

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 รวมถึงบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันทางธุรกิจต่าง ๆ
- ด้านการให้บริการ ICT ในลักษณะ Outsourcing โดยการเป็นทีปรึกษา และทำการวางระบบด้วยผู้เชี่ยวชาญให้กับลูกค้า พร้อมกับบุคลากรคุณภาพเพื่อดำเนินการด้านการปฏิบัติงาน ด้วยกระบวนการมาตรฐานสากล เพื่อสนับสนุนงานหรือธุรกิจหลักของลูกค้าให้ดำเนินได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ วัฒนธรรมองค์กร ค่านิยม เป้าหมายในการดำเนินงาน และกลยุทธ์ขององค์กร

วิสัยทัศน์

กลุ่มบริษัทสามารถเทลคอม มุ่งมั่นนำเสนอสินค้า บริการและ โซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ครบวงจร เพื่อตอบสนองความต้องการสูงสุดขององค์กรผู้ให้บริการ ทั้งภาครัฐและเอกชน ด้วยความเป็นมืออาชีพภายใต้มาตรฐานคุณภาพระดับสากล

พันธกิจ

เพื่อตอบสนองต่อวิสัยทัศน์ บริษัทจึงมีพันธกิจในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ดังนี้

ลูกค้า

พัฒนาสินค้า บริการ และโซลูชั่นด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ทันสมัย และสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ อย่างจริงจังและต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อนโยบายและความต้องการได้อย่างครบถ้วนและส่งผ่านคุณค่าประโยชน์สูงสุดไปยังผู้ให้บริการ

พนักงาน

พัฒนาความรู้ ความสามารถ ความพร้อม และจิตสำนึกบริการของบุคลากรอย่างมืออาชีพ ส่งเสริมคุณภาพชีวิตพนักงาน และสร้างโอกาสความก้าวหน้าทางอาชีพ

องค์กร

พัฒนาโครงสร้างและกระบวนการทำงานที่ได้มาตรฐาน โปร่งใส เป็นธรรม เพื่อประสิทธิภาพ ประสิทธิผลในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน และการเป็นองค์กรแห่งนวัตกรรม

พันธมิตร

พัฒนาความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับพันธมิตรธุรกิจ เพื่อผลสำเร็จทางธุรกิจร่วมกัน และเพื่อถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ อันเป็นประโยชน์ต่อการยกระดับคุณภาพบริการอย่างต่อเนื่อง

ผู้ถือหุ้น

สร้างความมั่นคงให้แก่องค์กรด้วยรายได้ประจำที่มั่นคง ด้วยการขยายฐานลูกค้าและแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ทั้งนี้ เพื่อส่งมอบผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นและนักลงทุน

สังคมและชุมชน

สร้างความภาคภูมิใจ ด้วยการเป็นองค์กรสถาบันที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม ด้วยการส่งเสริม “คนคุณภาพและสังคมคุณธรรม” ผ่านโครงการและกิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์ต่างๆ

วัฒนธรรมองค์กร

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

ค่านิยม

3S for Success

Synergy :	รวมพลัง สำเร็จ
Standard :	มืออาชีพ...มาตรฐานระดับสากล
Satisfaction :	ความพึงพอใจของลูกค้า คือ ความสำเร็จของเรา

เป้าหมายในการดำเนินงานและกลยุทธ์ขององค์กร

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในการให้บริการเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัลโซลูชั่นระดับมืออาชีพแบบครบวงจร โดยมีกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการให้บริการกับองค์กรของลูกค้ารวมถึงผู้ให้บริการโดยตรง เพื่อการสร้างรายได้ประจำอย่างยั่งยืน และยังคงให้ความสำคัญกับงานโครงการขนาดใหญ่ที่มีความท้าทาย และการขยายฐานลูกค้าใหม่ทั้งภาครัฐและเอกชน ด้วยการสร้างสรรค์นวัตกรรมด้านเทคโนโลยีและนำเสนอสู่ลูกค้าด้วยรูปแบบธุรกิจที่หลากหลาย ด้วยความพร้อมและศักยภาพของบริษัท ที่มาจากความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ระดับสูง ผสานความแข็งแกร่ง (Synergy) ในเครือข่ายกลุ่มบริษัทสามารถกับพันธมิตรชั้นนำของโลกต่าง ๆ และการรักษามาตรฐานระดับโลก (Standard) ทั้งด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบงานคุณภาพ (CMMI) มาตรฐานการให้บริการด้าน IT (ISO 20000) และ

มาตรฐานการควบคุมคุณภาพบริการลูกค้า (ISO 9001) เพื่อให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสาร (ICT) ที่ทันสมัยได้มาตรฐาน ตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้า และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการที่ให้กับลูกค้าซึ่งจะช่วยเพิ่มความสะดวกรวดเร็ว ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของลูกค้ายิ่งขึ้น อันนำไปสู่ความไว้วางใจและความพึงพอใจสูงสุด (Satisfaction)

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ 3-5 ปี

ในระยะเวลา 3-5 ปีข้างหน้า บริษัทมองว่าภาพรวมของอุตสาหกรรมด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสารจะมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการลงทุนและการใช้จ่ายด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสาร (ICT) ของทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และประชาชน รวมถึงบริการในรูปแบบธุรกิจใหม่ ๆ ที่เกิดจากการประยุกต์ ICT ที่เกิดขึ้นในสังคม โดยภาครัฐนั้นมีปัจจัยสนับสนุนจากนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัล ได้แก่ นโยบาย Thailand 4.0 ที่จะขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยนวัตกรรม การพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (Digital Government) การพัฒนา Smart City ไปจนถึงโครงการการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) นอกจากนี้สำหรับภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ จะได้ให้ความสำคัญกับการใช้จ่ายด้าน ICT เพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันมากขึ้น โดยธุรกิจจำนวนมากจะเปลี่ยนแปลงองค์กรของตนเองในแบบดิจิทัลทรานสฟอร์เมชัน (DX) และสำหรับภาคประชาชนนั้นจะมีการพึ่งพาเทคโนโลยีอย่างมาก ทั้งการทำธุรกรรม การซื้อขายสินค้าและบริการต่าง ๆ ที่หลากหลาย รวมถึงการใช้งานเพื่อความบันเทิง และการสื่อสารผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ จึงเป็นปัจจัยที่ช่วยให้ภาพรวมของอุตสาหกรรมขยายตัว

บริษัทจึงมีเป้าหมายในการมุ่งเน้นในการเพิ่มรายได้จากรายได้ประจำจากทั้งลูกค้าภาครัฐ เอกชน และบุคคลที่เป็นผู้ใช้บริการ โดย 1. ดำเนินการปรับเปลี่ยน (Transformation) ที่มุ่งเป็นผู้นำการให้บริการในลักษณะ ICT Outsourcing & Service Provider 2. ผลักดันสร้างสรรค์นวัตกรรม (Innovation) พร้อมคุณค่าใหม่ ๆ ให้กับกลุ่มสินค้าและบริการทั้ง 3 กลุ่มที่ครบวงจรของบริษัท ครอบคลุมเทคโนโลยีและโซลูชันส์ทันสมัยรอบด้าน ประกอบด้วยโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสาร โทรคมนาคม (Network Solutions), เทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) และ 3. ยกกระดับ (Elevation) มาตรฐานสินค้าและบริการ พร้อมการทำงานและความร่วมมือกับพันธมิตรให้สูงขึ้น

พร้อมกันนั้นเอง บริษัทมีเป้าหมายในการขยายฐานลูกค้า โดยมุ่งเน้นเพิ่มสัดส่วนรายได้จากลูกค้าภาคเอกชนให้สูงขึ้น เพื่อให้บริษัทมีการเติบโตที่แข็งแกร่งและยั่งยืน อันเป็นการตอบสนองวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีดังนี้

ปี 2561

- บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ได้ทำการลดทุนจดทะเบียน จำนวน 1,270,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 3,370,000,000 บาท คงเหลือทุนจดทะเบียน จำนวน 2,100,000,000 บาท แบ่งออกเป็น 21,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
- บริษัทได้ทำการจำหน่ายหุ้นสามัญที่ถืออยู่ในบริษัท เน็ต มิเดีย จำกัด ทั้งหมดจำนวน 103,198 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ให้แก่นักลงทุนนอก ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

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 มีส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว เข้าซื้อหุ้นบริษัท เอส แอล เอ เอเชีย

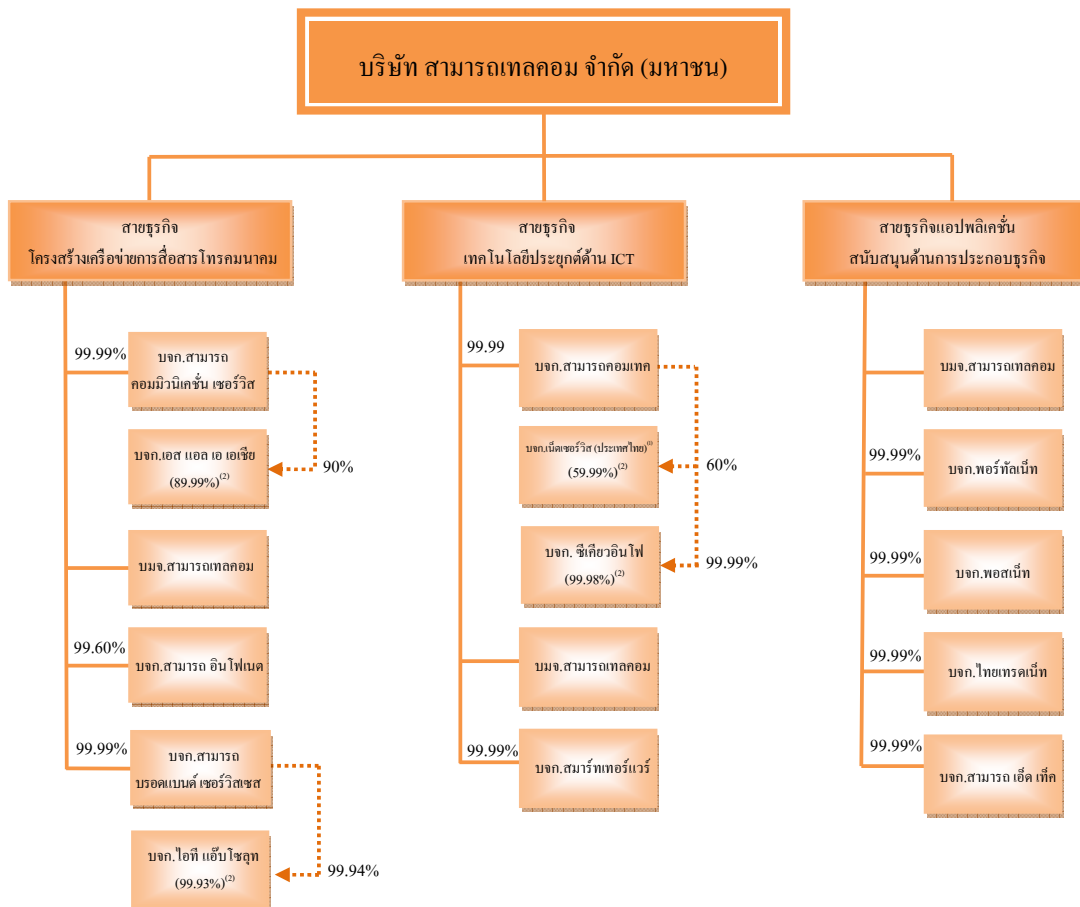
จำกัด จากผู้ถือหุ้นรายอื่นรวมร้อยละ 70 ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท สามารถคอมมิวนิคชั่น เซอร์วิส จำกัด ได้ดำเนินการซื้อหุ้นบริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด จากผู้ถือหุ้นรายอื่นจำนวน 180,000 หุ้น หรือร้อยละ 60 ทำให้ บริษัท สามารถคอมมิวนิคชั่น เซอร์วิส จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 90 และบุคคลทั่วไปถือหุ้นร้อยละ 10

ปี 2559

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

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ: บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียน 738,000,000 บาท ทุนชำระแล้ว ณ 31 ธันวาคม 2561 จำนวน 618,000,000 บาท

- 1) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 40 ถือโดยบุคคลอื่น ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่มีความขัดแย้งกัน
- 2) อัตราส่วนที่แสดงเป็นสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

1.3.2 การประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 3 สายธุรกิจ

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

1. สายธุรกิจ โครงสร้างเครือข่ายการสื่อสาร โทรคมนาคม (Network Solutions)

ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสาร โทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ได้รับความไว้วางใจจากองค์กรภาครัฐและเอกชนชั้นนำ ด้วยความสามารถที่ให้บริการทั้งในรูปแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมถึงการบริหารจัดการแบบ Outsource Service ภายใต้ความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของวิศวกร และความเป็นเลิศด้านการบริหารโครงการที่สร้างความมั่นใจในการส่งมอบงานคุณภาพ รวมถึงคุณภาพบริการในระดับสูงด้วยมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพและประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และ ISO 9001 ด้านการควบคุมคุณภาพการบริการ พร้อมศูนย์บริการ 30 แห่ง ครอบคลุมทั่วประเทศ และบริการจากศูนย์ Network Operation Center (NOC) 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 (DTRS) และอุปกรณ์ Handset
- บริการระบบสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านดาวเทียม: VSAT (Very Small Aperture Terminal), SCPC (Single Channel Per Carrier) และ iPSat

2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)

ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อประยุกต์ร่วมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน 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 สามารถคอมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจ รวมถึงบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด ที่ต่างได้รับการรับรอง CMMI Level 3 สำหรับโซลูชันและบริการที่สำหรับสายธุรกิจนี้ ประกอบด้วย

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

3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของรัฐบาลเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน รวมถึงสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้ให้บริการ โดยโซลูชันและบริการของสายธุรกิจนี้ ประกอบด้วย

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

1.3.3 การแบ่งการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย

1. สายธุรกิจ โครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)	
บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส	ให้บริการด้านเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งประกอบด้วยการจัดหา การดำเนินการวางระบบ การซ่อมบำรุง รวมถึงการซ่อมอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมที่ได้รับมาตรฐาน ISO 9001 และยังได้รับมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพและประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
บมจ. สามารถเทลคอม	1. บริการให้เช่าระบบสื่อสารข้อมูลผ่านดาวเทียมความเร็วสูง iPSTAR และ VSAT 2. บริการจ้างเหมาติดตั้งและวางระบบเครือข่ายสื่อสารหลักความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วยเทคโนโลยีต่าง ๆ รวมถึงเทคโนโลยีเครือข่ายสื่อสารไร้สายความเร็วสูง ได้แก่ Digital Trunked Radio System และระบบสื่อสารโทรคมนาคมผ่านดาวเทียม
บจก. สามารถ อินโฟเนต	ให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงครบวงจรสำหรับลูกค้าภาครัฐและองค์กรธุรกิจ ด้วยเทคโนโลยีต่าง ๆ 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	ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้านเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคมและงานด้านระบบสารสนเทศ รวมถึงการซื้อขายและการบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV ประกอบด้วย ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ คือ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม
บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส	ให้บริการข้อมูลผ่านข่ายสายทองถิ่นความเร็วสูง
บจก. ไอที แอ็บโซลูท	จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์เทคโนโลยีต่าง ๆ
2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)	
บจก. สามารถคอมเทค	ให้บริการรับเหมาให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษาอุปกรณ์ ทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึงเทคโนโลยีชั้นสูงเฉพาะด้าน
บมจ. สามารถเทลคอม	ให้บริการครบวงจรทั้งการออกแบบ พัฒนา ติดตั้ง บริหารจัดการ ดำเนินการในด้านปฏิบัติการระบบ รวมถึงบำรุงรักษาระบบด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ทั้งในลักษณะเบ็ดเสร็จ (Turnkey) และลักษณะ Outsourcing Services
บจก. สมาร์ทเทอร์แวร์	ดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการและเป็นที่ปรึกษา ให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบครบวงจร และให้บริการเฉพาะทางในด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์
บจก. เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย)	ให้บริการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการออกแบบและพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องสำหรับภาครัฐและเอกชน
บจก. ซีเคียวอินโฟ	ให้บริการศูนย์เฝ้าระวังการคุกคามทางไซเบอร์ (Cyber Security Operations Center - CSOC) แบบครบวงจร ทั้งการให้คำปรึกษา การฝึกอบรม การประเมินความเสี่ยงด้านความปลอดภัย บริการเฝ้าระวัง ป้องกัน และตอบรับกับภัยคุกคามทางไซเบอร์

3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)	
บมจ. สามารถเทลคอม	ให้บริการโซลูชัน และซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันเพื่อช่วยขับเคลื่อนและสนับสนุนการดำเนินงานของลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ในหลากหลายอุตสาหกรรมผ่านบริษัทย่อยในสายธุรกิจนี้ รวมถึงให้บริการโซลูชันระบบงานหลักสำหรับกลุ่มลูกค้าธนาคารและสถาบันการเงิน (Core Banking & Financial Solutions)
บจก. พอร์ทัลเน็ต	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"> 1. บริการระบบการรับชำระเงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) รวมถึงบริการด้าน Electronic Data Capture (EDC) ระบบ Electronic Signature Capture, ระบบ E-Receipt Platform และระบบ QR-Payment 2. เป็น Solution Provider ในด้านของ Smart Card และเป็นผู้พัฒนา Smart Card Application ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยและผู้ประกอบธุรกิจบัตรเครดิตอื่น ๆ 3. บริการ Loyalty Service Program
บจก. ไทยเทรดเน็ต	ให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้าในรูปแบบมาตรฐานทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange: EDI), บริการให้คำปรึกษาและวางระบบงานให้แก่ธุรกิจที่ต้องการลดขั้นตอนการทำงานกับคู่ค้าแบบครบวงจร รวมถึงให้บริการระบบ Supply Chain Financing
บจก. สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี	บริการให้เข้า และพัฒนาระบบบริหารจัดการการเรียนการสอน (Learning Management System) รวมถึงซอฟต์แวร์บริหารสถานศึกษา และเทคโนโลยีด้านการศึกษาแบบครบวงจร พร้อมการพัฒนาเนื้อหาวิชา (Courseware) เพื่อการเรียนการสอนและการฝึกอบรมบุคลากร นอกจากนี้ ยังพัฒนา Digital Content เช่น e-Magazine และ e-Books รวมถึงการพัฒนา Mobile Application

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 - 2561 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สายธุรกิจ	ดำเนินการ โดย ⁽¹⁾	สัดส่วน การถือหุ้น ⁽²⁾ ปี 2561 (%)	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
			รายได้ ⁽³⁾	%	รายได้ ⁽³⁾	%	รายได้ ⁽³⁾	%
1. สายธุรกิจ โครงสร้างเครือข่าย การสื่อสาร โทรคมนาคม (Network Solutions)	SCS	99.99%	808.0	14.1	1,416.5	20.3	1,251.2	16.2
	STC	-	564.1	9.8	693.2	9.9	235.7	3.1
	SIF	99.60%	79.7	1.4	68.8	1.0	67.2	0.9
	บริษัทย่อยอื่น ๆ	-	0.21	0.0	0.21	0.0	0.4	0.0
รวม			1,452.0	25.3	2,180.7	31.2	1,554.5	20.2
2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)	SCT	99.99%	2,541.7	44.2	2,954.7	42.3	3,709.5	48.1
	STC	-	331.8	5.8	351.1	5.0	540.2	7.0
	บริษัทย่อยอื่น ๆ	-	38.0	0.6	5.8	0.1	8.5	0.2
รวม			2,911.5	50.6	3,311.6	47.4	4,258.2	55.3
3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้าน การประกอบธุรกิจ (Business Application)	PTN	99.99%	991.6	17.2	806.3	11.6	765.3	9.9
	STC	-	0.6	0.0	276.3	4.0	767.0	9.9
	PN	99.99%	337.0	5.9	361.7	5.2	316.1	4.1
	บริษัทย่อยอื่น ๆ	-	55.9	1.0	45.4	0.6	50.0	0.6
รวม			1,385.1	24.1	1,489.7	21.4	1,898.4	24.5
รวมทั้งสิ้น			5,748.6	100.0	6,982.0	100.0	7,711.1	100.0

 หมายเหตุ : ⁽¹⁾ SCS = บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส

STC = บมจ. สามารถเทลคอม

SIF = บจก. สามารถ อินโฟเนต

SCT = บจก. สามารถคอมเทค

PTN = บจก. พอร์ทัลเน็ต

PN = บจก. พอสเน็ต

⁽²⁾ เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

⁽³⁾ รายได้ที่แสดงข้างต้นเป็นรายได้ที่ไม่รวมรายการระหว่างกัน

2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจ

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 3 สายธุรกิจ ดังนี้

2.2.1 สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)

2.2.2 สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)

2.2.3 สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

2.2.1 สายธุรกิจ โครงสร้างเครือข่ายการสื่อสาร โทรคมนาคม (Network Solutions)

ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษาสำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ภายใต้การบริหารโครงการที่สร้างความมั่นใจในการส่งมอบงานคุณภาพ รวมถึงคุณภาพบริการในระดับสูงด้วยมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพและประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ได้รับการรับรองในปี 2558 และ ISO 9001: 2015 ด้านการควบคุมคุณภาพการบริการ พร้อมศูนย์บริการ 38 แห่งครอบคลุมทั่วประเทศ และบริการจากศูนย์ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการรับแจ้งและวิเคราะห์เหตุขัดข้องให้กับลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง สนับสนุนกระบวนการทำงานด้วยระบบ Service Tracking System (STS) ที่นำเทคโนโลยีเข้ามาบริหารทีมงานบริการ ทำให้การนัดหมายลูกค้า และติดตามสถานะการให้บริการทำได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยสายธุรกิจนี้ให้บริการโซลูชันทันสมัยด้านโครงข่ายพื้นฐานสื่อสาร ทั้งส่วนที่เป็น Core Network, Access Network รวมถึงอุปกรณ์เครือข่ายและอุปกรณ์สื่อสารปลายทาง สำหรับทั้งเครือข่ายแบบสายและเครือข่ายไร้สายความเร็วสูงที่มีประสิทธิภาพ ได้แก่

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

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

➤ บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด

ให้บริการด้านเครือข่ายและสื่อสารโทรคมนาคมและสารสนเทศ ซึ่งประกอบด้วย การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ วางระบบ บริหารจัดการ การบำรุงรักษา รวมถึงการซ่อมอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม มีการปฏิบัติงานที่ได้การรับรองตามมาตรฐาน ISO 20000 และ ISO 9001: 2015 เพื่อสร้างความมั่นใจด้านคุณภาพบริการให้กับลูกค้า สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจของลูกค้า ถือได้ว่าเป็นจุดแข็งในการแข่งขันในระยะยาวของบริษัท โดยมีบริการจากส่วนกลางโดยศูนย์ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการรับแจ้งและวิเคราะห์เหตุขัดข้องให้กับลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง และศูนย์บริการ (Teleport) ทั่วประเทศ ที่ทำให้สามารถให้ลูกค้าเข้าถึงบริการได้สะดวกยิ่งขึ้น และนำเทคโนโลยีเข้ามาสนับสนุนกระบวนการทำงานและบริหารทีมงานบริการด้วยระบบ Service Tracking System (STS) เพิ่มความคล่องตัว สะดวกและรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้า และยังมีการติดตามสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า โดยพนักงาน Call Center ที่เป็นคนกลาง เมื่องานซ่อมหรือบำรุงรักษาหรือการให้บริการเสร็จสิ้น เพื่อการปรับปรุงคุณภาพบริการให้ดียิ่งๆ ขึ้นต่อไป ปัจจุบันบริษัทมีศูนย์บริการรวมทั้งสิ้นจำนวน 30 แห่ง ประกอบด้วย

ภาคกลาง	กาญจนบุรี เพชรบุรี ปราจีนบุรี นครปฐม สิงห์บุรี กรุงเทพฯ
ภาคเหนือ	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิจิตร โขงเสีย แม่ฮ่องสอน เชียงราย แพร่ ตาก
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	นครราชสีมา อุบลราชธานี อุตรดิตถ์ ขอนแก่น เลย บุรีรัมย์ ชัยภูมิ ร้อยเอ็ด นครพนม
ภาคตะวันออก	ระยอง ชลบุรี
ภาคใต้	สงขลา สุราษฎร์ธานี ภูเก็ต นครศรีธรรมราช สมุทรสาคร

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทให้บริการใน 2 ลักษณะหลัก ดังนี้

1. ให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบสื่อสาร โทรคมนาคม (Turnkey Service)

บริษัทให้บริการตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consultant) ออกแบบ (Network Design) และติดตั้ง (Installation) ระบบสื่อสาร โทรคมนาคมที่มีความเหมาะสมกับความต้องการในการใช้งานของลูกค้า โดยมีโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วยเทคโนโลยีทันสมัย ได้แก่ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) และ FTTX รวมถึงเครือข่ายที่หลากหลายต่าง ๆ ได้แก่ Leased line, MPLS, DSL, Frame Relay และ ATM ทั้งในส่วนที่เป็น Core Network, Access Network อุปกรณ์เครือข่ายและอุปกรณ์สื่อสารปลายทาง เป็นต้น

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

2. ให้บริการบริหารจัดการดำเนินการปฏิบัติการ และบำรุงรักษาระบบเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคม (Outsourcing Service)

บริษัทให้บริการหลักๆ ได้แก่ การสำรวจ (Survey) การติดตั้ง (Installation) และรับบริหารจัดการดำเนินการปฏิบัติงานด้านเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคมให้กับลูกค้า รวมถึงการบำรุงรักษา (Maintenance) ระบบเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคมทั้งแบบสายและแบบไร้สาย 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 จึงทำให้การดำเนินการธุรกิจด้านการขาย การให้บริการระบบเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคม และเทคโนโลยีสารสนเทศรวมถึงการออกแบบ การพัฒนา การจัดหา การติดตั้ง การซ่อมบำรุง และซ่อมอุปกรณ์ สำหรับลูกค้าภาครัฐ และเอกชนสามารถทำได้รวดเร็วขึ้น และสามารถลดค่าใช้จ่ายในการบริการ ซึ่งส่งผลให้เกิดความพร้อมสำหรับโครงการอื่น ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอีกด้วย

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

ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริการของบริษัทมีลักษณะรับจ้างเหมาติดตั้งระบบสื่อสาร โทรคมนาคม เป็นการสร้างความต้องการและการจัดสรรผลิตภัณฑ์หรือบริการตามความต้องการของลูกค้ารายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ดังนั้น การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และการคัดเลือกพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อม จึงเป็นสิ่งจำเป็นในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทต้องได้รับการสนับสนุนที่ดีจากลูกค้าและพันธมิตร เพื่อบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และนำเสนอในราคาที่แข่งขันได้ กล่าวคือต้องอยู่ในงบประมาณที่ลูกค้ากำหนดไว้

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

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 เนื่องจากมีผู้ให้บริการรายใหม่ ๆ เข้ามาแข่งขันมากขึ้น ประกอบกับผู้ผลิตผลิตภัณฑ์บางรายได้หันมาเป็นผู้ให้บริการเอง ซึ่งมีผลให้การแข่งขันด้านราคาสูงขึ้นไปอีก อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีความได้เปรียบในการแข่งขันคือ เป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในการผสมผสานเทคโนโลยีที่หลากหลาย และการบริหารโครงการที่มีประสิทธิภาพ มีผลงานการส่งมอบและการบริการที่ดีกับหน่วยงานราชการทั้งในอดีตและปัจจุบัน อีกทั้งยังเป็นผู้ชำนาญการในการบริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การสำรวจ ติดตั้ง และการบำรุงรักษาและดูแลระบบหรือบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบเทคโนโลยีการสื่อสารผ่านดาวเทียม

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์ของระบบต่าง ๆ นั้น ส่วนใหญ่บริษัทจะมีพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อมในการผลิตและนำเข้าอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยพันธมิตรดังกล่าวจะเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ และบริษัทตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ในประเทศไทย ส่วนงานด้านบริการมีทีมบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในระบบสื่อสาร โทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นของตนเองอยู่แล้ว โดยบริษัทเป็นพันธมิตรกับเจ้าของเทคโนโลยีการสื่อสารข้อมูลชั้นนำ ได้แก่ Cisco, Huawei, Motorola, Nokia, Juniper Networks, Paloalto และอีกมากมาย

ง) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้รับความไว้วางใจในการให้บริการกับลูกค้าภาครัฐและเอกชน ได้แก่ บริการเครือข่ายระบบเครือข่ายความปลอดภัยด้วยกล้องวงจรปิด (CCTV), โครงการด้านการเพิ่มความจุระบบสื่อสารสัญญาณระหว่างสถานี, โครงการด้านการเพิ่มความจุโครงข่ายเชื่อมต่อระหว่างสถานีและศูนย์โทรคมนาคม, ด้านการขยายโครงข่ายสื่อสารสัญญาณระดับ Backbone ด้านการขยายอุปกรณ์ระบบ Billing การปรับปรุงระบบ Core Network เพื่อรองรับ LTE การบำรุงรักษาระบบ VAS และระบบ Intelligent Network เป็นต้น โดยให้บริการกับลูกค้าที่สำคัญได้แก่ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน), บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบทั้งจากโครงการบริการระบบเครือข่ายความปลอดภัยด้วยระบบกล้องวงจรปิด (CCTV), โครงการด้านการเพิ่มความจุระบบสื่อสารสัญญาณระหว่างสถานี, โครงการด้านการเพิ่มความจุโครงข่ายเชื่อมต่อระหว่างสถานีและศูนย์โทรคมนาคม, ด้านการขยายโครงข่ายสื่อสารสัญญาณระดับ Backbone ด้านการขยายอุปกรณ์ระบบ Billing การปรับปรุงระบบ Core Network เพื่อรองรับ LTE การบำรุงรักษาระบบ VAS ระบบ Intelligent Network ระบบ Core Security และอื่น ๆ โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รวม 844.6 ล้านบาท

➤ บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการรับเหมาดัดตั้งงานด้านสื่อสารโทรคมนาคม และงานด้านระบบสารสนเทศ รวมถึงการซื้อขายและการบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประกอบด้วยประเทศ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม

ข) ตลาดและการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันทางการตลาดมีการเติบโตสูง เนื่องจากเป็นตลาดเกิดใหม่ทำให้ต้องแข่งขันกับตัวแทนบริษัทในกลุ่มประเทศยุโรปและอเมริกา รวมถึงเอเชีย เช่น จีน เกาหลีใต้ และสิงคโปร์ เป็นต้น

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์ของระบบต่าง ๆ นั้น ส่วนใหญ่จะดำเนินการจัดหาจากบริษัทตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ในประเทศ

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) เริ่มจากการเป็นบริษัทผู้ให้บริการระบบสื่อสารโทรคมนาคมเป็นบริษัทเอกชนรายแรกที่ได้รับอนุญาตจากกรมไปรษณีย์โทรเลขเพื่อให้บริการด้านสื่อสารผ่านดาวเทียมของประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภทที่ 2 จากคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อให้บริการสื่อสารผ่านดาวเทียม และบริการเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค 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 โดยสมบูรณ์แบบทั้งอุปกรณ์ และช่องสัญญาณดาวเทียม และสามารถใช้งานได้ตลอด 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

บริษัทได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ติดตั้งระบบงานสื่อสารโทรคมนาคมจำนวนหลายโครงการกับหน่วยงานราชการต่าง ๆ 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. บริการออกแบบและติดตั้งระบบด้านเทคโนโลยีวิทยุสื่อสาร โทรคมนาคมแบบครบวงจร

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

ข) ตลาดและการแข่งขัน

บริษัทดำเนินธุรกิจผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคมภาคเอกชน มีรายได้หลักจากที่ลูกค้าใช้บริการสื่อสารผ่านระบบเครือข่ายความเร็วสูงทั้งแบบสายและไร้สาย ตามกำหนดระยะเวลาตามสัญญา

ทั้งนี้ ตลาดมีการแข่งขันสูงมากขึ้นและมีลูกค้าบริการใหม่ 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 iPSAT เพื่อการสื่อสารข้อมูลมากขึ้น ส่วนความสามารถที่เหลืออยู่ก็นำมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ขององค์กร

บริษัทมีกลยุทธ์หลักที่จะให้บริการแบบบูรณาการครบวงจรตลอดห่วงโซ่ธุรกิจให้กับกลุ่มธุรกิจ เพื่อบริการแก่ลูกค้าปลายทาง รวมถึงการให้บริการรูปแบบใหม่ที่ประยุกต์เทคโนโลยีสื่อสารและสารสนเทศ เกิดบริการใหม่ที่ช่วยให้ลูกค้าของบริษัท มีโอกาสเพิ่มรายได้ ลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ความสามารถในการให้บริการลูกค้าของบริษัท โดยเป็นตัวแทนขายให้บริการเครือข่ายสื่อสารและพัฒนาสารสนเทศและข้อมูลธุรกิจ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มบนเครือข่ายสื่อสาร โดยจะเป็นการประสานงานกับพันธมิตรทางธุรกิจ ทำให้การจัดหาผลิตภัณฑ์ทำได้โดยง่าย สามารถมีการเพิ่มขยายความสามารถในการให้บริการได้อย่างรวดเร็วแตกต่างจากผู้ประกอบการโทรคมนาคมที่มีเครือข่ายแบบสายและเครือข่ายโทรศัพท์แบบไร้สายที่จำเป็นต้องมีการลงทุนที่สูงและใช้เวลาเตรียมการนาน ปัจจุบันบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าตามประเภทกิจการ คือ

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

ง) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้มีการดำเนินการด้านอุปกรณ์ระบบวิทยุเฉพาะกิจสำหรับสถานีฐาน และบริการต่าง ๆ ที่ให้กับลูกค้าที่เป็นบริษัทเอกชน และหน่วยงานราชการ ได้แก่ บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมแบบ SCPC โครงการเช่าระบบสื่อสารสำรอง และบริการบำรุงรักษาเครือข่ายไร้สาย เป็นต้น โดยให้บริการกับกรมการปกครอง สำนักงานตำรวจแห่งชาติ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) บริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และโรงเรียนปัญญาภิวัฒน์เทคโนโลยี เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบจากโครงการอุปกรณ์ระบบสำหรับสถานีฐานในระบบ Digital Trunked Radio System งานบริการสื่อสารข้อมูลผ่านดาวเทียม และงานบำรุงรักษา โดยมีมูลค่างานสำคัญที่ยังไม่ได้ส่งมอบและงานบริการที่ยังดำเนินการให้กับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รวม 281.4 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

และสาย Fiber Optic รวมถึงบริการ Software-Defined Wide Area Networking (SD-WAN) ที่เป็นทางเลือกให้กับลูกค้าองค์กรสำหรับการเชื่อมต่อเครือข่ายข้อมูลระหว่างสำนักงานสาขา ที่มีความปลอดภัยและช่วยลดค่าใช้จ่ายให้กับองค์กร นอกจากนี้ ยังให้บริการรับฝากข้อมูลและเครื่องแม่ข่าย (Hosting Service) รวมถึง Solution ต่อเนื่อง สำหรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เช่น Apartment Intelligence, IP Video Teleconference ที่เป็นลักษณะ Web base เพื่ออำนวยความสะดวกการใช้งาน ตลอดจนระบบเฝ้าระวังและรักษาความปลอดภัยผ่านเครือข่าย (IP Video Monitoring) เช่น IP CAMERA, CCTV โดยมีหน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์คอยดูแลให้ความช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง

นอกจากนี้ยังให้คำปรึกษาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศออกแบบระบบเครือข่ายการสื่อสารต่าง ๆ และมีบริการเสริม (Value Added Services) ของบริการอินเทอร์เน็ต เช่น Anti-Virus, Anti Spam Mail, Web and Mail Hosting และ URL Filtering

ข) ภาวะและศักยภาพในการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันในตลาด

ความต้องการใช้งานอินเทอร์เน็ตสูงขึ้นทุกๆ ปี ทั้งในแง่ปริมาณผู้ใช้และความเร็วในการรับส่งข้อมูล จึงมีการแข่งขันสูงในด้านราคาของผู้ประกอบการ ทำให้ราคาของบริการอินเทอร์เน็ตลดลงหรือให้ความเร็วในการรับส่งข้อมูลแก่ลูกค้าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ได้เพิ่มบริการเสริม (Value Added Services) คุณภาพของบริการ และคุณภาพการให้บริการลูกค้า

เทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เข้ามาสู่ตลาดก็ทำให้ลูกค้าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีแนวโน้มที่จะลดการใช้งาน Leased Line ลง โดยเปลี่ยนมาใช้ MPLS ซึ่งมีลักษณะคล้าย Leased Line แต่มีค่าบริการต่ำกว่าในขณะที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันและยังสามารถใช้อุปกรณ์ที่มีอยู่เดิมได้ รวมไปถึงแนวโน้มการใช้งาน ADSL ที่ลดลง โดยลูกค้าได้หันไปใช้ G.SHDSL ซึ่งมีราคาค่าบริการต่ำกว่าและมีความเสถียรมากขึ้น

ในส่วนของบริษัทเองได้วางตำแหน่งทางการตลาดในด้านคุณภาพ โดยเน้นทิศทางการให้บริการที่มีคุณภาพสูงขึ้นโดยยังคงรักษาความสามารถในการแข่งขันด้านราคา

ศักยภาพในการแข่งขัน

• ด้านคุณภาพของบริการ

นอกจากศักยภาพในการแข่งขันด้านราคาแล้ว ในด้านบริการบริษัทก็ได้จัดให้มีเส้นทางเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศด้วยเครือข่ายใยแก้วนำแสง ซึ่งในปี 2562 คาดว่าจะมีปริมาณ Bandwidth อินเทอร์เน็ต ระหว่างประเทศมากขึ้น ผ่านเครือข่ายของผู้ให้บริการเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศ พร้อมทั้งยังมีเครือข่ายสำรองความเร็วเท่ากับเส้นทางหลัก เพื่อใช้ในกรณีที่วงจรหลักขัดข้อง นอกจากนี้ บริษัทยังมีมาตรการขยายขนาดการเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศดังกล่าวเพิ่มขึ้นอีกเมื่อช่องทางเชื่อมต่อที่มีอยู่มีอัตราการใช้งานถึง 75%

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

ในด้านการบริหารเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพนั้น บริษัทมีการทำ Load Balancing ของ Traffic รวมทั้งการแยกข้อมูลที่วิ่งผ่านอุปกรณ์ต่อเชื่อมระบบเครือข่ายของเครือข่ายภายในประเทศและต่างประเทศออกจากกัน เพื่อให้สามารถจัดเส้นทางและความเร็วได้เหมาะสมกับปริมาณการใช้งานและจุดหมายปลายทาง

นอกจากนี้ บริษัทยังเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าด้วยบริการป้องกันการสูญหายของข้อมูล เช่น ระบบสำรองข้อมูลสำหรับอีเมลของลูกค้า และการจัดให้มีระบบและอุปกรณ์อย่างน้อย 2 ชุด สำหรับอุปกรณ์เครือข่ายภายในเครื่องแม่ข่าย (Server) อุปกรณ์เครือข่ายต่าง ๆ รวมไปถึงระบบไฟฟ้าสำรองและเครื่องกำเนิดไฟฟ้าที่รองรับการทำงานตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้สามารถทำงานทดแทนกันได้ทันทีหากอุปกรณ์ใด ๆ เกิดการขัดข้อง

- ด้านบริการหลังการขาย

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

- ก) 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 เซส จำกัด

ดำเนินธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเครือข่ายสื่อสารจากผู้ผลิตสินค้าชั้นนำ

- บริษัท ไอที แอ็บ โซลูท จำกัด

- ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ดำเนินธุรกิจในการซื้อขายอุปกรณ์สำหรับงานโครงการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การสื่อสารโทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อจำหน่ายให้กับบริษัทภายในกลุ่ม

- ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการซื้อ-ขายอุปกรณ์ตามโครงการของบริษัทภายในกลุ่ม จึงทำให้ภาวะการแข่งขันทางการตลาดมีน้อย แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ยังต้องคำนึงถึงเรื่องคุณภาพและราคาของสินค้า รวมทั้งการส่งมอบผลิตภัณฑ์ตรงตามกำหนดเวลา อันจะยังประโยชน์ต่อผลประโยชน์โดยรวมที่ดีของกลุ่ม

- ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทจะพิจารณาคัดเลือกคุณภาพและบริการ ทั้งจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย เพื่อให้มั่นใจได้ว่าอุปกรณ์ที่ได้จัดซื้อ/จัดหานั้น มีคุณภาพตรงตามมาตรฐาน

2.2.2 สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solution)

ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อประยุกต์รวมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน รองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะ ให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยบริการครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consulting Services) ดำเนินงานวิศวกรรม ทั้งด้านการออกแบบระบบและด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบงานประยุกต์ (Engineering Design & Software Development) รวมถึงการติดตั้ง (Implementation) ภายใต้การบริหารโครงการอย่างมืออาชีพ (Professional Project Management) รวมถึงบริการบริหารจัดการ (Outsourcing Services) และบริการบำรุงรักษา (Maintenance Services) ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยรักษามาตรฐานการให้บริการตามมาตรฐาน ISO 9001 และมาตรฐาน CMMI ซึ่งเป็นมาตรฐานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์คุณภาพเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก โดยบริษัท สามารถเทลคอม 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 Operation Center (CSOC) Service
- Geographic Information System (GIS)
- Digital TV Solutions: Transmission, Media Asset Management, Studio & Control Room
- Energy Savings: Building Energy Management System (BEMS)
- Cloud Computing, Data Center และ Big Data Analytic Solutions

สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) นอกจากบริษัท สามารถเทลคอม 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 ตลอดจนจนถึงการให้บริการหลังการขาย และการบริการซ่อมบำรุงรักษา โดยผลิตภัณฑ์ที่ทางบริษัทจัดทำจำหน่ายจะเป็นผลิตภัณฑ์และบริการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นหลัก

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

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด ได้รับการรับรองมาตรฐานการทำงานและให้บริการได้ตามมาตรฐาน ISO 9001 และมาตรฐาน CMMI Level 3 ซึ่งเป็นมาตรฐานคุณภาพ ของงานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ ตั้งแต่ปี 2552 ซึ่งส่งผลให้ระบบงานและการบริการที่ส่งมอบให้กับลูกค้ามีคุณภาพที่ดี และสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ซึ่งถือได้ว่าเป็นจุดแข็งในการแข่งขันในระยะยาว

ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. กลยุทธ์การแข่งขัน

สินค้าและบริการส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่จัดทำเฉพาะลูกค้าแต่ละรายให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย ดังนั้น การจัดจำหน่ายจึงเป็นการขายตรงให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยทำการเข้าประมูลแข่งกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทจะเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ งานที่จัดทำและให้บริการมีการแข่งขันทางด้านราคาที่ต้องอยู่ในงบประมาณที่ภาครัฐกำหนดไว้ โดยภาครัฐจะเลือกผู้เสนอข้อเสนอทางด้านเทคนิคสอดคล้องกับความต้องการมากที่สุด และเสนอราคาที่ต่ำที่สุด บริษัทจะคัดเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความพร้อมทางด้านวิศวกรรม และการสนับสนุนเพื่อตอบสนองให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังมุ่งเน้นในการสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างให้กับโซลูชันที่บริษัทนำเสนอลูกค้า และรักษามาตรฐานระดับสูงในด้านบริการหลังการขาย เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันอีกด้วย

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งให้บริการเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทในเครือ

3. สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ตลาดงานรับเหมาโครงการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และสื่อสารโทรคมนาคมในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการในภาครัฐ เนื่องจากมีความเสี่ยงทางการเงินอยู่ในเกณฑ์ต่ำเมื่อเทียบกับโครงการของภาคเอกชน ทำให้มีผู้ให้บริการรายใหม่ๆ เข้ามาแข่งขันในส่วนของ การประมูลงานภาครัฐมากขึ้น ในขณะที่ผู้ผลิตสินค้าบางรายได้ผันตัวเองมาเป็นผู้ให้บริการทางด้านเทคโนโลยีเองด้วย ส่งผลให้มีการแข่งขันทางด้านราคามากยิ่งขึ้นและทำให้กำไรเบียดเบียนในแต่ละโครงการลดลง อย่างไรก็ตาม หน่วยงานราชการจะมีการคัดเลือกผู้รับเหมาโดยการประเมินผลงานในอดีตที่มีกับหน่วยงานนั้นๆ ซึ่งบริษัทจะมีความได้เปรียบเนื่องจากมีความรู้ความเข้าใจความต้องการของลูกค้า ตลอดจนเป็นผู้มีแนวทางด้านการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารโทรคมนาคมที่มีผลงานกับทางภาครัฐหลายหน่วยงาน และคุณภาพของผลงานเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง ทำให้บริษัท จัดอยู่ในอันดับต้นของผู้ให้บริการธุรกิจการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร

ในปี 2561 บริษัทยังคงรักษาระดับมาตรฐานของระบบการทำงานภายในองค์กรต่อเนื่องได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยเน้นการพัฒนาองค์ความรู้ของบุคลากร ที่เรียกว่า “Target Knowledge Certification” ทำให้ทีมงานขาย วิศวกรออกแบบและติดตั้ง มีคุณภาพในการทำงานได้ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในปัจจุบันและในอนาคต นอกเหนือจากนั้น บริษัทยังคงรักษามาตรฐานการให้บริการที่สอดคล้องกับมาตรฐาน ISO 9001 และ CMMI Level 3 ทำให้ระบบงานและการบริการลูกค้ามีคุณภาพที่ดีขึ้น ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการแข่งขันในระยะยาว และทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการชนะการประมูลโครงการต่าง ๆ ในปี 2561 ซึ่งโครงการเหล่านี้จะสร้างรายได้ให้แก่บริษัท และจะเป็นฐานรายได้จากการบำรุงรักษาระบบต่อไปในอนาคต

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทเป็นผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ในด้านระบบโทรคมนาคม คอมพิวเตอร์ และระบบเครือข่ายจากผู้ผลิต และตัวแทนจำหน่ายจากทั้งภายในและภายนอกประเทศ เพื่อนำมาใช้ในโครงการแต่ละโครงการเพื่อให้บรรลุซึ่งวัตถุประสงค์ของลูกค้านั้น ซึ่งแต่ละโครงการจะมีข้อกำหนดเฉพาะไว้ก่อน ดังนั้น ก่อนที่จะทำการเข้าประมูล หรือทำสัญญากับลูกค้า บริษัทจะทำการจัดหา และทำข้อตกลงกับ Supplier หรือ Partner ที่เหมาะสม และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งการจัดหาอุปกรณ์ส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากอุปกรณ์ส่วนใหญ่จะเป็นอุปกรณ์สื่อสาร โทรคมนาคม และเทคโนโลยีระดับสูงที่ซับซ้อน และยังไม่ มีผู้ผลิตภายในประเทศ ซึ่งจะต้องมีคุณสมบัติตามที่ลูกค้ากำหนด อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีปัญหาจากการผูกขาดโดยผู้ผลิตรายใดรายหนึ่ง เนื่องจากสามารถจัดซื้อจากผู้ผลิตอุปกรณ์หลายรายทั้งในแถบเอเชีย ยุโรป และอเมริกา โดยบริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และบริการล่วงหน้า เนื่องจากโครงการต่าง ๆ ที่บริษัทดำเนินการจะมีกำหนดลักษณะ และ/หรือ คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และบริการแตกต่างกันไป ดังนั้น บริษัทจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และบริการต่อเมื่อเริ่มดำเนินโครงการเท่านั้น

ในส่วนของการให้บริการติดตั้งและให้บริการหลังการขาย ส่วนใหญ่บริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการติดตั้งเอง โดยใช้ทีมงานภายในของบริษัท ซึ่งผ่านการฝึกอบรมและมีประสบการณ์ตลอดจนมีความชำนาญเกี่ยวกับการติดตั้งระบบโทรคมนาคมและสารสนเทศเป็นอย่างดี โดยมีมาตรฐานการในการให้บริการลูกค้าสอดคล้องกับระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 และ CMMI Level 3

การป้องกันความเสี่ยงของราคาผลิตภัณฑ์จากอัตราแลกเปลี่ยน

โดยปกติก่อนดำเนินโครงการ บริษัทต้องประมาณการต้นทุนโครงการล่วงหน้าเป็นระยะเวลาประมาณ 1-2 เดือน ในกรณีที่ต้องนำเข้าอุปกรณ์บางส่วนจากต่างประเทศ ซึ่งจะทำให้ต้นทุนโครงการอาจได้รับผลกระทบ อันเนื่องมาจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศแบบลอยตัว จากความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนข้างต้น บริษัทได้กำหนด วิธีลดความเสี่ยงดังกล่าวโดย

1. การกำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนโครงการ
2. มีนโยบายในการทำสัญญาซื้อ-ขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ครอบคลุมทั้งจำนวนตามจังหวะเวลาและต้นทุนที่เหมาะสม

ง) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้รับความไว้วางใจให้ดำเนินการ โครงการด้านการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ดิน การปรับปรุง และพัฒนาระบบการประชุมทางไกล การติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัย การบำรุงรักษาและแก้ไข อุปกรณ์เชื่อมโยงเครือข่ายสื่อสาร การพัฒนาและติดตั้งระบบพื้นฐานด้านสารสนเทศสำหรับศูนย์คอมพิวเตอร์แม่ข่ายหลักและศูนย์คอมพิวเตอร์สำรอง บริการระบบตรวจบัตรโดยสารขึ้นเครื่องสำหรับ สายการบินเพื่อใช้งาน ณ ท่าอากาศยานกระบี่ รวมถึงบริการระบบตรวจสอบและคัดกรองผู้โดยสารล่วงหน้า (APPS) สำหรับท่าอากาศยานกระบี่ สุราษฎร์ธานี และอุดรธานี เป็นต้น โดยมีลูกค้าหลักที่สำคัญ ได้แก่ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน), กรมท่าอากาศยาน กระทรวงคมนาคม, กระทรวงยุติธรรม, กรมที่ดิน และกระทรวงมหาดไทย เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังคงดำเนินการให้บริการระบบตรวจสอบ และคัดกรองผู้โดยสารล่วงหน้า (APPS) สำหรับ 6 ท่าอากาศยานที่อยู่ในความรับผิดชอบของบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) รวมถึงให้บริการและบำรุงรักษาระบบตรวจบัตรโดยสารขึ้นเครื่อง (CUTE) ณ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ท่าอากาศยานภูเก็ต ท่าอากาศยานเชียงใหม่ ท่าอากาศยานเชียงราย ท่าอากาศยานหาดใหญ่ และท่าอากาศยานดอนเมือง

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ดิน **การปรับปรุงประสิทธิภาพระบบ** โทรคมนาคม โครงการเพิ่มศักยภาพระบบประชุมทางไกลผ่านจอภาพ (Video Conference system) โดยมีมูลค่าของโครงการหลักที่ยังไม่ได้ส่งมอบ และบริการสำคัญที่ยังดำเนินการให้กับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รวม 3,695.6 ล้านบาท

นโยบายการวางแผนประกันโครงการ การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล และการหาแหล่งเงินทุน

- การวางแผนประกันโครงการ
การวางแผนประกันโครงการจะเป็นไปตามข้อกำหนดของลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะวางแผนประกันโครงการประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่าโครงการทั้งหมด
- การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล
การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล จะประมาณการโดยอิงกับงบประมาณของลูกค้าในโครงการ โดยจะประมาณการต้นทุนของโครงการนั้นๆ ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนต่าง ๆ ดังนี้ ต้นทุนของตัวผลิตภัณฑ์ ทั้งตัวอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ ค่าดำเนินการติดตั้ง ค่าดำเนินการการรับประกันหลังการขาย ค่าใช้จ่ายทางการเงิน และรวมถึงค่าดำเนินการทางการตลาด และการขายต่าง ๆ ในโครงการนั้นๆ
- การหาแหล่งเงินทุน
ในปัจจุบันบริษัทมีวงเงินสินเชื่อประเภทต่าง ๆ กับธนาคารอยู่แล้ว ซึ่งใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจการและสามารถรองรับการดำเนินโครงการที่มีมูลค่าไม่สูงมากนัก เช่น ไม่เกิน 50 ล้านบาท ในกรณีที่เงินโครงการขนาดใหญ่ บริษัทจะขอวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร/สถาบันการเงินเป็นรายโครงการ (Project Finance) โดยมีเงื่อนไขการชำระคืนเงินกู้ต่อเมื่อบริษัทได้รับเงินจากโครงการนั้นๆ แล้ว

➤ บริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด

เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการบริการและเป็นที่พักพิง รวมถึงให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบครบวงจร

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

นอกจากนี้ ยังให้บริการติดตั้งและประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเฉพาะทาง (Software Package Implementation and Customization) เพื่อให้สอดคล้องกับกระบวนการทางธุรกิจของลูกค้า โดยเน้นทางด้านการบริหารจัดการเว็บไซต์ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์สำเร็จรูปที่พัฒนาขึ้นเอง

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานเอกชน ที่มีความต้องการระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน เพื่อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจและบริหารองค์กร โดยในปี 2561 จะเน้นลูกค้าที่ต้องการระบบสารสนเทศบริหารงานบุคคล (ระบบ HR) และการทำเว็บไซต์สำหรับลูกค้าองค์กรรายใหญ่

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

- จากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน คู่แข่งมีจำนวนมาก บริษัทจึงให้ความสำคัญในด้านความเชื่อมั่นและในเรื่องคุณภาพเป็นหลัก นอกจากนั้น บริษัทยังให้ความสำคัญกับการรักษาลูกค้าเดิมเป็นอย่างดี และหาลูกค้าใหม่ เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมีความได้ชำนาญ เช่น ระบบ HR และระบบการบริหารจัดการเว็บไซต์
- ในปี 2561 มีการเปิดกว้างในการลงทุนและการค้า ทำให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนต้องเตรียมความพร้อมด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ให้ทันต่อการแข่งขันและการลงทุนในอนาคตนับว่าเป็นโอกาสที่บริษัท จะมีความพร้อมรองรับการเติบโตของภาครัฐ และขยายการบริการเพื่อไปแข่งขันต่างประเทศได้
- เมื่อมีการเปิดประเทศกว้างมากขึ้นคู่แข่งทางธุรกิจก็จะเกิดมากขึ้นด้วย เพราะไม่ได้แข่งขันกันภายในประเทศเท่านั้น แต่ยังมีผู้ประกอบการด้านแอปพลิเคชันซอฟต์แวร์จากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันด้วย จึงต้องมีการวางแผนการดำเนินธุรกิจให้ดี และสร้างความแข็งแกร่งในตัวผลิตภัณฑ์ที่เรามีอยู่ให้ดียิ่งขึ้น

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

ง) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1. โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

บริษัทมีโครงการที่สำคัญที่ได้รับความไว้วางใจจากทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ได้แก่ โครงการพัฒนาและบำรุงรักษาระบบสารสนเทศที่ดิน โครงการจัดทำเว็บไซต์โดยใช้ Content Management System (CMS) ที่พัฒนาขึ้นเอง เป็นต้น

2. โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-

➤ **บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)**

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ โดยการผสานเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศต่าง ๆ เป็นโซลูชันที่ตรงความต้องการของลูกค้า รวมถึงเทคโนโลยีเฉพาะด้านที่มีความเสถียร ความแม่นยำ และประสิทธิภาพสูง โดยนำเสนอให้กับลูกค้าทั้งในลักษณะ Turnkey โดยดำเนินการให้ลูกค้าตั้งแต่การให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง วางระบบ รวมถึงการบำรุงรักษา และลักษณะ Outsource Services ที่รับดำเนินการ/บริหารจัดการงาน

ระบบ ให้กับลูกค้า โดยลักษณะบริการแบบ Outsource Services ได้แก่ บริการบริหารจัดการข้อมูลแบบอัตโนมัติผ่านเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ (Machine-to-Machine – M2M) ซึ่งเป็นการประยุกต์ใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการตรวจวัดการใช้งาน ประเมินผล และแจ้งเตือนระวัง ในรูปแบบของระบบอ่านค่าอัตโนมัติ ผ่านระบบโครงข่ายการสื่อสารข้อมูล โดยระบบจะทำการตรวจวัดค่าของสิ่งที่ต้องการวัด อาทิเช่น ปริมาณการใช้ไฟฟ้า ปริมาณระดับน้ำ หรือปริมาณระดับมลภาวะ ขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีของอุปกรณ์ระบบอ่านค่าอัตโนมัติ นั้นๆ และทำการสื่อสารข้อมูลกลับมายังศูนย์ประมวลผลกลางโดยอัตโนมัติ เพื่อสามารถนำข้อมูลนั้นไปใช้เพื่อประโยชน์ต่าง ๆ ได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังสามารถให้บริการบริหารจัดการระบบศูนย์การประมวลผลและเครือข่ายสื่อสารครบวงจร โดยให้บริการออกแบบ จัดหา และเช่าใช้ ศูนย์ข้อมูล และอุปกรณ์ระบบด้าน ICT พร้อมบริการบริหารจัดการ โครงข่ายแบบครบวงจร

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 บริษัทที่ปรึกษาผู้ชำนาญการให้คำปรึกษาธุรกิจ และกลุ่มธุรกิจอื่นในกลุ่มบริษัทสามารถเพื่อนำเสนอบริการกับกลุ่มธุรกิจเป้าหมาย รวมถึงมีการพิจารณาในการเข้าซื้อกิจการของธุรกิจบางแห่งที่มีศักยภาพ ฐานลูกค้า และเป็นผู้นำทางในการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการในสายธุรกิจนี้ เพื่อเป็นการขยายธุรกิจและเพิ่มศักยภาพในการให้บริการและการแข่งขันได้อย่างรวดเร็วให้กับสายธุรกิจบริการ ICT Outsourcing Services นี้

ง) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

บริษัทดำเนินโครงการที่สำคัญต่าง ๆ ได้แก่ การติดตั้งอุปกรณ์เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) และเครือข่าย (Network) การซื้อขายอุปกรณ์ประกอบสำหรับระบบอ่านหน่วยไฟฟ้าอัตโนมัติ (AMR – Automatic Meter Reading) รวมถึงการบำรุงรักษามิเตอร์และอุปกรณ์ประกอบในโครงการพัฒนาการอ่านหน่วยด้วยระบบอัตโนมัติ (AMR) และการบำรุงรักษาระบบรักษาความปลอดภัย (CCTV) โดยมีลูกค้าที่สำคัญได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และองค์การบริหารส่วนจังหวัดชลบุรี เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการสำคัญที่ยังคงอยู่ระหว่างการให้บริการตามสัญญา โดยมีมูลค่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รวมทั้งสิ้น 920.5 ล้านบาท

➤ **บริษัท ซีเคียวอิน โฟ จำกัด**

เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการด้านระบบความปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์ (Cyber Security) แบบครบวงจร ให้กับลูกค้ากลุ่มราชการ, กลุ่มหน่วยงานด้านความมั่นคง, บริษัทรายใหญ่ และ 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 รวมถึงบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ

ข) **ตลาดและภาวะการแข่งขัน**

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มราชการ, กลุ่มหน่วยงานด้านความมั่นคง, บริษัทรายใหญ่ และ Critical Network Infrastructure

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

- ปัจจุบันภัยคุกคามทางไซเบอร์ที่เพิ่มสูงขึ้น และความต้องการในการปกป้องข้อมูลสารสนเทศที่นับวันเริ่มมีความสำคัญ และจำนวนที่มหาศาลในโลกไซเบอร์ทั่วโลก ส่งผลกระทบให้มีความต้องการบริการด้าน Cyber Security ที่เพิ่มขึ้นมาก ซึ่งปัจจุบันยังขาดแคลนบริษัทผู้ให้บริการด้าน Cyber Security เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ดังนั้นบริษัทจึงเห็นโอกาสของดังกล่าว เพื่อนำเสนอบริการ ด้าน Cyber Security เข้าสู่ตลาด
- ตลาดด้าน Cyber Security ในประเทศไทย มีทั้งบริษัทข้ามชาติ และบริษัทภายในประเทศ ซึ่งนำเสนอบริการที่หลากหลาย แตกต่าง บริษัทพยายามนำเสนอบริการที่แตกต่าง โดยเน้นการให้บริการที่ใช้เครื่องมือ ระบบ Hardware Software ขั้นนำในลำดับต้นๆ ของตลาด Cyber Security รวมทั้ง กระบวนการจัดการที่เป็นมาตรฐานสากล ผสมผสานกับผู้เชี่ยวชาญในระดับสากล เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่เป็นมาตรฐาน และดูแลอย่างใกล้ชิดด้วยผู้เชี่ยวชาญภายในประเทศ
- ด้วยฐานลูกค้ากลุ่มราชการ, กลุ่มหน่วยงานด้านความมั่นคง, บริษัทรายใหญ่ และ Critical Network Infrastructure ที่บริษัทในเครือ สามารถ มีอยู่นับถือได้ว่าเป็นโอกาสที่ดีเยี่ยมสำหรับการนำบริการ Cyber Security ของบริษัทให้กับฐานลูกค้าเดิม รวมทั้งขยายไปยังฐานลูกค้าใหม่ในอนาคต

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

องค์ประกอบของการให้บริการด้าน Cyber Security ของบริษัทประกอบด้วย 3 ส่วน ดังนี้

1. PEOPLE: ผู้เชี่ยวชาญ พนักงานด้าน Cyber Security ที่ต้องมีความรู้ความสามารถให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ รวมทั้งต้องมี Security Awareness ที่สูงเพื่อทำหน้าที่ปกป้อง รักษาความลับของข้อมูลทั้งลูกค้าและตัวบริษัท นอกจากนี้ การจัดการทรัพยากรบุคคล และการเติบโตในสายงานก็เป็นสิ่งที่บริษัทต้องจัดเตรียมให้กับพนักงาน เพื่อรักษา และดูแลทรัพยากรบุคคลไว้ เพราะเป็นที่เข้าใจกันว่าพนักงานด้าน Cyber Security เป็นที่ต้องการสูงมากในปัจจุบัน
2. PROCESS: กระบวนการทำงาน และระบบบริหารจัดการที่เป็นมาตรฐานสากลเป็นสิ่งที่สำคัญซึ่งบริษัทจำเป็นต้องมี เพื่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อลูกค้า บริษัทมีแผนเพื่อรองรับการตรวจประเมินเพื่อขอการรับรองมาตรฐานสากลในอนาคตต่อไป
3. TECHNOLOGY: เครื่องมือ ระบบ Hardware และ Software ถือเป็นโครงสร้างสำคัญของบริการซึ่งบริษัทได้คัดสรร Solution ชื่อนำมาติดตั้งเพื่อให้บริการ อย่างไรก็ตามบริษัทจะต้องจัดทำแผนสำหรับการพัฒนาปรับปรุงระบบด้วยตนเอง เพื่อลดค่าใช้จ่าย และปรับปรุงบริการให้สอดคล้องกับต้นทุนการดำเนินการ

จ) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1. โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

บริษัทมีแผนที่จะนำบริการ CSOC ให้กับกลุ่มบริษัทในเครือสามารถ และเป็นส่วนหนึ่งของโซลูชันและบริการที่บริษัทในเครือสามารถจะนำไปผนวกเป็นส่วนหนึ่งของโซลูชันที่จะนำเสนอให้กับลูกค้า เช่น บริการตรวจสอบความปลอดภัยของระบบ

2. โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-

➤ บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด

เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการผลิต การบริการ และเป็นพี่ปรึกษา 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 รวมทั้งการจัดการส่วนประกอบอื่นๆ ที่มีส่วนช่วยให้ระบบงานที่พัฒนาขึ้นสามารถทำงานได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ การให้บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันครอบคลุมส่วนงานต่าง ๆ 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) ไปจนถึง การทดสอบ วัดผล และควบคุมคุณภาพระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (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) รวมไปถึงการบริหารกระบวนการปรับเปลี่ยนและแก้ไขรูปแบบระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application System Change Management) และการพัฒนากระบวนการผลิตซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Process Improvement)

2. บริการติดตั้งและประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเฉพาะทาง (Software Package Implementation and Customization)

บริการติดตั้งและประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเฉพาะทางเพื่อให้สอดคล้องกับกระบวนการทางธุรกิจของลูกค้า

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ ที่มีความต้องการระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน เพื่อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจและบริหารองค์กร รวมทั้งองค์กรที่มีหน่วยงานพัฒนาซอฟต์แวร์ของตนเองอยู่แล้ว แต่ยังขาดความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน ขาดความพร้อมในการดูแล บำรุงรักษาระบบที่มีอยู่ หรือมีความต้องการคำปรึกษาด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ต่าง ๆ

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

- จากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน ถึงแม้คู่แข่งโดยตรงจะมีจำนวนลดลงก็ตาม แต่กลับทำให้ธุรกิจ Software House ขนาดกลางและขนาดย่อมหันมาแข่งขันในด้านราคาอย่างหนัก บริษัทจึงให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่แทน ซึ่งเป็นกลุ่มที่ให้ความสำคัญในด้านความเชื่อมั่นและในเรื่องคุณภาพเป็นหลัก นอกจากนั้น บริษัทยังให้ความสำคัญกับการรักษฐานลูกค้าเดิมเป็นอย่างยิ่ง
- บริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป (Commercial-Off-The-Shelf Software) ภายในประเทศ ซึ่งมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในภาคอุตสาหกรรมที่ตนให้บริการอยู่ มาเป็นเวลานาน นับเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงตลาดนั้นๆ ทั้งในด้านชื่อเสียงและในด้านราคา บริษัทไม่มีนโยบายที่จะพยายามเข้าแข่งขันในตลาดดังกล่าว แต่จะใช้ประสบการณ์ที่ได้จากงานด้านการบริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร เพื่อเปิดตลาดซอฟต์แวร์ในภาคอุตสาหกรรมอื่น ๆ ขึ้นทดแทน

- ในปี 2558 จะเข้าสู่ AEC ซึ่งจะทำให้เกิดการเปิดกว้างในการลงทุนและการค้า ทำให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนต้องเตรียมความพร้อมด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ให้ทันต่อการแข่งขัน และการลงทุนในอนาคตนับว่าเป็นโอกาสที่บริษัทจะมีความพร้อมรองรับการเติบโตของภาครัฐ และขยายการบริการเพื่อไปแข่งขันต่างประเทศได้
- เมื่อมีการเปิดประเทศกว้างมากขึ้นคู่แข่งทางธุรกิจก็จะเกิดมากขึ้นด้วย เพราะไม่ได้แข่งขันกันภายในประเทศเท่านั้น แต่ยังมีผู้ประกอบการด้านแอปพลิเคชันซอฟต์แวร์จากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันด้วย จึงต้องมีการวางแผนการดำเนินธุรกิจให้ดี

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 และมีใจรักองค์การอย่างต่อเนื่อง

2.2.3 สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของราชการเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันรวมถึงสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้ให้บริการ บริษัทให้บริการในสายธุรกิจนี้ ได้แก่

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)

ดำเนินการให้บริการโซลูชัน และซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันเพื่อช่วยขับเคลื่อนและสนับสนุนการดำเนินงานของลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ในหลากหลายอุตสาหกรรมผ่านบริษัทย่อยในสายธุรกิจ ได้แก่ บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด, บริษัท พอสเน็ต จำกัด, บริษัท ไทยเทรคเน็ต จำกัด และบริษัท สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี จำกัด นอกจากนี้ ยังให้บริการโซลูชันด้านระบบงานหลักสำหรับกลุ่มลูกค้าธนาคารและสถาบันการเงิน (Core Banking & Financial Solutions)

โดยบริษัทยังคงดำเนินการพัฒนาและติดตั้งระบบงานหลักสำหรับธนาคาร (Core Banking System) อย่างต่อเนื่อง และจัดให้มีการทดสอบเสมือนจริงกับสาขาของธนาคารอาสารสงเคราะห์ทั่วประเทศ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบรวม 305.6 ล้านบาท

➤ **บริษัท พอร์ตเน็ต จำกัด**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

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

ข) **ตลาดและภาวะการแข่งขัน**

บริษัท พอร์ตเน็ต จำกัด ดำเนินการในลักษณะงานโครงการ โดยมุ่งเน้นไปที่การวางระบบสารสนเทศ และให้การสนับสนุนผู้ใช้งานแบบต่อเนื่อง โดยมีความเชี่ยวชาญในระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กรซึ่งมีตลาดเป็นองค์กรขนาดใหญ่ และองค์กรขนาดกลางที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วและจำเป็นต้องมีระบบสารสนเทศที่รองรับเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในดำเนินธุรกิจ รวมถึงองค์กรที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง และองค์กรที่ต้องการมุ่งเน้นที่การดำเนินธุรกิจหลักมากกว่าการบริหารจัดการระบบสารสนเทศของตนเอง เพื่อช่วยลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันตลาดบริการ ICT Outsourcing จะแข่งขันอยู่ในกลุ่มของผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ ที่เคยให้บริการกับกลุ่มลูกค้ามาก่อนและผู้ให้บริการข้ามชาติที่ขยายสาขาเข้ามาในประเทศไทย ขนาดของตลาดและจำนวนคู่แข่งมีจำนวนพอประมาณ โดยส่วนใหญ่ผู้ให้บริการจะเน้นการติดตั้งระบบมากกว่าการ Outsource เพื่อสนับสนุนการใช้งาน

ค) **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัทจะเป็นแกนนำในการให้บริการและผนึกกับพันธมิตรทางเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ บริษัทที่ปรึกษา ผู้ชำนาญการให้คำปรึกษาธุรกิจ และกลุ่มธุรกิจอื่นในกลุ่มบริษัทสามารถเพื่อนำเสนอบริการกับกลุ่มธุรกิจเป้าหมาย

ง) **โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และ โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

1) **โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ**

บริษัทได้รับความไว้วางใจในการให้บริการระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลักกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บริการระบบคอมพิวเตอร์ที่สามารถสนับสนุนกระบวนการปฏิบัติงานต่าง ๆ ของพนักงานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและให้ข้อมูลเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหารให้เป็นไปอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทได้ให้บริการพัฒนา บำรุงรักษา แก้ไข และสนับสนุนการใช้งานโปรแกรมสำเร็จรูป SAP รวมถึงการฝึกอบรมให้ใช้งานระบบ โดยมีลูกค้าที่สำคัญ ได้แก่ การประปานครหลวง การไฟฟ้านครหลวง และบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทยังคงดำเนินการให้บริการระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลักกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคโดยมีมูลค่าบริการสำคัญที่ยังดำเนินการให้กับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รวม 917.6 ล้านบาท

➤ บริษัท พอสเน็ต จำกัด

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

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การประกอบธุรกิจ สามารถแยกได้ตามลักษณะของผลิตภัณฑ์และการให้บริการได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

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

บริษัทได้ดำเนินการให้บริการจัดจำหน่ายเครื่อง EFTPOS กับธนาคาร สถาบันการเงินและบริษัทเอกชนต่าง ๆ ที่มีความต้องการใช้เครื่อง EFTPOS เพื่อทำรายการขออนุมัติวงเงินบัตรเครดิตหรือประยุกต์ใช้งานในรูปแบบอื่น ๆ โดยเครื่อง EFTPOS ที่ทางบริษัททำการจัดจำหน่ายในปัจจุบันเป็นยี่ห้อ Ingenico มีหลากหลายรุ่นเพื่อให้ลูกค้าได้เลือกใช้งานได้อย่างเหมาะสมกับประเภทธุรกิจ และนอกจากนี้ ยังมีรุ่นอื่น ๆ อีกมากมายที่สามารถรองรับการอ่านบัตรชนิดไร้สัมผัส หรือ การรับส่งข้อมูลที่เป็นแบบ WiFi หรือ Bluetooth เป็นต้น นอกจากการให้บริการจัดจำหน่าย เครื่อง EFTPOS แล้วบริษัทยังเป็นผู้ให้บริการติดตั้ง และดูแลหลังการขายโดยมีพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ ในการให้บริการหลังการขายบริษัทมีศูนย์ Call Center สำหรับการรับเรื่องแก้ไขปัญหาเครื่องเสียหรือให้คำแนะนำการใช้งานเพื่อให้ลูกค้าสามารถกลับมาใช้งานได้ตามปกติภายในเวลาที่เร็วที่สุด ศูนย์ Call Center ของบริษัทให้บริการทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

2. การให้บริการเช่าเครื่อง EFTPOS ระบบเครือข่าย EFTPOS

นอกจากการขายเครื่องให้กับลูกค้าในกลุ่มต่าง ๆ โดยตรง บริษัทยังให้บริการเช่าเครื่อง EFTPOS พร้อมกับการให้บริการเครือข่ายในการเชื่อมโยงเข้ากับระบบของธนาคาร ปัจจุบันระบบเครือข่ายของบริษัทมีการเชื่อมโยงกับธนาคารที่ให้บริการระบบอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตทุกธนาคารหลักในประเทศไทย นอกจากนี้บริษัทให้คำปรึกษา ออกแบบระบบเครือข่ายเพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะการใช้งานของลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสูงสุด ทั้งในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ค่าโทรศัพท์และการบริหารจัดการ

3. Payment and Software Solutions

รูปแบบการให้บริการที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเครื่อง EFTPOS ของบริษัทด้วยการทำให้ EFTPOS สามารถให้บริการมากกว่าการขออนุมัติวงเงินอัตโนมัติการให้บริการดังกล่าวทำให้เพิ่มโอกาสทางการตลาดของบริษัทและ เพิ่มความคุ้มค่าของผู้ลงทุนซื้อเครื่อง บริษัทมีประสบการณ์ในการพัฒนา Application บนเครื่อง EFTPOS หลากหลาย อาทิเช่น การพัฒนาระบบ Posnet E-Receipt Platform (PRP) สำหรับให้บริการระบบจัดเก็บใบหลักฐานการชำระเงินบัตรเครดิต (Sales Slip) ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ เพื่ออำนวยความสะดวกในการจัดเก็บ ค้นหา รวมถึงช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บให้กับร้านค้าได้ นอกจากนี้ ยังได้ทำการพัฒนาประสิทธิภาพระบบรักษาความปลอดภัยของระบบ

จัดเก็บข้อมูลและการรับส่งข้อมูล และพัฒนาโปรแกรม QR-Payment เพื่อรองรับการชำระ QR-PromptPay, AliPay, We-Chat Pay ให้กับธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ รวมถึงมีการปรับปรุงระบบงานให้รองรับอุปกรณ์รุ่นใหม่ เช่นเครื่องที่มีระบบปฏิบัติการแบบแอนดรอยด์ (Android) และการพัฒนาระบบ EDC Autodownload เพื่อให้อุปกรณ์สามารถอัปเดตโปรแกรมได้อย่างอัตโนมัติ ช่วยให้อุปกรณ์มีซอฟต์แวร์ที่ทันสมัย สามารถบริหารจัดการงานได้ทันตามความต้องการของลูกค้า

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. การตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย

การตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่อง EFTPOS จะใช้วิธีเสนอขายโดยตรงแก่ลูกค้า หรือการเข้าประมูล โดยบริษัทจำเป็นต้องมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์และสาธิตการทำงานและการเชื่อมต่อเข้ากับระบบของลูกค้าที่มีการใช้งานอยู่เดิม และนำเสนอในด้านการพัฒนาสิ่งใหม่ ๆ ที่จะเป็นประโยชน์ต่อลูกค้าในอนาคต

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทคือ กลุ่มธนาคารพาณิชย์ผู้ให้บริการอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตอัตโนมัติโดยลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

- ความต้องการเครื่อง EFTPOS เพื่อใช้ในการขยายฐานร้านค้าของธนาคารในการรับบัตรเครดิต
- ความต้องการเครื่อง EFTPOS เพื่อใช้ในการปรับเปลี่ยนเครื่องเก่าที่ไม่สามารถรองรับ Application ใหม่ ๆ ได้

ในส่วนของกลุ่มเป้าหมายรองคือกลุ่มผู้ให้บริการด้านการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร ซึ่งมีความต้องการเครื่อง EFTPOS หรือระบบที่เกี่ยวข้องกับบัตรสมาชิก สะสมแต้ม เพื่อใช้ในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อส่วนบุคคล หรือเพื่อใช้ในการให้บริการผ่อนชำระค่าสินค้า หรือเพื่อการส่งเสริมการขาย

3. กลยุทธ์การแข่งขัน

เนื่องจากปัจจุบันได้มีผู้ให้บริการจำหน่ายเครื่อง EFTPOS เพิ่มขึ้นในตลาดหลายรายทำให้การแข่งขันสูงขึ้นอย่างมากเมื่อเทียบกับ 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทจึงได้ทำการวิเคราะห์และวิจัยด้านตลาดและผลิตภัณฑ์เพื่อนำผลที่ได้มาใช้ทำให้เกิดความแตกต่างของสินค้าและบริการยังผลให้เพิ่มความได้เปรียบและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทคือการคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

- คุณภาพของสินค้าและบริการหลังการขาย
- ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และรูปแบบการให้บริการ
- การคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าเป็นที่ตั้ง
- การสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้าและบริการตลอดจนนวัตกรรมใหม่ ๆ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. เครื่อง EFTPOS

บริษัททำการสั่งซื้อเครื่อง EFTPOS จากบริษัท อินเจนนิโก (INGENICO) ประเทศฝรั่งเศส บริษัทจะเป็นผู้เลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาดและตามความต้องการของลูกค้าในกลุ่มต่าง ๆ โดยพิจารณาเลือกจากคุณสมบัติและคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ ราคา และ ศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ให้บริการรายอื่น ๆ เพื่อนำสินค้านี้เข้ามาทำตลาดในประเทศไทย

2. เครือข่าย และ อุปกรณ์ต่อพ่วง

บริษัทมีการจัดหาอุปกรณ์ต่อพ่วงเพื่อสามารถเพิ่มศักยภาพด้านเครือข่ายรับส่งข้อมูล ในการให้บริการ อนุมัติวงเงินบัตรเครดิตผ่านเครือข่าย 3G และ Internet ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประหยัดค่าใช้จ่าย

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

➤ บริษัท ไทยเทรคเน็ต จำกัด

ดำเนินการด้านแอปพลิเคชันเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของลูกค้า ด้วยความเชี่ยวชาญด้านการให้บริการ แลกเปลี่ยนข้อมูลเอกสารทางธุรกิจในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ (EDI - Electronic Data Interchange) เพื่อช่วยเพิ่มความถูกต้องและรวดเร็วในการประมวลผลธุรกรรมต่าง ๆ ด้วยคอมพิวเตอร์ระหว่างองค์กรธุรกิจ (Business-to-Business) หรือระหว่างองค์กรธุรกิจกับหน่วยงานของรัฐ (Business-to-Government) เนื่องจากการใช้เอกสาร EDI ตามมาตรฐานสากล จะช่วยให้ข้อมูลซึ่งถูกสร้างขึ้นโดยระบบคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งจะถูกส่งผ่านเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของผู้รับเอกสารนั้นโดยตรง นอกจากนี้ร่วมพัฒนาบริการ Supply Chain Financing กับธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) หรือ TMB ด้วยการใช้ระบบบริการ EDI และ Web EDI ในการเชื่อมโยงข้อมูลการค้าระหว่างคู่ค้าในธุรกิจค้าปลีก เพื่อนำเสนอบริการสินเชื่อระยะสั้นกับซัพพลายเออร์ขนาดกลางและเล็ก เพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ จากการได้รับเงินทุนหมุนเวียนที่เพิ่มขึ้น

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะบริการหลักของบริษัท แบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. บริการ EDI/XML คือ บริการเครือข่ายแลกเปลี่ยนข้อมูลในลักษณะตู้ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Mailbox) พร้อมการติดตั้งโปรแกรมแปลงข้อมูลเอกสารให้เป็นมาตรฐาน EDI (EDI Translator) ซึ่งใช้เชื่อมต่อกับระบบงานคอมพิวเตอร์ของผู้ใช้บริการ โดยตรงและทำงานแบบอัตโนมัติ นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายขอบเขตบริการให้สามารถรองรับมาตรฐาน XML ซึ่งเป็นมาตรฐานข้อมูลใหม่ที่ใช้กันแพร่หลายในเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และระบบซอฟต์แวร์สมัยใหม่ บริการนี้จึงเหมาะสำหรับองค์กรขนาดใหญ่ที่มีความพร้อมด้านระบบงานคอมพิวเตอร์ภายใน และมีปริมาณธุรกรรมกับคู่ค้าจำนวนมาก
2. บริการ Web EDI เป็นบริการสำหรับองค์กรธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SME) ที่ยังไม่มีความพร้อมด้านระบบงานคอมพิวเตอร์ภายใน แต่จำเป็นต้องติดต่อกับคู่ค้าด้วย EDI ผู้ใช้บริการจะรับและส่งเอกสาร EDI ผ่านทางเว็บไซต์ โดยผู้ใช้บริการไม่จำเป็นต้องติดตั้งซอฟต์แวร์ 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

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทได้ลงทุนในระบบเพื่อให้บริการ โดยใช้ระบบซอฟต์แวร์หลักจาก 2 บริษัท คือ

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

ในการให้บริการ EDI กับลูกค้าแต่ละราย อาจจำเป็นต้องพัฒนาระบบเชื่อมต่อ หรือโปรแกรมแปลงข้อมูลสำหรับลูกค้ารายนั้น บริษัทจะใช้ทีมงานพัฒนาภายในทำหน้าที่พัฒนาในส่วนดังกล่าว

➤ บริษัท สามารถ เอ็ด เท็ค 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 ต่าง ๆ 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 จนสำเร็จการศึกษาได้รับปริญญาบัตรหรือวุฒิปริญญาตามเกณฑ์ของกระทรวงศึกษาธิการ หรือแบบประยุกต์เพื่อผสมผสานกับการเรียนเสริมในห้องเรียน รวมไปถึงการประยุกต์ใช้กับวิชาทั่วไปแบบ General Education Program สำหรับการศึกษาหลักสูตรพื้นฐาน เพื่อศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง
- Digital Content Production ได้แก่ บริการผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware Development) ที่ยึดหลัก Instructional Design เพื่อใช้เป็นสื่อการเรียนการสอนที่มีประสิทธิภาพ มีความน่าติดตามและน่าสนใจ 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 รวมถึงระบบติดตามประเมินผล และจัดเก็บประวัติการฝึกอบรมของบุคลากร นอกจากนี้ ยังมีระบบบริหารจัดการความรู้ (Knowledge Management System) และระบบบริหารสมรรถนะ (Competency Management System) เพื่อให้องค์กรสามารถบริหารบุคลากรและองค์ความรู้ภายในองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- e-Testing การบริหารจัดการการทดสอบทางอิเล็กทรอนิกส์ที่สามารถบริหารจัดการคลังข้อสอบ ด้วยรูปแบบข้อสอบที่หลากหลาย สามารถกำหนดการจัดวางข้อสอบและตัวเลือกคำตอบ กำหนดวันและเวลาการทำแบบทดสอบ รองรับการบันทึกรายละเอียดคะแนนของผู้เข้าสอบ 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 ประกอบกับการฟื้นตัวของเศรษฐกิจก็จะทำให้การเติบโตของ ตลาดยังคงเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ประกอบด้วย กลุ่มสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชน กลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ องค์กรอิสระ รวมถึงบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าบุคคล ผู้ที่มีความต้องการพัฒนาความรู้ และต้องการเข้าถึงบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ที่ต้องการ ก็ถือเป็นลูกค้าเป้าหมายที่สำคัญด้วย

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

กลยุทธ์ ในการแข่งขันนั้น บริษัท

- เน้นคุณภาพการผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ ที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยมีมาตรฐาน มีประสิทธิภาพตามหลัก Instructional Design ที่กระชับและส่งเสริมการเรียนรู้ มีลูกเล่นและความสวยงาม รองรับการใช้งานบนอุปกรณ์ที่หลากหลาย
- เน้นการเข้าถึงบริษัทหรือหน่วยงานเอกชนที่ต้องการฝึกอบรมที่มีความต้องการสูงขึ้น โดยใช้ศักยภาพที่สามารถให้บริการแบบครบวงจร ทั้งการออกแบบ การออกแบบบทเรียน การจัดวางระบบพื้นฐาน และความชำนาญในการพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อสร้างความแตกต่าง
- เน้นการผลิตบทเรียนที่เป็นพื้นฐานความรู้ด้านต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์กับองค์กรจำนวนมากได้ เพื่อเป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับองค์กรที่จะได้รับบทเรียนที่มีคุณภาพด้วยต้นทุนที่ต่ำลง

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อการทำรายการของบริษัทและบริษัทย่อยจำแนกได้ตามประเภทต่าง ๆ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงทางธุรกิจและทางการตลาด

■ ความผันผวนทางเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจไทยในปี 2562 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 4.0 (ช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.5-4.5) ชะลอตัวลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปี 2561 ที่ร้อยละ 4.1 โดยปัจจัยหลักของการขยายตัวมาจากการลงทุนภาครัฐที่คาดว่าจะเติบโตร้อยละ 6.2 ซึ่งมีส่วนมาจากความคืบหน้าของโครงการการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ, การลงทุนจากภาคเอกชนจะมีการขยายตัวร้อยละ 5.1 ตามการเพิ่มขึ้นของอัตราการใช้จ่ายการผลิต, การบริโภคภาคเอกชนที่จะเติบโตร้อยละ 4.2, รายรับจากนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2562 ที่ 2.24 ล้านล้านบาท จาก 2.05 ล้านล้านบาทในปี 2561 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.2 ซึ่งมาจากจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่คาดว่าจะอยู่ที่ 39.0 – 39.8 ล้านคน หรือเติบโตร้อยละ 2.1-4.1 จากปี 2561¹

อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจยังมีข้อจำกัดและความเสี่ยง จากการคาดการณ์เศรษฐกิจโลกจะเติบโตที่ร้อยละ 3.8 ชะลอตัวลงจากร้อยละ 3.9 ในปี 2561 มีผลทำให้ภาคการส่งออกของประเทศไทยชะลอตัวลง โดยมีการขยายตัวร้อยละ 4.1 เมื่อเทียบกับปี 2561 ที่ร้อยละ 7.7 ทั้งนี้ เศรษฐกิจโลกอาจขยายตัวต่ำกว่าที่คาดการณ์ เนื่องจากยังมีความเสี่ยงต่อความผันผวนในระบบเศรษฐกิจและการเงินโลกในระดับสูง ทั้งในเรื่องของการเจรจาการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีน การแยกตัวออกจากสหภาพยุโรปของสหราชอาณาจักร นอกจากนี้ ทิศทางการเมืองและนโยบายของรัฐบาลภายหลังการเลือกตั้งก็อาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุน และความเชื่อมั่นด้านการท่องเที่ยว และอาจมีความเสี่ยงของค่าเงินบาทในการอนุมัติโครงการลงทุน

■ ประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐ

ประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐเป็นสิ่งสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ โดยในปี 2562 การลงทุนของภาครัฐจะขยายตัวที่ร้อยละ 6.2 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 3.3 ในปี 2561 และการอุปโภคภาครัฐจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.2 เทียบกับร้อยละ 1.8 ในปี 2561¹

การเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐในไตรมาสแรกของปีงบประมาณ 2562 (หรือไตรมาสที่ 4 ของปี 2561) มีการเบิกจ่ายแล้วทั้งสิ้น 1.03 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.1 แต่การเบิกจ่ายรายจ่ายลงทุนมีเพียง 75,237.1 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 16.2 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีงบประมาณก่อนหน้า¹ อย่างไรก็ตาม หากมีความล่าช้าในกระบวนการประมูลงานของหน่วยงานราชการ ก็จะทำให้อัตราเบิกจ่ายงบประมาณที่เหลือไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้ และส่งผลกระทบต่อความล่าช้าในการประมูลงานที่สำคัญของบริษัท

■ ความเสี่ยงด้านการบริการและการส่งมอบงาน

การส่งมอบงานที่มีคุณภาพให้เป็นไปตามแผนงานหรือรวดเร็วกว่าแผนงานนั้น เป็นจุดเด่นของบริษัทที่มุ่งเน้นให้กับลูกค้า รวมถึงการให้บริการของบริษัท ซึ่งเป็นไปตาม Service Level Agreement (SLA) หรือข้อตกลงระดับการบริการที่ให้กับลูกค้า อย่างไรก็ตามหากมีอุบัติเหตุต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น โดยไม่คาดคิด อาจส่งผลกระทบทำให้การส่งมอบงานล่าช้าหรือทำให้บริการขัดข้อง ไม่ต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลเสียหยาต่อทั้งลูกค้า และความเชื่อมั่นที่มีให้กับบริษัท

■ การแข่งขันในตลาด

ในปี 2562 ตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) จะมีการเติบโตกว่าในปีที่ผ่านมา² แต่ก็จะมีการแข่งขันในตลาด ICT ที่สูงขึ้น ทั้งจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว นวัตกรรมที่นำมาประยุกต์ใช้หลากหลายจาก

ผู้ให้บริการด้าน ICT และจากองค์กรธุรกิจต่าง ๆ ที่ปรับเปลี่ยนสู่ยุคดิจิทัล นอกจากการแข่งขันในรูปแบบด้านราคา และการตลาดที่สูงขึ้นแล้ว เทคโนโลยีและนวัตกรรมนั้น จะทำให้ผู้ให้บริการ ICT แข่งขันกันสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ทั้งในรูปแบบของผลิตภัณฑ์ บริการ และรูปแบบธุรกิจ รวมถึงในมุมมองของคุณภาพและความรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าได้รับ ประสิทธิภาพที่ดี ได้รับคุณค่าที่แตกต่าง แก้ไขปัญหา รวมถึงเพิ่มประสิทธิภาพดำเนินงานและความสามารถในการ แข่งขันให้กับธุรกิจของลูกค้าได้จริงสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า นอกจากผู้ให้บริการ ICT แล้ว ผู้ประกอบธุรกิจ ลักษณะ Digital Tech Startup ก็เป็นส่วนสำคัญในการแข่งขัน และยังเกิดความร่วมมือของ Digital Tech Startup ต่าง ๆ เพื่อร่วมกันนำเสนอโซลูชันที่ตอบสนองความต้องการลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมถึงบริษัทขนาดใหญ่ในทุกภาคธุรกิจ ที่ไม่ใช่ผู้ให้บริการในอุตสาหกรรม ICT ต่างจัดตั้งและให้การสนับสนุน Digital Tech Startup ของตนเอง หรือนำ แพลตฟอร์ม (Platform) ของตนเองที่ประสบความสำเร็จมาแข่งขันให้บริการในตลาดอีกด้วย ทำให้การแข่งขันยิ่งสูงขึ้น นอกจากนี้ หากเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศไม่ขยายตัวตามคาดการณ์ หรือตลาด ICT เกิดการชะลอตัว ก็จะทำให้ การแข่งขันในตลาดยิ่งสูงขึ้นไปอีก ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท

นอกจากนี้ ด้วยการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และรูปแบบธุรกิจที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว จะทำให้มีการเปลี่ยนแปลงใน ลักษณะ Disruption ในทุกอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง และการประยุกต์ใช้ Cloud, Mobility หรือแพลตฟอร์มดิจิทัล ของผู้ให้บริการในตลาด จะทำให้การแข่งขันในตลาดเพิ่มสูงขึ้น ลูกค้าอาจมีการลงทุนด้าน IT ด้วยตัวเองลดลงโดยหัน ไปใช้บริการในลักษณะ IT Service หรือคลาวด์จากผู้ให้บริการในตลาดแทน ซึ่งหากบริษัทไม่ทำการปรับโซลูชันให้เท่าทัน เทคโนโลยีใหม่ ๆ หรือปรับรูปแบบธุรกิจใหม่ ๆ ก็อาจทำให้ถูกคู่แข่งแทนที่ได้

ดังนั้น บริษัทจึงเน้นการบริหารความเสี่ยง เพื่อรองรับการแข่งขันและตอบสนองเป้าหมายทางการเติบโตของธุรกิจที่มั่นคง และยั่งยืน บริษัทจึงได้วางกลยุทธ์ในการสร้างโอกาสทางธุรกิจและขยายฐานลูกค้าใหม่ ๆ โดยเพิ่มประสิทธิภาพการบริหาร ลูกค้าสัมพันธ์และสร้างความเข้าใจที่มีต่อลูกค้าให้มากขึ้น เน้นการสร้างรายได้ระยะยาว โดยเข้าสู่การปรับเปลี่ยน (Transformation) ที่เน้นการเป็นผู้ให้บริการด้านไอซีทีในลักษณะ ICT Outsourcing & Service Provider มากขึ้น ทำการ สร้างสรรค์นวัตกรรม (Innovation) สร้างสินค้าและบริการใหม่ ๆ ที่เพิ่มคุณค่า ตอบสนองนโยบายภาครัฐและความ ต้องการของตลาด และสอดคล้องกับความก้าวหน้าของเทคโนโลยี รวมถึงการยกระดับ (Elevation) ด้านความร่วมมือกับ พันธมิตรระดับโลก และมาตรฐานการดำเนินงาน เช่น มาตรฐาน CMMI เพื่อยกระดับคุณภาพของงานที่ส่งมอบมาตรฐาน ISO 9001 เพื่อยกระดับคุณภาพการบริการ และ ISO 20000 ที่ยกระดับคุณภาพบริการด้าน IT

นอกจากนี้ ยังดำเนินนโยบายบริหารทรัพยากรเพื่อการควบคุมต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ ปรับปรุง และซักซ้อมแผน ป้องกันและระงับเหตุฉุกเฉินอย่างสม่ำเสมอ เพื่อลดความเสี่ยงจากอุบัติเหตุต่าง ๆ รวมไปถึงการจัดให้มีประกันภัยทั้งในงาน ที่อยู่ระหว่างดำเนินการและอุปกรณ์ระบบที่ให้บริการลูกค้าอย่างครอบคลุม ซึ่งจากการดำเนินการต่าง ๆ นั้น จะทำให้ บริษัทสามารถบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจและทางการเงินได้ดียิ่งขึ้น

เอกสารอ้างอิง

1. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ทั้งปี 2561 และแนวโน้มปี 2562. เข้าถึงได้จาก https://www.nesdb.go.th/ewt_dl_link.php?nid=8661&filename=QGDP_report
2. กรุงเทพธุรกิจ. ค่าลงทุนไอทีปีนี้แตะ 4.52 แสนล้านบาท. 2562. เข้าถึงได้จาก <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/827702>

3.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2561 บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่จากภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 74 ดังนั้น หากภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจมีการ ชะลอการใช้จ่ายงบประมาณทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารลง ก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และ ฐานะทางการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งปัจจุบันลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทเป็นรัฐวิสาหกิจสัดส่วนรายได้คิดเป็น ร้อยละ 51 ของรายได้รวม โดยมีรายได้กระจายอยู่หลายโครงการ อย่างไรก็ตามในส่วนภาครัฐ บริษัทมีการกระจายฐาน

ลูกค้าไปยังกระทรวงต่าง ๆ หลายกระทรวง ซึ่งไม่เป็นการกระจุกตัวในหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง เพื่อลดความเสี่ยงจากการที่หน่วยงานนั้นถูกตัดงบประมาณ

3.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

ในส่วนของธุรกิจบริการเครือข่ายสื่อสาร และงานติดตั้งระบบ (Turnkey Projects) บริษัทมีการสั่งซื้ออุปกรณ์จากผู้ให้บริการหลายราย โดยโครงการประมูลส่วนใหญ่แล้ว อุปกรณ์หลักที่ผ่านคุณสมบัติด้านเทคนิคจะมาจากผู้จัดจำหน่ายมากกว่า 1 ราย ทำให้บริษัทสามารถเลือกใช้จากผู้จัดจำหน่ายที่เสนอเงื่อนไขที่ดีให้กับบริษัทในแต่ละโครงการที่บริษัทจะเข้าร่วมประมูล จึงไม่มีความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง นอกจากนี้ ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในส่วนของธุรกิจการให้บริการสื่อสารผ่านดาวเทียมจะมีไม่มาก

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากการค้างชำระของลูกค้า

บริษัทได้ดำเนินนโยบายการแก้ไขปัญหาจากการค้างชำระหนี้ของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีหน่วยงานเร่งรัดหนี้สินเข้ามาดูแลปัญหานี้โดยเฉพาะ นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ในปัจจุบันเป็นลูกค้าที่มีฐานะทางการเงินดี เช่น รัฐวิสาหกิจ หน่วยงานของรัฐบาล และบริษัทขนาดใหญ่ จึงทำให้ความเสี่ยงด้านหนี้เสียอยู่ ณ ระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม ในปีที่ผ่านมา บริษัทยังมีปัญหาจากการล่าช้าในการชำระเงินของรัฐบาล และหน่วยงานภาครัฐบางแห่ง ซึ่งทำให้บริษัทต้องรับภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น แต่เนื่องจากการชำระเงินกู้คืนธนาคารนั้น ผูกอยู่กับเงินที่ได้รับจากโครงการ จึงทำให้บริษัทไม่มีปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน

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

อนึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีหนี้ค้างชำระเกิน 12 เดือน อยู่เป็นจำนวน 428 ล้านบาท โดยได้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 30 ล้านบาท ซึ่งบริษัทพิจารณาว่าเพียงพอต่อความเสียหายที่จะเกิดขึ้น เนื่องจากลูกหนี้ส่วนใหญ่เกิดจากงานโครงการภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเป็นลูกค้าที่มีความมั่นคงทางการเงินดังกล่าวข้างต้นแล้ว

3.2.2 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ตามลักษณะโครงสร้างรายได้ของบริษัทนั้น รายได้ส่วนใหญ่จะเป็นงานโครงการระยะสั้น และโครงการให้เข้าและบริการระยะยาว โดยมีสัญญาเป็นเงินบาท ในการดำเนินโครงการนั้น บริษัทจะต้องนำเข้าสินค้าอุปกรณ์โทรคมนาคมจากต่างประเทศมาใช้ในโครงการ ซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยในช่วงการประมูล บริษัทจะเสนอราคาเพื่อความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และเมื่อบริษัทชนะการประมูลแล้ว บริษัทจะทยอยทำการซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า เพื่อให้ยอดคงค้างอยู่ในระดับที่มีผลกระทบต่อโครงการอยู่ในระดับต่ำ นอกจากนั้น บริษัทยังพิจารณาแนวโน้มอัตราแลกเปลี่ยน และผลการดำเนินงานรวมของบริษัทประกอบในการพิจารณาขอคงค้างรวมด้วย

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทไม่มีหนี้สินทางการเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศ ซึ่งยังไม่ได้มีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

3.3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์สิน

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 12,616,910 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 2.04 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ทำให้สามารถที่จะควบคุมการลงมติผู้ถือหุ้นเกือบทั้งหมดในเรื่องสำคัญต่าง ๆ ได้ เช่น การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของผู้ถือหุ้นรายอื่น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่น ๆ อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ (ข้อมูลรายชื่อผู้ถือหุ้นจากบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2561)

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งทั้ง 3 ท่าน เป็นกรรมการตรวจสอบด้วย โดยคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ตรวจสอบ และพิจารณาเพื่อให้รายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวเหมาะสมผล และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท อีกทั้ง ยังทำให้การบริหารของบริษัทมีความโปร่งใสและตรวจสอบได้

3.4 ความเสี่ยงด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่จะดำรงอยู่ได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืนนั้น ต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากชุมชนและสังคม การดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ส่งผลกระทบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม อาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของบริษัท นำมาซึ่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในระยะยาว บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม การพัฒนาคุณภาพชีวิต พัฒนาความเจริญให้แก่ชุมชน โดยบริษัทได้กำหนดคน โขบายและแนวทางปฏิบัติ โดยมีการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับองค์กร ทั้งภาครัฐและเอกชน ตลอดจนผู้นำชุมชน เพื่อประสานความร่วมมือในการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืนและเป็นรูปธรรม โดยบริษัทมีการจัดประกวดนวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยี การสนับสนุนการศึกษาทางไกลพร้อมทั้งอุปกรณ์การเรียนการสอนให้แก่โรงเรียนในต่างจังหวัด การสนับสนุนความสามารถทางด้านกีฬา 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 มีวัตถุประสงค์ในการถือสิทธิครอบครองโดยเพื่อใช้เป็นสำนักงานและไม่ได้คิดจ่านองจำนำใด ๆ มูลค่าตามบัญชี 26.66 ล้านบาท บริษัทได้จัดให้มีการประเมินราคาที่ดินดังกล่าวไว้เมื่อวันที่ 6 ตุลาคม พ.ศ. 2557 โดยใช้ราคายุติธรรมตามวิธีราคาตลาดมีมูลค่า 61.10 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้บันทึกตามราคาที่เหมาะสมไว้

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 โดยมีมูลค่าตามบัญชีของอาคารและส่วนปรับปรุงอาคารของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2561 รวมทั้งสิ้น 0.16 ล้านบาท

อุปกรณ์

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายละเอียดอุปกรณ์ดังต่อไปนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าตามบัญชี 31 ธ.ค. 61	อายุการใช้งาน (ปี)	อายุการใช้งานที่เหลือเฉลี่ย (ปี)
อุปกรณ์การสื่อสาร	1,926.20	5-21	2-5
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	110.46	3-10	2-5
ยานพาหนะ	25.57	5	1-4

หมายเหตุ: อุปกรณ์การสื่อสารโทรคมนาคมผ่านดาวเทียม อายุการใช้งาน 21 ปี

อุปกรณ์สื่อสารดาวเทียม และระบบโทรศัพท์ผ่านดาวเทียม IPSTAR อายุการใช้งาน 5 ปี

อุปกรณ์การสื่อสารความเร็วสูง (Broadband) อายุการใช้งาน 5 ปี

- 2) การเช่าสินทรัพย์

บริษัทและบริษัทย่อยได้เช่าสินทรัพย์จากบริษัทที่เกี่ยวข้องและจากบุคคลอื่น โดยใช้เป็นสำนักงานและเป็นคลังสินค้า แต่เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อย จะไม่ได้รับความเสียหายจากการเปลี่ยนหรือการยกเลิกการเช่า จึงไม่ได้เป็นสาระสำคัญในการดำเนินการของบริษัทและบริษัทย่อย

4.1.2 เงินลงทุนของบริษัท

บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีมูลค่าตามบัญชีรวม 1,780.51 ล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.79 ของสินทรัพย์รวม บริษัทมีนโยบายการลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องกับการโทรคมนาคม และเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเน้นการลงทุนที่ก่อให้เกิดรายได้ระยะยาวจากการให้บริการเป็นหลัก

4.2 ทรรศน์ที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

สิทธิบัตร

เดิมบริษัทได้ทำสัญญากับสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.) (เดิมชื่อ “กรมไปรษณีย์โทรเลข”) ในการดำเนินการให้บริการสื่อสารข้อมูลภาพและเสียงผ่านดาวเทียมภายในประเทศเป็นระยะเวลา 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	:	<ol style="list-style-type: none"> ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ได้รับความไว้วางใจจากองค์กรภาครัฐและเอกชนชั้นนำ ด้วยความสามารถที่ให้บริการทั้งในรูปแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมถึงการบริหารจัดการแบบ Outsource Service ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อประยุกต์รวมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน รองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ 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 2561)
ชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ
จำนวนหุ้นที่จำหน่าย	:	618,000,000 หุ้น (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
ได้ทั้งหมด	:	
มูลค่าที่ตราไว้	:	หุ้นละ 1 บาท

6.1.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1.	บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น 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 การดำเนินการวางระบบ การซ่อมบำรุง รวมถึงการซ่อมอุปกรณ์สื่อสาร โทรคมนาคมที่ได้รับมาตรฐาน ISO 9001 และยังได้รับมาตรฐาน ISO 20000 ด้าน การบริหารคุณภาพและประสิทธิภาพ งานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ	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	ให้บริการรับเหมาให้คำปรึกษาออกแบบ ติดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษา อุปกรณ์ ทางด้านระบบเทคโนโลยี สารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึง เทคโนโลยีชั้นสูงเฉพาะด้าน	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 ระบบ Customer Relationship Management (CRM) และระบบ Human Capital Management (HCM) ให้แก่ลูกค้าทั้ง ภาครัฐและเอกชน	2,100	21,000,000 (หุ้นสามัญ)	20,999,993	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	บริการระบบการรับชำระเงินผ่าน เครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) รวมถึงบริการด้าน Electronic Data Capture (EDC) ระบบ Electronic Signature Capture, ระบบ E-Receipt Platform และระบบ QR-Payment และเป็น Solution Provider ในด้านของ Smart Card, เป็น ผู้พัฒนา Smart Card Application ให้แก่ ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยและ ผู้ประกอบการธุรกิจบัตรเครดิตอื่น ๆ รวมถึง บริการ Loyalty Service Program	72	7,200,000 (หุ้นสามัญ)	7,199,993	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
5.	บริษัท ไทยเทรคเน็ท 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), บริการให้คำปรึกษาและวางระบบงาน ให้แก่ธุรกิจที่ต้องการลดขั้นตอนการ ทำงานกับคู่ค้าแบบครบวงจร รวมถึง ให้บริการระบบ Supply Chain Financing	53	5,300,000 (หุ้นสามัญ)	5,299,993	99.99
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 ปรึกษาให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ ระบบงานแบบครบวงจร และให้บริการ เฉพาะทางในด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์	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 ด้วยเทคโนโลยีต่าง ๆ ได้แก่ FTTx, G.SHDSL, MPLS, Leased Line, Gigabit Internet และ Software-Defined WAN (SD WAN) พร้อมบริการ Co-Location และ Cloud Hosting.	62	6,200,000 (หุ้นสามัญ)	6,175,294	99.60
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	บริการให้เช่า และพัฒนาระบบบริหาร จัดการการเรียนรู้การสอน (Learning Management System) รวมถึงซอฟต์แวร์ บริหารสถานศึกษา และเทคโนโลยีด้าน การศึกษาแบบครบวงจร พร้อมการพัฒนา เนื้อหารายวิชา (Courseware) เพื่อการ เรียนการสอนและการฝึกอบรมบุคลากร นอกจากนี้ ยังพัฒนา Digital Content เช่น e-Magazine และ e-Books รวมถึงการ พัฒนา 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	ให้บริการข้อมูลผ่านข่ายสายท้องถิ่น ความเร็วสูง	55.25	5,525,000 (หุ้นสามัญ)	5,524,997	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
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
11.	บริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารนิยะ ชั้น 10 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ 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
12.	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 และการบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบ ที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV ประกอบด้วย ประเทศใน ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ คือ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม	30	300,000 (หุ้นสามัญ)	270,000 ⁽³⁾	90
13.	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	ให้บริการศูนย์เฝ้าระวังการคุกคามทาง ไซเบอร์ (Cyber Security Operations Center - CSOC) แบบครบวงจรทั้งการให้ คำปรึกษา การฝึกอบรม การประเมิน ความเสี่ยงด้านความปลอดภัย บริการ เฝ้าระวัง ป้องกัน และตอบรับกับภัย คุกคามทางไซเบอร์	5	50,000	49,997 ⁽²⁾	99.99

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ ถือหุ้นโดย บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเสส 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 ทิรัญประเสริฐวุฒิ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4799 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด อาคารเลครัชดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร : 0-2264-0789-90
ผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายในและ เลขานุการบริษัท	:	นายสมชาย บุญสุภาพร อีเมล : Somchai.B@samtel.com โทรศัพท์ : 0-2502-6238 โทรสาร : 0-2502-6648

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของบริษัท (www.samtel.com)