

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 ทั้งนี้ในปี 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 ออกแบบติดตั้งบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษาระบบให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน
2. สายธุรกิจ Digital : ให้บริการธุรกิจสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจร ทั้งเครือข่าย โซลูชั่น และคอนเทนต์
3. สายธุรกิจ Call Center : ดำเนินธุรกิจให้บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ บริการออกแบบพัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จทั้งในประเทศไทย และประเทศกัมพูชา รวมถึงการให้บริการพัฒนานวัตกรรมด้านดิจิทัล ธุรกิจทวงถามหนี้ และสถาบันฝึกอบรม
4. สายธุรกิจ Utilities and Transportations : ดำเนินธุรกิจการให้บริการควบคุมจราจรทางอากาศ และธุรกิจจำหน่ายกระแสไฟฟ้าในประเทศกัมพูชา รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านการออกแบบ ก่อสร้างและติดตั้งงานระบบส่งไฟฟ้าครบวงจร
5. สายธุรกิจ Technology Related Services : ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณ โทรศัพท์และงานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัย และระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง 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 วัฒนธรรมองค์กร เป้าหมาย และกลยุทธ์ขององค์กร

❖ วิสัยทัศน์

กลุ่มบริษัทสามารถ มุ่งมั่นเสนอสินค้าและบริการทางด้านเทคโนโลยีที่กว้างไกล เพื่อนำมาซึ่งความเจริญที่ยั่งยืน และคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้น

❖ พันธกิจ

- องค์กร เสริมสร้างกระบวนการบริหารและดำเนินงานให้มี ประสิทธิภาพ โปร่งใส เป็นธรรม และมีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ตลอดจนสังคมและสิ่งแวดล้อม
- ลูกค้า นำเสนอบริการทางด้านเทคโนโลยีสื่อสาร โทรคมนาคม และอื่นๆ ด้วยความ หุ่่มเท ใฝ่ใจ เพื่อตอบสนองความต้องการ และก่อให้เกิด ประโยชน์สูงสุดต่อผู้ใช้บริการ
- พันธมิตร เสริมสร้าง ความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่ง เพื่อแสวงหาโอกาสและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจร่วมกัน
- พนักงาน เสริมสร้าง ความเป็นมืออาชีพ และมอบโอกาสสู่ ความก้าวหน้า แก่พนักงาน
- ผู้ถือหุ้น เสริมสร้างรายได้ที่มั่นคง ยั่งยืน เพื่อมอบ ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และต่อเนื่องแก่ผู้ถือหุ้น
- สังคมชุมชน เสริมสร้าง “คนคุณภาพ และสังคมคุณธรรม” ผ่านโครงการและกิจกรรมที่เกิดประโยชน์อย่างต่อเนื่อง

❖ วัฒนธรรมองค์กร

- Think Ahead (คิดก้าวหน้าอย่างสร้างสรรค์)
- Customer Focus (เน้นใส่ใจความต้องการของลูกค้า)
- Team of Professionals (มุ่งมั่นทำงานอย่างมืออาชีพ)
- Commit to excellence (ทุ่มเทเพื่อความเป็นเลิศ)

เป้าหมายและกลยุทธ์ขององค์กร

กลุ่มบริษัทสามารถ มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ พร้อมกับการเป็นผู้นำในการนำเสนอสินค้าและบริการในด้านต่างๆ ในประเทศไทย อีกทั้งยังมีความมุ่งมั่นตั้งใจในการขยายธุรกิจไปยังประเทศในแถบ CLMV (กัมพูชา เวียดนาม เมียนมาร์ และลาว) อีกเช่นกัน นอกจากนั้นแล้ว กลุ่มบริษัทสามารถ ยังมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนของรายได้ประจำปีให้เพิ่มสูงขึ้นเป็นร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมดในอีก 3-5 ปีข้างหน้า เพื่อเป็นการเสริมสร้างให้กลุ่มบริษัทสามารถ สามารถเติบโตได้อย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน โดยปัจจุบัน กลุ่มบริษัทสามารถมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของแต่ละสายงานดังต่อไปนี้

- สายธุรกิจ ICT Solution and Service : มุ่งเน้นในการสร้างรายได้ประจำปีให้แก่สายธุรกิจด้วยการนำเสนอบริการแบบครบวงจร เช่น การออกแบบ-ติดตั้ง-ดำเนินงาน พร้อมทั้งการให้บริการบำรุงรักษาระบบ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังได้ขยายฐานลูกค้าไปสู่ภาคเอกชนมากยิ่งขึ้น เพื่อให้บริษัทมีการเติบโตอย่างยั่งยืน
- สายธุรกิจ Digital : มุ่งเน้นในการพัฒนาธุรกิจ และให้บริการข้อมูลด้วยการนำดิจิทัลเทคโนโลยีมาใช้ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป พร้อมร่วมมือกับพันธมิตรในการพัฒนาโครงข่ายวิทยุคมนาคมระบบดิจิทัล (Digital Trunked Radio) และสถานีฐาน (Co-Tower) เพื่อเป็นการสร้างรายได้ประจำปีให้กับสายธุรกิจ
- 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 2561

- เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถ เวสต์ทูเพาเวอร์ จำกัด (“SW2P”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีมติพิเศษอนุมัติให้เปลี่ยนชื่อบริษัทจากเดิมชื่อ “บริษัท สามารถ เวสต์ทูเพาเวอร์ จำกัด” เป็น “บริษัท สามารถ กรีน เอ็นเนอร์จี จำกัด” โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2561
- เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีมติพิเศษอนุมัติให้เปลี่ยนชื่อบริษัทจากเดิมชื่อ “บริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด” เป็น “บริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด” โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนการเปลี่ยนชื่อบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2561
- เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท วันทูนัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) (“OTO”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีมติอนุมัติให้จัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ชื่อ “บริษัท อิน โน ฮับ จำกัด” เพื่อดำเนินการวิจัยและพัฒนาซอฟต์แวร์ โปรแกรมหุ่นยนต์ อุปกรณ์ เครื่องมือและสิ่งประดิษฐ์นวัตกรรม โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100 มีทุนจดทะเบียน 3 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 0.3 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2561 และได้ชำระค่าหุ้นทั้งจำนวนแล้วในเดือนพฤษภาคม 2561
- เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) (“SAMTEL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีมติอนุมัติการจำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญทั้งหมดในบริษัท เน็ต มีเดีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่งให้แก่บุคคลภายนอกเป็นจำนวน 0.1 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 34.5 บาท รวมเป็นเงินประมาณ 3.6 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยได้ลงนามในสัญญาโอนหุ้นและได้รับชำระเงินแล้วเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2561
- เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติดังต่อไปนี้

การลดทุนจดทะเบียน

ที่ประชุมดังกล่าวอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนจากทุนจดทะเบียนเดิม 1,208 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 1,207,804,692 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เป็น 1,007 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 1,006,503,910 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) โดยการลดหุ้นสามัญจำนวน 201,300,782 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ที่จัดสรรไว้เพื่อรองรับการใช้จ่ายตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ SAMART-W”) บริษัทฯ ได้จดทะเบียนลดทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2561

การออกใบสำคัญแสดงสิทธิ

ที่ประชุมดังกล่าวอนุมัติให้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ครั้งที่ 2 (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ SAMART-W2”) จำนวนไม่เกิน 335,501,303 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นโดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราการจัดสรรที่ 3 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ทั้งนี้ ใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 3 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิและราคาการใช้สิทธิอยู่ที่ 15 บาทต่อหุ้น โดยสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นได้ในวันทำการสุดท้ายของทุก ๆ 6 เดือนนับตั้งแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ SAMART-W2 ไปตลอดอายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ บริษัทฯ กำหนดให้วันที่ 9 พฤษภาคม 2561 เป็นวันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับการจัดสรร

การเพิ่มทุนจดทะเบียน

ที่ประชุมดังกล่าวอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,007 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 1,006,503,910 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 1,342 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 1,342,005,213 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 335,501,303 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 335,501,303 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2561

- เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถ คิวดอล จำกัด (มหาชน) (“SDC”) ซึ่งเป็น บริษัทย่อย ได้มีมติอนุมัติการยกเลิกมติของที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อย เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2560 ในส่วนของการเพิ่มทุนจดทะเบียนและอนุมัติการลดและเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อยดังนี้

ทุนจดทะเบียน

	จำนวนหุ้น (หุ้น)	จำนวนเงิน (บาท)	วันที่จดทะเบียนกับ กระทรวงพาณิชย์
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	9,900,562,500	990,056,250	
ลดทุนจดทะเบียน	(5,500,312,500)	(550,031,250)	
	4,400,250,000	440,025,000	17 พฤษภาคม 2561
เพิ่มทุนจดทะเบียน	11,000,625,000	1,100,062,500	
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	15,400,875,000	1,540,087,500	18 พฤษภาคม 2561

นอกจากนี้ ที่ประชุมดังกล่าวอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 8,800,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ในอัตราการจัดสรรหุ้น 1 หุ้นสามัญเดิมต่อ 2 หุ้นสามัญเพิ่มทุน โดยกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในราคาหุ้นละ 0.3 บาท

ทุนออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้ว

	จำนวนหุ้น (หุ้น)	จำนวนเงิน (บาท)	ส่วนเกินมูลค่า หุ้นสามัญ (บาท)	วันที่จดทะเบียนกับ กระทรวงพาณิชย์
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	4,400,250,000	440,025,000	1,230,452,034	
เพิ่มทุนจากการเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิม	6,924,173,218	692,417,322	1,384,834,644	
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 30 กันยายน 2561	11,324,423,218	1,132,442,322	2,615,286,678	4 มิถุนายน 2561

ใบสำคัญแสดงสิทธิ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยได้มีมติอนุมัติให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญรุ่นที่ 1 (SDC-W1) จำนวนไม่เกิน 2,200,125,000 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทย่อยที่จองซื้อและได้รับจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ในอัตรา 4 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย สามารถซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 0.5 บาท โดยใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 5 ปี โดยระยะเวลาใช้สิทธิคือวันทำการสุดท้ายของเดือนมิถุนายนและธันวาคมของทุกปีตลอดอายุใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยเริ่มจากวันที่ 28 ธันวาคม 2561

- เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท วันทูนัน โปรเฟสชั่นแนล จำกัด (“OTP”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 1 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 2 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท บริษัทย่อยได้จดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2561 และ OTP ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ชำระค่าหุ้นทั้งจำนวนแล้วในเดือนพฤษภาคม 2561

- เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ไอ-สปอร์ต มีเดีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีมติพิเศษให้บริษัทเลิกกิจการ โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนเลิกกิจการเมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2561 และจดทะเบียนชำระบัญชีกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2561
- เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการของ OTO ซึ่งเป็นบริษัทย่อยมีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท วันทูวัน แคมโบเดีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง จากเดิม 440,000 เหรียญสหรัฐฯ (หุ้นสามัญ 88,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 เหรียญสหรัฐฯ) เป็น 600,000 เหรียญสหรัฐฯ (หุ้นสามัญ 120,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 เหรียญสหรัฐฯ) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 32,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 เหรียญสหรัฐฯ ปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนการดำเนินการจัดทำเอกสารการจดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าว
- เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สุวรรณภูมิ เอ็นไวรอนเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีมติพิเศษให้บริษัทย่อยเลิกกิจการ โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2561 และจดทะเบียนชำระบัญชีกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2561
- เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท พอร์ตทัลเน็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีมติพิเศษอนุมัติให้ลดทุนจดทะเบียนจำนวน 1,270 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 3,370 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 33.7 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 2,100 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 21 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) โดยลดขาดทุนสะสมจำนวน 1,000 ล้านบาท และคืนเงินลงทุนให้กับผู้ถือหุ้นเป็นจำนวน 270 ล้านบาท บริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนลดทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2561
- เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถวิศกรรม จำกัด ซึ่งเป็น บริษัทย่อยได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 250 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 2,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 550 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 5,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 3,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท บริษัทย่อยได้จดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2562 และบริษัทฯ ได้ชำระค่าหุ้นทั้งจำนวนแล้ว ในเดือนมกราคม 2562

ปี 2560

- ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 12 มกราคม 2560 ได้พิจารณาอนุมัติการจำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท โฟนิแอส จำกัด ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ต่อมาเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2560 บริษัทย่อยได้จำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท โฟนิแอส จำกัด ทั้งหมดให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 30,000 หุ้น เป็นจำนวนเงินรวม 5.6 ล้านบาท
- ที่ประชุมคณะกรรมการของ SDC (บริษัทย่อย) เดิมชื่อ บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) (“SIM”) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560 ได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ไทยเบสเสชั่น จำกัด (“TBS”) จากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวร้อยละ 100 ด้วยเงินลงทุนไม่เกิน 50 ล้านบาท TBS ดำเนินธุรกิจให้เข้าพื้นที่และให้บริการรวมทั้งจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร และระบบสื่อสารโทรคมนาคม
- ที่ประชุมคณะกรรมการของ SAMTEL (บริษัทย่อย) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560 ได้มีมติอนุมัติให้ บริษัท สามารถ คอมเทค จำกัด (“SCT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง จัดตั้งบริษัทใหม่ ชื่อ “บริษัท ซีเคียวอินโฟ จำกัด” เพื่อให้บริการด้านระบบความปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์ โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 5 ล้านบาท และ SCT 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 : วันแรกที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ ขึ้นเครื่องหมาย XD (วันที่ 17 มีนาคม 2560)
- เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2560 SDC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้เข้าทำสัญญาธุรกิจร่วมชื่อ เอสไอเอสซี คอนซอร์เตียม กับบริษัท สามารถ คอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง เพื่อเข้าทำสัญญาเป็นพันธมิตรบริการ Digital Trunked Radio System กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) โดย SDC ได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้นำกลุ่มของเอสไอเอสซี คอนซอร์เตียม ซึ่งเป็นผู้มีส่วนในการแทนและผูกพันในนามของเอสไอเอสซี คอนซอร์เตียม โดยสัญญามีผลบังคับนับแต่วันที่ลงนามในสัญญาฉบับนี้และจะสิ้นสุดลงเมื่อเอสไอเอสซี คอนซอร์เตียม ได้ปฏิบัติตามหน้าที่ตามสัญญาพันธมิตรกับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ครบถ้วนแล้ว ทั้งนี้ SDC ผู้ผูกพันที่จะต้องปฏิบัติตามหน้าที่ ข้อกำหนดต่าง ๆ และชำระค่าใช้จ่ายของโครงการตามที่ระบุไว้ในสัญญาจะระหว่างกัน

ต่อมาเมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2560 เอสไอเอสซี คอนซอร์เตียม ได้เข้าทำสัญญาความร่วมมือพันธมิตรธุรกิจ กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เพื่อขยายขีดความสามารถในการให้บริการวิทยุคมนาคมระบบดิจิตอล (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 ผู้ผูกพันที่จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ และชำระค่าใช้จ่ายตามที่ระบุไว้ในสัญญา

- ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2560 ได้มีมติเห็นชอบให้บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด (“SUT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ชื่อ “บริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชั่น จำกัด” (“STR”) เพื่อให้บริการควบคุมการจราจรทุกรูปแบบรวมถึงประกอบกิจการที่เกี่ยวกับการขนส่งทุกประเภท โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 1 ล้านบาท ซึ่ง SUT มีสัดส่วนการถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.99 บริษัทย่อยดังกล่าว ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2560 ทั้งนี้บริษัทย่อยดังกล่าวได้เรียกชำระค่าหุ้นเต็มจำนวน และได้รับชำระค่าหุ้นเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2560
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ 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
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ 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 หุ้น

สามัญเพิ่มทุน และกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในราคาหุ้นละ 0.5 บาท และการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 1,100,062,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวข้างต้น

โดยเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2560 บริษัทย่อยได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ STR (บริษัทย่อย) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2560 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 50 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 4.9 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
- บริษัท แคมโบเดีย แอร์ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด (“CATS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 100 ผ่าน STR (CATS ดำเนินธุรกิจการจัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชาตามสัญญาสัมปทานที่ได้รับจากรัฐบาลกัมพูชาเป็นเวลารวม 32 ปี ตั้งแต่ปี 2544-2576) ได้มีการลงนามแก้ไขสัญญาสัมปทานดังกล่าวกับรัฐบาลกัมพูชาในการขยายอายุสัมปทานให้กับ CATS อีก 7 ปีนับจากปี 2576 โดยอายุสัมปทานจะไปถึงสิ้นสุดในปี 2583

ปี 2559

- SW2P ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน SUT ร้อยละ 99.99 ได้จัดตั้งบริษัท เชียงใหม่ เวสต์ทูปาเวอร์ จำกัด (“CW2P”) โดยร่วมทุนกับ บริษัท เฟอร์รีม เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 50 และ 50 ตามลำดับ เพื่อดำเนินธุรกิจการบริหารจัดการขยะโดยกระบวนการเปลี่ยนเป็นขยะเชื้อเพลิง (RDF) และธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทดังกล่าวขึ้นเมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2558 นั้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานใน CW2P บริษัท เฟอร์รีม 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 เฟอร์รีม เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ในราคา 130 บาทต่อหุ้น รวมเป็นจำนวนเงินประมาณ 13 ล้านบาท
- ที่ประชุมของคณะกรรมการ SDC เดิมชื่อ SIM ครั้งที่ 1/2559 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2559 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ร่วมลงทุนกับ บริษัท พีฟิล์มมีเดีย กรุป 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 โพอินเนส จำกัด จากบุคคลธรรมดา 3 ราย ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมและไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ด้วยเงินลงทุนไม่เกิน 20 ล้านบาท

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

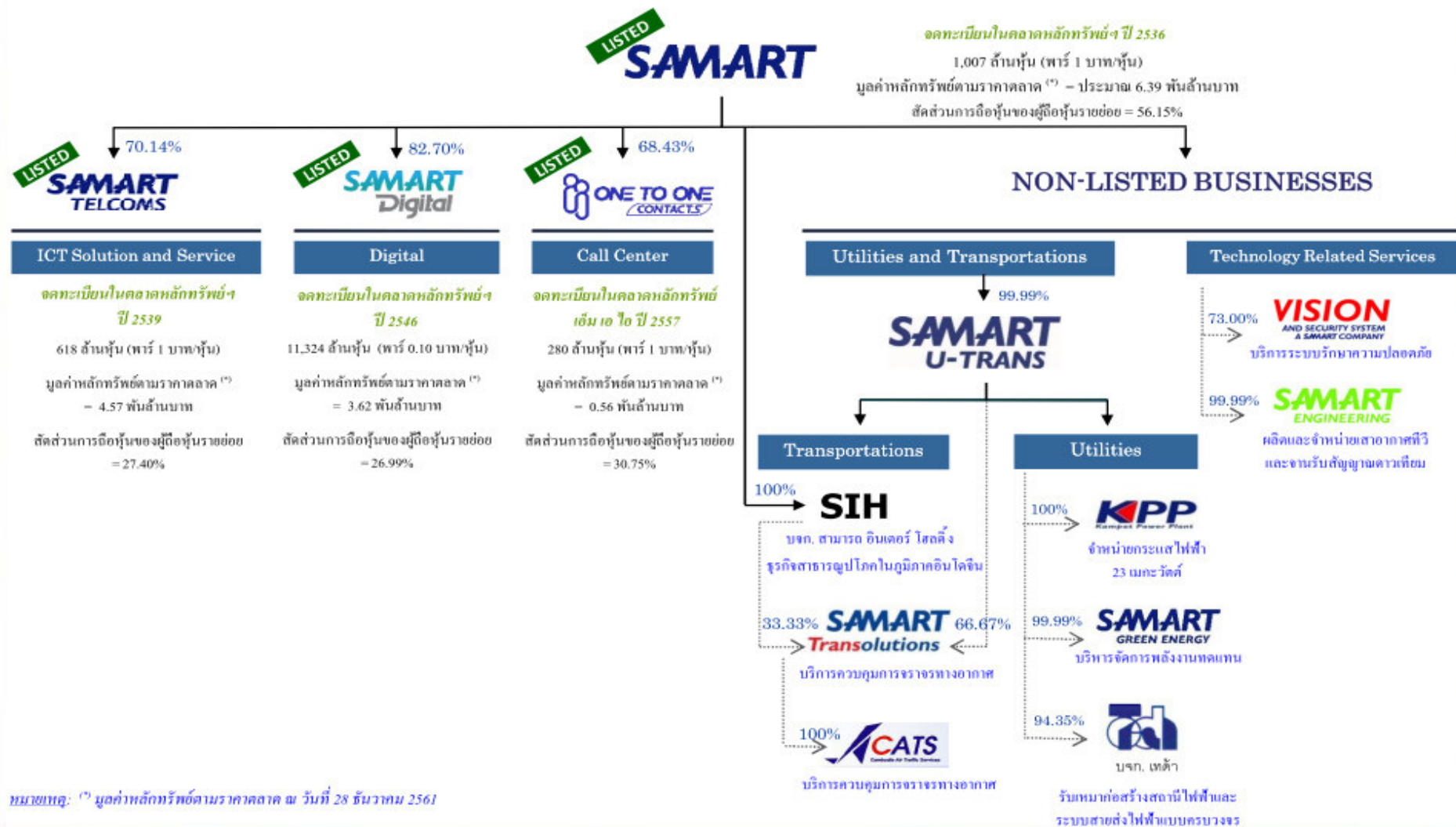
- เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2559 SDC เดิมชื่อ SIM ได้แจ้งข่าวการปิดบริษัทย่อยที่ไม่ได้ดำเนินการกิจการจำนวน 3 บริษัท คือ บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย อินเทอร์เน็ตช้อปปิ้ง จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 99.99 บริษัท สามารถ อินเทอร์เน็ตทีวี มีเดีย จำกัด และ บริษัท เดอะเนสต์บางกอก จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัทย่อยร้อยละ 99.99 และร้อยละ 99.98 ตามลำดับ ซึ่งการปิดบริษัทย่อยดังกล่าวไม่ได้ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ แต่อย่างใด เนื่องจากบริษัทย่อยดังกล่าวมิได้มีการดำเนินธุรกิจแล้ว

- ที่ประชุมของคณะกรรมการ SDC เดิมชื่อ SIM ครั้งที่ 9/2559 ประชุมเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2559 ได้มีมติอนุมัติให้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท มอลล์ (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 51 ทั้งจำนวนให้กับบริษัท พีเพิลมีเดีย กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายหนึ่งในบริษัทดังกล่าวร้อยละ 49 ในราคาตามมูลค่าที่บริษัทลงทุนซึ่งใกล้เคียงมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่จำหน่ายเป็นเงินทั้งสิ้น 15.3 ล้านบาท ทั้งนี้ เพื่อบริษัทจะได้มุ่งเน้นในการประกอบธุรกิจหลัก ภายหลังการจำหน่ายเงินลงทุนในครั้งนี้ บริษัท มอลล์ (ไทยแลนด์) จำกัด จะสิ้นสุดสภาพการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท
- เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2559 SDC เดิมชื่อ SIM ได้แจ้งข่าวการปิดบริษัทย่อยที่ไม่ได้ดำเนินกิจการจำนวน 2 บริษัท คือ บริษัท เบนเซอร์ซ์ จำกัด และ บริษัท ไอ-โมบาย ไคร์ จำกัด ซึ่ง SDC ถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมร้อยละ 99.88 ตามมติของที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของทั้ง 2 บริษัทดังกล่าว เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2559 ทั้งนี้ บริษัทย่อยดังกล่าวอยู่ระหว่างดำเนินการตามกระบวนการทางกฎหมายและทางบัญชี ซึ่งการปิดบริษัทย่อยดังกล่าวไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของกิจการของบริษัทฯ แต่อย่างใด เนื่องจากบริษัทย่อยดังกล่าวได้มีการดำเนินงานธุรกิจแล้ว

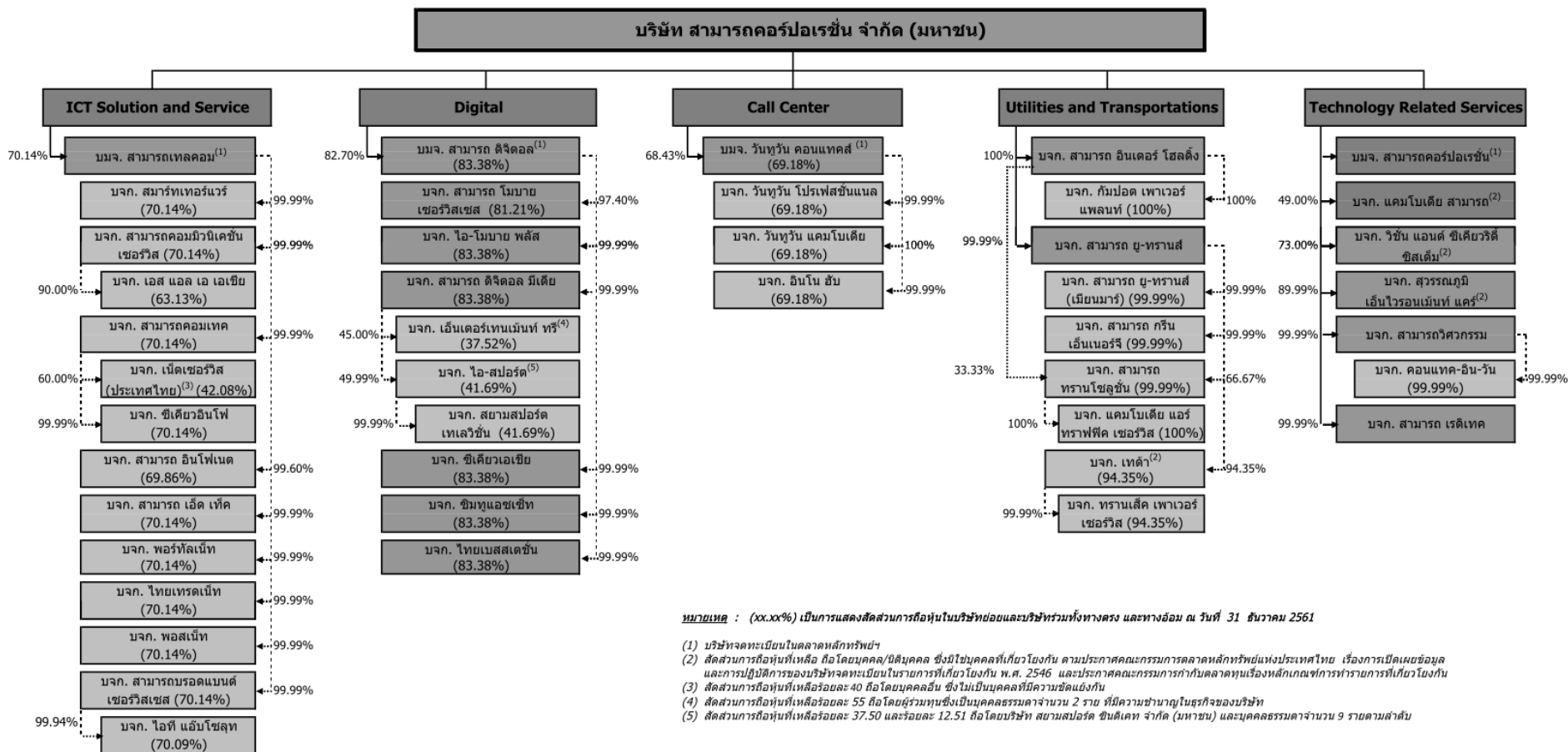
โครงสร้างการถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,342,005,213 บาท และมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,006,503,910 บาท มีโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยซึ่งแยกโครงสร้างธุรกิจออกเป็น “โครงสร้างธุรกิจ (ตามการถือหุ้น)” และ “โครงสร้างธุรกิจ (ตามการบริหารธุรกิจ)” โดยสามารถดูรายละเอียดได้ภายใต้หัวข้อ “โครงสร้างธุรกิจ” ดังนี้

โครงสร้างธุรกิจ (ตามการบริหารธุรกิจ)



บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)



หมายเหตุ : (xx.xx%) เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งทางตรง และทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

(1) บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

(2) สืบสวนการถือหุ้นที่เหลื คือโดยบุคคล/นิติบุคคล ซึ่งมิใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูล และการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546 และประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนเรื่องหลักเกณฑ์การทำการรายการที่เกี่ยวข้องกัน

(3) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือน้อยละ 40 ถือโดยบุคคลอื่น ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่มีความขัดแย้งกัน

(4) สัดส่วนการถือหุ้นที่เล็กร้อยละ 55 ถือโดยผู้ร่วมทุนซึ่งเป็นบุคคลธรรมดาจำนวน 2 ราย ที่มีความชำนาญในธุรกิจของบริษัท

(5) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 37.50 และร้อยละ 12.51 ถือโดยบริษัท สยามสปอร์ต ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) และบุคคลธรรมดาจำนวน 9 รายตามลำดับ

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1.	บมจ. สามารถ ดิจิตอล 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-6900	ให้บริการธุรกิจสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจร ทั้งเครือข่าย ไซลูชั่น และคอนเทนต์	1,540	11,324,423,218	9,364,737,000	82.70
2.	บจก. สามารถ โมบาย เซอร์วิส 37/1 หมู่ที่ 2 ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-6496	ให้บริการขายส่งและขายต่อบริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G และให้บริการ โทรคมนาคมทุกชนิดทุกประเภท	490	49,000,000	47,724,999 ⁽¹⁾	97.40
3.	บจก. สามารถ ดิจิตอล มีเดีย 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-8136	ให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระบันเทิง ผ่านเทคโนโลยีมีเดียและไร้สายที่ครบถ้วน สมบูรณ์แบบ ทั้งในรูปแบบของเสียง (Voice) ผ่านระบบ Audiotext และ Call Center และใน รูปแบบข้อความ หรือภาพ (Non-Voice) รวมทั้ง เป็นผู้ผลิต และพัฒนาข้อมูล ข่าวสาร และ สาระความบันเทิง	200	2,000,000	1,999,997 ⁽¹⁾	99.99
4.	บจก. ไอ-สปอร์ต 99/37 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 2 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-8136	ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับกีฬาครบวงจร ตั้งแต่ให้บริการ ข้อมูลข่าวสารด้านกีฬาผ่านช่องทาง digital จัด อีเวนต์กีฬาจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับกีฬาในช่องทาง e-commerce จัดอบรมหลักสูตรกีฬาต่างๆ ให้บริการด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับกีฬา และการ บริหารสิทธิประโยชน์ให้นักกีฬา สโมสรและ สมาคมกีฬา	120	12,000,000	5,999,996 ⁽²⁾	49.99
5.	บจก. ไอ-โมบาย พลัส 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6200 โทรสาร 0-2502-8532	ให้บริการขายส่งและขายต่อบริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G และให้บริการ โทรคมนาคมทุกชนิดทุกประเภท	100	10,000,000	9,999,997 ⁽¹⁾	99.99
6.	บจก. ซีเคียวเอเชีย 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6200 โทรสาร 0-2502-8532	จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ พร้อมให้บริการ ข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์ เคลื่อนที่ รวมทั้งจำหน่ายสินค้าและ ไซลูชั่น เกี่ยวกับการรักษาความปลอดภัย	1.25	125,000	124,997 ⁽¹⁾	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
7.	บจก. เอ็นเตอร์เทนเมนต์ ทรี 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6103 โทรสาร 0-2502-6361	เป็นผู้ผลิต จำหน่าย และให้บริการข้อมูล ทางด้านบันเทิง ในรูปแบบต่างๆ ผ่านทาง โทรทัศน์ โทรศัพท์ ระบบอินเตอร์เน็ต ระบบ ดาวเทียม และระบบสื่อสารต่างๆ การติดตั้ง อุปกรณ์เครือข่าย สิ่งอำนวยความสะดวกแบบครบ วงจรและบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง	5	500,000	225,000 ⁽²⁾	45.00
8.	บจก. สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น 99/37 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 2 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-8136	เจ้าของรายการโทรทัศน์ทางช่องทีวีดิจิตอล รายการกีฬาในช่องโทรทัศน์ต่างๆ รับจ้างผลิต รายการ รับถ่ายทอดสด และบันทึกเทปการแข่งขัน กีฬาต่างๆ	60	6,000,000	5,999,994 ⁽³⁾	99.99
9.	บจก. ชิมูแอสเซีย 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-6491	ประกอบธุรกิจทางด้านการ อสังหาริมทรัพย์ เป็นตัวกลางในการจับคู่ระหว่าง ผู้ขายและผู้รับซื้อ (Matching) นอกจากนี้ ยังให้บริการในด้านคำปรึกษา และการฝากขาย อสังหาริมทรัพย์	5 เรียกชำระ แล้ว 25 ล้าน บาท	500,000	499,997 ⁽¹⁾	99.99
10.	บจก. ไทยเบสสคชั่น 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-6491	ประกอบธุรกิจให้เช่าใช้พื้นที่ และให้บริการ รวมทั้งจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร และ ระบบสื่อสารโทรคมนาคม	10	100,000	99,998 ⁽¹⁾	99.99
11.	บมจ. สามารถเทลคอม 99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	1) ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและ เครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร 2) ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบ โซลูชันด้าน เทคโนโลยีสารสนเทศที่ผสมผสานและรวบรวม เทคโนโลยีต่างๆ รวมไปถึงโซลูชันสำหรับ เทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน 3) ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้าน ซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีด ความสามารถและประสิทธิภาพในการ ดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับลูกค้า	738	618,000,000	433,464,590	70.14
12.	บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส 99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	ให้บริการด้านเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่ง ประกอบด้วยการจัดหา การดำเนินการวางระบบ การซ่อมบำรุง รวมถึงการซ่อมอุปกรณ์สื่อสาร โทรคมนาคมที่ได้รับมาตรฐาน ISO 9001 และยัง ได้รับมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพ และประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยี สารสนเทศ	500	5,000,000	4,999,994 ⁽⁴⁾	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
13.	บจก. สามารถคอมเทค 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	ให้บริการรับเหมาให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษาอุปกรณ์ ทางด้าน ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึง เทคโนโลยีชั้นสูงเฉพาะด้าน	225	2,250,000	2,249,995 ⁽⁴⁾	99.99
14.	บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเซส 99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	ให้บริการข้อมูลผ่านข่ายสายท้องถิ่นความเร็วสูง	55.25	5,525,000	5,524,997 ⁽⁴⁾	99.99
15.	บจก. ไทยเทรคเน็ต 99/27 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 8 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	ให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้าในรูปแบบ มาตรฐานทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange : EDI), บริการให้คำปรึกษาและวาง ระบบงานให้แก่ธุรกิจที่ต้องการลดขั้นตอนการ ทำงานกับคู่ค้าแบบครบวงจร รวมถึงให้บริการ ระบบ Supply Chain Financing	53	5,300,000	5,299,993 ⁽⁴⁾	99.99
16.	บจก. พอสเน็ต 99/4 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 32 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	บริการระบบการรับชำระเงินผ่านเครือข่าย อิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) รวมถึง บริการด้าน Electronic Data Capture (EDC) ระบบ Electronic Signature Capture, ระบบ E-Receipt Platform และระบบ QR-Payment และเป็น Solution Provider ในด้านของ Smart Card, เป็นผู้พัฒนา Smart Card Application ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยและผู้ ประกอบธุรกิจบัตรเครดิตอื่นๆ รวมถึงบริการ Loyalty Service Program	72	7,200,000	7,199,993 ⁽⁴⁾	99.99
17.	บจก. สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี 99/29 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 6 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	บริการให้เข้า และพัฒนาระบบบริหารจัดการการ เรียนการสอน (Learning Management System) รวมถึงซอฟต์แวร์บริหารสถานศึกษา และ เทคโนโลยีด้านการศึกษาระบบครบวงจร พร้อม การพัฒนาเนื้อหาวิชา (Courseware) เพื่อการ เรียนการสอนและการฝึกอบรมบุคลากร นอกจากนี้ ยังพัฒนา Digital Content เช่น e-Magazine และ e-Books รวมถึงการพัฒนา Mobile Application	20	200,000	199,997 ⁽⁴⁾	99.99
18.	บจก. สามารถ อินโฟเนต 99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	ให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงครบวงจร สำหรับลูกค้าภาครัฐและองค์กรธุรกิจ ด้วย เทคโนโลยีต่าง ๆ ได้แก่ FTTH, G.SHDSL, MPLS, Leased Line, Gigabit Internet และ Software-Defined WAN (SD WAN) พร้อม บริการ Co-Location และ Cloud Hosting	62	6,200,000	6,175,294 ⁽⁴⁾	99.60

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
19.	บจก. สมาร์ทเทอร์แวร์ 99/25 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 10 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	ดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการและเป็นที่ปรึกษา ให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบ ครบวงจร และให้บริการเฉพาะทางในด้าน วิศวกรรมซอฟต์แวร์	10	100,000	99,993 ⁽⁴⁾	99.99
20.	บจก. ไอที แอ็บ โซลูท 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และ อุปกรณ์เทคโนโลยีต่างๆ	225	22,500,001	22,485,593 ⁽⁵⁾	99.94
21.	บจก. พอร์ทัลเน็ท 99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	ให้บริการด้านการออกแบบ และรับเหมาวาง ระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร(Enterprise Resource Planning) โดยศึกษาความต้องการและ เสนอบริการที่เหมาะสมแบบครบวงจร(Total Solution) รวมถึงระบบ Customer Relationship Management(CRM) และ ระบบ Human Capital Management (HCM) ให้แก่ลูกค้าทั้ง ภาครัฐและเอกชน	2,100	21,000,000	20,999,993 ⁽⁴⁾	99.99
22.	บจก. เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) 62 อาคารนิยะ ชั้น 10 ถ.สีลม แขวงสุริยวงส์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทร. 0-2632-9396-9 โทรสาร 0-2632-9395	ให้บริการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการออกแบบและพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ เกี่ยวข้องสำหรับภาครัฐและเอกชน	20	2,000,000	1,199,999 ⁽⁶⁾	60.00
23.	บจก. เอส แอล เอ เอเชีย 99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้านเครือข่าย สื่อสารโทรคมนาคม และงานด้านระบบ สารสนเทศ รวมถึงการซื้อขาย และการ บำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบที่เกี่ยวข้องทุกชนิดใน กลุ่มประเทศ CLMV ประกอบด้วย ประเทศใน ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้คือ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม	30	300,000	270,000 ⁽⁷⁾	90.00
24.	บจก. ซีเคียวไอไฟ 99/17 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 19 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	ให้บริการศูนย์เฝ้าระวังการคุกคามทางไซเบอร์ (Cyber Security Operations Center - CSOC) แบบครบวงจรทั้งการให้คำปรึกษา การ ฝึกอบรม การประเมินความเสี่ยงด้านความ ปลอดภัย บริการเฝ้าระวัง ป้องกัน และตอบรับ กับภัยคุกคามทางไซเบอร์	5	50,000	49,997 ⁽⁶⁾	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
25.	บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์ 99/19 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 17 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2685-0000 โทรสาร 0-2685-0050	ธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการข้อมูลและ ลูกค้าสัมพันธ์ในรูปแบบการติดตั้งระบบ ศูนย์บริการข้อมูล จัดหา และบริหารเจ้าหน้าที่ ลูกค้าสัมพันธ์	280	280,000,000	191,600,000	68.43
26.	บจก. วันทูวัน (แคมโบเดีย) 18-E4, 4 th floor, The Icon Professional Building 216, Norodom Blvd., Tonle Bassac, Chamkarmorn, Phnom Penh, Kingdom of Cambodia โทร. (855) 23-932-222 โทรสาร (855) 23-932-223	ธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการข้อมูลและ ลูกค้าสัมพันธ์ และการติดตั้งระบบศูนย์บริการ ข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ ให้บริการในประเทศ กัมพูชา	440,000 (เหรียญ สหรัฐ)	88,000	88,000 ⁽⁸⁾	100.00
27.	บจก. วันทูวัน โปรเฟสชั่นแนล 99/19 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 17 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2685-0000 โทรสาร 0-2685-0050	ให้บริการที่ปรึกษาการบริหารงานบุคคล การ จัดหางาน และการธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลและ ลูกค้าสัมพันธ์ ธุรกิจทวงถามหนี้ และสถาบัน ฝึกอบรม	2	200,000	199,997 ⁽⁸⁾	99.99
28.	บจก. อินโน ฮับ 99/19 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 17 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2685-0000 โทรสาร 0-2685-0050	ให้บริการพัฒนานวัตกรรมด้านดิจิทัล	3	300,000	299,997 ⁽⁸⁾	99.99
29.	บจก. แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส CATS Building, Opposite Phnom Penh International Airport, Russian Federation Blvd., Sangkat Kakab, Khan Posen Chey, Phnom Penh, Kingdom of Cambodia โทร. 855-23-866294 โทรสาร 855-23-890214	จัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทาง อากาศในประเทศกัมพูชา	2,500,000 (เหรียญสหรัฐ)	250,000	250,000 ⁽⁹⁾	100.00
30.	บจก. กัมปอด เพาเวอร์ แพลนท์ CATS Building, Opposite Phnom Penh International Airport, Russian Federation Blvd., Sangkat Kakab, Khan Posen Chey, Phnom Penh, Kingdom of Cambodia โทร. 855-23-866294 โทรสาร 855-23-890214	จำหน่ายกระแสไฟฟ้าให้แก่โครงการที่อยู่อาศัย Bodaiju Residence ในกรุงเทพมหานคร โดยซื้อ กระแสไฟฟ้าจากรัฐบาล ประเทศกัมพูชา	5,000,000 (เหรียญ สหรัฐ)	500,000	500,000 ⁽¹⁰⁾	100.00
31.	บจก. แคมโบเดีย สามารถ CATS Building, Opposite Phnom Penh International Airport, Russian Federation Blvd., Sangkat Kakab, Khan Posen Chey, Phnom Penh, Kingdom of Cambodia โทร. 855-23-866294 โทรสาร 855-23-890214	ให้บริการเช่าที่ดินแก่บุคคลภายนอกในประเทศ กัมพูชา	50,000,000 (เรียล)	100	49	49.00

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
32.	บจก. สามารณ ยู-ทรานส์ 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-6176	จัดหา ติดตั้ง ดูแล บำรุงรักษาระบบการขนส่ง พลังงาน และสาธารณูปโภคต่างๆ	500	100,000,000	99,999,994	99.99
33.	บจก. สุวรรณภูมิ เอ็นไวรอนเม้นท์ แคร์ 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6191 โทรสาร 0-2502-6186	หยุดดำเนินการชั่วคราว (ปี 2559 : บริหารจัดการ ขยะในพื้นที่บริเวณท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ)	50	5,000,000	4,499,994	89.99
34.	บจก. วิชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ ซีเอสเอ็ม 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6999 โทรสาร 0-2502-6393	จำหน่าย รับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบ รักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพ และเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย	20	2,000,000	1,460,000	73.00
35.	บจก. สามารถวิศวกรรม 59 หมู่ที่ 2 ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 โทร. 0-2516-1188 โทรสาร 0-2516-4589	ผลิตและจำหน่ายเสาอากาศวิทยุ โทรทัศน์ และ จานรับสัญญาณดาวเทียมชนิดทิปและโปร่ง และ ให้บริการระบบสื่อสารสัญญาณภาพและเสียงครบ วงจร รวมทั้งออกแบบและผลิต ผลิตภัณฑ์ Metal Sheet หรือ โลหะกั้นต่างๆ ที่ใช้กับงานระบบ ไฟฟ้า อุปกรณ์ไฟฟ้า มีเตอร์ไฟฟ้าทุกประเภท ตู้ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G / 4G ตลอดจนทั้ง ผลิตภัณฑ์ชิ้นรูปเหล็ก อลูมิเนียมและสังกะสี ต่างๆ	550 ^(*)	5,500,000	5,499,994	99.99
36.	บจก. คอนแทค-อิน-วัน 99/3 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 33 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2516-1188 โทรสาร 0-2516-4589	โรงเรียนอบรมการติดตั้งจานรับสัญญาณ ดาวเทียม	1	100,000	99,993 ⁽¹¹⁾	99.99
37.	บจก. สามารณ อินเตอร์ โฮลดิ้ง Level 54 Hopewell Centre, 183 Queen's Road East, Hong Kong โทร. 852-2980-1600 โทรสาร 852-2956-2192	เป็นบริษัทโฮลดิ้ง สำหรับการลงทุนในธุรกิจ สาธารณูปโภคในภูมิภาคอินโดจีน	20,000,000 (เหรียญ สหรัฐ)	17,000,000	17,000,000	100.00

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
38.	บจก. สามารต เบริเทล 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6278 โทรสาร 0-2502-6584	ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางรังสี อาทิ การขายเครื่องมือวัดรังสีและให้บริการ ตรวจวัดรังสี และการบริหารจัดการโครงการ ด้านเทคโนโลยีรังสี	80	8,000,000	7,999,993	99.99
39.	บจก. เทต้า 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2582-8264	ทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสถานีไฟฟ้า และ ระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูง ทั้งแบบสายแขวน บนอากาศ และสายเคเบิลใต้ดินแบบครบวงจร ตั้งแต่ ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง ทดสอบ และบำรุงรักษา	407.5	40,750,000	38,448,707 ⁽¹²⁾	94.35
40.	บจก. ทราเน็ค เพาเวอร์ เซอร์วิส 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2582-8264	ทำธุรกิจให้บริการออกแบบ ก่อสร้าง ติดตั้งและ ทดสอบอุปกรณ์สถานีไฟฟ้าแรงสูง ตลอดจน การบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแรงสูง	15	150,000	149,998 ⁽¹³⁾	99.99
41.	บจก. สามารต กรีน เอ็นเนอร์จี 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-6176	ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการ การพลังงานทดแทน	50	5,000,000	4,999,800 ⁽¹²⁾	99.99
42.	บจก. สามารต ยู-ทรานส์ (เมียนมาร์) No.40, Baho Street, Sanchaung Township, Yangon, Myanmar โทร. (951) 657-792, 650-740 โทรสาร (951) 650-466	ให้บริการและคำแนะนำต่างๆ ที่เกี่ยวกับการค้า ในประเทศเมียนมาร์ รวมถึงการดำเนินการ ทั่วไปอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด	50,000 (เหรียญ สหรัฐ)	50,000	49,999 ⁽¹²⁾	99.99
43.	บจก. สามารต ทรานส์โซลูชั่น 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6302 โทรสาร 0-2502-6176	บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศ กัมพูชา	270	27,000,000	8,999,900 ⁽¹⁰⁾ 18,000,000 ⁽¹²⁾	33.33 67.67

หมายเหตุ

- | | |
|--|--|
| (1) ถือหุ้น โดย บมจ. สามารถ ดิจิตอล | (8) ถือหุ้น โดย บมจ. วันทวัน คอนแทคส์ |
| (2) ถือหุ้น โดย บจก. สามารถ ดิจิตอล มีเดีย | (9) ถือหุ้น โดย บจก. สามารถ ทรานส์โซลูชั่น |
| (3) ถือหุ้น โดย บจก. ไอ-สปอร์ต | (10) ถือหุ้น โดย บจก. สามารถ อินเทอร์เน็ต |
| (4) ถือหุ้น โดย บมจ. สามารถเทลคอม | (11) ถือหุ้น โดย บจก. สามารถวิศวกรรม |
| (5) ถือหุ้น โดย บจก. สามารถโปรดแบบด์ เซอร์วิส | (12) ถือหุ้น โดย บจก. สามารถ ชู-ทรานส์ |
| (6) ถือหุ้น โดย บจก. สามารถคอมเทค | (13) ถือหุ้น โดย บจก. เทต้า |
| (7) ถือหุ้น โดย บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส | |
| (*) บจก. สามารถวิศวกรรม เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 300 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 250 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 550 ล้านบาท เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2562 | |

นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัทฯ มีลักษณะเป็นบริษัท Holding Company มีการลงทุนหลักในบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งการดำเนินธุรกิจในบริษัทย่อยทุกบริษัทดังกล่าวถือเป็นธุรกิจหลัก โดยมีขนาดของบริษัทฯ ที่ประกอบธุรกิจหลักตามหลักเกณฑ์ของประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ สจ. 20/2555 เรื่องการพิจารณาขนาดของบริษัทในส่วนที่เกี่ยวกับการอนุญาตให้บริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (holding company) เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ ซึ่งสรุปได้ดังนี้

1. มีขนาดของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักคิดเป็นร้อยละ 99.84 ของขนาดบริษัทจดทะเบียน ซึ่งเป็นไปตามที่ประกาศดังกล่าวกำหนด โดยกำหนดไว้ที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของขนาดบริษัทจดทะเบียน
2. มีขนาดของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักทุกบริษัทรวมกัน เมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทจดทะเบียนมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 99.84 ของขนาดของบริษัทจดทะเบียน ซึ่งประกาศดังกล่าวกำหนดไว้ที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของขนาดของบริษัทจดทะเบียน

ทั้งนี้ บริษัทหลักดังกล่าว มีขนาดต่างกัน หากพิจารณาความมีนัยสำคัญของธุรกิจ โดยบริษัทย่อยที่มีรายได้ตั้งแต่ร้อยละ 10 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทมีจำนวน 4 บริษัท คือ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) บริษัท สามารถ คอมเทค จำกัด บริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทรานส์โพรเซส จำกัด และ บริษัท เทต้า จำกัด อย่างไรก็ตาม บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้เปิดเผยข้อมูลของบริษัทดังกล่าวเพิ่มเติม โดยสามารถดูรายละเอียดลักษณะธุรกิจ สัดส่วนการถือหุ้น และโครงสร้างรายได้ของบริษัทดังกล่าวภายใต้หัวข้อเรื่อง “โครงสร้างธุรกิจ หน้า 10 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย หน้า 11 และโครงสร้างรายได้ หน้า 45”

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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

บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจ โดยแบ่งกลุ่มธุรกิจออกเป็น 5 สายธุรกิจดังนี้

ลำดับ	กลุ่มธุรกิจ	ลักษณะธุรกิจ ^(*)	สัดส่วนรายได้ ^(**) ปี 2561
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	59.5%
2	สายธุรกิจ Digital	ให้บริการธุรกิจสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจร ทั้งเครือข่าย โซลูชัน และคอนเทนต์	5.3%
3	สายธุรกิจ Call Center	ดำเนินธุรกิจให้บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ บริการออกแบบ พัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จทั้งในประเทศไทย และประเทศกัมพูชา รวมถึงการให้บริการพัฒนานวัตกรรมด้านดิจิทัล ธุรกิจทวงถามหนี้ และสถาบันฝึกอบรม	5.7%
4	สายธุรกิจ Utilities and Transportations	ดำเนินธุรกิจการให้บริการควบคุมจราจรทางอากาศ และธุรกิจจำหน่ายกระแสไฟฟ้า ในประเทศกัมพูชา รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านการออกแบบก่อสร้างและติดตั้งงานระบบส่งไฟฟ้าครบวงจร	27.8%
5	สายธุรกิจ Technology Related Services	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์และงานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย	1.7%

หมายเหตุ: ^(*) รายละเอียดเพิ่มเติมสามารถดูได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทฯ ที่แสดงไว้บนเว็บไซต์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (www.sec.or.th) หรือเว็บไซต์ของบริษัทฯ (www.samartcorp.com)

^(**) มีสัดส่วนรายได้คิดเป็น สัดส่วนของรายได้รวมจากการขาย งานตามสัญญาและบริการของบริษัทฯ ในปี 2561

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้จากการขาย งานตามสัญญาและบริการใน ปี 2561 เท่ากับ 12,185 ล้านบาท ประกอบด้วยกำไรขั้นต้น 2,451 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 20.11 ของยอดขาย โดยมีค่าใช้จ่ายในการขาย จัดจำหน่าย บริหารและค่าใช้จ่ายอื่นเท่ากับ 2,824 ล้านบาท หรือเท่ากับร้อยละ 22.97 ของรายได้รวม มีค่าใช้จ่ายทางการเงิน 548 ล้านบาท และมีค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ 450 ล้านบาท โดยใน ปี 2561 มีผลขาดทุนสำหรับปี (ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ) 1,076 ล้านบาท

สายธุรกิจ ICT Solution and Service สามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 59.5 ในขณะที่สายธุรกิจ Digital มีรายได้ร้อยละ 5.3 สายธุรกิจ Call Center มีรายได้เท่ากับร้อยละ 5.7 สายธุรกิจ Utilities and Transportations มีรายได้ ร้อยละ 27.8 และสายธุรกิจ Technology Related Services มีรายได้ร้อยละ 1.7

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 2561 สายธุรกิจนี้มีรายได้รวม 7,253.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 59.5 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย บริษัทย่อย 14 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด 3) บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด 4) บริษัท สามารถ บรอดแบนด์ เซอร์วิส เซส จำกัด 5) บริษัท ไทยเทรคเน็ต จำกัด 6) บริษัท พอสเน็ต จำกัด 7) บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด 8) บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด 9) บริษัท สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี จำกัด 10) บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด 11) บริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด 12) บริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด 13) บริษัท เอส แอล เอ เอเซีย จำกัด และ 14) บริษัท ซีเคียวอินโฟ จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สายธุรกิจสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม ได้แบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการออกเป็น 3 สายธุรกิจ ดังนี้

1. สายธุรกิจ โครงสร้างเครือข่ายการสื่อสาร โทรคมนาคม (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) ที่ให้บริการรับแจ้งและวิเคราะห์เหตุขัดข้องให้กับลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง ด้วยบริการที่มุ่งเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยโซลูชันและบริการในสายธุรกิจนี้ ได้แก่

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 (DTRS) 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) และบริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส เซส จำกัด และบริษัท ไอทีแอ็บโซลูท จำกัด

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

โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบทั้งจากโครงการบริการระบบเครือข่ายความปลอดภัยด้วยระบบกล้องวงจรปิด (CCTV), โครงการด้านการเพิ่มความจุระบบสื่อสารสัญญาณระหว่างสถานี, โครงการด้านการเพิ่มความจุโครงข่ายเชื่อมโยงระหว่างสถานีและศูนย์โทรคมนาคม, ด้านการขยายโครงข่ายสื่อสารสัญญาณระดับ Backbone, ด้านอุปกรณ์ระบบสำหรับสถานีฐานในระบบ Digital Trunked Radio System ด้านการขยายอุปกรณ์ระบบ Billing, การปรับปรุงระบบ Core Network เพื่อรองรับ LTE, การบำรุงรักษาระบบ VAS ระบบ Intelligent Network ระบบ Core Security และการบำรุงรักษาระบบต่าง ๆ รวมถึงงานบริการสื่อสารข้อมูลผ่านดาวเทียมและสื่อสารสัญญาณต่าง ๆ โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รวม 1,126.02 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 โดยบริษัทสามารถคอมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจ รวมถึงบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด ที่ต่างได้รับการรับรอง CMMI Level 3 สำหรับโซลูชันและบริการสำหรับสายธุรกิจนี้ 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 และอื่น ๆ
- Security Solutions ได้แก่ ระบบ CCTV, Suspect Alert/Search, Finger Print Security, Cyber Security Operations Center (CSOC) Service
- 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 ยังมี บริษัท 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 2561 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ดิน **การปรับปรุงประสิทธิภาพระบบโทรคมนาคม** โครงการเพิ่มศักยภาพระบบประชุมทางไกลผ่านจอภาพ (Video Conference system) โดยมีมูลค่าของโครงการหลักที่ยังไม่ได้ส่งมอบ และบริการสำคัญที่ยังดำเนินการให้กับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รวม 4,616.1 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)
- โซลูชันระบบงานหลักสำหรับธนาคาร (Core Banking System) และระบบงานสำหรับกลุ่มลูกค้าธนาคารและสถาบันการเงิน (Banking & Financial Solutions)
- บริการระบบการรับชำระเงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution), ระบบ Electronic Data Capture (เครื่อง EDC), ระบบ Electronic Signature Capture, ระบบ E-Receipt Platform, ระบบ Smart Card, บริการ Loyalty Services ระบบ QR Payment รองรับการชำระ QR-PromptPay, AliPay, WeChat Pay รวมถึงโปรแกรมสำหรับ Kiosk ในการขายสินค้าและบริการอื่น ๆ
- บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์สำหรับการแลกเปลี่ยนข้อมูลธุรกรรมทางธุรกิจผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange – EDI), บริการ Supply Chain Financing, บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานหรือระบบ Supply Chain Management รวมถึงบริการ Cloud Computing
- บริการระบบการเรียนการสอน e-Learning บริการพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware) และ Digital Content รวมถึง Mobile Application

โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการพัฒนาระบบงานหลักสำหรับธนาคาร (Core Banking System) **กับธนาคารอาคารสงเคราะห์** โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มูลค่าของโครงการหลักที่ยังไม่ได้ส่งมอบ รวมถึงบริการสำคัญที่ดำเนินการให้กับลูกค้า ที่เหลือตามสัญญานั้น มีมูลค่า รวม 1,223.1 ล้านบาท

ข) การตลาดและการแข่งขัน

1. ตลาดและภาวะการแข่งขัน

สำหรับตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศ ในปี 2561 ทางไอดีซี (International Data Corporation - IDC) จะมีการใช้จ่ายอยู่ที่ 4.24 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่มีการใช้จ่ายที่ 4.14 แสนล้านบาท¹ หรือขยายตัวในอัตราร้อยละ 2.4 โดยหลักเป็นการเติบโตในส่วนของบริการด้านระบบสารสนเทศ (IT Service) ด้านโครงสร้างพื้นฐาน (IT Infrastructure) และด้านซอฟต์แวร์ โดยในภาคของผู้ให้บริการโทรคมนาคม และภาคอุตสาหกรรมมีการลงทุนด้านไอทีอย่างต่อเนื่อง

สำหรับตลาดสื่อสารโทรคมนาคม จากรายงานสภาพตลาดโทรคมนาคม ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2561 ของสำนักงาน กสทช. มีภาพรวมการขยายตัวที่สูงขึ้น แต่เติบโตในอัตราที่ชะลอตัวลง จากการแข่งขันที่สูงขึ้นในตลาด โดยจะเห็นว่าการชะลอตัวของบริการโทรศัพท์ประจำที่จากรายได้ที่ลดลงของผู้ให้บริการ และการเติบโตของตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เติบโตร้อยละ 4.9 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปี 2560 (YoY) การแข่งขันในตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการแข่งขันสูงขึ้นเล็กน้อย จากดัชนีวัดความรุนแรงการแข่งขันในธุรกิจแบบ Herfindahl-Hirschman Index (HHI) ที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.6 (YoY) และร้อยละ 1.6 เมื่อเทียบกับไตรมาส 2 ของปี 2561 (QoQ) ในขณะที่ตลาดบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่ มีการเติบโตของจำนวนผู้ใช้บริการที่ร้อยละ 13.2 (YoY) โดยมีจำนวนผู้ใช้บริการที่ 9.08 ล้านราย โดยหลักเป็นการเชื่อมต่อประเภท xDSL ที่ร้อยละ 40.52 และ Fiber Optic ที่ร้อยละ 41.12 ซึ่งแบบ Fiber Optic มีการขยายตัวร้อยละ 31.3 (YoY) และสำหรับตลาดบริการเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศนั้น มีปริมาณแบนด์วิดท์ที่ใช้เชื่อมต่อรวมอยู่ที่ 2,191 Gbps ถือว่าขยายตัวที่ร้อยละ 7.7 (YoY)²

สำหรับภาคการณปี 2562 ภาพรวมของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยนั้น ทางไอดีซี ประเมินว่า จะมีการใช้จ่ายสูงถึง 4.52 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.6 จากปี 2561 และระหว่างปี 2560 – 2565 จะมีการเติบโตเฉลี่ยที่ร้อยละ 5.4 ซึ่งในปี 2563 จะเพิ่มไปถึง 4.89 แสนล้านบาท ปี 2564 มูลค่า 5.16 แสนล้านบาท และปี 2565 ประมาณ 5.40 แสนล้านบาท โดยเป็นผลมาจากการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันในช่วงระยะเวลาดังกล่าว แม้การขยายตัวของภาพรวมการใช้จ่ายด้านไอทีจะเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 5.4 แต่ในส่วนของเทคโนโลยี เช่น บริการ Public Cloud จะมีอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 20 ด้าน Big Data Analytics จะมีอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 18.6 และด้าน Internet of Things (IoT) มีแนวโน้มขยายตัวเฉลี่ยในอัตราร้อยละ 11.4 ส่วนการลงทุนที่ผสมผสานการใช้งานระบบ Robotics, ระบบการวิเคราะห์เรียนรู้และปัญญาประดิษฐ์ (Cognitive/AI System), IoT, Augmented Reality (AR) และ Virtual Reality (VR) จะมีแนวโน้มเติบโตอย่างสูงต่อเนื่อง โดยการลงทุนเทคโนโลยีในรูปแบบเดิม เช่น การใช้จ่ายด้านฮาร์ดแวร์จะชะลอตัวลง เปลี่ยนไปเป็นด้านบริการมากขึ้น และการลงทุนด้านไอทีจากกลุ่มคอนซูเมอร์และองค์กรจะอยู่ในสัดส่วนใกล้เคียงกัน³

ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่จะผลักดันให้ตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) มีการขยายตัวยังคงเป็นนโยบายและการลงทุนของภาครัฐ อันได้แก่ นโยบายประเทศไทย 4.0 ที่ส่งเสริมการนำเทคโนโลยีมาสร้างนวัตกรรมในทุกภาคส่วนเพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy) ในส่วนภาครัฐที่จะมีการพัฒนาเป็นรัฐบาลดิจิทัล (Digital Government) ก็จะมีการลงทุนและใช้จ่ายเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการให้บริการอิเล็กทรอนิกส์ การบูรณาการข้อมูลผ่านระบบเชื่อมโยงข้อมูลกลาง การนำเทคโนโลยีและข้อมูลบูรณาการเพื่อวิเคราะห์พัฒนาภาคแรงงาน ภาคการเกษตร ภาคการผลิต ภาคการท่องเที่ยว เป็นต้น ซึ่งเทคโนโลยีที่สำคัญที่นำมาประยุกต์ใช้พัฒนารัฐบาลดิจิทัลได้แก่ AR/VR, Big Data Analytics, Open Any Data, Smart Machine/AI, IoT, Cloud Computing, Cyber Security และอาจจะมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี Block Chain / Distributed Ledger Technology สำหรับตรวจสอบความถูกต้องของการทำธุรกรรม นอกจากนี้ รัฐบาลยังมีการส่งเสริมการพัฒนา Smart City ในจังหวัดที่สำคัญอย่างต่อเนื่อง มีโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งจะทำให้มีการลงทุนเพื่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมและขนส่ง รวมถึงโครงสร้างพื้นฐานด้าน ICT ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ ในภาคองค์กรธุรกิจยังให้ความสำคัญกับการลงทุนด้าน ICT เพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขัน โดยธุรกิจจำนวนมากจะเปลี่ยนแปลงองค์กรของตนเองในแบบดิจิทัล ทรานส์ฟอร์มเมชัน (DX) โดยไอดีซี คาดว่าองค์กรกว่าร้อยละ 30 จะพัฒนานตนเองไปสู่องค์กรดิจิทัล (Digital Native) และใช้เทคโนโลยีช่วยขับเคลื่อนธุรกิจ⁴ ทั้งนี้ ไอดีซี คาดการณ์ว่าเมื่อถึงปี 2565 มากกว่าร้อยละ 61 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (GDP) จะได้รับอิทธิพลมาจากเทคโนโลยีดิจิทัล⁵

การแข่งขันในตลาด ICT จะยิ่งสูงขึ้น ทั้งจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว นวัตกรรมที่นำมาประยุกต์ใช้หลากหลาย จากผู้ให้บริการด้าน ICT และจากองค์กรธุรกิจต่าง ๆ ที่ปรับเปลี่ยนสู่ยุคดิจิทัล นอกจากการแข่งขันในรูปแบบด้านราคาและการตลาดที่สูงขึ้นแล้ว เทคโนโลยีและนวัตกรรมนั้น จะทำให้ผู้ให้บริการ ICT แข่งขันกันสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ทั้งในรูปแบบของผลิตภัณฑ์ บริการ และรูปแบบธุรกิจ รวมถึงในมุมมองคุณภาพและความรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดี ได้รับคุณค่าที่แตกต่าง แก้ไขปัญหา รวมถึงเพิ่มประสิทธิภาพดำเนินงาน และความสามารถในการแข่งขันให้กับธุรกิจของลูกค้าได้จริง สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า นอกจากผู้ให้บริการ ICT แล้ว ผู้ประกอบการธุรกิจลักษณะ Digital Tech Startup ก็เป็นส่วนสำคัญในการแข่งขัน และยังเกิดความร่วมมือของ

Digital Tech Startup ต่างๆ เพื่อร่วมกันนำเสนอโซลูชัน ที่ตอบสนองความต้องการลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมถึงบริษัทขนาดใหญ่ในทุกภาคธุรกิจที่ไม่ใช่ผู้ให้บริการในอุตสาหกรรม ICT ต่างจัดตั้งและให้การสนับสนุน Digital Tech Startup ของตนเอง หรือนำแพลตฟอร์ม (Platform) ของตนเองที่ประสบความสำเร็จมาแข่งขันให้บริการในตลาดอีกด้วย ทำให้การแข่งขันยิ่งเข้มข้นขึ้น แต่ก็ทำให้ตลาด ICT มีการเติบโตสูงขึ้น และจะช่วยส่งเสริมให้เศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศขยายตัวได้ อย่างไรก็ตามการเติบโตของตลาด ICT อาจไม่เป็นไปตามคาดการณ์ หากประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐไม่เป็นไปตามเป้า รวมถึงเกิดปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ทั้งจากภายในประเทศและภายนอกประเทศมากระทบต่ออุตสาหกรรม หรือกระทบต่อการใช้จ่ายและการลงทุนของภาคเอกชน

เอกสารอ้างอิง

1. กรุงเทพธุรกิจ. คาดลงทุนไอทีปีนี้แตะ 4.52 แสนล้านบาท. 2562. เข้าถึงได้จาก <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/827702>
2. สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.). รายงานสภาพตลาดโทรคมนาคม ประจำปี 2561. 2561. เข้าถึงได้จาก <http://www.nbtc.go.th/Business/commu/telecom/informatiton/research/รายงานสภาพตลาดโทรคมนาคมปี-2561/35738.aspx>
3. ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. บทวิเคราะห์แนวโน้มธุรกิจ. 2562. เข้าถึงได้จาก <https://kasikomresearch.com/th/analysis/k-econ/business/Pages/z2953.aspx>
4. สำนักงานพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (องค์การมหาชน). ร่างแผนพัฒนารัฐบาลดิจิทัลของประเทศไทย พ.ศ.2560-2564. 2562. เข้าถึงได้จาก https://www.dga.or.th/upload/download/file_3ba6cee854f7212f1bfe94aba8a7b97b.pdf
5. The Nation. 61% of Thai economy to be 'digitalised' by 2022: IDC. 2562. เข้าถึงได้จาก <http://www.nationmultimedia.com/detail/Economy/30364741>

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สายธุรกิจ ICT Solution & Service มีการจัดหาผลิตภัณฑ์ในด้านระบบโทรคมนาคม คอมพิวเตอร์ และระบบเครือข่ายจากผู้ผลิต และตัวแทนจำหน่ายจากทั้งภายในและภายนอกประเทศ สำหรับนำมาใช้ในแต่ละโครงการ เพื่อให้บรรลุซึ่งวัตถุประสงค์ของลูกค้า ซึ่งการจัดหาอุปกรณ์ส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากอุปกรณ์ส่วนใหญ่จะเป็นอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม และเทคโนโลยีระดับสูงที่ซับซ้อน และยังไม่มียุติผลภายในประเทศ ซึ่งจะต้องมีคุณสมบัติตามที่ลูกค้ากำหนด อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีปัญหาจากการผูกขาดโดยผู้ผลิตรายใดรายหนึ่ง เนื่องจากสามารถจัดซื้อจากผู้ผลิตอุปกรณ์หลายราย ทั้งในแถบยุโรป อเมริกา และในเอเชีย โดยบริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และบริการล่วงหน้า เนื่องจากโครงการต่างๆ ที่บริษัทดำเนินการจะมีกำหนดลักษณะ และ/หรือคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และบริการแตกต่างกันไป ทั้งที่ขายและส่งมอบให้ลูกค้า รวมถึงการพัฒนาสารสนเทศและข้อมูลธุรกิจ เพื่อสร้างบริการที่มีมูลค่าเพิ่มบนเครือข่ายสื่อสาร และด้วยการประสานงานกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ได้ง่าย ซึ่งเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการได้อย่างรวดเร็ว แตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น และใช้ประโยชน์จากการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้

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

ด้านโซลูชันระบบเครือข่ายสื่อสาร	- Cisco, Nokia, Huawei, Motorola, Juniper, Paloalto, Nortel, Polycom
ด้านเครือข่ายสื่อสารดาวเทียม	- Thaicom
ด้านเครือข่ายสื่อสารแบบมีสาย	- TOT, CAT, TRUE, Jastel, UIH, SYMPHONY

ด้านเครือข่ายสื่อสารแบบไร้สาย	- AIS, DTAC, TRUE
ด้านอุปกรณ์ระบบคอมพิวเตอร์	- IBM, EMC, Hitachi, Dell, Sun, HP, ACER, Huawei
ด้านซอฟต์แวร์ระบบ	- SAP, Oracle, SilverLake

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

2.2 สายธุรกิจ Digital เดิมชื่อสายธุรกิจ Mobile Multimedia

ดำเนินธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และให้บริการธุรกิจสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจรทั้งเครือข่ายและโซลูชัน รวมทั้งการให้บริการข้อมูล ข่าวสารและสาระความบันเทิงที่ทันสมัย โดยในปี 2560 บริษัทได้ลดขนาดธุรกิจการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการแข่งขันสูง โดยการยกเลิกการทำตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ i-mobile เหลือเพียงการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์อื่นๆ ในร้านค้าของบริษัท ต่อมาบริษัทได้ทำการยกเลิกการทำตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้งหมดในช่วงปลายปี 2561 และหันมาสู่การให้บริการในรูปแบบ Digital อย่างเต็มรูปแบบ ในรูปแบบการให้บริการวิทยุคมนาคมระบบดิจิทัล (Digital Trunked Radio System หรือ “DTRS”) และธุรกิจให้เช่าเสาสัญญาณร่วม (Co-Tower) แก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Operator) ในกรมอุทยานทั่วประเทศ ซึ่งทั้ง 2 โครงการเป็นการให้บริการร่วมกับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (“ก.ส.ท.”) โดยยังคงมุ่งเน้นดำเนินธุรกิจที่มีรายได้ประจำ สายธุรกิจนี้ประกอบด้วยบริษัทย่อย 10 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท สามารถ โมบาย เซอร์วิส จำกัด 3) บริษัท ไอ-โมบาย พลัส จำกัด 4) บริษัท ซีเคียวเอเชีย จำกัด 5) บริษัท ซิมทูเอส จำกัด 6) บริษัท สามารถ ดิจิตอลมีเดีย จำกัด 7) บริษัท เอ็นเตอร์เทนเมนท์พี จำกัด 8) บริษัท ไทยเบสเสชั่น จำกัด 9) บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด 10) บริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด โดยมีบริษัทที่เป็นธุรกิจหลักของสายธุรกิจคือ บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) และบริษัท สามารถ ดิจิตอลมีเดีย จำกัด โดย ปี 2561 สายธุรกิจ Digital มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 651.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.3 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์และบริการของสายธุรกิจ Digital แบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. Mobile Business

● Digital Trunked Radio System

ในปี 2560 บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) (“SDC”) ได้เข้าทำสัญญาธุรกิจเข้าร่วมชื่อ เอสไอเอสซี คอนซอร์เทียมกับบริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด เพื่อเข้าทำสัญญาเป็นพันธมิตรบริการ Digital Trunked Radio System กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (“ก.ส.ท.”) โดยบริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้นำกลุ่มของเอสไอเอสซี คอนซอร์เทียมซึ่งเป็นผู้มีอำนาจทำการแทนและผูกพันในนามของเอสไอเอสซี คอนซอร์เทียม ต่อมา เอสไอเอสซี คอนซอร์เทียม ได้เข้าทำสัญญาความร่วมมือพันธมิตรธุรกิจ กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (“ก.ส.ท.”) เพื่อขยายขีดความสามารถในการให้บริการวิทยุคมนาคมระบบดิจิทัล (Digital Trunked Radio System หรือ “DTRS”) โดยบริษัทได้เข้าทำสัญญากับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (“ก.ส.ท.”) เป็นระยะเวลาสามปี เพื่อการให้บริการขนส่งและขายค่าบริการวิทยุคมนาคมเฉพาะกิจ ระบบ Trunked Radio

SDC ได้พัฒนาระบบวิทยุคมนาคมเฉพาะกิจ ระบบดิจิทัล CAT Nationwide DTRS (Digital Trunked Radio System) ให้สามารถบริการทั้งด้านโครงข่ายและเช่าอุปกรณ์สื่อสาร เพื่อศักยภาพในการสื่อสารได้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ ด้วยคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการออกแบบมาเพื่อรองรับการสื่อสารแบบกลุ่ม (One to Many หรือ Group Call) ที่ต้องการความรวดเร็วในการสื่อสารข้อมูลไปยังกลุ่มจำนวนมาก ซึ่งจะมีประโยชน์

อย่างยิ่งในสถานการณ์ฉุกเฉิน (Mission Critical) มีความเสถียรในการใช้งาน แม้ในยามเกิดภัยพิบัติ ซึ่งโครงข่ายการสื่อสารอาจล่มและใช้งานไม่ได้ตามปกติ แต่เครื่องวิทยุสื่อสารยังคงติดต่อถึงกันได้ นอกจากนี้คุณสมบัติตัวเครื่องลูกข่ายยังมีความทนทาน กันกระแทก กันน้ำ กันประกายไฟ จึงเหมาะสำหรับการใช้งานภาคสนามและช่วยเพิ่มความมั่นใจให้แก่ผู้ใช้บริการ ยิ่งไปกว่านั้น DTRS ยังมีคุณสมบัติในการปกป้องความปลอดภัยของข้อมูลในระดับสูง สามารถป้องกันการดักรับด้วยการเข้ารหัส

● Co - Tower

ธุรกิจ Co-Tower ภายใต้บริษัท ไทยเบสเคชั่น จำกัด (“TBS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ร่วมมือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ในการให้บริการเสาสัญญาณโทรคมนาคมร่วม ในบริเวณพื้นที่อุทยานแห่งชาติต่างๆทั่วประเทศระยะเวลา 10 ปี เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้ใช้สัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่อย่างเต็มประสิทธิภาพ รวมทั้งลดการลงทุนซ้ำซ้อนในการสร้างเสาสัญญาณโทรคมนาคมลดการบดบังทัศนียภาพในพื้นที่อุทยานแห่งชาติ

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) การให้บริการขายฝากสินทรัพย์ออนไลน์ ผ่านเว็บไซต์ www.zazzet.com ซึ่งมีจุดเด่นคือมีบริการจับคู่ทรัพย์สินกับผู้รับซื้อฝาก ผ่านระบบการยื่นข้อเสนอราคา (Online Matching) และมีการจัดทำแอปพลิเคชันสำหรับการจัดทริปท่องเที่ยวในประเทศไทย (TRiPPointz)

ข) การตลาดและการแข่งขัน

1. กลยุทธ์ทางการตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1.1) Mobile Business

SDC ได้พัฒนาบริการให้สอดคล้องกับพฤติกรรมการใช้งานระบบ Digital Trunked Radio ของลูกค้าปัจจุบัน โดยจะใช้กลยุทธ์การเข้าถึงลูกค้าและความเข้าใจในการใช้งาน ซึ่งจะใช้งานเฉพาะกลุ่มที่มีการใช้งานเพื่อภารกิจเฉพาะ SDC จะสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการให้บริการควบคู่ไปกับการจัดหาอุปกรณ์วิทยุสื่อสารให้แก่ลูกค้า

รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และการคัดเลือกพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อม จึงเป็นสิ่งจำเป็นในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทต้องได้รับการสนับสนุนที่ดีจากลูกค้าและพันธมิตร เพื่อ SDC สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และนำเสนอในราคาที่แข่งขันได้ กล่าวคือต้องอยู่ในงบประมาณที่ลูกค้ากำหนดไว้

SDC จะมีการออกโปรโมชั่นส่งเสริมการขายในช่วงแรกๆที่เริ่มทำการขาย เพื่อเป็นการกระตุ้นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ทำการตัดสินใจใช้บริการ และสร้างความภักดีในการใช้บริการของ SDC นอกจากนี้มีการวางแผนในการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ดังนี้

- ประชาสัมพันธ์ในสื่อต่างๆ เช่น ผ่านสื่อวิทยุ ผ่านสื่อพิมพ์ต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร แผ่นพับ เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยเฉพาะ
- ประชาสัมพันธ์สื่อออนไลน์ เช่น ผ่านเว็บไซต์ และ social media ต่างๆ ที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

Digital Trunked Radio System

- องค์กรภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ
- ภาคธุรกิจเอกชน กลุ่มอุตสาหกรรมและกลุ่มธุรกิจบริการต่างๆ เช่น การขนส่งและการเดินทาง โรงงาน และนิคมอุตสาหกรรม โรงพยาบาล เป็นต้น
- บริษัทในเครือ

Co - Tower

- ผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือ 3 ค่าย ได้แก่ TRUE, AIS , DTAC
- บริษัทพันธมิตร CAT

1.2) Non-Mobile Business

ในปีที่ผ่านมา กลุ่มบริษัท SDC มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการไปสู่ Digital Platform มากขึ้น โดยยังคงมุ่งมั่นในการคิดสรรเนื้อหาสาระใหม่ๆ ทันต่อเหตุการณ์และยุคสมัย เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมไปถึงการพัฒนาในรูปแบบในการนำเสนอที่แปลกใหม่และแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด เช่น ธุรกิจ Horoworld ที่ไม่ได้หยุดเพียงแค่การรับดูดวงทางหน้าร้าน เว็บไซต์ และ โทรศัพท์ แต่กลุ่มบริษัท SDC ต่อยอดไปถึงการจัดกิจกรรมพิเศษที่เกี่ยวข้องกับโหราศาสตร์ตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ และ Zazzet ธุรกิจ Startup ที่ให้บริการขายฝากสินทรัพย์ออนไลน์ ผ่านเว็บไซต์ www.zazzet.com ซึ่งให้บริการจับคู่ทรัพย์สินกับผู้รับซื้อฝากผ่านระบบการยื่นข้อเสนอราคาผ่านระบบออนไลน์ (Online Matching) นอกจากนี้กลุ่มบริษัท SDC ยังพัฒนา Mobile Application เป็นการพัฒนาโปรแกรมประยุกต์สำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่ เพื่อเพิ่มช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้ามากขึ้น ซึ่งเพิ่มยอดขายได้อีกทางหนึ่งด้วย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

2. ช่องทางการจัดจำหน่าย

2.1) Mobile Business

- G2G : บริษัทขายผ่านทางบริษัทพันธมิตร CAT
- B2C : บริษัทขายผ่านตัวแทนจำหน่าย
- B2B : บริษัทเสนอขายให้กับตัวแทนจำหน่ายและขายโดยตรงไปยังลูกค้าทั้งภาครัฐ และเอกชน

2.2) Non-Mobile Business

เนื่องจาก BUG ตระหนักดีว่าลูกค้าของเรามีความต้องการในการเข้าถึงข้อมูลในรูปแบบที่แตกต่างกันไป BUG จึงพยายามนำเสนอบริการผ่านช่องทางที่หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างสะดวกที่สุด โดยอาจแยกตามประเภทของบริการได้ ดังนี้

- BUG1900 ให้บริการผ่านระบบตอบรับอัตโนมัติทางโทรศัพท์ และให้บริการในรูปแบบของสื่อผสม
- BUG1113 ให้บริการผ่านเจ้าหน้าที่รับสาย
- Horoworld ให้บริการผ่านเว็บไซต์ โทรศัพท์ และกิจกรรมพิเศษ
- EDT ให้บริการผ่านทางเว็บไซต์ สื่อสิ่งพิมพ์ และรายการโทรทัศน์
- Zazzet ให้บริการผ่านเว็บไซต์ www.zazzet.com, Facebook และ LINE@ ของบริษัท

3. ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.1) Mobile Business

สภาพการแข่งขัน

Digital Trunked Radio System

- สภาพการแข่งขันทางการตลาดทางตรงไม่มี เนื่องจากว่าบริษัทได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อให้บริการแก่ผู้ให้บริการทั่วไปเพียงรายเดียวในประเทศไทย
- สภาพการแข่งขันทางการตลาดทางอ้อมค่อนข้างสูง เนื่องจากราคาของกลุ่มคู่แข่งทางอ้อม เช่น Huawei e-LTE, True SMART 4G Adventure มีราคาถูกกว่า รวมถึงมีฟังก์ชันที่ส่งภาพ และเสียงได้

Co - Tower

การสร้างเสาสัญญาณโทรคมนาคมในแต่ละพื้นที่ขึ้นอยู่กับความต้องการใช้ของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่เพียง 3 ราย เท่านั้น และความต้องการใช้บริการเสาสัญญาณโทรคมนาคมนี้จะขึ้นอยู่กับจำนวนนักท่องเที่ยวในแต่ละอุทยานด้วย ดังนั้น การแข่งขันในแต่ละพื้นที่อาจแตกต่างกันไปในแต่ละอุทยาน ตามปริมาณนักท่องเที่ยว โดยเสาสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีความต้องการความถี่สูงใช้เสาสัญญาณโทรคมนาคมสูง ในพื้นที่ที่มีนักท่องเที่ยวมาก ส่วนพื้นที่ที่มีนักท่องเที่ยวจำนวนน้อยหรือสามารถใช้เสาสัญญาณนอกอุทยานได้ จะมีความต้องการใช้ต่ำ หรือไม่มีความต้องการเลย

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

Digital Trunked Radio System

ด้วยโอกาสทางการตลาดและด้วยคุณสมบัติเด่นของระบบ DTRS บริษัทมั่นใจว่าธุรกิจนี้จะมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องและจะเป็นแหล่งรายได้ประจำที่สำคัญของบริษัทต่อไป

หลังจากมีการขยายโครงข่ายให้ครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศแล้ว จะทำให้การขยายการใช้บริการ DTRS จะทำได้ครอบคลุมและทั่วถึงมากยิ่งขึ้น และคาดว่าจะมีผู้ใช้บริการทั้งองค์กรภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ ธุรกิจเอกชน กลุ่มอุตสาหกรรม กลุ่มธุรกิจบริการต่างๆ เช่น ธุรกิจเกี่ยวกับลอจิสติกส์ นิคมอุตสาหกรรม โรงพยาบาล ศูนย์กู้ภัยและบริษัทรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ซึ่ง บริษัทมั่นใจว่าองค์กรเหล่านี้ยังมีความต้องการและจำเป็นต้องใช้งานวิทยุสื่อสารระบบ DTRS อีกเป็นจำนวนมาก

Co - Tower

ขึ้นอยู่กับสัญญาที่ทำกับกรมอุทยานฯ ว่าหลังจาก 10 ปี จะมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายหรือไม่

3.2) Non-Mobile Business

สภาพการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา เปลี่ยนแปลงไปมากเนื่องจากเทคโนโลยีของอุปกรณ์พกพาที่พัฒนามากขึ้น ทำให้ตลาดการให้บริการเปลี่ยนไป ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงข้อมูลหรือบริการที่คล้ายคลึงกัน ได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าและสะดวกกว่าเดิม ทำให้การแข่งขันไม่ได้จำกัดอยู่เพียงการแข่งขันระหว่างหน่วยธุรกิจเท่านั้น แต่ทุกบริษัทต่างต้องแข่งขันกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ซึ่งพึ่งพาแหล่งข้อมูลข่าวสารแบบเดิมน้อยลง แต่ให้ความสำคัญกับความเคลื่อนไหวบนสังคมออนไลน์ ความคิดเห็นจากประสบการณ์ตรงของผู้ใช้งานด้วยกันเองมากขึ้น ปัจจัยเหล่านี้ล้วนทำให้ทุกธุรกิจต้องพยายามปรับตัวตามพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

ตามที่ได้กล่าวมาแล้วว่าเทคโนโลยีการสื่อสารในปัจจุบันมีการพัฒนาไปอย่างก้าวกระโดด และทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารและความบันเทิงรูปแบบต่างๆ ได้สะดวกมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีต้นทุนที่ต่ำกว่าเดิมมาก ทำให้ธุรกิจต่างต้องปรับตัว โดยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการของตน รวมทั้งสร้างแหล่งรายได้ใหม่ที่พึ่งพิงรายได้ทางตรงจากผู้บริโภคน้อยลง แต่พัฒนารูปแบบการให้บริการแบบใหม่และสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. Mobile Business

Digital Trunked Radio System

การจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น SDC ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายวิทยุสื่อสารยี่ห้อ Motorola ซึ่งได้มาตรฐานและได้รับความไว้วางใจจากองค์กรชั้นนำระดับโลก ด้วยความเชี่ยวชาญและประสบการณ์อันยาวนาน

สำหรับการให้บริการหลังการขาย SDC เน้นการบำรุงรักษาและดูแลระบบให้มีความเสถียรสูงสุด ดังนั้น กลยุทธ์การแข่งขันที่ SDC นำมาใช้จึงเป็นการกำหนดมาตรฐานบริการ (Service Level Agreement-SLA) ที่เหมาะสมกับสภาพการใช้งานของลูกค้าและคุณสมบัติของเทคโนโลยี เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้บริการได้สูงสุด ผ่านศูนย์บริการ (Teleport) ทั่วประเทศ การให้บริการแบบ 24 x 7 ภายในามาตรฐานคุณภาพบริการ ISO 9001 และ ISO 20000 และการรับรอง Availability ของระบบที่ให้บริการ เป็นต้น

Co - Tower

SDC ได้จ้างโรงงานผู้ผลิตเสา ให้ดำเนินการออกแบบเสาให้เหมาะสมตามพื้นที่แต่ละแห่ง รวมถึงติดตั้งและปรับภูมิทัศน์ให้เหมาะสมกับพื้นที่นั้นๆ โดยโรงงานผู้ผลิตเสาทั้งภายในและภายนอกประเทศ ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมในการคัดเลือกผู้ผลิต

2. Non-Mobile Business

ข้อมูลข่าวสารที่กลุ่มบริษัท SDC ให้บริการมีทั้งส่วนที่บริษัทพัฒนาขึ้นมาเอง และส่วนที่รวบรวมมาจากภายนอกโดยการซื้อสิทธิ์หรือการร่วมมือกับพันธมิตร โดยกลุ่มบริษัท SDC ทำการจัดเก็บรวบรวมในรูปแบบของฐานข้อมูลขนาดใหญ่ และเรียบเรียงอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สอดคล้องกับแต่ละช่องทางการให้บริการ รวมถึงระบบเชื่อมต่อข้อมูลกับผู้ให้บริการภายนอกที่มีความชำนาญเฉพาะทาง เพื่อให้ข้อมูลที่ถูกรวบรวมไปมีความถูกต้องมากที่สุด

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

2.3 สายธุรกิจ Call Center

ดำเนินธุรกิจให้บริการศูนย์ประสานงานบริการลูกค้า (Contact Center) อย่างครบวงจรให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน โดยปี 2560 สายธุรกิจ Call Center มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 689.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.7 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 4 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท วันทูวัน โปรเฟสชั่นแนล จำกัด 3) บริษัท วันทูวัน (แคมโบเดีย) จำกัด และ 4) บริษัท อินโน ฮับ จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

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

ดำเนินธุรกิจการให้บริการศูนย์บริการข้อมูล (Outsourced Contact Center Service) ซึ่งประกอบด้วยบริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ (Outsourced Contact Center and Customer Management Services) และบริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) ออกแบบและติดตั้งด้วยระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย สามารถรองรับการติดต่อได้จากหลากหลายช่องทาง พร้อมเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ที่ให้บริการข้อมูล OTO สามารถจัดทำรายงานการทำงานพร้อมทั้งข้อมูลต่างๆ ของผู้ใช้บริการ และรายละเอียดการดำเนินการต่างๆ ให้แก่ลูกค้าภายหลังเสร็จสิ้นการทำงาน นอกจากนี้ ลูกค้าสามารถตรวจสอบรายงานการดำเนินงานได้จากระบบ On-line Web Report ได้ตลอดเวลา OTO แบ่งธุรกิจการให้บริการออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

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

OTO มีศูนย์ในการให้บริการหลักที่ให้บริการบริหารจัดการ 3 แห่ง รองรับการให้บริการประมาณ 2,200 ที่นั่ง โดยสามารถปรับขยายเพิ่มบริการได้ เพื่อรองรับกับการขยายตัวของการใช้บริการของลูกค้า การให้บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์แบ่งออกเป็น 4 รูปแบบดังนี้

1.1) บริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบ (Fully Outsourced Contact Center Management Service)

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

โดยในปี 2561 OTO พัฒนาสินค้าและบริการที่เป็นดิจิทัลให้กับลูกค้ามากขึ้น เช่น Web Admin, Chatbot, Digital Survey และ Social CRM เป็นต้น OTO เริ่มให้บริการ Chatbot ในชื่อ “ChatOne” เป็นการให้ข้อมูลสินค้า หรือ บริการ ได้ตอบอัตโนมัติกับผู้ใช้บริการ ผ่านทั้งระบบเสียง (Voice Bot) และข้อความ (Chat Bot) และสนับสนุน การซื้อขาย การประสานงาน บริการนี้เป็นการช่วยลดระยะเวลา และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการให้กับลูกค้า ผ่าน หลายหลายช่องทาง เช่น web chat, facebook messenger ตลอดจนมีการเก็บข้อมูลผู้ใช้บริการโดยเชื่อมกับ CRM เพื่อการพัฒนาการให้บริการในอนาคต นอกจากนี้ OTO ยังพัฒนาระบบพนักงานต้อนรับที่โต้ตอบด้วยระบบ AI (Virtual Receptionist) ในชื่อ “บุษบา” ซึ่งเป็นระบบจดจำใบหน้า และสนทนาได้ตอบกับผู้ที่มาสอบถามข้อมูล

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 ตรวจสอบและควบคุมมาตรฐาน เพื่อรักษาระดับคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง จัดหาเจ้าหน้าที่ทดแทน พร้อมดูแลสวัสดิการพนักงานเพื่อให้ลูกค้าหมดความกังวลในการบริหารงานบุคลากรด้านลูกค้าสัมพันธ์ และมั่นใจได้ว่าพนักงานพร้อมให้บริการได้ในระดับมาตรฐานสากล

1.4) บริการบำรุงรักษาศูนย์บริการข้อมูล (Contact Center Maintenance Service)

OTO มีการให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบ Contact Center โดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญ ปัญหาต่างๆ จะได้รับการดูแล ป้องกันและแก้ไขอย่างมีประสิทธิภาพและด้วยความรวดเร็ว ช่วยให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างราบรื่น

2) บริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions)

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

ข) การตลาดและการแข่งขัน

1) กลยุทธ์การแข่งขันของ OTO

ธุรกิจ Contact Center ก็เป็นธุรกิจหนึ่งที่ต้องปรับตัวตามกระแสเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การให้บริการข้อมูลในช่องทางเสียงเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอกับการให้บริการในยุคดิจิทัลอีกแล้ว OTO ได้ปรับกระบวนการในการดำเนินธุรกิจด้วยการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับการผลิตสินค้าและบริการ ตลอดจนพัฒนารูปแบบการให้บริการ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ OTO ได้ปรับการให้บริการ Contact Center เป็น Non-Voice มากขึ้น โดยเน้นการให้บริการผ่าน Social Media, Digital Service, Artificial Intelligence (AI)

OTO พัฒนาวัตถุกรรมบริการดิจิทัลอย่างต่อเนื่องตลอดปี 2561 เพื่อให้สอดคล้อง และตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภค ซึ่งทำให้ OTO พัฒนาสินค้าและบริการที่เป็นดิจิทัลให้กับลูกค้าได้มากขึ้นดังนี้

- “ChatOne” เป็นระบบการให้ข้อมูลสินค้า หรือบริการ ได้ตอบกับผู้ใช้บริการอัตโนมัติผ่านทั้งระบบเสียง และข้อความผ่านหลากหลายช่องทาง เช่น web chat, facebook messenger
- “บุษบา” เป็นระบบพนักงานต้อนรับที่ได้ตอบด้วยระบบ AI (Virtual Receptionist) ซึ่งเป็นระบบที่จดจำใบหน้า และสนทนาได้ตอบกับผู้ที่มาสอบถามข้อมูล
- “Job matching” เป็นระบบการค้นหาสายงานอัตโนมัติ เป็น Platform ในการวิเคราะห์บุคลิกภาพ ความถนัด และจิตวิทยา ของผู้สมัครงานด้วยแบบทดสอบ และใช้ machine learning ในการวิเคราะห์หาความใกล้เคียงของผู้สมัครกับตำแหน่งงานขององค์กร
- “Recommender system” เป็นระบบการประมวลผลพฤติกรรมของลูกค้าผ่านช่องทางการใช้งานของ mobile application และ website เพื่อเสนอสินค้าและบริการที่คาดว่าจะตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

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

OTO มีกลยุทธ์การแข่งขันในด้านต่างๆ ดังนี้

● **ด้านเทคโนโลยี**

OTO วางกลยุทธ์ในการแข่งขันด้านเทคโนโลยี โดยเลือกใช้ Software ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน ได้รับการยอมรับจากทั่วโลก สามารถประยุกต์เข้ากับลูกค้าแต่ละราย อีกทั้งสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม

OTO มุ่งพัฒนาการให้บริการด้วยการนำเทคโนโลยีมาใช้ บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อย เพื่อดำเนินการพัฒนานวัตกรรมบริการดิจิทัลอย่างจริงจัง ซึ่งทำให้ในปีที่ผ่านมา OTO พัฒนาสินค้าและบริการที่เป็นดิจิทัลให้กับลูกค้าได้หลายประเภท

● **ด้านกระบวนการทำงาน**

การแข่งขันในธุรกิจ Contact Center ไม่ได้แข่งขันทางด้านราคาเป็นหลักเพียงอย่างเดียว ปัจจัยที่สำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกใช้บริการคือ คุณภาพของการให้บริการ ดังนั้น OTO จึงให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในเรื่องของคุณภาพของงาน โดยตั้งแต่เริ่มให้บริการลูกค้า OTO จะทำการวัดผลความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง และนำผลที่ได้มาปรับปรุงและพัฒนาภายในองค์กรอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการดำเนินการทำงานตามนโยบายการควบคุมคุณภาพของสินค้าและบริการตามมาตรฐาน ISO 9001 มีการจัดการความปลอดภัยของข้อมูล

ตามมาตรฐาน ISO 27001 และบริหารจัดการการบริการด้าน IT ตามมาตรฐาน ISO 20000 และมีมาตรฐานกระบวนการในการพัฒนางานด้านไอทีและซอฟต์แวร์ ตามมาตรฐาน CMMI ซึ่ง OTO ได้รับการรับรองมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้เจ้าหน้าที่ของ OTO ยังได้รับการรับรองให้เป็น Implementation Leader ตามมาตรฐาน COPC ซึ่งเป็นมาตรฐานงานบริการลูกค้าในระดับสากลมาปรับใช้ในการบริหารงานบริการลูกค้า

● **ด้านบุคลากร**

OTO ยังคงให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพบุคลากร ซึ่งบุคลากรเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในการดำเนินธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการศูนย์บริการข้อมูล เนื่องจากธุรกิจการบริการของ OTO จะดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้น ต้องมีเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ซึ่งเป็นผู้ให้บริการจะต้องมีทักษะและความสามารถในการให้บริการได้เป็นอย่างดี ดังนั้น OTO ได้จัดตั้งหน่วยงาน Academy center รับผิดชอบโดยตรงในการพัฒนาศักยภาพและการสร้างแรงบันดาลใจให้กับพนักงานอย่างเป็นระบบ โดยมีกลยุทธ์ทั้งหมด 4 ด้าน ได้แก่

- High Quality Training เพื่อพัฒนาหลักสูตรการฝึกอบรมให้บุคลากรที่มีคุณภาพ
- Professional Trainer เพื่อพัฒนาวิทยากรให้มีคุณภาพแบบมืออาชีพ
- Business Co-Operation สร้างความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐ และเอกชน เพื่อเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้เข้ามีส่วนร่วมทดลองงานและสร้างแรงจูงใจในการเข้าร่วมทำงานกับบริษัทในอนาคต
- Effective Training Tools & Materials เพื่อพัฒนาเครื่องมือในการอบรมให้ทันสมัย جذاب และมีความสนุกสนานในการเรียนรู้ เช่น Digital learning และ Fun Game

OTO มีการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างจิตสำนึกในการให้บริการให้พนักงานมีความเต็มใจในการให้บริการ (Service Mind) และอบรมให้เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ได้เรียนรู้ทักษะและใส่ใจในความต้องการของผู้รับบริการเพื่อให้ผู้รับบริการเกิดความพึงพอใจสูงสุด

2) **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

ปัจจุบันธุรกิจให้ความสำคัญกับการสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจให้กับลูกค้า (Customer Experience) ซึ่งจะเป็นการสร้างความพึงพอใจในการให้บริการ ลูกค้าเป้าหมายของ OTO ยังคงเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีความประสงค์จัดการงานด้านลูกค้าสัมพันธ์และบริการข้อมูล และไม่มีการจัดตั้งศูนย์บริการลูกค้าเป็นของตนเอง ดังนั้นลูกค้าของ OTO จึงเป็นทั้งหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน ลูกค้าเอกชนที่เป็นลูกค้ากลุ่มหลักของ OTO ยังคงเป็นกลุ่มสายการบิน กลุ่มธนาคาร กลุ่มธุรกิจประกัน และกลุ่มค้าปลีก

OTO สามารถแบ่งประเภทของลูกค้าออกเป็นกลุ่มได้ดังนี้

กลุ่มลูกค้า	2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รับจ้างบริการศูนย์บริการข้อมูล	796.8	97.4	696.0	97.9
รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ	435.4	53.2	341.2	48.0
เอกชน	361.4	44.2	354.8	49.9
2. บริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ	21.4	2.6	14.9	2.1
รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ	21.4	2.6	5.8	0.8
เอกชน	-	-	9.1	1.3
รวม	818.2	100.0	710.9	100.0
รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ	456.8	55.8	347.0	48.8
เอกชน	361.4	44.2	363.9	51.2

3) นโยบายการกำหนดราคา

ในการกำหนดราคานี้ OTO จะคำนึงถึงต้นทุนหลัก 4 ส่วน ดังนี้

- ระบบอุปกรณ์ และสถานที่ให้บริการ

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

- บุคลากร

เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ถือเป็นปัจจัยหลักของการให้บริการ โดยบริษัทจะพิจารณาถึงความต้องการของลูกค้า อาทิ จำนวนสายที่ต้องรับต่อวัน คุณภาพการให้บริการ ลักษณะเจ้าหน้าที่ที่ต้องให้บริการ และจำนวนเจ้าหน้าที่ที่เหมาะสม การคำนวณต้นทุนด้านบุคลากรจะประกอบด้วยอัตราค่าจ้าง และสวัสดิการอื่นๆ

- การบริหารจัดการ

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

- การพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้อง (Software Development Life Cycle; SDLC)

OTO จะพัฒนาซอฟต์แวร์ให้สอดคล้องกับโครงการต่างๆ เพื่อให้โครงการสำเร็จลุล่วงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งปัจจัยในส่วนราคาอาจจะขึ้นอยู่กับความสามารถของซอฟต์แวร์ในแต่ละประเภท หากลูกค้ามีความต้องการซอฟต์แวร์ในระดับสูงหรือมีความซับซ้อน OTO จะพิจารณาต้นทุนในส่วนนี้เพิ่มขึ้นตามความเหมาะสมของซอฟต์แวร์และโครงการนั้นๆ

4) ภาวะอุตสาหกรรม Contact Center

การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญที่ส่งผลกระทบให้ทุกธุรกิจมีการปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ในยุคดิจิทัล ธุรกิจ Contact Center ก็เป็นธุรกิจหนึ่งที่ต้องปรับตัวตามกระแสเทคโนโลยี และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค การให้บริการข้อมูลในช่องทาง Voice เพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอในการให้บริการได้อีกแล้ว ธุรกิจ Contact Center จะต้องให้บริการ Voice ร่วมกับ Non-voice ควบคู่กันไป เห็นได้ว่าเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทในการพัฒนาการให้บริการ Contact Center อย่างมาก ผู้ให้บริการ Contact Center มีการพัฒนาสินค้าและบริการเป็นดิจิทัล ตลอดจนปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงตามเทคโนโลยี ดังนี้

- Cloud Contact Center เป็นทางเลือกที่ได้รับความนิยมจากลูกค้า เนื่องจากการตั้งศูนย์บริการข้อมูลลูกค้าไม่จำกัดพื้นที่ สามารถติดตั้งระบบ และให้บริการได้ทุกที่ ใ้เวลาติดตั้งระบบที่รวดเร็ว มีค่าใช้จ่ายลดลง มีความยืดหยุ่นสูง สามารถลดหรือขยายจำนวนที่นั่งในการให้บริการได้โดยใช้ระยะเวลาสั้น
- การให้บริการ Voice ร่วมกับ Non-voice ผ่านช่องทาง Social Media เช่น Facebook, Twitter, Line, Youtube, Webchat และ E-mail โดยเชื่อมโยงข้อมูลการสื่อสารทุกช่องทางที่ลูกค้าติดต่อมาไว้รวมเป็นหนึ่งเดียว (Omni Channel) ทำให้ทราบข้อมูลการติดต่อของลูกค้าได้ทันทีและต่อเนื่อง เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

- Virtual Agent เจ้าหน้าที่เสมือนจริงที่ให้บริการตอบข้อมูลอัตโนมัติในรูปแบบข้อความ (Chatbot) และระบบเสียง (Voice AI) เสมือนกับเจ้าหน้าที่จริงคอยตอบข้อมูลให้กับลูกค้าผ่านเสียง การนัดหมาย การจอง หรือการเปลี่ยนโปรโมชั่น เป็นต้น ระบบนี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการสามารถลดต้นทุนการดำเนินการ Contact Center ได้ด้วย
- VDO Contact Center เป็นการบริการ Contact Center แบบเห็นหน้าเจ้าหน้าที่ในการให้บริการ ช่วยให้ลูกค้าสามารถสื่อสารกับ Agent ได้อย่างมั่นใจ สามารถแสดงความต้องการในรูปแบบที่ละเอียดมากกว่าการอธิบายทางเสียง เช่น Agent สามารถเห็นสถานที่เกิดเหตุ หรืออุปกรณ์สิ่งของที่ลูกค้าต้องการให้ช่วยเหลือแก้ไข เห็นเอกสารที่ลูกค้ากรอกแล้วไม่เข้าใจ เป็นต้น

ส่วนแบ่งการตลาด

ในปีที่ผ่านมา ธุรกิจ Contact Center มีแนวโน้มการเติบโตแบบคงที่ ธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลในประเทศไทยมีมูลค่าตลาดโดยรวมประมาณ 3,500 ล้านบาท บริษัทประมาณการส่วนแบ่งตลาดของ OTO อยู่ที่ประมาณร้อยละ 20 โดยคาดว่าจะในปี 2562 และปี 2563 ธุรกิจ Contact Center จะมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 5-15

กลุ่มลูกค้าของ OTO มีทั้งกลุ่มลูกค้าภาครัฐและภาคเอกชน ในปี 2561 OTO มีการขยายฐานลูกค้าไปยังภาคเอกชนมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากโครงการภาครัฐบาลที่นโยบายจัดซื้อจัดจ้างแบบ e-bidding ซึ่งส่วนใหญ่มักใช้เกณฑ์ราคาในการเลือกผู้ให้บริการ

แนวโน้มการแข่งขันและคู่แข่งในตลาดปัจจุบัน

แนวโน้มการแข่งขันในธุรกิจ Contact Center เปลี่ยนแปลงไปจากอดีตที่มีการแข่งขันเฉพาะผู้ประกอบการรายใหญ่ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีการลงทุนสูง การบริหารจัดการต้องอาศัยทักษะ และความชำนาญเฉพาะทาง แต่เมื่อเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทมากขึ้น การเข้าถึงเทคโนโลยีมีความสะดวกรวดเร็ว และมีราคาถูกกว่าในอดีต ทำให้ผู้ประกอบการรายย่อยเข้ามาแข่งขันมากขึ้น หรือแม้กระทั่งการจัดหน่วยงาน Contact Center ภายในบริษัทของลูกค้าเอง ซึ่งทำให้ส่วนแบ่งทางการตลาดลดลง แต่สำหรับธุรกิจที่ต้องการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า หรือต้องการคุณภาพการบริการลูกค้าที่ไม่เป็นเพียงการบริการให้ข้อมูลสินค้าเพียงอย่างเดียวก็ยังคงใช้บริการผู้ให้บริการรายใหญ่ที่มีคุณภาพการบริการที่ได้มาตรฐานสากล ปัจจุบันธุรกิจ Contact Center มีการแข่งขันในการดำเนินงานเพื่อสร้างจุดแข็งในการขายดังนี้

- สร้างมูลค่าในการบริการ ผู้ให้บริการพัฒนาสินค้าและบริการให้เป็น Digital Service พันกับเทคโนโลยี
- สร้างเอกลักษณ์ในการบริการ ระบบ Contact Center ต้องสามารถปรับเปลี่ยนและประยุกต์ ให้มีความยืดหยุ่นพร้อมที่จะปรับปรุงได้อย่างต่อเนื่องสามารถใช้งาน และเหมาะกับธุรกิจของลูกค้าโดยเฉพาะ
- สร้างการเชื่อมต่อของข้อมูล มีบริการที่สามารถเชื่อมต่อข้อมูลของผู้บริโภคในทุกช่องทางทางการติดต่อ และจัดเก็บเพื่อนำมาวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภคในอนาคต เพื่อเสนอสินค้าและบริการที่เหมาะสมกับผู้บริโภค
- สร้างคุณภาพของการให้บริการที่ได้มาตรฐาน และมีราคาที่เหมาะสม
- สร้างความสัมพันธ์ การมีพันธมิตรที่สามารถเอื้อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจไปด้วยกัน เป็นอีกช่องทางในการขยายธุรกิจในระยะเวลาอันรวดเร็ว และต่อยอดธุรกิจซึ่งกันและกัน

ในปีนี้ผู้ให้บริการ Contact Center ให้ความสำคัญกับการสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจให้กับลูกค้า (Customer Experience) ซึ่งจะเป็นการสร้างการพึงพอใจในการให้บริการเพื่อรักษาลูกค้าอยู่กับ OTO ได้นานที่สุด ดังนั้นผู้ให้บริการ Contact Center จึงพัฒนาคุณภาพของพนักงานให้มีความรู้ในการใช้เทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป พัฒนาทักษะการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพ และมาตรฐานการให้บริการไปพร้อมๆ กับการพัฒนาเทคโนโลยีในการให้บริการ

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) การจัดหาระบบและอุปกรณ์สำหรับ Contact Center

OTO มีประสบการณ์และความชำนาญในการบริหารและให้บริการศูนย์บริการข้อมูลลูกค้า (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 มีสถานที่รองรับการให้บริการทั้งหมด 3 แห่ง สามารถรองรับการให้บริการประมาณ 2,200 ที่นั่ง ทั้งนี้การให้บริการด้านสถานที่เป็นทางเลือกของลูกค้า โดยลูกค้าสามารถเลือกใช้สถานที่ที่มีอยู่ของบริษัทหรืออาจเสนอสถานที่ที่ลูกค้าต้องการให้ OTO ดำเนินการปรับปรุงสถานที่ให้เป็นศูนย์บริการข้อมูลก็ได้

3) การจัดหาบุคลากร

การคัดเลือกพนักงานของ OTO แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ บุคลากรตามวิชาชีพของ Contact Center และพนักงานฝ่ายสนับสนุนในตำแหน่งอื่นๆ โดยมีวิธีหาดังนี้

บุคลากรตามวิชาชีพของ Contact Center

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

พนักงานฝ่ายสนับสนุน (Back Office)

OTO มีการจัดหาพนักงานฝ่ายสนับสนุนอื่นๆ โดยการรับสมัครงานผ่านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ การประชาสัมพันธ์ภายในองค์กร รวมถึงการร่วมมือกับเครือข่ายสถาบันการศึกษาในการรับสมัครงาน และการร่วมมือกับ บมจ. สามารถคอร์ปอเรชั่น ในการดำเนินการรับสมัครงาน โดย OTO แจกจ่ายตำแหน่งและคุณสมบัติของบุคคลที่ต้องการรับสมัคร หลังจากนั้น บมจ. สามารถคอร์ปอเรชั่น จะจัดหาผู้สมัครที่มีลักษณะตามที่ต้องการส่งให้ OTO เพื่อดำเนินการสัมภาษณ์และคัดเลือกต่อไป

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

-ไม่มี-

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

2.4 สายธุรกิจ Utilities and Transportations

สายธุรกิจ Utilities and Transportations ดำเนินธุรกิจการให้บริการควบคุมจราจรทางอากาศ และธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าแก่โรงงานกัมปอดซีเมนต์ ในประเทศกัมพูชา รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านการออกแบบ ก่อสร้างและติดตั้งงานระบบส่งไฟฟ้าครบวงจร โดย ปี 2561 สายธุรกิจ Utilities and Transportations มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 3,384.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 27.8 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 9 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถ อินเตอร์ โซลดิ้ง จำกัด 2) บริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด 3) บริษัท กัมปอด เพาเวอร์ แพลนท์ จำกัด 4) บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด 5) บริษัท เทต้า จำกัด 6) บริษัท 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 โดย ปี 2561 CATS มีรายได้รวมทั้งสิ้น 1,931.0 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 15.8 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท การบริการแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1.1) ให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศตามเส้นทางบินทั่วอาณาเขตของประเทศกัมพูชา เป็นการจักระบบการขนส่งทางอากาศตามระเบียบและมาตรฐานสากล รวมทั้งการแจ้งข่าวสารให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจของนักบิน (Flight Information service) และบริการเตือนภัย (Alerting service) เพื่อให้อากาศยานถึงจุดหมายปลายทางได้อย่างปลอดภัย สะดวก และรวดเร็ว พร้อมทั้งให้ความร่วมมือในการค้นหาและช่วยเหลืออากาศยานที่ประสบอุบัติเหตุ ซึ่งพื้นที่การให้บริการควบคุม จะควบคุมการจราจรทางอากาศบริเวณท่าอากาศยาน (Aerodrome control service) เขตประชิดท่าอากาศยาน (Approach control service) และบริการควบคุมการจราจรทางอากาศตามเส้นทางบิน (Area control service)
- 1.2) ให้บริการสื่อสารการบิน โดยการรับ-ส่ง และถ่ายทอดข่าวแผนการบิน แผนกำหนดการบิน รวมทั้งข่าวอื่นๆ ที่จำเป็นต้องการปฏิบัติการบิน
- 1.3) ให้บริการวิทยุเครื่องช่วยการเดินอากาศ ซึ่งเป็นการบริการอุปกรณ์เครื่องช่วยในการนำอากาศยาน ขึ้น-ลงจอดบริเวณท่าอากาศยาน

- ข) การตลาดและสภาพการแข่งขัน

เนื่องจาก CATS เป็นผู้ได้รับสัมปทานในการให้บริการจัดการจราจรทางอากาศจากรัฐบาลกัมพูชาแต่เพียงผู้เดียว จึงไม่มีคู่แข่ง และไม่ต้องคำนึงกิจกรรมทางการตลาดแต่อย่างใด โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ สายการบินต่างๆ

- ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

• บริษัท กัมปอด เพาเวอร์ แพลนท์ จำกัด (“KPP”)

KPP เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจจำหน่ายกระแสไฟฟ้าให้กับโครงการที่พักอาศัย BODAIJU RESIDENCE ในจังหวัดพนมเปญ ประเทศกัมพูชา โดยมีระยะเวลาสัญญาจำหน่ายไฟฟ้ากับโครงการดังกล่าวเป็นเวลา 40 ปี (2561 – 2601) ซึ่งได้จัดซื้อไฟฟ้าจากทางรัฐบาลกัมพูชา มาจำหน่ายและบริการ โดยมีการสร้างสายส่งกำลังและสถานีย่อยขนาดกำลังไฟฟ้ารวม 6.5 เมกะวัตต์ เพื่อรับและกระจายไฟฟ้าให้กับโครงการฯ ทั้งนี้เนื่องจาก KPP เป็นผู้จำหน่ายไฟฟ้าเพียงรายเดียวให้กับโครงการที่พักอาศัย BODAIJU RESIDENCE จึงไม่มีคู่แข่ง และไม่ต้องดำเนินการกิจกรรมทางการตลาดแต่อย่างใด โดย ปี 2561 KPP มีรายได้รวมทั้งสิ้น 4.4 ล้านดอลลาร์ คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 0.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

• บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด (“SUT”)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการจ้างเหมาติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับด้านคมนาคม เช่น ระบบอาณัติสัญญาณสำหรับการเดินรถไฟ ระบบที่ใช้สำหรับการควบคุมจราจรทางอากาศ เป็นต้น ซึ่งรวมถึงการติดตั้งโครงการ การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์ และผู้รับเหมางานการทดสอบระบบ ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย การซ่อมบำรุง และการเป็นตัวแทนขายบริการรับประกันผลิตภัณฑ์ (Warranty Service) โดย ปี 2561 SUT มีรายได้รวมทั้งสิ้น 195.5 ล้านดอลลาร์ คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 1.6 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและสภาพการแข่งขัน

สินค้าและบริการเป็นสินค้าที่จัดทำเฉพาะให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า และมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย การจัดจำหน่ายเป็นการขายตรง โดยส่วนใหญ่จะทำการเช่าประมูลแข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ SUT เน้นเป็นการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งเป็นหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ งานที่จัดจำหน่ายและให้บริการมีการแข่งขันทางด้านราคา และต้องอยู่ในงบประมาณที่ภาครัฐกำหนดไว้ SUT จะคัดเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความพร้อมทางเทคโนโลยี และการสนับสนุนเพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการลูกค้า สภาพการแข่งขันเนื่องจากเป็นเทคโนโลยีเฉพาะ ถ้าชนะการประมูลก็จะมีโอกาสต่อยอด และผูกพันงานต่อเนื่องไปอีกหลายโครงการ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาเทคโนโลยี และอุปกรณ์ของระบบต่างๆ นั้น ส่วนใหญ่ SUT จะมีพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อมในการผลิต โดยพันธมิตรดังกล่าวจะเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ และผลิตภัณฑ์ก็เป็นที่ยอมรับในวงการอยู่แล้ว

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 SUT มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบ ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความ คืบหน้า*
			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%

หมายเหตุ : * การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

• บริษัท เทต้า จำกัด (“TEDA”)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการออกแบบ ก่อสร้าง ติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์สถานีไฟฟ้าแรงสูง สายส่งไฟฟ้าแรงสูง โรงไฟฟ้า แก่การไฟฟ้าของรัฐทั้ง 3 แห่ง คือ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.), การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) และ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) แบบครบวงจร รวมถึงการให้บริการบำรุงรักษาระบบให้ใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง โดย ปี 2561 TEDA มีรายได้รวมทั้งสิ้น 1,234.6 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 10.2 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

แม้ธุรกิจของบริษัทฯ เป็นงานที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์เฉพาะด้าน แต่ก็มีการแข่งขันค่อนข้างสูง จากคู่แข่งทั้งที่เป็นบริษัทคนไทยและบริษัทของต่างประเทศ TEDA จึงปรับการดำเนินงานให้เข้ากับสภาพตลาดปัจจุบัน โดยเน้นประสิทธิภาพในการจัดการ เน้นคุณภาพงาน และใช้เทคโนโลยีมาช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน พร้อมทั้งมองหาโอกาสธุรกิจใหม่ๆ ในขณะเดียวกัน ก็ยังคงรักษาและพัฒนาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้าของบริษัทฯ ไว้

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาอุปกรณ์ด้านไฟฟ้าแรงสูง ที่เป็นอุปกรณ์หลัก และมีขนาดใหญ่ ลูกค้ามักยอมรับผู้ผลิตที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเป็นหลัก โดย TEDA มีพันธมิตรที่เป็นผู้ผลิตอุปกรณ์ด้านระบบไฟฟ้าแรงสูง อยู่ทั้งในและต่างประเทศ ให้การสนับสนุน อีกทั้ง TEDA ยังมีช่างทีมวิศวกรและช่างผู้ชำนาญการดำเนินงานติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์ ที่ได้มาตรฐานพร้อมให้บริการอย่างเพียงพอ

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ซึ่งดำเนินการโดย TEDA มีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า * (%)
			วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด		
1	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้าง สถานีไฟฟ้าสุราษฎร์ธานี	05/01/58	04/01/60	476.03	94.7
2	กฟน.	จัดหาและก่อสร้าง สถานีไฟฟ้าดันทางพระนครศรีอยุธยา-สมุทรปราการ	15/07/58	14/05/60	445.52	95.1
3	กฟผ.	จัดหาและจ้างก่อสร้างสายส่ง สฟ.ระยอง-อ่างทอง-บางปะอิน	18/04/59	17/04/61	128.37	34.8
4	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าขอนแก่น	19/04/59	19/04/61	1,129.30	96.2
5	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสายส่ง สุราษฎร์ธานี-ภูเก็ต	13/12/59	12/12/62	390.43	78.6
6	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสายเคเบิลใต้ดิน โรงไฟฟ้าพระนครศรีอยุธยา	06/07/60	05/12/61	160.82	63%
7	กฟภ.	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าสมุทรสาคร 9	24/07/60	15/03/62	278.55	86.5%
8	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสายส่ง ร้อยเอ็ด-ชัยภูมิ 2	14/07/60	13/05/62	427.30	69.4%
9	กฟน.	จัดหาและก่อสร้างเพื่อสายไฟฟ้าในอากาศ เป็นสายใต้ดิน ถนนพระราม 3	01/05/60	31/10/63	804.11	7.4%

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อ โครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า * (%)
			วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด		
10	กฟน.	จัดหาและก่อสร้างเพื่อสายไฟฟ้าในอากาศ เป็นสายได้ดิน ถนนเจริญสุขนิทวงศ์	26/07/61	11/1/64	1,665.05	0.5%
11	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าลำนาราย	26/6/61	29/3/63	251.46	0.3%
12	กฟผ.	จัดหาและติดตั้ง NGR เพื่อสถานีไฟฟ้าค้อต่อและแพร่ภษา	04/3/61	04/03/62	23.00	25.2%

หมายเหตุ : * การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

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

• บริษัท ทรานส์เล็ค เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด (“TRANSEC”)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการออกแบบ ติดตั้ง และทดสอบอุปกรณ์สถานีไฟฟ้าแรงสูง โรงไฟฟ้า และระบบไฟฟ้าแรงสูงของโรงงานอุตสาหกรรม ตลอดจนให้บริการบำรุงรักษาระบบที่ได้ส่งมอบลูกค้าไปให้ใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง โดยปี 2561 TRANSEC มีรายได้รวมทั้งสิ้น 16.1 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 0.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและสภาพการแข่งขัน

งานส่วนใหญ่ของ TRANSEC เป็นงานติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์โครงการสถานีไฟฟ้าแรงสูงที่ TEDA เป็นผู้ว่าจ้าง และงานที่เหลือคืองานที่ TRANSEC ไปรับงานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าแรงสูงขนาดเล็กตรงจากลูกค้าเอกชน โดยงานติดตั้งและทดสอบระบบไฟฟ้าแรงสูงของ TRANSEC พยายามเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา โดยเน้นด้านคุณภาพงานที่ได้มาตรฐาน มีความรับผิดชอบ การส่งมอบได้ตามกำหนด ทำให้ลูกค้าเชื่อถือและประทับใจ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ซึ่งดำเนินการโดย TRANSEC มีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความถี่ปี * (%)
			วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด		
1	Interlink	ออกแบบ,ติดตั้ง-ทดสอบ,จ่ายไฟ 115kV Substation อาคาร MTS สนามบินสุวรรณภูมิ	29/09/59	24/03/61	8.50	32.1 %
2	PEA	ก่อสร้างสถานีไฟฟ้าชนิด Outdoor AIS บริษัท กรีนรีเวอร์ พานอล ตรัง (ประเทศไทย)	6/11/61	30/4/62	16.60	0.7 %

หมายเหตุ * การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความถี่ปี %)

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

SGE เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 99.99 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการพลังงานทดแทน

- บริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชั่น จำกัด (“STR”)

STR เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 67.67 และผ่านบริษัท สามารถ อินเตอร์ โฮลดิ้ง จำกัด ร้อยละ 33.33 ซึ่ง STR ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2560 เพื่อลงทุนในกิจการให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชา โดยปัจจุบัน STR มีทุนจดทะเบียนจำนวน 270 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 27 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

2.5 สายธุรกิจ Technology Related Services

สายธุรกิจ Technology Related Services ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์และจานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาดัดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย รวมทั้งธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการขยะในพื้นที่บริเวณท่าอากาศยานสุวรรณภูมิโดย ปี 2561 สายธุรกิจ Technology Related Services มีสัดส่วนรายได้ 206.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.7 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 เรดิเทค จำกัด 5) บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด 6) บริษัท คอนแทค-อิน-วัน จำกัด และ 7) บริษัท แคมโบเดีย สามารถ จำกัด

- บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด (“SE”)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. ผลิตและจำหน่ายแผงสายอากาศรับสัญญาณโทรทัศน์ระบบ Digital TV สำหรับใช้งานภายในและภายนอกอาคาร ชุดอุปกรณ์ DMATV (Digital Master Antenna Television) สำหรับใช้งานในอาคารสูง และกล่องรับสัญญาณดิจิทัลทีวีภาคพื้นดิน (DVB-T2) ตลอดจนรับจ้างผลิตกล่องรับสัญญาณดิจิทัลเคเบิลทีวี (DVB-C) สำหรับใช้งานเฉพาะระบบเคเบิลทีวีในอาคาร
2. ให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม
3. รับจ้างผลิตงานตู้โลหะกั้นขั้วประเภทต่างๆ ได้แก่ งานตู้ควบคุมระบบไฟฟ้า ระบบควบคุมกล้องวงจรปิด ตู้แร็คสำหรับใช้งาน IT ตลอดจนชิ้นส่วนโลหะกั้นขั้วที่สำเร็จรูปต่างๆ

โดยปี 2561 SE มีรายได้รวมทั้งสิ้น 107.4 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณ ร้อยละ 0.9 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผงสายอากาศรับสัญญาณโทรทัศน์ จานรับสัญญาณดาวเทียมระบบต่างๆ ได้ใช้กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา โดยผ่านตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้บริการด้านการขาย การบริการติดตั้ง และการบริการหลังการขาย นอกจากนี้ยังได้มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับตัวแทนจำหน่ายตามภาคต่างๆ ทั่วประเทศ

สำหรับช่องทางการจำหน่ายสินค้าจะแบ่งออกเป็น การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ซึ่งตัวแทนจำหน่ายของ SE มีอยู่กว่า 500 รายทั่วประเทศ การจำหน่ายผ่านห้างสรรพสินค้า Discount store ต่างๆ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่ของ SE คือ ผู้บริโภคที่ต้องการเปลี่ยนอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ (Replacement) ผู้บริโภคที่มีบ้านใหม่ที่ต้องการติดตั้งอุปกรณ์การรับสัญญาณโทรทัศน์ ปัจจุบันมีการขยายฐานการผลิตและจำหน่ายสินค้าและบริการติดตั้งระบบดิจิทัลทีวี สำหรับกลุ่มลูกค้า ประเภทอาคารสูง เช่น อาคารสำนักงาน โรงแรม โรงพยาบาล เป็นต้น

ภาวะการแข่งขันในปัจจุบัน ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะใช้กลยุทธ์การตลาดด้านราคาเป็นหลักเพื่อให้มีส่วนแบ่งตลาด (Market Share) เพิ่มขึ้น และจะต้องคำนึงถึงเรื่องบริการหลังการขายเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่ผู้บริโภคใช้ประกอบการตัดสินใจ

ธุรกิจให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ปัจจุบัน ผู้ให้บริการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมีจำนวนรายลดน้อยลงมาก สืบเนื่องจาก มีหน่วยงาน กสทช. กำกับดูแล เนื้อหาการออกอากาศที่ไม่เหมาะสม ภาวะการแข่งขันในตลาดยังอยู่ในระดับต่ำ ส่วนใหญ่ผู้ให้บริการจะเน้นเรื่องคุณภาพของการให้บริการเป็นหลัก

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบันในระบบการส่งสัญญาณโทรทัศน์มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้มากขึ้น เช่น มีการเปลี่ยนแปลงการส่งสัญญาณจากระบบอนาล็อกมาเป็นดิจิทัล และการใช้ดาวเทียมในการส่งสัญญาณ โดยได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ รองรับการใช้งานดิจิทัลในระบบอาคาร มีการนำเทคโนโลยีจากต่างประเทศเข้ามาพัฒนา ปรับปรุงคุณภาพสินค้า ตลอดจนการหาพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง

สำหรับอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการใช้งานในการรับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบ ดิจิตอลนั้น ทาง SE ได้เตรียมความพร้อม และได้ทำการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์สินค้าได้อุปกรณ์ที่มีประสิทธิภาพ และตอบสนองความต้องการของผู้ใช้เป็นอย่างดี

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

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

ข) การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

การตลาด

VSS มุ่งเน้นลูกค้าราชการ รัฐวิสาหกิจและเอกชนขนาดใหญ่ โดยเข้าถึงลูกค้าสม่ำเสมอเพื่อเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าเพื่อนำเสนอและแบ่งปันประสบการณ์ของบริษัททั้งด้านผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี

เน้นคุณภาพสินค้าทั้งด้านความทันสมัย และคงทนถาวรตลอดจนความประณีตในการติดตั้ง เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์และมีความพึงพอใจสูงสุด

เน้นบริการหลังการขายโดยดูแลลูกค้าระหว่างรับประกันสม่ำเสมอ และเสนอขายบริการซ่อมบำรุงรักษาหลังจากหมดระยะเวลาประกัน

สภาวะการแข่งขัน

ตลาดด้านระบบการรักษาความปลอดภัยโดยเฉพาะระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิดเติบโตเร็วต่อเนื่องมาหลายปีและจะเติบโตต่อไป 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 HP (Thailand) จำกัด โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ Network Switch และ Computer
5. เป็นคู่ค้ากับ บริษัท Smiths Detection ประเทศอังกฤษ โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ตรวจหาร่องรอยสารเสพติดและสารระเบิดในกระเป๋าสัมภาระในกิจการการบินและประจำจุดตรวจค้นต่างๆ

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ซึ่งดำเนินการโดย VSS มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)
			วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด		
1	สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร	ซ่อมบำรุง CCTV 11 เขตเป็นเวลา 10 เดือน	21/12/60	21/10/62	10.25	3.3
2	สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร	ซ่อมบำรุง CCTV 28 เขต เป็นเวลา 1 ปี	21/12/60	21/10/62	7.01	3.3
3	สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร	ซ่อมบำรุง CCTV สวนสาธารณะ เป็นเวลา 1 ปี	21/10/60	21/10/62	18.13	3.3
4	บ.สามารถคอมเทคจก. / อาคารสำนักงานแห่งใหม่ ของ กทม.	ขายและติดตั้งระบบ CCTV, ระบบควบคุมการเข้า-ออกพื้นที่, เครื่อง X-Ray กระเป๋าสัมภาระและเครื่องตรวจจับอาวุธ (โลหะ)	27/12/60	26/10/62	54.7	12.5

หมายเหตุ: 1. การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

2. มูลค่าโครงการเป็นมูลค่าที่ไม่รวม VAT (7%)

โครงสร้างรายได้

(หน่วย : ล้านบาท)

สายธุรกิจ	ดำเนินการ โดย	สัดส่วนการถือหุ้นปี 2561 (%) ⁽¹⁾	2559		2560		2561	
			รายได้ ⁽²⁾	%	รายได้ ⁽²⁾	%	รายได้ ⁽²⁾	%
1) ICT Solution and Service	บจก. สามารถคอมเทค	70.14	2,470.7	18.1	2,677.8	20.6	3,364.9	27.6
	บมจ. สามารถเทลคอม	70.14	891.5	6.5	1,302.1	10.0	1,533.4	12.6
	บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส	70.14	802.5	5.9	1,405.4	10.8	1,163.3	9.6
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	1,418.5	10.3	1,264.2	9.7	1,191.7	9.7
รวม			5,583.2	40.8	6,649.5	51.1	7,253.3	59.5
2) Digital	บมจ. สามารถ ดิจิตอล	83.38	2,474.2	18.1	701.3	5.4	162.5	1.3
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	883.1	6.5	607.2	4.6	488.8	4.0
รวม			3,357.3	24.6	1,308.5	10.0	651.3	5.3
3) Call Center	บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์	69.18	916.2	6.7	781.2	6.0	683.5	5.6
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	7.3	0.0	7.2	0.1	6.3	0.1
รวม			923.5	6.7	788.4	6.1	689.8	5.7
4) Utilities and Transportations	บจก. แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส	100	1,770.3	12.9	1,844.9	14.2	1,931.0	15.8
	บจก. เทคต้า	94.35	1,073.5	7.9	1,280.4	9.8	1,234.6	10.2
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	338.9	2.5	315.0	2.4	218.8	1.8
รวม			3,182.7	23.3	3,440.3	26.4	3,384.4	27.8
5) Technology Related Services	บจก. สามารถ วิศวกรรม	99.99	322.7	2.4	126.5	1.0	107.4	0.9
	บริษัทฯ และบริษัทย่อยอื่นๆ	-	306.1	2.2	709.6	5.4	98.6	0.8
รวม			628.8	4.6	836.1	6.4	206.0	1.7
รวมรายได้จากการขายสินค้าและบริการ			13,675.5	100.0	13,022.8	100.0	12,184.8	100.0

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทรวมทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

⁽²⁾ เป็นรายได้จากการขายและบริการ หลังหักรายการระหว่างกัน

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจุบัน บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจหลักใน 5 สาขาธุรกิจ คือ 1) ICT Solution and Service 2) Digital 3) Call Center 4) Utilities and Transportations และ 5) Technology Related Services โดยการประกอบธุรกิจทั้ง 5 สาขาธุรกิจนั้น ย่อมมีปัจจัยความเสี่ยงในการบริหารงานที่แตกต่างกัน ทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ด้วยเหตุนี้นี้บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการบริหารจัดการความเสี่ยง รวมทั้งได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อทำหน้าที่ในการกำหนดนโยบายจัดอันดับความเสี่ยง พิจารณาทบทวน รวมทั้งประเมินความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ โดยปัจจัยเสี่ยงสามารถจำแนกได้ตามประเภทต่างๆ ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ICT Solution and Service

เนื่องจาก ICT Solution and Service ดำเนินธุรกิจการติดตั้งและให้บริการระบบ ICT ครบวงจร โดยมีลูกค้าหลักคือหน่วยงานของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ดังนั้นหากภาครัฐมีการชะลอการใช้จ่ายงบประมาณด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารลง ก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้พยายามลดความเสี่ยงโดยการกระจายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้น ครอบคลุมกระทรวงและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงนโยบาย ความล่าช้าในการประมูลงาน หรือการถูกตัดงบประมาณของแต่ละหน่วยงาน อีกทั้งยังมีแผนจะขยายฐานลูกค้าที่ไม่ใช่หน่วยงานภาครัฐเพิ่มเติม เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาหน่วยงานภาครัฐมากเกินไป อีกทั้งบริษัทฯ มีการดำเนินนโยบายเพิ่มแหล่งรายได้ประจำ (Recurring Revenues) เนื่องจากการมีรายได้ประจำจะช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องของความผันผวนของรายได้บริษัทฯ นอกจากนี้ ยังมี ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีการให้บริการด้วยเทคโนโลยีที่หลากหลาย อาจทำให้พนักงานมีความรู้หรือความเชี่ยวชาญไม่เพียงพอ ในเทคโนโลยีนั้นๆ ทำให้แก้ปัญหาไม่ถูกจุด ซึ่งความเสี่ยงในด้านนี้ ทางบริษัทฯ ได้มีการจัดแบ่งทีมงานออกเป็นกลุ่มที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน และจัดอบรมอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงหาคู่ค้าทางธุรกิจ (Business Partner) ที่เป็นผู้นำด้านเทคโนโลยี เพื่อพัฒนาให้พนักงานมีความรู้ความชำนาญที่เพียงพอ

ความเสี่ยงจากการดำเนินงานในธุรกิจ Digital

● ธุรกิจให้บริการข้อมูลข่าวสารและบันเทิง (Content)

การเข้ามาของเทคโนโลยี ส่งผลกระทบต่อไลฟ์สไตล์ผู้บริโภค ส่งผลให้การแข่งขันที่เคยแยกออกจากกันตามรูปแบบของการเข้าถึง ถูกหลอมรวมกันเป็นตลาดหนึ่งเดียวที่มีขนาดใหญ่ เต็มไปด้วยผู้แข่งขันหลากหลายราย อย่างไรก็ตาม ตลาดที่มีขนาดใหญ่มากขึ้นด้วยเช่นกัน โดยทางบริษัทฯ ได้คำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ดังนั้น จึงได้มีการนำเสนอการให้บริการคอนเทนต์ในรูปแบบต่างๆ ผ่านทางแพลตฟอร์มที่หลากหลาย เพื่อเป็นการตอบสนองต่อพฤติกรรมผู้ใช้งานที่เปลี่ยนไป

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

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

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ Call Center

● ธุรกิจให้บริการศูนย์ประสานงานลูกค้า (Call Center)

สำหรับศูนย์ประสานงานลูกค้า หรือ คอลเซ็นเตอร์นั้น บุคลากรถือเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงาน ดังนั้น ความเสี่ยงหลักในการดำเนินธุรกิจนี้จึงเป็นด้านบุคลากร เนื่องจากอัตราการลาออกของบุคลากรที่อยู่ในระดับสูงของธุรกิจประเภทนี้ อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ ได้ โดยบริษัทฯ ได้พยายามหาแนวทางในการลดอัตราการลาออกของพนักงาน โดยการให้ค่าตอบแทนในระดับที่เหมาะสม ให้สวัสดิการต่างๆ พร้อมทั้งมีการอบรมให้ความรู้ ความเข้าใจในเส้นทางความก้าวหน้าในสายอาชีพนี้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการเตรียมความพร้อมรับมือสำหรับสถานการณ์ฉุกเฉินต่างๆ เช่น ไฟไหม้ น้ำท่วม เป็นต้น โดยบริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งศูนย์เก็บข้อมูล รวมทั้งศูนย์ปฏิบัติงานสำรอง ไว้รองรับสำหรับสถานการณ์ฉุกเฉิน ดังนั้น หากเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉินเหล่านี้ จะช่วยให้สามารถลดผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ Utilities and Transportations

- ธุรกิจการจราจรทางอากาศ

ความเสี่ยงในธุรกิจการจราจรทางอากาศนั้น โดยมากแล้วมักเกี่ยวข้องกับระบบความปลอดภัย โดยระบบการปฏิบัติงานต่างๆ ระบบสื่อสารกับนักบิน หรือระบบคอมพิวเตอร์ต่างๆ ไม่สามารถหยุดการทำงานได้ โดยทางบริษัทฯ ได้มีการติดตั้งอุปกรณ์สำรองเป็นจำนวน 2 ระบบ เพื่อป้องกันความเสี่ยงในด้านนี้ นอกจากนี้ เรายังมีช่างเทคนิคที่คอยปฏิบัติงานอยู่ตลอด 24 ชั่วโมง และมีการตรวจสอบความพร้อม และความสมบูรณ์ของอุปกรณ์ในทุกๆ 3 เดือน

- ธุรกิจรับจ้างก่อสร้างสถานีไฟฟ้าและสายส่ง

สำหรับธุรกิจรับจ้างก่อสร้างสถานีไฟฟ้าและสายส่งนั้น ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโครงการของภาครัฐ ทำให้มีความเสี่ยงจากความล่าช้าของการประมูลโครงการเมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง ดังนั้น ทางบริษัทฯ จึงมีนโยบายในการหาโครงการของเอกชนที่ได้รับอนุมัติแล้วเพิ่มเติมเพื่อลดความเสี่ยงทางด้านนี้ นอกจากนี้ ยังมีความเสี่ยงด้านการแข่งขันสูงในตลาด จากคู่แข่งทั้งในและต่างประเทศ โดยที่คู่แข่งบางรายเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์เองด้วย ทำให้บริษัทฯ มีความเสียเปรียบด้านราคา ซึ่งเรื่องนี้ทางบริษัทฯ ได้ลดความเสี่ยงโดยการหาช่องทางที่เป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตอุปกรณ์ที่มีศักยภาพ เพื่อให้มีต้นทุนสินค้าต่ำลง และสามารถแข่งขันได้

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ Technology Related Services

- ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบดิจิตอลทีวี

ความเสี่ยงของธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบดิจิตอลทีวีคือ เรื่องของการแข่งขัน ในตลาดเนื่องจากตัวผลิตภัณฑ์มีความแตกต่างเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับคู่แข่ง บริษัทฯ จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของเสาอากาศทีวี โดยจะมีการพัฒนาเสาอากาศให้มีขนาดเล็กลง และจะเน้นผลิตและจำหน่ายเสาอากาศสำหรับภายนอก เพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ก็ยังเป็นอีกปัจจัยเสี่ยงหนึ่งที่สำคัญเช่นกัน

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

การดำเนินงานบางกิจการของบริษัทฯ สร้างรายได้ในสกุลเงินต่างประเทศ เช่น ธุรกิจการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชา เป็นต้น ซึ่งสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ หรือการดำเนินงานในบางกิจการ ก็ก่อให้เกิดต้นทุนในสกุลเงินต่างประเทศเช่นกัน เช่น ธุรกิจ ICT Solution and Service ที่มีการจ่ายค่าอุปกรณ์เป็นสกุลเงินต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทฯ จึงตระหนักถึงความเสี่ยงของความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในหลายปีที่ผ่านมา และได้ดำเนินนโยบายอย่างรอบคอบเพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าวมาโดยตลอด โดยบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าและมีการติดตามสถานการณ์ความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด

ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ทั้งเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ดี เงินกู้ยืมส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นเงินกู้ระยะสั้นซึ่งอัตราดอกเบี้ยจะเปลี่ยนแปลงตามภาวะตลาดเงิน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยจึงค่อนข้างต่ำ สำหรับดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว บริษัทฯ ได้รับอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวสกุลเงินบาทที่มีอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้าชั้นดี (MLR) โดยหักส่วนต่างที่ตกลงไว้ล่วงหน้า ในขณะที่เงินกู้ยืมสกุลดอลลาร์สหรัฐ ได้รับดอกเบี้ยที่ LIBOR บวกส่วนต่างที่ตกลงไว้ อัตราดอกเบี้ยทั้งหมดที่มีการตกลงไว้นั้นเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว บริษัทฯ จึงได้ทำการติดตามสถานการณ์อัตราดอกเบี้ยอย่างใกล้ชิด ดังนั้น หากมีสัญญาณของความผันผวนเกิดขึ้น บริษัทฯ อาจใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงทางการเงินต่างๆ เพื่อจำกัดความเสี่ยงดังกล่าว

ความเสี่ยงจากหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระหนี้จากลูกหนี้ทางการค้าประเภทต่างๆ จากงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีบัญชีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น 4,016.88 ล้านบาท โดยได้ทำการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้วเป็นจำนวนทั้งสิ้น 934.20 ล้านบาท ทั้งนี้ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วเห็นว่า ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ที่ได้บันทึกไว้ดังกล่าวเหมาะสมและเพียงพอแล้ว โดยลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ ประกอบไปด้วยลูกหนี้การค้า ที่เป็นหน่วยงานราชการและบริษัทเอกชนที่มีโครงการกับหน่วยงานของรัฐหรือเป็นบริษัทเอกชนรายใหญ่ซึ่งลูกหนี้เหล่านี้ยังติดต่อซื้อขายกับกลุ่มบริษัทอยู่เป็นปกติ และยังมี การจ่ายชำระหนี้อย่างต่อเนื่อง ลูกหนี้ดังกล่าวไม่เคยมีประวัติไม่ชำระหนี้ และมีขั้นตอนของการอนุมัติการจ่ายที่ใช้เวลานาน ซึ่ง บริษัทฯ ยังคงติดตามหนี้ดังกล่าว และมั่นใจว่าจะสามารถได้รับชำระหนี้ในที่สุด

ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจ โดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company)

ในฐานะที่เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น ซึ่งผลประกอบการของบริษัทฯ จึงขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของ บริษัทย่อย อีกทั้งการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ยังขึ้นอยู่กับผลประกอบการและกระแสเงินสดของบริษัทย่อยเหล่านั้น หากผลประกอบการของบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามเป้าหมาย จะส่งผลต่อการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ ได้บริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยมีนโยบายการลงทุนที่มุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพและมีแนวโน้มการเติบโตสูง มีรายได้ที่แน่นอน ความเสี่ยงต่ำ และ ให้ผลตอบแทนในการลงทุนสูงแก่บริษัทฯ ทั้งนี้ ยังกำหนดให้บริษัทในกลุ่มจัดทำแผนธุรกิจ และเสนอแผนดำเนินการและงบประมาณประจำปี ซึ่งต้องผ่านการพิจารณาและอนุมัติของคณะกรรมการบริษัทฯ รวมทั้งมีการติดตามผลงานของแต่ละธุรกิจอย่างใกล้ชิดเพื่อวางแผนรับความเสี่ยงอย่างทันทั่วทั้งนี้ นอกจากนี้ บริษัทก็ยังอยู่ระหว่างการปรับเปลี่ยนจาก Holding Company เป็น Operating Company โดยจะทำธุรกิจที่ไม่ทับซ้อนกับธุรกิจที่มีอยู่

ความเสี่ยงจากการลงทุนระยะสั้นในหลักทรัพย์

จากงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีการลงทุนระยะสั้นในหลักทรัพย์เป็นจำนวน 17.26 ล้านบาท หลักทรัพย์ดังกล่าวจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภาวะความผันผวนในตลาด การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง รวมถึงผลกระทบต่างๆ จากภาวะเศรษฐกิจจะมีผลต่อราคาหลักทรัพย์ที่บริษัทฯ ถือไว้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการติดตามความเคลื่อนไหวต่างๆ อันจะนำมาสู่ ความเสี่ยงดังกล่าวอย่างใกล้ชิดและบริษัทฯ มีการประชุมความเสี่ยงเป็นประจำ เพื่อติดตามข่าวสารการลงทุน เพื่อที่จะได้ดำเนินการ อย่างทันทั่วทั้งที่เมื่อจำเป็น

3. ความเสี่ยงด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะดำรงอยู่ได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืนนั้น ต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากชุมชนและสังคม การดำเนิน ธุรกิจของบริษัทฯ ที่ส่งผลกระทบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม อาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของบริษัทฯ นำมาซึ่ง ผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในระยะยาว บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม การพัฒนาคุณภาพชีวิต พัฒนาความเจริญให้แก่ชุมชน โดยบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและแนวทางปฏิบัติ โดยมีการสร้างสัมพันธที่

ดีกับองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน ตลอดจนผู้นำชุมชน เพื่อประสานความร่วมมือในการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืนและเป็นรูปธรรม โดยบริษัทฯ มีการจัดประกวดนวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยี การให้ทุนการศึกษา การปรับปรุงห้องสมุดและสนามเด็กเล่นให้กับ โรงเรียนในต่างจังหวัด การสนับสนุนเครื่องคอมพิวเตอร์แก่เด็กนักเรียนในพื้นที่ห่างไกล และการจัดฝึกอบรมความรู้เสริมทักษะ วิชาชีพในสายเทคโนโลยีสื่อสาร โทรคมนาคม เพื่อสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพสู่สังคมไทย นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจโดย คำนึงถึงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและใช้ทรัพยากรอย่างรู้คุณค่า โดยบริษัทฯ มีนโยบายเพื่อการส่งเสริมให้ความรู้ และฝึกอบรม พนักงานในองค์กรเรื่องสิ่งแวดล้อม เพื่อปลูกฝังให้พนักงานทุกคนคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมในการปฏิบัติหน้าที่อยู่เสมอ และมีการสร้างจิตสำนึกให้พนักงาน ผ่านสื่อภายในและ โครงการรณรงค์ประหยัดพลังงานอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี บริษัทฯ ยังคงดำเนินงานตามนโยบายด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งหวังให้บริษัทฯ และชุมชนสามารถอยู่ร่วมกัน และเติบโตไปด้วยกันอย่างเกื้อกูลและยั่งยืน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี	
	ณ 31 ธันวาคม 2561	ณ 31 ธันวาคม 2560
ที่ดิน	555.76	550.40
อาคารและส่วนปรับปรุง	59.53	41.83
อุปกรณ์สำนักงาน	454.90	518.55
เครื่องจักรและอุปกรณ์	2,579.39	3,102.42
ยานพาหนะ	67.77	95.22
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	2,004.52	388.24
รวม	5,721.87	4,696.66

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดคงเหลือของเครื่องจักร ยานพาหนะ และอุปกรณ์ซึ่งได้มาภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินโดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีเป็นจำนวนเงิน 52 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 16 ล้านบาท (2560 : 75 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 23 ล้านบาท)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอาคารและอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 9,158 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 681 ล้านบาท (2560: 8,931 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 677 ล้านบาท)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดให้มีการประเมินราคาที่ดินในระหว่างไตรมาสของปี 2557 โดยผู้ประเมินราคาอิสระซึ่งใช้วิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลราคาตลาด โดยผลจากการประเมินราคาใหม่ทำให้มูลค่าของที่ดินและส่วนเกินทุนจากการตีราคาที่ดินในงบการเงินรวมเพิ่มขึ้นประมาณ 82 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะกิจการ: 24 ล้านบาท) หากบริษัทฯ และบริษัทย่อยแสดงมูลค่าของที่ดินดังกล่าวด้วยวิธีราคาทุนมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 จะเป็นดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2561	2560	2561	2560
ที่ดิน	99.24	93.86	62.70	62.70

บริษัท แคมโบเดียแอร์ ทรานสปอร์ต เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้รับโอนอุปกรณ์บางส่วนจาก The State Secretariat of Civil Aviation of Cambodia ("SSCA") ภายใต้สัญญา Build Cooperate and Transfer กับรัฐบาลประเทศกัมพูชา ซึ่งบริษัทย่อยนี้มีการผูกพันในการโอนอุปกรณ์ทั้งหมดคืน SSCA เมื่อหมดอายุของสัญญาฉบับดังกล่าว ซึ่งปัจจุบันอุปกรณ์ดังกล่าวได้โอนไปเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน (สัมปทานบริการ) ตามการตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 12 ข้อตกลงสัมปทานบริการ

ในปี 2560 บริษัท กัมปอด พาวเวอร์ แพลนท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ถาวรเพิ่มจำนวน 118 ล้านบาท ที่บันทึกในงบการเงินรวม เนื่องจากบริษัทย่อยได้พิจารณาประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตมีมูลค่าต่ำกว่ามูลค่าสุทธิตามบัญชีของเครื่องจักรสำหรับโครงการผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าในประเทศกัมพูชา

สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อโครงการในอนาคต

มูลค่าสินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อโครงการในอนาคต - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี	
	ณ 31 ธันวาคม 2561	ณ 31 ธันวาคม 2560
ที่ดิน	23.25	23.25
อาคารและส่วนปรับปรุง	0.03	0.24
รวม	23.28	23.49

สินทรัพย์ให้เช่า

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

ผู้เช่า	พื้นที่ (ตารางเมตร)	ค่าเช่าต่อเดือน (บาท)
บริษัท สามารถคอมมิวนิคะชั่น เซอร์วิส จำกัด	721.23	34,373.82
บริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด”)	37.50	1,787.25

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	320.00	42,732.80
บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน)	1,953.75	260,903.78
บริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด”)	1,407.86	188,005.62
บริษัท สามารถ อินโฟเนด จำกัด	48.00	6,409.92
บริษัท สามารถคอมมิวนิคะชั่น เซอร์วิส จำกัด	727.22	97,112.96
บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)	817.19	109,127.55
บริษัท วิชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ จำกัด	627.00	83,729.58
บริษัท พอสเน็ท จำกัด	1,059.05	141,425.54
บริษัท เอ็นเตอร์เทนเมนท์ ทรี จำกัด	15.00	2,003.10
บริษัท เทต้า จำกัด	45.00	6,009.30

บริษัท ทรานส์เคท เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด	15.00	2,003.10
บริษัท พอร์ตแลนด์ จำกัด	139.29	18,600.79
บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด	30.00	4,006.20
บริษัท วินเพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด	50.00	7,750.00

หมายเหตุ: อายุสัญญาเช่า 3 ปี

ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า บริษัทฯ มีมูลค่าของค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าสุทธิ ดังแสดงในตารางต่อไปนี้

มูลค่าค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

รายการ	ระยะเวลาเช่า ทั้งหมด (ปี)	ระยะเวลาเช่า เหลือ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	หลักประกัน เงินกู้
ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า ⁽¹⁾	30	10 ปี 4 เดือน	129.40	สิทธิการเช่า	- ไม่มี -
รวม			129.40		

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ บริษัท สามารถรอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานเป็นระยะเวลา 30 ปี จากบริษัท วิไลลักษณ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โซลดิ้ง จำกัด ตั้งอยู่อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ถ. แจ้งวัฒนะ หมู่ที่ 4 ต. คลองเกลือ อ. ปากเกร็ด จ. นนทบุรี จำนวน 11,926 ตร.ม. ในอัตราค่าเช่าตารางเมตรละ 31,500 บาท ตลอดอายุการเช่า โดยมีการจดทะเบียนสัญญาการเช่าดังกล่าวกับทางกรมที่ดินเมื่อวันที่ 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: 39 ปี สิ้นสุดในปี 2584

เงื่อนไขที่สำคัญตามสัญญา: บริษัทย่อยให้ผลประโยชน์ตอบแทนแก่รัฐบาลประเทศกัมพูชาตามสัดส่วนของรายได้ที่เก็บได้ นอกจากนี้ บริษัทย่อยต้องโอนกรรมสิทธิ์ในระบบและอุปกรณ์ทั้งหมดให้แก่รัฐบาลประเทศกัมพูชาเมื่อสิ้นสุดอายุสัมปทานโดยไม่คิดมูลค่า

- สิทธิช่วงเวลาในการออกอากาศ

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

- สิทธิการให้บริการเสาโทรคมนาคม

เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2560 บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ซื้อหุ้นในบริษัท ไทยบสสเดชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง ตามราคาที่ตกลงร่วมกัน ผลจากการซื้อเงินลงทุนดังกล่าวตามวิธีซื้อทำให้บริษัทย่อยได้บันทึกสิทธิการให้บริการเสาโทรคมนาคมเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งมีอายุการให้ประโยชน์ 10 ปี

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ปัจจุบันคดีที่บริษัทฯ ดำเนินอยู่ในชั้นศาลมีมูลค่าร้อยละ 6.72 ของส่วนผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชี 31 ธันวาคม 2561 โดยมีรายละเอียดดังนี้

บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในการให้การสนับสนุนด้านการเงินและการติดตั้งระบบเครือข่ายโทรคมนาคมให้กับคณะกรรมการจัดการแข่งขันกีฬาเอเชียนเกมส์ครั้งที่ 13 เมื่อปี 2540 โดยได้ให้ความสนับสนุนการออกแบบติดตั้งระบบเครือข่ายโทรคมนาคมพร้อมอุปกรณ์ และให้ทุนสนับสนุนด้านการเงินจำนวน 190 ล้านบาท แต่บริษัทฯ ประสบปัญหาทางการเงินจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำครั้งใหญ่ของประเทศไทยในปี 2540 ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อเนื่องเป็นระยะเวลายาวนาน จึงได้เจรจาขอยกเลิกข้อตกลงการให้การสนับสนุนด้านการเงินเพราะบริษัทฯ ได้สละสิทธิ์ที่จะใช้สิทธิประโยชน์ตามข้อตกลงหลายประการในระหว่างการแข่งขันและกรรมการจัดการแข่งขันฯ ได้นำสิทธิดังกล่าว ไปให้กับผู้สนับสนุนรายอื่นๆ ใช้ประโยชน์แทนแล้ว บริษัทฯ จึงไม่มีการต้องรับผิดชอบสนับสนุนด้านการเงินดังกล่าวอีกต่อไป

ในไตรมาสที่ 4 ปี 2553 คณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการกีฬาแห่งประเทศไทย ได้ยื่นคำเสนอข้อพิพาทต่อสถาบันอนุญาโตตุลาการสำนักงานระงับข้อพิพาทเรียกร้องให้บริษัทฯ ชำระเงินจำนวนประมาณ 332 ล้านบาท (190 ล้านบาทรวมดอกเบี้ย)

ต่อมาเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2556 สถาบันอนุญาโตตุลาการได้ดำเนินการสืบพยานฝ่ายบริษัทฯ และฝ่ายคณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ เสร็จสิ้น และคณะอนุญาโตตุลาการได้พิจารณาและมีคำตัดสินให้บริษัทฯ เป็นฝ่ายชนะคดีเนื่องจากคณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการกีฬาแห่งประเทศไทยได้ยื่นข้อเสนอสั่งพิพากษาคดีนี้เกิน 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 คณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการกีฬาแห่งประเทศไทยได้ยื่นคำร้องต่อคณะอนุญาโตตุลาการ (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 และมีคำสั่งยกคำร้องคัดค้านข้างต้นของบริษัทฯ ซึ่งทนายความของบริษัทฯ ได้ยื่นคำร้องอุทธรณ์คำสั่งของอนุญาโตตุลาการดังกล่าวต่อศาลแพ่ง เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2561 ต่อมาเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2561 ศาลมีคำสั่งยกคำร้องอุทธรณ์คำสั่งของบริษัทฯ ซึ่งทนายความของบริษัทฯ ได้อุทธรณ์คำสั่งของศาลแพ่งดังกล่าวต่อศาลฎีกาแล้ว เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2561 โดยระหว่างที่ยื่นอุทธรณ์คำสั่งนี้คณะอนุญาโตตุลาการได้พักการพิจารณาไว้จนกว่าศาลฎีกาจะได้มีคำตัดสินในเรื่องดังกล่าวจนถึงที่สุด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คดีจึงอยู่ในระหว่างที่จะมีการดำเนินการต่อไป สำนักงานกฎหมายที่ปรึกษาของบริษัทฯ ในคดีนี้มีความเห็นว่า บริษัทฯ ไม่ควรต้องรับผิดชอบต่อกรณีเรียกร้องในครั้งนี้ เนื่องจาก บริษัทฯ ยังมีข้อต่อสู้ในเรื่องอายุความซึ่งบังคับเกินกว่า 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 : 1,342,005,213 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
- ชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญ
- จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด : 1,006,503,910 หุ้น (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
- มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น : หุ้นละ 1 บาท
- (2) นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป
รายละเอียดสามารถดูได้จากข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย หน้า 11
- (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 : นางสาวนิตา หิรัญประเสริฐวุฒิ
- ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4799
- 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)