

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 แคมโบเดียแอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด เป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก ซึ่งบริษัทดังกล่าวประกอบธุรกิจจัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชา 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 :** ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบด้านเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัลโซลูชัน ทั้งด้าน โครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) ด้านเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) โดยให้บริการอย่างครบวงจร (Total Solutions and Services) ตั้งแต่การให้คำปรึกษา รับเหมาออกแบบติดตั้ง บริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษาระบบให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน
2. **สายธุรกิจ Digital :** ให้บริการธุรกิจสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจร ทั้งเครือข่าย โซลูชัน และคอนเทนต์
3. **สายธุรกิจ Call Center^(*) :** ดำเนินธุรกิจให้บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ บริการออกแบบพัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จทั้งในประเทศไทย และประเทศกัมพูชา รวมถึงการให้บริการพัฒนานวัตกรรมด้านดิจิทัล ธุรกิจทางด่วนนี้ และสถาบันฝึกอบรม
4. **สายธุรกิจ Utilities and Transportations :** ดำเนินธุรกิจการให้บริการควบคุมจราจรทางอากาศ และธุรกิจจำหน่ายกระแสไฟฟ้า ในประเทศกัมพูชา รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านการออกแบบ ก่อสร้างและติดตั้งงานระบบส่งไฟฟ้าครบวงจร
5. **สายธุรกิจ Technology Related Services :** ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณ โทรศัพท์และงานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัย และระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย

หมายเหตุ : ^(*) บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จำหน่ายหุ้นสามัญที่ถือใน บริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) ทั้งจำนวน ให้กับบุคคลภายนอก เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2563

โดยในปี 2544 บริษัทฯ ได้ขยายขอบเขตการลงทุนในประเทศกัมพูชา โดยได้รับสัมปทานในการวางระบบและพัฒนาระบบการสื่อสารและควบคุมการจราจรทางอากาศ ซึ่งรวมถึงสิทธิในการให้บริการด้านการควบคุมจราจรทางอากาศเหนือ่านฟ้าประเทศกัมพูชา ซึ่งดำเนินการผ่านบริษัท แคมโบเดียแอร์ 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” ผ่าน โครงการและกิจกรรมที่เกิดประโยชน์อย่างต่อเนื่อง |

❖ วัฒนธรรมองค์กร

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

เป้าหมายและกลยุทธ์ขององค์กร

กลุ่มบริษัทสามารถฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ พร้อมกับการเป็นผู้นำในการนำเสนอสินค้าและบริการในด้านต่างๆ ในประเทศไทย อีกทั้งยังมีความมุ่งมั่นตั้งใจในการขยายธุรกิจไปยังประเทศในแถบ CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมา และเวียดนาม) อีกเช่นกัน นอกจากนั้นแล้ว กลุ่มบริษัทสามารถฯ ยังมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนของรายได้ประจำให้เพิ่มสูงขึ้นเป็นร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมดในอีก 3-5 ปีข้างหน้า เพื่อเป็นการเสริมสร้างให้กลุ่มบริษัทสามารถฯ สามารถเติบโตได้อย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทสามารถฯ มีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของแต่ละสายงานดังต่อไปนี้

- | | |
|---|--|
| สายธุรกิจ ICT Solution and Service : | มุ่งเน้นในการสร้างรายได้ประจำให้แก่สายธุรกิจด้วยการนำเสนอบริการแบบครบวงจร เช่น การออกแบบ-ติดตั้ง-ดำเนินงาน พร้อมทั้งการให้บริการบำรุงรักษาระบบ เป็นต้น นอกจากนี้ยังได้ขยายฐานลูกค้าไปสู่ภาคเอกชนมากยิ่งขึ้น เพื่อให้บริษัทมีการเติบโตอย่างยั่งยืน |
| สายธุรกิจ Digital : | มุ่งเน้นในการพัฒนาธุรกิจ และให้บริการข้อมูลด้วยการนำดิจิทัลเทคโนโลยีมาใช้ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง ไปพร้อมร่วมมือกับพันธมิตรในการพัฒนาโครงข่ายวิทยุคมนาคมระบบดิจิทัล (Digital Trunked Radio) และสถานีฐาน (Co-Tower) เพื่อเป็นการสร้างรายได้ประจำให้กับสายธุรกิจ |

สายธุรกิจ Utilities and Transportations และสายธุรกิจ Technology Related Services :	เตรียมความพร้อมเพื่อรองรับ โอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่กำลังจะเกิดขึ้นจากการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor: EEC) เพื่อเป็นส่วนสำคัญที่ผลักดันให้ประเทศมีการพัฒนาอย่างก้าวกระโดด โดยบริษัทฯ มีโอกาสจากการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนาอุตสาหกรรมการบินและ โลจิสติกส์ และการพัฒนาด้านพลังงาน
--	---

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาดังนี้

ปี 2563

- เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2563 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถยู-ทรานส์ เมียนมาร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง มีมติให้บริษัทย่อยเลิกกิจการ โดยบริษัทย่อยดังกล่าวอยู่ในระหว่างการชำระบัญชี
- เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2563 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท คอนแทค-อิน-วัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท สามารถวิศกรรม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง มีมติให้บริษัทย่อยเลิกกิจการ โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2563 และปัจจุบันบริษัทย่อยดังกล่าวอยู่ในระหว่างการชำระบัญชี
- เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2563 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท เอสแอลเอ เอเชีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยมีมติพิเศษอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อยดังกล่าวจากเดิม 30 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 7.5 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 75,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนลดทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2563
- เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2563 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการจำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญทั้งหมดในบริษัท วันทวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ที่ถือโดยบริษัทฯ และบริษัท สามารถวิศกรรม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่งให้แก่บุคคลภายนอกเป็นจำนวนรวม 193.7 ล้านบาท ในราคาหุ้นละ 2.4 บาท

ปี 2562

- เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถวิศกรรม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีมติพิเศษอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 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 ได้ชำระค่าหุ้นทั้งจำนวนแล้วในเดือนมกราคม 2562
- เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถ เอวิเอชั่น โซลูชั่นส์ จำกัด(มหาชน) (“SAV”) (เดิมชื่อ “บริษัท สามารถ ทรานส์โซลูชั่นส์ จำกัด”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดย บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด (“SUT”) ได้มีมติอนุมัติการจ่ายปันผลจากกำไรสะสมเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง จากเดิม 2.5 ล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา (หุ้นสามัญ 250,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 เหรียญสหรัฐอเมริกา) เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 10 ล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา (หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 เหรียญสหรัฐอเมริกา) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ของประเทศกัมพูชาเมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2562
- เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด (“SDM”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีมติอนุมัติซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท เอนเตอร์เทนเมนท์ ทีวี 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 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ ENT ซึ่งเป็นบริษัทย่อยมีมติพิเศษอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 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. อนุมัติให้โอนธุรกิจการให้บริการ 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 ไซน่า 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 ทราฟส์ โซลูชั่น จำกัด”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดย SUT มีมติพิเศษอนุมัติดังต่อไปนี้
 1. อนุมัติการแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด และให้นำ SAV เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์จากเดิมชื่อ “บริษัท สามารถ ทราฟส์ โซลูชั่น จำกัด” เป็น “บริษัท สามารถ เอวิเอชั่น 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-ทราฟส์ จำกัด และบริษัท สามารถ อินเตอร์ โฮลดิ้ง จำกัดตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมจำนวน 36 ล้านหุ้น หรือเทียบเท่ามูลค่า 18 ล้านบาท นอกจากนี้ เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก หลังจากรับรองเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจำนวน 64 ล้านหุ้น

บริษัทย่อยได้จดทะเบียนการลดมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้และการเพิ่มทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2562 และบริษัทย่อยได้รับชำระค่าหุ้นทั้งจำนวนจากผู้ถือหุ้นเดิมแล้วในเดือนกันยายน 2562

ปี 2561

- เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สามารถ เวสต์ทูปเพาเวอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีมติพิเศษอนุมัติให้เปลี่ยนชื่อบริษัทจากเดิมชื่อ “บริษัท สามารถ เวสต์ทูปเพาเวอร์ 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 วันทิววัน 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”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีมติอนุมัติการจำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญทั้งหมดในบริษัท เน็ต มีเดีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่งให้แก่บุคคลภายนอกเป็นจำนวน 0.1 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 34.5 บาท รวมเป็นเงินประมาณ 3.6 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยได้ลงนามในสัญญาโอนหุ้นและได้รับชำระเงินแล้วเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2561
- เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติดังต่อไปนี้

การลดทุนจดทะเบียน

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

การออกใบสำคัญแสดงสิทธิ

ที่ประชุมดังกล่าวอนุมัติให้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ครั้งที่ 2 (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ SMART-W2”) จำนวนไม่เกิน 335,501,303 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราการจัดสรรที่ 3 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ทั้งนี้ ใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 3 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิและราคาการใช้สิทธิอยู่ที่ 15 บาทต่อหุ้น โดยสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นได้ในวันทำการสุดท้ายของทุกๆ 6 เดือนนับตั้งแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ SMART-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 โปรเฟสชั่นแนล จำกัด (“OTP”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 1 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 2 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท บริษัทย่อยได้จดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2561 และ OTP ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ชำระค่าหุ้นทั้งจำนวนแล้วในเดือนพฤษภาคม 2561
- เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ไอ-สปอร์ต มีเดีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยมีมติพิเศษให้บริษัทเลิกกิจการ โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนเลิกกิจการเมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2561 และจดทะเบียนชำระบัญชีกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2561
- เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการของ OTO ซึ่งเป็นบริษัทย่อยมีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท วันทูวัน แคมโบเดีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง จากเดิม 440,000 เหรียญสหรัฐ (หุ้นสามัญ 88,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 เหรียญสหรัฐ) เป็น 600,000 เหรียญสหรัฐ (หุ้นสามัญ 120,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 เหรียญสหรัฐ) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 32,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 เหรียญสหรัฐ 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 ทรานส์โซลูชั่น 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

โครงสร้างการถือหุ้น

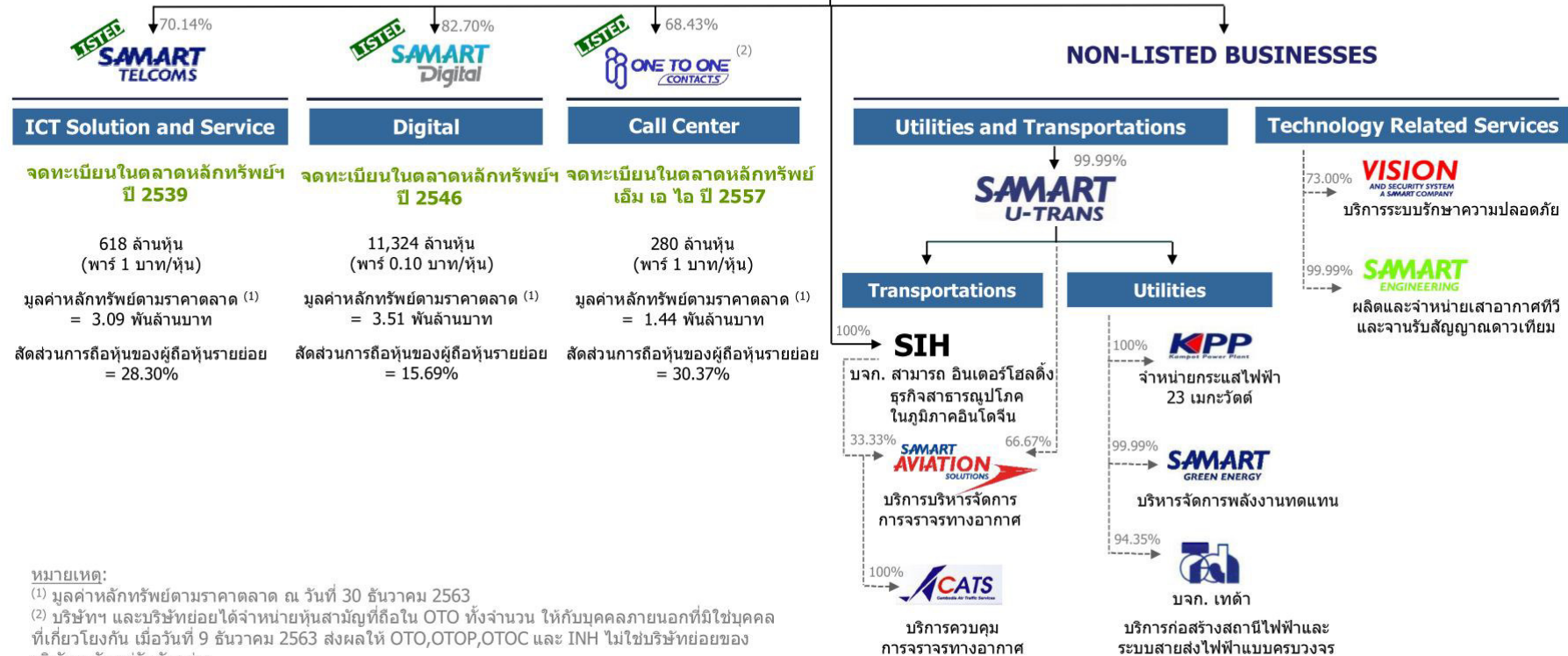
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,342,005,213 บาท และมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,006,503,910 บาท มีโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยซึ่งแยกโครงสร้างธุรกิจออกเป็น “โครงสร้างธุรกิจ (ตามการถือหุ้น)” และ “โครงสร้างธุรกิจ (ตามการบริหารธุรกิจ)” โดยสามารถดูรายละเอียดได้ภายใต้หัวข้อ “โครงสร้างธุรกิจ” ดังนี้

โครงสร้างธุรกิจ (ตามการบริหารธุรกิจ)



จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ปี 2536

1,007 ล้านหุ้น (พาร์ 1 บาท/หุ้น)
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด ⁽¹⁾ = ประมาณ 5.49 พันล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อย = 57.59%

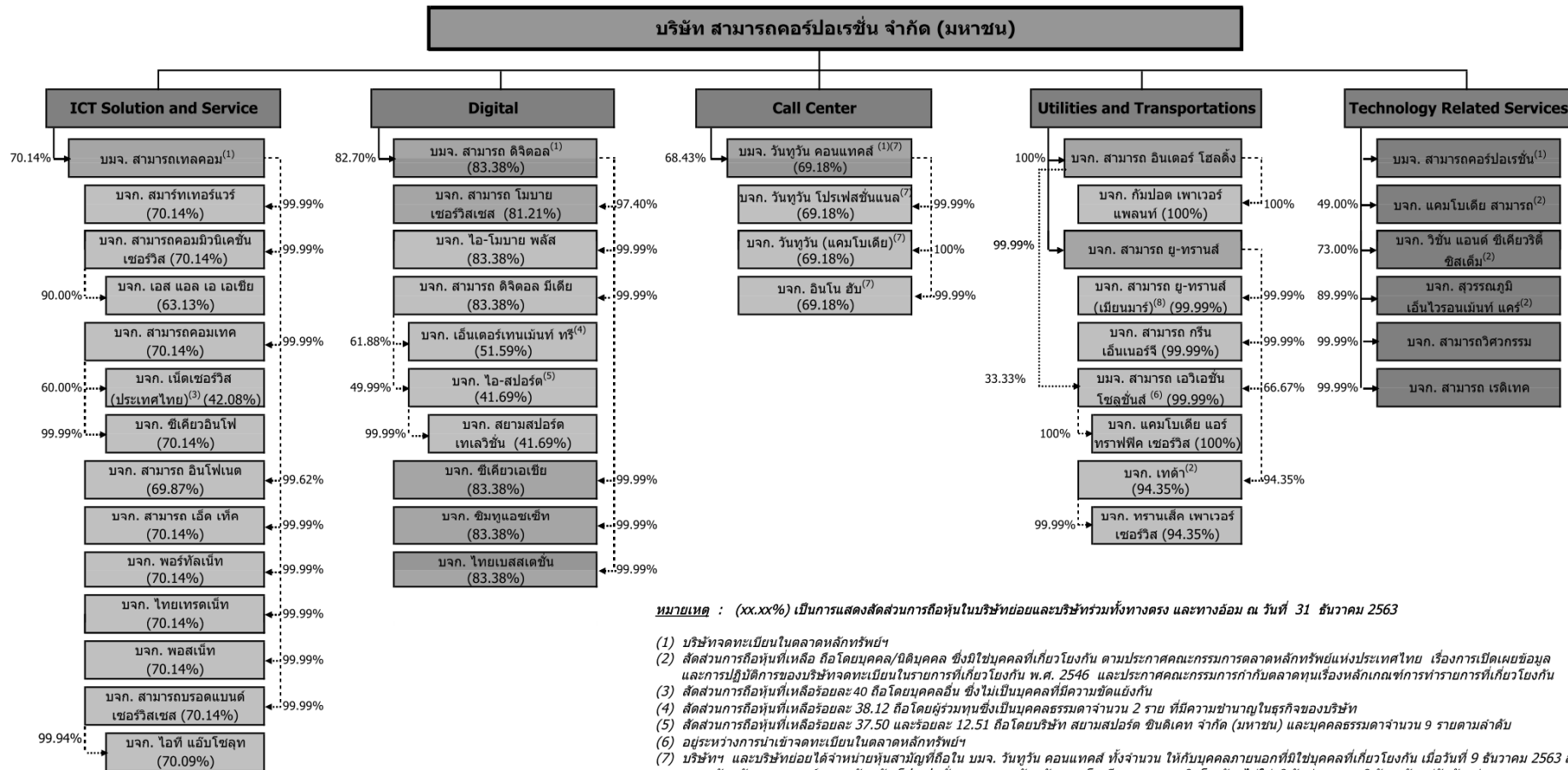


หมายเหตุ:

(1) มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2563

(2) บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จำหน่ายหุ้นสามัญที่ถือใน OTO ทั้งจำนวน ให้กับบุคคลภายนอกที่ไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2563 ส่งผลให้ OTO,OTOP,OTOC และ INH ไม่ใช่บริษัทย่อยของบริษัทฯ นับแต่วันดังกล่าว

โครงสร้างธุรกิจ (ตามการถือหุ้น)



หมายเหตุ : (xx.xx%) เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งทางตรง และทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

- (1) บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
- (2) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือน้อย คือโดยบุคคล/นิติบุคคล ซึ่งมีบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูล และการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546 และประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนเรื่องหลักเกณฑ์การทำการรายการที่เกี่ยวข้องกัน
- (3) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือน้อยจะ 40 คือโดยบุคคลอื่น ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่มีความขัดแย้งกัน
- (4) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือน้อยจะ 38.12 คือโดยผู้ร่วมทุนซึ่งเป็นบุคคลธรรมดาจำนวน 2 ราย ที่มีความชำนาญในธุรกิจของบริษัท
- (5) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือน้อยจะ 37.50 และร้อยละ 12.51 คือโดยบริษัท สยามสปอร์ต ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) และบุคคลธรรมดาจำนวน 9 รายตามลำดับ
- (6) อยู่ระหว่างการนำเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
- (7) บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จำหน่ายหุ้นสามัญที่ถือใน บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์ ทั้งจำนวน ให้กับบุคคลภายนอกที่มีบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2563 ส่งผลให้ บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์ บจก. วันทูวัน โปรเฟสชั่นแนล บจก. วันทูวัน แคมโบเดีย และ บจก. อินโน ฮับ ไม่ใช่นิติบุคคลย่อยของ บริษัทฯ นับแต่วันดังกล่าว
- (8) อยู่ระหว่างดำเนินการปิดบริษัท

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 โบบาย เซอร์วิส 37/1 หมู่ที่ 2 ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-6496	ให้บริการขายส่งและขายต่อบริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G และให้บริการ โทรคมนาคมทุกชนิดทุกประเภท	490	49,000,000	47,724,999 ⁽¹⁾	97.40
3.	บจก. สามารถ ดิจิตอล มีเดีย 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-8136	ให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสารบันเทิงผ่าน เทคโนโลยีสายและไร้สายที่ครบถ้วน สมบูรณ์ แบบ ทั้งในรูปแบบของเสียง (Voice) ผ่านระบบ Audiotext และ Call Center และในรูปแบบ ข้อความหรือภาพ (Non-Voice) รวมทั้งเป็นผู้ผลิต และพัฒนาข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิง	200	2,000,000	1,999,997 ⁽¹⁾	99.99
4.	บจก. ไอ-สปอร์ต 99/37 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 2 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-8136	ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับกีฬาครบวงจร ตั้งแต่ให้บริการ ข้อมูลข่าวสารด้านกีฬาผ่านช่องทาง digital จัด อีเวนต์กีฬา จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับกีฬาในช่องทาง e-commerce ให้บริการด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับกีฬา และการบริหารสิทธิประโยชน์ให้นักกีฬา สโมสร และสมาคมกีฬา	120	12,000,000	5,999,996 ⁽²⁾	49.99
5.	บจก. ไอ-โบบาย พลัส 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6200 โทรสาร 0-2502-8532	ให้บริการขายส่งและขายต่อบริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G และให้บริการ โทรคมนาคมทุกชนิดทุกประเภท	100	10,000,000	9,999,997 ⁽¹⁾	99.99
6.	บจก. ซีเคียวเอเชีย 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6200 โทรสาร 0-2502-8532	จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ พร้อมให้บริการข้อมูล และสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์ เคลื่อนที่ รวมทั้งจำหน่ายสินค้าและไซลูชั่นเกี่ยวกับการ รักษาความปลอดภัย	1.25	125,000	124,997 ⁽¹⁾	99.99
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 ระบบอินเตอร์เน็ต ระบบดาวเทียม และ ระบบสื่อสารต่างๆ การติดตั้งอุปกรณ์เครือข่าย สิ่งอำนวยความสะดวกแบบครบวงจร และบริการ อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง	8	800,000	495,000 ⁽²⁾	61.88

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
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	รับจ้างผลิตรายการ รับถ่ายทอดสด และบันทึกเทปการ แข่งขันกีฬาต่างๆ	60	6,000,000	5,999,994 ⁽³⁾	99.99
9.	บจก. ชิมูเอชเชิร์ท 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-6491	ประกอบธุรกิจทางด้านขายฝากอสังหาริมทรัพย์ เป็นตัวกลางในการจับคู่ระหว่างผู้ขายฝากและผู้รับ ซื้อฝาก (Matching) นอกจากนี้ยังให้บริการในด้าน คำปรึกษา และการฝากขายอสังหาริมทรัพย์	5 เรียกชำระแล้ว 25 ล้านบาท	500,000	499,997 ⁽¹⁾	99.99
10.	บจก. ไทยเบสเคชั่น 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. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	1) ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสาร โทรคมนาคมและ เครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร 2) ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบ โซลูชันด้าน เทคโนโลยีสารสนเทศที่ผสมผสานและรวบรวม 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. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	ให้บริการด้านเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคม ซึ่งประกอบด้วยการจัดหา การดำเนินการวางระบบ การซ่อมบำรุง รวมถึงการซ่อมอุปกรณ์สื่อสาร โทรคมนาคมที่ได้รับมาตรฐาน ISO 9001 และยัง ได้รับมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพ และประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยี สารสนเทศ	500	5,000,000	4,999,994 ⁽⁴⁾	99.99
13.	บจก. สามารถคอมเทค 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	ให้บริการรับเหมาให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษาอุปกรณ์ ทางด้านระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึง เทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน	225	2,250,000	2,249,995 ⁽⁴⁾	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
14.	บจก. สยามบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส 99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	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. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	ให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้าในรูปแบบมาตรฐานทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange : EDI), บริการให้คำปรึกษาและวางระบบงานให้แก่ธุรกิจที่ต้องการลดขั้นตอนการทำงานกับคู่ค้าแบบครบวงจร 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. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	บริการระบบการรับชำระเงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) รวมถึงบริการด้าน Electronic Data Capture (EDC) ระบบ Electronic Signature Capture, ระบบ E-Receipt Platform และระบบ QR-Payment และเป็น Solution Provider ในด้านของ Smart Card, เป็นผู้พัฒนา Smart Card Application ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยและผู้ประกอบธุรกิจบัตรเครดิตอื่นๆ รวมถึงบริการ Loyalty Service Program	72	7,200,000	7,199,993 ⁽⁴⁾	99.99
17.	บจก. สยามรเิด เทคโนโลยี 99/29 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 6 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	บริการให้เข้า และพัฒนาระบบบริหารจัดการการเรียนรู้การสอน (Learning Management System) รวมถึงซอฟต์แวร์บริหารสถานศึกษา และเทคโนโลยีด้านการศึกษาระบบครบวงจร พร้อมการพัฒนาเนื้อหาวิชา (Courseware) เพื่อการเรียนการสอนและการฝึกอบรมบุคลากร นอกจากนี้ ยังพัฒนา Digital Content เช่น e-Magazine และ e-Books รวมถึงการพัฒนา Mobile Application	20	200,000	199,997 ⁽⁴⁾	99.99
18.	บจก. สยามรเิด อินโฟเน็ค 99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	ให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงครบวงจรสำหรับลูกค้าภาครัฐและองค์กรธุรกิจ 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	6,176,294 ⁽⁴⁾	99.62
19.	บจก. สมาร์ทเทอร์แวร์ 99/25 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 10 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	ดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการและเป็นที่ปรึกษาให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบครบวงจร และให้บริการเฉพาะทางในด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์	10	100,000	99,993 ⁽⁴⁾	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
20.	บจก. ไอที แอ็บโซลูท 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และ อุปกรณ์เทคโนโลยีต่างๆ	225	22,500,001	22,485,593 ⁽⁵⁾	99.94
21.	บจก. พอร์ทัลเน็ท 99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	ให้บริการด้านการออกแบบ และรับเหมาวางระบบ บริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning: ERP) โดยศึกษาความต้องการ และเสนอบริการที่เหมาะสมแบบครบวงจร (Total Solution) รวมถึงระบบ Enterprise Asset Management (EAM) และระบบ Human Capital Management (HCM) ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและ เอกชน	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. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	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. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	ให้บริการรับเหมาดัดแปลงด้านเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคม และงานด้านระบบสารสนเทศ รวมถึงการซื้อขาย และการบำรุงรักษาอุปกรณ์ ระบบที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV ประกอบด้วย ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ คือ กัมพูชา ลาว เมียนมา และเวียดนาม	7.5	75,000	67,500 ⁽⁷⁾	90.00
24.	บจก. ซีเคียวอินโฟ 99/17 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 19 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2583-8696	ให้บริการศูนย์เฝ้าระวังการคุกคามทางไซเบอร์ (Cyber Security Operations Center - CSOC) แบบครบวงจรทั้งการให้คำปรึกษา การฝึกอบรม การประเมินความเสี่ยงด้านความปลอดภัย บริการ เฝ้าระวัง ป้องกัน และตอบรับกับภัยคุกคามทาง ไซเบอร์	5	50,000	49,997 ⁽⁶⁾	99.99
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	ธุรกิจด้านการบริการศูนย์บริการข้อมูล และ ลูกค้าสัมพันธ์ในรูปแบบการติดตั้งระบบ ศูนย์บริการข้อมูล จัดหา และบริหารเจ้าหน้าที่ ลูกค้าสัมพันธ์ ⁽¹²⁾	-	-	-	-

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
26.	บจก. วันทวัน (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 ⁽¹²⁾	-	-	-	-
27.	บจก. วันทวัน โปรเฟสชั่นแนล 99/19 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 17 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2685-0000 โทรสาร 0-2685-0050	ให้บริการที่ปรึกษาการบริหารและจัดหาบุคลากรด้านบริการลูกค้าสัมพันธ์ และธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ ให้บริการทำความสะอาดธุรกิจทางถนน และสถาบันฝึกอบรม ⁽¹²⁾	-	-	-	-
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 ⁽¹²⁾	-	-	-	-
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 ⁽⁸⁾	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 ⁽⁹⁾	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
32.	บจก. สามารถ 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 บำรุงรักษาระบบการขนส่งพลังงาน และสาธารณูปโภคต่างๆ	500	100,000,000	99,999,994	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
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 ซิสเต็มส์ 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. สามารถวิศวกรรม 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 รวมทั้งออกแบบและผลิต ผลิตภัณฑ์ Metal Sheet หรือ โลหะภัณฑ์ต่างๆ ที่ใช้กับงานระบบ ไฟฟ้า อุปกรณ์ตู้ไฟฟ้า มีเตอร์ไฟฟ้าทุกประเภท ตู้ ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G / 4G ตลอดจน ผลิตภัณฑ์ชิ้นรูปเหล็ก อลูมิเนียมและสังกะสีต่างๆ	550	5,500,000	5,499,994	99.99
36.	บจก. สามารถ 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
37.	บจก. สามารถ เบริเทค 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 และการบริหารจัดการโครงการด้าน เทคโนโลยีรังสี	80	8,000,000	7,999,993	99.99
38.	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 ⁽¹⁰⁾	94.35
39.	บจก. ทราเน็ค เพาเวอร์ เซอร์วิส 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 0-2502-6000 โทรสาร 0-2582-8264	ทำธุรกิจให้บริการออกแบบ ก่อสร้าง ติดตั้งและ ทดสอบอุปกรณ์สถานีไฟฟ้าแรงสูง ตลอดจนการ บำรุงรักษาระบบไฟฟ้าแรงสูง	15	150,000	149,998 ⁽¹¹⁾	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
40.	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	ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการพลังงานทดแทน	50	5,000,000	4,999,800 ⁽¹⁰⁾	99.99
41.	บจก. สามารถ ยู-ทรานส์ (เมียนมาร์) ⁽¹³⁾ No.40, Baho Street, Sanchaung Township, Yangon, Myanmar โทร. (951) 657-792, 650-740 โทรสาร (951) 650-466	ให้บริการและคำแนะนำต่างๆ ที่เกี่ยวกับการค้าในประเทศเมียนมาร์ รวมถึงการค้าเงินการทั่วไปอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด	50,000 (เหรียญสหรัฐ)	50,000	49,999 ⁽¹⁰⁾	99.99
42.	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) โดยเน้นการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการการจราจรทางอากาศ หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจัดการจราจรทางอากาศ	320	576,000,000	191,997,868 ⁽⁹⁾ 384,000,000 ⁽¹⁰⁾	33.33 66.67

หมายเหตุ

- (1) ถือหุ้นโดย บมจ. สามารถ คิจิตอล
- (2) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถ คิจิตอล มีเดีย
- (3) ถือหุ้นโดย บจก. ไอ-สปอร์ต
- (4) ถือหุ้นโดย บมจ. สามารถเทลคอม
- (5) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเสส
- (6) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถคอมเทค
- (7) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส
- (8) ถือหุ้นโดย บมจ. สามารถ เอวิเอชัน โซลูชันส์
- (9) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถ อินเตอร์ โฮลดิ้ง
- (10) ถือหุ้นโดย บจก. สามารถ ยู-ทรานส์
- (11) ถือหุ้นโดย บจก. เทต้า
- (12) บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จำหน่ายหุ้นสามัญที่ถือใน OTO ทั้งจำนวน ให้กับบุคคลภายนอกที่มีไม่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2563 ส่งผลให้ OTO,OTOP,OTOC และ INH ไม่ใช้บริษัทย่อยของบริษัทฯ นับแต่วันดังกล่าว
- (13) อยู่ระหว่างดำเนินการปิดบริษัท

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

1. มีขนาดของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักคิดเป็นร้อยละ 99.86 ของขนาดบริษัทจดทะเบียน ซึ่งเป็นไปตามที่ประกาศดังกล่าวกำหนด โดยกำหนดไว้ที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของขนาดบริษัทจดทะเบียน
2. มีขนาดของบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักทุกบริษัทรวมกัน เมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทจดทะเบียนมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 99.86 ของขนาดของบริษัทจดทะเบียน ซึ่งประกาศดังกล่าวกำหนดไว้ที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของขนาดของบริษัทจดทะเบียน

ทั้งนี้ บริษัทหลักดังกล่าว มีขนาดต่างกัน หากพิจารณาความมีนัยสำคัญของธุรกิจ โดยบริษัทย่อยที่มีรายได้ตั้งแต่ร้อยละ 10 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทมีจำนวน 4 บริษัท คือ บริษัท สามารถ คอมเทค จำกัด บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด และ บริษัท เทต้า จำกัด อย่างไรก็ตาม บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) และ บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้เปิดเผยข้อมูลของบริษัทดังกล่าวเพิ่มเติม โดยสามารถดูรายละเอียดลักษณะธุรกิจ สัดส่วนการถือหุ้น และโครงสร้างรายได้ของบริษัทดังกล่าวภายใต้หัวข้อเรื่อง “ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย หน้า 10 โครงสร้างธุรกิจ หน้า 8 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

เพื่อวัตถุประสงค์ในการบริหารงาน กลุ่มบริษัทจัดโครงสร้างองค์กรเป็นหน่วยธุรกิจตามลักษณะการประกอบธุรกิจ กลุ่มบริษัทที่มีส่วนงานที่รายงานทั้งสิ้น 5 สายธุรกิจดังนี้

ลำดับ	กลุ่มธุรกิจ	ลักษณะธุรกิจ ⁽¹⁾	สัดส่วนรายได้ ⁽²⁾ ปี 2563
1	สายธุรกิจ ICT Solution and Service	ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบด้านเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัลโซลูชัน ทั้งด้านโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) ด้านเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) โดยให้บริการอย่างครบวงจร (Total Solutions and Services) ตั้งแต่การให้คำปรึกษา รับเหมาออกแบบติดตั้ง บริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษาระบบให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน	59.0 %
2	สายธุรกิจ Digital	ให้บริการธุรกิจสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจร ทั้งเครือข่าย โซลูชัน และคอนเทนต์	6.6 %
3	สายธุรกิจ Call Center ⁽³⁾	ดำเนินธุรกิจให้บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ บริการออกแบบ พัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จทั้งในประเทศไทย และประเทศกัมพูชา รวมถึงการให้บริการพัฒนานวัตกรรมด้านดิจิทัล ธุรกิจทวงถามหนี้ และสถาบันฝึกอบรม	7.0 %
4	สายธุรกิจ Utilities and Transportations	ดำเนินธุรกิจการให้บริการควบคุมจราจรทางอากาศ และธุรกิจจำหน่ายกระแสไฟฟ้า ในประเทศกัมพูชา รวมถึงธุรกิจการให้บริการด้านการออกแบบก่อสร้างและติดตั้งงานระบบส่งไฟฟ้าครบวงจร	23.2 %
5	สายธุรกิจ Technology Related Services	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์และจานรับสัญญาณดาวเทียม ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย	4.2 %

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

(www.samartcorp.com)

⁽²⁾ มีสัดส่วนรายได้คิดเป็น สัดส่วนของรายได้รวมจากการขาย งานตามสัญญาและบริการ

⁽³⁾ บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จำหน่ายหุ้นสามัญที่ถือใน บริษัท วันทวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) ทั้งจำนวน ให้กับบุคคลภายนอก เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2563

ในปี 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้จากการขาย งานตามสัญญาและบริการ 9,106 ล้านบาท กำไรขั้นต้น 1,112 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.21 รายได้อื่น 385 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการขาย จัดจำหน่ายและบริหาร รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่น 1,479 ล้านบาท ต้นทุนทางการเงิน 409 ล้านบาท ผลขาดทุนส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ 309 ล้านบาท

สายธุรกิจ ICT Solution and Service มีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 59.0 สายธุรกิจ Digital มีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 6.6 สายธุรกิจ Call Center มีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 7.0 สายธุรกิจ Utilities and Transportations มีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 23.2 และสายธุรกิจ Technology Related Services มีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 4.2

โดยมีรายละเอียดการประกอบธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจดังนี้

2.1 สายธุรกิจ ICT Solution and Service

ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบด้านเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัลโซลูชัน โดยแบ่งออกเป็น 3 สายธุรกิจหลักครบวงจร ครอบคลุมเทคโนโลยีและโซลูชันทันสมัยรอบด้าน ประกอบด้วย สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และสายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) โดยมีบริษัทย่อยที่ให้บริการหลายรูปแบบในลักษณะครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา รับเหมาออกแบบ ติดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ให้บริการแก่หน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ รัฐวิสาหกิจ หน่วยงานราชการ โดยในปี 2563 สายธุรกิจนี้มีรายได้รวม 5,371 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 59.0 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย บริษัทย่อย 14 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด 3) บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด 4) บริษัท สามารถ บรอดแบนด์ เซอร์วิส เซส จำกัด 5) บริษัท ไทยเทรคเน็ต จำกัด 6) บริษัท พอสเน็ต จำกัด 7) บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด 8) บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด 9) บริษัท สามารถ เอ็ด เท็ค จำกัด 10) บริษัท พอร์ตลเน็ต จำกัด 11) บริษัท ไอที แอ็บ โซลูท 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)

ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษาสำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ได้รับความไว้วางใจจากองค์กรภาครัฐและเอกชนชั้นนำ ด้วยความสามารถที่ให้บริการทั้งในรูปแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมถึงการบริหารจัดการแบบ Outsource Service ภายใต้ความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของวิศวกร 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 iPStar

สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสาร โทรคมนาคม (Network Solutions) มีบริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด เป็นผู้ดำเนินการหลัก รวมถึงบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท สามารถ อินโฟเนด จำกัด บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส จำกัด และบริษัท ไอทีแอ็บ โซลูท จำกัด

นอกจากนี้ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นพันธมิตรกับเจ้าของเทคโนโลยีสื่อสารข้อมูลชั้นนำ ได้แก่ Cisco, Huawei, Motorola, Nokia, Juniper Networks, Palo Alto และอีกมากมาย โดยมีความร่วมมือในการยกระดับการทำตลาด การพัฒนาศักยภาพของบุคลากรในการให้บริการ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งในการแข่งขันในระยะยาว

โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบทั้งจากโครงการด้านระบบสื่อสารสัญญาณ ระบบ DWDM การเปลี่ยนอุปกรณ์ชุมสาย อุปกรณ์บริหารจัดการระบบโครงข่ายระบบติดตามเรือ การให้เช่าครุภัณฑ์คอมพิวเตอร์สำหรับสำนักงานสาขา และโครงการบำรุงรักษาระบบต่างๆ รวมถึงบริการระบบเครือข่ายความปลอดภัยด้วยระบบกล้องวงจรปิด (CCTV) และบริการระบบสื่อสารข้อมูล โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รวม 1,464.8 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)

ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบด้านเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัลโซลูชันที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อประยุกต์รวมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน 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 และอื่นๆ
- Security Solutions ได้แก่ ระบบ CCTV, Suspect Alert/Search, Fingerprint/Face Recognition Security และ Cyber Security Operation Center (CSOC) Service
- 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 บริษัท 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 2563 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการด้านระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด ระบบโทรศัพท์ (IP Telephony) ระบบผลิตไฟฟ้าแสงอาทิตย์พร้อมระบบกักเก็บพลังงานไฟฟ้า โครงการด้านระบบความปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์และบริการด้านการเฝ้าระวังภัยคุกคามทางไซเบอร์ โครงการบำรุงรักษาระบบต่างๆ รวมถึงบริการระบบตรวจบัตรโดยสารขึ้นเครื่องสำหรับสายการบิน (CUTE) และระบบคัดกรองผู้โดยสารล่วงหน้า (APPS) โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ และงานบริการที่ยังดำเนินการให้กับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รวม 2,053.9 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของรัฐบาลเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันรวมถึงสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้ให้บริการ

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

- ระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning – ERP) รวมถึงระบบ Enterprise Asset Management (EAM) 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 ในการขายสินค้าและบริการอื่นๆ
- 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 2563 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ พัฒนาและติดตั้งระบบสารสนเทศธุรกิจหลัก กับธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และการบำรุงรักษาระบบงานหลักสำหรับธนาคาร

(Core Banking System) กับธนาคารอาคารสงเคราะห์ โครงการออกแบบ จัดหา พัฒนา ติดตั้ง และดูแลบำรุงรักษาระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลัก ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และอื่น ๆ รวมถึงงานบำรุงรักษาและบริการต่างๆ ที่ให้กับลูกค้า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มูลค่าของโครงการหลักที่ยังไม่ได้ส่งมอบ รวมถึงบริการสำคัญที่จะดำเนินการให้กับลูกค้า ที่เหลือตามสัญญานั้น มีมูลค่ารวม 2,892.1 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

ข) การตลาดและการแข่งขัน

1. ตลาดและภาวะการแข่งขัน

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2563 มีการหดตัวร้อยละ 6.1 โดยมีปัจจัยหลักจากมูลค่าการส่งออกที่ลดลงร้อยละ 6.6 การลงทุนและการบริโภคภาคเอกชนที่ลดลงร้อยละ 8.4 และ 1.0 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับเศรษฐกิจในปี 2562 ที่ขยายตัวร้อยละ 2.3 รวมถึงการมีจำนวนนักท่องเที่ยวลดลงร้อยละ 83.2 โดยมีนักท่องเที่ยวในปี 2563 เพียง 6.7 ล้านคน เมื่อเทียบกับ 39.9 ล้านคนในปี 2562 นอกจากนี้ ในปี 2563 มีอัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยร้อยละ -0.8 เมื่อเทียบกับปี 2562 ที่เฉลี่ยร้อยละ 0.7¹

สำหรับคาดการณ์เศรษฐกิจไทยในปี 2564 จะมีการขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 2.5-3.5 เป็นการเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป โดยมีปัจจัยหลักมาจากการลงทุนภาครัฐที่จะเติบโตร้อยละ 10.7 การบริโภคภาครัฐที่ขยายตัวร้อยละ 5.1 การลงทุนและการบริโภคของภาคเอกชน คาดว่าจะเติบโตร้อยละ 3.8 และ 2.0 ตามลำดับ รวมถึงการเติบโตของมูลค่าการส่งออกที่ร้อยละ 5.8 ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจในหลายประเทศทั่วโลก รวมถึงประสิทธิภาพและความคืบหน้าในการฉีดวัคซีนให้กับประชากร เพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของโควิด-19 นอกจากนี้ มาตรการฟื้นฟูและกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐจะช่วยให้เศรษฐกิจของประเทศมีการเติบโตได้ แต่ยังคงต้องติดตามปัจจัยเสี่ยง ได้แก่ การควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19 ความสำเร็จในการฉีดวัคซีนของประเทศต่างๆ นโยบายทางเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศเศรษฐกิจหลัก และความผันผวนของเงินลงทุนระหว่างประเทศ ทั้งนี้ คาดการณ์จำนวนนักท่องเที่ยวในปี 2564 จะยังคงลดลงโดยอยู่ที่ 5.0 ล้านคน และอัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยจะเพิ่มขึ้นเป็นช่วง ร้อยละ 1.0-2.0¹

สำหรับตลาดผลิตภัณฑ์และบริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ของโลกในปี 2563 ซึ่งรวมถึงมูลค่าบริการด้านการสื่อสาร (Communications Services) ด้วยนั้น ผลสำรวจของการ์ทเนอร์ (Gartner) ระบุว่ามีการหดตัวลงร้อยละ 3.2 โดยมีมูลค่ารวม 3.69 ล้านล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา โดยมีอัตราการหดตัวของค่าใช้จ่ายในด้านอุปกรณ์ IT ถึงร้อยละ 8.2² ในขณะที่มูลค่ารวมของตลาด IT และ Communications Services ในประเทศไทยนั้นอยู่ที่ 648,961 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 ร้อยละ 9.3 แบ่งเป็น มูลค่าบริการด้านการสื่อสาร (Communications Services) 385,718 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 5.9, ด้านอุปกรณ์ (Devices) มูลค่า 148,014 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 18.1, ด้านระบบ Data Center มูลค่า 20,841 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 17.9, ด้านบริการทางด้าน IT (IT Services) มูลค่า 56,520 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 6.7, และด้านซอฟต์แวร์สำหรับองค์กร (Enterprise Software) 37,868 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 3.6³ ทั้งนี้ การแพร่ระบาดของโควิด-19 เป็นหนึ่งในสาเหตุสำคัญที่ทำให้เศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจของประเทศหด ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในตลาด ICT หดตัวลงด้วย

ทั้งนี้ ผลสำรวจของการ์ทเนอร์ (Gartner) คาดการณ์ว่า มูลค่าการใช้จ่ายทางด้านผลิตภัณฑ์และบริการ IT ในตลาดโลกสำหรับปี 2564 คาดการณ์ว่าตลาดโลกจะเติบโตร้อยละ 6.2 หรือมีมูลค่ารวม 3.92 ล้านล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา² สำหรับตลาด ICT ในประเทศไทยปี 2564 นั้น ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจทีเอ็มบี คาดการณ์ว่าจะขยายตัวร้อยละ 5.8 โดยมีปัจจัยสนับสนุน เช่น การขับเคลื่อนนโยบาย Thailand 4.0 อย่างต่อเนื่อง นโยบายส่งเสริมเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมและนวัตกรรมดิจิทัล (EECD) นโยบายเมืองอัจฉริยะ (Smart Cities) ที่มีเป้าหมายจะขยายไปกว่า 100 พื้นที่ทั่วประเทศและกรุงเทพมหานคร รวมถึงการผลักดันเศรษฐกิจชีวภาพ-เศรษฐกิจหมุนเวียน-เศรษฐกิจสีเขียว (Bio-Circular-Green Economy: BCG) ซึ่งเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัล จะมีส่วนสำคัญการช่วยวางแผน จัดการบริหาร วิเคราะห์ และผลักดันแนวทางเศรษฐกิจดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังมีการส่งเสริมเทคโนโลยี 5G ซึ่งจะทำให้มีความต้องการอุปกรณ์และระบบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานเพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงการลงทุนการขยายโครงข่ายเพื่อรองรับเทคโนโลยี 5G⁴ อีกทั้ง ผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้

องค์กรต่าง ๆ มีความต้องการใช้ ICT จากการเพิ่มขึ้นของการทำงานจากบ้าน (Work From Home) รวมถึงการนำไปสู่ Anywhere Operation ที่องค์กรจะสามารถรองรับลูกค้าและดำเนินธุรกิจจากที่ใดก็ได้ และผลักดันให้หลายองค์กรปรับตัวในลักษณะ Digital Transformation เร็วขึ้น มีการใช้บริการดิจิทัลมากขึ้น ซึ่งคาดว่าจะทำให้ภาคอุตสาหกรรมดิจิทัลเติบโตขึ้น ในขณะที่ วิจัยกรุงศรีระบุว่าใน 3 ปีข้างหน้า เทคโนโลยีสมัยใหม่จะเข้ามามีบทบาทสำคัญในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น Internet of Things (IoT) ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในแทบทุกอุตสาหกรรม, Artificial Intelligence (AI) ที่นำมาใช้เพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและประยุกต์ใช้ในแนวทางที่หลากหลายได้, ระบบ Edge Computing ที่จะทำให้ลดการประมวลผลจากระบบส่วนกลาง ทำให้ตอบสนองลูกค้าได้รวดเร็วขึ้น, ระบบอากาศยานไร้คนขับ (Drone) ซึ่งประยุกต์เทคโนโลยีเซ็นเซอร์ ระบบสื่อสารดาวเทียม IoT และ AI เพื่อทำให้การสำรวจพื้นที่ และการขนส่ง ทำให้สะดวกยิ่งขึ้น นอกจากนี้ Big Data Analytics จะมีการเติบโตและใช้งานแพร่หลาย รวมถึงเทคโนโลยีด้านการพิสูจน์ตัวตน และเทคโนโลยี Block Chain / Distributed Ledger จะถูกนำมาประยุกต์ใช้ในแพลตฟอร์มที่ให้ให้บริการอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของการทำธุรกรรม วิจัยกรุงศรียังได้ระบุอีกว่าความตระหนักในด้านความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ (Cybersecurity) ของประเทศไทยยังคงต่ำกว่าเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ เช่น มาเลเซีย อินเดีย และจีน⁶ อีกทั้งจะมีการบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับการรักษาความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ และการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลในปี 2564 มากขึ้น ดังนั้น ตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการในด้านที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะในด้านการเฝ้าระวังและรับมือภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity) นั้น มีโอกาสการขยายตัวได้ดี

แม้จะมีการคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจประเทศจะมีการขยายตัว และตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศ สื่อสารและดิจิทัลจะมีการเติบโต แต่ด้วยปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ ทั้งในด้านความผันผวนทางเศรษฐกิจโลก นโยบายการค้าของสหรัฐอเมริกาและจีน รวมถึงการแพร่ระบาดของโควิด-19 จะทำให้การขยายตัวของตลาดต่ำกว่าคาดการณ์ ส่งผลให้การแข่งขันในตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศ สื่อสารและดิจิทัลอยู่ในระดับสูง ผู้ให้บริการในอุตสาหกรรม ICT และที่ไม่ได้อยู่ในอุตสาหกรรม ICT เช่น ภาคธนาคาร อุตสาหกรรมค้าปลีก เป็นต้น ต่างให้การสนับสนุนการพัฒนานวัตกรรมเพื่อนำมาใช้ในแพลตฟอร์มบริการดิจิทัล (Digital Platform) ของตัวเอง เพื่อการแข่งขัน รวมถึงเกิดความร่วมมือในเครือข่ายธุรกิจต่างๆ เพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้า บริการ และแพลตฟอร์มต่างๆ อีกทั้ง ผู้ให้บริการจากต่างประเทศทั้ง Platform as a Service (PaaS), Software as a Service (SaaS), Infrastructure as a Service (IaaS) รวมถึง Digital Tech Startup จากต่างประเทศ ต่างเข้ามาแข่งขันในตลาดประเทศไทยมากขึ้น ผู้ให้บริการทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงต่างพัฒนาสินค้าและบริการของตัวเอง เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ (Customer Experience) ที่ดี ทั้งในด้านคุณภาพ ความรวดเร็ว ความสะดวกในการใช้งาน และคุณค่าเพิ่มที่ให้กับลูกค้า อีกทั้งในสินค้าและบริการบางประเภทจะมีการแข่งขันราคาและการตลาดสูงอีกด้วย ดังนั้น การแข่งขันในตลาด ICT และอุตสาหกรรมดิจิทัลจึงคาดว่าจะอยู่ในระดับสูง

เอกสารอ้างอิง

1. สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. ภาพเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ทั้งปี 2563 และแนวโน้มปี 2564. 2564. เข้าถึงได้จาก https://www.nesdc.go.th/ewt_dl_link.php?nid=11262&filename=QGDP_report
2. Gartner. Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 6.2% in 2021. 2021. Available at: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-01-25-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-6-point-2-percent-in-2021>
3. Bangkok Post. Gartner slashes IT spending forecast. 2020. Available at: <https://www.bangkokpost.com/tech/1918388/gartner-slashes-it-spending-forecast>
4. ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ ทีเอ็มบี. Industry Insight: เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT). 2563. เข้าถึงได้จาก https://media.tmbbank.com/uploads/analytics_industry/file/media/744_file_th.pdf
5. TechTalkThai. Gartner เผยเทคโนโลยีแห่งอนาคตในปี 2021. 2563. เข้าถึงได้จาก <https://www.techtalkthai.com/gartner-technology-trends-2021/>
6. วิจัยกรุงศรี. แนวโน้มธุรกิจและอุตสาหกรรมไทย ปี 2564-2566. 2564. เข้าถึงได้จาก <https://www.krungsri.com/th/research/industry/Industry-Horizon/industry-summary-outlook-2021-2023>

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

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

ด้านโซลูชันระบบเครือข่ายสื่อสาร	- Cisco, Nokia, Huawei, Motorola, Juniper, Palo Alto, Nortel, Polycom
ด้านเครือข่ายสื่อสารดาวเทียม	- Thaicom
ด้านเครือข่ายสื่อสารแบบมีสาย	- TOT, CAT, TRUE, Jastel, UIH, SYMPHONY
ด้านเครือข่ายสื่อสารแบบไร้สาย	- AIS, DTAC, TRUE
ด้านอุปกรณ์ระบบคอมพิวเตอร์	- IBM, EMC, Hitachi, Dell, HP, ACER, Huawei
ด้านซอฟต์แวร์ระบบ	- SAP, Oracle, SilverLake

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

2.2 สายธุรกิจ Digital

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.”) และยังคงมุ่งเน้นดำเนินธุรกิจที่มีรายได้ประจำสายธุรกิจนี้ ประกอบด้วยบริษัทย่อย 10 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท สามารถ โมบาย เซอร์วิส เซส จำกัด 3) บริษัท ไอ-โมบาย พลัส จำกัด 4) บริษัท ซีเคียวเอเชีย จำกัด 5) บริษัท ซิมทูแอสเซต จำกัด 6) บริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด 7) บริษัท เอ็นเตอร์เทนเมนต์ทีวี จำกัด 8) บริษัท ไทยเบสเสดชั่น จำกัด 9) บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด 10) บริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด โดยมีบริษัทที่เป็นธุรกิจหลักของสายธุรกิจคือ บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) และบริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด ปี 2563 สายธุรกิจ Digital มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 598.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.6 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์และบริการของสายธุรกิจ Digital แบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. Digital Network

● Digital Trunked Radio System

เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2560 บริษัทได้เข้าทำสัญญาธุรกิจความร่วมมือ เอสไอเอสซี คอนซอร์เทียมกับบริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด เพื่อเข้าทำสัญญาเป็นพันธมิตรบริการ Digital Trunked Radio System กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้นำกลุ่มของเอสไอเอสซี คอนซอร์เทียมซึ่งเป็นผู้มีอำนาจทำการแทนและผูกพันในนามของเอสไอเอสซี คอนซอร์เทียมโดยสัญญานี้มีผลบังคับนับแต่วันที่ลงนามในสัญญานับนี้ และจะสิ้นสุดลงเมื่อเอสไอเอสซี คอนซอร์เทียม ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามสัญญาพันธมิตรกับบริษัท 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 เพื่อให้การให้บริการขต่อบริการวิทยุคมนาคมเฉพาะกิจระบบ Trunked Radio แก่ผู้ใช้บริการปลายทาง ภายใต้เงื่อนไขในสัญญาบริษัทฯ มีภาระผูกพันในการชำระค่าตอบแทนการขนส่งบริการขึ้นต่ำตามที่ระบุในสัญญา

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 คอนซอร์เทียม ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจทำการแทนคู่สัญญาทุกฝ่ายในนามของเอสเอส คอนซอร์เทียม โดยสัญญาจะมีผลบังคับนับแต่วันที่ลงนามในสัญญานับนี้และจะสิ้นสุดลงเมื่อเอสเอสคอนซอร์เทียม ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามสัญญาซื้อขายกับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ครบถ้วนแล้ว หรือการยื่นข้อเสนอราคาของ เอสเอส คอนซอร์เทียม ไม่ประสบความสำเร็จ ทั้งนี้บริษัทฯผูกพันที่จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ และชำระค่าใช้จ่ายของโครงการตามที่ระบุไว้ในสัญญาระหว่างกัน

ต่อมาเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2561 เอสเอส คอนซอร์เทียม ได้เข้าทำสัญญาซื้อขายอุปกรณ์ Mobile Switching Office กับ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) โดยสัญญาจะสิ้นสุดเมื่อ เอสเอส คอนซอร์เทียม 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 นอกจากนี้คุณสมบัติตัวเครื่องถูกออกแบบให้มีความทนทาน กันกระแทก กันน้ำ กันประกายไฟ จึงเหมาะสำหรับการใช้งานภาคสนามและช่วยเพิ่มความมั่นใจให้แก่ผู้ใช้บริการ ยิ่งไปกว่านั้นDTRS 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 ตอบสนองต่อความต้องการในการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มผู้ใช้งานทุกเพศทุกวัย ในรูปแบบของเสียง (Voice) และการให้บริการในรูปแบบข้อความหรือภาพ (Non-Voice) รวมทั้ง Multimedia ในรูปแบบต่างๆ เช่น การใช้ VDO Streaming การให้บริการแบบ Real-time และการให้บริการแบบ one-on-one โดยผ่านอุปกรณ์สื่อสารหลายช่องทาง ข้อมูล ข่าวสารและสาระความบันเทิงที่ให้บริการ ได้แก่ การรายงานผลกีฬาทั่วไป และการพยากรณ์ดวงชะตาผ่านศูนย์รวมนักพยากรณ์และการดูดวง

ข) การตลาดและการแข่งขัน

1. กลยุทธ์ทางการตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1.1) Digital Network

SDC ได้พัฒนาบริการให้สอดคล้องกับพฤติกรรมการใช้งานระบบ Digital Trunked Radio ของลูกค้าปัจจุบัน โดยจะใช้กลยุทธ์การเข้าถึงลูกค้าและความเข้าใจในการใช้งาน ซึ่งจะใช้งานเฉพาะกลุ่มที่มีการใช้งานเพื่อการกิจเฉพาะ SDC จะสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการให้บริการควบคู่ไปกับการจัดหาอุปกรณ์วิทยุสื่อสารให้แก่ลูกค้า

รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และการคัดเลือกพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อม จึงเป็นสิ่งจำเป็นในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทต้องได้รับการสนับสนุนที่ดีจากลูกค้าและพันธมิตร เพื่อ SDC สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และนำเสนอในราคาที่แข่งขันได้ กล่าวคือต้องอยู่ในงบประมาณที่ลูกค้ากำหนดไว้

SDC จะมีการออกโปรโมชั่นส่งเสริมการขายในช่วงแรกที่จะเริ่มทำการขาย เพื่อเป็นการกระตุ้นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ทำการตัดสินใจใช้บริการ และสร้างความภักดีในการใช้บริการของ SDC นอกจากนี้มีการวางแผนในการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ดังนี้

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

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

Digital Trunked Radio System

- 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 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 การพยากรณ์ดวงชะตาผ่านศูนย์รวมนักพยากรณ์และการดูดวง ซึ่งบริษัทเชื่อว่าข้อมูลเหล่านี้เป็นข้อมูลที่อยู่ในความสนใจของลูกค้าทุกกลุ่มไม่จำกัดเฉพาะอยู่ที่สาขาอาชีพ 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 และให้บริการในรูปแบบของสื่อบุคคล
- Horoworld ให้บริการผ่านเว็บไซต์ โทรศัพท์ และกิจกรรมพิเศษ

3. ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.1) Digital Network

สภาพการแข่งขัน

Digital Trunked Radio System

- สภาพการแข่งขันทางการตลาดทางตรงไม่มี เนื่องจากบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อให้บริการแก่ผู้ใช้บริการทั่วไปเพียงรายเดียวในประเทศไทย

- สถานะการแข่งขันทางการตลาดทางอ้อมค่อนข้างสูง เนื่องจากราคาของคู่แข่งทางอ้อม เช่น Huawei e-LTE, True SMART 4G Adventure มีราคาถูกกว่า รวมถึงมีฟังก์ชันที่ส่งภาพ และเสียงได้

Co - Tower

การสร้างเสาสัญญาณโทรคมนาคมในแต่ละพื้นที่ขึ้นอยู่กับความต้องการใช้ของผู้ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่เพียง 3 ราย เท่านั้น และความต้องการใช้บริการเสาสัญญาณโทรคมนาคมนี้จะขึ้นอยู่กับจำนวนนักท่องเที่ยวในแต่ละอุทยานด้วย ดังนั้น การแข่งขันในแต่ละพื้นที่อาจแตกต่างกันไปในแต่ละอุทยานตามปริมาณนักท่องเที่ยว โดยเสาสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีความต้องการใช้เสาสัญญาณโทรคมนาคมสูงในพื้นที่ที่มีนักท่องเที่ยวมาก ส่วนพื้นที่ที่มีนักท่องเที่ยวจำนวนน้อยหรือสามารถใช้เสาสัญญาณนอกอุทยานได้จะมีความต้องการใช้ต่ำ หรือ ไม่มีความต้องการเลย

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

Digital Trunked Radio System

ด้วยโอกาสทางการตลาดและด้วยคุณสมบัติเด่นของระบบ DTRS บริษัทมั่นใจว่าธุรกิจนี้จะมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องและจะเป็นแหล่งรายได้ประจำที่สำคัญของบริษัทต่อไป

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

Co - Tower

ขึ้นอยู่กับสัญญาที่ทำกับกรมอุทยานฯ ว่าหลังจาก 10 ปี จะมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายหรือไม่

3.2) Digital Content

สภาพการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา เปลี่ยนแปลงไปมากเนื่องจากเทคโนโลยีของอุปกรณ์พกพาที่พัฒนามากขึ้น ทำให้ตลาดการให้บริการเปลี่ยนไป ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงข้อมูลหรือบริการที่คล้ายคลึงกันได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าและสะดวกกว่าเดิม ทำให้การแข่งขันไม่ได้จำกัดอยู่เพียงการแข่งขันระหว่างหน่วยธุรกิจเท่านั้น แต่ทุกบริษัทต่างต้องแข่งขันกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ซึ่งพึ่งพาแหล่งข้อมูลข่าวสารแบบเดิมน้อยลง แต่ให้ความสำคัญกับความเคลื่อนไหวบนสังคมออนไลน์ 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 เพื่อให้ข้อมูลที่นำเสนอออกไปมีความถูกต้องมากที่สุด

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

2.3 **สายธุรกิจ Call Center**

ดำเนินธุรกิจให้บริการศูนย์ประสานงานบริการลูกค้า (Contact Center) อย่างครบวงจรให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน โดยปี 2563 สายธุรกิจ Call Center มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 642.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 7.0 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 4 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท วันทูวัน โปรเฟสชั่นแนล จำกัด 3) บริษัท วันทูวัน (แคมโบเดีย) จำกัด และ 4) บริษัท อินโน ฮับ จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจการให้บริการศูนย์บริการข้อมูล (Outsourced Contact Center Service) ซึ่งประกอบด้วยบริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ (Outsourced Contact Center and Customer Management Services) และบริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) ออกแบบและติดตั้งด้วยระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย สามารถรองรับการติดต่อได้จากหลากหลายช่องทาง พร้อมเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ที่ให้บริการข้อมูล บริษัทสามารถจัดทำรายงานการทำงานพร้อมทั้งข้อมูลต่างๆ ของผู้ให้บริการ และรายละเอียดการดำเนินการต่างๆ ให้แก่ลูกค้าภายหลังเสร็จสิ้นการทำงาน นอกจากนี้ลูกค้าสามารถตรวจสอบรายงานการดำเนินงานได้จากระบบ On-line Web Report ได้ตลอดเวลา บริษัทแบ่งธุรกิจการให้บริการออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

1. บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ (Outsourced Contact Center and Digital Management Solutions)

บริษัทมีศูนย์ในการให้บริการหลักที่ให้บริการบริหารจัดการ 3 แห่งในประเทศไทย รองรับการให้บริการประมาณ 2,200 ที่นั่ง และที่ต่างประเทศ อีก 1 แห่ง โดยสามารถปรับขยายเพิ่มบริการได้ เพื่อรองรับกับการขยายตัวของการใช้บริการของลูกค้า การให้บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์แบ่งออกเป็น 4 รูปแบบดังนี้

1.1 บริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบ (Fully Outsourced Contact Center Management Service)

บริษัทให้บริการสำหรับองค์กรที่มีความต้องการบริหารจัดการลูกค้าผ่าน Contact Center หรือ Customer Management Center โดยไม่ต้องการลงทุนจัดตั้งระบบเองซึ่งสามารถลดต้นทุนการดำเนินงานด้วยการใช้บริการ Outsourced Contact Center หรือ Customer Management Center แบบเต็มรูปแบบ ซึ่งมีบริการด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ครอบคลุมวงจรทางธุรกิจ (Business Cycle) ทั้งโครงการระยะสั้น ระยะยาว และการทำกิจกรรมพิเศษ ได้แก่ การตลาดและส่งเสริมการขาย การขายสินค้าหรือบริการทางโทรศัพท์ การให้บริการลูกค้าสัมพันธ์ และบริการหลังการขาย การรักษาสภาพและสร้างความภักดีของลูกค้า และการสำรวจความพึงพอใจทั้งลูกค้าภายในและภายนอก เป็นต้น

ในการให้บริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบนี้ บริษัทจะเป็นผู้บริหารจัดการให้บริการข้อมูลข่าวสาร หรือศูนย์บริการข้อมูลแบบเต็มรูปแบบแก่ลูกค้าแทน โดยที่บริษัทเป็นผู้จัดเตรียมสถานที่ ระบบโทรศัพท์ ระบบคอมพิวเตอร์ ทั้ง Hardware และ Software Application และเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Customers Service Representative) ตลอดจนเจ้าหน้าที่หัวหน้างาน เจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพ ให้ทั้งหมดโดยใช้ศูนย์ Contact Center / Customer Management Center ของบริษัทในการให้บริการในด้านต่างๆ โดยมีระบบที่รองรับการให้บริการที่หลากหลายช่องทางทั้งการให้บริการผ่านทางโทรศัพท์ (Voice) ผ่านช่องทางอื่น (Non-Voice) เช่น web chat, email, social media และผ่านช่องทาง Digital Services Platform (Self-Services) เช่น mobile application โดยการให้บริการทั้งสามช่องทางข้างต้น บริษัทฯ ได้พัฒนาการเชื่อมต่อการให้บริการชนิด Omni channel platform เพื่อการบริการต่อเนื่องไม่หยุดชะงัก (Seamless Experiences) ผ่านเทคโนโลยีอันทันสมัย

บริษัทได้พัฒนาสินค้าและบริการที่เป็นดิจิทัลให้กับลูกค้า เพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าในยุคดิจิทัล เช่น Web Admin, Chatbot, Digital Survey และ Social CRM เป็นต้น บริษัทเริ่มให้บริการ Chatbot ในชื่อ “ChatOne” เป็นการให้ข้อมูลสินค้า หรือบริการ ได้ตอบอัตโนมัติกับผู้ใช้บริการ ผ่านทั้งระบบเสียง (Voice Bot) และข้อความ (Chatbot) และสนับสนุนการซื้อขาย การประสานงาน บริการนี้เป็น การช่วยลดระยะเวลา และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการให้กับลูกค้า ผ่านหลากหลายช่องทาง เช่น web chat, facebook messenger ตลอดจนมีการเก็บข้อมูลผู้ใช้บริการโดยเชื่อมกับ CRM เพื่อการพัฒนาการให้บริการในอนาคต นอกจากนี้บริษัทยังพัฒนาระบบพนักงานต้อนรับที่ได้ตอบด้วยระบบ AI (Virtual Receptionist) ในชื่อ ซึ่งเป็นระบบที่จดจำใบหน้า และสนทนาได้ตอบกับผู้ที่มาสอบถามข้อมูล “นุชบา”

1.2 บริการระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ (Outsourced Contact Center Facility)

บริษัทมีการให้บริการระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ สำหรับองค์กรที่ไม่ต้องการลงทุนจัดตั้งระบบเอง ช่วยให้องค์กรมีศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ที่ได้มาตรฐานโดยไม่ต้องลงทุนเอง เป็นการแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในการลงทุน และยังสร้างความคล่องตัวในการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งการบริการออกเป็น 5 รูปแบบ ได้แก่

- 1) การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ ณ สถานที่ของบริษัท
- 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)
- 6) การบริการผสมผสานเทคโนโลยีการที่ทันสมัย (Hybrid Contact Center Solution) รองรับบริการ Transform หรือตอบรับยุคที่เทคโนโลยีอยู่ระหว่างการเปลี่ยนแปลง

1.3 บริการจัดหาเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Outsourced Customer Service Representative)

บริษัทให้บริการบริหารจัดการและจัดหาบุคลากรด้านบริการลูกค้าสัมพันธ์เต็มรูปแบบ ทั้งคัดสรร ฝึกอบรม ตรวจสอบและควบคุมมาตรฐานเพื่อรักษาระดับคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง จัดหาเจ้าหน้าที่ทดแทน พร้อมดูแลสวัสดิการพนักงานเพื่อให้ลูกค้าหมดความกังวลในการบริหารงานบุคลากรด้านลูกค้าสัมพันธ์ และมั่นใจได้ว่าพนักงานพร้อมให้บริการได้ในระดับมาตรฐานสากล

1.4 บริการบำรุงรักษาศูนย์บริการข้อมูล (Contact Center Maintenance Service)

บริษัทมีการให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบ Contact Center โดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญ ปัญหาต่างๆ จะได้รับการดูแลป้องกันและแก้ไขอย่างมีประสิทธิภาพและด้วยความรวดเร็ว ช่วยให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างราบรื่น

2. บริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions)

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

ในปี 2563 บริษัทได้นำเทคโนโลยีที่สามารถตอบสนองการให้บริการในรูปแบบ Self-services platform มาให้บริการมากขึ้น โดยบริษัทได้พัฒนาซอฟต์แวร์ และออกแบบขั้นตอนการทำงานแบบอัตโนมัติด้วยหุ่นยนต์ (Robotic Process Automation: RPA) เพื่อช่วยลดระยะเวลาในการทำงานซ้ำๆ เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และลดต้นทุน นอกจากนี้บริษัทยังได้พัฒนาระบบตรวจสอบภาพและประมวลผล เพื่อช่วยงานตรวจสอบการจัดเรียงสินค้าที่มีความซับซ้อนมากขึ้น คลอบคลุมถึงการตรวจสอบสินค้าในคลังสินค้าให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดด้วยภาพถ่ายและมีการประมวลผลเพื่อปรับปรุงการทำงานต่อไป และบริษัทยังให้บริการ mobile application help desk ในการจัดการกระบวนการทำงานให้สามารถติดตามการทำงานได้ในทุกขั้นตอน ซึ่งเหมาะกับงานประเภท การแจ้งซ่อม หรือการเบิกจ่ายอะไหล่

ข) การตลาดและการแข่งขัน

1. กลยุทธ์การแข่งขันของบริษัท

ตลอดปีที่ผ่านมาสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ยังคงเป็นสาเหตุหลักที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจทั้งทางตรง และทางอ้อม เนื่องจากบริษัทมีลูกค้าที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดดังกล่าวเช่นกัน ทำให้บางโครงการต้องยกเลิกการใช้บริการ หรือลดขนาดการให้บริการลง ตลอดจนการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการดำเนินชีวิตวิถีชีวิตแบบ New Normal และมีการพึ่งพิงเทคโนโลยีมากขึ้น ดังนั้นบริษัทจึง

ต้องปรับเปลี่ยนการให้บริการ โดยการนำเทคโนโลยี และเลือกพันธมิตรที่เหมาะสมกับธุรกิจของบริษัทเพื่อสามารถให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็ว และตอบสนองกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน

ในปีที่ผ่านมากลุ่มบริษัทได้พัฒนาแพลตฟอร์มที่สามารถเชื่อมต่อกับบริการของ LINE ซึ่งเป็นพันธมิตรอย่างเป็นทางการของบริษัท ดังนี้

- **Call to Line** เป็นบริการส่งข้อมูล รูปภาพ วิดีโอ ตำแหน่งที่ตั้ง ให้กับลูกค้าผ่าน LINE ได้ทันทีระหว่างสนทนา ทำให้สามารถสื่อสารกับลูกค้าได้กระชับ และมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- **Line Notification Message** เป็นบริการส่งข้อความ หรือแจ้งเตือนอัตโนมัติ ผ่าน Line แทนการส่ง SMS และสามารถสื่อสารได้ตอบกับลูกค้าได้ทันที ซึ่งบริษัทสามารถเข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น
- **Keep a LINE** บริการจัดเก็บไฟล์เอกสาร รูปภาพ บน LINE แบบอัตโนมัติ สามารถเรียกใช้งานได้ตลอดเวลา ไม่มีวันหมดอายุ
- **Chat bot บน Line และ facebook** เพื่อให้ผู้ใช้บริการเข้าถึงข้อมูลผ่าน mobile application ที่คุ้นเคย ซึ่งสามารถให้ข้อมูลทั่วไป และสามารถใช้งานแบบ self service ได้ตลอด 24 ชม .

นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังพัฒนา mobile application ที่สามารถอำนวยความสะดวก และช่วยลดขั้นตอนในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ดังนี้

- **Mobile application ในการติดต่อสื่อสารระหว่างประเทศ** การให้บริการโทรทางไกลระหว่างประเทศฟรีผ่าน internet เพื่อแจ้งข่าวสารหรือให้ความช่วยเหลือกับผู้ใช้บริการที่อยู่ในต่างประเทศ ผ่าน application
- **Mobile application help desk** เป็น mobile application ในการจัดการกระบวนการทำงานให้ผู้รับบริการสามารถติดตามการทำงานได้ในทุกขั้นตอน สามารถควบคุมมาตรฐานการให้บริการ ซึ่งสามารถสร้างความพึงพอใจกับผู้ใช้บริการ เป็นบริการที่เหมาะสมกับงานประเภทการแจ้งซ่อม หรือการเบิกจ่ายอะไหล่
- **ระบบตรวจสอบสินค้าจากภาพถ่าย (Object detection)** บริษัทได้พัฒนาระบบตรวจสอบสินค้าจากภาพถ่ายขึ้นอีกครั้ง โดยใช้ machine learning เป็นระบบที่สามารถช่วยในงานตรวจสอบการจัดเรียงสินค้าให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดด้วยภาพถ่าย สามารถตรวจสอบสินค้าที่วางซ้อนกัน ครอบคลุมการตรวจสอบสินค้าในคลังสินค้า สามารถประมวลผลภาพถ่ายผ่านโทรศัพท์มือถือได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ระบบตรวจสอบสินค้านี้สามารถช่วยลดจำนวนคน และระยะเวลาในการตรวจสอบสินค้าได้

ทั้งนี้ในช่วงปลายปี 2563 บริษัทได้เปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โดยบริษัทจะมีได้เป็นร้อยละของ บมจ. สามารถคอร์ปอเรชั่น ตั้งแต่วันที่ 9 ธันวาคม 2563 เป็นต้นไป ทั้งนี้การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมิได้กระทบกับการดำเนินงาน และมาตรฐานในการให้บริการของบริษัทแต่ประการใด บริษัทยังคงรักษามาตรฐานการให้บริการในระดับสากล และคำนึงถึงคุณภาพของสินค้าและบริการ ซึ่งบริษัทได้ดำเนินงานตามนโยบายการควบคุมคุณภาพของสินค้าและบริการตามมาตรฐาน ISO 9001 และบริหารจัดการการบริการด้าน IT ตามมาตรฐาน ISO 20000 ทั้งนี้บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับการรักษาความปลอดภัยข้อมูลของลูกค้า ซึ่งบริษัทได้มีการจัดการความปลอดภัยของข้อมูลตามมาตรฐาน ISO 27001 และคำนึงการปฏิบัติตามพรบ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ซึ่งจะบังคับใช้ในอนาคตนอกจากนี้เจ้าหน้าที่ของบริษัทยังได้รับการรับรองให้เป็น Implementation Leader ตามมาตรฐาน COPC ซึ่งเป็นมาตรฐานงานบริการลูกค้าในระดับสากลมาปรับใช้ในการบริหารงานบริการลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าบริษัทได้เสนอสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ และสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ธุรกิจบริการยังคงให้ความสำคัญกับการสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจให้กับลูกค้า (Customer Experience) ซึ่งจะเป็นการสร้างความพึงพอใจในการให้บริการ ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทยังคงเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีความประสงค์จัดการงานด้านลูกค้าสัมพันธ์และบริการข้อมูล และไม่มีการจัดตั้งศูนย์บริการลูกค้าเป็นของตนเอง ดังนั้นลูกค้า

ของบริษัทจึงเป็นทั้งหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน ลูกค้าเอกชนที่เป็นลูกค้ากลุ่มหลักของบริษัทยังคงเป็นกลุ่มสายการบิน กลุ่มธนาคาร กลุ่มธุรกิจประกัน และกลุ่มค้าปลีก

บริษัทสามารถแบ่งประเภทของลูกค้าออกเป็นกลุ่มได้ดังนี้

กลุ่มลูกค้า	2562		2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รับจ้างบริการศูนย์บริการข้อมูล	744.5	98.4	639.3	94.2
รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ	360.8	47.7	343.1	50.6
เอกชน	383.7	50.7	296.2	43.6
2. บริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ	11.8	1.6	39.6	5.8
รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ	1.1	0.1	32.2	4.7
เอกชน	10.7	1.5	7.4	1.1
รวม	756.3	100.0	678.9	100.0
รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ	361.9	47.8	375.3	55.3
เอกชน	394.4	52.2	303.6	44.7

3. นโยบายการกำหนดราคา

ในการกำหนดราคานี้ บริษัทจะคำนึงถึงต้นทุนหลัก 4 ส่วน ดังนี้

- **ระบบอุปกรณ์และสถานที่ให้บริการ**

บริษัทคำนึงถึงรูปแบบการใช้งานที่เหมาะสมในการให้บริการแก่ลูกค้าแต่ละราย และติดต่อผู้ขายระบบและ/หรืออุปกรณ์ เพื่อพิจารณาความเหมาะสมของระบบและราคา เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้บริษัทจะพิจารณาความเหมาะสมด้านสถานที่ในการให้บริการว่าสามารถรองรับตามความต้องการของลูกค้าได้หรือไม่ หากต้องจัดหาสถานที่เพิ่มเติม บริษัทจะพิจารณาค่าเช่าสถานที่เป็นหลัก ทั้งนี้บริษัทมีความยืดหยุ่นในการจัดหาสถานที่ เนื่องจากการให้บริการ Contact Center สามารถให้บริการได้จากสถานที่ใดก็ได้ถ้ามีการวางระบบและอุปกรณ์ครบครัน บุคลากรเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ถือเป็นปัจจัยหลักของการให้บริการ โดยบริษัทจะพิจารณาถึงความต้องการของลูกค้า อาทิ จำนวนสายที่ต้องรับต่อวัน คุณภาพการให้บริการ ลักษณะเจ้าหน้าที่ที่ต้องให้บริการ และจำนวนเจ้าหน้าที่ที่เหมาะสม การคำนวณต้นทุนด้านบุคลากรจะประกอบด้วยอัตราค่าจ้าง และสวัสดิการอื่นๆ

- **การบริหารจัดการ**

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

- **การพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้อง**

บริษัทจะพัฒนาซอฟต์แวร์ตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินการให้บริการในโครงการต่างๆ ซึ่งความสามารถของซอฟต์แวร์ในแต่ละประเภทจะมีความแตกต่างกันทางด้านราคา หากลูกค้ามีความต้องการซอฟต์แวร์ในระดับสูงหรือมีความซับซ้อน บริษัทจะพิจารณาค่าต้นทุนในส่วนนี้เพิ่มขึ้นตามความเหมาะสมของซอฟต์แวร์และโครงการนั้นๆ

บริษัทจะวิเคราะห์ต้นทุนในการดำเนินการทั้งหมดเพื่อพิจารณาอัตราค่าใดที่เหมาะสมที่สามารถแข่งขันกับตลาด และคู่แข่งได้ และนำเสนอรายการให้บริการแก่ลูกค้าต่อไป

4. ภาวะอุตสาหกรรมธุรกิจ Contact Center

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

- Cloud Contact Center เป็นการติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลลูกค้าและให้บริการได้ทุกที่ ทุกระยะเวลาคิดตั้งระบบที่รวดเร็ว มีค่าใช้จ่ายลดลง มีความยืดหยุ่นสูง สามารถลดหรือขยายจำนวนที่นั่งในการให้บริการได้ตลอดเวลา
- Voicebot & Chatbot คือระบบการสื่อสารและโต้ตอบอัตโนมัติ การสนทนาผ่านทั้งระบบเสียงและข้อความ เป็นการให้ข้อมูลสินค้าหรือบริการ ได้ตอบกับผู้ใช้บริการ 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 หรืออุปกรณ์สิ่งของของลูกค้าที่ต้องการให้ช่วยเหลือแก้ไข เห็นเอกสารที่ลูกค้ากรอกแล้วไม่เข้าใจ เป็นต้น
- การให้บริการข้อมูลผ่าน Mobile Application ต้องยอมรับว่าปัจจุบันการสื่อสารผ่าน Mobile Application เป็นช่องทางที่บริษัทสามารถเข้าถึงลูกค้า และสามารถให้ข้อมูลลูกค้าได้มากกว่าที่ผ่านมา เช่น ฟังก์ชันของ LINE Customer Connect ลูกค้าสามารถใช้ LINE โทรติดต่อเจ้าหน้าที่ได้ทุกที่ทุกเวลาโดยไม่ต้องเสียค่าบริการโทรศัพท์ และสามารถให้บริการรับส่งข้อมูล รูปภาพ วิดีโอ ตำแหน่งที่ตั้ง ให้กับลูกค้าผ่าน LINE ได้ทันทีระหว่างสนทนา

แนวโน้มการแข่งขันและคู่แข่งในตลาดปัจจุบัน

การแข่งขันของธุรกิจ Contact Center ในอดีตมีการแข่งขันกันในกลุ่มผู้ประกอบการรายเดิมที่ต้องการเข้ามาแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาด และเป็นบริษัทขนาดใหญ่เนื่องจากธุรกิจนี้ต้องใช้เงินลงทุนในระบบ Contact Center ค่อนข้างสูง แต่ในปัจจุบันเทคโนโลยีที่เข้ามาใช้กับงาน Contact Center มีการพัฒนามากขึ้น มี freeware สำหรับงานขนาดเล็ก และใช้งานง่าย มากขึ้น จึงทำให้ต้นทุนในการทำธุรกิจ Contact Center ไม่สูงเท่าในอดีต จึงทำให้มีผู้ประกอบการขนาดเล็กเข้ามาแข่งขันในธุรกิจนี้มากขึ้น ซึ่งแนวโน้มการแข่งขันในปัจจุบันมีหลายด้านดังนี้

เทคโนโลยี

ปัจจุบันลูกค้ามีความต้องการใช้บริการที่เป็น digital มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าให้กับธุรกิจ ทำให้ธุรกิจ Contact Center ต้องปรับการให้บริการโดยนำเทคโนโลยีมาช่วยสนับสนุนการให้บริการให้มีประสิทธิภาพ และเพื่อให้อัดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าและสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงานได้ในระยะยาว ผู้ประกอบการที่สามารถพัฒนาสินค้าและบริการดิจิทัลที่หลากหลายก็จะมีความได้เปรียบในการแข่งขัน แต่การนำเทคโนโลยีมาใช้กลุ่มลูกค้าจะต้องเลือกเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับการให้บริการแต่ละธุรกิจ เช่น ธุรกิจบริการบางประเภทที่ต้องให้ข้อมูลที่ซับซ้อนมีการนำ AI มาให้บริการแทน Contact Center ก็ยังไม่สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้มากกว่าการได้รับบริการจากคน แต่

สำหรับธุรกิจที่ให้ข้อมูลไม่ซับซ้อน เช่น ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ มีการนำ chatbot มาใช้ในการรับส่งข้อมูลการซื้อขายที่ดินซึ่งทำให้สะดวกรวดเร็ว และลดขั้นตอนการดำเนินงานได้มาก

พันธมิตร

การดำเนินธุรกิจแบบพึ่งพาตัวเองเพียงอย่างเดียวในยุคที่เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วอาจทำให้ธุรกิจมีระยะเวลาจำกัดในการปรับตัว ดังนั้นการร่วมมือในการดำเนินธุรกิจกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน เช่น ระบบ Contact Center เทคโนโลยีเฉพาะทาง และช่องทางการตลาด จะสามารถสร้างความน่าเชื่อถือในคุณภาพการบริการ และสามารถเอื้อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจไปด้วยกัน เป็นอีกช่องทางในการขยายธุรกิจในระยะเวลานานรวดเร็ว และค่อยทอดธุรกิจซึ่งกันและกัน

การบริการและช่องทางการให้บริการ

ปัจจุบันการสื่อสารผ่านสื่อสังคมออนไลน์กลายเป็นส่วนหนึ่งของการใช้ชีวิต ดังนั้นผู้ประกอบการ Contact Center ที่ปรับการให้บริการผ่านสื่อสังคมออนไลน์ หรือ mobile application จะทำให้ธุรกิจเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากที่สุด และสามารถรับรู้ความต้องการของผู้ใช้บริการได้โดยตรง ซึ่งสามารถนำมาวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้ใช้บริการในอนาคต เพื่อเสนอสินค้าและบริการที่เหมาะสมต่อไปได้

นอกจากนี้บริษัทที่สามารถปรับการให้บริการที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจของลูกค้าแต่ละรายได้ 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) เพื่อรักษาลูกค้าอยู่กับบริษัทได้นานที่สุด ซึ่งพฤติกรรมของผู้ใช้บริการในยุคดิจิทัลจะมีความคาดหวังว่าจะต้องสามารถเข้าถึงบริการได้ตลอดเวลา และสามารถโต้ตอบได้ทันทีที่มีความรวดเร็วในการให้ข้อมูล ซึ่งจะทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจกับการบริการมาก ดังนั้นธุรกิจบริการส่วนใหญ่จะเลือกผู้ประกอบการ Contact Center ที่มีหลักเกณฑ์การวัดความพึงพอใจลูกค้าที่ชัดเจน และมีระยะเวลาในการวัดที่สม่ำเสมอ เพื่อสามารถนำผลการวัดความพึงพอใจมาวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงคุณภาพการให้บริการ

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) การจัดหาระบบและอุปกรณ์สำหรับ Contact Center

บริษัทมีประสบการณ์และความชำนาญในการบริหารและให้บริการศูนย์บริการข้อมูลลูกค้า (Contact Center) ในระดับมาตรฐานสากล และบริษัทมีพร้อมให้บริการที่สมบูรณ์แบบด้วยความร่วมมือจากบริษัทคู่ค้าชั้นนำที่มีความเชี่ยวชาญในการให้บริการด้านเทคนิค การให้คำแนะนำ และการปฏิบัติงานจริง ซึ่งจะแบ่งความเชี่ยวชาญออกเป็นหลายประเภทตามลักษณะความชำนาญเฉพาะด้าน

บริษัทจะพิจารณาคัดเลือกระบบที่เหมาะสมกับคุณสมบัติหรือลักษณะของบริการตามความต้องการของลูกค้า และพิจารณาเปรียบเทียบราคา ก่อนเสนอรายละเอียดให้กับลูกค้าเพื่อพิจารณาต่อไป เช่นเดียวกันกับการคัดเลือกผู้ให้บริการระบบ บริษัทจะดำเนินการสั่งซื้ออุปกรณ์จากผู้ขายที่เสนอสินค้าที่มีคุณภาพและการทำงานที่บริษัทต้องการ และมีราคาที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามในบางช่วงบริษัทอาจมีการสั่งซื้อสินค้าเกินไว้ล่วงหน้า หากช่วงนั้นอุปกรณ์ที่บริษัทใช้ประจำมีการลดราคา หรือสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลง เพื่อลดต้นทุนในการให้บริการ

2) การจัดหาสถานที่

สำหรับกรณีการให้บริการแบบการจ้างเหมาดำเนินงานศูนย์บริการลูกค้าเต็มรูปแบบ และการบริการใช้ระบบ Contact Center นอกสถานที่ บริษัทได้จัดสถานที่ให้บริการหมุนเวียนสลับเปลี่ยนในแต่ละโครงการ โดยปัจจุบันบริษัทมีสถานที่รองรับการให้บริการทั้งหมด 3 แห่ง สามารถรองรับการให้บริการประมาณ 2,200 ที่นั่ง ทั้งนี้การให้บริการด้านสถานที่เป็นทางเลือกของลูกค้า โดยลูกค้าสามารถเลือกใช้สถานที่ที่มีอยู่ของบริษัทหรืออาจเสนอสถานที่ที่ลูกค้าต้องการให้บริษัทดำเนินการปรับปรุงสถานที่ให้เป็นศูนย์บริการข้อมูลก็ได้

3) การจัดหาบุคลากร

การคัดเลือกพนักงานของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ บุคลากรตามวิชาชีพของ Contact Center และพนักงานฝ่ายสนับสนุนในตำแหน่งอื่นๆ โดยมีวิธีหาดังนี้

บุคลากรตามวิชาชีพของ Contact Center

บริษัทเปิดรับสมัครเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service Representative) อยู่อย่างสม่ำเสมอ โดยพนักงานในส่วนบริการลูกค้าต้องผ่านการทดสอบทักษะพื้นฐานและการสัมภาษณ์จากเจ้าหน้าที่ของบริษัทและลูกค้าแต่ละราย เพื่อพิจารณาคุณสมบัติให้ตรงตามข้อกำหนดที่ได้กำหนดไว้กับลูกค้าแต่ละราย ภายหลังจากที่รับพนักงานแล้ว บริษัทจะอบรมทักษะการให้บริการ รวมถึงการอบรมความรู้ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ โปรแกรมและกระบวนการให้บริการของลูกค้า การใช้งานระบบงานผลิตภัณฑ์ของลูกค้าก่อนการให้บริการเป็นระยะเวลา 15-45 วัน ขึ้นอยู่กับลักษณะบริการที่ลูกค้าต้องการก่อนเริ่มปฏิบัติงานจริง

พนักงานฝ่ายสนับสนุน (Back Office)

บริษัทมีการจัดหาพนักงานฝ่ายสนับสนุน โดยบริษัทประกาศรับสมัครงานผ่านทางเว็บไซต์บริษัท โฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อสังคมออนไลน์ต่างๆ และการประชาสัมพันธ์ภายในองค์กร รวมถึงการร่วมมือกับเครือข่ายสถาบันการศึกษาในการรับสมัครงาน

ง) โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

-ไม่มี-

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จำหน่ายหุ้นสามัญที่ถือใน บริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) ทั้งจำนวน ให้กับบุคคลภายนอกที่มีไม่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2563 ส่งผลให้ บริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท วันทูวัน โปรเฟสชั่นแนล จำกัด บริษัท วันทูวัน แคมโบเดีย จำกัด และ บริษัท อินโน ฮับ จำกัด ไม่ใช่บริษัทย่อยของ บริษัทฯ นับแต่วันดังกล่าว

--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 2563 สายธุรกิจ Utilities and Transportations มีสัดส่วนรายได้เท่ากับ 2,113.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 23.2 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 9 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถ อินเตอร์ โซลดิ้ง จำกัด 2) บริษัท แคมโบเดีย แอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด 3) บริษัท กัมปอด เพาเวอร์ แพลนท์ จำกัด 4) บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด 5) บริษัท เทต้า จำกัด 6) บริษัท ทรานส์เล็ค เพาเวอร์ เซอร์วิส จำกัด 7) บริษัท สามารถ กรีน เอ็นเนอร์จี จำกัด 8) บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ (เมียนมาร์) จำกัด และ 9) บริษัท สามารถ เอวิเอชัน โซลูชันส์ จำกัด (มหาชน)

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

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการจัดการจราจรทางอากาศบนน่านฟ้าประเทศกัมพูชา โดยได้รับสัญญาสัมปทานจากรัฐบาลกัมพูชาเป็นเวลา รวม 32 ปี (อายุสัมปทานตั้งแต่ปี 2545 - 2577) ต่อมาเมื่อเดือนธันวาคม 2560 CATS ได้มีการลงนามแก้ไขสัญญาสัมปทานดังกล่าวกับรัฐบาลประเทศกัมพูชาในการขยายอายุสัมปทานต่อไปอีก 7 ปี นับจากปี 2577 เป็นสิ้นสุดในปี 2584 โดยการขยายอายุสัมปทานดังกล่าว CATS ต้องมีการลงทุนในสินทรัพย์โครงการเพิ่มเติมตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาขยายอายุสัมปทาน โดยปี 2563 CATS มีรายได้รวมทั้งสิ้น 714.1 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 7.8 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท การบริการแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1.1) ให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศตามเส้นทางบินทั่วอาณาเขตของประเทศกัมพูชา เป็นการจําระบบการขนส่งทางอากาศตามระเบียบและมาตรฐานสากล 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) การตลาดและสถานการณ์แข่งขัน

เนื่องจาก CATS เป็นผู้ได้รับสัมปทานในการให้บริการจัดการจราจรทางอากาศจากรัฐบาลกัมพูชาแต่เพียงผู้เดียว จึงไม่มีคู่แข่ง และไม่ต้องคำนึงกิจกรรมทางการตลาดแต่อย่างใด โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ สายการบินต่างๆ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

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

KPP เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจจำหน่ายกระแสไฟฟ้าให้กับโครงการที่พักอาศัย BODAIJU RESIDENCE ในจังหวัดพนมเปญ ประเทศกัมพูชา โดยมีระยะเวลาสัญญาจำหน่ายไฟฟ้ากับโครงการดังกล่าวเป็นเวลา 40 ปี (2561 – 2601) ซึ่งได้จัดซื้อไฟฟ้าจากทางรัฐบาลกัมพูชา มาจำหน่ายและบริการ โดยมีการสร้างสายส่งกำลังและสถานีย่อยขนาดกำลังไฟฟ้ารวม 6.5 เมกะวัตต์ เพื่อรับและกระจายไฟฟ้าให้กับโครงการฯ ทั้งนี้เนื่องจาก KPP เป็นผู้จำหน่ายไฟฟ้าเพียงรายเดียวให้กับโครงการที่พักอาศัย BODAIJU RESIDENCE จึงไม่มีคู่แข่ง และไม่ต้องดำเนินการทางการตลาดแต่อย่างใด โดย ปี 2563 KPP มีรายได้รวมทั้งสิ้น 12.9 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 0.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

• **บริษัท สามารต ยู-ทรานส์ จำกัด (“SUT”)**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ให้บริการจ้างเหมาติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับด้านคมนาคม เช่น ระบบอาณัติสัญญาณสำหรับการเดินรถไฟ ระบบที่ใช้สำหรับการควบคุมจราจรทางอากาศ เป็นต้น ซึ่งรวมถึงการติดตั้งโครงการ การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์ และผู้รับเหมางานการทดสอบระบบ ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย การซ่อมบำรุง และการเป็นตัวแทนขายบริการรับประกันผลิตภัณฑ์ (Warranty Service) โดย ปี 2563 SUT มีรายได้รวมทั้งสิ้น 250.7 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 2.8 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) **การตลาดและสภาวะการแข่งขัน**

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

ค) **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

การจัดหาเทคโนโลยี และอุปกรณ์ของระบบต่างๆ นั้น ส่วนใหญ่ SUT จะมีพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อมในการผลิต โดยพันธมิตรดังกล่าวจะเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ และผลิตภัณฑ์ก็เป็นที่ยอมรับในวงการอยู่แล้ว

ง) **โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 SUT มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบ ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความ คืบหน้า*
			วันที่เริ่มต้น	วันที่สิ้นสุด		
1	DEPARTMENT OF CIVIL AVIATION (DCA) MINISTRY OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS REPUBLIC OF UNION OF MYANMAR	Air Traffic Control Tower Simulator Project	13/05/2563	06/08/2564	66.03	79%
		Upgrading TopSky AMHS	08/05/2562	01/06/2563	25.48	88%
		ADS-B Ground Station (Automatic Dependent Surveillance Broadcast) Project	20/05/2563	15/01/2564	10.54	66%

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความ คืบหน้า*
			วันที่เริ่มต้น	วันที่สิ้นสุด		
2	บริษัท วิฑูการบินแห่งประเทศไทย จำกัด	ระบบ Aerodrome Simulator พร้อมติดตั้ง	16/06/2562	7/11/2563	300	35%
3	Union Development Group Co.,Ltd Cambodia	Darasakor Air Traffic Management System	18/05/2563	14/09/2563	19.4	93%

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 โดยปี 2563 TEDA มีรายได้รวมทั้งสิ้น 1,102.0 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 12.1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) **การตลาดและสถานการณ์แข่งขัน**

แม้ธุรกิจของบริษัทฯ เป็นงานที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์เฉพาะด้าน แต่ก็มีการแข่งขันค่อนข้างสูง จากคู่แข่งทั้งที่เป็นบริษัทคนไทยและบริษัทของต่างประเทศ TEDA จึงปรับการดำเนินงานให้เข้ากับสภาพตลาดปัจจุบัน 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 2563 ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า * (%)
			วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด		
1	กฟน.	จัดหาและก่อสร้างเพื่อเปลี่ยนสายไฟฟ้าในอากาศเป็นสายใต้ดิน ถนนเจริญสุขุมวงศ์	7/26/2561	7/17/2064	1,670.66	40.7%
2	กฟน.	จัดหาและก่อสร้างเพื่อเปลี่ยนสายไฟฟ้าในอากาศเป็นสายใต้ดิน ถนนพระราม 3	4/21/2560	1/24/2565	904.02	38.4%
3	กฟน.	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าคล่องด่าน	12/21/2561	7/14/2065	657.06	49.1%

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า * (%)
			วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด		
4	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าสิงห์บุรี	5/6/2562	6/5/2565	334.29	8.0%
5	กฟน.	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าได้ดินคลองเตย	9/30/2562	6/16/2565	319.59	1.7%
6	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าหาดใหญ่	9/17/2563	2/9/2565	249.54	2.2%
7	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้าลำภูรา	6/30/2561	4/17/2564	250.99	87.3%
8	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าระยอง	4/19/2559	7/31/2564	142.17	84.9%
9	กฟผ.	จัดหาและก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าสุราษฎร์-ภูเก็ต	12/13/2559	8/31/2563	364.18	98.9%

หมายเหตุ : * การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

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

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

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ให้บริการออกแบบ ติดตั้ง และทดสอบอุปกรณ์สถานีไฟฟ้าแรงสูง โรงผลิตไฟฟ้า และระบบไฟฟ้าแรงสูงของโรงงานอุตสาหกรรม ตลอดจนให้บริการบำรุงรักษาระบบที่ได้ส่งมอบลูกค้าไปให้ใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง โดยปี 2563 TRANSEC มีรายได้รวมทั้งสิ้น 33.3 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 0.4 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) **การตลาดและสถานการณ์แข่งขัน**

TRANSEC เป็นผู้รับงานติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์ไฟฟ้าแรงสูงของโรงผลิตไฟฟ้า และสถานีไฟฟ้าแรงสูง อีกทั้งยังรับงานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าแรงสูงขนาดเล็กตรงจากลูกค้าเอกชน โดยผลงานของ TRANSEC จะเน้นด้านคุณภาพงานที่ได้มาตรฐาน มีความรับผิดชอบ การส่งมอบได้ตามกำหนด ทำให้ลูกค้าเชื่อถือและประทับใจ

ค) **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

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

ง) **โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ**

ซึ่งดำเนินการโดย TRANSEC มีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า * (%)
			วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด		
1	Macky Food	จัดหาและก่อสร้างสถานีไฟฟ้า Outdoor AIS ให้ บจก.แมคคีย์ ฟู้ด เซอร์วิส เอส จ. ชลบุรี	1/28/2564	9/30/2564	32.23	0.0%

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า * (%)
			วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด		
2	SahaCogen	จัดหาและติดตั้งทดสอบระบบ InterTrip ระหว่างโรงไฟฟ้าสหโคเจนกับสถานีไฟฟ้าอ่าวไผ่ จ. ชลบุรี	12/18/2563	4/30/2564	3.65	0.0%
3	NMB - Minibea	จัดหาและปรับปรุงสถานีไฟฟ้า 115-22 เควี ให้ บจก. เอ็นเอ็มบี-มินิแบ ไทย จ. อโยธยา	9/5/2562	2/10/2563	7.46	100.0%
4	Glow Energy	จัดหาและติดตั้งหม้อแปลงไฟฟ้า บจก. Glow Energy จ. ระยอง	8/7/2562	8/18/2563	13.42	92.7%
5	NMB - Minibea	งานปรับตั้งค่าการทำงานและทดสอบอุปกรณ์ ให้ บจก. เอ็นเอ็มบี-มินิแบ ไทย โรงงานประจักษ์พระอินทร์ จ. อโยธยา	12/14/2563	1/15/2564	0.10	60.0%

หมายเหตุ * การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

- **บริษัท สามารถ กรีน เอ็นเนอร์จี้ 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 โดยเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท สามารถ ยู-ทรานส์ จำกัด ร้อยละ 66.67 และผ่านบริษัท สามารถ อินเตอร์ โซลดิ้ง จำกัด ร้อยละ 33.33 โดยเน้นการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจการจราจรทางอากาศ หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจราจรทางอากาศ ปัจจุบันถือสัดส่วนร้อยละ 100.00 ในบริษัท แคมโบเดียแอร์ 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 ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ธุรกิจการจำหน่ายรับเหมาติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ทั้งระบบที่มีสายและไร้สาย รวมทั้งธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการขยะในพื้นที่บริเวณท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ โดย ปี 2563 สายธุรกิจ Technology Related Services มีสัดส่วนรายได้ 380.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.2 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท สายธุรกิจนี้ประกอบด้วย 6 บริษัท ดังนี้ 1) บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท วิชั่น แอนด์ ซิเคียวตี้ ซีเอสดีเอ็ม จำกัด 3) บริษัท สุวรรณภูมิ เอ็นไวรอนเม้นท์ แคร่ จำกัด 4) บริษัท สามารถ เรดิเทค จำกัด 5) บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด และ 6) 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 ตู้แร็คสำหรับใช้งาน IT ตลอดจนชิ้นส่วนโลหะกันขั้วที่สำเร็จรูปต่างๆ

โดยปี 2563 SE มีรายได้รวมทั้งสิ้น 86.0 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณ ร้อยละ 1.0 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผงสายอากาศรับสัญญาณโทรทัศน์ งานรับสัญญาณดาวเทียมระบบต่างๆ ได้ใช้กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา โดยผ่านตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้บริการด้านการขาย การบริการติดตั้ง และการบริการหลังการขาย นอกจากนี้ ยังได้มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับตัวแทนจำหน่ายตามภาคต่างๆ ทั่วประเทศ

สำหรับช่องทางการจำหน่ายสินค้าจะแบ่งออกเป็น การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ซึ่งตัวแทนจำหน่ายของ SE มีอยู่กว่า 500 รายทั่วประเทศ การจำหน่ายผ่านห้างสรรพสินค้า Discount store ต่างๆ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่ของ SE คือ ผู้บริโภคที่ต้องการเปลี่ยนอุปกรณ์รับสัญญาณโทรทัศน์ (Replacement) ผู้บริโภคที่มีบ้านใหม่ที่ต้องการติดตั้งอุปกรณ์การรับสัญญาณโทรทัศน์ และช่างติดตั้งที่ให้บริการทั้งภาคครัวเรือนและอาคารสูง โดยในปีนี้มีความต้องการใช้เสาอากาศดิจิทัลทีวีเพิ่มขึ้น สืบเนื่องจากในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี มีการยุติระบบบอณาสิทธิ์อย่างสมบูรณ์ทั่วประเทศ ตลอดจนมีการออกอากาศช่องรายการเพื่อการศึกษาผ่านทีวีภาคพื้นดิน ในช่วงวิกฤตการณ์โรคโควิด-19 ทั่วประเทศ ป้องกันภัยไวรัสโควิด-19 ส่งเสริมให้ต้องเรียนผ่านออนไลน์ที่ ส่งผลให้ตลาดผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการรับชมทีวีดิจิทัลขยายตัวขึ้น ทั้งภาคครัวเรือนและภาคบริการ เช่นกลุ่มลูกค้าอาคารสูง อันได้แก่ อาคารสำนักงาน โรงแรม โรงพยาบาล เป็นต้น

ภาพการแข่งขันในปัจจุบัน ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะใช้กลยุทธ์การตลาดด้านราคาเป็นหลักเพื่อให้มีส่วนแบ่งตลาด (Market Share) เพิ่มขึ้น และจะต้องคำนึงถึงเรื่องบริการหลังการขายเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่ผู้บริโภคใช้ประกอบการตัดสินใจ

ธุรกิจให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ปัจจุบัน ผู้ให้บริการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมีจำนวนรายลดน้อยลง สืบเนื่องจาก ลูกค้าประสบภาวะการขาดทุนทางธุรกิจจากวิกฤติโควิด-19 ขอต่อรองราคาให้บริการ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

สำหรับอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการใช้งานในการรับสัญญาณโทรทัศน์ในระบบ ดิจิตอลนั้น ทาง SE ได้เตรียมความพร้อม และได้ทำการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์สินค้าจนได้อุปกรณ์ที่มีประสิทธิภาพ และตอบสนองความต้องการของผู้ใช้เป็นอย่างดี

• **บริษัท วิชั่น แอนด์ ซีเคียวริตี้ 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 โดยคำนึงถึงหลักการด้านวิศวกรรม ความทันสมัยของระบบเพื่อให้ลูกค้าได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่า

โดยปี 2563 VSS มีรายได้รวมทั้งสิ้น 293.9 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณ ร้อยละ 3.2 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ข) การตลาดและสภาพการแข่งขัน

การตลาด

VSS มุ่งเน้นลูกค้าราชการ รัฐวิสาหกิจและเอกชนขนาดใหญ่ โดยเข้าถึงลูกค้าสม่ำเสมอเพื่อเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าเพื่อนำเสนอและแบ่งปันประสบการณ์ของบริษัทกับลูกค้าทั้งด้านผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี

เน้นคุณภาพสินค้าทั้งด้านความทันสมัยและคงทนถาวรตลอดจนความประณีตในการติดตั้ง เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์และมีความพึงพอใจสูงสุด

เน้นบริการหลังการขายโดยดูแลลูกค้าระหว่างรับประกันสม่ำเสมอ และเสนอขายบริการซ่อมบำรุงรักษาหลังจากหมดระยะเวลาประกัน

ปัญหาการแพร่เชื้อไวรัส Covid-19 ทำให้ตลาดเล็กลงมาก แต่ราชการยังมีความต้องการใช้ CCTV อยู่เพื่อป้องกันรักษาความปลอดภัยให้กับประชาชน ซึ่งส่งผลดีพอสมควรต่อธุรกิจของบริษัทฯ

สภาพการแข่งขัน

ตลาดด้านระบบการรักษาความปลอดภัยโดยเฉพาะระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิดเติบโตเร็วต่อเนื่องมาหลายปีและจะเติบโตต่อไป VSS จึงเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนในระบบความปลอดภัยสูง ทั้งหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ซึ่งมีการแข่งขันน้อยกว่าลูกค้ากลุ่มอาคาร ศูนย์การค้าและโรงงาน

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 2563 ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)
			วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด		
1	สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร	ซ่อมบำรุง CCTV แบบเชื่อมต่อและไมเชื่อมต่อสัญญาณกล้องเข้าห้องควบคุม ในพื้นที่กรุงเทพฯ ตลอดวันออก เป็นเวลา 12 เดือน	01/12/63	30/11/64	70.14	8.33
2	สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร	โครงการจัดหาพร้อมติดตั้ง CCTV บริเวณจุดเปลี่ยนถ่ายการเดินทาง (สี่ รัง เรือ)	21/05/63	14/02/64	61.8	80
3	สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร	โครงการเปลี่ยนสายไฟฟ้าอากาศเป็น สายไฟฟ้าใต้ดิน กลุ่มที่ 2 และกลุ่มที่ 10 รวม 9 เส้นทาง	15/01/63	23/08/64	75.97	30
4	บมจ. ท่าอากาศยานไทย	ซ่อมบำรุง CCTV ท่าอากาศยานภูเก็ต เป็นเวลา 12 เดือน	01/10/63	30/09/64	7.51	25
5	บมจ. ท่าอากาศยานไทย	ซ่อมบำรุง ระบบเสียงประกาศ ท่าอากาศยานภูเก็ต เป็นเวลา 12 เดือน	01/12/63	30/11/64	1.27	8.33

หมายเหตุ: 1. การรับรู้รายได้ของแต่ละ โครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

2. มูลค่าโครงการเป็นมูลค่าที่ไม่รวม VAT (7%)

โครงสร้างรายได้

(หน่วย : ล้านบาท)

สายธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วนการถือหุ้นปี 2563 (%) ⁽¹⁾	2561		2562		2563	
			รายได้ ⁽²⁾	%	รายได้ ⁽²⁾	%	รายได้ ⁽²⁾	%
1) ICT Solution and Service	บจก. สามารถคอมเทค	70.14	3,364.9	27.6	3,223.0	22.8	2,039.6	22.4
	บจก. พอร์ทัลเน็ต	70.14	754.8	6.2	2,864.6	20.3	1,104.7	12.1
	บจก. สามารถคอมมิวนิคชั่น เซอร์วิส	70.14	1,163.3	9.6	1,445.1	10.2	965.3	10.6
	บมจ. สามารถเทลคอม	70.14	1,533.4	12.6	1,008.7	7.1	856.3	9.4
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	436.9	3.5	452.4	3.2	405.1	4.5
รวม			7,253.3	59.5	8,993.8	63.6	5,371.0	59.0
2) Digital	บมจ. สามารถ ดิจิตอล	83.38	162.5	1.3	472.1	3.3	399.2	4.4
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	488.8	4.0	482.4	3.4	198.9	2.2
รวม			651.3	5.3	954.5	6.7	598.1	6.6
3) Call Center	บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์	69.18 ⁽³⁾	683.5	5.6	730.5	5.2	623.1	6.8
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	6.3	0.1	7.1	-	19.7	0.2
รวม			689.8	5.7	737.6	5.2	642.8	7.0
4) Utilities and Transportations	บจก. เทต้า	94.35	1,234.6	10.2	937.9	6.6	1,102.0	12.1
	บจก. แคมโบเดียแอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส	100	1,931.0	15.8	2,005.8	14.2	714.1	7.8
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	218.8	1.8	288.4	2.1	296.9	3.3
รวม			3,384.4	27.8	3,232.1	22.9	2,113.0	23.2
5) Technology Related Services	บจก. วิชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ ซีเอสเอ็ม	73.00	78.6	0.6	86.0	0.6	293.9	3.2
	บจก. สามารถ วิศวกรรม	99.99	107.4	0.9	78.6	0.6	86.0	1.0
	บริษัทฯ และบริษัทย่อยอื่นๆ	-	20.0	0.2	51.6	0.4	0.9	-
รวม			206.0	1.7	216.2	1.6	380.8	4.2
รวมรายได้จากการขายสินค้าและบริการ			12,184.8	100.0	14,134.2	100.0	9,105.7	100.0

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

⁽²⁾ เป็นรายได้จากการขายและบริการ หลังหักรายการระหว่างกัน

⁽³⁾ สัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 8 ธันวาคม 2563 โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จำหน่ายหุ้นสามัญที่ถือใน บมจ. วันทูวัน คอนแทคส์ ทั้งจำนวน ให้กับบุคคลภายนอกที่มีใช้บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2563

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 พิจารณาบททวน รวมทั้งประเมินความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ โดยปัจจัยเสี่ยงสามารถจำแนกได้ตามประเภทต่างๆ ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ICT Solution and Service

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

ความเสี่ยงจากการดำเนินงานในธุรกิจ Digital

- **ธุรกิจให้บริการข้อมูลข่าวสารและบันเทิง (Content)**

การเข้ามาของเทคโนโลยี ส่งผลกระทบต่อไลฟ์สไตล์ผู้บริโภค ส่งผลให้การแข่งขันที่แย่งชิงกันตามรูปแบบของการเข้าถึง ถูกหลอมรวมกันเป็นตลาดหนึ่งเดียวที่มีขนาดใหญ่ เต็มไปด้วยผู้แข่งขันหลากหลายราย อย่างไรก็ตาม ตลาดก็มีขนาดใหญ่มากขึ้นด้วยเช่นกัน โดยทางบริษัทฯ ได้คำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ดังนั้น จึงได้มีการนำเสนอการให้บริการคอนเทนต์ในรูปแบบต่างๆ ผ่านทางแพลตฟอร์มที่หลากหลาย เพื่อเป็นการตอบสนองต่อพฤติกรรมผู้ใช้งานที่เปลี่ยนไป

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

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

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ Call Center

- **ธุรกิจให้บริการศูนย์ประสานงานลูกค้า (Call Center)**

สำหรับศูนย์ประสานงานลูกค้า หรือ คอลเซ็นเตอร์นั้น บุคลากรถือเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงาน ดังนั้น ความเสี่ยงหลักในการดำเนินธุรกิจนี้จึงเป็นด้านบุคลากร เนื่องจากอัตราการลาออกของบุคลากรที่อยู่ในระดับสูงของธุรกิจประเภทนี้ 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 เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ หรือการดำเนินงานในบางกิจการก็ก่อให้เกิดต้นทุนในสกุลเงินต่างประเทศเช่นกัน เช่น ธุรกิจ ICT Solution and Service ที่มีการจ่ายค่าอุปกรณ์เป็นสกุลเงินต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทฯ จึงตระหนักถึงความเสี่ยงของความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ผ่านมา 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 2563 บริษัทฯ มีบัญชีลูกหนี้การค้ารวม 2,102.38 ล้านบาท ทั้งนี้ โดยลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ ประกอบไปด้วยลูกหนี้การค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งลูกหนี้เหล่านี้ยังติดต่อซื้อขายกับกลุ่มบริษัทอยู่เป็นปกติ และยังมีมีการจ่ายชำระหนี้อย่างต่อเนื่อง

3. ความเสี่ยงจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19

การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ตั้งแต่ช่วงต้นปี 2563 เป็นผลให้เกิดการใช้มาตรการล็อกดาวน์ในหลายประเทศเพื่อยับยั้งการระบาดทำให้ผู้คนไม่สามารถดำเนินชีวิตได้ตามปกติ ก่อให้เกิดการปรับเปลี่ยนวิถีความเป็นอยู่อย่างไม่เคยเป็นมาก่อน ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อทุกอุตสาหกรรมในโลกอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว และการเดินทางขนส่ง

อย่างไรก็ดี สถานการณ์ในปี 2564 ภาครัฐจะเริ่มผ่อนคลามาตรการต่างๆ และเปิดให้กิจกรรมส่วนใหญ่กลับมาดำเนินการเป็นปกติ ทำให้เศรษฐกิจมีการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปแม้จะยังต้องรักษาระยะห่างทางสังคมและควบคุมการเดินทางระหว่างประเทศอยู่ ซึ่งภาวะฟื้นฟูนี้อาจดำเนินต่อไปจนกระทั่งทั่วโลกสามารถควบคุมการแพร่ระบาดได้โดยเด็ดขาด และประสบความสำเร็จในการกีดกันและผลัดวันชั่ง ซึ่งจะช่วยให้การดำเนินชีวิตกลับมาสู่ภาวะปกติ

วิกฤตโควิด-19 นำมาซึ่งความคิดและพฤติกรรมใหม่ๆ ของผู้บริโภค ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐในหลายๆ ด้าน และในที่สุดจะส่งผลให้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจภายหลังวิกฤตโควิด-19 นี้เปลี่ยนไปจากเดิมโดยสิ้นเชิง

4. ความเสี่ยงด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม

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

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 2562 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี	
	ณ 31 ธันวาคม 2563	ณ 31 ธันวาคม 2562
ที่ดิน	596.96	596.97
อาคารและส่วนปรับปรุง	41.82	48.88
อุปกรณ์สำนักงาน	171.00	302.31
เครื่องจักรและอุปกรณ์	687.31	1,330.57
ยานพาหนะ	21.12	50.49
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	3,800.49	2,277.08
รวม	5,318.70	4,606.30

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดทำให้มีการประเมินราคาที่ดิน โดยผู้ประเมินราคาอิสระในปี 2562 ซึ่งใช้วิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลราคาตลาด บริษัทฯ และบริษัทย่อยแสดงมูลค่าของที่ดินดังกล่าวด้วยวิธีราคาทุน มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 2562 จะเป็นดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2563	2562	2563	2562
ที่ดิน	124.19	124.19	87.65	87.65

บริษัทฯ มียอดคงเหลือของสินทรัพย์ระหว่างติดตั้งจำนวน 1,627 ล้านบาท (2562 : ไม่มี) ซึ่งบริษัทฯ ได้ใช้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่งเพื่อใช้ในการติดตั้งทรัพย์สินดังกล่าวในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ได้รวมต้นทุนการกู้ยืมเข้าเป็นราคาทุนของสินทรัพย์จำนวน 33 ล้านบาท (2562 : ไม่มี) โดยคำนวณจากอัตราดอกเบี้ยขึ้นเป็นทุนในอัตราร้อยละ 4.4

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอาคารและอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 16,494 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 792 ล้านบาท (2562 : 14,393 ล้านบาทและงบการเงินเฉพาะกิจการ 727 ล้านบาท)

บริษัท กัมปอด เพาเวอร์ แพลนท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ทำสัญญาซื้อขายอุปกรณ์ที่ใช้ในโครงการที่อยู่อาศัยในประเทศกัมพูชา กับบริษัทแห่งหนึ่งโดยมีมูลค่าเงินลงทุนเป็นจำนวนเงินประมาณ 1.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา หรือเทียบเท่า 53 ล้านบาท ต่อมาเมื่อวันที่ 7 เมษายน 2563 บริษัทย่อยและบริษัทดังกล่าวได้มีการแก้ไขสัญญาเนื่องจากการปรับแผนธุรกิจของโครงการ เป็นผลให้สินทรัพย์ที่ใช้ในโครงการลดลงเป็นจำนวนประมาณ 0.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกาหรือเทียบเท่า 10 ล้านบาท

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

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดคงเหลือของยานพาหนะและอุปกรณ์ ซึ่งได้มาภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี เป็นจำนวนเงิน 36 ล้านบาท และงบการเงินเฉพาะกิจการ 7 ล้านบาท

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย และบริษัทย่อยของบริษัทดังกล่าว (กลุ่มบริษัทสามารถเทลคอม) รับรู้ผลขาดทุนจากการซื้อขายของอุปกรณ์จำนวน 152 ล้านบาท เพื่อให้สินทรัพย์ดังกล่าวแสดงมูลค่าเท่ากับมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์ ทั้งนี้ บริษัทย่อยของกลุ่มบริษัทสามารถเทลคอมพิจารณามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์จากมูลค่าจากการใช้สินทรัพย์ซึ่งประมาณการจากกระแสเงินสดในอนาคตที่กิจการคาดว่าจะได้รับอ้างอิงจากประมาณการทางการเงิน ซึ่งได้รับอนุมัติจากฝ่ายบริหาร

ข้อสมมติที่สำคัญในการคำนวณมูลค่าจากการใช้สินทรัพย์ สรุปได้ดังนี้

(หน่วย: ร้อยละต่อปี)

2563

อัตราคิดลดก่อนภาษี

8%

อัตราการเติบโต

0%

สินทรัพย์ให้เช่า

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

ผู้เช่า	พื้นที่ (ตารางเมตร)	ค่าเช่าต่อเดือน (บาท)
บริษัท วันทิวน์ คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) (สัญญาเช่าสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2563)	349.00	16,633.34
บริษัท สามารถ ดิจิตอล มีเดีย จำกัด	37.50	1,787.25

หมายเหตุ: อายุสัญญาเช่า 3 ปี

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

ผู้เช่า	พื้นที่ (ตารางเมตร)	ค่าเช่าต่อเดือน (บาท)
บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด	830.00	26,560.00
บริษัท วันทิวน์ คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน)	600.00	20,400.00
บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด	500.00	17,000.00
บริษัท พอสเน็ท จำกัด	199.40	6,779.60
บริษัท เทคต้า จำกัด	50.00	1,700.00

หมายเหตุ: อายุสัญญาเช่า 3 ปี

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

ผู้เช่า	พื้นที่ (ตารางเมตร)	ค่าเช่าต่อเดือน (บาท)
บริษัท วันทิวน์ คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน)	1,471.35	196,484.08
บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)	1,057.74	141,250.60
บริษัท เทคต้า จำกัด	915.00	122,189.10
บริษัท พอสเน็ท จำกัด	841.35	112,353.88
บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด	727.22	97,112.96

บริษัท วิชั่น แอนด์ ซิเคียวตี้ ซีเอสเต็ม จำกัด	627.00	83,729.58
บริษัท ชิกป้า (ประเทศไทย) จำกัด	559.20	74,675.57
บริษัท สามารดคอมเทค จำกัด	374.72	50,040.11
บริษัท สามารด ดิจิตอล จำกัด (มหาชน)	353.21	47,167.66
บริษัท สามารด ยู-ทรานส์ จำกัด	320.00	42,732.80
บริษัท พอร์ตแลนด์ จำกัด	116.44	15,549.40
บริษัท สามารด ดิจิตอล มีเดีย จำกัด	56.00	7,478.24
บริษัท สามารด เอวี่เอช โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน)	50.00	6,677.00
บริษัท วินเพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด	50.00	7,750.00
(สัญญาเช่าสิ้นสุด 31 สิงหาคม 2563)		
บริษัท สามารด อินโฟเนต จำกัด	48.00	6,409.92
บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด	30.00	4,006.20

หมายเหตุ: อายุสัญญาเช่า 3 ปี

ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

- **สัมปทานบริการ**

บริษัท แคมโบเดียแอร์ ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยมีข้อตกลงสัญญาสัมปทานซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

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

ลักษณะสัมปทาน: เพื่อจัดตั้งระบบและให้บริการควบคุมการจราจรทางอากาศในประเทศกัมพูชา

อายุสัมปทาน: 39 ปี สิ้นสุดในปี 2584

เงื่อนไขที่สำคัญตามสัญญา: บริษัทย่อยให้ผลประโยชน์ตอบแทนแก่รัฐบาลประเทศกัมพูชาตามสัดส่วนของรายได้ที่เก็บได้ นอกจากนี้ บริษัทย่อยต้องโอนกรรมสิทธิ์ในระบบและอุปกรณ์ทั้งหมดให้แก่รัฐบาลประเทศกัมพูชาเมื่อสิ้นสุดอายุสัมปทานโดยไม่คิดมูลค่า

- **สิทธิช่วงเวลาในการออกอากาศ**

เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2557 บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ซื้อหุ้นในบริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่งตามราคาที่ตกลงร่วมกัน ผลจากการซื้อเงินลงทุนดังกล่าวตามวิธีซื้อทำให้บริษัทย่อยได้บันทึกสิทธิช่วงเวลาในการออกอากาศรายการกีฬาเป็นสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ซึ่งมีอายุการให้ประโยชน์ 5 ปี

- **สิทธิการให้บริการเสาโทรคมนาคม**

เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2560 บริษัท สามารด ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ซื้อหุ้นในบริษัท ไทยเบสเสตชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่งตามราคาที่ตกลงร่วมกัน ผลจากการซื้อเงินลงทุนดังกล่าวตามวิธีซื้อทำให้บริษัทย่อยได้บันทึกสิทธิการให้บริการเสาโทรคมนาคมเป็นสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ซึ่งมีอายุการให้ประโยชน์ 10 ปี

ในระหว่างปี 2563 และ 2562 บริษัท ไทยเบสเสตชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้โอนมอบเสาโทรคมนาคมจำนวนหนึ่งให้เป็นกรรมสิทธิ์ของกรมอุทยานแห่งชาติสัตว์ป่าและพันธุ์พืชทำให้บริษัทย่อยได้บันทึกสิทธิการให้บริการเสาโทรคมนาคมเป็นสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ซึ่งมีอายุการให้ประโยชน์ตามอายุของสัญญาที่ตกลงร่วมกัน

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ข้อพิพาททางกฎหมายที่บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือบริษัทย่อยเป็นคู่ความหรือคู่กรณีในศาลโดยที่คดีหรือข้อพิพาทยังไม่สิ้นสุดและเป็นคดีที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย เกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีดังนี้

1. บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในการให้การสนับสนุนด้านการเงินและการติดตั้งระบบเครือข่ายโทรคมนาคมให้กับคณะกรรมการจัดการแข่งขันกีฬาเอเชียนเกมส์ครั้งที่ 13 เมื่อปี 2540 โดยได้ให้การสนับสนุนการออกแบบติดตั้งระบบเครือข่ายโทรคมนาคมพร้อมอุปกรณ์ และให้การสนับสนุนด้านการเงินจำนวน 190 ล้านบาท แต่บริษัทฯ ประสบปัญหาทางการเงินจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำครั้งใหญ่ของประเทศไทยปี 2540 ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อเนื่องเป็นระยะเวลายาวนาน จึงได้เจรจาขอยกเลิกข้อตกลงการให้การสนับสนุนด้านการเงิน เพราะบริษัทฯ ได้สละสิทธิ์ที่จะใช้สิทธิประโยชน์ตามข้อตกลงหลายประการในระหว่างการแข่งขันและกรรมการจัดการแข่งขันฯ ได้นำสิทธิดังกล่าว ไปให้กับผู้สนับสนุนรายอื่นๆ ใช้ประโยชน์แทนแล้ว บริษัทฯ จึงไม่มีการะต้องรับผิดชอบสนับสนุนด้านการเงินดังกล่าวอีกต่อไป

ในไตรมาสที่ 4 ปี 2553 คณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการศึกษาแห่งประเทศไทย ได้ยื่นคำเสนอข้อพิพาทต่อสถาบันอนุญาโตตุลาการ สำนักงานระบับข้อพิพาทเรียกร้องให้บริษัทฯ ชำระเงินจำนวนประมาณ 332 ล้านบาท (190 ล้านบาทรวมดอกเบี้ย)

ต่อมาเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2556 สถาบันอนุญาโตตุลาการได้ดำเนินการสืบพยานฝ่ายบริษัทฯ และฝ่ายคณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ เสร็จสิ้น และคณะอนุญาโตตุลาการได้พิจารณาและมีคำตัดสินให้บริษัทฯ เป็นฝ่ายชนะคดีเนื่องจากคณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการกีฬาแห่งประเทศไทยได้ยื่นข้อเสนอสั่งข้อพิพาทคดีนี้เกิน 10 ปี คดีจึงขาดอายุความ ต่อมาเมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2556 คณะกรรมการจัดการแข่งขันฯ และการศึกษาแห่งประเทศไทย ได้ยื่นคำร้องขอเพิกถอนคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการดังกล่าวต่อศาลแพ่ง

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

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

ต่อมาวันที่ 19 มกราคม 2561 คณะอนุญาโตตุลาการได้แต่งตั้งประธานคณะอนุญาโตตุลาการ และมีคำสั่งยกคำร้องคัดค้านข้างต้นของ บริษัทฯ ซึ่งทนายความของบริษัทฯ ได้ยื่นคำร้องอุทธรณ์คำสั่งของอนุญาโตตุลาการดังกล่าวต่อศาลแพ่ง เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2561 ต่อมาเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2561 ศาลมีคำสั่งยกคำร้องอุทธรณ์คำสั่งของบริษัทฯ ซึ่งทนายความของบริษัทฯ ได้อุทธรณ์คำสั่งของศาลแพ่งดังกล่าวต่อศาลฎีกาแล้ว เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2561 โดยระหว่างที่ยื่นอุทธรณ์คำสั่งนี้ คณะอนุญาโตตุลาการได้ทำการพิจารณาไว้ จนกว่าศาลฎีกาจะได้มีคำตัดสินในเรื่องดังกล่าวจนถึงที่สุด

เมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2562 ศาลฎีกาได้มีคำพิพากษาในเรื่องดังกล่าว พิพากษายืนตามศาลชั้นต้นคณะกรรมการจัดการแข่งขันกีฬา เอเชียนเกมส์ ครั้งที่ 13 (BAGOC) และการกีฬาแห่งประเทศไทยจึงได้มีคำสั่งต่อคณะอนุญาโตตุลาการเพื่อแจ้งให้ทราบผลคดีเมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2562

ต่อมาคณะอนุญาโตตุลาการในข้อพิพาทหมายเลขคำที่ 90/2553 หมายเลขแดงที่ 67/2556 ได้ทำการชี้ขาดใหม่อีกครั้งเมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2562 ให้บริษัทฯ ชำระเงินตามข้อเสนอข้อพิพาทจำนวน 332 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยของต้นเงินจำนวน 190 ล้านบาท ในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี นับถัดจากวันที่ 21 ตุลาคม 2553 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จ

ที่ปรึกษากฎหมายของบริษัทฯ มีความเห็นว่า คำชี้ขาดดังกล่าวไม่ชอบด้วยพระราชบัญญัติอนุญาโตตุลาการ พ.ศ. 2545 จึงมอบหมายให้ สำนักงานกฎหมายดำเนินการยื่นคำร้องต่อศาลแพ่งในวันที่ 9 มีนาคม 2563 เพื่อขอให้ศาลเพิกถอนคำชี้ขาดของ คณะอนุญาโตตุลาการดังกล่าว โดยศาลแพ่งนัดไต่สวนคำร้องในวันที่ 18 มิถุนายน 2563 โดยในวันนัดดังกล่าวศาลเลื่อน นัดไต่สวนคำ ร้องเป็นวันที่ 3 สิงหาคม 2563 และศาลได้เลื่อนวันนัดไต่สวนคำร้องของคู่ความทั้งสองฝ่ายอีกครั้งเป็นวันที่ 9 ถึง 11 กุมภาพันธ์ 2564 แต่ เนื่องจากเกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ศาลแพ่งจึงได้เลื่อนวันนัดไต่สวนคำร้องดังกล่าว ออกไปอีกโดยไม่มีกำหนด ณ ปัจจุบันศาลแพ่งยังไม่ได้แจ้งกำหนดวันนัดไต่สวนคำร้องมาให้บริษัทฯ ทราบ

ที่ปรึกษากฎหมายของบริษัทฯ มีความเห็นว่าคดีนี้จะต้องใช้ระยะเวลาในการพิจารณาคดีอีกไม่น้อยกว่า 2 ปี และบริษัทฯ ไม่ควรต้อง รับผิดชอบต่อการเรียกร้องในครั้งนี้ ซึ่งในที่สุดแล้วบริษัทฯ จะเป็นฝ่ายชนะคดี โดยไม่ต้องรับผิดชอบชำระหนี้ให้แก่ทางคณะกรรมการจัดการ แข่งขันฯ และการกีฬาแห่งประเทศไทยแต่ประการใด

2. บริษัท ไอ - โมบาย พลัส จำกัด และ บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน)

วันที่ 27 พฤศจิกายน 2552 บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) ได้ทำบันทึกความเข้าใจโครงการทดลองการให้บริการเครือข่าย โทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G กับ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ต่อมาเมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2554 บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) ได้ทำ สัญญาโอนสิทธิและหน้าที่ตามบันทึกความเข้าใจโครงการทดลองการให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G ให้กับ บริษัท ไอ - โมบาย พลัส จำกัด

เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ได้มีหนังสือถึงสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา กิจการโทรคมนาคม และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อแจ้งให้ กสทช. ทราบล่วงหน้าก่อนแจ้งให้บริษัท ไอ-โมบาย พลัส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ทราบถึงการยกเลิกความร่วมมือตามบันทึกความเข้าใจโครงการทดลองการให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G ต่อมาเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2560 บริษัทย่อยได้ยื่นหนังสือแจ้งขอยุติการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ i-mobile 3GX ต่อบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และ กสทช. เนื่องจากระบบสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3GX ของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เกิดการขัดข้องบ่อยครั้ง และบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างถาวร ประกอบกับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ไม่ได้ขยายสถานีฐานตามแผนธุรกิจ เพื่อให้มีพื้นที่ให้บริการได้ครอบคลุมทั่วประเทศ อย่างไรก็ดี บริษัทย่อยได้เตรียมแผนการเยียวยาผู้ใช้บริการสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ i-mobile 3GX ไว้ตามเงื่อนไขของ กสทช. ต่อมาเมื่อวันที่ 22 มิถุนายน 2560 สำนักงาน กสทช. ได้มีหนังสือถึงบริษัทย่อยเพื่อแจ้งให้ทราบถึง ความเห็นชอบให้ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่หนึ่งสิ้นสุดลง รวมทั้งเห็นชอบแผนการดำเนินการเยียวยาผู้ใช้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ i-mobile 3GX ต่อมาเมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2560 บริษัทย่อยได้มีหนังสือถึง กสทช. เพื่อแจ้งยุติการให้บริการอย่างถาวร ดังกล่าวในวันที่ 18 กรกฎาคม 2560 ซึ่งได้ตกลงร่วมกันกับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เรียบร้อยแล้ว

ต่อมาบริษัทย่อยได้รับแจ้งจากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เรียกร้องให้จ่ายค่าธรรมเนียมลงทะเบียนผู้ใช้ ภายในพื้นที่ (Home Location Register, HLR) เป็นจำนวนเงิน 19 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2562: 19 ล้านบาท) อย่างไรก็ตามผู้บริหารและฝ่ายกฎหมายของบริษัทย่อยมีความเห็นว่าบริษัทย่อยไม่มีภาระที่จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมระบบดังกล่าว เนื่องจากการจัดเก็บข้อมูลบนระบบดังกล่าวของบริษัทย่อยมีจำนวนต่ำกว่าโควตาในเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาให้จ่ายชำระและบริษัทย่อยได้ยื่นฟ้องเรียกร้องค่าเสียหายจากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ต่อศาลแพ่งตั้งแต่เดือนตุลาคม 2561 และขณะนี้ อยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลแพ่ง ดังนั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทย่อยจึงไม่ตั้งประมาณการค่าธรรมเนียมดังกล่าวไว้ในบัญชี

นอกจากนี้ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ได้มีหนังสือแจ้งให้บริษัทย่อยชำระค่าบริการที่ค้างชำระรวมเป็นเงิน 137 ล้านบาท (รวมค่าธรรมเนียมลงทะเบียนผู้ใช้ภายในพื้นที่ดังกล่าวข้างต้น) บริษัทย่อยได้ส่งหนังสือขอหักกลบลบหนี้ โดยขอให้นำเอาค่า Bulk หรือค่า Package ที่บริษัทย่อยซื้อมาจาก บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) แต่ยังคงเหลือมูลค่าที่ไม่ได้ใช้เป็นเงินจำนวน 70 ล้านบาท ไปขอหักกลบลบหนี้ค่าบริการที่บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เรียกร้องมาดังกล่าว

ต่อมาในระหว่างปี 2563 บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ได้ยื่นฟ้องบริษัทฯ และบริษัทย่อยต่อศาลปกครองกลางในข้อหาผิดสัญญาทางปกครอง ทุนทรัพย์ 212 ล้านบาท (รวมดอกเบี้ย) ต่อมาศาลปกครองกลางมีคำสั่งไม่รับคำฟ้องเฉพาะส่วนที่ขอให้ใช้เงินค่าจัดทำและจัดเก็บข้อมูลในระบบลงทะเบียนผู้ใช้ภายในพื้นที่ (Home Location Register, HLR) ตั้งแต่ เมษายน 2554 - ตุลาคม 2557 พร้อมดอกเบี้ยและภาษีมูลค่าเพิ่มของค่าบริการค้างชำระและให้บริษัทย่อยทำการแก้คำฟ้องและส่งไปยังศาลปกครองกลางภายใน 30 วันนับตั้งแต่ได้รับคำสั่งจากศาล โดยในเดือนตุลาคม 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ยื่นคำร้องโต้แย้งเขตอำนาจศาลไปยังศาลปกครองกลาง เนื่องจากคดีดังกล่าวเป็นเรื่องเดียวกับคดีที่บริษัทย่อยได้ยื่นฟ้อง บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ในปี 2561 ดังกล่าวข้างต้น ต่อมาในเดือนมกราคม 2564 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ยื่นคำร้องขอขยายระยะเวลาขึ้นคำให้การครั้งที่ 7 ต่อศาลปกครองกลาง โดยศาลมีคำสั่งอนุญาตให้ขยายระยะเวลายื่นคำให้การถึงวันที่ 1 มีนาคม 2564

ที่ปรึกษากฎหมายของกลุ่มบริษัทมีความเห็นว่าบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เป็นฝ่ายผิดสัญญา เป็นเหตุให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับความเสียหายทางธุรกิจจำนวนมาก โดยบริษัทย่อยได้ยื่นฟ้องต่อศาลแพ่งดังกล่าวข้างต้น ซึ่งเมื่อคดีถึงที่สุดแล้ว บริษัทย่อยจะชนะคดี นอกจากนี้ การที่ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ยื่นฟ้องบริษัทฯ และบริษัทย่อยนั้น คดีดังกล่าวควรอยู่ในอำนาจศาลยุติธรรม ซึ่งในที่สุดบริษัทย่อยจะชนะคดีเช่นเดียวกัน ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทจึงยังคงเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัทจะไม่ได้รับผลเสียที่มีสาระสำคัญเกี่ยวกับข้อพิพาทดังกล่าว ขณะนี้ บริษัทฯ บริษัทย่อย และที่ปรึกษากฎหมายของกลุ่มบริษัทอยู่ระหว่างเตรียมเอกสารเพื่อยื่นคำให้การแก้คำฟ้องต่อศาลปกครองกลาง

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

- (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 2563)
- ชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญ
- จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด : 1,006,503,910 หุ้น (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
- มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น : หุ้นละ 1 บาท
- (2) **นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป**
รายละเอียดสามารถดูได้จากข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย หน้า 10
- (3) **บุคคลอ้างอิง**
- นายทะเบียนหุ้น : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
- ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
- โทรศัพท์ : 0-2009-9000, 0-2009-9378
- โทรสาร : 0-2009-9476
- ผู้สอบบัญชี : นางสาวนิตา หิรัญประเสริฐวุฒิ
- ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4799
- ที่ตั้งสำนักงาน : บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
- เลขที่ 193/136-137 อาคารเลอรัชดา ชั้น 33
- ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
- โทรศัพท์ : 0-2264-9090

โทรศัพท์ : 0-2264-0789-90
 นักลงทุนสัมพันธ์ : นายพงษ์เทพ วิชัยกุล
 อีเมล : Pongthep.V@samartcorp.com
 โทรศัพท์ : 0-2502-6583
 โทรศัพท์ : 0-2502-6186

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

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

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- 6.2.1 ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลอื่นของบริษัทฯ เพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของบริษัทฯ (www.samartcorp.com)
- 6.2.2 บริษัทฯ มีการออกและเสนอขายตราสารหนี้ต่อประชาชนทั่วไป ภายใต้ชื่อบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2563 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2565 (SAMART227A) โดยมีรายละเอียดการใช้เงินดังนี้

ลำดับ	การใช้เงิน	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ระยะเวลา
1	เพื่อชำระคืนเงินกู้	751.28	วันที่ 3 สิงหาคม ถึง 21 ธันวาคม 2563
2	เงินกู้ยืมระหว่างกันในกลุ่มบริษัท	419.49	วันที่ 18 สิงหาคม ถึง 3 กันยายน 2563
3	เงินทุนที่ใช้หมุนเวียนในกิจการ	30.24	วันที่ 3 สิงหาคม ถึง 21 ธันวาคม 2563
รวม		1,201.00	