อมูล โดยส่วนใหญ่กลุ่มลูกค้าจะเป็นหน่วยงานภาครัฐหรือภาคเอกชนรายใหญ่ที่ต้องการเพียงการจ้างเหมาผู้เชี่ยวชาญในการติดตั้งระบบ แต่ทำการบริหารจัดการเอง
3. **บริการรับขายสินค้าและบริการผ่านช่องทางต่างๆ เช่น โทรศัพท์ (Telemarketing Service)** มีหลากหลายธุรกิจ ตั้งแต่ขายบัตรเครดิต ขายประกัน ขายสมาชิก ขายของใช้ ขายเครื่องสำอาง ขายยา และอื่นๆ กระแสของตลาดนี้จะมุ่งเน้นในเรื่องการสร้างกำไรจากการให้บริการ
4. **การติดตั้งระบบและบริหารจัดการศูนย์บริการข้อมูลด้วยตนเอง (In-house Contact Center)** หมายถึงหน่วยงานภาครัฐหรือภาคเอกชนรายใหญ่ที่มีการจัดหาและทำการบริหารจัดการศูนย์บริการข้อมูลด้วยตนเอง

### ส่วนแบ่งตลาด

สำหรับในประเทศไทยธุรกิจศูนย์บริการข้อมูล (Contact Center) มีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดย OTO ประเมินการว่าในปี 2558 ที่ผ่านมา ธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลในประเทศไทยมีมูลค่าตลาดรวมมากกว่า 4,000 ล้านบาท (อ้างอิงจากข้อมูลงานวิจัยของ Frost & Sullivan และจากการประมาณการของ OTO) โดยในปี 2558 OTO มีส่วนแบ่งการตลาดในบริการบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Total Customer Management Service) อยู่ที่ประมาณร้อยละ 25 และคาดว่าในปี 2559-2560 ธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลในประเทศไทยจะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 11.6

นอกเหนือจากนี้ เนื่องจากสภาวะความไม่แน่นอนทางการเมืองที่เกิดขึ้นในระหว่างปี 2556-2558 ส่งผลให้งานโครงการภาครัฐได้รับผลกระทบ หลายโครงการถูกเลื่อนหรือยกเลิกไป ทาง OTO จึงได้กำหนดทิศทางทางดำเนินธุรกิจโดยให้บริการภาคเอกชนในสัดส่วนที่มากขึ้น โดยให้ความสำคัญกับกลุ่มธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตสูง และให้ความสำคัญกับการให้บริการที่ดีสำหรับผู้ใช้บริการ อาทิ กลุ่มธุรกิจสายการบิน ธุรกิจประกัน ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจโรงพยาบาล เพื่อส่งเสริมให้ OTO มีรายได้ที่มั่นคงในระยะยาว

### แนวโน้มการแข่งขันและคู่แข่งในตลาดปัจจุบัน

เนื่องจากธุรกิจ Contact Center เป็นบริการที่กำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในเกือบทุกธุรกิจโดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ดังนั้น การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ต้องอาศัยความรู้ ความชำนาญเป็นพิเศษ และต้องใช้เงินลงทุน รวมทั้งต้องอาศัยประสบการณ์ในการทำงานของบุคลากรที่มีอยู่จำกัดในตลาด การแข่งขันจากคู่แข่งรายใหม่อาจจะยังไม่เพิ่มมากขึ้น แต่อาจมีการแข่งขันจากคู่แข่งเดิมที่ต้องการเข้ามาแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดที่ค่อนข้างสูง

อย่างไรก็ตาม การแข่งขันของคู่แข่งในตลาดปัจจุบันไม่ได้จำกัดเพียงแต่ผู้ให้บริการ Contact Center เท่านั้น แต่ยังรวมถึงคู่แข่งที่พัฒนาและลงทุนทำระบบ Contact Center เองภายใน OTO(In-house Contact Center) ซึ่งปัจจุบันในหลายธุรกิจที่ต้องการใช้ Contact Center ในการขาย มีแนวโน้มที่จะทำระบบ Contact Center เองมากขึ้น

- ธุรกิจประกันภัย ที่เน้นการขายเป็นหลัก หรือติดตามในการชำระเบี้ยประกัน
- ธุรกิจสถาบันการเงิน ธนาคารที่มีการเพิ่มช่องทางการให้บริการในการทำธุรกรรมทางโทรศัพท์ เช่น การอายัดบัตรเครดิต หรือการแลกเปลี่ยนเงิน เป็นต้น
- ธุรกิจการสื่อสาร ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่
- ธุรกิจบริการที่ต้องการเพิ่มช่องทางการสั่งซื้อสินค้า การจองโรงแรม การส่งของ และการชำระเงิน เป็นต้น
- ธุรกิจซื้อของ Online และ Home Shopping

จากการศึกษาและวิจัยของ Frost & Sullivan เกี่ยวกับมูลค่าตลาดของระบบที่ใช้กับศูนย์บริการข้อมูล (Contact Center Applications) ในประเทศไทยในช่วงปี 2553 ถึงปี 2561 แสดงให้เห็นว่าธุรกิจ Contact Center จะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยเฉลี่ย (CAGR) ประมาณร้อยละ 11 ซึ่งระบบที่ใช้กับศูนย์บริการข้อมูลที่เป็นที่นิยมในประเทศไทย คือ Computer Telephony Integration (CTI) Interactive Voice Response (IVR) Outbound System (OB) และ Automatic Call Distributor (ACD) รวมไปถึงแนวโน้มการให้บริการด้าน Social Media Monitoring , Cloud Contact Center และ Multi-Channel Contact Center ที่ OTO มีทิศทางที่ชัดเจนที่จะขยายการให้บริการที่ครอบคลุมทั้งหมดไปสู่ผู้รับบริการ เพื่อรักษาความเป็นผู้นำในตลาด Contact Center

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) การจัดการระบบและอุปกรณ์สำหรับ Contact Center

OTO มีประสบการณ์และความชำนาญในการบริหารและให้บริการศูนย์บริการข้อมูลลูกค้า (Contact Center) ในระดับมาตรฐานสากล และ OTO มีพร้อมให้บริการที่สมบูรณ์แบบด้วยความร่วมมือจาก OTO คู่ค้าชั้นนำที่มีชื่อเสียงในด้านต่างๆ มากมาย ที่มีความเชี่ยวชาญในการให้บริการด้านเทคนิค การให้คำแนะนำ และการปฏิบัติงานจริง ซึ่งจะแบ่งความเชี่ยวชาญออกเป็นหลายประเภทตามลักษณะความชำนาญเฉพาะด้าน

ทั้งนี้ เมื่อลูกค้าแจ้งคุณสมบัติหรือลักษณะของบริการที่ต้องการ OTO จะพิจารณาคัดเลือกระบบที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า หลังจากนั้นให้ลูกค้าเสนอราคามาให้พิจารณา เมื่อ OTO พิจารณาเปรียบเทียบการเสนอราคาแล้ว จะส่งรายละเอียดผู้ให้บริการที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมให้กับลูกค้าเพื่อพิจารณาต่อไป เช่นเดียวกันกับการคัดเลือกผู้ให้บริการระบบ OTO จะดำเนินการสั่งซื้ออุปกรณ์จากผู้ขายที่มีคุณภาพและการใช้งานที่ OTO ต้องการและมีราคาที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามในบางช่วง OTO อาจมีการสั่งซื้อสินค้าเก็บไว้ล่วงหน้า หากช่วงนั้นอุปกรณ์ที่ OTO ใช้ประจำมีการลดราคา หรือสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลงเพื่อลดต้นทุนในการให้บริการ

2) การจัดหาสถานที่

สำหรับกรณีการให้บริการแบบการจ้างเหมาดำเนินงานศูนย์บริการลูกค้าเต็มรูปแบบ และการบริการใช้ระบบ Contact Center นอกสถานที่ OTO ได้จัดสถานที่ให้บริการหมุนเวียนสลับเปลี่ยนในแต่ละโครงการ โดยปัจจุบัน OTO มีสถานที่ให้บริการของ OTO 3 แห่ง สามารถรองรับการให้บริการถึงกว่า 2,000 ที่นั่ง

ทั้งนี้การให้บริการด้านสถานที่เป็นทางเลือกของลูกค้า โดยลูกค้าสามารถเลือกใช้สถานที่ที่มีอยู่ของ OTO หรืออาจเสนอสถานที่ที่ลูกค้าต้องการให้ OTO ดำเนินการปรับปรุงสถานที่ให้เป็นศูนย์บริการข้อมูลก็ได้

3) การจัดหาบุคลากร

การคัดเลือกพนักงานของ OTO แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ บุคลากรตามวิชาชีพของ Contact Center และบุคลากรในตำแหน่งอื่นๆ โดยมีวิธีหาดังนี้

บุคลากรตามวิชาชีพของ Contact Center

OTO เปิดรับสมัครเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service Representative) อยู่อย่างสม่ำเสมอ โดยพนักงานในส่วนบริการทุกรายต้องผ่านการทดสอบทักษะพื้นฐานและการสัมภาษณ์จากเจ้าหน้าที่ของ OTO และลูกค้าแต่ละราย เพื่อพิจารณาคุณสมบัติให้ตรงตามข้อกำหนดที่ได้กำหนดไว้กับลูกค้าแต่ละราย ภายหลังจากที่รับพนักงานแล้ว OTO จะอบรมทักษะการให้บริการ รวมถึงการอบรมความรู้ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ โปรแกรมและกระบวนการให้บริการของลูกค้า การใช้ระบบงานผลิตภัณฑ์ของลูกค้าก่อนการให้บริการเป็นระยะเวลา 15-30 วัน ขึ้นอยู่กับลักษณะบริการที่ลูกค้าต้องการ หลังจากนั้นจึงเริ่มให้ปฏิบัติงานจริง

พนักงานฝ่ายสนับสนุน (Back Office)

OTO มีการจัดหาพนักงานฝ่ายสนับสนุนอื่นๆ โดยการรับสมัครงานผ่านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ รวมถึงการร่วมมือกับเครือข่ายสถาบันการศึกษาในการรับสมัครงาน และร่วมมือกับ บมจ. สามารถคอร์ปอเรชั่น ในอีกทางหนึ่งดำเนินการรับสมัครงาน โดย OTO แจ้งตำแหน่งและคุณสมบัติของบุคคลที่ต้องการรับสมัครไปยัง บมจ. สามารถคอร์ปอเรชั่น หลังจากนั้นกับ บมจ. สามารถคอร์ปอเรชั่น จะจัดหาผู้สมัครที่มีลักษณะตามที่ต้องการส่งให้ OTO เพื่อดำเนินการสัมภาษณ์และคัดเลือกต่อไป



ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

-ไม่มี-

--รายละเอียดเพิ่มเติมสามารถดูได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน)---

**2.4 สายธุรกิจ Utilities and Transportations**

สายธุรกิจ Utilities and Transportations ประกอบธุรกิจดำเนินธุรกิจการให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศ และธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าแก่โรงงานกัมปอดซีเมนต์ ในประเทศกัมพูชา รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านการออกแบบ ก่อสร้างและติดตั้งงานวิศวกรรมไฟฟ้าครบวงจร โดยปี 2558 สายธุรกิจ Utilities and Transportations มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 2,580.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 14.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 9 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถ อินเตอร์ โซลดิ้ง จำกัด 2) บริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด 3) บริษัท กัมปอด เพาเวอร์ แพลนท์ จำกัด 4) บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด 5) บริษัท เทต้า จำกัด 6) บริษัท ทรานส์เค็ก เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด 7) บริษัท เรียงใหม่ เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด 8) บริษัท สามารถ เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด และ 9) บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ (เมียนมาร์) จำกัด

● **บริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด (“CATS”)**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ให้บริการจัดการจราจรทางอากาศบนน่านฟ้าประเทศกัมพูชา โดยได้รับสัญญาสัมปทานจากรัฐบาลกัมพูชาเป็นเวลา 32 ปี ตั้งแต่ปี 2544 - 2576 โดยปี 2558 CATS มีรายได้รวมทั้งสิ้น 1,490.4 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 8.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท การบริการแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1.1) ให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศตามเส้นทางบินทั่วอาณาเขตของประเทศกัมพูชา เป็นการจกระบบการขนส่งทางอากาศตามระเบียบและมาตรฐานสากล รวมทั้งการแจ้งข่าวสารให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจของนักบิน (Flight Information service) และบริการเตือนภัย (Alerting service) เพื่อให้อากาศยานถึงจุดหมายปลายทางได้อย่างปลอดภัย สะดวก และรวดเร็ว พร้อมทั้งให้ความร่วมมือในการค้นหาและช่วยเหลืออากาศยานที่ประสบอุบัติเหตุ ซึ่งพื้นที่การให้บริการควบคุมจะควบคุมการจราจรทางอากาศบริเวณท่าอากาศยาน (Aerodrome control service) เขตประชิดท่าอากาศยาน (Approach control service) และบริการควบคุมการจราจรทางอากาศตามเส้นทางบิน (Area control service)
- 1.2) ให้บริการสื่อสารการบิน โดยการรับ-ส่ง และถ่ายทอดข่าวแผนการบิน แผนกำหนดการบิน รวมทั้งข่าวอื่นๆ ที่จำเป็นต่อการปฏิบัติการบิน
- 1.3) ให้บริการวิทยุเครื่องช่วยการเดินอากาศ ซึ่งเป็นการบริการอุปกรณ์เครื่องช่วยในการนำอากาศยานขึ้น-ลงจอดบริเวณท่าอากาศยาน

ข) **การตลาดและภาวะการแข่งขัน**

เนื่องจาก CATS เป็นผู้ได้รับสัมปทานในการให้บริการจัดการจราจรทางอากาศจากรัฐบาลกัมพูชาแต่เพียงผู้เดียว จึงไม่มีคู่แข่ง และไม่ต้องดำเนินการทางการตลาดแต่อย่างใด โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ สายการบินต่างๆ

**ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

เป้าหมายของการให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศ เพื่อให้อากาศยานถึงที่หมายด้วยความปลอดภัย สะดวก และรวดเร็ว ดังนั้น CATS จึงมุ่งเน้นให้มีการพัฒนาปรับปรุง และลงทุนในเครื่องมืออุปกรณ์สำหรับการควบคุมการจราจรทางอากาศ เช่น Radar System, Navigation Systems, Communication Systems และ Simulation System เป็นต้น เพื่อให้การจัดระบบการทำงานมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งมีการฝึกอบรมให้ความรู้แก่พนักงานผู้ปฏิบัติ เพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดความปลอดภัยสูงสุด

● **บริษัท กัมปอด เพาเวอร์ แพลนท์ จำกัด (“KPP”)**

KPP เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ดำเนินธุรกิจผลิตไฟฟ้าเพื่อจำหน่ายให้กับโรงงานกัมปอดซีเมนต์ (KCC) ในจังหวัดกัมปอด ประเทศกัมพูชา โดยได้มีการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า กับ KCC เป็นระยะเวลา 10 ปี ซึ่งโรงไฟฟ้า ใช้ Heavy Fuel Oil (HFO) เป็นเชื้อเพลิง และมีเครื่องผลิตกระแสไฟฟ้า จำนวน 4 เครื่อง มีกำลังผลิตรวม 23 เมกกะวัตต์ ทั้งนี้เนื่องจาก KPP เป็นผู้จำหน่ายไฟฟ้าเพียงรายเดียวให้กับโรงงานกัมปอดซีเมนต์ จึงไม่มีคู่แข่ง และไม่ต้องดำเนินการกิจกรรมทางการตลาดแต่อย่างใด นอกจากนั้น KPP ได้ลงทุนในเครื่องผลิตกระแสไฟฟ้ารวมทั้งอุปกรณ์ประกอบต่างๆ พร้อมทั้งมีการฝึกอบรมให้ความรู้แก่พนักงานผู้ปฏิบัติ เพื่อให้การผลิต และจำหน่ายกระแสไฟฟ้ามีความน่าเชื่อถือ และมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยปี 2558 KPP มีรายได้รวมทั้งสิ้น 117.2 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 0.7 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

● **บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด (“SUT”)**

**ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ให้บริการจ้างเหมาติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับด้านคมนาคม เช่น ระบบอาณัติสัญญาณสำหรับการเดินรถไฟ, ระบบที่ใช้สำหรับการควบคุมจราจรทางอากาศ เป็นต้น ซึ่งรวมถึงการติดตั้งโครงการ การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์ และผู้รับเหมางานการทดสอบระบบ ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย การซ่อมบำรุง และการเป็นตัวแทนขายบริการรับประกันผลิตภัณฑ์ (Warranty Service) โดยปี 2558 SUT มีรายได้รวมทั้งสิ้น 26.1 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 0.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

**ข) การตลาดและสถานะการแข่งขัน**

สินค้าและบริการเป็นสินค้าที่จัดทำเฉพาะให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า และมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย การจัดทำจำหน่ายเป็นการขายตรง โดยส่วนใหญ่จะทำการเข้าประมูลแข่งรายอื่น ๆ ทั้งนี้ SUT เน้นเป็นการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งเป็นหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ งานที่จัดทำจำหน่ายและให้บริการมีการแข่งขันทางด้านราคา และต้องอยู่ในงบประมาณที่ภาครัฐกำหนดไว้ SUT จะคัดเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความพร้อมทางเทคโนโลยี และการสนับสนุนเพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการลูกค้า สถานะการแข่งขันเนื่องจากเป็นเทคโนโลยีเฉพาะ ด้านการประมูลก็จะมีโอกาสต่อยอด และผูกพันงานต่อเนื่องไปอีกหลายโครงการ

**ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

การจัดหาเทคโนโลยี และอุปกรณ์ของระบบต่าง ๆ นั้น ส่วนใหญ่ SUT จะมีพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อมในการผลิต โดยพันธมิตรดังกล่าวจะเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ และผลิตภัณฑ์ก็เป็นที่ยอมรับในวงการอยู่แล้ว

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 SUT มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบ ดังนี้

| รายชื่อลูกค้า                                                                                       | ชื่อโครงการ                                     | สัญญา          |               | มูลค่าโครงการ<br>(ล้านบาท) | ความ<br>คืบหน้า* |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------|---------------|----------------------------|------------------|
|                                                                                                     |                                                 | วันที่เริ่มต้น | วันที่สิ้นสุด |                            |                  |
| บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด<br>(มหาชน) ดำเนินงานให้กับบริษัท วิทยุ<br>การบินแห่งประเทศไทย จำกัด | Thailand Modernization<br>CNS/ATM System : TMCS | 8/11/2556      | 12/12/2561    | 1,628                      | 95.88%           |
|                                                                                                     | SBA/DMA Upgrade Project                         | 19/9/2557      | 12/12/2561    | 434                        | 77.11%           |

หมายเหตุ : \* การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

• **บริษัท เทต้า จำกัด (“TEDA”)**

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการก่อสร้างสถานีไฟฟ้า และระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูง ครอบคลุมแบบ EPC คือ ออกแบบทางวิศวกรรม (Engineering) ทั้งด้านโยธาและไฟฟ้า จัดหาอุปกรณ์ (Procurement) และการก่อสร้าง (Construction) เพื่อส่งมอบงาน ทั้งระบบให้ลูกค้าพร้อมใช้งาน พร้อมบริการติดตั้งและทดสอบระบบ รวมถึงการบำรุงรักษาด้วย โดยปี 2558 TEDA มีรายได้รวมทั้งสิ้น 814.9 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 4.5 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและสถานะการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าหลักคือการไฟฟ้าของรัฐทั้ง 3 แห่งคือ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตฯ (กฟผ.) การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) โดยเข้าไปแข่งขันโดยการประมูลงานร่วมกับคู่แข่งรายอื่น ทั้งนี้ TEDA เน้นเรื่องการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และคู่ค้า (มีทั้งผู้ผลิตสินค้า และผู้รับเหมา) ทุกอย่างอย่างต่อเนื่อง เพื่อช่วยสนับสนุนและขยายตัวเติบโตไปด้วยกัน

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาอุปกรณ์ด้านไฟฟ้าแรงสูง TEDA มีพันธมิตรเป็นผู้ผลิตสินค้าและเจ้าของสินค้า ที่มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าอยู่หลายราย เพื่อให้ได้ราคาที่แข่งขันได้ ส่วนดำเนินงานให้บริการติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์ไฟฟ้า TEDA ได้ใช้บริการจาก บริษัทในกลุ่ม คือ บริษัท ทรานส์เล็ค เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านมาเป็นผู้รับงานในทุกโครงการ

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ซึ่งดำเนินการโดย TEDA มีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

| ลำดับที่ | รายชื่อลูกค้า | ชื่อโครงการ                                                                                                        | สัญญา       |               | มูลค่าโครงการ<br>(ล้านบาท) | ความคืบหน้า *<br>(%) |
|----------|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------------|----------------------------|----------------------|
|          |               |                                                                                                                    | วันที่เริ่ม | วันที่สิ้นสุด |                            |                      |
| 1        | กฟผ.          | จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้า<br>ย่อย 3 สถานี คือ สฟ.ปลวกแดง<br>(ระยอง), สฟ.วังน้อย (อยุธยา),<br>สฟ.หนองจอก (กรุงเทพ) | 5/2/57      | 4/1/59        | 263.15                     | 97.7 %               |
| 2        | กฟน.          | จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้า<br>ย่อย 2 สถานี คือ สฟ.ประเวศ<br>(กรุงเทพ), สฟ.ขุนศรี<br>(ปทุมธานี)                     | 29/5/57     | 1/7/59        | 766.8                      | 58.7 %               |
| 3.       | กฟผ.          | จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้า<br>ย่อยสุราษฎร์ธานี                                                                     | 5/1/58      | 5/1/60        | 488.68                     | 10.0 %               |
| 4.       | IRPC          | จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้า<br>ย่อยเจนิ่น จ.ระยอง                                                                   | 16/3/58     | 15/1/60       | 267.84                     | 12.8 %               |
| 5.       | กฟน.          | จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้า<br>ต้นทางพระนครใต้<br>จ.สมุทรปราการ                                                     | 17/7/58     | 8/12/59       | 455.47                     | 1.7 %                |

หมายเหตุ : \* การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

- กฟน. : การไฟฟ้านครหลวง
- กฟผ. : การไฟฟ้าฝ่ายผลิต

• **บริษัท ทรานส์เล็ค เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด (“TS”)**

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการออกแบบ ติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์สถานีไฟฟ้า โรงไฟฟ้า และระบบไฟฟ้าแรงสูงของโรงงานตลอดจน  
ให้บริการบำรุงรักษาระบบที่ได้ส่งมอบลูกค้าไปให้ใช้งานได้ดียิ่งอย่างต่อเนื่อง โดย ปี 2558 TS มีรายได้รวมทั้งสิ้น  
131.7 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 0.7 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและสภาพการแข่งขัน

งานส่วนใหญ่ที่ได้มาจะได้มาจากผู้รับเหมาหลัก (Prime Contractor) ที่เป็นเอกชน (รวม TEDA ด้วย) โดย TS จะ  
เป็นผู้รับเหมาช่วง (Sub contractor) ด้านงานติดตั้งและทดสอบระบบไฟฟ้าแรงสูง โดยพยายามเลี่ยงการแข่งขัน  
ด้านราคา โดยเน้นด้านคุณภาพงานที่ได้มาตรฐาน มีความรับผิดชอบ การส่งมอบได้ตามกำหนด ทำให้ลูกค้า  
เชื่อถือและประทับใจ นอกจากนี้ การสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาหลัก และลูกค้าของเขา จึงเป็น  
เรื่องที่ TS ให้ความสำคัญมาตลอด

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาอุปกรณ์ ถ้าเป็นวัสดุอุปกรณ์ขนาดใหญ่ และมีราคาสูง ทางผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้จัดหาให้ โดย TS จะเป็น  
ผู้จัดหาอุปกรณ์ประกอบที่เหลือให้พร้อมทำงาน โดยมีพันธมิตรที่เป็นผู้ผลิตจากทั้งในและต่างประเทศให้การ  
สนับสนุน อีกทั้ง TS ยังมีช่างฝีมือและช่างผู้ชำนาญการ ที่พร้อมให้บริการอย่างเพียงพอ

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ซึ่งดำเนินการโดย TS มีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

| ลำดับที่ | รายชื่อลูกค้า                           | ชื่อโครงการ                                                                                                                                                                                      | สัญญา       |               | มูลค่าโครงการ (บาท) | ความคืบหน้า * | หมายเหตุ                                   |
|----------|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------------|---------------------|---------------|--------------------------------------------|
|          |                                         |                                                                                                                                                                                                  | วันที่เริ่ม | วันที่สิ้นสุด |                     |               |                                            |
| 1.       | Global Power Synergy                    | งานปรับปรุงอาคาร 115 kV Substation ออกแบบติดตั้งระบบ GIS 3 Bays และ 2 <sup>nd</sup> 11 5kV Feeder to CUP4                                                                                        | 6/2/56      | 30/12/56      | 17,830,000          | 95%           | แก้ไขอาคาร และ เก็บงานโยธา                 |
| 2        | TOP SPP                                 | Engineering, Procurement and Construction of 115kV Substation No.117                                                                                                                             | 11/4/57     | 21/4/58       | 41,500,000          | 99%           | *มีงานเพิ่ม                                |
| 3        | การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค                     | งานติดตั้งอุปกรณ์ภายในสถานีไฟฟ้า 115/10.5 เควี บริษัท เซนจูรี่ ไทโร (ประเทศไทย) จำกัด จังหวัดระยอง                                                                                               | 30/9/58     | 20/11/58      | 12,964,000          | 99%           | มีการขยายสัญญา                             |
| 4        | ช.การช่าง                               | จ้างเหมาก่อสร้างงานก่อสร้าง Substation 115 kV สำหรับโครงการก่อสร้างโรงผลิตน้ำประปาแห่งที่สองเพื่อขยายกำลังการผลิตน้ำประปาในพื้นที่ สมุทรสาคร-นครปฐม                                              | 3/8/58      | 21/12/58      | 29,500,000          | 98%           | อยู่ระหว่างตรวจรับงาน                      |
| 5        | บริษัท พาวเวอร์ แพลนท์ บิวท์เตอร์ จำกัด | จ้างก่อสร้าง 115-22 kV. Conventional Substation ภายในโครงการโรงงานผลิตไฟฟ้าด้วยแสงอาทิตย์ ขนาด 8MW บริเวณตำบลหลุมรั้ง อำเภอบ่อพลอย จังหวัดกาญจนบุรี                                              | 22/9/58     | 25/12/58      | 10,300,000          | 31.3%         | มีการขยายสัญญา                             |
| 6        | TEDA                                    | งานออกแบบติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์ไฟฟ้าแรงสูง พร้อมทั้งอุปกรณ์ระบบป้องกันและควบคุม ณ สฟ.วังน้อย, หนองจอก, ปลวกแดง                                                                                   | 6/10/57     | 4/3/59        | 16,350,000          | 98.5%         | คงเหลืองานสฟ. ปลวกแดง รอจ่ายไฟเดือน มค.'59 |
| 7        | การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค                     | จ้างช่วงงานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าและสายส่งระบบ 115เควี ภายในแบบระบบเคเบิลใต้ดิน ให้ บริษัท ทรินา โซลาร์ โซ เอนซ์ แอนด์ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง | 17/9/58     | 10/3/59       | 20,745,600          | 30%           |                                            |

| ลำดับที่ | รายชื่อลูกค้า        | ชื่อโครงการ                                                                                                                                  | สัญญา       |               | มูลค่าโครงการ (บาท) | ความคืบหน้า * (%) | หมายเหตุ |
|----------|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------------|---------------------|-------------------|----------|
|          |                      |                                                                                                                                              | วันที่เริ่ม | วันที่สิ้นสุด |                     |                   |          |
| 8        | กันกุล เอ็นจิเนียริง | สัญญาจ้างก่อสร้าง 115-22 kV. Conventional Substation ภายในโครงการวายุวิญญ์ฟาร์ม ขนาด 50 MW บริเวณตำบลห้วยบง อำเภอด่านขุนทด จังหวัดนครราชสีมา | 22/7/58     | 10/3/59       | 47,150,000          | 44.7%             |          |
| 9        | TEDA                 | งานก่อสร้างสถานีไฟฟ้า 115/22 kV. การไฟฟ้านครหลวง สฟ.ปทุมธานี และสฟ.ประเวศ                                                                    | 29/5/58     | 1/7/60        | 27,933,558          | 42.9%             |          |

หมายเหตุ \* การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

● **บริษัท สามารถ เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด**

บริษัท สามารถ เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุนและผลิตไฟฟ้าจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงขยะ โดยในปัจจุบันได้เข้าลงทุนในบริษัท เชียงใหม่เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด ร่วมกับ บริษัท เฟอร์รี่ จำกัด (มหาชน) เพื่อการลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนตั้งอยู่ที่ อำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่ และอยู่ในระหว่างการเจรจาความร่วมมือในการรับกำจัดขยะกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นอีกหลายจังหวัด

● **บริษัท เชียงใหม่ เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด**

บริษัท เชียงใหม่เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง บริษัท สามารถ เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด และบริษัท เฟอร์รี่ จำกัด (มหาชน) ฝ่ายละ 50% เนื่องจากมีวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุนและผลิตไฟฟ้าจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โดยโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนที่จะลงทุนนั้น ตั้งอยู่ที่ อำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่ ใช้เชื้อเพลิงจากบ่อขยะฝังกลบที่ผ่านเครื่องคัดแยกขยะมีกำลังการผลิตไฟฟ้าติดตั้งประมาณ 9.5 เมกกะวัตต์ โดยจะยื่นเสนอขายไฟฟ้าได้ทันทีที่มีประกาศรับซื้อไฟฟ้าจากคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงานและเริ่มก่อสร้างในปี 2559 และเปิดดำเนินการในปี 2561

**2.5 สายธุรกิจ Technology Related Services**

ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์และงานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาดัดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย รวมทั้งธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการขยะในพื้นที่บริเวณท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ โดยปี 2558 สายธุรกิจ Technology Related Services มีสัดส่วนรายได้ 1,483.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 7 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท วิชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ จำกัด 3) บริษัท สุวรรณภูมิเอ็นไวรอนเม้นท์ แคร์ จำกัด 4) บริษัท สามารถ เรดิเทค จำกัด 5) บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด 6) บริษัท คอนแทค-อิน-วัน จำกัด และ 7) บริษัท แคมโบเดีย สามารถ จำกัด

• **บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด (“SE”)**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

1. ผลิตและจำหน่ายแผงสายอากาศรับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบ VHF, UHF เสาร์รับสัญญาณระบบ Digital TV จานรับสัญญาณดาวเทียมระบบ C-Band KU-Band และกล่องรับสัญญาณระบบ Digital TV
2. ให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ผ่านช่องสัญญาณดาวเทียม
3. ผลิตและจำหน่ายตู้ Metering ไฟฟ้า ตู้ rack-computer และกล่องติดตั้งกล้อง CCTV

โดยปี 2558 SE มีรายได้รวมทั้งสิ้น 586.0 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณ ร้อยละ 3.2 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) **การตลาดและภาวะการแข่งขัน**

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผงสายอากาศรับสัญญาณโทรทัศน์ จานรับสัญญาณดาวเทียมระบบต่างๆ ได้ใช้กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา โดยผ่านตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้บริการด้านการขาย การบริการติดตั้ง และการบริการหลังการขาย นอกจากนี้ยังได้มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับตัวแทนจำหน่ายตามภาคต่างๆ ทั่วประเทศ

สำหรับช่องทางการจำหน่ายสินค้าจะแบ่งออกเป็น การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ซึ่งตัวแทนจำหน่ายของ SE มีอยู่กว่า 500 รายทั่วประเทศ การจำหน่ายผ่านห้างสรรพสินค้า Discount store ต่างๆ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่ของ SE คือ ผู้บริโภคที่ต้องการเปลี่ยนอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ (Replacement) ผู้บริโภคที่มีบ้านใหม่ที่ต้องการติดตั้งอุปกรณ์การรับสัญญาณโทรทัศน์

ภาวะการแข่งขันในปัจจุบัน ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะใช้กลยุทธ์การตลาดด้านราคาเป็นหลักเพื่อให้มีส่วนแบ่งตลาด (Market Share) เพิ่มขึ้น แต่เนื่องจากสินค้าประเภทแผงสายอากาศรับสัญญาณโทรทัศน์และจานรับสัญญาณดาวเทียม จะต้องมีการบริการหลังการขายมาเกี่ยวข้อง ดังนั้นจึงเป็นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่ผู้บริโภคใช้ประกอบการตัดสินใจ

ธุรกิจให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ผ่านช่องสัญญาณดาวเทียม ปัจจุบันยังมีผู้ให้บริการน้อยราย ภาวะการแข่งขันในตลาดยังอยู่ในระดับต่ำ ส่วนใหญ่ผู้ให้บริการจะเน้นเรื่องคุณภาพของการให้บริการเป็นหลัก ได้เริ่มจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์รับสัญญาณและเสาอากาศ ในระบบ Digital TV

ค) **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ปัจจุบันในระบบการส่งสัญญาณโทรทัศน์มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้มากขึ้น เช่น มีการเปลี่ยนแปลงการส่งสัญญาณจากระบบอนาล็อกมาเป็นดิจิทัล และการใช้ดาวเทียมในการส่งสัญญาณ และได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ นำเทคโนโลยีจากต่างประเทศเข้ามาพัฒนา ตลอดจนการหาพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง

สำหรับอุปกรณ์รับสัญญาณระบบ Digital และเสาอากาศนั้น ทาง SE ได้เตรียมความพร้อม และได้ทำการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์สินค้าจนได้ผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ และตอบสนองความต้องการของผู้ใช้เป็นอย่างดี

• **บริษัท วิชั่น แอนด์ ซีเคียวริตี้ ซีเอสเอ็ม จำกัด (“VSS”)**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ดำเนินธุรกิจการจำหน่าย ออกแบบรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุง ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ระบบเสียงประกาศทั่วไป ระบบสื่อสารต่างๆ ภายในอาคาร และระบบภาพ ระบบเสียงสำหรับห้องประชุม ห้องจัดเลี้ยงขนาดใหญ่ (Auditorium) รวมทั้งระบบสื่อสารสั่งการสำหรับห้องศูนย์ปฏิบัติการ (Operation

and Command Center) ซึ่งบริษัทเน้นการทำตลาดเฉพาะกับลูกค้าภาครัฐ และเอกชนขนาดใหญ่ โดยคำนึงถึงหลักการด้านวิศวกรรม ความทันสมัยของระบบ เพื่อให้ลูกค้าได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่า

**ข) การตลาดและสถานะการแข่งขัน**

**การตลาด**

VSS มุ่งเน้นลูกค้าราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชนขนาดใหญ่ โดยเข้าถึงลูกค้าสม่ำเสมอเพื่อเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าและแนะนำ แบ่งปันประสบการณ์ของบริษัททั้งด้านผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี

เน้นคุณภาพสินค้าทั้งด้านความทันสมัยและลงท่นการตลอดจนความประณีตในการติดตั้ง เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์และมีความพึงพอใจสูงสุด

เน้นบริการหลังการขายโดยดูแลลูกค้าระหว่างรับประกันสม่ำเสมอและเสนอขายบริการซ่อมบำรุงรักษาหลังจากหมดระยะเวลาประกัน

**สถานะการแข่งขัน**

ตลาดด้านระบบการรักษาความปลอดภัยโดยเฉพาะระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิดเติบโตต่อเนื่องมาหลายปี และจะเติบโตต่อไป VSS จึง เน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนในระบบความปลอดภัยสูง ทั้งหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ (ตลาดบน) ซึ่งมีการแข่งขันน้อย VSS มีผลงานและมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของลูกค้ากลุ่มนี้มายาวนานทำให้มีโอกาสขยายงานได้มาก

มีผู้ประกอบการนำเข้าอุปกรณ์โทรทัศน์วงจรปิดจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่ายเป็นจำนวนมาก VSS จึงไม่ร่วมแข่งขันในตลาดกลุ่มนี้ (ตลาดล่าง) แต่ VSS ยังคงนำเข้าอุปกรณ์โทรทัศน์วงจรปิดจากเกาหลี และได้หันไว้ให้บริการลูกค้ากลุ่มนี้อยู่บ้างเพื่อให้ครบวงจร

**ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

1. เป็นตัวแทนจำหน่ายระบบบันทึกภาพและบริหารจัดการเหตุฉุกเฉิน (CCTV Recording And Situation Management ) ยี่ห้อ Nice Vision แล Nice Situator จากประเทศอิสราเอลแต่เพียงผู้เดียว
2. เป็นคู่ค้ากับ บริษัท โรเบิร์ตบ็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์กล้องโทรทัศน์วงจรปิด ระบบเสียงประกาศทั่วไป ระบบควบคุมการเข้าออกประตู
3. เป็นคู่ค้ากับ บริษัท พานาโซนิค ชิว ( ประเทศไทย) จำกัด โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์กล้องโทรทัศน์วงจรปิด
4. เป็นคู่ค้ากับ บริษัท Axis ( Thailand ) จำกัด โดยเป็นตัวแทนจำหน่าย อุปกรณ์กล้องดทรทัศน์วงจรปิด
5. เป็นคู่ค้ากับ บริษัท Mopho Detection ประเทศฝรั่งเศส สำนักงานในสิงคโปร์ โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ตรวจสอบหาร่องรอยสารเสพติดและสารระเบิดและเป็นตัวแทนจำหน่ายระบบ X-Ray ตรวจสอบอาวุธและสารเสพติด

นอกจากนี้ยังนำเข้าอุปกรณ์กล้องโทรทัศน์วงจรปิดและชุดบันทึกภาพแบบง่ายๆ จากประเทศเกาหลีและไต้หวันเพื่อไว้รองรับลูกค้าโรงงาน บ้านพักอาศัย และร้านค้า



**ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ**

ซึ่งดำเนินการโดย VSS มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

| รายชื่อลูกค้า        | ชื่อโครงการ                               | สัญญา       |               | มูลค่าโครงการ<br>(ล้านบาท) | ความคืบหน้า<br>(%) |
|----------------------|-------------------------------------------|-------------|---------------|----------------------------|--------------------|
|                      |                                           | วันที่เริ่ม | วันที่สิ้นสุด |                            |                    |
| 1. สนามบินสุวรรณภูมิ | ซ่อมบำรุง CCTV                            | 01/10/58    | 30/09/59      | 9.29                       | 25                 |
| 2. ธนาคารออมสิน      | ซ่อมบำรุง ระบบห้องประชุม                  | 27/10/58    | 26/10/59      | 0.82                       | 24                 |
| 3. กทม.              | ซ่อมบำรุง CCTV 11 เขต                     | 01/10/58    | 30/09/59      | 12.14                      | 25                 |
| 4. กทม.              | ซ่อมบำรุง CCTV 28 เขต                     | 01/01/59    | 30/09/59      | 6.25                       | 0                  |
| 5. กทม.              | ซ่อมบำรุง CCTV สวนสาธารณะ                 | 01/03/59    | 30/09/59      | 12.48                      | 0                  |
| 6. บ.ชินไทยฯ         | CCTV สนามบินภูเก็ต                        | 16/09/56    | 30/09/58      | 1.86                       | 95                 |
| 5. บ.ชินไทยฯ         | ระบบตารางประกาศเที่ยวบิน<br>สนามบินภูเก็ต | 23/08/56    | 30/09/58      | 10.52                      | 57                 |

- หมายเหตุ: 1. การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)
2. กำหนดวันแล้วเสร็จของงานสนามบินภูเก็ตได้ขยายเวลาออกไปโดยไม่มีปัญหาเรื่อง  
การส่งงานล่าช้า เพราะบ.ชินไทยฯ ได้รับการต่อสัญญาจากผู้ว่าจ้าง

**โครงสร้างรายได้จากการขายและบริการ**

(หน่วย : ล้านบาท)

| สายธุรกิจ                         | ดำเนินการโดย                         | สัดส่วนการถือหุ้นปี 2558 (%) <sup>(1)</sup> | 2556                  |      | 2557                  |      | 2558                  |      |
|-----------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------|------|-----------------------|------|-----------------------|------|
|                                   |                                      |                                             | รายได้ <sup>(2)</sup> | %    | รายได้ <sup>(2)</sup> | %    | รายได้ <sup>(2)</sup> | %    |
| 1) ICT Solutions and Services     | บจก. สามารถคอมเทค                    | 70.14                                       | 2,095.8               | 9.4  | 1,781.8               | 7.5  | 2,164.9               | 11.8 |
|                                   | บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส   | 70.14                                       | 3,811.1               | 17.1 | 1,792.7               | 7.5  | 1,200.2               | 6.5  |
|                                   | บมจ. สามารถเทลคอม                    | 70.14                                       | 2,085.8               | 9.4  | 1,723.3               | 7.2  | 1,118.2               | 6.1  |
|                                   | บริษัทย่อยอื่นๆ                      | -                                           | 1,233.9               | 5.5  | 1,225.7               | 5.1  | 1,173.8               | 6.4  |
| รวม                               |                                      |                                             | 9,226.6               | 41.4 | 6,523.5               | 27.3 | 5,657.1               | 30.8 |
| 2) Mobile Multimedia              | บมจ. สามารถ ไอ-โมบาย                 | 71.46                                       | 8,932.5               | 40.1 | 9,566.1               | 40.1 | 6,334.8               | 34.5 |
|                                   | บริษัทย่อยอื่นๆ                      | -                                           | 1,284.9               | 5.8  | 2,787.7               | 11.6 | 1,369.7               | 7.4  |
| รวม                               |                                      |                                             | 10,217.4              | 45.9 | 12,353.8              | 51.7 | 7,704.5               | 41.9 |
| 3) Call Center                    | บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์               | 69.18                                       | 630.3                 | 2.8  | 668.5                 | 2.8  | 936.6                 | 5.1  |
|                                   | บริษัทย่อยอื่นๆ                      | -                                           | -                     | -    | -                     | -    | 3.9                   | 0.0  |
| รวม                               |                                      |                                             | 630.3                 | 2.8  | 668.5                 | 2.8  | 940.5                 | 5.1  |
| 4) Utilities and Transportations  | บจก. แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส | 100                                         | 1,078.7               | 4.8  | 1,207.5               | 5.1  | 1,490.4               | 8.1  |
|                                   | บริษัทย่อยอื่นๆ                      | -                                           | 744.1                 | 3.4  | 1,206.2               | 5.1  | 1,089.9               | 6.0  |
| รวม                               |                                      |                                             | 1,822.8               | 8.2  | 2,413.7               | 10.2 | 2,580.3               | 14.1 |
| 5) Technology Related Services    | บจก. สามารถวิศวกรรม                  | 99.99                                       | 142.8                 | 0.6  | 495.6                 | 2.1  | 586.0                 | 3.2  |
|                                   | บริษัทย่อยอื่นๆ                      | -                                           | 253.0                 | 1.1  | 1,424.6               | 5.9  | 897.7                 | 4.9  |
| รวม                               |                                      |                                             | 395.8                 | 1.7  | 1,920.2               | 8.0  | 1,483.7               | 8.1  |
| รวมรายได้จากการขายสินค้าและบริการ |                                      |                                             | 22,292.9              | 100  | 23,879.7              | 100  | 18,366.1              | 100  |

หมายเหตุ : <sup>(1)</sup> เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

<sup>(2)</sup> เป็นรายได้จากการขายและบริการ หลังหักรายการระหว่างกัน

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจุบัน บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจหลักใน 5 สายธุรกิจ คือ 1) ICT Solutions and Services 2) Mobile Multimedia 3) Call Center 4) Utilities and Transportations และ 5) Technology Related Services โดยการประกอบธุรกิจทั้ง 5 สายธุรกิจนั้นย่อมมีปัจจัยความเสี่ยงในการบริหารงานที่แตกต่างกัน ทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการบริหารจัดการบริหารความเสี่ยง รวมทั้งได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อทำหน้าที่ในการกำหนดนโยบาย จัดอันดับความเสี่ยง พิจารณาบททวน รวมทั้งประเมินความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ โดยปัจจัยเสี่ยงสามารถจำแนกได้ตามประเภทต่างๆ ดังนี้

#### 1. ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน

##### ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ICT Solutions and Services

ICT Solutions and Services ดำเนินธุรกิจการติดตั้งและให้บริการระบบ ICT ครบวงจร โดยมีลูกค้าหลักคือหน่วยงานของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ดังนั้นหากภาครัฐมีการชะลอการใช้จ่ายงบประมาณด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารลง ก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้พยายามลดความเสี่ยงโดยการกระจายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้น ครอบคลุมกระทรวงและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงนโยบาย ความล่าช้าในการประมูลงาน หรือการถูกตัดงบประมาณของแต่ละหน่วยงาน และบริษัทฯ จะขยายฐานลูกค้าที่ไม่ใช่หน่วยงานภาครัฐเพิ่มเติม เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาหน่วยงานภาครัฐมากเกินไป อีกทั้งบริษัทฯ มีการดำเนินนโยบายเพิ่มแหล่งรายได้ประจำ (Recurring Revenues) เนื่องจากการมีรายได้ประจำจะช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องของความผันผวนของรายได้บริษัทฯ นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีการให้บริการด้วยเทคโนโลยีที่หลากหลาย อาจทำให้พนักงานมีความรู้หรือความเชี่ยวชาญไม่เพียงพอในเทคโนโลยีนั้นๆ ทำให้แก้ปัญหาไม่ถูกจุด ซึ่งความเสี่ยงในด้านนี้ ทางบริษัทฯ ได้มีการจัดแบ่งทีมงานออกเป็นกลุ่มที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน และจัดอบรมอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงหา partner ที่เป็นผู้นำด้านเทคโนโลยี เพื่อพัฒนาให้พนักงานมีความรู้ความชำนาญที่เพียงพอ

##### ความเสี่ยงจากการดำเนินงานในธุรกิจ Mobile Multimedia

##### ● ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่

เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคมีความต้องการใช้งานด้าน data เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภทสมาร์ทโฟนเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ทั้งสามรายทำแบรนด์โทรศัพท์เคลื่อนที่ของตนเอง โดยมีการจัดรายการส่งเสริมการขายลดราคาเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่คู่กับการใช้แพ็คเกจการใช้งาน ซึ่งทางบริษัทฯ เองได้เตรียมรับความเสี่ยงในเรื่องนี้โดยการปรับกลยุทธ์โดยลดสัดส่วนผลิตภัณฑ์ฟีเจอร์โฟน และเพิ่มสัดส่วนสมาร์ทโฟนให้สูงขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป และหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากสงครามราคาของสมาร์ทโฟน โดยจัดกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจน โดยมี fighting model ที่คุ้มค่าที่สุดในแต่ละรุ่น นอกจากนี้ การให้บริการหลังการขายก็นับเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ เนื่องจากการแข่งขันในการให้บริการแก่ลูกค้า มีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้บริโภคซึ่งจะส่งผลกระทบต่อยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยบริษัทฯ มีการเพิ่มจุดให้บริการ และพนักงานในศูนย์บริการในพื้นที่สำคัญ ฝึกอบรมช่างเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ รวมทั้งลดขั้นตอนการทำงานเพื่อบริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็วขึ้น รวมทั้งทำสื่อการตลาดและโฆษณาเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและวางใจในมาตรฐานการให้บริการหลังการขาย และปัจจัยเสี่ยงประการสุดท้ายของกลุ่มโทรศัพท์เคลื่อนที่คือ ความเสี่ยงด้านการจัดการสินค้าคงคลัง จากยอดขายสมาร์ทโฟนที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และยอดขายฟีเจอร์โฟนที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ เพิ่มความเข้มงวดในมาตรการบริหารสินค้าคงคลังให้มีความแม่นยำมากยิ่งขึ้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายกระจายความเสี่ยงโดยการลดจำนวนการสั่งซื้อสินค้าใหม่ และควบคุมอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังอย่างใกล้ชิด

● **ธุรกิจการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในรูปแบบ MVNO (Mobile Virtual Network Operator)**

จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เสมือน (MVNO) ซึ่งไม่มีโครงข่ายเป็นของตัวเอง แต่เป็นการดำเนินธุรกิจโดยลักษณะของการซื้อบริการสำเร็จรูปมาจากบมจ. ทีโอที และบมจ. กสท โทรคมนาคม ซึ่งเป็นเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และนำไปให้บริการต่อแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งโครงข่ายของทีโอทีในเฟส 1 นั้นมีสถานที่ไม่ครอบคลุมทุกพื้นที่ ส่งผลให้ไม่สามารถให้บริการได้ทั่วประเทศ และการทำการตลาดยาก ทำให้มีโอกาสดูแลผู้ใช้บริการจะยกเลิกได้ในภายหลังการเปิดให้บริการ

● **ธุรกิจให้บริการข้อมูลข่าวสารและบันเทิง (Content)**

สำหรับธุรกิจคอนเทนต์นั้น ปัจจัยความเสี่ยงหลักที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจคือการลดลงของผู้ใช้งานอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนถ่าย และวิวัฒนาการในการเข้าถึงข้อมูลจากระบบโทรศัพท์พื้นฐาน ระบบอินเทอร์เน็ตสำหรับคอมพิวเตอร์ คอมพิวเตอร์พกพา ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่จากยุค 2 จี ในอดีต มาถึง 4 จี ในปัจจุบัน ซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวทำให้อุปสรรคและข้อจำกัดในการเข้าถึงข้อมูลลดลงอย่างต่อเนื่อง และมีการพัฒนาในเชิงของความเร็วในการเชื่อมต่อ (Connectivity) ความสะดวกในการพกพาอุปกรณ์สื่อสาร (Mobility) ส่งผลให้การแข่งขันที่แย่งชิงออกจากกันตามรูปแบบของการเข้าถึง ถูกหลอมรวมกันเป็นตลาดหนึ่งเดียวที่มีขนาดใหญ่ เต็มไปด้วยผู้แข่งขันหลากหลายราย ผู้ใช้งานมีอิสระในการแบ่งปันข้อมูลข่าวสารให้แก่ผู้ใช้งานด้วยกันผ่านเครือข่ายสังคม (Social Network) ส่งผลให้บทบาทและความสำคัญของผู้ประกอบการลดลง โดยจะเห็นได้จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีการใช้งานคอนเทนต์ทั้งประเภทเสียง (Voice) และข้อความภาพและเสียง (Non-Voice) มีอัตราเฉลี่ยการใช้งานที่น้อยลงและสั้นลง ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้มีการนำเสนอการให้บริการคอนเทนต์ในรูปแบบต่างๆ ที่ตอบสนองต่อพฤติกรรมผู้ใช้งานที่เปลี่ยนไป เช่น การนำเสนอข้อมูล สารบันเทิงผ่านช่องทางเว็บไซต์ และแอปพลิเคชันบนอุปกรณ์พกพาทันสมัย รายการโทรทัศน์ รวมถึงสื่อสิ่งพิมพ์ที่ยังคงเป็นสื่อการเข้าถึงข้อมูลหลักของทุกเพศทุกวัย โดยในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ให้ความสำคัญกับธุรกิจในรูปแบบเดิม เพื่อคงฐานลูกค้าเดิมซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมาก

นอกจากนี้ การเปิดกว้างทางเทคโนโลยี ยังส่งผลกระทบต่อเนื่องไปยังบทบาทความสำคัญของบริษัทฯ ที่ทำหน้าที่เป็น Content Provider หรือตัวกลาง ในการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร เมื่อผู้ผลิตคอนเทนต์ สามารถผันตัวขึ้นมาเป็นผู้เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารให้แก่ผู้ใช้งานได้เอง โดยอาศัยการลงทุนด้านโครงข่าย ระบบจัดการข้อมูล และการเชื่อมต่อกับผู้ให้บริการโทรศัพท์พื้นฐาน และโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายใต้งบประมาณที่สามารถลงทุนได้ บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงภาวะความเสี่ยงที่เกิดขึ้น และมีกลยุทธ์เพื่อต่อรองสิทธิพิเศษจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น ข้อความประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่มเป้าหมายหลักอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นการใช้งาน ซึ่งผู้ประกอบการรายเล็ก ไม่สามารถมีอำนาจต่อรองได้ ตลอดจนโครงสร้างส่วนแบ่งรายได้ที่เป็นธรรม รวมถึงการสนับสนุนทางเทคนิคอย่างใกล้ชิดเมื่อเกิดปัญหา ทำให้บริษัทฯ ยังคงความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตคอนเทนต์ทุกราย และดำเนินงานอย่างราบรื่นด้วยดีเสมอมา

ปัจจัยความเสี่ยงอีกข้อหนึ่งที่มีความสำคัญ คือการพึ่งพาคอนเทนต์ของผู้ผลิตรายอื่นเป็นสัดส่วนที่สูงเกินไป ส่งผลให้ผลกำไรที่บริษัทฯ ได้รับน้อยกว่าคอนเทนต์ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของเอง เมื่อคำนึงถึงส่วนแบ่งให้แก่เจ้าของคอนเทนต์ และผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์พื้นฐานและโทรศัพท์เคลื่อนที่ นอกจากนี้ภาวะการพึ่งพาคอนเทนต์จากภายนอกมากเกินไปยังเพิ่มอำนาจการต่อรองให้แก่เจ้าของคอนเทนต์ ซึ่งอาจนำไปสู่การเสียดสิทธิตอนคอนเทนต์ไปให้กับผู้ประกอบการคู่แข่งที่พร้อมยอมทุ่มตลาด อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงปัจจัยความเสี่ยงข้อนี้และมีมาตรการกลยุทธ์ในการคิดค้น พัฒนา ปรับปรุงรูปแบบข้อมูลข่าวสารที่เป็นลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ เพื่อนำเสนอต่อฐานลูกค้า กลุ่มผู้ใช้บริการของบริษัทฯ ในปัจจุบัน อีกทั้งยังนำเสนอรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ที่จะนำมาซึ่งรายได้ในรูปแบบอื่นๆ นอกเหนือจากรายได้จากผู้ใช้บริการเพียงอย่างเดียว อาทิ รายได้จากค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อหลากหลายของบริษัทฯ รวมถึงการต่อรองสิทธิพิเศษร่วมกับพันธมิตรในอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อนำมาเป็นสิ่งดึงดูดผู้ใช้บริการ

## ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ Call Center

- **ธุรกิจให้บริการศูนย์ประสานงานลูกค้า (Call Center)**

สำหรับศูนย์ประสานงานลูกค้า หรือ คอลเซ็นเตอร์นั้น บุคลากรถือเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงาน ดังนั้นความเสี่ยงหลักในการดำเนินธุรกิจนี้จึงเป็นด้านบุคลากร เนื่องจากอัตราการลาออกของบุคลากรที่อยู่ในระดับสูงของธุรกิจประเภทนี้ อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ โดยบริษัทฯ ได้พยายามหาแนวทางในการลดอัตราการลาออกของพนักงานโดยการให้ค่าตอบแทน ในระดับที่เหมาะสม ให้สวัสดิการต่างๆ พร้อมทั้งมีการอบรมให้ความรู้ ความเข้าใจในเส้นทางความก้าวหน้าในสายอาชีพนี้ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มีการเตรียมความพร้อมรับมือสำหรับสถานการณ์ฉุกเฉินต่างๆ เช่น ไฟไหม้ น้ำท่วม เป็นต้น โดยบริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งศูนย์เก็บข้อมูล รวมทั้งศูนย์ปฏิบัติงานสำรอง ไว้รองรับสำหรับสถานการณ์ฉุกเฉิน ดังนั้นหากเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน เหล่านี้ จะช่วยให้สามารถลดผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

## ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ Utilities and Transportations

- **ธุรกิจการจราจรทางอากาศ**

ความเสี่ยงในธุรกิจการจราจรทางอากาศนั้น โดยมากแล้วมักเกี่ยวข้องกับระบบความปลอดภัย โดยระบบการปฏิบัติงานต่างๆ ระบบสื่อสารกับนักบิน หรือระบบคอมพิวเตอร์ต่างๆ ไม่สามารถหยุดการทำงานได้ โดยทางบริษัทฯ ได้มีการติดตั้งอุปกรณ์สำรอง เป็นจำนวน 2 ระบบ เพื่อป้องกันความเสี่ยงในด้านนี้ นอกจากนี้ เรายังมีช่างเทคนิคที่คอยปฏิบัติงานอยู่ตลอด 24 ชั่วโมง และมีการ ตรวจสอบความพร้อม และความสมบูรณ์ของอุปกรณ์ในทุกๆ 3 เดือน

- **ธุรกิจรับจ้างก่อสร้างสถานีไฟฟ้าและสายส่ง**

สำหรับธุรกิจรับจ้างก่อสร้างสถานีไฟฟ้าและสายส่งนั้น ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโครงการของภาครัฐ ทำให้มีความเสี่ยงจากความล่าช้า ของการประมูลโครงการเมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง ดังนั้นทางบริษัทฯ จึงมีนโยบายในการหาโครงการของเอกชนที่ได้รับ อนุมัติแล้วเพิ่มเติมเพื่อลดความเสี่ยงทางด้านนี้ นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงด้านการแข่งขันสูงในตลาด จากคู่แข่งทั้งในและต่างประเทศ โดยที่คู่แข่งบางรายเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์เองด้วย ทำให้บริษัทฯ มีความเสียเปรียบด้านราคา ซึ่งเรื่องนี้ทางบริษัทฯ ได้ลดความเสี่ยง โดยการหาช่องทางการเป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตอุปกรณ์ที่มีศักยภาพ เพื่อให้มีต้นทุนสินค้าต่ำลง และสามารถแข่งขันได้

## ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ Technology Related Services

- **ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบดิจิตอลทีวี**

ความเสี่ยงของธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบดิจิตอลทีวีคือ เรื่องของการแข่งขันในตลาด เนื่องจากตัว ผลิตภัณฑ์มีความแตกต่างเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับคู่แข่ง บริษัทฯ จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของเสาอากาศทีวี โดยจะมีการพัฒนาเสาอากาศให้มีขนาดเล็กลง และในปี 2559 จะเน้นผลิตและจำหน่ายเสาอากาศสำหรับภายนอก เพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน

## 2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

### ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

การดำเนินงานบางกิจการของบริษัทฯ สร้างรายได้ในสกุลเงินต่างประเทศ เช่น ธุรกิจการจราจรทางอากาศ และธุรกิจโรงไฟฟ้าขนาดเล็กย่อย ในประเทศกัมพูชา ซึ่งสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ หรือการดำเนินงานในบางกิจการก็ก่อให้เกิดต้นทุนในสกุล เงินต่างประเทศเช่นกัน เช่น ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบดิจิตอลทีวี หรือธุรกิจ ICT Solutions and Services ที่มีการจ่ายเงินค่าอุปกรณ์เป็นสกุลเงินต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทฯ จึงตระหนักถึงความเสี่ยงของความผันผวน

ของอัตราแลกเปลี่ยนในหลายปีที่ผ่านมา และได้ดำเนินนโยบายอย่างรอบคอบเพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าวมาโดยตลอด โดยบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าและมีการติดตามสถานการณ์ความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด

#### ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ดี เงินกู้ยืมส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นเงินกู้ระยะสั้นซึ่งอัตราดอกเบี้ยจะเปลี่ยนแปลงตามภาวะตลาดเงิน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยจึงค่อนข้างต่ำ สำหรับดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว บริษัทฯ ได้รับอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวสกุลเงินบาทที่มีอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้าชั้นดี (MLR) โดยหักส่วนต่างที่ตกลงไว้ล่วงหน้า ในขณะที่เงินกู้ยืมสกุลดอลลาร์สหรัฐฯ ได้รับดอกเบี้ยที่ LIBOR บวกส่วนต่างที่ได้ตกลงไว้ อัตราดอกเบี้ยทั้งหมดที่มีการตกลงไว้นั้นเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว บริษัทฯ จึงได้ทำการติดตามสถานการณ์อัตราดอกเบี้ยอย่างใกล้ชิด ดังนั้นหากมีสัญญาณของความผันผวนเกิดขึ้น บริษัทฯ อาจใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงทางการเงินต่างๆ เพื่อจำกัดความเสี่ยงดังกล่าว

#### ความเสี่ยงจากหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระหนี้จากลูกหนี้ทางการค้าประเภทต่างๆ จากงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีบัญชีลูกหนี้การค้ารวม 10,557.87 ล้านบาท โดยลูกหนี้จำนวน 483.56 ล้านบาท เป็นลูกหนี้ที่มียอดค้างชำระนานกว่า 12 เดือน อย่างไรก็ดีตาม บริษัทฯ ทำการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้วเป็นจำนวนทั้งสิ้น 120.14 ล้านบาท บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายอย่างรอบคอบ เพื่อประเมินการปล่อยสินเชื่อสำหรับลูกค้าอย่างเคร่งครัดและติดตามให้มีการจัดเก็บสินเชื่อเพื่อลดปัญหาความเสี่ยงจากปัญหานี้ด้วยดังกล่าว

#### ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company)

ในฐานะที่เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น ซึ่งผลประกอบการของบริษัทฯ จึงขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย อีกทั้งการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ยังขึ้นอยู่กับผลประกอบการและกระแสเงินสดของบริษัทย่อยเหล่านั้น หากผลประกอบการของบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามเป้าหมาย จะส่งผลกระทบต่อจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ ได้บริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยมีนโยบายการลงทุนที่มุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพและมีแนวโน้มการเติบโตสูง มีรายได้ที่แน่นอน ความเสี่ยงต่ำ และให้ผลตอบแทนในการลงทุนสูงแก่บริษัทฯ นอกจากนี้ยังกำหนดให้บริษัทในกลุ่มจัดทำแผนธุรกิจ และเสนอแผนดำเนินการและงบประมาณประจำปี ซึ่งต้องผ่านการพิจารณาและอนุมัติของคณะกรรมการบริษัทฯ รวมทั้งมีการติดตามผลงานของแต่ละธุรกิจอย่างใกล้ชิดเพื่อวางแผนรับความเสี่ยงอย่างทันทั่วทั้ง

ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยและบริษัทรวม เป็นไปตามกฎหมายที่บังคับใช้ และ/หรือ ข้อจำกัดอื่นๆ รวมถึงสัญญาทางการเงินต่างๆ อย่างครบถ้วนทุกประการ

#### ความเสี่ยงจากการลงทุนระยะสั้นในหลักทรัพย์

จากงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีการลงทุนระยะสั้นในหลักทรัพย์เป็นจำนวน 175.72 ล้านบาท หลักทรัพย์ดังกล่าวจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภาวะความผันผวนในตลาด การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง รวมถึงผลกระทบต่างๆ จากภาวะเศรษฐกิจจะมีผลต่อราคาหลักทรัพย์ที่บริษัทฯ ถือไว้ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีการติดตามความเคลื่อนไหวต่างๆ อันจะนำมาสู่ความเสี่ยงดังกล่าวอย่างใกล้ชิดและบริษัทฯ มีการประชุมความเสี่ยงเป็นประจำ เพื่อติดตามข่าวสารการลงทุน เพื่อที่จะได้ดำเนินการอย่างทันทั่วทั้งที่เมื่อจำเป็น

### 3. ความเสี่ยงด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะดำรงอยู่ได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืนนั้น ต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากชุมชนและสังคม การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่ส่งผลกระทบต่อทางลบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม อาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของบริษัทฯ นำมาซึ่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในระยะยาว บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม การพัฒนาคุณภาพชีวิต พัฒนาความเจริญให้แก่ชุมชน โดยบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและแนวทางปฏิบัติ โดยมีการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน ตลอดจนผู้นำชุมชน เพื่อประสานความร่วมมือในการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืนและเป็นรูปธรรม โดยบริษัทฯ มีการจัดประกวดนวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยี การให้ทุนการศึกษา การปรับปรุงห้องสมุดและสนามเด็กเล่นให้กับโรงเรียนในต่างจังหวัด การสนับสนุนเครื่องคอมพิวเตอร์แก่เด็กนักเรียนในพื้นที่ห่างไกล และการจัดฝึกอบรมความรู้เสริมทักษะวิชาชีพในสายเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคม เพื่อสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพสู่สังคมไทย นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและใช้ทรัพยากรอย่างรู้คุณค่า โดยบริษัทฯ มีนโยบายเพื่อการส่งเสริมให้ความรู้ และฝึกอบรมพนักงานในองค์กรเรื่องสิ่งแวดล้อม เพื่อปลูกฝังให้พนักงานทุกคนคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมในการปฏิบัติหน้าที่อยู่เสมอ และมีการสร้างจิตสำนึกให้พนักงาน ผ่านสื่อภายในและโครงการณรงค์ประหยัดพลังงานอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี บริษัทฯ ยังคงดำเนินงานตามนโยบายด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งหวังให้บริษัทฯ และชุมชนสามารถอยู่ร่วมกัน และเติบโตไปด้วยกันอย่างเกื้อกูลและยั่งยืน

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| สินทรัพย์                 | มูลค่าสุทธิตามบัญชี |                   |
|---------------------------|---------------------|-------------------|
|                           | ณ 31 ธันวาคม 2558   | ณ 31 ธันวาคม 2557 |
| ที่ดิน                    | 561.50              | 561.20            |
| อาคารและส่วนปรับปรุง      | 69.45               | 82.95             |
| อุปกรณ์สำนักงาน           | 542.36              | 477.97            |
| เครื่องจักรและอุปกรณ์     | 4,320.22            | 3,317.50          |
| ยานพาหนะ                  | 65.97               | 78.56             |
| สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ | 209.46              | 126.25            |
| <b>รวม</b>                | <b>5,768.96</b>     | <b>4,644.43</b>   |

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีข้อตกลงเหลือของเครื่องจักร ยานพาหนะ และอุปกรณ์ซึ่งได้มาภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินโดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีเป็นจำนวนเงิน 63 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 25 ล้านบาท (2557: 57 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 4 ล้านบาท)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอาคารและอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 5,460 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 601 ล้านบาท (2557: 5,440 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 586 ล้านบาท)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดให้มีการประเมินราคาที่ดินในระหว่างไตรมาสสี่ของปี 2557 โดยผู้ประเมินราคาอิสระซึ่งใช้วิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลราคาตลาด โดยผลจากการประเมินราคาใหม่ทำให้มูลค่าของที่ดินและส่วนเกินทุนจากการตีราคาที่ดินในงบการเงินรวมเพิ่มขึ้นประมาณ 82 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะกิจการ: 24 ล้านบาท) หากบริษัทฯ และบริษัทย่อยแสดงมูลค่าของที่ดินดังกล่าวด้วยวิธีราคาทุนมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 จะเป็นดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

|        | งบการเงินรวม |       | งบการเงินเฉพาะกิจการ |       |
|--------|--------------|-------|----------------------|-------|
|        | 2558         | 2557  | 2558                 | 2557  |
| ที่ดิน | 97.74        | 97.74 | 62.70                | 62.70 |

บริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้รับโอนอุปกรณ์บางส่วนจาก The Cambodian State Secretariat of Civil Aviation (“SSCA”) ภายใต้สัญญา Build Cooperate and Transfer กับรัฐบาลสาธารณรัฐกัมพูชา ซึ่งบริษัทย่อยนี้มีการผูกพันในการโอนอุปกรณ์ทั้งหมดคืน SSCA เมื่อหมดอายุของสัญญาฉบับดังกล่าว ซึ่งปัจจุบันอุปกรณ์ดังกล่าวได้โอนไปเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน (สัมปทานบริการ) ตามการตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 12 ข้อตกลงสัมปทานบริการ

บริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้นำอุปกรณ์มูลค่าสุทธิตามบัญชี จำนวนประมาณ 50 ล้านบาท (2557: 59 ล้านบาท) ไปรับประกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากธนาคาร



**สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อโครงการในอนาคต**

มูลค่าสินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อโครงการในอนาคต - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| สินทรัพย์            | มูลค่าสุทธิตามบัญชี |                   |
|----------------------|---------------------|-------------------|
|                      | ณ 31 ธันวาคม 2558   | ณ 31 ธันวาคม 2557 |
| ที่ดิน               | 23.25               | 23.25             |
| อาคารและส่วนปรับปรุง | 0.66                | 0.87              |
| <b>รวม</b>           | <b>23.91</b>        | <b>24.12</b>      |

**สินทรัพย์ให้เช่า**

- พื้นที่โกดัง เลขที่ 101/41 เขตอุตสาหกรรมนวนคร หมู่ 20 ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี มีบริษัทในเครือเป็นผู้เช่า มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

| ผู้เช่า                                  | พื้นที่ (ตารางเมตร) | ค่าเช่าต่อเดือน (บาท) |
|------------------------------------------|---------------------|-----------------------|
| บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)        | 50.00               | 2,383.00              |
| บริษัท สามารถคอมมิวนิคेशन เซอร์วิส จำกัด | 721.23              | 34,373.82             |
| บริษัท พอสเน็ต จำกัด                     | 55.68               | 2,653.71              |
| บริษัท สามารถ อินโฟเนด จำกัด             | 15.91               | 758.27                |
| บริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด          | 37.50               | 1,787.25              |
| บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน)     | 450.00              | 21,447.00             |

หมายเหตุ: อายุสัญญาเช่า 3 ปี

- พื้นที่อาคารโรงงาน เลขที่ 37/1 หมู่ 2 ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี มีบริษัทในเครือเป็นผู้เช่า มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

| ผู้เช่า                     | พื้นที่ (ตารางเมตร) | ค่าเช่าต่อเดือน (บาท) |
|-----------------------------|---------------------|-----------------------|
| บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด   | 430.00              | 17,561.00             |
| บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด | 2,270.00            | 92,000.00             |

หมายเหตุ: อายุสัญญาเช่า 3 ปี

- พื้นที่สำนักงาน อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

| ผู้เช่า                                  | พื้นที่ (ตารางเมตร) | ค่าเช่าต่อเดือน (บาท) |
|------------------------------------------|---------------------|-----------------------|
| บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด                | 374.72              | 46,765.06             |
| บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด            | 162.00              | 20,217.60             |
| บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน)     | 2,648.85            | 330,576.48            |
| บริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด          | 1,037.86            | 129,524.93            |
| บริษัท สามารถ อินโฟเนด จำกัด             | 265.70              | 33,159.36             |
| บริษัท สามารถคอมมิวนิคेशन เซอร์วิส จำกัด | 647.22              | 80,773.06             |

| ผู้เช่า                                        | พื้นที่ (ตารางเมตร) | ค่าเช่าต่อเดือน (บาท) |
|------------------------------------------------|---------------------|-----------------------|
| บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)              | 885.64              | 110,527.87            |
| บริษัท วิชั่น แอนด์ ซิเคียวริตี้ ซิสเต็ม จำกัด | 627.00              | 78,249.60             |
| บริษัท เบร็นซอร์ส จำกัด                        | 100.00              | 12,480.00             |
| บริษัท สุวรรณภูมิ เอ็นไวรอนเม้นท์ แคร์ จำกัด   | 13.00               | 1,622.40              |
| บริษัท พอสเน็ต จำกัด                           | 841.35              | 105,000.48            |
| บริษัท เอ็นเตอร์เทนเม้นท์ ทรี จำกัด            | 15.00               | 1,872.00              |
| บริษัท เทต้า จำกัด                             | 45.00               | 5,616.00              |
| บริษัท ทรานส์เค เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด        | 15.00               | 1,872.00              |
| บริษัท พอร์ตเทลเน็ต จำกัด                      | 139.29              | 17,383.39             |
| บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด                    | 5.00                | 624.00                |
| บริษัท สามารถ ไอ-สปอร์ต จำกัด                  | 150.00              | 18,720.00             |
| บริษัท สามารถ อินเทอร์เน็ต มีเดีย จำกัด        | 150.00              | 18,720.00             |
| หมายเหตุ: อายุสัญญาเช่า 3 ปี                   |                     |                       |

- พื้นที่สำนักงาน อาคารสมาร์ทวัน เลขที่ 99/49 หมู่ 4 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

| ผู้เช่า                                    | พื้นที่ (ตารางเมตร) | ค่าเช่าต่อเดือน (บาท) |
|--------------------------------------------|---------------------|-----------------------|
| บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด | 288.00              | 35,118.72             |
| บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน)       | 1,060.00            | 67,037.30             |
| บริษัท พอสเน็ต จำกัด                       | 48.00               | 5,853.12              |
| บริษัท ไอ คิว ไลน์ จำกัด                   | 70.40               | 8,584.58              |
| บริษัท เทต้า จำกัด                         | 624.00              | 76,090.56             |
| บริษัท ทรานส์เค เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด    | 264.00              | 32,192.16             |
| หมายเหตุ:                                  |                     |                       |

สัญญาเช่าสิ้นสุดวันที่ 21 ธันวาคม 2558 โดยเมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ จำหน่ายอาคารสมาร์ทวัน (ซึ่งเดิมเป็นอาคารที่บริษัทฯ ได้สร้างขึ้นบนที่ดินเช่า) ให้กับบริษัท ซีเอสวี แอสเสท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน ในราคา 42 ล้านบาท ซึ่งเท่ากับราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระ ต่อมาบริษัทฯ และบริษัทย่อยยังคงเช่าอาคารดังกล่าวจากบริษัท ซีเอสวี แอสเสท จำกัด เพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงานต่อไปด้วยอัตราเช่าที่เป็นราคาลด โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนในอัตราเดือนละประมาณ 1.4 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะกิจการ: 0.5 ล้านบาท)

ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า บริษัทฯ มีมูลค่าของค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าสุทธิ ดังแสดงในตารางต่อไปนี้

มูลค่าค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

| รายการ                             | อายุงานทั้งหมด (ปี) | ระยะเวลาเช่าเหลือ | มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | หลักประกัน เงินกู้ |
|------------------------------------|---------------------|-------------------|-------------------------------|------------------|--------------------|
| ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า <sup>(1)</sup> | 30                  | 13 ปี 4 เดือน     | 166.96                        | สิทธิการเช่า     | - ไม่มี -          |
| รวม                                |                     |                   | 166.96                        |                  |                    |

หมายเหตุ: <sup>(1)</sup> บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานเป็นระยะเวลา 30 ปี จากบริษัท วิไลลักษณ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง จำกัด ตั้งอยู่อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ถ.แจ้งวัฒนะ หมู่ 4 อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 จำนวน 11,926 ตร.ม. ในอัตราค่าเช่าตารางเมตรละ 31, 500 บาท ตลอดอายุการเช่า โดยมีการจดทะเบียนสัญญาการเช่าดังกล่าวกับทางกรมที่ดินเมื่อวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2545

### ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

- **สิทธิบัตร**

เดิมบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) (“SAMTEL”) ได้ทำสัญญากับสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.) (เดิมชื่อ “กรมไปรษณีย์โทรเลข”) ในการดำเนินการให้บริการสื่อสารข้อมูลภาพและเสียงผ่านดาวเทียมภายในประเทศเป็นระยะเวลา 22 ปี เริ่มดำเนินการให้บริการดังกล่าวเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2538 โดยบริษัทต้องจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนรายปีคิดจากรายได้ก่อนหักค่าใช้จ่ายให้แก่สำนักงาน กสทช.

ต่อมาเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2554 SAMTEL ได้รับอนุมัติให้ยกเลิกสัญญาการให้บริการสื่อสารข้อมูลภาพ และเสียงผ่านดาวเทียมภายในประเทศ และเปลี่ยนเป็นใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่สอง ที่ไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง ซึ่งออกโดยสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2554 ผลจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว SAMTEL ได้โอนยอดคงเหลือของมูลค่าสิทธิการใช้อุปกรณ์สื่อสารรอดับัญชี จำนวน 235.5 ล้านบาท ไปเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ภายใต้หัวข้อ “สิทธิบัตร ” ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ใบอนุญาตฯ ดังกล่าวมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี 29.16 ล้านบาท โดยยังมีระยะเวลาคงเหลืออีก 7 เดือน ทั้งนี้หากใบอนุญาตฯ หมดอายุ SAMTEL สามารถต่อสัญญาต่อไปได้ ดังนั้นจึงไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินการกิจการของ SAMTEL แต่อย่างใด

- **สัมปทานบริการ**

บริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด (“CATS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยมีข้อตกลงสัญญาสัมปทานซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ชื่อสัญญาสัมปทาน: Contract to build, cooperate and transfer on air traffic control system (BCT contract)

ลักษณะสัมปทาน: เพื่อจัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชา

อายุสัมปทาน : 32 ปี สิ้นสุดในปี 2576

เงื่อนไขที่สำคัญตามสัญญา: CATS ให้ผลประโยชน์ตอบแทนแก่รัฐบาลประเทศกัมพูชาตามสัดส่วนของรายได้ที่เก็บได้ นอกจากนี้ CATS ต้องโอนกรรมสิทธิ์ในระบบและอุปกรณ์ทั้งหมดให้แก่รัฐบาลประเทศกัมพูชาเมื่อสิ้นสุดอายุสัมปทานโดยไม่คิดมูลค่า

- **สิทธิช่วงเวลาในการออกอากาศ**

เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2557 บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด (“I-SPORT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ซื้อหุ้นในบริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด (บริษัทย่อย) ตามราคาที่ตกลงร่วมกัน ผลจากการซื้อเงินลงทุนดังกล่าวตามวิธีซื้อทำให้ I-SPORT ได้บันทึกสิทธิช่วงเวลาในการออกอากาศรายการกีฬาเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งมีอายุการให้ประโยชน์ 5 ปี

## 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนที่มุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพและมีแนวโน้มการเติบโตสูง มีรายได้ที่แน่นอน ความเสี่ยงต่ำ และให้ผลตอบแทนในการลงทุนสูงแก่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ กำหนดนโยบายการบริหาร ตลอดจนส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการตามสัดส่วนการถือหุ้น และเข้าร่วมประชุมในฐานะผู้ถือหุ้น โดยตัวแทนของบริษัทฯ มีหน้าที่ออกเสียงในที่ประชุมตามแนวทางหรือทิศทางที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาไว้

## 4.3 รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2558 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ขายอาคารสำนักงานของบริษัทฯ (“อาคารสมาร์ทวัน”) มีพื้นที่ใช้สอยประมาณ 4,224 ตารางเมตร ให้กับบริษัท ซีเอสวี แอสเสท จำกัด (“CSV”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ปัจจุบันบริษัทฯ ใช้อาคารดังกล่าวเป็นห้องฝึกอบรม ห้องออกกำลังกาย และสำนักงานของบางส่วนงานเท่านั้น การเข้าทำ

รายการดังกล่าวมีเงื่อนไขและราคาที่เป็นไปตามหลักเกณฑ์แห่งการซื้อขายทั่วไป โดยราคาซื้อขายจะเท่ากับราคาประเมินจากผู้ประเมินอิสระ คือ บริษัท สยามแอฟเฟรเชียล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) (รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สินเปิดเผยไว้ในเอกสารแนบ 4)

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ปัจจุบันคดีที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยถูกดำเนินการฟ้องร้องอยู่ในชั้นศาลหาได้มีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ แต่อย่างใดไม่ เนื่องจากทุนทรัพย์ที่พิพาทมีมูลค่าต่ำกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ที่ปรากฏในงบการเงินของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลบริษัท

|                                |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (1) ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ | : | บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่        | : | เลขที่ 99/1 หมู่ 4 ชั้น 35 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ถนนแจ้งวัฒนะ<br>ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| ประเภทธุรกิจ                   | : | ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับระบบการสื่อสารโทรคมนาคมทั้งในประเทศและ<br>ต่างประเทศ ธุรกิจครบวงจรด้านการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสื่อ<br>อินเทอร์เน็ตต่างๆ การให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิง<br>(Contents) ผ่านสื่อที่ทันสมัย รวมทั้งให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เสมือน<br>ธุรกิจให้บริการด้านระบบสารสนเทศผ่านโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคมต่างๆ<br>รวมทั้งบริการให้คำปรึกษา รับเหมาออกแบบติดตั้ง บริหารจัดการ และ<br>บำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารครบวงจรแบบบูรณา<br>การ ธุรกิจให้บริการศูนย์ประสานงานบริการลูกค้า(Contact Center) อย่าง<br>ครบวงจรให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับ<br>สัญญาณโทรทัศน์และจานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจให้บริการควบคุม<br>การจราจรทางอากาศ และธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าแก่โรงงาน<br>กัมปอดชีเมนต์ในประเทศกัมพูชา รวมทั้งธุรกิจการให้บริการด้านการ<br>ออกแบบ ก่อสร้างและติดตั้งงานวิศวกรรมไฟฟ้าครบวงจร |
| เลขทะเบียนบริษัท               | : | 0107536000188                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| โฮมเพจ                         | : | <a href="http://www.samartcorp.com">http://www.samartcorp.com</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| โทรศัพท์                       | : | 0-2502-6000                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| โทรสาร                         | : | 0-2502-6186                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| ทุนจดทะเบียน                   | : | 1,207,804,692 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| ชนิดของหุ้น                    | : | หุ้นสามัญ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด  | : | 1,006,503,910 หุ้น (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น         | : | หุ้นละ 1 บาท                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

### (2) นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

รายละเอียดสามารถดูได้จากข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อยและร่วม หน้า 9

**(3) บุคคลอ้างอิง**

|                  |   |                                                                                                                                                           |
|------------------|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| นายทะเบียนหุ้น   | : | บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด                                                                                                            |
| ที่ตั้งสำนักงาน  | : | เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 14<br>ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400                                                   |
| โทรศัพท์         | : | 0-2009-9000, 0-2009-9378                                                                                                                                  |
| โทรสาร           | : | 0-2009-9476                                                                                                                                               |
| ผู้สอบบัญชี      | : | นางสาวศิริวรรณ สุรเทพินทร์                                                                                                                                |
| ที่ตั้งสำนักงาน  | : | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4604<br>บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด<br>เลขที่ 193/136-137 อาคารเลครัชดา ชั้น 33<br>ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 |
| โทรศัพท์         | : | 0-2264-0777                                                                                                                                               |
| โทรสาร           | : | 0-2264-0789-90                                                                                                                                            |
| นักลงทุนสัมพันธ์ | : | นายพงษ์เทพ วิชัยกุล                                                                                                                                       |
| อีเมล            | : | Pongthep.V@samartcorp.com                                                                                                                                 |
| โทรศัพท์         | : | 0-2502-6583                                                                                                                                               |
| โทรสาร           | : | 0-2502-6186                                                                                                                                               |
| เลขานุการบริษัท  | : | นางจิรวรรณ รุจิสนธิ                                                                                                                                       |
| อีเมล            | : | Jirawan.R@samartcorp.com                                                                                                                                  |
| โทรศัพท์         | : | 0-2502-6042                                                                                                                                               |
| โทรสาร           | : | 0-2502-6043                                                                                                                                               |
| ฝ่ายตรวจสอบภายใน | : | นางสาวนันทนา คะรุ่ง                                                                                                                                       |
| อีเมล            | : | Nantana.K@samartcorp.com                                                                                                                                  |
| โทรศัพท์         | : | 0-2502-6192                                                                                                                                               |
| โทรสาร           | : | 0-2502-6186                                                                                                                                               |

**6.2 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ**

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของบริษัทฯ ([www.samartcorp.com](http://www.samartcorp.com))