

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นโดยการร่วมทุนของนายศิริพงษ์ อุณหพันธุ์ กับกลุ่มผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในสาขาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบ ให้คำปรึกษาและรับเหมาวางระบบคอมพิวเตอร์และโครงข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าในภาคราชการ 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)

“Lifelong Trusted Partner”

ต่อลูกค้า

เป็นที่หนึ่งในใจลูกค้า ด้วยทีมงานมืออาชีพ มองผลประโยชน์และผลสำเร็จของลูกค้าเป็นสำคัญ

ต่อพนักงาน

พัฒนานุเคราะห์ให้เป็นมืออาชีพ และสร้างความมั่นคงในชีวิตการทำงานและชีวิตครอบครัว

ต่อผู้ถือหุ้น

สร้างความเชื่อมั่นและให้ผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น

ต่อคู่ค้า

สร้างความไว้วางใจต่อพันธมิตรทางธุรกิจที่พร้อมจะเติบโตและประสบความสำเร็จไปด้วยกัน

ต่อสังคมชุมชน

ตอบแทนสังคมด้วยการสร้างดิจิทัลเพื่อสังคม

แนวทางในการดำเนินธุรกิจปี 2563

บริษัทฯ ได้กำหนดแผนงานสำหรับการดำเนินธุรกิจในระยะเวลา 5 ปี โดยเริ่มใช้แผนตั้งแต่ปี 2560 – 2565 เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของกระแสโลกในยุคดิจิทัล โดยแผนดังกล่าวมีการปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมบางเรื่องเพื่อความเหมาะสมในแต่ละช่วงเวลา สำหรับปี 2563 มีแผนงานที่จะนำมาปรับใช้ดังต่อไปนี้

1. **การสร้างความเติบโตในธุรกิจ SI (System Integrator)** บริษัทฯ ไม่หยุดที่จะขยายฐานลูกค้าที่มีอยู่และมองหาโอกาสที่จะสร้างลูกค้ากลุ่มใหม่ขึ้นเสมอ
 2. **ขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ** จากบทเรียนที่ผ่านมาจากปีก่อนๆ บริษัทฯ คงต้องใช้ความระมัดระวังมากขึ้นในการขยายไปสู่ธุรกิจอื่นๆ ดังนั้น บริษัทฯ จึงขอเน้นขยายธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศที่บริษัทฯ มีความถนัดอยู่แล้วมากกว่า
 3. **มุ่งเน้นเพิ่มรายได้ที่มีความสม่ำเสมอ** บริษัทฯ จะเพิ่มรายได้จากการบำรุงรักษาของโครงการที่ขายลูกค้าไปแล้ว หรือวิธีการขายรูปแบบใหม่ที่มีลักษณะการขายแบบ Subscription แทน
 4. **ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ หรือหาธุรกิจใหม่ๆ** ปัจจุบันบริษัทฯ ได้อยู่ระหว่างพัฒนาและศึกษาผลิตภัณฑ์ทางไอทีใหม่ๆ เช่น Platform ของ IOTs เป็นต้น
 5. **มองหาโอกาสการลงทุนในธุรกิจที่น่าสนใจ** บริษัทฯ ไม่ปิดโอกาสสำหรับการลงทุนที่น่าสนใจ แต่จะมีการกระบวนพิจารณาถ่วงน้ำหนักที่ละเอียดมากขึ้น
 6. **เน้นสร้างกำไรให้ได้สูงสุด / การบริหารต้นทุนหรือทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่า** ในปีนี้บริษัทฯ จะเน้นขายกำไรสูงสุดมากกว่าการเน้นยอดขายดังปีที่ผ่านมา รวมถึงจะพยายามบริหารต้นทุนหรือทรัพยากรที่มีอยู่แล้วให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 7. **เน้นเพิ่มทักษะพนักงานที่เกี่ยวข้องกับงานใหม่หรือเทคโนโลยีที่ปรับเปลี่ยนไป** บริษัทฯ เพิ่มการฝึกอบรมพนักงานเพื่อให้มีความรู้ทั้งในเชิงเทคนิคและเชิงบริหารให้ตรงกับความต้องการขององค์กรมากขึ้น
 8. **ปรับปรุงกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น** บริษัทฯ จะพยายามลดขั้นตอนงานบางอย่างที่ก่อให้เกิดความซ้ำซ้อน
 9. **ปรับปรุงองค์กรสู่การใช้ระบบดิจิทัลให้มากขึ้นเพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด** บริษัทฯ มีการนำระบบ Workflow มาปรับใช้เพื่อช่วยร่นระยะเวลาการอนุมัติเอกสารต่างๆ ในบริษัทฯ หรือการ check in พนักงานวิศวกรที่หน้าไซต์งานได้เลย แทนการที่จะต้องเข้ามาที่สำนักงานใหญ่ก่อนเพื่อประหยัดเวลาและค่าเดินทางได้มากขึ้น
- ท้ายที่สุดแล้วแผนงานทั้ง 9 เรื่องที่กล่าวมาข้างต้น มุ่งเน้น 3 เรื่องเป็นสำคัญได้แก่ การสร้างกำไร การเพิ่มลูกค้า และการก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

การเปลี่ยนแปลงพัฒนาการสำคัญของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

ปี 2562

- เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2562 นายศิริพงษ์ อุณหพนันธุ์ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี (“บริษัทฯ”) เข้าร่วมพิธีลงนามในข้อตกลงคุณธรรม (Integrity Pact) ระหว่างนายสรศักดิ์ เพียรเวช เลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร และผู้สังเกตการณ์ 4 ราย ได้แก่ พล.ต.ต.แสงชัย สุวัฒนภักดี นางสาวโสธิตยา ออวิเชียร

นายสมชาติ เจศรีชัย และนายวิเชียร เจษฎากานต์ ทั้งนี้เพื่อแสดงเจตนารมย์ในการปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริตในโครงการจ้างงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอาครรัฐสภาแห่งใหม่

- เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2562 นายโชติวัฒน์ ดันธนะสาร กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานลูกค้าสัมพันธ์ (ที่ 3 จากซ้าย) พร้อมด้วยผู้บริหาร บมจ.แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี เข้าร่วมงานในพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการส่งเสริมพัฒนาและกำหนดแนวทางการนำสายสื่อสารลงใต้ดินในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร และพิธีเปิดโครงการก่อสร้างโครงข่ายท่อร้อยสายสื่อสารใต้ดินในพื้นที่กรุงเทพมหานคร โดยมี พลตำรวจเอก อัศวิน ขวัญเมือง ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร เป็นประธานในพิธีดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทฯ ร่วมกับบมจ.เด็มโก้ และบริษัท ไวร์เอช แอนด์ ไวร์เลส จำกัด ได้จัดตั้งกิจการร่วมค้าเอดับบลิวดี (“AWD”) เพื่อดำเนินการโครงการดังกล่าวในพื้นที่โซน 2

- เมื่อวันที่ 3 กรกฎาคม 2562 นายศิริพงษ์ ชื่นทรพันธุ์ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ และคุณสุพร รักตประจิต รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริการ บมจ.แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี เข้าร่วมลงนามในสัญญา MOU เป็นพาร์ทเนอร์กับทางบริษัท Hentong Optic-Electric ผู้นำด้านสายเคเบิลอันดับหนึ่งจากประเทศจีน

- เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2562 นายอภิชัย นิยมจิรวัดณ์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานการตลาดและการขาย บมจ.แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี และนายวรวิทย์ มาลา รองผู้ว่าการกลุ่มธุรกิจการบริหารทรัพยากรบุคคล รักษาการในตำแหน่งผู้ว่าการรถไฟแห่งประเทศไทย (รฟท.) ร่วมลงนามในสัญญาโครงการจ้างพัฒนาระบบการจำหน่ายตั๋วโดยสารและสำรองที่นั่ง (D-Ticket) โดยการรถไฟฯได้ว่าจ้างให้ AIT พัฒนาแอปพลิเคชันและระบบขายตั๋วให้รองรับกับการจำหน่ายตั๋วในทุกช่องทาง ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อยกระดับมาตรฐานการให้บริการที่ดี

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 ดันธนะสาร กรรมการและผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ฝ่ายขายโครงการพิเศษ บมจ.แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี 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”) โดย

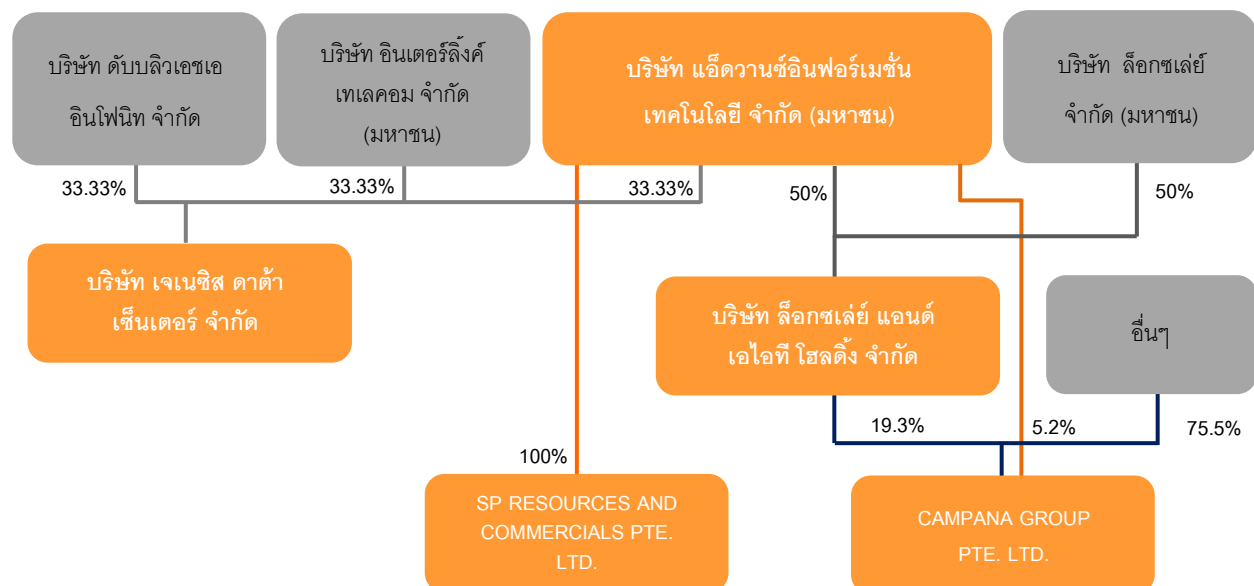
บริษัทซื้อหุ้นแทน LAH ซึ่งได้สละสิทธิการเข้าลงทุนเป็นจำนวนเงิน 2.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็นผลให้บริษัทมีสัดส่วนการลงทุนในบริษัทดังกล่าวร้อยละ 8.04 ของทุนจดทะเบียน

■ 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 นายศิริพงษ์ ชุ่มทรพันธุ์ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี และ ผศ.ดร.สุพันธุ์ ตั้งจิตกุศลมั่น รองอธิการบดีอาวุโสฝ่ายบริหารวิชาการ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ได้ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งทางด้านนวัตกรรมและการพัฒนาองค์ความรู้ เพื่อผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพ รองรับการแข่งขันและการเติบโตในสายธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ

■ เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2560 นายศิริพงษ์ ชุ่มทรพันธุ์ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี 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 เพื่อให้บริษัทสามารถนำเสนอโซลูชันการให้บริการดังกล่าวแก่องค์กรธุรกิจต่างๆ ในประเทศไทย นำไปใช้เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

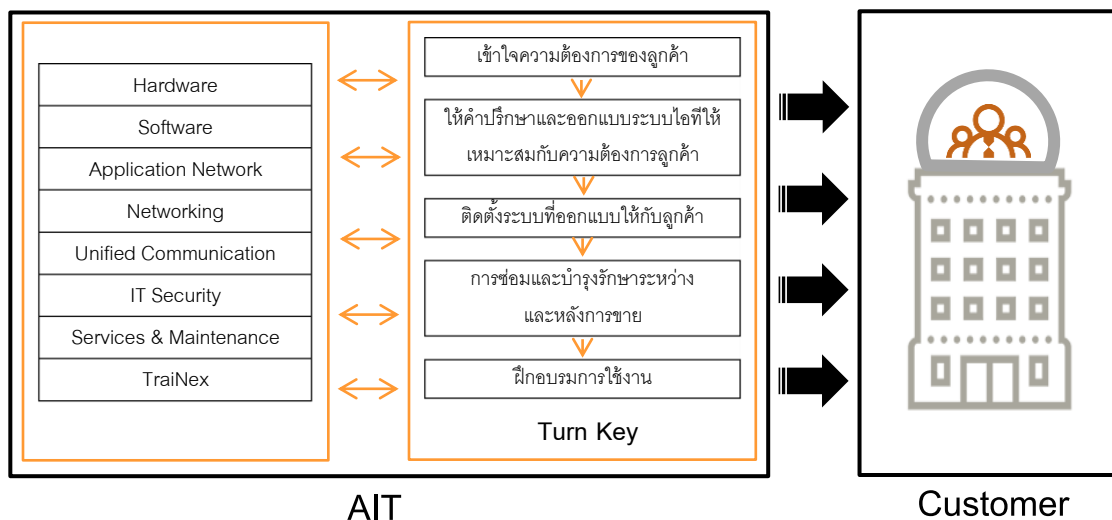
โครงสร้างรายได้

	2560		2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขายและบริการ	4,953.52	91.78	3,179.37	75.02	6,903.43	97.55
2. รายได้จากงานตามสัญญาก่อสร้าง	218.04	4.04	863.20	20.37	-	0.00
3. รายได้จากค่าเช่า	175.10	3.24	141.04	3.33	118.90	1.68
4. รายได้อื่นๆ	50.51	0.94	54.02	1.28	54.35	0.77
รวม	5,397.17		4,237.63		7,076.68	

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในปัจจุบันการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีการเติบโตอย่างมาก โดยการให้บริการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม หรือ System Integrator ("SI") ยังคงเป็นธุรกิจหลักที่สร้างรายได้ในสัดส่วนกว่า 70% ส่วนที่เหลือเป็นกลุ่มธุรกิจใหม่ที่เน้นไปทางด้านวิศวกรรมพื้นฐานที่ต่อยอดธุรกิจบนฐานลูกค้าเดิม เช่น การสร้างสถานีไฟฟ้า(Substation) และด้านวิศวกรรมพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับสายงานไอซีที เช่น การเดินสายสัญญาณร้อยท่อลงดิน (Underground) เป็นต้น

บริษัท ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร (SI) โดยเป็นผู้ออกแบบระบบคอมพิวเตอร์และระบบสื่อสารคอมพิวเตอร์ให้สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลตรงต่อความต้องการงานของลูกค้า โดยมีระบบที่ให้บริการประกอบไปด้วย คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ซิสเต็มส์ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชันซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ โดยบริษัทฯ มีลักษณะการขายแบบเบ็ดเสร็จ หรือ เทิร์นคีย์ (Turn Key) ตั้งแต่การทำความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า การให้คำปรึกษา การวางแผนงานโครงการ การออกแบบระบบ การดำเนินการการติดตั้ง การซ่อมบำรุงรักษา ตลอดจนมีการฝึกอบรมเพื่อสร้างความเข้าใจในการใช้งาน แสดงได้ดังแผนภาพด้านล่าง



โดยบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ SI ตามแบบแผนและโครงสร้างงาน 4 ด้าน ดังนี้

1. การขายสินค้าและการบริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม

งานโครงการเป็นองค์ประกอบหลักของการทำธุรกิจ แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ โครงการที่มาจากการประมูลและโครงการที่มาจากการขายตรง บริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับความต้องการของลูกค้า และทำข้อเสนอทางด้านเทคโนโลยีที่ลูกค้าจะมั่นใจได้ว่าเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุด ความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้าและการใส่ใจในรายละเอียดของโครงการถือเป็นกุญแจสำคัญที่ทำให้เราประสบความสำเร็จในการส่งมอบงานและทำให้ลูกค้าพึงพอใจ บริษัทฯ มีทีมงานขาย (Sales) และทีมงานก่อนการขาย (Pre-sales) ที่มีความชำนาญสูงเพื่อให้มั่นใจได้ว่าข้อเสนอของโครงการเป็นที่เข้าใจถูกต้อง ชัดเจน ตรงกันทั้งบริษัทฯ และลูกค้า เมื่อเริ่มรับงาน ฝ่ายการบริหารโครงการจะเข้ามารับผิดชอบเพื่อให้สามารถดำเนินโครงการได้อย่างเหมาะสมและเสร็จสมบูรณ์ ผู้จัดการโครงการจะเข้ามาจัดทีมงานผู้ชำนาญการและทีมวิศวกรที่ผ่านการฝึกอบรมเข้าดำเนินการ ทีมงานทั้งหมดจะเข้าดำเนินการตามแผนงานและกระบวนการที่ได้รับการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดี สิ่งเหล่านี้เป็นพื้นฐานสำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จมาจนทุกวันนี้

บริษัทฯ ดำเนินการในโครงการที่มีมูลค่าโครงการตั้งแต่หลักแสนบาทไปจนถึงโครงการมูลค่าเป็นหลักพันล้านบาท ขึ้นอยู่กับลูกค้า ซึ่งปัจจุบันฐานลูกค้ามีตั้งแต่บริษัทขนาดเล็กจนถึงบริษัทขนาดใหญ่ ทั้งในหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานภาคเอกชน หลังจากส่งมอบและฝึกอบรมการใช้งานเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะเริ่มการบริการหลังการขาย และทำการซ่อมบำรุงระบบให้กับลูกค้าต่อไป

2. การให้บริการดูแลบำรุงรักษา

การให้บริการดูแลบำรุงรักษาทุกด้านที่มีความยืดหยุ่นและหลากหลาย โดยออกแบบให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ด้วยประสบการณ์ที่มีกว่า 25 ปี ในด้านต่างๆ เช่น การออกแบบดำเนินโครงการ การบำรุงรักษาเครือข่ายเซิร์ฟเวอร์และซอฟต์แวร์ เป็นต้น โดยใช้ระบบ Information Technology Infrastructure Library (ITIL) เข้ามาผสมผสานกับการปฏิบัติงานเพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ สามารถให้บริการที่เสมอต้นเสมอปลาย



3. การบริการจัดการไอที (Managed Services)

การให้บริการจัดการและรับผิดชอบด้านไอทีรายวัน ภายใต้การดูแลด้วย Managed Services ของบริษัทฯ โดยลูกค้าสามารถปลดภาระความรับผิดชอบด้านไอทีแบบรายวันมาให้เป็นการดูแลของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้มั่นใจได้ว่ากิจกรรมต่างๆ จะได้รับการปรับปรุงเพิ่มประสิทธิภาพการบริการ โดย Managed Services ของบริษัทฯ สามารถนำเสนอการดูแลทั้งระบบโครงสร้างพื้นฐานหรือเป็นบางส่วนก็ได้ ซึ่งประกอบไปด้วย

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

การบำรุงรักษาโครงสร้างพื้นฐานไอทีกลายเป็นเรื่องซับซ้อน ยุ่งยาก และความต้องการของลูกค้าก็เพิ่มมากขึ้น การจัดการผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเป็นเรื่องที่เสียเวลาและลำบาก บริษัทฯ สามารถเข้าไปจัดการปัญหาความยุ่งยากดังกล่าวเพื่อให้ลูกค้า

สามารถจัดการโครงสร้างพื้นฐานไอทีได้อย่างเหมาะสมและตลอดเวลา

ปัจจุบันความต้องการของลูกค้าเกี่ยวกับ Managed Services ได้เพิ่มมากขึ้นจากเดิมที่เป็นลักษณะของการบังคับซื้อ และไม่ได้เพิ่มมูลค่าของธุรกิจ แต่บริษัททำงานในลักษณะที่แตกต่าง โดยสร้างความเข้าใจให้ลูกค้าได้รับทราบถึงประโยชน์จากการมีเครือข่ายที่เหมาะสมตามความจำเป็น ซึ่งจะสามารถหลีกเลี่ยงการสะดุดของเครือข่าย (Downtime) ที่อาจจะกระทบต่อผลประกอบการของธุรกิจได้

4. การฝึกอบรม (TraiNex Training Center)

“เทรนนิ่งเซ็นเตอร์” (TraiNex Training Center: TRAINEX) ศูนย์อบรมทางวิชาการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัท ได้เปิดขึ้นเพื่อบริการการฝึกอบรมด้านไอทีให้แก่ลูกค้าโครงการของบริษัท และยกระดับขีดความสามารถสู่การเปิดศูนย์ฝึกอบรมด้านไอทีแบบครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบหลักสูตรฝึกอบรม การฝึกอบรม ศูนย์สอบ การเข้าห้องฝึกอบรม และการเข้าใช้ห้องปฏิบัติการ (Lab) ซึ่งเปิดโอกาสให้แก่องค์กรธุรกิจและบุคคลทั่วไปในอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศได้เข้ามาเรียนรู้เสริมทักษะเพิ่มเติม ด้วยปรัชญาการถ่ายทอดความรู้ 3E's คือ

Expert	อบรมด้วยอาจารย์ที่ได้รับการรับรองจากสถาบันชั้นนำของโลก
Experience	ถ่ายทอดความรู้จากประสบการณ์ตรงในหลักสูตรที่สอน
Experiment	เรียนรู้จากการใช้อุปกรณ์จริงที่ทันสมัยและครบครัน

ในปี 2562 TRAINEX ได้พัฒนารูปแบบการบริการใหม่ๆ ที่ให้ผู้เรียนได้สัมผัสประสบการณ์การเรียนรู้ในระดับ First Class เป็นศูนย์การเรียนรู้และศูนย์ฝึกอบรมทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่ได้รับมาตรฐานสากล อีกทั้งในปีนี้ได้เปิดให้บริการ Mobile Test Center Service ศูนย์สอบนอกสถานที่เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้กับผู้ที่ต้องการสอบโดยไม่กระทบกับการทำงานอีกด้วย แต่สิ่งที่สำคัญกว่าคือความรู้ที่ผู้เรียนได้รับจะถูกถ่ายทอดจากประสบการณ์จริงของเหล่าอาจารย์ผู้สอนที่มีประสบการณ์ทำงานมากกว่า 10 ปี



TRAINEX ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Cisco Authorized Learning Partner และอาจารย์ทุกท่านเป็นผู้ที่ผ่านการรับรองและได้รับประกาศนียบัตรให้เป็น Cisco Certified Systems Instructor (CCSI) และ Cisco Certified Internetwork Expert (CCIE) นอกจากนี้ ยังได้รับแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจาก CompTIA, Palo Alto, CWNTP ร่วมกับพันธมิตรอื่นๆ ที่มีหลักสูตรฝึกอบรมด้าน IT รองรับอีกมากมายกว่า 300 หลักสูตร อาทิ Microsoft , Oracle , Red Hat , VMware , ITILL , PMP, Linux อีกทั้งศูนย์สอบฯ ยังได้รับการรับรองจาก Authorized Test Center : PEARSON VUE, PSI (AWS, ISACA) และ Scantron หรือ Castle Worldwide ให้เป็นศูนย์สอบที่สามารถให้ตรวจสอบและรับรอง รวมถึงคำปรึกษา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างความสำเร็จแก่ผู้เรียนและองค์กรสำหรับภาคธุรกิจ ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่า TRAINEX สามารถให้บริการอบรมหลักสูตรต่างๆ ในแวดวงอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศทุกระดับได้อย่างดีเยี่ยม และเป็นศูนย์สอบฯ ที่ได้มาตรฐานในระดับสากล ในปี 2562 TRAINEX ยังได้มีการจัดกิจกรรมออกบูธต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ให้

เป็นที่รู้จักในกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น ได้แก่



TRAINEX ได้เป็นผู้สนับสนุนในงาน MNR Net Challenge การจัดกิจกรรมสนับสนุนการสอบใบประกาศนียบัตรวิชาชีพ Cisco Certified Network Associate (CCNA) ร่วมกับทางมหาวิทยาลัยมหานคร คณะวิทยาการและเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อจัดฝึกอบรมหลักสูตรพิเศษสำหรับเตรียมความพร้อมทางด้านเน็ตเวิร์ก และประชาสัมพันธ์ศูนย์สอบให้ทางผู้ร่วมกิจกรรมและผู้ฝึกอบรมได้รับทราบเมื่อวันที่ 2 – 3 มีนาคม 2562

งานทำดีเพื่อ SNK Basic Network กิจกรรมจัดขึ้นโดย Siam Network ร่วมกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โดย TRAINEX ได้รับเกียรติขึ้นบรรยายเพื่อแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ให้กับผู้เข้าร่วมงานดังกล่าว ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 7 เมษายน 2562



เมื่อวันที่ 28 – 29 มีนาคม 2562 TRAINEX ได้มีโอกาสไปร่วมเปิดบูธในงาน Cisco Thailand & Indochina Partner Appreciation Event 2019 ทั้งนี้เพื่อแนะนำบริการการจัดฝึกอบรมในหลักสูตรทางด้านไอทีต่าง ๆ และประชาสัมพันธ์ให้ทางลูกค้าได้รับทราบ ซึ่งได้รับความสนใจจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก ณ เดอะ ริเวอร์รี บาย กะตะธานี รีสอร์ท เชียงราย

ต้อนรับคณะอาจารย์จากมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ที่ได้มาเยี่ยมชม TRAINEX พร้อมทั้งได้แบ่งปันความรู้และประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ในการพัฒนาในด้านเทคโนโลยีและอื่นๆที่น่าสนใจเมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2562



ร่วมออกบูธในงาน AIT Smart Connect 2019 งานสัมมนาประจำปีของบริษัทที่จัดให้กับลูกค้า ทั้งนี้เพื่อแนะนำบริการการจัดฝึกอบรมในหลักสูตรทางด้านไอทีต่าง ๆ เพื่อประชาสัมพันธ์ให้ทางลูกค้าได้รับทราบ ซึ่งได้รับความสนใจจากลูกค้าเป็นจำนวนมากเมื่อวันที่ 18 – 20 ตุลาคม 2562 ณ โปทานิกา เขาใหญ่ รีสอร์ท

ปัจจุบัน TRAINEX ตั้งอยู่ที่ 90 อาคาร CW Tower B ชั้น 16 ถ.รัชดาภิเษก กรุงเทพฯ 10310 และมีสาขาย่อย 1 สาขา ได้แก่ จ.ขอนแก่น ตั้งอยู่ที่ อาคารเหรียญไทย ห้องที่ 7 เลขที่ 456 หมู่ 23 ซอย 1 ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านเปิด อ.เมือง ขอนแก่น 40000 รายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.trainextrainingcenter.com

เทคโนโลยี/ระบบงานที่ให้บริการ

บริษัทฯ ได้แบ่งกลุ่มเทคโนโลยีเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า ดังต่อไปนี้

1. **IT Infrastructure and business cloud** ปัจจุบันบริษัทฯ ถือเป็นผู้เชี่ยวชาญอันดับต้นๆของประเทศในการออกแบบและติดตั้งระบบโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญระดับประเทศ โดยเฉพาะโครงสร้างพื้นฐานที่อยู่บนสถาปัตยกรรมที่เรียกว่า Software Defined บริษัทฯ มีผลงานที่สำเร็จและติดตั้งเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยมีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่ง ทั้งในส่วน Software Defined Data Center, Software Defined Infrastructure และ Software Defined WAN

2. **IT Innovation, AI and Big Data** บริษัทฯ ได้ลงทุนพัฒนา platform เกี่ยวกับ IOT (Internet of things) โดยในปีนี้ได้ดำเนินการเสร็จสมบูรณ์และพร้อมทำการตลาดเพื่อเสนอผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่ลูกค้า ซึ่งตลอดระยะเวลา 2 – 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทฯ ชนะการประมูลงานเกี่ยวกับ Big Data ได้เป็นจำนวนมาก และในปีนี้ได้เริ่มต่อยอดบนธุรกิจเกี่ยวกับ AI/Data Analytics และ Face Recognition เพื่อรองรับการเติบโตของตลาดในด้านต่างๆที่เป็น Digital มากขึ้น โดยบริษัทฯ ได้ตั้งแผนก Digital Transformation ขึ้นมารับผิดชอบงานในส่วนนี้

3. **Infrastructure and Engineering** เพื่อต่อยอดการเติบโตของธุรกิจ บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นที่จะสร้างยอดขายจากกลุ่มธุรกิจทางวิศวกรรมอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการรับเหมาสายสัญญาณลงดิน หรือการสร้างสถานีไฟฟ้า

บริษัทฯ ตระหนักดีว่าเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology :ICT) คือ โครงสร้างพื้นฐานสำคัญในการเชื่อมต่อของอุปกรณ์ต่างๆ เช่น คอมพิวเตอร์ เซิร์ฟเวอร์ เครือข่ายที่ใช้สาย/ไร้สาย Data Centers และจากการเป็นผู้ให้บริการมายาวนานทางด้าน ICT และ System Integrator บริษัทฯ ได้ติดตั้ง Core ICT ไปแล้วในหลายหน่วยงาน ตัวอย่างของระบบงานที่บริษัทฯ ได้เคยดำเนินการติดตั้งและดูแลบำรุงรักษา ตัวอย่างเช่น

เครือข่ายหลัก (Core Networking)

การติดตั้งระบบเครือข่ายหลัก (Core Networking) ให้กับผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารระดับชาติ ได้แก่ TOT และ CAT นอกจากนี้ยังได้ติดตั้งเครือข่ายในหน่วยงานการศึกษา มหาวิทยาลัย ธุรกิจขนาดใหญ่ รวมทั้งระบบเครือข่ายไร้สายอีกหลายแห่ง โดย “เครือข่ายหลัก” มักจะทำให้นึกถึง Router และ Switch ซึ่งเป็นพื้นฐานของการทำเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ทั้งนี้ Switching และ Routing หมายถึงการส่งผ่านข้อมูลทั้งในรูปของภาพและเสียงในเครือข่ายเดียว (Switching) และในหลากหลายเครือข่าย (Routing) อย่างไรก็ตาม ในทุกวันนี้เข้าสู่โลกแห่งยุคดิจิทัลมากขึ้นและบริษัทฯ ได้พัฒนาและเชื่อมโยงรอยต่อของเทคโนโลยีนั้นเพื่อพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ให้สามารถช่วยสนับสนุนความต้องการของลูกค้าที่อยู่ในช่วงของการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเช่นกัน

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

การรักษาความปลอดภัยของข้อมูล (IT Security Solutions)

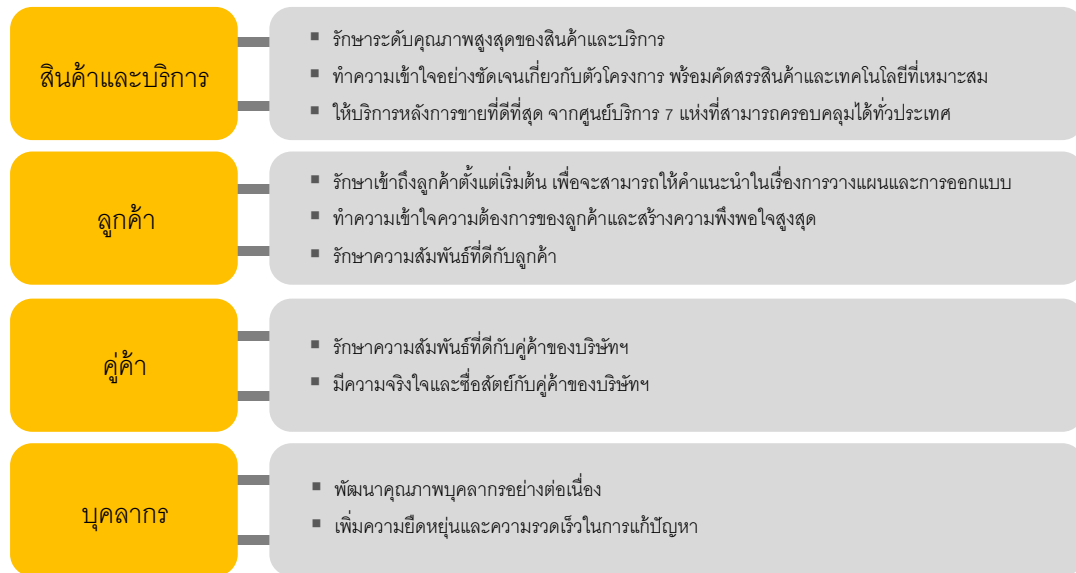
การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในระบบสารสนเทศเป็นสิ่งที่สำคัญมากกับการดำเนินธุรกิจ ในขณะนี้เทคโนโลยีใหม่ๆ อาทิ Cloud ได้เพิ่มความสำคัญของระบบรักษาความปลอดภัยในระบบงานและข้อมูลของลูกค้ามากขึ้น ธุรกิจต่างๆได้เพิ่มการพึ่งพาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในการป้องกันการโจรกรรมทางคอมพิวเตอร์ ไวรัสมัลแวร์ และแม้แต่การทำโจรกรรมโดยพนักงานของตนเอง สิ่งต่างๆเหล่านี้เป็นหัวใจของการดำเนินการด้านสารสนเทศ

ระบบเครือข่ายไร้สาย (Wireless Solutions)	ปัจจุบันความต้องการในเครือข่ายไร้สายบนโน้ตบุ๊ก สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ตเพิ่มมากขึ้น ความต้องการเหล่านี้ไม่เพียงแต่เพื่ออำนวยความสะดวก แต่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริการของลูกค้า บริษัทฯได้ดำเนินการในสิ่งต่างๆเหล่านี้มาแล้ว เช่น การออกแบบ และติดตั้งเครือข่ายไร้สายในหลายๆองค์กร เป็นต้น
ศูนย์ข้อมูล/คลาวด์ (Data Centers/Cloud)	โครงสร้างพื้นฐานของเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน นอกจากจะมีการขยายตัวอย่างมากแล้ว ยังมีความสลับซับซ้อนของเครือข่ายเป็นอย่างมาก ธุรกิจเอกชนขนาดใหญ่ได้เพิ่มการลงทุนในเรื่องศูนย์ข้อมูล (Data Centers) มากขึ้น โดยการสนับสนุนจากโครงข่ายระดับนานาชาติและกลยุทธ์ด้านการจัดการที่จัดเก็บข้อมูล (Storage) ในการดำเนินการจัดหาและตอบสนองต่อความต้องการในการเติบโตอย่างรวดเร็วของเครือข่ายดังกล่าวที่ต่ออาศัยการติดตามวิวัฒนาการของเทคโนโลยี ความชำนาญ ประสบการณ์ และการเอาใจใส่อย่างมาก ในปัจจุบันนี้ การดำเนินธุรกิจต่างๆ ได้ใช้เทคโนโลยีคลาวด์ (Cloud) กันเพิ่มมากขึ้น คลาวด์ได้ทำให้ธุรกิจเหล่านั้นสามารถจัดการด้านการใช้ทรัพยากรคอมพิวเตอร์ได้ดีขึ้น เช่น ด้านเครือข่าย ด้านการจัดการที่เก็บข้อมูล (Storage) เป็นต้น บริษัทฯ ได้ทำการออกแบบ ติดตั้ง และทดสอบระบบศูนย์ข้อมูล (Data centers) ไปหลายแห่ง และได้แนะนำลูกค้าเกี่ยวกับกลยุทธ์ต่างๆเพื่อรองรับเทคโนโลยีคลาวด์ที่เกิดขึ้น
การใช้เครือข่ายให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด (Network Optimization)	เครือข่ายที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการขององค์กร นอกจากจะทำให้ผู้ใช้งานรำคาญใจแล้วประสิทธิภาพในการทำงานขององค์กรนั้นๆยังลดลงอีกด้วย บริษัทฯจึงได้นำเสนอการตรวจสอบสุขภาพของระบบเครือข่าย และการแนะนำแนวทางการจัดการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของระบบเครือข่าย ซึ่งส่งผลต่อการประหยัดการลงทุนด้านไอทีให้ลูกค้าเป็นอย่างมาก
โปรแกรมประยุกต์ทางธุรกิจ (Business Applications)	โปรแกรมประยุกต์เป็นสิ่งสำคัญมากเมื่อพูดถึงเทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ (Enterprise Information Technology) การปราศจากซึ่งโปรแกรมประยุกต์และข้อมูล โครงสร้างพื้นฐานในโลกธุรกิจก็หมดความหมาย ในช่วงระยะเวลากว่า 25 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯได้ทำการคัดสรรและพัฒนาโปรแกรมประยุกต์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในด้านต่างๆ เช่น ระบบขนส่ง ระบบสารสนเทศทางภูมิศาสตร์ ระบบจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า ระบบการศึกษา ระบบสนับสนุน E-Government การรวมโปรแกรมประยุกต์ขององค์กร โปรแกรมประยุกต์ทางการทหาร เป็นต้น

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 การตลาดและกลยุทธ์

บริษัทฯ เน้นการทำธุรกิจในเชิงลึก ดูแลเอาใจใส่ลูกค้าและมองลูกค้าเป็นพันธมิตรในระยะยาว สอดคล้องกับพันธกิจของบริษัทฯ คือ “ความสำเร็จของท่านคือความสำเร็จของเรา” เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและต่อยอดธุรกิจกับลูกค้าทั้งรายเดิมและรายใหม่ๆ โดยไม่เน้นการแข่งขันด้านราคาและลดคุณภาพการส่งมอบ เพราะเราเชื่อว่าความสัมพันธ์ที่ดีระยะยาวจะเป็นสิ่งที่สร้างความไว้วางใจและสร้างธุรกิจใหม่ๆให้กับบริษัทฯได้อย่างต่อเนื่อง



สำหรับการประมูลงานโครงการทั้งในภาคราชการและภาคเอกชน บริษัทฯมีเกณฑ์ที่ใช้ในการประมูลงาน ดังนี้

- ระดับความเข้าใจในความต้องการของโครงการ
- คุณภาพด้านเทคนิคของข้อเสนอโครงการ
- ความพร้อมด้านบุคลากรของบริษัทฯและผลงานอ้างอิง
- มูลค่าโครงการและฐานะการเงินของบริษัทฯ

2.2.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีการรับงานโดยผ่านการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรงเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ โดยในปี 2562 มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของยอดขายรวม ซึ่งผลจากกลยุทธ์ในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และความหลากหลายในด้านของผลิตภัณฑ์และการบริการที่น่าเสนอ รวมถึงคุณภาพของการให้บริการที่ดี จึงทำให้รายได้ของบริษัทฯส่วนใหญ่มายังคงมาจากรฐานลูกค้าเดิมอันเนื่องมาจากความไว้วางใจและยอมรับในผลงานเป็นอย่างดีจากลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งและแบ่งทีมงานขายออกเป็น 6 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า

2.2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

วิทยากรศิริ ได้คาดการณ์แนวโน้มอุตสาหกรรมปี 2562 – 2564 ถึงนโยบายเศรษฐกิจดิจิทัลของภาครัฐ ที่จะมีการขยายโครงสร้างพื้นฐานด้านต่างๆ เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนเข้าถึงบริการดิจิทัลมากขึ้น เช่น โครงการติดตั้งโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ในพื้นที่ชายขอบเกือบ 3 หมื่นหมู่บ้าน การติดตั้งอินเทอร์เน็ตไร้สายที่ไม่คิดค่าใช้จ่าย (Free-WiFi) 1 หมื่นจุด รวมถึงการจัดตั้งศูนย์ดิจิทัลชุมชน 600 แห่ง ตลอดจนนโยบายอื่นๆ อาทิ โครงการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) รวมทั้ง ธุรกิจเกี่ยวเนื่องที่จะได้รับประโยชน์ ได้แก่ ธุรกิจบริการติดตั้งและวางโครงข่ายโทรคมนาคม ซึ่งมีโอกาสได้งานเพิ่มจากแผนขยายโครงข่ายหรือเปลี่ยนอุปกรณ์ใหม่อย่างต่อเนื่องของผู้ประกอบการระบบ

โทรศัพท์เคลื่อนที่ สอดรับกับแนวโน้มการขยายตัวของธุรกิจโทรคมนาคม อีกทั้งยังได้แรงหนุนจากโครงการอื่นๆ เช่น โครงการเปลี่ยนสายไฟฟ้าลงใต้ดิน เป็นต้น

นอกจากนี้ ภาครัฐ ประเทศไทย ได้เปิดเผยแนวโน้มอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ในอีก 3 – 5 ปี ข้างหน้า โดยชี้ว่าดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันและการใช้เทคโนโลยีแพลตฟอร์มที่ 3 อาทิ คลาวด์ โมบิลิตี้ บิ๊กดาต้าและโซเชี่ยล จะผลักดันให้มีการใช้จ่ายด้านไอทีสูงถึง 540,000 ล้านบาทในปี 2565 ซึ่งในปัจจุบันดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันไม่ได้ถูกมองเป็นเพียงภาพรวมของรูปแบบการดำเนินธุรกิจให้ก้าวทันกับการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้นเท่านั้น แต่ถูกยกระดับมาสู่การเจาะลึกลงรายละเอียดถึงสิ่งที่องค์กรจำเป็นต้องทำเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างแท้จริง

ดังนั้น อุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศยังคงเป็นอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตและมีการแข่งขันที่รุนแรง ทั้งจากคู่แข่งรายใหม่และเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ จึงต้องปรับตัวด้านบุคลากรให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดและหาพันธมิตรให้ตรงต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงอยู่อย่างสม่ำเสมอ โดยปัจจุบันหลายภาคส่วนได้มีแนวโน้มที่จะปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงเข้าสู่ยุคแห่งดิจิทัล นับจากการบริหารระดับประเทศ รัฐบาลได้จัดตั้งกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Ministry of Digital Economy and Society) ขึ้น เพื่อกำหนดนโยบายในการเปลี่ยนถ่ายในทุกภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องให้ทันสมัยและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในยุคดิจิทัล และเป็นรูปธรรมมากขึ้น แม้กระทั่งภาคเอกชนก็ได้ปรับตัวกันอย่างจริงจังเพื่อให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญนี้ และมีการวางแผนติดตามเทคโนโลยีและการเปลี่ยนถ่ายอย่างใกล้ชิดในเรื่องที่มีผลกระทบต่อลูกค้าและภายในองค์กรเองทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยมีคณะทำงาน Digital Transformation Committee เพื่อติดตามและสนับสนุนให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ซึ่งมีวัตถุประสงค์ด้วยกัน 2 ประการ คือ

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

2. กำหนดทิศทางการทำงานตลาด ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนถ่ายของเทคโนโลยีและพฤติกรรมความต้องการของลูกค้า เพราะการเกิดของเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่จะมาทดแทนเทคโนโลยียุคเก่า ทำให้บริษัทฯ ต้องสร้างตลาดใหม่โดยอาศัยจุดแข็งบนพื้นฐานที่มีอยู่เดิม ด้วยการจัดตั้งแผนก Digital Transformation ขึ้น เพื่อให้คำปรึกษากับลูกค้าที่มีความต้องการในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Data Center, Cloud, Big Data/Analytics, IoT และ Software Defined Network (SDN) โดยเน้นต่อยอดจากเทคโนโลยี Infrastructure ที่บริษัทฯ มีความชำนาญเป็นอย่างดีอยู่แล้ว พร้อมกันนี้ทางบริษัทฯ ยังให้บริการครอบคลุมไปถึงเทคโนโลยีการรักษาความปลอดภัย(Cyber Security) ให้กับกลุ่มเทคโนโลยีใหม่ๆ เหล่านี้ ซึ่งจะเห็นว่าเทคโนโลยีการรักษาความปลอดภัยนี้ยังคงเป็นพื้นฐานที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ เพื่อครอบคลุมเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้เกิดความปลอดภัยในการใช้งานและบริการ จากการกำหนดแนวทางการตลาดนี้ ทางบริษัทฯ จึงพยายามหาพันธมิตรร่วมเพื่อขยายฐานลูกค้าของบริษัทฯ ที่มีอยู่ จากที่กล่าวมาจะเห็นว่ารายได้ที่เกิดจากธุรกิจที่เป็นเทคโนโลยีใหม่ในกลุ่ม Digital Transformation นี้คิดเป็นสัดส่วนรายได้ถึง 10% และทางบริษัทฯ ยังเล็งเห็นว่าจะมีแนวโน้มที่เติบโตขึ้นเรื่อยๆ

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

แหล่งข้อมูลอ้างอิง:

1. วิจัยกรุงศรี. 2562. แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2562 – 2564 ธุรกิจบริการระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา https://www.krungsri.com/bank/getmedia/defc2edd-8726-4c64-991b-02ba46e25774/IO_Mobile_Operator_190116_TH_EX.aspx
2. ไอทีซี ประเทศไทย. 2562. ไอทีซีเผยแนวโน้มอุตสาหกรรมไอทีใน 3-5 ปีข้างหน้า. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <https://www.dailynews.co.th/it/695385>

2.2.4 การวิเคราะห์การแข่งขัน

รูปแบบการแข่งขันในภาค ICT ของบริษัทฯ ในปี 2562 ที่ผ่านมามีการจัดเป็นกลุ่มได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มระบบคอมพิวเตอร์ มีรายนามบริษัท ดังนี้



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

2. กลุ่มระบบเครือข่าย มีรายนามบริษัท ดังนี้



- | | |
|--|--|
|  Datapro Computer Systems Co., Ltd. |  Forth Corporation Plc. |
|  IBM (Thailand) Co., Ltd. |  MFEC Plc. |
|  Metro Systems Corporation Plc. |  NetONE Network Solution Co., Ltd. |
|  NTT Solutions (Thailand) Ltd. |  Sky ICT Plc. |
|  Tangerine Co., Ltd. | |

3. กลุ่มระบบสื่อสาร มีรายนามบริษัท ดังนี้



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

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 ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้แก่ บริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ จำกัด (Cisco Systems) บริษัท ฮิวเลตต์แพคการ์ด จำกัด (Hewlett Packard), บริษัท ออราเคิล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (Oracle), เวอร์ริทัส เทคโนโลยี (VERITAS) และ วีเอ็มแวร์ (VMware) ด้านโครงสร้างพื้นฐานและธุรกิจคลาวด์ ได้แก่ เอฟไฟว์ เน็ตเวิร์คส (F5) ด้านรักษาความปลอดภัย ได้แก่ พาโล อัลโต เน็ตเวิร์กส์ (Palo Alto), ฟอติเน็ต (Fortinet), ซัยแมนเทค คอร์ปอเรชั่น (Symantec), เทรนด์ไมโคร (Trend Micro) และ สปลังก์ (Splunk) ทำให้บริษัทฯ ได้รับส่วนลดทางการค้าจากการซื้อสินค้าและเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินงานและโครงการ

2.3.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

เนื่องจากกว่าร้อยละ 80 ของการขายและบริการเป็นค่าสินค้า ดังนั้นการบริหารต้นทุนสินค้าที่เหมาะสมจะทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบในการเสนอราคาประมูลโครงการ ปัจจุบันบริษัทฯ มีลักษณะการจัดซื้อสินค้าโดยวิธี

1. ติดต่อโดยตรงกับบริษัทผู้ผลิต ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจและมีการทำสัญญาทางการค้า โดยปกติอายุสัญญาประมาณ 1 ปี ได้แก่ Cisco Systems, Oracle เป็นต้น โดยทางบริษัทฯ ต้องทำการต่อสัญญากับทางบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่ทุก 1 ปี เนื่องจากเป็นนโยบายของทางผู้ผลิต แต่โอกาสที่อาจไม่ได้ต่อสัญญานั้นมีน้อยมาก เนื่องจากทางบริษัทผู้ผลิตจะไม่ทำการต่อสัญญากับบริษัทที่ไม่ทำตามข้อตกลงระหว่างกันเท่านั้น ซึ่งทางบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามข้อตกลงต่างๆ อย่างเคร่งครัด อีกทั้งความสัมพันธ์ทางการค้าของทั้งสองบริษัทก็มีความสัมพันธ์ที่ดี โดยทางบริษัทฯ ได้มีสัมพันธ์ทางต้นทุนการค้ามามากกว่า 20 ปี และถือเป็นบริษัทคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีเสมอมา
2. ติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยโดยตรง หรือสั่งซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (โดยบริษัทฯ ไม่ได้ติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยตรง) เนื่องจากบริษัทมีจำนวนและมูลค่าโครงการเพิ่มสูงขึ้น และบางโครงการที่มีขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูง บริษัทฯ มีความจำเป็นในการว่าจ้างผู้ดำเนินงานรายย่อย (Sub-Contractor) มาร่วมดำเนินงาน
3. บริษัทฯ ติดต่อสั่งซื้อสินค้าเพื่อการบริหาร อันได้แก่ การสั่งซื้อเพื่อการติดตั้ง การสั่งซื้อเพื่อการฝึกอบรมและสัมมนา เป็นต้น

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า เนื่องจากโครงการต่างๆ ที่บริษัทฯ ดำเนินการจะมีกำหนดลักษณะและคุณสมบัติของสินค้าแตกต่างกันไป ดังนั้นบริษัทฯ จะสั่งซื้อสินค้าต่อเมื่อได้รับการว่าจ้างดำเนินโครงการแล้ว หากแบ่งตามการนำเข้าและการซื้อภายในประเทศ จะมีรายละเอียดดังนี้

1. การนำเข้า

บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่อยู่ต่างประเทศ ได้แก่ Cisco Systems และ Oracle ซึ่งมีโรงงานผลิตตั้งอยู่ในต่างประเทศ โดยการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายจะกระทำต่อเมื่อได้รับเอกสารคำสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งช่วยลดต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง และเนื่องจากบริษัท Cisco Systems และ Oracle เป็นบริษัทพันธมิตรทางการค้ากับทางบริษัทเป็นระยะเวลานานทำให้สะดวกในการติดต่อสื่อสารและการจัดส่ง ซึ่งช่วยลดระยะเวลาในการดำเนินงานของบริษัทฯลงได้ โดยมีระยะเวลาส่งของเฉลี่ยประมาณ 30 – 45 วันนับจากวันที่ทำการเปิดใบสั่งซื้อ

2. การซื้อภายในประเทศ

บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากทั้งผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศที่นำสินค้าเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทย และผู้นำเข้าสินค้าอิสระอื่นๆ ซึ่งบริษัทจะทำการสั่งซื้อสินค้าจากในประเทศในกรณีที่โครงการมีความเร่งด่วน อีกทั้งเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ผลิตสินค้าน้อยราย

2.3.3 ปัญหาเกี่ยวกับการดำเนินโครงการ

เนื่องจากในบางครั้งบริษัทประสบปัญหาเกี่ยวกับการไม่สามารถส่งมอบโครงการได้ตามระยะเวลาที่กำหนด 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 7,121 ล้านบาท (2561: 2,456 ล้านบาท) ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติของสัญญาดังกล่าวเสร็จสิ้นภายใน 10 ปี
2. บริษัทฯ ได้ทำสัญญาหลายสัญญาเพื่อให้เช่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์กับบริษัทซึ่งมีรัฐบาลถือหุ้นใหญ่แห่งหนึ่ง หน่วยงานราชการและบริษัทเอกชนหลายแห่งโดยมีมูลค่าที่ต้องให้บริการตามสัญญาในอนาคตรวมทั้งสิ้น 167 ล้านบาท (2561: 139 ล้านบาท) โดยบริษัทฯ ผู้ผูกพันที่จะต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ให้เช่าให้แล้วเสร็จตามสัญญาและให้บริการตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

3. ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจมักจะไม่แน่นอนอยู่เสมอและการเกิดสถานการณ์ที่คาดไม่ถึงสามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ดังนั้น การจัดการความเสี่ยงหรือการบริหารความเสี่ยงเป็นเครื่องมือสำคัญในการจัดการธุรกิจ รวมทั้งการเตรียมความพร้อมกับการแข่งขันในอนาคต เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจจะสามารถบรรลุได้ตามเป้าหมาย ในขณะเดียวกันยังคงสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงผลกระทบของปัจจัยเสี่ยงและได้จัดทำมาตรการที่จะลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และทบทวนปัจจัยความเสี่ยงและอุปสรรคต่างๆที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯและผู้มีส่วนได้เสียอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงโครงการ (Project Risk Committee) เพื่อทำหน้าที่ประเมินความเสี่ยงของโครงการและลดปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของโครงการเนื่องจากลักษณะการขยายของบริษัทฯโดยส่วนใหญ่จะเป็นรูปแบบโครงการ

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯสามารถจำแนกตามประเภทต่างๆ ได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

เนื่องจากเทคโนโลยีได้มีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและตลอดเวลา บริษัทฯต้องดำรงความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีเพื่อหลีกเลี่ยงการสูญเสียโอกาสทางธุรกิจและความสามารถในการแข่งขันของตลาดที่เกี่ยวข้องกับแนวโน้มเทคโนโลยี เช่น Cloud, SDN และ Internet of Thing (IoT) เป็นต้น

บริษัทฯ มีการส่งเสริมและสนับสนุนให้วิศวกร พนักงานขาย และเจ้าหน้าที่การตลาดติดตามพัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี รวมทั้งการเข้าร่วมงานสัมมนาทางวิชาการต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความเข้าใจและนำมาพัฒนารูปแบบการให้บริการให้ทันสมัย นอกจากนี้ บริษัทฯยังคงทำงานอย่างใกล้ชิดกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อให้เข้าใจในภาพรวมและรักษาความเป็นผู้นำของตลาด

2. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐ

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมนับว่าเป็นธุรกิจที่มีทิศทางการเติบโตที่ดี โดยเฉพาะนโยบายทางภาครัฐหรือกฎหมายสนับสนุนเรื่องการลงทุนพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีออกมาอย่างต่อเนื่อง ตัวอย่างเช่น การประกาศนโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (Digital Economy) ซึ่งกำหนดแผนการดำเนินงานในระยะแรกที่จะส่งเสริมการเข้าถึงการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband) ในระดับหมู่บ้าน การสร้างการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตเพื่อการเป็น Regional Hub ของอาเซียน และการพัฒนาระบบคลาวด์ภาครัฐ (G-Cloud) เป็นต้น นโยบายเหล่านี้ส่งผลดีต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมให้มีโอกาสเข้าร่วมประมุขงาน ประกอบกับลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯมาจากหน่วยงานภาครัฐ ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐในโครงการต่างๆ เหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯมีการติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิดและแจ้งข่าวให้นักลงทุนทราบอย่างต่อเนื่อง

3. ความเสี่ยงในการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่มาจากการโครงการประเภทการขายและบริการติดตั้งเครือข่ายให้กับหน่วยงานราชการ และหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ โดยมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 60 แม้จะถูกมองว่าเป็นความเสี่ยง แต่เนื่องจากโครงสร้าง

พื้นฐานของประเทศยังคงต้องมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นการลงทุนดังกล่าวจะมาจากหน่วยงานเหล่านี้เกือบทั้งหมดเพื่อเป็นการสนับสนุนวาระแห่งชาติในด้านไอทีตามกรอบนโยบายของกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังมีการขยายการให้บริการประเภทงานดูแลบำรุงรักษา (Support and Maintenance Services: MA) ในระยะยาวให้กับลูกค้าของโครงการ และยังมีแผนขยายฐานไปยังลูกค้าใหม่ๆ เพื่อมารักษาสมดุลกับรายได้จากงานประเภทโครงการของบริษัทฯ บริษัทฯ มีความตั้งใจที่จะลดความเสี่ยงอันเกิดจากการพึ่งพาลูกค้าน้อยรายและหาโอกาสที่จะกระจายฐานลูกค้าในอนาคต ซึ่งรายได้ที่เพิ่มจากการขยายฐานลูกค้าประเภทการบำรุงรักษา (MA) นี้ จะสามารถเพิ่มสัดส่วนรายได้ให้มากขึ้น ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ยังคงสามารถรักษารฐานลูกค้าหลักปัจจุบันได้อีกด้วย

4. ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาบุคลากร

การให้บริการธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม นั้น ทักษะความรู้และความเชี่ยวชาญของบุคลากรถือเป็นกุญแจสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ทั้งในด้านการตลาด ด้านวิศวกรรม และด้านการดำเนินโครงการ ทรัพยากรบุคคลที่มีค่าเหล่านี้ ต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญในด้านการแนะนำ การออกแบบ และการดำเนินงาน การขายสินค้าและบริการ ปัจจุบันบริษัทฯ มีพนักงานประจำ จำนวน 354 คน โดยพนักงานส่วนใหญ่จะเป็นวิศวกร ซึ่งแต่ละคนมีประสบการณ์ทำงาน 5 – 7 ปี และในปี 2562 บริษัทฯ มีอัตราการลาออกของพนักงานประจำเพียงร้อยละ 4.71 และเพื่อที่จะรักษาพนักงานที่มีศักยภาพเอาไว้ บริษัทฯ มีรูปแบบผลตอบแทนที่เป็นแรงจูงใจและจัดให้มีสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดีที่ส่งเสริมคุณภาพชีวิตในการทำงาน อีกทั้งยังมีระบบตรวจสอบภายในเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะสูญเสียพนักงานที่สำคัญเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อการทำงาน

บริษัทฯ ได้มีการทบทวนและปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กรตามสถานการณ์เพื่อให้บริษัทฯ สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีระบบการทดแทนกันหากเกิดกรณีที่พนักงานหลักไม่พร้อมทำงานก็จะสามารถมีพนักงานทดแทนได้ในทันที ในทุกสัปดาห์จะมีการประชุมภายในของพนักงานในระดับอาวุโสเพื่อรับทราบและพูดคุยปัญหาที่เกิดขึ้นและเพื่อกำหนดมาตรการที่จำเป็นทันที ทั้งนี้เพื่อลดปัญหาในการทำงานที่อาจเกิดขึ้นได้

5. ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาคู่ค้ารายใหญ่

ปกติแล้วบริษัทฯ จะซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตหรือจากตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตที่ตั้งสำนักงานตัวแทนในประเทศไทย และบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายหลักที่โดดเด่น ในปัจจุบันบริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (Cisco) ผู้ผลิตในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศชั้นนำของโลก ถือเป็นคู่ค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจรายสำคัญของบริษัทฯ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้รับการแต่งตั้งจาก Cisco ให้เป็นคู่ค้าในระดับ Gold Partner ซึ่งเป็นระดับที่สูงที่สุดมานานหลายปี ทำให้บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนทั้งด้านเทคนิคและส่วนลดทางการค้าที่ดีกว่าคู่ค้าในระดับอื่นที่อยู่ในระดับรองลงมา และในปี 2562 บริษัทฯ ได้สั่งซื้ออุปกรณ์เครือข่ายจากซิสโก้ ซิสเต็มส์ เป็นมูลค่ามากถึงประมาณร้อยละ 22 ของต้นทุนขายทั้งหมด สาเหตุสำคัญที่ทำให้ต้องมีมูลค่าการสั่งซื้อจาก Cisco ในแต่ละปีมากขึ้นก็ด้วยเหตุที่ว่าสินค้าจาก Cisco ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ทราบดีว่าการพึ่งพาคู่ค้ารายใหญ่เป็นความเสี่ยงในระดับที่สูง ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้เป็นคู่ค้ากับผู้ผลิตรายอื่นๆ เพิ่มขึ้นซึ่งมีชื่อเสียงอยู่ในระดับเดียวกันกับ Cisco ผู้ผลิตเหล่านี้ก็เป็นผู้ผลิตชั้นนำในสาขาของตนเอง อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้รับรางวัลการันตีความสำเร็จจากคู่ค้ารายนั้นๆ อีกด้วย

6. ความเสี่ยงด้านลูกค้ารายใหม่

การเข้าประมูลงานกับลูกค้ารายใหม่ย่อมมาด้วยความเสี่ยงตั้งแต่ประวัติความเป็นมาของลูกค้า การนำเสนอเทคโนโลยีต่างๆให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมไปถึงการส่งมอบและความสามารถในการชำระเงิน บริษัทฯ จึงมีกระบวนการคัดกรองงานก่อนเข้าประมูลงาน โดยมีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงโครงการ (Project Risk Committee) เข้ามาทำหน้าที่ประเมินความเสี่ยงต่างๆ ก่อนจะอนุญาตให้ฝ่ายปฏิบัติการเข้าร่วมงานประมูลงานครั้งสำคัญๆได้

7. ความเสี่ยงด้านการส่งมอบโครงการ

การออกแบบและรับเหมาวางระบบโครงข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมมักจะมีอายุการส่งมอบโครงการประมาณ 2 – 4 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ ถ้าบริษัทฯไม่สามารถส่งมอบโครงการในเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทฯอาจถูกปรับจากการส่งงานล่าช้าได้ ตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯถูกปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าคิดเป็นมูลค่าโดยเฉลี่ยน้อยกว่าร้อยละ 1 ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งถือได้ว่าน้อยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทในธุรกิจเดียวกัน

สาเหตุหลักของความล่าช้าของโครงการมักจะมาจากปัจจัยภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ เช่น ความล่าช้าจากการส่งของจากลูกค้า การเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์ที่ติดตั้ง เป็นต้น เมื่อเริ่มโครงการ บริษัทฯจะติดตามและตรวจสอบระยะเวลาการส่งมอบโครงการอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตามหากลูกค้ามีความต้องการใช้ระบบงานที่สั่งไว้อย่างเร่งด่วน บริษัทฯก็สามารถจัดหาระบบงานสำรองเพื่อใช้งานชั่วคราวระหว่างรอการส่งมอบโครงการอย่างสมบูรณ์ต่อไป และเพื่อที่จะป้องกันบทปรับที่จะเกิดขึ้นจำเป็นต้องมีวิธีบริหารจัดการโครงการที่ชัดเจนและมีประสิทธิภาพ กระบวนการดังกล่าวต้องอาศัยการติดตามโครงการอย่างใกล้ชิดและการประสานงานที่ดีระหว่างบริษัทฯ ลูกค้า และผู้ผลิต ซึ่งจะทำให้สามารถระบุปัญหาและผลกระทบต่างๆที่อาจจะเกิดขึ้นล่วงหน้าและหาวิธีป้องกันได้

8. ความเสี่ยงจากเงื่อนไขของสัญญาซื้อขายสินค้าและบริการ

การจัดทำสัญญาทางการค้ามีความเป็นไปได้ที่คู่สัญญาจะมีความเห็นไม่สอดคล้องกันในเงื่อนไขของสัญญา ทำให้ต้องแก้ไขเงื่อนไขของสัญญาจนให้เป็นที่พอใจด้วยกันทั้งสองฝ่าย อาจทำให้เกิดความล่าช้าในการส่งมอบสินค้าและบริการ การชำระค่าสินค้าและบริการ โดยเฉพาะกับองค์กรขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ มักมีเงื่อนไขของสัญญาที่ไม่สอดคล้องกัน บริษัทฯได้มีวิธีการเพื่อลดความเสี่ยง โดยฝ่ายบริหารจะมีที่ปรึกษาทางกฎหมายที่สามารถให้คำปรึกษาทางกฎหมายได้ ประกอบกับได้มีการศึกษาและทบทวนเงื่อนไขของสัญญาให้สอดคล้องกับความต้องการทั้งผู้ซื้อและผู้ขายให้เป็นไปตามหลักสากล เพื่อให้สัญญาที่มีความเป็นมาตรฐานสามารถอ้างอิงและเป็นที่ยอมรับ อีกทั้ง บริษัทฯได้กำหนดให้มีการทบทวนเงื่อนไขของสัญญาเป็นประจำเพื่อติดตามดูแลและบริหารความเสี่ยงเพื่อป้องกันการเกิดปัญหาเกี่ยวกับข้อสัญญาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

9. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ก่อนการดำเนินโครงการ บริษัทฯจะทำการประมาณการต้นทุนโครงการล่วงหน้าเป็นระยะเวลาประมาณ 1 – 2 เดือน เพื่อจะใช้ในการประมูลงานโครงการต่างๆ ซึ่งหากต้องการนำเข้าอุปกรณ์บางส่วนจากต่างประเทศ ต้นทุนโครงการอาจได้รับผลกระทบอันเนื่องมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มียอดคงเหลือของลูกหนี้การค้าและเจ้าหนี้การค้าที่เป็นเงินสกุลต่างประเทศจำนวน 5.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 2.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

ตามลำดับ จากความเสี่ยงข้างต้น บริษัทได้กำหนดวิธีลดความเสี่ยงดังกล่าวโดย 1). กำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนโครงการ และ 2). การทำสัญญาซื้อ-ขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าครอบคลุมทั้งจำนวน อีกทั้ง ในปี 2562 นี้ บริษัท ได้เตรียมการใช้เครื่องมือทางการเงินต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารความเสี่ยงให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัท

10. ความเสี่ยงจากการปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงมาตรฐานการรายงานทางการเงินและข้อปฏิบัติและกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ

สภาวิชาชีพบัญชีจะมีประกาศมาตรฐานการรายงานการเงินทางการเงินฉบับใหม่ๆ เพื่อให้มีเนื้อหาเท่าเทียมกับมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศอยู่ตลอดเวลา เช่น มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 เรื่อง “เครื่องมือทางการเงิน” ฉบับที่ 15 เรื่อง “รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า” ฉบับที่ 16 เรื่อง “สัญญาเช่า” เป็นต้น แม้กระทั่งกฎระเบียบหรือกฎหมายต่างๆ เช่น พรบ.คุ้มครองแรงงาน ฉบับที่ 7 พ.ศ. 2562 พรบ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2562 เป็นต้น ข้อกำหนดหรือมาตรฐานเหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่อขั้นตอนการทำงานและระบบงานภายในของบริษัทฯ ซึ่งต้องมีการปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงให้สามารถทำงานได้ถูกต้องตามมาตรฐานและสอดคล้องกับกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ฝ่ายควบคุมการเงินและบัญชีของบริษัทฯ ได้มีการดูแลและติดตามทำความเข้าใจการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด อีกทั้งยังมีการประสานงานเพื่อให้เกิดความรู้และความเข้าใจกับผู้ตรวจสอบบัญชีจากภายนอกอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงทุกส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ เพื่อเตรียมความพร้อมในเรื่องขั้นตอนการทำงาน ระบบงานต่างๆ ให้สามารถดำเนินการได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

11. ความเสี่ยงจากสถานการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ (Uncontrollable / Unpredictable Situations)

เหตุการณ์ทางธรรมชาติที่ไม่สามารถควบคุมและคาดเดาได้ เช่น พายุฝน ดินถล่ม แผ่นดินไหว เป็นต้น เหตุการณ์เหล่านี้สามารถส่งผลกระทบต่องานโครงการของบริษัทฯโดยไม่สามารถควบคุมได้ 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

ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างสำหรับสาขาโดยผู้เช่าเป็นบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท

4.2.1 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของศูนย์บริการศรีราชา	
ที่ตั้ง:	9/76 ถ.เทศบาลพัฒนา ต.เหมือง อ.เมืองชลบุรี จ.ชลบุรี
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (1 กรกฎาคม 2562 – 30 มิถุนายน 2565)
อัตราค่าเช่า:	13,500 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 2562 – 30 เมษายน 2563)
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 2562 – 31 มีนาคม 2563)
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:	1061 หมู่ 1 ถ.สนามบิน-ลพบุรีราเมศวร์ ต.ควนลัง อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยคอนโด 8 ชั้น (เช่าชั้นล่างสุด)
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (1 กรกฎาคม 2562 – 30 มิถุนายน 2565)
อัตราค่าเช่า:	15,000 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 2562 – 31 ตุลาคม 2563)
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 2562 เท่ากับ 101.90 ล้านบาท
2. ทรัพย์สินที่ให้เช่าและบริการ	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2562 เท่ากับ 120.56 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2562 บริษัทถูกฟ้องร้องเรียกค่าปรับในข้อหาผิดสัญญาจ้างจากหน่วยงานราชการแห่งหนึ่ง โดยเรียกค่าเสียหายเนื่องจากบริษัทไม่ทำงานให้แล้วเสร็จได้ ปัจจุบันคดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลแพ่ง อย่างไรก็ตาม บริษัทได้บันทึกประมาณการหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากคดีความดังกล่าวแล้วจำนวน 77 ล้านบาท ซึ่งฝ่ายบริหารของบริษัทเชื่อว่าจำนวนดังกล่าวเพียงพอต่อสถานการณ์ปัจจุบันแล้ว

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

รายละเอียดหลักทรัพย์ของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: AIT
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ	: 30 กรกฎาคม 2546
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด	: 3,889,464,953.30 บาท (ณ วันที่ 2 มกราคม 2563)
ทุนจดทะเบียน	: 1,031,604,485 บาท
ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	: 1,031,604,485 บาท
จำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด	: 6,456 ราย (ณ วันที่ 23 สิงหาคม 2562)
% Free float	: 69.60% (ณ วันที่ 13 มีนาคม 2562)

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. นายเติมพงษ์ โอปนพันธุ์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4501 และ/หรือ

3. นางสาวสุมาลี รวีรวาบัณฑิต

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3970

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ที่อยู่ ชั้น 33 อาคาร เลอรัชดา 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-