

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “SAMTEL”) ซึ่งปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 738 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 618 ล้านบาท ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2529 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตั้งแต่ปี 2539 ณ ปัจจุบัน บริษัทประกอบธุรกิจโดยได้แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 3 สายธุรกิจ ดังนี้ สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และสายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ภาพรวมการประกอบธุรกิจบริษัทย่อย

กลุ่มบริษัทสามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นกลุ่มบริษัทที่มุ่งเน้นดำเนินธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม โดยสามารถแบ่งออกเป็น 3 สายธุรกิจหลักที่ครบวงจร ครอบคลุมเทคโนโลยีและโซลูชันทันสมัยรอบด้าน ประกอบด้วย สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และสายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) โดยมีบริษัทย่อยที่ให้บริการหลายรูปแบบในลักษณะครบวงจรขึ้นกับความต้องการของลูกค้า ได้แก่

- ด้านการเป็นผู้เชี่ยวชาญในการผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีรวมถึงโซลูชันระบบต่าง ๆ ในลักษณะ System Integration ดำเนินการตั้งแต่การให้คำปรึกษา รับเหมาทำการออกแบบและติดตั้งระบบครบวงจร และการบริหารจัดการเพื่อส่งมอบงานคุณภาพที่ตรงความต้องการให้กับลูกค้า รวมถึงการบำรุงรักษาระบบและบริการหลังการขายที่ได้มาตรฐานสากล
- ด้านการเป็นผู้ให้บริการในลักษณะ ICT Service Provider ด้วยบริการด้านเครือข่ายสื่อสารความเร็วสูงทั้งทางสายและไร้สาย ซึ่งรวมถึงการสื่อสารผ่านดาวเทียม บริการระบบสารสนเทศและเทคโนโลยีเฉพาะด้าน รวมถึงบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันทางธุรกิจต่างๆ
- ด้านการให้บริการ ICT ในลักษณะ Outsourcing โดยการเป็นที่ปรึกษา และทำการวางระบบด้วยผู้เชี่ยวชาญให้กับลูกค้า พร้อมกับบุคลากรคุณภาพเพื่อดำเนินการด้านการปฏิบัติงาน ด้วยกระบวนการมาตรฐานสากล เพื่อสนับสนุนงานหรือธุรกิจหลักของลูกค้าให้ดำเนินได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายในการดำเนินงาน และกลยุทธ์ขององค์กร

วิสัยทัศน์

กลุ่มบริษัทสามารถเทลคอม มุ่งมั่นนำเสนอสินค้า บริการและโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ครบวงจร เพื่อตอบสนองความต้องการสูงสุดขององค์กรผู้ให้บริการ ทั้งภาครัฐและเอกชน ด้วยความเป็นมืออาชีพภายใต้มาตรฐานคุณภาพระดับสากล

พันธกิจ

เพื่อตอบสนองต่อวิสัยทัศน์ บริษัทจึงมีพันธกิจในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ดังนี้

ลูกค้า

พัฒนาสินค้า บริการ และ โซลูชั่นด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ทันสมัย และสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ อย่างจริงจังและต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อนโยบายและความต้องการได้อย่างครบถ้วนและส่งผ่านคุณประโยชน์สูงสุดไปยังผู้ให้บริการ

พนักงาน

พัฒนาความรู้ ความสามารถ ความพร้อม และจิตสำนึกบริการของบุคลากรอย่างมืออาชีพ ส่งเสริมคุณภาพชีวิตพนักงาน และสร้างโอกาสความก้าวหน้าทางอาชีพ

องค์กร

พัฒนาโครงสร้างและกระบวนการทำงานที่ได้มาตรฐาน โปร่งใส เป็นธรรม เพื่อประสิทธิภาพ ประสิทธิผลในการดำเนินงานอย่างยั่งยืน และการเป็นองค์กรแห่งนวัตกรรม

พันธมิตร

พัฒนาความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับพันธมิตรธุรกิจ เพื่อผลสำเร็จทางธุรกิจร่วมกัน และเพื่อถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ อันเป็นประโยชน์ต่อการยกระดับคุณภาพบริการอย่างต่อเนื่อง

ผู้ถือหุ้น

สร้างความมั่นคงให้แก่องค์กรด้วยรายได้ประจำที่มั่นคง ด้วยการขยายฐานลูกค้าและแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ทั้งนี้ เพื่อส่งมอบผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นและนักลงทุน

สังคมและชุมชน

สร้างความภาคภูมิใจ ด้วยการเป็นองค์กรสถาบันที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม ด้วยการส่งเสริม “คนคุณภาพและสังคมคุณธรรม” ผ่านโครงการและกิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์ต่างๆ

เป้าหมายในการดำเนินงานและกลยุทธ์ขององค์กร

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) แบบครบวงจร โดยมีกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการให้บริการกับองค์กรของลูกค้ารวมถึงผู้ให้บริการ โดยตรง เพื่อการสร้างความได้เปรียบอย่างยั่งยืน และยังคงให้ความสำคัญกับงานโครงการขนาดใหญ่ที่มีความท้าทาย และการขยายฐานลูกค้าใหม่ทั้งภาครัฐและเอกชน ด้วยการสรรค์สร้างนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีและนำเสนอต่อลูกค้าด้วยรูปแบบธุรกิจที่หลากหลาย ด้วยความพร้อมและศักยภาพของบริษัท ที่มาจากความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ระดับสูง ผสมผสานความแข็งแกร่ง (Synergy) ในเครือข่ายกลุ่มบริษัทสามารถกับพันธมิตรชั้นนำของโลกต่างๆ และการรักษามาตรฐานระดับโลก (Standard) ทั้งด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบงานคุณภาพ (CMMI) มาตรฐานการให้บริการด้าน IT (ISO 20000) และมาตรฐานการควบคุมคุณภาพบริการลูกค้า (ISO 9001) เพื่อให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ที่ทันสมัยได้มาตรฐาน ตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้า และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการที่ให้กับลูกค้าซึ่งจะช่วยเพิ่มความสะดวกรวดเร็ว ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของลูกค้ายิ่งขึ้น อันนำไปสู่ความไว้วางใจและความพึงพอใจสูงสุด (Satisfaction)

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจใน 3-5 ปี

ในระยะเวลา 3-5 ปีข้างหน้า บริษัทมองว่าภาพรวมของอุตสาหกรรมด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสารจะมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการลงทุนและการใช้จ่ายด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ของทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และประชาชน รวมถึงบริการในรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ที่เกิดจากการประยุกต์ ICT ที่เกิดขึ้นในสังคม โดยภาครัฐนั้นมีปัจจัยสนับสนุนจากนโยบาย ที่เกี่ยวข้องกับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัล รวมถึงนโยบาย Thailand 4.0 ที่จะขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยนวัตกรรม การพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (Digital Government) การพัฒนา Smart City ไปจนถึงโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) สำหรับภาคเอกชนจะเพิ่มการลงทุนหรือการใช้จ่ายด้าน ICT

เพื่อเพิ่มศักยภาพ ในการแข่งขันทางธุรกิจ และสำหรับภาคประชาชนนั้นมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้ชีวิตที่มีการพึ่งพาเทคโนโลยีมากขึ้นกว่าเดิม ทั้งการทำธุรกรรม การซื้อขายสินค้า และบริการต่างๆ ที่หลากหลาย รวมถึงการใช้งานเพื่อความบันเทิง และการสื่อสารผ่านเครือข่ายสังคมที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จึงเป็นปัจจัยที่ช่วยให้ภาพรวมของอุตสาหกรรมขยายตัว

บริษัทจึงมีเป้าหมายในการมุ่งเน้นในการเพิ่มรายได้จากรายได้ประจำจากทั้งลูกค้าภาครัฐ เอกชน และบุคคลที่เป็นผู้ใช้บริการด้วยกลุ่มสินค้าและบริการ 3 กลุ่มที่ครบวงจร ครอบคลุมเทคโนโลยีและโซลูชันทันสมัยรอบด้าน ประกอบด้วย โครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) เทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) พร้อมกันนั้นเอง บริษัทมีเป้าหมายในการขยายฐานลูกค้า โดยมุ่งเน้นเพิ่มสัดส่วนรายได้จากลูกค้าภาคเอกชนให้สูงขึ้น เพื่อให้บริษัทมีการเติบโตอย่างยั่งยืน อันเป็นการตอบสนองวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีดังนี้

ปี 2560

- บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ได้จัดตั้งบริษัท ซีเคียวอินโฟ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการด้านระบบรักษาความปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์ (Cyber Security) แบบครบวงจร เมื่อวันที่ 22 มิถุนายน 2560 โดยมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท (จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) และบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว เข้าซื้อหุ้นบริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด จากผู้ถือหุ้นรายอื่นรวมร้อยละ 70 ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ได้ดำเนินการซื้อหุ้นบริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด จากผู้ถือหุ้นรายอื่นจำนวน 180,000 หุ้น หรือร้อยละ 60 ทำให้บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 90 และบุคคลทั่วไปถือหุ้นร้อยละ 10

ปี 2559

เพื่อการเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืน บริษัทมีทิศทางการดำเนินธุรกิจในการขยายฐานลูกค้าไปยังหน่วยงานภาครัฐอื่น ๆ รัฐบาลท้องถิ่นขนาดใหญ่ และองค์กรธุรกิจภาคเอกชน เช่น กลุ่มธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงิน รวมถึงกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) โดยในปีที่ผ่านมาได้ขยายฐานพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อรองรับการให้บริการด้านระบบงานธุรกิจหลักของธนาคาร (Core Banking System) เพื่อการบริการให้กับกลุ่มธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินต่างๆ รวมถึงบริการ Cloud ERP สำหรับลูกค้า SME อีกด้วย

ปี 2558

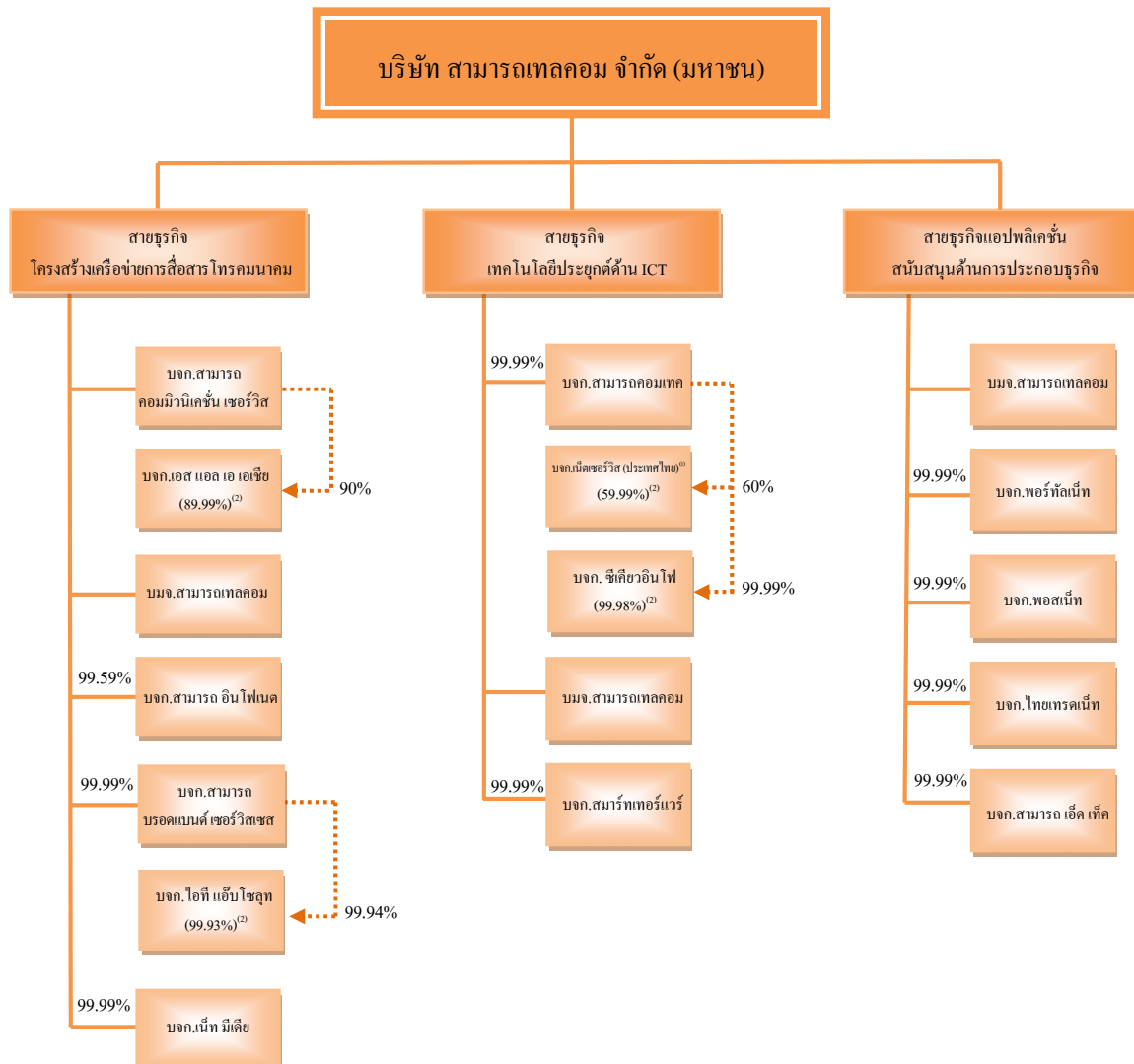
บริษัทได้ปรับโครงสร้างธุรกิจจากเดิม 5 สายธุรกิจ เปลี่ยนเป็น 3 สายธุรกิจ ดังนี้

1. สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)
2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)
3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

เพื่อจำแนกธุรกิจในลักษณะเป็นกลุ่มโซลูชันที่ชัดเจนและเข้าใจง่าย และรองรับวิสัยทัศน์ในการเป็นผู้ให้บริการโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ครบวงจร พร้อมทั้งรองรับเป้าหมายและการเติบโตของธุรกิจในอนาคต โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ: บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียน 738,000,000 บาท ทุนชำระแล้ว ณ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 618,000,000 บาท

1) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 40 ถือโดยบุคคลอื่น ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่มีความขัดแย้งกัน

2) อัตราส่วนที่แสดงเป็นสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

1.3.2 การประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 3 สายธุรกิจ

บริษัทมีนโยบายและแนวทางในการแบ่งการดำเนินงานเป็นสายธุรกิจต่างๆ โดยใช้ลักษณะของกลุ่มสินค้าและบริการ และแบ่งโครงสร้างการดำเนินงานออกเป็น 3 สายธุรกิจหลักอย่างครบวงจร ครอบคลุมเทคโนโลยีและโซลูชันทันสมัยรอบด้านตอบสนองความต้องการของโลกยุคใหม่ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วได้อย่างลงตัว เข้าถึงทุกความต้องการของลูกค้าในทุกอุตสาหกรรม เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและการบรรลุภารกิจของหน่วยงานภาครัฐ และขับเคลื่อนคุณค่าทางธุรกิจของลูกค้าภาคเอกชนรวมถึงรัฐวิสาหกิจ พร้อมการตอบแทนสังคมและสิ่งแวดล้อม ภายใต้ 3 สายธุรกิจ อันได้แก่

1. สายธุรกิจ โครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)

ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ได้รับความไว้วางใจจากองค์กรภาครัฐและเอกชนชั้นนำ ด้วยความสามารถที่ให้บริการทั้งในรูปแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมถึงการบริหารจัดการแบบ Outsource Service ภายใต้ความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของวิศวกร และความเป็นเลิศด้านการบริหาร โครงการที่สร้างความมั่นใจในการส่งมอบงานคุณภาพ รวมถึงคุณภาพบริการในระดับสูงด้วยมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพและประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และ ISO 9001 ด้านการควบคุมคุณภาพการบริการ พร้อมศูนย์บริการ 30 แห่ง ครอบคลุมทั่วประเทศ และบริการจากศูนย์ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการรับแจ้งและวิเคราะห์เหตุขัดข้องให้กับลูกค้า ตลอด 24 ชั่วโมง ด้วยบริการที่มุ่งเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยโซลูชันและบริการในสายธุรกิจนี้ ได้แก่

โซลูชันและเทคโนโลยีสำหรับเครือข่ายแบบสายความเร็วสูง

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

โซลูชันและเทคโนโลยีไร้สายความเร็วสูง

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

2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)

ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อประยุกต์ร่วมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูง เฉพาะด้าน รองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยบริการครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consulting Services) ดำเนินงานวิศวกรรมทั้งด้านการออกแบบระบบและด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบงานประยุกต์ (Engineering Design & Software Development) และการติดตั้ง (Implementation) ภายใต้การบริหารโครงการอย่างมืออาชีพ (Professional Project Management) รวมถึงบริการบริหารจัดการ (Outsourcing Services) และบริการบำรุงรักษา (Maintenance Services) ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน

โดยรักษามาตรฐานการให้บริการตามมาตรฐาน ISO 9001 และมาตรฐาน CMMI ซึ่งเป็นมาตรฐานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์คุณภาพเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก โดยบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจ รวมถึงบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด ที่ต่างได้รับการรับรอง CMMI Level 3 สำหรับโซลูชันและบริการที่สำหรับสายธุรกิจนี้ ประกอบด้วย

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

3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ดำเนินธุรกิจให้บริการ โซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของรัฐบาลเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันรวมถึงสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้ให้บริการ โดยโซลูชันและบริการของสายธุรกิจนี้ ประกอบด้วย

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

1.3.3 การแบ่งการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย

1. สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)	
บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส	ให้บริการด้านเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคม ซึ่งประกอบด้วยการจัดหา การดำเนินการวางระบบ การซ่อมบำรุง รวมถึงการซ่อมอุปกรณ์สื่อสาร โทรคมนาคมที่ได้รับมาตรฐาน ISO 9001 และยังได้รับ มาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพและประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
บมจ. สามารถเทลคอม	1. บริการให้เช่าระบบสื่อสารข้อมูลผ่านดาวเทียมความเร็วสูง iPSTAR และ VSAT 2. บริการจ้างเหมาติดตั้งและวางระบบเครือข่ายสื่อสารหลักความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วย เทคโนโลยีต่างๆ รวมถึงเทคโนโลยีเครือข่ายสื่อสารไร้สายความเร็วสูง ได้แก่ Digital Trunked Radio System และระบบสื่อสารโทรคมนาคมผ่านดาวเทียม
บจก. สามารถ อินโฟเนต	ให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงครบวงจรสำหรับลูกค้าภาครัฐและองค์กรธุรกิจ ด้วยเทคโนโลยีต่างๆ ได้แก่ FTTx, G.SHDSL, MPLS, Leased Line, Gigabit Internet และ Software-Defined WAN (SD WAN) พร้อมบริการ Co-Location และ Cloud Hosting.
บจก. เอส แอล เอ เอเชีย	ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้านเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคมและงานด้านระบบสารสนเทศ รวมถึง การซื้อขายและการบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV ประกอบด้วย ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้คือ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม
บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส	ให้บริการข้อมูลผ่านข่ายสายท้องถิ่นความเร็วสูง
บจก. ไอที แอ็บโซลูท	จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์เทคโนโลยีต่างๆ
บจก. เน็ต มีเดีย	ให้บริการการบีบอัดสัญญาณโทรทัศน์ และส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านเครือข่ายและขึ้นสู่ดาวเทียม
2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)	
บจก. สามารถคอมเทค	ให้บริการรับเหมาให้คำปรึกษา ออกแบบ คิดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษาอุปกรณ์ ทางด้านระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึงเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน
บมจ. สามารถเทลคอม	ให้บริการครบวงจรทั้งการออกแบบ พัฒนา คิดตั้ง บริหารจัดการ ดำเนินการในด้านปฏิบัติการระบบ รวมถึงบำรุงรักษาระบบด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ทั้งในลักษณะเบ็ดเสร็จ (Turnkey) และลักษณะ Outsourcing Services
บจก. สมาร์ทเทอร์แวร์	ดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการและเป็นที่ปรึกษา ให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบครบวงจร และให้บริการเฉพาะทางในด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์
บจก. เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย)	ให้บริการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการออกแบบและพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้อง สำหรับภาครัฐและเอกชน
บจก. ซีเคียวอินโฟ	ให้บริการด้านระบบรักษาความปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์ (Cyber Security) แบบครบวงจร

3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)	
บมจ. สามารถเทลคอม	ให้บริการระบบบริหารการเรียนการสอนผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) และโซลูชันระบบงานหลักสำหรับกลุ่มลูกค้าธนาคารและสถาบันการเงิน (Core Banking & Finance Solutions)
บจก. พอร์ตเน็ต	ให้บริการด้านการออกแบบ และรับเหมาวางระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร(Enterprise Resource Planning) โดยศึกษาความต้องการและเสนอบริการที่เหมาะสมแบบครบวงจร (Total Solution) รวมถึงระบบ Customer Relationship Management (CRM) และระบบ Human Capital Management (HCM) ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน
บจก. พอสเน็ต	<ol style="list-style-type: none"> บริการระบบการรับชำระเงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) รวมถึงบริการด้าน Electronic Data Capture (EDC) ระบบ Electronic Signature Capture และระบบ QR-Payment เป็น Solution Provider ในด้านของ Smart Card และเป็นผู้พัฒนา Smart Card Application ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยและผู้ประกอบธุรกิจบัตรเครดิตอื่นๆ บริการ Loyalty Service Program
บจก. ไทยเทรคเน็ต	<ol style="list-style-type: none"> ให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้าในรูปแบบมาตรฐานทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange : EDI) รวมถึงบริการให้คำปรึกษาและวางระบบงานให้แก่ธุรกิจที่ต้องการลดขั้นตอนการทำงานกับคู่ค้าแบบครบวงจร ให้บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) และซอฟต์แวร์ประยุกต์ทางการจัดการกระบวนการทำงาน (Workflow Management)
บจก. สามารถ เอ็ด เทค	บริการให้เข้า และพัฒนาระบบบริหารจัดการการเรียนการสอน (Learning Management System) รวมถึงซอฟต์แวร์บริหารสถานศึกษา และเทคโนโลยีด้านการศึกษาแบบครบวงจร พร้อมการพัฒนาเนื้อหารายวิชา (Courseware) เพื่อการเรียนการสอนและการฝึกอบรมบุคลากร นอกจากนี้ ยังพัฒนา Digital Content เช่น e-Magazine และ e-Books รวมถึงการพัฒนา Mobile Application

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 - 2560 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สายธุรกิจ	ดำเนินการ โดย ⁽¹⁾	สัดส่วน การถือหุ้น ⁽²⁾ ปี 2560 (%)	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
			รายได้ ⁽³⁾	%	รายได้ ⁽³⁾	%	รายได้ ⁽³⁾	%
1. สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่าย การสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)	SCS	99.99%	1,203.6	20.8	808.0	14.1	1,416.5	20.3
	STC	-	612.4	10.6	564.1	9.8	1,017.0	14.6
	SIF	99.59%	76.0	1.3	79.7	1.4	68.8	1.0
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	0.13	0.0	0.21	0.0	2.21	0.0
รวม			1,892.1	32.7	1,452.0	25.3	2,504.5	35.9
2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)	SCT	99.99%	2,232.6	38.5	2,541.7	44.2	2,954.7	42.3
	STC	-	534.1	9.2	331.8	5.8	303.5	4.3
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	61.7	1.0	38.0	0.6	5.8	0.1
รวม			2,828.4	48.7	2,911.5	50.6	3,264.0	46.7
3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้าน การประกอบธุรกิจ (Business Application)	PTN	99.99%	839.5	14.5	991.6	17.2	806.3	11.6
	STC	-	5.7	0.1	0.6	0.0	0.1	0.0
	PN	99.99%	189.2	3.3	337.0	5.9	361.7	5.2
	บริษัทย่อยอื่นๆ	-	37.8	0.7	55.9	1.0	45.4	0.6
รวม			1,072.2	18.6	1,385.1	24.1	1,213.5	17.4
รวมทั้งสิ้น			5,792.7	100.0	5,748.6	100.0	6,982.0	100.0

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ SCS = บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส

STC = บมจ. สามารถเทลคอม

SIF = บจก. สามารถ อิน โฟเนต

SCT = บจก. สามารถคอมเทค

PTN = บจก. พอร์ทัลเน็ต

PN = บจก. พอสเน็ต

⁽²⁾ เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

⁽³⁾ รายได้ที่แสดงข้างต้นเป็นรายได้ที่ไม่รวมรายการระหว่างกัน

2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจ

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 3 สายธุรกิจ ดังนี้

2.2.1 สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสาร โทรคมนาคม (Network Solutions)

2.2.2 สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)

2.2.3 สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

2.2.1 สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)

ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ได้รับความไว้วางใจจากองค์กรภาครัฐและเอกชนชั้นนำ ด้วยความสามารถที่ให้บริการทั้งในรูปแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมถึงการบริหารจัดการแบบ Outsource Service ภายใต้ความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของวิศวกร และความเป็นเลิศด้านการบริหารโครงการที่สร้างความมั่นใจในการส่งมอบงานคุณภาพ รวมถึงคุณภาพบริการในระดับสูงด้วยมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพ และประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และ ISO 9001 ด้านการควบคุมคุณภาพการบริการ พร้อมศูนย์บริการ 30 แห่ง ครอบคลุมทั่วประเทศ และบริการจากศูนย์ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการรับแจ้งและวิเคราะห์เหตุขัดข้องให้กับลูกค้า ตลอด 24 ชั่วโมง ด้วยบริการที่มุ่งเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ พร้อมสนับสนุนกระบวนการทำงานด้วยระบบ Service Tracking System (STS) ที่นำเทคโนโลยีเข้ามาบริหารทีมงานบริการ ทำให้การนัดหมายลูกค้า และติดตามสถานะการให้บริการทำได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยสายธุรกิจนี้ให้บริการ โซลูชันทันสมัยด้านโครงข่ายพื้นฐานสื่อสาร ทั้งส่วนที่เป็น Core Network, Access Network รวมถึงอุปกรณ์เครือข่ายและอุปกรณ์สื่อสารปลายทาง สำหรับทั้งเครือข่ายแบบสายและเครือข่ายไร้สายความเร็วสูงที่มีประสิทธิภาพ ได้แก่

- โซลูชันและเทคโนโลยีสำหรับเครือข่ายแบบสายความเร็วสูง โดยให้บริการออกแบบ ติดตั้ง วางระบบ พร้อมบำรุงรักษาเครือข่ายสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วยเทคโนโลยีทันสมัย ได้แก่ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) และ FTTx (Fiber to the X) นอกจากนี้ ยังให้บริการสื่อสารความเร็วสูงหลายรูปแบบและเทคโนโลยีทั้ง Leased line, MPLS (Multiprotocol Label Switching), DSL (Digital Subscriber Line), Frame Relay, ATM (Asynchronous Transfer Mode) และ Software Defined WAN (SD-WAN)
- โซลูชันและเทคโนโลยีไร้สายความเร็วสูง โดยให้บริการโซลูชันสำหรับเทคโนโลยี 3G / 4G / LTE โซลูชันและบริการระบบ Digital Trunked Radio System และอุปกรณ์ Handset รวมถึงบริการระบบสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านดาวเทียม ได้แก่ VSAT (Very Small Aperture Terminal), SCPC (Single Channel Per Carrier) และ iPStar

สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) มีบริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด เป็นผู้ดำเนินการหลัก รวมถึงบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด บริษัท เอส แอล เอ เอเซีย จำกัด บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส จำกัด บริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด และบริษัท เน็ต มีเดีย จำกัด

➤ บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด

ให้บริการด้านเครือข่ายและสื่อสารโทรคมนาคมและสารสนเทศ ซึ่งประกอบด้วย การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ วางระบบ บริหารจัดการ การบำรุงรักษา รวมถึงการซ่อมอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม มีการปฏิบัติงานที่ได้การรับรองตามมาตรฐาน ISO 20000 และ ISO 9001:2008 เพื่อสร้างความมั่นใจด้านคุณภาพบริการให้กับลูกค้า สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจของลูกค้า ถือได้ว่าเป็นจุดแข็งในการแข่งขันในระยะยาวของบริษัท โดยมีบริการจากส่วนกลางโดยศูนย์ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการรับแจ้งและวิเคราะห์เหตุขัดข้องให้กับลูกค้า ตลอด 24 ชั่วโมง และศูนย์บริการ (Teleport) ทั่วประเทศ ที่ทำให้สามารถให้ลูกค้าเข้าถึงบริการได้สะดวกยิ่งขึ้น และนำเทคโนโลยีเข้ามาสนับสนุนกระบวนการทำงานและบริหารทีมงานบริการด้วยระบบ Service Tracking System (STS) เพิ่มความคล่องตัว สะดวกและรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้า และยังมีกรติดตามสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า โดยพนักงาน Call Center ที่เป็นคนกลาง เมื่องานซ่อมหรือบำรุงรักษาหรือการให้บริการเสร็จสิ้นเพื่อการปรับปรุงคุณภาพบริการให้ดียิ่งๆ ขึ้นต่อไป ปัจจุบันบริษัทมีศูนย์บริการรวมทั้งสิ้นจำนวน 30 แห่ง ประกอบด้วย

ภาคกลาง

กาญจนบุรี เพชรบุรี ปราจีนบุรี นครปฐม สิงห์บุรี กรุงเทพฯ

ภาคเหนือ

เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิชญ์โลก แม่ฮ่องสอน เชียงรายแพร่ ตาก

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	นครราชสีมา อุบลราชธานี อุตรธานี ขอนแก่น เลย บุรีรัมย์ ชัยภูมิ ร้อยเอ็ด นครพนม
ภาคตะวันออก	ระยอง ชลบุรี
ภาคใต้	สงขลา สุราษฎร์ธานี ภูเก็ต นครศรีธรรมราช สมุย ยะลา

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัทให้บริการใน 2 ลักษณะหลัก ดังนี้

1. ให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Turnkey Service)

บริษัทให้บริการตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consultant) ออกแบบ (Network Design) และติดตั้ง (Installation) ระบบสื่อสารโทรคมนาคม ที่มีความเหมาะสมกับความต้องการในการใช้งานของลูกค้า โดยมีโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วยเทคโนโลยีทันสมัย ได้แก่ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) และ FTTX รวมถึงเครือข่ายที่หลากหลายต่างๆ ได้แก่ Leased line, MPLS, DSL, Frame Relay และ ATM ทั้งในส่วนที่เป็น Core Network, Access Network อุปกรณ์เครือข่าย และอุปกรณ์สื่อสารปลายทาง เป็นต้น

สำหรับด้านเทคโนโลยีสื่อสารไร้สายความเร็วสูงนั้น บริษัทให้บริการโซลูชันการวางระบบสำหรับเทคโนโลยี 3G / 4G / LTE โซลูชันระบบ Digital Trunked Radio System รวมถึงระบบสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านดาวเทียม ได้แก่ VSAT, SCPC และ iPSat

2. ให้บริการบริหารจัดการดำเนินการปฏิบัติการ และบำรุงรักษาระบบเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม (Outsourcing Service)

บริษัทให้บริการหลักๆ ได้แก่ การสำรวจ (Survey) การติดตั้ง (Installation) และรับบริหารจัดการ ดำเนินการปฏิบัติงานด้านเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคมให้กับลูกค้า รวมถึงการบำรุงรักษา (Maintenance) ระบบเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคมทั้งแบบสายและแบบไร้สาย ทั้งแบบเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) และแบบเชิงแก้ไขซ่อมแซม (Corrective Maintenance) ภายใต้ข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreement) ที่ได้ทำกับลูกค้า ให้บริการผ่านศูนย์บริการ (Teleport) ทั่วประเทศ โดยมีลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) กระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงมหาดไทย กลุ่มธนาคาร กลุ่มประกันภัย กลุ่ม Trading เป็นต้น ทั้งนี้ ยังรวมไปถึงการรับเหมาช่วงในการให้บริการแก่ลูกค้าที่ซื้ออุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบสื่อสารจากบริษัทในเครือด้วย

จากการที่บริษัทมีศูนย์บริการทั่วประเทศ จึงทำให้การดำเนินงานธุรกิจด้านการขาย การให้บริการระบบเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม และเทคโนโลยีสารสนเทศรวมถึงการออกแบบ การพัฒนา การจัดหา การติดตั้ง การซ่อมบำรุง และซ่อมอุปกรณ์ สำหรับลูกค้าภาครัฐ และเอกชนสามารถทำได้รวดเร็วขึ้น และสามารถลดค่าใช้จ่ายในการบริการ ซึ่งส่งผลให้เกิดความพร้อมสำหรับโครงการอื่น ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอีกด้วย

นอกจากนี้ บริการสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง (Samart DSL) โดยในปี 2546 บริษัทได้รับโอนธุรกิจสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านโครงข่ายสายท้องถิ่นของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) จากบริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส จำกัด

ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริการของบริษัทมีลักษณะรับจ้างเหมาติดตั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม เป็นการสร้างความต้องการและการจัดสรรผลิตภัณฑ์หรือบริการตามความต้องการของลูกค้ารายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ดังนั้น การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และการคัดเลือกพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อม จึงเป็นสิ่งจำเป็นในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทต้องได้รับการสนับสนุนที่ดีจากลูกค้าและพันธมิตร เพื่อบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และนำเสนอในราคาที่แข่งขันได้ กล่าวคือต้องอยู่ในงบประมาณที่ลูกค้ากำหนดไว้

นอกจากนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของการออกแบบ (Design) การดำเนินการติดตั้งวางระบบ (Implementation) และการบริหารโครงการ ด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถและความเชี่ยวชาญสูง เพื่อให้ลูกค้าได้มั่นใจถึงคุณภาพงานที่จะได้รับ และภายใต้ระยะเวลาที่ได้วางแผนไว้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับการให้บริการหลังการขาย บริษัทเน้นการบำรุงรักษาและดูแลระบบให้มีความเสถียรสูงสุด ดังนั้น กลยุทธ์การแข่งขันที่บริษัทนำมาใช้จึงเป็นการกำหนดมาตรฐานบริการ (Service Level Agreement-SLA) ที่เหมาะสมกับสภาพการใช้งานของลูกค้าและคุณสมบัติของเทคโนโลยี เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้บริการได้สูงสุด ผ่านศูนย์บริการ (Teleport) ทั่วประเทศ การให้บริการแบบ 24 x 7 ภายในมาตรฐานคุณภาพบริการ ISO 9001 และ ISO 20000 และการรับรอง Availability ของระบบที่ให้บริการ เป็นต้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ ภาคเอกชน และภาครัฐ (หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ) รวมถึงการบริการให้กับบริษัทในเครือ

2. ภาวะการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันของตลาดทั้งในส่วนงานโครงการภาครัฐ และภาคเอกชน มีการแข่งขันที่สูงขึ้น ต้องมีการแข่งขันเพื่อเพิ่มศักยภาพในการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการด้วยระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย และมีการแข่งขันด้านราคาที่สูง เนื่องจากมีผู้ให้บริการรายใหม่ๆ เข้ามาแข่งขันมากขึ้น ประกอบกับผู้ผลิตผลิตภัณฑ์บางรายได้หันมาเป็นผู้ให้บริการเอง ซึ่งมีผลให้การแข่งขันด้านราคาสูงขึ้นไปอีก อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีความได้เปรียบในการแข่งขันคือ เป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในการผสมผสานเทคโนโลยีที่หลากหลาย และการบริหารโครงการที่มีประสิทธิภาพ มีผลงานการส่งมอบและการบริการที่ดีกับหน่วยงานราชการทั้งในอดีตและปัจจุบัน อีกทั้งยังเป็นผู้ชำนาญการในการบริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การสำรวจ คัดตั้ง และการบำรุงรักษาและดูแลระบบหรือบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบเทคโนโลยีการสื่อสารผ่านดาวเทียม

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์ของระบบต่างๆ นั้น ส่วนใหญ่บริษัทจะมีพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อมในการผลิตและนำเข้าอุปกรณ์ต่างๆ โดยพันธมิตรดังกล่าวจะเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ และบริษัทตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ในประเทศไทย ส่วนงานด้านบริการมีทีมบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นของตนเองอยู่แล้ว โดยบริษัทเป็นพันธมิตรกับเจ้าของเทคโนโลยีสื่อสารข้อมูลชั้นนำ ได้แก่ Cisco, Huawei, Juniper Networks, Motorola, Nokia, Paloalto และอีกมากมาย

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้รับความไว้วางใจในการดำเนินโครงการให้กับลูกค้า ได้แก่ โครงการด้านระบบและอุปกรณ์สื่อสารสัญญาณ DWDM ความเร็วสูง (100 Gbps) อุปกรณ์ระบบเพื่อขยายความจุระบบโครงข่ายสื่อสารสัญญาณบนเครือข่ายใยแก้วนำแสงความเร็วสูง การปรับปรุง Core Network เพื่อรองรับเทคโนโลยี LTE การติดตั้งอุปกรณ์เครือข่ายและชุมสาย เป็นต้น รวมถึงการให้บริการที่ต่อเนื่องได้แก่ บริการเครือข่ายความปลอดภัยด้วยระบบกล้องวงจรปิด (CCTV) บริการระบบสื่อสารข้อมูลสำรอง (Backup Link) บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม บริการบำรุงรักษาอุปกรณ์เครือข่ายและระบบชุมสาย การบำรุงรักษาอุปกรณ์สถานีฐาน การบำรุงรักษาระบบ Core Security และอุปกรณ์เครือข่าย โดยให้บริการกับลูกค้าที่สำคัญได้แก่ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย กระทรวงศึกษาธิการ และกระทรวงสาธารณสุข เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบจากบริการเครือข่ายความปลอดภัยด้วยระบบกล้องวงจรปิด (CCTV) โครงการด้านอุปกรณ์ระบบเพื่อขยายความจุระบบโครงข่ายสื่อสารสัญญาณบนเครือข่ายใยแก้วนำแสงความเร็วสูง โครงการจ้างปรับปรุง Core Network เพื่อรองรับเทคโนโลยี LTE บริการระบบสื่อสารข้อมูลสำรอง (Backup Link) บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม บริการบำรุงรักษาอุปกรณ์เครือข่ายและระบบชุมสาย การบำรุงรักษาอุปกรณ์สถานีฐาน การบำรุงรักษาระบบ Core Security และการบำรุงรักษาอุปกรณ์เครือข่าย โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รวม 493.6 ล้านบาท

➤ บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้านสื่อสาร โทรคมนาคม และงานด้านระบบสารสนเทศ รวมถึงการซื้อขายและการบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประกอบด้วยประเทศ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันทางการตลาดมีการเติบโตสูง เนื่องจากเป็นตลาดเกิดใหม่ทำให้ต้องแข่งขันกับตัวแทนบริษัทในกลุ่มประเทศยุโรปและอเมริกา รวมถึงเอเชีย เช่น จีน เกาหลีใต้ และสิงคโปร์ เป็นต้น

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์ของระบบต่าง ๆ นั้น ส่วนใหญ่จะดำเนินการจัดหาจากบริษัทตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ในประเทศ

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) เริ่มจากการเป็นบริษัทผู้ให้บริการระบบสื่อสาร โทรคมนาคมเป็นบริษัทเอกชนรายแรกที่ได้รับอนุญาตจากกรมไปรษณีย์โทรเลขเพื่อให้บริการด้านสื่อสารผ่านดาวเทียมของประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภทที่ 2 จากคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อให้บริการสื่อสารผ่านดาวเทียม และบริการเครือข่าย

สื่อสารข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ถนนแจ้งวัฒนะ นนทบุรี และมีศูนย์บริการถึง 30 สถานี กระจายอยู่ในพื้นที่ทั่วประเทศ รวมถึงให้บริการอุปกรณ์เครือข่าย สื่อสารและสารสนเทศ ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจให้บริการกับหน่วยงานราชการ เอกชน และรัฐวิสาหกิจ ในลักษณะให้เข้าใช้บริการ และ Turnkey Project

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. บริการเช่าระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมความเร็วสูง

การสื่อสารผ่านดาวเทียมความเร็วสูงนั้นมีบริการหลายรูปแบบ ได้แก่

- บริการการสื่อสารแบบ SCPC (Single Channel Per Carrier) เป็นระบบการสื่อสารผ่านดาวเทียม C-Band ที่บริษัทจัดให้กับผู้ใช้บริการแต่ละรายแยกต่างหากจากกัน โดยสมมุติแบบทั้งอุปกรณ์ และช่องสัญญาณดาวเทียม และสามารถใช้ได้ตลอด 24 ชั่วโมง สื่อสารได้ทั้งข้อมูลภาพและเสียง เหมาะสำหรับธุรกิจที่จำเป็นต้องมีการติดต่อกันเป็นประจำกับสำนักงานสาขาที่อยู่ในเขตห่างไกลออกไป ซึ่งมีปริมาณรับส่งข้อมูลมาก โดยสามารถติดต่อระหว่างสำนักงานใหญ่ไปยังสาขาใดสาขาหนึ่ง (Point to Point) หรือสำนักงานใหญ่ไปที่สาขาหลายๆ แห่ง (Point to Multi-Point) ได้
- บริการ VSAT (Very Small Aperture Terminal) เป็นการสื่อสารโดยใช้ช่องสัญญาณ C-Band ซึ่งเป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลจากสถานีแม่ของผู้ให้บริการ (Master Station) ส่งมายังสถานีศูนย์ (Hub Station) ที่บริษัท เพื่อส่งสัญญาณดาวเทียมไปยังสถานีลูกข่าย (Remote Station) หรือสาขาของผู้ใช้บริการ โดยใช้เทคโนโลยีการสื่อสารแบบ Packet Switching ซึ่งมีประสิทธิภาพในการจัดลำดับการรับ-ส่ง ข้อมูลของผู้ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังสามารถนำมาใช้ในการส่งกระจายข้อมูลแบบทางเดียวจากส่วนกลางไปยังผู้รับในหลายๆ จุด ได้พร้อม ๆ กัน
- บริการ iPSTAR Enterprise Solution ร่วมกับ บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) เป็นการให้บริการสื่อสารข้อมูลในระบบ IP โดยใช้ช่องสัญญาณ Ku Band รูปแบบ Satellite Broadband ซึ่งสามารถรับ-ส่งได้ทั้งข้อมูลภาพและเสียง ตลอดจนพัฒนาเพิ่มไปประยุกต์ใช้กับการเรียนและการประชุมระยะทางไกล

2. บริการเครือข่ายสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงหลายสื่อ

แบบสายเช่าพิเศษ (Leased Line), Frame Relay, ATM, MPLS และบริการสื่อสารข้อมูลไร้สายจากผู้ให้บริการเครือข่ายสื่อสารพื้นฐาน เช่น TOT, CAT, TRUE, JasTel, UIH, SYMPHONY เป็นต้น โดยบริษัทเป็นตัวแทนขายให้กับลูกค้าองค์กร

3. ธุรกิจขายและให้บริการติดตั้งระบบไอทีและระบบสื่อสาร

บริษัทเป็นตัวแทนขายสินค้าไอทีและระบบสื่อสารหลายประเภท เช่น Computer Server, Storage Devices, PC และ Network Equipment, Router, VDO Conference, Satellite Equipment, Radio and Wireless Equipment, Computer, ATM Switch Application Software และอื่นๆ จากพันธมิตรทางธุรกิจ เช่น Hewlett-Packard, Huawei, Cisco, Oracle, HYT และ Motorola เป็นต้น

บริษัทได้รับแต่งตั้งจากบริษัท Cisco System Inc. ผู้ผลิตอุปกรณ์ระบบเครือข่ายสื่อสารชั้นนำของโลก ให้เป็นพันธมิตรระดับทอง (Gold Certified Partner) เพื่อร่วมมือในการทำตลาดและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ อุปกรณ์เครือข่ายของ Cisco พร้อมให้บริการก่อนและหลังการขายที่มีคุณภาพอย่างครบวงจรให้กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ติดตั้งระบบงานสื่อสารโทรคมนาคมจำนวนหลายโครงการกับหน่วยงานราชการต่างๆ ได้แก่ กรมการปกครอง ธนาคารออมสิน และสำนักงานตำรวจแห่งชาติ เป็นต้น

4. การบริการแบบครบวงจร (Total Solution)

บริษัทให้บริการแบบครบวงจร เพื่อให้บริการลูกค้าเฉพาะกลุ่มมากขึ้น โดยมุ่งเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีอัตราการเติบโตสูง การให้บริการแบบครบวงจรนี้เป็นการให้บริการกับลูกค้าในลักษณะทั้งระบบ โดยเป็นการรวมการให้บริการของ 4 ลักษณะสำคัญเข้าด้วยกัน ได้แก่ ระบบงาน (Application Software) ระบบสื่อสาร/โครงข่าย (Network) อุปกรณ์/ส่วนต่อพ่วง (Hardware/Equipment) และการบริการ (Installation/Service/ Maintenance)

5. บริการออกแบบและติดตั้งระบบด้านเทคโนโลยีวิทยุสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร

บริษัทได้จัดตั้งทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญระบบงานด้านเทคโนโลยีวิทยุสื่อสารขึ้น โดยให้บริการรับเหมาออกแบบ ติดตั้งระบบวิทยุสื่อสาร และการวางระบบสำหรับเครือข่ายวิทยุสื่อสาร ออกแบบระบบวิทยุสื่อสาร เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการขององค์กร นอกจากนี้ ยังรวมไปถึงการให้บริการหลังการขาย โดยมีลูกค้าหลักๆ คือ องค์กรภาครัฐและรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทมีมาตรฐานการให้บริการลูกค้า สอดคล้องกับระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 โดยบริการหลักตั้งแต่การเป็นที่ปรึกษาโครงการ (Project Consultant) การออกแบบระบบและรวมระบบวิทยุสื่อสาร (Radio System Design and Integration) โดยวิศวกรที่มีความสามารถและประสบการณ์สูง และได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตชั้นนำ โดยเฉพาะ นอกจากนี้ ยังมีงานบริหารโครงการและงานด้านการติดตั้ง (Project Management and Implementation) เพื่อควบคุมการติดตั้งให้เป็นไปตามแผน และส่งมอบงานคุณภาพระดับสากล ตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ และติดตามความก้าวหน้าของโครงการให้เป็นไปตามแผนงานทั้งด้านเวลาและงบประมาณ รวมไปถึงบริการซ่อมบำรุงรักษา (Maintenance Service) โดยเจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์ ในการดูแลอุปกรณ์วิทยุสื่อสารตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ใช้งานมั่นใจได้ว่าอุปกรณ์วิทยุสื่อสารของลูกค้าจะสามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดเวลา

ข) ตลาดและการแข่งขัน

บริษัทดำเนินธุรกิจผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคมภาคเอกชน มีรายได้หลักจากที่ลูกค้าใช้บริการสื่อสารผ่านระบบเครือข่ายความเร็วสูงทั้งแบบสายและไร้สาย ตามกำหนดระยะเวลาตามสัญญา

ทั้งนี้ ตลาดมีการแข่งขันสูงมากขึ้นและมีคิดค้นบริการใหม่ ๆ และประยุกต์เทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น Broadband, FTTx, IPTV, 3G/4G, LTE และ Cloud Computing รวมถึงให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีใหม่ที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าและมีการแข่งขันด้านราคา ทั้งสินค้าและบริการที่แข่งขันกันโดยตรง ตลอดจนสินค้าทดแทน บริษัทจำเป็นต้องมีการประยุกต์เทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาผนวกกับบริการโทรคมนาคม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของการให้บริการและสร้างผลกำไรต่อหน่วยเพิ่มขึ้น โดยเน้นธุรกิจเฉพาะกลุ่มแต่ละประเภทอุตสาหกรรมมากขึ้น ได้แก่ กลุ่มธุรกิจภาคเอกชน สถาบันการเงิน การธนาคาร สถาบันการศึกษา การขนส่ง มีการปรับเปลี่ยนการตลาดของผลิตภัณฑ์ เช่น ธุรกิจสื่อสารผ่านดาวเทียม VSAT ได้มีการปรับเปลี่ยนไปสู่การใช้ดาวเทียม IPSTAR เพื่อการสื่อสารข้อมูลมากขึ้น ส่วนความสามารถที่เหลืออยู่ก็นำมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ขององค์กร

บริษัทมีกลยุทธ์หลักที่จะให้บริการแบบบูรณาการครบวงจรตลอดห่วงโซ่ธุรกิจให้กับกลุ่มธุรกิจ เพื่อบริการแก่ลูกค้าปลายทาง รวมถึงการให้บริการรูปแบบใหม่ที่ประยุกต์เทคโนโลยีสื่อสารและสารสนเทศ เกิดบริการใหม่ ที่ช่วยให้ลูกค้าของบริษัท มีโอกาสเพิ่มรายได้ ลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ความสามารถในการให้บริการลูกค้าของบริษัท โดยเป็นตัวแทนขายให้บริการเครือข่ายสื่อสารและพัฒนาสารสนเทศและข้อมูลธุรกิจ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มบนเครือข่ายสื่อสาร โดยจะเป็นการประสานงานกับพันธมิตรทางธุรกิจ ทำให้การจัดหาผลิตภัณฑ์ทำได้โดยง่าย สามารถมีการเพิ่มขยายความสามารถในการให้บริการได้อย่างรวดเร็วแตกต่างจากผู้ประกอบการโทรคมนาคมที่มีเครือข่ายแบบสายและเครือข่ายโทรศัพท์แบบไร้สายที่จำเป็นต้องมีการลงทุนที่สูงและใช้เวลาเตรียมการนาน ปัจจุบันบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าตามประเภทกิจการ คือ

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

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้มีการดำเนินการโครงการด้านระบบวิทยุเฉพาะกิจทั้งแบบเคลื่อนที่และประจำที่ การติดตั้งอุปกรณ์สำหรับขยายช่องสัญญาณของสถานีแม่ข่าย (Base Station) อุปกรณ์ระบบสำหรับสถานีฐานในระบบ Digital Trunked Radio System ระบบบันทึกข้อมูลการใช้บริการของผู้ใช้ (Call Detail Record – CDR) โดยให้บริการกับลูกค้าที่สำคัญได้แก่ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

นอกจากนี้ ยังได้รับความไว้วางใจในการต่อสัญญาบริการต่างๆ จากลูกค้าที่เป็นบริษัทเอกชน และหน่วยงานราชการต่างๆ ได้แก่ บริการเช่าใช้ช่องสัญญาณทรานสponderและบริการส่งสัญญาณความเร็วสูง บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมแบบ SCPC สำหรับการสื่อสาร ข้อมูล ภาพ และเสียงดิจิทัลผ่านดาวเทียม โดยให้บริการกับลูกค้าที่สำคัญ ได้แก่ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) โรงเรียนปัญญาภิวัฒน์เทคโนโลยี กระทรวงศึกษาธิการ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ กรมการปกครอง เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบจากโครงการอุปกรณ์ระบบสำหรับสถานีฐานในระบบ Digital Trunked Radio System และงานบริการสื่อสารข้อมูลผ่านดาวเทียมโดยมีมูลค่างานสำคัญที่ยังไม่ได้ส่งมอบและงานบริการที่ยังดำเนินการให้กับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รวม 95.35 ล้านบาท

➤ บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด

บริษัทให้บริการสารสนเทศและการสื่อสารผ่านระบบโครงข่ายอินเทอร์เน็ต โดยเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider – ISP) แก่ลูกค้าภาคเอกชนในธุรกิจขนาดย่อม (SME) ธุรกิจขนาดกลาง องค์กรขนาดใหญ่ และภาครัฐรวมถึง รัฐวิสาหกิจ ทั่วประเทศ ซึ่งสำหรับบริการอินเทอร์เน็ตนั้น บริษัทให้บริการอินเทอร์เน็ตอย่างครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบระบบ ติดตั้งอุปกรณ์ การบำรุงรักษา และให้บริการข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้องกับอินเทอร์เน็ตในชื่อบริการ สามารถคอนเนค (SAMART Connect)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP)

สำหรับบริการอินเทอร์เน็ต (ISP) นั้นเป็นการให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงที่มีให้เลือกหลากหลายรูปแบบตามความเหมาะสมกับสภาพการใช้งานและครบวงจรแก่กลุ่มลูกค้าประเภทองค์กร/ธุรกิจ ตามความต้องการประกอบด้วย แบบเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่าย ADSL, G.SHDSL, MPLS, Leased Line (DDN) และบริการ Software-Defined Wide Area Networking (SD-WAN) รวมไปถึงบริการรับฝากข้อมูลและเครื่องแม่ข่าย (Hosting Service) รวมถึง Solution ต่อเนื่อง สำหรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เช่น Apartment Intelligence, IP Video Teleconference ที่เป็นลักษณะ Web base เพื่อง่ายต่อการใช้งาน ตลอดจนระบบเฝ้าระวัง และรักษาความปลอดภัยผ่านเครือข่าย (IP Video Monitoring) เช่น IP CAMERA, CCTV โดยมีหน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์คอยดูแลให้ความช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง

นอกจากนี้ยังให้คำปรึกษาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศออกแบบระบบเครือข่ายการสื่อสารต่างๆ และมีบริการเสริม (Value Added Services) ของบริการอินเทอร์เน็ต เช่น Anti-Virus, Anti Spam Mail, Web and Mail Hosting และ URL Filtering รวมไปถึงบริการด้าน Internet Telephony เช่น VoIP, Video Phone ที่สามารถใช้งานบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่มีอยู่ได้ทันทีอีกด้วย

ข) ภาวะและศักยภาพในการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันในตลาด

ความต้องการใช้งานอินเทอร์เน็ตสูงขึ้นทุกๆ ปี ทั้งในแง่ปริมาณผู้ใช้และความเร็วในการรับส่งข้อมูล จึงมีการแข่งขันสูงในด้านราคาของผู้ประกอบการ ทำให้ราคาของบริการอินเทอร์เน็ตลดลงหรือให้ความเร็วในการรับส่งข้อมูลแก่ลูกค้าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ได้เพิ่มบริการเสริม (Value Added Services) คุณภาพของบริการ และคุณภาพการให้บริการลูกค้า และบริการสื่อสารด้วยเสียงผ่านเครือข่าย (Voice Over IP –VoIP)

เทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เข้ามาสู่ตลาดก็ทำให้ลูกค้าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีแนวโน้มที่จะลดการใช้งาน Leased Line ลง โดยเปลี่ยนมาใช้ MPLS ซึ่งมีลักษณะคล้าย Leased Line แต่มีค่าบริการต่ำกว่าในขณะที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันและยังสามารถใช้อุปกรณ์ที่มีอยู่เดิมได้ รวมไปถึงแนวโน้มการใช้งาน ADSL ที่ลดลงโดยลูกค้าได้หันไปใช้ G.SHDSL ซึ่งมีราคาต่ำกว่าและมีความเสถียรมากขึ้น

ในส่วนของบริษัทเองได้วางตำแหน่งทางการตลาดในด้านคุณภาพ โดยเน้นทิศทางไปในการให้บริการที่มีคุณภาพสูงขึ้น โดยยังคงรักษาความสามารถในการแข่งขันด้านราคา

ศักยภาพในการแข่งขัน

• ด้านคุณภาพของบริการ

นอกจากศักยภาพในการแข่งขันด้านราคาแล้ว ในด้านบริการบริษัทก็ได้จัดให้มีเส้นทางเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศด้วยเครือข่ายใยแก้วนำแสง ซึ่งในปี 2561 คาดว่าจะมีปริมาณ Bandwidth อินเทอร์เน็ต ระหว่างประเทศรวมมากกว่า 750 Mbps ผ่านเครือข่ายของผู้ให้บริการเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศรวม 3 เส้นทาง พร้อมทั้งยังมีเครือข่ายสำรองความเร็วเท่ากับเส้นทางหลักไว้อีกหนึ่งเส้นทาง เพื่อใช้ในกรณีที่เกิดเหตุขัดข้อง นอกจากนี้ บริษัทยังมีมาตรการขยายขนาดการเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศดังกล่าวเพิ่มขึ้นอีกเมื่อช่องทางเชื่อมต่อที่มีอยู่มีอัตราการใช้งานถึง 75%

สำหรับการเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างผู้ให้บริการภายในประเทศนั้น บริษัทเชื่อมต่อผ่านศูนย์กลางแลกเปลี่ยนข้อมูลภายในประเทศ (National Internet Exchange) ผ่านเครือข่ายใยแก้วนำแสงความเร็วสูงถึง 3 Gbps และยังมีเส้นทางสำรอง อีกหนึ่งเส้นทางเช่นเดียวกับเส้นทางในการเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศ

ในด้านการบริหารเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพนั้น บริษัทมีการทำ Load Balancing ของ Traffic รวมทั้งการแยกข้อมูลที่วิ่งผ่านอุปกรณ์ต่อเชื่อมระบบเครือข่ายของเครือข่ายภายในประเทศและต่างประเทศออกจากกัน เพื่อให้สามารถจัดเส้นทางและความเร็วได้เหมาะสมกับปริมาณการใช้งานและจุดหมายปลายทาง

นอกจากนี้ บริษัทยังเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าด้วยบริการป้องกันการสูญหายของข้อมูล เช่น ระบบสำรองข้อมูลสำหรับอีเมลของลูกค้าไม่น้อยกว่า 7 วัน และการจัดให้มีระบบและอุปกรณ์อย่างน้อย 2 ชุดสำหรับอุปกรณ์เครือข่ายภายในเครื่องแม่ข่าย (Server) อุปกรณ์เครือข่ายต่างๆ รวมไปถึงระบบไฟฟ้าสำรองและเครื่องกำเนิดไฟฟ้าที่รองรับการทำงานตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้สามารถทำงานทดแทนกันได้ทันทีหากอุปกรณ์ใดๆ เกิดการขัดข้อง

- **ด้านบริการหลังการขาย**

บริษัทมีการรับประกันการให้บริการ (Service Level Agreement-SLA) ที่ 98-99.5% (ขึ้นอยู่กับชนิดของวงจรสื่อสารสัญญาณ) โดยมีระบบเฝ้าระวังและตรวจสอบเครือข่าย (Network System Monitoring Tools) เพื่อตรวจสอบสถานะการเชื่อมต่อ และประสานงานร่วมกับผู้ให้บริการระบบเครือข่ายหากขัดข้อง จะมีระบบแจ้งเหตุผ่าน SMS (ในกรณีที่ระบบเกิดความผิดปกติ) ไปยังดูแลระบบที่พร้อมดำเนินการแก้ไขปัญหาได้ทันที โดยทีมวิศวกรพร้อมบริการให้คำปรึกษา แก้ไขปัญหา และแนะนำแนวทางการป้องกันปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง โดยมีดำเนินการที่รวดเร็วพร้อมรับประกันเวลาดำเนินการให้บริการ และแจ้งผลการดำเนินการภายใน 1 ชั่วโมง นอกจากนี้ลูกค้ายังสามารถตรวจสอบการใช้งานด้วยตนเองผ่านทางเว็บไซต์ ซึ่งจะมีรายงานการใช้งานที่สามารถแสดงผลได้ทั้งแบบ รายชั่วโมง รายวัน รายเดือน และรายปี

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงแบบวงจรเช่าความเร็วสูงผ่านโครงข่าย ADSL, G.SHDSL, MPLS, Leased Line (DDN) และสาย Fiber Optic จากพันธมิตร เช่น CAT, TOT, TRUE, Jastel, UIH, ADC, SBN และ Symphony

➤ **บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส เซล จำกัด**

ดำเนินธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเครือข่ายสื่อสารจากผู้ผลิตสินค้าชั้นนำ

➤ **บริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด**

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ดำเนินธุรกิจในการซื้อขายอุปกรณ์สำหรับงานโครงการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การสื่อสารโทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อจำหน่ายให้กับบริษัทภายในกลุ่ม

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการซื้อ-ขายอุปกรณ์ตามโครงการของบริษัทภายในกลุ่ม จึงทำให้ภาวะการแข่งขันทางการตลาดมีน้อย แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ยังต้องคำนึงถึงเรื่องคุณภาพและราคาของสินค้า รวมทั้งการส่งมอบผลิตภัณฑ์ตรงตามกำหนดเวลา อันจะยังประโยชน์ต่อผลประโยชน์ประกอบการโดยรวมที่ดีของกลุ่ม

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทจะพิจารณาคัดเลือกคุณภาพและบริการ ทั้งจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย เพื่อให้มั่นใจได้ว่าอุปกรณ์ที่ได้จัดซื้อ/จัดหานั้น มีคุณภาพตรงตามมาตรฐาน

➤ บริษัท เน็ต มีเดีย จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

จัดหาช่องสัญญาณดาวเทียมและให้บริการบีบอัดสัญญาณ โทรทัศน์ส่งสัญญาณ โทรทัศน์ขึ้นสู่ดาวเทียม

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันทางการตลาดสูง เนื่องจากช่องสัญญาณมีจำนวนจำกัด

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เนื่องจากช่องสัญญาณมีจำนวนจำกัด จึงทำให้การจัดหาช่องสัญญาณตามที่ถูกคำต้องการเป็นไปได้ยาก อย่างไรก็ตาม บริษัทจะพยายามจัดหาช่องสัญญาณให้ได้ตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด ภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม

2.2.2 สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solution)

ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อประยุกต์ร่วมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้านรองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะ ให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยบริการครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consulting Services) ดำเนินงานวิศวกรรมทั้งด้านการออกแบบระบบและด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบงานประยุกต์ (Engineering Design & Software Development) รวมถึงการติดตั้ง (Implementation) ภายใต้การบริหารโครงการอย่างมืออาชีพ (Professional Project Management) รวมถึงบริการบริหารจัดการ (Outsourcing Services) และบริการบำรุงรักษา (Maintenance Services) ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนโดยรักษามาตรฐานการให้บริการตามมาตรฐาน ISO 9001 และมาตรฐาน CMMI ซึ่งเป็นมาตรฐานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์คุณภาพเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก โดยบริษัท สามารถคอมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด ต่างได้รับการรับรองมาตรฐาน CMMI Level 3 ทั้งนี้ บริการที่สำหรับสายธุรกิจนี้ ประกอบด้วย

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

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

➤ **บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด**

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการแบบครบวงจร (Turnkey Project) ได้แก่ การเป็นที่ปรึกษางานโครงการ การออกแบบระบบทั้งที่เป็นฮาร์ดแวร์ ระบบเครือข่ายและการพัฒนาโปรแกรมระบบงานประยุกต์ การบริหารงานโครงการ ซึ่งรวมถึงการติดตั้งโครงการ การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์และผู้รับเหมางาน การทดสอบระบบ ตลอดจนถึงการให้บริการหลังการขาย และการบริการซ่อมบำรุงรักษา โดยผลิตภัณฑ์ที่ทางบริษัทจัดจำหน่ายจะเป็นผลิตภัณฑ์และบริการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นหลัก

นอกจากนี้ ในปี 2549 บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด ยังได้เป็นตัวแทนจำหน่ายหลัก (Strategic Reseller) ของบริษัท ซิต้า (SITA) ทั้งในประเทศไทยและในภูมิภาคอินโดจีนในการขายและให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศโซลูชันสำหรับสายการบินที่มีผู้ใช้งานเป็นอันดับ 1 ของโลก

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด เป็น 1 ใน 5 บริษัทในเครือ “สามารถ” ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการทำงานและให้บริการได้ตามมาตรฐาน ISO 9001 และมาตรฐาน CMMI Level 3 ซึ่งเป็นมาตรฐานคุณภาพของงานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ ตั้งแต่ปี 2552 ซึ่งส่งผลให้ระบบงานและบริการที่ส่งมอบให้กับลูกค้ามีคุณภาพที่ดี และสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ซึ่งถือได้ว่าเป็นจุดแข็งในการแข่งขันในระยะยาว

ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. กลยุทธ์การแข่งขัน

สินค้าและบริการส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่จัดทำเฉพาะลูกค้าแต่ละรายให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย ดังนั้น การจัดจำหน่ายจึงเป็นการขายตรงให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยทำการเข้าประมูลแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทจะเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ งานที่จัดจำหน่ายและให้บริการมีการแข่งขันทางด้านราคาที่ต้องอยู่ในงบประมาณที่ภาครัฐกำหนดไว้ โดยภาครัฐจะเลือกผู้เสนอข้อเสนอทางด้านเทคนิคสอดคล้องกับความต้องการมากที่สุด และเสนอราคาที่ต่ำที่สุด บริษัทจะคัดเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความพร้อมทางด้านวิศวกรรม และการสนับสนุนเพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นในการสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างให้กับโซลูชันที่บริษัทนำเสนอลูกค้า และรักษามาตรฐานระดับสูงในด้านบริการหลังการขาย เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันอีกด้วย

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งให้บริการเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทในเครือ

3. สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ตลาดงานรับเหมาโครงการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และสื่อสารโทรคมนาคมในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการในภาครัฐ เนื่องจากมีความเสี่ยงทางการเงินอยู่ในเกณฑ์ต่ำเมื่อเทียบกับโครงการของภาคเอกชน ทำให้มีผู้ให้บริการรายใหม่ๆ เข้ามาแข่งขันในส่วนของประมูลงานภาครัฐมากยิ่งขึ้น ในขณะที่ผู้ผลิตสินค้าบางรายได้ผันตัวเองมาเป็นผู้ให้บริการทางด้านเทคโนโลยีเองด้วย ส่งผลให้มีการแข่งขันทางด้านราคามากยิ่งขึ้นและทำให้กำไรเบียดเบียนในแต่ละโครงการลดลง อย่างไรก็ตาม หน่วยงานราชการจะมีการคัดเลือกผู้รับเหมาโดยการประเมินผลงานในอดีตที่มีกับหน่วยงานนั้นๆ ซึ่งบริษัทจะมีความได้เปรียบเนื่องจากมีความรู้ความเข้าใจความต้องการของลูกค้า

ตลอดจนเป็นผู้นำทางด้านการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารโทรคมนาคมที่มีผลงานกับทางภาครัฐหลายหน่วยงาน และคุณภาพของผลงานเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง ทำให้บริษัทจัดอยู่ในอันดับต้นของผู้ให้บริการธุรกิจการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร

ในปี 2560 บริษัทยังคงรักษาระดับมาตรฐานของระบบการทำงานภายในองค์กรต่อเนื่องได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยเน้นการพัฒนาศักยภาพของบุคลากร ที่เรียกว่า “Target Knowledge Certification” ทำให้ทีมงานขาย วิศวกรออกแบบและติดตั้ง มีคุณภาพในการทำงานได้ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในปัจจุบันและในอนาคต นอกเหนือจากนั้น บริษัทยังคงรักษามาตรฐานการให้บริการที่สอดคล้องกับมาตรฐาน ISO 9001 และ CMMI Level 3 ทำให้ระบบงานและการบริการลูกค้ามีคุณภาพที่ดีขึ้น รวมถึงมาตรฐาน ISO 20000 ซึ่งเป็นมาตรฐานด้านการบริหารคุณภาพ และประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Service Management) สำหรับหน่วยงานบริหารการปฏิบัติการสนามบิน (Airport Operation Management) ที่ปัจจุบัน บริษัทได้ให้บริการกับบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) เพื่อให้ระบบงานและการบริการลูกค้าดีขึ้น ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการแข่งขันในระยะยาว และทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการชนะการประมูลโครงการต่างๆ ในปี 2560 ซึ่งโครงการเหล่านี้จะสร้างรายได้ให้แก่บริษัท และจะเป็นฐานรายได้จากการบำรุงรักษาระบบต่อไปในอนาคต

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทเป็นผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ในด้านระบบโทรคมนาคม คอมพิวเตอร์ และระบบเครือข่ายจากผู้ผลิต และตัวแทนจำหน่ายจากทั้งภายในและภายนอกประเทศ เพื่อนำมาใช้ในโครงการแต่ละโครงการเพื่อให้บรรลุซึ่งวัตถุประสงค์ของลูกค้าเป็นสำคัญ ซึ่งแต่ละโครงการจะมีข้อกำหนดเฉพาะไว้ก่อน ดังนั้น ก่อนที่จะทำการเข้าประมูล หรือทำสัญญากับลูกค้า บริษัทจะทำการจัดหา และทำข้อตกลงกับ Supplier หรือ Partner ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งการจัดหาอุปกรณ์ส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากอุปกรณ์ส่วนใหญ่จะเป็นอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม และเทคโนโลยีระดับสูงที่ซับซ้อน และยังไม่มียุติผลภายในประเทศ ซึ่งจะต้องมีคุณสมบัติตามที่ลูกค้ากำหนด อย่างไรก็ตามบริษัทไม่มีปัญหาจากการผูกขาดโดยผู้ผลิตรายใดรายหนึ่ง เนื่องจากสามารถจัดซื้อจากผู้ผลิตอุปกรณ์หลายรายทั้งในแถบเอเชีย ยุโรปและอเมริกา โดยบริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และบริการล่วงหน้าเนื่องจากโครงการต่าง ๆ ที่บริษัทดำเนินการจะมีกำหนดลักษณะ และ/หรือ คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และบริการแตกต่างกันไป ดังนั้น บริษัทจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และบริการต่อเมื่อเริ่มดำเนินการเท่านั้น

ในส่วนของการให้บริการติดตั้งและให้บริการหลังการขาย ส่วนใหญ่บริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการติดตั้งเองโดยใช้ทีมงานภายในของบริษัท ซึ่งผ่านการฝึกอบรมและมีประสบการณ์ตลอดจนมีความชำนาญเกี่ยวกับการติดตั้งระบบโทรคมนาคมและสารสนเทศเป็นอย่างดี โดยมีมาตรฐานการในการให้บริการลูกค้าสอดคล้องกับระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 และ CMMI Level 3

การป้องกันความเสี่ยงของราคาผลิตภัณฑ์จากอัตราแลกเปลี่ยน

โดยปกติก่อนดำเนินโครงการ บริษัทต้องประมาณการต้นทุนโครงการล่วงหน้าเป็นระยะเวลาประมาณ 1-2 เดือน ในกรณีที่ต้องนำเข้าอุปกรณ์บางส่วนจากต่างประเทศ ซึ่งจะทำให้ต้นทุนโครงการอาจได้รับผลกระทบ อันเนื่องมาจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศแบบลอยตัว จากความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนข้างต้น บริษัทได้กำหนดวิธีลดความเสี่ยงดังกล่าวโดย

1. การกำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนโครงการ
2. มีนโยบายในการทำสัญญาซื้อ-ขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ครอบคลุมทั้งจำนวนตามจังหวะเวลาและต้นทุนที่เหมาะสม

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้รับความไว้วางใจให้ดำเนินการให้บริการระบบตรวจสอบและคัดกรองผู้โดยสารล่วงหน้า (APPS) สำหรับ 6 ท่าอากาศยานที่อยู่ในความรับผิดชอบของบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) รวมถึงการให้บริการและบำรุงรักษาระบบตรวจบัตรโดยสารขึ้นเครื่อง (CUTE) ณ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ท่าอากาศยานภูเก็ต ท่าอากาศยานเชียงใหม่ ท่าอากาศยานเชียงราย ท่าอากาศยานหาดใหญ่ และท่าอากาศยานดอนเมือง นอกจากนี้ ยังได้ดำเนินโครงการด้านการปรับปรุงประสิทธิภาพระบบโทรคมนาคม ด้านการพัฒนาและติดตั้งโครงสร้างพื้นฐานด้านไอทีของศูนย์คอมพิวเตอร์แม่ข่ายหลัก และศูนย์คอมพิวเตอร์สำรอง การจัดทำฐานข้อมูลแผนที่และคำนวณราคาประเมินที่ดิน ระบบสนับสนุนการจัดทำฐานภาษี การพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการบุคลากร การบำรุงรักษาระบบประชุมทางโทรศัพท์ผ่านเครือข่ายแบบ IP เป็นต้น โดยมีลูกค้าหลักที่สำคัญ ได้แก่ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) กองบัญชาการกองทัพไทย กระทรวงยุติธรรม กรมธนารักษ์ และกรมที่ดิน เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการด้านการปรับปรุงประสิทธิภาพระบบโทรคมนาคม ด้านการพัฒนาและติดตั้งโครงสร้างพื้นฐานด้านไอทีของศูนย์คอมพิวเตอร์แม่ข่ายหลักและศูนย์คอมพิวเตอร์สำรอง และการจัดทำฐานข้อมูลแผนที่และคำนวณราคาประเมินที่ดิน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มูลค่างานของโครงการหลักที่ยังไม่ได้ส่งมอบรวมถึงบริการสำคัญที่ยังคงดำเนินการให้ลูกค้ามีมูลค่ารวม 4,347.8 ล้านบาท

นโยบายการวางแผนประกันโครงการ การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล และการหาแหล่งเงินทุน

• การวางแผนประกันโครงการ

การวางแผนประกันโครงการจะเป็นไปตามข้อกำหนดของลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะวางแผนประกันโครงการประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่าโครงการทั้งหมด

• การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล

การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล จะประมาณการโดยอิงกับงบประมาณของลูกค้าในโครงการ โดยจะประมาณการต้นทุนของโครงการนั้นๆ ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนต่างๆ ดังนี้ ต้นทุนของตัวผลิตภัณฑ์ ทั้งตัวอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ ค่าดำเนินการติดตั้ง ค่าดำเนินการการรับประกันหลังการขาย ค่าใช้จ่ายทางการเงิน และรวมถึงค่าดำเนินการทางการตลาด และการขายต่างๆ ในโครงการนั้นๆ

• การหาแหล่งเงินทุน

ในปัจจุบันบริษัทมีวงเงินสินเชื่อประเภทต่างๆ กับธนาคารอยู่แล้ว ซึ่งใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจการและสามารถรองรับการดำเนินโครงการที่มีมูลค่าไม่สูงมากนัก เช่น ไม่เกิน 50 ล้านบาท ในกรณีที่เป็นการโครงการขนาดใหญ่ บริษัทจะขอวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร/สถาบันการเงินเป็นรายโครงการ (Project Finance) โดยมีเงื่อนไขการชำระคืนเงินกู้ต่อเมื่อบริษัทได้รับเงินจากโครงการนั้นๆ แล้ว

➤ **บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)**

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ โดยการผสานเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศต่างๆ เป็นโซลูชันที่ตรงความต้องการของลูกค้า รวมถึงเทคโนโลยีเฉพาะด้านที่มีความเสถียร ความแม่นยำ และประสิทธิภาพสูง โดยนำเสนอให้กับลูกค้าทั้งในลักษณะ Turnkey โดยดำเนินการให้ลูกค้าตั้งแต่การให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง วางระบบ รวมถึงการบำรุงรักษา และลักษณะ Outsource Services ที่รับดำเนินการ/บริหารจัดการงานระบบ ให้กับลูกค้า โดยลักษณะบริการแบบ Outsource Services ได้แก่ บริการบริหารจัดการข้อมูลแบบอัตโนมัติผ่านเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ (Machine-to-Machine – M2M) ซึ่งเป็นการประยุกต์ใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการตรวจวัดการใช้งาน ประเมินผล และแจ้งเตือนระวัง ในรูปแบบของระบบอ่านค่าอัตโนมัติผ่านระบบโครงข่ายการสื่อสารข้อมูล โดยระบบจะทำการตรวจวัดค่าของสิ่งที่ต้องการวัด อาทิเช่น ปริมาณการใช้ไฟฟ้า ปริมาณระดับน้ำ หรือปริมาณระดับมลภาวะ ขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีของอุปกรณ์ระบบอ่านค่าอัตโนมัตินั้นๆ และทำการสื่อสารข้อมูลกลับมายังศูนย์ประมวลผลกลางโดยอัตโนมัติ เพื่อสามารถนำข้อมูลนั้นไปใช้เพื่อประโยชน์ต่างๆ ได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังสามารถให้บริการบริหารจัดการระบบศูนย์การประมวลผลและเครือข่ายสื่อสารครบวงจร โดยให้บริการออกแบบ จัดหา และเข้าใช้ศูนย์ข้อมูลและอุปกรณ์ระบบด้าน ICT พร้อมบริการบริหารจัดการโครงข่ายแบบครบวงจร

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจในการให้บริการทางเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบโทรคมนาคม อาศัยความรู้ ความชำนาญ ในการดำเนินธุรกิจ และประสิทธิภาพในการปฏิบัติการ มาประกอบกันเพื่อให้บริการแก่องค์กรทั้งภาครัฐ และเอกชนที่ปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารเพื่อเน้นการสร้างบริการที่มีประสิทธิภาพ เน้นที่องค์กรมีความชำนาญ ส่วนในบริการที่ไม่อยู่ในธุรกิจหลักหรือที่ไม่มีความชำนาญก็ใช้บริการจากภายนอกมาช่วย เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ ซึ่งกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและเอกชนได้ให้ความสนใจที่จะใช้บริการนี้มากขึ้น

ปัจจุบันการแข่งขันตลาดบริการด้าน ICT ในลักษณะ Outsource Services จะแข่งขันอยู่ในกลุ่มของผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ ที่เคยให้บริการกับกลุ่มลูกค้ามาก่อนและผู้ให้บริการข้ามชาติที่ขยายสาขาเข้ามาในประเทศ ตามกระแสการเปิดเสรีตลาดบริการเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคม จะส่งผลให้เกิดการแข่งขันมีมากขึ้นระหว่างผู้ให้บริการ โดยเน้นให้บริการเฉพาะกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีความชำนาญ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทจะเป็นแกนนำในการให้บริการและผนึกกับพันธมิตรทางเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ การสื่อสาร บริษัทที่ปรึกษา ผู้ชำนาญการให้คำปรึกษาธุรกิจ และกลุ่มธุรกิจอื่นในกลุ่มบริษัทสามารถเพื่อนำเสนอบริการกับกลุ่มธุรกิจเป้าหมาย รวมถึงมีการพิจารณาในการเข้าซื้อกิจการของธุรกิจบางแห่งที่มีศักยภาพ ฐานลูกค้า และเป็นผู้นำทางในการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการในสายธุรกิจนี้ เพื่อเป็นการขยายธุรกิจและเพิ่มศักยภาพในการให้บริการและการแข่งขันได้อย่างรวดเร็วให้กับสายธุรกิจบริการ ICT Outsourcing Services นี้

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทดำเนินโครงการที่สำคัญต่าง ๆ ได้แก่ โครงการซื้อขายมิเตอร์ TOU (Time of Use), อุปกรณ์ 3G Modem และอุปกรณ์ประกอบ สำหรับระบบอ่านหน่วยไฟฟ้าอัตโนมัติ (AMR – Automatic Meter Reading) โครงการระบบรักษาความปลอดภัย (ระบบ CCTV) ในพื้นที่สาธารณะเสี่ยงภัย เป็นต้น โดยมีลูกค้าที่สำคัญได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และองค์การบริหารส่วนจังหวัดชลบุรี เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบในส่วนของงานบำรุงรักษาระบบ AMR และการติดตั้งอุปกรณ์สำหรับสถานีเครื่องส่งโทรทัศน์เพื่อรองรับการให้บริการระบบส่งสัญญาณคุณภาพแบบดิจิทัล โดยมีมูลค่างานสำคัญที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รวมทั้งสิ้น 90.4 ล้านบาท

➤ บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด

เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการผลิต การบริการ และเป็นที่พักพิง ให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบเบ็ดเสร็จ ให้บริการเฉพาะทางในด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์แบบครบวงจร อาทิเช่น การให้คำปรึกษาและออกแบบซอฟต์แวร์โซลูชัน รวมทั้งกระบวนการด้าน Business Process Re-Engineering ที่เกี่ยวข้อง การบริหารโครงการพัฒนาซอฟต์แวร์ การวิเคราะห์และออกแบบซอฟต์แวร์ระบบงาน การพัฒนาและติดตั้งซอฟต์แวร์ระบบงาน การดูแลบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ระบบงาน การแปลงข้อมูลและนำข้อมูลเข้าสู่ระบบงาน การบริการด้านมาตรฐานซอฟต์แวร์ต่าง ๆ

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร (Turnkey Software Application System Development)

ให้บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันทุกประเภทตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งการจัดหาส่วนประกอบอื่นๆ ที่มีส่วนช่วยให้ระบบงานที่พัฒนาขึ้นสามารถทำงานได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ การให้บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันครอบคลุมส่วนงานต่างๆ ตั้งแต่การให้คำปรึกษาด้านกระบวนการทางธุรกิจ ด้านเทคโนโลยี และด้านมาตรฐานซอฟต์แวร์ (Consultation of Business Process, Technology, and Standards) การวางแผนงานและบริหารความเสี่ยง (Software Application System Development Planning and Risk Management) การบริหารโครงการ (Project Management) การศึกษาความต้องการทางเทคนิค (Requirement Analysis) การออกแบบระบบงาน (System Design) การพัฒนารูปแบบและต้นแบบ (Modeling and Prototyping) การพัฒนา (Software Application Development and Implementation) การติดตั้ง การปรับตั้งค่าเพื่อการใช้งานระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application System Installation, Configuration, and Deployment) ไปจนถึงการทดสอบ วัตถุประสงค์และควบคุมคุณภาพระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application System Testing, Benchmarking, and Quality Assurance)

นอกจากนี้ ยังดำเนินการและให้บริการในการสร้างสรรค์และพัฒนาเนื้อหาสำหรับซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Digital Content Design and Development) การแปลงและนำข้อมูลเข้าสู่ระบบ (Data Entry and Migration) การจัดฝึกอบรมวิธีการใช้งานและวิธีการดูแลระบบงาน (Software Application System Usage and Administration Training) การบำรุงรักษาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application Maintenance) และการปลดระวางระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application Retirement) รวมไปถึงการบริหารกระบวนการเปลี่ยนแปลงและแก้ไขรูปแบบระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application System Change Management) และการพัฒนากิจกรรมการผลิตซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Process Improvement)

2. บริการติดตั้งและประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเฉพาะทาง (Software Package Implementation and Customization)

บริการติดตั้งและประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเฉพาะทางเพื่อให้สอดคล้องกับกระบวนการทางธุรกิจของลูกค้า

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ ที่มีความต้องการระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน เพื่อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจและบริหารองค์กร รวมทั้งองค์กรที่มีหน่วยงานพัฒนาซอฟต์แวร์ของตนเองอยู่แล้ว แต่ยังขาดความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน ขาดความพร้อมในการดูแลบำรุงรักษาระบบที่มีอยู่ หรือมีความต้องการคำปรึกษาด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ต่าง ๆ

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

- ธุรกิจ Software House ขนาดกลางและขนาดมีการแข่งขันในด้านราคาอย่างมาก บริษัทจึงให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่แทน ซึ่งเป็นกลุ่มที่ให้ความสำคัญในด้านความเชื่อมั่นและในเรื่องคุณภาพเป็นหลัก นอกจากนั้น บริษัทยังให้ความสำคัญกับการรักษากฎเกณฑ์เดิมเป็นอย่างดี
- บริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป (Commercial-Off-The-Shelf Software) ภายในประเทศ ซึ่งมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในภาคอุตสาหกรรมที่ตนให้บริการอยู่ มาเป็นเวลานาน นับเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงตลาดนั้นๆ ทั้งในด้านชื่อเสียงและในด้านราคา บริษัทไม่มีนโยบายที่จะพยายามเข้าแข่งขันในตลาดดังกล่าว แต่จะใช้ประสบการณ์ที่ได้จากงานด้านการบริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร เพื่อเปิดตลาดซอฟต์แวร์ในภาคอุตสาหกรรมอื่น ๆ ขึ้นทดแทน
- ตลาดมีการเปิดกว้างในการลงทุนและการค้า ทำให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนต้องเตรียมความพร้อมด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ให้ทันต่อการแข่งขัน และการลงทุนในอนาคตนับว่าเป็นโอกาสที่บริษัทจะมีความพร้อมรองรับการเติบโตของภาครัฐ และขยายการบริการ เพื่อไปแข่งขันต่างประเทศได้
- เมื่อมีการเปิดประเทศกว้างมากขึ้นคู่แข่งทางธุรกิจก็จะเกิดมากขึ้นด้วย เพราะไม่ได้แข่งขันกันภายในประเทศเท่านั้น แต่ยังมีผู้ประกอบการด้านแอปพลิเคชันซอฟต์แวร์จากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันด้วย จึงต้องมีการวางแผนการดำเนินธุรกิจอย่างดี

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การสร้างความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพ

นอกจากในด้านบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญและเปี่ยมด้วยประสบการณ์แล้ว บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพการผลิต ISO 9001 และมาตรฐานกระบวนการพัฒนาซอฟต์แวร์ CMMI (Capability Maturity Model Integration) Level 3 เป็นมาตรฐานขั้นสูงสุด ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลที่เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก อีกทั้งยังมีบุคลากรที่ผ่านการสอบรับรองมาตรฐานสากลต่าง ๆ เช่น ITIL (IT Infrastructure Library) เป็นต้น รวมทั้งแผนในการขอรับรองคุณภาพตามมาตรฐานสากลอื่นๆ เพิ่มเติมอีกอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอกย้ำความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในประเภท 5.8 หรือกิจการซอฟต์แวร์ประเภท Enterprise Software, Digital Content และ Embedded Software อีกด้วย

2. การเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย

บริษัทมีนโยบายที่จะเข้าร่วมกิจกรรมสำคัญต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย อาทิ เช่น ส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นวิทยากรในงานฝึกอบรมสัมมนาต่าง ๆ เข้าร่วมเป็นผู้สนับสนุน และดำเนินโครงการประกวดซอฟต์แวร์ และส่งตัวแทนเข้าร่วมดำเนินการจัดตั้งกลุ่มพัฒนาอุตสาหกรรมย่อยด้านซอฟต์แวร์ เป็นต้น

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ทรัพยากรที่สำคัญที่สุดในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์คือบุคลากร บริษัทให้ความสำคัญเป็นพิเศษในการบริหารจัดการให้บุคลากรมีความรู้ความสามารถ มีความชำนาญเฉพาะทาง มีพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง มีความยืดหยุ่นสูง มีคุณธรรม และมีใจรักองค์กรอย่างต่อเนื่อง

➤ บริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด

เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการบริการและเป็นที่ปรึกษา รวมถึงให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบครบวงจร

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทให้บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร (Turnkey Software Application System Development) ตั้งแต่ด้านการให้คำปรึกษาและออกแบบซอฟต์แวร์โซลูชั่น รวมทั้งกระบวนการด้าน Business Process Re-Engineering ที่เกี่ยวข้อง การบริหารโครงการพัฒนาซอฟต์แวร์ การวิเคราะห์และออกแบบซอฟต์แวร์ระบบงาน การพัฒนาและติดตั้งซอฟต์แวร์ระบบงาน การดูแลบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ระบบงาน การแปลงข้อมูลและนำข้อมูลเข้าสู่ระบบงาน การบริการด้านมาตรฐานซอฟต์แวร์ต่างๆ โดยเฉพาะซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับการทำงานของระบบผ่านทางเว็บไซต์ (Web-Based Application)

นอกจากนี้ ยังให้บริการติดตั้งและประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเฉพาะทาง (Software Package Implementation and Customization) เพื่อให้สอดคล้องกับกระบวนการทางธุรกิจของลูกค้า โดยเน้นทางด้านการบริหารจัดการเว็บไซต์ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์สำเร็จรูปที่พัฒนาขึ้นเอง

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานเอกชน ที่มีความต้องการระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน เพื่อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจและบริหารองค์กร โดยในปี 2560 จะเน้นลูกค้าที่ต้องการระบบสารสนเทศบริหารงานบุคคล (ระบบ HR) และการทำเว็บไซต์สำหรับลูกค้าองค์กรรายใหญ่

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

- จากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน คู่แข่งมีจำนวนมาก บริษัทจึงให้ความสำคัญในด้านความเชื่อมั่นและในเรื่องคุณภาพเป็นหลัก นอกจากนั้น บริษัทยังให้ความสำคัญกับการรักษาสถานะลูกค้าเดิมเป็นอย่างยิ่ง และหาลูกค้าใหม่ เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมีความได้ชำนาญ เช่น ระบบ HR และระบบการบริหารจัดการเว็บไซต์
- ในปี 2560 มีการเปิดกว้างในการลงทุนและการค้า ทำให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนต้องเตรียมความพร้อมด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ให้ทันต่อการแข่งขันและการลงทุนในอนาคตนับว่าเป็นโอกาสดีที่บริษัท จะมีความพร้อมรองรับการเติบโตของภาครัฐ และขยายการบริการเพื่อไปแข่งขันต่างประเทศได้
- เมื่อมีการเปิดประเทศกว้างมากขึ้นคู่แข่งทางธุรกิจก็จะเกิดมากขึ้นด้วย เพราะไม่ได้แข่งขันกันภายในประเทศเท่านั้น แต่ยังมีผู้ประกอบการด้านแอปพลิเคชันซอฟต์แวร์จากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันด้วย จึงต้องมีการวางแผนการดำเนินธุรกิจให้ดี และสร้างความแข็งแกร่งในตัวผลิตภัณฑ์ที่เราผลิตให้ดียิ่งขึ้น

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. ทรัพยากรที่สำคัญที่สุดในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์คือบุคลากร บริษัทให้ความสำคัญเป็นพิเศษในการบริหารจัดการให้บุคลากรมีความรู้ความสามารถ มีความชำนาญเฉพาะทาง มีพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง มีความยืดหยุ่นสูง มีคุณธรรม และมีใจรักองค์กรอย่างต่อเนื่อง
2. บริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นเอง เพื่อสร้างความแตกต่างในการดำเนินธุรกิจ ทำให้มีความได้เปรียบเหนือคู่แข่งในการแข่งขัน

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
1. โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทมีโครงการที่สำคัญที่ได้รับความไว้วางใจจากทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนได้แก่ โครงการพัฒนาและบำรุงรักษาระบบสารสนเทศที่ดิน และ โครงการจัดทำเว็บไซต์โดยใช้ Content Management System (CMS) ที่พัฒนาขึ้นเอง เป็นต้น

2. โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-

➤ บริษัท ซีเคียวอินโฟ จำกัด

เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการด้านระบบความปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์ (Cyber Security) แบบครบวงจร ให้กับลูกค้ากลุ่มราชการ, กลุ่มหน่วยงานด้านความมั่นคง, บริษัทรายใหญ่ และบริษัทที่มี Critical Network Infrastructure

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการด้านระบบความปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์ (Cyber Security) แบบครบวงจร แบ่งออกได้ ดังนี้

- Managed Security Service : บริการศูนย์เฝ้าระวังการคุกคามทางไซเบอร์ (Cyber Security Operation Center - CSOC) ด้วยเครื่องมือชั้นนำ ผู้เชี่ยวชาญทางไซเบอร์ซีเคียวริตี้ และการให้บริการในระดับสากล ตลอด 24 ชั่วโมง
- Cyber Security Education and Awareness : บริการจัดฝึกอบรมด้าน Cyber Security ด้วยผู้เชี่ยวชาญทั้งในและนอกสถานที่
- Cyber Security Consultant : บริการให้เป็นที่ปรึกษาด้าน Cyber Security และงานโครงสร้าง IT ให้กับลูกค้าที่ต้องการประยุกต์ใช้ Best Practice, กฎหมาย หรือ มาตรฐานสากล(ISO/IEC, PCI/DSS)
- Threat and Vulnerability Assessment : บริการตรวจประเมิน ตรวจสอบ ทดสอบด้าน Cyber Security ให้กับลูกค้าทั้งในเชิงเทคนิค(Technical Assessment) และเชิงการบริหารจัดการ(Management Audit)
- Cyber Security Implement : บริการออกแบบ จัดหา และติดตั้งระบบ IT security ทั้ง Hardware, Software รวมถึงบุคคลกรผู้เชี่ยวชาญ

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มราชการ, กลุ่มหน่วยงานด้านความมั่นคง, บริษัทรายใหญ่ และบริษัทที่มี Critical Network Infrastructure

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

- ปัจจุบันภัยคุกคามทางไซเบอร์ที่เพิ่มสูงขึ้น และความต้องการในการปกป้องข้อมูลสารสนเทศที่นับวันเริ่มมีความสำคัญ และจำนวนที่มหาศาลในโลกไซเบอร์ทั่วโลก ส่งผลกระทบให้ความต้องการบริการด้าน Cyber Security ที่เพิ่มขึ้นมาก ซึ่งปัจจุบันยังขาดแคลนบริษัทผู้ให้บริการด้าน Cyber Security เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ดังนั้นบริษัทจึงเห็นโอกาสของดังกล่าว เพื่อนำเสนอบริการด้าน Cyber Security เข้าสู่ตลาด
- ตลาดด้าน Cyber Security ในประเทศไทย มีทั้งบริษัทข้ามชาติ และบริษัทภายในประเทศ ซึ่งนำเสนอบริการที่หลากหลาย แตกต่าง บริษัทพยายามนำเสนอบริการที่แตกต่าง โดยเน้นการให้บริการที่ใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ระบบและแอปพลิเคชันชั้นนำในลำดับต้น ๆ ของตลาด Cyber Security รวมทั้งกระบวนการจัดการที่เป็นมาตรฐานสากล ผนวกกับผู้เชี่ยวชาญในระดับสากล เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่เป็นมาตรฐาน และดูแลอย่างใกล้ชิดด้วยผู้เชี่ยวชาญภายในประเทศ
- ด้วยฐานลูกค้ากลุ่ม ราชการ, กลุ่มหน่วยงานด้านความมั่นคง, บริษัทรายใหญ่ และบริษัทที่มี Critical Network Infrastructure ที่กลุ่มบริษัทสามารถเทลคอม มีอยู่นั้น ถือได้ว่าเป็นช่องทางที่ดีสำหรับการนำบริการ Cyber Security ของบริษัทเพื่อให้บริการ รวมทั้งจะได้มีการขยายไปยังฐานลูกค้าใหม่ในอนาคต

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

องค์ประกอบของการให้บริการด้าน Cyber Security ของบริษัทประกอบด้วย 3 ส่วน ดังนี้

1. PEOPLE : ผู้เชี่ยวชาญ พนักงานด้าน Cyber Security ที่ต้องมีความรู้ความสามารถให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ รวมทั้งต้องมี Security Awareness ที่สูงเพื่อทำหน้าที่ปกป้อง รักษาความลับของข้อมูล ทั้งลูกค้าและตัวบริษัท นอกจากนี้การจัดสรรการฝึกอบรม และการเติบโตในสายงานก็เป็นสิ่งที่บริษัทต้องจัดเตรียมให้กับพนักงาน เพื่อรักษา และดูแลทรัพยากรบุคคลไว้ เพราะเป็นที่เข้าใจกันว่าพนักงานด้าน Cyber Security เป็นที่ต้องการสูงมากในปัจจุบัน
2. PROCESS : กระบวนการทำงาน และระบบบริหารจัดการที่เป็นมาตรฐานสากลเป็นสิ่งที่สำคัญซึ่งบริษัทจำเป็นต้องมี เพื่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อลูกค้า บริษัทมีแผนเพื่อรองรับการตรวจประเมินเพื่อขอการรับรองมาตรฐานสากลในอนาคตต่อไป
3. TECHNOLOGY : เครื่องมือ อุปกรณ์ระบบและแอปพลิเคชัน ถือเป็นโครงสร้างสำคัญของบริการ ซึ่งบริษัทได้คัดสรรโซลูชันชั้นนำมาติดตั้งเพื่อให้บริการ อย่างไรก็ตามบริษัทจะต้องจัดทำแผนสำหรับการพัฒนา ปรับปรุงระบบด้วยตนเอง เพื่อลดค่าใช้จ่าย และปรับปรุงบริการให้สอดคล้องกับต้นทุนการดำเนินการ

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1. โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทมีแผนที่จะนำบริการ CSOC ให้กับกลุ่มบริษัทในเครือสามารถ ได้แก่ บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท พอสเน็ต จำกัด และนำไปสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ หน่วยงานราชการ, กลุ่มหน่วยงานด้านความมั่นคง, บริษัทรายใหญ่ และบริษัทที่มี Critical Network Infrastructure เช่น บริษัทในกลุ่มธุรกิจพลังงาน กลุ่มธนาคาร กลุ่มผู้ให้บริการเครือข่ายและสื่อสาร กลุ่มธุรกิจขนส่งและคมนาคม เป็นต้น

2. โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-

2.2.3 สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของราชการเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันรวมถึงสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้ให้บริการ บริษัทที่ให้บริการในสายธุรกิจนี้ ได้แก่

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)

ดำเนินการให้บริการโซลูชัน และซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันเพื่อช่วยขับเคลื่อนและสนับสนุนการดำเนินงานของลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ในหลากหลายอุตสาหกรรมผ่านบริษัทย่อยในสายธุรกิจ ได้แก่ บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด, บริษัท พอสเน็ต จำกัด, บริษัท ไทยเทรคเน็ต จำกัด และบริษัท สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี จำกัด นอกจากนี้ ยังให้บริการทางด้านการวางระบบการเรียนการสอนทางไกล (Distant Learning) แบบครบวงจร (Total Solutions) ทั้งที่ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และโครงข่ายสื่อสารแบบต่างๆ

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในส่วนของการบริการด้านการวางระบบการเรียนการสอนทางไกล (Distant Learning) แบบครบวงจร (Total Solutions) ดำเนินการได้แก่ การเป็นที่ปรึกษาพัฒนาระบบ การออกแบบระบบ และการรวมระบบงาน และงานด้านการติดตั้ง รวมถึงการจัดซื้อ และจัดหาอุปกรณ์ ตลอดจนผู้รับเหมางาน การพัฒนาโปรแกรมระบบงาน การติดตั้งระบบ การทดสอบระบบตลอดจนการให้บริการหลังการขาย และการบริการซ่อมบำรุงรักษา สำหรับโครงการด้านระบบการเรียนการสอนทางไกล (Distant Learning)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานด้านสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชน หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับงานด้านการกำกับดูแลและให้บริการด้านการศึกษา รวมทั้งให้บริการเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทในเครือ

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

บริการด้านการเรียนการสอนทางไกล (Distant Learning) ยังคงมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งในภาคสถาบันการศึกษาของรัฐบาลและเอกชน รวมถึงในองค์กรและหน่วยงานต่าง ๆ อีกทั้งยังได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐไม่ว่าจะเป็นทางด้านนโยบายและงบประมาณ รวมถึงเทคโนโลยีด้านระบบเครือข่ายและอุปกรณ์ปลายทางที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้นในราคาที่ต่ำลง ส่งผลให้ระบบการเรียนการสอนทางไกลถูกนำมาใช้งานอย่างแพร่หลาย โดยประยุกต์ใช้เทคโนโลยีระบบอุปกรณ์ ซอฟต์แวร์ และบริการเครือข่ายสื่อสารเข้ามาเพื่อช่วยให้เกิดการให้บริการด้านการเรียนการสอนได้อย่างครอบคลุมทั่วถึงและเท่าเทียมกันสำหรับพื้นที่ต่างๆ โดยเฉพาะในพื้นที่ห่างไกลที่ขาดความพร้อมด้านการศึกษา

ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการในลักษณะงานรับเหมาโครงการนั้นปัจจุบันมีการแข่งขันสูง ทำให้มีผู้ให้บริการรายใหม่เข้ามาแข่งขันมากยิ่งขึ้น ในขณะที่ผู้ผลิตบางรายได้ผันตัวเองมาเป็นผู้ให้บริการทางด้านนี้เองด้วยส่งผลให้มีการแข่งขันทางด้านราคามากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทก็มีจุดแข็งทางด้านชื่อเสียงและผลงานที่ผ่านมา ซึ่งเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางกับหลายหน่วยงานทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ประกอบกับการมีพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้ผลิตระบบอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ รวมถึงผู้ให้บริการด้านเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคมชั้นนำ อีกทั้งยังมีบริษัทในเครือที่ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้บริการด้านระบบการเรียนการสอนผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) ดังนั้น จึงส่งผลให้บริษัทมีความพร้อมในการให้บริการและแข่งขันในตลาดอุตสาหกรรมนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทใช้ศักยภาพที่สามารถให้บริการได้แบบครบวงจร (Total Solutions) โดยการผสมผสานความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์และการให้บริการแต่ละด้านของบริษัทในเครือ และจากพันธมิตรทางธุรกิจผู้ผลิตอุปกรณ์ซอฟต์แวร์และบริการด้านเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคมชั้นนำต่างๆ มาเพื่อให้บริการได้อย่างมีคุณภาพ ประสิทธิภาพ และมีความได้เปรียบในการแข่งขัน รวมถึงอาศัยความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัทในการนำเสนอบริการให้กับกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทมีทีมงานสนับสนุนทางด้านงานวิศวกรรมประสิทธิภาพที่สามารถรองรับการให้บริการแบบครบวงจรได้ตั้งแต่ การออกแบบระบบ การคัดเลือกอุปกรณ์ การพัฒนาซอฟต์แวร์ รวมไปถึงงานด้านติดตั้งและบำรุงรักษา โดยมุ่งเน้นการคัดเลือกระบบอุปกรณ์ที่นำมาให้บริการ จากพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้ผลิตหรือเจ้าของเทคโนโลยีโดยตรง ที่มีระบบอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ ประสิทธิภาพ และคุณสมบัติตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงมีการสนับสนุนทั้งก่อนและหลังการขายที่ดีในระยะยาว อีกทั้งยังมีการผสาน (Synergy) การให้บริการด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องจากบริษัทในเครือ เพื่อพัฒนาเป็นโซลูชันการให้บริการที่ครบวงจรสำหรับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีความได้เปรียบในการแข่งขัน

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้รับความไว้วางใจจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ในการพัฒนาระบบงานหลักสำหรับธนาคาร (Core Banking System) รวมถึงการติดตั้ง อุปกรณ์การใช้งาน และบำรุงรักษาระบบงานหลัก

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบในส่วนของโครงการพัฒนาระบบงานหลักสำหรับธนาคาร (Core Banking System) กับธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รวมทั้งสิ้น 1,037 ล้านบาท

➤ บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด เป็นผู้ให้บริการด้าน การออกแบบ และรับเหมาวางระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning) ของหน่วยงานขนาดใหญ่ ซึ่งประกอบด้วยระบบบริหารข้อมูลลูกค้า ระบบบัญชีการเงิน ระบบบริหารงานบำรุงรักษา ระบบบริหารพัสดุ ระบบบริหารทรัพยากรบุคคล ระบบรับชำระเงิน ระบบพิมพ์บิล ระบบบริหารจัดการตัวแทน ระบบบริหารไฟฟ้าขัดข้อง ระบบดูแลงาน งดจ่ายไฟ ระบบบริหารมิเตอร์ ระบบวิเคราะห์การใช้ไฟแบบเป็นช่วง และระบบคำนวณค่าไฟ โดยบริษัทศึกษาความต้องการและเสนอบริการที่เหมาะสมแบบ Total Solution ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทได้รับความร่วมมือและการสนับสนุนจากบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการด้านระบบ Customer Relationship Management (CRM) และ Human Capital Management (HCM) อีกด้วย

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด ดำเนินการในลักษณะงานโครงการ โดยมุ่งเน้นไปที่การวางระบบสารสนเทศ และให้การสนับสนุนผู้ใช้งานแบบต่อเนื่อง โดยมีความเชี่ยวชาญในระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กรซึ่งมีตลาดเป็นองค์กรขนาดใหญ่ และองค์กรขนาดกลางที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วและจำเป็นต้องมีระบบ

สารสนเทศที่ดีมารองรับเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในดำเนินธุรกิจ รวมถึงองค์กรที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง และองค์กรที่ต้องการมุ่งเน้นที่การดำเนินธุรกิจหลักมากกว่าการบริหารจัดการระบบสารสนเทศของตนเอง เพื่อช่วยลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันตลาดบริการ ICT Outsourcing จะแข่งขันอยู่ในกลุ่มของผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ ที่เคยให้บริการกับกลุ่มลูกค้ามาก่อนและผู้ให้บริการข้ามชาติที่ขยายสาขาเข้ามาในประเทศไทย ขนาดของตลาดและจำนวนคู่แข่งมีจำนวนพอประมาณ โดยส่วนใหญ่ผู้ให้บริการจะเน้นการคิดตั้งระบบมากกว่าการ Outsource เพื่อสนับสนุนการใช้งาน

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทจะเป็นแกนนำในการให้บริการและผนึกกับพันธมิตรทางเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ บริษัทที่ปรึกษา ผู้ชำนาญการให้คำปรึกษารูปร่าง และกลุ่มธุรกิจอื่นในกลุ่มบริษัทสามารถเพื่อนำเสนอบริการกับกลุ่มธุรกิจเป้าหมาย

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้รับความไว้วางใจในการให้บริการระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลักกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บริการระบบคอมพิวเตอร์ที่สามารถสนับสนุนกระบวนการปฏิบัติงานต่างๆ ของพนักงานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและให้ข้อมูลเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหารให้เป็นไปอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทได้เริ่มให้บริการพัฒนา บำรุงรักษา แก้ไข และสนับสนุนการใช้งานโปรแกรมสำเร็จรูป SAP โดยมีลูกค้าได้แก่ การไฟฟ้านครหลวง การประปานครหลวง และบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทยังคงดำเนินการให้บริการระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลักกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอย่างต่อเนื่อง โดยมีมูลค่างานดังกล่าวที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รวมทั้งสิ้น 1,652.4 ล้านบาท

➤ บริษัท พอสเน็ต จำกัด

ดำเนินการด้านแอปพลิเคชันสนับสนุนธุรกิจ ด้วยความเชี่ยวชาญในการให้บริการระบบชำระเงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) และเป็นผู้ให้บริการโซลูชันด้าน Smart Card ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ และผู้ประกอบการบัตรเครดิต ตลอดจนเป็นผู้ให้บริการ Loyalty Service Program

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การประกอบธุรกิจ สามารถแยกได้ตามลักษณะของผลิตภัณฑ์และการให้บริการได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. เครื่องอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตอัตโนมัติ (EFTPOS : Electronic Fund Transfer at Point of Sales)

บริษัทได้ดำเนินการให้บริการจัดจำหน่ายเครื่อง EFTPOS กับธนาคาร สถาบันการเงินและบริษัทเอกชนต่างๆ ที่มีความต้องการใช้เครื่อง EFTPOS เพื่อทำรายการขออนุมัติวงเงินบัตรเครดิตหรือประยุกต์ใช้งานในรูปแบบอื่นๆ โดยเครื่อง EFTPOS ที่ทางบริษัททำการจัดจำหน่ายมีหลากหลายรุ่นเพื่อให้ลูกค้าได้เลือกใช้งานได้อย่างเหมาะสมกับประเภทธุรกิจ เช่น เครื่องแบบตั้งโต๊ะส่งผ่านข้อมูลผ่านเครือข่าย และเครื่องแบบไร้สาย สามารถส่งข้อมูลผ่าน 3G/4G และนอกจากนี้ ยังมีรุ่นอื่นๆ อีกมากมายที่สามารถรองรับการอ่านบัตรชนิดไร้สัมผัส หรือ การรับส่งข้อมูลที่เป็นแบบ WiFi หรือ

Bluetooth เป็นต้น โดยเครื่องทุกรุ่น สามารถเชื่อมต่อผ่านเครือข่าย TCP/IP และรองรับอุปกรณ์ต่อพ่วงผ่าน RS232 port, USB port นอกจากการให้บริการจัดจำหน่าย เครื่อง EFTPOS แล้วบริษัทยังเป็นผู้ให้บริการติดตั้ง และดูแลหลังการขายโดยมีพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ ในการให้บริการหลังการขายบริษัทมีศูนย์ Call Center สำหรับการรับเรื่องแก้ไขปัญหาเครื่องเสียหรือให้คำแนะนำการใช้งานเพื่อให้ลูกค้าสามารถกลับมาใช้งานได้ตามปกติภายในเวลาที่เร็วที่สุด ศูนย์ Call Center ของบริษัทให้บริการทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

2. การให้บริการเช่าเครื่อง EFTPOS ระบบเครือข่าย EFTPOS

นอกจากการขายเครื่องให้กับลูกค้าในกลุ่มต่างๆโดยตรง บริษัทยังให้บริการเช่าเครื่อง EFTPOS พร้อมกับให้บริการเครือข่ายในการเชื่อมโยงเข้ากับระบบของธนาคาร ปัจจุบันระบบเครือข่ายของบริษัทมีการเชื่อมโยงกับธนาคารที่ให้บริการระบบอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตทุกธนาคารหลักในประเทศไทย นอกจากนี้บริษัทให้คำปรึกษา ออกแบบระบบเครือข่ายเพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะการใช้งานของลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสูงสุด ทั้งในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ค่าโทรศัพท์และการบริหารจัดการ

3. Payment and Software Solutions

รูปแบบการให้บริการที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเครื่อง EFTPOS ของบริษัทด้วยการทำให้ EFTPOS สามารถให้บริการมากกว่าการขออนุมัติวงเงินอัตโนมัติการให้บริการดังกล่าวทำให้เพิ่มโอกาสทางการตลาดของบริษัทและ เพิ่มความคุ้มค่าของผู้ลงทุนซื้อเครื่อง บริษัทมีประสบการณ์ในการพัฒนา Application บนเครื่อง EFTPOS หลากหลาย อาทิเช่น

การพัฒนาระบบ Electronic Signature Capture ซึ่งเป็นระบบที่ช่วยให้ร้านค้าประหยัดค่าใช้จ่าย ม้วนกระดาษ Sale Slip ช่วยให้ร้านค้าลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บ Sale Slip และสะดวกในการจัดเก็บค้นหา, การพัฒนาระบบการผ่อนชำระเงินรายงวด, ระบบ Dynamic Currency Conversion, ระบบกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์, ระบบบัตรของขวัญอิเล็กทรอนิกส์, ระบบบัตรสมาชิก, ระบบ Loyalty เป็นต้น ด้วยทีมงานพัฒนาที่มีความเชี่ยวชาญของบริษัททำให้สามารถพัฒนา Application เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ นอกจากการพัฒนา Application บนเครื่อง EFTPOS แล้ว เพื่อให้บริการครบวงจร บริษัทยังให้บริการในการทำ Application บนบัตร Smart Card ทั้งแบบ Contact และ Contactless อีกด้วย

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. การตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย

การตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่อง EFTPOS จะใช้วิธีเสนอขายโดยตรงแก่ลูกค้า หรือการเข้าประมูล โดยบริษัทจำเป็นต้องมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์และสถิติการทำงานและการเชื่อมต่อเข้ากับระบบของลูกค้าที่มีการใช้งานอยู่เดิม และนำเสนอในด้านการพัฒนาสิ่งใหม่ๆ ที่จะประโยชน์ต่อลูกค้าในอนาคต

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทคือ กลุ่มธนาคารพาณิชย์ผู้ให้บริการอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตอัตโนมัติโดยลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

- ความต้องการเครื่อง EFTPOS เพื่อใช้ในการขายฐานร้านค้าของธนาคารในการรับบัตรเครดิต
- ความต้องการเครื่อง EFTPOS เพื่อใช้ในการปรับเปลี่ยนเครื่องเก่าที่ไม่สามารถรองรับ Application ใหม่ๆ ได้

ในส่วนของกลุ่มเป้าหมายรองคือกลุ่มผู้ให้บริการด้านการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร ซึ่งมีความต้องการเครื่อง EFTPOS หรือระบบที่เกี่ยวข้องกับบัตรสมาชิก สะสมแต้ม เพื่อใช้ในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อส่วนบุคคล หรือเพื่อใช้ในการให้บริการผ่อนชำระค่าสินค้า หรือเพื่อการส่งเสริมการขาย

3. กลยุทธ์การแข่งขัน

เนื่องจากปัจจุบันได้มีผู้ให้บริการจำหน่ายเครื่อง EFTPOS เพิ่มขึ้นในตลาดหลายรายทำให้มีการแข่งขันสูงขึ้นอย่างมากเมื่อเทียบกับ 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทจึงได้ทำการวิเคราะห์และวิจัยด้านตลาดและผลิตภัณฑ์ เพื่อนำผลที่ได้มาใช้ในการสร้างความแตกต่างของสินค้าและบริการยังผลให้เพิ่มความได้เปรียบและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทคือการคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ดังนี้

- คุณภาพของสินค้าและบริการหลังการขาย
- ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และรูปแบบการให้บริการ
- การคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าเป็นที่ตั้ง
- การสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้าและบริการตลอดจนนวัตกรรมใหม่ๆ

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. เครื่อง EFTPOS

บริษัททำการสั่งซื้อเครื่อง EFTPOS จากบริษัท อินเจนนิโก (INGENICO) ประเทศฝรั่งเศส บริษัทจะเป็นผู้เลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาดและตามความต้องการของลูกค้าในกลุ่มต่างๆ โดยพิจารณาเลือกจากรูปลักษณ์และคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ ราคา และ ศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ให้บริการรายอื่นๆ เพื่อนำสินค้าดังกล่าวเข้ามาทำตลาดในประเทศไทย

บริษัทผู้ผลิต	บริษัทผู้แทนจำหน่ายในประเทศไทย	ยี่ห้อผลิตภัณฑ์
บริษัท อินเจนนิโก (INGENICO)	บริษัท พอสเน็ต จำกัด	อินเจนนิโก (INGENICO)

2. เครือข่าย และ อุปกรณ์ต่อพ่วง

บริษัทมีการจัดหาอุปกรณ์ต่อพ่วงเพื่อสามารถเพิ่มศักยภาพด้านเครือข่ายรับส่งข้อมูล ในการให้บริการอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตผ่านเครือข่าย 3G และ Internet ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประหยัดค่าใช้จ่าย

นอกจากนี้ ยังได้ทำการพัฒนาระบบให้สามารถใช้อุปกรณ์ต่อพ่วงที่สามารถเพิ่มอรรถประโยชน์และนวัตกรรมให้กับลูกค้า โดยการจัดหาและพัฒนาอุปกรณ์ Sign Pad เพื่อใช้เป็นระบบ Slip Electronic Signature ที่ช่วยให้ลูกค้าสะดวกในการจัดเก็บและค้นหา Slip รวมถึงสามารถออกรายงานต่างๆ ได้ และอุปกรณ์ชนิดนี้ยังสามารถรองรับบัตรชนิด Paywave , PayPass และ contactless card อื่นได้

➤ บริษัท ไทยเทรคเน็ต จำกัด

ดำเนินการด้านแอปพลิเคชันเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของลูกค้า ด้วยความเชี่ยวชาญด้านการให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลเอกสารทางธุรกิจในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ (EDI - Electronic Data Interchange) เพื่อช่วยเพิ่มความถูกต้องและรวดเร็วในการประมวลผลธุรกรรมต่างๆ ด้วยคอมพิวเตอร์ระหว่างองค์กรธุรกิจ (Business-to-Business) หรือระหว่างองค์กรธุรกิจกับหน่วยงานของรัฐ (Business-to-Government) เนื่องจากการใช้เอกสาร EDI ตามมาตรฐานสากล จะช่วยให้ข้อมูลซึ่งถูกสร้างขึ้นโดยระบบคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งจะถูกส่งผ่านเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของผู้รับเอกสารนั้นโดยตรง นอกจากนี้ยังมีบริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) และบริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านการจัดการระบบการทำงาน (Workflow Management)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะบริการหลักของบริษัท แบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. **บริการ EDI/XML** คือ บริการเครือข่ายแลกเปลี่ยนข้อมูลในลักษณะผู้ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Mailbox) พร้อมการติดตั้งโปรแกรมแปลงข้อมูลเอกสารให้เป็นมาตรฐาน EDI (EDI Translator) ซึ่งใช้เชื่อมต่อกับระบบงานคอมพิวเตอร์ของผู้ใช้บริการโดยตรงและทำงานแบบอัตโนมัติ นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายขอบเขตบริการให้สามารถรองรับมาตรฐาน XML ซึ่งเป็นมาตรฐานข้อมูลใหม่ ที่ใช้กันแพร่หลายในเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และระบบซอฟต์แวร์สมัยใหม่ บริการนี้จึงเหมาะสำหรับองค์กรขนาดใหญ่ที่มีความพร้อมด้านระบบงานคอมพิวเตอร์ภายใน และมีปริมาณธุรกรรมกับคู่ค้าจำนวนมาก
2. **บริการ Web EDI** เป็นบริการสำหรับองค์กรธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SME) ที่ยังไม่มีความพร้อมด้านระบบงานคอมพิวเตอร์ภายใน แต่จำเป็นต้องติดต่อกับคู่ค้าด้วย EDI ผู้ใช้บริการจะรับและส่งเอกสาร EDI ผ่านทางเว็บไซต์ โดยผู้ให้บริการไม่จำเป็นต้องติดตั้งซอฟต์แวร์ EDI เพียงแต่เข้ามาใช้บริการผ่านทางเว็บไซต์ก็สามารถติดต่อกับคู่ค้ารายใหญ่ที่ใช้ EDI ได้ทันที โดยมีการป้อนข้อมูลบางส่วนจากผู้ใช้ในลักษณะแบบฟอร์ม (Web Form) และไม่ได้เชื่อมโยงข้อมูลกับระบบงานภายในโดยตรง จึงเป็นการทำงานแบบกึ่งอัตโนมัติ

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะตลาดบริการ EDI สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. B2G (Business-to-Government) ได้แก่ กลุ่มธุรกิจที่ต้องติดต่อ (ธุรกรรม) แลกเปลี่ยนเอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์กับหน่วยงานราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ เช่น กรมศุลกากร การท่าเรือแห่งประเทศไทย กรมการค้าต่างประเทศ เป็นต้น ลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้ ได้แก่ กลุ่มตัวแทนออกของ (Customs Broker) ผู้นำเข้า-ส่งออกรายใหญ่ บริษัทตัวแทนเรือ บริษัทเจ้าของเรือ ฯลฯ
2. B2B (Business-to-Business) ได้แก่ กลุ่มธุรกิจที่มีความต้องการธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์กับคู่ค้าที่เป็นองค์กรธุรกิจด้วยกัน เช่น กลุ่มธุรกิจค้าปลีก ติดต่อกับกลุ่มผู้ผลิต-จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค (Consumer Product) กลุ่มธุรกิจบริการสาธารณสุข (Healthcare) ติดต่อกับกลุ่มผู้ผลิต-จำหน่ายยาและเวชภัณฑ์ เป็นต้น

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

โดยทั่วไปเป็นลักษณะการขายตรงสู่ลูกค้าเป้าหมาย

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม EDI อาจแบ่งได้ตามลักษณะตลาดเป้าหมาย คือ

1. ตลาด B2B โครงสร้างตลาดจะมีลักษณะเปิด คือ ผู้ใช้บริการ เลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการ EDI รายใดก็ได้ เนื่องจากทุกรายจะมีการเชื่อมต่อเข้าหากัน (Interconnection) เพื่อให้คู่ค้าสามารถทำธุรกรรม EDI ผ่านข้ามเครือข่ายกันได้ ผู้ให้บริการ EDI ในกลุ่มนี้มี 4 ราย
2. ตลาด B2G โครงสร้างตลาดจะประกอบด้วย
 1. หน่วยงานรัฐที่ให้บริการธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์
 2. หน่วยงาน NSW (National Single Window) ทำหน้าที่เป็นช่องทางเชื่อมต่อกับหน่วยงานรัฐ

3. ผู้ให้บริการ Gateway ประกอบด้วย 3 ราย คือ บริษัท เทคสยาม จำกัด บริษัท กสท. โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เน็ตเบย์ จำกัด มีหน้าที่เชื่อมต่อกับหน่วยงานรัฐ (G) ก่อนที่จะมี NSW เกิดขึ้น คาดว่าในอนาคตอาจมีการเปลี่ยนแปลงสถานะของผู้ให้บริการในกลุ่มนี้
4. ผู้ให้บริการ VAN (Value Added Network) ทำหน้าที่เชื่อมต่อและให้บริการกับผู้ให้บริการหรือผู้ประกอบการ(B) โดยจะต้องเชื่อมต่อผ่านผู้ให้บริการ Gateway รายใดรายหนึ่งและจ่ายค่าบริการตามปริมาณข้อมูลที่ส่งผ่าน ปัจจุบันมีผู้ให้บริการ EDI หรือ VAN ในกลุ่มนี้ มีทั้งหมด 15 ราย

สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน

สถานภาพในการแข่งขันของบริษัทแบ่งตามตลาดทั้ง 2 กลุ่ม ได้ดังนี้

1. ตลาด B2B บริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดในกลุ่มค้าปลีก และลูกค้ารายใหญ่ในอุตสาหกรรมนี้ เลือกใช้บริการของบริษัทเป็นส่วนใหญ่
2. ตลาด B2G แบ่งเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ
 - 2.1 กลุ่มพิธีการศุลกากร (ใบขนสินค้า) มีผู้ให้บริการทำตลาดอยู่เป็นจำนวนมาก จึงมีลักษณะกระจาย (Fragmented) และมีการแข่งขันด้านราคาเป็นปัจจัยหลัก มีอัตรากำไรต่ำ ปัจจุบันบริษัทยังไม่เน้นทำตลาดลูกค้ากลุ่มนี้ แต่มีแผนจะเริ่มทำตลาดในปีหน้า
 - 2.2 กลุ่มรายงานเรือ (Manifest) มีผู้ให้บริการน้อยราย แต่ขนาดตลาดเล็กเมื่อเทียบกับกลุ่มแรก การแข่งขันเน้นบริการ มีอัตรากำไรที่พอเหมาะ บริษัทจึงมุ่งเน้นทำตลาดกลุ่มนี้และมีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่ง

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทได้ลงทุนในระบบเพื่อให้บริการ โดยใช้ระบบซอฟต์แวร์หลักจาก 2 บริษัท คือ

- 1) OpenText GXS Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา
- 2) IBM Corp. ประเทศสหรัฐอเมริกา

ในการให้บริการ EDI กับลูกค้าแต่ละราย อาจจำเป็นต้องพัฒนาระบบเชื่อมต่อ หรือโปรแกรมแปลงข้อมูลสำหรับลูกค้ารายนั้น บริษัทจะใช้ทีมงานพัฒนาภายในทำหน้าที่พัฒนาในส่วนดังกล่าว

➤ บริษัท สามารถ เอ็ด เทค จำกัด

ดำเนินธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีระบบสื่อสารสารสนเทศด้านการศึกษา ได้แก่ ระบบบริหารจัดการการเรียนการสอนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) รวมถึงการออกแบบและติดตั้งระบบ Learning Management System ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้สำหรับการเรียนการสอนหรือการฝึกอบรมทั้งแบบทางไกลและการประกอบการเรียนในห้องเรียน ผ่านคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สื่อสารที่หลากหลาย นอกจากนี้ ยังมีความเชี่ยวชาญในการผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware Development) ที่มีประสิทธิภาพสำหรับการเรียนรู้ โดยใช้หลักการ Instructional Design และออกแบบให้มีความน่าสนใจติดตามและกระตุ้นการเรียนรู้ รวมถึงงานด้าน Digital Content เช่น การผลิต e-Books/e-Magazines และ Mobile Applications ต่างๆ ทั้งนี้ บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนในซอฟต์แวร์ประเภท Digital content และ Enterprise Software อีกด้วย

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ซอฟต์แวร์ระบบบริหารจัดการการเรียนรู้ (Learning Management System หรือ LMS) ที่บริษัทได้พัฒนาให้ผสมผสานกับระบบสื่อสารเครือข่ายสังคม (Social Network) และระบบบริหารสถาบันการศึกษาที่มีประสิทธิภาพ ผ่านระบบเครือข่าย โดยจัดเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการ ดังนี้

- Cyber University ระบบบริหารการเรียนการสอน และบริหารงานสำหรับสถาบันการศึกษาผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ทั้งแบบ Full Program ที่นักศึกษาสามารถเข้าเรียนผ่านเครือข่าย จนสำเร็จการศึกษาได้รับปริญญาบัตรหรือวุฒิปัตตามเกณฑ์ของกระทรวงศึกษาธิการ หรือแบบประยุกต์เพื่อผสมผสานกับการเรียนเสริมในห้องเรียน รวมไปถึงการประยุกต์ใช้กับวิชาทั่วไปแบบ General Education Program สำหรับการศึกษาหลักสูตรพื้นฐาน เพื่อศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง
- Digital Content Production ได้แก่ บริการผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware Development) ที่ยึดหลัก Instructional Design เพื่อใช้เป็นสื่อการเรียนการสอนที่มีประสิทธิภาพ มีความน่าติดตาม และน่าสนใจ ได้มาตรฐานทางวิชาการ และรองรับการเข้าถึงและใช้งานได้ทั้งบนคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สื่อสารไร้สายแบบพกพา (Smart Phones / Tablets) นอกจากนี้ ยังรวมไปถึงการผลิตคอนเทนต์ ได้แก่ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-Books / e-Magazines) และ Mobile Applications ทั้งบนระบบ iOS, Android, และ Windows Phone
- Human Resource / Professional Development (HRD) เป็นบริการนำระบบ LMS มาใช้สำหรับการบริหารงานพัฒนาทรัพยากรบุคคล การฝึกอบรมออนไลน์ (e-Training) พร้อมกับการพัฒนาหลักสูตรการฝึกอบรมสำเร็จรูป (Courseware Ready) ที่เหมาะสมกับความต้องการ รวมถึงระบบติดตามประเมินผลและจัดเก็บประวัติการฝึกอบรมของบุคลากร นอกจากนี้ ยังมีระบบบริหารจัดการความรู้ (Knowledge Management System) และระบบบริหารสมรรถนะ (Competency Management System) เพื่อให้องค์กรสามารถบริหารบุคลากรและองค์ความรู้ภายในองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- e-Testing การบริหารจัดการการทดสอบทางอิเล็กทรอนิกส์ที่สามารถบริหารจัดการคลังข้อสอบด้วยรูปแบบข้อสอบที่หลากหลาย สามารถกำหนดการจัดวางข้อสอบและตัวเลือกคำตอบ กำหนดวันและเวลาการทำแบบทดสอบ รองรับระบบบันทึกรายละเอียดคะแนนของผู้เข้าสอบ สามารถแสดงรายงานทางสถิติและทำการวิเคราะห์ได้อย่างหลากหลาย

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

สำหรับตลาดของ e-Learning และการผลิต Digital Content สำหรับการศึกษาและการฝึกอบรมพัฒนาความรู้ นั้น ยังคงมีการเติบโตสูงขึ้น โดยเฉพาะในหน่วยงานภาคเอกชน ซึ่งนำ e-Learning มาใช้เพื่อลดต้นทุนการฝึกอบรม และการเดินทาง รวมถึงจัดสรรงบประมาณเพื่อจัดหาระบบและพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น นอกจากนี้ การที่ผู้คนมีการเข้าสู่สังคมออนไลน์มากขึ้น การเติบโตของการพัฒนา e-Books, e-Magazines และแอปพลิเคชันที่เกี่ยวข้อง จึงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายด้านการใช้งานเครือข่ายสื่อสารข้อมูล และอุปกรณ์สื่อสารแบบ Smart Phone ที่ลดลง ประกอบกับการฟื้นตัวของเศรษฐกิจก็จะทำให้การเติบโตของตลาดยังคงเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ประกอบด้วย กลุ่มสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชน กลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ องค์กรอิสระ รวมถึงบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าบุคคล ผู้ที่มีความต้องการพัฒนาความรู้ และต้องการเข้าถึงบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ที่ต้องการ ก็ถือเป็นลูกค้าเป้าหมายที่สำคัญด้วย

ภาวะการแข่งขัน การเติบโตของเทคโนโลยีการผลิต Digital Content ที่แพร่หลายและใช้งานได้ง่ายมากขึ้น ทำให้การแข่งขันในตลาดยิ่งสูงตามขึ้นด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ สถาบันการศึกษาก็มีความต้องการพัฒนาหลักสูตร e-Learning ด้วยตนเอง มีหลักสูตรการศึกษาที่สร้างผู้ผลิตป้อนเข้าสู่ตลาด และการที่หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนส่งเสริมและพัฒนาผู้ผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ และแอปพลิเคชันต่างๆ มากขึ้น ก็เป็นปัจจัยที่เพิ่มการแข่งขันในตลาดทั้งด้านราคา และคุณภาพของงานอีกด้วย

กลยุทธ์ ในการแข่งขันนั้น บริษัท

- เน้นคุณภาพการผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ ที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยมีมาตรฐาน มีประสิทธิภาพตามหลัก Instructional Design ที่กระตุ้นและส่งเสริมการเรียนรู้ มีลูกเล่นและความสวยงาม รองรับการใช้งานบนอุปกรณ์ที่หลากหลาย
- เน้นการเข้าถึงบริษัทหรือหน่วยงานเอกชนที่ต้องการฝึกอบรมที่มีความต้องการสูงขึ้น โดยใช้ศักยภาพที่สามารถให้บริการแบบครบวงจร ทั้งการการออกแบบ การออกแบบบทเรียน การจัดวางระบบพื้นฐาน และความชำนาญในการพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อสร้างความแตกต่าง
- เน้นการผลิตบทเรียนที่เป็นพื้นฐานความรู้ด้านต่างๆ ที่เป็นประโยชน์กับองค์กรจำนวนมากได้ เพื่อเป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับองค์กรที่จะได้รับบทเรียนที่มีคุณภาพด้วยต้นทุนที่ต่ำลง

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทมีทีมงานที่รวบรวมผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (Instructional Designer) บุคลากรด้านกราฟฟิกและอนิเมชันสำหรับการพัฒนา รวมถึงผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ และควบคุมคุณภาพ เพื่อพัฒนาระบบ LMS และ Courseware ที่ตรงความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ ยังมีหน่วยงานสนับสนุนการขายที่สามารถดำเนินการให้คำปรึกษา ออกแบบ โครงสร้างเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารพื้นฐาน (ICT Infrastructure) เพื่อรองรับการติดตั้งและใช้งานระบบ e-Learning ให้กับลูกค้าได้อีกด้วย

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อการทำรายการของบริษัท และบริษัทย่อยจำแนกได้ตามประเภทต่าง ๆ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงทางธุรกิจและการตลาด

■ ความผันผวนทางเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจไทยในปี 2561 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 4.1 (ช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.6-4.6) เพิ่มขึ้นจากในปี 2560 ที่เติบโตร้อยละ 3.9¹ จากการใช้จ่ายภาครัฐที่เป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญ โดยมีกรอบการลงทุนภาครัฐประจำปีงบประมาณ 2561 ที่เพิ่มขึ้นสูงที่ร้อยละ 10.0 รวมถึงภาคเอกชนมีความเชื่อมั่นในการลงทุนในประเทศมากขึ้น การเติบโตของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าของไทยมีแนวโน้มขยายตัวดีในอัตราร้อยละ 3.8 ใกล้เคียงกับในปี 2560 (ที่ร้อยละ 3.7)¹ อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยทั้งภายในและภายนอกที่ไม่อาจมองข้ามซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจได้ เช่น การเมืองซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในการลงทุนจากภาคเอกชน การขยายตัวของเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าที่อาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ สภาพดินฟ้าอากาศที่อาจส่งผลกระทบต่อผลผลิตและราคาพืชผลทางการเกษตร ซึ่งกระทบต่อรายได้ของเกษตรกร และปัจจัยต่างๆ ซึ่งอาจทำให้การลงทุนของภาครัฐและเอกชนด้าน ICT ไม่เป็นไปตามคาด และส่งผลกระทบต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัท

■ ประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐ

ประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ ในปี 2560 มีอัตราเบิกจ่ายรายจ่ายงบประมาณที่ร้อยละ 94.64 (2,586,551 ล้านบาท จากวงเงินงบประมาณ 2,733,000 ล้านบาท) ซึ่งสูงกว่าในปี 2559 อยู่ร้อยละ 0.35 โดยมีอัตราเบิกจ่ายรายจ่ายลงทุนร้อยละ 65.86 ซึ่งต่ำกว่าในปี 2559 ร้อยละ 0.91²

ทั้งนี้ ในปีงบประมาณ 2561 รัฐบาลตั้งเป้าหมายการเบิกจ่ายงบประมาณรายจ่ายภาพรวมไม่น้อยกว่าร้อยละ 96 และรายจ่ายลงทุนไม่น้อยกว่าร้อยละ 88³ อย่างไรก็ตาม หากเกิดความล่าช้าในกระบวนการประมูลงานของหน่วยงานราชการ ก็จะทำให้อัตราเบิกจ่ายงบประมาณไม่เป็นไปตามเป้าหมาย และส่งผลกระทบต่อความล่าช้าในการประมูลงานสำคัญของบริษัทได้

■ ความเสี่ยงด้านการบริการและการส่งมอบงาน

การส่งมอบงานที่มีคุณภาพให้เป็นไปตามแผนงานหรือดีกว่านั้นเป็นจุดแข็งของบริษัทมุ่งเน้นให้กับลูกค้า รวมถึงการให้บริการของบริษัท ซึ่งเป็นไปตาม Service Level Agreement (SLA) หรือข้อตกลงระดับการบริการ อุบัติภัยต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้โดยไม่คาดคิด อาจส่งผลกระทบทำให้ส่งมอบงานล่าช้า หรือทำให้บริการขัดข้อง ไม่ต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลกระทบต่อทั้งลูกค้าและบริษัท

■ การแข่งขันในตลาด

ในปี 2561 ตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารจะมีการเติบโต แต่จะมีการแข่งขันด้านราคาและการตลาดที่สูงขึ้น ผู้ให้บริการอาจมีการลงทุนหรือมีค่าใช้จ่ายในการสร้างนวัตกรรม มีการปรับปรุงพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ ให้แตกต่างและสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า โดยหากเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศไม่ขยายตัว ตามที่คาด หรือตลาด ICT เกิดการชะลอตัว การแข่งขันในตลาดก็จะยิ่งสูงขึ้น ทำให้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท

สิ่งที่ผลักดันให้เกิดการแข่งขันในตลาดมีหลายปัจจัย เทคโนโลยีเป็นหนึ่งในปัจจัยหลัก โดยเทคโนโลยีใหม่ๆ หรือ การประยุกต์ใช้แบบใหม่อาจถูกนำมาแทนที่เทคโนโลยีเดิมหรือบริการเดิมที่ถูกค้าได้รับอยู่ ซึ่งหากบริษัทไม่ทำการปรับโซลูชันให้เท่าทันเทคโนโลยีใหม่ๆ ก็อาจทำให้ถูกแทนที่ได้

รูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ที่ประยุกต์ใช้ Cloud, Mobility หรือแพลตฟอร์มดิจิทัลของผู้ให้บริการในตลาด หรือ ผู้ประกอบการใหม่ที่เป็น Digital Tech-Startup จะทำให้การแข่งขันในตลาดเพิ่มสูงขึ้น ลูกค้าอาจมีการลงทุนด้าน IT ด้วยตัวเองลดลงและหันไปใช้บริการในลักษณะ IT Service จากผู้ให้บริการในตลาดแทน

นอกจากนี้ ผู้ให้บริการในอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่ไม่ใช่อุตสาหกรรม ICT สามารถมีส่วนแบ่งการตลาดในตลาด ICT รวมถึงการที่ผู้ผลิตสินค้าบางรายได้ผันตัวเองมาเป็นผู้ให้บริการทางด้านเทคโนโลยีเองด้วย ทำให้มีการแข่งขันสูงขึ้น

ดังนั้น บริษัทจึงเน้นการบริหารความเสี่ยง เพื่อตอบสนองเป้าหมายทางการเติบโตของธุรกิจที่มั่นคงและยั่งยืน บริษัทจึงได้วางกลยุทธ์ในการสร้างโอกาสทางธุรกิจและขยายฐานลูกค้าใหม่ๆ โดยเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารลูกค้าสัมพันธ์และสร้างความเข้าใจที่มีต่อลูกค้าให้มากขึ้น เน้นการสร้างรายได้ประจำระยะยาว โดยเข้าสู่การปรับเปลี่ยน (Transformation) ที่เน้นการเป็นผู้ให้บริการด้านไอซีทีในลักษณะ ICT Outsourcing & Service Provider มากขึ้น ทำการสร้างสรรค์นวัตกรรม (Innovation) สร้างสินค้าและบริการใหม่ๆ ที่เพิ่มคุณค่า ตอบสนองนโยบายภาครัฐและความต้องการของตลาด และสอดคล้องกับความก้าวหน้าของเทคโนโลยี รวมถึงการยกระดับ (Elevation) ด้านความร่วมมือกับพันธมิตรระดับโลก และมาตรฐานการดำเนินงานและด้านบริการ เช่น มาตรฐาน CMMI เพื่อยกระดับคุณภาพของงานที่ส่งมอบมาตรฐาน ISO 9001 และ ISO 20000 ที่ยกระดับคุณภาพบริการด้าน IT

นอกจากนี้ ยังดำเนินนโยบายบริหารทรัพยากรเพื่อการควบคุมต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ ปรับปรุง และซัพพอร์ตแผนป้องกัน และระงับเหตุฉุกเฉินอย่างสม่ำเสมอ เพื่อลดความเสี่ยงจากอุบัติเหตุต่างๆ รวมไปถึงการจัดให้มีประกันภัยทั้งในงานที่อยู่ระหว่างดำเนินการและอุปกรณ์ระบบที่ให้บริการลูกค้าอย่างครอบคลุม ซึ่งจากการดำเนินการต่างๆ นั้น จะทำให้บริษัทสามารถบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจและทางการตลาดได้ดียิ่งขึ้น

เอกสารอ้างอิง

1. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ปี 2560 และแนวโน้ม ปี 2561. 2561. เข้าถึงได้จาก http://www.nesdb.go.th/ewt_dl_link.php?nid=7384
2. ประชาชาติธุรกิจ. 2561. ชั่นนอดเบิกจ่ายบฯ 2.9 ล้านล้าน กระทุ้งหน่วยงานรัฐ สปีดลงทุนปี 61 เข้าถึงได้จาก <https://www.prachachat.net/economy/news-51418>
3. กรมประชาสัมพันธ์. 2561. มาตรการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้จ่ายงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2561. เข้าถึงได้จาก prministry.prd.go.th/ewt_dl_link.php?nid=5558

3.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2560 บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่จากภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 79 ดังนั้น หากภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจ มีการชะลอการใช้จ่ายงบประมาณทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารลงก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งปัจจุบันลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทเป็นรัฐวิสาหกิจสัดส่วนรายได้ คิดเป็นร้อยละ 56 ของรายได้รวม โดยมีรายได้กระจายอยู่หลายโครงการ อย่างไรก็ตามในส่วนของบริษัทที่ภาครัฐ บริษัทมีการกระจายฐานลูกค้าไปยังกระทรวงต่างๆ หลายกระทรวง ซึ่งไม่เป็นการกระจุกตัวในหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง เพื่อลดความเสี่ยงจากการที่หน่วยงานนั้นถูกตัดงบประมาณ

3.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายรายใหญ่

ในส่วนของบริษัทบริการเครือข่ายสื่อสาร และงานติดตั้งระบบ (Turnkey Projects) บริษัทมีการสั่งซื้ออุปกรณ์จากผู้ให้บริการหลายราย โดยโครงการประมูลส่วนใหญ่แล้ว อุปกรณ์หลักที่ผ่านคุณสมบัติด้านเทคนิคจะมาจากผู้จำหน่ายมากกว่า 1 ราย ทำให้บริษัทสามารถเลือกใช้อุปกรณ์จากผู้จำหน่ายที่เสนอเงื่อนไขที่ดีให้กับบริษัทในแต่ละโครงการที่บริษัทจะเข้าร่วมประมูล จึงไม่มีความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่ง นอกจากนี้ ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายรายใหญ่ในส่วนของบริษัทการให้บริการสื่อสารผ่านดาวเทียมจะมีไม่มาก

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากการค้างชำระของลูกค้า

บริษัทได้ดำเนินนโยบายการแก้ไขปัญหาจากการค้างชำระหนี้ของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีหน่วยงานเร่งรัดหนี้สินเข้ามาดูแลปัญหานี้โดยเฉพาะ นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ในปัจจุบันเป็นลูกค้าที่มีฐานะทางการเงินดี เช่น รัฐวิสาหกิจ หน่วยงานของรัฐบาล และบริษัทขนาดใหญ่ จึงทำให้ความเสี่ยงด้านหนี้เสียอยู่ ณ ระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม ในปีที่ผ่านมา บริษัทยังมีปัญหาจากการล่าช้าในการชำระเงินของรัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานภาครัฐบางแห่ง ซึ่งทำให้บริษัทต้องรับภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น แต่เนื่องจากการชำระเงินกู้คืนธนาคารนั้นผูกอยู่กับเงินที่ได้รับจากโครงการ จึงทำให้บริษัทไม่มีปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน

บริษัทมีนโยบายในการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับหนี้ที่เกินกำหนดชำระมากกว่า 6 เดือน แต่ไม่เกิน 12 เดือน ในอัตราร้อยละ 50 หากหนี้ที่เกินกำหนดชำระมากกว่า 12 เดือน จะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวน โดยพิจารณาตามความเสี่ยงจากลูกหนี้รายตัว หากลูกหนี้เป็นหน่วยงานภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจ ความเสี่ยงด้านหนี้เสีย อยู่ในระดับต่ำ บริษัทจึงพิจารณาไม่ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

อนึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีหนี้ค้างชำระเกิน 12 เดือน อยู่เป็นจำนวน 488 ล้านบาท โดยได้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 12 ล้านบาท ซึ่งบริษัทพิจารณาว่าเพียงพอต่อความเสียหายที่จะเกิดขึ้น เนื่องจากลูกหนี้ส่วนใหญ่เกิดจากงานโครงการภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเป็นลูกค้าที่มีความมั่นคงทางการเงินดังกล่าวข้างต้นแล้ว

3.2.2 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ตามลักษณะโครงสร้างรายได้ของบริษัทนั้น รายได้ส่วนใหญ่จะเป็นงานโครงการระยะสั้น และโครงการให้เช่าและบริการระยะยาว โดยมีสัญญาเป็นเงินบาท ในการดำเนินโครงการนั้นบริษัทจะต้องนำเข้าสินค้าอุปกรณ์โทรคมนาคมจากต่างประเทศมาใช้ในโครงการ ซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยในช่วงการประมูล บริษัทจะเสนอราคาที่เพื่อความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และเมื่อบริษัทชนะการประมูลแล้ว บริษัทจะทยอยทำการซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าเพื่อให้ยอดคงค้างอยู่ในระดับที่มีผลกระทบต่อโครงการอยู่ในระดับต่ำ นอกจากนั้น บริษัทยังพิจารณาแนวโน้มอัตราแลกเปลี่ยน และผลการดำเนินงานรวมของบริษัทประกอบในการพิจารณาขอคงค้างรวมด้วย

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีหนี้สินทางการเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศซึ่งยังไม่ได้มีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ที่ประมาณ 4.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ซึ่งเมื่อแปลงเป็นสกุลเงินบาทแล้วคิดเป็นร้อยละ 2.07 ของรายได้รวม

3.3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

เนื่องจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือหุ้นในบริษัท จำนวน 433,464,590 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 70.14 ของทุนชำระแล้วของบริษัท และบริษัท วิไลลักษณ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งมีผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกับบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) คือ ตระกูลวิไลลักษณ์ ซึ่งถือหุ้นในบริษัท จำนวน 13,508,910 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 2.19 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ทำให้สามารถที่จะควบคุมการลงมติผู้ถือหุ้นเกือบทั้งหมดในเรื่องสำคัญต่างๆ ได้ เช่น การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ (ข้อมูลรายชื่อผู้ถือหุ้นจากบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ณ วันที่ 29 ธันวาคม 2560)

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งทั้ง 3 ท่าน เป็นกรรมการตรวจสอบด้วย โดยคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ตรวจสอบ และพิจารณาเพื่อให้รายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท อีกทั้งยังทำให้การบริหารของบริษัทมีความโปร่งใสและตรวจสอบได้

3.4 ความเสี่ยงด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่จะดำรงอยู่ได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืนนั้น ต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากชุมชนและสังคม การดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ส่งผลกระทบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม อาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของบริษัท นำมาซึ่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในระยะยาว บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญด้านความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม การพัฒนาคุณภาพชีวิต พัฒนาความเจริญให้แก่ชุมชน โดยบริษัทได้กำหนดนโยบายและแนวทางปฏิบัติ โดยมีการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับองค์กร ทั้งภาครัฐและเอกชน ตลอดจนผู้นำชุมชน เพื่อประสานความร่วมมือในการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืนและเป็นรูปธรรม โดยบริษัทมีการจัดประกวดนวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยี การให้ทุนการศึกษา การสนับสนุนโอกาสทางการศึกษา การสนับสนุนอุปกรณ์การเรียนการสอน และการจัดฝึกอบรมความรู้เสริมทักษะวิชาชีพในสายเทคโนโลยีสื่อสาร โทรคมนาคม เพื่อสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพสู่สังคมไทย นอกจากนี้ บริษัทมีการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและใช้ทรัพยากรอย่างรู้คุณค่า โดยบริษัทมีนโยบายเพื่อการส่งเสริมให้ความรู้และฝึกอบรมพนักงานในองค์กรเรื่องสิ่งแวดล้อม เพื่อปลูกฝังให้พนักงานทุกคนคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมในการปฏิบัติหน้าที่อยู่เสมอ และมีการสร้างจิตสำนึกให้พนักงาน ผ่านสื่อภายในและโครงการรณรงค์ประหยัดพลังงานอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี บริษัทยังคงดำเนินงานตามนโยบายพัฒนาเพื่อความยั่งยืน โดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งหวังให้บริษัทและชุมชนสามารถอยู่ร่วมกัน และเติบโตไปด้วยกันอย่างเกื้อกูลและยั่งยืน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

4.1.1 ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักร

1) ทรัพย์สินที่เป็นกรรมสิทธิ์และใช้ในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย

ที่ดิน

บริษัทมีกรรมสิทธิ์ในโฉนดเลขที่ 128698-128699, 128701-128702, 144013-144018, 141231-141235 และ 166927 มีที่ดินรวมทั้งสิ้น 1 ไร่ 1 งาน 58.5 ตารางวา (ประเมินราคาเนื้อที่เพียง 1 ไร่ 0 งาน 70 ตารางวา หรือ 470 ตารางวา) ถนนงามวงศ์วาน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ มีวัตถุประสงค์ในการถือสิทธิครอบครองโดยเพื่อใช้เป็นสำนักงานและไม่ได้คิดจ่านองจำนำใดๆ มูลค่าตามบัญชี 26.66 ล้านบาท บริษัทได้จัดให้มีการประเมินราคาที่ดินดังกล่าวไว้เมื่อวันที่ 6 ตุลาคม พ.ศ. 2557 โดยใช้ราคายุติธรรมตามวิธีราคาตลาดมีมูลค่า 61.10 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้บันทึกตามราคาประเมินไว้

อาคารและสิ่งปรับปรุง

บริษัทมีกรรมสิทธิ์ในอาคาร 2 อาคาร เลขที่ 36/22-26 และ 36/28-35 ถนนงามวงศ์วาน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ เป็นตึก 4 ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 4,000 ตารางเมตร มูลค่า 45.19 ล้านบาท โดยมีมูลค่าตามบัญชีของอาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร ของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2560 รวมทั้งสิ้น 0.27 ล้านบาท

อุปกรณ์

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายละเอียดอุปกรณ์ดังต่อไปนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าตามบัญชี 31 ธ.ค. 60	อายุการใช้งาน (ปี)	อายุการใช้งานที่เหลือเฉลี่ย (ปี)
อุปกรณ์การสื่อสาร	2,828.63	5-21	2-5
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	40.43	5	2-5
ยานพาหนะ	35.10	5	1-4

หมายเหตุ: อุปกรณ์การสื่อสารโทรคมนาคมผ่านดาวเทียม อายุการใช้งาน 21 ปี

อุปกรณ์สื่อสารดาวเทียม และระบบโทรศัพท์ผ่านดาวเทียม IPSTAR อายุการใช้งาน 5 ปี

อุปกรณ์การสื่อสารความเร็วสูง (Broadband) อายุการใช้งาน 5 ปี

2) การเช่าสินทรัพย์

บริษัท และบริษัทย่อยได้เช่าสินทรัพย์จากบริษัทที่เกี่ยวข้องและจากบุคคลอื่น โดยใช้เป็นสำนักงานและ เป็นคลังสินค้า แต่เนื่องจากบริษัท และบริษัทย่อย จะไม่ได้รับความเสียหายจากการเปลี่ยนหรือการยกเลิกการเช่า จึงไม่ได้เป็นสาระสำคัญในการดำเนินกิจการของบริษัท และบริษัทย่อย

4.1.2 เงินลงทุนของบริษัท

บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีมูลค่าตามบัญชีรวม 2,050.51 ล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 45.59 ของสินทรัพย์รวม บริษัทมีนโยบายการลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการโทรคมนาคม และเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเน้นการลงทุนที่ก่อให้เกิดรายได้ระยะยาวจากการให้บริการเป็นหลัก

4.2 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

สิทธิบัตร

เดิมบริษัทได้ทำสัญญากับสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.) (เดิมชื่อ “กรมไปรษณีย์โทรเลข”) ในการดำเนินการให้บริการสื่อสารข้อมูลภาพและเสียงผ่านดาวเทียม ภายในประเทศเป็นระยะเวลา 22 ปี เริ่มดำเนินการให้บริการดังกล่าวเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2538 โดยบริษัทต้องจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนรายปีคิดจากรายได้ก่อนหักค่าใช้จ่ายให้แก่สำนักงาน กสทช.

เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2554 สำนักงาน กสทช. ได้มีมติอนุมัติการออกใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่สองที่ไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง เพื่อให้บริการสื่อสารผ่านดาวเทียมที่ใช้จานสายอากาศขนาดเล็ก (Very Small Aperture Terminal (VSAT) Service) ให้แก่บริษัท โดยมีระยะเวลาใบอนุญาต 5 ปี ทั้งนี้ ใบอนุญาตดังกล่าวมีผลต่อเนื่องนับตั้งแต่วันที่ยกเลิกสัญญาการให้บริการสื่อสารข้อมูลภาพและเสียงผ่านดาวเทียมภายในประเทศฉบับเดิมแล้วเสร็จ (13 กันยายน 2554)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

- ชื่อบริษัท : บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “SAMTEL”)
- สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 99/7 หมู่ที่ 4 ชั้น 29 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120
- ประเภทธุรกิจ :
1. ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ได้รับความไว้วางใจจากองค์กรภาครัฐและเอกชนชั้นนำ ด้วยความสามารถที่ให้บริการทั้งในรูปแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมถึงการบริหารจัดการแบบ Outsource Service
 2. ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อประยุกต์ร่วมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีชั้นสูงเฉพาะด้าน รองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ
 3. ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของรัฐบาลเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน
- เลขทะเบียนบริษัท : 0107538000631
- โทรศัพท์ : 0-2502-6000
- โทรสาร : 0-2502-6648
- โฮมเพจ : <http://www.samtel.com>
- ทุนจดทะเบียน : 738,000,000 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
- ชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญ
- จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด : 618,000,000 หุ้น (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
- มูลค่าที่ตราไว้ : หุ้นละ 1 บาท

6.1.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1.	บริษัท สามารถคอมมิวนิคชั่น เซอร์วิส จำกัด 99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการด้านเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคม ซึ่งประกอบด้วยการจัดหา การดำเนินการ การซ่อมบำรุง และการ ซ่อมอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม	500	5,000,000 (หุ้นสามัญ)	4,999,994	99.99
2.	บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการรับเหมาให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษา อุปกรณ์ ทางด้านระบบเทคโนโลยี สารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึง เทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน	225	2,250,000 (หุ้นสามัญ)	2,249,995	99.99
3.	บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด 99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการด้านการออกแบบ และรับเหมา วางระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning) โดยศึกษา ความต้องการและเสนอบริการที่เหมาะสม แบบครบวงจร(Total Solution) รวมถึง ระบบCustomer Relationship Management (CRM) และระบบ Human Capital Management (HCM) ให้แก่ลูกค้าทั้ง ภาครัฐและเอกชน	3,370	33,700,000 (หุ้นสามัญ)	33,699,990	99.99
4.	บริษัท พอสเน็ต จำกัด 99/4 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 32 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการด้านระบบการรับชำระเงินผ่าน เครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) และเป็น Solution Provider ในด้านของ Smart Card ทำการพัฒนา Smart Card Application ให้แก่ธนาคาร พาณิชย์ในประเทศไทยและผู้ประกอบ ธุรกิจบัตรเครดิตอื่นๆ แบบครบวงจร	72	7,200,000 (หุ้นสามัญ)	7,199,993	99.99
5.	บริษัท ไทยเทรดเน็ต จำกัด 99/27 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 8 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้า ในรูปแบบมาตรฐานทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange : EDI) และ บริการเสริมครบวงจร	53	5,300,000 (หุ้นสามัญ)	5,299,993	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
6.	บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด 99/25 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 10 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการและเป็นที่ ปรึกษา ให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ ระบบงาน และให้บริการเฉพาะทางใน ด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์ แบบครบวงจร	10	100,000 (หุ้นสามัญ)	99,993	99.99
7.	บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด 99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงครบ วงจรสำหรับลูกค้าภาครัฐและองค์กร ธุรกิจ ด้วยเทคโนโลยีต่างๆ ได้แก่ FTTx, G.SHDSL, MPLS, Leased Line และ Gigabit Internet พร้อมบริการ Co-Location และ Cloud Hosting รวมถึงบริการ Zimple ซึ่งเป็นบริการระบบ Cloud ERP ขนาดย่อมที่ใช้งานง่าย ผ่านเครือข่าย ช่วย บริหารจัดการด้านบัญชี การเงิน คลังสินค้า และอื่นๆ สำหรับลูกค้า SME	62	6,200,000 (หุ้นสามัญ)	6,174,694	99.59
8.	บริษัท สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี จำกัด 99/29 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 6 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	บริการให้เข้า และพัฒนาระบบบริหาร จัดการการเรียนการสอน (Learning Management System) และเทคโนโลยีด้าน การศึกษาแบบครบวงจร พร้อมการพัฒนา เนื้อหารายวิชา (Courseware) รวมถึงการ พัฒนา Digital Content เช่น e-Magazine e-Books และ Mobile Application	20	200,000 (หุ้นสามัญ)	199,997	99.99
9.	บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส จำกัด 99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการข้อมูลผ่านข่ายสายทองถิ่น ความเร็วสูง	55.25	5,525,000 (หุ้นสามัญ)	5,524,997	99.99
10.	บริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์เทคโนโลยีต่างๆ	225	22,500,001 (หุ้นสามัญ)	22,485,593 ⁽¹⁾	99.94

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
11.	บริษัท เน็ต มีเดีย จำกัด 99/2 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการการบีบอัดสัญญาณโทรทัศน์ และส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านเครือข่าย และขึ้นสู่ดาวเทียม	10.32	103,200 (หุ้นสามัญ)	103,198	99.99
12.	บริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารธนิยะ ชั้น 10 ถนนสีลม แขวงสุริยวงส์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทร. : 0-2632-9396-9 โทรสาร : 0-2632-9395	ให้บริการพัฒนาระบบเทคโนโลยี สารสนเทศ รวมถึงการออกแบบและ พัฒนาซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องสำหรับ ภาครัฐและเอกชน	20	2,000,000 (หุ้นสามัญ)	1,199,999 ⁽²⁾	60
13.	บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด 99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้าน เครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม และงาน ด้านระบบสารสนเทศ รวมถึงการซื้อขาย และการบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบที่ เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV ประกอบด้วย ประเทศใน ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้คือ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม	30	300,000 (หุ้นสามัญ)	270,000 ⁽³⁾	90
14.	บริษัท ซีเคียวอินโฟ จำกัด 99/17 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 19 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการด้านระบบรักษาความ ปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์ (Cyber Security) แบบครบวงจร	5	50,000	49,997 ⁽²⁾	99.99

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ ถือหุ้นโดย บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส จำกัด

⁽²⁾ ถือหุ้นโดย บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด

⁽³⁾ ถือหุ้นโดย บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด

6.1.3 บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหุ้น	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0-2009-9000 โทรสาร : 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	:	นางสรินดา หิรัญประเสริฐวุฒิ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4799 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด อาคารเลอรัชดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร : 0-2264-0789-90
ผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายใน เลขานุการบริษัท	:	นายสมชาย บุญสุภาพร อีเมล : Somchai.B@samtel.samartcorp.com โทรศัพท์ : 0-2502-6238 โทรสาร : 0-2502-6648

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของบริษัท (www.samtel.com)