

## 1. 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 ประกอบธุรกิจโดยการลงทุนผ่านบริษัทย่อยในลักษณะ Holding Company โดยมีบริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด เป็นบริษัทแกน ซึ่งบริษัทดังกล่าวประกอบธุรกิจจัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชา ทั้งนี้ ในปี 2561 บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทแม่ ยังมีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น โดยปัจจุบันได้แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 5 สายธุรกิจ ดังนี้ สายธุรกิจ ICT Solution and Service สายธุรกิจ Digital สายธุรกิจ Call Center สายธุรกิจ Utilities and Transportations และสายธุรกิจ Technology Related Services

### ภาพรวมการประกอบธุรกิจบริษัทย่อย

กลุ่มบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทที่มุ่งเน้นดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับระบบการสื่อสารโทรคมนาคม โดยปัจจุบันได้แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 5 สายธุรกิจ ดังนี้ สายธุรกิจ ICT Solution and Service สายธุรกิจ Digital สายธุรกิจ Call Center สายธุรกิจ Utilities and Transportations และสายธุรกิจ Technology Related Services โดยมีบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจในแต่ละสายธุรกิจ ซึ่งมีลักษณะการประกอบธุรกิจดังนี้

- |  |  |
|--|--|
| 1. สายธุรกิจ ICT Solution and Service :      | ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมต่างๆ ทั้งด้านโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) ด้านเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) โดยให้บริการอย่างครบวงจร (Total Solutions and Services) ตั้งแต่การให้คำปรึกษา รับเหมา ออกแบบติดตั้ง บริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษาระบบให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน |
| 2. สายธุรกิจ Digital :                       | ให้บริการธุรกิจสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจร ทั้งเครือข่าย โซลูชั่น และคอนเทนท์  |
| 3. สายธุรกิจ Call Center :                   | ดำเนินธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ และบริการออกแบบพัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ  |
| 4. สายธุรกิจ Utilities and Transportations : | ดำเนินธุรกิจการให้บริการควบคุมจราจรทางอากาศ และธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าแก่โรงงานกัมปอดซีเมนต์ ในประเทศกัมพูชา รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านการออกแบบก่อสร้างและติดตั้งงานระบบส่งไฟฟ้าครบวงจร  |
| 5. สายธุรกิจ Technology Related Services :   | ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์และจานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย  |

โดยในปี 2544 บริษัทฯ ได้ขยายขอบเขตการลงทุนในประเทศกัมพูชา โดยได้รับสัมปทานในการวางระบบและพัฒนาระบบการสื่อสารและควบคุมการจราจรทางอากาศ ซึ่งรวมถึงสิทธิในการให้บริการด้านการควบคุมจราจรทางอากาศเหนือ่านฟ้าประเทศกัมพูชา ซึ่งดำเนินการผ่านบริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด (“CATS”) เป็นเวลารวม 32 ปี (อายุสัมปทานตั้งแต่ปี 2544 - 2576) แต่เพียงผู้เดียว ต่อมาเมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2560 CATS ได้มีการลงนามแก้ไขสัญญาสัมปทานดังกล่าวกับรัฐบาลประเทศกัมพูชาในการขยายอายุสัมปทานต่อไปอีก 7 ปี นับจากปี 2576 เป็นสิ้นสุดในปี 2583 โดยการขยายอายุสัมปทานดังกล่าว CATS ต้องมีการลงทุนในสินทรัพย์โครงการเพิ่มเติมตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาขยายอายุสัมปทาน

วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ขององค์กร

- **วิสัยทัศน์**

กลุ่มบริษัทสามารถมุ่งมั่นนำเสนอสินค้าและบริการทางด้านเทคโนโลยีที่ก้าวไกล เพื่อนำมาซึ่งความเจริญที่ยั่งยืน และคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้น

- **พันธกิจ**

เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ ทางกลุ่มบริษัทสามารถจึงมีพันธกิจในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ดังนี้

**“ลูกค้า”**

พัฒนาและนำเสนอสินค้าและบริการทางการสื่อสารโทรคมนาคมและบริการด้านเทคโนโลยีอื่นๆ 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 อีกทั้งยังมีความมุ่งมั่นตั้งใจในการขยายธุรกิจไปยังประเทศในแถบ CLMV (กัมพูชา เวียดนาม เมียนมาร์ และลาว) อีกเช่นกัน นอกจากนั้นแล้วกลุ่มบริษัทสามารถ ยังมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนของรายได้ประจำให้เพิ่มสูงขึ้นเป็นร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมดในอีก 3-5 ปี ข้างหน้า เพื่อเป็นการเสริมสร้างให้กลุ่มบริษัทสามารถ สามารถเติบโตได้อย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทสามารถมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของแต่ละสายงานดังต่อไปนี้

สายธุรกิจ ICT Solution and Service : มุ่งเน้นในการสร้างรายได้ประจำให้แก่สายธุรกิจด้วยการนำเสนอบริการแบบครบวงจร เช่น การออกแบบ-ติดตั้ง-ดำเนินงาน พร้อมทั้งการให้บริการบำรุงรักษาระบบ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังได้ขยายฐานลูกค้าไปสู่ภาคเอกชนมากยิ่งขึ้น เพื่อให้บริษัทมีการเติบโตอย่างยั่งยืน

|  |   |
|--|---|
| สายธุรกิจ Mobile Digital :   | มุ่งเน้นในการพัฒนาธุรกิจ และให้บริการข้อมูลด้วยการนำดิจิทัลเทคโนโลยีมาใช้ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป พร้อมร่วมมือกับพันธมิตรในการพัฒนาโครงข่ายวิทยุคมนาคมระบบดิจิทัล (Digital Trunked Radio) และสถานีฐาน (Co-Tower) เพื่อเป็นการสร้างรายได้ประจำให้กับสายธุรกิจ                            |
| สายธุรกิจ Call Center:   | เรามุ่งสู่การเป็นผู้นำด้านการบริการ Customer Management Solutions ในกลุ่มประเทศ CLMV โดยการส่งมอบบริการที่มากกว่าลูกค้าคาดหวังด้วยคุณภาพมาตรฐานสากล   |
| สายธุรกิจ Utilities and Transportations และสายธุรกิจ Technology Related Services : | เตรียมความพร้อมเพื่อรองรับโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่กำลังจะเกิดขึ้นจากการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor: EEC) เพื่อเป็นส่วนสำคัญที่ผลักดันให้ประเทศมีการพัฒนาอย่างก้าวกระโดด โดยบริษัทฯ มีโอกาสจากการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนาอุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์ และการพัฒนาด้านพลังงาน |

### การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาดังนี้

#### ปี 2560

- ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด (“BUG”) (บริษัทย่อย) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 12 มกราคม 2560 ได้พิจารณาอนุมัติการจำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท โฟนิคส์ จำกัด ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ต่อมาเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2560 บริษัทย่อยได้จำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท โฟนิคส์ จำกัด ทั้งหมดให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 30,000 หุ้น เป็นจำนวนเงินรวม 5.6 ล้านบาท
- ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) (“SDC”) (บริษัทย่อย) เดิมชื่อ บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) (“SIM”) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560 ได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ไทยเบสเสดชั่น จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวร้อยละ 100 ด้วยเงินลงทุนไม่เกิน 50 ล้านบาท บริษัทไทยเบสเสดชั่น จำกัด ดำเนินธุรกิจให้เข้าพื้นที่และให้บริการรวมทั้งจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร และระบบสื่อสาร โทรคมนาคม
- ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) (“SAMTEL”) (บริษัทย่อย) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560 ได้มีมติอนุมัติให้ บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง จัดตั้งบริษัทใหม่ ชื่อ “บริษัท ซีเคียอินโฟ จำกัด” เพื่อให้บริการด้านระบบความปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์ โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 5 ล้านบาทและบริษัทสามารถคอมเทค จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100 โดยเรียกชำระค่าหุ้นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน บริษัทดังกล่าวได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 22 มิถุนายน 2560
- บริษัทฯ ได้แจ้งปรับสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (SAMART-W) โดยมีรายละเอียดดังนี้
  - ราคาใช้สิทธิเดิมก่อนการปรับสิทธิ : 45 บาทต่อหุ้น
  - ราคาใช้สิทธิใหม่หลังการปรับสิทธิ : 44.566 บาทต่อหุ้น
  - อัตราใช้สิทธิเดิมก่อนการปรับสิทธิ : 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญ
  - อัตราใช้สิทธิใหม่หลังการปรับสิทธิ : 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1.010 หุ้นสามัญ
  - วันที่มีผลบังคับ : วันที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ ขึ้นเครื่องหมาย XD (วันที่ 17 มีนาคม 2560)
- เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2560 SDC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้เข้าทำสัญญาธุรกิจความร่วมมือกับบริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง เพื่อเข้าทำสัญญาเป็นพันธมิตรบริการ Digital Trunked Radio System กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) โดย SDC ได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้นำกลุ่มของเอสไอเอสซี คอนซอร์เตียม ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจการแทนและผูกพันในนามของเอสไอเอสซี คอนซอร์เตียม โดยสัญญามีผลบังคับนับแต่วันที่ลงนามในสัญญาฉบับนี้และจะสิ้นสุดลงเมื่อเอสไอเอสซี คอนซอร์เตียม ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามสัญญาพันธมิตรกับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ครบถ้วนแล้ว ทั้งนี้ SDC ผู้ผูกพันที่จะต้องปฏิบัติตามหน้าที่ ข้อกำหนดต่างๆ และชำระค่าใช้จ่ายของโครงการตามที่ระบุไว้ในสัญญาจะระหว่างกัน

ต่อมาเมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2560 เอสไอเอสซี คอนซอร์เตียม ได้เข้าทำสัญญาความร่วมมือพันธมิตรธุรกิจ กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เพื่อขยายขีดความสามารถในการให้บริการวิทยุคมนาคมระบบดิจิทัล (Digital Trunked Radio System หรือ DTRS) โดยสัญญาจะสิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2568 และเมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2560 SDC ได้เข้าทำสัญญากับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เป็นระยะเวลาสามปี เพื่อการให้บริการขายส่งและขายค่าบริการวิทยุคมนาคมเฉพาะกิจระบบ trunked radio ทั้งนี้ SDC ผู้ถือหุ้นที่จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ และชำระค่าใช้จ่ายตามที่ระบุไว้ในสัญญา

- ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2560 ได้มีมติเห็นชอบให้บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด (“SUT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ชื่อ “บริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชัน จำกัด” เพื่อให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศแบบรวมถึงประกอบกิจการที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทุกประเภท โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 1 ล้านบาท ซึ่งบริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.99 บริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2560 ทั้งนี้บริษัทย่อยดังกล่าวได้เรียกชำระค่าหุ้นเต็มจำนวน และได้รับชำระค่าหุ้นเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2560
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2560 มีมติอนุมัติให้เปลี่ยนชื่อบริษัทจากเดิมชื่อ “บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน)” โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนการเปลี่ยนชื่อบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2560
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของ SDC ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2560 ได้มีมติอนุมัติดังต่อไปนี้
  - อนุมัติให้ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญครั้งที่ 1 จำนวนไม่เกิน 1,100,062,500 หน่วย ราคาเสนอขายหน่วยละ 0 บาทให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทย่อยที่จองซื้อและได้รับจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ในอัตรา 4 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย สามารถซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 0.9 บาท ใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 5 ปี โดยระยะเวลาใช้สิทธิซื้อหุ้นครั้งแรกเมื่อครบกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ หลังจากนั้นสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นได้ในวันที่ทำการสุดท้ายของทุกสิ้นเดือนมิถุนายนและเดือนธันวาคม
  - อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 440 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 990 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 5,500,312,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.1 บาท ซึ่งแบ่งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 4,400,250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราการจัดสรรหุ้น 1 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุน และกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในราคาหุ้นละ 0.5 บาท และการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 1,100,062,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวข้างต้น

โดยเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2560 บริษัทย่อยได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชัน จำกัด (“STR”) (บริษัทย่อย) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2560 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 50 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 4.9 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
- บริษัท แคมโบเดียแอร์ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด (“CATS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 100 ผ่านบริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชัน จำกัด (CATS ดำเนินธุรกิจการจัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชาตามสัญญาสัมปทานที่ได้รับจากรัฐบาลกัมพูชาเป็นเวลารวม 32 ปี ตั้งแต่ปี 2544-2576) ได้มีการลงนามแก้ไขสัญญาสัมปทานดังกล่าวกับรัฐบาลกัมพูชาในการขยายอายุสัมปทานให้กับ CATS อีก 7 ปี นับจากปี 2576 โดยอายุสัมปทานจะไปสิ้นสุดในปี 2583

#### ปี 2559

- บริษัท สามารถ เวสต์ทูปาเวอร์ จำกัด (“SW2P”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 99.99 ได้จัดตั้งบริษัท เชิงใหม่ เวสต์ทูปาเวอร์ จำกัด (“CW2P”) โดยร่วมทุนกับ บริษัท เฟอร์รีม เอ็นเนอร์ยี จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 50 และ 50 ตามลำดับ เพื่อดำเนินธุรกิจการให้บริการจัดการขยะโดยกระบวนการเปลี่ยนเป็นขยะเชื้อเพลิง (RDF) และธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าจำหน่าย

ให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทดังกล่าวขึ้นเมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2558 นั้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานใน CW2P บริษัท เฟอร์รี่ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด จึงได้ขอเสนอซื้อเงินลงทุนในหุ้นสามัญใน CW2P จาก SW2P ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 5/2559 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2559 ได้มีมติอนุมัติให้ SW2P จำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญที่ SW2P ถืออยู่ทั้งหมดใน CW2P จำนวน 99,998 หุ้น หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนของ CW2P ให้กับบริษัท เฟอร์รี่ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ในราคา 130 บาทต่อหุ้น รวมเป็นจำนวนเงินประมาณ 13 ล้านบาท

- ที่ประชุมของคณะกรรมการ SDC เดิมชื่อ SIM ครั้งที่ 1/2559 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2559 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ร่วมลงทุนกับบริษัท พีเพิลมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (PMG) ด้วยทุนจดทะเบียน 60 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนการลงทุนระหว่างบริษัทฯ กับ PMG ในอัตราร้อยละ 51:49 เพื่อประกอบธุรกิจ E-Commerce โดยการเปิด E-Marketplace ภายใต้ชื่อ “Thailandmall.com” ซึ่งมีจุดเด่นในการขายสินค้าที่มีเอกลักษณ์ความเป็นไทยที่โดดเด่นไปทั่วโลกผ่านช่องทาง online และ offline ที่มีความเชื่อมโยงกัน ทั้งยังเป็นการสร้างภาพลักษณ์และกระตุ้นยอดขายสินค้าของไทยให้ชาวต่างชาติอีกด้วย
- ที่ประชุมของคณะกรรมการ SDC เดิมชื่อ SIM ครั้งที่ 3/2559 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2559 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 เข้าซื้อหุ้นสามัญจำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัท โฟนิแอส จำกัด จากบุคคลธรรมดา 3 ราย ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมและไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ด้วยเงินลงทุนไม่เกิน 20 ล้านบาท

บริษัท โฟนิแอส จำกัด ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับ Digital Marketing ครบวงจร ครอบคลุมทุกความต้องการด้านการตลาดของลูกค้า โดยดูแลตั้งแต่การออกแบบสื่อ Digital บริหารสื่อ Online และการผลิต เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ การลงทุนครั้งนี้จะช่วยเสริมศักยภาพในการให้บริการของสายธุรกิจมัลติมีเดียของบริษัทให้แข็งแกร่ง และครบวงจรมากขึ้น รวมทั้งสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้กับสายงานธุรกิจนี้ รวมถึงสร้างโอกาสในการขยายฐานลูกค้าและแสวงหาธุรกิจใหม่ๆ ได้มากยิ่งขึ้น เกิดการ cross sales ในระหว่างกัน

- เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2559 SDC เดิมชื่อ SIM ได้แจ้งว่าการปิดบริษัทย่อยที่ไม่ได้ดำเนินการจำนวน 3 บริษัท คือ บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย อินเทอร์เน็ตชั่นแนล จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.99 บริษัท สามารถ อินเทอร์เน็ตพีพีดี จำกัด และ บริษัท เดอะเนสต์ บางกอก จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัทย่อยร้อยละ 99.99 และร้อยละ 99.98 ตามลำดับ ซึ่งการปิดบริษัทย่อยดังกล่าวไม่ได้ส่งผลกระทบต่อภาระการดำเนินงานของบริษัทฯ แต่อย่างใด เนื่องจากบริษัทย่อยดังกล่าวมิได้มีการดำเนินธุรกิจแล้ว
- ที่ประชุมของคณะกรรมการ SDC เดิมชื่อ SIM ครั้งที่ 9/2559 ประชุมเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2559 ได้มีมติอนุมัติให้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท มอลด์ (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 51 ทั้งจำนวนให้กับบริษัท พีเพิลมีเดีย กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายหนึ่งในบริษัทดังกล่าวร้อยละ 49 ในราคาตามมูลค่าที่บริษัทลงทุนซึ่งใกล้เคียงมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่จำหน่ายเป็นเงินทั้งสิ้น 15.3 ล้านบาท ทั้งนี้เพื่อบริษัทจะได้มุ่งเน้นในการประกอบธุรกิจหลัก ภายหลังการจำหน่ายเงินลงทุนในครั้งนี้ บริษัท มอลด์ (ไทยแลนด์) จำกัด จะสิ้นสุดสภาพการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท
- เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2559 SDC เดิมชื่อ SIM ได้แจ้งว่าการปิดบริษัทย่อยที่ไม่ได้ดำเนินการจำนวน 2 บริษัท คือ บริษัท เบนชอร์ช จำกัด และ บริษัท ไอ-โมบาย ไคเร็กซ์ จำกัด ซึ่ง SDC ถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมร้อยละ 99.88 ตามมติของที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของทั้ง 2 บริษัทดังกล่าว เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2559 ทั้งนี้บริษัทย่อยดังกล่าวอยู่ระหว่างดำเนินการตามกระบวนการทางกฎหมายและทางบัญชี ซึ่งการปิดบริษัทย่อยดังกล่าวไม่ส่งผลกระทบต่อภาระการดำเนินงานของบริษัทฯ แต่อย่างใด เนื่องจากบริษัทย่อยดังกล่าวมิได้มีการดำเนินธุรกิจแล้ว

#### ปี 2558

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2558 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการดังนี้
  - อนุมัติให้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (“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

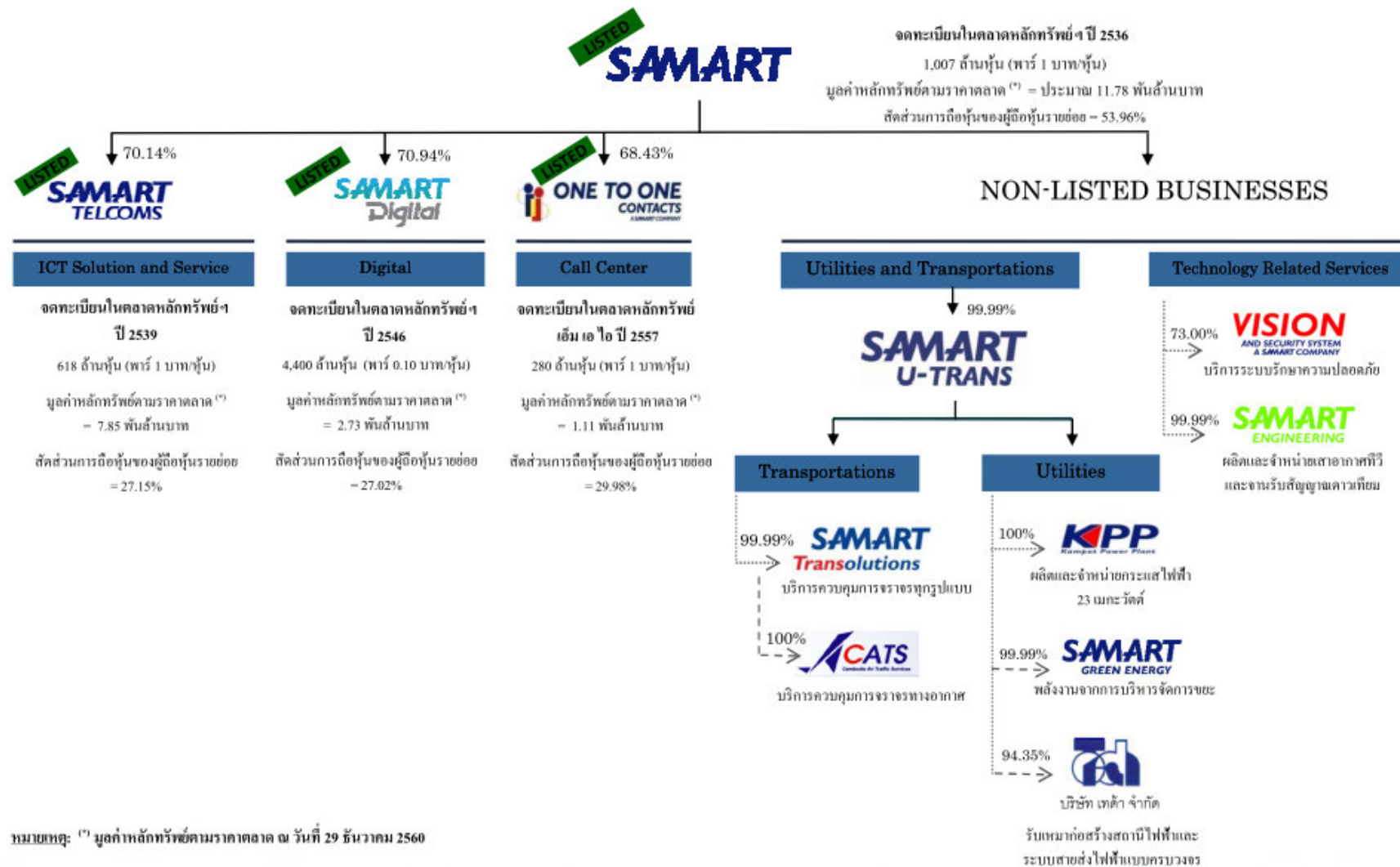
- อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากทุนจดทะเบียน 1,007 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 1,006,503,910 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เป็น 1,208 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 1,207,804,692 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนในจำนวน 201,300,782 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 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 กับ บริษัท 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 เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 99.99 จัดตั้งบริษัทร่วมทุนกับบริษัท เอ็มลิ่งค์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ชื่อว่า “บริษัท เชียงใหม่ เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด” มีทุนจดทะเบียน 20,000,000 บาท แบ่งออกเป็น 2,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยมีบริษัท สามารถ เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 50 และ บริษัท เอ็มลิ่งค์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 50 เพื่อดำเนินการบริหารจัดการ การกำจัดขยะมูลฝอยให้กับหน่วยงานปกครองส่วนท้องถิ่นและเอกชน โดยทำการคัดแยกขยะ ทำการผลิตเชื้อเพลิงขยะ (RDF) ทำการผลิตไฟฟ้าโดยใช้เชื้อเพลิงขยะ และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง
- เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2558 บริษัท เทต้า จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 94.35 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558) ได้ลงนามในหนังสือยืนยันการว่าจ้างก่อสร้างสถานีไฟฟ้าเส้นทางพระนครใต้ พิกัดแรงดัน 69 กิโลโวลต์ ณ จังหวัดสมุทรปราการ กับ การไฟฟ้านครหลวง 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 โซลาร์ทูปเพาเวอร์ จำกัด (ทุนจดทะเบียน 25 ล้านบาท), บริษัท มัลติโซลาร์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท) บริษัท โซลาร์ เพาเวอร์ พลัส จำกัด (ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท), บริษัท เพาเวอร์ พลัส เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท), และ บริษัท ทีเอส โซลาร์ จำกัด (ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท) เพื่อดำเนินโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทางเลือกอื่นๆ และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง
- บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด (“SUT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ได้จัดตั้งบริษัท สามารถ โซลาร์ทูปเพาเวอร์ 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 ที่ราคาดุลค่าที่ตราไว้ (par value) เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 7,998,800 บาท (ปัจจุบัน STP มีทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท แบ่งออกเป็น 2,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท มีทุนชำระแล้วร้อยละ 40) เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงจำนวนโครงการที่จะลงทุนจากเดิมที่คาดการณ์ว่าจะได้เป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินให้กับหน่วยงานราชการทั้งหมด 4 โครงการ เหลือเพียง 1 โครงการ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ ไม่ได้รับประโยชน์ของการประหยัดจากขนาด (Economics of Scale) ทั้งในด้านบุคลากรและอำนาจต่อรองกับ ผู้จัดจำหน่ายตามทีตลาดหวังไว้

#### โครงสร้างการถือหุ้น

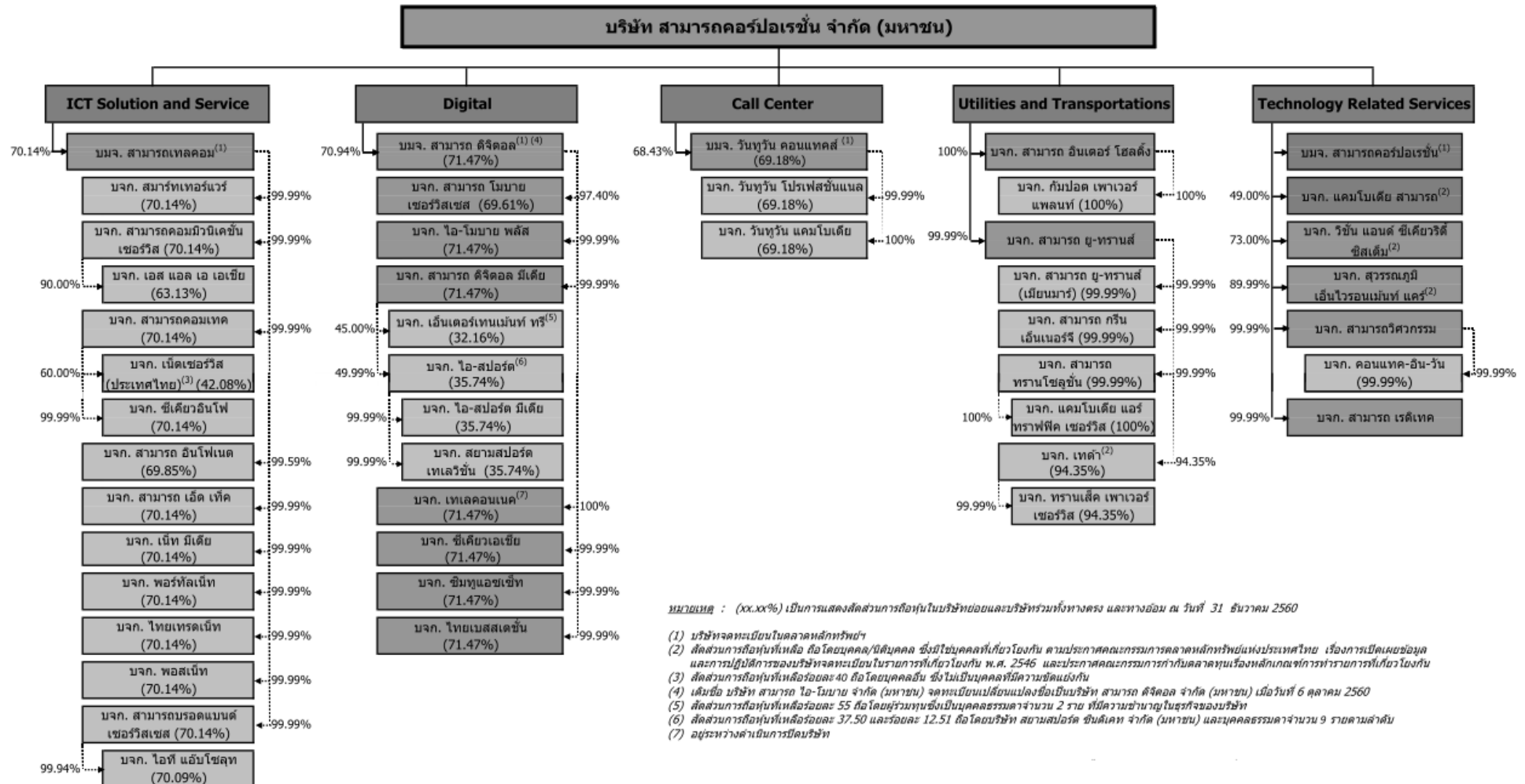
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,207,804,692 บาท และมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,006,503,910 บาท มีโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยซึ่งแยกโครงสร้างธุรกิจออกเป็น “โครงสร้างธุรกิจ (ตามการถือหุ้น)” และ “โครงสร้างธุรกิจ (ตามการบริหารธุรกิจ)” โดยสามารถดูรายละเอียดได้หัวข้อ “โครงสร้างธุรกิจ” ดังนี้



# โครงสร้างธุรกิจ (ตามการบริหารธุรกิจ)



## โครงสร้างธุรกิจ (ตามการถือหุ้น)





**ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย**

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท  | ประเภทธุรกิจ   | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท)   | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ |        |
|--------------|---|--|-----------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------|
|              |   |  |                             |                                       | จำนวนหุ้น                 | ร้อยละ |
| 1.           | บมจ. สามารถ ดิจิตอล<br>(เดิมคือ บมจ. สามารถ ไอ-โมบาย)<br>99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-6900           | ให้บริการธุรกิจสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจร<br>ทั้งเครือข่าย ไซคลูชั่น และคอนเทนต์  | 990                         | 4,400,250,000                         | 3,121,579,000             | 70.94  |
| 2.           | บจก. สามารถ โมบาย เซอร์วิสซส<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  | ให้บริการ ขาข่าย และ ขาต่อบริการ<br>โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G และให้บริการ<br>โทรคมนาคมทุกชนิดทุกประเภท  | 490                         | 49,000,000                            | 47,724,999 <sup>(1)</sup> | 97.40  |
| 3.           | บจก. สามารถ ดิจิตอล มีเดีย<br>(เดิมคือ บจก. สามารถ มัลติมีเดีย)<br>99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-8136 | ให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระบันเทิง<br>ผ่านเทคโนโลยีมีสายและไร้สายที่ครบถ้วน<br>สมบูรณ์แบบ ทั้งในรูปแบบของเสียง (Voice)<br>ผ่านระบบ Audiotext และ Call Center และ<br>ในรูปแบบข้อความ หรือภาพ (Non Voice)<br>รวมทั้งเป็นผู้ผลิต และพัฒนาข้อมูล ข่าวสาร<br>และสาระความบันเทิง | 200                         | 2,000,000                             | 1,999,997 <sup>(1)</sup>  | 99.99  |
| 4.           | บจก. ไอ-สปอร์ต<br>99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-8136  | ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับกีฬาครบวงจร ตั้งแต่ให้บริการ<br>ข้อมูลข่าวสารด้านกีฬาผ่านช่องทาง digital, จัด<br>อีเวนท์กีฬา, จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับกีฬาในช่องทาง<br>e-commerce และการบริหารสิทธิประโยชน์ให้<br>นักกีฬา, สโมสรและสมาคมกีฬา  | 120                         | 12,000,000                            | 5,999,996 <sup>(2)</sup>  | 49.99  |
| 5.           | บจก. เทเลคอนเนค<br>183 Hopewell Centre, 23/F,<br>Queen's Road East, Wanchai, Hong Kong<br>โทร. 852-2980-1888<br>โทรสาร 852-2956-2192  | อยู่ระหว่างดำเนินการปิดบริษัท  | 5,000,000<br>(เหรียญฮ่องกง) | 5,000,000                             | 5,000,000 <sup>(1)</sup>  | 100.00 |
| 6.           | บจก. ไอ-โมบาย พลัส<br>99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6200<br>โทรสาร 0-2502-8532  | ให้บริการ ขาข่าย และ ขาต่อบริการ<br>โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G และให้บริการ<br>โทรคมนาคมทุกชนิดทุกประเภท  | 100                         | 10,000,000                            | 9,999,997 <sup>(1)</sup>  | 99.99  |
| 7.           | บจก. ซีเคียวเอเชีย<br>99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120  | จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ พร้อมให้บริการข้อมูล<br>และสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์ เคลื่อนที่<br>รวมทั้งจำหน่ายสินค้าและ ไซคลูชั่นเกี่ยวกับการ<br>รักษาความปลอดภัย   | 1.25                        | 125,000                               | 124,997 <sup>(1)</sup>    | 99.99  |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท  | ประเภทธุรกิจ  | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท)           | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ |        |
|--------------|---|---|-------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------|
|              |   |   |                                     |                                       | จำนวนหุ้น                 | ร้อยละ |
|              | โทร. 0-2502-6200<br>โทรสาร 0-2502-8532  |   |                                     |                                       |                           |        |
| 8.           | บจก. เอ็นเตอร์เทนเม้นท์ ทรี<br>99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26<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 ในรูปแบบต่างๆ ผ่านทางโทรทัศน์<br>โทรศัพท์ ระบบอินเทอร์เน็ต ระบบดาวเทียม และ<br>ระบบสื่อสารต่างๆ การติดตั้งอุปกรณ์เครือข่าย สิ่ง<br>อำนวยความสะดวกแบบ ครบวงจร และบริการอื่นๆ<br>ที่เกี่ยวข้อง   | 5                                   | 500,000                               | 225,000 <sup>(2)</sup>    | 45.00  |
| 9.           | บจก. ไอ-สปอร์ต มีเดีย<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 การจัดการกิจกรรมอื่นๆ รวมทั้งการ<br>จัดการผลประโยชน์ของนักกีฬา   | 1                                   | 100,000                               | 99,997 <sup>(3)</sup>     | 99.99  |
| 10.          | บจก. สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น<br>66/26 ถ.รามอินทรา แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม<br>กรุงเทพฯ 10230<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-8136  | เจ้าของรายการโทรทัศน์ทางช่องทีวีดิจิตอล เจ้าของ<br>ช่องกีฬาระบบทรูวิชั่น รายการกีฬาในช่อง<br>โทรทัศน์ต่างๆ รับจ้างผลิตรายการ รับถ่ายทอดสด<br>และบันทึกเทปการแข่งขันกีฬาต่างๆ  | 60                                  | 6,000,000                             | 5,999,994 <sup>(3)</sup>  | 99.99  |
| 11.          | บจก. ซิมูมูเอเซีย<br>99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-6491           | ประกอบธุรกิจด้านขายฝากอสังหาริมทรัพย์<br>เป็นศูนย์กลางในการจับคู่ระหว่างผู้ขายฝากและผู้รับ<br>ซื้อฝาก ( Matching ) นอกจากนี้ยังให้บริการใน<br>ด้านคำปรึกษา และการฝากขายอสังหาริมทรัพย์  | 5<br><br>ริชชาร์ดแล้ว<br>25 ล้านบาท | 500,000                               | 499,997 <sup>(1)</sup>    | 99.99  |
| 12.          | บจก. ไทยเบสเสชั่น<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 0-2502-6491            | ประกอบธุรกิจให้เช่าใช้พื้นที่ และให้บริการ<br>รวมทั้งจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร และ<br>ระบบสื่อสารโทรคมนาคม  | 10                                  | 100,000                               | 99,998 <sup>(1)</sup>     | 99.99  |
| 13.          | บมจ. สามารถเทลคอม<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) ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและ<br>เครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร<br>2) ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้าน<br>เทคโนโลยีสารสนเทศที่ผสมผสานและรวบรวม<br>เทคโนโลยีต่างๆ รวมไปถึงโซลูชันสำหรับ<br>เทคโนโลยีชั้นสูงเฉพาะด้าน<br>3) ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้าน<br>ซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีด<br>ความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงาน<br>ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับลูกค้า | 738                                 | 618,000,000                           | 433,464,590               | 70.14  |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท  | ประเภทธุรกิจ  | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท) | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ |        |
|--------------|---|---|---------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------|
|              |   |   |                           |                                       | จำนวนหุ้น                 | ร้อยละ |
| 14.          | บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส<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>(4)</sup>  | 99.99  |
| 15.          | บจก. สามารถคอมเทค<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 ทางด้านระบบ<br>เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึง<br>เทคโนโลยีชั้นสูงเฉพาะด้าน   | 225                       | 2,250,000                             | 2,249,995 <sup>(4)</sup>  | 99.99  |
| 16.          | บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส<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>(4)</sup>  | 99.99  |
| 17.          | บจก. ไทยเทรคเน็ต<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>(4)</sup>  | 99.99  |
| 18.          | บจก. พอสเน็ต<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<br>Card ทำการพัฒนา Smart Card Application ให้แก่<br>ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยและผู้ประกอบ<br>ธุรกิจบัตรเครดิตอื่นๆ แบบครบวงจร   | 72                        | 7,200,000                             | 7,199,993 <sup>(4)</sup>  | 99.99  |
| 19.          | บจก. สามารถ เอ็ด เท็ค<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              | บริการให้เข้า และพัฒนาระบบบริหารจัดการการเรียน<br>การสอน (Learning Management System) และ<br>เทคโนโลยีด้านการศึกษาแบบครบวงจร พร้อมการ<br>พัฒนาเนื้อหาวิชา (Courseware) รวมถึงการพัฒนา<br>Digital Content เช่น e-Magazine<br>e-Books และ Mobile Application  | 20                        | 200,000                               | 199,997 <sup>(4)</sup>    | 99.99  |
| 20.          | บจก. สามารถ อินโฟเนต<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              | ให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงครบวงจรสำหรับ<br>ลูกค้าภาครัฐและองค์กรธุรกิจ ด้วยเทคโนโลยีต่างๆ<br>ได้แก่ FTTx, G.SHDSL, MPLS, Leased Line และ<br>Gigabit Internet พร้อมบริการ Co-Location และ Cloud<br>Hosting รวมถึงบริการ Zimple ซึ่งเป็นบริการระบบ<br>Cloud ERP ขนาดย่อมที่ใช้งานง่าย ผ่านเครือข่าย | 62                        | 6,200,000                             | 6,174,694 <sup>(4)</sup>  | 99.59  |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท  | ประเภทธุรกิจ  | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท) | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ |        |
|--------------|---|---|---------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------|
|              |   |   |                           |                                       | จำนวนหุ้น                 | ร้อยละ |
|              |   | ช่วยบริหารจัดการด้านบัญชี การเงิน คลังสินค้า<br>และอื่นๆ สำหรับลูกค้า SME   |                           |                                       |                           |        |
| 21.          | บจก. สมาร์ทเทอร์แวร์<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>ให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงาน และ<br>ให้บริการเฉพาะทางในด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์<br>แบบครบวงจร   | 10                        | 100,000                               | 99,993 <sup>(4)</sup>     | 99.99  |
| 22.          | บจก. เน็ท มีเดีย<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       | ให้บริการการบีบอัดสัญญาณโทรทัศน์และส่ง<br>สัญญาณโทรทัศน์ผ่านเครือข่ายและขึ้นสู่ดาวเทียม   | 10.32                     | 103,200                               | 103,198 <sup>(4)</sup>    | 99.99  |
| 23.          | บจก. ไอที แอ็บ โซลูท<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>(5)</sup> | 99.94  |
| 24.          | บจก. พอร์ทัลเน็ท<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 และรับเหมาวางระบบ<br>บริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (Enterprise<br>Resource Planning) โดยศึกษาความต้องการและ<br>เสนอบริการที่เหมาะสมแบบครบวงจร (Total<br>Solution) รวมถึงระบบ Customer Relationship<br>Management (CRM) และระบบ Human<br>Capital Management (HCM) ให้แก่ลูกค้าทั้ง<br>ภาครัฐและเอกชน | 3,370                     | 33,700,000                            | 33,699,990 <sup>(4)</sup> | 99.99  |
| 25.          | บจก. เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย)<br>62 อาคารนิยะ 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>(6)</sup>  | 60.00  |
| 26.          | บจก. เอส แอล เอ เอเชีย<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 ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้คือ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม   | 30                        | 300,000                               | 270,000 <sup>(7)</sup>    | 90.00  |
| 27.          | บจก. ซีเคียวไอที<br>99/17 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 19<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี   | ให้บริการด้านระบบความปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์<br>(Cyber Security) แบบครบวงจร   | 5                         | 50,000                                | 49,997 <sup>(6)</sup>     | 99.99  |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท  | ประเภทธุรกิจ   | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท)  | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ |        |
|--------------|---|--|----------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------|
|              |   |  |                            |                                       | จำนวนหุ้น                 | ร้อยละ |
|              | 11120<br>โทร. 0-2502-6610<br>โทรสาร 0-2502-6648   |  |                            |                                       |                           |        |
| 28.          | บมจ. วันทวัน คอนแทคส์<br>99/19 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 17<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ด.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2685-0000<br>โทรสาร 0-2685-0050   | ธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ในรูปแบบการติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูล จัดหา และบริหารเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์                          | 280                        | 280,000,000                           | 191,600,000               | 68.43  |
| 29.          | บจก. วันทวัน (แคม โบเดีย)<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              | ธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ในรูปแบบการติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูล จัดหา และบริหารเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ ให้บริการในประเทศกัมพูชา | 440,000<br>(เหรียญสหรัฐ)   | 88,000                                | 88,000 <sup>(8)</sup>     | 100    |
| 30.          | บจก. วันทวัน โปรเฟสชั่นแนล<br>99/19 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 17<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ด.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2685-0000<br>โทรสาร 0-2685-0050  | ให้บริการที่ปรึกษาการบริหารงานบุคคล การจัดหาบุคลากร และธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ และธุรกิจทวงถามหนี้  | 1                          | 100,000                               | 99,997 <sup>(8)</sup>     | 99.99  |
| 31.          | บจก. แคม โบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส<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 | จัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชา   | 2,500,000<br>(เหรียญสหรัฐ) | 250,000                               | 250,000 <sup>(9)</sup>    | 100.00 |
| 32.          | บจก. กัมปอด เพาเวอร์ แพลนท์<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           | ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าแก่โรงงานกัมปอดซีเมนต์ ซึ่งเป็นโรงงานผลิตปูนซีเมนต์คุณภาพสูงในเครือซีเมนต์ไทย ที่ประเทศกัมพูชา   | 5,000,000<br>(เหรียญสหรัฐ) | 500,000                               | 500,000 <sup>(10)</sup>   | 100.00 |
| 33.          | บจก. แคม โบเดีย สามารถ<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               | ให้บริการเช่าที่ดินแก่บุคคลภายนอกในประเทศกัมพูชา   | 50,000,000<br>(เรียล)      | 100                                   | 49                        | 49.00  |
| 34.          | บจก. สามารถ ชู-ทรานส์<br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ด.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120  | จัดหา ติดตั้ง ดูแล บำรุงรักษาระบบการขนส่งพลังงาน และสาธารณูปโภคต่างๆ   | 500                        | 100,000,000                           | 99,999,994                | 99.99  |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท  | ประเภทธุรกิจ   | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท)   | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ  |        |
|--------------|---|--|-----------------------------|---------------------------------------|----------------------------|--------|
|              |   |  |                             |                                       | จำนวนหุ้น                  | ร้อยละ |
|              | โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2502-6176  |  |                             |                                       |                            |        |
| 35.          | บจก. สุวรรณภูมิ เอ็นไวรอนเม้นท์ แคร์<br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6186<br>โทรสาร 0-2502-6191 | หยุดดำเนินการชั่วคราว (ปี 2559 : บริหารจัดการ<br>ขยะในพื้นที่บริเวณท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ)  | 50                          | 5,000,000                             | 4,499,994                  | 89.99  |
| 36.          | บจก. วิชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ ดีไซน์<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>ความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง<br>ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย   | 20                          | 2,000,000                             | 1,460,000                  | 73.00  |
| 37.          | บจก. สามารถวิศวกรรม<br>59 หมู่ที่ 2 ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง<br>อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120<br>โทร. 0-2516-1188<br>โทรสาร 0-2516-4589   | ผลิตและจำหน่ายเสาอากาศวิทยุ โทรทัศน์ และ<br>งานรับสัญญาณดาวเทียมชนิดทีบีและ โปร่ง และ<br>ให้บริการระบบสื่อสารสัญญาณภาพและเสียงครบ<br>วงจร รวมทั้งออกแบบและผลิต ผลิตภัณฑ์ Metal<br>Sheet หรือ โลหะกันแดดต่างๆ ที่ใช้กับงานระบบ<br>ไฟฟ้า อุปกรณ์ตู้ไฟฟ้า มิเตอร์ไฟฟ้าทุกประเภท ผู้<br>ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G / 4G ตลอดจนทั้ง<br>ผลิตภัณฑ์ขึ้นรูปเหล็ก อลูมิเนียมและสังกะสีต่างๆ | 250                         | 2,500,000                             | 2,499,994                  | 99.99  |
| 38.          | 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. 0-2516-1188<br>โทรสาร 0-2516-4589                  | โรงเรียนอบรมการติดตั้งงานรับสัญญาณดาวเทียม   | 1                           | 100,000                               | 99,993 <sup>(11)</sup>     | 99.99  |
| 39.          | 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) | 17,000,000                            | 17,000,000                 | 100    |
| 40.          | บจก. สามารถ เบริดจ์<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 และการบริหารจัดการโครงการด้าน<br>เทคโนโลยีรังสี   | 80                          | 8,000,000                             | 7,999,993                  | 99.99  |
| 41.          | บจก. เทต้า<br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120   | ทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสถานีไฟฟ้า และระบบ<br>สายส่งไฟฟ้าแรงสูงแบบครบวงจร ตั้งแต่<br>ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง ทดสอบ และ<br>บำรุงรักษา   | 407.5                       | 40,750,000                            | 38,448,707 <sup>(12)</sup> | 94.35  |



| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อบริษัท   | ประเภทธุรกิจ  | ทุนจดทะเบียน<br>(ล้านบาท) | หุ้นสามัญ<br>ทั้งหมดที่<br>ออกจำหน่าย | หุ้นทั้งหมดที่บริษัทฯ ถือ |        |
|--------------|--|---|---------------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------|
|              |  |   |                           |                                       | จำนวนหุ้น                 | ร้อยละ |
|              | โทร. 0-2502-6000<br>โทรสาร 0-2582-8264   |   |                           |                                       |                           |        |
| 42.          | บจก. ทรานส์เทค เพาเวอร์ 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 0-2582-8264                                    | ทำธุรกิจให้บริการออกแบบ ก่อสร้าง ติดตั้งและ<br>ทดสอบอุปกรณ์สถานีไฟฟ้าแรงสูง ตลอดจนการ<br>บำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแรงสูง  | 15                        | 150,000                               | 149,998 <sup>(13)</sup>   | 99.99  |
| 43.          | บจก. สามารต กรีน เอ็นเนอร์จี<br>(เดิมคือ บจก. สามารต เวสท์เพาเวอร์)<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>(12)</sup> | 99.99  |
| 44.          | บจก. สามารต ยู-ทรานส์ (เมียนมาร์)<br>No.40, Baho Street, Sanchaung Township,<br>Yangon, Myanmar<br>โทร. (951) 657-792, 650-740<br>โทรสาร (951) 650-466   | ให้บริการและคำแนะนำต่างๆ ที่เกี่ยวกับการค้าใน<br>ประเทศเมียนมาร์ รวมถึงการดำเนินการทั่วไป<br>อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด   | 50,000<br>(เหรียญสหรัฐ)   | 50,000                                | 49,999 <sup>(12)</sup>    | 99.99  |
| 45.          | บจก. สามารต ทรานส์โซลูชั่น<br>99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34<br>ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี<br>11120<br>โทร. 0-2502-6302<br>โทรสาร 0-2502-6176  | บริการควบคุมการจราจรทุกรูปแบบรวมถึง<br>ประกอบกิจการที่เกี่ยวกับการขนส่งทุกประเภท  | 50                        | 5,000,000                             | 4,999,850 <sup>(12)</sup> | 99.99  |

หมายเหตุ

- |   |  |
|---|--|
| (1) ถือหุ้นโดย บมจ. สามารต ดิจิตอล                | (8) ถือหุ้นโดย บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์        |
| (2) ถือหุ้นโดย บจก. สามารต ดิจิตอล มีเดีย         | (9) ถือหุ้นโดย บจก. สามารต ทรานส์โซลูชั่น    |
| (3) ถือหุ้นโดย บจก. ไอ-สปอร์ต                     | (10) ถือหุ้นโดย บจก. สามารต อินเตอร์ โฮลดิ้ง |
| (4) ถือหุ้นโดย บมจ. สามารตเทลคอม                  | (11) ถือหุ้นโดย บจก. สามารตวิศวกรรม          |
| (5) ถือหุ้นโดย บจก. สามารตโปรดักต์ เซอร์วิสเซส    | (12) ถือหุ้นโดย บจก. สามารต ยู-ทรานส์        |
| (6) ถือหุ้นโดย บจก. สามารตคอมเทค                  | (13) ถือหุ้นโดย บจก. เทต้า                   |
| (7) ถือหุ้นโดย บจก. สามารตคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส |  |

นอกจากนั้น เนื่องจากบริษัทฯ มีลักษณะเป็นบริษัท Holding Company มีการลงทุนหลักในบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยทุกบริษัทดังกล่าวถือเป็นธุรกิจหลัก โดยมีขนาดของบริษัทฯ ที่ประกอบธุรกิจหลักตามหลักเกณฑ์ของประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ สจ. 20/2555 เรื่องการพิจารณาขนาดของบริษัทในส่วนที่เกี่ยวกับการอนุญาตให้บริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (holding company) เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ ซึ่งสรุปได้ดังนี้

1. มีขนาดของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักคิดเป็นร้อยละ 99.75 ของขนาดบริษัทจดทะเบียน ซึ่งเป็นไปตามที่ประกาศดังกล่าวกำหนด โดยกำหนดไว้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของขนาดบริษัทจดทะเบียน
2. มีขนาดของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักทุกบริษัทรวมกัน เมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทจดทะเบียนมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 99.75 ของขนาดของบริษัทจดทะเบียน ซึ่งประกาศดังกล่าวกำหนดไว้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของขนาดของบริษัทจดทะเบียน

ทั้งนี้ บริษัทหลักดังกล่าว มีขนาดต่างกัน หากพิจารณาความมีนัยสำคัญของธุรกิจ โดยบริษัทย่อยที่มีรายได้ตั้งแต่ร้อยละ 10 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทมีจำนวน 4 บริษัท คือ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) บริษัท สามารถ คอมเทค จำกัด บริษัท สามารถคอมมิวนิคेशन เซอร์วิส จำกัด และบริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด อย่างไรก็ตาม บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้เปิดเผยข้อมูลของบริษัทดังกล่าวเพิ่มเติม โดยสามารถดูรายละเอียดลักษณะธุรกิจสัดส่วนการถือหุ้น และโครงสร้างรายได้ของบริษัทดังกล่าวภายใต้หัวข้อเรื่อง “โครงสร้างธุรกิจ หน้า 7 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย หน้า 9 และโครงสร้างรายได้จากการขายและบริการ หน้า 42”

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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

บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจ โดยแบ่งกลุ่มธุรกิจออกเป็น 5 สายธุรกิจดังนี้

| ลำดับ | กลุ่มธุรกิจ                             | ลักษณะธุรกิจ <sup>(*)</sup>  | สัดส่วนรายได้ <sup>(**)</sup><br>ปี 2560 |
|-------|---|--|--|
| 1     | สายธุรกิจ ICT Solution and Service      | ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมต่างๆ ทั้งด้านโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) ด้านเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) โดยให้บริการอย่างครบวงจร (Total Solutions and Services) ตั้งแต่การให้คำปรึกษา รับเหมา ออกแบบติดตั้ง บริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษาระบบให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน | 51.1%                                    |
| 2     | สายธุรกิจ Digital                       | ให้บริการธุรกิจสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจร ทั้งเครือข่าย โซลูชัน และคอนเทนต์   | 10.0%                                    |
| 3     | สายธุรกิจ Call Center                   | ดำเนินธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ และบริการออกแบบพัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ  | 6.1%                                     |
| 4     | สายธุรกิจ Utilities and Transportations | ดำเนินธุรกิจการให้บริการควบคุมจราจรทางอากาศ และธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าแก่โรงงานกัมปอดชีเมนต์ ในประเทศกัมพูชา รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านการออกแบบ ก่อสร้างและติดตั้งงานระบบส่งไฟฟ้าครบวงจร   | 26.4%                                    |
| 5     | สายธุรกิจ Technology Related Services   | ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์และจานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย  | 6.4%                                     |

**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 สัดส่วนของรายได้รวมจากการขาย งานตามสัญญาและบริการของบริษัทฯ ในปี 2560

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้จากการขาย งานตามสัญญาและบริการใน ปี 2560 เท่ากับ 13,023 ล้านบาท ประกอบด้วยกำไรขั้นต้น 2,180 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.74 ของยอดขาย โดยมีค่าใช้จ่ายในการขาย, บริหารและค่าใช้จ่ายอื่นเท่ากับ 3,600 ล้านบาท หรือเท่ากับร้อยละ 27.42 ของรายได้รวม มีค่าใช้จ่ายทางการเงิน 486 ล้านบาท และมีรายได้กำไรเงินได้ 366 ล้านบาท โดยใน ปี 2560 มีผลขาดทุนสำหรับปี (ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ) 948 ล้านบาท

สายธุรกิจ ICT Solution and Service สามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 51.1 ในขณะที่สายธุรกิจ Digital มีรายได้ร้อยละ 10.0 สายธุรกิจ Call Center มีรายได้เท่ากับร้อยละ 6.1 สายธุรกิจ Utilities and Transportations มีรายได้ ร้อยละ 26.4 และสายธุรกิจ Technology Related Services มีรายได้ร้อยละ 6.4

โดยมีรายละเอียดการประกอบธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจดังนี้

## 2.1 สายธุรกิจ ICT Solution and Service

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 โดยในปี 2560 สายธุรกิจนี้มีรายได้รวม 6,649.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 51.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย บริษัทย่อย 15 บริษัท ดังนี้ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด บริษัท สามารถเทค จำกัด บริษัท สามารถ บรอดแบนด์ เซอร์วิส เซส จำกัด บริษัท ไทยเทรคเน็ท จำกัด บริษัท พอสเน็ท จำกัด บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด บริษัท สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี จำกัด บริษัท เน็ท มีเดีย จำกัด บริษัท พอร์ทัลเน็ท จำกัด บริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด บริษัท เน็ท เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด และบริษัท ซีเลียวอินโฟ จำกัด

### ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สายธุรกิจสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม ได้แบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการออกเป็น 3 สายธุรกิจ ดังนี้

#### 1. สายธุรกิจ โครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)

ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษาสำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ได้รับความไว้วางใจจากองค์กรภาครัฐและเอกชนชั้นนำ ด้วยความสามารถที่ให้บริการทั้งในรูปแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมถึงการบริหารจัดการแบบ Outsource Service ภายใต้อาณัติความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของวิศวกร และความเป็นเลิศด้านการบริหารโครงการที่สร้างความมั่นใจในการส่งมอบงานคุณภาพ รวมถึงคุณภาพบริการในระดับสูงด้วยมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพและประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และ ISO 9001 ด้านการควบคุมคุณภาพการบริการ พร้อมศูนย์บริการ 30 แห่ง ครอบคลุมทั่วประเทศ และบริการจากศูนย์ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการรับแจ้งและวิเคราะห์เหตุขัดข้องให้กับลูกค้า ตลอด 24 ชั่วโมง ด้วยบริการที่มุ่งเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยโซลูชันและบริการในสายธุรกิจนี้ได้แก่

โซลูชันและเทคโนโลยีสำหรับเครือข่ายแบบสายความเร็วสูง

- บริการออกแบบ ติดตั้ง วางระบบ พร้อมบำรุงรักษาเครือข่ายสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วยเทคโนโลยีทันสมัย ได้แก่ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) และ FTTX (Fiber to the X)
- บริการสื่อสารความเร็วสูงหลายรูปแบบและเทคโนโลยีทั้ง Leased line, MPLS (Multiprotocol Label Switching), DSL (Digital Subscriber Line), Frame Relay, ATM (Asynchronous Transfer Mode) และ Software Defined WAN (SD WAN)

โซลูชันและเทคโนโลยีไร้สายความเร็วสูง

- โซลูชันสำหรับเทคโนโลยี 3G / 4G / LTE
- โซลูชันและบริการระบบ Digital Trunked Radio System และอุปกรณ์ Handset
- บริการระบบสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านดาวเทียม: VSAT (Very Small Aperture Terminal), SCPC (Single Channel Per Carrier) และ iPStar

สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) มีบริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด เป็นผู้ดำเนินการหลัก รวมถึงบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส จำกัด บริษัท ไอทีแอ็บ โซลูท จำกัด และบริษัท เน็ท 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 2560 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการด้านอุปกรณ์ระบบเพื่อขยายความจุระบบโครงข่ายสื่อสารสัญญาณบนเครือข่ายใยแก้วนำแสงความเร็วสูง ด้านการจ้างปรับปรุง Core Network ด้านอุปกรณ์ระบบสำหรับสถานีฐานในระบบ Digital Trunked Radio System รวมถึงบริการเครือข่ายความปลอดภัยด้วยระบบกล้องวงจรปิด (CCTV) บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม บริการบำรุงรักษาอุปกรณ์เครือข่ายและระบบชุมสาย การบำรุงรักษาอุปกรณ์สถานีฐาน และการบำรุงรักษาระบบ Core Security โดยมีมูลค่างานหลักที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รวม 588.9 ล้านบาท

## 2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)

ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อประยุกต์ร่วมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้านรองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยบริการครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consulting Services) ดำเนินงานวิศวกรรมทั้งด้านการออกแบบระบบและด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบงานประยุกต์ (Engineering Design & Software Development) และการติดตั้ง (Implementation) ภายใต้การบริหารโครงการอย่างมืออาชีพ (Professional Project Management) รวมถึงบริการบริหารจัดการ (Outsourcing Services) และบริการบำรุงรักษา (Maintenance Services) ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนโดยรักษามาตรฐานการให้บริการตามมาตรฐาน ISO 9001 และมาตรฐาน CMMI ซึ่งเป็นมาตรฐานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์คุณภาพเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก โดยบริษัท สามารถคอมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจ รวมถึงบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด ที่ต่างได้รับการรับรอง CMMI Level 3 สำหรับโซลูชันและบริการที่สำหรับสายธุรกิจนี้ 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) และ Advanced Metering Infrastructure (AMI)
- Multimedia Solutions: IPTV, Video Conference System และอื่นๆ
- 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 สามารถคอมเทค จำกัด ที่เป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจนี้แล้วนั้น ยังมีบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด บริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ซีเคียวอินโฟ จำกัด

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

โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการด้านการปรับปรุงประสิทธิภาพระบบโทรคมนาคม **การพัฒนาและติดตั้งโครงสร้างพื้นฐานด้านไอทีของศูนย์คอมพิวเตอร์แม่ข่ายหลักและศูนย์คอมพิวเตอร์สำรอง** การจัดทำฐานข้อมูลแผนที่และคำนวณราคาประเมินที่ดิน งานบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบ AMR และการติดตั้งอุปกรณ์สำหรับสถานีเครื่องส่งโทรทัศน์ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มูลค่าของโครงการหลักที่ยังไม่ได้ส่งมอบ และบริการสำคัญที่จะดำเนินการให้กับลูกค้าที่เหลือตามสัญญา นั้น มีมูลค่า รวม 4,438.2 ล้านบาท

### 3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของรัฐบาลเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันรวมถึงสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้ให้บริการ

สายธุรกิจนี้ให้บริการซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันที่หลากหลาย โดยกลุ่มบริษัทที่ได้รับมาตรฐาน CMMI Level 3 ซึ่งเป็นมาตรฐานสำหรับการพัฒนาซอฟต์แวร์คุณภาพ นอกจากนี้ ยังให้บริการออกแบบและพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบครบวงจร สายธุรกิจนี้มีบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทหลัก โดยโซลูชันและบริการของสายธุรกิจนี้ประกอบด้วย

- ระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning – ERP) รวมถึงระบบ Customer Relationship Management (CRM) และระบบ Human Capital Management (HCM)
- โซลูชันระบบซอฟต์แวร์สำหรับกลุ่มลูกค้าธนาคารและสถาบันการเงิน (Core Banking & Finance Solutions)
- บริการระบบการชำระเงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) ระบบ Electronic Data Capture (เครื่อง EDC) ระบบ Electronic Signature Capture ระบบ Smart Card บริการ Loyalty Services ระบบ QR Payment รองรับบริการชำระ QR-PromptPay, AliPay, WeChat Pay รวมถึงโปรแกรมสำหรับ Kiosk ในการขายสินค้าและบริการ
- บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์สำหรับการแลกเปลี่ยนข้อมูลธุรกรรมทางธุรกิจผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange – EDI) บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานหรือระบบ Supply Chain Management รวมถึงบริการ Cloud Computing
- บริการระบบการเรียนการสอน e-Learning บริการพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware) และ Digital Content รวมถึง Mobile Application

โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการพัฒนาระบบงานหลักสำหรับธนาคาร (Core Banking System) **กับธนาคารอาคารสงเคราะห์** โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มูลค่าของโครงการหลักที่ยังไม่ได้ส่งมอบ รวมถึงบริการสำคัญที่จะดำเนินการให้กับลูกค้าที่เหลือตามสัญญานั้น มีมูลค่า รวม 2,689.4 ล้านบาท



ข) การตลาดและการแข่งขัน

1. การตลาดและภาวะการแข่งขัน

สายธุรกิจ ICT Solution & Service มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้ให้บริการ ICT แบบครบวงจรที่ได้รับการยอมรับในความรู้ ความชำนาญ มีความน่าเชื่อถือจากกลุ่มลูกค้าองค์กร และลูกค้ารายย่อย โดยผนวกความแข็งแกร่งในเครือข่ายกลุ่ม สามารถ และพันธมิตรเทคโนโลยีชั้นนำต่างๆ ซึ่งการดำเนินธุรกิจจะมุ่งพัฒนาบริการแก่โครงการขนาดใหญ่ และโครงการที่มีการเติบโตต่อเนื่อง ด้วยการมุ่งสร้างมูลค่าเพิ่มในบริการที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ความรวดเร็ว และลด ต้นทุนการดำเนินการให้กับลูกค้า ตลอดจนการเข้าร่วมลงทุนกับพันธมิตรธุรกิจ โดยมีรายได้จากการเป็นที่ปรึกษา การ พัฒนาระบบงานโครงการ การออกแบบ การจัดซื้อและจัดหาอุปกรณ์และผู้รับเหมา ตลอดจนให้บริการใช้งานระบบ สารสนเทศและสื่อสารโทรคมนาคมที่พัฒนาขึ้น

สายธุรกิจต่างๆ ได้มีความร่วมมือในการสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้มีศักยภาพสูงมากขึ้นจาก ความสามารถในการขยายสินค้าและบริการจากกลุ่มหนึ่งไปอีกกลุ่มหนึ่ง ซึ่งเป็นการเพิ่มขีดความสามารถทางการ แข่งขันและศักยภาพการให้บริการเทคโนโลยีสูงขึ้น สำหรับงานโครงการของหน่วยงานรัฐและเอกชนขนาดใหญ่ นั้น บริษัทมุ่งเน้นการขยายธุรกิจไปสู่งานโครงการขนาดใหญ่มากขึ้นมากกว่าที่จะไปแข่งขันในงานขนาดเล็กที่มีการ แข่งขันด้านราคาสูง โดยบริษัทจะเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มและคุณภาพของสินค้าและบริการที่ให้กับลูกค้า รวมถึงเน้น การให้บริการซึ่งสร้างรายได้ประจำให้กับบริษัท ซึ่งในการเสนอสินค้าและบริการจะใช้กลยุทธ์ร่วมมือกับพันธมิตร ทางธุรกิจในการนำเสนอสินค้าและบริการ และเข้าประมูลแข่งกับคู่แข่งรายอื่นๆ นอกจากนี้สำหรับงานบริการที่ ให้กับลูกค้า นั้น บริษัทเน้นการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ ด้วยระบบที่มีความแม่นยำและมีความเสถียรสูง สร้างความ ไว้วางใจให้กับลูกค้า และดำเนินการภายใต้มาตรฐานบริการระดับสากลเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

2. ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2560 เศรษฐกิจไทยขยายตัวในอัตราร้อยละ 3.9 เพิ่มขึ้นจาก ปี2559 ที่มีการขยายตัวในอัตราร้อยละ 3.3<sup>1</sup> ขยายตัว ดีกว่าที่คาดการณ์ไว้ โดยมีปัจจัยหลักที่มาจากการส่งออกสินค้าและบริการซึ่งมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 9.7 รวมถึง จำนวนนักท่องเที่ยวที่มีการขยายตัวและการลงทุนภาคเอกชนที่ฟื้นตัวขึ้นอย่างเห็นได้ชัดในครึ่งปีหลัง<sup>2</sup> อีกทั้ง การ บริโภคของภาครัฐที่ขยายตัวจากปี 2559 แม้ว่าการลงทุนของภาครัฐจะชะลอตัวลง ซึ่งในปี 2560 อัตราการขยายตัวของ การลงทุนภาครัฐอยู่ที่ร้อยละ -1.2<sup>1</sup> เทียบกับปี 2559 ที่มีอัตราการขยายตัวที่ร้อยละ 9.5 สำหรับอัตราเงินเฟ้อทั่วไปอยู่ที่ ร้อยละ 0.7 จากร้อยละ 0.2 ในปี 2559 ซึ่งมาจากการฟื้นตัวของอุปสงค์ภายในประเทศและราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกที่มีทิศทางเพิ่มขึ้น

สำหรับตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ในปี 2560 นั้น สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการ โทรทัศน์และกิจการ โทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ได้ประมาณการมูลค่ารวมไว้เฉพาะในส่วนของการตลาด สื่อสารไร้ที่ 632,120 ล้านบาท<sup>3</sup> ขยายตัวจากปี 2559 ร้อยละ 9.5 โดยแบ่งย่อยเป็นตลาดบริการสื่อสารและตลาด อุปกรณ์สื่อสารซึ่งสำหรับตลาดบริการสื่อสารมีมูลค่า 371,011 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 12.2 และตลาดอุปกรณ์สื่อสาร มีมูลค่า 261,109 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 5.9 โดยมีมูลค่าอุปกรณ์โครงข่าย (Network Equipment and Infrastructure Cabling) 75,459 ล้านบาท อุปกรณ์สื่อสารใช้สาย (Wireline Equipment) 18,115 ล้านบาท อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย 47,565 ล้านบาท และอุปกรณ์เครื่องโทรศัพท์ และอุปกรณ์สื่อสารพกพา (Handset) 119,970 ล้านบาท<sup>3</sup>

สำหรับในปี 2561 ภาพรวมเศรษฐกิจไทย คาดว่าจะมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องที่ร้อยละ 3.6 - 4.6 ซึ่งมาจากการใช้จ่าย ภาครัฐเป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญ โดยมีกรอบการลงทุนภาครัฐประจำปีงบประมาณ 2561 ที่เพิ่มขึ้นสูงที่ร้อยละ 10.0<sup>1</sup> รวมถึงภาคเอกชนมีความเชื่อมั่นและจะมีการลงทุนในประเทศเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 3.7 การเติบโตของเศรษฐกิจประเทศ คู่ค้าของไทยมีแนวโน้มขยายตัวดีในอัตราใกล้เคียงกับในปี 2560 ซึ่งจะยังคงทำให้ประเทศมีการขยายตัวด้านการ

ส่งออกสินค้าและบริการ รวมถึงจำนวนนักท่องเที่ยวที่คาดว่าจะอยู่ที่ 38.2 ล้านคน ขยายตัวในอัตราร้อยละ 8.0 จากปี 2560<sup>2</sup> สำหรับอัตราเงินเฟ้อทั่วไปจะอยู่ที่ร้อยละ 0.9-1.9 ปรับตัวสูงขึ้นจากการฟื้นตัวของอุปสงค์ในประเทศและราคาพลังงานที่ปรับตัวสูงขึ้น<sup>1</sup>

ภาพรวมตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ที่ยังคงมีสถานะการแข่งขันที่สูงต่อเนื่องในปี 2561 โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดการณ์ว่าตลาดโทรคมนาคมแบบไร้สายโดยรวมในปี 2561 จะมีการขยายตัวโดยจะได้รับแรงหนุนหลักมาจากการทำการตลาดของกลุ่มผู้ประกอบการ รวมถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคไทยที่นิยมใช้โมบายบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต ทำให้มูลค่าตลาดบริการสื่อสารยังคงขยายตัวต่อเนื่อง แม้จะเติบโตในอัตราที่ชะลอตัวลง จากการแข่งขันที่สูงในตลาด<sup>4</sup>

สำหรับนโยบายและการลงทุนของภาครัฐจะเป็นปัจจัยในการผลักดันให้ตลาด ICT มีการขยายตัวในภาพรวม ซึ่งได้แก่นโยบายประเทศไทย 4.0 ที่จะช่วยให้มีการนำเทคโนโลยีมาสร้างนวัตกรรมในอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy) ซึ่งในส่วนภาครัฐจะมีการลงทุนด้าน ICT เพื่อการพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (Digital Government) โดยนำเทคโนโลยีช่วยปฏิบัติงาน และพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่ออำนวยความสะดวกด้านบริการและข้อมูลข่าวสารให้กับประชาชน เพื่อการก้าวสู่ปีแห่งข้อมูลภาครัฐ โดยโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลที่รัฐเน้นย้ำให้มีประสิทธิภาพสูงและครอบคลุมทั่วประเทศนั้น รวมถึงโครงสร้างพื้นฐานด้านอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงทั่วประเทศ ด้านระบบศูนย์กลางการเชื่อมต่อและแลกเปลี่ยนข้อมูล และด้านแพลตฟอร์มดิจิทัลสำหรับบริการพื้นฐานภาครัฐ นอกจากนี้ ยังมีการส่งเสริมให้เอกชนมีส่วนร่วมและลงทุนเพื่อการพัฒนา Smart City ซึ่งจะช่วยพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ อีกทั้งยังมีโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งจะทำให้มีการลงทุนจากภาครัฐและเอกชนสูงถึง 1.5 ล้านล้านบาทใน 5 ปีข้างหน้า เพื่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมและขนส่ง ได้แก่ ท่าอากาศยาน ท่าเรือ รถไฟรางคู่และรถไฟความเร็วสูง ทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองหรือมอเตอร์เวย์ รวมถึงการพัฒนาเมืองและโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง

International Data Corporation (IDC) คาดการณ์ว่าในปี 2561 ประเทศไทยจะมีการลงทุนด้านไอที ประมาณ 4.4 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าร้อยละ 2.8<sup>5</sup> โดยจะมีการเติบโตในส่วนของการบริการด้านระบบสารสนเทศ (IT Service) มากที่สุด ตามด้วยด้านโครงสร้างพื้นฐาน (IT Infrastructure) และด้านซอฟต์แวร์ในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมจะมีการลงทุนด้านไอทีต่อเนื่องเพื่อการบริหารจัดการต้นทุนและสร้างบริการใหม่ๆ ให้กับลูกค้า ภาคอุตสาหกรรมจะมีการลงทุนด้านไอทีสูงขึ้นกว่าในปีที่ผ่านมาอีก 1.7 พันล้านบาท เนื่องจากการแข่งขันที่สูงทั้งในประเทศและต่างประเทศ จากการเข้าสู่อุตสาหกรรม 4.0 (Industry 4.0) ซึ่งต้องมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี Internet of Things (IoT)<sup>6</sup> และ Robotics ทั้งนี้ IDC ยังคาดว่าเทคโนโลยีด้านคลาวด์ (Cloud), Mobility, การวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data Analytics) และการทำธุรกิจทางสังคมออนไลน์ (Social Business) จะยังคงเป็นแกนหรือแพลตฟอร์มที่สำคัญในการเติบโตของตลาด รวมถึงนวัตกรรมในเทคโนโลยีอีก 6 ด้าน ได้แก่ Augmented and Virtual Reality (AR/VR), ระบบปัญญาประดิษฐ์และการวิเคราะห์เรียนรู้ (Cognitive/AI System), ระบบรักษาความปลอดภัย (Next-Gen Security), Internet of Things (IoT), 3D Printing และ Robotics จะเป็นเทคโนโลยีหลักกันให้ตลาดเติบโต<sup>6</sup>

การแข่งขันในตลาด ICT จะมีความเข้มข้นยิ่งขึ้นจากเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่นำมาประยุกต์ในธุรกิจใหม่ๆ ซึ่งจะทำให้ผู้ให้บริการในอุตสาหกรรม ICT รวมถึงธุรกิจลักษณะ Digital Tech Startup แข่งขันกันเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ด้วยรูปแบบธุรกิจ (Business Model) ใหม่ๆ เพื่อเน้นความแตกต่างที่ตรงความต้องการของลูกค้า สร้างความสะดวกและเพิ่มประสิทธิภาพให้กับธุรกิจของลูกค้าองค์กรได้จริง รวมถึงทำให้ลูกค้าที่เป็นผู้ใช้งานเห็นถึงประโยชน์ สร้างความสะดวกสบาย ได้รับประสบการณ์ที่ดี และสร้างความพึงพอใจได้จริง การเติบโตของตลาด ICT จึงถูกคาดการณ์ว่าจะเติบโตในอัตราที่ชะลอตัวลงซึ่งมีสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการแข่งขันที่สูงทั้งด้านราคาและการตลาดที่สูงขึ้น อีกทั้งอาจมีปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม หากปัจจัยทางเศรษฐกิจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ เช่น การใช้จ่ายและการลงทุนของภาคเอกชน รวมถึงประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐ

เอกสารอ้างอิง

1. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ทั้งปี 2560 และแนวโน้มปี 2561. เข้าถึงได้จาก [http://www.nesdb.go.th/ewt\\_dl\\_link.php?nid=7384](http://www.nesdb.go.th/ewt_dl_link.php?nid=7384)
2. สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง. 2561. รายงานประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2560 และ 2561. เข้าถึงได้จาก [http://www.mof.go.th/home/Press\\_release/News2018/015.pdf](http://www.mof.go.th/home/Press_release/News2018/015.pdf)
3. สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.). 2561. มูลค่าตลาดสื่อสารของประเทศไทยปี 2559 และประมาณการปี 2560. เข้าถึงได้จาก <https://www.nbtc.go.th/Business/commu/telecom/informatiton/research/document/รายงานผลโครงการสำรวจมูลค่าตลาดสื่อสารของประเทศไทย/ผลการสำรวจมูลค่าตลาดสื่อสารของประเทศไทยปี-2558-2559/ ComMKT2016-17.pdf>
4. ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. 2560. ตลาดโทรคมนาคมไร้สายปี 61. เข้าถึงได้จาก <https://www.kasikornresearch.com/th/k-econanalysis/pages/ViewSummary.aspx?docid=36734>
5. กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร. 2561. แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม. เข้าถึงได้จาก [https://www.ega.or.th/upload/download/file\\_9fa5ae40143e13a659403388d226efd8.pdf](https://www.ega.or.th/upload/download/file_9fa5ae40143e13a659403388d226efd8.pdf)
6. International Data Corporation (IDC). 2561. Digital Transformation to Attain Macroeconomic Scale and Impact: IDC Unveils Top Technology Predictions for Thailand for 2018 and Beyond. เข้าถึงได้จาก <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prAP43495018>

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 ส่วนใหญ่ทางบริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการติดตั้งเอง โดยใช้ทีมงานภายในของบริษัทซึ่งผ่านการฝึกอบรมและมีประสบการณ์ ตลอดจนมีความชำนาญเกี่ยวกับการติดตั้งระบบโทรคมนาคมและสารสนเทศเป็นอย่างดี มีศูนย์ข้อมูล Data Center ที่ทันสมัยและมีเครือข่ายบริการด้านเทคนิคและการบำรุงรักษาอยู่ทั่วประเทศ ซึ่งรองรับการให้บริการแบบ 24 x 7 โดยมี 30 ศูนย์บริการทั่วประเทศ ทั้งนี้บริษัทได้มีพันธมิตรทางธุรกิจจำแนกตามสายธุรกิจ ได้แก่

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

-----รายละเอียดเพิ่มเติมสามารถดูได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)-----

## 2.2 สายธุรกิจ Digital เดิมชื่อสายธุรกิจ Mobile Multimedia

ดำเนินธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และการให้บริการข้อมูล ข่าวสารและสาระความบันเทิงที่ทันสมัย โดยในปี 2560 บริษัทได้ลดขนาดธุรกิจการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการแข่งขันสูง โดยการยกเลิกการทำตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ i-mobile เหลือเพียงการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์อื่นๆ ในร้านค้าของบริษัท และยกเลิกการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (MVNO) กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) และทำการปรับเปลี่ยนโครงสร้างและรูปแบบในการดำเนินธุรกิจมาสู่การให้บริการ Digital อย่างเต็มรูปแบบ ในการให้บริการวิทยุคมนาคมระบบดิจิทัล (Digital Trunked Radio System หรือ “DTRS”) และธุรกิจให้เช่าเสาสัญญาร่วม (Co-Tower) แก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Operator) ในกรณียุทธยานทั่วประเทศ ซึ่งทั้ง 2 โครงการเป็นการให้บริการร่วมกับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (“ก.ส.ท.”) และจะเริ่มรับรู้รายได้จากธุรกิจใหม่ในช่วงปลายปี 2561 ประกอบด้วยบริษัทย่อย 12 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท สามารถ โมบาย เซอร์วิส จำกัด 3) บริษัท ไอ-โมบาย พลัส จำกัด 4) บริษัท ซีเคียวเอเซีย จำกัด 5) บริษัท เทเลคอนเนค จำกัด 6) บริษัท ซิมทูแอสเซ็ท จำกัด 7) บริษัท สามารถ ดิจิตอลมีเดีย จำกัด 8) บริษัท เอ็นเตอร์เทนเมนท์ทีวี จำกัด 9) บริษัท ไทยเบสเดชั่น จำกัด 10) บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด 11) บริษัท ไอ-สปอร์ต มีเดีย จำกัด และ 12) บริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด โดยมีบริษัทที่เป็นธุรกิจหลักของสายธุรกิจคือ บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) และบริษัท สามารถ ดิจิตอลมีเดีย จำกัด โดย ปี 2560 สายธุรกิจ Digital มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 1,308.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 10 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

### ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์และบริการของสายธุรกิจ Digital แบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

#### 1. Mobile Business

ในปี 2560 บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) (“SDC”) มีการออกผลิตภัณฑ์โทรศัพท์สมาร์ทโฟน 2 รุ่น คือ สมาร์ทโฟน “วาย ซีรีส์” (Y Series) ชื่อรุ่น i-mobile Y1 และสมาร์ทโฟน “ไอ-สไตล์” (i-Style) ชื่อรุ่น i-mobile i-Style 713 โดยทั้ง 2 รุ่นเป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟนระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ที่นำเสนอในระดับราคาที่เข้าถึงได้

นอกจากนี้ SDC ยังเป็นตัวแทนจำหน่ายสมาร์ทโฟนแบรนด์ต่างๆ ได้แก่ Huawei, OPPO, Vivo, Samsung, Wiko, Blackphone และ Xiaomi ทั้งยังมีแผนในการเป็นตัวแทนจำหน่ายแบรนด์ชั้นนำอื่นๆ เพิ่มขึ้นอีกด้วย

SDC มีศูนย์บริการซ่อม (O’Fix) เป็นการให้บริการหลังการขาย โดยมีศูนย์บริการซ่อมทั่วประเทศ ซึ่งจะทำการตรวจเช็คและซ่อมโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทั้งนี้ SDC ได้มีการจัดเครื่องสำรองไว้ให้ลูกค้ากลับไปใช้งานในระหว่างการซ่อมด้วย ร้านค้าของ SDC จะให้บริการครอบคลุมทั้งก่อนและหลังการขาย โดยการให้คำแนะนำแก่ลูกค้าเกี่ยวกับวิธีการเลือกประเภทและรุ่นของโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้ตรงกับลักษณะการใช้งานของลูกค้าแต่ละราย

#### 2. Non-Mobile Business

กลุ่มบริษัท SDC ให้บริการข้อมูล ข่าวสารและสาระความบันเทิงที่ทันสมัย ตอบสนองต่อความต้องการในการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มผู้ใช้งานทุกเพศทุกวัย ในรูปแบบของเสียง (Voice) และการให้บริการในรูปแบบข้อความ เสียง และภาพ (Non-Voice) รวมทั้ง Multimedia โดยผ่านอุปกรณ์สื่อสารหลายช่องทาง เช่น การรายงานผลกีฬาทั่วไป การพยากรณ์ดวงชะตาผ่านศูนย์รวมนักพยากรณ์และการดูดวง (www.Horoworld.com) ให้บริการข้อมูลด้านไลฟ์สไตล์ “กินดื่มเที่ยว” (www.EDTGuide.com) ผ่านสื่อหลากหลาย เช่น รายการโทรทัศน์ แอปพลิเคชันบนอุปกรณ์ทันสมัย และการให้บริการขายฝากสินทรัพย์ออนไลน์ ผ่านเว็บไซต์ www.zazzet.com ซึ่งมีจุดเด่นคือมีบริการจับคู่ทรัพย์สินกับผู้รับซื้อฝากผ่านระบบการยื่นข้อเสนอราคา (Online Matching)

ข) การตลาดและการแข่งขัน

1. กลยุทธ์ทางการตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1.1) Mobile Business

SDC สื่อสารกับตลาดเพื่อสร้างการรับรู้ให้แก่ลูกค้าผ่านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และกิจกรรมส่งเสริมการขายทั้งในรูปแบบ Above the Line เช่น การลงโฆษณาตามสื่อต่างๆ เช่น โทรทัศน์ และดิจิทัลมีเดีย สื่อสารกับลูกค้าผ่านโซเชียลมีเดียและบทความรีวิวผลิตภัณฑ์ตามเว็บไซต์ต่างๆ และกิจกรรมส่งเสริมการขายในรูปแบบ Below the Line เช่น การจัดทำกิจกรรม ณ จุดขาย ณ หน้าร้าน Open by i-mobile อย่างต่อเนื่อง รวมถึงกิจกรรมงานแสดงสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น งาน Thailand Mobile Expo

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของ SDC คือผู้ที่ต้องการเปลี่ยนจากพีเจียร์โฟนมาเป็นสมาร์ทโฟน โดยมองหาสมาร์ทโฟนที่มีราคาไม่แตกต่างจากพีเจียร์โฟนมากนัก แต่สามารถตอบสนองประสบการณ์การใช้งานแบบสมาร์ทโฟนได้ และมีประสิทธิภาพการใช้งานได้ง่าย

1.2) Non-Mobile Business

ในปีที่ผ่านมา กลุ่มบริษัท SDC มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการไปสู่ Digital Platform มากขึ้น โดยยังคงมุ่งมั่นในการคัดสรรเนื้อหาสาระใหม่ๆ ทันต่อเหตุการณ์และยุคสมัย เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมไปถึงการพัฒนาในรูปแบบในการนำเสนอที่แปลกใหม่และแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด เช่น ธุรกิจ Horoworld ที่ไม่ได้หยุดเพียงแค่การรับดูดวงทางหน้าร้าน เว็บไซต์ และโทรศัพท์ แต่กลุ่มบริษัท SDC ต่อยอดไปถึงการรับจัดกิจกรรมพิเศษที่เกี่ยวข้องกับโหราศาสตร์ตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ และ Zazzet ธุรกิจ Startup ที่ให้บริการขายฝากสินทรัพย์ออนไลน์ ผ่านเว็บไซต์ [www.zazzet.com](http://www.zazzet.com) ซึ่งให้บริการจับคู่ทรัพย์สินกับผู้รับซื้อฝากผ่านระบบการขึ้นข้อเสนอราคาผ่านระบบออนไลน์ (Online Matching) นอกจากนี้กลุ่มบริษัท SDC ยังพัฒนา Mobile Application เป็นการพัฒนาโปรแกรมประยุกต์สำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่ เพื่อเพิ่มช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้ามากขึ้น ซึ่งเพิ่มยอดขายได้อีกทางหนึ่งด้วย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัท SDC คือคนทุกเพศทุกวัยที่ต้องการเข้าถึงข่าวสารข้อมูล เพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทั่วไป และสาระความบันเทิงต่างๆ ผ่านบริการ BUG หรือข้อมูลเกี่ยวกับดวงชะตาผ่านทางบริการ Horoworld หรือข้อมูลเพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ที่หลากหลายของคนยุคใหม่ อย่าง EDT Guide ซึ่งบริษัทเชื่อว่าข้อมูลเหล่านี้เป็นข้อมูลที่อยู่ในความสนใจของลูกค้าทุกกลุ่ม ไม่จำกัดเฉพาะอยู่ที่สายอาชีพ รายได้ หรือถิ่นฐาน

2. ช่องทางการจัดจำหน่าย

2.1) Mobile Business

SDC มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านหน้าร้าน Open by i-mobile ไฮเปอร์มาร์เก็ต กลุ่มร้านขายอุปกรณ์สื่อสาร กลุ่มร้านขายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ร้านค้าของผู้ให้บริการโครงข่าย รวมถึงเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ และการจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ i-mobile ในรูปแบบของ Online Store

นอกจากนี้ SDC ยังจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบของการค้าส่งให้กับตัวแทนจำหน่าย โดยสินค้าทั้งหมดจะได้รับการประกันคุณภาพจากบริษัท

## 2.2) Non-Mobile Business

เนื่องจาก BUG ตระหนักว่าลูกค้าของเรามีความต้องการในการเข้าถึงข้อมูลในรูปแบบที่แตกต่างกันไป BUG จึงพยายามนำเสนอบริการผ่านช่องทางที่หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างสะดวกที่สุด โดยอาจแยกตามประเภทของบริการได้ ดังนี้

- BUG1900 ให้บริการผ่านระบบตอบรับอัตโนมัติทางโทรศัพท์ และให้บริการในรูปแบบของสื่อผสม
- BUG1113 ให้บริการผ่านเจ้าหน้าที่รับสาย
- Horoworld ให้บริการผ่านเว็บไซต์ โทรศัพท์ และกิจกรรมพิเศษ
- EDT ให้บริการผ่านทางเว็บไซต์ สื่อสิ่งพิมพ์ และรายการโทรทัศน์
- Zazzet ให้บริการผ่านเว็บไซต์ [www.zazzet.com](http://www.zazzet.com), Facebook และ Line@ ของบริษัท

## 3. ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

### 3.1) Mobile Business

#### สภาพการแข่งขัน

ปัจจุบันโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับชีวิตประจำวันของคนในสังคม ผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ตั้งแต่ 2 เครื่องขึ้นไปเริ่มมีจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ และจำนวนผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภทสมาร์ตโฟนยังคงมีจำนวนมากขึ้น เนื่องจากโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภทสมาร์ตโฟนได้ตอบสนองการใช้ชีวิตที่สะดวกสบายขึ้น โดยถูกนำมาใช้งานด้านฟังก์ชันต่างๆ มากขึ้น เช่น การใช้งานโซเชียลเน็ตเวิร์ก การซื้อสินค้าออนไลน์ ธนาคารทางอินเทอร์เน็ต การซื้อขายหุ้นและอื่นๆ จึงส่งผลให้ยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภทสมาร์ตโฟนเพิ่มสูงขึ้น ตลาดสมาร์ตโฟนจึงมีการเติบโตแบบก้าวกระโดดในช่วงหลายปีที่ผ่านมา

นอกจากปริมาณการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่จะมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในส่วนของการแข่งขันกลุ่มผู้ขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ก็ยังคงมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นเช่นกัน ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขายในรูปแบบการให้ส่วนลดค่าเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการโครงข่ายของตน และเพิ่มการใช้บริการด้านข้อมูล (Non-voice service) มากขึ้น ส่งผลให้การแข่งขันทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้น

#### แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

จากแนวโน้มการสื่อสารออนไลน์ที่สูงขึ้น ประกอบกับการแข่งขันด้านคุณภาพและค่าบริการจากผู้ให้บริการโครงข่ายที่กระตุ้นให้ผู้บริโภคใช้งานมากขึ้น ทำให้เชื่อว่าตลาดสมาร์ตโฟนในปีหน้าจะยังเติบโตต่อเนื่อง เบียดบทบาทของพีเจอาร์โฟนให้มีความสำคัญลดลง ซึ่งคาดว่าประเทศไทยจะมีผู้ใช้สมาร์ตโฟนเพิ่มมากขึ้น

ตลาดสมาร์ตโฟนระดับกลางและล่างยังคงเป็นตลาดที่น่าจับตามอง ด้วยเหตุผลที่เทคโนโลยีในปัจจุบันมีต้นทุนถูกลง และผู้ผลิตสมาร์ตโฟนสามารถเข้าถึงได้ง่ายกว่าเดิม รวมทั้งมีผู้ผลิตชิ้นส่วนหลักๆ อยู่เพียงไม่กี่ราย ไม่ว่าจะเป็น หน้าจอ กล้อง และหน่วยประมวลผล ทำให้สมาร์ตโฟนที่ผลิตออกมาจากแต่ละแบรนด์ มีความแตกต่างกันเพียงเล็กน้อยในแง่ของประสิทธิภาพและการใช้งาน อีกทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีทางเลือกมากขึ้น ก็จะทำให้ความยืดหยุ่นในแบรนด์น้อยลง และตัดสินใจเลือกซื้อสมาร์ตโฟนตามการใช้งานจริงมากขึ้น มีความคุ้มค่าด้านราคา และมีการออกแบบและวัสดุการผลิตที่ดีมีคุณภาพ ซึ่งแนวโน้มนี้จะผลักดันให้ผู้ผลิตสมาร์ตโฟนหันไปให้



ความสำคัญกับการสร้างแบรนด์ ประสบการณ์การใช้งานสมาร์ทโฟนที่ผู้ใช้งานจะได้รับให้แตกต่างจากคู่แข่ง และการออกแบบการใช้งานที่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้ามากขึ้น

อีกหนึ่งสิ่งที่คาดว่าจะได้เห็นคือ การเข้ามาจับตลาดจากคู่แข่งรายใหม่โดยเฉพาะแบรนด์ใหม่ๆ จากจีนที่เน้นกลยุทธ์ความคุ้มค่าด้านราคาเป็นหลัก ซึ่งจะทำให้แบรนด์ระดับโลก หันมาสนใจกับการทำสมาร์ทโฟนในตลาดระดับกลางและล่างอย่างจริงจัง เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาด โดยเน้นไปที่ความน่าเชื่อถือของแบรนด์ และมีการสร้างความแตกต่างให้กับแบรนด์ตนเอง ผ่านนวัตกรรมการทำงานร่วมกันของอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์แบรนด์เดียวกัน

### 3.2) Non-Mobile Business

#### สภาพการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา เปลี่ยนแปลงไปมากเนื่องจากเทคโนโลยีของอุปกรณ์พกพาที่พัฒนามากขึ้น ทำให้ตลาดการให้บริการเปลี่ยนไป ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงข้อมูลหรือบริการที่คล้ายคลึงกันได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าและสะดวกกว่าเดิม ทำให้การแข่งขันไม่ได้จำกัดอยู่เพียงการแข่งขันระหว่างหน่วยธุรกิจเท่านั้น แต่ทุกบริษัทต่างต้องแข่งขันกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ซึ่งพึ่งพาแหล่งข้อมูลข่าวสารแบบเดิมน้อยลง แต่ให้ความสำคัญกับความเคลื่อนไหวบนสังคมออนไลน์ ความคิดเห็นจากประสบการณ์ตรงของผู้ใช้งานด้วยกันเองมากขึ้น ปัจจัยเหล่านี้ล้วนทำให้ทุกธุรกิจต้องพยายามปรับตัวตามพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

#### แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

ตามที่ได้กล่าวมาแล้วว่าเทคโนโลยีการสื่อสารในปัจจุบันมีการพัฒนาไปอย่างก้าวกระโดด และทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารและความบันเทิงรูปแบบต่างๆ ได้สะดวกมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีต้นทุนที่ต่ำกว่าเดิมมาก ทำให้ธุรกิจต่างต้องปรับตัว โดยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการของตน รวมทั้งสร้างแหล่งรายได้ใหม่ที่พึ่งพิงรายได้ทางตรงจากผู้บริโภคน้อยลง แต่พัฒนารูปแบบการให้บริการแบบใหม่และสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

### ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

#### 1. Mobile Business

SDC ทำการออกแบบและพัฒนาโทรศัพท์เคลื่อนที่ในรูปแบบ OEM (Original Equipment Manufacturer) ผ่านการว่าจ้างผู้ผลิตในต่างประเทศ ภายใต้แบรนด์ “i-mobile” ซึ่งปัจจุบันได้ยกเลิกการผลิตและการทำการตลาดแล้ว แต่ยังคงเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์ชั้นนำอื่นๆ เช่น Huawei, OPPO, Vivo, Samsung, Wiko, Blackphone และ Xiaomi

ด้านงานบริการหลังการขาย SDC ให้บริการผ่านร้าน Open by i-mobile และร้าน O'Fix และตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับอนุญาตใน 3 ลักษณะ คือศูนย์บริการซ่อม จุดบริการซ่อม และจุดรับฝากเครื่องซ่อม ซึ่งทั้งหมดนี้จะดำเนินงานภายใต้มาตรฐานของบริษัท

#### 2. Non-Mobile Business

ข้อมูลข่าวสารที่กลุ่มบริษัท SDC ให้บริการมีทั้งส่วนที่บริษัทพัฒนาขึ้นมาเอง และส่วนที่รวบรวมมาจากภายนอกโดยการซื้อลิขสิทธิ์หรือการร่วมมือกับพันธมิตร โดยกลุ่มบริษัท SDC ทำการจัดเก็บรวบรวมในรูปแบบของฐานข้อมูลขนาดใหญ่ และเรียบเรียงอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สอดคล้องกับแต่ละช่องทางการให้บริการ รวมถึงระบบเชื่อมต่อข้อมูลกับผู้ให้บริการภายนอกที่มีความชำนาญเฉพาะทาง เพื่อให้ข้อมูลที่ถูกนำเสนอออกไปมีความถูกต้องมากที่สุด

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

## 2.3 สายธุรกิจ Call Center

ดำเนินธุรกิจให้บริการศูนย์ประสานงานบริการลูกค้า (Contact Center) อย่างครบวงจรให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน โดยปี 2560 สายธุรกิจ Call Center มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 788.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 3 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท วันทูวัน โปรเฟสชั่นแนล จำกัด และ 3) บริษัท วันทูวัน (แอมโบบีเคย์) จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการบริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) (“OTO”)

ดำเนินธุรกิจการให้บริการศูนย์บริการข้อมูล (Outsourced Contact Center Service) ซึ่งประกอบด้วยบริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ (Outsourced Contact Center and Customer Management Services) และบริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) ระบบศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ของ OTO มีขนาดกว่า 1,500 ที่นั่ง ออกแบบและติดตั้งด้วยระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย สามารถรองรับการติดต่อได้จากหลากหลายช่องทาง พร้อมเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ที่ให้บริการข้อมูล OTO สามารถจัดทำรายงานการทำงานพร้อมทั้งข้อมูลต่างๆ ของผู้ให้บริการ และรายละเอียดการดำเนินการต่างๆ ให้แก่ลูกค้าภายหลังเสร็จสิ้นการทำงาน นอกจากนี้ลูกค้าสามารถตรวจสอบรายงานการดำเนินงานได้จากระบบ On-line Web Report ได้ตลอดเวลา OTO แบ่งการให้บริการศูนย์บริการข้อมูลออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

## 1) บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ (Outsourced Contact Center and Customer Management Services)

OTO มีศูนย์ในการให้บริการหลักที่ให้บริการบริหารจัดการ 3 แห่ง รองรับการให้บริการประมาณ 1,500 ที่นั่ง โดยสามารถปรับขยายเพิ่มบริการได้ เพื่อรองรับกับการขยายตัวของการให้บริการของลูกค้า การให้บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์แบ่งออกเป็น 4 รูปแบบดังนี้

## 1.1) บริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบ (Fully Outsourced Contact Center Management Service)

OTO ให้บริการสำหรับองค์กรที่มีความต้องการบริหารจัดการลูกค้าผ่าน Contact Center หรือ Customer Management Center โดยไม่ต้องลงทุนจัดตั้งระบบเองซึ่งสามารถลดต้นทุนการดำเนินงานด้วยการใช้บริการ Outsourced Contact Center หรือ Customer Management Center แบบเต็มรูปแบบ ซึ่งมีบริการด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ครอบคลุมวงจรทางธุรกิจ (Business Cycle) ทั้งโครงการระยะสั้น ระยะยาว และการทำกิจกรรมพิเศษ ได้แก่ การตลาดและส่งเสริมการขาย การขายสินค้าหรือบริการทางโทรศัพท์ การให้บริการลูกค้าสัมพันธ์และบริการหลังการขาย การรักษาและสร้างความภักดีของลูกค้า และการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าภายในและภายนอก เป็นต้น

ในการให้บริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบนี้ OTO จะเป็นผู้บริหารจัดการให้บริการข้อมูลข่าวสาร หรือศูนย์บริการข้อมูลแบบเต็มรูปแบบแก่ลูกค้าแทน โดยที่ OTO เป็นผู้จัดเตรียมสถานที่ ระบบโทรศัพท์ ระบบคอมพิวเตอร์ ทั้ง Hardware และ Software Application และเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service Representative) ตลอดจนเจ้าหน้าที่หัวหน้างาน เจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพ ให้ทั้งหมด โดยใช้ศูนย์ Contact Center / Customer Management Center ของ OTO ในการให้บริการในด้านต่างๆ โดยมีระบบที่รองรับการให้บริการที่หลากหลายช่องทางทั้งการให้บริการผ่านทางโทรศัพท์ (Voice Channel) และผ่านช่องทางอื่น (Non-Voice Channel) อาทิ web chat, email, social media และ mobile application

นอกจากนี้ OTO ได้มีการพัฒนาการให้บริการขึ้นไปอีกระดับด้วย Digital Service บนสื่อออนไลน์ เช่น Web Admin, Chatbot, Digital Survey และ Social CRM เป็นต้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน ซึ่ง OTO มีความมั่นใจว่าจะสามารถขยายฐานลูกค้าด้วยการให้บริการลูกค้าใหม่และลูกค้าปัจจุบันเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

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

OTO มีการให้บริการระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ สำหรับองค์กรที่ไม่ต้องการลงทุนติดตั้งระบบเอง ช่วยให้องค์กรมีศูนย์กลางสัมพันธ์ที่ได้มาตรฐานโดยไม่ต้องลงทุนเอง เป็นการแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในการลงทุน และยังสร้างความคล่องตัวในการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งการบริการออกเป็น 5 รูปแบบ ได้แก่

1. การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ ณ สถานที่ของ OTO
2. การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ภายนอกสถานที่
3. การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์บนระบบออนไลน์ (Contact Center on Demand and Hosted Contact Center)
4. การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์บนระบบ Cloud (Cloud Contact Center)
5. การบริการใช้ระบบบริหารลูกค้าบนสื่อสังคมออนไลน์ (Social CRM Management)

#### 1.3) บริการจัดหาเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Outsourced Customer Service Representative)

OTO ให้บริการบริหารจัดการและจัดหาบุคลากรด้านบริการลูกค้าสัมพันธ์เต็มรูปแบบ ทั้งคัดสรร ฝึกอบรม ตรวจสอบและควบคุมมาตรฐานเพื่อรักษาระดับคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง จัดหาเจ้าหน้าที่ทดแทน พร้อมดูแลสวัสดิการพนักงานเพื่อให้ลูกค้าหมดความกังวลในการบริหารงานบุคลากรด้านลูกค้าสัมพันธ์ และมั่นใจได้ว่าพนักงานพร้อมให้บริการได้ในระดับมาตรฐานสากล

#### 1.4) บริการบำรุงรักษาศูนย์บริการข้อมูล (Contact center Maintenance Service)

OTO มีการให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบ Contact Center / Customer Management โดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญ ปัญหาต่างๆ จะได้รับการดูแลป้องกันและแก้ไขอย่างมีประสิทธิภาพและด้วยความรวดเร็ว ช่วยให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างราบรื่น

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

OTO มีบริการให้คำปรึกษา บริการออกแบบพัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) สำหรับองค์กรที่ต้องการจะลงทุนและติดตั้งระบบภายในองค์กรเอง ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย โดยทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญด้าน Contact Center / Customer Management โดยเฉพาะ โดยบริษัททำหน้าที่ในการจัดหาอุปกรณ์ Hardware และ Software Application ที่ใช้ในระบบ Contact Center / Customer Management รวมทั้งการ Integrate ระบบทั้งหมดเข้าด้วยกัน โดยเน้นออกแบบให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของแต่ละองค์กร เพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

#### ข) การตลาดและการแข่งขัน

##### 1) กลยุทธ์การแข่งขันของ OTO

OTO ดำเนินธุรกิจการให้บริการศูนย์บริการข้อมูลมากกว่า 17 ปี มีการพัฒนาการให้บริการทั้งด้านระบบ และบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ในปัจจุบันเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ซึ่งส่งผลกระทบอย่างสำคัญกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในการใช้บริการ Contact Center OTO ได้ปรับกระบวนการในการดำเนินธุรกิจด้วยการนำเทคโนโลยีเข้ามา

ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับการผลิตสินค้า และบริการ ตลอดจนพัฒนารูปแบบการให้บริการ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ OTO ได้ปรับการให้บริการ contact center เป็น non voice มากขึ้น โดยเน้นการให้บริการผ่าน social media เช่น

- บริการ Web Admin สำหรับการบริการลูกค้าบน Facebook
- บริการ Chatbot ในการให้บริการตอบข้อสงสัยอัตโนมัติให้กับลูกค้าเป็นข้อความผ่านหลากหลายช่องทาง
- บริการ Digital Survey เพื่อสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าผ่านดิจิทัลแพลตฟอร์ม
- บริการ Social Monitoring สำหรับการติดตามข้อมูล สินค้าใน Social media ต่าง ๆ

นอกจากนี้ OTO อาศัยประสบการณ์ ความรู้ และความชำนาญในธุรกิจ Outsourced Contact Center ในการแข่งขัน และพัฒนาสินค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย โดยสามารถปรับให้เหมาะสมสำหรับลูกค้าแต่ละราย เพื่อให้สินค้าและบริการของ OTO มีความแตกต่าง และมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง ซึ่งถือว่าเป็นความได้เปรียบในการแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขันในด้านต่างๆ ของ OTO มีดังนี้

#### • ด้านเทคโนโลยี

OTO วางกลยุทธ์ในการแข่งขันด้านเทคโนโลยี โดยเลือกใช้ Software ที่มีคุณภาพและมาตรฐานได้รับการยอมรับจากทั่วโลก สามารถประยุกต์เข้ากับลูกค้าแต่ละราย อีกทั้งสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม

ทั้งนี้ OTO ได้นำเทคโนโลยีมาพัฒนาการให้บริการ Contact center ให้มีความสะดวกรวดเร็ว และตอบสนองกับพฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปสู่ยุคดิจิทัลมากขึ้น

#### • ด้านกระบวนการทำงาน

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

#### • ด้านบุคลากร

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

นอกจากนี้ OTO ได้พัฒนาความรู้เรื่อง digital service ให้พนักงาน เพื่อให้บริการในรูปแบบ Non-Voice เพิ่มมากขึ้น บุคลากรของ OTO จะได้รับการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะทางด้านการสื่อสารในรูปแบบข้อความ (Text) และการสื่อสารบนสื่อสังคมออนไลน์ ที่ต้องการทักษะที่แตกต่างจากการสื่อสารด้วยเสียง ทั้งนี้เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการบนความพึงพอใจสูงสุด

#### 2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของ OTO คือ กลุ่มองค์กรธุรกิจที่มีความประสงค์จะบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า และไม่มีการจัดตั้งศูนย์บริการลูกค้าเป็นของตนเอง ดังนั้นลูกค้าของ OTO จึงเป็นทั้งหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน รวมทั้ง

บริษัทในเครือของกลุ่มสามารถ ที่ต้องการบริหารจัดการงานด้านลูกค้าสัมพันธ์และบริการข้อมูลข่าวสาร โดยลูกค้าดังกล่าวอยู่ในธุรกิจหลากหลายประเภท เช่น ประกันภัย สายการบิน โทรคมนาคม การเงินและธนาคาร ห้างสรรพสินค้า และวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นต้น

OTO สามารถแบ่งประเภทของลูกค้าออกเป็นกลุ่มได้ดังนี้

| กลุ่มลูกค้า                          | 2559    |        | 2560    |        |
|--------------------------------------|---------|--------|---------|--------|
|                                      | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| 1. รับจ้างบริการศูนย์บริการข้อมูล    | 874.5   | 90.9   | 796.8   | 97.4   |
| รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ                | 469.4   | 48.8   | 435.4   | 53.2   |
| เอกชน                                | 405.1   | 42.1   | 361.4   | 44.2   |
| 2. บริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบ |         |        |         |        |
| ศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ        | 87.7    | 9.1    | 21.4    | 2.6    |
| รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ                | 26.5    | 2.8    | 21.4    | 2.6    |
| เอกชน                                | 61.2    | 6.4    | -       | -      |
| รวม                                  | 962.1   | 100.0  | 818.2   | 100.0  |
| รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ                | 495.8   | 51.5   | 456.8   | 55.8   |
| เอกชน                                | 466.3   | 48.5   | 361.4   | 44.2   |

### 3) นโยบายการกำหนดราคา

ในการกำหนดราคานั้น OTO จะคำนึงถึงต้นทุนหลัก 3 ส่วน ดังนี้

- **ระบบอุปกรณ์ และสถานที่ให้บริการ**

OTO คำนึงถึงรูปแบบการใช้งานที่เหมาะสมในการให้บริการแก่ลูกค้าแต่ละราย และติดต่อผู้ขายระบบและ/หรือ อุปกรณ์ เพื่อพิจารณาความเหมาะสมของระบบและราคา เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ OTO จะพิจารณาความเหมาะสมด้านสถานที่ในการให้บริการว่าสามารถรองรับตามความต้องการของลูกค้าได้หรือไม่ หากต้องจัดหาสถานที่เพิ่มเติม OTO จะพิจารณาต้นทุนค่าเช่าสถานที่เป็นหลัก ทั้งนี้ OTO มีความยืดหยุ่นในการจัดหาสถานที่ เนื่องจากการให้บริการ Contact Center สามารถให้บริการได้จากสถานที่ใดก็ได้ถ้ามีการวางระบบและอุปกรณ์ครบครัน

- **บุคลากร**

เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ถือเป็นปัจจัยหลักของการให้บริการ โดย OTO จะพิจารณาถึงความต้องการของลูกค้า อาทิ จำนวนสายที่ต้องรับต่อวัน คุณภาพการให้บริการ ลักษณะเจ้าหน้าที่ที่ต้องให้บริการ และจำนวนเจ้าหน้าที่ที่เหมาะสม การคำนวณต้นทุนด้านบุคลากรจะประกอบด้วยอัตราค่าจ้าง และสวัสดิการอื่นๆ

- **การบริหารจัดการ**

OTO จะพิจารณาต้นทุนในการบริหารจัดการให้เป็นไปตามข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreement: SLA) และระดับคุณภาพของการบริการ การให้บริการที่มี SLA และระดับคุณภาพของการบริการสูง จะมีการกำหนดอัตราค่าบริการที่สูงตามไปด้วย เนื่องจากต้องใช้ระบบและเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ที่มีทักษะ ความรู้ และประสบการณ์เป็นพิเศษ

เมื่อทราบต้นทุนทั้งหมดแล้ว OTO จะพิจารณาอัตราค่าจ้างที่เหมาะสมที่สามารถแข่งขันกับตลาด และคู่แข่งได้ และนำเสนอราคาการให้บริการแก่ลูกค้าต่อไป

#### 4) ภาวะอุตสาหกรรม Contact Center

อุตสาหกรรม Contact Center อยู่ในช่วงการเปลี่ยนแปลงทางด้านบริการและเทคโนโลยี เพื่อรองรับกับพฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปสู่ยุคดิจิทัลมากขึ้น ลูกค้ามีการติดต่อองค์กรภาครัฐและภาคเอกชน ผ่านช่องทางการติดต่อที่หลากหลายช่องทาง (Omni-Channel) ทั้งช่องทางที่เป็นช่องทางเสียง (voice) และช่องทางที่ไม่เป็นช่องทางเสียง (non-Voice) ผ่านแพลตฟอร์ม Social media ทั้งที่เป็น Facebook, Twitter, Line, Youtube รวมไปถึงการติดต่อผ่าน E-mail และ Web chat ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ในทางตรงกันข้ามการติดต่อผ่านช่องทางเสียงมีแนวโน้มลดลง จากพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปของลูกค้าทำให้องค์กรภาคเอกชนนิยมทำ Digital Marketing เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้นแทนการทำการตลาดแบบเดิม ทำให้ธุรกิจ Digital Marketing เติบโตเพิ่มสูงขึ้นเป็นไปในทิศทางเดียวกันสำหรับในส่วนของภาครัฐที่เป็นส่วนงานบริการภาคประชาชนได้มีการเพิ่มช่องทางการติดต่อกับประชาชนผ่านช่องทาง Social media เพิ่มมากขึ้นเช่นเดียวกัน

จากพฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้ผู้ให้บริการ Contact Center มีการเพิ่มบริการที่เป็น Non-Voice เพิ่มมากขึ้น ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของอัตราค่าจ้างของพนักงานที่สูงขึ้นทุกปี ทำให้ผู้ประกอบการมีการพัฒนาบริการที่พึงพเจ้าหน้าทำให้บริการลดลง โดยการสร้างนวัตกรรมบริการที่ใช้ความสามารถของปัญญาประดิษฐ์ (AI : Artificial Intelligent) สำหรับการให้บริการตอบข้อมูลในรูปแบบข้อความ (chatbot) ในการให้บริการข้อมูลที่ไม่ซับซ้อน และสำหรับข้อมูลที่มีความซับซ้อนจะให้บริการโดยเจ้าหน้าที่แทน นอกจากนี้การให้บริการ Contact Center ในปัจจุบัน ยังสามารถให้บริการด้านการขายในลักษณะของ Inbound Sales เพื่อต่อยอดการขายได้อีกบริการหนึ่ง

นอกจากการนำนวัตกรรมด้านปัญญาประดิษฐ์มาใช้ในธุรกิจ Contact Center แล้วยังมีการนำนวัตกรรมด้านการบริการอื่นๆ มาใช้เพื่อพัฒนาการให้บริการ Contact Center ได้แก่

- Cloud Contacts Center เป็นบริการระบบ Contact Center ที่สามารถใช้งานได้ทุกที่ทุกเวลา โดยไม่ต้องมีอุปกรณ์ ติดตั้งอยู่ที่บริษัท เพียง log in เข้าสู่ระบบ ผ่าน Internet ก็สามารถให้บริการ Contact Center กับลูกค้าได้
- Social Monitoring เป็นเครื่องมือที่ช่วยให้สามารถตรวจสอบความเคลื่อนไหวของลูกค้าที่พูดถึงสินค้า หรือตรวจสอบความเคลื่อนไหวของกลุ่มคู่แข่งที่อยู่บนดิจิทัลแพลตฟอร์มได้ โดยทำให้เจ้าของสินค้าสามารถเข้าไปแก้ไขข้อผิดพลาด ความเข้าใจผิด หรือ คัดกลยุทธในการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้ โดย Social Monitoring นี้สามารถทำงานควบคู่กับ Chatbot ได้
- VDO Contact Center เป็นการบริการ Contact Center แบบเห็นหน้าเจ้าหน้าที่ในการให้บริการ ช่วยให้ลูกค้าสามารถสื่อสารกับ Agent ได้อย่างมั่นใจ สามารถแสดงความต้องการในรูปแบบที่ละเอียดมากกว่าการอธิบายทางเสียง เช่น Agent สามารถเห็นสถานที่เกิดเหตุ หรืออุปกรณ์สิ่งของของลูกค้าต้องการให้ช่วยเหลือแก้ไข เห็นเอกสารที่ลูกค้ากรอกแล้วไม่เข้าใจ เป็นต้น

#### ส่วนแบ่งการตลาด

ธุรกิจ Contact Center มีแนวโน้มการเติบโตแบบคงที่ในปีที่ผ่านมา ไม่นับรวมลูกค้าที่เป็นบริษัทในเครือ ธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลในประเทศไทยมีมูลค่าตลาดรวมโดยประมาณ 3,400 ล้านบาท OTO มีส่วนแบ่งการตลาดที่ประมาณร้อยละ 23 (อ้างอิงจากข้อมูลงานวิจัยของ IDC Research (Thailand) Co., Ltd. และจากการประมาณการของบริษัท) โดยคาดว่าในปี 2561 และ ปี 2562 ตลาดจะมีการเติบโตร้อยละ 10

กลุ่มลูกค้าของ OTO มีทั้งกลุ่มลูกค้าภาครัฐและภาคเอกชน ในปี 2560 OTO มีการขายฐานลูกค้าไปยังภาคเอกชนมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากโครงการภาครัฐบาลที่นโยบายจัดซื้อจัดจ้างแบบ e-bidding ซึ่งส่วนใหญ่มักใช้เกณฑ์ราคาในการเลือกผู้ให้บริการ



แนวโน้มการแข่งขันและคู่แข่งในตลาดปัจจุบัน

แนวโน้มการแข่งขันในธุรกิจ Outsourced Contact Center มีการแข่งขันค่อนข้างสูงสำหรับกลุ่มคู่แข่งเดิมที่ต้องการเข้ามาแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาด แต่อย่างไรก็ตามจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารของผู้บริโภคมากขึ้น ทำให้การให้บริการ Contact Center โดยบริษัทขนาดเล็กเข้ามามีบทบาทในอุตสาหกรรมมากขึ้น ลูกค้า SME ส่วนใหญ่จะใช้เครื่องมือที่เป็น free ware ในการให้บริการลูกค้าโดยเป็นการให้บริการภายในเอง แต่เมื่อความต้องการลูกค้า หรือปริมาณลูกค้ามีเพิ่มมากขึ้น บริษัทส่วนใหญ่จะเริ่มมองหาการบริการ Outsource Contact Center จากผู้เชี่ยวชาญ เนื่องจากไม่สามารถบริหารจัดการงานต่างๆ ได้ทัน และถึงแม้ว่าเทคโนโลยีจะมีแนวโน้มราคาลดลง แต่การให้บริการ Outsourced Contact Center นั้นต้องอาศัยความรู้ ความชำนาญเป็นพิเศษ การแข่งขันในกลุ่มแข่งรายใหม่อาจจะยังไม่ได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญมากนัก และ OTO มีการพัฒนาสินค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย และสามารถปรับให้เหมาะสมสำหรับลูกค้าแต่ละราย เพื่อให้สินค้าและบริการของ OTO มีความแตกต่าง และมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง ซึ่งถือว่าเป็นความได้เปรียบในการแข่งขัน ลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาใช้บริการของ OTO เกิดจากความเชื่อมั่นในด้านประสิทธิภาพ และเทคโนโลยีที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งถือเป็นจุดแข็งที่ทำให้ OTO สามารถแข่งขันได้ในการให้บริการ Outsourced Contact Center ในปัจจุบัน

#### ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

##### 1) การจัดหาระบบและอุปกรณ์สำหรับ Contact Center

OTO มีประสิทธิภาพและความชำนาญในการบริหารและให้บริการศูนย์บริการข้อมูลลูกค้า (Contact Center) ในระดับมาตรฐานสากล และ OTO มีพร้อมให้บริการที่สมบูรณ์แบบด้วยความร่วมมือจากบริษัทคู่ค้าชั้นนำที่มีความเชี่ยวชาญในการให้บริการด้านเทคนิค การให้คำแนะนำ และการปฏิบัติงานจริง ซึ่งจะแบ่งความเชี่ยวชาญออกเป็นหลายประเภทตามลักษณะความชำนาญเฉพาะด้าน

OTO จะพิจารณาคัดเลือกระบบที่เหมาะสมกับคุณสมบัติหรือลักษณะของบริการตามความต้องการของลูกค้า และพิจารณาเปรียบเทียบราคา ก่อนเสนอรายละเอียดให้กับลูกค้าเพื่อพิจารณาต่อไป เช่นเดียวกันกับการคัดเลือกผู้ให้บริการระบบ OTO จะดำเนินการสั่งซื้ออุปกรณ์จากผู้ขายที่เสนอสินค้าที่มีคุณภาพและการใช้งานที่ OTO ต้องการและมีราคาที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามในบางช่วง OTO อาจมีการสั่งซื้อสินค้าเก็บไว้ล่วงหน้า หากช่วงนั้นอุปกรณ์ที่ OTO ใช้ประจำมีการลดราคา หรือสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลง เพื่อลดต้นทุนในการให้บริการ

##### 2) การจัดหาสถานที่

สำหรับกรณีการให้บริการแบบการจ้างเหมาดำเนินงานศูนย์บริการลูกค้าเต็มรูปแบบ และการบริการใช้ระบบ Contact Center นอกสถานที่ OTO ได้จัดสถานที่ให้บริการหมุนเวียนสลับเปลี่ยนในแต่ละโครงการ โดยปัจจุบัน OTO มีสถานที่ให้บริการของ OTO 3 แห่ง สามารถรองรับการให้บริการถึงกว่า 1,500 ที่นั่ง

ทั้งนี้การให้บริการด้านสถานที่เป็นทางเลือกของลูกค้า โดยลูกค้าสามารถเลือกใช้สถานที่ที่มีอยู่ของ OTO หรืออาจเสนอสถานที่ที่ลูกค้าต้องการให้ OTO ดำเนินการปรับปรุงสถานที่ให้เป็นศูนย์บริการข้อมูลก็ได้

##### 3) การจัดหาบุคลากร

การคัดเลือกพนักงานของ OTO แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ บุคลากรตามวิชาชีพของ Contact Center และพนักงานฝ่ายสนับสนุนในด้านอื่นๆ โดยมีวิธีหาดังนี้

บุคลากรตามวิชาชีพของ Contact Center

OTO เปิดรับสมัครเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service Representative) อย่างสม่ำเสมอ โดยพนักงานในส่วนบริการลูกค้าต้องผ่านการทดสอบทักษะพื้นฐานและการสัมภาษณ์จากเจ้าหน้าที่ของ OTO และลูกค้าแต่ละราย เพื่อพิจารณาคุณสมบัติให้ตรงตามข้อกำหนดที่ได้กำหนดไว้กับลูกค้าแต่ละราย ภายหลังจากที่รับพนักงานแล้ว OTO จะอบรมทักษะการให้บริการ รวมถึงการอบรมความรู้ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ โปรแกรมและกระบวนการให้บริการของลูกค้า การใช้งานงานผลิตภัณฑ์ของลูกค้าก่อนการให้บริการเป็นระยะเวลา 15-45 วัน ขึ้นอยู่กับลักษณะบริการที่ลูกค้าต้องการก่อนเริ่มปฏิบัติงานจริง

พนักงานฝ่ายสนับสนุน (Back Office)

OTO มีการจัดหาพนักงานฝ่ายสนับสนุนอื่นๆ โดยการรับสมัครงานผ่านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ การประชาสัมพันธ์ภายในองค์กร รวมถึงการร่วมมือกับเครือข่ายสถาบันการศึกษาในการรับสมัครงาน และการร่วมมือกับ บมจ. สามารถคอร์ปอเรชั่น ในการดำเนินการรับสมัครงาน โดยบริษัทแจ้งตำแหน่งและคุณสมบัติของบุคคลที่ต้องการรับสมัคร หลังจากนั้น บมจ. สามารถคอร์ปอเรชั่น จะจัดหาผู้สมัครที่มีลักษณะตามที่ต้องการส่งให้บริษัทเพื่อดำเนินการสัมภาษณ์และคัดเลือกต่อไป

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

-ไม่มี-

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

2.4 สายธุรกิจ Utilities and Transportations

สายธุรกิจ Utilities and Transportations ดำเนินธุรกิจการให้บริการควบคุมจราจรทางอากาศ และธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าแก่โรงงานกัมปอดชีเมนต์ ในประเทศกัมพูชา รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านการออกแบบ ก่อสร้างและติดตั้งงานระบบส่งไฟฟ้าครบวงจร โดยปี 2560 สายธุรกิจ Utilities and Transportations มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 3,440.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 26.4 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 9 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถ อินเตอร์ โฮลดิ้ง 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 ทรานส์เล็ค เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด 7) บริษัท สามารถ กรีน เอ็นเนอร์จี จำกัด 8) บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ (เมียนมาร์) จำกัด และ 9) บริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชั่น จำกัด

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

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการจัดการจราจรทางอากาศบนน่านฟ้าประเทศกัมพูชา โดยได้รับสัญญาสัมปทานจากรัฐบาลกัมพูชาเป็นเวลา รวม 32 ปี (อายุสัมปทานตั้งแต่ปี 2544 - 2576) ต่อมาเมื่อเดือนธันวาคม 2560 CATS ได้มีการลงนามแก้ไขสัญญาสัมปทานดังกล่าวกับรัฐบาลประเทศกัมพูชาในการขยายอายุสัมปทานต่อไปอีก 7 ปี นับจากปี 2576 เป็นสิ้นสุดในปี 2583 โดยการขยายอายุสัมปทานดังกล่าว CATS ต้องมีการลงทุนในสินทรัพย์โครงการเพิ่มเติมตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาขยายอายุสัมปทาน โดยปี 2560 CATS มีรายได้รวมทั้งสิ้น 1,844.9 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 14.2 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท การบริการแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1.1) ให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศตามเส้นทางบินทั่วอาณาเขตของประเทศกัมพูชา เป็นการจอร์ระบบการขนส่งทางอากาศตามระเบียบและมาตรฐานสากล รวมทั้งการแจ้งข่าวสารให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อการ

ตัดสินใจของนักบิน (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 เพื่อให้การจากระบบการทำงานมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งมีการฝึกอบรมให้ความรู้แก่พนักงานผู้ปฏิบัติ เพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดความปลอดภัยสูงสุด

● บริษัท กัมปอด เพาเวอร์ แพลนท์ จำกัด (“KPP”)

KPP เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผลิตไฟฟ้าเพื่อจำหน่ายให้กับโรงงานกัมปอดซีเมนต์ (KCC) ในจังหวัดกัมปอด ประเทศกัมพูชา โดยได้มีการลงนามในสัญญาซื้อ-ขายไฟฟ้า กับ KCC เป็นระยะเวลา 10 ปี ซึ่งโรงไฟฟ้า ใช้ Heavy Fuel Oil (HFO) เป็นเชื้อเพลิง และมีเครื่องผลิตกระแสไฟฟ้า จำนวน 4 เครื่อง มีกำลังผลิตรวม 23 เมกกะวัตต์ ทั้งนี้เนื่องจาก KPP เป็นผู้จำหน่ายไฟฟ้าเพียงรายเดียวให้กับโรงงานกัมปอดซีเมนต์ จึงไม่มีคู่แข่ง และไม่ต้องดำเนินการทางการตลาดแต่อย่างใด นอกจากนั้น KPP ได้ลงทุนในเครื่องผลิตกระแสไฟฟ้ารวมทั้งอุปกรณ์ประกอบต่างๆ พร้อมทั้งมีการฝึกอบรมให้ความรู้แก่พนักงานผู้ปฏิบัติ เพื่อให้การผลิต และจำหน่ายกระแสไฟฟ้ามีความน่าเชื่อถือ และมีประสิทธิภาพสูงสุด โดย ปี 2560 KPP มีรายได้รวมทั้งสิ้น 56.6 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 0.4 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

● บริษัท สามารธ ยู-ทรานส์ จำกัด (“SUT”)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการจ้างเหมาติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับด้านคมนาคม เช่น ระบบอาณัติสัญญาณสำหรับการเดินรถไฟ ระบบที่ใช้สำหรับการควบคุมจราจรทางอากาศ เป็นต้น ซึ่งรวมถึงการติดตั้งโครงการ การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์ และผู้รับเหมางานทดสอบระบบ ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย การซ่อมบำรุง และการเป็นตัวแทนขายบริการรับประกัน

ผลิตภัณฑ์ (Warranty Service) โดย ปี 2560 SUT มีรายได้รวมทั้งสิ้น 116.6 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 0.9 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

สินค้าและบริการเป็นสินค้าที่จัดทำเฉพาะให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า และมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย การจัดจำหน่ายเป็นการขายตรง โดยส่วนใหญ่จะทำการเข้าประมูลแข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ SUT เน้นเป็นการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งเป็นหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ งานที่จัดจำหน่ายและให้บริการมีการแข่งขันทางด้านราคา และต้องอยู่ในงบประมาณที่ภาครัฐกำหนดไว้ SUT จะคัดเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความพร้อมทางเทคโนโลยี และการสนับสนุนเพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการลูกค้า สภาวะการแข่งขันเนื่องจากเป็นเทคโนโลยีเฉพาะ ถ้าชนะการประมูลก็จะมีโอกาสต่อยอด และผูกพันงานต่อเนื่องไปอีกหลายโครงการ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาเทคโนโลยี และอุปกรณ์ของระบบต่างๆ นั้น ส่วนใหญ่ SUT จะมีพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อมในการผลิต โดยพันธมิตรดังกล่าวจะเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ และผลิตภัณฑ์ก็เป็นที่ยอมรับในวงการอยู่แล้ว

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 SUT มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบ ดังนี้

| ลำดับที่ | รายชื่อลูกค้า  | ชื่อโครงการ  | สัญญา          |               | มูลค่าโครงการ<br>(ล้านบาท) | ความคืบหน้า* |
|----------|--|--|----------------|---------------|----------------------------|--------------|
|          |  |  | วันที่เริ่มต้น | วันที่สิ้นสุด |                            |              |
| 1        | DEPARTMENT OF CIVIL AVIATION (DCA) MINISTRY OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS REPUBLIC OF UNION OF MYANMAR | 3 Radars (RMS970S) Additional Maintenance Service (Mechanical Part Overhaul) | 18/11/2559     | 05/07/2561    | 32.45                      | 10%          |
|          |  | ATC Training and Backup System   | 01/11/2560     | 15/12/2562    | 73.13                      | 5%           |
| 2        | บริษัท วิทยุการบินแห่งประเทศไทย จำกัด  | จัดหาและติดตั้งตำแหน่งปฏิบัติการ - CWP                                       | 30/11/2559     | 26/1/2061     | 74                         | 99%          |

หมายเหตุ : \* การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

• บริษัท เทต้า จำกัด (“TEDA”)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการออกแบบ ติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์สถานีไฟฟ้า โรงไฟฟ้า และระบบไฟฟ้าแรงสูงของโรงงานตลอดจนให้บริการบำรุงรักษาระบบที่ได้ส่งมอบลูกค้าไปให้ใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง โดย ปี 2560 TS มีรายได้รวมทั้งสิ้น 1,280.4 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 9.8 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

งานส่วนใหญ่ที่ได้มาจะได้มาจากผู้รับเหมาหลัก (Prime Contractor) ที่เป็นเอกชน (รวม TEDA ด้วย) โดย TS จะเป็นผู้รับเหมาช่วง (Sub contractor) ด้านงานติดตั้งและทดสอบระบบไฟฟ้าแรงสูง โดยพยายามเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา โดยเน้นด้านคุณภาพงานที่ได้มาตรฐาน มีความรับผิดชอบ การส่งมอบได้ตามกำหนด ทำให้ลูกค้าเชื่อถือและประทับใจ และยังคงรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาอุปกรณ์ ถ้าเป็นวัสดุอุปกรณ์ขนาดใหญ่ และมีราคาสูง ทางผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้จัดหาให้ โดย TS จะเป็นผู้จัดหาอุปกรณ์ประกอบที่เหลือให้พร้อมทำงาน โดยมีพันธมิตรที่เป็นผู้ผลิต จากทั้งในและต่างประเทศให้การสนับสนุน อีกทั้ง TS ยังมีช่างเทคนิคและช่างผู้ชำนาญการที่พร้อมให้บริการอย่างเพียงพอ

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ซึ่งดำเนินการโดย TEDA มีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

| ลำดับที่ | รายชื่อลูกค้า | ชื่อ โครงการ   | สัญญา       |               | มูลค่าโครงการ<br>(ล้านบาท) | ความคืบหน้า *<br>(%) |
|----------|---------------|--|-------------|---------------|----------------------------|----------------------|
|          |               |  | วันที่เริ่ม | วันที่สิ้นสุด |                            |                      |
| 1        | กฟผ.          | จัดหาและก่อสร้าง สถานีไฟฟ้าสุราษฎร์ธานี                            | 05/01/58    | 07/12/60      | 488.68                     | 86.9%                |
| 2        | กฟน.          | จัดหาและก่อสร้าง สถานีไฟฟ้าดันทางพระนครศรี<br>จ. สมุทรปราการ       | 17/07/58    | 14/05/60      | 455.47                     | 82.8%                |
| 3        | กฟผ.          | จัดหาและจ้างก่อสร้างสายส่ง<br>สฟ.ระยอง-อ่างทอง-บางปะอิน            | 18/04/59    | 17/04/61      | 128.382                    | 25%                  |
| 4        | กฟผ.          | จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าขอนแก่น                                  | 19/04/59    | 19/04/61      | 1,130.698                  | 77.1%                |
| 5        | กฟผ.          | จัดหาและก่อสร้างสายส่ง สุราษฎร์ฯ-ภูเก็ต                            | 13/12/59    | 12/12/62      | 391.084                    | 8%                   |
| 6        | กฟผ.          | จัดหาและก่อสร้างสายเคเบิลใต้ดิน โรงไฟฟ้าพระ<br>นครศรีใต้           | 06/07/60    | 05/12/61      | 160.189                    | 0.7%                 |
| 7        | กฟผ.          | จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าสมุทรสาคร 9                              | 24/07/60    | 15/03/62      | 287.551                    | 4.4%                 |
| 8        | กฟผ.          | จัดหาและก่อสร้างสายส่ง ร้อยเอ็ด-ชัยภูมิ 2                          | 14/07/60    | 13/05/62      | 397.538                    | 1%                   |
| 9        | กฟน.          | จัดหาและก่อสร้างเพื่อสายไฟฟ้าในอากาศ เป็น<br>สายใต้ดิน ถนนพระราม 3 | 01/05/60    | 31/10/63      | 804.116                    | 1.9%                 |

หมายเหตุ : \* การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

- กฟผ. : การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย
- กฟน. : การไฟฟ้านครหลวง
- กฟภ. : การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

- บริษัท ทราเนล็ค เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด (“TS”)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการออกแบบ ติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์สถานีไฟฟ้า โรงไฟฟ้า และระบบไฟฟ้าแรงสูงของโรงงานตลอดจนให้บริการบำรุงรักษาระบบที่ได้ส่งมอบลูกค้าไปให้ใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง โดยปี 2560 TS มีรายได้รวมทั้งสิ้น 141.8 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 1.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและสภาพการแข่งขัน

งานส่วนใหญ่ที่ได้มาจะได้มาจากรับเหมาหลัก (Prime Contractor) ที่เป็นเอกชน (รวม TEDA ด้วย) โดย TS จะเป็นผู้รับเหมาช่วง (Sub contractor) ด้านงานติดตั้งและทดสอบระบบไฟฟ้าแรงสูง โดยพยายามเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา

โดยเน้นด้านคุณภาพงานที่ได้มาตรฐาน มีความรับผิดชอบ การส่งมอบได้ตามกำหนด ทำให้ลูกค้าเชื่อถือและประทับใจ และยังคงรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาอุปกรณ์ ถ้าเป็นวัสดุอุปกรณ์ขนาดใหญ่ และมีราคาสูง ทางผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้จัดหาให้ โดย TS จะเป็นผู้จัดหาอุปกรณ์ประกอบที่เหลือให้พร้อมทำงาน โดยมีพันธมิตรที่เป็นผู้ผลิต จากทั้งในและต่างประเทศให้การสนับสนุน อีกทั้ง TS ยังมีช่างทีมวิศวกรและช่างผู้ชำนาญการที่พร้อมให้บริการอย่างเพียงพอ

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ซึ่งดำเนินการโดย TS มีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

| ลำดับที่ | รายชื่อลูกค้า | ชื่อ โครงการ   | สัญญา       |               | มูลค่าโครงการ<br>(ล้านบาท) | ความคืบหน้า *<br>(%) |
|----------|---------------|--|-------------|---------------|----------------------------|----------------------|
|          |               |  | วันที่เริ่ม | วันที่สิ้นสุด |                            |                      |
| 1        | TEDA          | สฟ.พระนครใต้   | 15/07/58    | 05/12/59      | 26.368                     | 73.5%                |
| 2        | TEDA          | สฟ.สุราษฎร์  | 05/01/58    | 04/01/60      | 42.679                     | 86%                  |
| 3        | PEA           | 115kV โรงไฟฟ้าไทรเขี้ยว<br>บ.โซลาร์โก  | 14/09/58    | 22/02/60      | 21.494                     | 97.1%                |
| 4        | Interlink     | ออกแบบ,ติดตั้ง-ทดสอบ,จ่ายไฟ<br>115kV Substation อาคาร MTS<br>สนามบินสุวรรณภูมิ | 29/09/59    | 24/03/61      | 8.500                      | 16.7%                |
| 5        | TEDA          | สฟ.ขอนแก่น 4, 3, หล่มสัก   | 19/04/59    | 19/04/61      | 52.465                     | 72.6%                |

หมายเหตุ \* การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

- บริษัท สามารถ กรีน เอ็นเนอร์จี จำกัด (“SGE”) เดิมชื่อ บริษัท สามารถ เวสต์ทู เพาเวอร์ จำกัด

SGE เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 99.99 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุนในการผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงขยะชุมชนเพื่อจำหน่ายให้กับการไฟฟ้า โดยในปัจจุบันอยู่ระหว่างการเจรจาเรื่องความร่วมมือในการรับกำจัดขยะชุมชนเพื่อนำมาผลิตไฟฟ้ากับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นหลายจังหวัด

- บริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชั่น จำกัด (“STR”)

STR เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 99.99 ซึ่งบริษัทดังกล่าวได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2560 เพื่อให้บริการควบคุมการจราจรทุกรอบแบบ รวมถึงประกอบกิจการที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทุกประเภท โดยปัจจุบัน STR มีทุนจดทะเบียนจำนวน 50 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

## 2.5 สายธุรกิจ Technology Related Services

สายธุรกิจ Technology Related Services ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณ โทรศัพท์และงานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาดัดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย รวมทั้งธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการขยะในพื้นที่บริเวณท่าอากาศยานสุวรรณภูมิโดย ปี 2560 สายธุรกิจ

Technology Related Services มีสัดส่วนรายได้ 836.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.4 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 7 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท วิชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ จำกัด 3) บริษัท สุวรรณภูมิ เอ็นไวรอนเม้นท์ แคร์ จำกัด 4) บริษัท สามารถ เบริเทค จำกัด 5) บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด 6) บริษัท คอนแทค-อิน-วัน จำกัด และ 7) บริษัท แคมโบเดีย สามารถ จำกัด

● บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด (“SE”)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. ผลิตและจำหน่ายแผงสายอากาศรับสัญญาณโทรทัศน์ระบบ Digital TV สำหรับใช้งานภายในและภายนอกอาคาร ชุดอุปกรณ์ DMATV (Digital Master Antenna Television) สำหรับใช้งานในอาคารสูง และกล่องรับสัญญาณดิจิตอลทีวีภาคพื้นดิน (DVB-T2) ตลอดจนรับจ้างผลิตกล่องรับสัญญาณดิจิตอลเคเบิลทีวี (DVB-C) สำหรับใช้งานเฉพาะระบบเคเบิลทีวีในอาคาร
2. ให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม
3. รับจ้างผลิตงานตู้โลหะภัณฑ์ประเภทต่างๆ ได้แก่ งานตู้ควบคุมระบบไฟฟ้า ระบบควบคุมกล้องวงจรปิด ตู้แร็ค สำหรับใช้งาน IT ตลอดจนชิ้นส่วนโลหะภัณฑ์ที่สำเร็จรูปต่างๆ

โดยปี 2560 SE มีรายได้รวมทั้งสิ้น 126.5 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณ ร้อยละ 1.0 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผงสายอากาศรับสัญญาณโทรทัศน์ งานรับสัญญาณดาวเทียมระบบต่างๆ 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 ปัจจุบันมีการขยายฐานการผลิตและจำหน่ายสินค้าและบริการติดตั้งระบบดิจิตอลทีวี สำหรับกลุ่มลูกค้า ประเภทอาคารสูง เช่น อาคารสำนักงาน โรงแรม โรงพยาบาล เป็นต้น

ภาวะการแข่งขันในปัจจุบัน ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะใช้กลยุทธ์การตลาดด้านราคาเป็นหลักเพื่อให้มีส่วนแบ่งตลาด (Market Share) เพิ่มมากขึ้น และจะต้องคำนึงถึงเรื่องบริการหลังการขายเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่ผู้บริโภคใช้ประกอบการตัดสินใจ

ธุรกิจให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ปัจจุบัน ผู้ให้บริการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมีจำนวนรายลดน้อยลงมาก สืบเนื่องจาก มีหน่วยงาน กสทช. กำกับดูแล เนื้อหาการออกอากาศที่ไม่เหมาะสม ภาวะการแข่งขันในตลาดยังอยู่ในระดับต่ำ ส่วนใหญ่ผู้ให้บริการจะเน้นเรื่องคุณภาพของการให้บริการเป็นหลัก

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบันในระบบการส่งสัญญาณโทรทัศน์มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้มากขึ้น เช่น มีการเปลี่ยนแปลงการส่งสัญญาณจากระบบอนาล็อกมาเป็นดิจิตอล และการใช้ดาวเทียมในการส่งสัญญาณ โดยได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ รองรับการใช้งานดิจิตอลในระบบอาคาร มีการนำเทคโนโลยีจากต่างประเทศเข้ามาพัฒนา ปรับปรุงคุณภาพ



สินค้า ตลอดจนการหาพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง

สำหรับอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการใช้งานในการรับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบ ดิจิตอลนั้น ทาง SE ได้เตรียมความพร้อม และได้ทำการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์สินค้าจนได้อุปกรณ์ที่มีประสิทธิภาพ และตอบสนองความต้องการของผู้ใช้เป็นอย่างดี

• บริษัท วิชั่น แอนด์ ซีเคียวริตี้ ซีสเต็ม จำกัด (“VSS”)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ดำเนินธุรกิจการจำหน่าย ออกแบบ รับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุง ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ระบบเสียงประกาศทั่วไป ระบบสื่อสารต่างๆ ภายในอาคาร และระบบภาพระบบเสียงสำหรับห้องประชุม ห้องจัดเลี้ยงขนาดใหญ่ (Auditorium) รวมทั้งระบบสื่อสารสั่งการสำหรับห้องศูนย์ปฏิบัติการ (Operation and Command Center) ซึ่ง VSS เน้นการทำตลาดเฉพาะกับลูกค้าภาครัฐและเอกชนขนาดใหญ่ โดยคำนึงถึงหลักการด้านวิศวกรรม ความทันสมัยของระบบเพื่อให้ลูกค้าได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่า

ข) การตลาดและสภาพการแข่งขัน

การตลาด

VSS มุ่งเน้นลูกค้าราชการ รัฐวิสาหกิจและเอกชนขนาดใหญ่ โดยเข้าถึงลูกค้าสม่ำเสมอเพื่อเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าเพื่อแนะนำและแบ่งปันประสบการณ์ของบริษัททั้งด้านผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี

เน้นคุณภาพสินค้าทั้งด้านความทันสมัยและคงทนถาวรตลอดจนความประณีตในการติดตั้ง เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์และมีความพึงพอใจสูงสุด

เน้นบริการหลังการขายโดยดูแลลูกค้าระหว่างรับประกันสม่ำเสมอ และเสนอขายบริการซ่อมบำรุงรักษาหลังจากหมดระยะเวลาประกัน

สภาพการแข่งขัน

ตลาดด้านระบบการรักษาความปลอดภัยโดยเฉพาะระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิดเติบโตรวดเร็วต่อเนื่องมาหลายปีและจะเติบโตต่อไป VSS จึงเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนในระบบความปลอดภัยสูง ทั้งหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ (ตลาดบน) ซึ่งมีการแข่งขันน้อย VSS มีผลงานและมีชื่อเสียงดีเป็นที่ยอมรับของลูกค้ากลุ่มนี้มาช้านานทำให้มีโอกาสขยายงานได้มาก มีผู้ประกอบการนำเข้าอุปกรณ์โทรทัศน์วงจรปิดจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่ายเป็นจำนวนมาก VSS จึงไม่ร่วมเข้าแข่งขันในตลาดกลุ่มนี้ (ตลาดล่าง)

แต่ปัจจุบันสินค้าจากประเทศจีนมีการพัฒนาทั้งด้านเทคโนโลยีและการผลิตที่ดีขึ้นมากเนื่องจากประเทศจีนเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดทำให้ผู้ผลิตจีนมีการลงทุนและพัฒนาสินค้าได้มาก VSS จึงสนใจเสนอสินค้าจากประเทศจีนให้ลูกค้าพิจารณาอยู่หลายโครงการ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวสำหรับระบบบันทึกภาพและบริหารจัดการระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV Recording And Management) และระบบบริหารจัดการสถานการณ์ฉุกเฉิน (Situation Management) ยี่ห้อ Qognify (เดิมคือยี่ห้อ Nice Vision) จากประเทศอิสราเอล

2. เป็นคู่ค้ากับ บริษัท โรเบิร์ตบ็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์กล้องโทรทัศน์วงจรปิดระบบเสียงประกาศทั่วไปและระบบควบคุมการเข้าออกประตู
3. เป็นคู่ค้ากับ บริษัท ศรีเอดิส คอร์ปอเรชั่น จำกัด โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายระบบ X-Ray ตรวจหาอาวุธ ยี่ห้อ Astrophysic และเครื่องตรวจโลหะ ยี่ห้อ CEIA
4. เป็นคู่ค้ากับ บริษัท Axis (Thailand) จำกัด โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์กล้องโทรทัศน์วงจรปิด
5. เป็นคู่ค้ากับ บริษัท Smiths Detection ประเทศไทย โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ตรวจหาร่องรอยสารเสพติดและสารระเบิดในกระเป๋าสัมภาระในกิจการการบินและประจำจุดตรวจค้นต่างๆ

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ซึ่งดำเนินการโดย VSS มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

| ลำดับที่ | รายชื่อลูกค้า                          | ชื่อโครงการ   | สัญญา       |               | มูลค่าโครงการ<br>(ล้านบาท) | ความคืบหน้า<br>(%) |
|----------|--|---|-------------|---------------|----------------------------|--------------------|
|          |  |   | วันที่เริ่ม | วันที่สิ้นสุด |                            |                    |
| 1        | สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร | ซ่อมบำรุง CCTV 11 เขต เป็นเวลา 1 ปี                                 | 15/12/60    | 14/12/61      | 12.3                       | 4                  |
| 2        | สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร | ซ่อมบำรุง CCTV 28 เขต เป็นเวลา 1 ปี                                 | 15/12/60    | 14/12/61      | 8.3                        | 4                  |
| 3        | สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร | ซ่อมบำรุง CCTV สวนสาธารณะ เป็นเวลา 1 ปี                             | 15/12/60    | 14/12/61      | 21.5                       | 4                  |
| 4        | สำนักบริหารงานทั่วไป กอ.รมน.           | เช่าระบบ CCTV 6อำเภอภาคใต้ เป็นเวลา 60 เดือน                        | 15/05/60    | 14/05/65      | 570.23                     | 12.5               |
| 5        | สำนักบริหารงานทั่วไป กอ.รมน.           | จ้างสร้างอาคารปฏิบัติการและปรับปรุงห้องควบคุมงาน CCTV 6 อำเภอภาคใต้ | 29/09/59    | 28/02/61      | 73.3                       | 91                 |
| 6        | บ.อิตาเลียนไทยดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด     | CCTV โครงการก่อสร้างโรงพยาบาลรามมา บางพลีวินฉนวนดินทร์              | 09/07/60    | 30/01/61      | 39.6                       | 95                 |

หมายเหตุ: 1. การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

2. การรับรู้รายได้ของงาน กอ.รมน. เช่าระบบ CCTV 6 อำเภอใต้จะรับรู้เป็นรายเดือน เดือนละ 9.50 ล้านบาท เป็นเวลา 60 เดือน นับตั้งแต่เดือน พ.ค. 2560

โครงสร้างรายได้จากการขายและบริการ

(หน่วย : ล้านบาท)

| สายธุรกิจ                         | ดำเนินการโดย                        | สัดส่วนการถือหุ้นปี 2560 (%) <sup>(1)</sup> | 2558                  |       | 2559                  |       | 2560                  |       |
|-----------------------------------|-------------------------------------|---|-----------------------|-------|-----------------------|-------|-----------------------|-------|
|                                   |                                     |   | รายได้ <sup>(2)</sup> | %     | รายได้ <sup>(2)</sup> | %     | รายได้ <sup>(2)</sup> | %     |
| 1) ICT Solution and Service       | บจก. สามารถคอมเทค                   | 70.14                                       | 2,164.9               | 11.8  | 2,470.7               | 18.1  | 2,677.8               | 20.6  |
|                                   | บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส  | 70.14                                       | 1,200.2               | 6.5   | 802.5                 | 5.9   | 1,405.4               | 10.8  |
|                                   | บมจ. สามารถเทลคอม                   | 70.14                                       | 1,118.2               | 6.1   | 891.5                 | 6.5   | 1,302.1               | 10.0  |
|                                   | บริษัทย่อยอื่นๆ                     | -   | 1,173.8               | 6.4   | 1,418.5               | 10.3  | 1,264.2               | 9.7   |
| รวม                               |                                     |   | 5,657.1               | 30.8  | 5,583.2               | 40.8  | 6,649.5               | 51.1  |
| 2) Digital                        | บมจ. สามารถ ดิจิตอล                 | 71.47                                       | 6,334.8               | 34.5  | 2,474.2               | 18.1  | 701.3                 | 5.4   |
|                                   | บริษัทย่อยอื่นๆ                     | -   | 1,369.7               | 7.4   | 883.1                 | 6.5   | 607.2                 | 4.6   |
| รวม                               |                                     |   | 7,704.5               | 41.9  | 3,357.3               | 24.6  | 1,308.5               | 10.0  |
| 3) Call Center                    | บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์              | 69.18                                       | 936.6                 | 5.1   | 916.2                 | 6.7   | 781.2                 | 6.0   |
|                                   | บริษัทย่อยอื่นๆ                     | -   | 3.9                   | 0.0   | 7.3                   | 0.0   | 7.2                   | 0.1   |
| รวม                               |                                     |   | 940.5                 | 5.1   | 923.5                 | 6.7   | 788.4                 | 6.1   |
| 4) Utilities and Transportations  | บจก. แคมโบเดียแอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส | 100   | 1,490.4               | 8.1   | 1,770.3               | 12.9  | 1,844.9               | 14.2  |
|                                   | บจก. เทต้า                          | 94.35                                       | 814.9                 | 4.5   | 1,073.5               | 7.9   | 1,280.4               | 9.8   |
|                                   | บริษัทย่อยอื่นๆ                     | -   | 275.0                 | 1.5   | 338.9                 | 2.5   | 315.0                 | 2.4   |
| รวม                               |                                     |   | 2,580.3               | 14.1  | 3,182.7               | 23.3  | 3,440.3               | 26.4  |
| 5) Technology Related Services    | บจก. วิชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ ซิสเต็ม | 73.00                                       | 60.5                  | 0.3   | 102.5                 | 0.7   | 708.6                 | 5.4   |
|                                   | บริษัทย่อยอื่นๆ                     | -   | 1,423.2               | 7.8   | 526.3                 | 3.9   | 127.5                 | 1.0   |
| รวม                               |                                     |   | 1,483.7               | 8.1   | 628.8                 | 4.6   | 836.1                 | 6.4   |
| รวมรายได้จากการขายสินค้าและบริการ |                                     |   | 18,366.1              | 100.0 | 13,675.5              | 100.0 | 13,022.8              | 100.0 |

หมายเหตุ : <sup>(1)</sup> เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

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

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจุบัน บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจหลักใน 5 สายธุรกิจ คือ 1) ICT Solution and Service 2) Digital 3) Call Center 4) Utilities and Transportations และ 5) Technology Related Services โดยการประกอบธุรกิจทั้ง 5 สายธุรกิจนั้น ย่อมมีปัจจัยความเสี่ยงในการบริหารงานที่แตกต่างกัน ทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการบริหารจัดการความเสี่ยง รวมทั้งได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อทำหน้าที่ในการกำหนดนโยบาย จัดอันดับความเสี่ยง พิจารณาบทวน รวมทั้งประเมินความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ โดยปัจจัยเสี่ยงสามารถจำแนกได้ตามประเภทต่างๆ ดังนี้

#### 1. ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน

##### ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ICT Solution and Service

เนื่องจาก ICT Solution and Service ดำเนินธุรกิจการติดตั้งและให้บริการระบบ ICT ครบวงจร โดยมีลูกค้าหลักคือ หน่วยงานของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ดังนั้นหากภาครัฐมีการชะลอการใช้จ่ายงบประมาณด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารลง ก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้พยายามลดความเสี่ยงโดยการกระจายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้น ครอบคลุมกระทรวงและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงนโยบาย ความล่าช้าในการประมูลงาน หรือการถูกตัดงบประมาณของแต่ละหน่วยงาน อีกทั้งยังมีแผนจะขยายฐานลูกค้าที่ไม่ใช่หน่วยงานภาครัฐเพิ่มเติม เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาหน่วยงานภาครัฐมากเกินไป อีกทั้งบริษัทฯ มีการดำเนินนโยบายเพิ่มแหล่งรายได้ประจำ (Recurring Revenues) เนื่องจากการมีรายได้ประจำจะช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องของความผันผวนของรายได้บริษัทฯ นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีการให้บริการด้วยเทคโนโลยีที่หลากหลาย อาจทำให้พนักงานมีความรู้หรือความเชี่ยวชาญไม่เพียงพอในเทคโนโลยีนั้นๆ ทำให้แก้ปัญหาไม่ถูกจุด ซึ่งความเสี่ยงในด้านนี้ ทางบริษัทฯ ได้มีการจัดแบ่งทีมงานออกเป็นกลุ่มที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน และจัดอบรมอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงหาผู้ค้าทางธุรกิจ (Business Partner) ที่เป็นผู้นำด้านเทคโนโลยี เพื่อพัฒนาให้พนักงานมีความรู้ความชำนาญที่เพียงพอ

##### ความเสี่ยงจากการดำเนินงานในธุรกิจ Digital

- ธุรกิจให้บริการข้อมูลข่าวสารและบันเทิง (Content)

การเข้ามาของเทคโนโลยี ส่งผลกระทบต่อไลฟ์สไตล์ผู้บริโภค ส่งผลให้การแข่งขันที่เกยแยกออกจากกันตามรูปแบบของการเข้าถึง ถูกหลอมรวมกันเป็นตลาดหนึ่งเดียวที่มีขนาดใหญ่ เต็มไปด้วยผู้แข่งขันหลากหลายราย อย่างไรก็ตาม ตลาดที่มีขนาดใหญ่มากขึ้นด้วยเช่นกัน โดยทางบริษัทฯ ได้คำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ดังนั้นจึงได้มีการนำเสนอการให้บริการคอนเทนต์ในรูปแบบต่างๆ ผ่านทางแพลตฟอร์มที่หลากหลาย เพื่อเป็นการตอบสนองต่อพฤติกรรมผู้ใช้งานที่เปลี่ยนไป

- ธุรกิจโครงข่ายวิทยุคมนาคมระบบดิจิทัล (Digital Trunked Radio) และสถานีฐาน (Co-Tower)

ความเสี่ยงหลักของธุรกิจโครงข่ายวิทยุคมนาคมระบบดิจิทัล (Digital Trunked Radio) และสถานีฐาน (Co-Tower) คือการติดตั้งระบบ อุปกรณ์โครงข่าย และสถานีฐาน อย่างไรก็ตามด้วยความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในงานวางระบบ บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการติดตั้งโครงข่ายดังกล่าวจะทำให้ได้อย่างราบรื่น และทันเวลา รวมถึงสามารถควบคุมต้นทุนในการติดตั้งให้อยู่ในกรอบที่บริษัทฯ กำหนดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

##### 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 ลูกค้าส่วนใหญ่เป็น โครงการของภาครัฐ ทำให้มีความเสี่ยงจากความล่าช้า ของการประมูล โครงการเมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง ดังนั้นทางบริษัทฯ จึงมีนโยบายในการหาโครงการของเอกชนที่ได้รับ อนุมัติแล้วเพิ่มเติมเพื่อลดความเสี่ยงทางด้านนี้ นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงด้านการแข่งขันสูงในตลาด จากคู่แข่งทั้งในและต่างประเทศ โดยที่คู่แข่งชั้นบนรายเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์เองด้วย ทำให้บริษัทฯ มีความเสียเปรียบด้านราคา ซึ่งเรื่องนี้ทางบริษัทฯ ได้ลดความเสี่ยง โดยการหาช่องทางการเป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตอุปกรณ์ที่มีศักยภาพ เพื่อให้มีต้นทุนสินค้าต่ำลง และสามารถแข่งขันได้

#### ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ Technology Related Services

- ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบดิจิตอลทีวี

ความเสี่ยงของธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบดิจิตอลทีวีคือ เรื่องของการแข่งขันในตลาด เนื่องจากตัว ผลิตภัณฑ์มีความแตกต่างเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับคู่แข่ง บริษัทฯ จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของเสาอากาศทีวี โดยจะมีการพัฒนาเสาอากาศให้มีขนาดเล็กลง และจะเน้นผลิตและจำหน่ายเสาอากาศสำหรับภายนอก เพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน

## 2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

#### ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

การดำเนินงานบางกิจการของบริษัทฯ สร้างรายได้ในสกุลเงินต่างประเทศ เช่น ธุรกิจการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชา เป็นต้น ซึ่ง สร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ หรือการดำเนินงานในบางกิจการก็ก่อให้เกิดต้นทุนในสกุลเงินต่างประเทศ เช่นกัน ธุรกิจ ICT Solution and Service ที่มีการจ่ายค่าอุปกรณ์เป็นสกุลเงินต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทฯ จึงตระหนักถึงความเสี่ยงของ ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในหลายปีที่ผ่านมา และได้ดำเนินนโยบายอย่างรอบคอบเพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าว มาโดยตลอด โดยบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าและมีการติดตามสถานการณ์ความเคลื่อนไหวของอัตรา แลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด

### ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม เงินกู้ยืมส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นเงินกู้ระยะสั้นซึ่งอัตราดอกเบี้ยจะเปลี่ยนแปลงตามภาวะตลาดเงิน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยจึงค่อนข้างต่ำ สำหรับดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว บริษัทฯ ได้รับอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ระยะยาวสกุลเงินบาทที่มีอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้าชั้นดี (MLR) โดยหักส่วนต่างที่ตกลงไว้ล่วงหน้า ในขณะที่เงินกู้ยืมสกุลดอลลาร์สหรัฐฯ ได้รับดอกเบี้ยที่ LIBOR บวกส่วนต่างที่ตกลงไว้ อัตราดอกเบี้ยทั้งหมดที่มีการตกลงไว้นั้นเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว บริษัทฯ จึงได้ทำการติดตามสถานการณ์อัตราดอกเบี้ยอย่างใกล้ชิด ดังนั้นหากมีสัญญาณของความผันผวนเกิดขึ้น บริษัทฯ อาจใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงทางการเงินต่างๆ เพื่อจำกัดความเสี่ยงดังกล่าว

### ความเสี่ยงจากหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระหนี้จากลูกหนี้ทางการค้าประเภทต่างๆ จากงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีบัญชีลูกหนี้การค้ารวม 5,851.85 ล้านบาท โดยได้ทำการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้วเป็นจำนวนทั้งสิ้น 1,677.89 ล้านบาท ทั้งนี้ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วเห็นว่าค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ที่ได้บันทึกไว้ดังกล่าวเหมาะสมและเพียงพอแล้ว โดยลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ ประกอบไปด้วยลูกหนี้การค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและบริษัทเอกชนที่มีโครงการกับหน่วยงานของรัฐหรือเป็นบริษัทเอกชนรายใหญ่ซึ่งลูกหนี้เหล่านี้ยังติดต่อซื้อขายกับกลุ่มบริษัทอยู่เป็นปกติ และยังมีมีการจ่ายชำระหนี้อย่างต่อเนื่อง ลูกหนี้ดังกล่าวไม่เคยมีประวัติไม่ชำระหนี้ และมีขั้นตอนของการอนุมัติการจ่ายที่ใช้เวลานาน ซึ่งบริษัทฯ ยังคงติดตามหนี้ดังกล่าว และมั่นใจว่าจะสามารถได้รับชำระหนี้ในที่สุด

### ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจ โดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company)

ในฐานะที่เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น ซึ่งผลประโยชน์ของบริษัทฯ จึงขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย อีกทั้งการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ยังขึ้นอยู่กับผลประโยชน์และกระแสเงินสดของบริษัทย่อยเหล่านั้น หากผลประโยชน์ของบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามเป้าหมาย จะส่งผลกระทบต่อจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ ได้บริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยมีนโยบายการลงทุนที่มุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพและมีแนวโน้มการเติบโตสูง มีรายได้ที่แน่นอน ความเสี่ยงต่ำ และให้ผลตอบแทนในการลงทุนสูงแก่บริษัทฯ นอกจากนี้ยังกำหนดให้บริษัทในกลุ่มจัดทำแผนธุรกิจ และเสนอแผนดำเนินการและงบประมาณประจำปี ซึ่งต้องผ่านการพิจารณาและอนุมัติของคณะกรรมการบริษัทฯ รวมทั้งมีการติดตามผลงานของแต่ละธุรกิจอย่างใกล้ชิดเพื่อวางแผนรับความเสี่ยงอย่างทันทั่วทั้ง

ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม เป็นไปตามกฎหมายที่บังคับใช้ และ/หรือ ข้อจำกัดอื่นๆ รวมถึงสัญญาทางการเงินต่างๆ อย่างครบถ้วนทุกประการ

### ความเสี่ยงจากการลงทุนระยะสั้นในหลักทรัพย์

จากงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีการลงทุนระยะสั้นในหลักทรัพย์เป็นจำนวน 17.11 ล้านบาท หลักทรัพย์ดังกล่าวจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภาวะความผันผวนในตลาด การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง รวมถึงผลกระทบต่างๆ จากภาวะเศรษฐกิจจะมีผลต่อราคาหลักทรัพย์ที่บริษัทฯ ถือไว้ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีการติดตามความเคลื่อนไหวต่างๆ อันจะนำมาสู่ความเสี่ยงดังกล่าวอย่างใกล้ชิดและบริษัทฯ มีการประชุมความเสี่ยงเป็นประจำ เพื่อติดตามข่าวสารการลงทุน เพื่อที่จะได้ดำเนินการอย่างทันทั่วทั้งที่เมื่อจำเป็น

### 3. ความเสี่ยงด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะดำรงอยู่ได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืนนั้น ต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากชุมชนและสังคม การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่ส่งผลกระทบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม อาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของบริษัทฯ นำมาซึ่งผลกระทบ

ต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ 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 ผ่านสื่อภายในและโครงการรณรงค์ประหยัดพลังงานอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี บริษัทฯ ยังคงดำเนินงานตามนโยบายด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งหวังให้บริษัทฯ และชุมชนสามารถอยู่ร่วมกัน และเติบโตไปด้วยกันอย่างเกื้อกูลและยั่งยืน



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| สินทรัพย์                 | มูลค่าสุทธิตามบัญชี |                   |
|---------------------------|---------------------|-------------------|
|                           | ณ 31 ธันวาคม 2560   | ณ 31 ธันวาคม 2559 |
| ที่ดิน                    | 550.40              | 561.48            |
| อาคารและส่วนปรับปรุง      | 41.83               | 57.03             |
| อุปกรณ์สำนักงาน           | 518.55              | 520.74            |
| เครื่องจักรและอุปกรณ์     | 3,102.42            | 4,034.23          |
| ยานพาหนะ                  | 95.22               | 64.25             |
| สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ | 388.24              | 145.56            |
| รวม                       | 4,696.66            | 5,383.29          |

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดคงเหลือของเครื่องจักร ยานพาหนะ และอุปกรณ์ซึ่งได้มาภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินโดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีเป็นจำนวนเงิน 75 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 23 ล้านบาท (2559 : 50 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 18 ล้านบาท)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอาคารและอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 8,931 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 677 ล้านบาท (2559: 7,346 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 680 ล้านบาท)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดให้มีการประเมินราคาที่ดินในระหว่างไตรมาสของปี 2557 โดยผู้ประเมินราคาอิสระซึ่งใช้วิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลราคาตลาด โดยผลจากการประเมินราคาใหม่ทำให้มูลค่าของที่ดินและส่วนเกินทุนจากการตีราคาที่ดินในงบการเงินรวมเพิ่มขึ้นประมาณ 82 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะกิจการ: 24 ล้านบาท) หากบริษัทฯ และบริษัทย่อยแสดงมูลค่าของที่ดินดังกล่าวด้วยวิธีราคาทุนมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 จะเป็นดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

|        | งบการเงินรวม |       | งบการเงินเฉพาะกิจการ |       |
|--------|--------------|-------|----------------------|-------|
|        | 2560         | 2559  | 2560                 | 2559  |
| ที่ดิน | 93.86        | 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

ในปี 2560 บริษัท กัมปอด พาวเวอร์ แพลนท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ถาวรจำนวน 118 ล้านบาท (2559 : 17 ล้านบาท) ที่บันทึกในงบการเงินรวม เนื่องจากบริษัทย่อยได้พิจารณาประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตมีมูลค่าต่ำกว่ามูลค่าสุทธิตามบัญชีของเครื่องจักรสำหรับโครงการผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าในประเทศกัมพูชา

บริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้นำอุปกรณ์มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 จำนวนประมาณ 40 ล้านบาท ไปลี้ปะกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากธนาคาร

ในระหว่างปี 2560 บริษัทย่อยดังกล่าวได้ปัดวงเงินกู้ยืมระยะยาวและไถ่ถอนหลักทรัพย์ค้ำประกันดังกล่าวทั้งหมดแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มียอดคงเหลือของสินทรัพย์ระหว่างติดตั้งจำนวน 356 ล้านบาท (2559 : ไม่มี) ซึ่งบริษัทย่อยได้กู้เงินยืมเงินจากบริษัทฯ เพื่อใช้ในโครงการวิทยุคมนาคมระบบดิจิตอล (Digital Trunked Radio System หรือ DTRS)

ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทย่อยข้างต้นได้รวมต้นทุนการกู้ยืมเข้าเป็นราคาทุนของสินทรัพย์ จำนวน 0.61 ล้านบาท (2559 : ไม่มี) โดยคำนวณจากอัตราดอกเบี้ยขึ้นเป็นทุนในอัตราร้อยละ 2.81

สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อโครงการในอนาคต

มูลค่าสินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อโครงการในอนาคต - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| สินทรัพย์            | มูลค่าสุทธิตามบัญชี |                   |
|----------------------|---------------------|-------------------|
|                      | ณ 31 ธันวาคม 2560   | ณ 31 ธันวาคม 2559 |
| ที่ดิน               | 23.25               | 23.25             |
| อาคารและส่วนปรับปรุง | 0.24                | 0.45              |
| รวม                  | 23.49               | 23.70             |

สินทรัพย์ให้เช่า

- พื้นที่โฉดง 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 สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด | 721.23              | 34,373.82             |
| บริษัท พอสเน็ต จำกัด                       | 55.68               | 2,653.71              |
| บริษัท สามารถ อินโฟเนต 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 สามารถวิศวกรรม จำกัด | 500.00              | 16,000.00             |

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              | 50,040.11             |
| บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด                  | 162.00              | 21,633.48             |
| บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน)           | 2,636.85            | 352,124.95            |
| บริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด                | 1,407.86            | 188,005.62            |
| บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด                   | 48.00               | 6,409.92              |
| บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด     | 647.22              | 86,429.76             |
| บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)              | 733.59              | 97,963.61             |
| บริษัท วิชั่น แอนด์ ซิเคียวริตี้ ซิสเต็ม จำกัด | 627.00              | 83,729.58             |
| บริษัท พอสเน็ท จำกัด                           | 1,209.05            | 161,456.54            |
| บริษัท เอ็นเตอร์เทนเม้นท์ ทรี จำกัด            | 15.00               | 2,003.10              |
| บริษัท เทต้า จำกัด                             | 45.00               | 6,009.30              |
| บริษัท ทรานส์เล็ค เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด      | 15.00               | 2,003.10              |
| บริษัท พอร์ตแลนด์ จำกัด                        | 139.29              | 18,600.79             |
| บริษัท สามารถ ไอ-สปอร์ต จำกัด                  | 30.00               | 4,006.20              |
| หมายเหตุ: อายุสัญญาเช่า 3 ปี                   |                     |                       |

ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า บริษัทฯ มีมูลค่าของค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าสุทธิ ดังแสดงในตารางต่อไปนี้

มูลค่าค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

| รายการ                             | อายุงานทั้งหมด (ปี) | ระยะเวลาเช่าเหลือ | มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | หลักประกัน เงินกู้ |
|------------------------------------|---------------------|-------------------|-------------------------------|------------------|--------------------|
| ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า <sup>(1)</sup> | 30                  | 11 ปี 4 เดือน     | 141.92                        | สิทธิการเช่า     | - ไม่มี -          |
| รวม                                |                     |                   | 141.92                        |                  |                    |

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

ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

- สัมปทานบริการ

บริษัท แคมโบเดียแอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยมีข้อตกลงสัญญาสัมปทานซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

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

ลักษณะสัมปทาน: เพื่อจัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชา

อายุสัมปทาน: 32 ปี สิ้นสุดในปี 2576 (เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2560 บริษัทย่อยได้มีการลงนามแก้ไขสัญญาสัมปทานดังกล่าวกับรัฐบาลประเทศกัมพูชาในการขยายอายุสัมปทานต่อไปอีก 7 ปี นับจากปี 2576 เป็นสิ้นสุดในปี 2583)

เงื่อนไขที่สำคัญตามสัญญา: บริษัทช่วยให้ผลประโยชน์ตอบแทนแก่รัฐบาลประเทศกัมพูชาตามสัดส่วนของรายได้ที่เก็บได้นอกจากนี้ บริษัทต้องโอนกรรมสิทธิ์ในระบบและอุปกรณ์ทั้งหมดให้แก่รัฐบาลประเทศกัมพูชาเมื่อสิ้นสุดอายุสัมปทานโดยไม่คิดมูลค่า

- สิทธิช่วงเวลาในการออกอากาศ

เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2557 บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ซื้อหุ้นในบริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด (บริษัทย่อย) ตามราคาที่ตกลงร่วมกัน ผลจากการซื้อเงินลงทุนดังกล่าวตามวิธีซื้อทำให้บริษัทย่อยได้บันทึกสิทธิช่วงเวลาในการออกอากาศรายการกีฬาเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งมีอายุการให้ประโยชน์ 5 ปี

- สิทธิการให้บริการเสาโทรคมนาคม

เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2560 บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ซื้อหุ้นในบริษัท ไทยเบสเสดชั่น จำกัด (บริษัทย่อย) ตามราคาที่ตกลงร่วมกัน ผลจากการซื้อเงินลงทุนดังกล่าวตามวิธีซื้อทำให้บริษัทย่อยได้บันทึกสิทธิการให้บริการเสาโทรคมนาคมเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งมีอายุการให้ประโยชน์ 10 ปี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท ไทยเบสเสดชั่น จำกัด ยังไม่ได้เริ่มดำเนินงานให้บริการเสาโทรคมนาคม

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

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

### 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ปัจจุบันคดีที่บริษัทฯ ดำเนินอยู่ในชั้นศาลมีมูลค่าร้อยละ 5.40 ของส่วนผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชี 31 ธันวาคม 2560 โดยมีรายละเอียดดังนี้

บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในการให้การสนับสนุนด้านการเงินและการติดตั้งระบบเครือข่ายโทรคมนาคมให้กับคณะกรรมการจัดการแข่งขันกีฬาเอเชียนเกมส์ ครั้งที่ 13 เมื่อปี 2540 โดยได้ให้การสนับสนุนการออกแบบติดตั้งระบบเครือข่ายโทรคมนาคมพร้อมอุปกรณ์ และให้การสนับสนุนด้านการเงินจำนวน 190 ล้านบาท แต่บริษัทฯ ประสบปัญหาทางการเงินจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำครั้งใหญ่ของประเทศในปี 2540 ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อเนื่องเป็นระยะเวลานาน จึงได้เจรจาขอยกเลิกข้อตกลงการให้การสนับสนุนด้านการเงินเพราะบริษัทฯ ได้สละสิทธิ์ที่จะใช้สิทธิประโยชน์ตามข้อตกลงหลายประการในระหว่างการแข่งขันและกรรมการจัดการแข่งขันฯ ได้นำสิทธิดังกล่าว ไปให้กับผู้สนับสนุนรายอื่นๆ ใช้ประโยชน์แทนแล้ว บริษัทฯ จึงไม่มีการจะต้องรับผิดชอบสนับสนุนด้านการเงินดังกล่าวอีกต่อไป

ในไตรมาสที่ 4 ปี 2553 คณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการกีฬาแห่งประเทศไทย ได้ยื่นคำเสนอข้อพิพาทต่อสถาบันอนุญาโตตุลาการสำนักงานระงับข้อพิพาทเรียกร้องให้บริษัทฯ ชำระเงินจำนวนประมาณ 332 ล้านบาท (190 ล้านบาทรวมดอกเบี้ย) ต่อมาเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2556 สถาบันอนุญาโตตุลาการได้ดำเนินการสืบพยานฝ่ายบริษัทฯ และฝ่ายคณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ เสร็จสิ้น และคณะอนุญาโตตุลาการได้พิจารณาและมีคำตัดสินให้บริษัทฯ เป็นฝ่ายชนะคดีเนื่องจากคณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการกีฬาแห่งประเทศไทยได้ยื่นข้อเสนอสั่งพิพาทคดีนี้เกิน 10 ปี คดีจึงขาดอายุความ ต่อมาเมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2556 คณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการกีฬาแห่งประเทศไทย ได้ยื่นคำร้องขอเพิกถอนคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการดังกล่าวต่อศาลแพ่ง

ในวันที่ 29 สิงหาคม 2557 ศาลแพ่งได้พิพากษาให้เพิกถอนคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการ โดยไม่ได้พิพากษาให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องชำระหนี้ดังกล่าวแก่คณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ แต่อย่างใด โดยเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2557 บริษัทฯ ได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลชั้นต้นต่อศาลฎีกาว่าศาลชั้นต้นไม่มีอำนาจถอนคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการ และเมื่อวันที่ 23 มกราคม 2558 คณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการกีฬาแห่งประเทศไทยได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลชั้นต้นต่อศาลฎีกา ซึ่งศาลฎีกาได้พิพากษาเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2559 ให้เพิกถอนคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการ โดยไม่ได้พิพากษาให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องชำระหนี้ดังกล่าวแก่คณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ แต่อย่างใด

วันที่ 23 พฤศจิกายน 2559 คณะกรรมการจัดการแข่งขันและการกีฬาแห่งประเทศไทยได้ยื่นคำร้องต่อคณะอนุญาโตตุลาการ (ชุดเดิม) ให้วินิจฉัยต่อไป และในวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทฯ ยื่นคำร้องคัดค้านคำร้องของคณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการกีฬาแห่งประเทศไทยแล้ว เมื่อวันที่ 5 เมษายน 2560 บริษัทฯ ได้รับหนังสือจากสถาบันอนุญาโตตุลาการ แจ้งให้ดำเนินการตั้งอนุญาโตตุลาการท่านใหม่เข้าไปทำหน้าที่อนุญาโตตุลาการแทนท่านเดิมที่ลาออก โดยบริษัทฯ ได้แต่งตั้งอนุญาโตตุลาการฝ่ายบริษัทฯ แล้วเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2560

ต่อมาวันที่ 19 มกราคม 2561 คณะอนุญาโตตุลาการได้แต่งตั้งประธานคณะอนุญาโตตุลาการ และมีคำสั่งยกคำร้องคัดค้านข้างต้นของ บริษัทฯ ซึ่งทนายความของบริษัทฯ จะยื่นอุทธรณ์คำสั่งของอนุญาโตตุลาการดังกล่าวต่อศาลแพ่ง โดยระหว่างที่ยื่นอุทธรณ์คำสั่งนี้คณะอนุญาโตตุลาการได้พักการพิจารณาไว้จนกว่าศาลแพ่งจะได้มีคำตัดสินในเรื่องดังกล่าว

คดีจึงอยู่ในระหว่างที่จะมีการดำเนินการต่อไป สำนักงานกฎหมายที่ปรึกษาของบริษัทฯ ในคดีนี้มีความเห็นว่าบริษัทฯ ไม่ควรต้องรับผิดชอบต่อการเรียกร้องในครั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ยังมีข้อต่อสู้ในเรื่องอายุความซึ่งบัดนี้เกินกว่า 10 ปีแล้ว

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลบริษัท

- (1) ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ : บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 99/1 หมู่ที่ 4 ชั้น 35 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120
- ประเภทธุรกิจ : ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับระบบการสื่อสารโทรคมนาคมทั้งในและต่างประเทศ โดยปัจจุบันได้แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 5 สายธุรกิจ ดังนี้ 1) สายธุรกิจ ICT Solution and Service 2) สายธุรกิจ Digital 3) สายธุรกิจ Call Center 4) สายธุรกิจ Utilities and Transportations และ 5) สายธุรกิจ Technology Related Services โดยมีบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจในแต่ละสายธุรกิจ
- เลขทะเบียนบริษัท : 0107536000188
- โฮมเพจ : <http://www.samartcorp.com>
- โทรศัพท์ : 0-2502-6000
- โทรสาร : 0-2502-6186
- ทุนจดทะเบียน : 1,207,804,692 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
- ชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญ
- จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด : 1,006,503,910 หุ้น (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
- มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น : หุ้นละ 1 บาท
- (2) นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป  
รายละเอียดสามารถดูได้จากข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย หน้า 9
- (3) บุคคลอ้างอิง
- นายทะเบียนหุ้น : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
- ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
- โทรศัพท์ : 0-2009-9000, 0-2009-9378
- โทรสาร : 0-2009-9476
- ผู้สอบบัญชี : นางสาวศิริวรรณ สุรเทพินทร์
- ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4604
- ที่ตั้งสำนักงาน : บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
- เลขที่ 193/136-137 อาคารเลอรัชดา ชั้น 33
- 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

เลขานุการบริษัทฯ : นางจิรวรรณ รุจิสนธิ  
อีเมล : Jirawan.R@samartcorp.com  
โทรศัพท์ : 0-2502-6042  
โทรสาร : 0-2502-6043

ฝ่ายตรวจสอบภายใน : นางสาวนันทนา คะอู่ย  
อีเมล : Nantana.K@samartcorp.com  
โทรศัพท์ : 0-2502-6192  
โทรสาร : 0-2502-6186

## 6.2 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

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