

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) เป็นกลุ่มบริษัทที่มุ่งเน้นดำเนินธุรกิจให้บริการระบบด้านเทคโนโลยีสื่อสารสารสนเทศ และดิจิทัลโซลูชัน 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 โดยการเป็นที่ปรึกษา และทำการวางระบบด้วยผู้เชี่ยวชาญให้กับลูกค้า พร้อมกับบุคลากรคุณภาพเพื่อดำเนินการด้านการปฏิบัติงาน ด้วยกระบวนการมาตรฐานสากล เพื่อสนับสนุนงานหรือธุรกิจหลักของลูกค้าให้ดำเนินได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ วัฒนธรรมองค์กร ค่านิยม เป้าหมายในการดำเนินงาน และกลยุทธ์ขององค์กร

วิสัยทัศน์

กลุ่มบริษัทสามารถเทลคอม มุ่งมั่นนำเสนอสินค้า บริการ และโซลูชันด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมดิจิทัล ด้วยความเป็นมืออาชีพ มาตรฐานระดับสากล เพื่อขับเคลื่อนและยกระดับขีดความสามารถองค์กรผู้ใช้บริการ ทั้งภาครัฐและเอกชน ผู้เศรษฐกิจ และสังคมดิจิทัล

พันธกิจ

เพื่อตอบสนองต่อวิสัยทัศน์ บริษัทจึงมีพันธกิจในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ดังนี้

ลูกค้า

พัฒนาสินค้า บริการ และโซลูชันด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมดิจิทัลที่ทันสมัย อย่างจริงจังและต่อเนื่อง ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าองค์กร เพื่อส่งผ่านคุณประโยชน์ไปยังผู้ใช้บริการ

พนักงาน

พัฒนาความรู้ ความสามารถ และการเปิดรับการเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ ตลอดจนจิตสำนึกบริการของบุคลากรมืออาชีพ ส่งเสริมคุณภาพชีวิตพนักงานและสร้างโอกาสความก้าวหน้าทางอาชีพ

องค์กร

พัฒนาโครงสร้างและกระบวนการทำงานที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพ ได้มาตรฐานระดับสากล โปร่งใส เป็นธรรม และเป็นองค์กรแห่งนวัตกรรม

พันธมิตร

พัฒนาความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับพันธมิตรธุรกิจ เพื่อผลสำเร็จทางธุรกิจร่วมกัน และถ่ายทอดความรู้ ประสบการณ์อันเป็นประโยชน์ต่อการยกระดับคุณภาพ

ผู้ถือหุ้น

สร้างความมั่นคงให้แก่องค์กรด้วยรายได้ประจำที่มั่นคง พร้อมการขยายฐานลูกค้าและแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ เพื่อส่งมอบผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นและนักลงทุน

สังคมและชุมชน

สร้างความภาคภูมิใจ ด้วยการเป็นองค์กรสถาบันที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม ด้วยการส่งเสริม “คนคุณภาพและสังคมคุณธรรม”

วัฒนธรรมองค์กร

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

ค่านิยม

3S for Success

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

เป้าหมายในการดำเนินงานและกลยุทธ์ขององค์กร

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในการให้บริการเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัลโซลูชัน ระดับมืออาชีพแบบครบวงจร โดยมีกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการให้บริการกับองค์กรของลูกค้ารวมถึงผู้ใช้บริการโดยตรง เพื่อการสร้างรายได้ประจำอย่างยั่งยืน และยังคงให้ความสำคัญกับงานโครงการขนาดใหญ่ที่มีความท้าทาย และการขยายฐานลูกค้าใหม่ทั้งภาครัฐและเอกชน ด้วยการสรรค์สร้างนวัตกรรมด้านเทคโนโลยี เพื่อนำเสนอลูกค้าด้วยรูปแบบธุรกิจที่หลากหลายด้วยความพร้อมและศักยภาพของบริษัท ที่มาจากความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ระดับสูง ผสานความแข็งแกร่ง (Synergy) ในเครือข่ายกลุ่มบริษัทสามารถกับพันธมิตรชั้นนำของโลกต่าง ๆ และการรักษามาตรฐานระดับโลก (Standard) ทั้งด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบงานคุณภาพ (CMMI) มาตรฐานการให้บริการด้าน IT (ISO 20000) และมาตรฐานการควบคุมคุณภาพบริการลูกค้า (ISO 9001) เพื่อให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสาร รวมถึงดิจิทัลโซลูชันที่ทันสมัยได้มาตรฐาน ตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้า และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการที่ให้กับลูกค้าซึ่งจะช่วยเพิ่มความสะดวกรวดเร็ว ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของลูกค้ายิ่งขึ้น อันนำไปสู่ความไว้วางใจและความพึงพอใจสูงสุด (Satisfaction)

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจใน 3-5 ปี

ในระยะเวลา 3-5 ปีข้างหน้า การแข่งขันกับคู่แข่งจากในประเทศและต่างประเทศจะทวีความเข้มข้นขึ้น แต่จะมีโอกาสทางธุรกิจมากขึ้น จากการที่ภาคธุรกิจเอกชนเร่งปรับเปลี่ยนองค์กรของตนเองในแบบดิจิทัล ทรานสฟอร์มชัน (DX) ประกอบกับการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) เป็นเหตุให้มีการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและรองรับการทำงานในรูปแบบใหม่ ๆ มีการผนวกการวิเคราะห์ข้อมูลเข้ามาปรับใช้ในรูปแบบธุรกิจ (Business Model) ต่าง ๆ อย่างไรก็ตาม องค์กรจำนวนมากยังคงได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจเนื่องจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 จึงทำให้ในระยะเวลาอันใกล้ อาจมีการชะลอตัวในด้านการลงทุนและการใช้จ่ายด้านเทคโนโลยี สื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัล แต่ในระยะเวลา 3-5 ปี การลงทุนในด้านเทคโนโลยีดังกล่าวจะมีอัตราเติบโตสูงขึ้น

รัฐบาลยังคงเร่งขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัล ด้วยนโยบายต่าง ๆ ได้แก่ นโยบาย Thailand 4.0 ที่จะขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยนวัตกรรม นโยบายการพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (Digital Government) การพัฒนา Smart City โครงการการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) รวมถึงการพัฒนาเศรษฐกิจชีวภาพ-เศรษฐกิจหมุนเวียน-เศรษฐกิจสีเขียว (Bio-Circular-Green Economy: BCG Model) ซึ่งจะมีเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาเกี่ยวข้อง สำหรับภาคประชาชนนั้น การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในชีวิตประจำวันจะเป็นสิ่งที่ขาดมิได้ ทั้งการทำธุรกรรม ด้านความบันเทิง และการสื่อสารผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ ทำให้ภาพรวมของอุตสาหกรรมด้านระบบสารสนเทศ การสื่อสาร และเทคโนโลยีดิจิทัลมีการเติบโตต่อเนื่อง

บริษัทจึงมีเป้าหมายในการมุ่งเน้นในการมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ทำการขยายฐานลูกค้า และเพิ่มรายได้ประจำจากทั้งลูกค้าภาครัฐ เอกชน และบุคคลที่เป็นผู้ให้บริการ โดยทำการเพิ่มประสิทธิภาพองค์กรด้วยการปรับเปลี่ยน (Transformation) ให้เป็นผู้นำการให้บริการเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัล โซลูชัน (ICT & Digital Technology) ในรูปแบบเป็นผู้รับเหมาบริหารจัดการและผู้ให้บริการ (Outsourcing & Service Provider) ทำการผลักดันสร้างสรรค์นวัตกรรม (Innovation) พร้อมคุณค่าใหม่ ๆ ให้กับกลุ่มสินค้าและบริการทั้ง 3 กลุ่มที่ครบวงจรของบริษัท ครอบคลุมเทคโนโลยีและโซลูชันทันสมัยรอบด้าน ซึ่งประกอบด้วย โครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions), เทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions), และแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) นอกจากนี้ มุ่งยกระดับ (Elevation) มาตรฐานสินค้าและบริการ พร้อมการทำงานและความร่วมมือกับพันธมิตรให้สูงขึ้น เพื่อยกระดับความพึงพอใจของลูกค้า และเพื่อให้บริษัทมีการเติบโตที่แข็งแกร่งและยั่งยืน อันเป็นการตอบสนองวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีดังนี้

ปี 2563

บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ได้ทำการลดทุนจดทะเบียน จำนวน 22,500,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 30,000,000 บาท คงเหลือทุนจดทะเบียน จำนวน 7,500,000 บาท แบ่งออกเป็น 75,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

ปี 2562

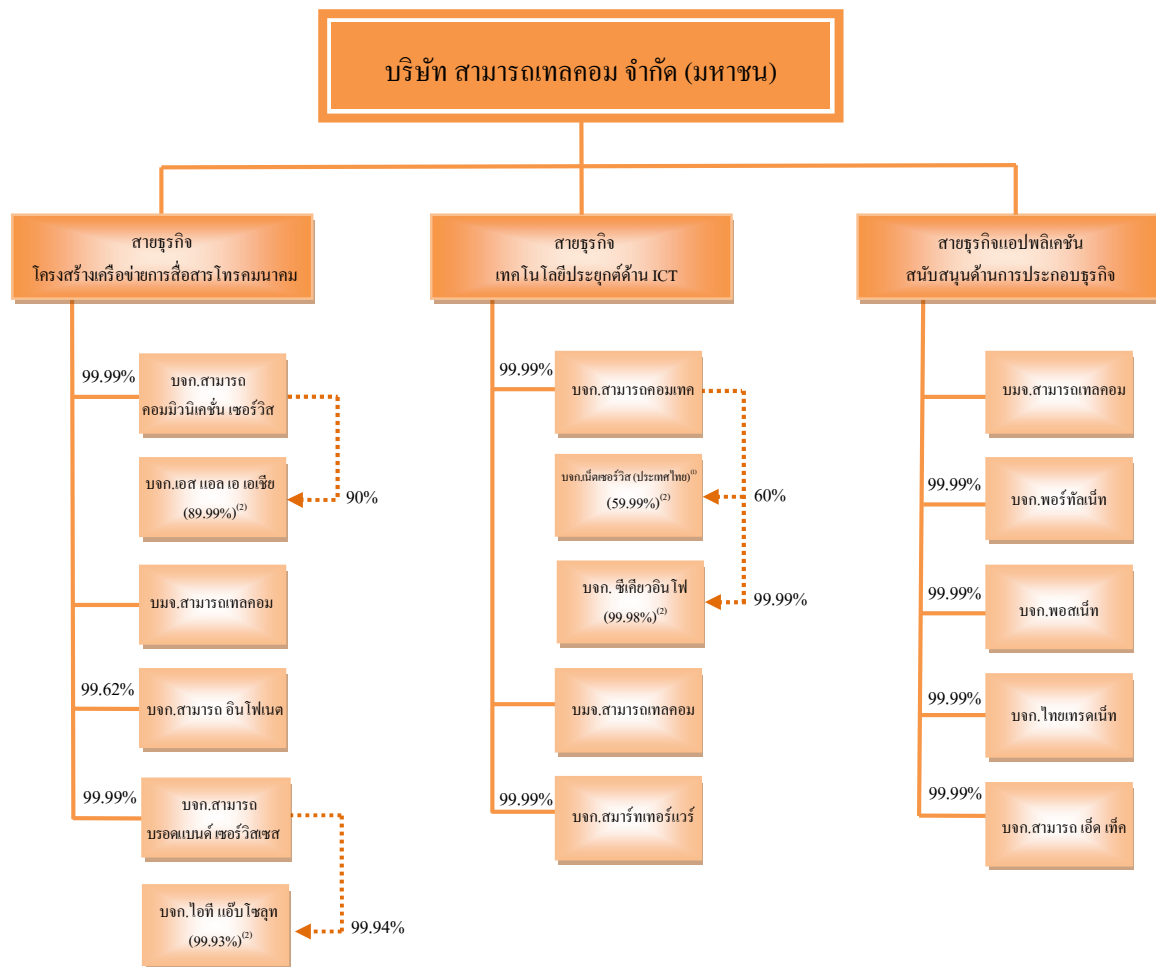
บริษัทมีการดำเนินทิศทางการขยายฐานลูกค้าไปยังหน่วยงานและองค์กรธุรกิจใหม่ ๆ โดยได้มีการขยายงานในด้านระบบงานธุรกิจหลักของธนาคาร (Core Banking System) ให้กับกลุ่มธนาคารและสถาบันการเงินต่อเนื่อง ดังที่ได้ดำเนินการพัฒนาและติดตั้งระบบสารสนเทศธุรกิจหลักให้กับธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ในปี 2562 นอกจากนี้ บริษัทยังเน้นงานโครงการและบริการที่สามารถสร้างรายได้ระยะยาวเพื่อความมั่นคงและยั่งยืน โดยบริษัทได้รับความไว้วางใจจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคให้ออกแบบ จัดหา พัฒนา ติดตั้ง และดูแลบำรุงรักษาระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลัก (รชช.) ระยะที่ 2 เป็นระยะเวลา 5 ปี

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 มีเดีย จำกัด ทั้งหมดจำนวน 103,198 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ให้แก่บุคคลภายนอก ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 แผนภาพ โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ: บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียน 738,000,000 บาท ทุนชำระแล้ว ณ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 618,000,000 บาท

- 1) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 40 ถือโดยบุคคลอื่น ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่มีความขัดแย้งกัน
- 2) อัตราส่วนที่แสดงเป็นสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

1.3.2 การประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 3 สายธุรกิจ

บริษัทมีนโยบายและแนวทางในการแบ่งการดำเนินงานเป็นสายธุรกิจต่าง ๆ โดยใช้ลักษณะของกลุ่มสินค้าและบริการ และแบ่งโครงสร้างการดำเนินงานออกเป็น 3 สายธุรกิจหลักอย่างครบวงจร ครอบคลุมเทคโนโลยีและดิจิทัลโซลูชันทันสมัยรอบด้าน ตอบสนองความต้องการของโลกยุคใหม่ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วได้อย่างลงตัว เข้าถึงทุกความต้องการของลูกค้าในทุกอุตสาหกรรม เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและการบรรลุภารกิจของหน่วยงานภาครัฐ และขับเคลื่อนคุณค่าทางธุรกิจของลูกค้าภาคเอกชน รวมถึงรัฐวิสาหกิจ 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 ครอบคลุมทั่วประเทศและบริการจากศูนย์ 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 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)

ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบด้านเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัลโซลูชันที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อประยุกต์ร่วมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน รองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยบริการครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consulting Services) ดำเนินงานวิศวกรรมทั้งด้านการออกแบบระบบและด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบ งานประยุกต์ (Engineering Design & Software Development) และการติดตั้ง (Implementation) ภายใต้การบริหารโครงการอย่างมืออาชีพ (Professional Project Management) รวมถึงบริการบริหารจัดการ (Outsourcing Services) และบริการบำรุงรักษา (Maintenance Services) ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยรักษามาตรฐานการให้บริการตามมาตรฐาน ISO 9001 และมาตรฐาน CMMI ซึ่งเป็นมาตรฐานด้านการพัฒนา

ซอฟต์แวร์คุณภาพเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก โดยบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจ รวมถึงบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด ที่ต่างได้รับการรับรอง CMMI Level 3 สำหรับโซลูชันและบริการที่สำหรับสายธุรกิจนี้ ประกอบด้วย

- Airport Solutions ได้แก่ ระบบ Common Use Terminal Equipment (CUTE), Common Use Self Service (CUSS), Airport Information Management System รวมถึงระบบ Advance Passenger Processing System (APPS)
- Automatic Meter Reading (AMR) และ Advanced Metering Infrastructure (AMI)
- Multimedia Solutions: IPTV, Video Conference System 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)
- Intelligent Robotic and Automation System
- 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 Enterprise Asset Management (EAM) และระบบ Human Capital Management (HCM)
- โซลูชันระบบงานหลักสำหรับธนาคาร (Core Banking System) และระบบงานสำหรับกลุ่มลูกค้าธนาคาร และสถาบันการเงิน (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 ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้คือ กัมพูชา ลาว เมียนมา และเวียดนาม
บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส	ให้บริการข้อมูลผ่านข่ายสายท้องถิ่นความเร็วสูง
บจก. ไอที แอ็บโซลูท	จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์เทคโนโลยีต่าง ๆ
2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)	
บจก. สามารถคอมเทค	ให้บริการรับเหมาให้คำปรึกษา ออกแบบ คิดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษาอุปกรณ์ ทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึงเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน
บมจ. สามารถเทลคอม	ให้บริการครบวงจรทั้งการออกแบบ พัฒนา คิดตั้ง บริหารจัดการ ดำเนินการในด้านปฏิบัติการระบบ รวมถึงบำรุงรักษาระบบด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ทั้งในลักษณะเบ็ดเสร็จ (Turnkey) และลักษณะรับเหมาบริหารจัดการ (Outsourcing Services)
บจก. สمارท์เทอร์แวร์	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 Enterprise Asset Management (EAM) 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 เท็ค	บริการให้เข้า และพัฒนาระบบบริหารจัดการการเรียนการสอน (Learning Management System) รวมถึงซอฟต์แวร์บริหารสถานศึกษา และเทคโนโลยีด้านการศึกษาแบบครบวงจร พร้อมการพัฒนาเนื้อหารายวิชา (Courseware) เพื่อการเรียนการสอนและการฝึกอบรมบุคลากร นอกจากนี้ ยังพัฒนา Digital Content เช่น e-Magazine และ e-Books รวมถึงการพัฒนา Mobile Application

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 - 2563 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สายธุรกิจ	ดำเนินการ โดย ⁽¹⁾	สัดส่วน การถือหุ้น ⁽²⁾ ปี 2563 (%)	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
			รายได้ ⁽³⁾	%	รายได้ ⁽³⁾	%	รายได้ ⁽³⁾	%
1. สายธุรกิจ โครงสร้างเครือข่าย การสื่อสาร โทรคมนาคม (Network Solutions)	SCS	99.99%	1,250.8	16.2	1,465.7	16.1	979.9	17.8
	STC	-	235.4	3.1	234.2	2.6	400.0	7.2
	SIF	99.62%	67.1	0.9	53.1	0.6	48.6	0.9
	บริษัทย่อยอื่น ๆ	-	0.4	0.0	-	-	-	-
รวม			1,553.7	20.2	1,753.0	19.3	1,428.5	25.9
2. สายธุรกิจ เทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)	SCT	99.99%	3,691.2	48.0	3,267.2	35.9	2,136.4	38.8
	STC	-	540.2	7.0	490.1	5.4	441.0	8.0
	SCI	99.99%	-	-	-	-	84.6	1.5
	บริษัทย่อยอื่น ๆ	-	8.5	0.1	4.8	0.1	4.8	0.1
รวม			4,239.9	55.1	3,762.1	41.4	2,666.8	48.4
3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้าน การประกอบธุรกิจ (Business Application)	PTN	99.99%	765.2	9.9	2,883.4	31.7	1,110.4	20.2
	STC	-	767.0	10.0	289.2	3.2	47.9	0.9
	PN	99.99%	315.9	4.1	351.7	3.9	195.2	3.5
	บริษัทย่อยอื่น ๆ	-	50.0	0.7	52.0	0.5	60.9	1.1
รวม			1,898.1	24.7	3,576.3	39.3	1,414.4	25.7
รวมทั้งสิ้น			7,691.7	100.0	9,091.4	100.0	5,509.7	100.0

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ SCS = บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส
 STC = บมจ. สามารถเทลคอม
 SIF = บจก. สามารถ อินโฟเนต
 SCI = บจก. ซีเคียวอินโฟ

SCT = บจก. สามารถคอมเทค
 PTN = บจก. พอร์ทัลเน็ต
 PN = บจก. พอสเน็ต

⁽²⁾ เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

⁽³⁾ รายได้ที่แสดงข้างต้นเป็นรายได้ที่ไม่รวมรายการระหว่างกัน

2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจ

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 3 สายธุรกิจ ดังนี้

- 2.2.1 สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสาร โทรคมนาคม (Network Solutions)
- 2.2.2 สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)
- 2.2.3 สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

2.2.1 สายธุรกิจ โครงสร้างเครือข่ายการสื่อสาร โทรคมนาคม (Network Solutions)

ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษาสำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ภายใต้การบริหารโครงการที่สร้างความมั่นใจในการส่งมอบงานคุณภาพ รวมถึงคุณภาพบริการในระดับสูงด้วยมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพและประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และ ISO 9001 ด้านการควบคุมคุณภาพการบริการ พร้อมศูนย์บริการ 30 แห่งครอบคลุมทั่วประเทศ และบริการจากศูนย์ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการรับแจ้งและวิเคราะห์เหตุขัดข้องให้กับลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง สนับสนุนกระบวนการทำงานด้วยระบบ Service Tracking System (STS) ที่นำเทคโนโลยีเข้ามาบริหารทีมงานบริการ ทำให้การนัดหมายลูกค้า และติดตามสถานะการให้บริการทำได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น 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 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 เอสแอล เอ เอเชีย จำกัด บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส เซส จำกัด และบริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด

➤ บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด

ให้บริการด้านเครือข่ายและสื่อสารโทรคมนาคมและสารสนเทศ ซึ่งประกอบด้วย การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ วางระบบ บริหารจัดการ การบำรุงรักษา รวมถึงการซ่อมอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม มีการปฏิบัติงานที่ได้การรับรองตามมาตรฐาน ISO 20000 และ ISO 9001 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 เพื่อการปรับปรุงคุณภาพบริการให้ดียิ่ง ๆ ขึ้นต่อไป ปัจจุบันบริษัทมีศูนย์บริการรวมทั้งสิ้นจำนวน 30 แห่ง ประกอบด้วย

ภาคกลาง	กาญจนบุรี เพชรบุรี ปราจีนบุรี นครปฐม สิงห์บุรี กรุงเทพฯ
ภาคเหนือ	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิชณุโลก แม่ฮ่องสอน เชียงรายแพร่ ดาก
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	นครราชสีมา อุบลราชธานี อุรธานี 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 4G / LTE โซลูชันระบบ Digital Trunked Radio System รวมถึงระบบสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านดาวเทียม ได้แก่ VSAT, SCPC และ iPSat

2. ให้บริการบริหารจัดการดำเนินการปฏิบัติการ และบำรุงรักษาระบบเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคม (Outsourcing Service)

บริษัทให้บริการหลัก ๆ ได้แก่ การสำรวจ (Survey) การติดตั้ง (Installation) และรับบริหารจัดการ ดำเนินการปฏิบัติงานด้านเครือข่ายสื่อสาร 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 จึงทำให้การดำเนินธุรกิจด้านการขาย การให้บริการระบบเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคม และเทคโนโลยีสารสนเทศรวมถึงการออกแบบ การพัฒนา การจัดหา การติดตั้ง การซ่อมบำรุง และซ่อมอุปกรณ์ สำหรับลูกค้าภาครัฐ และเอกชนสามารถทำได้รวดเร็วขึ้น และสามารถลดค่าใช้จ่ายในการบริการ ซึ่งส่งผลให้เกิดความพร้อมสำหรับโครงการอื่น ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอีกด้วย

ข) การตลาดและการแข่งขัน
1. นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ
กลยุทธ์การแข่งขัน

บริการของบริษัทมีลักษณะรับจ้างเหมาติดตั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม เป็นการสร้างความต้องการและการจัดสรรผลิตภัณฑ์หรือบริการตามความต้องการของลูกค้ารายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ดังนั้น การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และการคัดเลือกพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อม จึงเป็นสิ่งจำเป็นในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น ๆ ทั้งนี้ บริษัทต้องได้รับการสนับสนุนที่ดีจากลูกค้าและพันธมิตร เพื่อบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และนำเสนอในราคาที่แข่งขันได้ กล่าวคือต้องอยู่ในงบประมาณที่ลูกค้ากำหนดไว้

นอกจากนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของการออกแบบ (Design) การดำเนินการติดตั้งวางระบบ (Implementation) และการบริหาร โครงการ ด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถและความเชี่ยวชาญสูง เพื่อให้ลูกค้าได้มั่นใจถึงคุณภาพงานที่ได้รับ และภายใต้ระยะเวลาที่ได้วางแผนไว้อย่างมีประสิทธิภาพ

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

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ ภาคเอกชน และภาครัฐ (หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ) รวมถึงการบริการให้กับบริษัทในเครือ

2. ภาวะการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันของตลาดทั้งในส่วนงานโครงการภาครัฐ และภาคเอกชน มีการแข่งขันที่สูงขึ้น ต้องมีการแข่งขันเพื่อเพิ่มศักยภาพในการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการด้วยระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย และมีการแข่งขันด้านราคาที่สูง เนื่องจากมีผู้ให้บริการรายใหม่ ๆ เข้ามาแข่งขันมากขึ้น ประกอบกับผู้ผลิตผลิตภัณฑ์บางรายได้หันมาเป็นผู้ให้บริการเอง ซึ่งมีผลให้การแข่งขันด้านราคาสูงขึ้นไปอีก อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีความได้เปรียบในการแข่งขันคือ เป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในการผสมผสานเทคโนโลยีที่หลากหลาย และการบริหาร โครงการที่มีประสิทธิภาพ มีผลงานการส่งมอบและการบริการที่ดีกับหน่วยงานราชการทั้งในอดีตและปัจจุบัน อีกทั้งยังเป็นผู้ชำนาญการในการบริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การสำรวจ คัดตั้ง และการบำรุงรักษาและดูแลระบบหรือบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบเทคโนโลยีการสื่อสารผ่านดาวเทียม

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์ของระบบต่าง ๆ นั้น ส่วนใหญ่บริษัทจะมีพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อมในการผลิตและนำเข้าอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยพันธมิตรดังกล่าวจะเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ และบริษัทตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ในประเทศไทย ส่วนงานด้านบริการมีทีมบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นของตนเองอยู่แล้ว โดยบริษัทเป็นพันธมิตรกับเจ้าของเทคโนโลยีสื่อสารข้อมูลชั้นนำได้แก่ ได้แก่ Cisco, Huawei, Motorola, Nokia, Juniper Networks, Palo Alto และอีกมากมาย

ง) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้รับความไว้วางใจในการให้บริการกับลูกค้าภาครัฐและเอกชน ได้แก่ โครงการด้านระบบสื่อสารสัญญาณ ระบบ DWDM การเปลี่ยนอุปกรณ์ชุมสาย การติดตั้งอุปกรณ์การศึกษาทางไกล ระบบสื่อสารข้อมูลสำรอง (Backup Link) อุปกรณ์บริหารจัดการระบบโครงข่าย เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบทั้งจาก โครงการด้านระบบสื่อสารสัญญาณ ระบบ DWDM การเปลี่ยนอุปกรณ์ชุมสาย อุปกรณ์บริหารจัดการระบบโครงข่าย ระบบติดตามเรือ และโครงการบำรุงรักษาระบบต่าง ๆ รวมถึงบริการระบบเครือข่ายความปลอดภัยด้วยระบบกล้องวงจรปิด (CCTV) และบริการระบบสื่อสารข้อมูล โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รวม 180.8 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

➤ บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้านสื่อสารโทรคมนาคม และงานด้านระบบสารสนเทศ รวมถึงการซื้อขายและการบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประกอบด้วยประเทศ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันทางการตลาดมีการเติบโตสูง เนื่องจากเป็นตลาดเกิดใหม่ทำให้ต้องแข่งขันกับตัวแทนบริษัทในกลุ่มประเทศยุโรปและอเมริกา รวมถึงเอเชีย เช่น จีน เกาหลีใต้ และสิงคโปร์ เป็นต้น

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์ของระบบต่าง ๆ นั้น ส่วนใหญ่จะดำเนินการจัดหาจากบริษัทตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ในประเทศ

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) 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 โดยสมมุติแบบทั้งอุปกรณ์และ

ช่องสัญญาณดาวเทียม และสามารถใช้งานได้ตลอด 24 ชั่วโมง สื่อสารได้ทั้งข้อมูลภาพและเสียง เหมาะสำหรับธุรกิจที่จำเป็นต้องมีการติดต่อกันเป็นประจำกับสำนักงานสาขาที่อยู่ในเขตห่างไกลออกไป ซึ่งมีปริมาณรับส่งข้อมูลมาก โดยสามารถติดต่อระหว่างสำนักงานใหญ่ไปยังสาขาใดสาขาหนึ่ง (Point to Point) หรือสำนักงานใหญ่ไปที่สาขาหลาย ๆ 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) หรือสาขาของผู้ให้บริการ โดยใช้เทคโนโลยีการสื่อสารแบบ Packet Switching ซึ่งมีประสิทธิภาพในการจัดลำดับการรับ-ส่งข้อมูลของผู้ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังสามารถนำมาใช้ในการส่งกระจายข้อมูลแบบทางเดียวจากส่วนกลางไปยังผู้รับในหลาย ๆ 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, SD-WAN 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 และอื่น ๆ จากพันธมิตรทางธุรกิจ เช่น Hewlett-Packard, Huawei, Cisco, Oracle, HYT และ Motorola เป็นต้น

บริษัทได้รับแต่งตั้งจากบริษัท Cisco System Inc. ผู้ผลิตอุปกรณ์ระบบเครือข่ายสื่อสารชั้นนำของโลก ให้เป็นพันธมิตรระดับทอง (Gold Certified Partner) เพื่อร่วมมือในการทำตลาดและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุปกรณ์เครือข่ายของ 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 โดยมีลูกค้าหลัก ๆ คือ องค์กรภาครัฐและรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทมีมาตรฐานการให้บริการลูกค้า สอดคล้องกับระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 โดยบริการหลักตั้งแต่การเป็นที่ปรึกษาโครงการ (Project Consultant) การออกแบบระบบและรวมระบบวิทยุสื่อสาร (Radio System Design and Integration) โดยวิศวกรที่มีความสามารถและประสบการณ์สูง และได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตชั้นนำโดยเฉพาะ นอกจากนี้ ยังมีงานบริหารโครงการและงานด้านการติดตั้ง (Project Management and Implementation) เพื่อควบคุมการติดตั้งให้เป็นไปตามแผน และส่งมอบงานคุณภาพระดับสากล ตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ และติดตามความก้าวหน้าของโครงการให้เป็นไปตามแผนงานทั้งด้านเวลาและงบประมาณ รวมไปถึง บริการซ่อมบำรุงรักษา (Maintenance Service) โดยเจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์ในการดูแลอุปกรณ์วิทยุสื่อสารตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ใช้งานมั่นใจได้ว่าอุปกรณ์วิทยุสื่อสารของลูกค้าจะสามารถใช้งานได้ อย่างมีประสิทธิภาพตลอดเวลา

ข) ตลาดและการแข่งขัน

บริษัทดำเนินธุรกิจผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคมภาคเอกชน มีรายได้หลักจากที่ลูกค้าใช้บริการสื่อสารผ่านระบบเครือข่ายความเร็วสูงทั้งแบบสายและไร้สาย ตามกำหนดระยะเวลาตามสัญญา

ทั้งนี้ ตลาดมีการแข่งขันสูงมากขึ้นและมีคิดค้นบริการใหม่ ๆ และประยุกต์เทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น Broadband, FTTx, IPTV, 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 และเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานธุรกิจ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ความสามารถในการให้บริการลูกค้าของบริษัท โดยเป็นตัวแทนขายให้บริการเครือข่ายสื่อสารและพัฒนาสารสนเทศและข้อมูลธุรกิจ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มบนเครือข่ายสื่อสาร โดยจะเป็นการประสานงานกับพันธมิตรทางธุรกิจ ทำให้การจัดหาผลิตภัณฑ์ทำได้โดยง่าย สามารถมีการเพิ่มขยายความสามารถในการให้บริการได้อย่างรวดเร็วแตกต่างจากผู้ประกอบการโทรคมนาคมที่มีเครือข่ายแบบสายและเครือข่ายโทรศัพท์แบบไร้สาย ที่จำเป็นต้องมีการลงทุนที่สูงและใช้เวลาเตรียมการนาน ปัจจุบันบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าตามประเภทกิจการ คือ

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

ง) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้มีการดำเนินการโครงการด้านบริการเช่าสัญญาณสื่อสารผ่านดาวเทียม การให้เช่าครุภัณฑ์คอมพิวเตอร์สำหรับสำนักงานสาขา บริการอุปกรณ์ที่ใช้ในการถ่ายทอดสัญญาณ บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมแบบ SCPC ระบบวงจรสัญญาณสื่อสาร และการบำรุงรักษาระบบเข้าถึงและสืบค้นข้อมูล โดยให้บริการกับธนาคารออมสิน บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) บริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) โรงเรียนปัญญาวิวัฒน์เทคโนโลยีธุรกิจ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบจากโครงการด้านการให้เช่าครุภัณฑ์คอมพิวเตอร์สำหรับสำนักงานสาขา รวมถึงงานบริการสื่อสารข้อมูลผ่านดาวเทียม และงานบำรุงรักษา โดยมีมูลค่างานสำคัญที่ยังไม่ได้ส่งมอบ และงานบริการที่ยังดำเนินการให้กับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รวม 1,262.1 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

➤ บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด

บริษัทให้บริการสารสนเทศและการสื่อสารผ่านระบบโครงข่ายอินเทอร์เน็ต โดยเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider – ISP) แก่ลูกค้าภาคเอกชนในธุรกิจขนาดย่อม (SME) ธุรกิจขนาดกลาง องค์กรขนาดใหญ่ และภาครัฐรวมถึง รัฐวิสาหกิจ ทั่วประเทศ ซึ่งสำหรับบริการอินเทอร์เน็ตนั้น บริษัทให้บริการอินเทอร์เน็ตอย่างครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบระบบ คิดตั้งอุปกรณ์ การบำรุงรักษา

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP)

สำหรับบริการอินเทอร์เน็ต (ISP) นั้นเป็นการให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงที่มีให้เลือกหลากหลายรูปแบบ ตามความเหมาะสมกับสภาพการใช้งานและครบวงจรแก่กลุ่มลูกค้าประเภทองค์กร/ธุรกิจ ตามความต้องการ ประกอบด้วย แบบเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่าย MPLS, Leased Line และสาย Fiber Optic รวมถึงบริการ Software-Defined Wide Area Networking (SD-WAN) ที่เป็นทางเลือกให้กับลูกค้าองค์กร สำหรับการเชื่อมต่อเครือข่ายข้อมูลระหว่างสำนักงานสาขา ที่มีความปลอดภัยและช่วยลดค่าใช้จ่ายให้กับองค์กร นอกจากนี้ ยังให้บริการรับฝากข้อมูลและเครื่องแม่ข่าย (Hosting Service) โดยมีหน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์คอยดูแลให้ความช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง

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

ข) ภาวะและศักยภาพในการแข่งขัน
ภาวะการแข่งขันในตลาด

ความต้องการใช้งานอินเทอร์เน็ตสูงขึ้นทุก ๆ ปี ทั้งในแง่ปริมาณผู้ใช้และความเร็วในการรับส่งข้อมูล จึงมีการแข่งขันสูงในด้านราคาของผู้ประกอบการ ทำให้ราคาของบริการอินเทอร์เน็ตลดลงหรือให้ความเร็วในการรับส่งข้อมูลแก่ลูกค้าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ได้เพิ่มบริการเสริม (Value Added Services) คุณภาพของบริการและคุณภาพการให้บริการลูกค้า

เทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เข้ามาสู่ตลาดก็ทำให้ลูกค้าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีแนวโน้มที่จะลดการใช้งาน Leased Line ลง โดยเปลี่ยนมาใช้ MPLS ซึ่งมีลักษณะคล้าย Leased Line แต่มีค่าบริการต่ำกว่าในขณะที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันและยังสามารถใช้อุปกรณ์ที่มีอยู่เดิมได้ รวมไปถึงการใช้บริการ SD-WAN ซึ่งเหมาะกับองค์กรที่มีสาขาจำนวนมาก และทำให้องค์กรได้บริการที่มีคุณภาพตามที่ต้องการในราคาที่ต่ำกว่า Leased Line มาก นอกจากนี้ ลูกค้ามีแนวโน้มการใช้งาน ADSL ที่ลดลง โดยลูกค้าได้หันไปใช้ FTTx หรือ FTTH (Fiber-to-the-home) ซึ่งมีราคาค่าบริการต่ำกว่าและมีความเสถียรมากขึ้น

ในส่วนของบริษัทเองได้วางตำแหน่งทางการตลาดในด้านคุณภาพ โดยเน้นทิศทางไปในการให้บริการที่มีคุณภาพสูงขึ้น โดยยังคงรักษาความสามารถในการแข่งขันด้านราคา

ศักยภาพในการแข่งขัน

- ด้านคุณภาพของบริการ

นอกจากศักยภาพในการแข่งขันด้านราคาแล้ว ในด้านบริการบริษัทก็ได้จัดให้มีเส้นทางเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศด้วยเครือข่ายใยแก้วนำแสง ซึ่งในปี 2564 คาดว่าจะมีปริมาณ Bandwidth อินเทอร์เน็ต ระหว่างประเทศมากขึ้น ผ่านเครือข่ายของผู้ให้บริการเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศ พร้อมทั้งยังมีเครือข่ายสำรองความเร็วเท่ากับเส้นทางหลัก เพื่อใช้ในกรณีที่วงจรหลักขัดข้อง นอกจากนี้ บริษัทยังมีมาตรการขยายขนาดการเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศดังกล่าวเพิ่มขึ้นอีกเมื่อช่องทางเชื่อมต่อที่มีอยู่มีอัตราการใช้งานถึง 75%

สำหรับการเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างผู้ให้บริการภายในประเทศนั้น บริษัทเชื่อมต่อผ่านศูนย์กลางแลกเปลี่ยนข้อมูลภายในประเทศ (National Internet Exchange) ผ่านเครือข่ายใยแก้วนำแสง และยังมีเส้นทางสำรอง อีกหนึ่งเส้นทางเช่นเดียวกับเส้นทางเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศ

ในด้านการบริหารเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพนั้น บริษัทมีการทำ Load Balancing ของ Traffic รวมทั้งการแยกข้อมูลที่วิ่งผ่านอุปกรณ์ต่อเชื่อมระบบเครือข่ายของเครือข่ายภายในประเทศและต่างประเทศออกจากกัน เพื่อให้สามารถจัดเส้นทางและความเร็วได้เหมาะสมกับปริมาณการใช้งานและจุดหมายปลายทาง

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

- ด้านบริการหลังการขาย

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

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงแบบวงจรเช่าความเร็วสูงผ่าน โครงข่าย ADSL, G.SHDSL, MPLS, Leased Line (DDN) และสาย Fiber Optic จากพันธมิตร เช่น CAT, TOT, TRUE, JASTEL, UIH, AWN, SYMPHONY และ INTERLINK

➤ บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด

ดำเนินธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเครือข่ายสื่อสารจากผู้ผลิตสินค้าชั้นนำ

➤ บริษัท ไอที แอ็บ โซลูท จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ดำเนินธุรกิจในการซื้อขายอุปกรณ์สำหรับงานโครงการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การสื่อสาร โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อจำหน่ายให้กับบริษัทภายในกลุ่ม

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการซื้อ-ขายอุปกรณ์ตามโครงการของบริษัทภายในกลุ่ม จึงทำให้ภาวะการแข่งขันทางการตลาดมีน้อยแต่อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ต้องคำนึงถึงเรื่องคุณภาพและราคาของสินค้า รวมทั้งการส่งมอบผลิตภัณฑ์ตรงตามกำหนดเวลา อันจะยังประโยชน์ต่อผลประโยชน์โดยรวมที่ดีของกลุ่ม

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทจะพิจารณาคัดเลือกคุณภาพและบริการ ทั้งจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย เพื่อให้มั่นใจได้ว่าอุปกรณ์ที่ได้จัดซื้อ/จัดหานั้น มีคุณภาพตรงตามมาตรฐาน

2.2.2 สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solution)

ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อประยุกต์ใช้สำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้านรองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยบริการครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consulting Services) ดำเนินงานวิศวกรรมทั้งด้านการออกแบบระบบและด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบงานประยุกต์ (Engineering Design & Software Development) รวมถึงการติดตั้ง (Implementation) ภายใต้การบริหารโครงการอย่างมืออาชีพ (Professional Project Management) รวมถึงบริการบริหารจัดการ (Outsourcing Services) และบริการบำรุงรักษา (Maintenance Services) ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยรักษามาตรฐานการให้บริการตามมาตรฐาน ISO 9001 และมาตรฐาน CMMI ซึ่งเป็น

มาตรฐานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์คุณภาพเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก โดยบริษัท สามารถคอมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด ต่างได้รับการรับรองมาตรฐาน CMMI Level 3 ทั้งนี้ บริการที่สำหรับสายธุรกิจนี้ ประกอบด้วย

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

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

➤ **บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

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

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

ข) **การตลาดและการแข่งขัน**

1. **กลยุทธ์การแข่งขัน**

สินค้าและบริการส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่จัดทำเฉพาะลูกค้าแต่ละรายให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย ดังนั้น การจัดทำจำหน่ายจึงเป็นการขายตรงให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยทำการเข้าประมูลแข่งกับคู่แข่งรายอื่น ๆ ทั้งนี้ บริษัทจะเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ งานที่จัดทำและให้บริการมีการแข่งขันทางด้านราคาที่ต้องอยู่ในงบประมาณที่ภาครัฐกำหนดไว้ โดยภาครัฐจะเลือกผู้เสนอข้อเสนอทางด้านเทคนิคสอดคล้องกับความต้องการมากที่สุด และเสนอราคาที่ต่ำที่สุด บริษัทจะคัดเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความพร้อมทางด้านวิศวกรรม และการสนับสนุนเพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นในการสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างให้กับโซลูชันที่บริษัทนำเสนอลูกค้า และรักษามาตรฐานระดับสูงในด้านบริการหลังการขาย เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันอีกด้วย

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งให้บริการเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทในเครือ

3. สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ตลาดงานรับเหมาโครงการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และสื่อสารโทรคมนาคมในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการในภาครัฐ เนื่องจากมีความเสี่ยงทางด้านการชำระเงินอยู่ในเกณฑ์ต่ำเมื่อเทียบกับโครงการของภาคเอกชน ทำให้มีผู้ให้บริการรายใหม่ ๆ เข้ามาแข่งขันในส่วนของการประมูลงานภาครัฐมากยิ่งขึ้น ในขณะที่ผู้ผลิตสินค้าบางรายได้ผันตัวเองมาเป็นผู้ให้บริการทางด้านเทคโนโลยีเองด้วย ส่งผลให้มีการแข่งขันทางด้านราคามากยิ่งขึ้นและทำให้กำไรเบียดเบียนในแต่ละโครงการลดลง อย่างไรก็ตาม หน่วยงานราชการจะมีการคัดเลือกผู้รับเหมาโดยการประเมินผลงานในอดีตที่มีกับหน่วยงานนั้น ๆ ซึ่งบริษัทจะมีความได้เปรียบเนื่องจากมีความรู้ความเข้าใจความต้องการของลูกค้า ตลอดจนเป็นผู้นำทางการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารโทรคมนาคมที่มีผลงานกับทางภาครัฐหลายหน่วยงาน และคุณภาพของผลงานเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง ทำให้บริษัทจัดอยู่ในอันดับต้นของผู้ให้บริการธุรกิจการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร

ในปี 2563 บริษัทยังคงรักษาระดับมาตรฐานของระบบการทำงานภายในองค์กรต่อเนื่องได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยเน้นการพัฒนาองค์ความรู้ของบุคลากรที่เรียกว่า “Target Knowledge Certification” ทำให้ทีมงานขาย วิศวกรออกแบบและติดตั้ง มีคุณภาพในการทำงานได้ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในปัจจุบันและในอนาคต นอกเหนือจากนั้น บริษัทยังคงรักษามาตรฐานการให้บริการที่สอดคล้องกับมาตรฐาน ISO 9001 และ CMMI Level 3 ทำให้ระบบงานและการบริการลูกค้ามีคุณภาพที่ดีขึ้น ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการแข่งขันในระยะยาว และทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการชนะการประมูลโครงการต่าง ๆ ในปี 2563 ซึ่งโครงการเหล่านี้จะสร้างรายได้ให้แก่บริษัท และจะเป็นฐานรายได้จากการบำรุงรักษาระบบต่อไปในอนาคต

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทเป็นผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ในด้านระบบโทรคมนาคม คอมพิวเตอร์ และระบบเครือข่ายจากผู้ผลิต และตัวแทนจำหน่ายจากทั้งภายในและภายนอกประเทศ เพื่อนำมาใช้ในโครงการแต่ละโครงการเพื่อให้บรรลุซึ่งวัตถุประสงค์ของลูกค้าเป็นสำคัญ ซึ่งแต่ละโครงการจะมีข้อกำหนดเฉพาะไว้ก่อน ดังนั้น ก่อนที่จะทำการเข้าประมูล หรือทำสัญญากับลูกค้า บริษัทจะทำการจัดหา และทำข้อตกลงกับ Supplier หรือ Partner ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งการจัดหาอุปกรณ์ส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากอุปกรณ์ส่วนใหญ่จะเป็นอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม และเทคโนโลยีระดับสูงที่ซับซ้อน และยังไม่มียุทธผลิตภายในประเทศ ซึ่งจะต้องมีคุณสมบัติตามที่ลูกค้ากำหนด อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีปัญหาจากการผูกขาดโดยผู้ผลิตรายใดรายหนึ่ง เนื่องจากสามารถจัดซื้อจากผู้ผลิตอุปกรณ์หลายรายทั้งในแถบเอเชีย ยุโรปและอเมริกา โดยบริษัทไม่มียกข้อบายในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และบริการล่วงหน้า 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 ในกรณีที่ได้นำเข้าอุปกรณ์บางส่วนจากต่างประเทศ ซึ่งจะทำให้ต้นทุนโครงการอาจได้รับผลกระทบ อันเนื่องมาจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศแบบลอยตัว จากความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนข้างต้น บริษัทได้กำหนดวิธีลดความเสี่ยงดังกล่าวโดย

1. การกำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนโครงการ
2. มีนโยบายในการทำสัญญาซื้อ-ขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ครอบคลุมทั้งจำนวนตามจังหวะเวลาและ ต้นทุนที่เหมาะสม

ง) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้รับความไว้วางใจให้ดำเนินการโครงการด้านระบบโทรศัพท์ (IP Telephony) ระบบผลิตไฟฟ้า พลังงานแสงอาทิตย์พร้อมระบบกักเก็บพลังงานไฟฟ้า ระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด รวมถึงโครงการ บำรุงรักษาระบบต่าง ๆ เป็นต้น โดยมีลูกค้าหลักที่สำคัญ ได้แก่ กองบัญชาการกองทัพไทย, กรุงเทพมหานคร, กรมที่ดิน กระทรวงมหาดไทย เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการด้านระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด ระบบโทรศัพท์ (IP Telephony) ระบบผลิตไฟฟ้าแสงอาทิตย์พร้อมระบบกักเก็บพลังงานไฟฟ้า โครงการบำรุงรักษาระบบต่าง ๆ รวมถึงบริการระบบตรวจวัดโดยสารขึ้นเครื่องสำหรับสายการบิน (CUTE) และระบบ คัดกรองผู้โดยสารล่วงหน้า (APPS) โดยมีมูลค่าของโครงการหลักที่ยังไม่ได้ส่งมอบและบริการสำคัญ ที่ยังดำเนินการให้กับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รวม 1,459.1 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

นโยบายการวางแผนประกันโครงการ การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล และการหาแหล่งเงินทุน

• การวางแผนประกันโครงการ

การวางแผนประกันโครงการจะเป็นไปตามข้อกำหนดของลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะวางแผนประกันโครงการ ประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่าโครงการทั้งหมด

• การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล

การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล จะประมาณการโดยอิงกับงบประมาณของลูกค้าในโครงการ โดยจะประมาณการต้นทุนของโครงการนั้น ๆ ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนต่าง ๆ ดังนี้ ต้นทุนของตัวผลิตภัณฑ์ ทั้งตัวอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ ค่าดำเนินการการติดตั้ง ค่าดำเนินการการรับประกันหลังการขาย ค่าใช้จ่ายทางการเงิน และรวมถึงค่าดำเนินการทางการตลาด และการขายต่าง ๆ ในโครงการนั้น ๆ

• การหาแหล่งเงินทุน

ในปัจจุบันบริษัทมีวงเงินสินเชื่อประเภทต่าง ๆ กับธนาคารอยู่แล้ว ซึ่งใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการ ดำเนินกิจการและสามารถรองรับการดำเนินโครงการที่มีมูลค่าไม่สูงมากนัก เช่น ไม่เกิน 50 ล้านบาท ในกรณีที่ เป็นโครงการขนาดใหญ่ บริษัทจะขอวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร/สถาบันการเงินเป็นรายโครงการ (Project Finance) โดยมีเงื่อนไขการชำระคืนเงินกู้ต่อเมื่อบริษัทได้รับเงินจากโครงการนั้น ๆ แล้ว

➤ บริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด

เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการบริการและเป็นทีปปรึกษา 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 2563 จะเน้นลูกค้าที่ต้องการพัฒนาระบบระบบสารสนเทศ และการทำเว็บไซต์สำหรับลูกค้าองค์กรรายใหญ่

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

- จากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน คู่แข่งมีจำนวนมาก บริษัทจึงให้ความสำคัญในด้านความเชื่อมั่นและในเรื่องคุณภาพเป็นหลัก นอกจากนั้น บริษัทยังให้ความสำคัญกับการรักษาลูกค้าเดิมเป็นอย่างดี และหาลูกค้าใหม่ เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมีความได้ชำนาญ เช่น ระบบการบริหารจัดการเว็บไซต์
- ในปี 2563 การเปิดประเทศกว้างมากขึ้นคู่แข่งทางธุรกิจก็จะเกิดมากขึ้นด้วย เพราะไม่ได้แข่งขันกันภายในประเทศเท่านั้น แต่ยังมีผู้ประกอบการด้านแอปพลิเคชันซอฟต์แวร์จากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันด้วย จึงต้องมีการวางแผนการดำเนินธุรกิจให้ดี และสร้างความแข็งแกร่งในตัวผลิตภัณฑ์ที่เราเมื่ออยู่ให้ดียิ่งขึ้น

นอกจากนั้นในปี 2563 ยังมีปัจจัยที่กระทบเป็นวงกว้างทุกภาคส่วน คือ โควิด-19 ซึ่งธุรกิจออนไลน์หรือการทำงานจากที่บ้านได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น บริษัทจะเน้นสร้างแอปพลิเคชันที่ช่วยเสริมในเรื่องดังกล่าว

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. ทรัพยากรที่สำคัญที่สุดในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์คือบุคลากร บริษัทให้ความสำคัญเป็นพิเศษในการบริหารจัดการให้บุคลากรมีความรู้ความสามารถ มีความชำนาญเฉพาะทาง มีพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง มีความยืดหยุ่นสูง มีคุณธรรม และมีใจรักอย่างแท้จริง
2. บริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นเอง เพื่อสร้างความแตกต่างในการดำเนินธุรกิจ ทำให้มีความได้เปรียบเหนือคู่แข่งในการแข่งขัน เช่น ระบบการบริหารจัดการเว็บไซต์ด้วย Content Management System (CMS)
3. บริษัทจะเน้นสร้าง แอปพลิเคชันที่ช่วยเสริมในเรื่องการทำงานจากที่บ้านหรือการทำงานธุรกรรมออนไลน์

ง) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
1. โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

บริษัทมีโครงการที่สำคัญที่ได้รับความไว้วางใจจากทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนได้แก่ โครงการพัฒนาและบำรุงรักษาระบบสารสนเทศที่ดิน โครงการจัดทำเว็บไซต์โดยใช้ Content Management System (CMS) ที่พัฒนาขึ้นเอง เป็นต้น

บริษัทมีโครงการที่สำคัญที่ได้รับความไว้วางใจจากทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ได้แก่

- โครงการบำรุงรักษาระบบสารสนเทศที่คืนระยะที่ 1
- โครงการพัฒนาระบบสารสนเทศที่คืนระยะที่ 2
- โครงการบำรุงรักษาระบบเว็บไซต์ samtel.com และบริษัทในเครือ

2. โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- บริษัทได้รับการจ้างงานในโครงการพัฒนาระบบสารสนเทศที่คืนระยะที่ 2 ระยะเวลาโครงการ 3 ปี ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการดำเนินงานเพื่อให้สำเร็จลุล่วงตามกำหนด
- โครงการบำรุงรักษาระบบสารสนเทศที่คืนระยะที่ 1 ระยะเวลา 9 เดือน
- โครงการบำรุงรักษาระบบเว็บไซต์ samtel.com และบริษัทในเครือ ระยะเวลาจ้างงาน 1 ปี

➤ **บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ โดยการผสมผสานเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศต่าง ๆ เป็นโซลูชันที่ตรงความต้องการของลูกค้า รวมถึงเทคโนโลยีเฉพาะด้านที่มีความเสถียร ความแม่นยำ และประสิทธิภาพสูง โดยนำเสนอให้กับลูกค้าทั้งในลักษณะ Turnkey โดยดำเนินการให้ลูกค้าตั้งแต่การให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง วางระบบ รวมถึงการบำรุงรักษา และลักษณะ Outsource Services ที่รับดำเนินการ/บริหารจัดการงานระบบให้กับลูกค้า โดยลักษณะบริการแบบ Outsource Services ได้แก่ บริการบริหารจัดการข้อมูลแบบอัตโนมัติผ่านเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ (Machine-to-Machine – M2M) ซึ่งเป็นการประยุกต์ใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการตรวจวัดการใช้งาน ประเมินผล และแจ้งเตือนระวัง ในรูปแบบของระบบอ่านค่าอัตโนมัติ ผ่านระบบโครงข่ายการสื่อสารข้อมูล โดยระบบจะทำการตรวจวัดค่าของสิ่งที่ต้องการวัด อาทิเช่น ปริมาณการใช้ไฟฟ้า ปริมาณระดับน้ำ หรือปริมาณระดับมลภาวะ ขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีของอุปกรณ์ระบบอ่านค่าอัตโนมัติ นั้น ๆ และทำการสื่อสารข้อมูลกลับมายังศูนย์ประมวลผลกลางโดยอัตโนมัติ เพื่อสามารถนำข้อมูลนั้นไปใช้เพื่อประโยชน์ต่าง ๆ ได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังสามารถให้บริการบริหารจัดการระบบศูนย์การประมวลผลและเครือข่ายสื่อสารครบวงจร โดยให้บริการออกแบบ จัดหา และเข้าใช้ 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 ตามกระแสการเปิดเสรีตลาดบริการเทคโนโลยีสารสนเทศและ โทรคมนาคม จะส่งผลให้เกิดการแข่งขันมีมากขึ้นระหว่างผู้ให้บริการ โดยเน้นให้บริการเฉพาะกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีความชำนาญ

ค) **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัทจะเป็นแกนนำในการให้บริการและผนึกกับพันธมิตรทางเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ การสื่อสาร บริษัทที่ปรึกษา ผู้ชำนาญการให้คำปรึกษาธุรกิจ และกลุ่มธุรกิจอื่นในกลุ่มบริษัทสามารถเพื่อนำเสนอบริการกับกลุ่มธุรกิจ

เป้าหมาย รวมถึงมีการพิจารณาในการเข้าซื้อกิจการของธุรกิจบางแห่งที่มีศักยภาพ ฐานลูกค้า และเป็นผู้นำทางในการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการในสายธุรกิจนี้ เพื่อเป็นการขยายธุรกิจและเพิ่มศักยภาพในการให้บริการและการแข่งขันได้อย่างรวดเร็วให้กับสายธุรกิจบริการ ICT Outsourcing Services นี้

ง) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

บริษัทดำเนินโครงการที่สำคัญต่าง ๆ ได้แก่ โครงการด้านมิเตอร์ TOU (Time of Use) พร้อมอุปกรณ์ประกอบ ระบบโมเด็มพร้อมอุปกรณ์ประกอบสำหรับระบบอ่านหน่วยไฟฟ้าอัตโนมัติ ระบบโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) และงานบำรุงรักษาระบบต่าง ๆ โดยดำเนินงานและให้บริการกับลูกค้าที่สำคัญ ได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค กรมสรรพสามิต และองค์การบริหารส่วนจังหวัดชลบุรี เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการสำคัญที่ยังคงอยู่ระหว่างการส่งมอบ ได้แก่ โครงการด้านมิเตอร์ TOU (Time of Use) พร้อมอุปกรณ์ประกอบ ด้านระบบบริหารการเบิกจ่ายค่างวด การติดตั้งระบบโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) รวมถึงการให้บริการตามสัญญา โดยมีมูลค่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รวมทั้งสิ้น 355.6 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

➤ บริษัท ซีเคียวอินโฟ จำกัด

เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการด้านระบบความปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์ (Cyber Security) แบบครบวงจรให้กับลูกค้ากลุ่มราชการ, กลุ่มหน่วยงานด้านความมั่นคง, บริษัทรายใหญ่ และ Critical Network Infrastructure

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการด้านระบบความปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์ (Cyber Security) แบบครบวงจร แบ่งออกได้ ดังนี้

- Managed Security Service: บริการศูนย์เฝ้าระวังการคุกคามทางไซเบอร์ (Cyber Security Operation Center - CSOC) ด้วยเครื่องมือชั้นนำ ผู้เชี่ยวชาญทางไซเบอร์ซีเคียวริตี 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, NIST)
- Threat and Vulnerability Assessment: บริการตรวจประเมิน ตรวจสอบ ทดสอบด้าน Cyber Security ให้กับลูกค้าทั้งในเชิงเทคนิค (Technical Assessment) และเชิงการบริหารจัดการ (Management Audit)
- Cyber Security Implement: บริการออกแบบ จัดหา และติดตั้งระบบ IT security ทั้ง Hardware, Software รวมถึงบุคคลกรผู้เชี่ยวชาญ

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มราชการ, กลุ่มหน่วยงานด้านความมั่นคง, บริษัทรายใหญ่ และ Critical Information Infrastructure

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

- ปัจจุบันภัยคุกคามทางไซเบอร์ที่เพิ่มสูงขึ้น และความต้องการในการปกป้องข้อมูลสารสนเทศที่นับวันเริ่มมีความสำคัญ และจำนวนที่มหาศาลในโลกไซเบอร์ทั่วโลก ส่งผลกระทบให้ความต้องการบริการด้าน Cyber Security ที่เพิ่มขึ้นมาก ซึ่งปัจจุบันยังขาดแคลนบริษัทผู้ให้บริการด้าน Cyber Security เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ดังนั้น บริษัทจึงเห็นโอกาสของดังกล่าว เพื่อนำเสนอบริการ ด้าน Cyber Security เข้าสู่ตลาด
- ตลาดด้าน Cyber Security ในประเทศไทย มีทั้งบริษัทข้ามชาติ และบริษัทภายในประเทศ ซึ่งนำเสนอบริการที่หลากหลาย แตกต่าง บริษัทพยายามนำเสนอบริการที่แตกต่าง โดยเน้นการให้บริการที่ใช้เครื่องมือ ระบบ Hardware Software ขึ้นมาในลำดับต้น ๆ ของตลาด Cyber Security รวมทั้ง กระบวนการจัดการที่เป็นมาตรฐานสากล ผนวกกับผู้เชี่ยวชาญในระดับสากล เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่เป็นมาตรฐาน และดูแลอย่างใกล้ชิดด้วยผู้เชี่ยวชาญภายในประเทศ
- แรงผลักดันด้านกฎหมาย พ.ร.บ. และข้อบังคับด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ ได้แก่ พ.ร.บ. ความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ พ.ศ. 2562 และ พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ที่กลุ่มราชการ, กลุ่มหน่วยงานด้านความมั่นคง, บริษัทรายใหญ่ และ Critical Information Infrastructure ต้องปฏิบัติตาม ให้ถูกต้องครบถ้วนจึงส่งผลทำให้ความต้องการด้านบริการด้านความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์มีความต้องการขยายตัวมากยิ่งขึ้น
- ด้วยฐานลูกค้ากลุ่มราชการ, กลุ่มหน่วยงานด้านความมั่นคง, บริษัทรายใหญ่ และ Critical Information Infrastructure ที่บริษัทในเครือสามารถมีอยู่นั้น ถือได้ว่าเป็นโอกาสที่ดีเยี่ยมสำหรับการนำบริการ Cyber Security ของบริษัทให้กับฐานลูกค้าเดิม รวมทั้งขยายไปยังฐานลูกค้าใหม่ในอนาคต

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

องค์ประกอบของการให้บริการด้าน Cyber Security ของบริษัทประกอบด้วย 3 ส่วน ดังนี้

1. PEOPLE: ผู้เชี่ยวชาญ พนักงานด้าน Cyber Security ที่ต้องมีความรู้ความสามารถให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ รวมทั้งต้องมี Security Awareness ที่สูงเพื่อทำหน้าที่ปกป้อง รักษาความลับของข้อมูล ทั้งลูกค้าและตัวบริษัท นอกจากนี้ การจัดการการฝึกอบรม และการเติบโตในสายงานก็เป็นสิ่งที่บริษัทต้องจัดเตรียมให้กับพนักงาน เพื่อรักษา และดูแลทรัพยากรบุคคลไว้ เพราะเป็นที่เข้าใจกันว่าพนักงานด้าน Cyber Security เป็นที่ต้องการสูงมากในปัจจุบัน
2. PROCESS: กระบวนการทำงาน และระบบบริหารจัดการที่เป็นมาตรฐานสากลเป็นสิ่งที่สำคัญซึ่งบริษัทจำเป็นต้องมี เพื่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อลูกค้า บริษัทมีแผนเพื่อรองรับการตรวจประเมินเพื่อขอการรับรองมาตรฐานสากลในอนาคตต่อไป
3. TECHNOLOGY: เครื่องมือ ระบบ Hardware และ Software ถือเป็นโครงสร้างสำคัญของบริการ ซึ่งบริษัทได้คัดสรร Solution ขึ้นมาติดตั้งเพื่อให้บริการ อย่างไรก็ตามบริษัทจะต้องจัดทำแผนสำหรับการพัฒนา ปรับปรุงระบบด้วยตนเอง เพื่อลดค่าใช้จ่าย และปรับปรุงบริการให้สอดคล้องกับต้นทุนการดำเนินการ

จ) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1. โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

ในปี 2563 บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการดำเนินโครงการด้านระบบเฝ้าระวังภัยคุกคามไซเบอร์ให้กับหน่วยงาน Critical Information Infrastructure ได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (สพธอ) นอกจากนี้บริษัทได้ใช้ความรู้ความเชี่ยวชาญเพื่อดำเนินโครงการที่ปรึกษา

ด้านความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ให้กับลูกค้าในกลุ่มการคลัง การธนาคาร อีกทั้งยังบริษัทได้รับงานในโครงการที่เกี่ยวข้องกับบริการเฟิร์มแวร์ภัยคุกคามไซเบอร์(CSOC) อย่างต่อเนื่องกับลูกค้าในหลากหลายกลุ่ม ได้แก่ บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กรุงไทย จำกัด (มหาชน) และโรงพยาบาล ศิริราชปิยมหาราชารุณย์

2. โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการสำคัญที่ยังคงอยู่ระหว่างการส่งมอบและให้บริการ ได้แก่ โครงการด้านระบบความปลอดภัยอิเล็กทรอนิกส์และบริการด้านการเฟิร์มแวร์ภัยคุกคามทางไซเบอร์ โดยมีมูลค่าของโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ และบริการที่ยังดำเนินการให้กับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รวม 181.6 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

➤ บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด

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

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร (Turnkey Software Application System Development)

ให้บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันทุกประเภทตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งการจัดหาส่วนประกอบอื่น ๆ 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) ไปจนถึงการทดสอบ วัตถุประสงค์ 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) รวมไปถึงการบริหารกระบวนการเปลี่ยนแปลงและแก้ไขรูปแบบระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน

(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 ขาดความพร้อมในการดูแลบำรุงรักษาระบบที่มีอยู่ หรือมีความต้องการคำปรึกษาด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ต่าง ๆ

สภาพการแข่งขัน ในอุตสาหกรรม

- จากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน ถึงแม้คู่แข่งโดยตรงจะมีจำนวนลดลงก็ตาม แต่กลับทำให้ธุรกิจ Software House ขนาดกลางและขนาดย่อมหันมาแข่งขันในด้านราคาอย่างหนัก บริษัทจึงให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่แทน ซึ่งเป็นกลุ่มที่ให้มีความสำคัญในด้านความเชื่อมั่นและในเรื่องคุณภาพเป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการรักษาสถานลูกค้าเดิมเป็นอย่างยิ่ง
- บริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป (Commercial-Off-The-Shelf Software) ภายในประเทศ ซึ่งมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในภาคอุตสาหกรรมที่ตนให้บริการอยู่ มาเป็นเวลานาน นับเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงตลาดนั้น ๆ ทั้งในด้านชื่อเสียงและในด้านราคา บริษัทไม่มีนโยบายที่จะพยายามเข้าแข่งขันในตลาดดังกล่าว แต่บริษัทจะเน้นการสร้างผลงานใหม่ๆ และนำผลงานที่สร้างสรรค์เสร็จแล้วมาปรับให้เหมาะกับเทคโนโลยีที่หลากหลายในปัจจุบัน เพื่อให้เป็นผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อบริษัท และสามารถสร้างฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และสร้างรายได้ที่ยั่งยืนต่อไป
- ภาครัฐมีการสนับสนุนให้หน่วยงานต่างๆ ลงทุนด้านเทคโนโลยีและระบบซอฟต์แวร์ โดยโครงการต่างๆ ที่บริษัทได้ดำเนินการให้หน่วยงานภาครัฐไปแล้ว จะนำมาต่อยอดการขายให้กับหน่วยงานราชการหรือรัฐวิสาหกิจอื่น ๆ ที่มีความต้องการ และ เพื่อให้ทันต่อการแข่งขัน และการลงทุนในอนาคตนับว่าเป็นโอกาสที่บริษัทจะมีความพร้อมรองรับการเติบโตของภาครัฐ และขยายการบริการ เพื่อไปแข่งขันต่างประเทศได้

เมื่อมีการเปิดประเทศกว้างมากขึ้นคู่แข่งทางธุรกิจก็จะเกิดมากขึ้นด้วย เพราะไม่ได้แข่งขันกันภายในประเทศเท่านั้น แต่ยังมีผู้ประกอบการด้านแอปพลิเคชันซอฟต์แวร์จากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันด้วย จึงต้องมีการวางแผนการดำเนินธุรกิจให้ดี

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การสร้างความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพ

นอกจากในด้านบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญและเปี่ยมด้วยประสบการณ์แล้ว บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพการผลิต ISO 9001 และมาตรฐานกระบวนการพัฒนาซอฟต์แวร์ CMMI (Capability Maturity Model Integration) Level 3 ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลที่เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง

ในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก อีกทั้งยังมีบุคลากรที่ผ่านการสอบรับรองมาตรฐานสากลต่าง ๆ เช่น ITIL (IT Infrastructure Library) เป็นต้น รวมทั้งแผนในการขอรับรองคุณภาพตามมาตรฐานสากลอื่น ๆ เพิ่มเติมอีกอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอกย้ำความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ นอกจากนี้ บริษัท ยังได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (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

เพื่อการนำเสนอการบริการและระบบงานซอฟต์แวร์ที่เหมาะสมและดีที่สุดแก่ลูกค้า ทางบริษัทได้ให้ความสำคัญการสรรหาและคัดสรรคู่ค้าด้านซอฟต์แวร์ (Software Partner) ที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะทางเพื่อร่วมกันนำเสนอระบบแบบครบวงจร รวมทั้งเพื่อสนับสนุนให้มีการบริการที่ครบวงจร โดยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ

นอกจากนั้น ทางบริษัทยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรในทุกด้าน โดยเฉพาะด้านเทคโนโลยี การออกแบบ การพัฒนาระบบ ทั้งนี้ ในการดำเนินธุรกิจยังคำนึงถึงความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อมและรับผิดชอบต่อสังคมอีกด้วย

2.2.3 สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของราชการเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันรวมถึงสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้ใช้บริการ บริษัทที่ให้บริการในสายธุรกิจนี้ ได้แก่

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)

ดำเนินการให้บริการโซลูชัน และซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันเพื่อช่วยขับเคลื่อนและสนับสนุนการดำเนินงานของลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ในหลากหลายอุตสาหกรรมผ่านบริษัทย่อยในสายธุรกิจ ได้แก่ บริษัท พอร์ตัลเน็ต จำกัด, บริษัท พอสเน็ต จำกัด, บริษัท ไทยเทรคเน็ต จำกัด และบริษัท สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี จำกัด นอกจากนี้ ยังให้บริการโซลูชันด้านระบบงานหลักสำหรับกลุ่มลูกค้าธนาคารและสถาบันการเงิน (Core Banking & Financial Solutions) โดยได้ดำเนินการพัฒนาและติดตั้งระบบสารสนเทศธุรกิจหลักกับธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และบำรุงรักษาระบบงานหลักสำหรับธนาคาร (Core Banking System) ให้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์

➤ บริษัท พอร์ตัลเน็ต จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท พอร์ตัลเน็ต จำกัด เป็นผู้ให้บริการด้าน การออกแบบ และรับเหมาวางระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning) ของหน่วยงานขนาดใหญ่ โดยเฉพาะด้านสาธารณูปโภค ซึ่งประกอบด้วยระบบบริหารข้อมูลลูกค้า ระบบบัญชีการเงิน ระบบบริหารงานบำรุงรักษา ระบบบริหารพัสดุ ระบบบริหาร

ทรัพยากรบุคคล ระบบรับชำระเงิน ระบบพิมพ์ใบ ระบบบริหารจัดการตัวแทน ระบบบริหารไฟฟ้าขัดข้อง ระบบดูแลงาน งคจ่ายไฟ ระบบบริหารมิเตอร์ ระบบวิเคราะห์การใช้ไฟแบบเป็นช่วง และระบบคำนวณค่าไฟ โดยบริษัทศึกษาความต้องการและเสนอบริการที่เหมาะสมแบบ Total Solution ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทได้รับความร่วมมือและการสนับสนุนจากบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการด้านการแลกเปลี่ยนข้อมูล Enterprise Service Bus (ESB) ระบบ Human Capital Management (HCM) ระบบ Analytics ระบบ Enterprise Content Management (ECM) และระบบ Robotic Process Automation (RPA) อีกด้วย

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด ดำเนินการในลักษณะงานโครงการ โดยมุ่งเน้นไปที่การวางระบบสารสนเทศ และให้การสนับสนุนผู้ใช้งานแบบต่อเนื่อง โดยมีความเชี่ยวชาญในระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร ซึ่งมีตลาดเป็นองค์กรขนาดใหญ่ และองค์กรขนาดกลางที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วและจำเป็นต้องมีระบบสารสนเทศที่ดีมารองรับเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงองค์กรที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง และองค์กรที่ต้องการมุ่งเน้นที่การดำเนินธุรกิจหลักมากกว่าการบริหารจัดการระบบสารสนเทศของตนเอง เพื่อช่วยลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันตลาดบริการ ICT Outsourcing จะแข่งขันอยู่ในกลุ่มของผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ ที่เคยให้บริการกับกลุ่มลูกค้ามาก่อนและผู้ให้บริการข้ามชาติที่ขยายสาขาเข้ามาในประเทศ ขนาดของตลาดและจำนวนคู่แข่งมีจำนวนพอประมาณ โดยส่วนใหญ่ผู้ให้บริการจะเน้นการติดตั้งระบบมากกว่าการ Outsource เพื่อสนับสนุนการใช้งาน

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทจะเป็นแกนนำในการให้บริการและผนึกกับพันธมิตรทางเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ บริษัทที่ปรึกษาผู้ชำนาญการให้คำปรึกษาธุรกิจ และกลุ่มธุรกิจอื่นในกลุ่มบริษัทสามารถเพื่อนำเสนอบริการกับกลุ่มธุรกิจเป้าหมาย

ง) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่าง ๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้รับความไว้วางใจในการให้บริการระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลักกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บริการระบบคอมพิวเตอร์ที่สามารถสนับสนุนกระบวนการปฏิบัติงานต่างๆ ของพนักงานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและให้ข้อมูลเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหารให้เป็นไปอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทได้เริ่มให้บริการพัฒนา บำรุงรักษา แก้ไข และสนับสนุนการใช้งานโปรแกรมสำเร็จรูป SAP โดยมีลูกค้าได้แก่ การประปานครหลวง และบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทยังคงดำเนินการออกแบบ จัดหา พัฒนา ติดตั้ง และดูแลบำรุงรักษาระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลัก (รชช.) ระยะที่ 2 โครงการพัฒนาระบบ ERP S4/HANA รวมถึงโครงการเชื่อมโยงระบบ SAP อื่น ๆ โดยมีลูกค้าที่ยังให้บริการและยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รวม 2,234.9 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

➤ **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 Landi มีหลากหลายรุ่นเพื่อให้ลูกค้าได้เลือกใช้งานได้อย่างเหมาะสมกับประเภทธุรกิจและความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีในยุคปัจจุบันที่มีระบบปฏิบัติการ Andorid เช่นเดียวกับโทรศัพท์มือถือและมีการพัฒนาโปรแกรมใหม่ ๆ ให้สามารถรองรับบัตรเครดิตได้หลากหลายชนิด อาทิ บัตรชนิดสัมผัส (Contact Card), บัตรชนิดไร้สัมผัส (Contactless Card), กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-Wallet) ต่าง ๆ ซึ่งได้ผ่านการ Certify แล้วกับธนาคารและ Card Brand ต่าง ๆ ได้แก่ Visa , MasterCard, JCB, DCT, UPI, TPN, TBA, Amex 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 ปัจจุบันระบบเครือข่ายของบริษัทที่มีการเชื่อมโยงกับธนาคารที่ให้บริการระบบอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตทุกธนาคารหลักในประเทศนั้น มีมาตรฐานความปลอดภัยในการรับส่งข้อมูลได้ผ่านการ Certify PCI-DSS นอกจากนี้ บริษัทให้คำปรึกษาในการออกแบบระบบเครือข่ายเพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะการใช้งานของลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสูงสุด ทั้งในด้านประสิทธิภาพและการประหยัดค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการ

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) ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์เพื่ออำนวยความสะดวกในการจัดเก็บ ค้นหา รวมถึงช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บให้กับร้านค้าได้นอกจากนี้ ยังได้ทำการพัฒนาประสิทธิภาพระบบรักษาความปลอดภัยของระบบจัดเก็บข้อมูลและการรับส่งข้อมูล และพัฒนาโปรแกรม QR-Payment เพื่อรองรับการชำระ QR-PromptPay, AliPay, We-Chat Pay ให้กับธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ รวมถึงมีการปรับปรุงระบบงาน ให้รองรับอุปกรณ์รุ่นใหม่ เช่น

เครื่องที่มีระบบปฏิบัติการแบบแอนดรอยด์ (Android) และการพัฒนาระบบ EDC Autodownload เพื่อให้
 อุปกรณ์สามารถอัปเดตโปรแกรมได้อย่างอัตโนมัติ ช่วยให้อุปกรณ์มีซอฟต์แวร์ที่ทันสมัย สามารถ
 บริหารจัดการงานได้ทันตามความต้องการของลูกค้า

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. การตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย

การตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่อง EFTPOS จะใช้วิธีเสนอขายโดยตรงแก่ลูกค้า หรือการเข้า
 ประมูล โดยบริษัทจำเป็นต้องมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์และสถิติการทำงานและการเชื่อมต่อเข้ากับ
 ระบบของลูกค้าที่มีการใช้งานอยู่เดิม และนำเสนอในด้านการพัฒนาสิ่งใหม่ ๆ ที่จะเป็นประโยชน์ต่อ
 ลูกค้าในอนาคต

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัท คือ กลุ่มธนาคารพาณิชย์ผู้ให้บริการอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตอัตโนมัติ
 โดยลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

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

ในส่วนของกลุ่มเป้าหมายรองคือกลุ่มผู้ให้บริการด้านการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร ซึ่งมีความต้องการเครื่อง
 EFTPOS หรือระบบที่เกี่ยวข้องกับบัตรเครดิต สะสมแต้ม เพื่อใช้ในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อส่วนบุคคลหรือ
 เพื่อใช้ในการให้บริการผ่อนชำระค่าสินค้า หรือเพื่อการส่งเสริมการขาย

3. กลยุทธ์การแข่งขัน

เนื่องจากปัจจุบันได้มีผู้ให้บริการจำหน่ายเครื่อง EFTPOS เพิ่มขึ้นในตลาดหลายรายทำให้มีการแข่งขัน
 สูงขึ้นอย่างมากเมื่อเทียบกับ 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทจึงได้ทำการวิเคราะห์และวิจัยด้านตลาดและผลิตภัณฑ์
 เพื่อนำผลที่ได้มาใช้ในการสร้างความแตกต่างของสินค้าและบริการยังผลให้เพิ่มความได้เปรียบและ
 เพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทคือการคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

- คุณภาพของสินค้าและบริการหลังการขาย
- ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และรูปแบบการให้บริการ
- การคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าเป็นที่ตั้ง
- การสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้าและบริการตลอดจนนวัตกรรมใหม่ ๆ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. เครื่อง EFTPOS

บริษัททำการจัดซื้อเครื่อง EFTPOS โดยบริษัทจะเป็นผู้เลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาดและตามความ
 ต้องการของลูกค้าในกลุ่มต่าง ๆ โดยพิจารณาเลือกจากรูปลักษณ์และคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ ราคา และ
 ศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ให้บริการ รายอื่น ๆ เพื่อนำสินค้าดังกล่าวเข้ามาทำตลาดในประเทศไทย

2. เครือข่าย และ อุปกรณ์ต่อพ่วง

บริษัทมีการจัดหาอุปกรณ์ต่อพ่วงเพื่อสามารถเพิ่มศักยภาพด้านเครือข่ายรับส่งข้อมูล ในการให้บริการ
 อนุมัติวงเงินบัตรเครดิตผ่านเครือข่าย 4G 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 ไทยเทรคเน็ท จำกัด**

ดำเนินการด้านแอปพลิเคชันเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของลูกค้า ด้วยความเชี่ยวชาญด้านการให้บริการ แลกเปลี่ยนข้อมูลเอกสารทางธุรกิจในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ (EDI - Electronic Data Interchange) เพื่อช่วยเพิ่มความถูกต้องและรวดเร็วในการประมวลผลธุรกรรมต่าง ๆ ด้วยคอมพิวเตอร์ระหว่างองค์กรธุรกิจ (Business-to-Business) หรือระหว่างองค์กรธุรกิจกับหน่วยงานของรัฐ (Business-to-Government) เนื่องจากการใช้เอกสาร EDI ตามมาตรฐานสากล จะช่วยให้ข้อมูลซึ่งถูกสร้างขึ้นโดยระบบคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งจะถูกส่งผ่านเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของผู้รับเอกสารนั้นโดยตรง นอกจากนี้ ร่วมพัฒนาบริการ 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) ซึ่งใช้เชื่อมต่อกับระบบงานคอมพิวเตอร์ของผู้ใช้บริการโดยตรงและทำงานแบบอัตโนมัติ นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายขอบเขตบริการให้สามารถรองรับมาตรฐาน XML ซึ่งเป็นมาตรฐานข้อมูลใหม่ที่ใช้กันแพร่หลายในเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และระบบซอฟต์แวร์สมัยใหม่ บริการนี้จึงเหมาะสำหรับองค์กรขนาดใหญ่ที่มีความพร้อมด้านระบบงานคอมพิวเตอร์ภายใน และมีปริมาณธุรกรรมกับคู่ค้าจำนวนมาก
2. บริการ Web EDI เป็นบริการสำหรับองค์กรธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SME) ที่ยังไม่มีความพร้อมด้านระบบงานคอมพิวเตอร์ภายใน แต่จำเป็นต้องติดต่อกับคู่ค้าด้วย EDI ผู้ใช้บริการจะรับและส่งเอกสาร EDI ผ่านทางเว็บไซต์ โดยผู้ให้บริการไม่จำเป็นต้องติดตั้งซอฟต์แวร์ EDI เพียงแต่เข้ามาใช้บริการผ่านทางเว็บไซต์ก็สามารถติดต่อกับคู่ค้ารายใหญ่ที่ใช้ EDI ได้ทันที โดยมีการป้อนข้อมูลบางส่วนจากผู้ใช้ในลักษณะแบบฟอร์ม (Web Form) และไม่ได้เชื่อมโยงข้อมูลกับระบบงานภายในโดยตรง จึงเป็นการทำงานแบบกึ่งอัตโนมัติ

ข) **ตลาดและการแข่งขัน**

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) และบริษัท 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 และลูกค้ารายใหญ่ในอุตสาหกรรมนี้เลือกใช้บริการของบริษัทเป็นส่วนใหญ่
2. ตลาด B2G แบ่งเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ
 - 2.1 กลุ่มพิธีการศุลกากร (ใบขนสินค้า) มีผู้ให้บริการทำตลาดอยู่เป็นจำนวนมาก จึงมีลักษณะกระจาย (Fragmented) และมีการแข่งขันด้านราคาเป็นปัจจัยหลัก มีอัตรากำไรต่ำ ปัจจุบันบริษัทยังไม่เน้นทำตลาดลูกค้ากลุ่มนี้
 - 2.2 กลุ่มรายงานเรือ (Manifest) มีผู้ให้บริการน้อยราย แต่ขนาดตลาดเล็กเมื่อเทียบกับกลุ่มแรก การแข่งขันเน้นบริการ มีอัตรากำไรที่พอเหมาะ บริษัทจึงมุ่งเน้นทำตลาดกลุ่มนี้และมีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่ง
 - 2.3 กลุ่มใบกำกับภาษีอิเล็กทรอนิกส์ (E-Tax Invoice/Receipt) เป็นตลาดบริการใหม่ซึ่งกรมสรรพากร จะเปิดรับผู้ให้บริการในปี 2563 บริษัทจะสมัครเข้าเป็นผู้ให้บริการและทำตลาดในกลุ่มนี้ในอนาคต

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทได้ลงทุนในระบบเพื่อให้บริการ โดยใช้ระบบซอฟต์แวร์หลักจาก 2 บริษัท คือ

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

ในการให้บริการ EDI กับลูกค้าแต่ละราย อาจจำเป็นต้องพัฒนาระบบเชื่อมต่อ หรือโปรแกรมแปลงข้อมูล สำหรับลูกค้ารายนั้น บริษัทจะใช้ทีมงานพัฒนาภายในทำหน้าที่พัฒนาในส่วนดังกล่าว

➤ **บริษัท สามารถ เอ็ด เทค จำกัด**

ดำเนินธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีระบบสื่อสารสารสนเทศด้านการศึกษ ได้แก่ ระบบบริหารจัดการการเรียนการสอนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) รวมถึงการออกแบบและติดตั้งระบบ Learning Management System (LMS) ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้สำหรับการเรียนการสอนหรือการฝึกอบรมทั้งแบบทางไกลและการประกอบเรียนในห้องเรียน 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 จนสำเร็จการศึกษาได้รับปริญญาบัตรหรือวุฒิบัตรตามเกณฑ์ของกระทรวงศึกษาธิการ หรือแบบประยุกต์ เพื่อผสมผสานกับการเรียนเสริมในห้องเรียน รวมไปถึงการประยุกต์ใช้กับวิชาทั่วไปแบบ General Education Program สำหรับการศึกษาหลักสูตรพื้นฐาน เพื่อศึกษาด้วยตนเอง
- **Digital Content Production** ได้แก่ บริการผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware Development) ที่ยึดหลัก Instructional Design เพื่อใช้เป็นการเรียนการสอนที่มีประสิทธิภาพ มีความน่าติดตาม และน่าสนใจ ได้มาตรฐานทางวิชาการ และรองรับการเข้าถึงและใช้งานได้ทั้งบนคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สื่อสารไร้สายแบบพกพา (Smart Phones / Tablets) นอกจากนี้ ยังรวมไปถึงการผลิตคอนเทนต์ ได้แก่ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-Books / e-Magazines) และ Mobile Applications ทั้งบนระบบ iOS และ Android
- **Human Resource / Professional Development (HRD)** เป็นบริการนำระบบ LMS มาใช้สำหรับการบริหารงานพัฒนาทรัพยากรบุคคล การฝึกอบรมออนไลน์ (e-Training) พร้อมทั้งพัฒนาหลักสูตรการฝึกอบรมสำเร็จรูป (Courseware Ready) ที่เหมาะสมกับความต้องการ รวมถึงระบบติดตามประเมินผลและจัดเก็บประวัติการฝึกอบรมของบุคลากร นอกจากนี้ ยังมีระบบบริหารจัดการความรู้ (Knowledge Management System) และระบบบริหารสมรรถนะ (Competency Management System) เพื่อให้องค์กรสามารถบริหารบุคลากรและองค์ความรู้ภายในองค์กร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- **e-Testing** การบริหารจัดการการทดสอบทางอิเล็กทรอนิกส์ที่สามารถบริหารจัดการคลังข้อสอบ ด้วยรูปแบบข้อสอบที่หลากหลาย สามารถกำหนดการจัดวางข้อสอบและตัวเลือกคำตอบ กำหนดวันและเวลาการทำแบบทดสอบ รองรับการบินที่รายละเอียดคะแนนของผู้เข้าสอบ สามารถแสดงรายงานทางสถิติและทำการวิเคราะห์ได้อย่างหลากหลาย

ข) **ตลาดและภาวะการแข่งขัน**

สำหรับตลาดของ e-Learning และการผลิต Digital Content สำหรับการศึกษาและการฝึกอบรมพัฒนาความรู้ นั้น ยังคงมีการเติบโต โดยเฉพาะในหน่วยงานภาคเอกชน ซึ่งนำ e-Learning มาใช้เพื่อลดต้นทุนการฝึกอบรมและการเดินทาง รวมถึงจัดสรรงบประมาณเพื่อจัดหาระบบและพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น และจากการ

ที่ผู้คนมีการเข้าสู่สังคมออนไลน์มากขึ้น การเติบโตของการพัฒนา e-Books, e-Magazines และแอปพลิเคชันที่เกี่ยวข้อง จึงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้มีการเรียน การทำงาน และการฝึกอบรมผ่านระบบออนไลน์มากขึ้น การพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์สำหรับการเรียน และการฝึกอบรมออนไลน์จึงมีโอกาสดีขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ประกอบด้วย กลุ่มสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชน กลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ องค์กรอิสระ รวมถึงบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าบุคคล ผู้ที่มีความต้องการพัฒนาความรู้ และต้องการเข้าถึงบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ที่ต้องการ ถือเป็นลูกค้าเป้าหมายที่สำคัญด้วย

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 โดยใช้ศักยภาพ ที่สามารถให้บริการแบบครบวงจร 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 ให้กับลูกค้าอีกด้วย

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อการทำรายการของบริษัท และบริษัทย่อยจำแนกได้ตามประเภทต่าง ๆ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงทางธุรกิจและการตลาด

■ ความผันผวนทางเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจไทยในปี 2564 คาดว่าจะขยายตัวในช่วงร้อยละ 2.3-3.5 เติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป หลังจากผ่านการหดตัวอย่างมากในปี 2563 ที่ร้อยละ 6.1 ซึ่งมีวิกฤตจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ไปยังทั่วโลก ทั้งนี้ การขยายตัวดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ประสิทธิภาพและการกระจายการฉีดวัคซีนให้กับประชากร เพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของโควิด-19 การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกโดยเฉพาะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้า ซึ่งทำให้คาดการณ์ว่าปี 2564 จะมีการลงทุนภาครัฐเติบโตร้อยละ 10.7 การบริโภคภาครัฐจะขยายตัวร้อยละ 5.1 การลงทุนและการบริโภคของภาคเอกชนคาดว่าจะเติบโตร้อยละ 3.8 และ 2.0 ตามลำดับ มูลค่าการส่งออกจะเติบโตร้อยละ 5.8 แต่ในด้านจำนวนนักท่องเที่ยวในปี 2564 คาดว่ายังคงลดลงอยู่ที่ 5.0 ล้านคน ในขณะที่อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยจะเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 1.5¹

อย่างไรก็ตาม ปัจจัยความเสี่ยงที่จะทำให้เกิดความผันผวนทางเศรษฐกิจ ที่ต้องจับตาอย่างใกล้ชิด เช่น การควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19 ความสำเร็จในการฉีดวัคซีนของประเทศต่าง ๆ นโยบายทางเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศเศรษฐกิจหลัก และความผันผวนของเงินลงทุนระหว่างประเทศ อาจทำให้การขยายตัวของเศรษฐกิจไทยไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ สถานการณ์ในภาคการท่องเที่ยวจะกลับมาฟื้นฟูได้ช้าๆ รวมถึงรัฐบาลจะต้องจัดสรรงบประมาณส่วนหนึ่งเพื่อทำการเยียวยาให้กับผู้ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโควิด-19 ในทุกภาคส่วน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการลงทุนโครงการสำคัญในภาครัฐ การลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของเอกชน ซึ่งอาจรวมไปถึงความสามารถในการชำระหนี้ของภาคเอกชนด้วย

■ ประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐ

ประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐยังคงเป็นสิ่งสำคัญต่อการกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศ ในปี 2563 มีการพิจารณาร่างพระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปี 2564 ค่าใช้จ่ายน้อย และมีการจัดสรรบางส่วนสำหรับใช้ในการลดผลกระทบของโควิด-19 และด้วยความเสี่ยงของการแพร่ระบาดของโควิด-19 อาจทำให้การขยายตัวของเศรษฐกิจไม่เป็นไปตามคาดการณ์ ภาครัฐจึงต้องมีการเร่งรัดการใช้งบประมาณให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ความล่าช้าในกระบวนการประมวลงานของหน่วยงานราชการต่าง ๆ จะทำให้อัตราการเบิกจ่ายงบประมาณที่เหลือไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้ และส่งผลกระทบต่อความล่าช้าในการประมวลงานที่สำคัญของบริษัท

■ ความเสี่ยงด้านการบริการและการส่งมอบงาน

บริษัทให้ความสำคัญและมุ่งมั่นให้การส่งมอบงานเป็นไปอย่างมีคุณภาพ เป็นไปตามแผนงานหรือรวดเร็วกว่าแผนงาน รวมถึงการบริการให้เป็นไปตาม Service Level Agreement (SLA) หรือข้อตกลงระดับการบริการที่ให้กับลูกค้า ซึ่งถือเป็นจุดเด่นของบริษัท อย่างไรก็ตาม ปัจจัยเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของการระบาดของโควิด-19 ระลอกใหม่ อาจกระทบต่อการส่งมอบงานและการให้บริการ เช่น เกิดความล่าช้าในการขนส่งอุปกรณ์จากต่างประเทศ มีอุปสรรคในการเข้าพบลูกค้าเพื่อหารือในรายละเอียดงานต่าง ๆ เกิดอุปสรรคในการเข้าพื้นที่ติดตั้งงาน นอกจากนี้ อุบัติภัยหรือเหตุสุดวิสัยต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นโดยไม่คาดคิด จะส่งผลกระทบทำให้การส่งมอบงานล่าช้า หรือทำให้บริการขัดข้องไม่ต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลกระทบต่อลูกค้า กระทบต่อการรับรู้รายได้และความเชื่อมั่นที่ลูกค้ามีให้กับบริษัทอีกด้วย

■ การแข่งขันในตลาด

ผลสำรวจของการ์ทเนอร์ (Gartner) คาดการณ์ว่ามูลค่าการใช้จ่ายทางด้านผลิตภัณฑ์และบริการ IT ในปี 2564 ของตลาดโลก จะเติบโตร้อยละ 6.2 หรือมีมูลค่ารวม 3.92 ล้านล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา³ สำหรับตลาด ICT ในประเทศไทย ปี 2564 นั้น คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 5.8 โดยมีปัจจัยสนับสนุน เช่น การขับเคลื่อนนโยบาย Thailand 4.0 อย่างต่อเนื่อง นโยบายส่งเสริมเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมและนวัตกรรมดิจิทัล (EECD) นโยบายเมืองอัจฉริยะ (Smart Cities) รวมถึงการผลักดันเศรษฐกิจชีวภาพ-เศรษฐกิจหมุนเวียน-เศรษฐกิจสีเขียว (Bio-Circular-Green Economy: BCG) ซึ่งเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัล จะมีส่วนสำคัญในการช่วยวางแผน จัดการ บริหาร วิเคราะห์ และผลักดัน แนวทางเศรษฐกิจดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังมีการส่งเสริมเทคโนโลยี 5G ซึ่งจะทำให้มีความต้องการ อุปกรณ์และระบบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานเพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงการลงทุนขยายโครงข่ายเพื่อรองรับ เทคโนโลยี 5G³ อีกทั้ง ผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้องค์กรต่าง ๆ มีความต้องการใช้ ICT จากการเพิ่มขึ้นของการทำงานจากบ้าน (Work From Home) รวมถึงการนำไปสู่ Anywhere Operation ที่องค์กร จะสามารถรองรับลูกค้าและดำเนินธุรกิจจากที่ใดก็ได้⁴ และผลักดันให้หลายองค์กรปรับตัวในลักษณะ Digital Transformation เร็วขึ้น มีการใช้บริการดิจิทัลมากขึ้น ซึ่งคาดว่าจะทำให้ภาคอุตสาหกรรมดิจิทัลเติบโตขึ้น ในขณะที่ วิจัยกรุงศรีระบุว่าใน 3 ปีข้างหน้า เทคโนโลยีสมัยใหม่จะเข้ามามีบทบาทสำคัญในอุตสาหกรรมต่าง ๆ เช่น Internet of Things (IoT) ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในแทบทุกอุตสาหกรรม, Artificial Intelligence (AI) ที่นำมาใช้เพิ่มศักยภาพ ในการแข่งขันและประยุกต์ใช้ในแนวทางที่หลากหลายได้, ระบบ Edge Computing ที่จะทำให้ลดการประมวลผลจาก ระบบส่วนกลาง ทำให้ตอบสนองลูกค้าได้รวดเร็วขึ้น, ระบบอากาศยานไร้คนขับ (Drone) ซึ่งประยุกต์เทคโนโลยี เซ็นเซอร์ ระบบสื่อสารดาวเทียม IoT และ AI เพื่อทำให้การเข้าสำรวจพื้นที่ และการขนส่ง ทำให้สะดวกยิ่งขึ้น⁵ นอกจากนี้ Big Data Analytics จะมีการเติบโตและใช้งานแพร่หลาย รวมถึงเทคโนโลยีด้านการพิสูจน์ตัวตน และ เทคโนโลยี Block Chain / Distributed Ledger จะถูกนำมาประยุกต์ใช้ในแพลตฟอร์มที่ให้บริการอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของการทำธุรกรรม วิจัยกรุงศรียังได้ระบุอีกว่า ความตระหนักในด้านความมั่นคงปลอดภัย ไซเบอร์ (Cybersecurity) ของประเทศไทยยังต่ำกว่าเมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ เช่น มาเลเซีย อินเดีย และจีน⁶ และจะมีการบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับการรักษาความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์และการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลในปี 2564 มากขึ้น ดังนั้น ตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการในด้านที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะในด้านการเฝ้าระวังและรับมือภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity) นั้น มีโอกาสการขยายตัวได้ดี

แม้จะมีการคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจประเทศจะมีการขยายตัว และตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศ สื่อสารและดิจิทัลจะมีการ เติบโต แต่ด้วยปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ ทั้งในด้านความผันผวนทางเศรษฐกิจโลก นโยบายการค้าของสหรัฐอเมริกาและจีน รวมถึงการแพร่ระบาดของโควิด-19 จะทำให้การขยายตัวของตลาดต่ำกว่าคาดการณ์ ส่งผลให้การแข่งขันในตลาด เทคโนโลยีสารสนเทศ สื่อสารและดิจิทัลอยู่ในระดับสูง ผู้ให้บริการในอุตสาหกรรม ICT และที่ไม่ได้อยู่ใน อุตสาหกรรม ICT เช่น ภาคราชการ ภาคบริการ อุตสาหกรรมค้าปลีก ต่างให้การสนับสนุนการพัฒนานวัตกรรม เพื่อนำมาใช้ในแพลตฟอร์มบริการดิจิทัล (Digital Platform) ของตัวเอง เพื่อการแข่งขัน รวมถึงเกิดมีความร่วมมือ ในเครือข่ายธุรกิจต่าง ๆ เพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้า บริการ และแพลตฟอร์มต่าง ๆ อีกทั้ง ผู้ให้บริการจากต่างประเทศ ทั้ง Platform as a Service (PaaS), Software as a Service (SaaS), Infrastructure as a Service (IaaS) รวมถึง Digital Tech Startup จากต่างประเทศ ต่างเข้ามาแข่งขันในตลาดประเทศไทยมากขึ้น ผู้ให้บริการทั้งในประเทศและ ต่างประเทศ จึงต่างพัฒนาสินค้าและบริการของตัวเอง เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ (Customer Experience) ที่ดี ทั้งในด้านคุณภาพ ความรวดเร็ว ความสะดวกในการใช้งาน และคุณค่าเพิ่มที่ให้กับลูกค้า อีกทั้ง ในสินค้าและบริการ บางประเภท จะมีการแข่งขันราคาและการตลาดสูงอีกด้วย ดังนั้น การแข่งขันในตลาด ICT และอุตสาหกรรมดิจิทัล ในปี 2564 จึงคาดว่าจะอยู่ในระดับสูง

จากความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ ข้างต้น บริษัทจึงเน้นการบริหารความเสี่ยง โดยเริ่มจากการมุ่งเน้นการบริหารความต่อเนื่องของธุรกิจ (Business Continuity Management) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ซึ่งอาจทำให้เกิดการกักตัวของเจ้าหน้าที่พนักงาน หรือมีการห้ามเข้าอาคารสถานที่ หรืออาจมีการล็อกดาวน์พื้นที่ต่าง ๆ ซึ่งการบริหารความต่อเนื่องของธุรกิจ จะทำให้บริษัทสามารถลดผลกระทบจากภัยพิบัติในรูปแบบต่าง ๆ ได้ มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีการใช้กระบวนการ เทคโนโลยี และผู้เชี่ยวชาญ ในการเฝ้าระวังและรับมือภัยคุกคามจากไซเบอร์ซึ่งถือเป็นภัยและปัจจัยความเสี่ยงที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ ในสถานะเศรษฐกิจที่มีความผันผวน บริษัทได้ดำเนินนโยบายบริหารทรัพยากรและการนำเทคโนโลยีมาใช้ เพื่อการควบคุมต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ และเพื่อรองรับการแข่งขันที่สูงขึ้นและตอบสนองเป้าหมายในการเติบโตของธุรกิจที่ยั่งยืน บริษัทได้วางกลยุทธ์ในการขยายฐานลูกค้าใหม่ ๆ โดยผสานความร่วมมือกับกลุ่มบริษัทในเครือและพันธมิตรทางธุรกิจต่าง ๆ ในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารลูกค้าสัมพันธ์และสร้างความเข้าใจที่มีต่อลูกค้าให้มากขึ้น เน้นการสร้างรายได้ระยะยาวที่เน้นการเป็นผู้ให้บริการด้านไอซีทีและดิจิทัลโซลูชันในรูปแบบเป็นผู้รับเหมาบริหารจัดการ และผู้ให้บริการ (Outsourcing & Service Provider) มากขึ้น มุ่งเน้นการสร้างคุณค่าให้กับสินค้าและบริการ รวมถึงการให้บริการที่มีคุณภาพระดับมาตรฐาน ทั้งหมดนี้ นอกจากจะส่งผลให้ลูกค้าได้มีประสบการณ์ที่ดีกับสินค้าและบริการของบริษัทและเพิ่มความพึงพอใจยิ่งขึ้น ยังทำให้บริษัทสามารถบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจและทางการเงินได้ดียิ่งขึ้น

3.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2563 บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่จากภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 89 ดังนั้น หากภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจมีการชะลอการใช้จ่ายงบประมาณทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารลง ก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งปัจจุบันลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทเป็นรัฐวิสาหกิจสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 48 ของรายได้รวม โดยมีรายได้กระจายอยู่หลายโครงการ อย่างไรก็ตาม ในส่วนของภาครัฐ บริษัทมีการกระจายฐานลูกค้าไปยังกระทรวงต่าง ๆ หลายกระทรวง ซึ่งไม่เป็นการกระจุกตัวในหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง เพื่อลดความเสี่ยงจากการที่หน่วยงานนั้นถูกตัดงบประมาณ

3.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

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

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากการค้างชำระของลูกค้า

บริษัทได้ดำเนินนโยบายการแก้ไขปัญหาจากการค้างชำระหนี้ของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยฝ่ายบริหารการเงินมีการติดตามการเร่งรัดหนี้อย่างใกล้ชิด นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ในปัจจุบันเป็นลูกค้าที่มีฐานะทางการเงินดี เช่น รัฐวิสาหกิจ หน่วยงานของรัฐบาล และบริษัทขนาดใหญ่ จึงทำให้ความเสี่ยงด้านหนี้เสียอยู่ ณ ระดับต่ำ ณ ปัจจุบันบริษัทมีการสำรองเงินสดเพื่อใช้ในการดำเนินงานปกติและมีวงเงินหมุนเวียนจากธนาคารเพื่อรองรับการดำเนินงานในปัจจุบัน และการเจริญเติบโตได้อย่างเพียงพอ อนึ่ง เงินทุนหมุนเวียนจากธนาคารที่ใช้ในการดำเนินงานจะถูกอยู่กับเงินที่ได้รับจากโครงการ จึงทำให้บริษัทไม่มีปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน

อนึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีหนี้ค้างชำระเกิน 12 เดือน อยู่เป็นจำนวน 422 ล้านบาท โดยได้มีการตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น จำนวน 51 ล้านบาท ซึ่งบริษัทพิจารณาว่าเพียงพอต่อความเสียหายที่จะเกิดขึ้น เนื่องจากลูกหนี้ส่วนใหญ่เกิดจากงานโครงการภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเป็นลูกค้าที่มีความมั่นคงทางการเงินดีดังกล่าวข้างต้นแล้ว

3.2.2 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ตามลักษณะโครงสร้างรายได้ของบริษัทนั้น รายได้ส่วนใหญ่จะเป็นงานโครงการระยะสั้น และโครงการให้เช่าและบริการระยะยาว โดยมีสัญญาเป็นเงินบาท ในการดำเนินโครงการนั้นบริษัทจะต้องนำเข้าสินค้าอุปกรณ์โทรคมนาคมจากต่างประเทศมาใช้ในโครงการ ซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยในช่วงการประมูล บริษัทจะเสนอราคาเพื่อความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และเมื่อบริษัทชนะการประมูลแล้ว บริษัทจะทยอยทำการซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า เพื่อให้ยอดคงค้างอยู่ในระดับที่มีผลกระทบต่อโครงการอยู่ในระดับต่ำ นอกจากนี้ บริษัทยังพิจารณาแนวโน้มอัตราแลกเปลี่ยน และผลการดำเนินงานรวมของบริษัทประกอบในการพิจารณา ยอดคงค้างรวมด้วย

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีหนี้สินทางการเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศซึ่งยังไม่ได้มีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

3.3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

เนื่องจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือหุ้นในบริษัท จำนวน 433,464,590 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 70.14 ของทุนชำระแล้วของบริษัท และบริษัท วิไลลักษณ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งมีผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกับบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) คือ ตระกูลวิไลลักษณ์ ซึ่งถือหุ้นในบริษัท จำนวน 8,871,910 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 1.44 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ทำให้สามารถที่จะควบคุมการลงมติผู้ถือหุ้นเกือบทั้งหมดในเรื่องสำคัญต่าง ๆ ได้ เช่น การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่น ๆ อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ (ข้อมูลรายชื่อผู้ถือหุ้นจากบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2563)

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน และมี 3 ท่าน ที่เป็นกรรมการตรวจสอบด้วย โดยคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ตรวจสอบ และพิจารณาเพื่อให้รายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท อีกทั้งยังทำให้การบริหารของบริษัทมีความโปร่งใสและตรวจสอบได้

3.4 ความเสี่ยงด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม

การดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน ต้องได้รับการสนับสนุนที่ดีจากชุมชนและสังคม อีกทั้ง การดำเนินธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม อาจส่งผลเสียต่อภาพลักษณ์ของบริษัท และส่งผลกระทบต่อการทำงานในระยะยาว บริษัทจึงให้ความสำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตและความเจริญให้แก่ชุมชน ควบคู่ไปกับการดูแลสิ่งแวดล้อม โดยมุ่งเน้นการสร้างสัมพันธที่ดีกับองค์กร ทั้งภาครัฐและเอกชน ตลอดจนผู้นำชุมชน เพื่อประสานความร่วมมืออย่างเป็นรูปธรรม อาทิ

การสนับสนุนด้านการศึกษา เช่น การมอบทุน SAMART Innovation Funds การสนับสนุนด้านกีฬา การพัฒนาและส่งเสริมการเรียนรู้ เช่น โครงการ SMART CLASS โครงการสหกิจศึกษา เพื่อสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพสู่สังคมไทย การจัดกิจกรรมเพื่อสังคมอย่างต่อเนื่อง เช่น การบริจาคโลหิต นอกจากนี้ ในสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 บริษัทได้แสดงความรับผิดชอบต่อสังคมด้วยการปฏิบัติตามมาตรการของภาครัฐอย่างเคร่งครัด พร้อมสนับสนุนความช่วยเหลือแก่ชุมชนที่ได้รับผลกระทบ บุคลากรทางการแพทย์ และองค์กรต่าง ๆ อีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและใช้ทรัพยากรอย่างรู้คุณค่า มีการให้ความรู้และฝึกอบรมพนักงานเรื่องสิ่งแวดล้อม เพื่อปลูกฝังให้มีการคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมในการปฏิบัติหน้าที่อยู่เสมอ อีกทั้งมีการณรงค์สร้างจิตสำนึกด้านสิ่งแวดล้อมให้พนักงาน ผ่านสื่อภายในและโครงการต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องอีกด้วย

เอกสารอ้างอิง

1. สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ทั้งปี 2563 และแนวโน้มปี 2564, 2654. เข้าถึงได้จาก https://www.nesdc.go.th/ewt_dl_link.php?nid=11262&filename=QGDP_report
2. Gartner. Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 6.2% in 2021. January 2021. Available at: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-01-25-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-6-point-2-percent-in-2021>
3. ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ ทีเอ็มบี. Industry Insight: เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT). 2563. เข้าถึงได้จาก https://media.tmbbank.com/uploads/analytics_industry/file/media/744_file_th.pdf
4. TechTalkThai. Gartner เผยเทคโนโลยีแห่งอนาคตในปี 2021, 2020. Available at: <https://www.techtalkthai.com/gartner-technology-trends-2021/>
5. วิจัยกรุงศรี. แนวโน้มธุรกิจและอุตสาหกรรมไทย ปี 2564-2566, 2564. เข้าถึงได้จาก <https://www.krungsri.com/th/research/industry/Industry-Horizon/industry-summary-outlook-2021-2023>

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 มีวัตถุประสงค์ในการถือสิทธิครอบครองโดยเพื่อใช้เป็นสำนักงานและไม่คิดจ้างนองจำนำใด ๆ มูลค่าตามบัญชี 26.66 ล้านบาท บริษัทได้จัดให้มีการประเมินราคาที่ดินดังกล่าวไว้เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน พ.ศ. 2562 โดยใช้ราคายุติธรรมตามวิธีราคาตลาดมีมูลค่า 75.20 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้บันทึกตามราคาที่ประเมินไว้

เมื่อมีนาคม 2561 บริษัทย่อย ได้ซื้อที่ดิน ภายใต้ชื่อโครงการ “ภูผาธารา” บนแหลมแม่พิมพ์ จังหวัดระยอง บนแปลง B3 เนื้อที่ดิน 67.30 ตารางวา มูลค่าตามบัญชี 5.38 ล้านบาท บริษัทย่อยได้จัดให้มีการประเมินราคาที่ดินดังกล่าวไว้เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน พ.ศ. 2562 โดยใช้ราคายุติธรรมตามวิธีราคาตลาดมีมูลค่า 9.09 ล้านบาท ซึ่งบริษัทย่อยได้บันทึกตามราคาที่ประเมินไว้

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 2563 รวมทั้งสิ้น 0.04 ล้านบาท

เมื่อ มีนาคม 2561 บริษัทย่อย ได้ซื้อบ้านพักตากอากาศ ภายใต้ชื่อโครงการ “ภูผาธารา” บนแหลมแม่พิมพ์ จังหวัดระยอง บนแปลง B3 แบบบ้าน Beach Pool Villa B ราคา 8.62 ล้านบาท โดยมีมูลค่าตามบัญชีของอาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร ของบริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2563 รวม 7.41 ล้านบาท

อุปกรณ์

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายละเอียดอุปกรณ์ดังต่อไปนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าตามบัญชี 31 ธ.ค. 2563	อายุการใช้งาน (ปี)	อายุการใช้งานที่เหลือเฉลี่ย (ปี)
อุปกรณ์การสื่อสาร	496.12	5-8	1-4
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	66.98	3-10	1-5
ยานพาหนะ	4.40	5	1-4

หมายเหตุ: อุปกรณ์สื่อสารดาวเทียม และระบบโทรศัพท์ผ่านดาวเทียม IPSTAR อายุการใช้งาน 5 ปี

2) การเช่าสินทรัพย์

บริษัทและบริษัทย่อยได้เช่าสินทรัพย์จากบริษัทที่เกี่ยวข้องและจากบุคคลอื่น โดยใช้เป็นสำนักงานและเป็นคนลงสินค้า แต่เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อย จะไม่ได้รับความเสียหายจากการเปลี่ยนหรือการยกเลิกการเช่า จึงไม่ได้เป็นสาระสำคัญในการดำเนินกิจการของบริษัทและบริษัทย่อย

4.1.2 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

-ไม่มี-

4.2 เงินลงทุนของบริษัท

บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าตามบัญชีรวม 1,780.51 ล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.48 ของสินทรัพย์รวม บริษัทมีนโยบายการลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องกับการโทรคมนาคม และเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเน้นการลงทุนที่ก่อให้เกิดรายได้ระยะยาวจากการให้บริการเป็นหลัก

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

- ชื่อบริษัท : บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “SAMTEL”)
- สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 99/7 หมู่ที่ 4 ชั้น 29 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120
- ประเภทธุรกิจ :
1. ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ได้รับความไว้วางใจจากองค์กรภาครัฐและเอกชนชั้นนำ ด้วยความสามารถที่ให้บริการทั้งในรูปแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมถึงการบริหารจัดการแบบ Outsource Service
 2. ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบด้านเทคโนโลยีสื่อสาร สารสนเทศ และดิจิทัลโซลูชันที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อประยุกต์รวมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้านรองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ
 3. ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของรัฐบาลเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน
- เลขทะเบียนบริษัท : 0107538000631
- โทรศัพท์ : 0-2502-6000
- โทรสาร : 0-2583-8696
- โฮมเพจ : <http://www.samtel.com>
- ทุนจดทะเบียน : 738,000,000 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
- ชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญ
- จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด : 618,000,000 หุ้น (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
- 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 : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	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 : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	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 : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	ให้บริการด้านการออกแบบ และ รับเหมาวางระบบบริหารจัดการ ทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning: ERP) โดยศึกษาความต้องการ และเสนอบริการที่เหมาะสมแบบครบ วงจร (Total Solution) รวมถึงระบบ Enterprise Asset Management (EAM) และระบบ Human Capital Management (HCM) ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน	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 : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	บริการระบบการรับชำระเงินผ่าน เครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) รวมถึงบริการด้าน Electronic Data Capture (EDC) ระบบ Electronic Signature Capture, ระบบ E-Receipt Platform และระบบ QR-Payment และ เป็น Solution Provider ในด้านของ Smart Card, เป็นผู้พัฒนา Smart Card Application ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ใน ประเทศไทยและผู้ประกอบการธุรกิจบัตร เครดิตอื่น ๆ รวมถึงบริการ 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 ไทยเทรคเน็ต จำกัด 99/27 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 8 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	ให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้า ในรูปแบบมาตรฐานทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange: EDI), บริการให้คำปรึกษาและวางระบบงาน ให้แก่ธุรกิจที่ต้องการลดขั้นตอนการ ทำงานกับลูกค้าแบบครบวงจร 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 : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	ดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการและเป็นที่ ปรึกษา ให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ 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 : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	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)	6,176,294	99.62
8.	บริษัท สามารถ เอ็ดดูเทค จำกัด 99/29 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 6 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	บริการให้เข้า และพัฒนาระบบบริหาร จัดการการเรียนการสอน (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 เซอร์วิสเชส จำกัด 99/7 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	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 : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์เทคโนโลยีต่าง ๆ	225	22,500,001 (หุ้นสามัญ)	22,485,593 ⁽¹⁾	99.94
11.	บริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด 99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	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 : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้าน เครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม และงาน ด้านระบบสารสนเทศ รวมถึงการซื้อขาย และการบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบที่ เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV ประกอบด้วย ประเทศใน ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้คือ กัมพูชา ลาว เมียนมา และเวียดนาม	7.5	75,000 (หุ้นสามัญ)	67,500 ⁽³⁾	90
13.	บริษัท ซีเคียวอินโฟ จำกัด 99/17 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 19 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6000 โทรสาร : 0-2583-8696	ให้บริการศูนย์เฝ้าระวังการคุกคามทาง ไซเบอร์(Cyber Security Operations Center - CSOC) แบบครบวงจรทั้งการให้ คำปรึกษา การฝึกอบรม การประเมิน ความเสี่ยงด้านความปลอดภัย บริการ เฝ้าระวัง ป้องกัน และตอบรับกับภัย คุกคามทางไซเบอร์	5	50,000 (หุ้นสามัญ)	49,997 ⁽²⁾	99.99

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ ถือหุ้นโดย บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส จำกัด

⁽²⁾ ถือหุ้นโดย บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด

⁽³⁾ ถือหุ้นโดย บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด

6.1.3 บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหุ้น ที่ตั้งสำนักงาน	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	:	นางสรินดา หิรัญประเสริฐวุฒิ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4799
ที่ตั้งสำนักงาน	:	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เลขที่ 193/136-137 อาคารเลครัชดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2264-9090 โทรสาร 0-2264-0789-90
ผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายในและ เลขานุการบริษัท	:	นายสมชาย บุญสุภาพร อีเมล Somchai.B@samtel.com โทรศัพท์ 0-2502-6238 โทรสาร 0-2583-8696

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของบริษัท (www.samtel.com)