

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นโดยการร่วมทุนของนายศิริพงษ์ อุณหพนันท์ กับกลุ่มผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในสาขาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบ ให้คำปรึกษาและรับเหมาวางระบบคอมพิวเตอร์และโครงข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารสำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าในภาครัฐบาล เช่น บมจ. ทีโอที หรือ บมจ. กสท. ซึ่งถือว่าเป็นผู้นำอุตสาหกรรมในด้านการสื่อสาร

ลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ คือ ผู้ออกแบบระบบเครือข่ายและระบบสื่อสาร ให้สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิภาพตรงต่อความต้องการของลูกค้า (System Integrator หรือ “SI”) องค์ประกอบของระบบประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ซิสเต็มส์ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชันซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ลักษณะการขายเป็นแบบเบ็ดเสร็จ หรือ เทิร์นคีย์ (Turn Key) ซึ่งรวมถึงการให้คำปรึกษา การวางแผนงานโครงการ การออกแบบระบบ การดำเนินการ การติดตั้ง การฝึกอบรม และการซ่อมบำรุงรักษา

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย

วิสัยทัศน์ (Vision)

“AIT จะเป็นผู้มีบทบาทหลักในการขับเคลื่อนสังคมดิจิทัล (Digital Society) ในประเทศไทย เพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารและการบริการได้ทุกที่ ทุกเวลา”

พันธกิจ (Mission)

“ความสำเร็จของท่านคือความสำเร็จของเรา”

ต่อลูกค้า

เป็นที่หนึ่งในใจลูกค้า ด้วยทีมงานมืออาชีพ มองผลประโยชน์และผลสำเร็จของลูกค้าเป็นสำคัญ

ต่อพนักงาน

พัฒนานุเคราะห์ให้เป็นมืออาชีพ และสร้างความมั่นคงในชีวิตการทำงานและชีวิตครอบครัว

ต่อผู้ถือหุ้น

สร้างความเชื่อมั่นและให้ผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น

ต่อคู่ค้า

สร้างความไว้วางใจต่อพันธมิตรทางธุรกิจที่พร้อมจะเติบโตและประสบความสำเร็จไปด้วยกัน

ต่อสังคมชุมชน

ตอบแทนสังคมด้วยการสร้างดิจิทัลเพื่อสังคม

เป้าหมายทางธุรกิจในปี 2561



จากกระแสการเปลี่ยนแปลงของโลกด้านเศรษฐกิจและสังคมที่กำลังเดินเข้าสู่ยุคดิจิทัล (Digital Transformation) อีกทั้งประเทศไทยได้กำหนดแนวทางการพัฒนาประเทศให้เจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ด้วยการกำหนดแผนพัฒนาให้ไทยเข้าสู่ยุค Thailand 4.0 นั้น บริษัทฯ ได้กำหนดแผนงานสำหรับการดำเนินธุรกิจในระยะเวลา 5 ปี โดยเริ่มใช้แผนตั้งแต่วันที่ 2560-2565 เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของกระแสโลกในยุคดิจิทัล มีการแบ่งสายงานธุรกิจเป็น 7 สายธุรกิจดังนี้

1. สายธุรกิจ System Integrator (SI) คือ ธุรกิจการรวมองค์ประกอบด้านต่างๆ มาเป็นระบบ ICT เดียว หรือเป็น solution เดียวเพื่อนำเสนอให้ลูกค้าแบบเบ็ดเสร็จ ซึ่งองค์ประกอบต่างๆ ประกอบด้วย ระบบฮาร์ดแวร์ (Hardware) ระบบซอฟต์แวร์ (Software) ระบบเครือข่ายสื่อสาร (Network) และระบบโปรแกรมใช้งาน (Application Software) องค์ประกอบยังรวมถึง การให้การปรึกษา การออกแบบระบบ การติดตั้ง การฝึกอบรม และการซ่อมบำรุงรักษา

2. สายธุรกิจ Cloud Implementer คือ ธุรกิจสร้างระบบคลาวด์ (Cloud) ให้กับลูกค้าทั้งภาคเอกชนและภาครัฐองค์กรเหล่านี้มักจะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ที่มีบริษัทลูกมากมาย ซึ่งระบบคลาวด์จะช่วยให้การบริหารจัดการระบบ IT ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นและลดค่าใช้จ่ายอย่างยิ่ง

3. สายธุรกิจ Data Virtualization (DV) คือ ธุรกิจการสร้างข้อมูลขององค์กรที่มีอยู่จำนวนมากมหาศาล หรือ Big Data มาเป็นประโยชน์ในเชิงข้อมูลและสถิติในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพตลอดจนสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

4. สายธุรกิจ Security คือ ธุรกิจที่สร้างความปลอดภัยของข้อมูลในระบบคอมพิวเตอร์และสื่อสาร

5. สายธุรกิจ Internet of Things หรือ IOT 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) ที่จะช่วยให้การบริหารจัดการระบบเครือข่าย (Network) ขององค์กรได้ง่ายขึ้น สามารถเร่งการใช้งาน แอปพลิเคชันและการจัดส่งอย่างรวดเร็ว ลดค่าใช้จ่ายด้านไอทีผ่านนโยบายที่เปิดใช้งานเวิร์กโฟลว์อัตโนมัติ

7. สายธุรกิจการลงทุน คือ การลงทุนในธุรกิจที่สร้างผลตอบแทนในระยะยาวและต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจ Start Up ที่เป็นนวัตกรรมที่เกิดจากความคิดสร้างสรรค์

จากการปรับแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จะเห็นได้ว่าธุรกิจของบริษัทฯ จะเป็นธุรกิจที่ให้คำตอบแก่ลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์แบบครบวงจร ตลอดจนรองรับการเปลี่ยนแปลงของโลกในยุค Digital Transformation

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

การเปลี่ยนแปลงพัฒนาการสำคัญของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

ปี 2560

- เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ มีมติอนุมัติให้ลงทุนใน Campana Group Pte. Ltd. บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งในประเทศสิงคโปร์และเป็นบริษัทร่วมค้าของบริษัท ล็อกซเลีย์ แอนด์เอไอที โฮลดิ้ง จำกัด ('LAH') โดยบริษัทถือหุ้นแทน LAH ซึ่งได้สิทธิการเข้าลงทุนเป็นจำนวนเงิน 2.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เป็นผลให้บริษัทฯ มีสัดส่วนการลงทุนในบริษัทดังกล่าวร้อยละ 8.04 ของทุนจดทะเบียน

- เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2560 TraiNex Training Center หรือศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรด้านไอที โดยบริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ได้ย้ายที่ทำการแห่งใหม่ไปที่ อาคารไซเบอร์เวิลด์ ถ.รัชดาภิเษก ทั้งนี้เพื่อพัฒนาและส่งเสริมความรู้แก่บุคลากรในสายอาชีพให้มีคุณภาพและมีความเป็นมืออาชีพมากขึ้น ซึ่งนอกจากการรองรับการฝึกอบรมลูกค้าจากการขายโครงการของบริษัทแล้ว องค์กรภาคเอกชนยังสามารถจัดส่งบุคลากรเข้ามาอบรมเพื่อนำกลับไปพัฒนาองค์กรให้แข็งแกร่ง อีกทั้งยังเปิดโอกาสให้บุคคลทั่วไปที่สนใจสามารถเข้าร่วมอบรมได้อีกด้วย สะท้อนให้เห็นถึงการเติบโตของธุรกิจในการเตรียมความพร้อมเพื่อตอบสนองความต้องการบุคลากรในสายอาชีพนี้ที่เพิ่มมากขึ้นได้เป็นอย่างดี

- เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2560 คุณศิริพงษ์ อุณหพันธ์ุ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ และ ผศ.ดร.สุพันธ์ุ ตั้งจิตกุศลมั่น รองอธิการบดีอาวุโสฝ่ายบริหารวิชาการ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ได้ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งทางด้านการนวัตกรรมและการพัฒนาองค์ความรู้ เพื่อผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพ รองรับการแข่งขันและการเติบโตในสายธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ

- เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2560 คุณศิริพงษ์ อุณหพันธ์ุ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) และ คุณลี จุน ฮู Senior Vice President, IoT Business Division บริษัท SK Telecom จำกัด ด้านโทรคมนาคม ประเทศเกาหลี ได้ร่วมลงนามความร่วมมือทางธุรกิจเพื่อเสริมศักยภาพในสายธุรกิจโซลูชันที่เกี่ยวข้องกับ IoT Solutions, Mobile Application Platform, Smart City Solution, Fiber Intrusion Detection System และ CCTV Solutions โดยทาง SK Telecom จะให้การสนับสนุนในด้านการขาย เทคนิคและการฝึกอบรมให้แก่พนักงาน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถนำเสนอโซลูชันการให้บริการดังกล่าวแก่องค์กรธุรกิจต่างๆ ในประเทศไทย นำไปใช้เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น

ปี 2559

- 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 บริษัทฯ มีสัดส่วนการลงทุนเท่ากับ 1 ใน 3 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วจากทุนจดทะเบียนทั้งสิ้นจำนวน 210 ล้านบาท คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งหมด 2.1 ล้านหุ้น โครงการศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ดังกล่าวมีขนาด 624 แร็ก บนพื้นที่ 5,277 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่อำเภอบางพลี จังหวัด สมุทรปราการ

- เมื่อเดือน เมษายน 2559 ศูนย์ฝึกอบรมของบริษัทฯได้มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้มีรูปแบบที่ทันสมัยเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากขึ้นและได้เปลี่ยนชื่อจาก Train 4 เป็น TrainNex

- เมื่อวันที่ 28 กันยายน 2559 คุณศิริพงษ์ อุณหพันธุ์ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ และ รศ.ดร.สุเจตน์ จันทวังษ์ อธิการบดีมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร ได้ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือหรือ MOU กับ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร ในการแลกเปลี่ยนความร่วมมือทางวิชาการ และบุคลากร เพื่อร่วมกันพัฒนาความรู้ความสามารถของนิสิตนักศึกษาให้ตรงกับความต้องการของตลาด

ปี 2558

- บริษัท ชิสโก้ ชิสเต็มส์ ได้จัดงาน Thailand Partner Conference 2015 จังหวัดเชียงใหม่ ในวันที่ 10-12 กุมภาพันธ์ 2558 โดยได้เรียนเชิญคุณศิริพงษ์ อุณหพันธุ์ 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

- บริษัทฯ ได้เห็นสัญญาร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ 3 บริษัทชั้นนำของโลก ได้แก่ F5 Networks, VMware และ NetApp เป็นพันธมิตรทางธุรกิจเล่นเกมรุกเทคโนโลยี Cloud & Virtualization นำเสนอโซลูชัน และบริการที่ครบวงจรและพร้อมเป็นผู้นำตลาด เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2558 ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

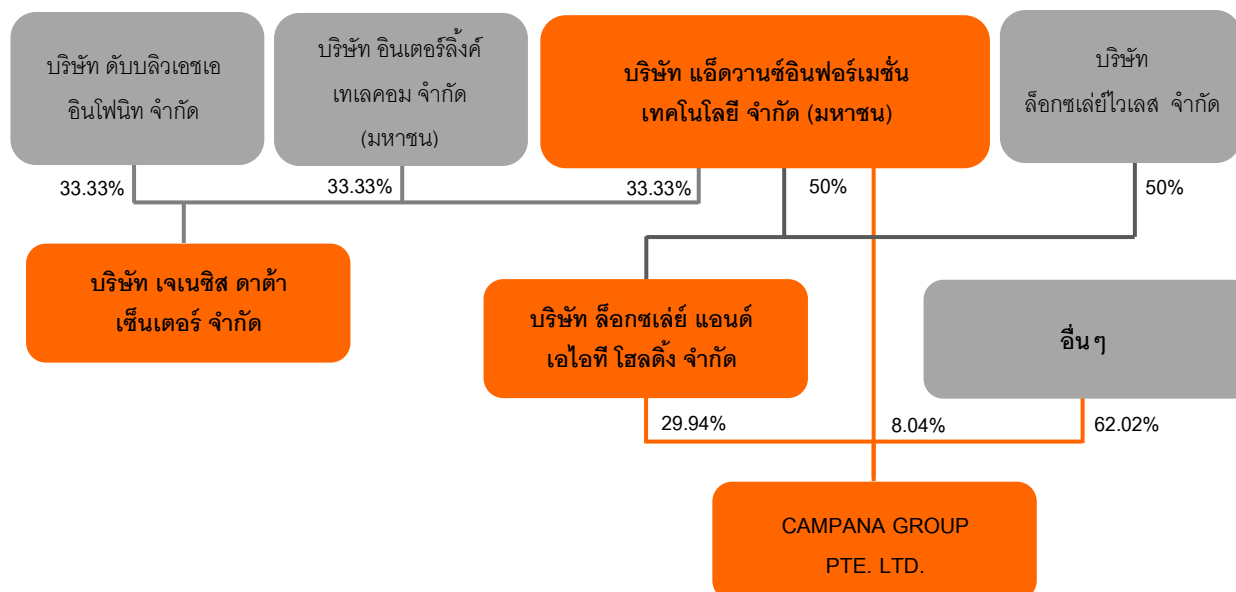
- บริษัท แอ็ดวานซ์อินโฟร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ได้ขายหุ้นบริษัท เคิร์ช จำกัด ทั้งหมดที่ถืออยู่ในสัดส่วนร้อยละ 72.3 จำนวน 813,500 หุ้น ในราคา 80,000.00 บาทถ้วน ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมและกรรมการบริษัทย่อยที่เสนอซื้อ เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2558 เนื่องจากการดำเนินงานและผลประกอบการไม่เป็นไปตามที่บริษัทได้วางเป้าหมายไว้

- เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2558 คณะกรรมการบริษัท ได้มีมติเพิ่มทุนเพื่อรักษาสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัท ล็อกซเลย์ แอนด์ เอไอที โฮลดิ้ง จำกัด (LAH) ที่ร้อยละ 50 โดยภายหลังการเพิ่มทุนบริษัทจะมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 270,000,000 ล้านบาท

- บริษัทฯ ยุติการดำเนินงานของสำนักงานสาขาที่พนมเปญ ประเทศกัมพูชา เมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2558 เนื่องจากมูลค่าตลาดไม่เป็นไปตามที่คาดไว้จึงไม่คุ้มค่ากับการลงทุน อย่างไรก็ตามบริษัทฯ จะยังคงดูแลลูกค้าและโครงการที่เริ่มต้นไว้แล้วต่อไป

- เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2558 กรรมการผู้จัดการใหญ่ ได้ประกาศวิสัยทัศน์และพันธกิจใหม่ เพื่อนำบริษัทฯ เข้าสู่ยุคของการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงเพิ่มประสิทธิภาพ (Change) ให้รองรับกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

	2558		2559		2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขายและบริการ	5,027.05	95	4,197.18	95	4,953.52	92
2. รายได้จากงานตามสัญญาก่อสร้าง	-	-	-	-	218.04	4
3. รายได้จากค่าเช่า	129.21	2	160.79	4	175.10	3
4. กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	37.28	1	-	-	-	-
5. อื่นๆ	77.67	2	61.11	1	50.51	1
รวม	5,271.21		4,419.08		5,397.17	

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทเป็นผู้นำด้านการให้บริการแบบครบวงจรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม (ICT) โดยบริษัทดำเนินธุรกิจตามแบบแผนและโครงสร้าง 4 ด้าน ดังนี้

1. การขายสินค้าและการบริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม

งานโครงการเป็นองค์ประกอบหลักของการทำธุรกิจ แบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลักคือ โครงการที่มาจากการประมูลและโครงการที่มาจากการขายตรง บริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับความต้องการของลูกค้า และทำข้อเสนอทางด้านเทคโนโลยีที่ลูกค้าจะมั่นใจได้ว่าเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุด ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้าและโครงการในรายละเอียดเป็นกุญแจสำคัญที่ทำให้เราประสบความสำเร็จในการส่งมอบงานและทำให้ลูกค้าพึงพอใจ บริษัทฯ มีทีมงานขายและทีมงานก่อนการขาย (Pre-sales) ที่มีความชำนาญสูงเพื่อให้มั่นใจได้ว่าข้อเสนอของโครงการเป็นที่เข้าใจถูกต้อง ชัดเจน ตรงกันทั้งบริษัทฯ และลูกค้า เมื่อเริ่มรับงาน ฝ่ายการบริหารโครงการจะเข้ามารับผิดชอบเพื่อให้สามารถดำเนินโครงการได้อย่างเหมาะสมและเสร็จสมบูรณ์ ผู้จัดการโครงการจะเข้ามาจัดทีมงานผู้ชำนาญการและทีมวิศวกรที่ผ่านการฝึกอบรมเข้าดำเนินการ ทีมงานทั้งหมดจะเข้าดำเนินโครงการตามแผนงานและกระบวนการที่ได้รับการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดี สิ่งเหล่านี้เป็นพื้นฐานสำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จมาจนทุกวันนี้

โครงการที่บริษัทฯ ดำเนินการมีทั้งขนาดย่อมมูลค่าเป็นหลักแสนบาทไปจนถึงโครงการมูลค่าเป็นหลักพันล้านบาท ขึ้นอยู่กับลูกค้า ซึ่งปัจจุบันฐานลูกค้าของเรามีตั้งแต่กิจการเล็กๆ จนถึงบริษัทขนาดใหญ่ รวมไปถึงหน่วยงานราชการ หลังจากส่งมอบและฝึกอบรมการใช้งานเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะเริ่มการบริการหลังการขาย และทำการซ่อมบำรุงระบบให้กับลูกค้า

2. การให้บริการดูแลบำรุงรักษา

การบริการดูแลบำรุงรักษาทุกด้านด้วย CARE4 ซึ่งเป็นโปรแกรมการบำรุงรักษาที่ยืดหยุ่นและหลากหลาย โดยออกแบบให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ด้วยประสบการณ์ที่มีมาเกือบ 20 ปี ในด้านต่างๆ เช่น การออกแบบ ดำเนินโครงการ บำรุงรักษาเครือข่าย เซิร์ฟเวอร์ และซอฟต์แวร์ บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการที่ลูกค้าต้องการ โปรแกรม CARE4 ประกอบด้วย

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

โปรแกรม CARE4 มีขอบข่ายของการบริหารจัดการด้านการให้บริการโดยใช้ระบบ Information Technology Infrastructure Library (ITIL) เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ สามารถให้บริการที่เสมอต้นเสมอปลาย:

- 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. การบริการจัดการไอที (Managed Services)

การบริการจัดการและรับผิดชอบด้านไอทีรายวัน ภายใต้การดูแล Managed Services ของบริษัทฯ ลูกค้าสามารถปลดภาระความรับผิดชอบด้านไอทีแบบรายวันมาให้เป็นการดูแลของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้มั่นใจได้ว่ากิจกรรมต่างๆ จะได้รับการปรับปรุงเพิ่มประสิทธิภาพการบริการ Managed Services ของบริษัทฯ ที่ได้นำเสนอการดูแลทั้งระบบโครงสร้างพื้นฐานหรือเป็นบางส่วนได้

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

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

การบำรุงรักษาโครงสร้างพื้นฐานไอทีกลายเป็นเรื่องซับซ้อน ยุ่งยาก และความต้องการของพนักงานก็เพิ่มมากขึ้น การจัดการผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเป็นเรื่องที่เสียเวลาและลำบาก บริษัทสามารถเข้าไปจัดการปัญหาความยุ่งยากดังกล่าวเพื่อให้ลูกค้าได้จัดการโครงสร้างพื้นฐานไอทีอย่างเหมาะสมตลอดเวลา

4. การฝึกอบรม (TraiNex Training Center)

จัดให้มีการฝึกอบรมแก่ลูกค้าในเรื่องเกี่ยวกับไอที โดยบริษัทฯ ได้จัดตั้ง เทรนเน็กซ์เทรนนิ่งเซ็นเตอร์ (TraiNex Training Center) ขึ้นเพื่อเป็นศูนย์อบรมทางวิชาการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศชั้นนำของประเทศไทย และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Cisco Authorized Learning Partner เรามุ่งมั่นที่จะให้บริการอบรมด้วยคุณภาพที่ดีที่สุดแก่องค์กรธุรกิจและบุคคลทั่วไปในอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ด้วยปรัชญาการถ่ายทอดความรู้ 3E's คือ อบรมด้วยอาจารย์ที่ได้รับการรับรองจากสถาบันชั้นนำของโลก (Expert) ถ่ายทอดความรู้จากประสบการณ์ตรงในหลักสูตรที่สอน (Experience) และเรียนรู้จากการใช้อุปกรณ์จริงที่ทันสมัยและครบครัน (Experiment) ศูนย์อบรมเทรนเน็กซ์เทรนนิ่งเซ็นเตอร์ อาจารย์ทุกท่านได้รับประกาศนียบัตรรับรองให้เป็น Cisco Certified Systems Instructor (CCSI) และ Cisco Certified Internetwork Expert (CCIE) ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่า ศูนย์อบรมฯ สามารถให้บริการอบรมหลักสูตร Cisco และอื่นๆ ในอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกระดับได้อย่างดีเยี่ยม และได้มีการจัดกิจกรรมออกบูธร่วมกับทางบริษัท Cisco

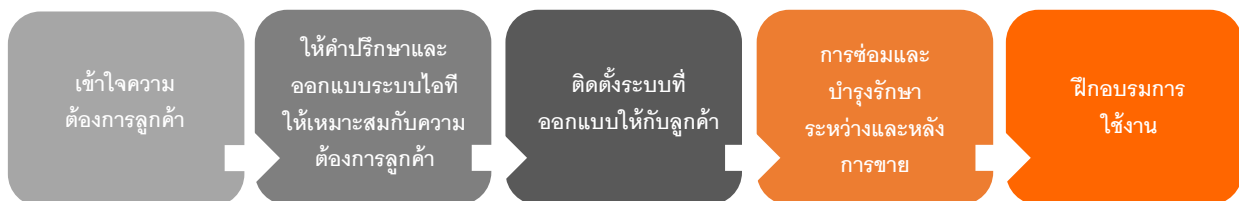
Systems ประเทศไทย ในวาระต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น



รูปแบบการให้บริการ : โซลูชัน

รูปแบบของการบริการของบริษัทฯ ได้แก่ การให้คำแนะนำ การจัดทำแผนหลักสารสนเทศ ความช่วยเหลือด้านเทคนิคเกี่ยวกับตัวอุปกรณ์ การจัดซื้อ การดูแลการดำเนินการ และการทดสอบระบบ รวมถึงการดูแลการบำรุงรักษาทั้งหมด และการสนับสนุนด้านการฝึกอบรม และการซ่อมบำรุง

ในฐานะที่บริษัทฯ เป็น **System Integrator** และผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT Provider) ดังนั้น บริษัทฯ จึงสามารถให้บริการได้อย่างครบวงจร ตั้งแต่ให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง บริหารโครงการ ซ่อมและบำรุงรักษา รวมไปถึงฝึกอบรมการใช้งาน โดยกระบวนการนี้สามารถแสดงได้ตามแผนภูมิด้านล่าง



บริษัทฯ ตระหนักว่า ICT คือโครงสร้างพื้นฐานสำคัญในการเชื่อมต่อของอุปกรณ์ต่างๆ เช่น คอมพิวเตอร์ เซิร์ฟเวอร์ เครือข่ายทั้งใช้สาย/ไร้สาย Data Centers และจากการเป็นผู้ให้บริการมายาวนานทางด้าน ICT และ System Integrator บริษัทฯ ได้ติดตั้ง Core ICT ในหลายหน่วยงาน

ตัวอย่างภาพรวมของระบบงานที่บริษัทฯ ได้เคยดำเนินการติดตั้งและดูแลบำรุงรักษา

1. เครือข่ายหลัก (Core Networking)

เครือข่ายหลัก (Core Networking) มักจะทำให้บริษัทฯนึกถึง Router และ Switch ซึ่งเป็นพื้นฐานของการทำเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ทั้ง routing และ switching หมายถึงการส่งผ่านข้อมูลทั้งในรูปของภาพและเสียงในเครือข่ายเดียว (Switching) และในหลากหลายเครือข่าย (Routing)

บริษัทฯ ได้ติดตั้งระบบเครือข่ายหลัก (Core Networking) ให้กับผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ในระดับชาติ เช่น TOT และ CAT นอกจากนี้ยังได้ติดตั้ง เครือข่ายในหน่วยงานการศึกษา มหาวิทยาลัย ธุรกิจขนาดใหญ่ รวมทั้งระบบเครือข่ายไร้สายอีกหลายแห่ง

โลกทุกวันนี้ความพร้อมด้านเครือข่ายและการขยาย Bandwidth มีความจำเป็นมาก จากความต้องการเครือข่ายที่รองรับแค่ตัวหนังสือ (text) ในอดีต กลายเป็นความต้องการเครือข่ายเพื่อรองรับการส่งผ่านข้อมูลที่มีทั้งภาพและเสียงในอนาคต และบริษัทกำลังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของรอยต่อของเทคโนโลยีนั้น บริษัทฯได้เตรียมสรรพกำลังเพื่อพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เพื่อให้สามารถช่วยสนับสนุนความต้องการของลูกค้าที่อยู่ในกระแสของการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวด้วยเช่นกัน

2. การสื่อสารแบบรวมศูนย์ (Unified Communications)

Unified Communications (UC) คือ เทคโนโลยีการสื่อสารแบบรวมศูนย์ เช่น การส่งข้อความ (Instant Messaging) ไอพี โฟน (IP Phone) วิดีโอคอนเฟอร์เรนซ์ (Video Conference) เทเลพรีเซนส์ (Telepresence) กระดานที่โต้ตอบได้ (Interactive Whiteboard) การรวบรวม Voicemail, E-mail, SMS, และแฟกซ์ให้อยู่ในที่เดียวกัน การเชื่อมต่อของบริการเหล่านี้ผ่านทางอุปกรณ์หลายๆ ชนิด เป็นหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจบริการนี้

3. การรักษาความปลอดภัยของข้อมูล (IT Security Solutions)

การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในระบบสารสนเทศเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ในขณะที่ระบบเศรษฐกิจยังคงเคลื่อนตัวเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจแบบเครือข่าย กระบวนทัศน์ใหม่ เช่น เทคโนโลยี Cloud ได้เพิ่มความสำคัญของระบบรักษาความปลอดภัยในระบบงานและข้อมูลของลูกค้า ธุรกิจต่างๆ ได้เพิ่มการพึ่งพาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในการป้องกันภัยจากภัยทางคอมพิวเตอร์ ไวรัสคอมพิวเตอร์ และแม้แต่การโจมตีทางกายภาพของพนักงานของตนเอง สิ่งต่างๆ เหล่านี้เป็นหัวใจของการดำเนินการด้านสารสนเทศ

4. ระบบเครือข่ายไร้สาย (Wireless Solutions)

ความแพร่หลายของโน้ตบุ๊ก สมาร์ทโฟน และล่าสุดคือ เทคโนโลยีแท็บเล็ต ได้เพิ่มความต้องการในเครือข่ายไร้สาย ความต้องการเหล่านี้ไม่เพียงแต่เพื่ออำนวยความสะดวก แต่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริการของลูกค้าของบริษัทฯ และได้ดำเนินการในสิ่งต่างๆ เหล่านี้มาแล้ว เช่น การออกแบบ และติดตั้งเครือข่ายไร้สายในหลายๆ องค์การ

5. ศูนย์ข้อมูล/เทคโนโลยีคลาวด์ (Data Centers / Cloud Technologies)

โครงสร้างพื้นฐานของเทคโนโลยีสารสนเทศของแต่ละหน่วยงานรัฐและเอกชน นอกจากจะมีการขยายตัวอย่างมากในแทบทุกระดับแล้ว ยังมีความสลับซับซ้อนของเครือข่ายเป็นอย่างมาก ธุรกิจเอกชนขนาดใหญ่ได้เพิ่มการลงทุนเพื่อการรวมศูนย์ข้อมูล (Data Centers) โดยการสนับสนุนจากโครงข่ายระดับนานาชาติและกลยุทธ์ด้านการจัดการที่จัดเก็บข้อมูล (Storage)

ในการดำเนินการจัดหาและตอบสนองต่อความต้องการในการเติบโตอย่างรวดเร็วของเครือข่ายดังกล่าวต้องอาศัยการติดตามวิวัฒนาการของเทคโนโลยี ความชำนาญ ประสบการณ์ และการเอาใจใส่อย่างมาก

ในปัจจุบันนี้ธุรกิจต่างๆ ได้ปรับตัวเข้าสู่เทคโนโลยี Cloud “Journey to the cloud” การปรับตัวเข้าสู่เทคโนโลยี Cloud ได้ทำให้ธุรกิจเหล่านั้นสามารถจัดการด้านการใช้ทรัพยากรคอมพิวเตอร์ได้ดีขึ้น เช่น ด้านเครือข่าย ด้านการจัดการที่เก็บข้อมูล (Storage) เป็นต้น บริษัทฯ ได้ทำการออกแบบ ติดตั้ง และทดสอบระบบศูนย์ข้อมูล(Data centers) หลายแห่ง และแนะนำลูกค้าเกี่ยวกับกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อรองรับเทคโนโลยี Cloud

6. การใช้เครือข่ายให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด (Network Optimization)

เครือข่ายที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการขององค์กร นอกจากจะทำให้ผู้ใช้รำคาญใจแล้วยังจะบั่นทอนประสิทธิภาพในการทำงานขององค์กร บริษัทได้นำเสนอการตรวจสอบสุขภาพของระบบเครือข่าย และการแนะนำแนวทางการจัดการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของระบบเครือข่าย ซึ่งส่งผลต่อการประหยัดการลงทุนด้านไอทีให้ลูกค้าเป็นอย่างมาก

7. วีดีโอ (Video Solutions)

เครือข่าย (Networks) มีความจำเป็นอย่างมากต่อการสื่อสารของภาคธุรกิจ ภาคการศึกษา ภาครัฐราชการ และผู้บริโภค คริวเรือน ธุรกิจ และเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ กำลังเคลื่อนตัวเข้าสู่ยุคที่เป็นการรวมกันของภาพและเสียง สังคมออนไลน์ และการรวมกันของโปรแกรมประยุกต์ (Applications) ในรูปแบบของเครือข่ายที่เป็นภาพเคลื่อนที่ (Visual Networking) และการส่งภาพเคลื่อนที่เหล่านี้เองทำให้สิ้นเปลืองช่องสัญญาณ (Bandwidth) จึงจำเป็นต้องมีการขยายช่องสัญญาณ (Bandwidth) เพื่อรองรับแนวโน้มดังกล่าว

8. โปรแกรมประยุกต์ทางธุรกิจ (Business Applications)

โปรแกรมประยุกต์ทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญมากเมื่อพูดถึงเทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ (Enterprise Information Technology) การปราศจากซึ่งโปรแกรมประยุกต์และข้อมูล โครงสร้างพื้นฐานในโลกธุรกิจก็หมดความหมาย ในช่วงระยะเวลาเกือบ 20 ปีที่ผ่านมา บริษัทได้ทำการคิดสรรและพัฒนาโปรแกรมประยุกต์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในด้านต่างๆ ดังนี้:

- ระบบสารสนเทศด้านการจัดการ (Management Information Systems)
- ระบบขนส่ง (Transportation Systems)
- ระบบสารสนเทศทางภูมิศาสตร์ (Geographical Information Systems)
- ระบบการแจ้งหนี้และการเรียกเก็บค่าใช้จ่าย (Billing and Charging Systems)
- ระบบจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management)
- การรวมโปรแกรมประยุกต์ขององค์กร (Enterprise Application Integration)
- ระบบการศึกษา (Education System)
- ระบบสนับสนุน E-Government (E-Government Support Systems)
- โปรแกรมประยุกต์ทางการทหาร (Military Applications)

บริษัท มีความพร้อมทั้งทางด้านประสบการณ์และความชำนาญเพื่อช่วยเหลือลูกค้า

- ระบุและจัดทำเอกสารแสดงความต้องการทางธุรกิจ
- จัดทำ Solution และประโยชน์ที่ได้จาก Solution ที่เสนอ
- วางแผนการรวมระบบงานที่มีอยู่
- จัดสรรทรัพยากรและความชำนาญให้เหมาะสมทั้งกับบริษัทและลูกค้า โดยใช้กรรมวิธีที่ได้รับการยอมรับในการจัดการโครงการ การบริการที่คำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าทั้งในด้านระยะเวลาและงบประมาณ

บริษัทประสบความสำเร็จในการสร้างผลงานและรักษาชื่อเสียงในวงการเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศมาอย่างยาวนานจนเป็นที่ยอมรับทั่วไปในภาครัฐราชการและภาคการสื่อสาร บริษัทได้เข้าไปมีส่วนร่วมในโครงการต่างๆในบทบาทที่

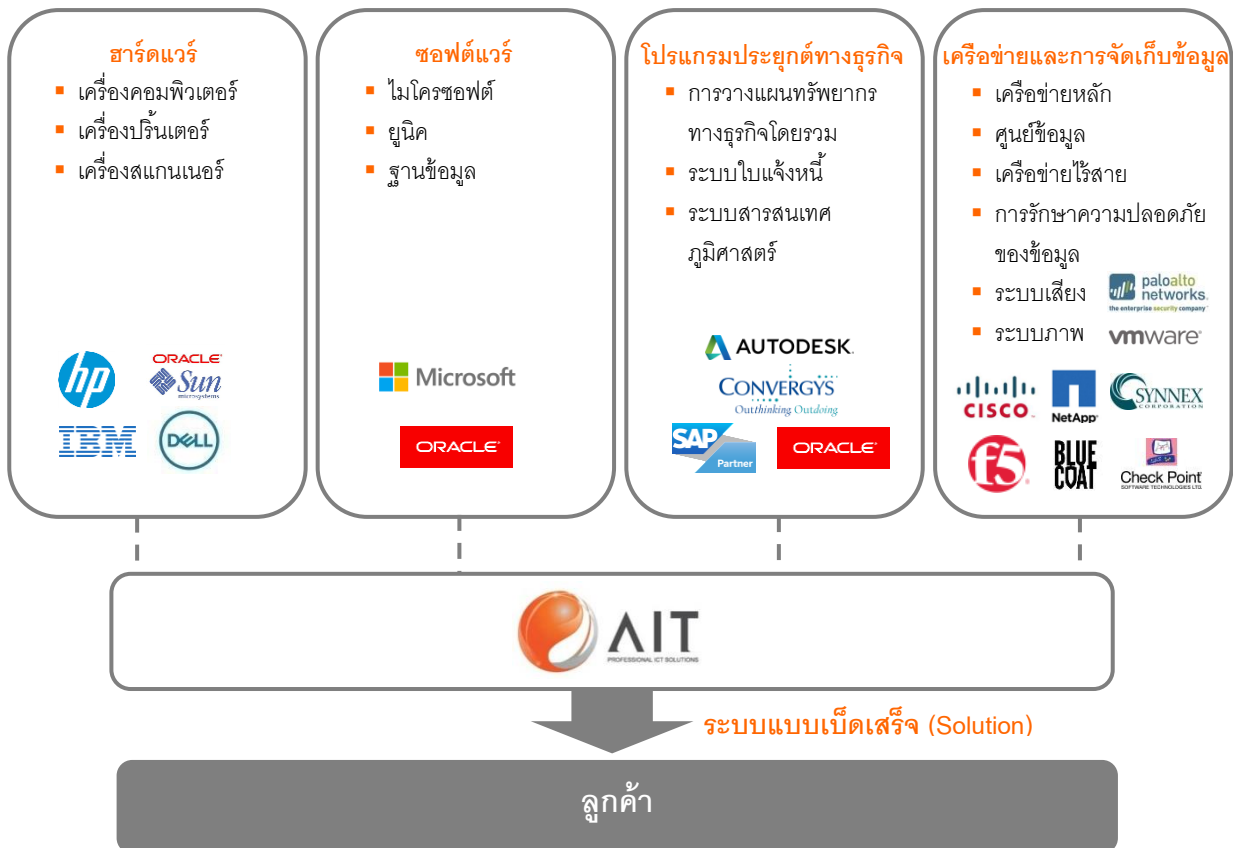
หลากหลาย เช่น คู่สัญญาหลัก (Prime Contractor), คู่สัญญาช่วง (Subcontractor), กิจการร่วม (Consortium) เป็นต้น ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับลักษณะของโครงการที่บริษัทฯ ได้นำเสนอ

- ผู้ชำนาญการ และการผสมผสานขีดความสามารถในแต่ละด้าน
- ผลงานที่เป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ
- การทำงานแบบกลยุทธ์ในรูปแบบพันธมิตรหรือหุ้นส่วนทางธุรกิจ
- ความแข็งแกร่งด้านการเงิน
- ประสบการณ์ในการจัดการงานตั้งแต่ขนาดย่อมจนไปถึงขนาดใหญ่
- ลดความเสี่ยงด้านเทคนิค ด้านการดำเนินโครงการ และด้านการเงิน ในโครงการที่มีความซับซ้อน

หุ้นส่วนทางธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบไปด้วย ผู้นำทางด้านเทคโนโลยีที่เป็นที่รู้จักในสาขาต่างๆ เช่น Cisco System, Oracle/SUN, IBM, HP, DELL, Autodesk, Convergys, SAP, Microsoft, F5, NetApp, Blue Coat และ Symantec เป็นต้น

นอกจากสำนักงานใหญ่ในกรุงเทพมหานครแล้ว บริษัทฯ ยังมีศูนย์บริการอยู่ใน 7 จังหวัดเพื่อรองรับการให้บริการที่ทั่วถึงทั้งประเทศ อันได้แก่ ชลบุรี ขอนแก่น เชียงใหม่ สุราษฎร์ธานี พิษณุโลก สงขลา และ นครราชสีมา

ภาพรวมของการดำเนินธุรกิจ



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

การตลาดและกลยุทธ์

บริษัทฯ ยังคงร่วมในการประมูลงานโครงการทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน โดยเกณฑ์ต่างๆที่ใช้ในการประมูลงานมีดังนี้

- ระดับความเข้าใจของในความต้องการของโครงการ
- คุณภาพด้านเทคนิคของข้อเสนอโครงการ
- ความพร้อมด้านบุคลากรของเราและผลงานอ้างอิง
- มูลค่าโครงการและฐานะการเงินของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันไว้ดังนี้

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

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีการรับงานโดยผ่านการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรงเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ของภาครัฐ โดยในปี 2560 มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 37 ของยอดขายรวม ซึ่งผลจากกลยุทธ์ในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และความหลากหลายในด้านของผลิตภัณฑ์และการบริการที่น่าเสนอ รวมถึงคุณภาพของการให้บริการที่ดี จึงทำให้รายได้ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ยังคงมาจากฐานลูกค้าเดิมอันเนื่องมาจากความไว้วางใจและยอมรับในผลงานเป็นอย่างดีจากลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งและแบ่งทีมงานขายออกเป็น 4 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มธุรกิจด้านการสื่อสารเคลื่อนที่และสื่อสารไร้สาย กลุ่มธุรกิจด้านโทรศัพท์พื้นฐานและเครือข่ายแบบมีสาย กลุ่มเอกชน และกลุ่มหน่วยงานราชการ โดยทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2560 ที่ผ่านมาและนับต่อไปอีก 2-3 ปีข้างหน้า ถือเป็นยุคของการเปลี่ยนถ่ายจากยุคของเทคโนโลยีสารสนเทศไปสู่ยุคของดิจิทัล (Digital Transformation) ซึ่งในหลายๆภาคส่วนได้มีแนวโน้มที่จะปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในยุคของการเปลี่ยนถ่ายนี้ นับจากการบริหารระดับประเทศ รัฐบาลได้จัดตั้งกระทรวงเศรษฐกิจดิจิทัล (Ministry of Digital Economy and Society) ขึ้นทดแทนกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Ministry of Information and Communication Technology) เพื่อกำหนดนโยบายในการเปลี่ยนถ่ายในทุกภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องให้ทันสมัยและ

สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในยุคดิจิทัล หรือแม้แต่การผลักดันนโยบาย Thailand 4.0 ของรัฐบาลในทุกภาคส่วนเพื่อให้เกิดผลเป็นรูปธรรมในยุคของดิจิทัลนี้มากขึ้น

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญนี้ และมีการวางแผนติดตามเทคโนโลยีและการเปลี่ยนถ่ายอย่างใกล้ชิดในเรื่องที่มีผลกระทบต่อลูกค้าและภายในองค์กรเองทั้งในระยะสั้นและระยะยาว พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงการหลายอย่างเพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนถ่ายดังกล่าว โดยจัดตั้ง Digital Transformation Committee ขึ้น ซึ่งมีวัตถุประสงค์ด้วยกัน 2 ประการ คือ

1. การเปลี่ยนถ่ายองค์กรให้เป็น องค์กรยุคดิจิทัลหรือที่เรียกว่า Smart Company โดยมีนโยบายในการทำ re-process engineering ใหม่เพื่อให้องค์กรมีประสิทธิภาพในการบริการที่คล่องตัว รวดเร็วยิ่งขึ้น ซึ่งได้วางแผนในการนำเอาแอปพลิเคชันและเทคโนโลยีหลายอย่างมาบริหารจัดการ อีกทั้งยังมีนโยบายจัดทำ Intelligent Business Dash Board ขององค์กร โดยการนำเอาเทคโนโลยี Big Data / Analytics ต่างๆ มาประยุกต์ใช้เพื่อให้ผู้บริหารได้เห็นข้อมูลในแง่มุมทางธุรกิจ และทำนายแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงได้อย่างถูกต้อง พร้อมด้วยการผลักดันองค์กรให้เป็น Smart Company แบบเต็มรูปแบบทั้งนามธรรมและรูปธรรมในอนาคตอันใกล้

2. กำหนดทิศทางการตลาด ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนถ่ายของเทคโนโลยีและพฤติกรรมตอบสนองความต้องการในการใช้งานและการซื้อของลูกค้า เพราะการเกิดของเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่จะมาทดแทนเทคโนโลยียุคเก่า ทำให้บริษัทฯ ต้องสร้างตลาดใหม่โดยอาศัยจุดแข็งบนพื้นฐานที่มีอยู่เดิม ด้วยการสร้างทีม Digital Transformation ขึ้น เพื่อให้คำปรึกษากับลูกค้าที่มีความต้องการในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Cloud, Big Data, Analytics, IOT และ Software Defined Network โดยเน้นต่อยอดจากเทคโนโลยี Infrastructure ที่บริษัทฯ มีความชำนาญเป็นอย่างดีอยู่แล้ว พร้อมกันนี้ทางบริษัทฯ ยังให้บริการครอบคลุมไปถึงเทคโนโลยีการรักษาความปลอดภัยให้กับกลุ่มเทคโนโลยีใหม่ๆ เหล่านี้ ซึ่งจะเห็นว่าเทคโนโลยีการรักษาความปลอดภัยนี้ยังคงเป็นพื้นฐานที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ เพื่อครอบคลุมเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้เกิดความปลอดภัยในการใช้งานและบริการ จากที่กล่าวมาจะเห็นว่ารายได้ที่เกิดจากธุรกิจที่เป็นเทคโนโลยีใหม่ในกลุ่ม Digital Transformation นี้คิดเป็นสัดส่วนรายได้ถึง 10% และทางบริษัทฯ ยังเล็งเห็นว่าจะมีแนวโน้มที่เติบโตขึ้นเรื่อยๆ

การนำเสนอและคิดโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ให้กับลูกค้าก็เป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ จากเดิมที่บริษัทฯ ทำธุรกิจในลักษณะองค์กรต่อองค์กร หรือที่เรียกว่า Business to Business – B2B, บริษัทฯ ได้เปิดช่องทางในการขยายธุรกิจในรูปแบบ Business to Business to Consumer – B2B2C มากขึ้น โดยอาศัยความแข็งแกร่งทางการเงิน เพิ่มช่องทางการตลาดในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเปิดบริษัทร่วมทุนในธุรกิจใหม่ๆ ตลอดจนคัดเลือก ecosystem partners ที่มีความแข็งแกร่งในเทคโนโลยีเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาโมเดลทางธุรกิจเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ทั้งในด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและลดค่าใช้จ่ายลงไปในการดำเนินงาน การสร้างโมเดลบริษัทร่วมทุน และ ecosystems partners นอกจากจะทำให้เกิดประโยชน์เชิงรายได้ที่แน่นอนในระยะยาวแล้ว ยังเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทฯ ซึ่งมีผลเชิงบวกโดยทำให้ระยะเวลาในการทำตลาดสั้นลง ทำให้บริษัทฯ ไม่เสียโอกาสทางธุรกิจที่กำลังหมุนเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วในยุคของการเปลี่ยนถ่ายเทคโนโลยีในปัจจุบัน

การวิเคราะห์การแข่งขัน

รูปแบบการแข่งขันในภาค ICT ของไทยยังคงคล้ายกับในปีที่ผ่านมา โดยคู่แข่งทางธุรกิจของบริษัทฯ

สามารถจัดเป็นกลุ่มได้ 4 กลุ่มดังนี้

กลุ่มระบบคอมพิวเตอร์ มีรายนามบริษัท ดังนี้

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

กลุ่มระบบโครงข่ายสารสนเทศ

- บริษัท ไดมอนด์ดาต้า (ประเทศ) จำกัด
- บริษัท ไอบีเอ็ม จำกัด
- บริษัท เน็ทวัน เน็ทเวิร์ค โซลูชั่น จำกัด
- บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)
- บริษัท เดอะ คอมมูนิเคชั่น โซลูชั่น จำกัด
- บริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท เอ็นซีอาร์ ประเทศไทย จำกัด
- บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ซีเมนส์ (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท ล็อกซบิท 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)

ในทุกตลาดข้างต้น บริษัทฯมีความมั่นใจว่าการมีหุ้นส่วนทางกลยุทธ์ เช่น บริษัท ซิสโก้ (ประเทศไทย) จำกัด จะเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งทางการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มระบบเครือข่าย ปัจจุบันบริษัทฯได้รับการแต่งตั้งให้เป็นคู่ค้าภายในประเทศ (Local Partner) ในระดับที่สูงที่สุดในประเทศ

ในทางกลยุทธ์ บริษัทฯ ได้ใช้กลยุทธ์ต่างๆ ดังต่อไปนี้ เพื่อคงความได้เปรียบทางการแข่งขันกับคู่แข่งทางการค้าข้างต้น

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทฯ ยังคงร่วมในการประมูลงานโครงการทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน โดยเกณฑ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประมูลงานมีดังนี้

- ระดับความเข้าใจในความต้องการของโครงการ
- คุณภาพด้านเทคนิคของข้อเสนอโครงการ
- ความพร้อมด้านบุคลากรของบริษัทฯ และผลงานอ้างอิง
- มูลค่าโครงการและฐานะการเงินของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันไว้ดังนี้

- รักษาอันดับคุณภาพสูงสุดของสินค้าและบริการ
- เข้าถึงลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้น เพื่อจะสามารถให้คำแนะนำในเรื่องการออกแบบระบบและการวางแผน
- ทำความเข้าใจอย่างชัดเจนเกี่ยวกับตัวโครงการและคัดสรรสินค้าและเทคโนโลยีที่เหมาะสมและสร้างความพอใจให้ลูกค้ามากที่สุด
- ให้บริการหลังการขายที่ดีที่สุด จากศูนย์บริการ 7 แห่งที่สามารถครอบคลุมได้ทั่วประเทศ
- รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
- ยังคงพัฒนาบุคลากรต่อไปอย่างไม่หยุดยั้ง
- เพิ่มความยืดหยุ่นและความรวดเร็วในการแก้ปัญหา
- รักษาความสัมพันธ์และความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าของบริษัทฯ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.3.1 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการวางระบบสารสนเทศและการสื่อสาร ประกอบด้วย

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

บริษัทฯ ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับ 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) ซึ่งทำให้บริษัทฯ ได้รับส่วนลดทางการค้าจากการซื้อสินค้า และเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินงานและโครงการ บริษัทฯ จะทำข้อตกลงในการซื้อสินค้ากับพันธมิตรทางธุรกิจ

(Strategic Partner) เท่านั้น เช่น Cisco Systems ซึ่งเป็นลักษณะโดยปกติของธุรกิจออกแบบและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

2.3.2 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 บริษัทได้มีสัมพันธ์ทางด้านการค้ามากกว่า 20 ปี และถือเป็นบริษัทคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีเสมอมา
2. ติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยโดยตรง หรือสั่งซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (โดยบริษัทไม่ได้ติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยตรง) เนื่องจากบริษัทมีจำนวนและมูลค่าโครงการเพิ่มสูงขึ้น และบางโครงการที่มีขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูง บริษัทมีความจำเป็นในการว่าจ้างผู้ดำเนินการรายย่อย (Sub-Contractor) มาร่วมดำเนินงาน
3. บริษัทติดต่อสั่งซื้อสินค้าเพื่อการบริหาร 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

2.3.3 ปัญหาเกี่ยวกับการดำเนินโครงการ

เนื่องจากในบางครั้งบริษัทฯ ประสบปัญหาเกี่ยวกับการไม่สามารถส่งมอบโครงการได้ตามระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้มีสาเหตุมาจาก

1. การส่งสินค้าล่าช้า โดยมีสาเหตุมาจากโรงงานหยุดการผลิตในช่วงเทศกาล หรือเหตุจากภัยธรรมชาติ ซึ่งกระทบต่อแผนการติดตั้งระบบและการส่งมอบสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะติดตามและประสานงานกับบริษัทผู้ผลิตเพื่อวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้า ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการขนส่งสินค้าล่าช้า
2. สินค้าที่ผลิตล่าช้า เนื่องจากการเข้าร่วมประมูลแต่ละครั้ง บริษัทฯ ต้องนำเสนอรายละเอียดของสินค้าที่ใช้ในการดำเนินโครงการเพื่อพิจารณา หากการพิจารณาของลูกค้าล่าช้ามากหรือเลื่อนระยะเวลาการดำเนินโครงการออกไป บริษัทฯ ผู้ผลิตอาจยกเลิกหรือหยุดการผลิตสินค้าบางรายการ และทำให้บริษัทฯ ต้องเจรจากับลูกค้าเพื่อขอเปลี่ยนเป็นสินค้าอื่นที่มีคุณสมบัติเท่าเทียมกัน ซึ่งบางครั้งอาจกระทบต่อราคาต้นทุนการบริการ

2.3.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1. บริษัทฯ มีสัญญาขายสินค้าและบริการกับลูกค้าซึ่งยังไม่ได้ส่งมอบหรือให้บริการเป็นจำนวนเงินประมาณ 2,400 ล้านบาท (2559: 1,655 ล้านบาท)
2. บริษัทฯ ได้ทำสัญญาหลายสัญญาเพื่อให้เช่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์กับบริษัทซึ่งมีรัฐบาลถือหุ้นใหญ่แห่งหนึ่ง หน่วยงานราชการและบริษัทเอกชนหลายแห่งโดยมีมูลค่าที่ต้องให้บริการตามสัญญาในอนาคตรวมทั้งสิ้น 193 ล้านบาท (2559: 303 ล้านบาท) โดยบริษัทฯ ผู้ผูกพันที่จะต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ให้เข้าให้แล้วเสร็จตามสัญญาและให้บริการตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ทุกวันนี้การดำเนินธุรกิจมักจะไม่แน่นอน การจัดการความเสี่ยงเป็นเครื่องมือสำคัญที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ในทุกธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการดำเนินธุรกิจเมื่อเกิดสถานการณ์ที่คาดไม่ถึง ดังนั้นบริษัทฯ จึงจำเป็นต้องมีเครื่องมือจัดการธุรกิจในสถานการณ์ปัจจุบันเช่นเดียวกับการเตรียมตัวให้พร้อมกับการแข่งขันในอนาคต

บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบของปัจจัยเสี่ยงและได้จัดทำมาตรการที่จะลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ บริษัทฯ ยังได้ทบทวน ประเมินปัจจัยเสี่ยงและอุปสรรคใหม่ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสียอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงโครงการ (Risk Project Committee) ขึ้นตั้งแต่ปี 2547 เพื่อบริหารความเสี่ยงจากโครงการให้มีประสิทธิภาพซึ่งเป็ความเสี่ยงที่สำคัญที่สุดต่อลักษณะการขยายแบบโครงการของบริษัทฯ

วัตถุประสงค์หลักของการจัดการความเสี่ยงคือทำให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะสามารถบรรลุเป้าหมายขณะที่ยังคงสร้างลักษณะความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ

ความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

เนื่องจากธุรกิจด้านไอทีมีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บริษัทฯต้องดำรงความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีเพื่อหลีกเลี่ยงการสูญเสียโอกาสทางธุรกิจและความสามารถในการแข่งขัน ในอนาคตอันใกล้จะมี Trend ที่มาจาก Cloud Technology และ Internet of Thing (IoT) เป็นต้น

บริษัทฯ มีการกระตุ้นวิศวกรและพนักงานขายรวมทั้งเจ้าหน้าที่การตลาด เพื่อให้ติดตามการพัฒนาทางเทคโนโลยีและเข้าร่วมการสัมมนาทางวิชาการต่างๆ เพื่อให้สามารถอยู่ในฐานะผู้นำในสาขา และนอกจากนี้บริษัทฯ ยังคงทำงานอย่างใกล้ชิดกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อให้เข้าใจในภาพของการพัฒนาตลาดและเทคโนโลยีหลัก

ความเสี่ยงในการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่

รายรับของบริษัทฯ ส่วนใหญ่มาจากการขายและบริการติดตั้งเครือข่ายให้กับ TOT และ CAT ประมาณกว่าร้อยละ 37 ของรายรับทั้งหมด แม้จะถูกมองว่าเป็นความเสี่ยงแต่เนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานของประเทศยังคงไม่พัฒนาเต็มที่ ดังนั้นการลงทุนดังกล่าวจะมาจากภาครัฐวิสาหกิจและหน่วยงานราชการเกือบทั้งหมดเพื่อเป็นการสนับสนุนวาระแห่งชาติในด้านไอที เช่น Digital Economy, เน็ตประชารัฐ และอีกหลายโครงการ วาระแห่งชาติทั้งหมดนี้จำเป็นต้องอาศัยโครงสร้างพื้นฐานด้านไอทีที่ ลักษณะลูกค้าของบริษัทฯประกอบด้วยกลุ่มองค์กรราชการวิสาหกิจและบริษัทเอกชนสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มดังนี้

กลุ่มลูกค้า	ลูกค้า	อัตราส่วนรายได้/ รายได้รวม
Telecom I: ได้แก่ กลุ่มธุรกิจด้านการสื่อสารเคลื่อนที่และสื่อสารไร้สาย(Mobile & Wireless Group)	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	11%
Telecom II : ได้แก่ กลุ่มธุรกิจด้านโทรศัพท์พื้นฐานและเครือข่ายแบบไร้สาย	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	26%
กลุ่ม Enterprise : กลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนต่างๆ (Fixed Line & Network Group)	หน่วยงานราชการ ภาครัฐวิสาหกิจ หรือองค์กรธุรกิจภาคเอกชน ภาคการศึกษา ฯลฯ	63%

นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีแผนการให้บริการบำรุงรักษา (MA) ในระยะยาวกับลูกค้า ด้วยหลักของบริษัทฯเพื่อจะเป็นการรักษาสมดุลกับรายได้จากโครงการ บริษัทฯพยายามอย่างยิ่งที่จะลดความเสี่ยงอันเกิดจากการพึ่งพาลูกค้าน้อยราย และหาโอกาสที่จะกระจายฐานลูกค้าในอนาคต

รายได้ที่เพิ่มจากการขยายฐานลูกค้าบริการบำรุงรักษา (MA) ในอนาคตจะสามารถเพิ่มสัดส่วนรายได้มากขึ้นเมื่อเทียบกับรายได้ที่มาจากลูกค้าหลัก โดยบริษัทฯยังคงรักษาฐานลูกค้าหลักปัจจุบัน

ความเสี่ยงด้านการพึ่งพามูลค่า

ธรรมชาติของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารต้องพึ่งพามากกับบุคลากรทั้งในด้านการตลาด วิศวกรรม และด้านการดำเนินโครงการ ทรัพยากรบุคคลที่มีค่าเหล่านี้ ต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญในการแนะนำ การออกแบบ และการดำเนินงาน การขายสินค้าและบริการของบริษัทฯ ปัจจุบันเรามีพนักงานรวม 332 คนโดยกระจายไปตามสายงาน

ต่างๆเหล่านี้

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

พนักงานส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นวิศวกร แต่ละคนมีประสบการณ์ทำงานประมาณ 4-6 ปี และในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีอัตราการเข้าออกของพนักงานเพียงร้อยละ 8.52 เพื่อที่จะรักษาทรัพยากรบุคคล บริษัทฯมีรูปแบบของการจูงใจและให้สภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี บริษัทฯยังได้มีระบบตรวจสอบภายในเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะสูญเสียบุคลากรที่สำคัญเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯได้พัฒนาโครงสร้างองค์กรในหลายระดับและมีระบบการทดแทนกันหากเกิดกรณีที่พนักงานหลักไม่พร้อมทำงานก็จะสามารถมีพนักงานทดแทนได้ในทันที

ทุกสัปดาห์จะมีการประชุมภายในของพนักงานในระดับอาวุโสเพื่อรับทราบและพูดคุยปัญหาที่เกิดขึ้นและเพื่อกำหนดมาตรการที่จำเป็นทันที ทั้งนี้เพื่อลดปัญหาในการทำงานที่อาจเกิดขึ้นได้

ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาผู้ค้ารายใหญ่มากกว่าร้อยละ 20

ปกติแล้วบริษัทฯจะซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตหรือจากตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตที่ตั้งสำนักงานตัวแทนในประเทศไทย และบริษัทฯเป็นตัวแทนจำหน่ายหลักที่โดดเด่น อีกทั้งยังเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท ซิสโก้ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ผลิตชั้นนำของโลกในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ สาขา IP (Internet Protocol)

ในปี 2560 บริษัทฯสั่งซื้ออุปกรณ์เครือข่ายจาก Cisco systems เป็นมูลค่ามากถึงประมาณร้อยละ 27 ของต้นทุนขายทั้งหมด สาเหตุสำคัญที่ทำให้ต้องมีมูลค่าการสั่งซื้อจาก Cisco ในแต่ละปีมากเช่นนี้ก็ด้วยเหตุที่ว่าสินค้าจาก Cisco ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทฯได้ลงทุนอย่างมากในการฝึกอบรมวิศวกรและพนักงานขายเพื่อให้ได้รับการรับรองจาก Cisco ตลอดมา จนทำให้บริษัทฯได้รับการแต่งตั้งจาก Cisco ให้เป็นคู่ค้าในระดับ Gold Partner ซึ่งเป็นระดับที่สูงที่สุดมาหลายปี

การอยู่ในระดับ Gold Partner มานานนี้เองทำให้เราได้รับการสนับสนุนทั้งด้านเทคนิคและส่วนลดทางการค้าที่ดีกว่าคู่ค้าในระดับอื่นที่อยู่ในระดับรองลงมา บริษัทฯ ทราบดีว่าการพึ่งพาผู้ค้ารายเดียวเป็นความเสี่ยงในระดับที่สูง บริษัทฯจึงได้เป็นคู่ค้ากับผู้ผลิตรายอื่นด้วย ซึ่งมีชื่อเสียงอยู่ในระดับเดียวกันกับ Cisco ผู้ผลิตเหล่านี้ก็เป็นผู้ผลิตชั้นนำในสาขาของตน

ความเสี่ยงด้านการส่งมอบโครงการ

โครงการเทคโนโลยีสารสนเทศการสื่อสารมักจะมีอายุการส่งมอบโครงการประมาณ 3-12 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ ถ้าบริษัทฯไม่สามารถส่งมอบโครงการในเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทฯอาจถูกปรับจากการส่งงานล่าช้าได้ ตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯถูกปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าคิดเป็นมูลค่าโดยเฉลี่ยน้อยกว่าร้อยละ 1 ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งถือได้ว่าน้อยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทในธุรกิจเดียวกัน

สาเหตุหลักของความล่าช้าของโครงการมักจะมาจากปัจจัยภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ เช่น ความล่าช้าจากการส่งของจากคู่ค้าหรือการเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์ที่ติดตั้งเพื่อที่จะป้องกันบทปรับที่จะเกิดขึ้นจำเป็นต้องมีวิธีการจัดการโครงการอย่างชัดเจน กระบวนการนี้ต้องอาศัยการติดตามโครงการอย่างใกล้ชิดและการประสานงานที่ดีระหว่าง บริษัทฯ คู่ค้า และผู้ผลิต ซึ่งทำให้สามารถระบุปัญหาและลดผลกระทบต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ล่วงหน้า

เมื่อเริ่มโครงการ บริษัทฯ จะติดตามและตรวจสอบระยะเวลาการส่งมอบโครงการอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตามหาก คู่ค้ามีความต้องการใช้ระบบงานที่ช้ากว่าอย่างเร่งด่วน บริษัทฯ ก็สามารถจัดหาระบบงานสำรองเพื่อใช้งานชั่วคราวระหว่างรอ การส่งมอบโครงการอย่างสมบูรณ์ต่อไป

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

โดยทั่วไปก่อนดำเนินโครงการ บริษัทฯ ต้องประมาณการต้นทุนโครงการล่วงหน้าเป็นระยะเวลาประมาณ 1-2 เดือน เพื่อจะใช้ในขบวนการประมาณงานโครงการต่างๆ ซึ่งหากต้องการนำเข้าอุปกรณ์บางส่วนจากต่างประเทศ ต้นทุนโครงการอาจ ได้รับผลกระทบอันเนื่องมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มี ยอดคงเหลือของลูกหนี้การค้าและเจ้าหนี้การค้าที่เป็นเงินสกุลต่างประเทศจำนวน 7.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 6.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ นอกจากนี้ยังมียอดคงเหลือของสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อใช้สำหรับจ่ายชำระค่า สินค้าเป็นจำนวน 5.1 ล้านดอลลาร์ โดยอัตราแลกเปลี่ยนที่ตกลงล่วงหน้าไว้คือ 32.56 ถึง 33.17 บาท ต่อหนึ่งเหรียญสหรัฐฯ และมียอดคงเหลือของสัญญาขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเป็นจำนวน 5.5 ล้านดอลลาร์ โดยอัตราแลกเปลี่ยนที่ตกลง ล่วงหน้าไว้คือ 32.88 ถึง 33.03 บาท ต่อหนึ่งเหรียญสหรัฐฯ จากความเสี่ยงข้างต้น บริษัทฯ ได้กำหนดวิธีลดความเสี่ยง ดังกล่าวโดย

1. กำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนโครงการ
2. การทำสัญญาซื้อ-ขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าครอบคลุมทั้งจำนวน

โดยในปี 2560 นี้ บริษัทฯ ได้เตรียมการใช้เครื่องมือต่างๆ ทางการเงินเพื่อประสิทธิภาพในการบริหารความเสี่ยงให้เกิด ประโยชน์สูงสุดกับบริษัท

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐ

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศนับว่าเป็นธุรกิจที่มีทิศทางการเติบโตที่ดีมาก เนื่องจากได้รับนโยบายของรัฐหรือกฎหมายมา สนับสนุนเรื่องการลงทุนพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง ตัวอย่างเช่น การประกาศนโยบายของรัฐเกี่ยวกับ ดิจิทัล เพื่อเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (Digital Economy) ซึ่งกำหนดแผนการดำเนินงานในระยะแรกที่จะส่งเสริมการเข้าถึงการใช้งาน อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband) ในระดับหมู่บ้าน เช่น เน็ตประชารัฐ และการสร้างการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตเพื่อการเป็น Regional Hub ของอาเซียน เป็นต้น นโยบายเหล่านี้ส่งผลดีต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมให้มีโอกาสเข้าร่วมประมาณงาน ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐในโครงการต่างๆ เหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อทั้งบวกและลบต่อโอกาสทางธุรกิจของ บริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิดและแจ้งข่าวให้นักลงทุนทราบอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากสถานการณ์ที่ควบคุมไม่ได้

เหตุการณ์ทางธรรมชาติที่ไม่สามารถควบคุมและคาดเดาได้ ส่งผลให้ภาคธุรกิจได้รับผลกระทบเกิดการชะลอตัว ในปี 2560 เกิดผลกระทบจากสภาวะทางธรรมชาติต่างๆ เช่น สถานการณ์ฝนตกอย่างหนักจนเกิดอุทกภัยในหลายพื้นที่โดยเฉพาะทางภาคเหนือ ภาคอีสาน และภาคใต้ เป็นต้น ซึ่งเหตุการณ์เหล่านี้สามารถส่งผลกระทบต่องานโครงการของบริษัทฯโดยไม่สามารถควบคุมได้

ความเสี่ยงจากรูปแบบการแข่งขันจากการเข้าสู่

เมื่อประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเริ่มขึ้นในปลายปี 2558 ก่อให้เกิดความร่วมมือทางธุรกิจต่างๆมากมาย เพื่อส่งเสริมขีดความสามารถที่มีรูปแบบของการแข่งขันที่หลากหลาย ทำให้บริษัทฯจึงต้องเตรียมพร้อมที่จะรับมือกับการแข่งขันทางธุรกิจที่เกิดขึ้นต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัท

ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ของบริษัท

ที่ตั้ง:	37/2 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320
ลักษณะทรัพย์สิน:	เนื้อที่ 3 งาน 80 ตารางวาประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 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:	456 ม.23 ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านเป็ด อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 1 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (1 กรกฎาคม 2560 – 30 มิถุนายน 2563)
อัตราค่าเช่า:	22,500 บาทต่อเดือน

4.2.3 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของศูนย์บริการเชียงใหม่	
ที่ตั้ง:	48/19 ถ.เชียงใหม่ สันกำแพง อ.เมือง จ.เชียงใหม่
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ชั้นเดียว
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 1 ปี (30 เมษายน 2560 – 30 เมษายน 2561)
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.พลาญชุมพล 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.คลองหิ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยคอนโด 8 ชั้น (เข้าชั้นล่างสุด)
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 1 ปี (1 กรกฎาคม 2560 – 30 มิถุนายน 2561)
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 ภายในอาคารนาริตะชั้น 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 128.65 ล้านบาท
2. ทรัพย์สินที่ให้เช่าและบริการ	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 149.25 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

รายละเอียดหลักทรัพย์ของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: AIT
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ	: 30 กรกฎาคม 2546
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด	: 6,705,429,152.50 บาท (ณ วันที่ 11 มกราคม 2561)
ทุนจดทะเบียน	: 1,031,604,485 บาท
ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	: 1,031,604,485 บาท
จำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด	: 6,575 ราย (ณ วันที่ 25 สิงหาคม 2560)
% Free float	: 70.51% (ณ วันที่ 7 มีนาคม 2560)

ประเภทธุรกิจ

ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารรวมทั้งให้บริการด้านบำรุงรักษาและพัฒนาโปรแกรมระบบงาน

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ที่

ศูนย์บริการ

เลขทะเบียนบริษัท

โทรศัพท์

โทรสาร

Web site

37/2 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง
กรุงเทพฯ 10320

7 แห่ง ได้แก่ ชลบุรี ขอนแก่น เชียงใหม่ สุราษฎร์ธานี พิษณุโลก
สงขลา และนครราชสีมา

0107546000067

0-2275-9400

0-2275-9100 และ 0-2275-9200

www.ait.co.th

ผู้ตรวจสอบบัญชี

1. นางสาวมณีรัตน์บรรณกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5313 และ/หรือ
2. นายเติมพงษ์ โอปนพันธ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4501 และ/หรือ
3. นางสาวสุมาลี รวีวราบัณฑิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3970

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ที่อยู่ ชั้น 33 อาคาร เลอริชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ 0-2264-0777

โทรสาร 0-2264-0789-90

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ที่อยู่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์: 0-2009-9000 โทรสาร: 0-2009-9991 SET Contact center: 0-2009-9000

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

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-