

# สารบัญ

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	1 - 5
2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	6 – 40
3. ปัจจัยความเสี่ยง	41 – 45
4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	46 – 48
5. ข้อพิพาททางกฎหมาย	49 - 53
6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	54 - 59

## ส่วนที่ 2 การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น	60 - 64
8. โครงสร้างการจัดการ	65 – 71
9. การกำกับดูแลกิจการ	72 – 83
10. ความรับผิดชอบต่อสังคม	84 - 86
11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง	87
12. รายการระหว่างกัน	88

## ส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	89 – 93
14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ	94 – 99

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	100
-------------------------------	-----

### เอกสารแนบ

เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท	101 – 114
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	115 – 116
เอกสารแนบ 3	รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท (compliance)	117
เอกสารแนบ 4	รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน	118

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัท IRCP ได้มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และมีการขยายการดำเนินงานเข้าสู่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด 30 ปี โดยมีผลงานสำคัญในระดับประเทศจำนวนมาก โดยได้มีการขยายการดำเนินธุรกิจหลัก ที่ประกอบด้วย 5 สายธุรกิจ คือ ธุรกิจโทรคมนาคม ธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร ธุรกิจพลังงาน ธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์และธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง และประกอบไปด้วย 5 กลุ่มบริษัทย่อย ซึ่งเป็นการขยายศักยภาพในการดำเนินธุรกิจให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้า และรองรับความก้าวหน้าและแนวโน้มของเทคโนโลยีให้ครอบคลุมได้มากยิ่งขึ้น และยังเป็นการกระจายความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจโดยไม่พึ่งพารายได้จากธุรกิจหรือลูกค้ากลุ่มใด กลุ่มหนึ่งแต่เพียงอย่างเดียว

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท IRCP ยังได้ตั้งเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนรายได้จากการบริการ (Professional Service) ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา การพัฒนาซอฟต์แวร์ การบำรุงรักษาระบบ การฝึกอบรม และบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมให้มากขึ้น เป็นรายได้ต่อเนื่อง เพิ่มรายได้ระยะยาว และเพิ่มอัตรากำไรที่สูงขึ้น

#### 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทได้กำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย ดังนี้

##### วิสัยทัศน์

“IRCP เป็นกลุ่มบริษัทที่มีธุรกิจหลากหลายด้าน ICT มีความเป็นผู้นำด้านคุณภาพ และเป็นหนึ่งในทุกกลุ่มธุรกิจ”

##### พันธกิจ

เพิ่มจำนวนและรักษากลุ่มลูกค้า ซึ่งมีมูลค่าสูงหรือศักยภาพสูงเอาไว้ การขยายฐานลูกค้าทำได้โดย การเสนอความแตกต่างจากคู่แข่งให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ด้วยการเน้นความเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ การพัฒนาคุณลักษณะเด่น และการให้บริการลูกค้าด้วยความเป็นเลิศ โดยวิธี

1. สร้างมูลค่าเพิ่มทางการเงิน ผู้ถือหุ้นจะได้มูลค่าของหุ้นที่เพิ่มขึ้นทุกปี และหรือมีผลตอบแทนในรูปเงินปันผลที่ไม่น้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก และผู้ถือหุ้นมีความภาคภูมิใจในการมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของบริษัท
2. สร้างมูลค่าเพิ่มสำหรับลูกค้า โดยการพัฒนาระบบและการบริการใหม่ที่ตรงกับความต้องการ และให้บริการอย่างมืออาชีพ เพื่อให้ลูกค้าบรรลุผลสำเร็จจากการใช้งาน
3. สร้างมูลค่าเพิ่มสำหรับพนักงาน โดยการพัฒนาความรู้ บรรยากาศในการทำงานและผลตอบแทนให้ดียิ่งขึ้น

## เป้าหมายการดำเนินงานธุรกิจ

บริษัท มีเป้าหมายที่จะเติบโตเป็นบริษัทชั้นนำทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอย่างครบวงจร และจะเติบโตอย่างต่อเนื่องไปพร้อม ๆ กับการขยายตัวในภาคเทคโนโลยีสารสนเทศภายในประเทศ และสามารถตอบสนองทุกความต้องการของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศของประเทศ โดยปัจจุบัน IRCP เป็นที่ยอมรับจากลูกค้าว่าเป็นบริษัทที่ให้บริการด้าน Total ICT Solution ที่ดีบริษัทหนึ่งในประเทศไทย และกำลังก้าวเข้าสู่การเป็น The Innovative Company ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพสูงให้แก่ลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างไม่หยุดยั้ง

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ("บริษัท" หรือ "IRCP") ก่อตั้งโดยผู้บริหารคนไทย ซึ่งได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทขึ้นเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2529 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยได้เริ่มต้นประกอบธุรกิจจากการเป็นผู้ผลิตการ์ดแสดงผลภาษาไทยที่ใช้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ และต่อมาได้ขยายธุรกิจในสายงานด้านไอทีอย่างต่อเนื่อง

ปี 2533 บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัท Microsoft Corporation ประเทศสหรัฐอเมริกา (Microsoft USA) พัฒนาเทคโนโลยีระบบภาษาไทยสำหรับระบบปฏิบัติการ เริ่มตั้งแต่ Microsoft DOS, Microsoft Windows 95/98 เรื่อยมาจนถึง Microsoft Windows NT server/ Workstation และปี 2536 บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้ผลิตซอฟต์แวร์ของ Microsoft แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย

ปี 2538 บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจด้านที่ปรึกษาและการรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์ โดยเข้าร่วมประมูลโครงการของภาครัฐและเอกชน

ปี 2540 บริษัทได้ขยายการลงทุนในธุรกิจไอที โดยเข้าไปถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์ต่อพ่วง

ปี 2542 ขยายธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์โดยการลงทุนในบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99

ปี 2544 ได้เข้าไปลงทุนในบริษัท ไออาร์ซี เทคโนโลยี จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 29.99 และปี 2545 - 2546 ได้เพิ่มสัดส่วนการลงทุนเป็นร้อยละ 49.99 และร้อยละ 50 ตามลำดับ และต่อมาในปี 2548 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทนี้ให้แก่ผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายหนึ่งไป โดยมีกำไรจากการขายหน่วยลงทุน 2.56 ล้านบาท

ปี 2547 บริษัทได้เห็นความสำคัญในการขยายการให้บริการสารสนเทศแบบครบวงจร จึงมีมติจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นอีก 1 บริษัท คือ บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด ซึ่งบริษัทได้เข้าไปถือหุ้นร้อยละ 60 และต่อมาในปี 2549 บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนอีก ทำให้บริษัทมีสัดส่วนถือหุ้นร้อยละ 92

ปี 2548 ในเดือนมีนาคม บริษัท ได้รับรางวัลธรรมาภิบาลดีเด่น (Good Governance Award) รางวัลที่ 1 ประจำปี 2547 จากสถาบันปวศ อิงภาคกรรม โดยเป็นรางวัลที่มอบให้กับหน่วยงานที่ยึดมั่นหลักการบริหารจัดการ ด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส มีความรับผิดชอบ มีคุณธรรมจริยธรรม

ปี 2552 บริษัทได้ยกเลิกสายธุรกิจภูมิศาสตร์สารสนเทศ และสายธุรกิจบริการให้คำปรึกษาพัฒนาระบบสารสนเทศ (บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด: INEC) เนื่องจากเล็งเห็นว่าเป็นสายธุรกิจที่ไม่มีงานโครงการรองรับในอนาคต และเป็นสายธุรกิจที่ไม่สามารถสร้างกำไรให้แก่บริษัทได้

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

ปี 2553 มีการขยายธุรกิจ โดยการลงทุนในบริษัท ทีทีเทลคอม จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ด้วยวิธีการเข้าซื้อกิจการเนื่องจากเห็นว่าธุรกิจดังกล่าวจะสนับสนุนให้กลุ่มบริษัทมีธุรกิจด้านเทคโนโลยีแบบครบวงจร

ปี 2553 บริษัทได้เพิ่มสายธุรกิจการให้บริการด้านสารสนเทศแบบครบวงจร โดยใช้ชื่อบริษัทอินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด: INEC เนื่องจากเมื่อปี 2552 ได้มีการยกเลิกสายธุรกิจ ในบริษัทนี้ไป แต่ตัวบริษัทยังคงอยู่ต่อมาในช่วงปลายปี 2553 จึงมีการนำสายธุรกิจด้านการบริการกลับมาอีกครั้งในชื่อบริษัทเดิม

ปี 2553 ในเดือนมิถุนายน บริษัทมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร ในระดับบริหาร โดยมีการเปลี่ยนแปลงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer: CEO)

ปี 2555 ในช่วงปลายปี บริษัทได้ยกเลิกชื่อกลุ่มธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ (Network Business Sector: NW) โดยปรับเปลี่ยนชื่อให้สอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้น จึงนำกลุ่มธุรกิจนี้ไปรวมกับกลุ่มธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กรภายใต้ชื่อเดิมคือ Enterprise Information Technology Business Department: EIT

ปี 2555 ในเดือนธันวาคม กลุ่มบริษัทมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร ในระดับคณะกรรมการบริษัท โดยมีการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เพื่อพิจารณาสรรหาบุคคลเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ และพิจารณาผลประโยชน์และค่าตอบแทนต่าง ๆ ที่กรรมการได้รับ เพื่อความโปร่งใสและเป็นหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance)

ปี 2556 ในช่วงปลายปี กลุ่มบริษัทได้ยกเลิกกิจการ บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด: ISD และได้โอนย้ายพนักงาน และธุรกิจของบริษัท ไปอยู่ภายใต้ บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด: INEC

ปี 2556 กลุ่มบริษัท ได้ขยายธุรกิจ โดยได้จัดตั้งสายธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง (Digital Broadcasting) เพื่อดำเนินงาน รับเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง และให้บริการคำแนะนำด้านการแพร่ภาพ โทรทัศน์ และวิทยุ ในระบบดิจิทัล และรองรับ นโยบายของภาครัฐที่จะเปลี่ยนถ่ายจากการแพร่ภาพโทรทัศน์และวิทยุในระบบ อนาล็อก เข้าสู่ระบบ ดิจิตอล

ปี 2557 บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด ได้เพิ่มทุนจากทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท ทั้งนี้ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรองรับการเติบโตธุรกิจที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี

ปี 2558 จัดตั้งบริษัท คลีน แพลนนิ่ง จำกัด โดยบริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 25 ซึ่งดำเนินธุรกิจด้านการผลิตพลังงานไฟฟ้าขนาดเล็กจากขยะ และบริหารจัดการและกำจัดขยะ ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท และปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 60 ล้านบาท

ปี 2558 บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2558 เพื่อระดมทุน ให้บริษัทมีเงินทุนหมุนเวียนหรือขยายธุรกิจ ในการรองรับการเติบโตธุรกิจที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี

ปี 2558 จัดตั้งบริษัท ไออาร์ซีพี คลาวด์ เซอร์วิส จำกัด โดย IRCP ถือหุ้นร้อยละ 51 ซึ่งเป็นสายธุรกิจระบบการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศบนคลาวด์ "Integrated Cloud Services Agency" (ICSA) เพื่อดำเนินการให้บริการแบบบอกรับการเป็นสมาชิก (Subscription) ที่มีความคุ้มค่า ให้บริการกับอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ และคุณค่าด้านห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) รวมถึงหน่วยงานภาครัฐ ให้สามารถเข้าถึง Localized Software as a Service (SaaS) จากผู้ให้บริการด้าน Cloud (Cloud Service Provider: CSP)

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

---

ปี 2558 จัดตั้งบริษัท เอช อาร์ ซี พี จำกัด โดย IRCP ถือหุ้นร้อยละ 51 ซึ่งเป็นสายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ทางด้านการดูแลสุขภาพและการแพทย์ มุ่งเน้นดำเนินงานเกี่ยวกับ เป็นที่ปรึกษา วางระบบ ที่เกี่ยวกับระบบสารสนเทศที่เป็นเฉพาะทางการดูแลสุขภาพและทางการแพทย์ เช่น ระบบการติดต่อสื่อสาร การรายงาน การควบคุม การสั่งการ บัตรกดเงิน ระบบสารสนเทศการดูแลผู้สูงอายุ เป็นต้น

ปี 2559 จัดตั้งบริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด มีสถานะเป็นบริษัทร่วมทุน โดย IRCP เป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 51 หรือ 5.1 ล้านบาท ของทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจโดยให้บริการออกแบบก่อสร้างสถานี่ฐาน ติดตั้ง รื้อถอน เพิ่มเติม อุปกรณ์รับส่งสัญญาณเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบไฟฟ้า และระบบโทรคมนาคม

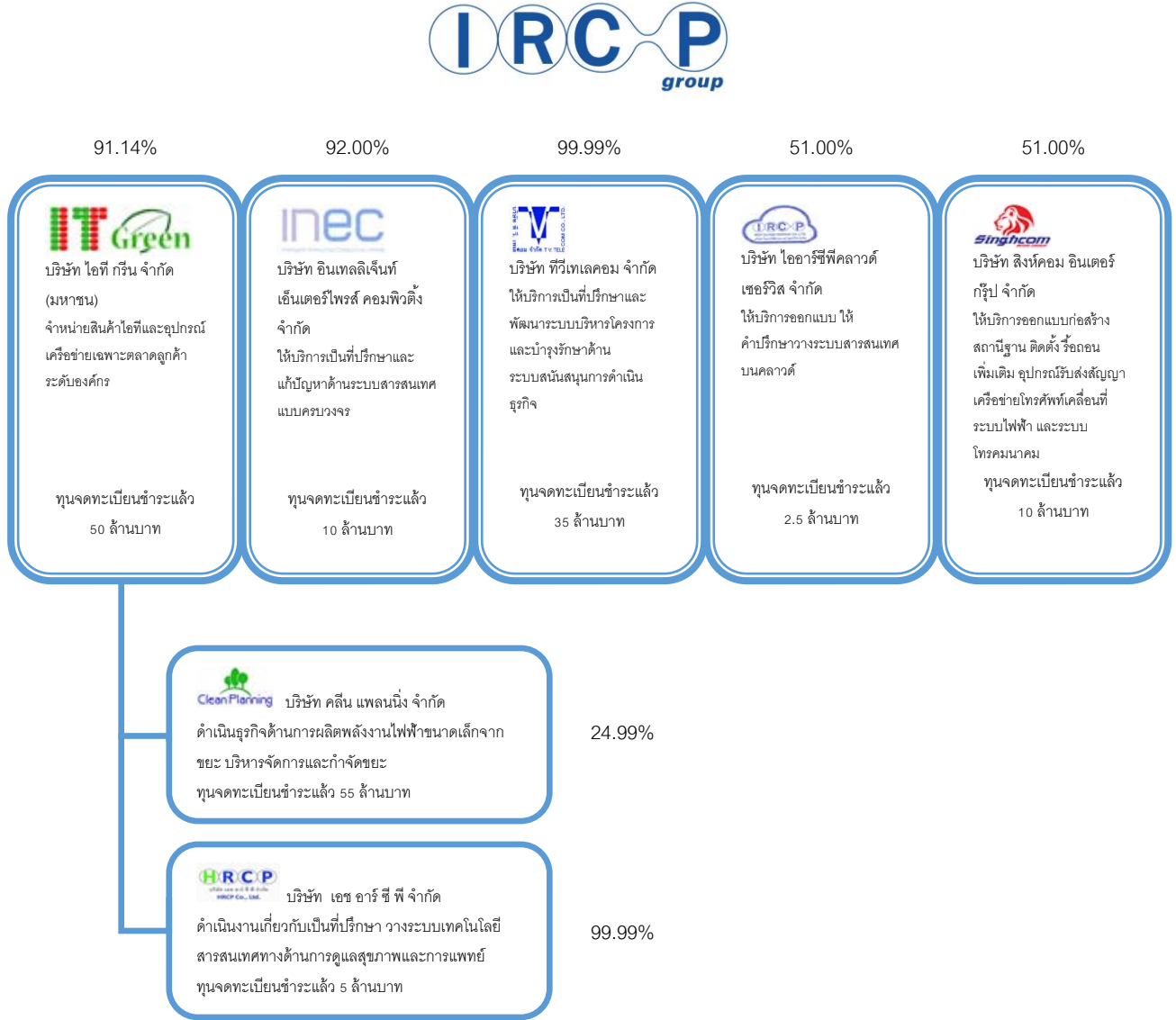
ปี 2559 บริษัท เอช อาร์ ซี พี จำกัด (HRCP) ได้ทำการขายหุ้นสามัญ ให้แก่บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2559 โดยบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99

ปี 2560 บริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กรในบริษัทเพื่อให้การทำงานมีความคล่องตัว โปร่งใส และสามารถตรวจสอบซึ่งกันและกันได้ ทั้งนี้ ยังได้มีการเปลี่ยนแปลงผู้ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารอีกด้วย

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทย่อยมีดังต่อไปนี้



หมายเหตุ \* บริษัท เอช อาร์ ซี พี จำกัด (HRCP) ได้ทำการขายหุ้นสามัญให้แก่บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2559 โดยบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท สำหรับงวดปี 2558-2560 แยกตามหน่วยธุรกิจ มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย: พันบาท

หน่วยธุรกิจ	% การถือหุ้นของ บริษัท	2558		2559		2560	
		จำนวนเงิน (พันบาท)	ร้อยละ	จำนวนเงิน (พันบาท)	ร้อยละ	จำนวนเงิน (พันบาท)	ร้อยละ
รายได้การดำเนินงานบริษัทแม่	100	779,068	62.97	535,966	47.53	637,617	49.60
รายได้การดำเนินงานบริษัทย่อย							
1. บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)	91.14	439,294	35.51	552,649	49.01	628,901	48.92
2. บริษัท อิลเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอม พิวติง จำกัด	92.00	42,465	3.43	20,770	1.84	-	-
3. บริษัท ทีวีเทลคอม จำกัด	99.99	14,393	1.16	5,542	0.49	2,596	0.20
4. บริษัท ไออาร์ซีที คลาวด์ เซอร์วิส จำกัด	50.99	-	-	-	-	520	0.04
5. บริษัท เอส อาร์ ซี พี จำกัด	50.99	-	-	156	0.01	1,553	0.12
6. บริษัท สิงห์ คอม อินเทอร์เน็ตกรุ๊ป จำกัด	50.99	-	-	34,506	3.06	9,968	0.78
รวมรายได้ค่าบริการพัฒนาระบบและรายได้จากการขายก่อนรายได้ระหว่างส่วนงาน		1,275,220	103.08	1,149,591	101.95	1,281,154	99.67
หัก รายได้ระหว่างส่วนงาน		(46,136)	(3.73)	(30,716)	(2.72)	(11,412)	(0.89)
รวมรายได้ค่าบริการพัฒนาระบบและรายได้จากการขายก่อนรายได้อื่น		1,229,084	99.35	1,118,875	99.23	1,269,742	98.78
รายได้อื่น		8,018	0.65	8,679	0.77	15,710	1.22
รวมรายได้		1,237,102	100.00	1,127,554	100.00	1,285,452	100.00

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท สำหรับงวดปี 2558-2560 แยกตามหน่วยประเภทโครงการและไม่ใช่โครงการ มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย: พันบาท

ประเภทธุรกิจ	2558		2559		2560	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้จากธุรกิจประเภทโครงการ	819,754	66.33	580,090	51.50	601,688	48.23
รายได้จากธุรกิจประเภทที่ไม่ใช่โครงการ	497,742	40.27	601,691	53.42	658,017	52.75
รวมรายได้ก่อนรายได้ระหว่างส่วนงาน	1,317,496	106.60	1,181,781	104.92	1,259,705	100.99
หัก รายได้ระหว่างส่วนงาน	(81,601)	(6.60)	(55,466)	(4.92)	(12,359)	(0.99)
รวมรายได้	1,235,895	100.00	1,126,315	100.00	1,247,346	100.00

ในปี 2560 กลุ่มบริษัท มีรายได้จากส่วนธุรกิจประเภทโครงการร้อยละ 48.23 ของรายได้รวม และจากส่วนงานธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการร้อยละ 52.75 ของรายได้รวม และมีรายการระหว่างกันร้อยละ 0.99 ของรายได้รวม

## ข้อมูลการดำเนินงานธุรกิจ

### 2.1 ธุรกิจการให้บริการเทคโนโลยีและการสื่อสารแบบครบวงจร (Total Enterprise Solution and Service Provider)

ธุรกิจหลักของบริษัทในปัจจุบันคือการเป็นผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบครบวงจร (Total Enterprise Solution and Service Provider) มีผลิตภัณฑ์ที่บริษัทแม่และบริษัทย่อยพัฒนาขึ้นเองและผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายจากบริษัทชั้นนำของโลก รวมถึงการให้บริการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารด้านต่างๆ โดยแบ่งเป็นธุรกิจประเภทโครงการ ออกเป็น 5 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มโทรคมนาคม (Telecommunication)
2. กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร (Information Technology)
3. กลุ่มระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง (Broadcasting)
4. กลุ่มพลังงาน (Energy)
5. กลุ่มพัฒนาซอฟต์แวร์ (Software Development)

**ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ** โดยที่ในแต่ละกลุ่มสามารถแบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการได้ ดังนี้

#### 2.1.1 กลุ่มโทรคมนาคม (Telecommunication)

กลุ่มโทรคมนาคม (Telecommunication) ดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมที่ทันสมัยแบบครบวงจร โดยนำเสนออุปกรณ์ที่มีชื่อเสียงระดับชั้นนำของโลก และมีทีมงานที่มีประสบการณ์และผลงานเป็นที่ยอมรับในตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด สินค้าหลักที่นำเสนอ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ Nokia Siemens Network (NSN), Elite Core, Ericsson, Huawei, NetNumber, Alcatel-Lucent, Coriant, Enghouse และ Sonus เป็นต้น โซลูชันหลัก ที่เสนอขาย ได้แก่ ระบบเชื่อมโยงความเร็วสูงผ่านสายใยแก้วนำแสง (DWDM Transmission system) ระบบสื่อสารโทรคมนาคมสมัยใหม่ (Next Generation Network) ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 3 (the 3<sup>rd</sup> Generation Mobile Network) ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 4 (Long-Term Evolution : LTE) อุปกรณ์ระบบ FTTH และอุปกรณ์มีเดียเกตเวย์ Unified Communication

#### 2.1.2 กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร (Enterprise Information Technology)

กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร ประกอบธุรกิจด้านการให้บริการรวบรวมและพัฒนาระบบสารสนเทศพร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจร (IT Total Solutions) โดยการนำเสนอเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศที่ได้รับการยอมรับจากทั่วโลกให้กับลูกค้า และให้บริการแบบใช้งานได้ทันที (Turnkey Solution) ทั้งนี้บริษัทจะเป็นผู้รับเหมางานทั้งหมดแบบครบวงจร กล่าวคือ รวบรวมผลิตภัณฑ์ทั้งระบบสารสนเทศ ซึ่ง ประกอบด้วย 3 ส่วน คือ

- (1) ฮาร์ดแวร์ ได้แก่ คอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) คอมพิวเตอร์ลูกข่าย (Desktop, Mobile) พร้อมอุปกรณ์เชื่อมต่อเครือข่าย (Network Integration) ระบบรักษาความปลอดภัย (Security) และอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage) ซึ่งบริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอ อาทิเช่น IBM, HP, Oracle, Dell, Lenovo, Acer, Aruba และ Fortinet เป็นต้น
- (2) ระบบซอฟต์แวร์ประยุกต์ เป็นการพัฒนาระบบงานตามความต้องการของผู้ใช้งานในหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ ซึ่งมีกระบวนการในการพัฒนาระบบงาน ตั้งแต่ สำรวจเก็บความต้องการผู้ใช้งาน (Get Requirement) ออกแบบระบบ (System Design) จัดทำต้นแบบ (Prototype) พัฒนาโปรแกรม (Coding) และนำไปใช้งาน (Implementation) ซึ่งในส่วนนี้บริษัทได้มีการว่าจ้าง Outsourcing ที่มีคุณภาพ และยอมรับเงื่อนไขการทำงานของบริษัทและลูกค้า เข้ามาเป็นพันธมิตรในการทำงานร่วมกัน
- (3) ซอฟต์แวร์โปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับงานต่าง ๆ ได้แก่ ERP, CRM, Billing, Enterprise IT Management, EAI, Document & Work Flow Management Business Intelligence และ Geographic Information System รวมถึงการจัดทำระบบ การพัฒนา การติดตั้ง การบริหารโครงการ การฝึกอบรมทั้งด้านเทคนิค การใช้งาน และการ Outsourcing ระบบงานด้านไอที ได้แก่ การบริหารดูแลระบบคอมพิวเตอร์ โดยเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ ในปัจจุบันสายธุรกิจ EIT ได้เป็นตัวแทนให้กับสินค้าซอฟต์แวร์ต่าง ๆ อาทิเช่น SAP, ORACLE, IBM, Microsoft, ESRI เป็นต้น ทำให้บริษัทสามารถพัฒนานักวิชาการให้ทันต่อเทคโนโลยีตลอดเวลา และสามารถแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพและตรงตามความต้องการอย่างรวดเร็ว

นอกจากนี้ในส่วนของการบริการ ได้มีการให้บริการครบวงจรทั้งระบบสารสนเทศโดยการนำเสนอเทคโนโลยีระบบสารสนเทศ ที่ทันสมัยในรูปแบบ Integrated Solutions ได้แก่ การพัฒนา การติดตั้ง การบริหารโครงการ การฝึกอบรมทั้งด้านเทคนิคและการใช้งาน และการ Outsourcing พร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจรโดยการเลือกสรรผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นที่ยอมรับจากทั่วโลกซึ่งสามารถประยุกต์ ใช้งานเพื่อความเหมาะสมตามความต้องการของลูกค้า

### 2.1.3 กลุ่มระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง (Digital Broadcasting Radio and Television)

กลุ่มระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง (Digital Broadcasting Radio and Television) เปิดดำเนินการตั้งแต่กลางปี 2556 โดยดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง บริหารโครงการ และบำรุงรักษา ด้านระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียงที่ทันสมัยแบบครบวงจร โดยนำเสนออุปกรณ์ที่มีชื่อเสียงระดับโลก และมีทีมงานที่มีประสบการณ์และผลงานเป็นที่ยอมรับในตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด สินค้าหลักที่นำเสนอ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องส่งวิทยุและโทรทัศน์ Plisch ระบบสายอากาศ Kathrein ระบบรวมสัญญาณ Spinner และระบบ Software ออกแบบและบริหารจัดการโครงข่ายโทรทัศน์ดิจิทัลทีวี Prokira โซลูชันหลักที่เสนอขายได้แก่ ระบบส่งสัญญาณโทรทัศน์ ในระบบดิจิทัลภาคพื้นดิน (DVB-T2) ซึ่งเป็นระบบกระจายเสียงของโทรทัศน์ที่ทันสมัยที่สุด ระบบในการส่งสัญญาณวิทยุดิจิทัล (DAB +) รวมทั้งอุปกรณ์ในการส่งสัญญาณผ่านดาวเทียม (DVB-S/S2) อุปกรณ์ในการผลิตเนื้อหารายการวิทยุและโทรทัศน์ รวมไปถึงจนถึงอุปกรณ์ในการควบคุมการออกอากาศ

นอกจากให้บริการจัดหาและรวบรวมระบบแล้ว หน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting ยังให้บริการหลังการขาย โดยรับประกันอุปกรณ์และระบบบรอดแคสต์ ตามระยะเวลาที่ตกลงกับลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปจะรับประกันอยู่ในช่วงเวลา 1-2 ปี โดยให้บริการถึงสถานที่ของลูกค้า (Onsite Service) โดยแบ่งการบริการออกเป็น 2 ลักษณะ ตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่

1. Corrective maintenance คือ การให้บริการต่อเมื่อเกิดปัญหาระบบให้กับลูกค้า
2. Preventive maintenance คือ การให้บริการตรวจเช็คระบบทุก ๆ ช่วงเวลาที่ลูกค้ากำหนด เช่น 3 เดือน 6 เดือน เป็นต้น

#### 2.1.4 กลุ่มพลังงาน (Energy)

บริษัทเล็งเห็นถึงอนาคตทางด้านการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อการอนุรักษ์ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม อีกทั้งปัจจุบันได้มีการพัฒนาฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์เพื่อสนับสนุนการอนุรักษ์พลังงาน และช่วยในการบริหารจัดการทรัพยากร เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด เช่น

- Smart City
- Smart Lighting Control & Monitoring
- Renewable Energy
- Smart Metering

#### 2.1.5 กลุ่มพัฒนาซอฟต์แวร์ (Software Development)

กลุ่มพัฒนาซอฟต์แวร์ (Software Development) เป็นการพัฒนาระบบงานตามความต้องการของผู้ใช้งานในหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งมีกระบวนการในการพัฒนาระบบงาน ตั้งแต่ สำรวจเก็บความต้องการผู้ใช้งาน (Get Requirement) ออกแบบระบบ (System Design) จัดทำต้นแบบ (Prototype) พัฒนาโปรแกรม (Coding) และนำไปใช้งาน (Implementation) ซึ่งในส่วนนี้บริษัทได้จัดให้มีทีมงานในการพัฒนา Software พร้อมทั้งมีการว่าจ้าง Outsourcing ที่มีคุณภาพ และยอมรับเงื่อนไขการทำงานของบริษัทและลูกค้า เข้ามาเป็นพันธมิตรในการทำงานร่วมกัน เช่น

- Approval
- Mobile
- Business Process Management (BPM)
- Device Managed Service (DMS)
- Database

#### การตลาดและการแข่งขัน

บริษัทเน้นนโยบายการตลาดโดยการให้บริการที่มีคุณภาพดีที่สุดสำหรับลูกค้า เพื่อส่งเสริมความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของลูกค้าด้วยการเป็นผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบครบวงจร ตามความต้องการของลูกค้า (Customer Needs) ทั้งลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการใช้ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่มีความแข็งแกร่ง หรือซอฟต์แวร์ที่พัฒนาขึ้นเองเพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มให้สอดคล้องตามความ

ต้องการของลูกค้าอย่างครบถ้วน ด้วยบุคลากรที่มีคุณภาพและประสบการณ์สูงในการให้บริการและคำปรึกษาแก่ลูกค้าที่แตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยทั้งในปัจจุบันและรุ่นที่ผ่านมา ซึ่งกลยุทธ์การแข่งขันมีดังนี้

(1) ด้านสินค้าและบริการ

บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่มีชื่อเสียง อาทิเช่น ผลิตภัณฑ์ Nokia Siemens Network (NSN), Elite Core, Ericsson, Huawei, NetNumber, Coriant, Enghouse, Sonus, SAS, Ultimus, Microsoft (เป็น Certified Partner), Spinner, Kathrein, Plisch และ Progira เป็นต้น โดยสินค้าของบริษัท มีคุณภาพ ได้รับการยอมรับอย่างสูงจากลูกค้า นอกจากนั้น ยังมีจุดเด่นในการสร้างความแตกต่างในการนำเสนอเทคโนโลยีที่ดีที่สุด (Solution) ในการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า มีความชำนาญและมีศักยภาพในการบริหารโครงการ นอกจากนี้ทางทีมงานเน้นการให้ความสำคัญและใส่ใจในความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะด้านคุณภาพการให้บริการก่อนและหลังการขายในเวลาอันรวดเร็ว โดยทีมงานจะต้องเข้าใจในธุรกิจเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีที่สุด การส่งมอบตรงเวลา ทำให้บริษัท มีชื่อเสียงที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้าเสมอมา

(2) ด้านพนักงาน

บริษัท มีนโยบายที่จะพัฒนาตนเองให้ทันเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอเพื่อให้มีความสามารถแนะนำและรองรับความต้องการที่เปลี่ยนไปของลูกค้าและตลาด จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของพนักงาน ให้เป็นผู้ที่มีความสามารถ เน้นเรื่องการทำงานเป็นทีม การรับรู้และการปรับตามการเคลื่อนไหวของธุรกิจไอซีทีอย่างทัน่วงทีและต่อเนื่องส่วนหนึ่งได้จากการเป็น Certificate Partner จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ทำให้ทีมงานมีความยืดหยุ่นในการทำงานสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับความต้องการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีได้อย่างดี

(3) ด้านการบริหารต้นทุน

บริษัทเน้นการบริหารต้นทุนการขายและการให้บริการเพื่อให้ได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยยังรักษาคุณภาพสินค้าและบริการให้ได้ตามมาตรฐานโลก นอกจากนี้ ยังเน้นการบริหารความสัมพันธ์กับคู่ค้า และเจ้าของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำ เข้าใจในตัวสินค้าต่าง ๆ เป็นอย่างดีและมีความหลากหลายของสินค้า ทำให้สามารถนำเสนอสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ชนะการประมูลและสามารถแข่งขันกับองค์กรอื่นได้ในระยะยาว

(4) ด้านการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

บริษัทมีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าโดยการทำความเข้าใจลูกค้า ค้นหาความต้องการและทำการแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า ทำให้มีโอกาสรับงานจากลูกค้ารายเดิมเพิ่มขึ้น และมีอัตราได้รับงานซ้ำจากลูกค้ารายเดิมสูงอีกด้วย

**ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย**

บริษัทมีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน คือ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ โดยเฉพาะหน่วยงานขนาดใหญ่ เช่น บมจ. กสท โทรคมนาคม บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด บมจ.ทีโอที การทางพิเศษแห่งประเทศไทย บมจ. ปตท. การไฟฟ้าส่วน

ภูมิภาค และปกครองส่วนท้องถิ่น เป็นต้น เนื่องจากหน่วยงานเหล่านี้มีงบประมาณในการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารค่อนข้างสูงเพื่อใช้ในการปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัท มีจุดแข็งในด้านความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ที่ยาวนานมากกว่า 30 ปี ในธุรกิจนี้ จึงทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีความมั่นใจในผลงานที่บริษัทเป็นผู้ดำเนินการ

รายได้ส่วนใหญ่ของหน่วย มาจากรัฐวิสาหกิจซึ่งทางหน่วยธุรกิจ จะเข้าไปทำการประกวดราคา ขั้นตอนโดยทั่วไปจะให้พนักงาน Pre-Sale เข้าไปแนะนำทางด้านเทคนิค และระบบใหม่ ๆ ให้กับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเล็งเห็นความสำคัญและประโยชน์ของการใช้ระบบต่าง ๆ ในการทำงาน จากนั้นหากลูกค้ามีความสนใจสินค้าและบริการ ทางสายงานจะจัดส่งพนักงานขายเข้าไปเจรจาต่อรองด้านราคาและเซ็นสัญญาโครงการเพื่อทำการประกวดราคาหรือปิดงานต่อไป

### การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทดำเนินงานโดยให้คำปรึกษาและรวบรวมระบบให้กับลูกค้า ดังนั้น วิธีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจึงเป็นส่วนหนึ่งของขั้นตอนในการทำงาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วยงานจะทำการสั่งซื้อสินค้าที่ต้องรวบรวมให้กับลูกค้าเมื่อได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้าแล้ว โดยไม่มีการเก็บสินค้าคงเหลือ การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ ทั้งอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ จะสั่งซื้อตรงจากเจ้าของผลิตภัณฑ์คือด้าน Telecom ได้แก่ผลิตภัณฑ์ Nokia Siemens Network (NSN), Elite Core, Ericsson, Huawei, NetNumber, Coriant, Enghouse และ Sonus ด้าน Information Technology ได้แก่ผลิตภัณฑ์ SAS, Ultimus, Microsoft ด้าน Broadcasting ได้แก่ผลิตภัณฑ์ Spinner Kathrein Plisch และ Progira

เรื่องการให้บริการ หน่วยงานมีการให้บริการด้วยตนเองหรือมีการใช้ผู้เชี่ยวชาญจากผู้ผลิตร่วม รวมถึงการซื้อบริการต่อจากผู้ให้บริการอื่น (Outsource) โดยบริษัทแม่และบริษัทย่อยมีปัจจัยในการพิจารณาเลือกบริษัทที่ทำซื้อบริการต่อ คือ ราคาและความชำนาญสำหรับงานนั้น ๆ

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

โดยที่ผ่านมามีบริษัทมีผลงานที่โดดเด่นและมีประสพการณ์ในการทำโครงการใหญ่หลายโครงการจนเป็นที่  
ยอมรับในวงการอย่างกว้างขวาง อาทิเช่น

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่า โครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
การเช่าอุปกรณ์สำหรับระบบส่งต่อและนำจ่ายปี 2560	บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด	220.09	2560
ซื้อพร้อมติดตั้ง CCTV จังหวัดชุมพร	สำนักงานจังหวัดชุมพร	35.99	2560
จัดหาระบบ TIE สำหรับสถานีเสริม A3	องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย	30.92	2560
ระบบสายอากาศ พร้อมอุปกรณ์ส่วนควบ จำนวน 11 ชุด	องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย	26.00	2560
จัดซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ จำนวน 51 สถานีเสริม ระยะที่ 6	บริษัท อสมท จำกัด(มหาชน)	23.49	2560
เช่าเครื่องคัดแยกสิ่งของส่งทางไปรษณีย์แบบ Cross Belt Sorter	บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด	479.44	2559
ซื้ออุปกรณ์ Gateway - Point of Interconnection (GW-POI)	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	146.78	2559
Visitor Mobile Switching Center Server (VMSC Server)	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	79.30	2559
จัดซื้อ, ติดตั้งระบบสื่อสาร (ระบบวิทยุไม่โครเวฟ แบบ IP Radio)	บริษัท ทีไอที จำกัด(มหาชน)	54.96	2559
พัฒนาระบบความมั่นคงปลอดภัยเพื่อรักษาประสิทธิภาพ	กรมประชาสัมพันธ์	29.38	2559
จัดหาระบบ TIE จำนวน 46 ชุด	องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย	22.84	2559
ซื้อ Home Location Register/Home Subscriber Server (HLR/HSS)	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	98.76	2558
จัดซื้อและติดตั้งระบบและอุปกรณ์สำหรับ 45 สถานีเสริม	บริษัท อสมท จำกัด(มหาชน)	76.54	2558
ซื้อขายรายการขยาย Mobile Switching Center Serverจำนวน 1 ระบบ	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	49.59	2558
ซื้อ Session Border Controller จำนวน 1 ระบบ	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	48.87	2558
จัดหาระบบเครื่องส่ง สถานีเสริม 36 สถานี	องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย	45.70	2558
จ้างเปลี่ยนทดแทนระบบโทรศัพท์ฉุกเฉิน ทางพิเศษบูรพาวิถี	บริษัท ส็อกซ์เลย์ จำกัด (มหาชน)	40.30	2558
ซื้ออุปกรณ์ขยายวงจรเชื่อมต่อด้านลูกค้าแบบ PRI ขนาด 400E1	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	39.43	2558

## งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

โครงการของธุรกิจ Telecom มีโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

ลำดับ	หน่วยงาน	โครงการ
1	กรมการสื่อสารทหาร กองบัญชาการกองทัพไทย	ซื้อเครื่องมือสำรองหรือทดแทนระบบชุมสายโทรศัพท์
2	บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด	การเช่าอุปกรณ์สำหรับระบบส่งต่อและนำจ่ายปี 2560
3	บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด	เช่าเครื่องคัดแยกสิ่งของส่งทางไปรษณีย์แบบ Cross Belt Sorter
4	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	ซื้ออุปกรณ์ MSAN สำหรับให้บริการโทรศัพท์ในประเทศ จน. 24 ชุด
5	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	Visitor Mobile Switching Center Server (VMSC Server)
6	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	MA ระบบชุมสายโทรศัพท์ภายในประเทศ ระยะเวลา 12 เดือน
7	บริษัท อสมท จำกัด(มหาชน)	จัดซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ จำนวน 51 สถานีเสริม ระยะที่ 6
8	บริษัท อสมท จำกัด(มหาชน)	จัดซื้อและติดตั้งระบบและอุปกรณ์สำหรับ 45 สถานีเสริม
9	องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย	จัดหาระบบ TIE สำหรับสถานีเสริม A3
10	องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย	ระบบสายอากาศ พร้อมอุปกรณ์ส่วนควบ จำนวน 11 ชุด
11	โรงพยาบาลพระรามเก้า	UPS - รพ.พระราม 9
12	โรงพยาบาลพระรามเก้า	MA Software Universal Subscription Renewal/IT
13	กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์	พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีรองรับ IPV6
14	กรมปศุสัตว์	จ้างทำระบบทะเบียนเกษตรกรผู้เลี้ยงสัตว์รายครัวเรือน
15	กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์	พัฒนาและปรับปรุงระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ครั้งที่ 2
16	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	ซื้อคอมพิวเตอร์แม่ข่าย ปี 2556 จำนวน 16 รายการ
17	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	งานซื้อพร้อมติดตั้งคอมพิวเตอร์แม่ข่ายประจำปี 2557
18	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	ซื้อพร้อมติดตั้งอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลและระบบสำรองข้อมูลฯ
19	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	ซื้อพร้อมติดตั้ง SAN และ SAN Switch และบำรุงรักษา 4 ปี
20	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	ซื้ออุปกรณ์ โครงการปรับปรุงระบบเครือข่าย
21	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	MA Network security and log management 61
22	บริษัท ทีไอที จำกัด (มหาชน)	จ้างพัฒนาระบบภูมิสารสนเทศบน Cloud Computing
23	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	ระบบ Security จำนวน 1 ระบบ
24	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	MA ระบบคลังข้อมูล/เหมืองข้อมูล 15 เดือน
25	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	MA ระบบ Next Generation Network ระยะเวลา 12 เดือน

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

ลำดับ	หน่วยงาน	โครงการ
26	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	ซื้ออุปกรณ์ Gateway - Point of Interconnection (GW-POI)
27	บริษัท พีทีที ดิจิตอล โซลูชั่น จำกัด	จ้าง MA Dell Server ปี 2018 ของ PTTEP
28	สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง	MA Progira 1 ปี
29	สำนักงานจังหวัดชุมพร	ซื้อพร้อมติดตั้ง CCTV จังหวัดชุมพร
30	สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี	โครงการทดแทนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพระบบสารสนเทศฯ
31	สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร	MA Security Phase 2 61
32	องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่ง ประเทศไทย	ซื้อ Surge Protector
33	องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่ง ประเทศไทย	ซื้อ Adapter N-type
34	บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน)	ค่าบริการซ่อมสายไมโครโฟนพร้อมอะไหล่

**2.2 ธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ (Authorized Replicator: AR)**
**ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

หน่วยธุรกิจ AR ดำเนินงานภายใต้บริษัท IRCP ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ให้กับ Microsoft ประเภทรับจ้างผลิต OEM ของ Microsoft มีขั้นตอน คือ บริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ ได้แก่ สิ่งพิมพ์และบรรจุภัณฑ์ Media ต่าง ๆ อาทิ DVD, USB Flash drive และ ฉลากแสดงสิทธิ์ใช้งาน (Certificate of Authenticity) แล้วนำฉลากแสดงสิทธิ์ใช้งาน (Certificate of Authenticity) มาทำการพิมพ์ข้อความแสดงสิทธิ์การใช้งานในแต่ละผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้งนำวัตถุดิบและวัตถุดิบที่แปรรูปแล้ว มาประกอบเข้าด้วยกันตามสูตรการผลิตของแต่ละผลิตภัณฑ์ แล้วทำการจัดส่งไปยังลูกค้า ซึ่งมี 2 กลุ่มคือ กลุ่มที่เป็นผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับอนุญาต (OEM Distributor and Reseller, ODR) และกลุ่มที่เป็นผู้ผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์ (OEM Royalty, ORY) ซึ่งลูกค้าทั้งสองกลุ่มจะต้องเป็นบริษัทที่ได้ทำสัญญาจ่ายค่า License ตรงกับไมโครซอฟต์แล้วเท่านั้น สำหรับขั้นตอนการพิมพ์ ตลอดจนถึงการจัดส่งจะถูกควบคุมและดำเนินการโดยผ่านกระบวนการ และเทคโนโลยีของไมโครซอฟต์ โดยเฉพาะ (Microsoft OEM Online) ปัจจุบันทางสายธุรกิจ AR เป็นผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ให้กับ Microsoft แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยมานานกว่า 24 ปี

**การตลาดและการแข่งขัน**

สัดส่วนรายได้ของหน่วยธุรกิจ AR ในปี 2560 มาจากการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ทั้งหมด โดยมุ่งเน้นตลาดในประเทศและตลาดเวียดนาม ซึ่งมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน แม้ว่าในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาการเติบโตของตลาดเวียดนามจะทรงตัวและลดลงตามลำดับ จากเดิมที่ตลอด 6 ปีก่อนหน้านี้อัตราการเติบโตที่สูงมากกว่าร้อยละ 10 ก็ตาม ในขณะที่ตลาดในประเทศลดลงเล็กน้อย จากผลกระทบของสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวในช่วงปีที่ผ่านมา และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค อย่างไรก็ตามหน่วยงานยังได้รับคะแนนความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์ดีมาก จากการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าทั้งหมด

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

ทั้งในเดือนมกราคมและกรกฎาคม ซึ่งเดิมตลาดของประเทศเวียดนามมีคู่แข่งที่ทำอยู่คือ AR ในมาเลเซียและสิงคโปร์ ในขณะที่หน่วยงานเป็นผู้ทำตลาดในประเทศไทยเพียงรายเดียว ทำให้ในปัจจุบันสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ไมโครซอฟต์ที่บริษัทจัดจำหน่ายสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มตามภูมิภาคคือ ไทย และเวียดนามเป็น 72%:28% ตามจำนวนหน่วย สำหรับนโยบายด้านลูกค้า จะเน้นการผลิตและจัดส่งได้อย่างรวดเร็ว มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่ลูกค้ากำหนด มีบริการหลังการขาย นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจ AR ได้จัดให้มีขั้นตอนการทำงานอย่างเป็นระบบ รวมถึงมีระบบการตรวจสอบคุณภาพและรวบรวมสถิติที่ได้มาตรฐาน และมีการจัดทำแบบประเมินความพึงพอใจจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งลูกค้ายังคงไว้วางใจเสมอมา

หน่วยธุรกิจ AR มีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

(1) ด้านสินค้าและบริการ

หน่วยธุรกิจ AR เน้นการให้บริการผลิตสินค้าและการให้บริการที่รวดเร็ว และมีคุณภาพ ซึ่งหน่วยงานมีการให้สัญญาโดยกำหนดระดับการให้บริการที่รวดเร็วและมีคุณภาพ (Service Level Agreement) แก่ลูกค้า คือจัดส่งให้ลูกค้าภายใน 3 วัน ในอัตราความสำเร็จที่ 100% และสามารถจัดส่งได้ภายใน 1 วันในอัตรา 100% ของจำนวนรายการคำสั่งซื้อทั้งหมดในปี ซึ่งเป็นเครื่องแสดงถึงความสามารถในการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง และการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้หน่วยธุรกิจ AR มีการสำรวจระดับความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction Level) มาอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยทำแบบสอบถามไปถึงลูกค้าโดยตรงเพื่อให้คะแนนในหัวข้อต่าง ๆ ที่ทางหน่วยงานคาดว่าจะสำคัญ เช่น คุณภาพสินค้า ราคา การจัดส่งและการให้บริการ เป็นต้น เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิตให้ลูกค้า มีความพึงพอใจสูงสุด ซึ่งผลการสำรวจตลอดปี 2560 ที่ผ่านมาพบว่า ลูกค้ามีระดับความพึงพอใจในเกณฑ์ ดี ถึง ดีมาก เฉลี่ยถึงร้อยละ 100

และเนื่องจากหน่วยธุรกิจ AR ประกอบธุรกิจหลัก คือ การผลิตซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ ซึ่งขายให้กับลูกค้าตามที่ไมโครซอฟต์ เป็นผู้กำหนดให้ โดย Microsoft Licensing ประเทศสหรัฐอเมริกาจะเป็นผู้มอบหมายนโยบายให้กับไมโครซอฟต์ ประเทศไทยซึ่งเป็นตัวแทนในประเทศ เพื่อให้เป็นผู้กำหนดนโยบายทางด้านการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมถึงการปราบปรามซอฟต์แวร์ที่ผิดกฎหมายอีกทอดหนึ่ง ดังนั้น นโยบายการตลาดส่วนใหญ่จะถูกกำหนดโดยไมโครซอฟต์ โดยหากในปีใดทางไมโครซอฟต์ มีนโยบายการปราบปรามซอฟต์แวร์ละเมิดลิขสิทธิ์อย่างเข้มงวด ก็จะส่งผลให้รายได้ของหน่วยงานโตตามไปด้วย ในขณะที่เดียวกัน สำหรับผลิตภัณฑ์หรือรุ่นสินค้าของไมโครซอฟต์ ซึ่งมีออกมาใหม่เป็นระยะเพื่อกระตุ้นและตอบสนองความต้องการของลูกค้า หน่วยงานก็จะได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิตซอฟต์แวร์เหล่านั้น ทำให้หน่วยธุรกิจ AR สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้หลากหลาย อย่างเช่น ในระหว่างปี 2560 ทางไมโครซอฟต์ ได้มีการเปลี่ยนแปลงโดยทำ Media Refreshment ถึง 2 ครั้งสำหรับ Windows 10 เพื่อปรับปรุงทั้งด้านความปลอดภัย และความสะดวกต่อการใช้งานให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค เทรนด์ของตลาดที่รองรับทั้งผู้ใช้วินโดวส์ดั้งเดิมที่คุ้นเคยกับปุ่ม Start และรองรับอุปกรณ์รุ่นใหม่ ๆ ที่เป็นแบบทัชสกรีน โดยเฉพาะอย่างยิ่งบนอุปกรณ์สื่อสารเคลื่อนที่ต่าง ๆ ที่เป็นที่ยอมรับ เช่น โทรศัพท์มือถือ แท็บเล็ต เป็นต้น ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่มีความสดใหม่ ใช้งานง่ายและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

## (2) ด้านการลดต้นทุนการผลิต

หน่วยงานมีการดำเนินงานตามมาตรฐานที่ทาง Microsoft กำหนด และได้มีการปรับปรุงพัฒนากระบวนการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยยึดหลักการ ง่าย เร็ว ประหยัด และมีประสิทธิภาพ (Easier, Faster, Saver และ More Efficient) มาอย่างต่อเนื่อง แต่เนื่องจากในปี พ.ศ. 2560 มีการเปลี่ยนแปลงแหล่งวัตถุดิบหลัก (DVD Media) ซึ่งเดิมสั่งซื้อจากเปอร์โตริโก แต่ได้มีการแต่งตั้งผู้ผลิตเพิ่มขึ้นในประเทศอิสราเอล หลังจากทดลองสั่งซื้อจากอิสราเอลมาในช่วงครึ่งปีหลังพบว่าระยะเวลาในการสั่งซื้อ (Lead Time) และค่าขนส่งลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และด้วยนโยบายการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการได้รับความร่วมมือและความพยายามจากเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี จึงทำให้ปีที่ผ่านมาสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ในอัตรามากกว่าร้อยละ 5.0 ซึ่งถือเป็นที่น่าพอใจมาก ท่ามกลางปัจจัยภายนอกที่ไม่เอื้ออำนวยทั้งหลายที่กล่าวมา ทั้งนี้ในภาพรวมการปรับปรุงกระบวนการในช่วงปีที่ผ่านมาถือว่าประสบความสำเร็จ อันเป็นผลจากการวิเคราะห์ตลาดและการวางแผนจัดการวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ และมีการปรับเปลี่ยนวิธีการเฉพาะสำหรับคำสั่งซื้อ lot ใหญ่ที่เป็นงานโครงการภาครัฐ โดยความพยายามรวบรวมคำสั่งซื้อให้มีปริมาณมากที่สุดต่อครั้ง และการเจรจาต่อรองด้านราคากับ Supplier ทำให้มีความประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) สูง ทั้งนี้ ทุกเป้าหมายมีการติดตามและจัดเก็บเป็นดัชนีชี้วัด (KPI) อย่างต่อเนื่อง เป็นระบบ และสอดคล้องกับนโยบายโดยรวมของบริษัท ทำให้มั่นใจได้ว่าปีต่อ ๆ ไป บริษัทจะสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้อย่างสม่ำเสมอตั้งแต่อุตสาหกรรมที่ผ่านมา

## ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ทางหน่วยธุรกิจ AR จะจำหน่ายให้เฉพาะลูกค้าที่ Microsoft เป็นผู้กำหนดให้เท่านั้น โดยแบ่งลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

- (1) ODR (OEM Distributor and Reseller) คือบริษัทที่เป็นตัวแทนกระจายสินค้าของไมโครซอฟต์ ซึ่งในประเทศไทยมี 3 รายและประเทศเวียดนาม 3 ราย โดย ODR เหล่านี้จะขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าหลัก 2 กลุ่มคือกลุ่มบริษัทผู้ผลิตคอมพิวเตอร์รายย่อย (System Builder) ที่ไม่ได้ซื้อลิขสิทธิ์โดยตรงกับไมโครซอฟต์ และกลุ่มองค์กรต่าง ๆ ที่ต้องการซอฟต์แวร์ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้องของไมโครซอฟต์ โดยในปี 2560 สายธุรกิจ AR มีสัดส่วนรายได้จาก ODR ประมาณร้อยละ 92 ตามปริมาณหน่วยของกลุ่มซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ที่บริษัทจำหน่ายทั้งหมด
- (2) บริษัทผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ที่ได้ซื้อลิขสิทธิ์โดยตรงกับ Microsoft USA ORY (OEM Royalty) ซึ่งในปัจจุบันมีลูกค้ากลุ่มนี้ในประเทศไทยจำนวน 2 ราย และในประเทศเวียดนาม 1 ราย มีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้อยู่ที่ร้อยละ 8 ตามปริมาณหน่วยของกลุ่มซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ที่บริษัทจำหน่ายทั้งหมด

ส่วนงานด้านการพิมพ์เครื่องหมายหรือตราสินค้าบนวัตถุผิวโค้ง ส่วนใหญ่เป็นการให้บริการกับกลุ่มของลูกค้า Microsoft เช่น งานการพิมพ์ตัวหนังสือภาษาไทยลงบนแป้นพิมพ์ เป็นต้น นอกจากนี้ อาจจะมีลูกค้าเพิ่มเติม คือ ผู้ผลิตเครื่องภายในประเทศที่ต้องการพิมพ์ตราสินค้าของตัวเอง

### ภาวะการแข่งขัน

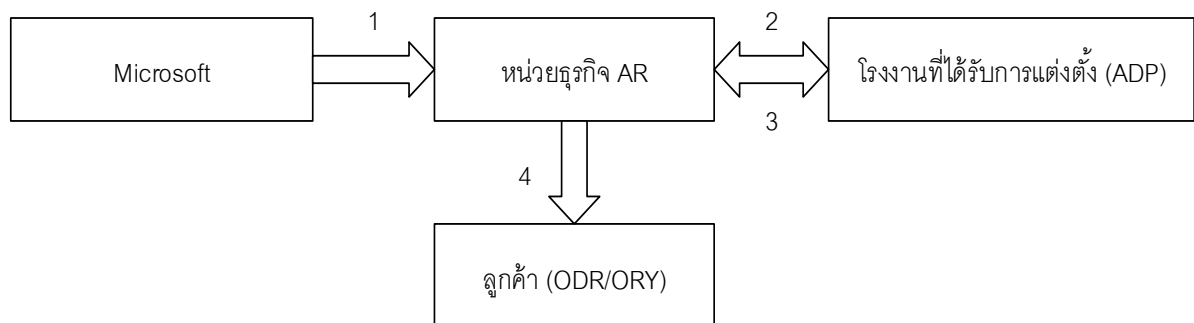
ซอฟต์แวร์ปฏิบัติการและซอฟต์แวร์ประยุกต์ ของไมโครซอฟต์ เป็นสินค้าที่มีผู้ใช้งานสูงสุดในตลาดซอฟต์แวร์ของประเทศไทย และเนื่องจากทางหน่วยธุรกิจ AR ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ เพียงรายเดียวในประเทศไทย ดังนั้น ปัจจุบันบริษัท ครองตลาด 100% และสามารถครองส่วนแบ่งตลาดในเวียดนามได้ 80% โดยถูก AR จากตุรกีชิงส่วนแบ่งไปได้บางส่วนในช่วงไตรมาส 2 ของปี 2560 อย่างไรก็ตามสามารถทวงส่วนแบ่งการตลาดคืนมาได้ 100% ในช่วงครึ่งหลังของปี ทั้งนี้สำหรับสินค้าที่มีลิขสิทธิ์ที่ถูกต้อง ลูกค้านั้นในประเทศไทยและเวียดนามมีทางเลือกที่จะซื้อสินค้าจากผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และอื่นๆทั่วโลก แต่หน่วยธุรกิจ AR มีความได้เปรียบทางด้านสถานที่ตั้งโรงงานผลิตซ้ำ และบรรจุหีบห่อที่อยู่ในประเทศไทย ประกอบกับนโยบายด้านราคาที่มีความคุ้มค่าและการจัดส่งที่รวดเร็ว ทำให้เป็นที่พึงพอใจแก่ลูกค้า ทำให้ค่าขนส่งและระยะเวลาในการจัดส่งน้อยกว่า อย่างไรก็ตามบริษัทมีคู่แข่งทางอ้อมที่สำคัญคือซอฟต์แวร์ละเมิดลิขสิทธิ์ซึ่งมีราคาที่ถูกกว่าและครองส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 70-80

### แนวโน้มอุตสาหกรรมการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์

จากการที่ซอฟต์แวร์ที่ผลิตซ้ำเป็นซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ ทั้งระบบปฏิบัติการและซอฟต์แวร์ประยุกต์ ซึ่งผลิตให้กับ ORY และ ODR โดยตรง เป็นซอฟต์แวร์ที่ครองส่วนแบ่งการตลาดอันดับหนึ่งสำหรับการใช้งานเพื่อธุรกิจ ดังนั้นการพิจารณายอดขายซอฟต์แวร์จึงสามารถพิจารณาได้จากยอดขายของจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่จำหน่ายในประเทศไทยและเวียดนาม รวมถึงลาว กัมพูชา และเมียนมาร์ ซึ่งในช่วง 3-5 ปีที่ผ่านมากระแสของแท็บเล็ตและอุปกรณ์แบบโมบายต่าง ๆ เข้ามาแย่งส่วนแบ่งของตลาดพีซีไปพอสมควร อย่างไรก็ตามในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2560 เริ่มเห็นการกระตุ้นตลาด โดยเฉพาะนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ อาทิ ซื้อช่วยเหลือชาติ ฯลฯ อีกทั้งดัชนีตลาดหลักทรัพย์มีแนวโน้มสูงขึ้นในระยะได้เห็นในระดับ 1,700 จุด ทำให้พอจะคาดการณ์ได้ว่าปี 2561 หน่วยงานจะกลับมาเติบโตได้อย่างต่อเนื่องอีกครั้ง โดยคาดการณ์เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 5-10

### การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

หน่วยธุรกิจ AR เป็นผู้รับจ้างผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ให้กับ Microsoft โดยมีขั้นตอนการทำงานและการจัดหาผลิตภัณฑ์ ดังนี้



1. ไมโครซอฟต์เป็นผู้ส่งโปรแกรมต้นฉบับให้กับทางหน่วยธุรกิจ AR และทางหน่วยงานเป็นผู้พิมพ์ฉลากแสดงสิทธิกันปลอม (Certificate of Authenticity) และจัดหาวัตถุดิบส่วนต่าง ๆ ที่เหลือ เช่น แผ่นแผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์ สิ่งพิมพ์ และหีบห่อ เป็นต้น เพื่อประกอบเป็นโปรแกรมสำเร็จรูปตามความต้องการของลูกค้า
2. หน่วยธุรกิจ AR เป็นผู้จัดส่งโปรแกรมให้กับโรงงานที่ได้รับอนุญาตจากไมโครซอฟต์ ให้เป็นผู้ลงโปรแกรมลงแผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์
3. โรงงานที่ลงโปรแกรมส่งแผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์กลับมาที่หน่วยธุรกิจ AR เพื่อทำการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์โดยการปิดฉลากแสดงสิทธิกันปลอม (Certificate of Authenticity) บรรจุหีบห่อ และตรวจสอบคุณภาพก่อนส่งสินค้าให้ลูกค้า
4. หน่วยธุรกิจ AR ส่งโปรแกรมสำเร็จรูปให้กับลูกค้า

ปัจจุบันโรงงานการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ตั้งอยู่บนถนนรัตนานิเบศร์ จังหวัดนนทบุรี เป็นอาคารพาณิชย์ 1 คูหา 4 ชั้น โดยมีชุดสายการผลิตสั่งซื้อโดยตรงจากไมโครซอฟต์ คือ เครื่องพิมพ์ MOO/POD (Microsoft OEM online/ Print on Demand) จำนวน 1 สายการผลิต โดยมีบุคลากรในหน่วยธุรกิจ AR ทั้งหมด 6 คน มีกำลังการผลิตซอฟต์แวร์และปริมาณการผลิตจริงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปีตามความต้องการของตลาด ดังแสดงในตาราง

หัวข้อ	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
กำลังการผลิต (จำนวนชุด)	250,000	250,000	250,000	250,000
ปริมาณการผลิตจริง (จำนวนชุด)	184,948	174,291	152,816	132,551

สำหรับนโยบายการผลิตที่สำคัญคือ เมื่อได้รับคำสั่งซื้อของผู้แทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งจาก Microsoft แล้วจึงจะทำการผลิต และทำการจัดส่งภายใน 1-2 วัน สำหรับสินค้าที่มีสายการผลิตอยู่แล้ว ส่วนสินค้าที่ไม่มีสายการผลิต เช่น ผลิตภัณฑ์ใหม่จะกำหนดเสร็จภายใน 4 วัน

การจัดหาวัตถุดิบ จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกคือ วัตถุดิบคุณภาพระดับสูงป้องกันการปลอมแปลง ต้องสั่งซื้อจากผู้ขายที่ Microsoft เป็นผู้กำหนดให้เท่านั้น ได้แก่

- แผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์มีการสั่งซื้อจาก 1 บริษัทในประเทศเปอร์โตริโก
- ฉลากแสดงสิทธิกันปลอม (Certificate of Authenticity) มีการสั่งซื้อจาก 1 บริษัท ซึ่งตั้งอยู่ที่ประเทศอังกฤษ

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

ส่วนวัตถุดิบที่ไม่จำเป็นต้องซื้อจากผู้ผลิตที่ Microsoft กำหนด ได้แก่ สิ่งพิมพ์และหีบห่อ โดยจะสั่งซื้อจากภายในประเทศไทย โดยมีสัดส่วนต้นทุนของวัตถุดิบในปี พ.ศ. 2557 - 2560 แสดงดังตารางด้านล่าง

หน่วย : ร้อยละ

วัตถุดิบ	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
แผ่นดีวีดีบรอร์ซอฟต์แวย์	65	65	65	65
ฉลากแสดงสิทธิ์กันปลอม	20	20	20	20
แผ่นพับ คู่มือ อื่น ๆ	15	15	15	15
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

ทั้งนี้ สัดส่วนของการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งวัตถุดิบจากต่างประเทศและในประเทศ ปี พ.ศ. 2557 - 2560 เป็นดังนี้

หน่วย : ร้อยละ

แหล่งที่มาวัตถุดิบ	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
ต่างประเทศ	85	85	85	85
ในประเทศ	15	15	15	15
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

หมายเหตุ สัดส่วนการพึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนคงที่ และจะยังคงมีแนวโน้มเช่นนี้ต่อไปในปีหน้า เนื่องจากรูปแบบผลิตภัณฑ์ทุกสายผลิตภัณฑ์ อาทิ Windows 10 และ Server ที่แม้ว่าจะลดการใช้กล่องพลาสติกไปและเปลี่ยนไปใช้ของกระดาษแทน แต่ชิ้นส่วนหลักยังคงเป็น ฉลากแสดงสิทธิ์กันปลอม (Certificate of Authenticity) กับแผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์เหมือนเดิม

**สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์**

- (1) สัญญาระหว่างบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP
- บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- คู่สัญญา บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP
- สัญญาเลขที่ 2140609
- วันเริ่มต้นของสัญญา 1 กรกฎาคม 2559
- ระยะเวลาของสัญญา 2 ปี คือ สิ้นสุด 30 มิถุนายน 2561 หรือยกเลิกสัญญา
- ค่าตอบแทน ไม่มี
- สาระสำคัญ เป็นสัญญาหลักที่ระบุนำข้อตกลงในการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ การควบคุมการผลิต และการให้บริการทั่วไป รวมทั้งช่องทางการจัดจำหน่ายอันได้แก่กลุ่มโรงงานที่เป็นผู้ผลิตเฉพาะสินค้าประเภท ORY (OEM Royalty) และกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้กระจายสินค้า OEM Distribution ที่ได้รับอนุญาตจากไมโครซอฟต์ (OEM Distributor and Reseller) ที่อยู่ในประเทศไทยและประเทศในภูมิภาคเอเชียทั้งหมด รวมถึงประเทศ ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ ส่วนการขายวัตถุดิบสามารถขายให้กับผู้ผลิตประเภทเดียวกันในต่างประเทศได้
- (2) สัญญาระหว่างบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP
- บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- คู่สัญญา บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

สัญญาเลขที่	2140613
วันเริ่มต้นของสัญญา	1 กรกฎาคม 2559
ระยะเวลาของสัญญา	ไม่มีกำหนดไว้ แต่ให้เป็นไปตามสัญญาหลัก
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	เป็นการเพิ่มเติมขยายความบางส่วนในสัญญาหลัก อาทิ Customers, MCCL และ MCCL/Customer Agreements

**งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

หน่วยธุรกิจ AR ไม่ได้ดำเนินธุรกิจเป็นงานโครงการ แต่เป็นการผลิตและจำหน่าย จึงไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ

**2.3 ธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร (IT Green Public Company Limited:ITGreen)**
**ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) (ITGreen) เดิมชื่อบริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด (ITDC) ดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่าย (ขายส่ง) สินค้าไอทีมาตั้งแต่ปี 2540 และดำเนินธุรกิจดังกล่าวเรื่อยมา ซึ่งในช่วงปี 2540-2546 สินค้าของ บริษัทฯ จะเป็นสินค้าไอทีประเภทสินค้าส่วนบุคคล (Consumer Products) เป็นส่วนใหญ่ เน้นการขายด้านจำนวนเป็นหลัก และเนื่องจากธุรกิจลักษณะนี้มีการแข่งขันสูง ความแตกต่างของการทำธุรกิจในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายด้วยกันต่ำ กำไรขั้นต้นต่ำ ในขณะที่มีความเสี่ยงหลายด้าน เช่น สินค้าด้อยคุณภาพและหนี้สูญ ทางผู้บริหารจึงพยายามแก้ไขปัญหาโดยในช่วงปี 2547 ต่อ 2548 ได้ก่อตั้งหน่วยธุรกิจใหม่แยกจากธุรกิจเดิมที่ทำอยู่เพื่อจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทสำหรับองค์กร (Enterprise Products) เพื่อสร้างความแตกต่าง สร้างมูลค่าเพิ่ม ไม่เน้นการแข่งขันที่ราคา เพื่อให้มีกำไรขั้นต้นสูงขึ้น ลดปัญหาความเสี่ยงแบบที่เคยมีอยู่กับธุรกิจเดิมที่ทำอยู่ตามที่ได้กล่าวไปแล้ว โดยสินค้าตัวแรกคือ Packeteer ซึ่งเป็นสินค้าจากประเทศอเมริกา เป็นระบบอุปกรณ์ในการบริหารจัดการการใช้แบนด์วิธของเครือข่าย WAN ให้มีประสิทธิภาพและสมรรถภาพสูงสุด ปัจจุบันได้เลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าตัวนี้ไปแล้ว เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตสินค้าถูกซื้อโดยบริษัทผู้ผลิตรายอื่นและสินค้าได้หายไปจากตลาด สินค้าตัวที่ 2 คือ Fortinet เป็นสินค้าจากประเทศอเมริกา เป็นสินค้าที่จัดการเกี่ยวกับระบบความปลอดภัยข้อมูลให้กับองค์กร สินค้าตัวนี้ได้กลายเป็นสินค้าที่สร้างรายได้ส่วนใหญ่ให้กับบริษัท ฯ มาหลายปีจนถึงปัจจุบัน และบริษัท ฯ ได้หาสินค้าเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายเพิ่มอีกหลายตัว การทำธุรกิจเติบโตด้วยดีมาตลอด บริษัท ฯ ได้ตัดสินใจครั้งสำคัญในการเลิกการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทบุคคลทั้งหมดในกลางปี 2551 และได้หาสินค้าเพิ่มใหม่ ๆ ปรับและจัดกลุ่มสินค้าที่บริษัท ฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดและได้มุ่งความสำคัญไปที่พฤติกรรมผู้ใช้เทคโนโลยีของลูกค้าในตลาด เช่น การที่ลูกค้านำอุปกรณ์ลูกข่ายส่วนบุคคลชนิดใหม่ ๆ มาใช้ในงานขององค์กรมากขึ้นเช่น Tablet (IPAD, Android, MobilePC), Smart Phone การทำงานแบบเคลื่อนที่ การทำงานจากนอกสำนักงาน (Mobility and Remote Access) ความต้องการในการทำธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อไม่ให้เกิดการหยุดชะงัก (Business Continuity) การรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายและข้อมูลไอที (IT Security) การทำศูนย์ข้อมูลสำรอง (Data Center & Disaster Recovery Site) การทำงานแบบ Virtualization เป็นต้น

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

บริษัท ฯ มุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับตัวสินค้าและบริการ ในทุกขั้นตอนของการจัดจำหน่าย การทำความเข้าใจและทำงานร่วมกันกับลูกค้าเพื่อให้เกิดการเสริมพลัง (Synergy) ซึ่งกันและกัน การสร้างและให้บริการสนับสนุน ก่อนและหลังการขาย เช่น การสร้างบริการและโซลูชันใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่ม การให้ข้อมูล ด้านเทคนิคและข้อมูลเฉพาะของสินค้า (Technical Information and Specification) การให้คำปรึกษา (Consultancy) การ ออกแบบระบบ (System Design) การให้การสนับสนุนในด้านอุปกรณ์และบุคลากรในการทดสอบการใช้งานสินค้า (Proof of Concept or Product Testing) การวางแผนธุรกิจร่วมกับลูกค้า การจัดอบรมเพื่อพัฒนาทักษะในการขายให้กับลูกค้า การร่วมกับลูกค้าในการนำเสนอสินค้าและปิดการขาย (Joint Customer Visit) หรือเพื่อแสดงสินค้า (Joint Exhibition/Seminar) การมีสต็อกสินค้าเพื่อลดระยะเวลาการส่งสินค้าให้กับลูกค้า การบริการติดตั้งอุปกรณ์และระบบงาน การให้การอบรมด้านเทคนิคของสินค้าเป็น ภาษาไทยให้แก่ลูกค้าและลูกจ้าง การแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นกับตัวสินค้าและโซลูชัน การบริการการซ่อมบำรุงตลอดจนการมี อุปกรณ์ทดแทนในช่วงเวลาการซ่อมอุปกรณ์ นอกเหนือจากนั้นบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการที่สม่ำเสมอและต่อเนื่อง เป็นต้น

ด้านทุนจดทะเบียน บริษัทฯ เริ่มกิจการในรูปแบบบริษัทด้วยการจดทะเบียนด้วยเงินทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ในปี 2540 ต่อมาได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5 ล้านบาทและ 10 ล้านบาทในปี 2541 และปี 2552 ตามลำดับและในปี 2557 นี้บริษัท ฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 50 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต

ITGreen มีบริษัทย่อยที่ดำเนินงานภายใต้บริษัทใหญ่ ได้แก่ บริษัท เอช อาร์ ซี พี จำกัด (“HRCP”) ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2559 บริษัท ฯ ได้ทำการซื้อหุ้นสามัญของ HRCP คิดเป็นอัตราร้อยละ 99.99 ซึ่งจะดำเนินธุรกิจทางด้าน IT System Integration ถือเป็นการสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่สำหรับบริษัท ฯ ให้ครอบคลุมถึงลูกค้าในวงกว้างขึ้น นอกจากนั้น บริษัท ฯ มีการร่วมลงทุนกับบริษัท คลีน แพลนนิ่ง จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจด้านการผลิตพลังงานไฟฟ้าขนาดเล็กจากขยะ บริหารจัดการและกำจัดขยะ โดยถือหุ้นร้อยละ 25

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท ฯ แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ อุปกรณ์เครือข่ายมีสายและอุปกรณ์เครือข่ายไร้สาย ระบบ อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยข้อมูลไอที และระบบสนับสนุนการทำงานของสำนักงาน ศูนย์ข้อมูล นอกเหนือจากนี้บริษัท ฯ ยังมี การบริการสนับสนุนการทำงานของลูกจ้าง หรือบริการหลังการขายอีกด้วย โดยรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการของ บริษัท ฯ มีดังต่อไปนี้

ระบบอุปกรณ์ที่บริษัท ฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายประกอบด้วย

- (1) สินค้ากลุ่มระบบอุปกรณ์เครือข่ายมีสายและอุปกรณ์เครือข่ายไร้สายสำหรับเพื่อรองรับการทำงานแบบ BYOD และรองรับการใช้งานอุปกรณ์ลูกข่ายชนิดใหม่ๆ การทำงานแบบเคลื่อนที่ การทำงานจากนอกสถานที่ การทำงานจากระยะไกล (Mobility and Bring Your Own Device Network)

ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ประกอบด้วยระบบอุปกรณ์เครือข่ายต่างๆ ได้แก่

- (1.1) High Performance Enterprise LAN and Wireless Network ของ Alcatel-Lucent

Alcatel-Lucent เป็นอุปกรณ์เครือข่าย LAN and Wireless ที่มีสมรรถนะสูงสามารถรองรับการทำงาน ของข้อมูลทั้งประเภทข้อมูลดาต้า เสียง และวีดีโอ (Convergent Network) รองรับ เข้าใจ รู้จัก บริหารและ จัดการกับอุปกรณ์ลูกข่ายชนิดใหม่ๆที่นำมาใช้งานในเครือข่ายโดยอัตโนมัติ สนับสนุนการทำงานแบบ Mobility และ BYOD ประกอบด้วย Switch, Router, DNS, NAC และซอฟต์แวร์ระบบบริหารอุปกรณ์เครือข่าย และยัง เหมาะกับการสร้างเครือข่ายสมรรถนะสูงราคาประหยัดสำหรับศูนย์ข้อมูลเพื่อรองรับการส่งข้อมูลจำนวน มหาศาลระหว่างเซิร์ฟเวอร์กับเซิร์ฟเวอร์ภายในศูนย์ข้อมูลและกับเครื่องลูกข่ายต่างๆในเครือข่าย นอกเหนือจาก นี้ Alcatel-Lucent ยังพัฒนาอุปกรณ์รุ่นใหม่ๆที่ใช้ซอฟต์แวร์ในการกำหนดคุณสมบัติหรือนโยบายของการ ทำงานหรือนโยบายความปลอดภัยข้อมูลของเครือข่าย (Software Defined Network) ที่มีความฉลาดและมี สมรรถนะสูง

#### (1.2) Enterprise LAN and Secured Wireless Network ของ HPE Aruba

HPE Aruba เป็นผู้นำทั้งในด้านอุปกรณ์เครือข่าย LAN และด้านอุปกรณ์การสื่อสารไร้สายที่ให้ความ ปลอดภัยของข้อมูลแก่ผู้ใช้งานสูง โดยเฉพาะด้านการสื่อสารไร้สาย HPE Aruba มีระบบจัดการการใช้ คลื่นสัญญาณที่ฉลาดเพื่อให้ได้สมรรถนะการทำงานของระบบและสนองผู้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด มีระบบอุปกรณ์และซอฟต์แวร์บริหารจัดการเครือข่ายของ HPE Aruba ให้ความยืดหยุ่นและง่ายในการจัดการ การใช้งานเพื่อสนับสนุนการทำงานนอกสถานที่ หรือการทำงานจากระยะไกลไม่ว่าจะเป็นการใช้งานจาก สำนักงานสาขา การใช้งานจากบ้าน หรือการใช้งานจากสถานที่สาธารณะใดๆ โดยที่ยังให้ความปลอดภัยของ ข้อมูลสูงเช่นเดียวกับการใช้งานในสำนักงานโดยที่การจัดการไม่ได้เพิ่มภาระให้กับเจ้าหน้าที่ไอทีขององค์กรแต่ อย่างใด เหมาะกับองค์กรที่มีสำนักงานสาขาจำนวนมาก องค์กรที่ผู้บริหารและพนักงานเดินทางนอกสถานที่ ทำงานบ่อย ๆ หรือทำงานจากบ้าน ด้วยความสามารถของระบบดังกล่าวจึงสามารถรองรับเหตุการณ์ที่พนักงาน ไม่สามารถเดินทางเข้ามาทำงานที่สำนักงานไม่ว่าสาเหตุนั้นจะเกิดภัยพิบัติใด ๆ ก็ตามได้ และมีความสามารถ รองรับ เข้าใจ รู้จัก บริหารและจัดการกับอุปกรณ์ลูกข่ายชนิดใหม่ๆที่นำมาใช้งานในเครือข่ายโดยอัตโนมัติ สนับสนุนการทำงานแบบ Mobility และ BYOD อย่างดีเช่นกัน นอกจากนี้ HPE Aruba ยังออกสินค้าใหม่เพื่อ รองรับการทราบตัวตนของผู้ใช้งานผ่านสัญญาณบลูทูธกับคุณสมบัติของเครื่องลูกข่ายของผู้ใช้งานแล้วส่งข้อมูล ที่มีประโยชน์เฉพาะตัวไปยังผู้ใช้งานรายนั้น ๆ ซึ่งสามารถปรับใช้กับความต้องการของกลุ่มองค์กรได้หลาย ประเภท

#### (1.3) High Performance Outdoor and Indoor Wireless ของ LigoWave

LigoWave เป็นอุปกรณ์ระบบเครือข่าย กลุ่มบรอดแบนด์ไร้สายระดับองค์กรครอบคลุมทุกกลุ่ม อุตสาหกรรม มีความเสถียรในการรับ-ส่งข้อมูล ที่มีประสิทธิภาพสูง ราคาเหมาะสม ด้วยวัสดุที่มีคุณภาพสูง จากโรงงานผลิตและทีมวิจัยของ LigoWave และระบบบริหารจัดการ (Software Management) ที่เป็นลิขสิทธิ์ โดยเฉพาะของ LigoWave ที่สามารถช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการทำงานของระบบเครือข่าย Wi-Fi ให้มี ประสิทธิภาพการทำงานเหนือกว่าระบบเครือข่ายของคู่แข่งในท้องตลาด โดยแบ่งเป็น 2 ประเภทดังนี้

(1.3.1) Outdoor Wireless เป็นอุปกรณ์เครือข่ายไร้สายที่สามารถรับส่งข้อมูลประเภทใช้งานภายนอกอาคารที่สามารถตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มอุตสาหกรรมทั้งผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP) หน่วยงานภาครัฐ เอกชน อุตสาหกรรม และด้านความปลอดภัย โดยที่ LigoWave มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายจึงทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานได้ตรงตามลักษณะการใช้งานได้เป็นอย่างดีมีประสิทธิภาพทั้งการทำงานในรูปแบบ Point to Point และ Point to Multi Point รวมถึงเทคโนโลยีการเชื่อมต่อด้วยระบบเครือข่ายไร้สายขั้นสูงอย่าง Mesh และ Hopping นอกจากนี้เป็นอุปกรณ์เครือข่ายที่รับ – ส่งข้อมูลแล้วยังสามารถนำมาใช้เป็นอุปกรณ์กระจายสัญญาณ Wi-Fi เพื่อรองรับการเชื่อมต่อการใช้งานจากอุปกรณ์ในกลุ่ม Mobile Devices ได้เป็นจำนวนมากและเหมาะสมกับทุกสภาวะแวดล้อม ซึ่งจะช่วยให้หน่วยงานหรือองค์กรต่าง ๆ สามารถนำเทคโนโลยีที่เป็นนวัตกรรมที่ LigoWave ได้คิดค้นและพัฒนานำมาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์กับหน่วยงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าการลงทุน

(1.3.2) Indoor Wireless เป็นอุปกรณ์กระจายสัญญาณ Wi-Fi ประเภทใช้งานภายในอาคารที่เหมาะสมกับหน่วยงานภาครัฐ เอกชน ที่เป็นบริษัทในกลุ่ม SME โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว เช่น โรงแรม รีสอร์ท กลุ่มสถาบันการศึกษาในกลุ่มโรงเรียนระดับมัธยม มหาวิทยาลัยต่าง ๆ รวมทั้งหน่วยงานที่อยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ซึ่ง LigoWave มีผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพทั้งในส่วนของอุปกรณ์ที่สามารถรองรับการใช้งานได้เป็นจำนวนมาก (Concurrent Client) และมีระบบบริหารจัดการอุปกรณ์ (Software Controller) ที่สามารถตรวจสอบ วิเคราะห์และแก้ไขปัญหาจากการใช้งาน ทำให้สามารถออกแบบระบบเครือข่าย ลดปัญหาจากการใช้งาน ทำให้ระบบมีความเสถียรสูง นอกจากนี้ระบบบริหารจัดการอุปกรณ์ของ LigoWave ยังรองรับการใช้งานในรูปแบบ Cloud ทั้งแบบ Private Cloud และ Public Cloud จึงทำให้ผู้ดูแลระบบสามารถจะควบคุม ตรวจสอบ และบริหารจัดการระบบเครือข่ายได้ทุกที่ ทุกเวลา ซึ่งถือเป็นนวัตกรรมที่ LigoWave มุ่งมั่นวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดความสะดวกและรวดเร็วสอดคล้องกับแนวคิด Plug and Play ที่จะช่วยให้สามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

(2) สินค้ากลุ่มระบบความปลอดภัยข้อมูลไอที (IT Security)

ระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลขององค์กรนั้นมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมิได้โดยเฉพาะองค์กรที่จะต้องติดต่อกับโลกภายนอกไม่ว่าจะเป็นการติดต่อผ่านระบบอินเทอร์เน็ต เครือข่ายแบบ Extranet หรือแม้แต่เครือข่ายแบบ Intranet ขององค์กร โดยเฉพาะเมื่อมีการนำการสื่อสารแบบไร้สายที่ไม่มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดีเพียงพอมาใช้งาน เนื่องจากปัจจุบันนี้ภัยคุกคามต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น ไวรัส หนอน ม้าโทรจัน สปายแวร์ การดักรับข้อมูล ในรูปแบบต่าง ๆ หรือแม้แต่การโจมตีเพื่อให้ระบบหยุดทำงานมีผลต่อระดับ Business Continuity ขององค์กรได้ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่องค์กรจะต้องเสริมสร้างความปลอดภัยให้เครือข่ายมีความแข็งแกร่งมากที่สุด สินค้าและโซลูชันที่ ITGREEN เป็นตัวแทนจำหน่ายประกอบด้วย

(2.1) ระบบความปลอดภัยไอทีของ Fortinet

ระบบความปลอดภัยไอทีของ Fortinet เป็นต้นแบบระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในรูปแบบของ UTM (Unified Threat Management) โดยได้รวบรวมเอาความสามารถทางด้านการรักษาความปลอดภัยในรูปแบบต่างๆ มาทำงานบนอุปกรณ์ตัวเดียว ไม่ว่าจะเป็น Firewall, Anti-Virus, IDS-IPS, Web filtering, Anti-Spam, VPN IPSec, SSL-TLS, การป้องกันข้อมูลรั่วไหล (Data Loss Prevention – DLP) การปรับสภาพการทำงานเครือข่ายแวนให้เหมาะสม (WAN Optimization) การแจกแจงและควบคุมการทำงานของแอปพลิเคชัน (Application Control) การตรวจสอบข้อมูลจราจรที่เข้ารหัสแบบ SSL (SSL-Encrypted Traffic Inspection) และการแบ่งปริมาณข้อมูลให้กับลิ้งค์และเซิร์ฟเวอร์ให้มีความเหมาะสม (Load Balance) ล่าสุด Fortinet ยังเพิ่มความสามารถในด้านการจัดการและให้บริการการสื่อสารไร้สายแบบรวมศูนย์ให้กับอุปกรณ์ UTM ของ Fortinet ซึ่งทำให้ลูกค้าที่ใช้งาน UTM ของ Fortinet อยู่แล้วสามารถจัดหา Access Point ไร้สายของ Fortinet ติดตั้งเพิ่มในเครือข่ายก็สามารถให้บริการการสื่อสารไร้สายในองค์กรได้ในขณะที่ผู้ใช้แบบไร้สายขององค์กรยังได้รับการบริการด้านความปลอดภัยของข้อมูลจากอุปกรณ์ UTM ของ Fortinet ได้เช่นเดิม นอกจากนี้ Fortinet ยังพัฒนาโซลูชันความปลอดภัยของข้อมูลสำหรับ Server Virtualization ซึ่งกำลังได้รับความนิยมอย่างสูงในขณะนี้ โดยที่โซลูชันนี้จะช่วยป้องกันการโจมตีหรือการแพร่กระจายของอันตรายที่มาจากแอปพลิเคชันหนึ่งไปสู่อุปกรณ์อื่นที่ทำงานอยู่บน Server ตัวเดียวกัน ด้วยการมีความสามารถหลากหลายในอุปกรณ์ตัวเดียวจึงทำให้ Fortinet เป็นมากกว่าอุปกรณ์ UTM อื่นๆในตลาด Fortinet ได้ออกแบบอุปกรณ์มาหลายรุ่นตั้งแต่ขนาดเล็กถึงใหญ่ เพื่อให้มีความเหมาะสมกับการนำไปใช้งานกับทุกขนาดของหน่วยงานตั้งแต่องค์กรขนาดเล็กจนถึงระดับผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต

ตลอดช่วงเวลา 2-3 ปีที่ผ่านมา Fortinet ได้สังเกตเห็นการเปลี่ยนแปลงของตลาด Security ที่เกิดขึ้นแล้วและกำลังจะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้ ได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆรวมทั้งการซื้อกิจการที่ผลิตระบบอุปกรณ์ Security หลายบริษัทและนำมาพัฒนาเพิ่มเพื่อให้สามารถทำงานร่วมกันตั้งแต่การตรวจพบอันตรายและการโจมตีผ่านตัวอุปกรณ์และแหล่งต่าง ๆ (Devices, Applications, Contents, Traffics, Locations) การวิเคราะห์การรายงาน และการจัดการกับอันตรายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในเครือข่ายให้มีการทำงานอย่างเป็นองค์รวม มีสมรรถนะสูงขึ้น เป็นอัตโนมัติมากขึ้น และยังเป็นระบบเปิดเพื่อรองรับการทำงานร่วมกับอุปกรณ์ Security ของผู้ผลิตอื่น ๆ อีกด้วย โดย Fortinet ได้เรียกหลักการการทำงานและแนวคิดของระบบนี้ว่า Fortinet's Security Fabric ซึ่งการเช่นนี้จะปรับเปลี่ยนการแข่งขันในตลาด Security ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

(2.2) ระบบการป้องกันไวรัสและการโจมตีสำหรับอุปกรณ์เครือข่ายที่เป็นแบบ Cloud Service ของ ZScaler

องค์กรที่พนักงานขององค์กรติดต่อกับโลกภายนอกผ่านอินเทอร์เน็ตหรือ Web โดยเฉพาะองค์กรที่มีสาขาหลายสำนักงาน หรือมีพนักงานทำงานนอกสำนักงานจำนวนมาก การที่เมื่อพนักงานเหล่านี้จะทำธุรกรรมกับโลกภายนอกหากต้องดึงจราจรของข้อมูลเข้าสู่ส่วนกลางก่อนที่จะออกสู่หรือเข้าจากภายนอกเพื่อตรวจสอบอันตรายที่ติดมากับข้อมูลเหล่านี้จะเป็นการสิ้นเปลืองแบนด์วิธของเครือข่ายหลักขององค์กรซึ่งมีปริมาณจำกัดและมีราคาแพง หรือหากต้องมีอุปกรณ์ตรวจจับอันตรายของข้อมูลดังกล่าวเพื่อติดตั้งอยู่ที่ทุกสำนักงานสาขาทุกสาขาจะเป็นการลงทุนที่สูงมาก และหากองค์กรละเลยการตรวจสอบดังกล่าวยิ่งเป็นการตัดสินใจที่สร้าง

ต้นทุนที่สูงมากให้กับองค์กรหากมีอันตรายหลุดเข้ามาพร้อมกับข้อมูลดังกล่าว ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดการล้มเหลวของเครือข่ายหรือสร้างความเสียหายให้กับข้อมูลธุรกิจหลักขององค์กรได้ ดังนั้นการบริการตรวจจับอันตรายที่จะติดมากับข้อมูลดังกล่าวผ่านการให้บริการแบบ Cloud Service นั้นเป็นคำตอบที่มีประสิทธิภาพและประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับองค์กรได้อย่างสูงสุด ระบบนี้สนับสนุนการทำงานแบบ Mobility และ Remote Access

(2.3) ระบบการแจ้งเตือนและป้องกันการแก้ไขข้อมูลในตัวเซิร์ฟเวอร์ (ServerAlarm and WebAlarm) ของ eLock

เป็นระบบซอฟต์แวร์ที่จะคอยตรวจสอบการเข้าถึงและแก้ไขไฟล์ข้อมูลที่อยู่ในเครื่องคอมพิวเตอร์ และแจ้งเตือนหากมีการเข้าถึงหรือแก้ไขโดยบุคคลที่ไม่มีสิทธิ ไม่ว่าจะไฟล์ข้อมูลนั้นจะเป็นข้อความ ภาพ เสียง หรือฐานข้อมูล หรือ หน้าเว็บ ก็ตาม และสามารถที่จะนำข้อมูลชุดก่อนที่จะถูกแก้ไขกลับมาคืนสภาพเดิมให้ได้ (Recovery)

องค์กรธุรกิจปัจจุบันให้ความสำคัญและใช้เทคโนโลยีไอทีและข้อมูลเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน ข้อมูลจึงเป็นทรัพย์สินที่สำคัญยิ่งและยังเป็นชื่อเสียงและหน้าตาขององค์กร การถูกเข้าถึงและแก้ไขข้อมูลหรือหน้าเว็บขององค์กรโดยบุคคลภายนอกที่ไม่มีสิทธิจะสะท้อนถึงความน่าเชื่อถือขององค์กรต่อลูกค้าอย่างยิ่ง

(2.4) ระบบการตรวจสอบตัวตนและพิสูจน์สิทธิ์การใช้งาน (Authorization, Authentication and Access Control) ของ HPE-Aruba เรียกว่า ClearPass Policy Manager (CPPM)

ระบบ CPPM เป็นระบบกำหนดนโยบายให้กับอุปกรณ์ประเภทต่างๆ เช่น MacBook, iPhone, iPad, Android, Galaxy Tab, Wi-Fi Phone, Printer หรืออุปกรณ์อื่นๆ เพื่อให้เข้าถึงระบบเครือข่ายขององค์กร โดยที่ CPPM สามารถรองรับการเชื่อมต่อได้ทั้งเครือข่ายแบบใช้สายและเครือข่ายแบบไร้สายได้ โดย CPPM จะมีโมดูล 3 โมดูลด้วยกัน ซึ่งโมดูลแรกเรียกว่า Clear Pass Self Service Registration/Provisioning (Guest): เป็นระบบการลงทะเบียนสำหรับบุคคลภายนอกเพื่อให้อุปกรณ์สามารถเข้าใช้งานในระบบเครือข่ายได้โดยผู้ใช้งานเป็นผู้ลงทะเบียนด้วยตนเองผ่านทางหน้าจอ Captive Portal และระบบจะจัดเก็บข้อมูลของอุปกรณ์ไว้ใน Database ให้โดยอัตโนมัติ ซึ่งทำให้สะดวกและง่ายต่อการใช้งานและจะช่วยลดงานของเจ้าหน้าที่บริหารไอทีลง อย่างเห็นได้ชัด โมดูลที่ 2 เรียกว่า ClearPass Onboard : เป็นระบบที่ช่วยในการตั้งค่าการติดตั้งโปรแกรมด้านความปลอดภัยต่างๆ และจัดเตรียมทรัพยากรของการระบุตัวตนและพิสูจน์ทราบตัวตนภายใต้มาตรฐาน 802.1x ให้กับอุปกรณ์ที่กำลังจะเชื่อมต่อกับเครือข่าย ทำให้สามารถทราบและระบุตัวตนผู้ที่กำลังใช้งานระบบเครือข่ายได้เป็นการรองรับและจัดการกับอุปกรณ์แบบ BYOD และโมดูลที่ 3 คือ ClearPass OnGuard : เป็นระบบที่ทำหน้าที่เป็น NAC (Network Access Control) เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบอุปกรณ์ที่กำลังจะต่อเชื่อมกับระบบเครือข่ายว่ามีระบบรักษาความปลอดภัยและข้อกำหนดต่างๆ เป็นไปตามที่องค์กรกำหนดไว้หรือไม่ เช่น ในตัวอุปกรณ์มีซอฟต์แวร์ป้องกันไวรัสหรือไม่ เปิดไฟร์วอลล์ไว้หรือไม่ หรือมีซอฟต์แวร์ที่ไม่ได้กำหนดให้ใช้งาน

อยู่หรือไม่ ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมาจะทำให้ระบบเครือข่ายขององค์กรทำงานได้อย่างสมบูรณ์แบบทั้ง Monitor, Control, Protect, Reports ได้อย่างครบถ้วน

(3) ระบบสนับสนุนการทำงานของสำนักงาน ศูนย์ข้อมูล และอื่น ๆ

ประกอบด้วยระบบอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ที่ช่วยให้การทำงานของระบบอุปกรณ์เครือข่ายและอุปกรณ์ในศูนย์ข้อมูลมีความเสถียรมากขึ้น มีระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลที่ดีขึ้น สนับสนุนการทำงานแบบธุรกิจต่อเนื่อง (Business Continuity) และมีระบบจัดการการใช้แบนด์วิธสำหรับอุปกรณ์ลูกข่าย นอกเหนือจากนั้นยังมีระบบช่วยให้การสื่อสารระหว่างบุคคลหรือกลุ่มบุคคลแบบเสียงและภาพผ่านเครือข่ายแบบ Web ที่มีประสิทธิภาพและประหยัด ระบบอุปกรณ์ในกลุ่มนี้ประกอบด้วย

(3.1) DNS, DHCP and IPAM ของ Infoblox

เป็นโซลูชันของ Network Infrastructure ในการจัดการ DNS DHCP และ IPAM ที่สามารถทำงานทั้ง 3 ฟังก์ชันก็ได้พร้อมกันใน Appliance เครื่องเดียว สามารถใช้เป็น DNS/DHCP Server แบบ IPv4/IPv6 ที่มีประสิทธิภาพสูงทำ DNS fail over และ DHCP fail over ซึ่ง DNS/DHCP โดยใช้ Windows และ Bind Open Source ไม่สามารถทำได้ ทนทานต่อภัยคุกคามและการโจมตีเข้าระบบด้วยคุณสมบัติของ DNSSECURE ระหว่าง domain และ sub domain ทนต่อการโจมตี แบบ DDOS สามารถเพิ่มคุณสมบัติ DNS Firewall เพื่อใช้ป้องกัน user จากการไป access DNS ที่เป็น bad site สามารถทำ High Availability ได้ทุกรุ่น และขยายการทำงานไปยังสาขาต่างๆด้วย Grid Technology ซึ่งเป็นเทคโนโลยีเฉพาะของ Infoblox เพื่อให้การ update DNS/DHCP/IP เป็นไปอย่างอัตโนมัติ นอกจากนี้ยังใช้เป็น IP Address Management สามารถใช้จัดการ IP ขององค์กรแบบอัตโนมัติทั้ง IPv4 และ IPv6 ทั้งที่เป็น Physical และ Virtual Systems ให้ความสะดวกกับผู้ดูแลระบบ สามารถทำบริหาร DNS/DHCP/IP ได้จากส่วนกลาง (Centralize Management) ทำให้แก้ปัญหาเน็ตเวิร์คได้อย่างรวดเร็วกว่าการจัดการแบบเดิม ลด Business Disruption และการสูญเสียรายได้จากการที่ต้องหยุดทำธุรกรรมจากสาเหตุที่ระบบสารสนเทศและเครือข่ายทำงานไม่ได้อันเนื่องมาจากอุปกรณ์ DNS/DHCP/IP อ่อนแอ ไม่แข็งแรง ทำงานไม่ได้และหรือทำงานผิดพลาด เหมาะกับศูนย์ข้อมูลขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีจำนวนผู้ใช้งานจำนวนมากเกินกว่า 500 รายขึ้นไป และเหมาะกับองค์กรที่มีศูนย์ข้อมูลของสำนักสาขาหลายสาขากระจายอยู่ต่างพื้นที่

(3.2) Internet Gateway และ Mobile Offload ของ Antlabs

Antlabs เป็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีคุณสมบัติเป็น Internet gateway ระดับ Enterprise สำหรับการจัดการผู้ใช้งาน Wired และ Wireless โดยมีลักษณะที่เรียกว่า Visitor-based network คือจะทำให้การใช้งาน Internet สำหรับ user ที่เข้ามาในพื้นที่บริการ Wi-Fi ประเภทต่างๆใช้งานได้อย่างเป็นที่น่าสนใจ โดยโซลูชันของ Antlabs สำหรับกลุ่มลูกค้าแต่ละประเภท ประกอบด้วย

(3.2.1) โซลูชัน Hospitality สำหรับกลุ่มลูกค้า โรงแรม, service apartment, Exhibition Hall สามารถทำ Multi-tier QOS เพื่อใช้จัดการ Internet Bandwidth ผ่าน Network ทั้งแบบ Wired และ Wireless สำหรับผู้ใช้แต่ละประเภท ตัวอย่างเช่นลูกค้าเข้าพักโรงแรมทั่วไป สามารถใช้ Free Wi-Fi ได้ bandwidth 256 KB ต่อคน สามารถใช้งานได้รวม 24 ชั่วโมง หากเป็น VIP หรือ จ่ายเพิ่มจะได้ bandwidth 1 MB จนกว่าจะ checkout หรือต้องการทำ Conference call สามารถทำ Fixed bandwidth ขนาด 2 MB ให้ได้โดยไม่มีคนอื่นมาแชร์ bandwidth ร่วม นอกจากนี้ยังสามารถ Integrate ร่วมกับ Front Office Software ของโรงแรมชั้นนำส่วนใหญ่ได้เช่น Micros Fidelio, Opera ฯลฯ โดยไม่ต้องเขียนโปรแกรมเพิ่มเติม เพื่อส่งค่าการใช้งานหรือแจ้งเตือนแขกที่เข้าพักเรื่องค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อุปกรณ์สำหรับโซลูชันนี้จะมีคุณสมบัติเบ็ดเสร็จอยู่ใน Appliance เครื่องเดียวรวมถึงคุณสมบัติที่สามารถทำ DHCP, DNS, Lawful Intercept (Log management), payment gateway interface และยังสามารถทำ HA(High Availability) เพื่อให้ระบบสามารถใช้งานได้ 24 ชั่วโมง โดยประมาณการ device สูงสุดไม่เกิน 5,000 devices

(3.2.2) โซลูชัน BYOD เหมาะสำหรับ Campus เช่น มหาวิทยาลัย ซึ่งสามารถจัดการ Authentication และจัด QOS profile ให้เหมาะกับอุปกรณ์ต่างๆได้ทั้ง Notebook, Smart phone, Tablet โดยมี portal ที่มีขนาดจอเหมาะกับอุปกรณ์แต่ละประเภท และสามารถระบุให้อุปกรณ์ที่ออกจากบริเวณวง network ไปแล้วเมื่อนำเข้ามาใหม่สามารถใช้ได้ทันทีโดยไม่ต้อง login ใหม่อีกครั้งหากว่าผู้ใช้นั้นๆยังมีสิทธิและโควตาในการใช้งานอยู่ โซลูชันนี้จะมีคุณสมบัติเบ็ดเสร็จอยู่ใน Appliance เครื่องเดียวเหมือนโซลูชัน Hospitality โดยประมาณการ device สูงสุดไม่เกิน 20,000 devices

(3.2.3) โซลูชัน Carrier Wi-Fi เหมาะสำหรับ Provider ในการจัดการ Wi-Fi ที่ติดตั้งในพื้นที่บริเวณกว้างเช่น เทศบาลหรือจังหวัด ซึ่งจะมี รุ่นและอุปกรณ์เสริมจาก Antlabs เป็น ชุด Appliance หลายตัว โดยจะมีการสำรวจและออกแบบให้เหมาะสมกับความต้องการของโครงการ

(3.2.4) โซลูชัน Mobile offload เป็น โซลูชันสำหรับ Mobile Provider หรือ Campus ที่ปัจจุบัน Mobile Provider มีการนำ Wi-Fi access point ไปวางไว้ทดแทนการขยาย 3G node ซึ่งมีราคาแพง โดยหากเครื่องลูกข่ายสนับสนุน protocol EAP-SIM (เครื่อง Mobile รุ่นใหม่จะมีทั้งหมด) จะสามารถใช้ Internet 3G ของค่ายมือถือที่ใช้อยู่ผ่าน Wi-Fi access point ที่ใกล้ที่สุดได้ทันทีโดยไม่ต้องใช้ผ่าน 3G Internet Node ซึ่งอาจมีผู้ใช้งานจำนวนมากและอยู่ในระยะใกล้กว่า

(3.3) Web Conference ซึ่งระบบประชุมทางไกล Online ผ่าน เครือข่าย Internetความเร็วสูง โดยสามารถทำการประชุมแบบเห็นภาพ ฟังเสียง และรับส่งข้อมูลได้ในเวลาเดียวกัน ด้วยความเร็วของเครือข่าย 3G ,4G หรือ WIFI ก็จะสามารถประชุมพร้อมกันได้ ทุกสถานที่ทั่วโลก หรือทุกเวลา อีกทั้งสามารถบันทึกการประชุมเป็น คลิป VDO ได้ และนำเสนองาน Presentation นำเสนอสินค้า ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ แก่ลูกค้า หรือ ใช้เพื่อให้การอบรมภายในบริษัท บริการ Web Conference เป็นระบบที่ใช้งานง่าย ทันสมัยในยุคการติดต่อสื่อสารในปัจจุบัน ประหยัดเวลา ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ในกรณี ที่ต้องเดินทางไปประชุมการพร้อม ๆ กัน การใช้งานและการติดตั้ง โปรแกรมที่เครื่องลูกข่ายไม่ยุ่งยากใช้ทรัพยากรของระบบน้อย ประหยัด งบประมาณ

โดยรวมของกิจการหรือหน่วยงาน ด้วยความสามารถโดยรวมของระบบ Web Conference สามารถประยุกต์ใช้กับทุกหน่วยงานทั้งภาคธุรกิจเอกชน และหน่วยงานราชการ ที่มีการบริหารงานแบบมีสำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขา

(3.3.1) V-Cube Web Conference เป็นชุดโปรแกรมระบบประชุมทางไกล Online ผ่านเครือข่าย Internet เป็นชุดโปรแกรมที่พัฒนาในประเทศญี่ปุ่นและได้รับการยอมรับว่าใช้งานง่ายจนมีผู้นิยมเลือกใช้งานเป็นอันดับ 1 ในประเทศญี่ปุ่น V Cube มีความสามารถที่โดดเด่น กว่าชุดโปรแกรม Web Conference อื่นๆ โดยมี User Interface ที่ใช้งานง่ายแต่ก็มีรายละเอียดครบถ้วนเพียงพอที่จะเลือกใช้สำหรับงานการประชุมทางไกล Online นอกจากนี้ V Cube ยังมีคุณสมบัติ ที่โดดเด่นกว่า ชุดโปรแกรม Web Conference อื่นๆ เช่น รองรับ 100 ผู้ใช้งาน ( Concurrent ) ต่อ 1 ห้องประชุมด้วยมาตรฐาน H.264/SVC สามารถทำ Auto Bandwidth Tuning ทำให้ได้ภาพและเสียง ที่มีคุณภาพ ตลอดเวลา รวมถึงสามารถแสดงภาพได้ระดับ HD , ลดการเกิดเสียงก้องด้วย Software Echo Canceller (SPEEX Wideband Audio) , แบ่งระดับผู้ใช้งานแบบ Master Admin , Admin , User ทำให้ ประยุกต์ใช้งานกับหน่วยงานที่มีรูปแบบ Multi Company , เข้ารหัสแบบ SSL 128 bit เพิ่มความปลอดภัยในการใช้งานผ่าน Internet , เชื่อมต่อกับระบบ Network Video Conference แบบ Hardware Endpoint ที่ใช้ Protocol แบบ H.323 และ SIP เชื่อมโยงใช้งานผ่านระบบ Speed recognition and Translation เพื่อแปลงคำพูดเป็นตัวอักษรและยังสามารถแปลคำพูดเป็นภาษาอื่น ๆ ได้ รองรับการทำงานด้วยการโทรเข้าและโทรออกโดยใช้งานผ่านโทรศัพท์พื้นฐานได้ และยังมีคุณสมบัติอีกหลายข้อที่ ที่จะอำนวยความสะดวกของผู้ใช้ ให้สามารถใช้งานได้ง่าย และปัจจุบันผู้ใช้งาน V Cube ในประเทศไทย โดยส่วนมากเป็นกลุ่มธุรกิจที่เป็นเครือข่ายธุรกิจของประเทศญี่ปุ่น และในเรื่อง ค่าใช้จ่ายลิขสิทธิ์ใช้งานลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการได้ทั้งแบบเช่าใช้รายปี หรือ ซื้อสิทธิ์การใช้แบบถาวรพร้อมการต่ออายุใช้งานแบบรายปี ทำให้มีลูกค้ามีทางเลือกในเรื่องงบประมาณที่เหมาะสมกับได้งายขึ้น บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ได้รับการแต่งตั้ง อย่างเป็นทางการ จาก V Cube ให้เป็น Master Dealer (ตัวแทนค้าส่ง) ในกลุ่มสินค้าต่อไปนี้

V Cube Meeting = ระบบประชุมทางไกล Online

V Cube Seminar = ระบบถ่ายทอดการประชุมสัมมนา Online

V Cube Gate = ระบบสื่อสารสนทนาแบบเฉพาะกลุ่ม (สื่อสาร ข้อความ ภาพ VDO และ สติกเกอร์)

V Cube Box = อุปกรณ์ Appliance ระบบประชุมทางไกล Online

V Cube LMS = ระบบการเรียนการสอนแบบ Online

(3.3.2) AVER VDO Camera สำหรับระบบ Web Conference

Aver เป็นผู้ผลิตจากประเทศไต้หวันที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในเรื่องของคุณภาพของกล้อง ที่แสดงภาพได้ความคมชัดระดับ Full HD สำหรับ สินค้าที่บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายแบบผู้แทนกระจายสินค้าส่ง มี อยู่ 2 รุ่น คือ VC 520 , VC 320 โดยทั้งสองรุ่นเป็น เครื่องมือที่จำเป็นสำหรับการประชุมทางไกลโดยผ่าน Web Conference ความสามารถที่โดดเด่นของอุปกรณ์คือถูกออกแบบมาให้ใช้งานง่ายแบบ Plug-and-Play สามารถ Pan Tilt Zoom ภาพได้ ตัว Microphone รับเสียงพูด

ได้รอบทิศทางแบบ 360 องศา และ ตัวลำโพงให้เสียงมีความชัดเจนสูง เพียงเชื่อมต่อสาย USB เข้ากับคอมพิวเตอร์ก็สามารถใช้งานได้อย่างง่ายดายเหมาะสำหรับห้องประชุมที่มีขนาดเล็ก ไปจนถึงห้องประชุม ที่มีขนาดใหญ่ EZMeetup, Skype™, Microsoft Lync™, Google Hangouts™, FaceTime, Cisco WebEx®, GoToMeeting, Adobe Connect, BlueJeans, Zoom, Vidyo, Fuze, WebRTC , V Cube

ด้วยการประยุกต์ใช้ความสามารถอันโดดเด่นของ Software V Cube และอุปกรณ์ AVER VDO Camera เพื่อใช้งานระบบ Web Conference และปรับแต่งให้สามารถใช้งานร่วมกัน ได้เป็นอย่างดี อีกทั้งด้วยความสามารถของทีมงานที่มีพื้นฐานด้านเครือข่ายและความปลอดภัยด้านเครือข่ายทำให้การปรับแต่ง และให้คำปรึกษาด้าน Technical Support ทั้งก่อนและหลังการขาย

#### (3.4) ระบบและอุปกรณ์สายสัญญาณ (Cabling System) ของ Panduit

Panduit มีระบบอุปกรณ์สายสัญญาณและตู้ใส่อุปกรณ์ (Cable and Cable Rack) คุณภาพสูงและมีหลายประเภทสำหรับการใช้งานในสภาพแวดล้อมต่าง ๆ มีทั้งสายสัญญาณที่เป็นสายทองแดง CAT5E หรือ CAT6A หรือสาย Optic Fiber มีสายสัญญาณที่ใช้ในโรงงานที่อ่อนไหวต่อคลื่นแม่เหล็กไฟฟ้า สายสัญญาณที่ติดตั้งกับเครื่องมืองที่เคลื่อนที่หรือบิดไปมา สายสัญญาณที่ติดตั้งในสภาพแวดล้อมที่มีอุณหภูมิร้อนหรือเย็นกว่าปกติ หรือมีความชื้นหรือมีเคมี เป็นต้น Panduit ยังมีอุปกรณ์เสริมของสายสัญญาณเพื่อเพิ่มความมั่นใจในการใช้งานมีระบบการป้องกันการถอดเปลี่ยนสลับสายสัญญาณโดยพลังแม่เหล็กหรือไม่ต้องใจ มีระบบการบริหารจัดการการติดตั้งใช้งานสายสัญญาณที่ฉลาด เหมาะกับการเดินสายแลนในสำนักงาน ศูนย์ข้อมูล หรือโรงงานอุตสาหกรรม

#### (3.5) Uninterruptible Power Supply ของ Delta

ระบบอุปกรณ์ปรับสภาพและสำรองพลังงานไฟฟ้าคุณภาพสูงของ Delta จำหน่ายและให้บริการโดยบริษัท Delta Green Industrial (Thailand) Company Limited ระบบสำรองไฟฟ้าเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับองค์กรทุกประเภทที่ต้องการความต่อเนื่องของการทำงานของอุปกรณ์ที่ใช้ไฟฟ้าไม่ว่าจะเป็นเครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์เครือข่าย เครื่องพิมพ์ เครื่องจักรในโรงงาน สายพานลำเลียงเครื่องมือต่าง ๆ ในห้องผ่าตัดรวมถึงไฟส่องสว่าง ซึ่งหากเครื่องมือเหล่านี้หยุดทำงานเนื่องจากขาดกระแสไฟฟ้าไปเลี้ยงแล้วอาจหมายถึงการหยุดชะงักของธุรกิจ การเสียโอกาสในการผลิต การเสียลูกค้า หรืออาจต้องเสียเวลาในการทำความสะอาดอุปกรณ์ที่เกิดจากการของตกค้างในขบวนการผลิตและเสียเวลาในการเตรียมเครื่องให้เริ่มทำงานใหม่ซึ่งจะเสียทั้งเวลาและค่าใช้จ่ายสูง หรืออาจหมายถึงชีวิตของคนไข้ หรือหมายถึงคุณภาพของการบริการต่าง ๆ ที่จะให้ลูกค้า

เครื่องสำรองไฟของ Delta มีทั้งรุ่นที่เป็นระบบไฟฟ้า Single Phase และ Three Phase 3 เฟส ใช้เทคโนโลยี True on-line, Double-conversion และใช้เทคโนโลยีแบบ IGBT และ modular ups คือสามารถเพิ่มการใช้งานได้ตามความต้องการของผู้ใช้โดยมีขนาดตั้งแต่ 1 kVA จนถึง 400kVA มี Software สามารถจัดการ

ผ่าน network และสามารถจัดการ Shutdown Linux และ Windows server ตลอดจน Vmware ได้เมื่อมีเหตุการณ์ที่ต้องทำการ shutdown แบบอัตโนมัติ

นอกจากนี้ Delta ยังมี DCIM(Data Center Infrastructure Management) ซึ่งเป็นระบบศูนย์ข้อมูลกลางรวบรวม ค่าการใช้งานพลังงาน ค่าอุณหภูมิ ความร้อน ภาพจากกล้องวงจรปิด ข้อมูลการเข้าออกของเจ้าหน้าที่ห้อง Datacenter ตลอดจนถึงสัญญาณจาก Fire Alarm และค่าการใช้งานของ Server ตและอุปกรณ์ Network ต่าง ๆ มารวมแสดงผลในห้องควบคุม โดยสามารถดึงค่าต่าง ๆ จากระยะไกลหรือจากสาขาต่าง ๆ ได้ผ่านเครือข่าย Network ทำให้ผู้ดูแล Datacenter สามารถควบคุมและจัดการอุปกรณ์ในห้อง Datacenter ได้อย่างสมบูรณ์แบบ

### การตลาดและการแข่งขัน

#### การตลาด

บริษัท ITGREEN มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนโดยเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและให้กับขั้นตอนการจัดจำหน่ายเพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา ในด้านการตลาด ITGREEN จะร่วมมือกับเจ้าของสินค้าในการสร้างการรับรู้ของตลาดในตัวของสินค้าโดยการโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ จัดสัมมนาให้ข้อมูลสินค้าแก่คู่ค้าและลูกค้า รวมถึงการจัดอบรมด้านเทคนิค เป็นต้น ในด้านการจัดจำหน่าย ITGREEN จะร่วมมือกับคู่ค้าในการร่วมแสดงสินค้า การเยี่ยมและนำเสนอการขายต่อลูกค้า การทำโปรโมชั่น

บริษัท ITGREEN ได้สร้างชื่อให้เป็นที่รู้จักและยอมรับ ในด้านการเป็นคู่ค้าที่ดี มีคุณภาพ มีบริการที่ดี ซื่อสัตย์เชื่อถือและไว้วางใจได้ โดยการเลือกทำตลาดสินค้าที่มีคุณภาพ การเลือกสรรและการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องให้มีการทำงานและพฤติกรรมที่สอดคล้องและเหมาะสมกับปรัชญาในการทำงานของบริษัท ฯ ที่เน้นความต่อเนื่องในการทำธุรกิจ (Continuity) ความเชื่อมั่นไว้ใจได้ (Reliability) ความมั่นคง (Stability) และความน่าเชื่อถือสามารถคาดการณ์ได้ (Predictability)

กลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

#### (1) ด้านสินค้าและบริการ

เพื่อให้สอดคล้องกับปรัชญาในการทำธุรกิจ บริษัท ฯ เน้นการกำหนดประเภทของสินค้าและบริการที่จะนำมาจำหน่ายซึ่งจะต้องเป็นสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของตลาดในปัจจุบันและตอบสนองแนวโน้มตลาดที่กำลังเกิดขึ้น และควรเป็นสินค้าที่เกื้อหนุนซึ่งกันและกัน (Complimentary) และต้องเป็นสินค้าที่ต้องการประเภทของความเชี่ยวชาญและความชำนาญของบุคลากรใกล้เคียงกันเพื่อที่จะสร้างความชำนาญและความเชี่ยวชาญในการให้บริการในตัวบุคลากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถสร้างความมั่นใจในการให้บริการกับลูกค้า คัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพทั้งด้านตัวสินค้าและบริษัทผู้ผลิต สินค้าที่มีคุณสมบัติที่ตรงกับความต้องการของตลาด มีคุณภาพสูง และมีศักยภาพทางการตลาดสูง มีกลยุทธ์ มีอนาคต เป็นสินค้าแบรนด์ที่ต้องการชิงตลาดหรือเจาะตลาดของแบรนด์ที่เป็นผู้นำ คือเป็นแบรนด์ท้าทายผู้นำ (Challenging Brand) ในช่วงปีที่ผ่านมา ๆ มาและปี 2560 บริษัท ฯ มุ่งตอบสนอง

นโยบายของรัฐในเรื่องการขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยระบบดิจิทัล (Digital Economy) ได้แก่การค้าด้วยอิเล็กทรอนิกส์ และการใช้เทคโนโลยีไอที เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและสร้างความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งจะแตกย่อยไปเป็นระบบคอมพิวเตอร์สำหรับงานสำนักงาน งานขาย งานผลิต การนำไอทีมาช่วยในไลน์ผลิตหรือ shop floor (Industry Automation) การค้าแบบออนไลน์ Internet Banking การทำเว็บไซต์ขององค์กร การใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการสื่อสารภายในองค์กรและกับภายนอกองค์กร การทำงานระยะไกลจากภายนอกองค์กร (Remote Workforce หรือ Workforce Mobility) ระบบความปลอดภัยของข้อมูล (IT Security) ระบบข้อมูลแบบคลาวด์ ระบบ Web Conference เป็นต้น ซึ่งบริษัทก็ได้เป็นตัวแทนสินค้าหลายตัวตามที่ได้กล่าวมาแล้ว เช่น Fortinet, Alcatel-Lucent, HPE Aruba, InfoBlox, ZScaler, AntLabs, eLock, VCube, Aver, Delta, Panduit เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทเริ่มวางฐานเกี่ยวกับเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น Hyper Convergence, Software Defined Network, Internet of Things (IoT) และบริษัทก็จะเสาะหาคัดเลือกสินค้าใหม่ ๆ ที่สนับสนุนแนวโน้มที่กล่าวไปแล้วเพิ่มเติมอีกด้วย

## (2) ด้านพนักงาน

พนักงานเป็นทรัพยากรที่สำคัญของบริษัท ฯ ซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างและส่งมอบคุณค่าให้กับสินค้าและการจัดจำหน่าย พนักงานจะได้รับการคัดสรรมาจากกลุ่มผู้ที่มีความรู้ความสามารถ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และต้องสามารถทำงานเป็นทีม และเมื่อได้รับบรรจุในทีมงานแล้วจะได้รับการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าโดยตรงจากเจ้าของสินค้าและจากผู้ร่วมงานในทีมงาน บริษัทมีเป้าหมายที่ชัดเจนในการให้พนักงานส่วนใหญ่ผ่านการรับรองความรู้ความสามารถ และมีใบประกาศนียบัตรรับรองจากผู้ผลิตสินค้าที่บริษัท ฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย (Certified Training) พนักงานแต่ละท่านจะได้รับการกำหนดตัวสินค้าที่ต้องรับผิดชอบอย่างชัดเจนเพื่อจะได้พัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญในสินค้าและเป็นหลักในการให้บริการเกี่ยวกับสินค้านั้น ๆ และจะเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้ความเชี่ยวชาญให้กับทีมงานท่านอื่น ๆ เพื่อช่วยกันพัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญร่วมกัน สามารถทำงานทดแทนกันได้ และสามารถทำงานในลักษณะเสนองานเป็นระบบโดยรวม (Solution หรือ System) ได้ สามารถให้คำปรึกษา การบริการและตอบคำถามให้กับลูกค้าได้ไม่ว่าจะเป็นด้านทางเทคนิคของสินค้าแต่ละชนิดหรือปัญหาของระบบที่เสนอได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว นอกเหนือจากนั้นพนักงานต้องสามารถทำหน้าที่เป็นผู้อบรม (Trainer) ความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้จำหน่ายช่วงหรือลูกค้าได้

บริษัท ฯ มีนโยบายในการรักษาพนักงานให้ทำงานกับบริษัท ฯ ทั้งในเรื่องผลตอบแทนในการทำงาน การเติบโตในสายงาน สวัสดิการ สภาพแวดล้อมการทำงาน การให้โอกาสในการพัฒนาตนเอง การบริหารงานภายในบริษัทตลอดจนการสร้างให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างทีมงานเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการทำงานและการให้บริการโดยไม่เปลี่ยนบุคลากรผู้ให้บริการบ่อยนัก

## (3) ด้านช่องทางการจำหน่าย

บริษัท ฯ จำหน่ายสินค้าโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือบริษัทร่วมค้าหรือคู่ค้า (Dealer หรือ Reseller หรือ Partner) รวมถึงว่าคู่ค้าซึ่งได้แก่บริษัทที่จำหน่ายและติดตั้งระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเครือข่าย (Network Integrator) หรือเป็นบริษัทที่จำหน่ายและติดตั้งระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และโปรแกรมธุรกิจ (System Integrator)

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยบริษัทจะคัดสรรผู้ร่วมค้าโดยมุ่งเน้นคุณภาพ เน้นความตั้งใจในการทำธุรกิจ ไม่เน้นขนาดของบริษัท บริษัทจะทำงานร่วมกันกับผู้ร่วมค้าอย่างยุติธรรมและเสมอภาค มีกฎเกณฑ์กติกาในการทำธุรกิจ และตัดสินใจบนกติกาที่วางไว้ทำให้สามารถเป็นที่คาดการณ์ได้ (Predictability) ของผู้ร่วมค้า ซึ่งจะทำให้เกิดการเชื่อมั่นและเชื่อถือซึ่งกันและกันในระยะยาว

บริษัท ฯ ให้ความสำคัญในการร่วมพัฒนาความสามารถของทีมงานของผู้ร่วมค้าโดยจัดการอบรมเกี่ยวกับตัวสินค้าทั้งด้านเทคนิคและด้านการขายให้แก่ผู้ร่วมค้าอย่างต่อเนื่องทุก ๆ เดือน ทั้งโดยบุคลากรของบริษัท ฯ และโดยบุคลากรของเจ้าของสินค้า จัดให้มีห้องทดสอบอุปกรณ์โดยจะมีอุปกรณ์ที่จำหน่ายทั้งหมดและอุปกรณ์เสริมที่จำเป็นต่อระบบของควม (Solution) เพื่อให้ผู้ร่วมค้าได้มาทดสอบหรือเรียนรู้การใช้งานเป็นการพัฒนาความรู้ให้กับผู้ร่วมค้าอย่างมีประสิทธิภาพอีกทางหนึ่ง

เพื่อสนับสนุนช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกเหนือจากการเพิ่มบุคลากรด้านการตลาดแล้วบริษัทจะเพิ่มบุคลากรเพื่อติดต่อตรงถึงลูกค้า (Direct Touch) เพื่อพัฒนาโอกาสในการขายในลูกค้าสำคัญใหญ่ ๆ เป็นการสนับสนุนการสร้าง Sales Leads ให้กับลูกค้าของบริษัท

**(4) ด้านการสนับสนุนการจำหน่ายสินค้า**

บริษัท ฯ มีนโยบายการจัดกิจกรรมเพื่อให้ข่าวสารเกี่ยวกับสินค้า (Create Product and Brand Awareness) การกระตุ้นตลาดและสร้างความต้องการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Demand Generation Activities) ซึ่งได้แก่การจัดสัมมนาด้านเทคนิคเกี่ยวกับตัวสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและบุคคลที่สนใจ การจัดงานสัมมนาด้านเทคนิคร่วมกับตัวแทนจำหน่ายสำหรับลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมโดยเฉพาะโรงงานในเขตอุตสาหกรรมที่ถูกน้ำท่วม การเข้าร่วมงานนิทรรศการเพื่อแสดงสินค้าและการใช้งาน (Exhibition and Trade Show) การให้ข้อมูลเทคนิคเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าและนำไปใช้ในงานจริงผ่านช่องทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) และเว็บไซต์ประชาสัมพันธ์

ในปี 2560 บริษัท ITGREEN ตั้งเป้าหมายที่จะขยายตลาดไปในต่างจังหวัด และประเทศใกล้เคียงที่กำลังเติบโตให้มากขึ้น โดยการมีบุคลากรประจำในพื้นที่เพื่อเป็นตัวแทนของบริษัทในการศึกษาความต้องการของตลาดและพัฒนาโอกาสในการทำธุรกิจ การให้ข้อมูลของบริษัท ฯ และสินค้าแก่ตลาด การคัดเลือก สนับสนุนและร่วมมือในการทำธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าในพื้นที่ เพื่อสร้างการรับรู้ สร้างความมั่นใจและให้บริการที่เหมาะสมและทันท่วงทีต่อลูกค้าและลูกค้าในพื้นที่ ซึ่งได้เริ่มทำที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือก่อนเป็นพื้นที่แรก เริ่มด้วยการมีสำนักงานสาขาที่ขอนแก่น มีแผนจะเปิดสาขาใหม่ที่ภาคตะวันออกเฉียงใต้ของ และจะมีแผนจะทำธุรกิจแบบ Home Office ในเขตภาคเหนือ และภาคใต้ บริษัทได้ตั้งสำนักงานตัวแทนที่นครเวียงจันทน์ ประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และมีแผนที่จะตั้งสำนักงานสาขาที่พม่า และกัมพูชา ต่อไป

**(5) ด้านราคา**

เนื่องจากบริษัท ฯ เน้นคุณภาพ และการสร้างมูลค่า/คุณค่าเพิ่ม (Value added) แก่สินค้าและบริการ จึงไม่มีนโยบายการแข่งขันทางด้านราคา อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามบริหารต้นทุนสินค้าให้อยู่ในระดับต่ำ โดยมีการบริหาร

สินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ และยังได้ประโยชน์จากการที่มีพนักงานที่มีคุณภาพ มีความเชี่ยวชาญ ลดความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพาผู้เชี่ยวชาญหรือการบริการจากต่างประเทศ ทำให้บริษัทมีศักยภาพที่จะแข่งขันด้านราคา หากมีความจำเป็นและส่งผลดีต่อสภาวะการทำกำไรของบริษัทในที่สุด

(6) ด้านการควบคุมสินเชื่อ

การให้เครดิตกับลูกค้า บริษัท ฯ เน้นนโยบายการให้วงเงินแก่ลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือในลักษณะยืดหยุ่นเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการทำตลาดร่วมกันและจะใช้นโยบายเข้มงวดกับลูกค้าที่เริ่มมีการผิดนัดการชำระเงิน การพิจารณาให้วงเงินเครดิตของลูกค้าแต่ละรายจะให้ตามความน่าเชื่อถือในการดำเนินธุรกิจ โดยพิจารณาข้อมูลได้แก่ ผลประกอบการย้อนหลัง 2 ปี ทุนจดทะเบียน รายการฝากถอนเงินในบัญชี (Bank Statement) เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการให้วงเงินเครดิต นอกจากนี้จะพิจารณาประวัติ ความตั้งใจในการทำธุรกิจและการบริหารงานของผู้บริหารของลูกค้า ส่วนลูกค้ารายใหม่ที่ยังไม่เคยทำธุรกิจมาก่อนจะพยายามทำการซื้อขายเป็นเงินสดก่อนเพื่อดูผลการทำงานร่วมกันไประยะหนึ่ง แล้วจึงจะพิจารณาให้เครดิตต่อไป ที่ผ่านมามีหนี้เสีย้น้อยมากไม่เกิน 0.3% ของยอดขาย

**สภาพเศรษฐกิจ ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มการเติบโตของสินค้าที่เป็นตัวแทน**

เศรษฐกิจของไทยในปี 2560 มีการเติบโตประมาณ 3.8%-3.9% ดีกว่าที่คาดไว้เล็กน้อยจากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของการท่องเที่ยว การส่งออกซึ่งขยายตัวดีและมีกระจายตัวในหมวดสินค้ามากขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก การผลิตภาคอุตสาหกรรมที่เริ่มฟื้นตัว การบริโภคภาคเอกชน การใช้จ่ายภาครัฐบาล และการลงทุนภาคเอกชนที่ขยายตัวต่อเนื่อง ในขณะที่การลงทุนภาครัฐลดลงเล็กน้อย

ตลาดไอทีในปี 2560 กระเตื้องขึ้นเล็กน้อยโดยเฉพาะครึ่งหลังของปี ได้รับอานิสงส์จากปัจจัยหลายอย่างที่เกิดขึ้นเช่นการขยายการลงทุนของผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือในโครงข่ายมือถือแบบ 4G การลงทุนเพื่อให้บริการเครือข่ายบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตสำหรับหมู่บ้าน และนโยบายส่งเสริมธุรกิจ SME ของภาครัฐ การเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตร รวมถึงการนำเทคโนโลยีต่าง ๆ มาใช้งานของภาครัฐและเอกชนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการผลิตและเพื่อตอบสนองการแข่งขันที่สูงขึ้น

ในปี 2560 บริษัทฯ ตระหนักถึงกระแสเรื่องเทคโนโลยีดิจิทัลที่มีจะผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงการทำธุรกิจขององค์กร พฤติกรรมและการบริโภคของตลาด และเศรษฐกิจ (Digital Transformation) บริษัทเตรียมตัว เน้นการลงทุนและการใช้ทรัพยากรไปที่การทำวิจัยพัฒนาสินค้าและบริการ และการพัฒนาความรู้ความสามารถขององค์กรโดยรวมไปที่เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องและที่ตลาดต้องการได้แก่ Wireless คุณภาพสูงสำหรับองค์กรและโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและใหญ่ และ Wireless ระดับราคาประหยัดสำหรับองค์กรระดับกลางและเล็ก เทคโนโลยี Outdoor Wireless เพื่อตอบสนองการติดตั้งเครือข่ายไร้สายขนาดใหญ่ เช่น การสร้างเครือข่าย City Wi-Fi ในเขตเศรษฐกิจพิเศษที่จะเกิดใหม่

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

หรือในเมืองใหญ่ ๆ การสร้างเครือข่ายไร้สายเพื่อส่งสัญญาณของ CCTV หรือกล้องดิจิตอลสำหรับบริหารงานจราจรในเมืองและในพื้นที่ที่การเดินทางสัญจรไม่สะดวก

บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญและเสาะหาพันธมิตรในเรื่องการให้บริการแบบคลาวด์ทั้งในด้าน Information Infrastructure, Application และ IT Security เทคโนโลยีของกล้องถ่ายภาพวิดีโอแบบดิจิตอลและความสามารถของวิเคราะห์ของซอฟต์แวร์เพื่อนำมาใช้งานใช้ในการเฝ้าระวังปลอดภัยด้านการจราจร การวิเคราะห์จุดจำใบหน้าและพฤติกรรมผู้บริโภคในธุรกิจค้าปลีกและห้างสรรพสินค้า การนำมาใช้เรื่องการติดตามและรู้จักอัตลักษณ์ของผู้บริโภคและทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูงแบบ Real time Location-based Tracking and Analysis ในธุรกิจค้าปลีกและห้างสรรพสินค้า ธุรกิจโรงพยาบาล และธุรกิจขนส่งบริหารสินค้าและโลจิสติก นอกจากนี้บริษัทฯ ยังตระหนักถึงการเข้ามาและผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ ในเทคโนโลยี IoT เพื่อใช้งานในส่วนบุคคล ในบ้านพักอาศัย และในโรงงานอุตสาหกรรม บริษัทฯ เห็นว่าเทคโนโลยีเหล่านี้เป็นอนาคตที่มีส่วนต่อการอยู่รอดของบริษัทในช่วงต่อไปในอนาคตอันไม่ไกลนี้

**การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) จัดหาผลิตภัณฑ์ โดยการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศจากบริษัทผู้ผลิต หรือสั่งซื้อจากสำนักงานตัวแทนในประเทศบริษัทผู้ผลิต

**สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้า**

- (1) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยระบบข้อมูลสารสนเทศ ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Fortinet, Inc

บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท Fortinet, Inc
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	10 มิถุนายน 2548
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 9 มิถุนายน 2549 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน

- (2) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบอุปกรณ์เครือข่ายแลนไร้สาย (Secured Wireless LAN) ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท HPE Aruba Inc

บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท HPE Aruba Inc
สัญญาเลขที่	SPA1108-00025527
วันเริ่มต้นของสัญญา	16 ธันวาคม 2551
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 15 ธันวาคม 2552 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

คำตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญของสัญญา	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน
(3) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์ระบบสายสัญญาณ Cable System	
ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Panduit Inc	
บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	Panduit Inc
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	ธันวาคม 2557
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ ธันวาคม 2558 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
คำตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญของสัญญา	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน
(4) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบอุปกรณ์เครือข่าย (Networking System)	
ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Alcatel-Lucent Enterprise	
บริษัท	บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด
คู่สัญญา	บริษัท Alcatel-Lucent Enterprise
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	14 ธันวาคม 2554
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 13 ธันวาคม 2555 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
คำตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญของสัญญา	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Value Added Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน
(5) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบอุปกรณ์สนับสนุนเครือข่าย (DNS, DHCP and IPAM)	
ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Infoblox Inc. USA	
บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท Infoblox Inc.
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	16 มีนาคม 2555
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 15 มีนาคม 2556 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
คำตอบแทน	ไม่มี

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน
(6)	สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบบริการตรวจจับภัยของข้อมูลที่มีการบริการแบบ Cloud Service ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท ZScaler Inc, USA
บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท ZScaler Inc, USA
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	20 พฤศจิกายน 2555
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 19 พฤศจิกายน 2556 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน
(7)	สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบบริหารจัดการการใช้อินเทอร์เน็ต ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท ANTLabs Pte, Singapore
บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท ANTLabs Pte, Singapore
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	1 มกราคม 2558
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน
(8)	สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบระบบอุปกรณ์สำรองไฟฟ้า (Uninterruptible Power Supply) ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Delta Green Industrial (Thailand) Co.,Ltd
บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท Delta Green Industrial (Thailand) Co.,Ltd
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	12 มกราคม 2558
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 11 มกราคม 2559 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

- (9) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้า V CUBE Conference ภายใต้เครื่องหมายการค้า V CUBE ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท วี-คิวบ์ (ประเทศไทย) จำกัด
- |                     |  |
|---------------------|--|
| บริษัท              | บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)   |
| คู่สัญญา            | บริษัท วี-คิวบ์ (ประเทศไทย) จำกัด  |
| สัญญาเลขที่         | V-102-160927-6   |
| วันเริ่มต้นของสัญญา | 19 ตุลาคม 2559   |
| ระยะเวลาของสัญญา    | สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 18 ตุลาคม 2560 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี  |
| ค่าตอบแทน           | ไม่มี  |
| สาระสำคัญ           | 1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Reseller Agreement<br>2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน |
- (10) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้า LigoWave Wireless ภายใต้เครื่องหมายการค้า LigoWave ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท LigoWave Inc.
- |                     |  |
|---------------------|--|
| บริษัท              | บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)   |
| คู่สัญญา            | บริษัท LigoWave Inc.   |
| สัญญาเลขที่         | -  |
| วันเริ่มต้นของสัญญา | 1 กันยายน 2558   |
| ระยะเวลาของสัญญา    | สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2559 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี   |
| ค่าตอบแทน           | ไม่มี  |
| สาระสำคัญ           | 1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Reseller Agreement<br>2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 90 วัน |
- (11) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้า Aver Videoconferencing System ( Model VC 520 , VC320 ) ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Aver Information Inc.(Taiwan)
- |                     |   |
|---------------------|---|
| บริษัท              | บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)  |
| คู่สัญญา            | บริษัท Aver Information Inc.(Taiwan)  |
| สัญญาเลขที่         | -   |
| วันเริ่มต้นของสัญญา | 1 มกราคม 2559   |
| ระยะเวลาของสัญญา    | สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี  |
| ค่าตอบแทน           | ไม่มี   |
| สาระสำคัญ           | 1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement<br>2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน |

### งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ไม่ได้ดำเนินธุรกิจเป็นงานโครงการ แต่เป็นการซื้อมาและจำหน่ายไป จึงไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

## 2.4 ธุรกิจการให้บริการและพัฒนาระบบสารสนเทศ (Intelligent Enterprise Computing Company Limited: INEC)

### ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

หน่วยธุรกิจให้บริการและพัฒนาระบบสารสนเทศ (Service) ดำเนินงานภายใต้บริษัท INEC (Intelligent Enterprise Computing Limited) ประกอบธุรกิจด้านการให้บริการระบบสารสนเทศ พร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับงานด้านไอทีแบบครบวงจร (IT Total Service Solutions) โดยการนำเสนอบริการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้า และสามารถให้บริการแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Solution) ทั้งหมด 4 ประเภทหลัก ๆ คือ

1. ธุรกิจบริการหลังการขายโดยสัญญาการบริการบำรุงรักษา (Maintenance)
2. บริการหลังการขายโดยสัญญาการบริการบำรุงรักษาระบบคอมพิวเตอร์ตามระยะเวลาที่ตกลงกับลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปจะรับจ้างบริการอยู่ในช่วงเวลา 1, 3, 5 ปี โดยให้บริการถึงสถานที่ของลูกค้า (Onsite & Offsite Service) โดยแบ่งการบริการออกเป็น 2 ลักษณะ ตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่

2.1 Corrective maintenance คือ การให้บริการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าในกรณีเกิดปัญหาเกี่ยวกับระบบหรือการใช้งานอุปกรณ์

2.2 Preventive maintenance คือ การให้บริการตรวจเช็คระบบและอุปกรณ์ เพื่อป้องกันหรือลดการเกิดปัญหาของอุปกรณ์ (Hardware) รวมถึงการปรับปรุง (Software) การ Update Patch และปรับปรุงประสิทธิภาพของระบบ (Performance Tuning and Customization) โดยมีการกำหนดการไว้ก่อนล่วงหน้า เช่น ทุก ๆ เดือน 3 เดือน หรือ 6 เดือน เป็นต้น

3. ธุรกิจบริการด้านการบริหารโครงการ (Project Management)

ธุรกิจการให้บริการด้านการบริหารโครงการ เป็นการให้การบริการวางแผนงาน ควบคุมการปฏิบัติงาน จัดสรรทรัพยากร โดยคำนึงถึงทรัพยากรของบริษัทที่มีอยู่อย่างจำกัด เพื่อให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุด และเพื่อให้ส่งมอบสินค้าและบริการให้กับลูกค้า ตรงต่อเวลา และเป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้

4. การให้บริการครบวงจรทั้งระบบสารสนเทศ (Total IT Outsourcing Service)

การให้บริการเทคโนโลยีระบบสารสนเทศ ที่ทันสมัยในรูปแบบ Integrated Solutions ได้แก่ การพัฒนา การออกแบบ การติดตั้ง การบริหารโครงการ และการฝึกอบรม ทั้งด้านเทคนิคและการใช้งาน และพร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับงานบริการไอทีแบบครบวงจร โดยการเลือกสรรผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นที่ยอมรับจากทั่วโลกซึ่งสามารถประยุกต์ใช้งานเพื่อความเหมาะสมตามความต้องการของลูกค้า

บริการผลิตภัณฑ์ (Product Service) ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

4.1 ฮาร์ดแวร์ ได้แก่ คอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server, Storage) คอมพิวเตอร์ลูกข่าย (Desktop, Notebook, Peripherals, Mobile Tablet) พร้อมอุปกรณ์เชื่อมต่อเครือข่ายและอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยระบบ (Network Switch, Firewall, IPS, Load balance)

4.2 ซอฟต์แวร์ ได้แก่ ซอฟต์แวร์ (Operating System, Database, Middleware) รวมถึงโปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับงานต่าง ๆ เช่น ERP, CRM, Billing, Enterprise IT Management, EAI, Document & Work Flow Management, Business Intelligence, Symantec, VMWare

## 2.5 ธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม (TV Telecom Company Limited: TVT)

### ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

หน่วยธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม (Telecommunication's Business Supporting System) ดำเนินงานภายใต้ชื่อบริษัท ทีวีเทลคอม จำกัด (TV Telecom Co., Ltd. หรือ TVT) โดยทำธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ติดตั้ง พัฒนาระบบ บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ (Business Supporting System หรือ BSS) ให้แก่หน่วยงานที่ให้บริการโทรคมนาคมที่ทันสมัยแบบครบวงจร ได้แก่ระบบ บิลลิ่งสำหรับบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Billing System for Mobile Business) ระบบคงสิทธิ์เลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Number Portability System) ระบบเติมเงิน Online ของโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบเติมเงิน ระบบการบริหารจัดการอุปกรณ์ Wifi เป็นต้น

นอกจากให้บริการพัฒนาและติดตั้งระบบแล้ว หน่วยธุรกิจ TVT ยังให้บริการแบบ Outsourcing และบำรุงรักษาระบบสื่อสารโทรคมนาคมตามระยะเวลาที่ตกลงกับลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปจะรับประกันอยู่ในช่วงเวลา 1-3 ปี โดยให้บริการถึงสถานที่ของลูกค้า (Onsite Service) โดยแบ่งการบริการออกเป็น 2 ลักษณะ ตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่

1. Corrective maintenance คือ การให้บริการต่อเมื่อเกิดปัญหาระบบให้กับลูกค้า
2. Preventive maintenance คือ การให้บริการตรวจเช็คระบบทุก ๆ ช่วงเวลาที่ลูกค้ากำหนด เช่น 3-6 เดือน

## 2.6 ธุรกิจการให้บริการสารสนเทศบนคลาวด์แบบครบวงจร (IRCP Cloud Services Company Limited)

### ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจให้บริการสารสนเทศบนคลาวด์แบบครบวงจร (Integrated Cloud Service Agency) ภายใต้ชื่อ บริษัท ไออาร์ซีพี คลาวด์ เซอร์วิส จำกัด (IRCP Cloud Services Company Limited) โดยดำเนินธุรกิจการให้บริการทางด้านสารสนเทศบนคลาวด์ โดยให้บริการเช่าใช้ซอฟต์แวร์ เช่าใช้พื้นที่ รวมถึงการติดตั้งพัฒนาระบบสารสนเทศแบบครบวงจร

**2.7 ธุรกิจจำหน่าย ติดตั้ง วางระบบ และให้คำปรึกษาด้านโทรคมนาคม (Singhcom Inter Group Company Limited: SIG)**

เป็นกิจการร่วมค้าสำหรับธุรกิจที่เกี่ยวกับระบบโทรคมนาคม และโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายใต้ชื่อ บริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด (Singhcom Inter Group Co., Ltd. or SIG) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 โดย IRCP มีสัดส่วนการร่วมลงทุน อยู่ที่ร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท

**ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ธุรกิจจำหน่าย ติดตั้ง วางระบบ และให้คำปรึกษาด้านโทรคมนาคม ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ตลอดจนเป็นผู้ให้บริการทางด้านการออกแบบ ติดตั้ง รื้อถอน เพิ่มอุปกรณ์ บำรุงรักษา การทดสอบอุปกรณ์และทดสอบระบบเครือข่าย โทรศัพท์เคลื่อนที่ และระบบทางด้านโทรคมนาคม รวมถึงเป็นผู้ให้บริการออกแบบก่อสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง รื้อถอน เพิ่มเติม อุปกรณ์รับส่งสัญญาณเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบไฟฟ้า และระบบโทรคมนาคม

**ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย**

กลุ่มเป้าหมายที่สำคัญของ SIG ได้แก่กลุ่มบริษัทที่เป็นผู้ได้รับสัมปทานระบบเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ คือ AWN และ ERICSON (True & DTAC) โดย SIG เป็นผู้รับเหมาช่วง มีหน้าที่หลักในการติดตั้งอุปกรณ์ และทดสอบระบบเครือข่าย โทรศัพท์เคลื่อนที่ตามที่ได้รับมอบหมายทั่วประเทศ

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มุ่งเสริมสร้างการเป็นองค์กรที่เติบโตอย่างยั่งยืนในกลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร บริษัทตระหนักถึงผลกระทบของปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทและผู้มีส่วนได้เสียอย่างสม่ำเสมอ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและธรรมาภิบาล (Risk Management and Governance Committee) จึงได้กำหนดและมอบหมายให้คณะทำงานบริหารความเสี่ยง (Risk Management Team) ติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องและประเมินเหตุการณ์ความเสี่ยงที่สำคัญ ที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจในแต่ละช่วงเวลาที่เกิดเหตุการณ์ โดยผู้บริหารระดับสูงได้กำกับและดูแลให้มีการจัดการความเสี่ยงต่างๆ เพื่อให้มั่นใจว่า สามารถป้องกันและลดผลกระทบความเสี่ยงในสถานการณ์ต่างๆ ให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ปัจจัยความเสี่ยง มีดังนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงเชิงกลยุทธ์ (Strategic Risks)

##### 3.1.1 ความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

ด้วยปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและการแข่งขันในกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและการสื่อสาร มีการเปลี่ยนแปลงและแข่งขันอยู่ในเกณฑ์สูง เพื่อเป็นการลดความเสี่ยง บริษัทจึงปรับกลยุทธ์เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย โดยให้ทีมวิศวกร พนักงานขาย ศึกษาและติดตามการพัฒนากิจการทางเทคโนโลยี และเข้าร่วมการสัมมนาทางวิชาการต่างๆ เพื่อให้อยู่ในฐานะผู้นำนวัตกรรมทางเทคโนโลยี และต้องทำงานใกล้ชิดกับพันธมิตรธุรกิจเพื่อให้เข้าใจเทคโนโลยีและการพัฒนา

##### 3.1.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจเทคโนโลยีและการสื่อสาร ในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะการแข่งขันในเรื่องของราคา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลกำไรของกลุ่มบริษัทที่มีแนวโน้มว่าจะลดลงในอนาคต ดังนั้น บริษัทจึงได้พยายามขยายพันธมิตรในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่ช่วยในการลดต้นทุนและตรงตามความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ไม่เพียงแต่ลูกค้าจะได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ แต่ยังสามารถสร้างผลกำไรให้กับกลุ่มบริษัทอีกด้วย

##### 3.1.3 ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า

ปัจจุบันบริษัท ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าหลายรายการ ทั้งสินค้า Telecom, IT, Digital Broadcast และตัวแทนในการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์จาก Microsoft อย่างไรก็ตาม สัญญาการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเป็นสัญญาที่มีระยะเวลาสิ้นสุด และจะมีการพิจารณาต่อสัญญา ดังนั้น กรณีที่ลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงนโยบายหรือไม่ประสงค์ที่จะจำหน่ายหรือมีเหตุอันทำให้ไม่สามารถจัดหาสินค้าและบริการให้แก่บริษัท อาจเป็นสาเหตุให้มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขหรือยกเลิกสัญญาจากคู่สัญญาได้ ทางกลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงด้วยการทบทวน

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

สัญญา และวางแผนงานการจำหน่ายร่วมกับคู่สัญญาถึงแนวทางปฏิบัติตามเงื่อนไขอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพิ่มเติม

จากการที่บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้ามาตลอด ในการเป็นคู่ค้าหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้า หากคู่ค้าต้องการยกเลิกสัญญา คู่ค้าจะแจ้งให้บริษัททราบล่วงหน้า นอกจากนี้ บริษัทยังมีผลิตภัณฑ์อื่นๆ จำหน่ายอีกหลายรายการและส่วนใหญ่มีผู้จัดจำหน่ายมากกว่า 1 ราย ดังนั้น จึงมีความยืดหยุ่นในการเปลี่ยนคู่ค้าหากมีความจำเป็น จึงสามารถกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพิงคู่ค้ารายเดียวได้

**3.1.4 ความเสี่ยงด้านลูกค้า**

รายรับส่วนใหญ่มาจากการขายและติดตั้งให้กับองค์กรภาครัฐไม่มากราย แต่ในปัจจุบันมีคู่แข่งมากขึ้น ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถขายกับลูกค้าหลักได้หลายครั้ง อาจสูญเสียลูกค้ารายดังกล่าวไป และหากยังไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นมาทดแทนได้ ก็จะมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท บริษัทจึงพยายามสร้างยอดขายกับลูกค้าหลักโดยพยายามเสนอขายการบริการบำรุงรักษา(MA), การบริการให้เช่า การร่วมทุน รวมถึงการพยายามขยายฐานลูกค้าใหม่ๆ เพิ่มเติม เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายเดียว

**3.1.5 ความเสี่ยงจากการสินค้าล้าสมัย**

เป็นที่ทราบกันดีว่าสินค้าเกี่ยวกับเทคโนโลยีมีโอกาสล้าสมัยสูง การที่ต้องจัดเก็บสินค้าจึงมีความเสี่ยงสูง บริษัทไม่นโยบายในการจัดเก็บสินค้าที่เป็นงานโครงการ จึงไม่เกิดปัญหาสินค้าล้าสมัยในส่วนงานนี้

**3.1.6 ความเสี่ยงด้านการลงทุน**

บริษัทมีนโยบายลงทุน ขยายธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมต่างๆ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งและเพิ่มรายได้ธุรกิจ บริษัทจึงมีความเสี่ยงด้านการลงทุน หากผลประกอบการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ไม่สามารถสร้างยอดขายและให้ผลตอบแทนการลงทุนไม่เป็นตามเป้าหมาย จะส่งผลกระทบต่อผลกำไรดำเนินงาน ฐานะการเงินของบริษัท บริษัทได้เพิ่มความระมัดระวังเป็นอย่างมากก่อนการร่วมดำเนินธุรกิจ ทำการศึกษาข้อดี-ข้อเสีย พิจารณาอัตราผลตอบแทน และศึกษาถึงข้อกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างรอบคอบก่อนการลงทุน และให้กรรมการของบริษัทเข้าร่วมเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมต่างๆ เพื่อรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นของบริษัทอย่างเต็มที่

**3.2 ความเสี่ยงจากการปฏิบัติงาน (Operation Risks)**
**3.2.1 ความเสี่ยงด้านบุคลากร**

ธุรกิจเทคโนโลยีและการสื่อสาร จำเป็นต้องมีบุคลากรผู้เชี่ยวชาญในการแนะนำ ให้คำปรึกษา การออกแบบ และการดำเนินงานทั้งทางด้านการตลาด วิศวกรรม และการบริหารโครงการ พนักงานส่วนใหญ่แต่ละคนมีประสบการณ์การทำงานไม่น้อยกว่า 4 ปี บริษัทจึงให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการแข่งขันและการ

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

เปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี โดยเน้นการพัฒนาพนักงาน ในทุกระดับให้มีทักษะในแต่ละตำแหน่งหน้าที่ (Skill Set) และวัฒนธรรมการทำงานร่วมกันเป็นทีม (Team Work)

เพื่อเป็นการรักษาทรัพยากรบุคคล บริษัทมีรูปแบบการจูงใจ สวัสดิการและให้สภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี บริษัทได้ปรับโครงสร้างองค์กร ให้สอดคล้องกับแข่งขันและส่งเสริมการพัฒนาความสามารถของบุคลากรแต่ละทีม มีระบบทดแทนกันหากเกิดกรณีพนักงานหลักไม่พร้อมทำงานก็สามารถมีพนักงานทดแทนได้ในทันที และทุก 1-2 สัปดาห์จะมีการประชุมระดับผู้บริหารหน่วยเป็นการภายใน เพื่อรับทราบ คุยปัญหาที่เกิดขึ้น และกำหนดมาตรการที่จำเป็นเพื่อลดปัญหาในการทำงาน

**3.2.2 ความเสี่ยงด้านการส่งมอบโครงการ**

การส่งมอบงานโครงการของหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน ตามที่กำหนดในสัญญา ถือเป็นความท้าทายที่กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากมีอัตราค่าปรับค่อนข้างสูง ซึ่งเป็นผลทำให้ต้นทุนสูงขึ้น สาเหตุหลักของความล่าช้าในการส่งมอบ มักมาจากปัจจัยที่อยู่นอกการควบคุม อาทิเช่น การส่งของจากคู่ค้า ความไม่พร้อมของสถานที่ที่จะติดตั้ง การเปลี่ยนแปลงรุ่นอุปกรณ์ เป็นต้น การบริหารจัดการโครงการต้องอาศัยการติดตามโครงการอย่างใกล้ชิด ต้องมีความเข้าใจถึงวัตถุประสงค์และเป้าหมายของโครงการ รวมถึงต้องกำหนดขั้นตอน วิธีการตรวจรับ เอกสารประกอบ รวมถึงการประสานงาน เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องมีเข้าใจทั้งทีมงานบริษัทและลูกค้า จึงจะสามารถลดผลกระทบต่างๆ อาจเกิดขึ้นได้

บริษัทได้เพิ่มความระมัดระวังกับโครงการที่มีอยู่ในปัจจุบัน และเพิ่มการป้องกันโครงการใหม่ ๆ โดยได้กำหนดและปรับปรุงขั้นตอนปฏิบัติงานทั้งก่อนการดำเนินงานโครงการ ระหว่างการดำเนินงาน การบริหารโครงการ การส่งมอบงานระหว่างกัน โดยมีควบคุมและติดตามอย่างใกล้ชิดและรายงานสถานะตามคาบเวลาที่กำหนด เพื่อให้งานทั้งหมดถูกส่งมอบตามกำหนดตามกรอบระยะเวลา ทั้งนี้บริษัทได้จัดตั้งคณะกรรมการบริหารงานโครงการ ประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงของบริษัททุกฝ่าย โดยมีหน้าที่ ดังนี้

- ประชุมพิจารณา ประเมินความเสี่ยงโครงการ
- ประชุมพิจารณา ต้นทุน แรงงาน และระยะเวลาของโครงการ
- ควบคุมการบริหารงานของโครงการให้เป็นไปตามกำหนดระยะเวลาสัญญา
- ควบคุมการใช้จ่ายเงินตามงบประมาณของโครงการ
- ประเมินสถานการณ์ และแจ้งความคืบหน้าของโครงการต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

**3.2.3 ความเสี่ยงด้านรายได้จากงานประเภทโครงการ**

รายได้จากงานประเภทโครงการส่วนใหญ่มาจากการประมูลงานของหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเกือบทั้งหมดมาจากการจัดซื้อจัดจ้างจากทางหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ ดังนั้น รายได้ส่วนนี้ของกลุ่มบริษัทจึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะการประมูลโครงการ นโยบายการลงทุน งบประมาณของหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ ตลอดจนสถานการณ์ทางการเมือง ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเป็นสำคัญ

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

บริษัท พยายามขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มราชการอื่นๆ และธุรกิจเอกชน หาความร่วมมือกับมหาลัยในการเข้าร่วมสร้างโครงการใหม่ๆ ในการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาช่วยในการจัดการบริหารเพื่อการบริหารจัดการที่รวดเร็ว ลดค่าใช้จ่าย และเป็นปัจจุบัน (Real Time)

**3.2.4 ความเสี่ยงจากการถูกบอกเลิกสัญญา**

จากการถูกบอกเลิกสัญญาเมื่อกุมภาพันธ์ 2560 เนื่องจากการทำงานล่าช้า ไม่เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในสัญญา เป็นเหตุให้บริษัททำการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากส่วนงานที่ได้ทำเสร็จไปแล้วในปีก่อนๆ ตามที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินปี 2560

จากกรณีดังกล่าว ทางคณะกรรมการบริหารงานโครงการที่ประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงของบริษัททุกฝ่าย ร่วมกันประชุมพิจารณาความเสี่ยงโครงการที่มีแนวโน้มว่าจะสามารถส่งมอบได้ตามสัญญา หรือมีแนวโน้มว่าจะถูกยกเลิกโครงการ คณะกรรมการบริหารโครงการจะมีการพิจารณาตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญหรือค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่อง และรายงานโครงการที่มีปัญหาและที่คาดว่าจะมีปัญหาค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อที่ประชุมคณะกรรมการคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและธรรมาภิบาล และคณะกรรมการตรวจสอบ

**3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน**
**3.3.1 ความเสี่ยงด้านลูกหนี้**

จากความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามกำหนดระยะเวลาสัญญาของงานที่เป็นประเภทโครงการ จะส่งผลกระทบต่ออีกด้านหนึ่งคือ ไม่สามารถเรียกชำระหนี้ได้ หรือเสี่ยงจากการถูกปรับเนื่องจากส่งงานล่าช้า จากงานที่ทำเสร็จแล้ว รวมถึงอาจเกิดภาวะดอกเบี้ยอันเนื่องมาจากกระแสเงินเข้าไม่เป็นตามที่ประมาณการ

**3.3.2 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ**

โดยทั่วไปในการทำโครงการ บริษัทต้องประมาณการต้นทุนโครงการล่วงหน้า เพื่อจะใช้ในการยื่นประมูลงานโครงการ ซึ่งหากมีรายการใดที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ต้นทุนของโครงการอาจได้รับผลกระทบ อันเกิดจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริษัทได้กำหนดวิธีการลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ดังนี้

1. ประมาณการอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่ม ในการคำนวณต้นทุนโครงการ
2. การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าครอบคลุมทั้งจำนวน

**3.3.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง**

จากการที่บริษัทมีส่วนได้จากรายได้ของโครงการอยู่ที่ร้อยละ 90 และเกือบทั้งหมดเป็นรายได้จากหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ แต่เนื่องจากขั้นตอนการชำระเงินของหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ อาจไม่สอดคล้องกับ

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

การชำระค่าสินค้าและบริการที่ใช้ในโครงการ ซึ่งอาจทำให้กลุ่มบริษัทขาดสภาพคล่อง บริษัทได้ทำการจัดหาเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินงานโครงการ โดยใช้วงเงินสินเชื่อกับทางธนาคาร ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้มีวงเงินสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง

**3.4 ความเสี่ยงด้านกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ (Compliance Risk)**

การประกอบธุรกิจของบริษัท อยู่ภายใต้กฎหมาย กฎเกณฑ์ การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต.”) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หากกฎหมาย กฎเกณฑ์ รวมทั้งการกำกับดูแลเปลี่ยนแปลงไป อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ด้านการแข่งขัน ต้นทุนทางการเงิน และผลการดำเนินงาน การไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย หรือ ฝ่าฝืน หรือการประมาทเลินเล่อ อาจทำให้บริษัทถูกภาคทัณฑ์ หรือ ลงโทษได้ ดังนั้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้มอบหมายให้ฝ่ายกำกับและตรวจสอบ ซึ่งเป็นหน่วยงานที่เป็นอิสระจากโครงสร้างการบริหารงาน ทำหน้าที่ในการควบคุมดูแลและติดตามให้หน่วยงานต่างๆ ปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎข้อบังคับของสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. หน่วยงานทางราชการต่างๆ นโยบาย และระเบียบของบริษัท ติดตามการเปลี่ยนแปลงในเรื่องกฎหมายของทางการ และแจ้งให้หน่วยงาน และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องได้รับทราบ และถือปฏิบัติโดยทั่วกัน

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย

สินทรัพย์ของบริษัท และบริษัทย่อย คือ ที่ดิน อาคาร เครื่องมือเครื่องใช้ เครื่องตกแต่ง อุปกรณ์สำนักงาน และยานพาหนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน ค้ำประกันเงินกู้	มูลค่าสุทธิ หลังหักค่าเสื่อม ราคา (พันบาท)
1.อาคารสำนักงานของบริษัทเลขที่23/106-108 ซอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ เนื้อที่ 901.86 ตารางเมตร * สำหรับ เป็นสถานที่ประกอบการของบริษัท (สำนักงานใหญ่)	บริษัททำสัญญาเช่าระยะยาว กับ บริษัท นารายณ์ร่วมพัฒนา จำกัด** เป็นเวลา 27 ปี เริ่ม 1 มกราคม 2535 -31 ธันวาคม 2562 จ่ายค่าเช่า เดือน ละ 6,928.71 บาท โดยอัตราค่าเช่า จะขึ้นในอัตราร้อยละ 10 ของอัตรา ค่าเช่าเดือนสุดท้ายของทุก 5 ปี	จดจำนองสิทธิการเช่าค้ำประกัน วงเงินสินเชื่อกับธนาคารไทย พาณิชย์ จำกัด (มหาชน)	1,650
2.ที่ดิน 1 แปลง รวมเนื้อที่ 29 ตารางวา พร้อม อาคารพาณิชย์ 4.5 ชั้น ตั้งอยู่ เลขที่ 101 /40 หมู่ ที่ 3 ถนน รัตนาธิเบศร์ ต.ไทรม้า อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี 11000 สำหรับ ใช้เป็นสถานประกอบการหน่วยธุรกิจทำซ้ำ ซอฟต์แวร์	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ไม่มีภาระผูกพัน	1,015
3.เครื่องใช้สำนักงาน	บริษัท และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน	11,773
4.เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	บริษัท และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน	1,267
5.ส่วนปรับปรุงอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	บริษัท และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน	1,625
6.เครื่องมือเครื่องใช้ เช่น มิเตอร์วัดไฟ เครื่องทำซ้ำ ซอฟต์แวร์ เป็นต้น	บริษัท และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน	-
7.ยานพาหนะ	บริษัท และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน	บริษัททำสัญญาเช่าทางการเงิน โดยมีกำหนดการชำระค่าเช่าเป็น รายเดือน อายุของสัญญา มี ระยะเวลา 4-5 ปี	5,224

หมายเหตุ บริษัทย่อยของบริษัท บางส่วนใช้พื้นที่สำนักงานใหญ่ของบริษัท เป็นสำนักงาน โดยทำการเช่าพื้นที่เป็นรายปี โดยบริษัท คิดค่าเช่าจากบริษัท ย่อยเหล่านั้นรวมกับค่าบริการส่วนกลาง

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**
**4.2 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม**
**4.2.1 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม**

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทมีนโยบายในการลงทุนในกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นหลัก โดยในปีที่ผ่านมา บริษัทได้มีการลงทุนในธุรกิจ ดังต่อไปนี้

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) มูลค่าเงินลงทุนตามวิธีราคาทุน 45.57 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 91.14 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว ธุรกิจหลักคือการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์ต่อพ่วง เป็นธุรกิจที่มีอัตราการเติบโตอยู่ในเกณฑ์ที่ดี

บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด มูลค่าเงินลงทุนตามวิธีราคาทุน 9.20 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 92 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว เป็นธุรกิจที่ให้บริการและพัฒนาระบบสารสนเทศ ปัจจุบันได้โอนพนักงานทั้งหมดมาเป็นพนักงานของบริษัทแม่ เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มความคล่องตัวในการบริหารงาน มูลค่าเงินลงทุนสุทธิหลังหักค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวน 3.26 ล้านบาท

บริษัท ทีวี เทเลคอม จำกัด มูลค่าเงินลงทุนตามวิธีราคาทุน 50.41 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว ปัจจุบันได้โอนพนักงานทั้งหมดมาเป็นพนักงานของบริษัทแม่ เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มความคล่องตัวในการบริหารงาน มูลค่าเงินลงทุนสุทธิหลังหักค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวน 47.57 ล้านบาท

บริษัท ไออาร์ซีพี คลาวด์ เซอร์วิส จำกัด มูลค่าเงินลงทุนตามวิธีราคาทุน 1.27 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 50.99 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว ณ สิ้นปี 2560 คงเหลือเงินลงทุนสุทธิ จำนวน 0.16 ล้านบาท

บริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด มูลค่าเงินลงทุนตามวิธีราคาทุน 5.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 50.99 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว ธุรกิจหลักคือ จำหน่ายหรือให้บริการติดตั้งเกี่ยวกับระบบเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และระบบโทรคมนาคม มูลค่าเงินลงทุนสุทธิหลังหักค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวน 0 บาท

บริษัท คลีน แพลนนิ่ง จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทย่อยอยู่ร้อยละ 25 มูลค่าเงินลงทุนตามวิธีราคาทุน 13.75 ล้านบาท โดยมีบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้น โดยในปี 2560 มีมูลค่าทางบัญชีตามวิธีส่วนได้เสีย จำนวน 7.84 ล้านบาท

ปัจจุบันบริษัทยังคงนโยบายการลงทุนในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ในขณะเดียวกันก็ยังคงเปิดโอกาสในการขยายการลงทุนในด้านอื่นๆ ที่มีศักยภาพ และเปิดโอกาสให้ผู้สนใจร่วมลงทุนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและเชื้อประโยชน์ให้กับบริษัท

**4.2.2 นโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อย**

ในกรณีบริษัทย่อย ทางบริษัทจะควบคุมดูแลและกำหนดนโยบายโดยจะส่งกรรมการบริหารชุดเดียวกับบริษัท เข้าไปเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยอย่างน้อย 2 ท่าน และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่าง

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

---

มีนัยสำคัญ เช่น การทำสัญญาทางธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าเพิ่มเติม บริษัทย่อยจะต้องเสนอเรื่องและขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทก่อนที่จะมีการดำเนินการ

**4.2.3 นโยบายการบริหารงานในบริษัทร่วม**

ในกรณีบริษัทร่วม ทางบริษัทมีนโยบายในการควบคุมดูแลและติดตามผลการดำเนินงานอย่างใกล้ชิด โดยส่งตัวแทนที่มีความรู้ความสามารถในกิจการนั้น ๆ เข้าไปเป็นคณะกรรมการบริษัทร่วมตามสัดส่วนการลงทุน และรายงานผลการดำเนินงาน ความก้าวหน้าของโครงการตรงต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัททุก ๆ เดือน และหากมีการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจที่มีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ตัวแทนจะต้องขอเสนอเรื่องและขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทก่อนที่จะมีการดำเนินการต่อไป

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

### บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- คดีหมายเลขดำที่ 1907/2554 คดีหมายเลขแดงที่ 212/2556 ศาลแพ่งกรุงเทพใต้  
 บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โจทก์  
 บริษัท เวล แทรเวล เซอร์วิส จำกัด จำเลย  
 จำนวนทุนทรัพย์ 53,072,673.43 บาท ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2554  
 คดีนี้ ความรับผิดชอบของจำเลยเกี่ยวข้องกับหนี้ ของบริษัท ไทย แอร์พอร์ทัลส์ กราวด์ เซอร์วิส เซส จำกัด ซึ่งบริษัทดังกล่าวได้ยื่นคำร้องขอฟื้นฟูกิจการต่อศาลล้มละลายกลาง และอยู่ระหว่างพิจารณาของศาลฎีกา  
 ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2560 คดีอยู่ระหว่างศาลจำหน่ายคดีไว้ชั่วคราว เพื่อรอฟังคำสั่งของศาลฎีกาในคดีฟื้นฟูกิจการของบริษัท ไทย แอร์พอร์ทัลส์ กราวด์ เซอร์วิส เซส จำกัด
- คดีหมายเลขดำที่ 2302/2552 คดีหมายเลขแดงที่ 2479/2553 ศาลจังหวัดพระโขนง  
 บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โจทก์  
 บริษัท เดฟพีเนทลี คอร์ปอเรชั่น จำกัด ที่ 1, นายสมโชค อรุณเกษร ที่ 2 จำเลย  
 จำนวนทุนทรัพย์ 5,729,650.84 บาท ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2552  
 โจทก์และจำเลยตกลงทำสัญญาประนีประนอมยอมความกันในศาลว่า “จำเลยทั้งสองตกลงชำระเงินให้แก่โจทก์ จำนวน 2,864,825.42 บาท โดยผ่อนชำระเป็นรายเดือน ๆ ละ 119,367.73 บาท เป็นระยะเวลา 2 ปี โดยงวดแรกจะชำระในวันที่ 29 เมษายน 2554 และงวดต่อไปจะชำระภายในสิ้นเดือนของทุกเดือน และจะชำระให้เสร็จสิ้นภายในเดือนมีนาคม 2556 หากจำเลยทั้งสองผิดนัดงวดใดงวดหนึ่ง ให้ถือว่าผิดนัดทั้งหมด และตกลงให้โจทก์บังคับคดีเต็มตามฟ้องได้ทันที และโจทก์ไม่ติดใจเรียกร้องอย่างใดจากจำเลยทั้งสองอีก” โดยศาลชั้นต้นพิพากษาตามยอม และคดีถึงที่สุดแล้ว  
 ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2560 คดีอยู่ระหว่างดำเนินการบังคับคดีกับจำเลยทั้งสอง
- คดีหมายเลขดำที่ 2122/2551 คดีหมายเลขแดงที่ 4392/2552 ศาลแพ่ง  
 บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โจทก์  
 บริษัท ไทย แอร์พอร์ทัลส์ กราวด์ เซอร์วิส จำกัด จำเลย  
 จำนวนทุนทรัพย์ 61,923,306.75 บาท ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 25 เมษายน 2551  
 ศาลแพ่งพิพากษา “ให้จำเลยชำระเงิน 54,002,900 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับถัดจากวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2551 จนถึงวันที่ได้ชำระเสร็จแก่โจทก์ ให้จำเลยใช้ค่าฤชาธรรมเนียมแทนโจทก์ และค่าทนายความรวม 251,440 บาท”  
 จำเลยอุทธรณ์

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2557 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ และโจทก์ได้ดำเนินการบังคับคดีกับจำเลยในระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ เนื่องจากศาลไม่อนุญาตให้ทุเลาการบังคับคดีจำเลย

จำเลยได้ยื่นคำร้องขอฟื้นฟูกิจการ และศาลล้มละลายกลางมีคำสั่ง “ยกคำร้องขอฟื้นฟูกิจการ” จำเลยอุทธรณ์ต่อศาลฎีกา คดีดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

จำเลยถูก ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) พ้องให้ล้มละลาย ศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งจำหน่ายคดีดังกล่าวไว้ชั่วคราว เพื่อรอฟังผลคำสั่งของศาลฎีกาในคดีฟื้นฟูกิจการ

ในชั้นบังคับคดี โจทก์บังคับคดีจำเลยและได้รับเงินจากกรรมบังคับคดีมาแล้ว จำนวน 16,480,254.51 บาท ซึ่งยังไม่ครบมูลหนี้ตามคำพิพากษา โดยโจทก์ยังได้อายัดสิทธิเรียกร้องต่างๆ ของจำเลยอยู่ และมีกรณีพิพาทกับ บริษัทท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกผู้รับคำสั่งอายัด และไม่ปฏิบัติตามหมายอายัด ซึ่งศาลแพ่งหมายเรียกบริษัท ท่าอากาศยานไทยฯ มาไต่สวน และศาลแพ่งได้มีคำสั่งจำหน่ายคดีในส่วนนี้ไว้ชั่วคราว เพื่อรอฟังผลคำสั่งของศาลฎีกาในคดีฟื้นฟูกิจการ

วันที่ 4 เมษายน 2554 ธนาคาร กสิกรไทยฯ ร้องสอดเข้ามาในชั้นบังคับคดีพร้อมกับคำร้องขอจัดการบังคับคดี แต่เนื่องจากจำเลยยื่นคำร้องขอฟื้นฟูกิจการต่อศาลล้มละลายกลาง ศาลแพ่งได้มีคำสั่งจำหน่ายคดีในส่วนคำร้องสอดไว้ชั่วคราว เพื่อรอฟังผลคำสั่งของศาลฎีกาในคดีฟื้นฟูกิจการ

สรุป ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2560 คดีหลักยังอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ ในส่วนข้อพิพาทในชั้นบังคับคดีทั้งหมด ศาลแพ่งมีคำสั่งจำหน่ายคดีไว้ชั่วคราว เพื่อรอฟังผลคำสั่งของศาลฎีกาในคดีฟื้นฟูกิจการ

4. คดีหมายเลขดำที่ 1519/2556 คดีหมายเลขแดงที่ 2782/2558 ศาลปกครองกลาง

คดีหมายเลขดำที่ อ. 196/2559 ศาลปกครองสูงสุด

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ที่ 1,

ผู้ฟ้องคดี

บริษัท คอมพิคซ์ แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด ที่ 2

การไฟฟ้านครหลวง

ผู้ถูกฟ้องคดี

จำนวนทุนทรัพย์ 10,000,000 บาท ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2556

ศาลปกครองกลางพิพากษา “ให้ผู้ถูกฟ้องคดีชดใช้เงินให้แก่ผู้ฟ้องคดีทั้งสองจำนวน 627,500 บาท ภายในกำหนด 60 วัน นับแต่วันที่ศาลมีคำพิพากษาถึงที่สุด และให้คืนค่าธรรมเนียมศาลให้แก่ผู้ฟ้องคดีทั้งสองตามส่วนของการชนะคดี”

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด

5. คดีหมายเลขดำที่ 944/2553 คดีหมายเลขแดงที่ 967/2557 ศาลปกครองกลาง

คดีหมายเลขดำที่ อ. 725/2557 ศาลปกครองสูงสุด

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ผู้ฟ้องคดี

กรมที่ดิน

ผู้ถูกฟ้องคดี

จำนวนทุนทรัพย์ 28,432,345.70 บาท ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2553

ศาลปกครองกลางพิพากษา “ยกฟ้อง”

ผู้ฟ้องคดีอุทธรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

6. คดีหมายเลขดำที่ 2302/2552 คดีหมายเลขแดงที่ 2479/2553 ศาลจังหวัดพระโขนง

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โจทก์

บริษัท เดฟพีเนทลี คอร์ปอเรชั่น จำกัด ที่ 1 จำเลย

นายสมโชค อรุณเกษร ที่ 2 จำเลย

จำนวนทุนทรัพย์ 5,729,650.84 บาท ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2552

โจทก์และจำเลยตกลงทำสัญญาประนีประนอมยอมความกันในศาลว่า “จำเลยทั้งสองตกลงชำระเงินให้แก่โจทก์ จำนวน 2,864,825.42 บาท โดยผ่อนชำระเป็นรายเดือน ๆ ละ 119,367.73 บาท เป็นระยะเวลา 2 ปี โดยงวดแรกจะชำระในวันที่ 29 เมษายน 2554 และงวดต่อไปจะชำระภายในสิ้นเดือนของทุกเดือน และจะชำระให้เสร็จสิ้นภายในเดือนมีนาคม 2556 หากจำเลยทั้งสองผิดนัดงวดใดงวดหนึ่ง ให้ถือว่าผิดนัดทั้งหมด และตกลงให้โจทก์บังคับคดีเต็มตามฟ้องได้ทันที และโจทก์ไม่ติดใจเรียกร้องอย่างใดจากจำเลยทั้งสองอีก” โดยศาลชั้นต้นพิพากษาตามยอม และคดีถึงที่สุดแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 คดีอยู่ระหว่างดำเนินการบังคับคดีกับจำเลยทั้งสอง

7. ข้อพิพาทหมายเลขดำที่ 25/2552 ข้อพิพาทหมายเลขแดงที่ 116/2553 สำนักกรับข้อพิพาท สถาบันอนุญาโตตุลาการ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ผู้เรียกร้อง

เทศบาลตำบลบ้านนา จังหวัดนครนายก ผู้คัดค้าน

จำนวนทุนทรัพย์ 600,000 บาท ยื่นคำเสนอข้อพิพาทวันที่ 2 เมษายน 2552

คณะกรรมการมีคำชี้ขาด “ให้ผู้คัดค้านชำระเงิน จำนวน 600,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันที่ 2 เมษายน 2552 เป็นต้นไป จนกว่าจะชำระเสร็จแก่ผู้เรียกร้อง ค่าขออื่นให้ยก และให้ยกข้อเรียกร้องแย้ง กับให้ผู้เรียกร้องและผู้คัดค้านออกค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายชั้นอนุญาโตตุลาการฝ่ายละครึ่ง”

ผู้คัดค้านยื่นคำร้องขอเพิกถอนคำวินิจฉัยชี้ขาดของคณะกรรมการต่อศาลปกครองกลาง เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2554 เป็นคดีหมายเลขดำที่ 406/2554 ระหว่าง เทศบาลตำบลบ้านนา (ผู้ร้อง) กับ บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (ผู้คัดค้าน)

ศาลปกครองกลางพิพากษา “ให้เพิกถอนคำชี้ขาดของคณะกรรมการ ข้อพิพาทหมายเลขดำที่ 25/2552 ข้อพิพาทหมายเลขแดงที่ 116/2553 ลงวันที่ 26 ตุลาคม 2553 ค่าขออื่นนอกจากนี้ให้ยก”

ผู้เรียกร้องอุทธรณ์คำพิพากษาศาลปกครองกลางต่อศาลปกครองสูงสุด เป็นคดีหมายเลขดำที่ อ.1031/2557

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25560 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด

8. คดีหมายเลขดำที่ 2084/2560 ศาลปกครองกลาง

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด(มหาชน) ผู้ฟ้องคดี

กรมปศุสัตว์ ที่ 1 ผู้ถูกฟ้องคดี

อธิบดีกรมปศุสัตว์ ที่ 2 ผู้ถูกฟ้องคดี

จำนวนทุนทรัพย์ 14,492,298.84 บาท

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

ผู้ฟ้องคดียื่นฟ้องเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2560

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองกลาง

9. คดีหมายเลขดำที่ 1042/2560 ศาลปกครองกลาง

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ผู้ฟ้องคดี

บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)

ผู้ถูกฟ้องคดี

จำนวนทุนทรัพย์ 112,868,950 บาท ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2560

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองกลาง

10. คดีหมายเลขดำที่ ทป.109/2560 ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง

บริษัท ยูฟ่าส (ประเทศไทย) จำกัด

โจทก์

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ที่ 1

จำเลย

นายชัยพฤกษ์ เสรีรักษ์ ที่ 2

จำเลย

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ที่ 3

จำเลย

นายศักรินทร์ ภูมิรัตน ที่ 4

จำเลย

นายประเสริฐ คันธมานนท์ ที่ 5

จำเลย

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ที่ 6

จำเลย

จำนวนทุนทรัพย์ 377,777,568 บาท

โจทก์ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2560 ขอให้ศาลมีคำสั่งให้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง

**บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)**

1. คดีหมายเลขดำที่ 2186/2548 คดีหมายเลขแดงที่ 399/2549 ศาลแพ่งกรุงเทพใต้

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)

โจทก์

บริษัท สยามเวบ จำกัด (มหาชน)

จำเลย

จำนวนทุนทรัพย์ 1,208,422.16 บาท

ศาลชั้นต้นได้มีคำพิพากษา “ให้จำเลยชำระเงินจำนวน 1,101,832.50 บาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 15 ต่อปี นับแต่ วันที่ 7 พฤศจิกายน 2557 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จแก่โจทก์ กับให้จำเลยใช้ค่าฤชาธรรมเนียมแทนโจทก์ โดยกำหนดค่าทนายความให้ 10,000 บาท”

จำเลยอุทธรณ์

ศาลอุทธรณ์พิพากษา “ยื่น ให้จำเลยใช้ค่าทนายความชั้นอุทธรณ์ให้โจทก์ 5,000 บาท”

จำเลยฎีกา

ศาลฎีกาพิพากษา “ยกฎีกาของจำเลย คืนค่าธรรมเนียมศาลทั้งหมดในชั้นฎีกาแก่จำเลย ค่าฤชาธรรมเนียมนอกจากนี้ให้เป็นพับ”

คดีถึงที่สุดเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2554 เป็นวันที่อ่านคำพิพากษาศาลฎีกา โจทก์ได้ดำเนินการบังคับคดีกับจำเลย โดยได้รับเงินจากกรมบังคับคดีจำนวน 29,513.28 บาท และเมื่อวันที่ 30 เมษายน 2555 ได้นำเจ้าพนักงาน

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

บังคับคดี ยึดทรัพย์สินจำเลย ณ ที่ทำการของจำเลย ปรากฏว่าไม่สามารถยึดทรัพย์สินของจำเลยได้ เนื่องจากจำเลยได้เลิกกิจการไปแล้ว และจำเลยไม่ได้อยู่ตามที่อยู่ในหนังสือรับรองของจำเลย ซึ่งที่ทำการตามหนังสือรับรองของจำเลย ณ วันนำยึดทรัพย์สิน มีสภาพเป็นคอนโดมิเนียมสำหรับพักอาศัย จำเลยไม่ได้ใช้เป็นสถานที่ทำการและไม่ทราบว่าจำเลยย้ายไปอยู่ที่ใด และไม่ปรากฏว่าจำเลยมีทรัพย์สินอื่นใดที่จะบังคับคดีได้ จึงยังไม่อาจบังคับคดีให้จำเลยชำระหนี้ตามคำพิพากษาได้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ยังไม่ปรากฏว่าจำเลยมีทรัพย์สินอื่นใดที่จะดำเนินการบังคับคดีได้

**บริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ตกรุ๊ป จำกัด**

- คดีหมายเลขดำที่ อ.5079/2560 ศาลจังหวัดมีนบุรี

บริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ตกรุ๊ป จำกัด โฉงก์

บริษัท สิงห์คอม เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ที่ 1 จำเลย

นางสาววรรณี เขียวดี ที่ 2 จำเลย

นางสาวมณี พวงเงิน ที่ 3 จำเลย

โจทก์ยื่นคำฟ้องเป็นคดีอาญาเมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2560 ฐานความผิดตามพระราชบัญญัติว่าด้วยความผิดอันเกิดจากการใช้เช็ค พุทธศักราช 2534

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลจังหวัดมีนบุรี

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

<b>ที่ตั้งสำนักงานใหญ่บริษัทฯ*</b>	<b>บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)</b> 23/106 – 108 ซอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ : 0 – 2645 - 8900 โทรสาร : 0 – 2203 – 0260, 0 – 2203 – 0122 เว็บไซต์ : <a href="http://www.ircp.co.th">www.ircp.co.th</a>
<b>ประเภทธุรกิจ</b>	ออกแบบและติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ ระบบเครือข่าย รวมถึงการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์คอมพิวเตอร์
<b>เลขทะเบียนบริษัท</b>	บมจ.0107546000024
<b>ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว</b>	254,299,746 บาท
<b>จำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายแล้ว</b>	254,299,746 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท
<b>สาขาย่อยถนนรัตนานิเบศร์ สถานที่ตั้ง</b>	ฝ่ายธุรกิจผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ เลขที่ 101/40 หมู่ที่ 3 ถนนรัตนานิเบศร์ ตำบลไทรมา อำเภอมะนังนบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000 โทรศัพท์ : 0 – 2921-8610-1 โทรสาร : 0 – 2921-8802
<b>บริษัทย่อย</b>	<b>บริษัท ไอที กรีน จำกัด(มหาชน)</b>
<b>สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่*</b>	23/87-89 ซอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ : 02-126-3456 โทรสาร : 02-126-3455 เว็บไซต์ : <a href="http://www.itgreen.co.th">www.itgreen.co.th</a>
<b>ประเภทกิจการ</b>	ธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทองค์กร
<b>เลขทะเบียนบริษัท</b>	01075580000237
<b>ทุนจดทะเบียน</b>	50 ล้านบาท
<b>ร้อยละของหุ้นที่ถือ</b>	91.14%

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

<b>บริษัทย่อย</b>	<b>บริษัท อินเทลลิเจ้นท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด (INEC)</b>
<b>สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่*</b>	
<b>สาขาย่อยชอยศูนย์วิจัย**</b>	23/106 – 108 โครงการ อาร์ ซี เอ บล๊อค จี ชอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ : 0 – 2645 - 8900 โทรสาร : 0 – 2203 – 0260, 0 – 2203 – 0122
<b>ประเภทกิจการ</b>	ที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง ให้บริการและบำรุงรักษา ด้านระบบสารสนเทศ
<b>เลขทะเบียนบริษัท</b>	0107554725655
<b>ทุนจดทะเบียน</b>	10 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 มกราคม 2549)
<b>ร้อยละของหุ้นที่ถือ</b>	92%
<b>บริษัทย่อย</b>	<b>บริษัท ทีวี เทเลคอม จำกัด (TVT)</b>
<b>สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่*</b>	
<b>สาขาย่อยชอยศูนย์วิจัย**</b>	23/106 – 108 โครงการ อาร์ ซี เอ บล๊อค จี ชอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ : 0 – 2645 - 8900 โทรสาร : 0 – 2203 – 0260, 0 – 2203 – 0122
<b>ประเภทกิจการ</b>	ที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งและให้บริการด้านระบบสารสนเทศ
<b>เลขทะเบียนบริษัท</b>	0125535004781
<b>ทุนจดทะเบียน</b>	35 ล้านบาท
<b>ร้อยละของหุ้นที่ถือ</b>	99.99%
<b>บริษัทย่อย</b>	<b>บริษัท ไออาร์ซีพี คลาวด์ เซอร์วิส จำกัด (IRCP Cloud Services)</b>
<b>สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่*</b>	23/106 – 108 ชอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ : 0 – 2645 - 8900 โทรสาร : 0 – 2203 – 0260, 0 – 2203 – 0122
<b>ประเภทกิจการ</b>	ที่ปรึกษา ออกแบบ และให้บริการสารสนเทศบนคลาวด์แบบครบวงจร
<b>เลขทะเบียนบริษัท</b>	0105558142803
<b>ทุนจดทะเบียน</b>	10 ล้านบาท
<b>ร้อยละของหุ้นที่ถือ</b>	50.99%

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

---

<b>บริษัทย่อย</b>	<b>บริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด (SIG)</b>
<b>สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่</b>	23/106 – 108 ซอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ : 0 – 2645 - 8900 โทรสาร : 0 – 2203 – 0260, 0 – 2203 – 0122
<b>ประเภทกิจการ</b>	ที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง และให้บริการ ด้านโทรคมนาคม
<b>เลขทะเบียนบริษัท</b>	0105559036624
<b>ทุนจดทะเบียน</b>	10 ล้านบาท
<b>ร้อยละของหุ้นที่ถือ</b>	51%
<b>นายทะเบียนหุ้น</b>	<b>บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด</b> 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ : 0 – 2229 – 2800 โทรสาร : 0 – 2359 – 1259
<b>สำนักงานผู้ตรวจสอบบัญชีและผู้สอบบัญชี</b>	<b>บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด</b> 193/136-137 อาคารเลอครีดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ : 0 – 2264 – 9090 โทรสาร : 0 – 2264 – 0789 – 90 เว็บไซต์ : <a href="http://www.ey.com">www.ey.com</a>
<b>ที่ปรึกษากฎหมาย</b>	<b>บริษัท เอ็มเอส ที่ปรึกษาและการบัญชี จำกัด</b> 1032/152 ซอยพหลโยธิน 18/1 ถนนพหลโยธิน แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทรศัพท์ : 0-2619-9025-6 โทรสาร : 0-2272-1943 เว็บไซต์ : -

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)****สำนักงานทนายความ****บริษัท สำนักกฎหมายคุณคุณ จำกัด**

67/4-5 ซอยลาดพร้าว 112 ถนนลาดพร้าว แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ  
10310

โทรศัพท์ : 0-2192-5256, 0-2935-2541

โทรสาร : 0-2935-2542

เว็บไซต์ : -

**บริษัท บุรณพชร แท็กซี่ แอนด์ ลอว์ จำกัด**

เลขที่ 89/70 หมู่ 10 ซอยวัดมะเดื่อ ตำบลบางรักใหญ่ อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี  
11110

โทรศัพท์ : 0-2116-0505

โทรสาร : -

เว็บไซต์ : -

**บริษัท สายัณห์ที่ปรึกษากฎหมายการบัญชีและการพัสดุ จำกัด**

337/12 หมู่ที่ 3 ตำบลบางรักพัฒนา อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี 11110

โทรศัพท์ : 0-2920-9855-6

โทรสาร : 0-2920-9856 , 0-2594-3343

เว็บไซต์ : <http://www.sayanlawyer.com>

**บริษัท เอส เจ แอสโซซิเอท จำกัด**

1032/151 ซอยร่วมศิริมิตร ถนนพหลโยธิน แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

โทรศัพท์ : 0-2272-1196

โทรสาร : 0-2272-1943

เว็บไซต์ : -

**นายจตุรงค์ ไกวัลนรเศรษฐ์**

66/195 ถนนบางแวก ซอยบางแวก 79 แขวงคลองขวาง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร  
10160

โทรศัพท์ : 086-809-8188

โทรสาร : -

เว็บไซต์ : -

ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการ-

ไม่มี

ภายใต้สัญญาการจัดการ

สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ

ธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินในประเทศประมาณ 4 ราย

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**
**6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น**
**การประกอบธุรกิจของบริษัท**

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “IRCP”) ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 254,299,746 บาท ประกอบธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจร มีบริษัทย่อยที่ดำเนินงานภายใต้บริษัทใหญ่อีก 5 บริษัท ได้แก่ บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด บริษัท ทีวี เทเลคอม จำกัด บริษัท ไออาร์ซีพี คลาวด์ เซอร์วิส จำกัด และบริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด

โดยบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัท มหาชน เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2558 มีบริษัทย่อยที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท 1 บริษัท คือ บริษัท เอช อาร์ ซี พี จำกัด (“HRCP”) ซึ่งได้ทำการซื้อหุ้นสามัญจากบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2559 โดยถือหุ้นร้อยละ 99.99 และมีบริษัทร่วมลงทุน 1 บริษัท คือ บริษัท คลีน แพลนนิ่ง จำกัด โดยถือหุ้นร้อยละ 25

บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (MAI) เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2546 ปัจจุบันบริษัท และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจหลักทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และดำเนินงานภายใต้บริษัทต่าง ๆ ดังนี้

ดำเนินงาน โดย	ชื่อบริษัท	ธุรกิจหลัก	ลักษณะธุรกิจ
บริษัทแม่	บริษัทอินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology)	แบ่งออกเป็น 6 กลุ่ม คือ 1. Telecommunication 2. Digital Broadcasting Radio & Television 3. Enterprise Information Technology 4. Energy 5. Software Development 6. Authorized Replication :AR
บริษัทย่อย	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)** (ถือหุ้นร้อยละ 91.14)	ธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์เครือข่ายประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร (IT Green Pub Co., Ltd: ITG)	เป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์เครือข่ายให้กับผู้ประกอบการ การค้าคอมพิวเตอร์

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

ดำเนินงาน โดย	ชื่อบริษัท	ธุรกิจหลัก	ลักษณะธุรกิจ
บริษัทย่อย	บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็น เตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 92)	ธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา ระบบสารสนเทศ (Intelligent Enterprise Computing: INEC)	บริการให้คำปรึกษาและบำรุงรักษา คอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยี สารสนเทศ
บริษัทย่อย	บริษัท ทีวี เทเลคอม จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 99.99)	ธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจ โทรคมนาคม (TV Telecom: TVT)	ที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง พัฒนาระบบ บริหารโครงการ และ บำรุงรักษาด้านระบบสนับสนุนการ ดำเนินธุรกิจ
บริษัทย่อย	บริษัท ไออาร์ซีพี คลาวด์ เซอร์วิส จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 50.99)	ธุรกิจให้บริการสารสนเทศบน คลาวด์แบบครบวงจร (Integrated Cloud Service Agency)	ให้บริการทางด้านสารสนเทศบนคลาวด์ โดยให้บริการเช่าใช้ซอฟต์แวร์ เช่าใช้ พื้นที่ รวมถึงการติดตั้งพัฒนาระบบ สารสนเทศแบบครบวงจร
บริษัทย่อย	บริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 51)	ที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง และ ให้บริการ ด้านโทรคมนาคม (Singhcom Inter Group Co., Ltd : SIG)	ให้บริการออกแบบก่อสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง รื้อถอน เพิ่มเติม อุปกรณ์รับส่ง สัญญาณเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบไฟฟ้า และระบบโทรคมนาคม