

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัท IRCP ได้มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และมีการขยายการดำเนินงานเข้าสู่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด 33 ปี โดยมีผลงานสำคัญในระดับประเทศจำนวนมาก โดยได้มีการขยายการดำเนินธุรกิจหลัก ที่ประกอบด้วย 5 สายธุรกิจ คือ ธุรกิจโทรคมนาคม ธุรกิจโครงข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร ธุรกิจพลังงาน ธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์และธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง และประกอบไปด้วย 4 กลุ่มบริษัทย่อย ซึ่งเป็นการขยายศักยภาพในการดำเนินธุรกิจให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าและรองรับความก้าวหน้าและแนวโน้มของเทคโนโลยีให้ครอบคลุมได้มากยิ่งขึ้น ซึ่งถือว่าการให้บริการทางเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบเบ็ดเสร็จ และยังเป็นการกระจายความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจโดยไม่พึ่งพารายได้จากธุรกิจหรือลูกค้ากลุ่มใด กลุ่มหนึ่งแต่เพียงอย่างเดียว

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท IRCP ยังได้ตั้งเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนรายได้จากการบริการ (Professional Service) ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งระบบความปลอดภัยทั้งทางกายภาพและความปลอดภัยของข้อมูล ระบบคอมพิวเตอร์และระบบเครือข่าย 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 และหรือมีผลตอบแทนในรูปเงินปันผล ที่ไม่น้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก และผู้ถือหุ้นมีความภาคภูมิใจในการมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของบริษัท
2. สร้างมูลค่าเพิ่มสำหรับลูกค้า โดยการพัฒนาระบบและการบริการใหม่ที่ตรงกับความต้องการ และให้บริการอย่างมืออาชีพ เพื่อให้ลูกค้าบรรลุผลสำเร็จจากการใช้งาน

3. สร้างมูลค่าเพิ่มสำหรับพนักงาน โดยการพัฒนาความรู้ บรรยากาศในการทำงานและผลตอบแทนให้ดียิ่งขึ้น

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

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

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “IRCP”) ก่อตั้งโดยผู้บริหารคนไทย ซึ่งได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทขึ้นเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2529 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยได้เริ่มต้นประกอบธุรกิจจากการเป็นผู้ผลิตการ์ดแสดงผลภาษาไทยที่ใช้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ และต่อมาได้ขยายธุรกิจในงานด้านไอทีอย่างต่อเนื่องโดยมีการเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ ดังนี้

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
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
2538	บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจด้านที่ปรึกษาและการรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์ โดยเข้าร่วมประมูลโครงการของภาครัฐและเอกชน
2540	บริษัทได้ขยายการลงทุนในธุรกิจไอที โดยเข้าไปถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์ต่อพ่วง
2542	ขยายธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์โดยการลงทุนในบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99
2544	ได้เข้าไปลงทุนในบริษัท ไออาร์ซี เทคโนโลยี จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 29.99 และปี 2545 - 2546 ได้เพิ่มสัดส่วนการลงทุนเป็นร้อยละ 49.99 และร้อยละ 50 ตามลำดับ และต่อมาในปี 2548 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทนี้ให้แก่ผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายหนึ่งไป โดยมีกำไรจากการขายหน่วยลงทุน 2.56 ล้านบาท
2547	บริษัทได้เห็นความสำคัญในการขยายการให้บริการสารสนเทศแบบครบวงจร จึงมีมติจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นอีก 1 บริษัท คือ บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด ซึ่งบริษัทได้เข้าไปถือหุ้นร้อยละ 60 และต่อมาในปี 2549 บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนอีก ทำให้บริษัทมีสัดส่วนถือหุ้นร้อยละ 92

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2548	ในเดือนมีนาคม บริษัท ได้รับรางวัลธรรมาภิบาลดีเด่น (Good Governance Award) รางวัลที่ 1 ประจำปี 2547 จากสถาบันปว้ย อิงการณ โดยเป็นรางวัลที่มอบให้กับหน่วยงานที่ยึดมั่นหลักการ บริหารจัดการ ด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส มีความรับผิดชอบ มีคุณธรรมจริยธรรม
2552	บริษัทได้ยกเลิกสายธุรกิจภูมิศาสตร์สารสนเทศ และสายธุรกิจบริการให้คำปรึกษาพัฒนาระบบสารสนเทศ (บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด: INEC) เนื่องจากเล็งเห็นว่าเป็นสายธุรกิจที่ไม่มี งานโครงการรองรับในอนาคต และเป็นสายธุรกิจที่ไม่สามารถสร้างกำไรให้แก่บริษัทได้
2553	มีการขยายธุรกิจ โดยการลงทุนในบริษัท ทีวีเทเลคอม จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ด้วยวิธีการเข้าซื้อกิจการเนื่องจากเห็นว่าธุรกิจดังกล่าวจะสนับสนุนให้กลุ่มบริษัทมีธุรกิจด้านเทเลคอมแบบครบวงจร
2553	บริษัทได้เพิ่มสายธุรกิจการให้บริการด้านสารสนเทศแบบครบวงจร โดยใช้ชื่อบริษัทอินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด: INEC เนื่องจากเมื่อปี 2552 ได้มีการยกเลิกสายธุรกิจ ในบริษัทนี้ไป แต่ตัว บริษัทยังคงอยู่ ต่อมาในช่วงปลายปี 2553 จึงมีการนำสายธุรกิจด้านการบริการกลับมาอีกครั้งในชื่อบริษัท เดิม
2553	ในเดือนมิถุนายน บริษัทมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร ในระดับบริหาร โดยมีการเปลี่ยนแปลง ตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer: CEO)
2555	ในช่วงปลายปี บริษัทได้ยกเลิกซื้อกลุ่มธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ (Network Business Sector: NW) โดยปรับเปลี่ยนชื่อให้สอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้น จึงนำกลุ่มธุรกิจนี้ไปรวมกับกลุ่มธุรกิจโครงการ เทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กรภายใต้ชื่อเดิมคือ Enterprise Information Technology Business Department: EIT
2555	ในเดือนธันวาคม กลุ่มบริษัทมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร ในระดับคณะกรรมการบริษัท โดยมีการ แต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน เพื่อพิจารณาสรรหาบุคคลเข้าดำรงตำแหน่ง กรรมการ และพิจารณาผลประโยชน์และคำตอบแทนต่าง ๆ ที่กรรมการได้รับ เพื่อความโปร่งใสและเป็น หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance)
2556	ในช่วงปลายปี กลุ่มบริษัทได้ยกเลิกกิจการ บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด: ISD และได้โอนย้ายพนักงาน และธุรกิจของบริษัท ไปอยู่ภายใต้ บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด: INEC
2556	กลุ่มบริษัท ได้ขยายธุรกิจ โดยได้จัดตั้งสายธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง (Digital Broadcasting) เพื่อดำเนินงาน รับเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง และให้บริการคำแนะนำด้านการแพร่ ภาพ โทรทัศน์ และวิทยุ ในระบบดิจิทัล และรองรับ นโยบายของภาครัฐที่จะเปลี่ยนถ่ายจากการแพร่ ภาพโทรทัศน์และวิทยุในระบบ อนาล็อก เข้าสู่ระบบ ดิจิตอล
2557	บริษัท โอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด ได้เพิ่มทุนจากทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท ทั้งนี้ เพื่อ เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรองรับการเติบโตธุรกิจที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกๆ ปี
2558	จัดตั้งบริษัท คลีน แพลนนิ่ง จำกัด โดยบริษัท โอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 25 ซึ่งดำเนินธุรกิจ ด้านการผลิตพลังงานไฟฟ้าขนาดเล็กจากขยะ และบริหารจัดการและกำจัดขยะ ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท และปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 60 ล้านบาท

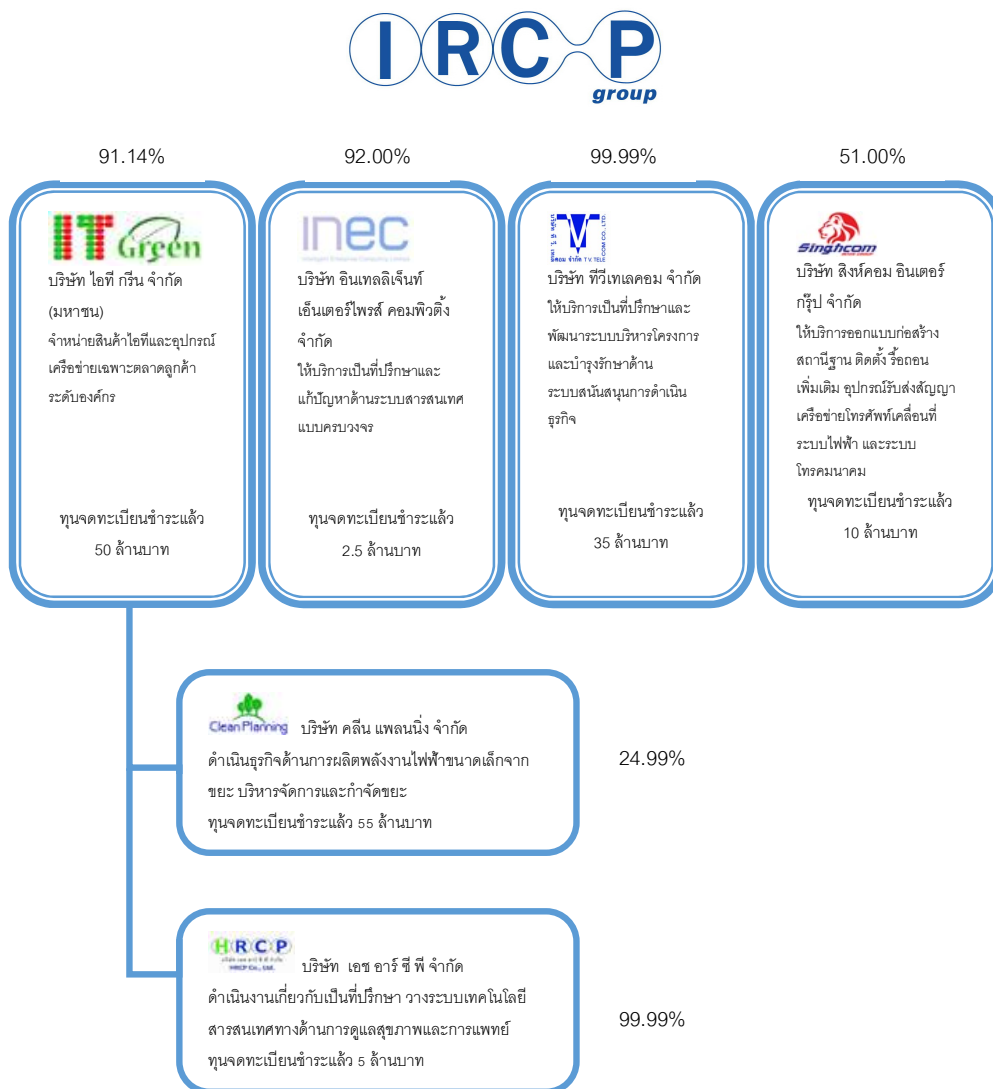
บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ปี พ.ศ.	รายละเอียด
2559	จัดตั้งบริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด มีสถานะเป็นบริษัทร่วมทุน โดย IRCP เป็นผู้ถือหุ้น ร้อยละ 51 หรือ 5.1 ล้านบาท ของทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจโดยให้บริการออกแบบก่อสร้างสถานฐาน ติดตั้ง รื้อถอน เพิ่มเติม อุปกรณ์รับส่งสัญญาณเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบไฟฟ้า และระบบโทรคมนาคม
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
2560	บริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กรในบริษัทเพื่อให้การทำงานมีความคล่องตัว โปร่งใสและสามารถตรวจสอบซึ่งกันและกันได้ ทั้งนี้ ยังได้มีการเปลี่ยนแปลงผู้ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารอีกด้วย
2561	กลุ่มบริษัทได้ปิดกิจการ บริษัท ไออาร์ซีพี คลาวด์ เซอร์วิส จำกัด (IRCP Cloud)

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทย่อยมีดังต่อไปนี้



บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

กลุ่มบริษัท ซึ่งปัจจุบันประกอบด้วย บริษัท บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด บริษัท ทีวี เทเลคอม จำกัด บริษัท เอส อาร์ ซี พี จำกัด บริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด มีรายได้จากการขายและให้บริการสำหรับปี 2559 – 2561 ตามรายละเอียดดังนี้

ตารางแสดงประเภทรายได้จากการขายและให้บริการ

หน่วย: พันบาท

หน่วยธุรกิจ	% การถือหุ้นของ บริษัท	2559		2560		2561	
		จำนวนเงิน (พันบาท)	ร้อยละ	จำนวนเงิน (พันบาท)	ร้อยละ	จำนวนเงิน (พันบาท)	ร้อยละ
รายได้การดำเนินงานบริษัทแม่	100	535,966	47.53	637,617	49.60	437,117	40.48
รายได้การดำเนินงานบริษัทย่อย							
1. บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)	91.14	552,649	49.01	628,901	48.92	631,606	58.49
2. บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด	92.00	20,770	1.84	-	-	2,020	0.19
3. บริษัท ทีวี เทเลคอม จำกัด	99.99	5,542	0.49	2,596	0.20	-	-
4. บริษัท เอส อาร์ ซี พี จำกัด	50.99	156	0.01	1,553	0.12	1,667	0.15
5. บริษัท สิงห์ คอม อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด	50.99	34,506	3.06	9,968	0.78	-	-
รวมรายได้ค่าบริการพัฒนาระบบและรายได้จากการขายก่อนรายได้ระหว่างส่วนงาน		1,149,591	101.95	1,281,154	99.67	1,072,411	99.31
หัก รายได้ระหว่างส่วนงาน		(30,716)	(2.72)	(11,412)	(0.89)	(2,750)	(0.25)
รวมรายได้ค่าบริการพัฒนาระบบและรายได้จากการขายก่อนรายได้อื่น		1,118,875	99.23	1,269,742	98.78	1,069,661	99.05
รายได้อื่น		8,679	0.77	15,710	1.22	10,221	0.95
รวมรายได้		1,127,554	100.00	1,285,452	100.00	1,079,882	100

2.2 ข้อมูลการดำเนินงานธุรกิจ

2.2.1 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)

2.2.1.1 กลุ่มโทรคมนาคม (Telecommunication)

กลุ่มโทรคมนาคม (Telecommunication) ดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง บริหารโครงการ และบำรุงรักษาระบบสื่อสารโทรคมนาคมที่ทันสมัยแบบครบวงจร 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 3rd Generation Mobile Network) ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 4 (Long-Term Evolution : LTE) อุปกรณ์ระบบ FTTx และอุปกรณ์มีเดียเกตเวย์ Unified Communication

2.2.1.2 กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร (Enterprise Information Technology)

กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร ประกอบธุรกิจด้านการให้บริการรวบรวมและพัฒนาระบบสารสนเทศ พร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจร (IT Total Solutions) โดยการนำเสนอเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศที่ได้รับการยอมรับจากทั่วโลกให้กับลูกค้า และให้บริการแบบใช้งานได้ทันที (Turnkey Solution) ทั้งนี้บริษัทจะเป็นผู้รับเหมางานทั้งหมดแบบครบวงจร กล่าวคือ รวบรวมผลิตภัณฑ์ทั้งระบบสารสนเทศ ซึ่งประกอบด้วย 3 ส่วน คือ

- (1) ฮาร์ดแวร์ ได้แก่ คอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) คอมพิวเตอร์ลูกข่าย (Desktop, Mobile) พร้อมอุปกรณ์เชื่อมโยงเครือข่าย (Network Integration) ระบบรักษาความปลอดภัย (Security) และอุปกรณ์จัดเก็บ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- ข้อมูล (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 การฝึกอบรม ทั้งด้านเทคนิค การใช้งาน และการ Outsourcing ระบบงานด้านไอที ได้แก่ การบริหารดูแลระบบ คอมพิวเตอร์ โดยเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ ในปัจจุบันสายธุรกิจ EIT ได้เป็นตัวแทนให้กับสินค้า ซอฟต์แวร์ต่าง ๆ อาทิเช่น SAP, ORACLE, IBM, Microsoft, ESRI เป็นต้น ทำให้บริษัทสามารถพัฒนา บุคลากรให้ทันต่อเทคโนโลยีตลอดเวลา และสามารถแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและตรง ตามความต้องการอย่างรวดเร็ว

นอกจากนี้ในส่วนของการบริการ ได้มีการให้บริการครบวงจรทั้งระบบสารสนเทศโดยการนำเสนอเทคโนโลยีระบบ สารสนเทศ ที่ทันสมัยในแบบ Integrated Solutions ได้แก่ การพัฒนา การติดตั้ง การบริหารโครงการ การฝึกอบรมทั้งด้าน เทคนิคและการใช้งาน และการ Outsourcing พร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่าง ครบวงจรโดยการเลือกสรรผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นที่ยอมรับจากทั่วโลกซึ่งสามารถประยุกต์ ใช้งานเพื่อความเหมาะสมตาม ความต้องการของลูกค้า

2.2.1.3 กลุ่มระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง (Digital Broadcasting Radio and Television)

กลุ่มระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง (Digital Broadcasting Radio and Television) เปิดดำเนินการตั้งแต่ กลางปี 2556 โดยดำเนินธุรกิจการเป็นที่พักอาศัย ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบ วิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียงที่ทันสมัยแบบครบวงจร โดยนำเสนออุปกรณ์ที่มีชื่อเสียงระดับชั้นนำของโลก และมีทีมงานที่มี ประสบการณ์และผลงานเป็นที่ยอมรับในตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ได้อย่างมี ประสิทธิภาพมากที่สุด สินค้าหลักที่นำเสนอ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องส่งวิทยุและโทรทัศน์ Plisch ระบบสายอากาศ Kathrein ระบบรวมสัญญาณ Spinner และระบบ Software ออกแบบและบริหารจัดการโครงข่ายโทรทัศน์ดิจิทัลทีวี Progira โซลูชัน หลักที่เสนอขายได้แก่ ระบบส่งสัญญาณโทรทัศน์ ในระบบดิจิทัลภาคพื้นดิน (DVB-T2) ซึ่งเป็นระบบกระจายเสียงของ โทรทัศน์ที่ทันสมัยที่สุด ระบบในการส่งสัญญาณวิทยุดิจิทัล (DAB +) รวมทั้งอุปกรณ์ในการส่งสัญญาณผ่านดาวเทียม (DVB-S/S2) อุปกรณ์ในการผลิตเนื้อหารายการวิทยุและโทรทัศน์ รวมไปถึงจนถึงอุปกรณ์ในการควบคุมการออกอากาศ

นอกจากให้บริการจัดหาและรวบรวมระบบแล้ว หน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting ยังให้บริการหลังการขาย โดย รับประกันอุปกรณ์และระบบบรอดแคส ตามระยะเวลาที่ตกลงกับลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปจะรับประกันอยู่ในช่วงเวลา 1-2 ปี โดย ให้บริการถึงสถานที่ของลูกค้า (Onsite Service) โดยแบ่งการบริการออกเป็น 2 ลักษณะ ตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่

บริษัท อินเทอร์เน็ตในชนนัล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

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

2.2.1.4 กลุ่มพลังงาน (Energy)

บริษัทเล็งเห็นถึงอนาคตทางด้านการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการอนุรักษ์ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม อีกทั้งปัจจุบันได้มีการพัฒนาฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์เพื่อสนับสนุนการอนุรักษ์พลังงาน และช่วยในการบริหารจัดการทรัพยากรเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด เช่น

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

2.2.1.5 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 หรือซอฟต์แวร์ที่พัฒนาขึ้นเองเพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มให้สอดคล้องตามความต้องการของลูกค้าอย่างครบถ้วน ด้วยบุคลากรที่มีคุณภาพและประสบการณ์สูงในการให้บริการและคำปรึกษาแก่ลูกค้าที่แตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าด้วยเทคโนโลยีทั้งรุ่นปัจจุบันและรุ่นที่ผ่านมา ซึ่งกลยุทธ์การแข่งขันมีดังนี้

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

(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 นอกจากนี้ ยังมีจุดเด่นในการสร้างความแตกต่างในการนำเสนอเทคโนโลยีที่ดีที่สุด (Solution) ในการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า มีความชำนาญและมีศักยภาพในการบริหารโครงการ นอกจากนี้ทางทีมงานเน้นการให้ความสำคัญและใส่ใจในความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะด้านคุณภาพการให้บริการก่อนและหลังการขายในเวลาอันรวดเร็ว โดยทีมงานจะต้องเข้าใจในธุรกิจเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีที่สุด การส่งมอบตรงเวลา ทำให้บริษัท มีชื่อเสียงที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้าเสมอมา

(2) ด้านพนักงาน

บริษัท มีนโยบายที่จะพัฒนาตนเองให้ทันเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนไปอยู่เสมอเพื่อให้มีความสามารถแนะนำและรองรับความต้องการที่เปลี่ยนไปของลูกค้าและตลาด จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของพนักงานให้เป็นผู้ที่มีความสามารถ เน้นเรื่องการทำงานเป็นทีม การรับรู้และการปรับตามการเคลื่อนไหวของธุรกิจไอซีทีอย่างทันทั่วทั้งที่และต่อเนื่องส่วนหนึ่งได้จากการเป็น Certificate Partner จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ทำให้ทีมงานมีความยืดหยุ่นในการทำงานสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับความต้องการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีได้อย่างดี

(3) ด้านการบริหารต้นทุน

บริษัทเน้นการบริหารต้นทุนการขายและการให้บริการเพื่อให้ได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยยังรักษาคุณภาพสินค้าและบริการให้ได้ตามมาตรฐานโลก นอกจากนี้ ยังเน้นการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า และเจ้าของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำ เข้าใจในตัวสินค้าต่าง ๆ เป็นอย่างดีและมีความหลากหลายของสินค้า ทำให้สามารถนำเสนอสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ชนะการประมูลและสามารถแข่งขันกับองค์กรอื่นได้ในระยะยาว

(4) ด้านการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

บริษัทมีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าโดยการทำความเข้าใจลูกค้า ค้นหาความต้องการและทำการแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า ทำให้มีโอกาสสร้างงานจากลูกค้ารายเดิมเพิ่มขึ้น และมีอัตราได้รับงานซ้ำจากลูกค้ารายเดิมสูงอีกด้วย

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทมีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน คือ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ โดยเฉพาะหน่วยงานขนาดใหญ่ เช่น บมจ. กสท โทรคมนาคม บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด บมจ. ทีโอที การทางพิเศษแห่งประเทศไทย บมจ. ปตท. การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และปกครองส่วนท้องถิ่น เป็นต้น เนื่องจากหน่วยงานเหล่านี้มีงบประมาณในการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารค่อนข้างสูงเพื่อใช้ในการปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัท มีจุดแข็งในด้านความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ที่ยาวนานมากกว่า 33 ปี ในธุรกิจนี้ จึงทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีความมั่นใจในผลงานที่บริษัทเป็นผู้ดำเนินการ

รายได้ส่วนใหญ่ของหน่วย มาจากรัฐวิสาหกิจซึ่งทางหน่วยธุรกิจ จะเข้าไปทำการประกวดราคา ขั้นตอนโดยทั่วไปจะให้พนักงาน Pre-Sales เข้าไปแนะนำทางด้านเทคนิค และระบบใหม่ ๆ ให้กับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเล็งเห็นความสำคัญและ

บริษัท อินเทอร์เน็ตในชนนแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ประโยชน์ของการใช้ระบบต่าง ๆ ในการทำงาน จากนั้นหากลูกค้ามีความสนใจสินค้าและบริการ ทางสายงานจะจัดส่งพนักงานขายเข้าไปเจรจาต่อรองด้านราคาและเซ็นสัญญาโครงการเพื่อทำการประกวดราคาหรือปิดงานต่อไป

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทดำเนินงานโดยให้คำปรึกษาและรวบรวมระบบให้กับลูกค้า ดังนั้น วิธีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจึงเป็นส่วนหนึ่งของขั้นตอนในการทำงาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วยงานจะทำการสั่งซื้อสินค้าที่ต้องรวบรวมให้กับลูกค้าเมื่อได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้าแล้ว โดยไม่มีการเก็บสินค้าคงเหลือ การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ ทั้งอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ จะสั่งซื้อตรงจากเจ้าของผลิตภัณฑ์คือ ด้าน 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 รวมถึงการซื้อบริการจากผู้ให้บริการอื่น (Outsource) โดยบริษัทแม่และบริษัทย่อยมีปัจจัยในการพิจารณาเลือกบริษัทที่ทำซื้อบริการคือ ราคาและความชำนาญสำหรับงานนั้น ๆ

2.2.2 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 กลุ่มที่เป็นผู้จำหน่ายที่ได้รับอนุญาต (OEM Distributor and Reseller, ODR) และกลุ่มที่เป็นผู้ผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์ (OEM Royalty, ORY) ซึ่งลูกค้าทั้งสองกลุ่มจะต้องเป็นบริษัทที่ได้ทำสัญญาจ่ายค่า License ตรงกับไมโครซอฟต์แล้วเท่านั้น สำหรับขั้นตอนการพิมพ์ ตลอดจนการจัดส่งจะถูกควบคุมและดำเนินการโดยผ่านกระบวนการ และเทคโนโลยีของไมโครซอฟต์ โดยเฉพาะ (Microsoft OEM Online) ปัจจุบันทางสายธุรกิจ AR เป็นผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ให้กับ Microsoft แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยมานานกว่า 25 ปี

การตลาดและการแข่งขัน

สัดส่วนรายได้ของหน่วยธุรกิจ AR ในปี 2561 มาจากการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ทั้งหมด โดยมุ่งเน้นตลาดในประเทศและตลาดเวียดนาม ซึ่งมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน แต่ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีอัตราการถดถอยจากสถานะตลาดในกลุ่มนี้ทั้งในประเทศและเวียดนามเกิดการชะลอตัว จากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปใช้อุปกรณ์ประเภทโมบาย และการซื้อคอมพิวเตอร์ที่เป็นแบรนด์ชั้นนำ อาทิ HP, Lenevo, Dell, Acer เป็นต้น ซึ่งแบรนด์ดังกล่าวมีการติดตั้งระบบปฏิบัติการวินโดวส์มาพร้อมแล้ว อย่างไรก็ตามหน่วยงานยังได้รับคะแนนความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์ดี

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

มาก จากการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าทั้งหมดทั้งในเดือนมกราคมและกรกฎาคม ปี 2561 ซึ่งเดิมตลาดของประเทศเวียดนามมีคู่แข่งที่ทำอยู่คือ AR ในมาเลเซียและสิงคโปร์ ในขณะที่หน่วยงานเป็นผู้ทำตลาดในประเทศไทยเพียงรายเดียว ทำให้ในปัจจุบันสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ไมโครซอฟต์ที่บริษัทจัดจำหน่ายสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มตามภูมิภาคคือ ไทย และเวียดนาม เป็น 62%:38% 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 2561 ที่ผ่านมามีพบว่า 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 ในขณะเดียวกัน สำหรับผลิตภัณฑ์หรือรุ่นสินค้าของไมโครซอฟต์ ซึ่งมีออกมาใหม่เป็นระยะเพื่อกระตุ้นและตอบสนองความต้องการของลูกค้า หน่วยงานก็จะได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิตซอฟต์แวร์เหล่านั้น ทำให้หน่วยธุรกิจ AR สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้หลากหลาย อย่างเช่น ในระหว่างปี 2561 ทางไมโครซอฟต์ ได้มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่คือ Windows Server 2019 และมีการทำ Media Refreshment สำหรับ Windows 10 เพื่อปรับปรุงทั้งด้านความปลอดภัย และความสะดวกต่อการใช้งานให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีของฮาร์ดแวร์ที่ปัจจุบัน คอมพิวเตอร์แต่ละเครื่องจะใช้งาน CPU น้อยลง แต่ละ CPU แต่ละตัวจะมีจำนวน Core ที่มากขึ้น เพื่อให้การประมวลผลเร็วขึ้น ประสิทธิภาพสูงขึ้น และต้นทุนต่ำลง

(2) ด้านการลดต้นทุนการผลิต

หน่วยงานมีการดำเนินงานตามมาตรฐานที่ทาง Microsoft กำหนด และได้มีการปรับปรุงพัฒนากระบวนการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยยึดหลักการ ง่าย เร็ว ประหยัด และมีประสิทธิภาพ (Easier, Faster, Saver และ More Efficient) มาอย่างต่อเนื่อง โดยไมโครซอฟต์ได้ขอให้ AR แต่ละรายนำเสนอแนวทางในการลดต้นทุน และหน่วยงานก็ได้นำเสนอรูปแบบ Packaging ที่จะช่วยลดต้นทุนวัตถุดิบได้ไม่ต่ำกว่า 20% ซึ่งแนวคิดดังกล่าวได้ผ่านการพิจารณาแล้ว แต่ยังคงอยู่ระหว่างการพิจารณาหาข้อสรุปจากไมโครซอฟต์ เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์แต่ละตัว ถ้าสรุปแล้วจะใช้แบบเดียวกันทั่วโลก นอกจากนั้นหน่วยงานยังมียุทธศาสตร์การปรับปรุงและพัฒนากระบวนการให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการได้รับความร่วมมือและความพยายามจากเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี จึงทำให้ปีที่ผ่านมาสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ในอัตรา มากกว่าร้อยละ 1.0 ซึ่งถือเป็นที่น่าพอใจ ท่ามกลางปัจจัยภายนอกที่ไม่เอื้ออำนวยทั้งหลายที่กล่าวมา ทั้งนี้ในภาพรวมการปรับปรุงกระบวนการในช่วงปีที่ผ่านมาถือว่าประสบความสำเร็จ อันเป็นผลจากการวิเคราะห์ตลาดและการวางแผนจัดการ วัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ และมีการปรับเปลี่ยนวิธีการเฉพาะสำหรับคำสั่งซื้อ lot ใหญ่ที่เป็นงานโครงการภาครัฐ โดยความพยายามรวบรวมการสั่งซื้อให้มีปริมาณมากที่สุดต่อครั้ง และการเจรจาต่อรองด้านราคากับ Supplier ทำให้มีความประหยัดต่อ ขนาด (Economy of Scale) สูง ทั้งนี้ ทุกเป้าหมายมีการติดตามและจัดเก็บเป็นดัชนีชี้วัด (KPI) อย่างต่อเนื่อง เป็นระบบ และ สอดคล้องกับนโยบายโดยรวมของบริษัท ทำให้มั่นใจได้ว่าปีต่อ ๆ ไป บริษัทจะสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้อย่าง สม่าเสมอเหมือนอดีตที่ผ่านมา

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ทางหน่วยธุรกิจ AR จะจำหน่ายให้เฉพาะลูกค้าที่ Microsoft เป็นผู้กำหนดให้ เท่านั้น ซึ่งปัจจุบันเรียกว่ากลุ่ม ODR (OEM Distributor and Reseller) คือบริษัทที่เป็นตัวแทนกระจายสินค้าของไมโครซอฟต์ ซึ่งในประเทศไทยมี 3 รายและประเทศเวียดนามมี 3 ราย โดย ODR เหล่านี้จะขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าหลัก 2 กลุ่มคือ กลุ่ม บริษัทผู้ผลิตคอมพิวเตอร์รายย่อย (System Builder) ที่ไม่ได้ซื้อลิขสิทธิ์โดยตรงกับไมโครซอฟต์ และกลุ่มองค์กรต่าง ๆ ที่ต้องการ ซอฟต์แวร์ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้องของไมโครซอฟต์ โดยในปี 2561

ภาวะการแข่งขัน

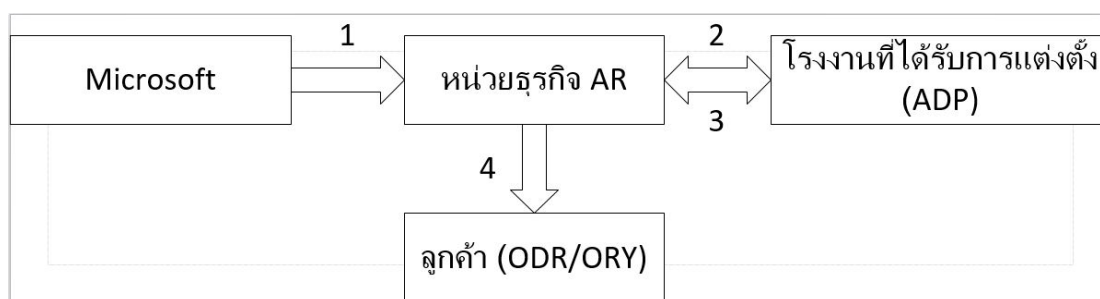
ซอฟต์แวร์ปฏิบัติการและซอฟต์แวร์ประยุกต์ ของไมโครซอฟต์ เป็นสินค้าที่มีผู้ใช้งานสูงสุดในตลาดซอฟต์แวร์ของ ประเทศไทย และเนื่องจากทางหน่วยธุรกิจ AR ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ เพียงรายเดียวใน ประเทศไทย ดังนั้น ปัจจุบันบริษัทสามารถครองตลาดได้ทั้งในประเทศและประเทศเวียดนามในอัตราส่วน 100% ทั้งนี้สำหรับ สินค้าที่มีลิขสิทธิ์ที่ถูกต้อง ลูกค้าทั้งในประเทศไทยและเวียดนามมีทางเลือกที่จะซื้อสินค้าจากผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ประเทศ สิงคโปร์ มาเลเซีย และอื่นๆทั่วโลก แต่หน่วยธุรกิจ AR มีความได้เปรียบทางด้านสถานที่ตั้งโรงงานผลิตซ้ำ และบรรจุหีบห่อที่ อยู่ในประเทศไทย ประกอบกับนโยบายด้านราคาที่มีความคุ้มค่าและการจัดส่งที่รวดเร็ว ทำให้เป็นที่พึงพอใจแก่ลูกค้า ทำให้ค่า ขนส่งและระยะเวลาในการจัดส่งน้อยกว่า อย่างไรก็ตามบริษัทมีคู่แข่งทางอ้อมที่สำคัญคือซอฟต์แวร์ละเมิดลิขสิทธิ์ซึ่งมีราคา ที่ ถูกกว่าและครองส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 70-80

แนวโน้มนวัตกรรมการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์

จากการที่ซอฟต์แวร์ที่ผลิตซ้ำเป็นซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ ทั้งระบบปฏิบัติการและซอฟต์แวร์ประยุกต์ ซึ่งผลิตให้กับกลุ่มผู้ขายที่เป็น ODR โดยตรง เป็นซอฟต์แวร์ที่ครองส่วนแบ่งการตลาดอันดับหนึ่งสำหรับการใช้งานเพื่อธุรกิจ ดังนั้น การพิจารณายอดขายซอฟต์แวร์จึงสามารถพิจารณาได้จากยอดขายของจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่จำหน่ายในประเทศไทยและเวียดนาม รวมถึงลาว กัมพูชา และเมียนมาร์ ซึ่งในช่วง 5 ปีที่ผ่านมากระแสของแท็บเล็ตและอุปกรณ์แบบโมบายต่าง ๆ เข้ามาแย่งส่วนแบ่งของตลาดพีซีไปพอสมควรจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค และสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน แนวโน้มจะเป็นไปในลักษณะทรงตัวถึงถดถอย ซึ่งทำให้หน่วยงานต้องขยายฐานลูกค้าเพิ่ม โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้า ODR ที่อยู่ในแถบ ASEAN เป็นต้น ซึ่งคาดว่าจะได้ยอดขายมาชดเชย โดยคาดการณ์เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 2-5

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

ปัจจุบันโรงงานการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ตั้งอยู่บนถนนรัตนนิเบศร์ จังหวัดนนทบุรี เป็นอาคารพาณิชย์ 1 คูหา 4 ชั้น โดยมีขุมสายการผลิตสั่งซื้อโดยตรงจากไมโครซอฟต์ คือ เครื่องพิมพ์ MOO/POD (Microsoft OEM online/ Print on Demand) จำนวน 1 สายการผลิต โดยมีบุคลากรในหน่วยธุรกิจ AR ทั้งหมด 5 คน มีกำลังการผลิตซอฟต์แวร์และปริมาณการผลิตจริงเป็นไปตามความต้องการของตลาด ดังแสดงในตาราง

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หัวข้อ	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
กำลังการผลิต (จำนวนชุด)	250,000	250,000	250,000	180,000
ปริมาณการผลิตจริง (จำนวนชุด)	174,291	152,816	132,551	105,906

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

การจัดหาวัตถุดิบ จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกคือ วัตถุดิบคุณภาพระดับสูงป้องกันการปลอมแปลง ต้องสั่งซื้อจากผู้ขายที่ Microsoft เป็นผู้กำหนดให้เท่านั้น ได้แก่

- แผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์มีการสั่งซื้อจาก 1 บริษัทในประเทศอิสราเอล
- ฉลากแสดงสิทธิ์กันปลอม (Certificate of Authenticity) มีการสั่งซื้อจาก 1 บริษัท ซึ่งตั้งอยู่ที่ประเทศมอลตา

ส่วนวัตถุดิบที่ไม่จำเป็นต้องซื้อจากผู้ผลิตที่ Microsoft กำหนด ได้แก่ สิ่งพิมพ์และหีบห่อ โดยจะสั่งซื้อจากภายในประเทศไทย โดยมีสัดส่วนต้นทุนของวัตถุดิบในปี พ.ศ. 2558 - 2561 แสดงดังตารางด้านล่าง

หน่วย : ร้อยละ

วัตถุดิบ	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
แผ่นดีวีดีบรรจุซอฟต์แวร์	65	65	65	65
ฉลากแสดงสิทธิ์กันปลอม	20	20	20	20
แผ่นพับ คู่มือ อื่น ๆ	15	15	15	15
รวม	100	100	100	100

ทั้งนี้ สัดส่วนของการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งวัตถุดิบจากต่างประเทศและในประเทศ ปี พ.ศ. 2558 - 2561 เป็นดังนี้

หน่วย : ร้อยละ

แหล่งที่มาวัตถุดิบ	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
ต่างประเทศ	85	85	85	85
ในประเทศ	15	15	15	15
รวม	100	100	100	100

หมายเหตุ สัดส่วนการพึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนคงที่ และจะยังคงมีแนวโน้มเช่นนี้ต่อไปในอนาคต เนื่องจากรูปแบบผลิตภัณฑ์ทุกสายผลิตภัณฑ์ อาทิ Windows 10 และ Server ที่แม้ว่าจะลดการใช้

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

กล่องพลาสติกไปและเปลี่ยนไปใช้ของกระดาษแทน แต่ชิ้นส่วนหลักยังคงเป็น ฉลากแสดงสิทธิ์กันปลอม (Certificate of Authenticity) กับแผ่นดีวีดี/แฟลชไดรฟ์เหมือนเดิม

สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์

(1) สัญญาระหว่างบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท

MICROSOFT LICENSING, GP

บริษัท	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	เป็นสัญญาหลักที่ระบุข้อตกลงในการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ 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	บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP
สัญญาเลขที่	3333268
วันเริ่มต้นของสัญญา	1 กรกฎาคม 2561
ระยะเวลาของสัญญา	3 ปี คือ สิ้นสุด 30 มิถุนายน 2564 หรือยกเลิกสัญญา
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	เป็นการขยายระยะเวลาของสัญญาหลัก และปรับปรุงข้อกำหนดในการดำเนินการตามสัญญา (MS policies and procedures) บางส่วน

2.3 ธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร (IT Green Public Company Limited : ITGreen)

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) (“ITGreen”) เดิมชื่อบริษัท ไอที ดิสทริบิวชัน จำกัด (ITDC) ดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่าย (ขายส่ง) สินค้าไอทีมาตั้งแต่ปี 2540 และดำเนินธุรกิจดังกล่าวเรื่อยมา ซึ่งในช่วงปี 2540-2546 สินค้าของบริษัท จะเป็นสินค้าไอทีประเภทสินค้าส่วนบุคคล (Consumer Products) เป็นส่วนใหญ่ เน้นการขายด้านจำนวนเป็นหลักและเนื่องจากธุรกิจลักษณะนี้มีการแข่งขันสูง ความแตกต่างของการทำธุรกิจในกลุ่มผู้จำหน่ายด้วยกันต่ำ กำไรขั้นต้นต่ำ ในขณะที่มีความเสี่ยงหลายด้าน เช่น สินค้าด้อยคุณภาพและหนี้สูญ ทางผู้บริหารจึงพยายามแก้ไขปัญหา โดยในช่วงปี 2547 ต่อ 2548 ได้ก่อตั้งหน่วยธุรกิจใหม่แยกจากธุรกิจเดิมที่ทำอยู่เพื่อจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทสำหรับองค์กร (Enterprise Products) เพื่อสร้างความแตกต่าง สร้างมูลค่าเพิ่ม ไม่เน้นการแข่งขันที่ราคาเพื่อให้มีกำไรขั้นต้นสูงขึ้น ลดปัญหาความเสี่ยงแบบที่เคยมีอยู่กับธุรกิจเดิมที่ทำอยู่ตามที่ได้กล่าวไปแล้ว โดยสินค้าตัวแรกคือ Packeteer ซึ่งเป็นสินค้าจากประเทศอเมริกาเป็นระบบอุปกรณ์ในการบริหารจัดการการใช้แบนด์วิธของเครือข่าย WAN ให้มีประสิทธิภาพและสมรรถภาพสูงสุด ปัจจุบันได้เลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าตัวนี้ไปแล้วเนื่องจากบริษัทผู้ผลิตสินค้าถูกซื้อโดยบริษัทผู้ผลิตรายอื่นและสินค้าได้หายไปจากตลาด สินค้าตัวที่ 2 คือ Fortinet เป็นสินค้าจากประเทศอเมริกา เป็นสินค้าที่จัดการเกี่ยวกับระบบความปลอดภัยข้อมูลให้กับองค์กร สินค้าตัวนี้ได้กลายเป็นสินค้าที่สร้างรายได้ส่วนใหญ่ให้กับบริษัท มาหลายปีจนถึงปีปัจจุบัน และบริษัท ได้หาสินค้าเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายเพิ่มอีกหลายตัว การทำธุรกิจเติบโตด้วยดีมาตลอด บริษัท ได้ตัดสินใจครั้งสำคัญในการเลิกการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทบุคคลทั้งหมดในกลางปี 2551 และ ได้หาสินค้าเพิ่มใหม่ ปรับและจัดกลุ่มสินค้าที่บริษัท เป็นตัวแทนจำหน่ายให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดและได้มุ่งความสำคัญไปที่พฤติกรรมการใช้เทคโนโลยีของลูกค้าในตลาด 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 มุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับตัวสินค้าและบริการ ในทุกขั้นตอนของการจัดจำหน่าย การทำความเข้าใจและทำงานร่วมกันกับคู่ค้าเพื่อให้เกิดการเสริมพลัง (Synergy) ซึ่งกันและกัน การสร้างและให้บริการสนับสนุนก่อนและหลังการขาย เช่น การสร้างบริการและโซลูชันใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่ม การให้ข้อมูลด้านเทคนิคและข้อมูลเฉพาะของสินค้า (Technical Information and Specification) การให้คำปรึกษา (Consultancy) การออกแบบระบบ (System Design) การให้การสนับสนุนในด้านอุปกรณ์และบุคลากรในการทดสอบการใช้งานสินค้า (Proof of Concept or Product Testing) การวางแผนธุรกิจร่วมกับคู่ค้า การจัดอบรมเพื่อพัฒนาทักษะในการขายให้กับคู่ค้า การร่วมกับคู่ค้าในการนำเสนอสินค้าและปิดการขาย (Joint Customer Visit) หรือเพื่อแสดงสินค้า (Joint Exhibition/Seminar) มีสต็อกสินค้าเพื่อลดระยะเวลาการส่งสินค้าให้กับลูกค้า การบริการติดตั้งอุปกรณ์และระบบงาน การให้การอบรมด้านเทคนิคของสินค้าเป็นภาษาไทยให้แก่คู่ค้าและลูกค้า การแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นกับตัวสินค้าและโซลูชัน การบริการการซ่อมบำรุงรักษาตลอดจนการมีอุปกรณ์ทดแทนในช่วงเวลาการซ่อมอุปกรณ์ นอกเหนือจากนั้นบริษัท มุ่งเน้นการให้บริการที่สม่ำเสมอและต่อเนื่อง เป็นต้น

ด้านทุนจดทะเบียนบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) เริ่มกิจการในรูปบริษัทด้วยการจดทะเบียนด้วยเงินทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ในปี 2540 ต่อมาได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5 ล้านบาทและ 10 ล้านบาทในปี 2541 และปี 2552 ตามลำดับและในปี 2557 บริษัท ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 50 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

บริษัท ไอที กรีน จำกัด(มหาชน) มีบริษัทย่อยที่ดำเนินงานภายใต้บริษัทใหญ่ ได้แก่ บริษัท เอช อาร์ ซี พี จำกัด (“HRCP”) ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2559 บริษัทฯ ได้ทำการซื้อหุ้นสามัญของ HRCP คิดเป็นอัตราร้อยละ 99.99 ซึ่งจะดำเนินธุรกิจทางด้าน IT System Integration ถือเป็นการสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่สำหรับบริษัท ฯ ให้ครอบคลุมถึงลูกค้าในวงกว้างขึ้น นอกจากนี้ บริษัท ฯ มีการร่วมลงทุนกับบริษัท คลีน แพลนนิ่ง จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจด้านการผลิตพลังงานไฟฟ้าขนาดเล็กจากขยะ บริหารจัดการและกำจัดขยะโดยถือหุ้นร้อยละ 25

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท ฯ แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ อุปกรณ์เครือข่ายมีสายและอุปกรณ์เครือข่ายไร้สาย ระบบอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยทางด้านข้อมูลไอที และระบบสนับสนุนการทำงานของสำนักงาน ศูนย์ข้อมูล นอกเหนือจากนี้ บริษัท ฯ ยังมีการบริการสนับสนุนการทำงานของลูกค้านหรือบริการหลังการขายอีกด้วย โดยรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และการให้บริการของบริษัท มีดังต่อไปนี้

ระบบอุปกรณ์ที่บริษัท เป็นตัวแทนจำหน่ายประกอบด้วย

1. สินค้ากลุ่มระบบอุปกรณ์เครือข่ายมีสายและอุปกรณ์เครือข่ายไร้สาย

สำหรับรองรับการทำงานแบบ BYOD และรองรับการใช้งานอุปกรณ์ลูกข่ายชนิดใหม่ๆ การทำงานแบบเคลื่อนที่ การทำงานจากนอกสถานที่ การทำงานจากระยะไกล (Mobility and Bring Your Own Device Network)

ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ประกอบด้วยระบบอุปกรณ์เครือข่ายต่าง ๆ ได้แก่

High Performance Enterprise LAN and Wireless Network แบนด์ Alcatel-Lucent

Alcatel-Lucent เป็นอุปกรณ์เครือข่าย LAN and Wireless ที่มีสมรรถนะสูงสามารถรองรับการทำงานของข้อมูลทั้งประเภทข้อมูลดาต้า เสียง และวิดีโอ (Convergent Network) รองรับ เข้าใจ รู้จัก บริหารและจัดการกับอุปกรณ์ลูกข่ายชนิดใหม่ ๆ ที่นำมาใช้งานในเครือข่ายโดยอัตโนมัติ สนับสนุนการทำงานแบบ Mobility และ BYOD ประกอบด้วย Switch, Router, DNS, NAC และซอฟต์แวร์ระบบบริหารอุปกรณ์เครือข่าย และยังเหมาะกับการสร้างเครือข่ายสมรรถนะสูง ราคาประหยัดสำหรับศูนย์ข้อมูลเพื่อรองรับการส่งข้อมูลจำนวนมหาศาลระหว่างเซิร์ฟเวอร์กับเซิร์ฟเวอร์ ภายในศูนย์ข้อมูลและกับเครื่องลูกข่ายต่าง ๆ ในเครือข่าย นอกเหนือจากนี้ Alcatel-Lucent ยังพัฒนาอุปกรณ์รุ่นใหม่ ๆ ที่ใช้ซอฟต์แวร์ในการกำหนดคุณสมบัติหรือนโยบายของการทำงานหรือนโยบายความปลอดภัยข้อมูลของเครือข่าย (Software Defined Network) ที่มีความฉลาดและมีสมรรถนะสูง

Enterprise LAN and Secured Wireless Network แบนด์ HPE Aruba

HPE Aruba ผลิตภัณฑ์ที่เป็นผู้นำทั้งในด้านอุปกรณ์เครือข่าย Wire และ Wireless ที่ให้ความสำคัญของการปกป้องข้อมูลแก่ผู้ใช้งานสูง ส่วนของอุปกรณ์ Wireless HPE Aruba มีการใช้คลื่นสัญญาณที่ฉลาดเพื่อให้ได้สมรรถนะการทำงานของระบบและสนองผู้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด มีอุปกรณ์บริหารจัดการด้านการระบุตัวตนของผู้ใช้งานของ HPE Aruba ที่มาช่วยควบคุมและป้องกันข้อมูลของผู้ใช้งานให้มีความปลอดภัยมากขึ้น และมีซอฟต์แวร์บริหารจัดการเครือข่ายของ HPE Aruba ให้ความยืดหยุ่นและง่ายในการจัดการ การใช้งานเพื่อสนับสนุนการทำงานนอกสถานที่หรือการทำงานจากระยะไกล ไม่ว่าจะเป็นการใช้งานจากสำนักงานสาขา การใช้งานจากบ้านหรือการใช้งานจากสถานที่สาธารณะใด ๆ โดยที่ยังให้ความสำคัญของการปกป้องข้อมูลสูงเช่นเดียวกับการใช้งานในสำนักงาน โดยที่การจัดการไม่ได้เพิ่มภาระให้กับเจ้าหน้าที่ไอทีขององค์กรแต่อย่างใด เหมาะ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

กับองค์กรที่มีสำนักงานสาขาจำนวนมาก องค์กรที่ผู้บริหารและพนักงานเดินทางนอกสถานที่ทำงานบ่อย ๆ หรือทำงานจากบ้าน ด้วยความสามารถของระบบดังกล่าวจึงสามารถรองรับเหตุการณ์ที่พนักงานไม่สามารถเดินทางเข้ามาทำงานที่สำนักงานไม่ว่าสาเหตุนั้นจะเกิดภัยพิบัติใด ๆ ก็ตาม และมีความสามารถในการรองรับ เข้าใจ รู้จัก บริหารและจัดการกับอุปกรณ์ลูกข่ายชนิดใหม่ ๆ ที่นำมาใช้งานในเครือข่ายโดยอัตโนมัติ สนับสนุนการทำงานแบบ Mobility และ BYOD อย่างดีเช่นกัน นอกจากนี้ HPE Aruba ยังได้ออกสินค้าใหม่ AP ที่มารองรับมาตรฐาน IEEE 802.11ax, Zigbee, Bluetooth 5 โดยจะมีประสิทธิภาพการทำงานที่สูงกว่า AP ที่ใช้มาตรฐาน 802.11ac ถึง 4 เท่า, ประหยัดไฟลงได้ถึง 70% ด้วย Green AP และยังตอบโจทย์ IoT ได้ดีกว่าเดิม รวมถึง Switch ที่รองรับ Power over Ethernet มาตรฐานใหม่ 802.3bt จ่ายไฟได้สูงสุด 60 Watt ต่อพอร์ตสำหรับให้ 802.11ax AP รุ่นใหญ่ ดังนั้นในปัจจุบัน HPE Aruba จึงได้ตอบสนองความต้องการด้าน Wire และ Wireless ต่อผู้ใช้งานได้อย่างครบ Solution และตอบโจทย์กับลูกค้าทุกรูธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นองค์กรเล็กไปจนถึงองค์กรขนาดใหญ่

High Performance Outdoor and Indoor Wireless แบรินด์ LigoWave

LigoWave เป็นอุปกรณ์ระบบเครือข่าย กลุ่มบรอดแบนด์ไร้สายระดับองค์กรครอบคลุมทุกกลุ่มอุตสาหกรรม มีความเสถียรในการรับ-ส่งข้อมูล ที่มีประสิทธิภาพสูง ราคาเหมาะสม ด้วยวัสดุที่มีคุณภาพสูงจากโรงงานผลิตและทีมวิจัยของ LigoWave และระบบบริหารจัดการ (Software Management) ที่เป็นลิขสิทธิ์เฉพาะของ LigoWave ที่สามารถช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการทำงานของระบบเครือข่าย Wi-Fi ให้มีประสิทธิภาพการทำงานเหนือกว่าระบบเครือข่ายของคู่แข่งในท้องตลาด โดยแบ่งเป็น 2 ประเภทดังนี้

ประเภทที่ 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

ประเภทที่ 2 Indoor Wireless เป็นอุปกรณ์กระจายสัญญาณ Wi-Fi ประเภทใช้งานภายในอาคารที่เหมาะสมกับหน่วยงานภาครัฐ เอกชน ที่เป็นบริษัทในกลุ่ม SME โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว เช่น โรงแรม รีสอร์ท กลุ่มสถาบันการศึกษาในกลุ่มโรงเรียนระดับมัธยม มหาวิทยาลัยต่าง ๆ รวมทั้งหน่วยงานที่อยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ซึ่ง LigoWave มีผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพทั้งในส่วนของผู้ใช้ที่สามารถรองรับการใช้งานได้เป็นจำนวนมาก (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 มุ่งมั่นวิจัย

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดความสะดวกและรวดเร็วสอดคล้องกับแนวคิด Plug and Play ที่จะช่วยให้สามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

2. สินค้ากลุ่มระบบความปลอดภัยข้อมูลไอที (IT Security)

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

ระบบความปลอดภัยด้านไอทีแบรนด์ Fortinet

ระบบความปลอดภัยไอทีของ Fortinet เป็นต้นแบบระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในรูปแบบของ UTM (Unified Threat Management) โดยได้รวบรวมเอาความสามารถทางด้านการรักษาความปลอดภัยในรูปแบบต่าง ๆ มาทำงานบนอุปกรณ์ตัวเดียว ไม่ว่าจะเป็น Firewall , Anti-Virus, IDS-IPS , Web filtering , Anti-Spam, VPN IPSec , SSL-TLS, การป้องกันข้อมูลรั่วไหล (Data Loss Prevention – DLP) การปรับสภาพการทำงานเครือข่ายให้เหมาะสม (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 ติดตั้งเพิ่มในเครือข่ายก็สามารถให้บริการการสื่อสารไร้สายในองค์กรได้ในขณะที่ผู้ใช้ระบบไร้สายขององค์กรยังได้รับการบริการด้านความปลอดภัยของข้อมูลจากอุปกรณ์ UTM ของ Fortinet ได้เช่นเดิม นอกจากนี้ Fortinet ยังพัฒนาโซลูชันความปลอดภัยของข้อมูลสำหรับ Server Virtualization ซึ่งกำลังได้รับความนิยมอย่างสูงในขณะนี้ โดยที่โซลูชันนี้จะช่วยป้องกันการโจมตีหรือการแพร่กระจายของอันตรายที่มาจากแอปพลิเคชันหนึ่งไปสู่แอปพลิเคชันอื่น ๆ ที่ทำงานอยู่บน Server ตัวเดียวกัน ด้วยความสามารถหลากหลายในอุปกรณ์ตัวเดียวจึงทำให้ Fortinet เป็นมากกว่าอุปกรณ์ UTM อื่น ๆ ในตลาด Fortinet ได้ออกแบบอุปกรณ์มาหลายรุ่นตั้งแต่ขนาดเล็กถึงใหญ่ เพื่อให้มีความเหมาะสมกับการนำไปใช้งานกับทุก ๆ ขนาดของหน่วยงานตั้งแต่องค์กรขนาดเล็กจนถึงระดับผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต

ตลอดช่วงเวลา 2-3 ปีที่ผ่านมา Fortinet ได้เล็งเห็นการเปลี่ยนแปลงของตลาด Security ที่เกิดขึ้นแล้วและกำลังจะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้จึงได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ รวมทั้งการซื้อกิจการที่ผลิตระบบอุปกรณ์ Security หลายบริษัทและนำมาพัฒนาเพิ่มเติม เพื่อให้สามารถทำงานร่วมกันตั้งแต่การตรวจพบอันตรายและการโจมตีผ่านตัวอุปกรณ์ จากแหล่ง ต่าง ๆ (Devices, Applications, Contents, Traffics, Locations) การวิเคราะห์ การรายงาน และการจัดการกับอันตรายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในเครือข่ายให้มีการทำงานอย่างเป็นองค์รวม มีสมรรถนะสูงและเป็นอัตโนมัติมากขึ้น อีกทั้งยังเป็นระบบเปิดเพื่อรองรับการทำงานร่วมกับอุปกรณ์ Security ของผู้ผลิตแบรนด์อื่น ๆ อีกด้วย โดย Fortinet ได้เรียกหลักการทำงานและแนวคิดของระบบนี้ว่า Fortinet's Security Fabric ซึ่งการเช่นนี้จะปรับเปลี่ยนการแข่งขันในตลาด Security ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

ระบบป้องกันความปลอดภัยของข้อมูล แบนด์ Sangfor

ผู้ให้บริการโซลูชัน Next-generation Firewall อันดับหนึ่งจากประเทศจีน เปิดให้บริการโซลูชัน Hyper-converged Infrastructure (HCI) จุดเด่นด้าน Security พร้อมผสาน NGFW เข้าไปในระบบนอกเหนือจากส่วน Compute, Storage และ Network นอกจากนี้ยังเปิดตัวโซลูชันใหม่ Virtual Desktop Infrastructure (VDI) ซึ่งพร้อมให้บริการแบบครบวงจรในประเทศไทยแล้วมี Appliance หลากหลายตั้งแต่สาขาขนาดเล็กไปจนถึง 1Gbps และรองรับโปรโตคอลมาตรฐาน โดยใน WANO เพียงชุดเดียวก็สามารถสนับสนุนความสามารถในการทำ Firewall, URL Classification / Control, VPN และ Link Load Balancing อีกทั้งยังเป็นผู้ผลิตที่มีฐานแข็งแกร่งภายในประเทศจีนอีกด้วย SANGFOR เป็นผู้จำหน่ายโซลูชันเครือข่ายชั้นนำ เช่น Web Security, WAN Optimization และ Internet Access Management ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ด้วยประสบการณ์มากกว่า 15 ปี SANGFOR มีความภาคภูมิใจที่ได้ช่วยเหลือลูกค้ากว่า 28,000 รายทั่วโลก เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและผลิตภาพให้กับเครือข่าย ขณะทีลดต้นทุนด้านไอที

ระบบการป้องกันไวรัสและการโจมตีสำหรับอุปกรณ์ลูกค้าที่เป็นแบบ Cloud Service แบนด์ ZCcaler

เหมาะสำหรับองค์กรที่มีพนักงานติดต่อกับโลกภายนอกผ่านระบบอินเทอร์เน็ตหรือ Web โดยเฉพาะองค์กรที่มีสาขาหลายแห่งหรือมีพนักงานทำงานนอกสำนักงานเป็นจำนวนมาก เมื่อพนักงานจะทำธุรกรรมกับโลกภายนอกหากต้องดึงข้อมูลเข้าสู่ส่วนกลาง ก่อนที่จะนำข้อมูลเข้าหรือออกจากภายนอกเพื่อตรวจสอบอันตรายที่ติดมากับข้อมูลเหล่านี้จะเป็นการสิ้นเปลืองแบนด์วิธของเครือข่ายหลักขององค์กรซึ่งมีปริมาณจำกัดและมีราคาแพง หรือหากต้องมีอุปกรณ์ตรวจสอบข้อมูลดังกล่าวเพื่อติดตั้งอยู่ที่ทุกสำนักงานสาขาทุกสาขาจะเป็นการลงทุนที่สูงมาก และหากองค์กรละเลยการตรวจสอบดังกล่าว ยังเป็นการตัดสินใจที่สร้างต้นทุนที่สูงมากให้กับองค์กรหากมีอันตรายหลุดเข้ามาพร้อมกับข้อมูลดังกล่าว ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดการล้มเหลวของเครือข่ายหรือสร้างความเสียหายให้กับข้อมูลธุรกิจหลักขององค์กรได้ ดังนั้นการบริการตรวจสอบอันตรายที่จะติดมากับข้อมูลดังกล่าวผ่านการให้บริการแบบ Cloud Service นั้นเป็นคำตอบที่มีประสิทธิภาพและประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับองค์กรได้อย่างสูงสุด ระบบการทำงานนี้สนับสนุนการทำงานแบบ Mobility และ Remote Access

ระบบการแจ้งเตือนและป้องกันการแก้ไขข้อมูลในตัวเซิร์ฟเวอร์ (ServerAlarm and WebAlarm) แบนด์ eLock

เป็นระบบซอฟต์แวร์ที่จะคอยตรวจสอบการเข้าถึงและแก้ไขไฟล์ข้อมูลที่อยู่ในเครื่องคอมพิวเตอร์ และแจ้งเตือนหากมีการเข้าถึงหรือแก้ไขโดยบุคคลที่ไม่มีสิทธิ ไม่ว่าไฟล์ข้อมูลนั้นจะเป็นข้อความ ภาพ เสียง ฐานข้อมูล หรือหน้าเว็บก็ตาม และสามารถที่จะนำข้อมูลชุดก่อนที่จะถูกแก้ไขกลับมาคืนสภาพเดิมให้ได้ (Recovery)

องค์กรธุรกิจปัจจุบันให้ความสำคัญกับการใช้งานเทคโนโลยีไอทีและข้อมูลเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ข้อมูลจึงเป็นทรัพย์สินที่สำคัญและยังเป็นชื่อเสียงและหน้าตาขององค์กร การถูกเข้าถึงและแก้ไขข้อมูลหรือหน้าเว็บขององค์กรโดยบุคคลภายนอกที่ไม่มีสิทธิจะสะท้อนถึงความน่าเชื่อถือขององค์กรต่อลูกค้าอย่างยิ่ง

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

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ระบบ CPPM เป็นระบบกำหนดนโยบายให้กับอุปกรณ์ประเภทต่างๆ เช่น MacBook, iPhone, iPad, Android, Galaxy Tab, Wi-Fi Phone, Printer หรืออุปกรณ์อื่นๆ เพื่อให้เข้าถึงระบบเครือข่ายขององค์กร โดยที่ CPPM สามารถรองรับการเชื่อมต่อได้ทั้งเครือข่ายแบบใช้สายและเครือข่ายแบบไร้สาย โดย CPPM จะมีโมดูล 3 โมดูลด้วยกัน

- โมดูลที่ 1 เรียกว่า Clear Pass Self Service Registration/Provisioning (Guest) : เป็นระบบการลงทะเบียนสำหรับบุคคลภายนอกเพื่อให้อุปกรณ์สามารถใช้งานในระบบเครือข่ายได้ โดยผู้ใช้งานเป็นผู้ลงทะเบียนด้วยตนเองผ่านทางหน้าจอ Captive Portal และระบบจะจัดเก็บข้อมูลของอุปกรณ์ไว้ใน Database ให้โดยอัตโนมัติ ซึ่งทำให้สะดวกและง่ายต่อการใช้งานและจะช่วยลดงานของเจ้าหน้าที่บริหารไอทีลงอย่างเห็นได้ชัด
- โมดูลที่ 2 เรียกว่า ClearPass Onboard : เป็นระบบที่ช่วยในการตั้งค่าการติดตั้งโปรแกรมด้านความปลอดภัยต่างๆ และจัดเตรียมทรัพยากรของการระบุตัวตนและพิสูจน์ทราบตัวตนภายใต้มาตรฐาน 802.1x ให้กับอุปกรณ์ที่กำลังจะเชื่อมต่อกับเครือข่าย ทำให้สามารถทราบและระบุตัวตนผู้ที่กำลังใช้งานระบบเครือข่ายได้เป็นการรองรับและจัดการกับอุปกรณ์แบบ BYOD
- โมดูลที่ 3 คือ ClearPass OnGuard : เป็นระบบที่ทำหน้าที่เป็น NAC (Network Access Control) เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบอุปกรณ์ที่กำลังจะเชื่อมกับระบบเครือข่ายว่ามีระบบรักษาความปลอดภัยและข้อกำหนดต่าง ๆ เป็นไปตามที่องค์กรกำหนดไว้หรือไม่ เช่น ในตัวอุปกรณ์มีซอฟต์แวร์ป้องกันไวรัสหรือไม่ เปิดไฟร์วอลล์ไว้หรือไม่ หรือมีซอฟต์แวร์ที่ไม่ได้กำหนดให้ใช้งานอยู่หรือไม่ ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมาจะทำให้ระบบเครือข่ายขององค์กรทำงานได้อย่างสมบูรณ์แบบทั้ง Monitor, Control, Protect, Reports ได้อย่างครบถ้วน

ระบบสนับสนุนการทำงานของสำนักงาน ศูนย์ข้อมูล และอื่น ๆ ประกอบด้วยระบบอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ที่ช่วยในการทำงานของระบบอุปกรณ์เครือข่ายและอุปกรณ์ในศูนย์ข้อมูลมีความเสถียรมากขึ้น มีระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลที่ดีขึ้น สนับสนุนการทำงานแบบธุรกิจต่อเนื่อง (Business Continuity) และมีระบบจัดการการใช้แบนด์วิดท์สำหรับอุปกรณ์ลูกข่าย นอกเหนือจากนั้นยังมีระบบช่วยในการสื่อสารระหว่างบุคคลหรือกลุ่มบุคคลแบบเสียงและภาพผ่านเครือข่ายแบบ Web ที่มีประสิทธิภาพและประหยัด ระบบอุปกรณ์ในกลุ่มนี้ประกอบด้วย

DNS, DHCP and IPAM แบนด์ Infoblox

เป็นโซลูชันของ Network Infrastructure ในการจัดการ DNS DHCP และ IPAM ที่สามารถทำงาน 3 ฟังก์ชันได้พร้อมกันใน 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 ทนต่อการโจมตีแบบ DDOS สามารถเพิ่มคุณสมบัติ DNS Firewall เพื่อใช้ป้องกัน user จากการไป access DNS ที่เป็น bad site สามารถทำ High Availability ได้ทุกรุ่น และขยายการทำงานไปยังสาขาต่าง ๆ ด้วย 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 สามารถบริหารจัดการ DNS/DHCP/IP ได้จากส่วนกลาง (Centralize Management) ทำให้แก้ปัญหาเน็ตเวิร์คได้อย่างรวดเร็วกว่าการจัดการแบบเดิม ลด Business Disruption และการสูญเสียรายได้จากการที่ต้องหยุดทำธุรกรรมจากสาเหตุที่ระบบสารสนเทศและเครือข่ายทำงานไม่ได้อันเนื่องมาจากอุปกรณ์ DNS/DHCP/IPAM อ่อนแอ ไม่แข็งแรง ทำงาน

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ไม่ได้และหรือทำงานผิดพลาด เหมาะกับศูนย์ข้อมูลขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีจำนวนผู้ใช้งานจำนวนมากเกินกว่า 500 ราย ขึ้นไปและเหมาะกับองค์กรที่มีศูนย์ข้อมูลของสำนักสาขาหลายสาขากกระจายอยู่ต่างพื้นที่

Internet Gateway และ Mobile Offload แปรนติ Antlabs

Antlabs เป็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีคุณสมบัติเป็น Internet gateway ระดับ Enterprise สำหรับการจัดการผู้ใช้งาน Wired และ Wireless โดยมีลักษณะที่เรียกว่า Visitor-based Network คือจะทำให้การใช้งาน Internet สำหรับ user ที่เข้ามาในพื้นที่บริการ Wi-Fi ประเภทต่าง ๆ ใช้งานได้อย่างเป็นที่น่าสนใจ โดยโซลูชันของ Antlabs สำหรับกลุ่มลูกค้าแต่ละประเภทประกอบด้วย

- โซลูชัน Hospitality สำหรับกลุ่มลูกค้า โรงแรม, Service Apartment, Exhibition Hall สามารถทำ Multi-tier QOS เพื่อจัดการ Internet Bandwidth ผ่าน Network ทั้งแบบ Wired และ Wireless สำหรับผู้ใช้แต่ละประเภท ตัวอย่างเช่น ลูกค้าเข้าพักโรงแรมทั่วไปสามารถใช้ Free Wi-Fi ได้ bandwidth 256 KB ต่อคน สามารถใช้งานได้รวม 24 ชั่วโมง หากเป็น VIP หรือจ่ายเพิ่มจะได้ 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 เครื่องเดียว รวมถึงคุณสมบัติที่สามารถทำ DHCP, DNS, Lawful Intercept (Log management), Payment Gateway Interface และยังสามารถทำ HA(High Availability) เพื่อให้ระบบสามารถใช้งานได้ 24 ชั่วโมง โดยประมาณการ Device สูงสุดไม่เกิน 5,000 Devices
- โซลูชัน BYOD เหมาะสำหรับ Campus เช่น มหาวิทยาลัย ซึ่งสามารถจัดการ Authentication และจัด QOS Profile ให้เหมาะกับอุปกรณ์ต่าง ๆ ได้ทั้ง Notebook, Smart phone, Tablet โดยมี Portal ซึ่งมีขนาดจอเหมาะกับอุปกรณ์แต่ละประเภท และสามารถระบุให้อุปกรณ์ที่ออกจากบริเวณวง Network ไปแล้ว เมื่อนำเข้ามาใหม่สามารถใช้ได้ทันทีโดยไม่ต้อง Login ใหม่อีกครั้ง หากว่าผู้ใช้นั้น ๆ ยังมีสิทธิและโควตาในการใช้งานอยู่ โซลูชันนี้จะมีคุณสมบัติเบ็ดเสร็จอยู่ใน Appliance เครื่องเดียวเหมือนโซลูชัน Hospitality โดยประมาณการ Device สูงสุดไม่เกิน 20,000 Devices
- โซลูชัน Carrier Wi-Fi เหมาะสำหรับ Provider ในการจัดการ Wi-Fi ที่ติดตั้งในพื้นที่บริเวณกว้างเช่น เทศบาลหรือจังหวัด ซึ่งจะมีรุ่นและอุปกรณ์เสริมจาก Antlabs เป็นชุด Appliance หลายตัว โดยจะมีการสำรวจและออกแบบให้เหมาะสมกับความต้องการของโครงการ
- 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. Web Conference

ระบบการประชุมทางไกล Online ผ่านเครือข่าย Internet ความเร็วสูง โดยสามารถทำการประชุมแบบเห็นภาพ ฟังเสียงและรับส่งข้อมูลได้ในเวลาเดียวกัน ด้วยความเร็วของเครือข่าย 3G ,4G หรือ WIFI ก็จะสามารถประชุมพร้อมกันได้ ทุกสถานที่ทั่วโลกหรือทุกเวลา อีกทั้งสามารถบันทึกการประชุมเป็นคลิป VDO ได้และนำเสนองาน Presentation นำเสนอสินค้า ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ แก่ลูกค้าหรือใช้ในการอบรมภายในบริษัท บริการ Web Conference เป็นระบบที่ใช้งานง่าย ทันสมัยในยุค การติดต่อสื่อสารในปัจจุบัน ประหยัดเวลา ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ในกรณีที่ต้องเดินทางไปประชุมพร้อม ๆ กัน การ ใช้งานและการติดตั้ง โปรแกรมที่เครื่องลูกข่ายไม่ยุ่งยากใช้ทรัพยากรของระบบน้อย ประหยัดงบประมาณโดยรวมของกิจการ หรือหน่วยงาน ด้วยความสามารถโดยรวมของระบบ Web Conference สามารถประยุกต์ใช้กับทุกหน่วยงานทั้งภาครัฐกิจ เอกชน และหน่วยงานราชการ ที่มีการบริหารงานแบบมีสำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขา

ระบบการสื่อสารทางไกล แบนด์ V-Cube Web Conference

เป็นชุดโปรแกรมระบบประชุมทางไกล Online ผ่านเครือข่าย Internet เป็นชุดโปรแกรมที่พัฒนาในประเทศไทย และได้รับการยอมรับว่าใช้งานง่ายจนมีผู้นิยมเลือกใช้งานเป็นอันดับ 1 ในประเทศไทย V-Cube มีความสามารถที่โดดเด่น กว่าชุดโปรแกรม Web Conference อื่น ๆ โดยมี User Interface ที่ใช้งานง่ายแต่ก็มีรายละเอียดครบถ้วนเพียงพอที่จะ เลือกใช้สำหรับงานการประชุมทางไกล Online นอกจากนี้ V-Cube ยังมีคุณสมบัติที่โดดเด่นกว่าชุดโปรแกรม Web Conference อื่น ๆ เช่น รองรับ 100 ผู้ใช้งาน (Concurrent) ต่อ 1 ห้องประชุมด้วยมาตรฐาน H.264/SVC สามารถทำ Auto Bandwidth Tuning ทำให้ได้ภาพและเสียงที่มีคุณภาพตลอดเวลา รวมถึงสามารถแสดงภาพได้ระดับ HD , ลดการเกิด เสียงก้องด้วย Software Echo Canceller (SPEEX Wideband Audio) , แบ่งระดับผู้ใช้งานแบบ Master Admin , Admin , User ทำให้ประยุกต์การใช้งานกับหน่วยงานรูปแบบ Multi Company , เข้ารหัสแบบ SSL 128 bit เพิ่มความปลอดภัยใน การใช้งานผ่าน Internet , เชื่อมต่อกับระบบ Network Video Conference แบบ Hardware Endpoint ที่ใช้ Protocol แบบ H.323 และ SIP เชื่อมโยงใช้งานผ่านระบบ Speed recognition and Translation เพื่อแปลคำพูดเป็นตัวอักษรและยัง สามารถแปลคำพูดเป็นภาษาอื่นๆ ได้ รองรับการทำงานด้วยการโทรเข้าและโทรออกโดยใช้งานผ่านโทรศัพท์พื้นฐานและยังมี คุณสมบัติอีกหลายข้อสำหรับอำนวยความสะดวกของผู้ใช้ ให้สามารถใช้งานได้ง่าย และปัจจุบันผู้ใช้งาน V Cube ในประเทศ ไทย โดยส่วนมากเป็นกลุ่มธุรกิจที่เป็นเครือข่ายธุรกิจของประเทศไทย และในเรื่อง ค่าใช้จ่ายลิขสิทธิ์ใช้งานลูกค้าสามารถ เลือกใช้บริการได้ทั้งแบบเช่าใช้รายปี หรือซื้อสิทธิ์การใช้แบบถาวร พร้อมการต่ออายุการใช้งานแบบรายปีทำให้ลูกค้ามี ทางเลือกในเรื่องงบประมาณที่เหมาะสม บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการ จาก V Cube ให้ เป็น 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

ระบบ Web Conference , VDO Camera แบนด์ AVER

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

Aver เป็นผู้ผลิตจากประเทศไต้หวัน มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในเรื่องของคุณภาพของกล้อง ที่แสดงภาพได้ความคมชัดระดับ Full HD สำหรับสินค้าที่บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายแบบผู้แทนกระจายสินค้าส่งมี 2 รุ่น คือ VC520 , VC320 โดยทั้งสองรุ่นเป็นเครื่องมือที่จำเป็นสำหรับการประชุมทางไกลผ่าน Web Conference ความสามารถที่โดดเด่นของอุปกรณ์คือถูกออกแบบมาให้ใช้งานง่ายแบบ Plug and Play สามารถ Pan Tilt Zoom ภาพได้ Microphone รับเสียงพูดได้รอบทิศทางแบบ 360 องศา และตัวลำโพงให้เสียงมีความชัดเจนสูง เพียงเชื่อมต่อสาย USB เข้ากับคอมพิวเตอร์ก็สามารถใช้งานได้โดยง่ายเหมาะสำหรับห้องประชุมที่มีขนาดเล็ก 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 อีกทั้งด้วยความสามารถของทีมงานที่มีพื้นฐานด้านเครือข่ายและความปลอดภัยด้านเครือข่ายทำให้การปรับแต่งและให้คำปรึกษาด้าน Technical Support ทั้งก่อนและหลังการขาย

ระบบและอุปกรณ์สายสัญญาณ (Cabling System) แบรินต์ Panduit

Panduit มีระบบอุปกรณ์สายสัญญาณและตู้ใส่อุปกรณ์ (Cable and Cable Rack) คุณภาพสูงและมีหลายประเภทสำหรับการใช้งานในสภาพแวดล้อมต่าง ๆ มีทั้งสายสัญญาณที่เป็นสายทองแดง CAT5E หรือ CAT6A หรือสาย Optic Fiber มีสายสัญญาณที่ใช้ในโรงงานที่อ่อนไหวต่อคลื่นแม่เหล็กไฟฟ้า สายสัญญาณที่ติดตั้งกับเครื่องมือที่เคลื่อนที่หรือบิดไปมา สายสัญญาณที่ติดตั้งในสภาพแวดล้อมที่มีอุณหภูมิร้อนหรือเย็นกว่าปกติ หรือมีความชื้นหรือมีเคมีเป็นต้น Panduit ยังมีอุปกรณ์เสริมของสายสัญญาณเพื่อเพิ่มความมั่นใจในการใช้งาน ระบบการป้องกันการถอดเปลี่ยนสลับสายสัญญาณโดยพลั้งเผลอหรือไม่ตั้งใจ ระบบการบริหารจัดการการติดตั้งใช้งานสายสัญญาณที่ฉลาดเหมาะกับการเดินสายแลนในสำนักงาน ศูนย์ข้อมูล หรือโรงงานอุตสาหกรรม

Uninterruptible Power Supply แบรินต์ Delta

ระบบอุปกรณ์ปรับสภาพและสำรองพลังงานไฟฟ้าคุณภาพสูงของ Delta จำหน่ายและให้บริการโดยบริษัท Delta Green Industrial (Thailand) Company Limited ระบบสำรองไฟฟ้าเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับองค์กรทุกประเภทที่ต้องการความต่อเนื่องของการทำงานของอุปกรณ์ที่ใช้ไฟฟ้า ไม่ว่าจะเป็นเครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์เครือข่าย เครื่องพิมพ์ เครื่องจักรในโรงงาน สายพานลำเลียงเครื่องมือต่าง ๆ ในห้องผ่าตัดรวมถึงไฟส่องสว่าง ซึ่งหากเครื่องมือเหล่านี้หยุดทำงานเนื่องจากขาดกระแสไฟฟ้าไปเลี้ยงแล้ว อาจหมายถึงการหยุดชะงักของธุรกิจ การเสียโอกาสในการผลิต การเสียลูกค้า หรืออาจต้องเสียเวลาในการทำมาหาความสะอาดอุปกรณ์ที่เกิดจากการช็อตค้างในขบวนการผลิตและเสียเวลาในการเตรียมเครื่องให้เริ่มทำงานใหม่ซึ่งจะเสียทั้งเวลาและค่าใช้จ่ายสูง 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 สามารถจัดการผ่าน network และสามารถจัดการ Shutdown Linux และ Windows server ตลอดจน Vmware ได้เมื่อมีเหตุการณ์ที่ต้องทำการ shutdown แบบอัตโนมัติ นอกจากนี้ Delta ยังมี DCIM(Data Center Infrastructure Management) ซึ่งเป็นระบบศูนย์ข้อมูลกลางรวบรวม ค่าการใช้

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

งานพลังงาน ค่าอุณหภูมิ ความร้อน ภาพจากกล้องวงจรปิด ข้อมูลการเข้าออกของเจ้าหน้าที่ห้อง Datacenter ตลอดจนสัญญาณจาก Fire Alarm และค่าการใช้งานของ Server และอุปกรณ์ Network ต่าง ๆ มารวมแสดงผลในห้องควบคุมโดยสามารถดึงค่าต่าง ๆ จากระยะไกลหรือจากสาขาต่าง ๆ ได้ผ่านเครือข่าย Network ทำให้ผู้ดูแล Datacenter สามารถควบคุมและจัดการอุปกรณ์ในห้อง Datacenter ได้อย่างสมบูรณ์แบบ

การตลาดและการแข่งขัน

การตลาด

บริษัท ไอที กรีน จำกัด(มหาชน) มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนโดยเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและลดขั้นตอนการจัดจำหน่ายเพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา ในด้านการตลาดไอทีกรีนจะร่วมมือกับเจ้าของสินค้าในการสร้างการรับรู้ของตลาดในตัวสินค้า โดยการโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ จัดสัมมนาให้ข้อมูลสินค้าแก่คู่ค้าและลูกค้า รวมถึงการจัดอบรมด้านเทคนิคเป็นต้น ในด้านการจัดจำหน่ายไอทีกรีนจะร่วมมือกับคู่ค้าในการร่วมแสดงสินค้า การเยี่ยมและนำเสนอการขายต่อลูกค้า การทำโปรโมชั่น บริษัทได้สร้างชื่อให้เป็นที่รู้จักและยอมรับ ในด้านการเป็นคู่ค้าที่ดี มีคุณภาพ มีบริการที่ดี เชื่อสัตย์เชื่อถือและไว้วางใจได้ โดยการเลือกทำตลาดสินค้าที่มีคุณภาพ การเลือกสรรและการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องให้มีความทำงานและพฤติกรรมที่สอดคล้องและเหมาะสมกับปรัชญาในการทำงานของบริษัท ฯ ที่เน้นความต่อเนื่องในการทำธุรกิจ (Continuity) ความเชื่อมั่นไว้วางใจได้ (Reliability) ความมั่นคง (Stability) และความน่าเชื่อถือสามารถคาดการณ์ได้ (Predictability)

กลยุทธ์การแข่งขัน มีดังนี้

1. ด้านสินค้าและบริการ

เพื่อให้สอดคล้องกับปรัชญาในการทำธุรกิจ บริษัท ฯ เน้นการกำหนดประเภทของสินค้าและบริการที่จะนำมาจำหน่ายซึ่งจะต้องเป็นสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของตลาดในปัจจุบันและตอบสนองแนวโน้มตลาดที่กำลังเกิดขึ้น และควรเป็นสินค้าที่เกื้อหนุนซึ่งกันและกัน (Complimentary) และต้องเป็นสินค้าที่ต้องการประเภทของความเชี่ยวชาญและความชำนาญของบุคลากรใกล้เคียงกันเพื่อที่จะสร้างความชำนาญและความเชี่ยวชาญในการให้บริการในตัวบุคลากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถสร้างความมั่นใจในการให้บริการกับลูกค้า คัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพทั้งด้านตัวสินค้าและบริษัทผู้ผลิตสินค้าที่มีคุณสมบัติที่ตรงกับความต้องการของตลาด มีคุณภาพสูง และมีศักยภาพทางการตลาดสูง มีกลยุทธ์ มีอนาคต เป็นสินค้าแบรนด์ที่ต้องการชิงตลาดหรือเจาะตลาดของแบรนด์ที่เป็นผู้นำ คือเป็นแบรนด์ท้าทายผู้นำ (Challenging Brand) ในช่วงปีที่ผ่านมา ๆ มาและปี 2561 บริษัท ฯ มุ่งตอบสนองเทคโนโลยียุคใหม่ในเรื่อง Digital transformation การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเป็นการสร้างกระบวนการใหม่ให้มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลมากขึ้น ไม่เพียงแต่เป็นการนำเทคโนโลยีเข้าทำซ้ำบริการที่มีอยู่ในรูปแบบดิจิทัลเท่านั้น แต่เป็นการใช้เทคโนโลยีเพื่อเปลี่ยนแปลงบริการดังกล่าวจาก **สิ่งที่มีอยู่ให้เป็นสิ่งที่ดีกว่าเดิม** แต่เทคโนโลยีสามารถเปลี่ยนแปลงหรือ transform ได้ตลอดเวลา ดังนั้นการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาใช้งานจึงควรมุ่งเน้นไปที่การตั้งเป้าหมายที่ชัดเจนสำหรับอนาคต แทนที่จะมุ่งเน้นไปที่กลยุทธ์แค่สำหรับวิสัยทัศน์นั้น ๆ และยังคงยึดมั่นในนโยบายของรัฐในเรื่องการขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยระบบดิจิทัล (Digital Economy) ได้แก่การค้าด้วยอิเล็กทรอนิกส์และการใช้เทคโนโลยีไอที เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและสร้างความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งจะแตกย่อยไปเป็นระบบคอมพิวเตอร์สำหรับงานสำนักงาน งานขาย งานผลิต การนำไอทีมาช่วยในไลน์ผลิตหรือ shop floor (Industry Automation) การค้าแบบออนไลน์ Internet Banking การทำเว็บไซต์ขององค์กร การใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการสื่อสารภายในองค์กรกับ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ภายนอกองค์กร 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 นอกจากนี้บริษัทเริ่มวางฐานเกี่ยวกับเทคโนโลยีใหม่ ๆ เช่น Hyper Convergence, Software Defined Network, Internet of Things (IoT) และบริษัทก็จะเสาะหาคัดเลือกสินค้าใหม่ ๆ ที่สนับสนุนแนวโน้มที่กล่าวไปแล้วเพิ่มเติมอีกด้วย

2. ด้านพนักงาน

พนักงานเป็นทรัพยากรที่สำคัญของบริษัท ฯ ซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างและส่งมอบคุณค่าให้กับสินค้าและการจัดจำหน่าย พนักงานจะได้รับการคัดสรรมาจากกลุ่มผู้ที่มีความรู้ความสามารถ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และต้องสามารถทำงานเป็นทีมและเมื่อได้รับบรรจุในทีมงานแล้ว จะได้รับการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าโดยตรงจากเจ้าของสินค้าและจากผู้ร่วมงานในทีมงาน บริษัทมีเป้าหมายที่ชัดเจนในการให้พนักงานส่วนใหญ่ผ่านการรับรองความรู้ความสามารถ และมีใบประกาศนียบัตรรับรองจากผู้ผลิตสินค้าที่บริษัท ฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย (Certified Training) พนักงานแต่ละท่านจะได้รับการกำหนดตัวสินค้าที่จะต้องรับผิดชอบอย่างชัดเจนเพื่อจะได้พัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญในสินค้าและเป็นหลักในการให้บริการเกี่ยวกับสินค้านั้น ๆ และจะเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้ความเชี่ยวชาญให้กับทีมงานท่านอื่น ๆ เพื่อช่วยกันพัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญร่วมกันสามารถทำงานทดแทนกันได้และสามารถทำงานในลักษณะเสนองานเป็นระบบโดยรวม (Solution หรือ System) ได้ สามารถให้คำปรึกษา การบริการและตอบคำถามให้กับลูกค้าได้ไม่ว่าจะเป็นด้านทางเทคนิคของสินค้าแต่ละชนิดหรือปัญหาของระบบที่เสนอได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว นอกเหนือจากนั้นพนักงานต้องสามารถทำหน้าที่เป็นผู้อบรม (Trainer) ความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้จำหน่ายช่วงหรือลูกค้าได้

บริษัท มีนโยบายในการรักษาพนักงานให้ทำงานกับบริษัท ทั้งในเรื่องผลตอบแทนในการทำงาน การเติบโตในสายงาน สวัสดิการ สภาพแวดล้อมการทำงาน การให้โอกาสในการพัฒนาตนเอง การบริหารงานภายในบริษัทตลอดจนการสร้างให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างทีมงานเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการทำงานและการให้บริการโดยไม่เปลี่ยนบุคลากรผู้ให้บริการบ่อยนัก

3. ด้านช่องทางการจำหน่าย

บริษัท จำหน่ายสินค้าโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือบริษัทร่วมค้าหรือคู่ค้า (Dealer หรือ Reseller หรือ Partner) รวมเรียกว่า “คู่ค้า” ซึ่งได้แก่บริษัทที่จำหน่ายและติดตั้งระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเครือข่าย (Network Integrator) หรือเป็นบริษัทที่จำหน่ายและติดตั้งระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และโปรแกรมธุรกิจ (System Integrator) ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยบริษัทจะคัดสรรผู้ร่วมค้าโดยมุ่งเน้นคุณภาพ เน้นความตั้งใจในการทำธุรกิจไม่เน้นขนาดของบริษัท บริษัทจะทำงานร่วมกันกับผู้ร่วมค้าอย่างยุติธรรมและเสมอภาค มีกฎเกณฑ์กติกาในการทำธุรกิจ และตัดสินใจบนกติกาที่วางไว้ทำให้สามารถเป็นที่คาดการณ์ได้ (Predictability) ของผู้ร่วมค้า ซึ่งจะทำให้เกิดการเชื่อมั่นและเชื่อถือซึ่งกันและกันในระยะยาว เพื่อสนับสนุนช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกเหนือจากการเพิ่มบุคลากรด้านการตลาดแล้วบริษัทจะเพิ่มบุคลากรเพื่อติดต่อตรงถึงลูกค้า (Direct Touch) เพื่อพัฒนาโอกาสในการขายในลูกค้าสำคัญใหญ่ ๆ เป็นการสนับสนุนการสร้าง Sales Leads ให้กับคู่ค้าของบริษัท

4. ด้านการสนับสนุนการจำหน่ายสินค้า

บริษัท มีนโยบายการจัดกิจกรรมเพื่อให้ข่าวสารเกี่ยวกับสินค้า (Create Product and Brand Awareness) การกระตุ้นตลาดและสร้างความต้องการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Demand Generation Activities) ซึ่งได้แก่การจัดสัมมนา ด้านเทคนิคเกี่ยวกับตัวสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและบุคคลที่สนใจ การจัดงานสัมมนาด้านเทคนิคร่วมกับตัวแทนจำหน่ายสำหรับลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม การเข้าร่วมงานนิทรรศการเพื่อแสดงสินค้าและการใช้งาน (Exhibition and Trade Show) การให้ข้อมูลเทคนิคเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าและนำไปใช้ในงานจริงผ่านช่องทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) และเว็บไซต์ประชาสัมพันธ์

ในปี 2561 บริษัท ขยายตลาดไปในต่างจังหวัดและประเทศใกล้เคียงที่กำลังเติบโตให้มากขึ้น โดยการมีบุคลากรประจำในพื้นที่เพื่อเป็นตัวแทนของบริษัท ในการศึกษาความต้องการของตลาดและพัฒนาโอกาสในการทำธุรกิจ การให้ข้อมูลของบริษัท และสินค้าแก่ตลาด การคัดเลือก สนับสนุนและร่วมมือในการทำธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าในพื้นที่ เพื่อสร้างการรับรู้ สร้างความมั่นใจและให้บริการที่เหมาะสมและทันทั่วถึงต่อลูกค้าและลูกค้านในพื้นที่ ซึ่งได้เริ่มทำที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือก่อน เป็นพื้นที่แรก เริ่มด้วยการมีสำนักงานสาขาที่ขอนแก่นมีแผนจะเปิดสาขาใหม่ที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง และมีแผนจะทำธุรกิจแบบ Home Office ในเขตภาคเหนือและภาคใต้ บริษัทได้ตั้งสำนักงานตัวแทนที่เมืองนครเวียงจันทน์ ประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และมีแผนที่จะตั้งสำนักงานสาขาที่ พม่า และกัมพูชา ต่อไป

5. ด้านราคา

เนื่องจากบริษัท เน้นคุณภาพและการสร้างมูลค่า/คุณค่าเพิ่ม (Value added) แก่สินค้าและบริการ จึงไม่มีนโยบายการแข่งขันทางด้านราคา อย่างไรก็ตามบริษัทพยายามบริหารต้นทุนสินค้าให้อยู่ในระดับต่ำ โดยมีการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ และยังได้ประโยชน์จากการที่มีพนักงานที่มีคุณภาพ มีความเชี่ยวชาญ ลดความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพาผู้เชี่ยวชาญหรือการบริการจากต่างประเทศ ทำให้บริษัทมีศักยภาพที่จะแข่งขันด้านราคา หากมีความจำเป็น และส่งผลดีต่อสถานะการทำกำไรของบริษัทในที่สุด

6. ด้านการควบคุมสินเชื่อ

การให้เครดิตกับลูกค้า บริษัท เน้นนโยบายการให้เงินแก่ลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือในลักษณะยืดหยุ่นเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการทำตลาดร่วมกันและจะใช้นโยบายเข้มงวดกับลูกค้าที่เริ่มมีการผิดนัดการชำระเงิน การพิจารณาให้เงินเครดิตของลูกค้าแต่ละรายจะให้ตามความน่าเชื่อถือในการดำเนินธุรกิจ โดยพิจารณาข้อมูลได้แก่ ผลประกอบการย้อนหลัง 2 ปี ทุนจดทะเบียน รายการฝากถอนเงินในบัญชี (Bank Statement) เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการให้เงินเครดิต นอกจากนั้นจะพิจารณาประวัติ ความตั้งใจในการทำธุรกิจและการบริหารงานของผู้บริหารของลูกค้า ส่วนลูกค้ารายใหม่ที่ยังไม่เคยทำธุรกิจมาก่อนจะพยายามทำการซื้อขายเป็นเงินสดในครั้งแรก เพื่อดูผลการทำงานร่วมกันไประยะหนึ่งแล้วจึงจะพิจารณาให้เครดิตต่อไป ที่ผ่านมามีบริษัทที่หนี้สินน้อยมาก

สภาพเศรษฐกิจ ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มการเติบโตของสินค้าที่เป็นตัวแทน

เศรษฐกิจไทยโดยรวมขยายตัวต่อเนื่อง ธุรกิจการผลิตเพื่อส่งออกขยายตัวดีขณะเดียวกันธุรกิจการผลิตเพื่อตอบสนองอุปสงค์ในประเทศทยอยปรับตัวขึ้นตามรายได้ของครัวเรือนที่ค่อยๆ ปรับเพิ่มขึ้น สอดคล้องกับการบริโภคภาคเอกชน

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ที่ขยายตัวในทุกหมวดการใช้จ่าย โดยเฉพาะหมวดสินค้าคงทนที่ขยายตัวดีตามกำลังซื้อของกลุ่มผู้มีรายได้ประจำรวมทั้งผลดีของการจัดรายการส่งเสริมการขาย ส่วนการใช้จ่ายในสินค้าคงทนขยายตัวในบางประเภทสินค้า ขณะที่ยอดขาย สินค้าอุปโภคบริโภคเริ่มขยายตัวได้เล็กน้อยแม้ผู้บริโภคยังคงระมัดระวังการใช้จ่าย ส่วนหนึ่งจากผลของโครงการบัตรสวัสดิการแห่งรัฐที่ช่วยพยุงกำลังซื้อของครัวเรือนกลุ่มฐานรากจากกิจกรรมเศรษฐกิจที่ดีขึ้น ส่งผลให้ภาคธุรกิจส่วนใหญ่ลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์รวมถึงระบบอัตโนมัติเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต แต่เม็ดเงินลงทุนไม่สูงนัก นอกจากนี้มีสัญญาณของบางธุรกิจที่เริ่มลงทุนขยายกำลังการผลิตบ้างแล้วเพื่อรองรับคำสั่งซื้อทั้งในและต่างประเทศ ด้านการท่องเที่ยวขยายตัวต่อเนื่องในทุกภูมิภาค สะท้อนจากจำนวนนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติที่ยังเติบโต จากปีก่อน ยกเว้นนักท่องเที่ยวจีนที่หดตัวหลังเกิดเหตุการณ์เรือล่มที่จังหวัดภูเก็ต ส่วนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขยายตัวดี เฉพาะในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และเมืองท่องเที่ยวหลัก สอดคล้องกับการก่อสร้างที่ขยายตัวจากโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ ของภาครัฐและโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและอาคารพาณิชย์ของภาคเอกชนในเขตเมืองหลัก ในระยะข้างหน้า ภาคธุรกิจ ส่วนใหญ่คาดว่าจะรายได้ของธุรกิจมีแนวโน้มปรับตัวขึ้นและเชื่อมั่นว่ากิจกรรมเศรษฐกิจจะขยายตัวได้ต่อเนื่อง

ตลาดไอทีในปี 2561 กระเตื้องขึ้นเล็กน้อย จากที่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยหลายอย่างที่เกิดขึ้นเช่น การจ่ายเงินผ่านดิจิทัลมากขึ้น เหตุเนื่องจากมีพร้อมเพย์และดิจิทัลแบงกิ้งที่ใช้งานและหันมาเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้จ่าย การขยายการลงทุนของผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือในโครงข่ายมือถือแบบ 4G การลงทุนเพื่อให้บริการเครือข่ายบอร์ดแบนด์อินเทอร์เน็ตสำหรับหมู่บ้าน และนโยบายส่งเสริมธุรกิจ SME ของภาครัฐ การเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตร รวมถึงการนำเทคโนโลยีต่าง ๆ มาใช้งานของภาครัฐและเอกชน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการผลิตและเพื่อตอบสนองการแข่งขันที่สูงขึ้น

บริษัท มีการสรรหาสินค้าแบรนด์ใหม่ ๆ เข้ามาเพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า เช่น แบรนด์ Palo Alto เป็นแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียงและได้รับความนิยมในตลาดไอทีเป็นอันหนึ่งอันหนึ่ง เพื่อเจาะตลาดลูกค้ารายใหญ่ โดยเฉพาะตลาดธนาคารการเงินและหน่วยงานราชการระดับกระทรวง แบรนด์ Watchguard เป็นแบรนด์สำหรับลูกค้า SME ในราคาที่ลูกค้าสามารถจับต้องได้ แบรนด์ Forcepoint เหมาะสำหรับลูกค้ารายใหญ่ที่มีความต้องการด้าน Advance Security เช่น การป้องกันการรั่วไหล สูญหายหรือถูกขโมยของข้อมูล Digital Assets แบรนด์ Sangfor มีการปรับเปลี่ยนลักษณะการขายไปจากเดิม ทำให้สามารถเพิ่มยอดขายจากการเปลี่ยนแปลงนี้

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) จัดหาผลิตภัณฑ์โดยการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศจากบริษัทผู้ผลิต หรือสั่งซื้อจากสำนักงานตัวแทนในประเทศบริษัทผู้ผลิต

สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้า

1. สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยระบบข้อมูลสารสนเทศ ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Fortinet (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท Fortinet (ประเทศไทย) จำกัด
สัญญาเลขที่	-

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

วันเริ่มต้นของสัญญา	10 มิถุนายน 2548
ระยะเวลาของสัญญา	31 มกราคม 2562
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	- สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement - การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน

2. สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบอุปกรณ์เครือข่ายแลนไร้สาย (Secured Wireless LAN) ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด(มหาชน) กับ บริษัท Hewlett Packard Enterprise

บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท Hewlett Packard Enterprise
สัญญาเลขที่	SPA1108-00025527
วันเริ่มต้นของสัญญา	16 ธันวาคม 2551
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 15 ธันวาคม 2552 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	- สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement - 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
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	- สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement - 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
ค่าตอบแทน	ไม่มี

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- สาระสำคัญ
- สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Value Added Distributor Agreement
 - 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
- ค่าตอบแทน
- ไม่มี
- สาระสำคัญ
- สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement
 - การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน

6. สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบบริการตรวจภัยข้อมูลระหว่างบริษัท 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
- สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement
 - 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
- สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement
 - การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน

บริษัท อินเทอร์เน็ตในชนนแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

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	- สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement - การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน

9. สัญญาจัดจำหน่ายสินค้า V CUBE 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	- สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Reseller Agreement - การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน

10. สัญญาจัดจำหน่ายสินค้า LigoWave Wireless ภายใต้เครื่องหมายการค้าระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท LigoWave 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	- สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Reseller Agreement - การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 90 วัน

11. สัญญาจัดจำหน่ายสินค้า Aver Videoconferencing System ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด(มหาชน) กับ บริษัท Aver Information Inc. (Taiwan)

บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
--------	--------------------------------

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	บริษัท Aver Information Inc.(Taiwan)
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	1 มกราคม 2559
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	- สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement - การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน

12. สัญญาจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์ป้องกันความปลอดภัย ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Forcepoint ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

2.4 ธุรกิจการให้บริการและพัฒนาาระบบสารสนเทศ (Intelligent Enterprise Computing Company Limited: INEC)

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

หน่วยธุรกิจให้บริการและพัฒนาาระบบสารสนเทศ (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. บริการหลังการขายโดยสัญญาการบริการบำรุงรักษาระบบคอมพิวเตอร์ตามระยะเวลาที่ตกลงกันลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปจะรับจ้างบริการอยู่ในช่วงเวลา 1, 3, 5 ปี โดยให้บริการถึงสถานที่ของลูกค้า (Onsite & Offsite Service) โดยแบ่งการบริการออกเป็น 2 ลักษณะ ตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่

2.1 Corrective maintenance คือ การให้บริการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าในกรณีเกิดปัญหากับระบบหรือการใช้งานอุปกรณ์

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 เป็นการให้บริการวางแผนงาน ควบคุมการปฏิบัติงาน จัดสรรทรัพยากร โดยคำนึงถึงทรัพยากรของบริษัทที่มีอยู่อย่างจำกัด เพื่อให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุด และเพื่อให้ส่งมอบสินค้าและบริการให้กับลูกค้า ตรงต่อเวลา และเป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

4. การให้บริการครบวงจรทั้งระบบสารสนเทศ (Total IT Outsourcing Service)

การให้บริการเทคโนโลยีระบบสารสนเทศ ที่ทันสมัยในแบบ 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) พร้อมอุปกรณ์เชื่อมโยงเครือข่ายและอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยระบบ (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 จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง พัฒนาระบบ บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ (Business Supporting System หรือ BSS) ให้แก่หน่วยงานที่ให้บริการโทรคมนาคมที่ทันสมัยแบบครบวงจร ได้แก่ระบบบิลลิ่งสำหรับบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (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

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

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

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

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจจำหน่าย ติดตั้ง วางระบบ และให้คำปรึกษาด้านโทรคมนาคม ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ตลอดจนเป็นผู้ให้บริการทางด้านการออกแบบ ติดตั้ง รื้อถอน เพิ่มอุปกรณ์ บำรุงรักษา การทดสอบอุปกรณ์และทดสอบระบบ เครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และระบบทางด้านโทรคมนาคม รวมถึงเป็นผู้ให้บริการออกแบบก่อสร้างสถานีสถาน ติดตั้ง รื้อถอน เพิ่มเติม อุปกรณ์รับส่งสัญญาณเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบไฟฟ้า และระบบโทรคมนาคม

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

กลุ่มเป้าหมายที่สำคัญของ SIG ได้แก่กลุ่มบริษัทที่เป็นผู้ได้รับสัมปทานระบบเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ คือ AWN และ ERICSON (True & DTAC) โดย SIG เป็นผู้รับเหมาช่วง มีหน้าที่หลักในการติดตั้งอุปกรณ์ และทดสอบระบบ เครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามที่ได้รับมอบหมายทั่วประเทศ

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 บริษัทจึงปรับกลยุทธ์เพื่อให้บรรลุเป้าหมายโดยให้ทีมวิศวกรพนักงานขาย ศึกษาและติดตามการพัฒนาทางเทคโนโลยี และเข้าร่วมการสัมมนาทางวิชาการต่างๆ เพื่อให้อยู่ในฐานะผู้นำนวัตกรรมทางเทคโนโลยี และต้องทำงานใกล้ชิดกับพันธมิตรธุรกิจเพื่อให้เข้าใจเทคโนโลยีและการพัฒนา

3.1.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจเทคโนโลยีและการสื่อสาร ในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะการแข่งขันในเรื่องของราคา ซึ่งจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อผลกำไรของกลุ่มบริษัทที่มีแนวโน้มว่าจะลดลงในอนาคต ดังนั้น บริษัทจึงได้พยายามขยายพันธมิตรในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่ช่วยในการลดต้นทุนและตรงตามความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ไม่เพียงแต่ลูกค้าจะได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ แต่ยังสามารถสร้างผลกำไรให้กับกลุ่มบริษัทอีกด้วย

3.1.3 ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า

ปัจจุบันบริษัท ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าหลายรายการ ทั้งสินค้า Telecom, IT , Digital Broadcast และตัวแทนในการผลิตซอฟต์แวร์จาก Microsoft อย่างไรก็ตาม สัญญาการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเป็นสัญญาที่มีระยะเวลาสิ้นสุด และจะมีการพิจารณาต่อสัญญา ดังนั้น กรณีที่คู่ค้ามีการเปลี่ยนแปลงนโยบายหรือไม่ประสงค์ที่จะจำหน่ายหรือมีเหตุอันทำให้ไม่สามารถจัดหาสินค้าและบริการให้แก่บริษัท อาจเป็นสาเหตุให้มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขหรือยกเลิกสัญญาจากคู่สัญญาได้ ทางกลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงด้วยการทบทวนสัญญา และวางแผนงานการจำหน่ายร่วมกับคู่สัญญาถึงแนวทางปฏิบัติตามเงื่อนไขอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพิ่มเติม

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

3.1.4 ความเสี่ยงด้านลูกค้า

รายรับส่วนใหญ่มาจากการขายและติดตั้งให้กับองค์กรภาครัฐไม่มากราย แต่ในปัจจุบันมีคู่แข่งมากขึ้น ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถขายกับลูกค้าหลักได้หลายครั้ง อาจจะสูญเสียลูกค้ารายดังกล่าวไป และหากยังไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นมาทดแทนได้ ก็จะมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท บริษัทจึงพยายามสร้างยอดขายกับลูกค้าหลักโดยพยายามเสนอขายการบริการบำรุงรักษา(MA), การบริการให้เช่า การร่วมทุน รวมถึงการพยายามขยายฐานลูกค้าใหม่ๆ เพิ่ม เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้าน้อยราย

3.1.5 ความเสี่ยงจากการสินค้าล้าสมัย

เป็นที่ทราบกันดีว่าสินค้าเกี่ยวกับเทคโนโลยีมีโอกาสล้าสมัยสูง การที่ต้องจัดเก็บสินค้าจึงมีความเสี่ยงสูง บริษัทไม่มีนโยบายในการจัดเก็บสินค้าที่เป็นงานโครงการ จึงไม่เกิดปัญหาสินค้าล้าสมัยในส่วนงานนี้

3.1.6 ความเสี่ยงด้านการลงทุน

บริษัท มีนโยบายลงทุน ขยายธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมต่างๆ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งและเพิ่มรายได้ธุรกิจ บริษัทจึงมีความเสี่ยงด้านการลงทุน หากผลประกอบการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ไม่สามารถสร้างยอดขายและให้ผลตอบแทนการลงทุนไม่เป็นตามเป้าหมาย จะส่งผลกระทบในทางลบต่อการดำเนินธุรกิจ มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น รวมทั้งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน 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 เพื่อรองรับการแข่งขันและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี โดยเน้นการพัฒนาพนักงาน ในทุกระดับให้มีทักษะในแต่ละตำแหน่งหน้าที่(Skill Set) และวัฒนธรรมการทำงานร่วมกันเป็นทีม(Team Work)

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

3.2.2 ความเสี่ยงด้านการส่งมอบโครงการ

การส่งมอบงานโครงการของหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน ตามที่กำหนดในสัญญา ถือเป็นความท้าทายที่กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากมีอัตราค่าปรับค่อนข้างสูง ซึ่งเป็นผลทำให้ต้นทุนสูงขึ้น สาเหตุหลักของความล่าช้าในการส่งมอบ มักมาจากปัจจัยที่อยู่เหนือการควบคุม อาทิเช่น การส่งของจากคู่ค้า ความไม่พร้อมของสถานที่ที่จะติดตั้ง การเปลี่ยนแปลงรุ่นอุปกรณ์ เป็นต้น การบริหารจัดการโครงการต้องอาศัยการติดตามโครงการอย่างใกล้ชิด ต้องมีความเข้าใจถึงวัตถุประสงค์และเป้าหมายของโครงการ รวมถึงต้องกำหนดขั้นตอน วิธีการตรวจรับ เอกสารประกอบ รวมถึงการประสานงาน เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องมีความเข้าใจทั้งทีมงานบริษัทและลูกค้า จึงจะสามารถลดผลกระทบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้

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 พยายามขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มราชการอื่นๆ และธุรกิจเอกชน เข้าร่วมกับมหาลัยในการเข้าร่วมสร้างโครงการใหม่ๆ ในการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาช่วยในการจัดการบริหารเพื่อการบริหารจัดการที่รวดเร็ว ลดค่าใช้จ่าย และเป็นปัจจุบัน (Real Time)

3.2.4 ความเสี่ยงจากการถูกบอกเลิกสัญญา

การบอกเลิกสัญญาเนื่องจากการทำงานล่าช้า ไม่เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในสัญญา เป็นเหตุให้บริษัททำการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากส่วนงานที่ได้ทำเสร็จไปแล้วในปีก่อนๆ ตามที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินปี 2560, 2561

จากกรณีดังกล่าว ทางคณะกรรมการบริหารงานโครงการที่ประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงของบริษัททุกฝ่ายร่วมกัน ประชุมพิจารณาความเสี่ยงโครงการที่มีแนวโน้มว่าจะสามารถส่งมอบได้ตามสัญญา หรือมีแนวโน้มว่าจะถูกยกเลิกโครงการ คณะกรรมการบริหารโครงการจะมีการพิจารณาตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญหรือค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่อง และรายงาน

บริษัท อินเทอร์เน็ตในชนนส์ รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

โครงการที่มีปัญหาและที่คาดว่าจะมีปัญหาคือที่ประชุมคณะกรรมการคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและธรรมาภิบาล และคณะกรรมการตรวจสอบ

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงด้านลูกหนี้

จากความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามกำหนดระยะเวลาสัญญาของงานที่เป็นประเภทโครงการ จะส่งผลกระทบต่ออีกด้านหนึ่งคือ ไม่สามารถเรียกชำระหนี้ได้ หรือเสี่ยงจากการถูกปรับเนื่องจากส่งงานล่าช้าจากงานที่ทำเสร็จแล้ว รวมถึงอาจเกิดการดกเบี้ยอันเนื่องจากการชำระเงินเข้าไม่เป็นตามที่ประมาณการ

3.3.2 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

โดยทั่วไปในการทำโครงการ บริษัทต้องประมาณการต้นทุนโครงการล่วงหน้า เพื่อใช้ในการยื่นประมูลงานโครงการ ซึ่งหากมีรายการใดที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ต้นทุนของโครงการอาจได้รับผลกระทบ อันเกิดจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริษัทได้กำหนดวิธีการลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ดังนี้

1. ประมาณการอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่ม ในการคำนวณต้นทุนโครงการ
2. การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าครอบคลุมทั้งจำนวน

3.3.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

จากการที่บริษัทมีส่วนจากรายได้ของโครงการอยู่ที่ร้อยละ 90 และเกือบทั้งหมดเป็นรายได้จากหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ แต่เนื่องจากขั้นตอนการชำระเงินของหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ อาจไม่สอดคล้องกับการชำระค่าสินค้าและบริการที่ใช้ในโครงการ ซึ่งอาจทำให้กลุ่มบริษัทขาดสภาพคล่อง บริษัทได้ทำการจัดหาเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินงานโครงการ โดยใช้เงินสินเชื่อจากทางธนาคาร ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้มีเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง

3.4 ความเสี่ยงด้านกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ (Compliance Risk)

การประกอบธุรกิจของบริษัท อยู่ภายใต้กฎหมาย กฎเกณฑ์ การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต.”) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หากกฎหมาย กฎหมาย รวมทั้งการกำกับดูแลเปลี่ยนแปลงไป อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ด้านการแข่งขัน ต้นทุนทางการเงิน และผลการดำเนินงาน การไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย หรือ ผ่าฝืน 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 และ ยานพาหนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน ค้ำประกันเงินกู้	มูลค่าสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา (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 โดยอัตราค่าเช่าจะ ขึ้นในอัตราร้อยละ 10 ของอัตราค่า เช่าเดือนสุดท้ายของทุก 5 ปี	ไม่มีภาระผูกพัน	789
2.ที่ดิน 1 แปลง รวมเนื้อที่ 29 ตารางวา พร้อม อาคารพาณิชย์ 4.5 ชั้น ตั้งอยู่ เลขที่ 101 /40 หมู่ที่ 3 ถนน รัตนาธิเบศร์ ต.โหมโรง อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี 11000 สำหรับ ใช้เป็นสถานประกอบการหน่วยธุรกิจทำซ้ำ ซอฟต์แวร์	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ไม่มีภาระผูกพัน	1,015
3.เครื่องใช้สำนักงาน	บริษัท และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน	13,803
4.เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	บริษัท และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน	1,199
5.ส่วนปรับปรุงอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	บริษัท และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน	1,219
6.เครื่องมือเครื่องใช้ เช่น มิเตอร์วัดไฟ เครื่องทำซ้ำ ซอฟต์แวร์ เป็นต้น	บริษัท และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน	-
7.ยานพาหนะ	บริษัท และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน	บริษัททำสัญญาเช่าทางการเงิน โดยมีกำหนดการชำระค่าเช่าเป็น รายเดือน อายุของสัญญามี ระยะเวลา 4-5 ปี	3,654

4.2 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

4.2.1 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทมีนโยบายในการลงทุนในกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นหลัก โดยในปีที่
ผ่านๆ มา บริษัทได้มีการลงทุนในธุรกิจ ดังต่อไปนี้

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

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

บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด มูลค่าเงินลงทุนตามวิธีราคาทุน 2.30 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 92 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว เป็นธุรกิจที่ให้บริการและพัฒนาระบบสารสนเทศ

บริษัท ทีวี เทเลคอม จำกัด มูลค่าเงินลงทุนตามวิธีราคาทุน 50.41 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว ปัจจุบันได้โอนพนักงานทั้งหมดมาเป็นพนักงานของบริษัทแม่ เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มความคล่องตัวในการบริหารงาน มูลค่าเงินลงทุนสุทธิหลังหักค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน ณ สิ้นปี 2561 มีจำนวน 47.57 ล้านบาท

บริษัท ไออาร์ซีพี คลาวด์ เซอร์วิส จำกัด ได้ปิดกิจการในปี 2561 เพื่อลดต้นทุนในการบริหารงาน

บริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด มูลค่าเงินลงทุนตามวิธีราคาทุน 5.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 50.99 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว ธุรกิจหลักคือ จำหน่ายหรือให้บริการติดตั้งเกี่ยวกับระบบเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และระบบโทรคมนาคม มูลค่าเงินลงทุนสุทธิหลังหักค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน ณ สิ้นปี 2561 มีจำนวน 0 บาท

บริษัท คลีน แพลนนิ่ง จำกัด มีส่วนการถือหุ้นของบริษัทย่อยอยู่ร้อยละ 25 มูลค่าเงินลงทุนตามวิธีราคาทุน 13.75 ล้านบาท โดยมีบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้น โดยในปี 2561 มีมูลค่าทางบัญชีตามวิธีส่วนได้เสีย จำนวน 5.46 ล้านบาท

ปัจจุบันบริษัทยังคงนโยบายการลงทุนในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ในขณะเดียวกันก็ยังคงเปิดโอกาสในการขยายการลงทุนในด้านอื่นๆ ที่มีศักยภาพ และเปิดโอกาสให้ผู้สนใจร่วมลงทุนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและเอื้อประโยชน์ให้กับบริษัท

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทหรือบริษัทย่อยมีหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้อง ซึ่งฝ่ายบริหารได้ใช้ดุลยพินิจในการประเมินผลของคดีที่ถูกฟ้องแล้วและเชื่อมั่นว่าจะไม่มีค่าความเสียหายเกิดขึ้น หรือมีผลกระทบด้านลบต่อทรัพย์สินของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นแต่อย่างใด โดยมีคดีฟ้องร้องที่สำคัญ ได้แก่

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- คดีหมายเลขคำที่ 944/2553 คดีหมายเลขแดงที่ 967/2557 ศาลปกครองกลาง

คดีหมายเลขคำที่ 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 2561 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด

- ข้อพิพาทหมายเลขคำที่ 25/2552 ข้อพิพาทหมายเลขแดงที่ 116/2553 สำนักเรอรับข้อพิพาท สถาบัน

อนุญาตตุลาการ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ผู้เรียกร้อง

เทศบาลตำบลบ้านนา จังหวัดนครนายก

ผู้คัดค้าน

จำนวนทุนทรัพย์ 600,000 บาท ยื่นคำเสนอข้อพิพาทวันที่ 2 เมษายน 2552 คณะอนุญาโตตุลาการมีคำชี้ขาด

“ให้ผู้คัดค้านชำระเงิน จำนวน 600,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีนับแต่วันที่ 2 เมษายน 2552

เป็นต้นไป จนกว่าจะชำระเสร็จแก่ผู้เรียกร้อง ค่าขออื่นให้ยก และให้ยกข้อเรียกร้องแย้ง กับให้ผู้เรียกร้องและผู้

คัดค้านออกค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายชั้นอนุญาโตตุลาการฝ่ายละครึ่ง” ผู้คัดค้านยื่นคำร้องขอเพิกถอนคำ

วินิจฉัยชี้ขาดของคณะอนุญาโตตุลาการต่อศาลปกครองกลาง เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2554 เป็นคดีหมายเลขคำ

ที่ 406/2554 ระหว่าง เทศบาลตำบลบ้านนา (ผู้ร้อง) กับ บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด

(มหาชน) (ผู้คัดค้าน)

ศาลปกครองกลางพิพากษา “ให้เพิกถอนคำชี้ขาดของคณะอนุญาโตตุลาการ ข้อพิพาทหมายเลขคำที่ 25/2552

ข้อพิพาทหมายเลขแดงที่ 116/2553 ลงวันที่ 26 ตุลาคม 2553 ค่าขออื่นนอกจากนี้ให้ยก” ผู้เรียกร้องอุทธรณ์

คำพิพากษาศาลปกครองกลางต่อศาลปกครองสูงสุด เป็นคดีหมายเลขคำที่ อ.1031/2557 ณ วันที่ 31 ธันวาคม

25561 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

3. 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 “ให้ผู้ถูกฟ้องคดีชดเชยเงินให้แก่ผู้ฟ้องคดีทั้งสองจำนวน 627,500 บาท ภายในกำหนด 60 วัน นับแต่วันที่ศาลมีคำพิพากษาถึงที่สุด และให้คืนค่าธรรมเนียมศาลให้แก่ผู้ฟ้องคดีทั้งสองตามส่วนของการชนะคดี” ผู้ถูกฟ้องคดีอุทธรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด

4. 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 ความรับผิดชอบของจำเลยเกี่ยวข้องกับหนี้ของ บริษัท ไทย แอร์พอร์ตส์ กราวด์ เซอร์วิส เซส จำกัด ซึ่งบริษัทดังกล่าวได้ยื่นคำร้องขอฟื้นฟูกิจการต่อศาลล้มละลายกลาง ต่อมาศาลฎีกาพิพากษายืนตามศาลชั้นต้น ให้ยกคำร้อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คดียังอยู่ระหว่างศาลจำหน่ายคดีไว้ชั่วคราว เนื่องจากเกี่ยวเนื่องกับคดี ศาลแพ่ง หมายเลขดำที่ ด 2122/2551 ระหว่าง บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท ไทย แอร์พอร์ตส์ กราวด์ เซอร์วิส เซส จำกัด

หมายเหตุ : สิทธิและหน้าที่ต่างๆที่เกี่ยวกับคดีนี้ เป็นของบริษัท เอเอ็มอาร์ เอเชีย จำกัด ทั้งหมดตามบันทึกข้อตกลงวันที่ 10 กรกฎาคม 2555

5. คดีหมายเลขดำที่ 2122/2551 คดีหมายเลขแดงที่ 4392/2552 ศาลแพ่ง

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

โจทก์

บริษัท ไทย แอร์พอร์ตส์ 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 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ และโจทก์ได้ดำเนินการบังคับคดีกับจำเลยในระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ เนื่องจากศาลไม่อนุญาตให้ทุเลาการบังคับคดีจำเลย จำเลยได้ยื่นคำร้องขอฟื้นฟูกิจการ และศาลล้มละลายกลางมีคำสั่ง “ยกคำร้องขอฟื้นฟูกิจการ” จำเลยอุทธรณ์ต่อศาลฎีกา จำเลยถูก ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ฟ้องให้ล้มละลาย ศาลล้มละลายกลาง

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

มีคำสั่งจำหน่ายคดีดังกล่าวไว้ชั่วคราว เพื่อรอฟังผลคำสั่งของศาลฎีกาในคดีพื้นฟูกิจการ ในชั้นบังคับคดี โจทก์ บังคับคดีจำเลยและได้รับเงินจากกรมบังคับคดีมาแล้ว จำนวน 16,480,254.51 บาท ซึ่งยังไม่ครบมูลหนี้ตามคำพิพากษา โดยโจทก์ยังได้อายัดสิทธิเรียกร้องต่างๆ ของจำเลยอยู่ และมีกรณีพิพาทกับ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกผู้รับคำสั่งอายัด และไม่ปฏิบัติตามหมายอายัด ซึ่งศาลแพ่งหมายเรียกบริษัท ท่าอากาศยานไทยฯ มาไต่สวน และศาลแพ่งได้มีคำสั่งจำหน่ายคดีในส่วนนี้ ไว้ชั่วคราว เพื่อรอฟังผลคำสั่งของศาลฎีกาในคดีพื้นฟูกิจการ

วันที่ 4 เมษายน 2554 ธนาคาร กสิกรไทยฯ ร้องสอดเข้ามาในชั้นบังคับคดีพร้อมกับคำร้องของการบังคับคดี แต่เนื่องจากจำเลยยื่นคำร้องขอฟื้นฟูกิจการต่อศาลล้มละลายกลาง ศาลแพ่งได้มีคำสั่งจำหน่ายคดีในส่วนคำร้องสอดไว้ชั่วคราว เพื่อรอฟังผลคำสั่งของศาลฎีกาในคดีพื้นฟูกิจการ

สรุป ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ในคดีพื้นฟูกิจการ ศาลฎีกาพิพากษายืนตามศาลชั้นต้น ให้ยกคำร้องจำเลย ปัจจุบัน อยู่ระหว่างการนัดไต่สวนของศาลแพ่ง

หมายเหตุ: สิทธิและหน้าที่ต่างๆ ที่เกี่ยวกับคดีนี้ เป็นของ บริษัท เอเอ็มอาร์ เอเชีย จำกัด ทั้งหมดตามบันทึกข้อตกลงวันที่ 10 กรกฎาคม 2555

6. คดีหมายเลขดำที่ 2084/2560 ศาลปกครองกลาง

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด(มหาชน)	ผู้ฟ้องคดี
กรมศุลกากร ที่ 1	ผู้ถูกฟ้องคดี
อธิบดีกรมศุลกากร ที่ 2	ผู้ถูกฟ้องคดี

จำนวนทุนทรัพย์ 14,492,298.84 บาท ผู้ฟ้องคดียื่นฟ้องเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2560 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองกลาง

7. 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 2561 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองกลาง

8. คดีหมายเลขดำที่ ทป.109/2560 ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง

บริษัท ยูฟาส (ประเทศไทย) จำกัด	โจทก์
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ที่ 1	จำเลย
นายชัยพฤกษ์ เสรีรักษ์ ที่ 2	จำเลย
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ที่ 3	จำเลย

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

นายศักรินทร์ ภูมิรัตน์ 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 ขอให้ศาลมีคำสั่งให้จำเลยทั้งสามคนชดเชยค่าเสียหายที่เกิดขึ้นจริงและดอกเบี้ยทบต้น คิดตั้งแต่วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง

บริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ตกรุ๊ป จำกัด

1. คดีหมายเลขดำที่ อ.5079/2560 ศาลจังหวัดมโนบุรี

บริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ตกรุ๊ป จำกัด	โจทก์
บริษัท สิงห์คอม เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ที่ 1	จำเลย
นางสาววรรณา เขียวดี ที่ 2	จำเลย
นางสาวมณี พวงเงิน ที่ 3	จำเลย

โจทก์ยื่นคำฟ้องเป็นคดีอาญาเมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2560 ฐานความผิดตามพระราชบัญญัติว่าด้วยความผิดอันเกิดจากการใช้เช็ค พุทธศักราช 2534 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลจังหวัดมโนบุรี

2. คดีหมายเลขดำที่ 1453/2561 ศาลแพ่ง

นายดล เติระกูล	ผู้ร้อง
นายสิงหา เขียวดี	ผู้คัดค้าน

ผู้ร้องยื่นคำร้อง เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2561 ขอให้ศาลแต่งตั้งผู้แทนชั่วคราวหรือเฉพาะการของนิติบุคคล

ใน วันที่ 31 มกราคม 2562 ศาลตัดสินให้ นายดล เติระกูล เป็นผู้มีอำนาจแต่เพียงผู้เดียวในการลงนามเอกสารติดตามทวงถามให้ บริษัท สิงห์คอม เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ชำระหนี้ รวมทั้งให้มีอำนาจในการฟ้องร้องคดีแพ่ง คดีอาญา และคดีล้มละลาย เพื่อให้ บริษัท สิงห์คอม เอ็นเตอร์ กรุ๊ป จำกัด ได้รับชำระหนี้ต่อไป

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่บริษัท*	บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) 23/106 – 108 ซอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ : 0 – 2645 - 8900 โทรสาร : 0 – 2203 – 0260, 0 – 2203 – 0122 เว็บไซต์ : www.ircp.co.th
ประเภทธุรกิจ	ออกแบบและติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ ระบบเครือข่าย รวมถึงการจำหน่ายซอฟต์แวร์ และฮาร์ดแวร์คอมพิวเตอร์
เลขทะเบียนบริษัท	บมจ.0107546000024
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	254,299,746 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายแล้ว	254,299,746 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท
สาขาย่อยถนนรัตนานิเบศร์ สถานที่ตั้ง	ฝ่ายธุรกิจผลิตซอฟต์แวร์ เลขที่ 101/40 หมู่ที่ 3 ถนนรัตนานิเบศร์ ตำบลไทรมา อำเภอมะนังนบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000 โทรศัพท์ : 0 – 2921-8610-1 โทรสาร : 0 – 2921-8802
บริษัทย่อย	บริษัท ไอที กรีน จำกัด(มหาชน)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่*	23/87-89 ซอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ : 02-126-3456 โทรสาร : 02-126-3455 เว็บไซต์ : www.itgreen.co.th
ประเภทกิจการ	ธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทองค์กร
เลขทะเบียนบริษัท	0107558000237
ทุนจดทะเบียน	50 ล้านบาท
ร้อยละของหุ้นที่ถือ	91.14%

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

บริษัทย่อย	บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด (INEC)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่*	
สาขาย่อยชอยศูนย์วิจัย**	23/106 – 108 โครงการ อาร์ ซี เอ บล็อก จี ซอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ : 0 – 2645 – 8900 โทรสาร : 0 – 2203 – 0260, 0 – 2203 – 0122
ประเภทกิจการ	ที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง ให้บริการและบำรุงรักษา ด้านระบบสารสนเทศ
เลขทะเบียนบริษัท	0107554725655
ทุนจดทะเบียน	2.5 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
ร้อยละของหุ้นที่ถือ	92%
บริษัทย่อย	บริษัท ทีวี เทเลคอม จำกัด (TVT)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่*	
สาขาย่อยชอยศูนย์วิจัย**	23/106 – 108 โครงการ อาร์ ซี เอ บล็อก จี ซอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ : 0 – 2645 – 8900 โทรสาร : 0 – 2203 – 0260, 0 – 2203 – 0122
ประเภทกิจการ	ที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งและให้บริการด้านระบบสารสนเทศ
เลขทะเบียนบริษัท	0125535004781
ทุนจดทะเบียน	35 ล้านบาท
ร้อยละของหุ้นที่ถือ	99.99%
บริษัทย่อย	บริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด (SIG)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	23/106 – 108 ซอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ : 0 – 2645 – 8900 โทรสาร : 0 – 2203 – 0260, 0 – 2203 – 0122
ประเภทกิจการ	ที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง และให้บริการ ด้านโทรคมนาคม
เลขทะเบียนบริษัท	0105559036624
ทุนจดทะเบียน	10 ล้านบาท
ร้อยละของหุ้นที่ถือ	51%

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

นายทะเบียนหุ้น
บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก

แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ : 0 – 2229 – 2800

โทรสาร : 0 – 2359 – 1259

สำนักงานผู้ตรวจสอบบัญชี บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด
และผู้สอบบัญชี

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถนนประชาชื่น แขวง

บางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

โทรศัพท์ : 0 – 2596 – 0500

โทรสาร : 0 – 2596 – 0560

เว็บไซต์ : www.daa.co.th
ที่ปรึกษากฎหมาย
บริษัท เอ็มเอส ที่ปรึกษาและการบัญชี จำกัด

1032/152 ซอยพหลโยธิน 18/1 ถนนพหลโยธิน แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ

10900

โทรศัพท์ : 0-2619-9025-6

โทรสาร : 0-2272-1943

เว็บไซต์ : -

ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการ-

ไม่มี

ภายใต้สัญญาการจัดการ
สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ

ธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินในประเทศประมาณ 4 ราย

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น
การประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “IRCP”) ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 254,299,746 บาท ประกอบธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจร มีบริษัทย่อยที่ดำเนินงานภายใต้บริษัทใหญ่อีก 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด บริษัท ทีวี เทเลคอม 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

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

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

ดำเนินงานโดย	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
บริษัทย่อย	บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 92)	ธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนาระบบสารสนเทศ (Intelligent Enterprise Computing: INEC)	บริการให้คำปรึกษาและบำรุงรักษาคอมพิวเตอร์และเครือข่ายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ
บริษัทย่อย	บริษัท ทีวี เทเลคอม จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 99.99)	ธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม (TV Telecom: TVT)	ที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้งพัฒนาระบบ บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ
บริษัทย่อย	บริษัท สิงห์คอม อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 51)	ที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง และให้บริการ ด้านโทรคมนาคม (Singhcom Inter Group Co., Ltd : SIG)	ให้บริการออกแบบก่อสร้างสถานีสถานติดตั้ง รื้อถอน เพิ่มเติม อุปกรณ์รับส่งสัญญาณเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบไฟฟ้า และระบบโทรคมนาคม