

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 เป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก ซึ่งบริษัทดังกล่าวประกอบธุรกิจจัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศไทยทั้งหมด ทั้งนี้ บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทแม่ ยังมีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น โดยปัจจุบันได้แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 5 สายธุรกิจ ดังนี้ สายธุรกิจ ICT Solution and Service สายธุรกิจ Digital สายธุรกิจ Call Center สายธุรกิจ Utilities and Transportations และสายธุรกิจ Technology Related Services

ภาพรวมการประกอบธุรกิจบริษัทย่อย

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

1. **สายธุรกิจ ICT Solution and Service :** ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมต่างๆ ทั้งด้านโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) ด้านเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) โดยให้บริการอย่างครบวงจร (Total Solutions and Services) ตั้งแต่การให้คำปรึกษา รับเหมา ออกแบบติดตั้ง บริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษาระบบให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน
2. **สายธุรกิจ Digital :** ให้บริการธุรกิจสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจร ทั้งเครือข่าย ไซคลูชั่น และคอนเทนท์
3. **สายธุรกิจ Call Center :** ดำเนินธุรกิจให้บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ บริการออกแบบพัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จทั้งในประเทศไทย และประเทศกัมพูชา รวมถึงการให้บริการพัฒนานวัตกรรมด้านดิจิทัล ธุรกิจทางด่วน และสถาบันฝึกอบรม
4. **สายธุรกิจ Utilities and Transportations :** ดำเนินธุรกิจการให้บริการควบคุมจราจรทางอากาศ และธุรกิจจำหน่ายกระแสไฟฟ้า ในประเทศไทย รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านการออกแบบ ก่อสร้างและติดตั้งงานระบบส่งไฟฟ้าครบวงจร
5. **สายธุรกิจ Technology Related Services :** ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์และงานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย

โดยในปี 2544 บริษัทฯ ได้ขยายขอบเขตการลงทุนในประเทศกัมพูชา โดยได้รับสัมปทานในการวางระบบและพัฒนาระบบการสื่อสารและควบคุมการจราจรทางอากาศ ซึ่งรวมถึงสิทธิในการให้บริการด้านการควบคุมจราจรทางอากาศเหื่อน่านฟ้าประเทศกัมพูชา ซึ่งดำเนินการผ่านบริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด (“CATS”) เป็นเวลารวม 32 ปี (อายุสัมปทานตั้งแต่ปี 2545 – 2577) แต่เพียงผู้เดียว ต่อมาเมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2560 CATS ได้มีการลงนามแก้ไขสัญญาสัมปทานดังกล่าวกับรัฐบาลประเทศกัมพูชาในการขยายอายุสัมปทานต่อไปอีก 7 ปี นับจากปี 2577 เป็นสิ้นสุดในปี 2584 โดยการขยายอายุสัมปทานดังกล่าว CATS ต้องมีการลงทุนในสินทรัพย์โครงการเพิ่มเติมตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาขยายอายุสัมปทาน

วิสัยทัศน์ พันธกิจ วัฒนธรรมองค์กร เป้าหมาย และกลยุทธ์ขององค์กร

❖ วิสัยทัศน์

กลุ่มบริษัทสามารถ มุ่งมั่นเสนอสินค้าและบริการทางด้านเทคโนโลยีที่กว้างไกล เพื่อนำมาซึ่งความเจริญที่ยั่งยืน และคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้น

❖ พันธกิจ

- องค์กร** เสริมสร้างกระบวนการบริหารและดำเนินงานให้มี **ประสิทธิภาพ โปร่งใส เป็นธรรม และมีความรับผิดชอบ** ต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ตลอดจนสังคมและสิ่งแวดล้อม
- ลูกค้า** นำเสนอบริการทางด้านเทคโนโลยีสื่อสาร โทรคมนาคม และอื่นๆ ด้วยความ **ทุ่มเท ใส่ใจ** เพื่อตอบสนองความต้องการ และก่อให้เกิด **ประโยชน์สูงสุดต่อผู้ใช้บริการ**
- พันธมิตร** เสริมสร้าง **ความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่ง** เพื่อแสวงหาโอกาสและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจร่วมกัน
- พนักงาน** เสริมสร้าง **ความเป็นมืออาชีพ** และมอบโอกาสสู่ **ความก้าวหน้า** แก่พนักงาน
- ผู้ถือหุ้น** เสริมสร้างรายได้ที่มั่นคง ยั่งยืน เพื่อมอบ **ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และต่อเนื่อง**แก่ผู้ถือหุ้น
- 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 นอกจากนั้นแล้วกลุ่มบริษัทสามารถ ยังมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนของรายได้ประจำให้เพิ่มสูงขึ้นเป็นร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมดในอีก 3-5 ปีข้างหน้า เพื่อเป็นการเสริมสร้างให้กลุ่มบริษัทสามารถ สามารถเติบโตได้อย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทสามารถมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของแต่ละสายงานดังต่อไปนี้

สายธุรกิจ ICT Solution and Service :	มุ่งเน้นในการสร้างรายได้ประจำให้แก่สายธุรกิจด้วยการนำเสนอบริการแบบครบวงจร เช่น การออกแบบ-ติดตั้ง-ดำเนินงาน พร้อมทั้งการให้บริการบำรุงรักษาระบบ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังได้ขยายฐานลูกค้าไปสู่ภาคเอกชนมากขึ้น เพื่อให้บริษัทมีการเติบโตอย่างยั่งยืน
สายธุรกิจ Digital :	มุ่งเน้นในการพัฒนาธุรกิจ และให้บริการข้อมูลด้วยการนำดิจิทัลเทคโนโลยีมาใช้ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป พร้อมร่วมมือกับพันธมิตรในการพัฒนาโครงข่ายวิทยุคมนาคมระบบดิจิทัล (Digital Trunked Radio) และสถานีฐาน (Co-Tower) เพื่อเป็นการสร้างรายได้ประจำให้กับสายธุรกิจ
สายธุรกิจ Call Center:	เรามุ่งสู่การเป็นผู้นำด้านการบริการ Customer Management Solutions ในกลุ่มประเทศ CLMV โดยการส่งมอบบริการที่มากกว่าลูกค้าคาดหวังด้วยคุณภาพมาตรฐานสากล
สายธุรกิจ Utilities and Transportations และสายธุรกิจ Technology Related Services :	เตรียมความพร้อมเพื่อรองรับโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่กำลังจะเกิดขึ้นจากการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor: EEC) เพื่อเป็นส่วนสำคัญที่ผลักดันให้ประเทศมีการพัฒนาอย่างก้าวกระโดด โดยบริษัทฯ มีโอกาสจากการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนาอุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์ และการพัฒนาด้านพลังงาน

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาดังนี้

ปี 2562

- เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2562 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถวิศกรรม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีมติเสนอเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 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 ได้ชำระค่าหุ้น ทั้งจำนวนแล้วในเดือน มกราคม 2562
- เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถ เอวิเอชั่น โซลูชั่นส์ จำกัด(มหาชน) (“SAV”) (เดิมชื่อ “บริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชั่น จำกัด”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ได้มีมติอนุมัติการจ่ายปันผลจากกำไรสะสมเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทรานฟลิค เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง จากเดิม 2.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (หุ้นสามัญ 250,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 ดอลลาร์สหรัฐ) เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 10 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 ดอลลาร์สหรัฐ) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ของประเทศไทยเมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2562
- เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด (“SDM”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้มีมติอนุมัติซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท เอ็นเตอร์เทนเมนต์ ตรี จำกัด (“ENT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง และซื้อหุ้นเพิ่มทุนในส่วนที่เหลือจากการจัดสรรจำนวนรวมทั้งสิ้น 270,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท บริษัทย่อยดังกล่าวได้ชำระค่าหุ้นเต็มจำนวนแล้วเมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2562
ผลจากการซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวทำให้สัดส่วนการถือหุ้นใน ENT โดย SDM เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 44.99 เป็นร้อยละ 61.87
- เมื่อวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2562 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของ ENT ซึ่งเป็นบริษัทย่อยมีมติเสนอเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) เป็น 8 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 800,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท บริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562

- เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ มีมติอนุมัติดังต่อไปนี้
 1. อนุมัติให้จัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ชื่อ “บริษัท เกตเวย์ เซอร์วิส จำกัด” เพื่อดำเนินธุรกิจในการบริการเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการคัดกรองและตรวจสอบเอกสารการตรวจลงตราล่วงหน้าทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic visa on arrival) รวมทั้งธุรกิจต่อเนื่องเกี่ยวกับการประกอบกิจการดังกล่าวทุกรูปแบบ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100 มีทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) บริษัทฯ ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2562 และเรียกชำระค่าหุ้นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน โดยเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2562 บริษัทฯ ได้ชำระค่าหุ้นดังกล่าวแล้วเป็นจำนวน 12.5 ล้านบาท
 2. อนุมัติให้อินทราธุรกิจการให้บริการ โครงการคัดกรองและตรวจสอบเอกสารการตรวจลงตราล่วงหน้าทางอิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้ยื่นขอรับการตรวจลงตรา (Electronic visa on arrival) จากบริษัทฯ ไปยังบริษัท เกตเวย์ เซอร์วิส จำกัด เพื่อเป็นการเพิ่มความคล่องตัวและรองรับการขยายธุรกิจ รวมถึงการเพิ่มช่องทางในการระดมทุนในอนาคต
- เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ มีมติอนุมัติการจำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญที่บริษัทฯ ถืออยู่ทั้งหมดในบริษัท เกตเวย์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จำนวน 4,999,997 หุ้น ให้กับบริษัท เซ้าท์เทิร์น กรีนเบย์ จำกัด จำนวน 2,499,999 หุ้น บริษัท ไชน่า ทราเวล เซอร์วิส เฮด ออฟฟิศ (ไทยแลนด์) จำกัด จำนวน 1,499,999 หุ้น และบริษัท เอลเลฟเฟ่น เอ็มเพอเรอร์ จำกัด จำนวน 999,999 หุ้น ในราคาหุ้นละ 2.50 บาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 12.5 ล้านบาท (ณ วันจำหน่ายเงินลงทุน บริษัท เกตเวย์ เซอร์วิส จำกัด มีทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท มีทุนชำระแล้วร้อยละ 25)

การแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

- เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ SAV (เดิมชื่อ “บริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชั่น จำกัด”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดย SUT มีมติพิเศษอนุมัติดังต่อไปนี้
 1. อนุมัติการแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด และให้นำ SAV เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์จากเดิมชื่อ “บริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชั่น จำกัด” เป็น “บริษัท สามารถ เอวิเอชัน โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน)” เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2562
 2. อนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท ส่งผลให้จำนวนหุ้นสามัญใหม่ภายหลังจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญเพิ่มจาก 27 ล้านหุ้น เป็น 540 ล้านหุ้น
 3. อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 270 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 540 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท) ภายหลังจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้ตามที่กล่าวไว้ในข้อ 2 ข้างต้น) เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 320 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 640 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม คือบริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด และบริษัท สามารถ อินดอร์ โฮลดิ้ง จำกัด ตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมจำนวน 36 ล้านหุ้น หรือเทียบเท่ามูลค่า 18 ล้านบาท นอกจากนี้ เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก หลังจากนำบริษัทย่อยเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจำนวน 64 ล้านหุ้น

บริษัทย่อยได้จดทะเบียนการลดมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้และการเพิ่มทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2562 และบริษัทย่อยได้รับชำระค่าหุ้นทั้งจำนวนจากผู้ถือหุ้นเดิมแล้วในเดือนกันยายน 2562

ปี 2561

- เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถ เวสท์ทิวเพาเวอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีมติพิเศษอนุมัติให้เปลี่ยนชื่อบริษัทจากเดิมชื่อ “บริษัท สามารถ เวสท์ทิวเพาเวอร์ 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” (“SDM”) โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนการเปลี่ยนชื่อบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2561
- เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท วันทวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) (“OTO”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีมติอนุมัติให้จัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ชื่อ “บริษัท อินโน อับ 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”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้มีมติอนุมัติการจำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญทั้งหมดในบริษัท 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 ที่จัดสรรไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ 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 ดิจิตอล 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 31 ธันวาคม 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 โดยระยะเวลาใช้สิทธิคือวันทำการสุดท้ายของเดือนมิถุนายนและ ธันวาคมของทุกปีตลอดอายุใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยเริ่มจากวันที่ 28 ธันวาคม 2561

- เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท วันทูวัน โปรเฟสชันแนล 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 พอร์ตแลนด์ 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 21 ธันวาคม 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีมติพิเศษอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 50 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 270 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 27 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) ตามแผนการที่บริษัทย่อยจะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 22 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท บริษัทย่อยได้จดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2561 โดยบริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด และบริษัท สามารถ อินเตอร์ โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวจำนวน 13,000,150 หุ้น และ 8,999,850 หุ้น ตามลำดับ มูลค่าหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นเงิน 220 ล้านบาท แล้วในเดือนธันวาคม 2561

ปี 2560

- เมื่อวันที่ 12 มกราคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถ คิจิตอล มีเดีย จำกัด (“SDM”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้พิจารณาอนุมัติการจำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท โพนิแอส จำกัด ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ต่อมาเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2560 บริษัทย่อยได้จำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท โพนิแอส จำกัด ทั้งหมดให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 30,000 หุ้น เป็นจำนวนเงินรวม 5.6 ล้านบาท
- เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถ คิจิตอล จำกัด (มหาชน) (“SDC”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเดิมชื่อ บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) (“SIM”) ได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ไทยเบสเคชั่น จำกัด (“TBS”) จากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวร้อยละ 100 ด้วยเงินลงทุนไม่เกิน 50 ล้านบาท TBS ดำเนินธุรกิจให้เข้าพื้นที่และให้บริการรวมทั้งจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร และระบบสื่อสารโทรคมนาคม
- เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถ เทลคอม จำกัด (มหาชน) (“SAMTEL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้มีมติอนุมัติให้ บริษัท สามารถคอมเทค 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 : วันที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ 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 ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจทำการแทนและผูกพันในนามของเอสไอเอสซี คอนซอร์เตียม โดยสัญญามีผลบังคับนับแต่วันที่ลงนามในสัญญาฉบับนี้และจะสิ้นสุดลงเมื่อเอสไอเอสซี คอนซอร์เตียม ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามสัญญาพันธมิตรกับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ครบถ้วนแล้ว ทั้งนี้ SDC ผู้ผูกพันที่จะต้องปฏิบัติตามหน้าที่ ข้อกำหนดต่าง ๆ และชำระค่าใช้จ่ายของโครงการตามที่ระบุไว้ในสัญญาจะร่วมกัน

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

- เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด (“SUT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ชื่อ “บริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชัน จำกัด” (“STR”) เพื่อให้บริการควบคุมการจราจรทุกรอบแบบรวมถึงประกอบกิจการที่เกี่ยวกับการขนส่งทุกประเภท โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 1 ล้านบาท ซึ่ง SUT มีสัดส่วนการถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.99 บริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2560 ทั้งนี้บริษัทย่อยดังกล่าวได้เรียกชำระค่าหุ้นเต็มจำนวน และได้รับชำระค่าหุ้นเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2560
- เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2560 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) มีมติอนุมัติให้เปลี่ยนชื่อบริษัทจากเดิมชื่อ “บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน)” โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนการเปลี่ยนชื่อบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2560
- เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2560 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ SDC 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 หลังจากนั้นสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นได้ในวันทำการสุดท้ายของทุกสิ้นเดือนมิถุนายนและเดือนธันวาคม
 - อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 440 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 990 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 5,500,312,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.1 บาท ซึ่งแบ่งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 4,400,250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราการจัดสรรหุ้น 1 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุน และกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในราคาหุ้นละ 0.5 บาท และการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 1,100,062,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวข้างต้น

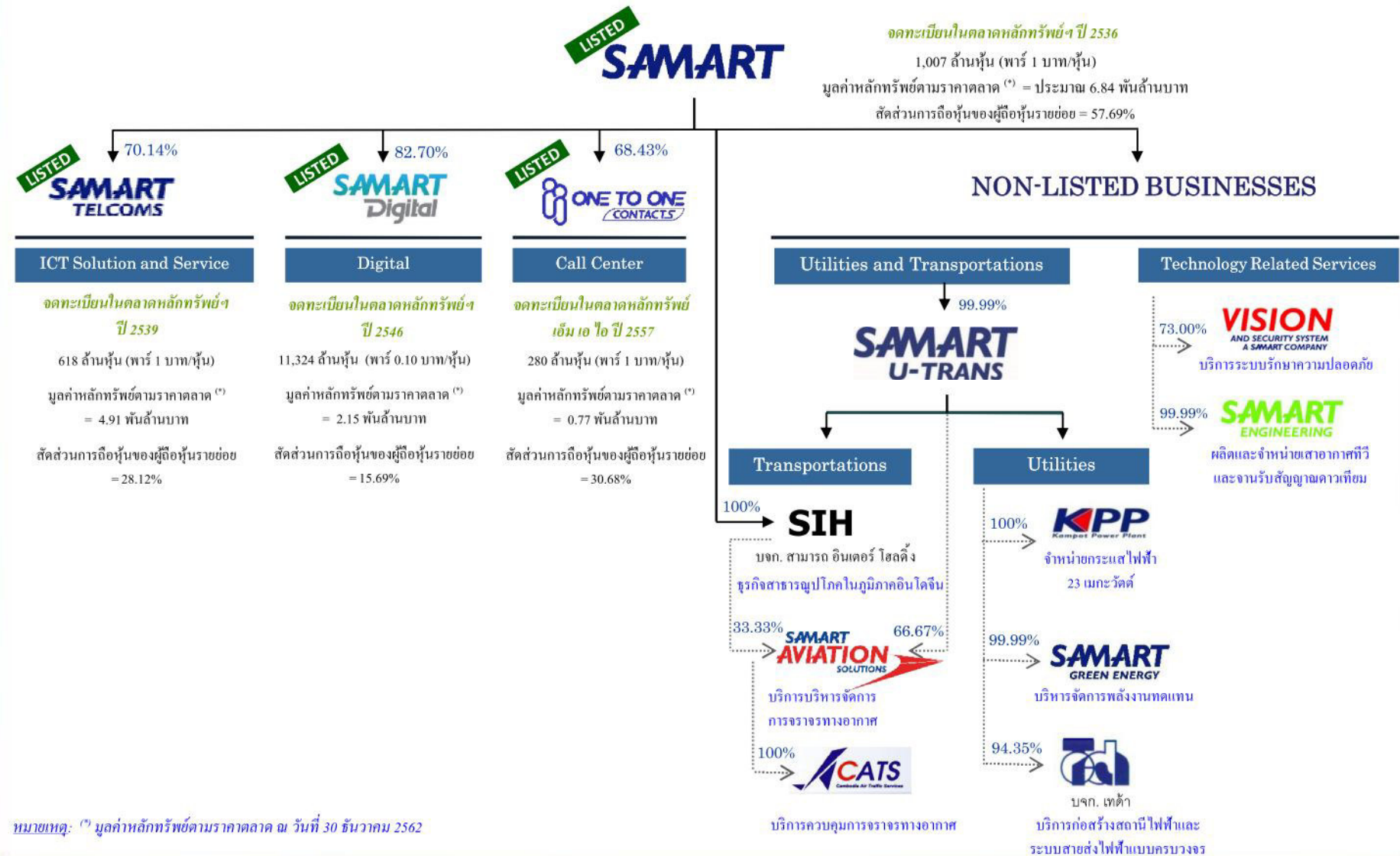
โดยเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2560 บริษัทย่อยได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว
- เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2560 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชัน จำกัด (“STR”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 50 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 4.9 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

- บริษัท แคมโบเดีย แอร์ท่ารถไฟฟส์ เซอร์วิส จำกัด (“CATS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 100 ผ่าน STR (CATS ดำเนินธุรกิจการจัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชาตามสัญญาสัมปทานที่ได้รับจากรัฐบาลกัมพูชาเป็นเวลารวม 32 ปี ตั้งแต่ปี 2545-2577) ได้มีการลงนามแก้ไขสัญญาสัมปทานดังกล่าวกับรัฐบาลกัมพูชาในการขยายอายุสัมปทานให้กับ CATS อีก 7 ปี นับจากปี 2577 โดยอายุสัมปทานจะไปสิ้นสุดในปี 2584

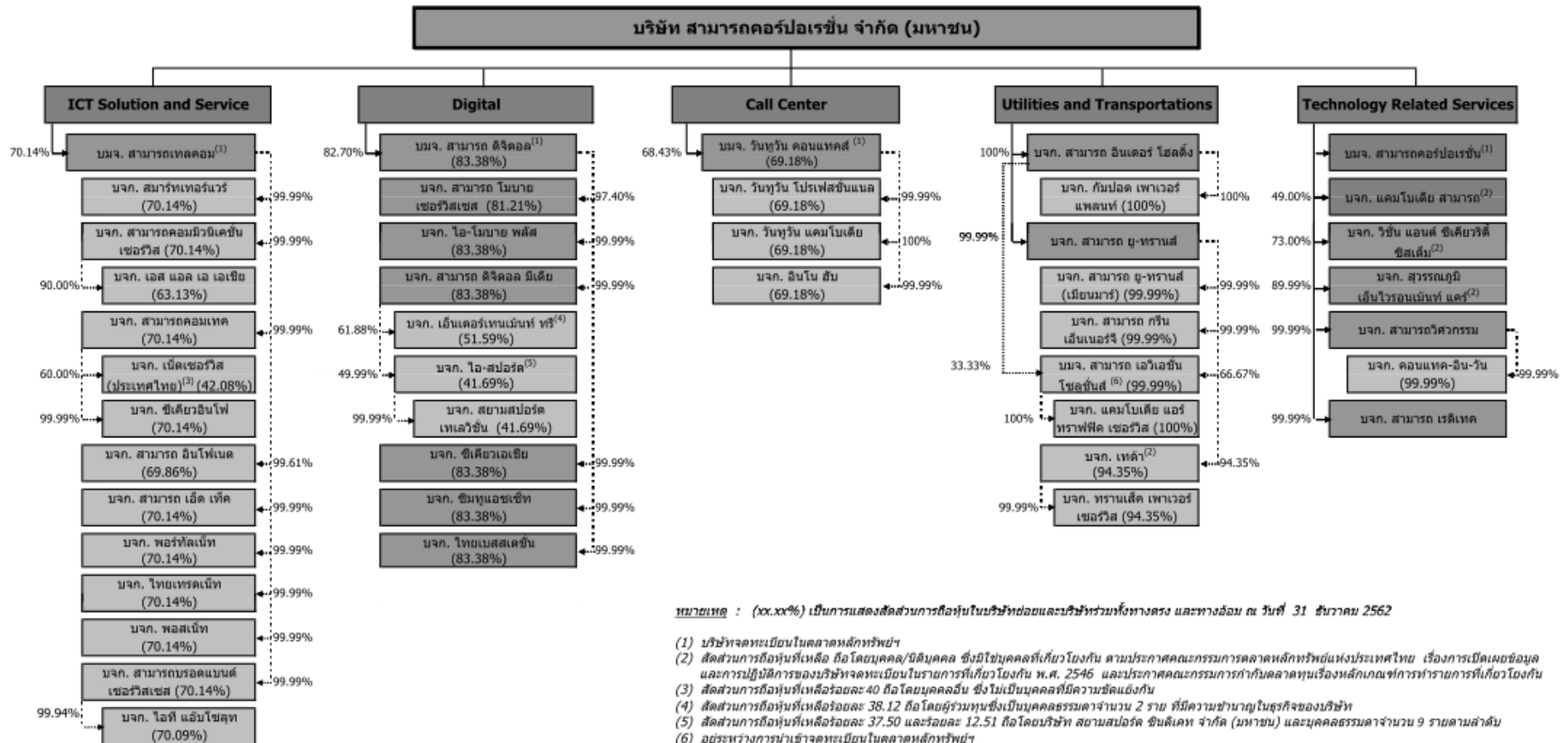
โครงสร้างการถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,342,005,213 บาท และมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,006,503,910 บาท มีโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยซึ่งแยกโครงสร้างธุรกิจออกเป็น “โครงสร้างธุรกิจ (ตามการถือหุ้น)” และ “โครงสร้างธุรกิจ (ตามการบริหารธุรกิจ)” โดยสามารถดูรายละเอียดได้ภายใต้หัวข้อ “โครงสร้างธุรกิจ” ดังนี้

โครงสร้างธุรกิจ (ตามการบริหารธุรกิจ)



โครงสร้างธุรกิจ (ตามการถือหุ้น)



ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1.	บมจ. สามารถ ดิจิตอล 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-6361	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	ให้บริการ ขายส่งและขายต่อบริการ 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 และสาระ ความบันเทิง	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 จัดอีเวนต์ กีฬา จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับกีฬาในช่องทาง 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	ให้บริการ ขายส่งและขายต่อบริการ 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 พร้อมให้บริการข้อมูล และสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้งจำหน่ายสินค้าและ ไซลูชั่นเกี่ยวกับการ รักษาความปลอดภัย	1.25	125,000	124,997 ⁽¹⁾	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
7.	บจก. เอ็นเตอร์เทนเมนท์ 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 และให้บริการข้อมูลทางด้าน บันเทิง ในรูปแบบต่างๆ ผ่านทางโทรทัศน์ โทรศัพท์ ระบบอินเทอร์เน็ต ระบบดาวเทียม และ ระบบสื่อสารต่างๆ การติดตั้งอุปกรณ์เครือข่าย สิ่ง อำนวยความสะดวกแบบครบวงจร และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง	8	800,000	495,000 ⁽²⁾	61.88
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	เจ้าของรายการโทรทัศน์ทางช่องทีวีดิจิทัล รายการ กีฬาในช่องโทรทัศน์ต่างๆ รับจ้างผลิตรายการ รับ ถ่ายทอดสด และบันทึกเทปการแข่งขันกีฬาต่างๆ	60	6,000,000	5,999,994 ⁽³⁾	99.99
9.	บจก. จิมมูแอสเซท 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-6491	ประกอบธุรกิจด้านขายฝากอสังหาริมทรัพย์ เป็นศูนย์กลางในการจับคู่ระหว่างผู้ขายฝากและผู้รับ ซื้อฝาก (Matching) นอกจากนี้ ยังให้บริการในด้าน คำปรึกษา และการฝากขายอสังหาริมทรัพย์	5 เรียกชำระแล้ว 25 ล้านบาท	500,000	499,997 ⁽¹⁾	99.99
10.	บจก. ไทยเบสเสตชั่น 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 เทคโนโลยีสารสนเทศที่ผสมผสานและครบวงจร เทคโนโลยีต่างๆ รวมไปถึงโซลูชันสำหรับ เทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน 3) ดำเนินธุรกิจให้บริการ โซลูชันและบริการด้าน ซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีด ความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับลูกค้า	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)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ 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 ทางด้านระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึง เทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน	225	2,250,000	2,249,995 ⁽⁴⁾	99.99
14.	บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเอส 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. ไทยเทรคเน็ค 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 ระบบงานให้แก่ธุรกิจที่ต้องการลดขั้นตอนการทำงาน กับคู่ค้าแบบครบวงจร รวมถึงให้บริการระบบ Supply Chain Financing	53	5,300,000	5,299,993 ⁽⁴⁾	99.99
16.	บจก. พอสเน็ค 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 และ เป็น Solution Provider ในด้านของ Smart Card, เป็นผู้พัฒนา Smart Card Application ให้แก่ ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยและผู้ประกอบ ธุรกิจบัตรเครดิตอื่นๆ รวมถึงบริการ Loyalty Service Program	72	7,200,000	7,199,993 ⁽⁴⁾	99.99
17.	บจก. สามารถ เอ็ด เท็ค 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 เทคโนโลยีด้านการศึกษาแบบครบวงจร พร้อมการ พัฒนาเนื้อหาวิชา (Courseware) เพื่อการเรียน การสอนและการฝึกอบรมบุคลากร นอกจากนี้ ยัง พัฒนา Digital Content เช่น e-Magazine และ e-Books รวมถึงการพัฒนา Mobile Application	20	200,000	199,997 ⁽⁴⁾	99.99
18.	บจก. สามารถ อินโฟเน็ค 99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	ให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงครบวงจรสำหรับ ลูกค้าภาครัฐและองค์กรธุรกิจ ด้วยเทคโนโลยีต่าง ๆ ได้แก่ FTTx, G.SHDSL, MPLS, Leased Line, Gigabit Internet และ Software-Defined WAN (SD WAN) พร้อมบริการ Co-Location และ Cloud Hosting	62	6,200,000	6,175,594 ⁽⁴⁾	99.61

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ 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 แอ็บโซลูท 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. พอร์ทัลเนท 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 และรับเหมาวางระบบ บริหาร จัดการทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning) โดยศึกษาความต้องการและ เสนอบริการที่เหมาะสมแบบครบวงจร (Total Solution) รวมถึงระบบ Customer Relationship Management(CRM) และระบบ Human Capital Management (HCM) ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐ และเอกชน	2,100	21,000,000	20,999,993 ⁽⁴⁾	99.99
22.	บจก. เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) 99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6610 โทรสาร 0-2502-6648	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	ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้านเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคม และงานด้านระบบสารสนเทศ รวมถึงการซื้อขาย และการบำรุงรักษาอุปกรณ์ ระบบที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV ประกอบด้วย ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียง เฉียงใต้คือ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม	30	300,000	270,000 ⁽⁷⁾	90.00
24.	บจก. ซีเคียวอินโฟ 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 การฝึกอบรม การประเมินความเสี่ยงด้านความปลอดภัย บริการ เฝ้าระวัง ป้องกัน และตอบรับกับภัยคุกคามทาง ไซเบอร์	5	50,000	49,997 ⁽⁶⁾	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ 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	ธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ในรูปแบบการติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูล จัดหา และบริหารเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์	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	ธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ และการติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ ให้บริการในประเทศกัมพูชา	600,000 (เหรียญสหรัฐ)	120,000	120,000 ⁽⁸⁾	100.00
27.	บจก. วันทูวัน โปรเฟสชันแนล 99/19 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 17 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2685-0000 โทรสาร 0-2685-0050	ให้บริการที่ปรึกษาการบริหารและจัดหาบุคลากรด้านบริการลูกค้าสัมพันธ์ และธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ ให้บริการทำความสะอาดธุรกิจทางถนน และสถาบันฝึกอบรม	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. แคมโบเดียแอร์ 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	จัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชา	10,000,000 (เหรียญสหรัฐ)	1,000,000	1,000,000 ⁽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 โดยซื้อกระแสไฟฟ้าจากรัฐบาล ประเทศกัมพูชา	5,000,000 (เหรียญสหรัฐ)	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	ให้บริการเช่าที่ดินแก่บุคคลภายนอกในประเทศกัมพูชา	50,000,000 (เรียล)	100	49	49.00

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
32.	บจก. สามารต 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 ซิสเต็ม 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 รับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษา ความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย	20	2,000,000	1,460,000	73.00
35.	บจก. สามารตวิศวกรรม 59 หมู่ที่ 2 ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 โทร. 0-2516-1188 โทรสาร 0-2516-4589	ผลิตและจำหน่ายเสาอากาศวิทยุ โทรทัศน์ และ ให้บริการระบบสื่อสารสัญญาณภาพและเสียงครบ วงจร รวมทั้งออกแบบและผลิตผลิตภัณฑ์ Metal Sheet หรือ โลหะภัณฑ์ต่างๆ ที่ใช้กับงานระบบ ไฟฟ้า อุปกรณ์ตู้ไฟฟ้า มิเตอร์ไฟฟ้าทุกประเภท ตู้ ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G / 4G ตลอดจนทั้ง ผลิตภัณฑ์ชิ้นรูปเหล็ก อลูมิเนียมและสังกะสีต่างๆ	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	โรงเรียนอบรมการติดตั้งงานรับสัญญาณดาวเทียม	1	100,000	99,993 ⁽¹¹⁾	99.99
37.	บจก. สามารต 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 (เหรียญสหรัฐ)	17,000,000	17,000,000	100.00
38.	บจก. สามารต เรดิเทค 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 และการบริหารจัดการ โครงการด้าน เทคโนโลยีรังสี	80	8,000,000	7,999,993	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
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	ทำธุรกิจให้บริการก่อสร้างสถานีไฟฟ้า และระบบ สายส่งไฟฟ้าแรงสูง ทั้งแบบสายแขวนบนอากาศ และสายเคเบิลใต้ดินแบบครบวงจร ตั้งแต่ ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง ทดสอบ และ บำรุงรักษา	407.5	40,750,000	38,448,707 ⁽¹²⁾	94.35
40.	บจก. ทรานแซ็ค 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 ตลอดจนการ บำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแรงสูง	15	150,000	149,998 ⁽¹³⁾	99.99
41.	บจก. สามารถ 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	ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริหาร จัดการพลังงานทดแทน	50	5,000,000	4,999,800 ⁽¹²⁾	99.99
42.	บจก. สามารถ ยู-ทรานส์ (เมียนมาร์) No.40, Baho Street, Sanchaung Township, Yangon, Myanmar โทร. (951) 657-792, 650-740 โทรสาร (951) 650-466	ให้บริการและคำแนะนำต่างๆ ที่เกี่ยวกับการค้าใน ประเทศเมียนมาร์ รวมถึงการค้าเงินการทั่วไป อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด	50,000 (เหรียญสหรัฐ)	50,000	49,999 ⁽¹²⁾	99.99
43.	บมจ. สามารถ เอวิเอชัน โซลูชันส์ 99/11 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 25 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6157 โทรสาร 0-2502-6176	ลงทุนในบริษัทอื่น (Holding company) โดยเน้น การลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจให้บริการ บริหารจัดการการจราจรทางอากาศ หรือธุรกิจที่ เกี่ยวเนื่องกับการจัดการจราจรทางอากาศ	320	576,000,000	191,997,868 ⁽¹⁰⁾ 384,000,000 ⁽¹²⁾	33.33 66.67

หมายเหตุ

- | | |
|---|--|
| (1) ถือหุ้นโดย บมจ. สามารถ ดิจิตอล | (8) ถือหุ้นโดย บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์ |
| (2) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถ ดิจิตอล มีเดีย | (9) ถือหุ้นโดย บมจ. สามารถ เอวิเอชัน โซลูชันส์ |
| (3) ถือหุ้นโดย บจก. ไอ-สปอร์ต | (10) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถ อินเตอร์ โฮสติ้ง |
| (4) ถือหุ้นโดย บมจ. สามารถเทลคอม | (11) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถวิศวกรรม |
| (5) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส | (12) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถ ยู-ทรานส์ |
| (6) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถคอมเทค | (13) ถือหุ้นโดย บจก. เทต้า |
| (7) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส | |

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

1. มีขนาดของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักคิดเป็นร้อยละ 99.83 ของขนาดบริษัทจดทะเบียน ซึ่งเป็นไปตามที่ประกาศดังกล่าวกำหนด โดยกำหนดไว้ที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของขนาดบริษัทจดทะเบียน
2. มีขนาดของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักทุกบริษัทรวมกัน เมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทจดทะเบียนมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 99.83 ของขนาดของบริษัทจดทะเบียน ซึ่งประกาศดังกล่าวกำหนดไว้ที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของขนาดของบริษัทจดทะเบียน

ทั้งนี้ บริษัทหลักดังกล่าว มีขนาดต่างกัน หากพิจารณาความมีนัยสำคัญของธุรกิจ โดยบริษัทย่อยที่มีรายได้ตั้งแต่ร้อยละ 10 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทมีจำนวน 4 บริษัท คือ บริษัท สามารถ คอมเทค จำกัด บริษัท สามารถ คอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด และ บริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด อย่างไรก็ตาม บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) และ บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้เปิดเผยข้อมูลของบริษัทดังกล่าวเพิ่มเติม โดยสามารถดูรายละเอียดลักษณะธุรกิจ สัดส่วนการถือหุ้น และโครงสร้างรายได้ของบริษัทดังกล่าวภายใต้หัวข้อเรื่อง “ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย หน้า 12 โครงสร้างธุรกิจ หน้า 10 และโครงสร้างรายได้ หน้า 47”

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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

บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจ โดยแบ่งกลุ่มธุรกิจออกเป็น 5 สายธุรกิจดังนี้

ลำดับ	กลุ่มธุรกิจ	ลักษณะธุรกิจ ^(*)	สัดส่วนรายได้ ^(**) ปี 2562
1	สายธุรกิจ ICT Solution and Service	ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมต่างๆ ทั้งด้านโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสาร โทรคมนาคม (Network Solutions) ด้านเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) โดยให้บริการอย่างครบวงจร (Total Solutions and Services) ตั้งแต่การให้คำปรึกษา รับเหมา ออกแบบติดตั้ง บริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษาระบบให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน	63.6%
2	สายธุรกิจ Digital	ให้บริการธุรกิจสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจร ทั้งเครือข่าย โซลูชัน และคอนเทนต์	6.7%
3	สายธุรกิจ Call Center	ดำเนินธุรกิจให้บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ บริการออกแบบ พัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จทั้งในประเทศไทย และประเทศกัมพูชา รวมถึงการให้บริการพัฒนานวัตกรรมด้านดิจิทัล ธุรกิจทวงถามหนี้ และสถาบันฝึกอบรม	5.2%
4	สายธุรกิจ Utilities and Transportations	ดำเนินธุรกิจการให้บริการควบคุมจราจรทางอากาศ และธุรกิจจำหน่ายกระแสไฟฟ้า ในประเทศกัมพูชา รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านการออกแบบก่อสร้างและติดตั้งงานระบบส่งไฟฟ้าครบวงจร	22.9%
5	สายธุรกิจ Technology Related Services	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณ โทรทัศน์และจานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย	1.6%

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

^(**) มีสัดส่วนรายได้คิดเป็น สัดส่วนของรายได้รวมจากการขาย งานตามสัญญาและบริการของบริษัทฯ ในปี 2562

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้จากการขาย งานตามสัญญาและบริการใน ปี 2562 เท่ากับ 14,134 ล้านบาท ประกอบด้วยกำไรขั้นต้น 2,766 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 19.57 ของยอดขาย โดยมีค่าใช้จ่ายในการขาย จัดจำหน่าย บริหารและค่าใช้จ่ายอื่นเท่ากับ 1,837 ล้านบาท หรือเท่ากับร้อยละ 12.82 ของรายได้รวม มีค่าใช้จ่ายทางการเงิน 562 ล้านบาท และมีค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ 21 ล้านบาท โดยในปี 2562 มีผลกำไรสำหรับปี (ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ) 426 ล้านบาท

สายธุรกิจ ICT Solution and Service สามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 63.6 ในขณะที่สายธุรกิจ Digital มีรายได้ร้อยละ 6.7 สายธุรกิจ Call Center มีรายได้เท่ากับร้อยละ 5.2 สายธุรกิจ Utilities and Transportations มีรายได้ ร้อยละ 22.9 และสายธุรกิจ Technology Related Services มีรายได้ร้อยละ 1.6

โดยมีรายละเอียดการประกอบธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจดังนี้

2.1 สายธุรกิจ ICT Solution and Service

ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบด้านเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัลโซลูชัน โดยแบ่งออกเป็น 3 สายธุรกิจหลักครบวงจร ครอบคลุมเทคโนโลยีและโซลูชันทันสมัยรอบด้าน ประกอบด้วย สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสาร โทรคมนาคม (Network Solutions) สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และสายธุรกิจแอปพลิเคชัน สนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) โดยมีบริษัทย่อยที่ให้บริการหลายรูปแบบในลักษณะครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา รับเหมาออกแบบ ติดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ให้บริการแก่หน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ รัฐวิสาหกิจ หน่วยงานราชการ โดยในปี 2562 สายธุรกิจนี้มีรายได้รวม 8,993.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 63.6 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 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 เอเชีย จำกัด และ 14) บริษัท ซีเคียวอินโฟ จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สายธุรกิจสารสนเทศและสื่อสาร โทรคมนาคม ได้แบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการออกเป็น 3 สายธุรกิจ ดังนี้

1. สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)

ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา สืบสวน 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 4G / LTE
- โซลูชันและบริการระบบ Digital Trunked Radio System (DTRS) และอุปกรณ์ Handset
- บริการระบบสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านดาวเทียม: VSAT (Very Small Aperture Terminal), SCPC (Single Channel Per Carrier) และ iPSat

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 ไอทีแอ็บ โซลูท จำกัด

นอกจากนี้ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นพันธมิตรกับเจ้าของเทคโนโลยีสื่อสารข้อมูลชั้นนำ ได้แก่ Cisco, Huawei, Motorola, Nokia, Juniper Networks, Paloalto และอีกมากมาย โดยมีความร่วมมือในการยกระดับการทดลอง การพัฒนาศักยภาพของบุคลากรในการให้บริการ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งในการแข่งขันในระยะยาว

โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบทั้งจากโครงการปรับปรุงโครงข่ายอุปกรณ์สื่อสารสัญญาณ DWDM ระดับ Backbone Network การติดตั้งระบบสื่อสารสัญญาณ Microwave ระบบ Media Gateway การเปลี่ยนอุปกรณ์ชุมสาย โครงการระบบติดตามเรือ การจัดทำ Managed Service เพื่อรองรับงาน IoT เครือข่ายไร้สาย (Wireless LAN) การให้คำปรึกษาคอมพิวเตอร์สำหรับสำนักงานสาขา และโครงการบำรุงรักษาระบบต่าง ๆ รวมถึงบริการระบบเครือข่ายความปลอดภัยด้วยระบบกล้องวงจรปิด (CCTV) งานบริการสื่อสารข้อมูลผ่านดาวเทียมและบริการสื่อสารสัญญาณต่าง ๆ โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 รวม 1,333 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)

ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบด้านเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัลโซลูชันที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อประยุกต์รวมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน รองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละราย โดยเฉพาะให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยบริการครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consulting Services) ดำเนินงานวิศวกรรมทั้งด้านการออกแบบระบบและด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบงานประยุกต์ (Engineering Design & Software Development) และการติดตั้ง (Implementation) ภายใต้การบริหารโครงการอย่างมืออาชีพ (Professional Project Management) รวมถึงบริการบริหารจัดการ (Outsourcing Services) และบริการบำรุงรักษา (Maintenance Services) ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนโดยรักษามาตรฐานการให้บริการตามมาตรฐาน ISO 9001 และมาตรฐาน CMMI ซึ่งเป็นมาตรฐานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์คุณภาพเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก โดยบริษัท สามารถคอมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจ รวมถึงบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด ที่ต่างได้รับการรับรอง CMMI Level 3 สำหรับโซลูชันและบริการสำหรับสายธุรกิจนี้ประกอบด้วย

- 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) Services
- Geographic Information System (GIS)
- Digital TV Solutions: Transmission, Media Asset Management, Studio & Control Room
- Energy Savings: Building Energy Management System (BEMS)
- Intelligent Robotic and Automation System
- Cloud Computing, Data Center และ Big Data Analytic Solutions

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

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

โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการด้านระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด ระบบผลิตไฟฟ้าแสงอาทิตย์พร้อมระบบกักเก็บพลังงานไฟฟ้า โครงการปรับปรุงประสิทธิภาพระบบโทรคมนาคม ระบบเครือข่ายสื่อสารไร้สายระยะไกล และอื่น ๆ รวมถึงบริการระบบตรวจบัตรโดยสารขึ้นเครื่องสำหรับสายการบิน และระบบคัดกรองผู้โดยสารล่วงหน้า (APPS) เพื่อให้บริการกับท่าอากาศยานของ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) และกรมท่าอากาศยาน กระทรวงคมนาคม โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบและงานบริการที่ยังดำเนินการให้กับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 รวม 3,939.8 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของรัฐบาลเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันรวมถึงสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้ใช้บริการ

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 2562 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ พัฒนาและติดตั้งระบบสารสนเทศธุรกิจหลัก กับ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และการบำรุงรักษาระบบงานหลักสำหรับธนาคาร (Core Banking System) กับธนาคารอาคารสงเคราะห์ โครงการออกแบบ จัดหา พัฒนา ติดตั้ง และดูแลบำรุงรักษาระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลัก ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และอื่น ๆ รวมถึงงานบำรุงรักษาและบริการต่าง ๆ ที่ให้กับลูกค้า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มูลค่าของโครงการหลักที่ยังไม่ได้ส่งมอบ รวมถึงบริการสำคัญที่จะดำเนินการให้กับลูกค้า ที่เหลือตามสัญญานั้น มีมูลค่า รวม 4,207.3 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

ข) การตลาดและการแข่งขัน

1. ตลาดและภาวะการแข่งขัน

เศรษฐกิจไทยในปี 2562 มีการขยายตัวร้อยละ 2.4 ชะลอตัวจากปี 2561 ที่เติบโตร้อยละ 4.1 ซึ่งมีปัจจัยหลักมาจากมูลค่าการส่งออกที่ลดลงร้อยละ 3.2 การลงทุนทั้งภาครัฐและภาคเอกชนมีการเติบโตร้อยละ 0.2 และ 2.8 ตามลำดับ เทียบกับการขยายตัวในปี 2561 ที่ร้อยละ 2.9 และ 4.1 โดยมีอัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2562 เฉลี่ยร้อยละ 0.7¹

สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2563 คาดว่าจะมีการขยายตัวร้อยละ 1.5-2.5 ชะลอตัวลงเมื่อเทียบกับปี 2562 โดยมาจากความล่าช้าของกระบวนการพิจารณางบประมาณ การระบาดของไวรัสโควิด-19 รวมถึงภัยแล้งที่รุนแรงกว่าในปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม ปัจจัยสนับสนุนเศรษฐกิจที่สำคัญมาจากการผ่อนคลายมาตรการทางการค้าของสหรัฐอเมริกา และจีน มูลค่าการส่งออกคาดว่าจะมีการปรับตัวเติบโตขึ้นร้อยละ 1.4 มีการขยายตัวของการลงทุนรวมทั้งร้อยละ 3.6 ซึ่งมาจากการเติบโตของการลงทุนภาคเอกชน และภาครัฐที่ร้อยละ 3.2 และ 4.8 ตามลำดับ รวมถึงมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐซึ่งจะครอบคลุมทั้งเกษตรกร ผู้มีรายได้น้อย และภาคการท่องเที่ยว ทั้งนี้ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ช่วงร้อยละ 0.4-1.4¹

ในส่วนของคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ของประเทศไทยในปี 2562 ซึ่งรวมถึงมูลค่าบริการด้านการสื่อสารด้วยนั้น ผลสำรวจของการ์ทเนอร์ (Gartner)² ระบุว่าจะมีมูลค่าการใช้จ่ายทั้งสิ้น 7.34 แสนล้านบาท โดยแบ่งออกเป็นมูลค่าบริการด้านการสื่อสาร (Communications Services) 408,118 ล้านบาท ด้านอุปกรณ์ (Devices) รวมมูลค่า 202,040 ล้านบาท ด้านบริการทางด้าน IT (IT Services) 60,477 ล้านบาท ด้านซอฟต์แวร์สำหรับองค์กร (Enterprise Software) 39,029 ล้านบาท และด้านระบบ Data Center มูลค่า 24,775 ล้านบาท ทั้งนี้ การเติบโตของตลาดในด้านอุปกรณ์จะมีการเติบโตในระดับต่ำที่สุด นอกจากนี้ จากผลวิจัยของจีเอฟเค (GFK)³ ด้านตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ในช่วง 3 ไตรมาสแรกของปี 2562 พบว่าตลาด IT ในกลุ่มของผู้บริโภคชะลอตัวลงทุกกลุ่มสินค้า เช่นตลาดเครื่องคอมพิวเตอร์พกพา (Notebook) มีปริมาณลดลงร้อยละ 7 และมูลค่าลดลงร้อยละ 8 ตลาดเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (PC) มีปริมาณลดลงร้อยละ 19 และมูลค่าลดลงร้อยละ 22 ตลาดเครื่องพิมพ์มีปริมาณลดลงร้อยละ 13 และมูลค่าลดลงร้อยละ 16 ตลาดจอมอนิเตอร์ลดลงร้อยละ 7 ทั้งจำนวนและมูลค่า และตลาดอุปกรณ์เครือข่าย Storage ไม่เปลี่ยนแปลงในด้านจำนวนแต่ด้านมูลค่าลดลงร้อยละ 12 ซึ่งทำให้คาดการณ์ว่าตลอดปี 2562 สำหรับตลาด IT ในกลุ่มผู้บริโภคนั้นอาจลดลง³ ทั้งนี้ ตลาดไอทีในกลุ่มของผู้บริโภคนั้นเป็นเพียงส่วนหนึ่งของตลาดไอทีในประเทศไทย

สำหรับมูลค่าการใช้จ่ายทางด้านผลิตภัณฑ์และบริการ IT ในปี 2563 ของประเทศไทย การ์ทเนอร์ (Gartner) คาดการณ์ว่าจะมีมูลค่าสูงถึง 7.52 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.4 จากปี 2562² โดยแบ่งออกเป็นบริการด้านการสื่อสาร 405,056 ล้านบาท ด้านอุปกรณ์รวมมูลค่า 214,399 ล้านบาท ด้านบริการทางด้าน IT 64,196 ล้านบาท ด้านซอฟต์แวร์สำหรับองค์กร 43,498 ล้านบาท และด้านระบบ Data Center มูลค่า 24,931 ล้านบาท² จะเห็นได้ว่าซอฟต์แวร์สำหรับองค์กร (Enterprise Software) จะเป็นตลาดที่คาดว่าจะมีอัตราเติบโตมากที่สุดในปี 2563 ที่ร้อยละ 11.4 โดยกลุ่มตลาดซอฟต์แวร์ที่ใช้ในระดับองค์กรจะเริ่มเปลี่ยนไปใช้บริการในรูปแบบ Software as a Service (SaaS) มากขึ้น

นอกจากนี้ สภาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม เปิดเผยข้อมูลภาพรวมแนวโน้มอุตสาหกรรมดิจิทัลปี 2563 ว่า อุตสาหกรรมดิจิทัลมีแนวโน้มขยายตัวสูงขึ้น ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ จะมีการ Digitalization ทำให้เกิดผลกระทบในลักษณะ Disruption ต่อเนื่อง โดยมีการคาดการณ์ว่าธุรกิจในกลุ่ม E-Commerce จะมีการเติบโตสูงที่สุด และกลุ่มโครงสร้างพื้นฐานโดยโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) จะกลายเป็นเทคโนโลยีหลักของเครือข่ายสื่อสารความเร็วสูง ทำให้การลงทุนการขยายโครงข่ายยังมีการเติบโต อีกทั้งในเรื่องของการเตรียมพร้อมด้านเทคโนโลยี 5G ทำให้ผู้ให้บริการมีการลงทุนและการแข่งขันเพื่อเร่งนำเสนอบริการสู่ผู้บริโภค ทำให้มีการยกระดับเทคโนโลยีโครงสร้างพื้นฐานและส่งเสริมการพัฒนาดิจิทัลคอนเทนต์ สำหรับในอุตสาหกรรมสื่อดิจิทัลมีแนวโน้มขยายตัวสูงขึ้น เกิดความหลากหลายของดิจิทัลคอนเทนต์มากขึ้น มีการใช้ระบบเก็บข้อมูลแบบไร้สายและเทคโนโลยี Cloud Computing เข้ามาแทนที่ระบบเก่ามากขึ้นทำให้มีการขยายตัวของตลาด ICT และอุตสาหกรรมดิจิทัล นอกจากนี้การบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับการรักษาความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์และการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ก็จะทำให้ตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการด้านการเฝ้าระวังและรับมือภัยจากไซเบอร์นั้นมีการขยายตัว

ทั้งนี้ การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 จะมีผลกระทบต่อภาพรวมของเศรษฐกิจประเทศซึ่งส่งผลกระทบต่อการลงทุนและใช้จ่ายในตลาดเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัล รวมถึงอาจทำให้เกิดความล่าช้าในการผลิตและโลจิสติกส์ของอุปกรณ์ระบบบางส่วน ทำให้การขยายตัวของตลาดในปี 2563 อาจลดลงกว่าที่คาดการณ์ไว้ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยสำคัญที่จะผลักดันตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) รวมถึงอุตสาหกรรมดิจิทัลให้มีการขยายตัวยังคงเป็นนโยบายและการลงทุนของภาครัฐ อาทิ นโยบายประเทศไทย 4.0 ที่ส่งเสริมการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy) การพัฒนาอย่างต่อเนื่องของรัฐบาลดิจิทัล (Digital Government) การลงทุนและใช้จ่ายเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการบูรณาการข้อมูลผ่านระบบเชื่อมโยงเพื่อบริการอิเล็กทรอนิกส์ การนำเทคโนโลยีและข้อมูลบูรณาการเพื่อวิเคราะห์การแก้ปัญหาและพัฒนาในทุกอุตสาหกรรมและทุกภาคส่วน ซึ่งเทคโนโลยีที่เป็นส่วนสำคัญต่อการพัฒนายังคงเป็น Augmented Reality (AR), Virtual Reality (VR), Big Data Analytics, Artificial Intelligence (AI), Internet of Things (IoT), Cloud Computing, Cyber Security รวมถึงการนำเทคโนโลยี Block Chain / Distributed Ledger มาประยุกต์ใช้ในแพลตฟอร์มที่ให้บริการอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับตรวจสอบความถูกต้องของการทำธุรกรรม อีกทั้ง รัฐบาลยังมีการส่งเสริมการพัฒนา Smart City ในจังหวัดที่สำคัญและโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งจะทำให้มีการลงทุนเพื่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมและขนส่ง รวมถึงโครงสร้างพื้นฐานด้าน ICT ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ ภาคองค์กรธุรกิจมีการให้ความสำคัญในการเปลี่ยนแปลงองค์กรในลักษณะดิจิทัลทรานส์ฟอร์มมेशन (DX) และมีการลงทุนด้าน IT เพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันมากขึ้น ซึ่งบริษัทวิจัยไอดีซี คาดว่าองค์กรกว่าร้อยละ 30 จะพัฒนานตนเองไปสู่องค์กรดิจิทัล และใช้เทคโนโลยีช่วยขับเคลื่อนธุรกิจ โดยคาดการณ์ในปี 2565 นั้น มากกว่าร้อยละ 61 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (GDP) จะได้รับอิทธิพลมาจากเทคโนโลยีดิจิทัล⁷

การแข่งขันในปี 2563 นั้น คู่แข่งไม่จำเป็นต้องมาจากอุตสาหกรรม ICT อีกต่อไป บริษัทขนาดใหญ่ในทุกภาคธุรกิจที่ไม่ใช่ผู้ให้บริการในอุตสาหกรรม ICT ต่างจัดตั้งและให้การสนับสนุน Digital Tech Startup ของตนเอง หรือนำแพลตฟอร์ม (Platform) ของตนเองที่ประสบความสำเร็จมาต่อยอดขยายการให้บริการเพื่อดึงดูดผู้บริโภคเข้าสู่แพลตฟอร์มของตนเอง หรือแม้กระทั่งความร่วมมือของ Digital Tech Startup และความร่วมมือของผู้ให้บริการรายใหญ่ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ของผู้ให้บริการ ต่างจะเข้ามาแข่งขันกันสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ทั้งในรูปแบบของผลิตภัณฑ์ บริการ และรูปแบบธุรกิจ ทั้งในแง่มุมมองคุณภาพและความรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดี ซึ่งเป็นการแข่งขันในแง่ของการเพิ่มคุณค่าให้กับลูกค้า และในขณะเดียวกันบริการใหม่ ๆ ที่นำเสนอต่อผู้บริโภคจะมีการแข่งขันในด้านราคาและการตลาดอีกด้วย จึงทำให้การแข่งขันในตลาด ICT และอุตสาหกรรมดิจิทัลสูงมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ ภาพรวมเศรษฐกิจไทยที่มีแนวโน้มขยายตัวแบบชะลอตัว อาจส่งผลให้การแข่งขันในตลาดยิ่งสูงขึ้น ซึ่งหากผู้ให้บริการในตลาดไม่ทำการปรับตัวให้เท่าทันเทคโนโลยีใหม่ ๆ หรือปรับรูปแบบธุรกิจใหม่ ๆ ก็อาจทำให้ถูกคู่แข่งในตลาดแทนที่ได้ นอกจากนี้หากมีปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ ทั้งจากภายในและภายนอกประเทศมากระทบต่ออุตสาหกรรมหรือการใช้จ่ายและการลงทุนของภาคเอกชน รวมถึงความล่าช้าของการพิจารณาพระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่าย

ประจำปีที่เกิดขึ้น ซึ่งหากประสิทธิภาพและการบริหารจัดการเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐไม่เป็นไปตามเป้าหมายด้วยแล้ว ก็จะส่งผลให้การเติบโตของอุตสาหกรรมไม่เป็นไปตามคาดการณ์ และทำให้มีการแข่งขันกันในตลาดสูงยิ่งขึ้น

เอกสารอ้างอิง

1. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ปี 2562 และแนวโน้มปี 2563. เข้าถึงได้จาก http://www.nesdc.go.th/main.php?filename=QGDP_report
2. ThaiPR.Net. Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.9 Trillion in 2020 Businesses Revisit IT Spending as Economic and Political Uncertainty Lessens. 2563. เข้าถึงได้จาก <https://www.ryt9.com/es/prg/236565>
3. พืชเศรษฐกิจไทย ถล่มอุตสาหกรรมไอทีไทย ทรุด 2 ปี. 2563. เข้าถึงได้จาก <https://morning-news.bectero.com/technology/01-Jan-2020/164260>
4. กรุงเทพธุรกิจ. สภาดิจิทัลฯ ยก 'อีคอมเมิร์ซ-5จี' ปี 2563 แรง. 2563. เข้าถึงได้จาก <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/861874>
5. สยามรัฐ. แนวโน้มอุตสาหกรรมดิจิทัลไทยปี 63 ธุรกิจ E-commerce มาแรง มูลค่า 7.4 แสนล้าน. 2563. เข้าถึงได้จาก <https://siamrath.co.th/n/125898>
6. สำนักงานพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (องค์การมหาชน). ร่างแผนพัฒนารัฐบาลดิจิทัลของประเทศไทย พ.ศ.2560-2564. 2562. เข้าถึงได้จาก https://www.dga.or.th/upload/download/file_3ba6cee854f7212f1bfe94aba8a7b97b.pdf
7. The Nation. 61% of Thai economy to be 'digitalised' by 2022: IDC. 2562. เข้าถึงได้จาก <http://www.nationmultimedia.com/detail/Economy/30364741>

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

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 และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และให้บริการธุรกิจสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจรทั้งเครือข่ายและโซลูชัน ตั้งแต่ปี 2560 บริษัทได้ปรับเปลี่ยนธุรกิจมาสู่การให้บริการในรูปแบบ Digital อย่างเต็มรูปแบบในรูปแบบการให้บริการวิทยุคมนาคมระบบดิจิทัล (Digital Trunked Radio System หรือ “DTRS”) และธุรกิจให้เช่าเสาสัญญาณร่วม (Co-Tower) แก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Operator) ในกรมอุทยานทั่วประเทศ ซึ่งทั้ง 2 โครงการเป็นการให้บริการร่วมกับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (“ก.ส.ท.”) และยังคงมุ่งเน้นดำเนินธุรกิจที่มีรายได้ประจำสายธุรกิจนี้ประกอบด้วยบริษัทย่อย 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 ชิมทูแอสเซท จำกัด 6) บริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด 7) บริษัท เอ็นเตอร์เทนเมนท์ทีวี จำกัด 8) บริษัท ไทยเบสเดชั่น จำกัด 9) บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด 10) บริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด โดยมีบริษัทที่เป็นธุรกิจหลักของสายธุรกิจคือ บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) และบริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด ปี 2562 สายธุรกิจ Digital มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 954.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.7 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์และบริการของสายธุรกิจ Digital แบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. Digital Network

● Digital Trunked Radio System

เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2560 บริษัทได้เข้าทำสัญญาธุรกิจความร่วมมือ เอสไอเอสซี คอนซอร์เทียมกับบริษัท สามารถ คอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด เพื่อเข้าทำสัญญาเป็นพันธมิตรบริการ Digital Trunked Radio System กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้นำกลุ่มของเอสไอเอสซี คอนซอร์เทียมซึ่งเป็นผู้นำดำเนินการแทนและผูกพันในนามของเอสไอเอสซี คอนซอร์เทียมโดยสัญญามีผลบังคับนับแต่วันที่ลงนามในสัญญาฉบับนี้และจะสิ้นสุดลงเมื่อเอสไอเอสซี คอนซอร์เทียม ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามสัญญาพันธบัตรกับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ครบถ้วนแล้ว ทั้งนี้บริษัทผูกพันที่จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ และชำระค่าใช้จ่ายของโครงการตามที่ระบุไว้ในสัญญาระหว่างกัน

ต่อมาเมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2560 เอสไอเอสซี คอนซอร์เทียม ได้เข้าทำสัญญาความร่วมมือพันธมิตรธุรกิจ กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เพื่อขยายขีดความสามารถในการให้บริการวิทยุคมนาคมเฉพาะกิจระบบ Trunked Radio (Digital Trunked Radio System หรือ DTRS) โดยสัญญาจะสิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2568

เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2560 บริษัทได้เข้าทำสัญญากับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เป็นระยะเวลาสามปี เพื่อการให้บริการขายค่าบริการวิทยุคมนาคมเฉพาะกิจระบบ Trunked Radio แก่ผู้ให้บริการปลายทาง ภายใต้เงื่อนไขในสัญญาบริษัทมีภาระผูกพันในการชำระค่าตอบแทนการขนส่งบริการขึ้นค่าตามที่ระบุในสัญญา

เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2561 บริษัทได้เข้าทำสัญญาธุรกิจความร่วมมือ เอสเอส คอนซอร์เทียมกับบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) เพื่อเข้าร่วมเป็นผู้เสนอราคาจัดซื้ออุปกรณ์ Mobile Switching Office เพื่อใช้งานกับระบบ Digital Trunked Radio System กับ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้นำกลุ่มของเอสเอส คอนซอร์เทียมซึ่งเป็นผู้นำดำเนินการแทนคู่สัญญา ทุกฝ่ายในนามของเอสเอส คอนซอร์เทียม โดยสัญญามีผลบังคับนับแต่วันที่ลงนามในสัญญาฉบับนี้และจะสิ้นสุดลงเมื่อเอสเอส คอนซอร์เทียม ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามสัญญาซื้อขายกับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ครบถ้วนแล้ว หรือการยื่นข้อเสนอ

ราคาของ เอสเอส คอนซอร์เตียมไม่ประสบความสำเร็จ ทั้งนี้บริษัทฯผูกพันที่จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ และชำระค่าใช้จ่ายของโครงการตามที่ระบุไว้ในสัญญาระหว่างกัน

ต่อมาเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2561 เอสเอส คอนซอร์เตียม ได้เข้าทำสัญญาซื้อขายอุปกรณ์ Mobile Switching Office กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) โดยสัญญาจะสิ้นสุดเมื่อ เอสเอส คอนซอร์เตียม ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามสัญญาซื้อขายกับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ครบถ้วนแล้ว

SDC ได้พัฒนาระบบวิทยุคมนาคมเฉพาะกิจระบบดิจิทัล CAT Nationwide DTRS (Digital Trunked Radio System) ให้สามารถบริการทั้งด้านโครงข่ายและเช่าอุปกรณ์สื่อสาร เพื่อศักยภาพในการสื่อสารได้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ ด้วยคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการออกแบบมาเพื่อรองรับการสื่อสารแบบกลุ่ม (One to Many หรือ Group Call) ที่ต้องการความรวดเร็วในการสื่อสารข้อมูลไปยังกลุ่มจำนวนมาก ซึ่งจะมีประโยชน์อย่างยิ่งในสถานการณ์ฉุกเฉิน (Mission Critical) มีความเสถียรในการใช้งาน แม้ในยามเกิดภัยพิบัติ ซึ่งโครงข่ายการสื่อสารอาจล่มและใช้งานไม่ได้ตามปกติ แต่เครื่องวิทยุสื่อสารยังคงติดต่อถึงกันได้ นอกจากนี้คุณสมบัติตัวเครื่องลูกข่ายยังมีความทนทาน กันกระแทก กันน้ำ กันประกายไฟ จึงเหมาะสำหรับการใช้งานภาคสนามและช่วยเพิ่มความมั่นใจให้แก่ผู้ใช้บริการ ยิ่งไปกว่านั้น DTRS ยังมีคุณสมบัติในการปกป้องความปลอดภัยของข้อมูลในระดับสูง สามารถป้องกันการดักรับด้วยการเข้ารหัส

- **Co - Tower**

ธุรกิจ Co-Tower ภายใต้บริษัท ไทยเบสเสตชั่น จำกัด (“TBS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ร่วมมือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ในการให้บริการเสาสัญญาณโทรคมนาคมร่วม ในบริเวณพื้นที่อุทยานแห่งชาติต่างๆทั่วประเทศ ระยะเวลา 10 ปี เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้ใช้สัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่อย่างเต็มประสิทธิภาพ รวมทั้งลดการลงทุนซ้ำซ้อนในการสร้างเสาสัญญาณโทรคมนาคมลดการบดบังทัศนียภาพในพื้นที่อุทยานแห่งชาติ ครอบคลุมพื้นที่ 154 อุทยาน ทั่วประเทศ

2. Digital Content

กลุ่มบริษัท SDC ให้บริการข้อมูล ข่าวสารและสาระความบันเทิงที่ทันสมัย ตอบสนองต่อความต้องการในการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มผู้ใช้งานทุกเพศทุกวัยในรูปแบบของเสียง (Voice) และการให้บริการในรูปแบบข้อความหรือภาพ (Non-Voice) รวมทั้ง Multimedia โดยผ่านอุปกรณ์สื่อสารหลายช่องทาง เช่น การรายงานผลกีฬาทั่วไป การพยากรณ์ดวงชะตาผ่านสุริยวงนักษัตรและการดูดวง และการให้บริการข้อมูลด้านไลฟ์สไตล์ “กินดื่มเที่ยว”

ข) การตลาดและการแข่งขัน

1. กลยุทธ์ทางการตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1.1) Digital Network

SDC ได้พัฒนาบริการให้สอดคล้องกับพฤติกรรมการใช้งานระบบ Digital Trunked Radio ของลูกค้าปัจจุบัน โดยจะใช้กลยุทธ์การเข้าถึงลูกค้าและความเข้าใจในการใช้งาน ซึ่งจะใช้งานเฉพาะกลุ่มที่มีการใช้งานเพื่อภารกิจเฉพาะ SDC จะสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการให้บริการควบคู่ไปกับการจัดหาอุปกรณ์วิทยุสื่อสารให้แก่ลูกค้า

รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และการคัดเลือกพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อม จึงเป็นสิ่งจำเป็นในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทต้องได้รับการสนับสนุนที่ดีจากลูกค้าและพันธมิตร เพื่อ SDC สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และนำเสนอในราคาที่แข่งขันได้ กล่าวคือต้องอยู่ในงบประมาณที่ลูกค้ากำหนดไว้

SDC จะมีการออกโปรโมชันส่งเสริมการขายในช่วงแรกเริ่มทำการขาย เพื่อเป็นการกระตุ้นลูกค้าเป้าหมายให้ทำการตัดสินใจใช้บริการ 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

- องค์การภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ
- ภาคธุรกิจเอกชน กลุ่มอุตสาหกรรมและกลุ่มธุรกิจบริการต่างๆ เช่น การขนส่งและการเดินทาง โรงงาน และนิคมอุตสาหกรรม โรงพยาบาล กลุ่มธุรกิจน้ำมัน เป็นต้น
- บริษัทในเครือ

Co - Tower

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

1.2) Digital Content

ด้วยเทคโนโลยีที่พัฒนาไปอย่างรวดเร็วทำให้รูปแบบของผู้บริโภคสื่อ digital มีการเปลี่ยนแปลง ผู้บริโภคสามารถเลือกบริโภคสื่อได้หลากหลาย รวดเร็ว และเลือกบริโภคเฉพาะสื่อที่สนใจ เพื่อให้สอดคล้องกับรูปแบบการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป บริษัท SDC จึงยกเลิกส่วนงานที่ผลิตรายการเกี่ยวกับกีฬาซึ่งออกอากาศผ่านช่องสัญญาณดาวเทียม และยกเลิกส่วนงานที่ให้บริการข้อมูลเรื่อง กิน ดื่ม เที่ยว ผ่านเว็บไซต์ โดยมุ่งเน้นผลิต content ที่บริษัทมีความชำนาญ เน้นการให้บริการผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งประกอบไปด้วย content ด้านกีฬา และ life style ขณะที่สายงานด้านกีฬา บริษัทยังมุ่งสู่ความเป็น Digital Sport ที่ดำเนินธุรกิจกีฬาครบวงจร นอกจากนี้ บริษัทได้เพิ่มส่วนงานด้านบริการ sport technology โดยเป็นผู้ให้บริการระบบ VAR (Visual Assistant Referee) ให้กับสมาคมฟุตบอลแห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นการใช้ระบบ VAR อย่างเต็มรูปแบบเป็นชาติแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Southeast Asia)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัท SDC คือ กลุ่มผู้ใช้งานทุกเพศทุกวัยที่ต้องการเข้าถึงข่าวสารข้อมูลเพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทั่วไปในรูปแบบของเสียง (Voice) และการให้บริการในรูปแบบข้อความหรือภาพ (Non-Voice) รวมทั้ง Multimedia โดยผ่านอุปกรณ์สื่อสารหลายช่องทาง เช่น การรายงานผลกีฬาทั่วไป การพยากรณ์ดวงชะตาผ่านสุริยวงนักษัตรพยากรณ์และการดูดวง และการให้บริการข้อมูลด้านไลฟ์สไตล์ “กินดื่มเที่ยว” ซึ่งบริษัทเชื่อว่าข้อมูลเหล่านี้เป็นข้อมูลที่อยู่ในความสนใจของลูกค้าทุกกลุ่มไม่จำกัดเฉพาะอยู่ที่สายอาชีพ รายได้ หรือถิ่นฐาน

2. ช่องทางการจัดจำหน่าย

2.1) Digital Network

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

2.2) Digital Content

เนื่องจาก BUG ตระหนักดีว่าลูกค้าของเรามีความต้องการในการเข้าถึงข้อมูลในรูปแบบที่แตกต่างกันไป BUG จึงพยายามนำเสนอบริการผ่านช่องทางที่หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างสะดวกที่สุด โดยอาจแยกตามประเภทของบริการได้ ดังนี้

- BUG1900 ให้บริการผ่านระบบตอบรับอัตโนมัติทางโทรศัพท์ และให้บริการในรูปแบบของสื่อผสม
- BUG1113 ให้บริการผ่านเจ้าหน้าที่รับสาย
- Horoworld ให้บริการผ่านเว็บไซต์ โทรศัพท์ และกิจกรรมพิเศษ
- EDT ให้บริการผ่านทางเว็บไซต์, Facebook, Line@, Instagram และสื่อสิ่งพิมพ์

3. ภาพอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.1) Digital Network

สภาพการแข่งขัน

Digital Trunked Radio System

- สภาพการแข่งขันทางการตลาดทางตรงไม่มี เนื่องจากบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อให้บริการแก่ผู้ใช้บริการทั่วไปเพียงรายเดียวในประเทศไทย
- สภาพการแข่งขันทางการตลาดทางอ้อมค่อนข้างสูง เนื่องจากราคาของกลุ่มแข่งทางอ้อม เช่น Huawei e-LTE, True SMART 4G Adventure มีราคาถูกกว่า รวมถึงมีฟังก์ชันที่ส่งภาพ และเสียงได้

Co - Tower

การสร้างเสาสัญญาณโทรคมนาคมในแต่ละพื้นที่ขึ้นอยู่กับความต้องการใช้ของผู้ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ รายใหญ่เพียง 3 ราย เท่านั้น และความต้องการใช้บริการเสาสัญญาณโทรคมนาคมนี้จะขึ้นอยู่กับจำนวนนักท่องเที่ยวในแต่ละอุทยานด้วย ดังนั้น การแข่งขันในแต่ละพื้นที่อาจแตกต่างกันไปในแต่ละอุทยานตามปริมาณนักท่องเที่ยว โดยเสาสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีความต้องการใช้เสาสัญญาณโทรคมนาคมสูงในพื้นที่ที่มีนักท่องเที่ยวมาก ส่วนพื้นที่ที่มีนักท่องเที่ยวจำนวนน้อยหรือสามารถใช้เสาสัญญาณจากภายนอกอุทยานได้จะมีความต้องการใช้ต่ำ หรือไม่มีความต้องการเลย

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

Digital Trunked Radio System

ด้วยโอกาสทางการตลาดและด้วยคุณสมบัติเด่นของระบบ DTRS บริษัทมั่นใจว่าธุรกิจนี้จะมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องและจะเป็นแหล่งรายได้ประจำที่สำคัญของบริษัทต่อไป

หลังจากมีการขยายโครงข่ายให้ครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศแล้ว จะทำให้การขยายการใช้บริการ DTRS จะทำได้ครอบคลุมและทั่วถึงมากยิ่งขึ้น และคาดว่าจะมีผู้ใช้บริการทั้งองค์กรภาครัฐ รัฐบาล หักจูง เอกชน กลุ่มอุตสาหกรรม กลุ่มธุรกิจบริการต่างๆ เช่น ธุรกิจเกี่ยวกับลอจิสติกส์ นิคมอุตสาหกรรม โรงพยาบาล ศูนย์กู้ภัยและบริษัทรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ซึ่ง บริษัทมั่นใจว่าองค์กรเหล่านี้ยังมีความต้องการและจำเป็นต้องใช้งานวิทยุสื่อสารระบบ DTRS อีกเป็นจำนวนมาก

Co - Tower

ขึ้นอยู่กับสัญญาที่ทำกับกรมอุทยานฯ ว่าหลังจาก 10 ปี จะมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายหรือไม่

3.2) Digital Content

สภาพการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา เปลี่ยนแปลงไปมากเนื่องจากเทคโนโลยีของอุปกรณ์พกพาที่พัฒนามากขึ้น ทำให้ตลาดการให้บริการเปลี่ยนไป ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงข้อมูลหรือบริการที่คล้ายคลึงกันได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าและสะดวกกว่าเดิม ทำให้การแข่งขันไม่ได้จำกัดอยู่เพียงการแข่งขันระหว่างหน่วยธุรกิจเท่านั้น แต่ทุกบริษัทต่างต้องแข่งขันกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ซึ่งพึ่งพาแหล่งข้อมูลข่าวสารแบบเดิมน้อยลง แต่ให้ความสนใจกับความเคลื่อนไหวบนสังคมออนไลน์ ความคิดเห็นจากประสบการณ์ตรงของผู้ใช้งานด้วยตนเองมากขึ้น ปัจจัยเหล่านี้ล้วนทำให้ทุกธุรกิจต้องพยายามปรับตัวตามพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

ตามที่ได้กล่าวมาแล้วว่าเทคโนโลยีการสื่อสารในปัจจุบันมีการพัฒนาไปอย่างก้าวกระโดด และทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารและความบันเทิงรูปแบบต่างๆ ได้สะดวกมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีต้นทุนที่ต่ำกว่าเดิมมาก ทำให้ธุรกิจต่างต้องปรับตัว โดยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการของตน รวมทั้งสร้างแหล่งรายได้ใหม่ที่พึ่งพิงรายได้ทางตรงจากผู้บริโภคน้อยลง แต่พัฒนารูปแบบการให้บริการแบบใหม่และสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. Digital Network

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 ภายในมาตรฐานคุณภาพบริการ ISO 9001 และ ISO 20000 และการรับรอง Availability ของระบบที่ให้บริการ เป็นต้น

Co - Tower

SDC ได้จ้างโรงงานผู้ผลิตเสา ให้ดำเนินการออกแบบเสาให้เหมาะสมตามพื้นที่แต่ละแห่ง รวมถึงติดตั้งและปรับภูมิทัศน์ให้เหมาะสมกับพื้นที่นั้นๆ โดยโรงงานผู้ผลิตเสาทั้งภายในและภายนอกประเทศ ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมในการคัดเลือกผู้ผลิต

2. Digital Content

ข้อมูลข่าวสารที่กลุ่มบริษัท SDC ให้บริการมีทั้งส่วนที่บริษัทพัฒนาขึ้นมาเอง และส่วนที่รวบรวมมาจากภายนอกโดยการซื้อลิขสิทธิ์หรือการร่วมมือกับพันธมิตร โดยกลุ่มบริษัท SDC ทำการจัดเก็บรวบรวมในรูปแบบของฐานข้อมูลขนาดใหญ่ และเรียบเรียงอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สอดคล้องกับแต่ละช่องทางการให้บริการ รวมถึงระบบเชื่อมต่อข้อมูลกับผู้ให้บริการภายนอกที่มีความชำนาญเฉพาะทาง เพื่อให้ข้อมูลที่ถูกนำเสนอออกไปมีความถูกต้องมากที่สุด

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

2.3 สายธุรกิจ Call Center

ดำเนินธุรกิจให้บริการศูนย์ประสานงานบริการลูกค้า (Contact Center) อย่างครบวงจรให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน โดยปี 2562 สายธุรกิจ Call Center มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 737.6 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.2 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 4 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท วันทูน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท วันทูน โปรเฟสชั่นแนล จำกัด 3) บริษัท วันทูน (แอมโบลีย์) จำกัด และ 4) บริษัท อินโน ฮับ จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท วันทูน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจการให้บริการศูนย์บริการข้อมูล (Outsourced Contact Center Service) ซึ่งประกอบด้วยบริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ (Outsourced Contact Center and Customer Management Services) และบริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) ออกแบบ และติดตั้งด้วยระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย สามารถรองรับการติดต่อได้จากหลากหลายช่องทาง พร้อมเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ที่ให้บริการข้อมูล OTO สามารถจัดทำรายงานการทำงานพร้อมทั้งข้อมูลต่างๆ ของผู้ให้บริการ และรายละเอียดการดำเนินการต่างๆ ให้แก่ลูกค้าภายหลังเสร็จสิ้นการทำงาน นอกจากนี้ลูกค้าสามารถตรวจสอบรายงานการดำเนินงานได้จาก ระบบ 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 โดยสามารถปรับขยายเพิ่มบริการได้เพื่อรองรับกับการขยายตัวของการใช้บริการของลูกค้าการให้บริการศูนย์บริการข้อมูล และลูกค้าสัมพันธ์แบ่งออกเป็น 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 ซึ่งมีบริการด้านการบริหาร ลูกค้าสัมพันธ์ครอบคลุมวงจรทางธุรกิจ (Business Cycle) ทั้งโครงการระยะสั้น ระยะยาว และการทำกิจกรรมพิเศษ ได้แก่ การตลาดและส่งเสริมการขาย การขายสินค้าหรือบริการทางโทรศัพท์ การให้บริการลูกค้าสัมพันธ์ และบริการหลังการขาย การรักษาและสร้างความภักดีของลูกค้า และการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าภายในและภายนอก เป็นต้น

ในการให้บริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบนี้ OTO จะเป็นผู้บริหารจัดการให้บริการข้อมูล ข่าวสาร 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) และผ่านช่องทางอื่น (Non-Voice) เช่น web chat, email, social media และ mobile application

OTO ได้พัฒนาสินค้าและบริการที่เป็นดิจิทัลให้กับลูกค้า เพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าในยุคดิจิทัล เช่น Web Admin, Chatbot, Digital Survey และ Social CRM เป็นต้น OTO พัฒนาการให้บริการ ที่รองรับการให้บริการหลักของ OTO โดยเป็นการให้ข้อมูลสินค้าหรือบริการได้ตอบอัตโนมัติกับผู้ใช้บริการผ่านทั้งระบบเสียง (Voicebot) และข้อความ (Chatbot) และสนับสนุนการซื้อขาย การประสานงาน บริการนี้เป็นการช่วยลดระยะเวลา และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการให้กับลูกค้า ผ่านหลากหลายช่องทาง เช่น web chat, facebook messenger ตลอดจนมีการเก็บข้อมูลผู้ใช้บริการ โดยเชื่อมกับ CRM เพื่อการพัฒนาการให้บริการในอนาคต

1.2 บริการระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ (Outsourced Contact Center Facility)

OTO มีการให้บริการระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ สำหรับองค์กรที่ไม่ต้องการลงทุนติดตั้งระบบเอง ช่วยให้องค์กรมีศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ที่ได้มาตรฐานโดยไม่ต้องลงทุนเอง เป็นการแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในการลงทุน และยังสามารถคล่องตัวในการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งการบริการออกเป็น 5 รูปแบบ ได้แก่

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

1.3 บริการจัดหาเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Outsourced Customer Service Representative)

OTO ให้บริการบริหารจัดการและจัดหาบุคลากรด้านบริการลูกค้าสัมพันธ์เต็มรูปแบบ ทั้งคัดสรร ฝึกอบรม ตรวจสอบและควบคุมมาตรฐานเพื่อรักษาระดับคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง จัดหาเจ้าหน้าที่ทดแทน พร้อมดูแลสวัสดิการพนักงานเพื่อให้ลูกค้าหมดความกังวลในการบริหารงานบุคลากรด้านลูกค้าสัมพันธ์ และมั่นใจได้ว่าพนักงานพร้อมให้บริการได้ในระดับมาตรฐานสากล

1.4 บริการบำรุงรักษาระบบศูนย์บริการข้อมูล (Contact Center Maintenance Service)

OTO มีการให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบ Contact Center โดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญ ปัญหาต่างๆ จะได้รับการดูแล ป้องกันและแก้ไขอย่างมีประสิทธิภาพและด้วยความรวดเร็ว ช่วยให้ผู้ธุรกิจดำเนินไปอย่างราบรื่น

2. บริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions)

OTO มีบริการให้คำปรึกษา บริการออกแบบพัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) สำหรับองค์กรที่ต้องการจะลงทุนและติดตั้งระบบภายในองค์กรเองด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยโดยทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญด้าน Contact Center / Customer Management โดยเฉพาะ โดย OTO ทำหน้าที่ในการจัดหาอุปกรณ์ Hardware และ Software Application ที่ใช้ในระบบ Contact Center / Customer Management รวมทั้งการ Integrate ระบบทั้งหมด

เข้าด้วยกัน โดยเน้นออกแบบให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของแต่ละองค์กร เพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ในปี 2562 OTO ได้พัฒนาระบบตรวจสอบภาพและประมวลผล เพื่อช่วยงานตรวจสอบการจัดเรียงสินค้าให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดด้วยภาพถ่ายและมีการประมวลผลเพื่อปรับปรุงการทำงานต่อไป นอกจากนี้ OTO ยังให้บริการ mobile application help desk ในการจัดการกระบวนการทำงานให้สามารถติดตามการทำงานได้ในทุกขั้นตอน ซึ่งเหมาะกับงานประเภท การแจ้งซ่อม หรือการเบิกจ่ายอะไหล่

ข) การตลาดและการแข่งขัน

1. กลยุทธ์การแข่งขันของ OTO

ตลอดปีที่ผ่านมา OTO อยู่ในช่วงการเปลี่ยนแปลงการให้บริการจากเดิมที่ให้บริการ voice เป็นหลักมาเปลี่ยนเป็น digital มากขึ้น โดยบริษัทได้พัฒนานวัตกรรมสินค้าและบริการที่เป็นดิจิทัลทั้งบริการ chatbot voicebot และ LINE customer connect เพื่อรองรับการให้บริการ contact center ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของ OTO นอกจากนี้ OTO ให้ความสำคัญ

กับการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่องแล้ว OTO ยังต้องให้ความสำคัญกับการพัฒนาทักษะของพนักงานให้สามารถทำงานร่วมกับเทคโนโลยีที่ทันสมัยให้ได้มีประสิทธิภาพ เพื่อส่งมอบบริการที่มีคุณภาพให้กับลูกค้า OTO ยังคงเชื่อว่างานบริการยังมีความจำเป็นที่ต้องใช้ทักษะของคนในการให้บริการร่วมกับนำเทคโนโลยีมาสนับสนุน เพื่อให้การบริการมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ในปีกลุ่ม OTO ได้พัฒนาแพลตฟอร์ม และ mobile application ที่สามารถอำนวยความสะดวก ช่วยลดขั้นตอนและจำนวนคนในการทำงาน เพื่อให้ตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคดิจิทัลดังนี้

- “ระบบตรวจสอบสินค้าจากภาพถ่าย” ซึ่งเป็นระบบที่สามารถช่วยในงานตรวจสอบการจัดเรียงสินค้าให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดด้วยภาพถ่าย และมีการประมวลผล ตลอดจนมีการให้คะแนนความพึงพอใจเพื่อปรับปรุงและพัฒนาการทำงานต่อไป
- “mobile application help desk” เป็น mobile application ในการจัดการกระบวนการทำงานให้สามารถติดตามการทำงานได้ในทุกขั้นตอน สามารถควบคุมมาตรฐานการให้บริการ ซึ่งสร้างความพึงพอใจกับผู้รับบริการ เป็นบริการที่เหมาะสมกับงานประเภทการแจ้งซ่อม หรือการเบิกจ่ายอะไหล่
- “Be your guide” แพลตฟอร์มที่นำเที่ยวเสมือนจริงที่สามารถใช้ผ่านทั้งแอปพลิเคชันบนมือถือ และคอมพิวเตอร์ Be your guide จะช่วยเพิ่มประสบการณ์การท่องเที่ยวแบบใหม่เสมือนมีมัคคุเทศก์ในการให้ข้อมูลสถานที่ต่างๆ นอกเหนือจากราวผ่านเทคโนโลยีภาพ เสียง และ AR

นอกจาก OTO ให้ความสำคัญกับการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อรองรับการให้บริการสำหรับธุรกิจหลักของ OTO แล้ว OTO ยังมองหาโอกาสการขยายธุรกิจไปยังธุรกิจอื่นที่มีแนวโน้มการเติบโตในอนาคต เช่น ธุรกิจการบริหารจัดการลดค่าใช้จ่ายโทรคมนาคม (Telecom saving management) และธุรกิจทำความสะอาดด้วยหุ่นยนต์ เพื่อกระจายความเสี่ยงและลดเซชรายได้ของธุรกิจหลักในช่วง Digital Transformation

นอกจากนี้ OTO เห็นความสำคัญกับการร่วมมือกับพันธมิตรทางการค้าเพื่อดำเนินธุรกิจ OTO เลือกพันธมิตรร่วมงานที่มีความเชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพการบริการ และสามารถสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า (customer experience) และเกิดความประทับใจในงานบริการของ OTO

ทั้งนี้ OTO ได้มีการสำรวจความพึงพอใจของทั้งลูกค้า และผู้ให้บริการ อย่างสม่ำเสมอเพื่อนำผลการสำรวจมาปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการของ OTO ให้มีประสิทธิภาพ โดยในปี 2562 OTO ได้รับความพึงพอใจจากลูกค้าร้อยละ 88.9 และได้รับความพึงพอใจจากผู้ให้บริการเฉลี่ยร้อยละ 97

เนื่องจากการให้บริการของ OTO เป็นการจัดการข้อมูลของลูกค้า OTO จึงให้ความสำคัญกับการรักษาความปลอดภัยข้อมูลของลูกค้า ซึ่ง OTO ได้มีการจัดการความปลอดภัยของข้อมูลตามมาตรฐาน ISO 27001 และคำนึงการปฏิบัติตาม พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ซึ่งจะบังคับใช้ในอนาคต ซึ่งจะบังคับใช้ในอนาคต และคำนึงถึงคุณภาพของสินค้าและบริการ ซึ่ง OTO ได้ดำเนินงานตามนโยบายการควบคุมคุณภาพของสินค้าและบริการตามมาตรฐาน ISO 9001 และบริหารจัดการการบริการด้าน IT ตามมาตรฐาน ISO 20000 และมีมาตรฐานกระบวนการในการพัฒนางานด้านไอทีและซอฟต์แวร์ ตามมาตรฐาน CMMI ซึ่ง OTO ได้รับการรับรองมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้เจ้าหน้าที่ของ OTO ยังได้รับการรับรองให้เป็น Implementation Leader ตามมาตรฐาน COPC ซึ่งเป็นมาตรฐานงานบริการลูกค้าในระดับสากลมาปรับใช้ในการบริหารงานบริการลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าบริษัทได้เสนอสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ และสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ธุรกิจบริการยังคงให้ความสำคัญกับการสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจให้กับลูกค้า (Customer Experience) ซึ่งจะเป็นการสร้าง ความพึงพอใจในการให้บริการ ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ OTO ยังคงเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีความประสงค์จัดการงานด้านลูกค้าสัมพันธ์และบริการข้อมูล และไม่มีการจัดตั้งศูนย์บริการลูกค้าเป็นของตนเอง ดังนั้นลูกค้าของ

OTO จึงเป็นทั้งหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน ลูกค้านักท่องเที่ยวที่เป็นลูกค้ากลุ่มหลักของ OTO ยังคงเป็นกลุ่มสายการบิน กลุ่มธนาคาร กลุ่มธุรกิจประกัน และกลุ่มค้าปลีก

OTO สามารถแบ่งประเภทของลูกค้าออกเป็นกลุ่มได้ดังนี้

กลุ่มลูกค้า	2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รับจ้างบริการศูนย์บริการข้อมูล	696.0	97.9	744.5	98.4
รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ	341.2	48.0	360.8	47.7
เอกชน	354.8	49.9	383.7	50.7
2. บริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบ				
ศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ	14.9	2.1	11.8	1.6
รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ	5.8	0.8	1.1	0.1
เอกชน	9.1	1.3	10.7	1.5
รวม	710.9	100.0	756.3	100.0
รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ	347.0	48.8	361.9	47.8
เอกชน	363.9	51.2	394.4	52.2

3. นโยบายการกำหนดราคา

ในการกำหนดราคานี้ OTO จะคำนึงถึงต้นทุนหลัก 4 ส่วน ดังนี้

- **ระบบอุปกรณ์ และสถานที่ให้บริการ**

OTO คำนึงถึงรูปแบบการใช้งานที่เหมาะสมในการให้บริการแก่ลูกค้าแต่ละราย และติดต่อผู้ขายระบบและ/หรืออุปกรณ์ เพื่อพิจารณาความเหมาะสมของระบบและราคา เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ OTO จะพิจารณาความเหมาะสมด้านสถานที่ในการให้บริการว่าสามารถรองรับตามความต้องการของลูกค้าได้หรือไม่ หากต้องจัดหาสถานที่เพิ่มเติม OTO จะพิจารณาค่าเช่าสถานที่เป็นหลัก ทั้งนี้ OTO มีความยืดหยุ่นในการจัดหาสถานที่ เนื่องจากการให้บริการ Contact Center สามารถให้บริการได้จากสถานที่ใดก็ได้ถ้ามีการวางระบบและอุปกรณ์ครบครันบุคลากร

เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ถือเป็นปัจจัยหลักของการให้บริการ โดย OTO จะพิจารณาถึงความต้องการของลูกค้า อาทิ จำนวนสายที่ต้องรับต่อวัน คุณภาพการให้บริการ ลักษณะเจ้าหน้าที่ที่ต้องให้บริการ และจำนวนเจ้าหน้าที่ที่เหมาะสม การคำนวณต้นทุนด้านบุคลากรจะประกอบด้วยอัตราค่าจ้าง และสวัสดิการอื่นๆ

- **การบริหารจัดการ**

OTO จะพิจารณาค่าต้นทุนในการบริหารจัดการให้เป็นไปตามข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreement: SLA) และระดับคุณภาพของการบริการ การให้บริการที่มี SLA และระดับคุณภาพของการบริการสูง จะมีการกำหนดอัตราค่าบริการที่สูงตามไปด้วย เนื่องจากต้องใช้ระบบและเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ที่มีทักษะความรู้และประสบการณ์เป็นพิเศษ

- **การพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้อง**

OTO จะพัฒนาซอฟต์แวร์ตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินการให้บริการในโครงการต่างๆ ซึ่งความสามารถของซอฟต์แวร์ในแต่ละประเภทจะมีความแตกต่างกันทางด้านราคา หากลูกค้ามีความ

ต้องการซอฟต์แวร์ในระดับสูงหรือมีความซับซ้อน OTO จะพิจารณาต้นทุนในส่วนนี้เพิ่มขึ้นตามความเหมาะสมของซอฟต์แวร์และโครงการนั้นๆ

OTO จะวิเคราะห์ต้นทุนในการดำเนินการทั้งหมดเพื่อพิจารณาอัตราค่าจ้างที่เหมาะสมที่สามารถแข่งขันกับตลาดและคู่แข่งได้ และนำเสนอราคาการให้บริการแก่ลูกค้าต่อไป

4. ภาวะอุตสาหกรรมธุรกิจ Contact Center

ธุรกิจ Contact Center ในปัจจุบันที่มีความก้าวหน้าของเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทในการดำเนินงานส่งผลให้การให้บริการของ Contact Center เปลี่ยนไปจากการให้บริการแบบเดิมที่มีการให้บริการในระบบเสียง (voice) เป็นหลักเป็นการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ และปรับเปลี่ยนการให้บริการไปในช่องทางสื่อออนไลน์ หรือ Mobile Application มากขึ้น ซึ่งเป็นช่องทางที่มีบทบาทต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างมาก เพื่อให้ตอบสนองได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ปัจจุบันธุรกิจ Contact Center มีสินค้าและบริการที่เป็นดิจิทัล ดังนี้

- Cloud Contact Center เป็นการติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลลูกค้าและให้บริการได้ทุกที่ ใ้เวลาติดตั้งระบบที่รวดเร็ว มีค่าใช้จ่ายลดลง มีความยืดหยุ่นสูง สามารถลดหรือขยายจำนวนที่นั่งในการให้บริการได้ตลอดเวลา
- Voicebot & Chatbot คือระบบการสื่อสารและโต้ตอบอัตโนมัติ การสนทนาผ่านทั้งระบบเสียงและข้อความ เป็นการให้ข้อมูลสินค้าหรือบริการโต้ตอบกับผู้ใช้บริการ และสนับสนุนการซื้อขาย การประสานงาน การนัดหมาย การจอง หรือการเปลี่ยนโปรโมชัน เป็นต้น ธุรกิจ Contact Center นำบริการนี้มาใช้เพื่อให้กระบวนการให้บริการมีความคล่องตัวมากขึ้น ช่วยลดระยะเวลา และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการให้กับลูกค้าผ่านหลากหลายช่องทาง เช่น web chat, facebook messenger, LINE
- Omnichannel เป็นระบบที่เชื่อมโยงข้อมูลการสื่อสารในทุกช่องทางการติดต่อของลูกค้า ซึ่งสามารถให้บริการแบบ seamless และครบวงจรทำให้ทราบข้อมูลการติดต่อของลูกค้าได้ทันทีและต่อเนื่อง
- VDO Contact Center เป็นการบริการ Contact Center แบบเห็นหน้าเจ้าหน้าที่ในการให้บริการ ช่วยให้ลูกค้าสามารถสื่อสารกับ Agent ได้อย่างมั่นใจ สามารถแสดงความต้องการในรูปแบบที่ละเอียดมากกว่าการอธิบายทางเสียง เช่น Agent สามารถเห็นสถานที่เกิดเหตุ หรืออุปกรณ์สิ่งของที่ลูกค้าต้องการให้ช่วยเหลือแก้ไข เห็นเอกสารที่ลูกค้ากรอกแล้วไม่เข้าใจ เป็นต้น
- การให้บริการข้อมูลผ่าน Mobile Application ต้องยอมรับว่าปัจจุบันการสื่อสารผ่าน Mobile Application เป็นช่องทางที่ OTO สามารถเข้าถึงลูกค้า และสามารถให้ข้อมูลลูกค้าได้มากกว่าที่ผ่านมา เช่น ฟังก์ชันของ LINE Customer Connect ลูกค้าสามารถใช้ LINE โทรติดต่อเจ้าหน้าที่ได้ทุกที่ทุกเวลาโดยไม่ต้องเสียค่าบริการโทรศัพท์ และสามารถให้บริการรับส่งข้อมูล รูปภาพ วิดีโอ ตำแหน่งที่ตั้ง ให้กับลูกค้าผ่าน LINE ได้ทันทีระหว่างสนทนา

แนวโน้มการแข่งขันและคู่แข่งในตลาดปัจจุบัน

การแข่งขันของธุรกิจ Contact Center ในอดีตมีการแข่งขันกันในกลุ่มผู้ประกอบการรายเดิมที่ต้องการเข้ามาแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาด และเป็น OTO ขนาดใหญ่เนื่องจากธุรกิจนี้ต้องใช้เงินลงทุนในระบบ Contact Center ค่อนข้างสูง แต่ในปัจจุบันเทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาทกับงาน Contact Center มีการพัฒนามากขึ้น มี freeware สำหรับงานขนาดเล็ก และใช้งานง่าย มากขึ้น จึงทำให้ต้นทุนในการทำธุรกิจ Contact Center ไม่สูงเท่าในอดีต จึงทำให้มีผู้ประกอบการขนาดเล็กเข้ามาแข่งขันในธุรกิจนี้มากขึ้น ซึ่งแนวโน้มการแข่งขันในปัจจุบันมีหลายด้านดังนี้

เทคโนโลยี

ปัจจุบันลูกค้ามีความต้องการใช้บริการที่เป็น digital มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าให้กับธุรกิจ ทำให้ธุรกิจ Contact Center ต้องปรับการให้บริการโดยนำเทคโนโลยีมาช่วยสนับสนุนการให้บริการให้มีประสิทธิภาพ และเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าและสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงานได้ในระยะยาว ผู้ประกอบการที่

สามารถพัฒนาสินค้าและบริการดิจิทัลที่หลากหลายที่จะมีความได้เปรียบในการแข่งขัน แต่การนำเทคโนโลยีมาใช้กลุ่มลูกค้าจะต้องเลือกเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับการให้บริการแต่ละธุรกิจ เช่น ธุรกิจบริการบางประเภทที่ต้องให้ข้อมูลที่ซับซ้อนมีการนำ AI มาให้บริการแทน Contact Center ก็ยังไม่สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้มากกว่าการได้รับการบริการจากคน แต่สำหรับธุรกิจที่ให้ข้อมูลไม่ซับซ้อน เช่น ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ มีการนำ chatbot มาใช้ในการรับส่งข้อมูลการซื้อขายที่ดินซึ่งทำให้สะดวกรวดเร็ว และลดขั้นตอนการดำเนินงานได้มาก

พันธมิตร

การดำเนินธุรกิจแบบพึ่งพาตัวเองเพียงอย่างเดียวในยุคที่เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วอาจทำให้ธุรกิจมีระยะเวลาจำกัดในการปรับตัว ดังนั้นการร่วมมือในการดำเนินธุรกิจกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านเช่น ระบบ Contact Center เทคโนโลยีเฉพาะทาง และช่องทางการตลาด จะสามารถสร้างความน่าเชื่อถือในคุณภาพการบริการ และสามารถเอื้อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจไปด้วยกัน เป็นอีกช่องทางในการขยายธุรกิจในระยะเวลายาวนานรวดเร็ว และต่อยอดธุรกิจซึ่งกันและกัน

การบริการและช่องทางการให้บริการ

ปัจจุบันการสื่อสารผ่านสื่อสังคมออนไลน์กลายเป็นส่วนหนึ่งของการใช้ชีวิต ดังนั้นผู้ประกอบการ Contact Center ที่ปรับการให้บริการผ่านสื่อสังคมออนไลน์ หรือ mobile application จะทำให้ธุรกิจเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากที่สุด และสามารถรับรู้ความต้องการของผู้ใช้บริการได้โดยตรง ซึ่งสามารถนำมาวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้ใช้บริการในอนาคตเพื่อเสนอสินค้าและบริการที่เหมาะสมต่อไปได้

นอกจากนี้ OTO ที่สามารถปรับการให้บริการที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจของลูกค้าแต่ละรายได้ เพื่อให้บริการของลูกค้ามีความแตกต่าง และมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง ถือเป็นอีกปัจจัยที่เป็นความได้เปรียบในการแข่งขัน

ราคา

การเข้ามาในธุรกิจ Contact Center ของผู้ประกอบการรายย่อยทำให้มีแนวโน้มเกิดการแข่งขันทางด้านราคา เนื่องจากผู้ประกอบการดังกล่าวเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ที่ไม่ม่ประสบการณ์ และขาดความเข้าใจในธุรกิจ อาจทำให้ไม่สามารถคิดต้นทุนในการให้บริการได้ครบถ้วนจึงมุ่งแข่งขันโดยการลดราคาเพื่อให้ได้งาน

คุณภาพการบริการ

ผู้ประกอบการ Contact Center ที่มีความได้เปรียบในการแข่งขันจะต้องมีการพัฒนาทักษะของพนักงานให้มีความรู้ในการใช้เทคโนโลยีไปพร้อมๆ กับการพัฒนาเทคโนโลยีในการให้บริการเพื่อให้ได้การบริการที่มีคุณภาพ ซึ่งคุณภาพการให้บริการเกิดจากการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และทักษะของพนักงานที่สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งผู้ประกอบการรายเดิมที่ครองตลาดจะมีความได้เปรียบในการแข่งขันด้านนี้เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์มากกว่า นอกจากนี้ผู้ประกอบการที่ได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการตามมาตรฐาน ISO ซึ่งเป็นการรับรองคุณภาพการให้บริการที่มีตัวชี้วัดที่ชัดเจน และเป็นที่ยอมรับในระดับที่ได้เปรียบในการแข่งขันเช่นกัน

การวัดความพึงพอใจในการให้บริการ

ธุรกิจบริการจะให้ความสำคัญกับการสร้างความพึงพอใจในการให้บริการซึ่งเป็นการสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจให้กับลูกค้า (Customer Experience) เพื่อรักษาลูกค้าอยู่กับ OTO ได้นานที่สุด ซึ่งพฤติกรรมของผู้ใช้บริการในยุคดิจิทัลจะมีความคาดหวังว่าจะต้องสามารถเข้าถึงบริการได้ตลอดเวลา และสามารถโต้ตอบโต้ทันทีที่มีความรวดเร็วในการให้ข้อมูล ซึ่งจะทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจกับการบริการมาก ดังนั้นธุรกิจบริการส่วนใหญ่จะเลือกผู้ประกอบการ Contact Center ที่มีหลักเกณฑ์การวัดความพึงพอใจลูกค้าที่ชัดเจน และมีระยะเวลาในการวัดที่สม่ำเสมอ เพื่อสามารถนำผลการวัดความพึงพอใจมาวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงคุณภาพการให้บริการ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) การจัดหาระบบและอุปกรณ์สำหรับ Contact Center

OTO มีประสบการณ์และความชำนาญในการบริหารและให้บริการศูนย์บริการข้อมูลลูกค้า (Contact Center) ในระดับมาตรฐานสากล และ OTO มีพร้อมให้บริการที่สมบูรณ์แบบด้วยความร่วมมือจาก OTO คู่ค้าชั้นนำที่มีความเชี่ยวชาญในการให้บริการด้านเทคนิค การให้คำแนะนำ และการปฏิบัติงานจริง ซึ่งจะแบ่งความเชี่ยวชาญออกเป็นหลายประเภทตามลักษณะความชำนาญเฉพาะด้าน

OTO จะพิจารณาคัดเลือกระบบที่เหมาะสมกับคุณสมบัติหรือลักษณะของบริการตามความต้องการของลูกค้า และพิจารณาเปรียบเทียบราคา ก่อนเสนอรายละเอียดให้กับลูกค้าเพื่อพิจารณาต่อไป เช่นเดียวกันกับการคัดเลือกผู้ให้บริการระบบ OTO จะดำเนินการสั่งซื้ออุปกรณ์จากผู้ขายที่เสนอสินค้าที่มีคุณภาพและการใช้งานที่ OTO ต้องการและมีราคาที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามในบางช่วง OTO อาจมีการสั่งซื้อสินค้าเก็บไว้ล่วงหน้า หากช่วงนั้นอุปกรณ์ที่ OTO ใช้ประจำมีการลดราคา หรือสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลงเพื่อลดต้นทุนในการให้บริการ

2) การจัดหาสถานที่

สำหรับกรณีการให้บริการแบบการจ้างเหมาดำเนินงานศูนย์บริการลูกค้าเต็มรูปแบบ และการบริการใช้ระบบ Contact Center นอกสถานที่ OTO ได้จัดสถานที่ให้บริการหมุนเวียนสลับเปลี่ยนในแต่ละโครงการ โดยปัจจุบัน OTO มีสถานที่รองรับการให้บริการทั้งหมด 3 แห่ง สามารถรองรับการให้บริการประมาณ 2,200 ที่นั่ง ทั้งนี้การให้บริการด้านสถานที่เป็นทางเลือกของลูกค้า โดยลูกค้าสามารถเลือกใช้สถานที่ที่มีอยู่ของ OTO หรืออาจเสนอสถานที่ที่ลูกค้าต้องการให้ OTO ดำเนินการปรับปรุงสถานที่ให้เป็นศูนย์บริการข้อมูลก็ได้

3) การจัดหาบุคลากร

การคัดเลือกพนักงานของ OTO แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ บุคลากรตามวิชาชีพของ Contact Center และพนักงานฝ่ายสนับสนุนในตำแหน่งอื่นๆ โดยมีวิธีหาดังนี้

บุคลากรตามวิชาชีพของ Contact Center

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

พนักงานฝ่ายสนับสนุน (Back Office)

OTO มีการจัดหาพนักงานฝ่ายสนับสนุน โดย OTO ประกาศรับสมัครงานผ่านทางเว็บไซต์ OTO โฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อสังคมออนไลน์ต่างๆ และการประชาสัมพันธ์ภายในองค์กร รวมถึงการร่วมมือกับเครือข่ายสถาบันการศึกษาในการรับสมัครงาน

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 2562 สายธุรกิจ Utilities and Transportations มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 3,232.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 22.9 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 ทรานส์เค เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด 7) บริษัท สามารถ กรีน เอ็นเนอร์จี จำกัด 8) บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ (เมียนมาร์) จำกัด และ 9) บริษัท สามารถ เอวिएชั่น โซลูชันส์ จำกัด (มหาชน)

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

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ให้บริการจัดการจราจรทางอากาศบนน่านฟ้าประเทศกัมพูชา โดยได้รับสัมปทานจากรัฐบาลกัมพูชาเป็นเวลา รวม 32 ปี (อายุสัมปทานตั้งแต่ปี 2545 - 2577) ต่อมาเมื่อเดือนธันวาคม 2560 CATS ได้มีการลงนามแก้ไขสัญญาสัมปทานดังกล่าวกับรัฐบาลประเทศกัมพูชาในการขยายอายุสัมปทานต่อไปอีก 7 ปี นับจากปี 2577 เป็นสิ้นสุดในปี 2584 โดยการขยายอายุสัมปทานดังกล่าว CATS ต้องมีการลงทุนในสินทรัพย์โครงการเพิ่มเติมตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาขยายอายุสัมปทาน โดย ปี 2562 CATS มีรายได้รวมทั้งสิ้น 2,005.8 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 15.8 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท การบริการแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1.1) ให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศตามเส้นทางบินทั่วอาณาเขตของประเทศกัมพูชา เป็นการจอร์ระบบการขนส่งทางอากาศตามระเบียบและมาตรฐานสากล 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 ที่จำเป็นต่อการปฏิบัติการบิน
- 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 และลงทุนในเครื่องมืออุปกรณ์สำหรับการควบคุมการจราจร

ทางอากาศ เช่น Radar System, Navigation Systems, Communication Systems และ Simulation System เป็นต้น เพื่อให้การจัดระบบการทำงานมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งมีการฝึกอบรมให้ความรู้แก่นักงานผู้ปฏิบัติ เพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดความปลอดภัยสูงสุด

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

KPP เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจจำหน่ายกระแสไฟฟ้าให้กับ โครงการที่พักอาศัย BODAIJU RESIDENCE ใน จังหวัดพนมเปญ ประเทศกัมพูชา โดยมีระยะเวลาสัญญาจำหน่ายไฟฟ้ากับ โครงการดังกล่าวเป็นเวลา 40 ปี (2561 – 2601) ซึ่งได้จัดซื้อไฟฟ้าจากทางรัฐบาลกัมพูชา มาจำหน่ายและบริการ โดยมีการสร้างสายส่งกำลังและสถานีย่อยขนาดกำลังไฟฟ้ารวม 6.5 เมกะวัตต์ เพื่อรับและกระจายไฟฟ้าให้กับ โครงการฯ ทั้งนี้เนื่องจาก KPP เป็นผู้จำหน่ายไฟฟ้าเพียงรายเดียวให้กับ โครงการที่พักอาศัย BODAIJU RESIDENCE จึงไม่มีคู่แข่ง และไม่ต้องดำเนินการกิจกรรมทางการตลาดแต่อย่างใด โดย ปี 2562 KPP มีรายได้รวมทั้งสิ้น 9.1 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 0.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

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

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ให้บริการจ้างเหมาติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับด้านคมนาคม เช่น ระบบอาณัติสัญญาณสำหรับการเดินรถไฟ ระบบที่ใช้สำหรับการควบคุมจราจรทางอากาศ เป็นต้น ซึ่งรวมถึงการติดตั้งโครงการ การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์ และผู้รับเหมา งานการทดสอบระบบ ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย การซ่อมบำรุง และการเป็นตัวแทนขายบริการรับประกันผลิตภัณฑ์ (Warranty Service) โดย ปี 2562 SUT มีรายได้รวมทั้งสิ้น 210.4 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 1.5 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) **การตลาดและสภาพการแข่งขัน**

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

ค) **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

การจัดหาเทคโนโลยี และอุปกรณ์ของระบบต่าง ๆ นั้น ส่วนใหญ่ SUT จะมีพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อมในการผลิต โดยพันธมิตรดังกล่าวจะเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ และผลิตภัณฑ์ก็เป็นที่ยอมรับในวงการอยู่แล้ว

ง) **โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 SUT มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบ ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่า โครงการ (ล้านบาท)	ความ คืบหน้า*
			วันที่เริ่มต้น	วันที่สิ้นสุด		
1	DEPARTMENT OF CIVIL AVIATION (DCA) MINISTRY OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS REPUBLIC OF UNION OF MYANMAR	Two (2) Years Maintenance Contract for 3 RSM970S, 1 TopSky-ATC, 5 ADS-B and Additional Services	21/06/202561	20/06/2563	93.50	70%
		Upgrading TopSky AMHS	08/05/2562	01/06/2563	25.48	5%
2	บริษัท วิทยุการบินแห่งประเทศไทย จำกัด	ระบบ Aerodrome Simulator พร้อมติดตั้ง	16/06/2562	7/11/2563	300	1%

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 2562 TEDA มีรายได้รวมทั้งสิ้น 937.9 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 6.6 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและสภาพการแข่งขัน

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

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาอุปกรณ์ด้านไฟฟ้าแรงสูง ที่เป็นอุปกรณ์หลัก และมีขนาดใหญ่ ลูกค้ามักยอมรับสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลจากผู้ผลิตต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ โดย TEDA มีพันธมิตรที่เป็นผู้ผลิตอุปกรณ์ด้านระบบไฟฟ้าแรงสูง อยู่ทั้งในและต่างประเทศให้การสนับสนุน อีกทั้ง TEDA ยังมีช่างทีมวิศวกรและช่างผู้ชำนาญการดำเนินงานติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์ ที่ได้มาตรฐานพร้อมให้บริการอย่างเพียงพอ

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ซึ่งดำเนินการโดย TEDA มีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า * (%)
			วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด		
1	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้าง สถานีไฟฟ้าสุราษฎร์ธานี	05/01/58	22/05/62	476.03	94.7
2	กฟผ.	จัดหาและจ้างก่อสร้างสายส่ง สฟ.ระยอง-อ่างทอง-บางปะอิน	18/04/59	17/04/61	128.37	46.9
3	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสายส่ง สุราษฎร์ฯ-ภูเก็ต	13/12/59	12/12/62	390.43	97.6
4	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสายส่ง ร้อยเอ็ด-ชัยภูมิ 2	14/07/60	13/05/62	427.30	87.5
5	กฟน.	จัดหาและก่อสร้างเพื่อสายไฟฟ้าในอากาศ เป็น สายใต้ดิน ถนนพระราม 3	01/05/60	31/10/63	804.11	24.1
6	กฟน.	จัดหาและก่อสร้างเพื่อสายไฟฟ้าในอากาศ เป็น สายใต้ดิน ถนนเจริญสุขนิทวงศ์	26/07/61	11/1/64	1,665.05	19.1
7	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าลำภูรา	26/6/61	29/3/63	251.46	11.1
8	กฟน.	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าคลองด่าน	26/7/61	4/4/65	657.05	18.8
9	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าสิงห์บุรี	29/5/62	13/5/65	328.86	0.6
10	กฟน.	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าใต้ดินคลองเตย	30/9/62	16/6/65	319.59	0.2

หมายเหตุ : * การรับรู้รายได้ของแต่ละ โครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

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

● **บริษัท ทรานเล็ก เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด (“TS”)**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ให้บริการออกแบบ ติดตั้ง และทดสอบอุปกรณ์สถานีไฟฟ้าแรงสูง โรงผลิตไฟฟ้า และระบบไฟฟ้าแรงสูงของโรงงานอุตสาหกรรม ตลอดจนให้บริการบำรุงรักษาระบบที่ได้ส่งมอบลูกค้าไปให้ใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง โดยปี 2562 TRANSEC มีรายได้รวมทั้งสิ้น 68.6 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 0.5 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) **การตลาดและสภาพการแข่งขัน**

TRANSEC เป็นผู้รับงานติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์ไฟฟ้าแรงสูงของโรงผลิตไฟฟ้า และสถานีไฟฟ้าแรงสูง อีกทั้งยังรับงานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าแรงสูงขนาดเล็กตรงจากลูกค้าเอกชน โดยผลงานของ TRANSEC จะเน้นด้านคุณภาพงานที่ได้มาตรฐาน มีความรับผิดชอบ การส่งมอบได้ตามกำหนด ทำให้ลูกค้าเชื่อถือและประทับใจ

ค) **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

การจัดหาอุปกรณ์ ถ้าเป็นวัสดุอุปกรณ์ขนาดใหญ่ และมีราคาสูง ทางผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้จัดหาให้ โดย TRANSEC จะเป็นผู้จัดการอุปกรณ์ประกอบที่เหลือให้พร้อมทำงาน โดยมีพันธมิตรที่เป็นผู้ผลิต จากทั้งในและต่างประเทศให้การสนับสนุน อีกทั้ง TRANSEC ยังมีช่างที่วิศวกรและช่างผู้ชำนาญการที่พร้อมให้บริการอย่างเพียงพอ

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ซึ่งดำเนินการโดย TRANSEC มีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า * (%)
			วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด		
1	Glow	งานปรับปรุงระบบ Rectifier TR	1/7/62	31/1/63	13.25	5.4%
2	CTCI	งานขยายสถานีไฟฟ้า 115kV	18/7/62	30/5/63	11.9	1.7%
3	PEA	งานปรับปรุงสถานีไฟฟ้า 115kV บจก.มินิแบ จ.อยุธยา	5/9/62	2/1/63	7.29	31.6%

หมายเหตุ * การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

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

SGE เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 99.99 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการพลังงานทดแทน

• **บริษัท สามารถ เอวิเอชัน โซลูชันส์ จำกัด (มหาชน) (“SAV”)**

SAV (เดิมชื่อบริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชัน จำกัด) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2560 โดยเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 66.67 และผ่านบริษัท สามารถ อินเตอร์ โซลูชั่น จำกัด ร้อยละ 33.33 โดยเน้นการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจการจราจรทางอากาศ หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจราจรทางอากาศ ปัจจุบันถือสัดส่วนร้อยละ 100.00 ในบริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด (“CATS”) เพียงบริษัทเดียวซึ่ง CATS เป็นบริษัทสัญชาติกัมพูชาที่ประกอบธุรกิจดำเนินการจัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชาทุกสนามบินแต่เพียงผู้เดียวตามสัญญาสัมปทานที่ได้รับจากรัฐบาลประเทศกัมพูชา

SAV ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2562 โดยมีทุนจดทะเบียน 320.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 640.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 288.00 ล้านบาท และอยู่ระหว่างการดำเนินการนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

2.5 สายธุรกิจ Technology Related Services

สายธุรกิจ Technology Related Services ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์และงานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย รวมทั้งธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการขยะในพื้นที่บริเวณท่าอากาศยานสุวรรณภูมิโดย ปี 2562 สายธุรกิจ Technology Related Services มีสัดส่วนรายได้ 216.2 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.6 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 7 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท วิชั่น แอนด์ ซีเคียวริตี้ ซีเอสเต็ม 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. รับจ้างผลิตงานตู้โลหะกันขั้วประเภทต่างๆ ได้แก่ งานตู้ควบคุมระบบไฟฟ้า ระบบควบคุมกล้องวงจรปิด ตู้แร็ค สำหรับใช้งาน IT ตลอดจนชิ้นส่วนโลหะกันขั้วที่สำเร็จรูปต่างๆ

โดยปี 2562 SE มีรายได้รวมทั้งสิ้น 78.6 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณ ร้อยละ 0.6 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผงสายอากาศรับสัญญาณโทรทัศน์ งานรับสัญญาณดาวเทียมระบบต่างๆ ได้ใช้กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา โดยผ่านตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้บริการด้านการขาย การบริการติดตั้ง และการบริการหลังการขาย นอกจากนี้ยังได้มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับตัวแทนจำหน่ายตามภาคต่างๆ ทั่วประเทศ

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

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

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

ข) การตลาดและสภาพการณ์แข่งขัน

การตลาด

VSS มุ่งเน้นลูกค้าราชการ รัฐวิสาหกิจและเอกชนขนาดใหญ่ โดยเข้าถึงลูกค้าสม่ำเสมอเพื่อเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าเพื่อนำเสนอและแบ่งปันประสบการณ์ของบริษัทกับลูกค้าทั้งด้านผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี

เน้นคุณภาพสินค้าทั้งด้านความทันสมัยและคงทนถาวรตลอดจนความประณีตในการติดตั้ง เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์ และมีความพึงพอใจสูงสุด

เน้นบริการหลังการขายโดยดูแลลูกค้าระหว่างรับประกันสม่ำเสมอ และเสนอขายบริการซ่อมบำรุงรักษาหลังจากหมด ระยะเวลาประกัน

สภาพการณ์แข่งขัน

ตลาดด้านระบบการรักษาความปลอดภัยโดยเฉพาะระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิดเติบโตเร็วต่อเนื่องมาหลายปีและ จะเติบโตต่อไป VSS จึงเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนในระบบความปลอดภัยสูง ทั้งหน่วยงาน ราชการ รัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ซึ่งมีการแข่งขันน้อยกว่าลูกค้ากลุ่มอาคาร ศูนย์การค้าและโรงงาน

ปัจจุบันผู้ผลิตสินค้าโทรทัศน์วงจรปิดจากประเทศจีนทั้งยี่ห้อ Hikvision และ Dahua พัฒนาสินค้าได้ดีขึ้นมากทั้งด้าน เทคโนโลยีที่ทันสมัยและคุณภาพ ในปี 2562 VSS จึงได้ทำการจำหน่ายสินค้าจากประเทศจีนนี้ให้กับลูกค้าที่ต้องการ ตามความเหมาะสมกับงบประมาณหลายโครงการ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวสำหรับระบบบันทึกภาพและบริหารจัดการระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV Recording And Management) และระบบบริหารจัดการสถานการณ์ฉุกเฉิน (Situation Management) ยี่ห้อ Qognify (เดิมคือยี่ห้อ Nice Vision) จากประเทศอิสราเอล
2. เป็นคู่ค้ากับ บริษัท โรเบิร์ตบ็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์กล้องโทรทัศน์วงจรปิด ระบบเสียงประกาศทั่วไปและระบบควบคุมการเข้าออกประตู
3. เป็นคู่ค้ากับ บริษัท ศรีเอตัส 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 Hikvision และ Dahua จากประเทศจีน โดยได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเป็นครั้งคราวตาม การขายแต่ละโครงการ

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ซึ่งดำเนินการโดย VSS มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)
			วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด		
1	สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร	ซ่อมบำรุง CCTV แบบเชื่อมต่อโยงสัญญาณ กล้องเข้าห้องควบคุมในพื้นที่กรุงเทพฯ ตะวันออก เป็นเวลา 12 เดือน	01/11/62	31/10/63	25.87	16.66
2	สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร	ซ่อมบำรุง CCTV แบบไม่เชื่อมต่อโยง สัญญาณกล้องเข้าห้องควบคุม (Stand Alone) ในพื้นที่กรุงเทพฯตะวันออก เป็น เวลา 12 เดือน	01/12/62	30/11/63	25.4	8.33
3	สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร	โครงการเปลี่ยนสายไฟฟ้าอากาศเป็น สายไฟฟ้าใต้ดิน กลุ่มที่ 2 และกลุ่มที่ 10 รวม 9 เส้นทาง	12/12/62	11/10/63	75.97	0
4	บมจ. ท่าอากาศยานไทย	ซ่อมบำรุง CCTV และระบบเสียง ประกาศ ท่าอากาศยานภูเก็ต เป็นเวลา 12 เดือน	01/10/62	30/09/63	7.22	25
5	บมจ. สกายไอซีที	ขายตัวกล้องโทรทัศน์วงจรปิดใน โครงการอาคารเทียบเครื่องบินรอง หลัง ที่ 1 สนามบินสุวรรณภูมิ	27/12/62	26/03/63	36.33	0.00

หมายเหตุ: 1. การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

2. มูลค่าโครงการเป็นมูลค่าที่ไม่รวม VAT (7%)

โครงสร้างรายได้

(หน่วย : ล้านบาท)

สายธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วนการถือหุ้นปี 2562 (%) ⁽¹⁾	2560		2561		2562	
			รายได้ ⁽²⁾	%	รายได้ ⁽²⁾	%	รายได้ ⁽²⁾	%
1) ICT Solution and Service	บจก. สามารถคอมเทค	70.14	2,677.8	20.6	3,364.9	27.6	3,223.0	22.8
	บจก. พอร์ทัลเน็ต	70.14	799.0	6.1	754.8	6.2	2,864.6	20.3
	บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส	70.14	1,405.4	10.8	1,163.3	9.6	1,445.1	10.2
	บมจ. สามารถเทลคอม	70.14	1,302.1	10.0	1,533.4	12.6	1,008.7	7.1
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	465.2	3.6	436.9	3.5	452.4	3.2
รวม			6,649.5	51.1	7,253.3	59.5	8,993.8	63.6
2) Digital	บมจ. สามารถ ดิจิตอล	83.38	701.3	5.4	162.5	1.3	472.1	3.3
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	607.2	4.6	488.8	4.0	482.4	3.4
รวม			1,308.5	10.0	651.3	5.3	954.5	6.7
3) Call Center	บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์	69.18	781.2	6.0	683.5	5.6	730.5	5.2
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	7.2	0.1	6.3	0.1	7.1	-
รวม			788.4	6.1	689.8	5.7	737.6	5.2
4) Utilities and Transportations	บจก. แคมโบเดียแอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส	100	1,844.9	14.2	1,931.0	15.8	2,005.8	14.2
	บจก. เทต้า	94.35	1,280.4	9.8	1,234.6	10.2	937.9	6.6
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	315.0	2.4	218.8	1.8	288.4	2.1
รวม			3,440.3	26.4	3,384.4	27.8	3,232.1	22.9
5) Technology Related Services	บจก. วิชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ เทคโนโลยี ซิสเต็มส์	73.00	708.6	5.4	78.6	0.6	86.0	0.6
	บจก. สามารถ วิศวกรรม	99.99	126.5	1.0	107.4	0.9	78.6	0.6
	บริษัทฯ และบริษัทย่อยอื่นๆ	-	1.0	-	20.0	0.2	51.6	0.4
รวม			836.1	6.4	206.0	1.7	216.2	1.6
รวมรายได้จากการขายสินค้าและบริการ			13,022.8	100.0	12,184.8	100.0	14,134.2	100.0

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

⁽²⁾ เป็นรายได้จากการขายและบริการ หลังหักรายการระหว่างกัน

3. ปัจจัยความเสี่ยง

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

- 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 อีกทั้งยังมีแผนจะขยายฐานลูกค้าที่ไม่ใช่หน่วยงานภาครัฐเพิ่มเติมเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาหน่วยงานภาครัฐมากเกินไป อีกทั้งบริษัทฯ มีการดำเนินนโยบายเพิ่มแหล่งรายได้ประจำ (Recurring Revenues) เนื่องจากการมีรายได้ประจำจะช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องของความเสี่ยงของรายได้บริษัทฯ นอกจากนี้ ยังมีความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีการให้บริการด้วยเทคโนโลยีที่หลากหลาย อาจทำให้พนักงานมีความรู้หรือความเชี่ยวชาญไม่เพียงพอในเทคโนโลยีนั้นๆ ทำให้แก้ปัญหาไม่ถูกจุด ซึ่งความเสี่ยงในด้านนี้ ทางบริษัทฯ ได้มีการจัดแบ่งทีมงานออกเป็นกลุ่มที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน และจัดอบรมอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงหาผู้ค้าทางธุรกิจ (Business Partner) ที่เป็นผู้นำด้านเทคโนโลยี เพื่อพัฒนาให้พนักงานมีความรู้ความชำนาญที่เพียงพอ

ความเสี่ยงจากการดำเนินงานในธุรกิจ Digital

- ธุรกิจให้บริการข้อมูลข่าวสารและบันเทิง (Content)

การเข้ามาของเทคโนโลยี ส่งผลกระทบต่อไลฟ์สไตล์ผู้บริโภค ส่งผลให้การแข่งขันที่เคยแยกออกจากกัน ตามรูปแบบของการเข้าถึง ถูกหลอมรวมกันเป็นตลาดหนึ่งเดียวที่มีขนาดใหญ่ เต็มไปด้วยผู้แข่งขันหลากหลายราย อย่างไรก็ดีตาม ตลาดที่มีขนาดใหญ่มากขึ้น ด้วยเช่นกัน โดยทางบริษัทฯ ได้คำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ดังนั้น จึงได้มีการนำเสนอการให้บริการคอนเทนต์ในรูปแบบต่างๆ ผ่านทางแพลตฟอร์มที่หลากหลาย เพื่อเป็นการตอบสนองต่อพฤติกรรมผู้ใช้งานที่เปลี่ยนไป

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

ความเสี่ยงหลักของธุรกิจโครงข่ายวิทยุคมนาคมระบบดิจิทัล (Digital Trunked Radio) และสถานีฐาน (Co-Tower) คือการติดตั้งระบบอุปกรณ์โครงข่าย และสถานีฐาน อย่างไรก็ตาม ด้วยความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในงานวางระบบ บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการติดตั้งโครงข่ายดังกล่าวจะทำได้อย่างรวดเร็ว และทันเวลา รวมถึงสามารถควบคุมต้นทุนในการติดตั้งให้อยู่ในกรอบที่บริษัทฯ กำหนดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ Call Center

- **ธุรกิจให้บริการศูนย์ประสานงานลูกค้า (Call Center)**

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

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ Utilities and Transportations

- **ธุรกิจการจราจรทางอากาศ**

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

- **ธุรกิจรับจ้างก่อสร้างสถานีไฟฟ้าและสายส่ง**

สำหรับธุรกิจรับจ้างก่อสร้างสถานีไฟฟ้าและสายส่งนั้น ลูกค้าส่วนใหญ่เป็น โครงการของภาครัฐ ทำให้มีความเสี่ยงจากความล่าช้า ของการประมูลโครงการเมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง ดังนั้น ทางบริษัทฯ จึงมีนโยบายในการหาโครงการของเอกชนที่ ได้รับอนุมัติแล้วเพิ่มเติมเพื่อลดความเสี่ยงทางด้านนี้ นอกจากนี้ ยังมีความเสี่ยงด้านการแข่งขันสูงในตลาด จากคู่แข่งทั้งในและ ต่างประเทศ โดยที่คู่แข่งบางรายเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์เองด้วย ทำให้บริษัทฯ มีความเสียเปรียบด้านราคา ซึ่งเรื่องนี้ทางบริษัทฯ ได้ลด ความเสี่ยงโดยการหาช่องทางการเป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตอุปกรณ์ที่มีศักยภาพ เพื่อให้มีต้นทุนสินค้าต่ำลง และสามารถแข่งขันได้

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ Technology Related Services

- **ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบดิจิตอลทีวี**

ความเสี่ยงของธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบดิจิตอลทีวีคือ เรื่องของการแข่งขัน ในตลาด เนื่องจากตัว ผลิตภัณฑ์มีความแตกต่างเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับคู่แข่ง บริษัทฯ จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของเสาอากาศทีวี โดยจะมีการพัฒนาเสาอากาศให้มีขนาดเล็กลง และจะเน้นผลิตและจำหน่ายเสาอากาศสำหรับภายนอก เพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ก็ยังเป็นอีกปัจจัยเสี่ยงหนึ่ง ที่สำคัญเช่นกัน

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

การดำเนินงานบางกิจการของบริษัทฯ สร้างรายได้ในสกุลเงินต่างประเทศ เช่น ธุรกิจการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชา เป็นต้น ซึ่ง สร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ หรือการดำเนินงานในบางกิจการ ก็ก่อให้เกิดต้นทุนในสกุลเงินต่างประเทศ เช่นกัน เช่น ธุรกิจ ICT Solution and Service ที่มีการจ่ายค่าอุปกรณ์เป็นสกุลเงินต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทฯ จึงตระหนักถึงความเสี่ยง

ของความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในหลายปีที่ผ่านมา และได้ดำเนินนโยบายอย่างรอบคอบเพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าวมาโดยตลอด โดยบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าและมีการติดตามสถานการณ์ความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด

ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

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

ความเสี่ยงจากหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระหนี้จากลูกหนี้ทางการค้าประเภทต่างๆ จากงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีบัญชีลูกหนี้การค้ารวม 4,254.73 ล้านบาท ทั้งนี้ โดยลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ ประกอบไปด้วยลูกหนี้การค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งลูกหนี้เหล่านี้ยังติดต่อซื้อขายกับกลุ่มบริษัทอยู่เป็นปกติ และยังมีมีการจ่ายชำระหนี้อย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากการลงทุนระยะสั้นในหลักทรัพย์

จากงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีการลงทุนระยะสั้นในหลักทรัพย์เป็นจำนวน 15.30 ล้านบาท หลักทรัพย์ดังกล่าวจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภาวะความผันผวนในตลาด การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง รวมถึงผลกระทบต่างๆ จากภาวะเศรษฐกิจจะมีผลต่อราคาหลักทรัพย์ที่บริษัทฯ ถือไว้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการติดตามความเคลื่อนไหวต่างๆ อันจะนำมาสู่ความเสี่ยงดังกล่าวอย่างใกล้ชิดและบริษัทฯ มีการประชุมความเสี่ยงเป็นประจำ เพื่อติดตามข่าวสารการลงทุน เพื่อที่จะได้ดำเนินการอย่างทันทั่วทั้งเมื่อจำเป็น

3. ความเสี่ยงด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม

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

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ 2561 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี	
	ณ 31 ธันวาคม 2562	ณ 31 ธันวาคม 2561
ที่ดิน	596.97	579.01
อาคารและส่วนปรับปรุง	48.88	59.56
อุปกรณ์สำนักงาน	302.31	454.90
เครื่องจักรและอุปกรณ์	1,330.57	2,579.39
ยานพาหนะ	50.49	67.77
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	2,277.08	2,004.52
รวม	4,606.30	5,745.15

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดคงเหลือของ ยานพาหนะ และอุปกรณ์ซึ่งได้มาภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน โดยมีมูลค่าสุทธิตาม บัญชีเป็นจำนวนเงิน 36 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 7 ล้านบาท (2561 : 52 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 16 ล้านบาท)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอาคารและอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 14,393 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 727 ล้านบาท (2561: 9,169 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 692 ล้านบาท)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดให้มีการประเมินราคาที่ดินในระหว่างไตรมาสสี่ของปี 2562 โดยผู้ประเมินราคาอิสระซึ่งใช้วิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลราคาตลาด โดยผลจากการประเมินราคาใหม่ทำให้ส่วนเกินทุนจากการตีราคาที่ดินในงบการเงินรวมเพิ่มขึ้นประมาณ 29 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะกิจการ: 5 ล้านบาท) และขาดทุนจากการตีราคาที่ดินในงบการเงินรวม 11 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะกิจการ: 11 ล้านบาท) หากบริษัทฯ และบริษัทย่อยแสดงมูลค่าของที่ดินดังกล่าวด้วยวิธีราคาทุน มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ 2561 จะเป็นดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2562	2561	2562	2561
ที่ดิน	124.19	124.19	87.65	87.65

บริษัท แคมโบเดียแอร์ ทรานส์พอร์ต เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้รับโอนอุปกรณ์บางส่วนจาก The State Secretariat of Civil Aviation of Cambodia (“SSCA”) ภายใต้สัญญา Build Cooperate and Transfer กับรัฐบาลประเทศกัมพูชา ซึ่งบริษัทย่อยนี้มีการผูกพันในการโอนอุปกรณ์ทั้งหมดคืน SSCA เมื่อหมดอายุของสัญญาลับดังกล่าว ซึ่งปัจจุบันอุปกรณ์ดังกล่าวได้โอนไปเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน (สัมปทานบริการ) ตามการตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 12 ข้อตกลงสัมปทานบริการ

สินทรัพย์ให้เช่า

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

ผู้เช่า	พื้นที่ (ตารางเมตร)	ค่าเช่าต่อเดือน (บาท)
บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด (สัญญาเช่าสิ้นสุด 31 มีนาคม 2562)	721.23	34,373.82
บริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด	37.50	1,787.25
หมายเหตุ: อายุสัญญาเช่า 3 ปี		
- พื้นที่อาคาร โรงงาน 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
บริษัท เทต้า จำกัด	50.00	1,600.00
บริษัท พอสเนท จำกัด	119.40	6,380.80
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)	440.40	58,811.02
บริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด	350.35	46,785.74
บริษัท สามารถ อินโฟเนด จำกัด	48.00	6,409.92
บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด	727.22	97,112.96
บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)	1,057.74	141,250.60
บริษัท วิชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ จำกัด	627.00	83,729.58
บริษัท พอสเนท จำกัด	841.35	112,353.88
บริษัท เทต้า จำกัด	60.00	8,012.40
บริษัท สามารถ เอวิเอชั่น โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อ บริษัทสามารถ ทรานส์โซลูชั่น จำกัด)	50.00	6,677.00
บริษัท พอร์ตแลนด์ จำกัด	116.44	15,549.40
บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด	30.00	4,006.20
บริษัท วันทิวน์ คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน)	1,177.00	157,176.58
บริษัท วินเพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด	50.00	7,750.00

หมายเหตุ: อายุสัญญาเช่า 3 ปี

ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า บริษัทฯ มีมูลค่าของค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าสุทธิ ดังแสดงในตารางต่อไปนี้

มูลค่าค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

รายการ	ระยะเวลาเช่า ทั้งหมด (ปี)	ระยะเวลาเช่า เหลือ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	หลักประกันเงินกู้
ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า ^(*)	30	9 ปี 4 เดือน	116.88	สิทธิการเช่า	- ไม่มี -
รวม			116.88		

หมายเหตุ : ^(*) บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานเป็นระยะเวลา 30 ปี จากบริษัท วิไลลักษณ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง จำกัด ตั้งอยู่อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ถ. แจ้งวัฒนะ หมู่ที่ 4 ต. คลองเกลือ อ. ปากเกร็ด จ.นนทบุรี จำนวน 11,926 ตร.ม. ในอัตราค่าเช่าตารางเมตรละ 31,500 บาท ตลอดอายุการเช่า โดยมีการจดทะเบียน สัญญาเช่าดังกล่าวกับทางกรมที่ดินเมื่อวันที่ 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 บริษัทย่อยต้องโอนกรรมสิทธิ์ในระบบและอุปกรณ์ทั้งหมดให้แก่รัฐบาลประเทศกัมพูชาเมื่อ สิ้นสุดอายุสัมปทานโดยไม่คิดมูลค่า

- สิทธิช่วงเวลาในการออกอากาศ**

เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2557 บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ซื้อหุ้นในบริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัดซึ่งเป็นบริษัทย่อย อีกแห่งหนึ่งตามราคาตลาดร่วมกัน ผลจากการซื้อเงินลงทุนดังกล่าวตามวิธีซื้อทำให้บริษัทย่อยได้บันทึกสิทธิช่วงเวลาในการออกอากาศ รายการกีฬาเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งมีอายุการให้ประโยชน์ 5 ปี

- สิทธิการให้บริการเสาโทรคมนาคม**

เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2560 บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ซื้อหุ้นในบริษัท ไทยเบสเสตชั่น จำกัดซึ่งเป็น บริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง ตามราคาตลาดร่วมกัน ผลจากการซื้อเงินลงทุนดังกล่าวตามวิธีซื้อทำให้บริษัทย่อยได้บันทึกสิทธิการให้บริการเสา โทรคมนาคมเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งมีอายุการให้ประโยชน์ 10 ปี

ในระหว่างปี 2562 บริษัท ไทยเบสเสตชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้โอนมอบเสาโทรคมนาคมจำนวนหนึ่งให้เป็นกรรมสิทธิ์ของกรม อุทยานแห่งชาติ สัตว์ป่าและพันธุ์พืช ทำให้บริษัทย่อยได้บันทึกสิทธิการให้บริการเสาโทรคมนาคมเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งมีอายุการ ให้ประโยชน์ตามอายุสัญญาที่ตกลงร่วมกัน

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนที่มุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพและมีแนวโน้มการเติบโตสูง มีรายได้ที่แน่นอน ความเสี่ยงต่ำ และ ให้ผลตอบแทนในการลงทุนสูงแก่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ กำหนดนโยบายการบริหาร ตลอดจนส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการตาม สัดส่วนการถือหุ้น และเข้าร่วมประชุมในฐานะผู้ถือหุ้น โดยตัวแทนของบริษัทฯ มีหน้าที่ออกเสียงในที่ประชุมตามแนวทางหรือทิศทางที่ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาไว้

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ปัจจุบันคดีที่บริษัทฯ ดำเนินอยู่ในชั้นศาลมีมูลค่าร้อยละ 6.22 ของส่วนผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชี 31 ธันวาคม 2562 โดยมีรายละเอียดดังนี้

บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในการให้การสนับสนุนด้านการเงินและการติดตั้งระบบเครือข่ายโทรคมนาคมให้กับคณะกรรมการจัดการแข่งขันกีฬาเอเชียนเกมส์ครั้งที่ 13 เมื่อปี 2540 โดยได้ให้การสนับสนุนการออกแบบติดตั้งระบบเครือข่ายโทรคมนาคมพร้อมอุปกรณ์ และให้การสนับสนุนด้านการเงินจำนวน 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 เสร็จสิ้นและคณะอนุญาโตตุลาการได้พิจารณาและมีคำตัดสินให้บริษัทฯ เป็นฝ่ายชนะคดีเนื่องจากคณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการกีฬาแห่งประเทศไทยได้ยื่นข้อเสนอสั่งพิพาทคดีนี้เกิน 10 ปี คดีจึงขาดอายุความ ต่อมาเมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2556 คณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการกีฬาแห่งประเทศไทย ได้ยื่นคำร้องขอเพิกถอนคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการดังกล่าวต่อศาลแพ่ง

ในวันที่ 29 สิงหาคม 2557 ศาลแพ่งได้พิพากษาให้เพิกถอนคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการ โดยไม่ได้พิพากษาให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องชำระหนี้ดังกล่าวแก่คณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ แต่อย่างใด โดยเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2557 บริษัทฯ ได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลชั้นต้นต่อศาลฎีกาว่าศาลชั้นต้น ไม่มีอำนาจถอนคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการ 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 โดยระหว่างที่ยื่นอุทธรณ์คำสั่งนี้ คณะอนุญาโตตุลาการได้พักการพิจารณาไว้จนกว่าศาลฎีกาจะได้มีคำตัดสินในเรื่องดังกล่าวจนถึงที่สุด

เมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2562 ศาลฎีกาได้มีคำพิพากษาในเรื่องดังกล่าว พิพากษายืนตามศาลชั้นต้นคณะกรรมการจัดการแข่งขันกีฬาเอเชียนเกมส์ครั้งที่ 13 (BAGOC) และการกีฬาแห่งประเทศไทยจึงได้มีคำสั่งต่อคณะอนุญาโตตุลาการเพื่อแจ้งให้ทราบผลคดีเมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2562

ต่อมาคณะอนุญาโตตุลาการในข้อพิพาทหมายเลขคำที่ 90/2553 หมายเลขแดงที่ 67/2556 ได้ทำการชี้ขาดใหม่อีกครั้งเมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2562 ให้บริษัทฯ ชำระเงินตามคำเสนอข้อพิพาทจำนวน 331,797,360.27 บาท พร้อมดอกเบี้ยของต้นเงินจำนวน 190,000,000 บาท ในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี นับตั้งแต่วันที่ 21 ตุลาคม 2553 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จ

บริษัทฯ ได้หารือกับสำนักงานกฎหมายแล้วมีความเห็นร่วมกันว่า คำชี้ขาดดังกล่าวไม่ชอบด้วยพระราชบัญญัติอนุญาโตตุลาการ พ.ศ. 2545 จึงเห็นควรมอบหมายให้สำนักงานฯ ดำเนินการยื่นคำร้องต่อศาลแพ่ง เพื่อขอให้ศาลแพ่งมีคำสั่งเพิกถอนคำชี้ขาดของคณะอนุญาโตตุลาการดังกล่าว ภายในเวลาที่กฎหมายกำหนด คือ 90 วัน นับแต่วันได้รับสำเนา คำชี้ขาด ซึ่งศาลจะต้องใช้ระยะเวลาในการพิจารณาคดีนี้อีก ไม่น้อยกว่า 2 ปี

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 2562)
- ชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญ
- จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด : 1,006,503,910 หุ้น (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)
- 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 อาคารเลอริชดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
- โทรศัพท์ : 0-2264-9090
- 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 คะรุ่ย
อีเมล	:	Nantana.K@samartcorp.com
โทรศัพท์	:	0-2502-6192
โทรสาร	:	0-2502-6186

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของบริษัทฯ (www.samartcorp.com)