

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นโดยการร่วมทุนของนายศิริพงษ์ อุณหพนธ์ กับกลุ่มผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในสาขาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบ ให้คำปรึกษา และรับเหมาวางระบบคอมพิวเตอร์และโครงข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าในภาครัฐบาล เช่น บมจ. ทีโอที หรือ บมจ. กสท. ซึ่งถือว่าเป็นผู้นำอุตสาหกรรมในด้านการสื่อสาร

ในช่วงเริ่มตั้งบริษัทกลุ่มผู้บริหารได้เล็งเห็นว่าการดำเนินธุรกิจของบริษัทในลักษณะให้บริการออกแบบ ให้คำปรึกษาและรับเหมาวางระบบคอมพิวเตอร์และโครงข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เป็นแนวทางที่สามารถหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการแข่งขันด้านราคา และการเก็บรักษาสินค้าคงคลังซึ่งต้องมีเงินทุนหมุนเวียนสูง อีกทั้งยังช่วยลดความเสี่ยงจากสินค้าล้าสมัยง่ายซึ่งถือเป็นปกติของธุรกิจประเภทนี้ แนวทางในการดำเนินธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงปัจจุบันคงอยู่ในรูปแบบดังกล่าว หากแต่แนวโน้มในอนาคตธุรกิจด้านการให้บริการซ่อมและบำรุงรักษา(Service Maintenance) จะเริ่มเข้ามามีสัดส่วนรายได้ที่สูงขึ้นกว่าที่ผ่านมา

ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทร่วมลงทุนโดยตรงและโดยอ้อม 2 บริษัทดังนี้

1. บริษัท ล็อกซ์เลย์ แอนด์ บริษัท โฮลดิ้ง จำกัด (บริษัทร่วม) ดำเนินธุรกิจรับเหมาติดตั้งงานด้านการสื่อสารโทรคมนาคม โรงไฟฟ้าและซื้อขายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง
2. บริษัท เอสแอลเอ เอเชีย จำกัด ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้านสื่อสารโทรคมนาคมในประเทศและต่างประเทศ

เป้าหมายทางธุรกิจในปี 2560

บริษัทกำหนดแนวทางธุรกิจในปี 2560 ดังนี้

จากกระแสการเปลี่ยนแปลงของโลกด้านเศรษฐกิจและสังคมที่กำลังเดินเข้าสู่ยุคดิจิทัล (Digital Transformation) อีกทั้งประเทศไทยได้กำหนดแนวทางการพัฒนาประเทศให้เจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ด้วยการกำหนดแผนพัฒนาให้ไทยเข้าสู่ยุค Thailand 4.0 นั้น บริษัทได้กำหนดแผนงานในการดำเนินธุรกิจในปี 2560 เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของกระแสโลกในยุคดิจิทัล โดยแบ่งสายงานธุรกิจเป็น 6 สายธุรกิจดังนี้

1. สายธุรกิจ System Integrator (SI) คือ ธุรกิจการรวมองค์ประกอบด้านต่างๆมาเป็นระบบ ICT เดียว หรือเป็นโซลูชันเดียวเพื่อนำเสนอให้ลูกค้าแบบเบ็ดเสร็จ ซึ่งองค์ประกอบต่างๆประกอบด้วย ระบบฮาร์ดแวร์ (Hardware) ระบบซอฟต์แวร์ (Software) ระบบเครือข่ายสื่อสาร (Network) และระบบโปรแกรมใช้งาน (Application Software) องค์ประกอบยังรวมถึง การให้การปรึกษา การออกแบบระบบ การติดตั้ง การฝึกอบรม และการซ่อมบำรุงรักษา
2. สายธุรกิจ Cloud Implementor คือ ธุรกิจสร้างระบบคลาวด์ (Cloud) ให้กับลูกค้าทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ องค์กรเหล่านี้มักจะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ที่มีบริษัทลูกมากมาย ซึ่งระบบคลาวด์จะช่วยให้การบริหารจัดการระบบ IT ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และลดค่าใช้จ่ายอย่างยิ่ง
3. สายธุรกิจ Data Virtualization (DV) คือ ธุรกิจการสร้างข้อมูลขององค์กรที่มีอยู่จำนวนมากมหาศาล หรือ Big Data มาเป็นประโยชน์ในเชิงข้อมูลและสถิติในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพตลอดจนสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน
4. สายธุรกิจ Security คือ ธุรกิจที่สร้างความปลอดภัยของข้อมูลในระบบคอมพิวเตอร์และสื่อสาร

5. สายธุรกิจ IOT หรือ Internet of Things คือ ธุรกิจที่นำเอาอุปกรณ์ต่างๆ เช่น เครื่องจักร เครื่องกล เครื่องเล่น หรือเครื่องใช้ต่างๆ มาเชื่อมต่อเข้ากับอินเทอร์เน็ต (Internet) เพื่อใช้งานให้มีประสิทธิภาพ บริหารจัดการได้ง่าย สะดวก และลดค่าใช้จ่าย

6. สายธุรกิจ Software คือ ธุรกิจโปรแกรมใช้งาน (Application Software) ซอฟต์แวร์ระบบ (System Software) และซอฟต์แวร์เครือข่ายที่กำหนด (Software Define Network หรือ SDN) ที่จะช่วยให้องค์กรสามารถเร่งการใช้งาน แอปพลิเคชันและการจัดส่งอย่างรวดเร็ว ลดค่าใช้จ่ายด้านไอทีผ่านนโยบายที่เปิดใช้งานเวิร์กโฟลว์อัตโนมัติ

วิสัยทัศน์ (Vision)

“ AIT จะเป็นผู้มีบทบาทหลักในการขับเคลื่อนสังคมดิจิทัล (Digital Society) ในประเทศไทย เพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารและการบริการได้ทุกที่ ทุกเวลา”

พันธกิจ (Mission)

“ความสำเร็จของท่านคือความสำเร็จของเรา”

ต่อลูกค้า

เป็นที่หนึ่งในใจลูกค้า ด้วยทีมงานมืออาชีพ มองผลประโยชน์และผลสำเร็จของลูกค้าเป็นสำคัญ

ต่อพนักงาน

พัฒนาบุคลากรให้เป็นมืออาชีพ และสร้างความมั่นคงในชีวิตการทำงานและชีวิตครอบครัว

ต่อผู้ถือหุ้น

สร้างความเชื่อมั่นและให้ผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น

ต่อคู่ค้า

สร้างความไว้วางใจต่อพันธมิตรทางธุรกิจที่พร้อมจะเติบโตและประสบความสำเร็จไปด้วยกัน

ต่อสังคมชุมชน

ตอบแทนสังคมด้วยการสร้างจิตสำนึกเพื่อสังคม

พัฒนาการสำคัญของบริษัทดังต่อไปนี้

- เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2559 นายอัศวิน กังวลกิจ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานการเงินและแผนงานยุทธศาสตร์ บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ AIT และนางมรกต กุลธรรมโยธิน กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (มหาชน) หรือ INET ร่วมลงนามในบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ เพื่อแต่งตั้ง AIT ในฐานะ Cloud Reseller เพื่อให้บริการ INET-Cloud (Infrastructure as a Service) ให้แก่กลุ่มลูกค้าของ AIT
- เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 นายศิริพงษ์ อุณหพันธ์ุ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่, นายอัศวิน กังวลกิจ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานการเงินและแผนงานยุทธศาสตร์ และ นางสาวศศิเนตร อุณหพันธ์ุ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ร่วมให้ข้อมูลทิศทางการดำเนินงาน 'โฉมใหม่' AIT: ขับเคลื่อนประเทศไทยสู่สังคมดิจิทัล พร้อมปรับองค์กรเพื่อก้าวไปสู่การเป็น Smart Company เติมรูปแบบภายใน 3 ปีข้างหน้า เพื่อรองรับการแข่งขันและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
- เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2559 ได้มีมติอนุมัติให้เข้าร่วมลงทุนในธุรกิจ ดาต้าเซ็นเตอร์ กับบริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิค โฮลดิ้ง จำกัด และ บริษัทอินเตอร์ลิงค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ในวงเงินจำนวน 70 ล้านบาท โดยใช้ชื่อบริษัทว่า เจเนซิส ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด บริษัทมีสัดส่วนการลงทุนเท่ากับ 1 ใน 3 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วจากทุนจดทะเบียนทั้งสิ้นจำนวน 210 ล้าน

บาท คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งหมด 2.1 ล้านหุ้น โครงการศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ดังกล่าวมีขนาด 624 แร็ก บนพื้นที่ 5,277 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่อำเภอบางพลี จังหวัด สมุทรปราการ

- เมื่อเดือน เมษายน 2559 ศูนย์ฝึกอบรมของบริษัทได้มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้มีรูปแบบที่ทันสมัยเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากขึ้นและได้เปลี่ยนชื่อจาก Train 4 เป็น TrainNex
- เมื่อวันที่ 28 กันยายน 2559 คุณศิริพงษ์ อุ่นทรพันธุ์ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ และ รศ.ดร.สุเจตน์ จันทพงษ์ อธิการบดีมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร ได้ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือหรือ MOU กับคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร ในการแลกเปลี่ยนความร่วมมือทางวิชาการและบุคลากร เพื่อร่วมกันพัฒนาความรู้ความสามารถของนิสิตนักศึกษาให้ตรงกับความต้องการของตลาด

ปี 2558

- บริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ ได้จัดงาน Thailand Partner Conference 2015 จังหวัดเชียงใหม่ ในวันที่ 10-12 กุมภาพันธ์ 2558 โดยได้เรียนเชิญคุณศิริพงษ์ อุ่นทรพันธุ์ และคณะผู้บริหาร เข้าร่วมงานพร้อมทั้งขึ้นรับรางวัล จำนวน 3 รางวัล ได้แก่ “FY14 Collaboration Partner of the Year” รางวัลสำหรับบริษัทที่มีการเติบโตโดดเด่นในกลุ่มของเทคโนโลยี “FY14 Service Provider Partner of the Year” รางวัลสำหรับบริษัทที่มีการเติบโตโดดเด่นในกลุ่มลูกค้าผู้ให้บริการ “FY14 Partner Led/Commercial Partner of the Year” รางวัลสำหรับบริษัทที่เติบโตในกลุ่มของลูกค้าเอสเอ็มอี
- บริษัทได้เซ็นสัญญาร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ 3 บริษัทชั้นนำของโลก ได้แก่ F5 Networks, VMware และ NetApp เป็นพันธมิตรทางธุรกิจเดินเกมรุกเทคโนโลยี Cloud & Virtualization นำเสนอโซลูชั่น และบริการที่ครบวงจรและพร้อมเป็นผู้นำตลาด เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2558 ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์
- บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ได้ขายหุ้นบริษัท เคิร์ช จำกัด ทั้งหมดที่ถืออยู่ในสัดส่วน ร้อยละ 72.3 จำนวน 813,500 หุ้น ในราคา 80,000,00 บาทถ้วน ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมและกรรมการบริษัทที่ย่อยที่เสนอซื้อ เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2558 เนื่องจากการดำเนินงานและผลประกอบการไม่เป็นไปตามที่บริษัทได้วางเป้าหมายไว้
- เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2558 คณะกรรมการบริษัท ได้มีมติเพิ่มทุนเพื่อรักษาสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัท ล็อกซ์เลย์ แอนด์ เอไอที โฮลดิ้ง จำกัด (LAH) ที่ร้อยละ 50 โดยภายหลังการเพิ่มทุนบริษัทจะมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 270,000,000 ล้านบาท
- บริษัทยุติการดำเนินงานของสำนักงานสาขาที่พนมเปญ ประเทศกัมพูชา เมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2558 เนื่องจากมูลค่าตลาดไม่เป็นไปตามที่คาดไว้จึงไม่คุ้มค่ากับการลงทุน อย่างไรก็ตามบริษัทจะยังคงดูแลลูกค้าและโครงการที่เริ่มต้นไว้แล้วต่อไป
- เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2558 กรรมการผู้จัดการใหญ่ ได้ประกาศวิสัยทัศน์และพันธกิจใหม่ เพื่อนำบริษัทเข้าสู่ยุคของการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงเพิ่มประสิทธิภาพ (Change) ให้รองรับกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว

ปี 2557

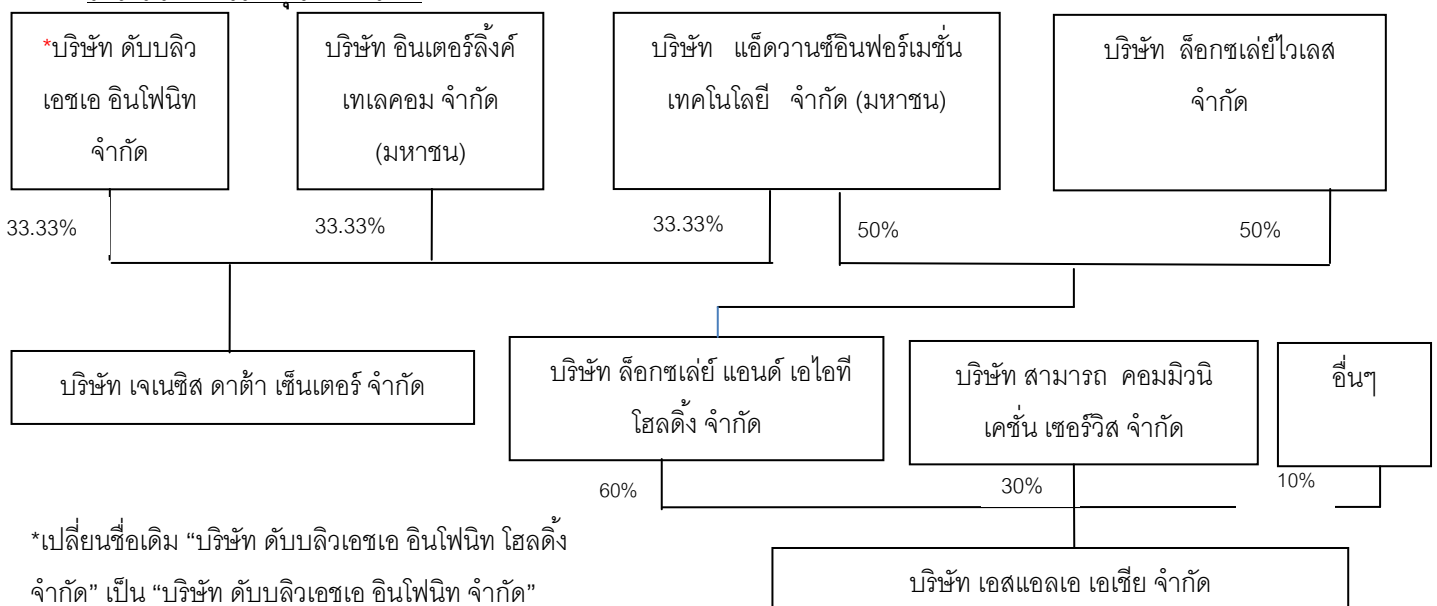
- เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2557 บริษัทดำเนินการร่วมทุนกับ บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่นเซอร์วิส จำกัด หนึ่งในบริษัทลูกของ บมจ. สามารถเทลคอม และ บจก. ล็อกซ์เลย์ ไรโรลส ประกาศจัดตั้งบริษัทใหม่ ในนาม บริษัท เอสแอลเอ เอเชีย จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีไอซีทีครบวงจรโดยมุ่งเปิดตลาดภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 30 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นเท่าๆกัน

- เมื่อวันที่ 7 พฤษภาคม 2557 เปิดศูนย์อบรม “TRAIN 4 Training Center” อย่างเป็นทางการที่ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ทั้งนี้เพื่อรองรับการขยายตัวของลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น
- เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2557 คุณศิริพงษ์ อุ่นทรพันธุ์ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ และ Ms. Sithea San, CEO of First Cambodia ได้ลงนามบันทึกข้อตกลงร่วมกันระหว่าง บริษัท First Cambodia เพื่อร่วมกันพัฒนารูทกิจระบบโครงข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (บริษัท First Cambodia เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจวางระบบเครือข่ายสารสนเทศและการสื่อสารในกัมพูชาที่เก่าแก่ที่สุด)
- บริษัทได้ทำการซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง จำนวน 1 แปลง เนื้อที่ดิน 0-3-80 ไร่ (380 ตารางวา) พร้อมอาคารสำนักงาน 4 ชั้น จำนวน 1 หลัง (คือ อาคารที่ตั้ง สำนักงานในปัจจุบัน) เลขที่ 37/2 อาคาร เอไอที ถ.สุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนนอก เขต ห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 เนื่องจากทำเลที่ตั้งดี, ความพร้อม ทางด้านการเงินของบริษัทและหลีกเลี่ยงความเสี่ยงในการขึ้นค่าเช่าในอนาคต

ปี 2556

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติให้ลงทุนในบริษัท เคิร์ช จำกัด เป็นจำนวนเงิน 51,000,000 (ห้าสิบล้าน) บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของเคิร์ช โดยบริษัทได้จัดงานแถลงข่าวดังกล่าวที่ศูนย์ประชุมสิริกิติ์แห่งชาติ
- เมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2556 คณะกรรมการบริษัท มีมติให้เสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 687,736,360 (หกร้อยแปดสิบล้านเจ็ดแสนสามหมื่นหกพันสามร้อยหกสิบ) บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 343,868,180 (สามร้อยสี่สิบล้านแปดแสนหกหมื่นแปดพันหนึ่งร้อยแปดสิบ) บาทเป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 1,031,604,540 (หนึ่งพันสามสิบล้านหกแสนสี่พันห้าร้อยสี่สิบ) บาท ซึ่งเป็นการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม (Rights Offering) ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Pro rata basis) ในอัตราจัดสรร 1 (หนึ่ง) หุ้นสามัญเดิม ต่อ 2 (สอง) หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ (Rights Offering) โดยเสนอขายในราคาหุ้นละ 5 (ห้า) บาท
- ภายในกลางปี 2557 บริษัทคาดว่าจะได้เปิดศูนย์ฝึกอบรม (Training Center) อย่างเป็นทางการที่ศูนย์ประชุมสิริกิติ์แห่งชาติจากเดิมที่ที่เคยตั้งอยู่ภายในบริษัท ทั้งนี้เพื่อรองรับการขยายตัวของลูกค้าที่มากขึ้น

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทเป็นผู้นำด้านการให้บริการแบบครบวงจรด้าน ICT โดยบริษัทดำเนินธุรกิจตามแบบแผนและโครงสร้างดังนี้

1. การขายสินค้าและการบริการ

งานโครงการเป็นองค์ประกอบหลักของการทำธุรกิจ แบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลักคือ โครงการที่มาจากการประมูลและโครงการที่มาจากการขายตรง บริษัทเอาใจใส่เป็นอย่างยิ่งกับความต้องการของลูกค้า และทำข้อเสนอทางด้านเทคโนโลยีที่ลูกค้าจะมั่นใจได้ว่าเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุด ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้าและโครงการในรายละเอียดเป็นกุญแจสำคัญที่ทำให้เราประสบความสำเร็จในการส่งมอบงานและทำให้ลูกค้าพึงพอใจ บริษัทมีทีมงานขายและทีมงานก่อนการขาย (Pre-sales) ที่มีความชำนาญสูงเพื่อให้มั่นใจได้ว่าข้อเสนอของโครงการเป็นที่เข้าใจถูกต้อง ชัดเจน ตรงกันทั้งบริษัทและลูกค้า

เมื่อเริ่มรับงาน ฝ่ายการบริหารโครงการจะเข้ามารับผิดชอบเพื่อให้สามารถดำเนินโครงการได้อย่างเหมาะสมและเสร็จสมบูรณ์ ผู้จัดการโครงการจะเข้ามาจัดทีมงานผู้ชำนาญการและทีมวิศวกรที่ผ่านการฝึกอบรมเข้าดำเนินการ ทีมงานทั้งหมดจะเข้าดำเนินโครงการตามแผนงานและกระบวนการที่ได้รับการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดี สิ่งเหล่านี้เป็นพื้นฐานสำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จมาจนทุกวันนี้

โครงการที่บริษัทดำเนินการมีทั้งขนาดย่อมมูลค่าเป็นหลักแสนบาทไปจนกระทั่งโครงการมูลค่าเป็นหลักพันล้านบาท ขึ้นอยู่กับลูกค้า ซึ่งปัจจุบันฐานลูกค้าของเรามีตั้งแต่กิจการเล็กๆจนถึงบริษัทในระดับที่อยู่ในรายชื่อ 500 บริษัทใหญ่ที่จัดโดยนิตยสาร Fortune และหน่วยงานราชการ

หลังจากส่งมอบ ดำเนินการ และทดสอบระบบอย่างสมบูรณ์และฝึกอบรมการใช้งานเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะเริ่มการบริการหลังการขาย และทำการซ่อมบำรุงระบบให้กับลูกค้า

2. การให้บริการดูแลบำรุงรักษา

CARE4 คือโปรแกรมการบำรุงรักษาที่ยืดหยุ่น และหลากหลาย ซึ่งออกแบบให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ด้วยประสบการณ์ที่มีมาเกือบ 20 ปี ในด้านต่างๆเช่น การออกแบบ ดำเนินโครงการ บำรุงรักษาเครือข่าย เซิร์ฟเวอร์ และซอฟต์แวร์ บริษัทเป็นผู้ให้บริการที่ลูกค้าต้องการ

โปรแกรม CARE4ประกอบด้วย

- ป้องกันการสะดุดของระบบ (Downtime)
- พร้อมให้บริการตลอดเวลา
- สามารถเข้าถึงวิศวกรที่รู้จักระบบงานเป็นอย่างดีได้โดยตรง
- การรับมือกับปัญหาอย่างโปร่งใส
- ศูนย์บริการครอบคลุมทั่วประเทศ
- ประมาณการต้นทุน

โปรแกรม CARE4 มีขอบเขตของการบริหารจัดการด้านการให้บริการโดยใช้ระบบ Information Technology Infrastructure Library (ITIL) เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถให้บริการที่สอดคล้องตามกรอบ:-

- Call Center
- Incident Management
- Change Management
- Install Base Management
- Spare Part Logistics
- Resource Allocation
- Remote and Online Monitoring
- Assessments and Health Checks
- License Management

3. Managed Services

ภายใต้การดูแล Managed Services ของบริษัท ลูกค้าสามารถปลดภาระความรับผิดชอบรายวันด้าน IT ให้เป็นการดูแลของบริษัท ซึ่งจะทำให้มั่นใจได้ว่ากิจกรรมต่างๆ จะได้รับการปรับปรุงเพิ่มประสิทธิภาพการบริการ Managed Services ของบริษัทที่ได้นำเสนอการดูแลทั้งระบบโครงสร้างพื้นฐานหรือเป็นบางส่วนได้

- Managed IT Infrastructure
- Managed Network Infrastructure
- Managed Security
- Managed Communication (VoIP)

ปัจจุบันความต้องการของลูกค้าเกี่ยวกับ Managed Services ได้เพิ่มมากขึ้นจากเดิมที่เป็นลักษณะของการบังคับซื้อ และไม่ได้เพิ่มมูลค่าของธุรกิจ แต่บริษัททำงานในลักษณะที่แตกต่างโดยการทำความเข้าใจให้ลูกค้ารับทราบถึงประโยชน์จากการมีเครือข่ายที่เหมาะสม ตามความจำเป็น จะหลีกเลี่ยงการสะดุดของเครือข่าย (Downtime) ซึ่งก็จะกระทบผลประโยชน์ของธุรกิจ

การบำรุงรักษาโครงสร้างพื้นฐานไอทีกลายเป็นเรื่องซับซ้อน ยุ่งยาก และความต้องการของพนักงานก็เพิ่มมากขึ้น การจัดการผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเป็นเรื่องที่เสียเวลาและลำบาก บริษัทสามารถเข้าไปจัดการปัญหาความยุ่งยากดังกล่าวเพื่อให้ลูกค้าได้จัดการโครงสร้างพื้นฐานไอทีอย่างเหมาะสมตลอดเวลา

4. TraiNex Training Center



เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เป็นศูนย์อบรมทางวิชาการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศชั้นนำของประเทศไทย และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Cisco Authorized Learning Partner เรามุ่งมั่นที่จะให้บริการอบรมด้วยคุณภาพที่ดีที่สุดแก่องค์กรธุรกิจและบุคคลทั่วไปในอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ด้วยปรัชญาการถ่ายทอดความรู้ 3 E's คือ อบรมด้วยอาจารย์ที่ได้รับการรับรองจากสถาบันชั้นนำของโลก (Expert) ถ่ายทอดความรู้จากประสบการณ์ตรงในหลักสูตรที่สอน (Experience) และเรียนรู้จากการใช้อุปกรณ์จริงที่ทันสมัยและครบครัน (Experiment) ศูนย์อบรมเทรนนิ่งเซ็นเตอร์ อาจารย์ทุกท่านได้รับประกาศนียบัตรรับรองให้เป็น Cisco Certified Systems Instructor (CCSI) และ Cisco Certified Internetwork Expert (CCIE) ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่า ศูนย์อบรมฯ สามารถให้บริการอบรมหลักสูตร Cisco และอื่นๆ ในอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกระดับได้อย่างดีเยี่ยม

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

การตลาดและกลยุทธ์

บริษัทยังคงร่วมในการประมูลงานโครงการทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน โดยเกณฑ์ต่างๆที่ใช้ในการประมูลงานมีดังนี้

- ระดับความเข้าใจของในความต้องการของโครงการ
- คุณภาพด้านเทคนิคของข้อเสนอโครงการ
- ความพร้อมด้านบุคลากรของเราและผลงานอ้างอิง
- มูลค่าโครงการและฐานะการเงินของบริษัท

บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันไว้ดังนี้

- รักษาระดับคุณภาพสูงสุดของสินค้าและบริการ
- เข้าถึงลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้น เพื่อจะสามารถให้คำแนะนำในเรื่องการออกแบบระบบและการวางแผน
- ให้ความสนใจอย่างชัดเจนเกี่ยวกับตัวโครงการและคัสตอมเมอร์สินค้าและเทคโนโลยีที่เหมาะสมและสร้างความพอใจให้ลูกค้ามากที่สุด
- ให้บริการหลังขายที่ดีที่สุด จากศูนย์บริการ 7 แห่งที่สามารถครอบคลุมได้ทั่วประเทศ
- รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
- ยังคงพัฒนาบุคลากรต่อไปไม่หยุดยั้ง
- เพิ่มความยืดหยุ่นและความรวดเร็วในการแก้ปัญหา
- รักษาความสัมพันธ์และความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าของเรา

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทมีการรับงานโดยผ่านการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรงเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ของภาครัฐ โดยในปี 2559 มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 38 ของยอดขายรวม ซึ่งผลจากกลยุทธ์ในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และความหลากหลายในด้านของผลิตภัณฑ์และบริการที่น่าเสนอ รวมถึงคุณภาพของการให้บริการที่ดี จึงทำให้รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่ยังคงมาจากฐานลูกค้าเดิมอันเนื่องมาจากความไว้วางใจและยอมรับในผลงานเป็นอย่างดีจากลูกค้า โดยบริษัทได้มีการจัดตั้งและแบ่งทีมงานขายออกเป็น 4 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มธุรกิจด้านการสื่อสารเคลื่อนที่และสื่อสารไร้สาย กลุ่มธุรกิจด้านโทรศัพท์พื้นฐานและเครือข่ายแบบมีสาย กลุ่มเอกชน และกลุ่มหน่วยงานราชการ โดยทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า

สภาวะการแข่งขัน

จากผลของการให้ความสำคัญด้านการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชนให้ได้มาตรฐานและทัดเทียมระดับนานาชาติ ทำให้ตัวเลขของงบประมาณการลงทุนเพื่อพัฒนาระบบมีมูลค่าสูงและในอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา เหตุดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการหลายรายให้ความสนใจในธุรกิจนี้ จึงทำให้มีการแข่งขันค่อนข้างสูง แต่ส่วนใหญ่ก็ยังเป็นกลุ่มที่ทำธุรกิจในด้านนี้อยู่แล้ว ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มโดยจำแนกตามประเภทระบบ ดังนี้

กลุ่มระบบคอมพิวเตอร์

- บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)
- บริษัท พีซีซี จำกัด
- บริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน)
- กลุ่มบริษัทซีดีจี
- ยิบอินซอย
- ซีเมนส์
- บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ลีอกซ์เสย์ จำกัด (มหาชน)

กลุ่มระบบโครงข่ายสารสนเทศ

- บริษัท ไดเมนชั่นดาต้า (ประเทศ) จำกัด
- บริษัท ไอบีเอ็ม จำกัด
- บริษัท เน็ทวัน เน็ทเวิร์ค โซลูชั่น จำกัด
- บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)
- บริษัท เคอะ คอมมูนิเคชั่น โซลูชั่น จำกัด
- บริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท เอ็นซีอาร์ ประเทศไทย จำกัด
- บริษัท ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ซีเมนส์ (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท ล็อกซบีท จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ดาต้าโปร คอมพิวเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด

กลุ่มระบบโครงข่ายสื่อสาร

- บริษัท ยูไนเต็ดคอมมูนิเคชั่น อินดัสตรี จำกัด (มหาชน)
- บริษัท จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
- บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

กลุ่มระบบ Software Application

- บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)
- บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

สำหรับการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น จัดอยู่ในทั้ง 4 กลุ่ม แต่บริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำใน 2 กลุ่มหลักๆ ด้วยกันคือ (1) กลุ่มระบบโครงข่ายสารสนเทศ และ (2) กลุ่มระบบโครงข่ายสื่อสาร ทั้งนี้เพราะรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทได้มาจากการขายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบโครงข่ายสารสนเทศ และระบบโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคม ประกอบกับบริษัทเป็นบริษัทคู่ค้าสำคัญในระดับ Gold Partner กับบริษัท Cisco Inc. ซึ่งบริษัทดังกล่าวเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ระบบโครงข่ายสารสนเทศอันดับหนึ่งของโลก

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ปัจจัยความเสี่ยง

ทุกวันนี้การดำเนินธุรกิจมักจะไม่แน่นอน การจัดการความเสี่ยงเป็นเครื่องมือสำคัญที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ในทุกธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการดำเนินธุรกิจเมื่อเกิดสถานการณ์ที่คาดไม่ถึง ดังนั้นบริษัทจึงจำเป็นต้องมีเครื่องมือจัดการธุรกิจในสถานการณ์ปัจจุบันเช่นเดียวกับการเตรียมตัวให้พร้อมกับการแข่งขันในอนาคต

บริษัทตระหนักถึงผลกระทบของปัจจัยเสี่ยงและได้จัดทำมาตรการที่จะลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ บริษัทยังได้ทบทวน ประเมินปัจจัยเสี่ยงและอุปสรรคใหม่ๆที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทและผู้มีส่วนได้เสียอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงการเข้าทำโครงการและลงทุน (Risk Committee) ขึ้นตั้งแต่ปี 2547 เพื่อบริหารความเสี่ยงจากโครงการอย่างมีประสิทธิภาพซึ่งมีความเสี่ยงที่สำคัญที่สุดต่อลักษณะการขยายแบบโครงการของบริษัท

วัตถุประสงค์หลักของการจัดการความเสี่ยงคือทำให้มั่นใจว่าบริษัทจะสามารถบรรลุเป้าหมายระยะที่ยังคงสร้างลักษณะความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ

ความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนเทคโนโลยี

เนื่องจากธุรกิจด้านไอทีมีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บริษัทต้องดำรงความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีเพื่อหลีกเลี่ยงการสูญเสียโอกาสทางธุรกิจและความสามารถในการแข่งขัน ในอนาคต ในอนาคตอันใกล้จะมี Trend ที่มาจาก Cloud Technology และ Internet of Everything (IoE) เป็นต้น

บริษัทมีการกระตุ้นวิศวกรและพนักงานขายรวมทั้งเจ้าหน้าที่การตลาด เพื่อให้ติดตามการพัฒนาทางเทคโนโลยี และเข้าร่วมการสัมมนาทางวิชาการต่างๆ เพื่อให้สามารถอยู่ในฐานะผู้นำในสาขา และนอกจากนี้บริษัทยังคงทำงานอย่างใกล้ชิดกับพันธมิตรธุรกิจเพื่อให้เข้าใจในภาพของการพัฒนาตลาดและเทคโนโลยีหลัก

ความเสี่ยงในการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่

รายรับส่วนใหญ่มาจากการขายและบริการติดตั้งเครือข่ายให้กับ บมจ. กสท. โทรคมนาคม และ บมจ. ทีโอที ประมาณกว่าร้อยละ 38 ของรายรับทั้งหมด แม้จะถูกมองว่าเป็นความเสี่ยงแต่เนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานของประเทศยังคงไม่พัฒนาเต็มที่ ดังนั้นการลงทุนดังกล่าวจะมาจากภาครัฐการเกือบทั้งหมดเพื่อเป็นการสนับสนุนวาระแห่งชาติในด้านไอที เช่น Digital Economy, National Broadband และอีกหลายโครงการ วาระแห่งชาติทั้งหมดนี้จำเป็นต้องอาศัยโครงสร้างพื้นฐานด้านไอทีที่ ลักษณะลูกค้าของบริษัทประกอบด้วยกลุ่มองค์กรราชการรัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชนสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มดังนี้

กลุ่มลูกค้า	ลูกค้า	อัตราส่วนรายได้/รายได้รวม
Telecom I : ได้แก่ กลุ่มธุรกิจด้านการสื่อสารเคลื่อนที่และสื่อสารไร้สาย(Mobile & Wireless Group)	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	25%
Telecom II : ได้แก่ กลุ่มธุรกิจด้านโทรศัพท์พื้นฐานและเครือข่ายแบบ	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	13%
กลุ่ม Enterprise : กลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนต่างๆ มีสาย(Fixed Line & Network Group)	หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือองค์กรธุรกิจภาคเอกชน ภาคการศึกษา ฯลฯ	62%

นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนการให้บริการบำรุงรักษา (MA) ในระยะยาวกับลูกค้าด้วยหลักของบริษัท เพื่อจะเป็นการรักษาสมดุลกับรายได้จากโครงการ บริษัทพยายามอย่างยิ่งที่จะลดความเสี่ยงอันเกิดจากการพึ่งพาลูกค้าน้อยรายและหาโอกาสที่จะกระจายฐานลูกค้าในอนาคต

รายได้ที่เพิ่มจากการขยายฐานลูกค้าบริการบำรุงรักษา (MA) ในอนาคตจะสามารถเพิ่มสัดส่วนรายได้มากขึ้นเมื่อเทียบกับรายได้ที่มาจากลูกค้าหลัก

ความเสี่ยงด้านการพึ่งพามูลค่า

ธรรมชาติของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารต้องพึ่งพามากกับบุคลากรทั้งในด้านการตลาด วิศวกรรม และด้านการดำเนินงานโครงการ ทรัพยากรบุคคลที่มีค่าเหล่านี้ ต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญในการแนะนำ การออกแบบ และการดำเนินงาน ขายสินค้าและบริการของบริษัท ปัจจุบันเรามีพนักงานรวม 312 คนโดยกระจายไปตามสายงานต่างๆ ดังนี้

- การขายและการตลาด
- บริการลูกค้า (ด้านวิศวกรรม)
- ซอฟต์แวร์
- จัดการโครงการ
- การเงินและการบริหาร

พนักงานส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นวิศวกร แต่ละคนมีประสบการณ์ทำงานประมาณ 4-6 ปี และในปีที่ผ่านมา บริษัทมีอัตราการออกของพนักงานประมาณร้อยละ 8 เพื่อที่จะรักษาทรัพยากรบุคคล บริษัทมีรูปแบบของการจูงใจและให้สภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี บริษัทยังได้มีระบบตรวจสอบภายในเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะสูญเสียบุคคลกรที่สำคัญเพื่อไม่เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

บริษัทได้พัฒนาโครงสร้างองค์กรในหลายระดับและมีระบบการทดแทนกันหากเกิดกรณีที่พนักงานหลักไม่พร้อมทำงานก็จะสามารถมีพนักงานทดแทนได้ในทันที ทุกสปีดาร์จะมีการประชุมภายในโดยพนักงานในระดับอาวุโส เพื่อรับทราบและพูดคุยปัญหาที่เกิดขึ้น และเพื่อกำหนดมาตรการที่จำเป็นทันที ทั้งนี้เพื่อลดปัญหาในการทำงานที่อาจเกิดขึ้นได้

ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาผู้ค้ารายใหญ่มากกว่าร้อยละ 30

ปกติแล้วบริษัทจะซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตหรือจากตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตที่ตั้งสำนักงานตัวแทนในประเทศไทย และบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายหลักที่โดดเด่น และเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท ซิสโก้ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ผลิตชั้นนำของโลกในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ในสาขา IP (Internet Protocol)

ในปี 2559 บริษัทสั่งซื้ออุปกรณ์เครือข่ายจาก Cisco systems เป็นมูลค่ามากถึงประมาณร้อยละ 26 ของต้นทุนขายทั้งหมด สาเหตุสำคัญที่ทำให้ต้องซื้อสินค้าจากบริษัท ซิสโก้ ในแต่ละปีมากขึ้นนี้เกิดด้วยเหตุที่ว่าสินค้าจากบริษัทซิสโก้ ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

นอกจากนี้บริษัทได้ลงทุนอย่างมากในการฝึกอบรมวิศวกรและพนักงานขายเพื่อให้ได้รับการรับรองจากบริษัทซิสโก้ ตลอดจนทำให้ บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทซิสโก้ ให้เป็นคู่ค้าในระดับ Gold Partner ซึ่งเป็นระดับที่สูงที่สุดมาหลายปี

การอยู่ในระดับ Gold Partner มานานนี้เองทำให้เราได้รับการสนับสนุนทั้งด้านเทคนิคและส่วนลดทางการค้าที่ดีกว่าคู่ค้าในระดับอื่นที่อยู่ในระดับรองลงมา แม้กระนั้นในการลดความเสี่ยงที่เกิดจากการพึ่งพาผู้ค้าที่รายเดียวในระดับที่สูง บริษัทยังได้เป็นคู่ค้ากับผู้ผลิตรายอื่น ซึ่งมีชื่อเสียงอยู่ในระดับเดียวกันกับ Cisco System ผู้ผลิตเหล่านี้ก็เป็นผู้ผลิตชั้นนำในสาขาของตน

ความเสี่ยงด้านการส่งมอบโครงการ

โครงการเทคโนโลยีสารสนเทศการสื่อสารมักจะมีอายุการส่งมอบโครงการประมาณ 6-12 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ ถ้าบริษัทไม่สามารถส่งมอบโครงการในเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทอาจถูกปรับจากการส่งงานล่าช้าได้ ตลอดระยะเวลา 5 ปีล่าสุดนี้โดยเฉลี่ย บริษัทถูกปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าคิดเป็นมูลค่าน้อยกว่าร้อยละ 1 ของมูลค่าโครงการทั้งหมด ซึ่งถือได้ว่าน้อยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทในธุรกิจเดียวกัน

สาเหตุหลักของความล่าช้าของโครงการมักจะมาจากปัจจัยภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทเช่น ความล่าช้าจากการส่งของจากผู้ค้า หรือการเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์ที่ติดตั้งเพื่อที่จะป้องกันบทปรับที่จะเกิดขึ้นจำเป็นต้องมีวิธีการจัดการโครงการอย่างชัดเจน กระบวนการวิธีนี้ต้องอาศัยการติดตามโครงการอย่างใกล้ชิดและการประสานงานที่กระฉับกระเฉงระหว่างบริษัท ลูกค้า และผู้ผลิต ซึ่งทำให้สามารถระบุปัญหาและลดผลกระทบต่างๆที่อาจเกิดขึ้นได้ล่วงหน้า

เมื่อเริ่มโครงการ บริษัทจะติดตามและตรวจสอบระยะเวลาการส่งมอบโครงการอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตามหากลูกค้ามีความต้องการใช้ระบบงานที่ส่งไว้อย่างเร่งด่วน บริษัทก็สามารถจัดหาระบบงานสำรองเพื่อใช้งานชั่วคราวระหว่างรอการส่งมอบโครงการอย่างสมบูรณ์ต่อไป

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

โดยทั่วไปก่อนดำเนินโครงการ บริษัทต้องประมาณการต้นทุนโครงการล่วงหน้าเป็นระยะเวลาประมาณ 1-2 เดือน เพื่อจะใช้ในขบวนการประมาณงานโครงการต่างๆ ซึ่งหากต้องการนำเข้าอุปกรณ์บางส่วนจากต่างประเทศ ต้นทุนโครงการอาจได้รับผลกระทบอันเนื่องมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมียอดคงเหลือของเจ้าหนี้การค้าที่เป็นเงินสกุลต่างประเทศจำนวน 7.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมียอดคงเหลือของสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อใช้สำหรับจ่ายชำระค่าสินค้าเป็นจำนวน 6.8 ล้านดอลลาร์ โดยอัตราแลกเปลี่ยนที่ตกลงล่วงหน้าไว้คือ 34.73 ถึง 35.78 บาท ต่อหนึ่งเหรียญสหรัฐ จากความเสี่ยงข้างต้น บริษัทได้กำหนดวิธีลดความเสี่ยงดังกล่าวโดย

1. กำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนโครงการ
2. การทำสัญญาซื้อ-ขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าครอบคลุมทั้งจำนวน

โดยในปี 2559 นี้ บริษัทได้เตรียมการใช้เครื่องมือต่างๆ ทางการเงินเพื่อประสิทธิภาพในการบริหารความเสี่ยงให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัท

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐ

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศนับว่าเป็นธุรกิจที่มีทิศทางการเติบโตที่ดีมาก เนื่องจากได้รับนโยบายของรัฐหรือกฎหมายมาสนับสนุนเรื่องการลงทุนพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง ตัวอย่างเช่น การประกาศนโยบายของรัฐเกี่ยวกับดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (Digital Economy) ซึ่งกำหนดแผนการดำเนินงานในระยะแรกที่จะส่งเสริมการเข้าถึงการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband) ในระดับหมู่บ้าน และการสร้างการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตเพื่อการเป็น Regional Hub ของอาเซียน หรือการประมูลใบอนุญาตผู้ประกอบการ 3G และ 4G นโยบายเหล่านี้ส่งผลดีต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมให้มีโอกาสเข้าร่วมประมูลงาน ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐในโครงการต่างๆ เหล่านี้ก็จะส่งผลกระทบต่อทั้งบวกและลบต่อโอกาสทางธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัท มีการติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิดและแจ้งข่าวให้นักลงทุนทราบอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากสภาพเศรษฐกิจ (Economic situations)

สภาวะเศรษฐกิจโลกที่ผันผวนโดยเฉพาะอย่างยิ่งจากประเทศคู่ค้าขนาดใหญ่ของประเทศ เช่น จีน สหรัฐอเมริกาที่ประสบปัญหาในปีที่ผ่านมาอย่างมา ส่งผลให้ลูกค้ามีการชะลอตัวในการใช้งบประมาณที่จะพัฒนาหรือเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีภายในองค์กร ทั้งภาครัฐและเอกชน การลงทุนเกิดการชะลอตัว

ความเสี่ยงจากสถานการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ (Uncontrollable / Unpredictable situations)

เหตุการณ์ทางธรรมชาติที่ไม่สามารถควบคุมและคาดเดาได้ ส่งผลให้ภาคธุรกิจได้รับผลกระทบเกิดการชะลอตัว อย่างเห็นได้ชัดว่าในปี 2554 ผลกระทบจากน้ำท่วมทำให้บริษัทไม่สามารถส่งมอบงานให้กับลูกค้าได้ จึงทำให้รายได้บริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้และน้อยกว่าในปี 2553 และในปี 2558 ที่ผ่านมามีประเทศไทยกลับประสบกับภาวะฝนทิ้งช่วงอย่างรุนแรงส่งผลกระทบต่อผลผลิตทางการเกษตร กำลังซื้อจากภาคการเกษตร และภาคธุรกิจโดยรวม

ความเสี่ยงจากการแข่งขันและรูปแบบการแข่งขันจากการเข้าสู่ AEC (Game Changer / New Players)

ปลายปี 2558 เมื่อเริ่มเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เป็นที่คาดหมายไว้ว่า จะมีบริษัทข้ามชาติเข้ามาแข่งขันในตลาดมากขึ้น พร้อมทั้งรูปแบบของการแข่งขันใหม่ที่เกิดขึ้นไปจากเดิม ทำให้บริษัทจึงต้องเตรียมพร้อมที่จะรับมือกับการแข่งขันทางธุรกิจที่เกิดขึ้นต่อไป

3.2 แนวโน้มของอุตสาหกรรม

ปี 2559 ที่ผ่านมา เป็นปีที่มีผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่อยู่ในช่วงรอยต่อการเปลี่ยนแปลงพัฒนาไปสู่ยุคของอุตสาหกรรมดิจิทัลแบบเต็มตัว (Digital Transformation) ทางบริษัทได้ติดตามการเปลี่ยนถ่ายทางเทคโนโลยีดังกล่าวไว้ล่วงหน้า จึงวางแผนรับมือในเชิงการพัฒนานวัตกรรมให้มีความพร้อม จากการเป็นผู้รับเหมาให้บริการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร (System Integrator) หลายปีที่ผ่านมา ทำให้บริษัทได้เพิ่มขีดความสามารถในเชิงลึกโดยให้ความสำคัญต่อการพัฒนาและติดตั้ง Cloud Platform แบบมืออาชีพ จนมีส่วนร่วมในการให้คำปรึกษาและติดตั้ง Cloud Platform แบบเต็มรูปแบบให้กับทั้งส่วนราชการ เอกชน และผู้ให้บริการ Cloud ระดับประเทศ ด้วยการนำเทคโนโลยี Software Defined Network-SDN (SDN เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ของเครือข่ายที่มีการแยกระบบควบคุมหรือระบบบริการเครือข่ายออกจาก Hardware โดยเมื่อแต่ก่อนการให้บริการเครือข่ายจะถูกติดกับระบบ Hardware ของเครือข่าย เป้าหมายของ SDN คือ ยอมให้

วิศวกรเครือข่าย และผู้ดูแลระบบเครือข่าย สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว รูปลักษณะเช่นนี้ มีประโยชน์ต่อสถาปัตยกรรมของ Cloud Computing เนื่องด้วยเหตุที่ว่า มันยอมให้ผู้บริหารจัดการเครือข่าย สามารถจัดการกับปริมาณ และภาระต่างๆของกระแสจราจร อย่างมีประสิทธิภาพและยืดหยุ่นกว่า) เป็นตัวธุรกิจได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้นำเอาเทคโนโลยีดังกล่าว มาใช้เป็นเจ้าแรกๆและยังคงเป็นผู้นำในการติดตั้งที่มีประสิทธิภาพในระบบ SDN ของประเทศในปัจจุบัน

ในส่วนการลงทุนเพื่อตอบสนองการให้บริการแบบครบวงจรที่เต็มรูปแบบดังกล่าวข้างต้น บริษัทตัดสินใจลงทุนในธุรกิจ Data Center ในรูปแบบของ Co-location (การใช้พื้นที่ร่วมกัน ซึ่งก็คือการให้บริการพื้นที่ตั้งเครื่องเซิร์ฟเวอร์ เพื่อที่จะทำ Web Server, Mail Server, Database Server เป็นต้น โดยบริษัทผู้ให้บริการจะมีปัจจัยต่างๆ ที่จำเป็น ไม่ว่าจะเป็นระบบไฟฟ้า ไฟฟ้าสำรอง และอุปกรณ์ที่ต่อเชื่อมเข้าสู่ระบบอินเทอร์เน็ต รวมถึงการสนับสนุนอื่นๆ ไว้ให้เช่น IP Address, Program or Application Software, Tool, Web-mail, File Server ฯลฯ เอาไว้ให้เรียบร้อยแล้ว ซึ่งความเร็วที่ได้จากการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตก็จะมีความเร็วตั้งแต่ 100 mbps ไปจนถึง 1000 mbps และยังมีเสถียรภาพมากกว่าอินเทอร์เน็ตทั่วไปอีกด้วย) ที่มีขนาด 600 Racks ซึ่งเป็นการร่วมทุนกับบริษัทมหาชนอีก 2 บริษัท ซึ่งพร้อมจะให้บริการได้ในไตรมาสที่ 2 ของปี 2560 ในชื่อ Genesis Data Center

สำหรับปี 2560 ความเปลี่ยนแปลงอันรวดเร็วของเทคโนโลยีในยุคดิจิทัลเริ่มส่งผลที่ชัดเจนมากขึ้น วิถีชีวิตเปลี่ยนแปลงทั้งวิธีการใช้ชีวิตและรูปแบบธุรกิจให้มีการเปลี่ยนแปลง หลายบริษัทที่ปรับตัวไม่ทันล้วนต้องประสบต่อความล้มเหลวอันเนื่องมาจากเทคโนโลยีใหม่ๆที่เข้ามาทดแทนจนทำให้ธุรกิจที่ดำเนินต้องปิดตัวลง แต่บริษัทกลับมองเห็นภาวะดังกล่าวเป็นโอกาสในการทำธุรกิจ เพราะด้วยความพร้อมของทีมงานที่ตื่นตัวต่อการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ อีกทั้งยังแรงสนับสนุนจากพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้นำทางเทคโนโลยีสารสนเทศระดับโลก อาทิเช่น Cisco, SAP, NetApp, Palo Alto , F5 และ Symantec ทำให้ปี 2560 เป็นปีที่น่าตื่นเต้นของบริษัทที่จะก้าวไปสู่ธุรกิจใหม่ๆ โดยอาศัยทีมงานบุคลากรที่แข็งแกร่งทางเทคโนโลยีสารสนเทศผนวกเข้ากับทีมบุคลากรเลือดใหม่จากสายงานเฉพาะทาง ทางด้านดิจิทัลเทคโนโลยี เกิดเป็นการพัฒนาธุรกิจใหม่ของบริษัทจึงเป็นโอกาสสำคัญ ให้กับลูกค้าได้เลือกใช้บริการแบบครบวงจรจากผู้ให้บริการที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานและได้รับความไว้วางใจในระดับสูงสุดของประเทศ ซึ่งเทคโนโลยีที่บริษัทเล็งเห็นต่อยอดจากการเป็นผู้ให้บริการและติดตั้งระบบเครือข่าย และ Cloud แบบครบวงจร นั่นก็คือการเป็นผู้ให้คำปรึกษา ติดตั้งและพัฒนาระบบการให้บริการของข้อมูลทางธุรกิจแบบเชิงลึก ซึ่งเป็นการนำเอาเทคโนโลยีหลายๆสิ่งไม่ว่าจะเป็น Big Data , Data Virtualization (การใช้ภาพเพื่อแสดงข้อมูลในเชิงปริมาณที่วัดได้ ไม่ว่าจะเป็นตัวเลข แผนภูมิ กราฟ และอื่นๆ), Data Modeling นำมาบริหารจัดการข้อมูลเพื่อนำไปประมวลผลออกมาเป็นรูปแบบการนำเสนอทางธุรกิจในรูปแบบของ Business Intelligence Report จนสามารถนำไปคาดการณ์ความเป็นไปของธุรกิจเพื่อประกอบการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ หรือที่เรียกว่า Predictive Analytics ด้วยเทคโนโลยีดังกล่าวข้างต้น เราสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการวิเคราะห์ข้อมูลที่หลากหลายปริมาณมาก และหลายแหล่งข้อมูลด้วยการพยากรณ์สิ่งที่กำลังจะเกิดขึ้นแบบเรียลไทม์(Real Time) ทั้งสาเหตุ ระยะเวลา และสามารถเสนอคำแนะนำ ภายใต้สถิติ สภาพแวดล้อม และเงื่อนไขเพื่อประกอบการตัดสินใจในทางธุรกิจได้อย่างแม่นยำมากยิ่งขึ้น

ส่วนการทำตลาดใหม่ในประเทศเพื่อนบ้านกลุ่ม CLMV (CLMV คือกลุ่มประเทศ กัมพูชา ลาว พม่า เวียดนาม เป็นประเทศในกลุ่ม ASEAN ที่มีแนวโน้มเศรษฐกิจดีต่อเนื่อง มีแร่ธาตุทรัพยากรอุดมสมบูรณ์ และยังมีค่าจ้างแรงงานไม่สูงนัก) ที่มีความคล้ายคลึงกับประเทศไทยหลายด้าน การนำเสนอแผนพัฒนาและปรับปรุงระบบไอทีเพื่อใช้บริหารงานของประเทศเขา ด้วยประสบการณ์ของทีมงาน และพันธมิตรทางธุรกิจของเรา การนำเสนอโมเดลทางธุรกิจเพื่อทำร่วมกัน จึงเป็นโอกาสสำคัญของบริษัทที่ก้าวสู่ตลาดนี้

ในเรื่องของนวัตกรรมบริษัทพยายามคิดสรรเทคโนโลยี Digital ที่ช่วย Transform ธุรกิจของลูกค้าเพื่อลดต้นทุนทางธุรกิจ และอำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภค โดยมีเป้าหมายหลักคือ ง่าย ฉลาด อัตโนมัติ และมีความปลอดภัย อย่างเช่น ระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตในทุกสิ่ง (Internet of Everything) ที่สามารถสื่อสารกันและทำงานเองโดยอัตโนมัติแบบM2M (Machine-2-Machine) ซึ่งสะดวกกว่า Wifi และ Bluetooth เพราะไม่จำเป็นต้องมีคนคอยจัดการอีกต่อไป

ปัจจุบันผู้ให้บริการต่างๆเริ่มมีเครื่องมือให้บริการและสื่อสารมากขึ้น เช่น การตลาดผ่านสื่อสังคม (Social Media) แต่ในขนาดโลกของ e-Commerce ที่ทันสมัยจะมีจำนวนมากขึ้น ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าและบริการได้ทุกที่ ทุกเวลา ส่วนผู้บริการก็สามารถตอบสนองลูกค้าได้หลากหลายช่องทางหรือ Omni-Channel ลูกค้าจะได้บริการที่ประทับใจ ดังนั้นการเพิ่มศักยภาพทีมงานมืออาชีพพร้อมกับพันธมิตรทางธุรกิจจะเป็นการเพิ่มโอกาสในการเสนองานมากขึ้นในอนาคต

3.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.3.1 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการวางระบบสารสนเทศและการสื่อสาร ประกอบด้วย

1. อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เช่น จอแสดงผลภาพ (Monitor) คอมพิวเตอร์ (PC/Laptop), เครื่องพิมพ์ (Printer) และ อุปกรณ์ต่อพ่วง (Server/Storage)
2. อุปกรณ์สำหรับระบบโครงข่าย เช่น High Speed, Internet Switch, Router และ Network Controller
3. โปรแกรมระบบงานสำเร็จรูป (Application Software) เช่น โปรแกรมสำรวจพื้นที่ (Mapping) โปรแกรมใบแจ้งหนี้ (Billing)

ปัจจุบัน บริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับ บริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ จำกัด (Cisco Systems) บริษัท ฮิวเลตต์ - แพคการ์ด จำกัด (Hewlett Packard) บริษัท ไอบีเอ็ม จำกัด (IBM), บริษัท ออราเคิล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (Oracle) บริษัท ไมโครซอฟท์ จำกัด (Microsoft) บริษัท เอสเอพี (ประเทศไทย) จำกัด (SAP) ซึ่งทำให้บริษัทได้รับส่วนลดทางการค้าจากการซื้อสินค้า และเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินงานและโครงการ บริษัทจะทำข้อตกลงในการซื้อสินค้ากับพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partner) เท่านั้น เช่น Cisco Systems ซึ่งเป็นลักษณะโดยปกติของธุรกิจออกแบบและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

3.3.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

เนื่องจากกว่าร้อยละ 80 ของการขายและบริการเป็นค่าสินค้า ดังนั้นการบริหารต้นทุนสินค้าที่เหมาะสมจะทำให้บริษัทมีความได้เปรียบในการเสนอราคาประมูลโครงการ ปัจจุบันบริษัทมีลักษณะการจัดซื้อสินค้าโดยวิธี

1. ติดต่อโดยตรงกับบริษัทผู้ผลิต ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจและมีการทำสัญญาทางการค้า โดยปกติอายุสัญญาประมาณ 1 ปี ได้แก่ Cisco Systems, Oracle เป็นต้น โดยทางบริษัทต้องทำการต่อสัญญากับทางบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่ทุก 1 ปี เนื่องจากเป็นนโยบายของทางผู้ผลิต แต่โอกาสที่อาจไม่ได้ต่อสัญญานั้นมีน้อยมาก เนื่องจากทางบริษัทผู้ผลิตจะไม่ทำการต่อสัญญากับบริษัทที่ไม่ทำตามข้อตกลงระหว่างกันเท่านั้น ซึ่งทางบริษัทได้ปฏิบัติตามข้อตกลงต่างๆ อย่างเคร่งครัด อีกทั้งความสัมพันธ์ทางการค้าของทั้งสองบริษัทก็มีความสัมพันธ์ที่ดี โดยทาง บริษัทได้มีสัมพันธ์ทางต้นทุนการค้ำมามากกว่า 20 ปี และถือเป็นบริษัทคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีเสมอมา
2. ติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยโดยตรง หรือสั่งซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (โดยบริษัทไม่ได้ติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยตรง) เนื่องจากบริษัทมีจำนวนและมูลค่าโครงการเพิ่มสูงขึ้น และบางโครงการที่มีขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูง บริษัทมีความจำเป็นในการว่าจ้างผู้ดำเนินงานรายย่อย (Sub-Contractor) มาร่วมดำเนินงาน

3. บริษัทติดต่อสั่งซื้อสินค้าเพื่อการบริการ อันได้แก่ การสั่งซื้อเพื่อการติดตั้ง การสั่งซื้อเพื่อการฝึกอบรมและสัมมนา เป็นต้น

บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า เนื่องจากโครงการต่างๆ ที่บริษัทดำเนินการจะมีกำหนดลักษณะและคุณสมบัติของสินค้าแตกต่างกันไป ดังนั้นบริษัทจะสั่งซื้อสินค้าต่อเมื่อได้รับการว่าจ้างดำเนินโครงการแล้ว หากแบ่งตามการนำเข้าและการซื้อภายในประเทศ จะมีรายละเอียดดังนี้

1. การนำเข้า

บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่อยู่ต่างประเทศ ได้แก่ Cisco Systems และ Oracle ซึ่งมีโรงงานผลิตตั้งอยู่ในต่างประเทศ โดยการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายจะกระทำต่อเมื่อได้รับเอกสารคำสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งช่วยลดต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง และเนื่องจากบริษัท Cisco Systems และ Oracle เป็นบริษัทพันธมิตรทางการค้ากับทางบริษัทเป็นระยะเวลานานทำให้สะดวกในการติดต่อสื่อสารและการจัดส่ง ซึ่งช่วยลดระยะเวลาในการดำเนินงานของบริษัทลงได้ โดยมีระยะเวลาส่งของเฉลี่ยประมาณ 30-45 วันนับจากวันที่ทำการเปิดใบสั่งซื้อ

2. การซื้อภายในประเทศ

บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากทั้งผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศที่นำสินค้าเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทย และผู้นำเข้าสินค้าอิสระอื่นๆ ซึ่งบริษัทจะทำการสั่งซื้อสินค้าจากในประเทศในกรณีที่โครงการมีความเร่งด่วน อีกทั้งเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ผลิตสินค้าน้อยราย

3.3.3 ปัญหาเกี่ยวกับการดำเนินโครงการ

เนื่องจากในบางครั้งบริษัทประสบปัญหาเกี่ยวกับการไม่สามารถส่งมอบโครงการได้ตามระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้มีสาเหตุมาจาก

1. การส่งสินค้าล่าช้า โดยมีสาเหตุมาจากโรงงานหยุดการผลิตในช่วงเทศกาล หรือเหตุจากภัยธรรมชาติ ซึ่งกระทบต่อแผนการติดตั้งระบบและการส่งมอบสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทจะติดตามและประสานงานกับบริษัทผู้ผลิตเพื่อวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้า ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการขนส่งสินค้าล่าช้า
2. สินค้าที่ผลิตล่าช้า เนื่องจากการเข้าร่วมประมูลแต่ละครั้ง บริษัทต้องนำเสนอรายละเอียดของสินค้าที่ใช้ในการดำเนินโครงการเพื่อพิจารณา หากการพิจารณาของลูกค้าล่าช้ามากหรือเลื่อนระยะเวลากการดำเนินโครงการออกไป บริษัทผู้ผลิตอาจยกเลิกหรือหยุดการผลิตสินค้าบางรายการ และทำให้บริษัทต้องเจรจากับลูกค้าเพื่อขอเปลี่ยนเป็นสินค้าอื่นที่มีคุณสมบัติเท่าเทียมกัน ซึ่งบางครั้งอาจกระทบต่อราคาต้นทุนการบริการ

3.3.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

3.3.5 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

1. บริษัทมีสัญญาขายสินค้าและบริการกับลูกค้าซึ่งยังไม่ได้ส่งมอบหรือให้บริการเป็นจำนวนเงินประมาณ 1,655 ล้านบาท (2558: 1,562 ล้านบาท)
2. บริษัทได้ทำสัญญาหลายสัญญาเพื่อให้เช่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์กับบริษัทซึ่งมีรัฐบาลถือหุ้นใหญ่แห่งหนึ่ง หน่วยงานราชการ และบริษัทเอกชนหลายแห่งโดยมีมูลค่าที่ต้องให้บริการตามสัญญาในอนาคตรวมทั้งสิ้น 303 ล้านบาท (2558: 344 ล้านบาท) โดยบริษัทผูกพันที่จะต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ให้เช่าให้แล้วเสร็จตามสัญญาและให้บริการตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัท

ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ของบริษัท

ที่ตั้ง:	37/2 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320
ลักษณะทรัพย์สิน:	เนื้อที่ 3 งาน 80 ตารางวา ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 4 ชั้นซึ่งประกอบด้วยพื้นที่ส่วนสำนักงานใหญ่ 1,800 ตารางเมตรและคลังพัสดุสินค้าชั่วคราว 138 ตารางเมตร

4.2 ทรัพย์สินที่เช่า คือที่ดินและสิ่งปลูกสร้างสำหรับสาขาโดยผู้เช่าเป็นบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท

4.2.1 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของศูนย์บริการศรีราชา

ที่ตั้ง:	114/88 ต.สุรศักดิ์ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (1 มกราคม 2559 – 31 ธันวาคม 2562)
อัตราค่าเช่า:	5,000 บาทต่อเดือน

4.2.2 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของศูนย์บริการขอนแก่น

ที่ตั้ง:	46/114 ม.16 ซ.เทพาสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (1 พฤษภาคม 2557 – 30 เมษายน 2560)
อัตราค่าเช่า:	4,000 บาทต่อเดือน

4.2.3 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของศูนย์บริการเชียงใหม่

ที่ตั้ง:	48/19 ถ.เชียงใหม่ สันกำแพง อ.เมือง จ.เชียงใหม่
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ชั้นเดียว
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (1 พฤษภาคม 2557 – 30 เมษายน 2560)
อัตราค่าเช่า:	6,000 บาทต่อเดือน

4.2.4 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของศูนย์บริการสุราษฎร์ธานี

ที่ตั้ง:	9/7 ม.10 ต.วัดประดู่ อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (15 เมษายน 2558 – 14 เมษายน 2561)
อัตราค่าเช่า:	6,000 บาทต่อเดือน

4.2.5 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของศูนย์บริการพิษณุโลก

ที่ตั้ง:	199/183 หมู่ที่ 3 ต.พลายชุมพล อ.เมืองพิษณุโลก จ.พิษณุโลก
----------	--

ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (16 มกราคม 2559 – 31 ธันวาคม 2562)
อัตราค่าเช่า:	9,000 บาทต่อเดือน

4.2.6 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของศูนย์บริการหาดใหญ่	
ที่ตั้ง:	358/102 อาคารศุภสารคอนโดมิเนียม ถ.ศุภสารรังสรรค์ ต.คอหงส์ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยคอนโด 8 ชั้น (เช่าชั้นล่างสุด)
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 1 ปี (1 กรกฎาคม 2559 – 30 มิถุนายน 2560)
อัตราค่าเช่า:	6,000 บาทต่อเดือน

4.2.7 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของศูนย์บริการนครราชสีมา	
ที่ตั้ง:	1021 หมู่บ้านอรุณชัยเคหะ หมู่ 13 ต.จอหอ อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30310
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 2 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (20 มกราคม 2559 - 19 มกราคม 2562)
อัตราค่าเช่า:	5,000 บาทต่อเดือน

4.2.8 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของคลังสินค้าเมืองทองธานี	
ที่ตั้ง:	ห้องชุดเลขที่ 47/362, 363 ภายในอาคารนริตะชั้น 1 เมืองทองธานี จ.นนทบุรี
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยห้องชุด 2 ห้องติดกัน
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (1 มกราคม 2559 – 31 ธันวาคม 2562)
อัตราค่าเช่า:	133,527.10 บาทต่อเดือน

4.2.9 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งอาคารฝ่ายบริหารโครงการ	
ที่ตั้ง:	302/2 ถ.รัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กทม.
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคาร 4 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (1 พฤศจิกายน 2558 – 31 ตุลาคม 2561)
อัตราค่าเช่า:	73,500 บาทต่อเดือน

1. ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 123.92 ล้านบาท
2. ทรัพย์สินที่ให้เช่าและบริการ	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 215.73 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

รายละเอียดหลักทรัพย์ของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชั่นเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: AIT
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ	: 30 กรกฎาคม 2546
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด	: 5,312,760,000 บาท (ณ วันที่ 18 มกราคม 2560)
ทุนจดทะเบียน	: 1,031,604,485 บาท
ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	: 1,031,604,485 บาท
จำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด	: 6,009 ราย (ณ วันที่ 30 สิงหาคม 2559)
% Free float	: 71.79%

ประเภทธุรกิจ

ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารรวมทั้งให้บริการด้านบำรุงรักษาและพัฒนาโปรแกรมระบบงาน

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ที่

เลขทะเบียนบริษัท	37/2 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320
โทรศัพท์	0107546000067
โทรสาร	0-2275-9400
Web site	0-2275-9100 และ 0-2275-9200
	www.ait.co.th

ผู้ตรวจสอบบัญชี

1. นางสาวมณี รัตนบรรณกิจ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5313 และ/หรือ
2. นายเดิพงษ์ โอปนพันธุ์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4501 และ/หรือ
3. นางสาวสุมาลี ธีรวิภาต	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3970

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ที่อยู่ ชั้น 33 อาคาร เลอรัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ 02-264-0777
โทรสาร 02-264-0789-90

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ที่อยู่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : 02-009-9000 โทรสาร : 02-009-9991 SET Contact center: 02-009-9000

Website: <http://www.set.or.th/tsd> E-mail: SETContactCenter@set.or.th