

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นโดยการร่วมทุนของนายศิริพงษ์ อุณหพันธุ์ กับกลุ่มผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในสาขาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบ ให้คำปรึกษาและรับเหมาวางระบบคอมพิวเตอร์และโครงข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าในภาครัฐบาล เช่น บมจ. ทีโอที หรือ บมจ. กสท ซึ่งถือว่าเป็นผู้นำอุตสาหกรรมในด้านการสื่อสาร

ลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ คือ ผู้ออกแบบระบบเครือข่ายและระบบสื่อสาร ให้สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลตรงต่อความต้องการของลูกค้า (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

พัฒนาบุคลากรให้เป็นมืออาชีพ และสร้างความมั่นคงในชีวิตการทำงานและชีวิตครอบครัว

ต่อผู้ถือหุ้น

สร้างความเชื่อมั่นและให้ผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น

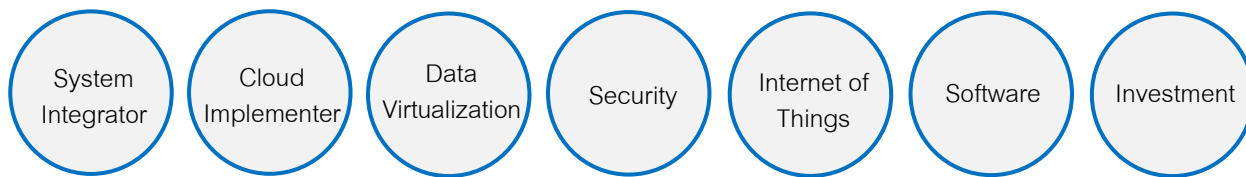
ต่อคู่ค้า

สร้างความไว้วางใจต่อพันธมิตรทางธุรกิจที่พร้อมจะเติบโตและประสบความสำเร็จไปด้วยกัน

ต่อสังคมชุมชน

ตอบแทนสังคมด้วยการสร้างดิจิทัลเพื่อสังคม

แนวทางในการดำเนินธุรกิจปี 2562



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

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

2. สายธุรกิจ **Cloud Implementer** คือ ธุรกิจสร้างระบบคลาวด์ (Cloud) ให้กับลูกค้าทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ องค์กรเหล่านี้มักจะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ที่มีบริษัทลูกมากมาย 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 ลดค่าใช้จ่ายด้านไอทีผ่าน นโยบายที่เปิดใช้งานเวิร์กโฟลว์อัตโนมัติ

7. สายธุรกิจ **การลงทุน** คือ การลงทุนในธุรกิจที่สร้างผลตอบแทนในระยะยาวและต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ธุรกิจ Start Up ที่เป็นนวัตกรรมที่เกิดจากความคิดสร้างสรรค์

จากการปรับแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จะเห็นได้ว่าธุรกิจของบริษัทฯ จะเป็นธุรกิจที่ให้คำตอบแก่ลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์แบบครบวงจร ตลอดจนรองรับการเปลี่ยนแปลงของโลกในยุค Digital Transformation นอกเหนือจากการกำหนดแนวทางธุรกิจใหม่แล้ว บริษัทฯ ยังปรับปรุงองค์กรภายในทั้งฝ่ายขายและฝ่ายให้การสนับสนุนต่างๆ ให้สอดคล้องกับแนวทางธุรกิจใหม่แล้ว รวมทั้งการปรับปรุงระบบและขั้นตอนการดำเนินการเพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ด้วยการนำเทคโนโลยีต่างๆ มาช่วยให้เกิดความรวดเร็ว แม่นยำ และมีข้อมูลสถิติด้านต่างๆ สนับสนุนการบริหารงานและการตัดสินใจอย่าง

มีประสิทธิภาพ ตลอดจนการพัฒนาบุคลากรด้านต่างๆ ให้มีความรู้ความสามารถมากขึ้น และสามารถตอบสนองการให้บริการลูกค้าได้ในทุกด้านเยี่ยมืออาชีพ ขบวนการทั้งหมดนี้คือการ Transform Business ของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงในยุค Digital Transformation

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

การเปลี่ยนแปลงพัฒนาการสำคัญของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

ปี 2561

- เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2561 บริษัท เจเนซิส ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด (Genesis) กิจการร่วมค้า ผู้ให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์แบบครบวงจร ได้เริ่มเปิดให้บริการ
- ช่วงต้นเดือน มกราคม 2561 บริษัท คัมปานา จำกัด (Campana) บริษัทร่วมค้าของกิจการร่วมค้า ผู้ได้รับใบอนุญาตให้ดำเนินโครงการไฟเบอร์ออฟติกในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา(พม่า) ได้เริ่มเปิดให้บริการเคเบิลบนดิน ภายใต้ชื่อโครงการ TARO
- เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2561 นายโชติวัฒน์ ต้นธนาสาร กรรมการและผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ฝ่ายขายโครงการพิเศษ ได้เข้าร่วมพิธีลงนามสัญญา “โครงการพัฒนาระบบบริหารทรัพยากรบุคคล (HRIS)” กับการรถไฟแห่งประเทศไทย
- เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2561 ได้เปิดบริษัทย่อยชื่อ “S P Recourses and Commercials Pte. Ltd.” โดยจัดตั้งที่ประเทศสิงคโปร์เพื่อจำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่และอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และดำเนินธุรกิจอื่นๆ มูลค่าเงินลงทุนจำนวน 100,000 เหรียญสิงคโปร์

ปี 2560

- เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ มีมติอนุมัติให้ลงทุนใน Campana Group Pte. Ltd. บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งในประเทศสิงคโปร์และเป็นบริษัทร่วมค้าของบริษัท ล็อกซเลย์ แอนด์เอไอที โฮลดิ้ง จำกัด (‘LAH’) โดยบริษัทซื้อหุ้นแทน LAH ซึ่งได้สละสิทธิการเข้าลงทุนเป็นจำนวนเงิน 2.5 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เป็นผลให้บริษัทฯ มีสัดส่วนการลงทุนในบริษัทดังกล่าวร้อยละ 8.04 ของทุนจดทะเบียน
- เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2560 TraiNex Training Center หรือศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรด้านไอที โดยบริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ได้ย้ายที่ทำการแห่งใหม่ไปที่ อาคารไซเบอร์เวิลด์ รัชดาภิเษก ทั้งนี้เพื่อพัฒนาและส่งเสริมความรู้แก่บุคลากรในสายอาชีพให้มีคุณภาพและมีความเป็นมืออาชีพมากขึ้น ซึ่งนอกจากการรองรับการฝึกอบรมลูกค้าจากการขายโครงการของบริษัทฯ แล้ว องค์กรภาคเอกชนยังสามารถจัดส่งบุคลากรเข้ามาอบรมเพื่อนำกลับไปพัฒนาองค์กรให้แข็งแกร่ง อีกทั้งยังเปิดโอกาสให้บุคคลทั่วไปที่สนใจสามารถเข้าร่วมอบรมได้อีกด้วย สะท้อนให้เห็นถึงการเติบโตของธุรกิจในการเตรียมความพร้อมเพื่อตอบสนองความต้องการบุคลากรในสายอาชีพนี้ที่เพิ่มมากขึ้นได้เป็นอย่างดี
- เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2560 นายศิริพงษ์ ชื่นทรพันธ์ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ และ ผศ.ดร.สุพันธุ์ ตั้งจิตกุศลมั่น รองอธิการบดีอาวุโสฝ่ายบริหารวิชาการ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ได้ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งทางด้านนวัตกรรมและการพัฒนาองค์ความรู้ เพื่อผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพ รองรับการแข่งขันและการเติบโตในสายธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ

- เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2560 นายศิริพงษ์ 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 สายงานการเงินและแผนงาน ยุทธศาสตร์ 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

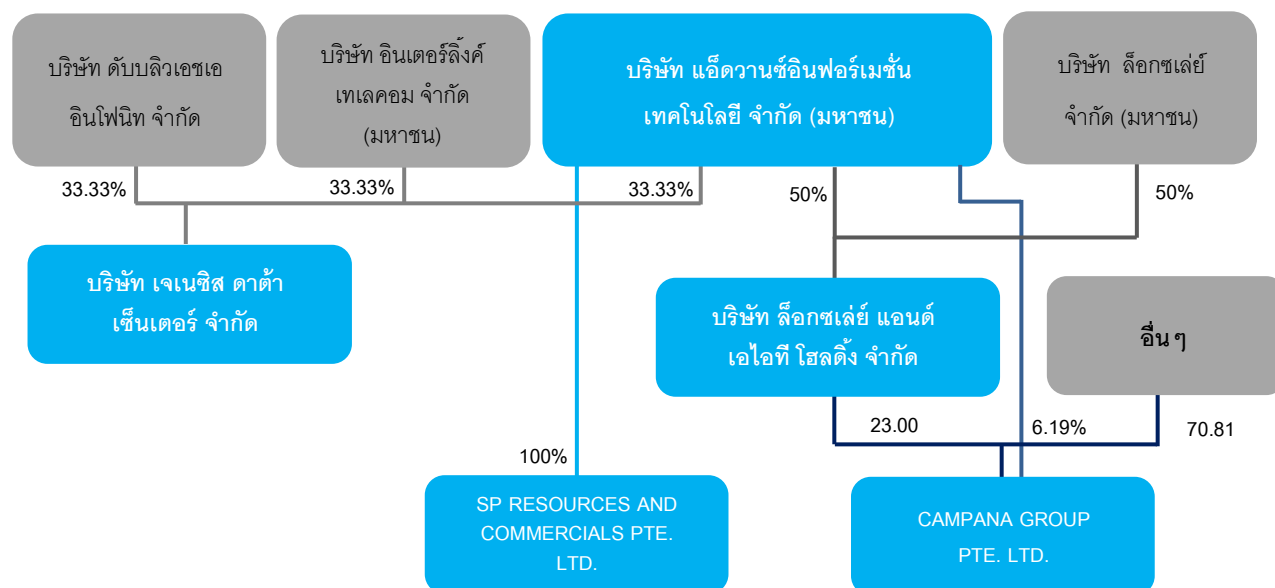
- เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 นายศิริพงษ์ อุณหพันธ์ุ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่, นายอัศวิน กังวลกิจ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานการเงินและแผนงานยุทธศาสตร์ และ นางสาวศศิเนตร อุณหพันธ์ุ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ร่วมให้ข้อมูลทิศทางการดำเนินงาน 'โฉมใหม่ AIT: ขับเคลื่อนประเทศไทยสู่สังคมดิจิทัล' 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 นายศิริพงษ์ อุณหพันธ์ุ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ และ รศ.ดร.สุเจตน์ จันทรังษ์ อธิการบดีมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร ได้ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือหรือ MOU กับคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร ในการแลกเปลี่ยนความร่วมมือทางวิชาการและบุคลากร เพื่อร่วมกันพัฒนาความรู้ความสามารถของนิสิตนักศึกษาให้ตรงกับความต้องการของตลาด

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

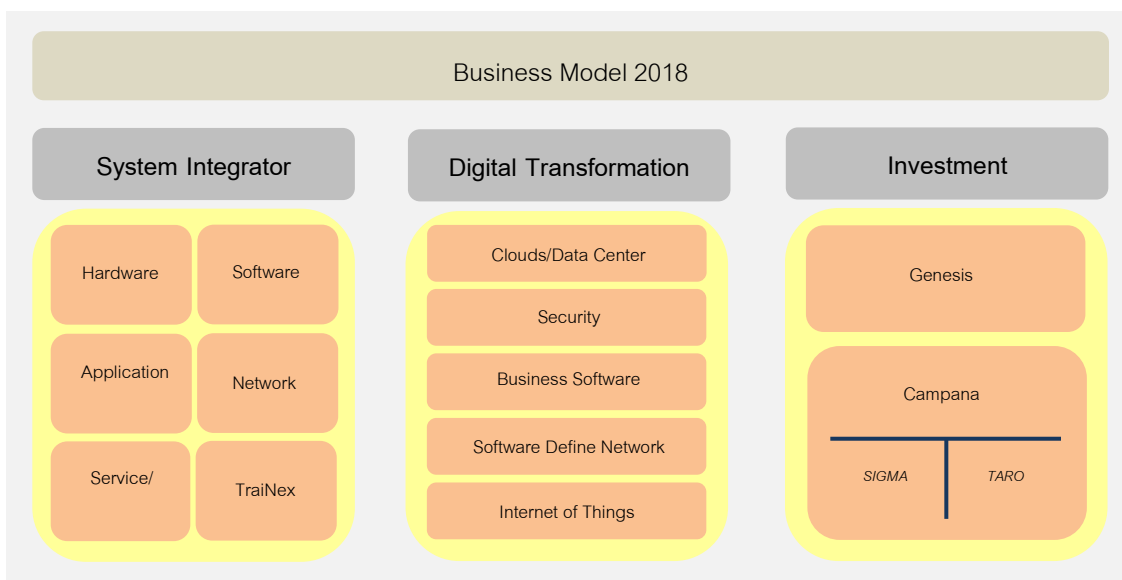
โครงสร้างรายได้

	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขายและบริการ	4,197.18	94.98	4,953.52	91.78	3,179.37	75.02
2. รายได้จากงานตามสัญญาก่อสร้าง	-	-	218.04	4.04	863.20	20.37
3. รายได้จากค่าเช่า	160.79	3.64	175.10	3.24	141.04	3.33
4. รายได้อื่นๆ	61.11	1.38	50.51	0.94	54.02	1.28
รวม	4,419.08		5,397.17		4,237.63	

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

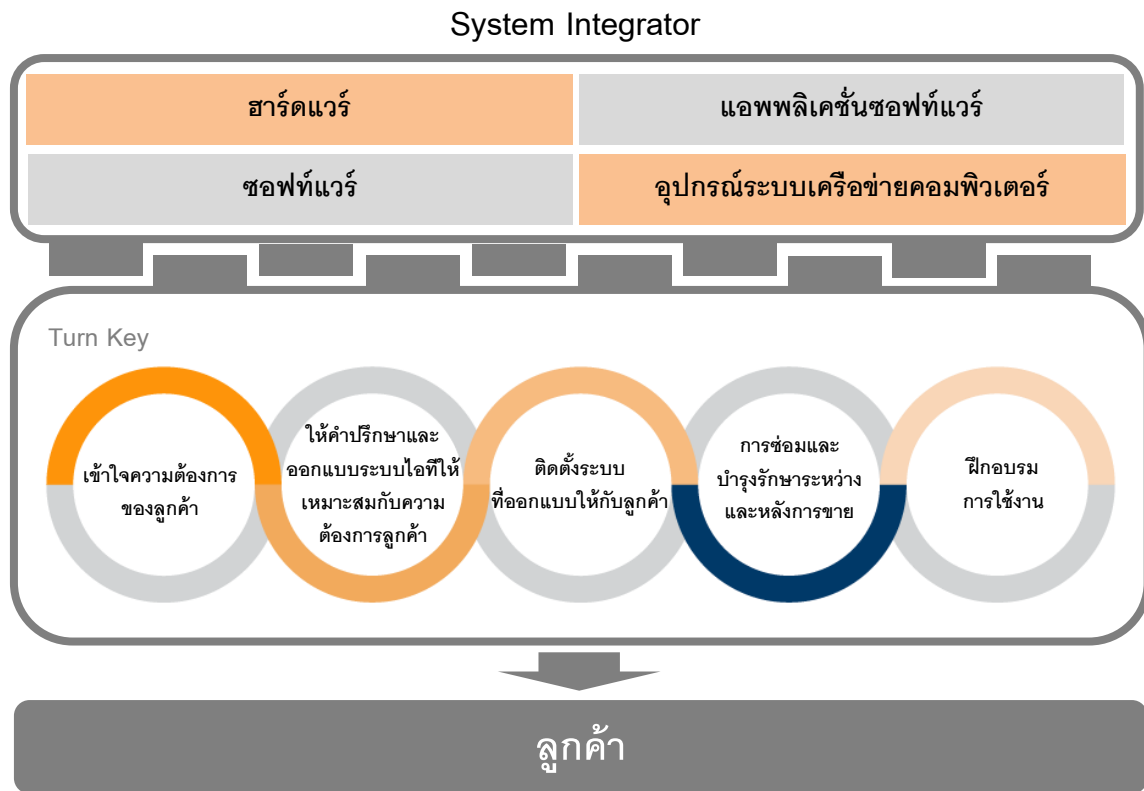
ในปี 2561 บริษัทฯ ได้มีการจัดทำโมเดลธุรกิจ (Business Model) เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายของบริษัทฯ ที่ได้กำหนดไว้ โดยได้แบ่งการดำเนินธุรกิจออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่

1. **System Integrator (SI)** การให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร
2. **Digital Transformation** การให้บริการด้านดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชันเพื่อเสริมธุรกิจ SI ให้มีการทำงานที่หลากหลายครบวงจรและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
3. **Investment** การลงทุนในธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมเพื่อสร้างโอกาสการต่อยอดให้ธุรกิจเติบโตและสร้างผลตอบแทนระยะยาว โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการลงทุนใน 2 บริษัท ได้แก่
 - บริษัท เจเนซิส ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด (Genesis) ผู้ให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์แบบครบวงจรและทันสมัย
 - บริษัท คัมปานา จำกัด (Campana) ผู้ดำเนินโครงการไฟเบอร์ออฟติกในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา (พม่า) ผ่านโครงการ 2 โครงการ ได้แก่
 1. โครงการ SIGMA (เดิมชื่อ MYTHIC) : เคเบิลออฟติกใต้น้ำ
 2. โครงการ TARO : เคเบิลออฟติคบนดิน



แผนภาพ 1.1 Business Model 2018

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจหลักของบริษัทฯ ยังคงเป็นผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร โดยเป็นผู้ออกแบบระบบคอมพิวเตอร์และระบบสื่อสารคอมพิวเตอร์ให้สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล ตรงต่อความต้องการงานของลูกค้า หรือ **System Integrator** โดยมีระบบที่ให้บริการประกอบไปด้วยคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ซิสเต็มส์ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชันซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ โดยบริษัทฯ มีลักษณะการขายแบบเบ็ดเสร็จ หรือ เทิร์นคีย์ (Turn Key) ตั้งแต่การทำความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า การให้คำปรึกษา การวางแผนงานโครงการ การออกแบบระบบ การดำเนินการการติดตั้ง การซ่อมบำรุงรักษา ตลอดจนมีการฝึกอบรมเพื่อสร้างความเข้าใจในการใช้งาน แสดงได้ดังแผนภาพ 1.2



แผนภาพ 1.2 การดำเนินธุรกิจ System Integrator

โดยบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ SI ตามแบบแผนและโครงสร้างงาน 4 ด้าน ดังนี้

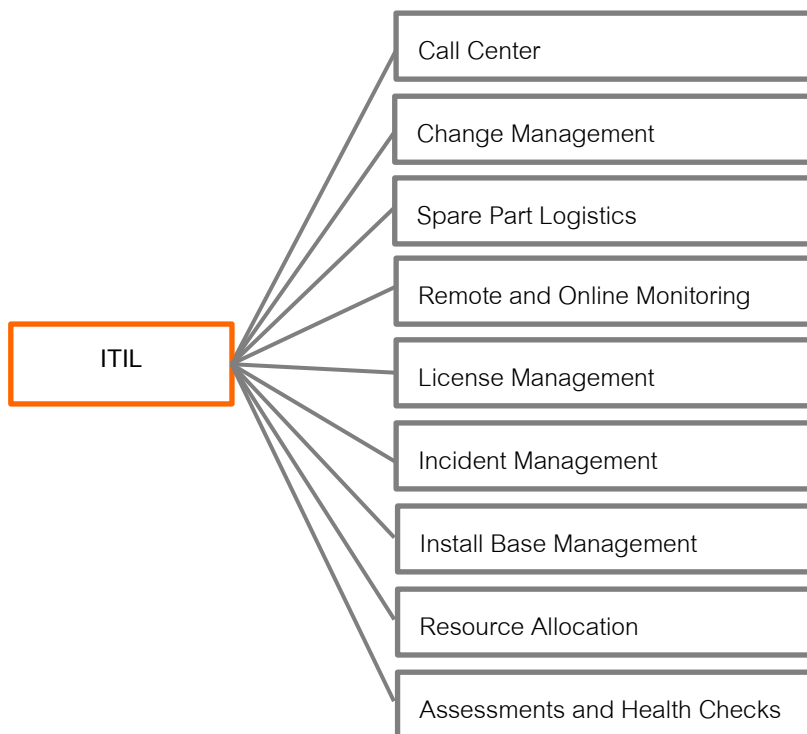
1. การขายสินค้าและการบริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม

งานโครงการเป็นองค์ประกอบหลักของการทำธุรกิจ แบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลักคือ โครงการที่มาจากการประมูลและโครงการที่มาจากการขายตรง บริษัทฯเอาใจใส่เป็นอย่างยิ่งกับความต้องการของลูกค้า และทำข้อเสนอทางด้านเทคโนโลยีที่ลูกค้าจะมั่นใจได้ว่าเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุด ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้าและการใส่ใจในรายละเอียดของโครงการถือเป็นกุญแจสำคัญที่ทำให้เราประสบความสำเร็จในการส่งมอบงานและทำให้ลูกค้าพึงพอใจ บริษัทฯมีทีมงานขายและทีมงานก่อนการขาย (Pre-sales) ที่มีความชำนาญสูงเพื่อให้มั่นใจได้ว่าข้อเสนอของโครงการเป็นที่เข้าใจถูกต้อง ชัดเจน ตรงกันทั้งบริษัทฯและลูกค้า เมื่อเริ่มรับงาน ฝ่ายการบริหารโครงการจะเข้ามารับผิดชอบเพื่อให้สามารถดำเนินโครงการได้อย่างเหมาะสมและเสร็จสมบูรณ์ ผู้จัดการโครงการจะเข้ามาจัดทีมงานผู้ชำนาญการและทีมวิศวกรที่ผ่านการฝึกอบรมเข้าดำเนินการ ทีมงานทั้งหมดจะเข้าดำเนินโครงการตามแผนงานและกระบวนการที่ได้รับการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดี สิ่งเหล่านี้เป็นพื้นฐานสำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้บริษัทฯประสบความสำเร็จมาจนทุกวันนี้

บริษัทฯ ดำเนินการโครงการที่มีมูลค่าโครงการตั้งแต่หลักแสนบาทไปจนถึงกระทั่งโครงการมูลค่าเป็นหลักพันล้านบาท ขึ้นอยู่กับลูกค้า ซึ่งปัจจุบันฐานลูกค้ามีตั้งแต่บริษัทขนาดเล็กจนถึงบริษัทขนาดใหญ่ รวมไปถึงหน่วยงานราชการและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หลังจากส่งมอบและฝึกอบรมการใช้งานเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯจะเริ่มการบริการหลังการขาย และทำการซ่อมบำรุงระบบให้กับลูกค้า

2. การให้บริการดูแลบำรุงรักษา

การบริการดูแลบำรุงรักษาทุกด้านที่ยืดหยุ่นและมีความหลากหลาย โดยออกแบบให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ด้วยประสบการณ์ที่มีกว่า 25 ปี ในด้านต่างๆ เช่น การออกแบบดำเนินโครงการ การบำรุงรักษาเครือข่ายเซิร์ฟเวอร์และซอฟต์แวร์ เป็นต้น โดยใช้ระบบ Information Technology Infrastructure Library (ITIL) เข้ามาผสมผสานกับการปฏิบัติงานเพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถให้บริการที่สอดคล้องและครอบคลุม



แผนภาพ 1.3 องค์ประกอบของระบบ ITIL

3. การบริการจัดการไอที (Managed Services)

การบริการจัดการและรับผิดชอบด้านไอทีรายวัน ภายใต้การดูแลด้วย Managed Services ของบริษัทฯ โดยลูกค้าสามารถลดภาระความรับผิดชอบด้านไอทีแบบรายวันมาเป็นการดูแลของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้มั่นใจได้ว่ากิจกรรมต่างๆ จะได้รับการปรับปรุงเพิ่มประสิทธิภาพการบริการ โดย Managed Services ของบริษัทฯ สามารถนำเสนอการดูแลทั้งระบบโครงสร้างพื้นฐานหรือเป็นบางส่วนก็ได้ ซึ่งประกอบไปด้วย

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

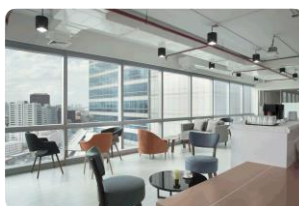
การบำรุงรักษาโครงสร้างพื้นฐานไอทีกลายเป็นเรื่องซับซ้อน ยุ่งยาก และความต้องการของพนักงานก็เพิ่มมากขึ้น การจัดการผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเป็นเรื่องที่เสียเวลาและลำบาก บริษัทฯ สามารถเข้าไปจัดการปัญหาความยุ่งยากดังกล่าวเพื่อให้ลูกค้าสามารถจัดการโครงสร้างพื้นฐานไอทีได้อย่างเหมาะสมตลอดเวลา

ปัจจุบันความต้องการของลูกค้าเกี่ยวกับ Managed Services ได้เพิ่มมากขึ้นจากเดิมที่เป็นลักษณะของการบังคับซื้อ และไม่ได้เพิ่มมูลค่าของธุรกิจ แต่บริษัทฯ ทำงานในลักษณะที่แตกต่าง โดยสร้างความเข้าใจให้ลูกค้าได้รับทราบถึงประโยชน์จากการมีเครือข่ายที่เหมาะสมตามความจำเป็น ซึ่งจะสามารถหลีกเลี่ยงการสะดุดของเครือข่าย (Downtime) ที่อาจจะกระทบต่อผลประกอบการของธุรกิจได้

4. การฝึกอบรม (TraiNex Training Center)

“เทรนนิ่งเซ็นเตอร์” (TraiNex Training Center) ศูนย์อบรมทางวิชาการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัท ได้เปิดขึ้นเพื่อให้บริการการฝึกอบรมด้านไอทีให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ ด้วยการสร้างความรู้ความเข้าใจในการปฏิบัติงาน อีกทั้งยังเปิดโอกาสให้แก่องค์กรธุรกิจและบุคคลทั่วไปในอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศได้เข้ามาเรียนรู้เสริมทักษะเพิ่มเติม ด้วยปรัชญาการถ่ายทอดความรู้ 3E's คือ

Expert	อบรมด้วยอาจารย์ที่ได้รับการรับรองจากสถาบันชั้นนำของโลก
Experience	ถ่ายทอดความรู้จากประสบการณ์ตรงในหลักสูตรที่สอน
Experiment	เรียนรู้จากการใช้อุปกรณ์จริงที่ทันสมัยและครบครัน



นอกจากนี้ ศูนย์อบรมฯ ยังได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Cisco Authorized Learning Partner และอาจารย์ทุกท่านเป็นผู้ที่ผ่านการรับรองและได้รับประกาศนียบัตรให้เป็น Cisco Certified Systems Instructor (CCSI) และ Cisco Certified Internetwork Expert (CCIE) ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่า ศูนย์อบรมฯ สามารถให้บริการอบรมหลักสูตร Cisco และหลักสูตรอื่นๆ ในอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกระดับได้อย่างดีเยี่ยม พร้อมกันนี้ยังได้มีการจัดกิจกรรมออกนอกร่วมกับทางบริษัท Cisco Systems ประเทศไทย รวมถึงงานมหกรรมด้านไอทีต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ และเผยแพร่ให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น ปัจจุบัน TraiNex Training

Center ตั้งอยู่ที่ 90 อาคาร CW Tower B ชั้น 16 ถ.รัชดาภิเษก กรุงเทพฯ 10310 และมีสาขาย่อย 1 สาขา ได้แก่ จ.ขอนแก่น รายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.trainextrainingcenter.com

บริษัท ตระหนักดีว่าเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology :ICT) คือ โครงสร้างพื้นฐานสำคัญในการเชื่อมต่อของอุปกรณ์ต่างๆ เช่น คอมพิวเตอร์ เซิร์ฟเวอร์ เครือข่ายทั้งใช้สาย/ไร้สาย Data Centers และจากการเป็นผู้ให้บริการมายาวนานทางด้าน ICT และ System Integrator บริษัทได้ติดตั้ง Core ICT ไปแล้วในหลายหน่วยงาน ตัวอย่างของระบบงานที่บริษัทได้เคยดำเนินการติดตั้งและดูแลบำรุงรักษา ได้แก่



แผนภาพ 1.4 ตัวอย่างของระบบงานที่บริษัทฯ ดำเนินการ

1. เครือข่ายหลัก (Core Networking)

บริษัทได้ติดตั้งระบบเครือข่ายหลัก (Core Networking) ให้กับผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ในระดับชาติ เช่น TOT และ CAT นอกจากนี้ยังได้ติดตั้งเครือข่ายในหน่วยงานการศึกษา มหาวิทยาลัย ธุรกิจขนาดใหญ่ รวมทั้งระบบเครือข่ายไร้สายอีกหลายแห่ง โดย “เครือข่ายหลัก” มักจะทำให้นึกถึง Router และ Switch ซึ่งเป็นพื้นฐานของการทำเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ทั้ง routing และ switching หมายถึงการส่งผ่านข้อมูลทั้งในรูปแบบของภาพและเสียงในเครือข่ายเดียว (Switching) และในหลากหลายเครือข่าย (Routing)

อย่างไรก็ตาม โลกในทุกวันนี้กำลังเข้าสู่โลกแห่งยุคดิจิทัลมากขึ้นและบริษัทได้พัฒนาและเชื่อมโยงรอยต่อของเทคโนโลยีนั้นเพื่อพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ให้สามารถช่วยสนับสนุนความต้องการของลูกค้าที่อยู่ในช่วงของการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเช่นกัน

2. การสื่อสารแบบรวมศูนย์ (Unified Communications)

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

3. การรักษาความปลอดภัยของข้อมูล (IT Security Solutions)

การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในระบบสารสนเทศเป็นสิ่งสำคัญมากกับการดำเนินธุรกิจ ในขณะนี้เทคโนโลยีใหม่ๆ อาทิ Cloud ได้เพิ่มความสำคัญของระบบรักษาความปลอดภัยในระบบงานและข้อมูลของลูกค้ามากขึ้น ธุรกิจต่างๆได้เพิ่มการพึ่งพาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในการป้องกันการโจรกรรมทางคอมพิวเตอร์ ไวรัสมัลแวร์ และแม้แต่การทำโจรกรรมโดยพนักงานของตนเอง สิ่งต่างๆเหล่านี้เป็นหัวใจของการดำเนินการด้านสารสนเทศ

4. ระบบเครือข่ายไร้สาย (Wireless Solutions)

ปัจจุบันความต้องการในเครือข่ายไร้สายบนโน้ตบุ๊ก สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ตเพิ่มมากขึ้น ความต้องการเหล่านี้ไม่เพียงแต่เพื่ออำนวยความสะดวก แต่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริการของลูกค้า บริษัทฯได้ดำเนินการในสิ่งต่างๆเหล่านี้มาแล้ว เช่น การออกแบบ และติดตั้งเครือข่ายไร้สายในหลายๆ องค์การ เป็นต้น

5. ศูนย์ข้อมูล/เทคโนโลยีคลาวด์ (Data Centers / Cloud)

โครงสร้างพื้นฐานของเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน นอกจากจะมีการขยายตัวอย่างมากในทุกระดับแล้ว ยังมีความสลับซับซ้อนของเครือข่ายเป็นอย่างมาก ธุรกิจเอกชนขนาดใหญ่ได้เพิ่มการลงทุนในเรื่องศูนย์ข้อมูล (Data Centers) มากขึ้น โดยการสนับสนุนจากโครงข่ายระดับนานาชาติและกลยุทธ์ด้านการจัดการที่จัดเก็บข้อมูล (Storage) ในการดำเนินการจัดหาและตอบสนองต่อความต้องการในการเติบโตอย่างรวดเร็วของเครือข่ายดังกล่าวที่ต้องอาศัยการติดตามวิวัฒนาการของเทคโนโลยี ความชำนาญ ประสบการณ์ และการเอาใจใส่อย่างมาก

ในปัจจุบันนี้ การดำเนินธุรกิจต่างๆ ได้ใช้เทคโนโลยีคลาวด์ (Cloud) กันเพิ่มมากขึ้น คลาวด์ได้ทำให้ธุรกิจเหล่านั้นสามารถจัดการด้านการใช้ทรัพยากรคอมพิวเตอร์ได้ดีขึ้น เช่น ด้านเครือข่าย ด้านการจัดการที่เก็บข้อมูล (Storage) เป็นต้น บริษัทฯ ได้ทำการออกแบบ ติดตั้ง และทดสอบระบบศูนย์ข้อมูล (Data centers) ไปหลายแห่ง และได้แนะนำลูกค้าเกี่ยวกับกลยุทธ์ต่างๆเพื่อรองรับเทคโนโลยีคลาวด์ที่เกิดขึ้น

6. การใช้เครือข่ายให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด (Network Optimization)

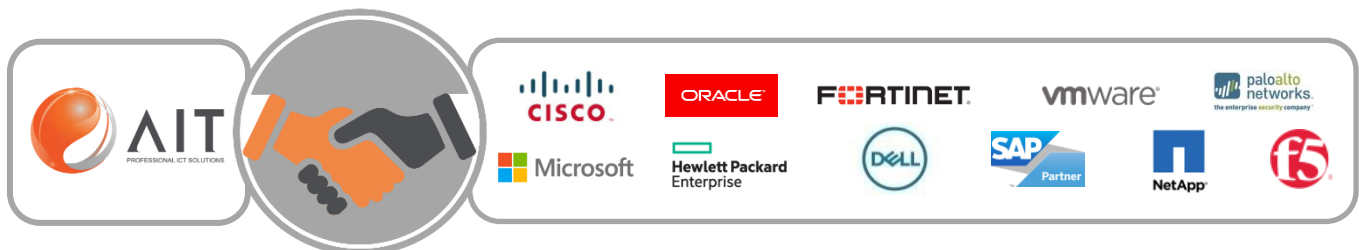
เครือข่ายที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการขององค์กร นอกจากจะทำให้ผู้ใช้งานรำคาญใจแล้ว ประสิทธิภาพในการทำงานขององค์กรนั้นๆยังลดลงอีกด้วย บริษัทฯจึงได้นำเสนอการตรวจสอบสุขภาพของระบบเครือข่าย และการแนะแนวทางการจัดการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของระบบเครือข่าย ซึ่งส่งผลต่อการประหยัดการลงทุนด้านไอทีให้ลูกค้าเป็นอย่างมาก

7. โปรแกรมประยุกต์ทางธุรกิจ (Business Applications)

โปรแกรมประยุกต์ทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญมากเมื่อพูดถึงเทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ (Enterprise Information Technology) การปราศจากซึ่งโปรแกรมประยุกต์และข้อมูล โครงสร้างพื้นฐานในโลกธุรกิจก็หมดความหมาย ในช่วงระยะเวลากว่า 25 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯได้ทำการคิดสรรและพัฒนาโปรแกรมประยุกต์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในด้านต่างๆ ดังนี้

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

บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการสร้างผลงานและรักษาชื่อเสียงในวงการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ในประเทศมาอย่างยาวนานจนเป็นที่ยอมรับในภาคราชการและภาคเอกชน บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในโครงการต่างๆ ในบทบาทที่หลากหลาย เช่น คู่สัญญาหลัก (Prime Contractor), คู่สัญญาช่วง (Subcontractor), กิจการร่วม (Consortium) เป็นต้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของโครงการที่บริษัทฯ ได้นำเสนอ โดยบริษัทฯ มีพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยีที่เป็นที่รู้จักในสาขาต่างๆ มากมายเพื่อให้การดำเนินงานเกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด เช่น Cisco System, Oracle, HPE, DELL, SAP, Microsoft, F5, NetApp, Fortinet, VMWare และ Symantec เป็นต้น และนอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีศูนย์บริการอยู่ใน 7 จังหวัดเพื่อรองรับการให้บริการที่ทั่วถึงทั้งประเทศ ได้แก่ ชลบุรี ขอนแก่น เชียงใหม่ สุราษฎร์ธานี พิษณุโลก สงขลา และ นครราชสีมา



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

การตลาดและกลยุทธ์

บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันไว้ดังนี้

- รักษาระดับคุณภาพสูงสุดของสินค้าและบริการ
- เข้าถึงลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้น เพื่อจะสามารถให้คำแนะนำในเรื่องการวางแผนและการออกแบบระบบ
- ทำความเข้าใจอย่างชัดเจนเกี่ยวกับตัวโครงการ พร้อมคัดสรรสินค้าและเทคโนโลยีที่เหมาะสมและสร้างความพอใจให้ลูกค้ามากที่สุด
- ให้บริการหลังการขายที่ดีที่สุด จากศูนย์บริการ 7 แห่งที่สามารถครอบคลุมได้ทั่วประเทศ
- รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
- พัฒนาคุณภาพบุคลากรต่อไปอย่างไม่หยุดยั้ง
- เพิ่มความยืดหยุ่นและความรวดเร็วในการแก้ปัญหา

- รักษาความสัมพันธ์และความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าของบริษัทฯ

สำหรับการประเมินงานโครงการทั้งในภาคราชการและภาคเอกชน บริษัทฯมีเกณฑ์ที่ใช้ในการประเมินงาน ดังนี้

- ระดับความเข้าใจในความต้องการของโครงการ
- คุณภาพด้านเทคนิคของข้อเสนอโครงการ
- ความพร้อมด้านบุคลากรของบริษัทฯและผลงานอ้างอิง
- มูลค่าโครงการและฐานะการเงินของบริษัทฯ

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีการรับงานโดยผ่านการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรงเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ของภาครัฐ โดยในปี 2561 มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 23 ของยอดขายรวม ซึ่งผลจากกลยุทธ์ในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และความหลากหลายในด้านของผลิตภัณฑ์และการบริการที่น่าเสนอ รวมถึงคุณภาพของการให้บริการที่ดี จึงทำให้รายได้ของบริษัทฯส่วนใหญ่ยังคงมาจากรฐานลูกค้าเดิมอันเนื่องมาจากความไว้วางใจและยอมรับในผลงานเป็นอย่างดีจากลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งและแบ่งทีมงานขายออกเป็น 4 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มธุรกิจด้านการสื่อสารเคลื่อนที่และสื่อสารไร้สาย กลุ่มธุรกิจด้านโทรศัพท์พื้นฐานและเครือข่ายแบบมีสาย กลุ่มเอกชน และกลุ่มหน่วยงานราชการ โดยทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2561 ที่ผ่านมาและต่อไปอีก 2-3 ปีข้างหน้า นับเป็นยุคของการเปลี่ยนถ่ายจากยุคของเทคโนโลยีสารสนเทศไปสู่ยุคของดิจิทัล ซึ่งในหลายภาคส่วนได้มีแนวโน้มที่จะปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในยุคของการเปลี่ยนถ่าย (Digital Transformation) นี้ นับจากการบริหารระดับประเทศ รัฐบาลได้จัดตั้งกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Ministry of Digital Economy and Society) ขึ้นทดแทนกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Ministry of Information and Communication Technology) เพื่อกำหนดนโยบายในการเปลี่ยนถ่ายในทุกภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องให้ทันสมัยและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในยุคดิจิทัล หรือแม้แต่การผลักดันนโยบาย Thailand 4.0 ของรัฐบาลในทุกภาคส่วนเพื่อให้เกิดผลเป็นรูปธรรมในยุคของดิจิทัลนี้มากขึ้น

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

1. การเปลี่ยนถ่ายองค์กรให้เป็น องค์กรยุคดิจิทัลเพื่อยกระดับประสิทธิภาพและประสิทธิผลของกระบวนการทำงานขององค์กร โดยมีนโยบายในการทำ re-process engineering ใหม่เพื่อให้องค์กรมีประสิทธิภาพในการบริการที่คล่องตัว รวดเร็วยิ่งขึ้น ซึ่งได้วางแผนในการนำเอาโมบายแอปพลิเคชันและเทคโนโลยีมาบริหารและจัดการ อีกทั้งยังมีนโยบายจัดทำ Business Dash Board ขององค์กร เพื่อให้ผู้บริหารได้เห็นข้อมูลในแง่มุมทางธุรกิจและทำนายแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงได้อย่างถูกต้อง พร้อมด้วยการผลักดันสู่องค์กรยุคดิจิทัลแบบเต็มรูปแบบทั้งนามธรรมและรูปธรรมในอนาคตอันใกล้

2. กำหนดทิศทางการทำตลาด ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนถ่ายของเทคโนโลยีและพฤติกรรมความต้องการของความต้องการในการซื้อและใช้งานของลูกค้า เพราะการเกิดของเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่จะมาทดแทนเทคโนโลยียุคเก่า ทำให้บริษัทต้องสร้างตลาดใหม่โดยอาศัยจุดแข็งบนพื้นฐานที่มีอยู่เดิม ด้วยการสร้างทีม Digital Transformation ขึ้น เพื่อให้คำปรึกษากับลูกค้าที่มีความต้องการในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Data Center, Cloud, Big Data/Analytics, IoT และ Software Defined Network (SDN) โดยเน้นต่อยอดจากเทคโนโลยี Infrastructure ที่บริษัทมีความชำนาญเป็นอย่างดีอยู่แล้ว พร้อมกันนี้ทางบริษัทยังให้บริการครอบคลุมไปถึงเทคโนโลยีการรักษาความปลอดภัย(Cyber Security) ให้กับกลุ่มเทคโนโลยีใหม่ๆ เหล่านี้ ซึ่งจะเห็นว่าเทคโนโลยีการรักษาความปลอดภัยนี้ยังคงเป็นพื้นฐานที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ เพื่อครอบคลุมเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้เกิดความปลอดภัยในการใช้งานและบริการ จากการกำหนดแนวทางการทำตลาดนี้ ทางบริษัทจึงพยายามหาพันธมิตรร่วมเพื่อขยายฐานลูกค้าของบริษัทที่มีอยู่ จากที่กล่าวมาจะเห็นว่ารายได้ที่เกิดจากธุรกิจที่เป็นเทคโนโลยีใหม่ในกลุ่ม Digital Transformation นี้คิดเป็นสัดส่วนรายได้ถึง 10% และทางบริษัทยังเล็งเห็นว่าจะมีแนวโน้มที่เติบโตขึ้นเรื่อยๆ

การนำเสนอและคิดโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ให้กับลูกค้าก็เป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ จากเดิมที่บริษัททำธุรกิจลักษณะขององค์กรต่อองค์กร หรือที่เรียกว่า Business to Business – B2B บริษัทได้เปิดช่องทางในการขยายธุรกิจในรูปแบบ Business to Business to Consumer – B2B2C มากขึ้น โดยอาศัยความแข็งแกร่งทางการเงิน เพิ่มช่องทางการทำตลาดในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการเปิดบริษัทร่วมทุนในธุรกิจใหม่ๆ ตลอดจนคัดเลือก ecosystem partners ที่มีความแข็งแกร่งในเทคโนโลยีเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาโมเดลทางธุรกิจเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ทั้งในด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและลดค่าใช้จ่ายลงไปในคราวเดียวกัน การสร้างโมเดลบริษัทร่วมทุน และ ecosystems partners นอกจากจะทำให้เกิดประโยชน์เชิงรายได้ที่แน่นอนในระยะยาวแล้ว ยังเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทฯ ซึ่งมีผลเชิงบวกโดยทำให้ระยะเวลาในการทำตลาดสั้นลง ทำให้บริษัทฯ ไม่เสียโอกาสทางธุรกิจที่กำลังหมุนเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วในยุคของการเปลี่ยนถ่ายเทคโนโลยีในปัจจุบัน

การวิเคราะห์การแข่งขัน

รูปแบบการแข่งขันในภาค ICT ของบริษัทฯ ในปี 2561 ที่ผ่านมามีการจัดเป็นกลุ่มได้ 3 กลุ่มดังนี้

1. กลุ่มระบบคอมพิวเตอร์ มีรายนามบริษัท ดังนี้

- MFEC Plc.
- PCC Co., Ltd.
- SVOA Plc.
- CDG Group
- Yip In Tsoi Co., Ltd.
- Metro Systems Corporation Plc
- Forth Corporation Plc.
- Loxley Plc.
- Samart Corporation Plc.

2. กลุ่มระบบเครือข่าย มีรายนามบริษัท ดังนี้

- Dimension Data Co., Ltd.
- MFEC Plc.
- Tangerine Co., Ltd.
- Metro Systems Corporation Plc.
- NetONE Network Solution Co., Ltd.
- IBM (Thailand) Co., Ltd.
- Forth Corporation Plc.
- Loxbit Plc.
- Datapro Computer Systems Co., Ltd.

3. กลุ่มระบบสื่อสาร มีรายนามบริษัท ดังนี้

- United Communication Industry Plc.
- Jasmine International Plc.
- Samart Corporation Plc.

ในทุกตลาดข้างต้น บริษัทมีความมั่นใจว่าการมีหุ้นส่วนทางกลยุทธ์ เช่น บริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด จะเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งทางการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มระบบเครือข่าย ปัจจุบันบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นคู่ค้าภายในประเทศ (Local Partner) ในระดับที่สูง (Gold Partner) ที่สุดในประเทศ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.3.1 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)

บริษัทฯ ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับ บริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ จำกัด (Cisco Systems) บริษัท ฮิวเลตต์แพคการ์ด จำกัด (Hewlett Packard), บริษัท ออราเคิล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (Oracle) บริษัท ไมโครซอฟท์ จำกัด (Microsoft) บริษัท เอสเอพี (ประเทศไทย) จำกัด (SAP) ซึ่งทำให้บริษัทฯ ได้รับส่วนลดทางการค้าจากการซื้อสินค้า และเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินงานและโครงการ บริษัทฯจะทำข้อตกลงในการซื้อสินค้ากับพันธมิตรทางธุรกิจ (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 บริษัทได้มีสัมพันธ์ทางต้นทุนการค้ำมามากกว่า 20 ปี และถือเป็นบริษัทคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีเสมอมา
2. ติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยโดยตรง หรือสั่งซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (โดยบริษัทไม่ได้ติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยตรง) เนื่องจากบริษัทมีจำนวนและมูลค่าโครงการเพิ่มสูงขึ้น และบางโครงการที่มีขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูง บริษัทมีความจำเป็นในการว่าจ้างผู้ดำเนินงานรายย่อย (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 2,456 ล้านบาท (2560: 2,400 ล้านบาท)
2. บริษัทฯ ได้ทำสัญญาหลายสัญญาเพื่อให้เช่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์กับบริษัทซึ่งมีรัฐบาลถือหุ้นใหญ่แห่งหนึ่ง หน่วยงานราชการและบริษัทเอกชนหลายแห่งโดยมีมูลค่าที่ต้องให้บริการตามสัญญาในอนาคตรวมทั้งสิ้น 139 ล้านบาท (2560: 193 ล้านบาท) โดยบริษัทฯ ผู้ผูกพันที่จะต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ให้เช่าให้แล้วเสร็จตามสัญญาและให้บริการตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ทุกวันนี้การดำเนินธุรกิจมักจะไม่มีความไม่แน่นอน การจัดการความเสี่ยงเป็นเครื่องมือสำคัญที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ในทุกธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเกิดสถานการณ์ที่คาดไม่ถึง ดังนั้น บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องมีเครื่องมือการจัดการธุรกิจในสถานการณ์ปัจจุบันเช่นเดียวกับการเตรียมตัวให้พร้อมกับการแข่งขันในอนาคต

บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบของปัจจัยเสี่ยงและได้จัดทำมาตรการที่จะลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และบริษัทฯ ยังได้ทบทวน ประเมินปัจจัยเสี่ยงและอุปสรรคใหม่ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสียอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงโครงการ (Risk Project Committee) เพื่อทำหน้าที่บริหารความเสี่ยงจากโครงการให้มีประสิทธิภาพซึ่งถือเป็นความเสี่ยงที่สำคัญที่สุดต่อลักษณะการขายแบบโครงการของบริษัทฯ

วัตถุประสงค์หลักของการจัดการความเสี่ยงคือทำให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะสามารถดำเนินงานได้บรรลุเป้าหมาย ในขณะเดียวกันยังคงสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ

ความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

เนื่องจากธุรกิจด้านไอทีมีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บริษัทฯต้องดำรงความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีเพื่อหลีกเลี่ยงการสูญเสียโอกาสทางธุรกิจและความสามารถในการแข่งขันของตลาดที่เกี่ยวกับแนวโน้มเทคโนโลยีของ Cloud, SDN และ Internet of Thing (IoT) เป็นต้น

บริษัทฯ มีการกระตุ้นวิศวกรและพนักงานขายรวมทั้งเจ้าหน้าที่การตลาด เพื่อให้ติดตามการพัฒนาทางเทคโนโลยี และเข้าร่วมการสัมมนาทางวิชาการต่างๆ เพื่อให้สามารถอยู่ในฐานะผู้นำในสาขา และนอกจากนี้บริษัทฯ ยังคงทำงานอย่างใกล้ชิดกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อให้เข้าใจในภาพของการพัฒนาตลาดและเทคโนโลยีหลัก

ความเสี่ยงในการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่

รายรับของบริษัทฯ ส่วนใหญ่มาจากการขายและบริการติดตั้งเครือข่ายให้กับ TOT และ CAT ประมาณกว่าร้อยละ 23 ของรายรับทั้งหมด แม้จะถูกมองว่าเป็นความเสี่ยงแต่เนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานของประเทศยังคงไม่พัฒนาเต็มที่ ดังนั้นการลงทุนดังกล่าวจะมาจากภาครัฐวิสาหกิจและหน่วยงานราชการเกือบทั้งหมดเพื่อเป็นการสนับสนุนวาระแห่งชาติในด้านไอที เช่น Digital Economy, Eastern Economic Corridor (EEC), เน็ตประชารัฐ และอีกหลายโครงการ วาระแห่งชาติทั้งหมดนี้จำเป็นต้องอาศัยโครงสร้างพื้นฐานด้านไอทีที่ ลักษณะลูกค้าของบริษัทฯประกอบด้วยกลุ่มองค์กรราชการวิสาหกิจและบริษัทเอกชน

นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีแผนการให้บริการบำรุงรักษา (MA) ในระยะยาวกับลูกค้า ด้วยหลักของบริษัทฯเพื่อจะเป็นการรักษาสมดุลกับรายได้จากโครงการ บริษัทฯพยายามอย่างยิ่งที่จะลดความเสี่ยงอันเกิดจากการพึ่งพาลูกค้ารายน้อยราย และหาโอกาสที่จะกระจายฐานลูกค้าในอนาคต

รายได้ที่เพิ่มจากการขยายฐานลูกค้าบริการบำรุงรักษา (MA) ในอนาคตจะสามารถเพิ่มสัดส่วนรายได้มากขึ้นเมื่อเทียบกับรายได้ที่มาจากลูกค้าหลัก โดยบริษัทฯยังคงรักษาฐานลูกค้าหลักปัจจุบัน

ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาบุคลากร

ธรรมชาติของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารต้องพึ่งพามากกับบุคลากรทั้งในด้านการตลาด วิศวกรรม และด้านการดำเนินโครงการ ทรัพยากรบุคคลที่มีค่าเหล่านี้ ต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญในการแนะนำ การออกแบบ และการดำเนินงาน การขายสินค้าและบริการของบริษัทฯ ปัจจุบันเรามีพนักงานประจำรวม 343 คนโดยกระจายไปตามสายงานต่างๆ เหล่านี้

- การขายและการตลาด
- การบริการลูกค้า (ด้านวิศวกรรม)
- การเงินและการบริหารโครงการ
- การบริหารจัดการองค์กรทั่วไป
- สำนักงานกรรมการผู้จัดการใหญ่

พนักงานส่วนใหญ่ของบริษัทฯเป็นวิศวกร แต่ละคนมีประสบการณ์ทำงานประมาณ 5-7 ปี และในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีอัตราการลาออกของพนักงานประจำเพียงร้อยละ 4.66 เพื่อที่จะรักษาทรัพยากรบุคคลเอาไว้ บริษัทฯมีรูปแบบของการจูงใจ และให้สภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี อีกทั้งยังมีระบบตรวจสอบภายในเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะสูญเสียบุคลากรที่สำคัญเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อการทำงานธุรกิจ

บริษัทฯได้พัฒนาโครงสร้างองค์กรในหลายระดับและมีระบบการทดแทนกันหากเกิดกรณีที่พนักงานหลักไม่พร้อม

ทำงานก็จะสามารถมีพนักงานทดแทนได้ในทันที

ทุกสัปดาห์จะมีการประชุมภายในของพนักงานในระดับอาวุโสเพื่อรับทราบและพูดคุยปัญหาที่เกิดขึ้นและเพื่อกำหนดมาตรการที่จำเป็นทันที ทั้งนี้เพื่อลดปัญหาในการทำงานที่อาจเกิดขึ้นได้

ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาคู่ค้ารายใหญ่มากกว่าร้อยละ 30

ปกติแล้วบริษัทจะซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตหรือจากตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตที่ตั้งสำนักงานตัวแทนในประเทศไทย และบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายหลักที่โดดเด่น อีกทั้งยังเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (Cisco) ผู้ผลิตในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศชั้นนำของโลก สาขา IP (Internet Protocol)

ในปี 2561 บริษัทฯ ซื้ออุปกรณ์เครือข่ายจากซิสโก้ ซิสเต็มส์ เป็นมูลค่ามากถึงประมาณร้อยละ 30 ของต้นทุนขายทั้งหมด สาเหตุสำคัญที่ทำให้ต้องมีมูลค่าการสั่งซื้อจาก Cisco ในแต่ละปีมากเช่นนี้ก็ด้วยเหตุที่ว่าสินค้าจาก Cisco ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ลงทุนอย่างมากในการฝึกอบรมวิศวกรและพนักงานขายเพื่อให้ได้รับการรับรองจาก Cisco ตลอดมา จนทำให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก Cisco ให้เป็นคู่ค้าในระดับ Gold Partner ซึ่งเป็นระดับที่สูงที่สุดมาหลายปี

การอยู่ในระดับ Gold Partner มานานนี้เองทำให้เราได้รับการสนับสนุนทั้งด้านเทคนิคและส่วนลดทางการค้าที่ดีกว่าคู่ค้าในระดับอื่นที่อยู่ในระดับรองลงมา บริษัทฯ ทราบดีว่าการพึ่งพาคู่ค้ารายเดียวเป็นความเสี่ยงในระดับที่สูง บริษัทฯ จึงได้เป็นคู่ค้ากับผู้ผลิตรายอื่นด้วย ซึ่งมีชื่อเสียงอยู่ในระดับเดียวกันกับ Cisco ผู้ผลิตเหล่านี้นักเป็นผู้ผลิตชั้นนำในสาขาของตน

ความเสี่ยงด้านการส่งมอบโครงการ

โครงการเทคโนโลยีสารสนเทศการสื่อสารมักจะมีอายุการส่งมอบโครงการประมาณ 3-9 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ ถ้าบริษัทฯ ไม่สามารถส่งมอบโครงการในเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทฯ อาจถูกปรับจากการส่งงานล่าช้าได้ ตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ถูกปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าคิดเป็นมูลค่าโดยเฉลี่ยน้อยกว่าร้อยละ 1 ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งถือได้ว่าน้อยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทในธุรกิจเดียวกัน

สาเหตุหลักของความล่าช้าของโครงการมักจะมาจากปัจจัยภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ เช่น ความล่าช้าจากการส่งของจากคู่ค้าหรือการเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์ที่ติดตั้ง ทั้งนี้ เพื่อที่จะป้องกันบทปรับที่จะเกิดขึ้นจำเป็นต้องมีวิธีการจัดการโครงการอย่างชัดเจน กระบวนการวิธีนี้ต้องอาศัยการติดตามโครงการอย่างใกล้ชิดและการประสานงานที่ดีระหว่างบริษัทฯ ลูกค้า และผู้ผลิต ซึ่งทำให้สามารถระบุปัญหาและลดผลกระทบต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ล่วงหน้า

เมื่อเริ่มโครงการ บริษัทฯ จะติดตามและตรวจสอบระยะเวลาการส่งมอบโครงการอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตามหากลูกค้ามีความต้องการใช้ระบบงานที่สั่งไว้อย่างเร่งด่วน บริษัทฯ ก็สามารถจัดหาระบบงานสำรองเพื่อใช้งานชั่วคราวระหว่างการส่งมอบโครงการอย่างสมบูรณ์ต่อไป

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

โดยทั่วไปก่อนดำเนินโครงการ บริษัทฯ ต้องประมาณการต้นทุนโครงการล่วงหน้าเป็นระยะเวลาประมาณ 1-2 เดือน เพื่อจะใช้ในขบวนการประมาณงานโครงการต่างๆ ซึ่งหากต้องการนำเข้าอุปกรณ์บางส่วนจากต่างประเทศ ต้นทุนโครงการอาจได้รับผลกระทบอันเนื่องมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มียอดคงเหลือของลูกหนี้การค้าและเจ้าหนี้การค้าที่เป็นเงินสกุลต่างประเทศจำนวน 6.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 5.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ จากความเสี่ยงข้างต้น บริษัทฯ ได้กำหนดวิธีลดความเสี่ยงดังกล่าวโดย

1. กำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนโครงการ

2. การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าครอบคลุมทั้งจำนวน

โดยในปี 2561 นี้ บริษัทฯ ได้เตรียมการใช้เครื่องมือต่างๆ ทางการเงินเพื่อประสิทธิภาพในการบริหารความเสี่ยงให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัท

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐ

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศนับว่าเป็นธุรกิจที่มีทิศทางการเติบโตที่ดี เนื่องจากได้รับนโยบายของรัฐหรือกฎหมายมาสนับสนุนเรื่องการลงทุนพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง ตัวอย่างเช่น การประกาศนโยบายของรัฐเกี่ยวกับดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (Digital Economy) ซึ่งกำหนดแผนการดำเนินงานในระยะแรกที่จะส่งเสริมการเข้าถึงการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband) ในระดับหมู่บ้าน และการสร้างการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตเพื่อการเป็น Regional Hub ของอาเซียน เป็นต้น นโยบายเหล่านี้ส่งผลดีต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมให้มีโอกาสเข้าร่วมประมูลงาน ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐในโครงการต่างๆ เหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อทั้งบวกและลบต่อโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิดและแข็งแกร่งให้ทุนทรานซาคชันอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากสถานการณ์ที่ควบคุม

เหตุการณ์ทางธรรมชาติที่ไม่สามารถควบคุมและคาดเดาได้ ส่งผลให้ภาคธุรกิจได้รับผลกระทบและเกิดการชะลอตัว ในปี 2561 ที่ผ่านมาได้เกิดผลกระทบจากสภาวะการทางธรรมชาติต่างๆ เช่น พายุฝน ดินถล่ม แผ่นดินไหว เป็นต้น ซึ่งเหตุการณ์เหล่านี้สามารถส่งผลกระทบต่องานโครงการของบริษัทฯ โดยไม่สามารถควบคุมได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีแผนบริหารจัดการตามปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เพื่อให้สามารถบริหารจัดการตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสม

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 6 เดือน (1 มกราคม 2562 – 30 มิถุนายน 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:	188/39 ม. 7 ต.ไชยสถาน อ.สารภี จ.เชียงใหม่
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 1 ปี (1 พฤษภาคม 2561 – 30 เมษายน 2562)
อัตราค่าเช่า:	15,000 บาทต่อเดือน

4.2.4 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของศูนย์บริการสุราษฎร์ธานี	
ที่ตั้ง:	9/7 ม.10 ต.วัดประดู่ อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 1 ปี (1 เมษายน 2561 – 31 มีนาคม 2562)
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 2562 – 15 มกราคม 2565)
อัตราค่าเช่า:	12,000 บาทต่อเดือน

4.2.6 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของศูนย์บริการหาดใหญ่	
ที่ตั้ง:	358/102 อาคารศุภสารคอนโดมิเนียม ถ.ศุภสารรังสรรค์ ต.คลองศก อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยคอนโด 8 ชั้น (เช่าชั้นล่างสุด)
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 1 ปี (1 กรกฎาคม 2561 – 30 มิถุนายน 2562)
อัตราค่าเช่า:	6,000 บาทต่อเดือน

4.2.7 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของศูนย์บริการนครราชสีมา	
ที่ตั้ง:	1113 ถ.เดชอุดม ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (21 มกราคม 2562 – 21 มกราคม 2565)
อัตราค่าเช่า:	10,000 บาทต่อเดือน

4.2.8 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของคลังสินค้าเมืองทองธานี	
ที่ตั้ง:	ห้องชุดเลขที่ 47/362, 363 ภายในอาคารนาริตะชั้น 1 เมืองทองธานี จ.นนทบุรี
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยห้องชุด 2 ห้องติดกัน
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 5 ปี (1 มกราคม 2559 – 31 ธันวาคม 2563)
อัตราค่าเช่า:	133,527.10 บาทต่อเดือน

4.2.9 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งอาคารฝ่ายบริหารโครงการ	
ที่ตั้ง:	302/2 ถ.รัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กทม.
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคาร 4 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 1 ปี (1 พฤศจิกายน 2561 – 31 ตุลาคม 2562)
อัตราค่าเช่า:	73,500 บาทต่อเดือน

4.2.10 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ศูนย์อบรมเทรนนิ่ง	
ที่ตั้ง:	B1601 ชั้น 16B อาคาร CW Tower เลขที่ 90 ถนนรัชดาภิเษก แขวง ห้วยขวาง เขต ห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
ลักษณะทรัพย์สิน:	พื้นที่โล่ง 399.42 ตรม.
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (1 มีนาคม 2560 – 29 กุมภาพันธ์ 2563)
อัตราค่าเช่า:	263,617.20 บาทต่อเดือน

1. ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2561 เท่ากับ 109.35 ล้านบาท
2. ทรัพย์สินที่ให้เช่าและบริการ	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2561 เท่ากับ 97.58 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

รายละเอียดหลักทรัพย์ของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: AIT
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ	: 30 กรกฎาคม 2546
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด	: 4,085,153,760.60 บาท (ณ วันที่ 4 มกราคม 2562)
ทุนจดทะเบียน	: 1,031,604,485 บาท
ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	: 1,031,604,485 บาท
จำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด	: 7,219 ราย (ณ วันที่ 24 สิงหาคม 2561)
% Free float	: 70.04% (ณ วันที่ 2 มีนาคม 2561)

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. นางสาวมณี รัตนบรรณกิจ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5313 และ/หรือ |
| 2. นายเต็มพงษ์ โอปนพันธ์ุ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4501 และ/หรือ |
| 3. นางสาวสุมาลี รวีรวาบัณฑิต | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3970 |

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ที่อยู่ ชั้น 33 อาคาร เลคริชดา 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-**