

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นโดยการร่วมทุนของนายศิริพงษ์ อุณหพนธ์ กับกลุ่มผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในสาขาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบ ให้คำปรึกษา และรับเหมาวางระบบคอมพิวเตอร์และโครงข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าในภาคราชการ ซึ่งถือว่าเป็นผู้นำอุตสาหกรรมในด้านการสื่อสาร

ลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ คือ ผู้ออกแบบระบบเครือข่ายและระบบสื่อสาร ให้สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีประสิทธิผลตรงต่อความต้องการของลูกค้า (System Integrator หรือ “SI”) องค์ประกอบของระบบประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ ฮาร์ดแวร์ ซิสเต็มซอฟต์แวย์ แอปพลิเคชันซอฟต์แวย์ 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

พัฒนาบุคลากรให้เป็นมืออาชีพ และสร้างความมั่นคงในชีวิตการทำงานและชีวิตครอบครัว

ต่อผู้ถือหุ้น

สร้างความเชื่อมั่นและให้ผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น

ต่อคู่ค้า

สร้างความไว้วางใจต่อพันธมิตรทางธุรกิจที่พร้อมจะเติบโตและประสบความสำเร็จไปด้วยกัน

ต่อสังคมชุมชน

ตอบแทนสังคมด้วยการสร้างดิจิทัลเพื่อสังคม

แนวทางในการดำเนินธุรกิจปี 2564

บริษัทยังคงยึดแนวทางในการดำเนินธุรกิจโดยเน้น 3 เรื่องหลักเป็นสำคัญได้แก่ เน้นลูกค้า เน้นประสิทธิภาพ และเน้นกำไร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. **การเน้นลูกค้า** บริษัทมุ่งที่จะพัฒนาการให้บริการแก่ลูกค้า/คู่ค้า/พันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุด โดยคำนึงถึงเรื่องดังนี้
 - รู้จักและเข้าใจธุรกิจหลักของลูกค้าเพื่อสนองความต้องการอย่างแท้จริง
 - พัฒนาการให้บริการแก่ลูกค้า (Service และ Technical)
 - สร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า
2. **การเน้นประสิทธิภาพ** บริษัทมุ่งที่จะพัฒนาคณะระบบการทำงาน และพัฒนาการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นดังนี้
 - เพิ่มศักยภาพพนักงาน โดยจะพิจารณาว่าพนักงานเป็นบุคคลที่เหมาะสมกับงานหรือไม่ และพัฒนาพนักงานให้มีความเป็นมืออาชีพมากที่สุด(Be Professional)
 - ปรับองค์กรภายในให้มีประสิทธิภาพ เช่น มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กรให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา พัฒนาระบบการทำงาน รวมถึงนำระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาปรับใช้ในองค์กรเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
3. **การเน้นกำไร** บริษัทมุ่งที่จะเป็นบริษัทที่เน้นการทำกำไรและสร้างผลตอบแทนที่ดีที่สุด โดยคำนึงถึงเรื่องดังนี้
 - สร้างโครงการที่เพิ่มมูลค่า (Value Added) และมีกำไรที่ดี (Good Margin)
 - ลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operation Expense)
 - ลดความผิดพลาดในการทำงาน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

การเปลี่ยนแปลงพัฒนาการสำคัญของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

ปี 2563

- เมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2563 บริษัทฯได้ปิดบริษัทย่อยชื่อ “S P Recourses and Commercials Pte. Ltd.” บริษัทจัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ มีวัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่และอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และดำเนินธุรกิจอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทย่อยดังกล่าวไม่ได้มีการดำเนินการเชิงพาณิชย์แต่อย่างใด และการปิดบริษัทย่อยดังกล่าวไม่ได้ส่งผลกระทบต่อพันธกิจสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ
- ช่วงเดือนเมษายน 2563 บริษัทฯได้นำเทคโนโลยีจากบริษัท MEGVII ผู้ผลิตเทคโนโลยี AI ชั้นนำระดับโลกมาให้บริการระบบตรวจวัดอุณหภูมิอัจฉริยะโดยใช้ชื่อว่า “MEGVII AI Fever Screening System by AIT” ที่สามารถคัดกรองบุคคลก่อนเข้าอาคารหรือสถานที่ต่างๆได้อย่างรวดเร็ว ทำการแจ้งเตือนผู้ที่มีอุณหภูมิเกินกว่ากำหนด สามารถจดจำใบหน้าผู้ที่ผ่านมาในจุดคัดกรองโดยไม่ต้องถอดหน้ากาก สามารถทดแทนการใช้พนักงานมาทำหน้าที่ตรวจวัดอุณหภูมิ ลดความเสี่ยงของพนักงานจากการใกล้ชิดคนจำนวนมาก ทั้งนี้ บริษัทฯได้เปิดให้บริการดังกล่าวแก่ลูกค้าองค์กรที่สนใจตั้งแต่เดือนเมษายน 2563 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯยังได้มีการสนับสนุนมอบอุปกรณ์พร้อมติดตั้งระบบตรวจจับอุณหภูมิแบบอัจฉริยะให้แก่ 3 หน่วยงานเพื่อใช้ในการคัดกรองบุคคลเข้ามายังภายในอาคาร ได้แก่ กองทัพอากาศ โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย และสถาบันสุขภาพเด็กแห่งชาติมหาราชินี

▪ บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ร่วมมือกับบริษัท ฟอรัมส์ ซิมทรอน (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ชีสไก้ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด และสถาบันวิทยาการหุ่นยนต์ภาคสนาม (FIBO) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (มจธ.) โดยร่วมกันพัฒนาชุดระบบหุ่นยนต์บนแพลตฟอร์มการควบคุมเพื่อช่วยแพทย์และผู้ป่วยติดเชื้อ COVID-19 ภายใต้ชื่อ โครงการมดบริษัท “FIBO AGAINST COVID-19: FACO” ซึ่งบริษัทฯ ได้ให้ทุนสนับสนุนการสร้างแพลตฟอร์มโดยสนับสนุนทั้งในส่วนของงบประมาณและอุปกรณ์ต่างๆ ทั้งนี้ โครงการดังกล่าวได้มีการส่งมอบชุดหุ่นยนต์เพื่อช่วยบุคลากรทางการแพทย์ให้กับโรงพยาบาลจำนวน 9 แห่ง เป็นที่เรียบร้อยแล้วไปเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2563

ปี 2562

▪ เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2562 นายศิริพงษ์ อุณหพันธ์ุ ประธานคณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี (“บริษัทฯ”) เข้าร่วมพิธีลงนามในข้อตกลงคุณธรรม (Integrity Pact) ระหว่างนายสรศักดิ์ เพียรเวช เลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร และผู้สังเกตการณ์ 4 ราย ได้แก่ พล.ต.ต.แสงชัย สุวัฒนภักดี นางสาวโสธิตยา อ๋อวิเชียร นายสมชาติ เจริญชัย และนายวิเชียร เจษฎากานต์ ทั้งนี้ เพื่อแสดงเจตนารมณ์ในการปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริตในโครงการจ้างงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอาคารรัฐสภาแห่งใหม่

▪ เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2562 นายโชติวัฒน์ ตันธนะสาร กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานลูกค้าสัมพันธ์ พร้อมด้วยผู้บริหาร บมจ.แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี เข้าร่วมงานในพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการส่งเสริมพัฒนาและกำหนดแนวทางการนำสายสื่อสารลงใต้ดินในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร และพิธีเปิดโครงการก่อสร้างโครงข่ายท่อร้อยสายสื่อสารใต้ดินในพื้นที่กรุงเทพมหานคร โดยมี พลตำรวจเอก อัศวิน ขวัญเมือง ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร เป็นประธานในพิธีดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทฯ ร่วมกับบมจ.เดิมโก้ และบริษัท ไวร์เฮอ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด ได้จัดตั้งกิจการร่วมค้าเอดับบลิวดี (“AWD”) เพื่อดำเนินการโครงการดังกล่าวในพื้นที่โซน 2

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

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

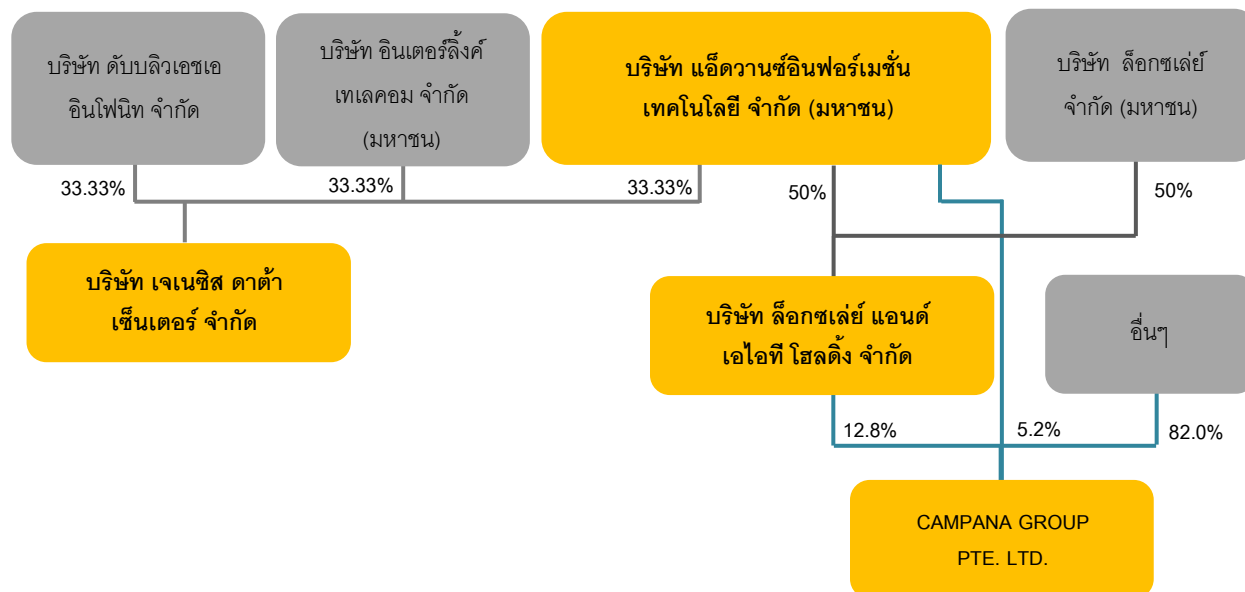
ปี 2561

▪ 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 ดันธนสาร กรรมการและผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ฝ่ายขายโครงการพิเศษ บมจ. แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี ได้เข้าร่วมพิธีลงนามสัญญา “โครงการพัฒนาระบบบริหารทรัพยากรบุคคล (HRIS)” กับการรถไฟแห่งประเทศไทย
- เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2561 ได้เปิดบริษัทย่อยชื่อ “S P Recourses and Commercials Pte. Ltd.” โดยจัดตั้งที่ประเทศสิงคโปร์ เพื่อบริการขนส่งสินค้าและอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และดำเนินธุรกิจอื่นๆ มูลค่าเงินลงทุนจำนวน 100,000 เหรียญสิงคโปร์

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ



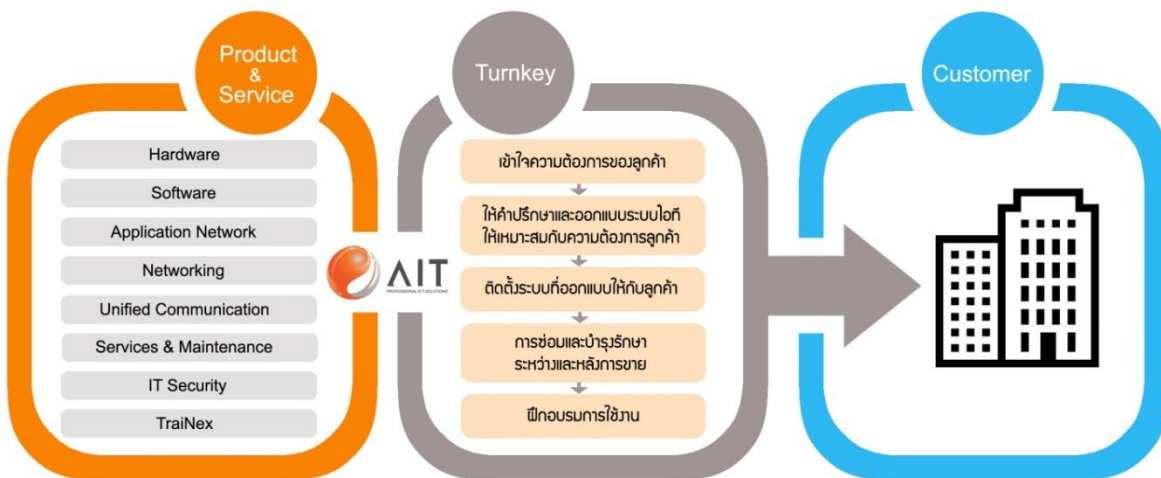
2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

	2563		2562		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายและบริการ	6,529.65	97.00	6,903.43	97.55	4,042.57	95.82
รายได้จากค่าเช่าจากอุปกรณ์สำหรับให้เช่า	131.23	1.95	118.90	1.68	141.04	3.33
รายได้อื่นๆ	70.08	1.04	51.39	0.77	44.68	1.28
รวม	6,730.96		7,073.72		4,228.29	

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร หรือ **System Integrator ("SI")** และเป็นธุรกิจหลักที่สร้างรายได้ในสัดส่วนกว่า 70% โดยเป็นผู้ออกแบบระบบคอมพิวเตอร์และระบบสื่อสารคอมพิวเตอร์ให้สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล ตรงต่อความต้องการงานของลูกค้า โดยมีระบบที่ให้บริการประกอบไปด้วย คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ซิสเต็มส์ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชันซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ โดยบริษัทฯ มีลักษณะการขายแบบเบ็ดเสร็จ หรือ **เทิร์นคีย์ (Turn Key)** ตั้งแต่การทำความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า การให้คำปรึกษา การวางแผนงานโครงการ การออกแบบระบบ การดำเนินการติดตั้ง การซ่อมบำรุงรักษา ตลอดจนมีการฝึกอบรมเพื่อสร้างความเข้าใจในการใช้งาน แสดงได้ดังแผนภาพด้านล่าง ส่วนที่เหลือเป็นกลุ่มธุรกิจใหม่ที่เน้นไปทางด้านวิศวกรรมพื้นฐานที่ต่อยอดธุรกิจบนฐานลูกค้าเดิม เช่น การสร้างสถานียไฟฟ้า (Substation) เป็นต้น และด้านวิศวกรรมพื้นฐานเกี่ยวกับสายงานไอซีที เช่น การเดินสายสัญญาณร้อยท่อลงดิน เป็นต้น



โดยบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ SI ตามแบบแผนและโครงสร้างงาน 4 ด้าน ดังนี้

1. การขายสินค้าและบริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม

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

บริษัทฯ ดำเนินการในโครงการที่มีมูลค่าโครงการตั้งแต่หลักแสนบาทไปจนกระทั่งโครงการมูลค่าเป็นหลักพันล้านบาท ขึ้นอยู่กับลูกค้า ซึ่งปัจจุบันฐานลูกค้ามีตั้งแต่บริษัทขนาดเล็กจนถึงบริษัทขนาดใหญ่ ทั้งในหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานภาคเอกชน หลังจากส่งมอบและฝึกอบรมการใช้งานเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะเริ่มการบริการหลังการขาย และการซ่อมบำรุงระบบให้กับลูกค้าต่อไป

2. การให้บริการดูแลบำรุงรักษา

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



3. การบริการจัดการไอที (Managed Services)

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

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

การบำรุงรักษาโครงสร้างพื้นฐานไอทีกลายเป็นเรื่องซับซ้อน ยุ่งยาก และความต้องการของลูกค้าก็เพิ่มมากขึ้น การจัดการผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเป็นเรื่องที่เสียเวลาและลำบาก บริษัทฯ สามารถเข้าไปจัดการปัญหาความยุ่งยากดังกล่าวเพื่อให้ลูกค้าสามารถจัดการโครงสร้างพื้นฐานไอทีได้อย่างเหมาะสมและตลอดเวลา

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

4. การฝึกอบรม (TraiNex Training Center)

“เทรนนิ่งเซ็นเตอร์” (TraiNex Training Center: TRAINEX) ศูนย์อบรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ IT Certificate และ Soft Skill บริษัทฯ ได้จัดตั้งศูนย์อบรมนี้ขึ้นเพื่อให้บริการการฝึกอบรมให้กับลูกค้าโครงการของบริษัทฯ และบุคลากรของหน่วยงาน บริษัทฯ ทั่วประเทศ ศูนย์ฝึกอบรมของเราได้ให้บริการตั้งแต่การการฝึกอบรมที่เป็นมาตรฐาน Official course ของ Product ต่างๆ ที่มีจำหน่ายในท้องตลาด ณ ปัจจุบัน ได้มีการออกแบบหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อให้สอดคล้องและตรงกับความต้องการของผู้เรียนนอกจากนี้ เราได้ให้บริการศูนย์สอบที่สามารถสอบ IT Certificate ที่เป็นมาตรฐานสากล การเข้าห้องฝึกอบรม และการเข้าใช้ห้องปฏิบัติการ (Lab) ซึ่งเปิดโอกาสให้แก่องค์กรธุรกิจและบุคคลทั่วไปในอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศได้เข้ามาเรียนรู้เสริมทักษะเพิ่มเติม ด้วยปรัชญาการถ่ายทอดความรู้ 3E's คือ

Expert	อบรมโดยที่มีทักษะความรู้ความสามารถ และใช้แบบเรียนที่มีมาตรฐาน
Experience	ถ่ายทอดความรู้จากประสบการณ์ผู้สอน ที่ทำงานมาอย่างยาวนาน
Experiment	มีอุปกรณ์ LAB ที่ใช้ในการเรียนรู้ที่ทันสมัยและครบครัน

TRAINEX ได้พัฒนารูปแบบการบริการใหม่ๆ ที่ให้ผู้เรียนได้สัมผัสประสบการณ์การเรียนรู้แบบครบครัน โดยเป็นศูนย์การเรียนรู้และศูนย์ฝึกอบรมทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่ได้รับมาตรฐานสากล 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) นอกจากนี้เรายังมีพันธมิตรอื่นๆ ที่มีหลักสูตรฝึกอบรมด้าน IT อีกมากกว่า 300 หลักสูตร อาทิ CompTIA, Microsoft, Oracle, Red Hat, VMware, ITIL, PMP, Linux, Aruba อีกทั้งศูนย์สอบฯ ยังได้รับการรับรองจาก Authorized Test Center : PEARSON VUE, PSI (AWS, ISACA) และ Scantron หรือ Castle Worldwide ให้เป็นศูนย์สอบที่สามารถให้ตรวจสอบและรับรอง รวมถึงคำปรึกษา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างความสำเร็จแก่ผู้เรียนและองค์กรสำหรับภาคธุรกิจ ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่า TRAINEX สามารถให้บริการอบรมหลักสูตรต่างๆ ในแวดวงอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศทุกระดับได้อย่างดีเยี่ยมและเป็นศูนย์สอบฯ ที่ได้มาตรฐานในระดับสากล นอกจากนี้ TRAINEX ยังได้มีการจัดกิจกรรมออกบูธต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น ได้แก่



TRAINEX ให้การสนับสนุนโครงการแข่งขัน Cyber Security ระดับนักศึกษา "STDIO CTF ประจำปี 2563 (STDIO 2020)" ระหว่างวันที่ 5 - 6 มกราคม 2563 และวันที่ 12 มกราคม 2563 ณ ห้องประชุม Bits & Bytes Hall ชั้น 4 คณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มหาวิทยาลัยมหิดล โดยคณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มหาวิทยาลัยมหิดล (MU-ICT) ร่วมกับศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (NECTEC) และ Amiya ประเทศญี่ปุ่น ได้จัด

งานดังกล่าวขึ้นเนื่องจากเล็งเห็นถึงความสำคัญในการกระตุ้นการเรียนรู้เพื่อเพิ่มพูนองค์ความรู้ และประสบการณ์ทางด้านความปลอดภัยไซเบอร์ในระดับ นิสิต นักศึกษา เพื่อนำมาซึ่งบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในอนาคต โดยผู้ชนะการแข่งขันจะเป็นตัวแทนประเทศไทยเพื่อเข้าร่วม Global Cybersecurity Camp (GCC) ณ กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่นต่อไป



TRAINEX ให้การสนับสนุนการประชุมเชิงปฏิบัติ: WUNGA 40th ประจำปี 2563 การดำเนินกิจกรรมบนระบบเครือข่ายสารสนเทศเพื่อพัฒนาการศึกษา "Workshop on Uninet Network and Computer Application" ระหว่างวันที่ 15 - 17 มกราคม 2563 ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏกาญจนบุรี จังหวัดกาญจนบุรี

TRAINEX ร่วมกับ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น จัดงาน “TNI JOB FAIR 2020” เมื่อวันที่ 22 มกราคม 2563 เพื่อให้ความรู้และแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับนักเรียนนักศึกษาของทางสถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่นที่กำลังจะสำเร็จการศึกษา ซึ่งได้รับความสนใจจากผู้ร่วมงานเป็นจำนวนมาก



TRAINEX ร่วมออกบูธในงาน Mahidol Engineering Job Fair 2020 เมื่อวันที่ 22 - 23 มกราคม 2563 เพื่อให้ความรู้และแนะแนววิชาชีพด้านไอทีในอนาคตสำหรับน้องๆ นักศึกษาที่กำลังจะสำเร็จการศึกษา เพื่อให้้องๆ ได้มีแนวทางการก้าวเข้าสู่การทำงานในสายงานไอที และการสอบใบรับรอง Certificate ต่างๆ เพื่อใช้ในการสมัครงาน นอกจากนี้ภายในงานยังเรียนเชิญรุ่นพี่ที่ทำงานแล้วมาแบ่งปันประสบการณ์และให้คำแนะนำเพื่อการเริ่มต้นการทำงานของน้องๆ มีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น

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 ทั้งในส่วนของ 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 ปี ที่ผ่านมาบริษัทฯ ชนะการประมูลงานเกี่ยวกับ Big Data ได้เป็นจำนวนมาก และในปีนี้ได้เริ่มต่อยอดบริการเกี่ยวกับ AI/Data Analytics และ Face Recognition เพื่อรองรับการเติบโตของตลาดในด้านต่างๆที่เป็น Digital มากขึ้น โดยบริษัทฯ ได้ตั้งแผน Digital Transformation ขึ้นมารับผิดชอบงานในส่วนนี้

3. Infrastructure and Engineering เพื่อต่อยอดการเติบโตของธุรกิจ บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นที่จะสร้างยอดขายจากกลุ่มธุรกิจทางวิศวกรรมอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการรับเหมาสายสัญญาณลงดิน หรือการสร้างสถานีไฟฟ้า

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

ระบบเครือข่ายไร้สาย (Wireless Solutions): ปัจจุบันความต้องการในเครือข่ายไร้สายบนโน้ตบุ๊ก สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ตเพิ่มมากขึ้น ความต้องการเหล่านี้ไม่เพียงแต่เพื่ออำนวยความสะดวก แต่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริการของลูกค้า บริษัทฯได้ดำเนินการในสิ่งต่างๆเหล่านี้มาแล้ว เช่น การออกแบบ และติดตั้งเครือข่ายไร้สายในหลายๆ องค์กร เป็นต้น

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

การสื่อสารแบบรวมศูนย์ (Unified Communications and Collaboration): เทคโนโลยีการสื่อสารแบบรวมศูนย์ เช่น การส่งข้อความ (Instant Messaging) ไอพี โฟน (IP Phone) วิดีโอคอนเฟอเรนซ์ (Video Conference) เทเลพรีเซนส์ (Telepresence) กระดานโต้ตอบได้ (Interactive Whiteboard) การรวบรวม Voicemail, E-mail, SMS, และแฟกซ์ให้อยู่ในที่เดียวกัน การเชื่อมต่อของบริการเหล่านี้ผ่านทางอุปกรณ์หลายๆ ชนิด เป็นหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจบริการนี้

การรักษาความปลอดภัยของข้อมูล (IT Security Solutions): การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในระบบสารสนเทศเป็นสิ่งที่สำคัญมากกับการดำเนินธุรกิจ ในขณะนี้เทคโนโลยีใหม่ๆ อาทิ Cloud ได้เพิ่มความสำคัญของระบบรักษาความปลอดภัยในระบบงานและข้อมูลของลูกค้ามากขึ้น ธุรกิจต่างๆได้เพิ่มการพึ่งพาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในการป้องกันการโจรกรรมทางคอมพิวเตอร์ ไวรัสคอมพิวเตอร์ และแม้แต่การทำโจรกรรมโดยพนักงานของตนเอง สิ่งต่างๆเหล่านี้เป็นหัวใจของการดำเนินการด้านสารสนเทศ

ศูนย์ข้อมูล/คลาวด์ (Data Centers/Cloud): โครงสร้างพื้นฐานของเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน นอกจากจะมีการขยายตัวอย่างมากแล้ว 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 และได้แนะนำลูกค้าเกี่ยวกับกลยุทธ์ต่างๆเพื่อรองรับเทคโนโลยีคลาวด์

การใช้เครือข่ายให้ได้ประสิทธิภาพและความยืดหยุ่นสูงสุด (Software Defined Network – SDN): เครือข่ายที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการขององค์กร นอกจากจะทำให้ผู้ใช้งานรำคาญใจแล้ว ประสิทธิภาพในการทำงานขององค์กรนั้นๆยังลดลงอีกด้วย บริษัทฯจึงได้นำเสนอระบบเครือข่าย SDN และการแนะนำแนวทางจัดการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของระบบเครือข่าย ซึ่งส่งผลต่อการประหยัดการลงทุนด้านไอทีให้ลูกค้าเป็นอย่างมาก

โปรแกรมประยุกต์ทางธุรกิจ (Business Applications): โปรแกรมประยุกต์เป็นสิ่งสำคัญมากเมื่อพูดถึงเทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ (Enterprise Information Technology) การปราศจากซึ่งโปรแกรมประยุกต์และข้อมูล โครงสร้างพื้นฐานในโลกธุรกิจก็หมดความหมาย ในช่วงระยะเวลากว่า 25 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯได้ทำการคิดสรรและพัฒนาโปรแกรมประยุกต์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในด้านต่างๆ เช่น ระบบขนส่ง ระบบสารสนเทศทางภูมิศาสตร์ ระบบจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า ระบบการศึกษา ระบบสนับสนุน E-Government การรวมโปรแกรมประยุกต์ขององค์กร โปรแกรมประยุกต์ทางการทหาร เป็นต้น

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 การตลาดและกลยุทธ์

บริษัทฯ เน้นการทำธุรกิจในเชิงลึก ดูแลเอาใจใส่ลูกค้าและมองลูกค้าเป็นพันธมิตรในระยะยาว เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและต่อยอดธุรกิจกับลูกค้าทั้งรายเดิมและรายใหม่ๆ โดยไม่เน้นการแข่งขันด้านราคาและลดคุณภาพการส่งมอบ เพราะเราเชื่อว่าคุณภาพสัมพันธที่ดีระยะยาวจะเป็นสิ่งที่สร้างความไว้วางใจและสร้างธุรกิจใหม่ๆ ให้กับบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันไว้ดังนี้

สินค้าและบริการ	- รักษาเข้าถึงลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้น เพื่อจะสามารถให้คำแนะนำในเรื่องการวางแผนและการออกแบบ - ทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้าและสร้างความพึงพอใจสูงสุด - รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
ลูกค้า	- รักษาเข้าถึงลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้น เพื่อจะสามารถให้คำแนะนำในเรื่องการวางแผนและการออกแบบ - ทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้าและสร้างความพึงพอใจสูงสุด - รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
คู่ค้า	- รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าของบริษัทฯ - มีความจริงใจและซื่อสัตย์กับคู่ค้าของบริษัทฯ
บุคลากร	- พัฒนาคุณภาพบุคลากรอย่างต่อเนื่อง - เพิ่มความยืดหยุ่นและความรวดเร็วในการแก้ปัญหา

สำหรับการประเมินงานโครงการทั้งในภาคราชการและภาคเอกชน บริษัทฯมีเกณฑ์ที่ใช้ในการประเมินงาน ดังนี้

- ระดับความเข้าใจในความต้องการของโครงการ
- คุณภาพด้านเทคนิคของข้อเสนอโครงการ
- ความพร้อมด้านบุคลากรของบริษัทฯและผลงานอ้างอิง
- มูลค่าโครงการและฐานะการเงินของบริษัทฯ

2.2.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีการรับงานโดยผ่านการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรงเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ โดยในปี 2563 มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 67 ของยอดขายรวม ซึ่งผลจากกลยุทธ์ในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และความหลากหลายในด้านของผลิตภัณฑ์และการบริการที่น่าเสนอ รวมถึงคุณภาพของการให้บริการที่ดี จึงทำให้รายได้ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ยังคงมาจากฐานลูกค้าเดิมอันเนื่องมาจากความไว้วางใจและยอมรับในผลงานเป็นอย่างดีจากลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งและแบ่งทีมงานขายออกเป็น 6 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า

2.2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

การ์ทเนอร์ บริษัทวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลด้านเทคโนโลยีสารสนเทศชั้นนำของโลก ประเมินว่าในปี 2564 ประเทศไทยจะมีมูลค่าใช้จ่ายด้านเทคโนโลยีทั้งสิ้น 6.59 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.6% จากปี 2563 เนื่องจากการระบาดของไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ 2019 (COVID-19) ผลักดันให้องค์กรต่างๆ นำเทคโนโลยีดิจิทัลมาส่งเสริมการทำงานผ่านระยะไกลแก่บุคลากรภายในองค์กรมากขึ้น ทั้งนี้ การใช้จ่ายในตลาดซอฟต์แวร์คาดว่าจะมีมูลค่าเติบโตสูงสุดที่ 13.8% ตามมาด้วยการใช้จ่ายในตลาดดาต้าเซ็นเตอร์ที่คาดว่าจะขยายตัว 12.3% ตลาดอุปกรณ์ดีไวส์ (สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต และคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล) ขยายตัว 12.1% ตลาดบริการด้านการสื่อสารขยายตัว 2.8% ขณะที่ตลาดบริการด้านไอทีคาดว่าจะมีมูลค่าลดลงราว 2.0%

ขณะเดียวกัน “การ์ทเนอร์” คาดการณ์ค่าใช้จ่ายด้านสินค้าและบริการทางเทคโนโลยี รวมไปถึงระบบไอทีสำหรับการดำเนินงานภายในองค์กรของธุรกิจธนาคารและบริษัทหลักทรัพย์ของประเทศไทยในปี 2564 จะเติบโตที่ 6.6% หรือประมาณ 52,133 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น บริการสำหรับองค์กรที่ 7,141 ล้านบาท ด้านซอฟต์แวร์ระดับองค์กรที่ 6,352 ล้านบาท บริการด้านไอทีที่ 10,894 ล้านบาท ด้านอุปกรณ์หรือดีไวส์ที่ 7,133 ล้านบาท บริการด้านการสื่อสารที่ 15,213 ล้านบาท และระบบดาต้าเซ็นเตอร์ที่ 5,400 ล้านบาท

นอกจากนี้ สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล หรือ ดีป้า ได้ประมาณการมูลค่าตลาดดิจิทัลไทยปี 2563–2565 ซึ่งครอบคลุม 5 กลุ่มอุตสาหกรรม ประกอบด้วย อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ (Software) อุตสาหกรรมฮาร์ดแวร์และอุปกรณ์อัจฉริยะ (Hardware & Smart Devices) อุตสาหกรรมบริการด้านดิจิทัล (Digital Services) อุตสาหกรรมดิจิทัลคอนเทนต์ (Digital Content) และอุตสาหกรรมบิ๊กดาต้า (Big Data) โดยคาดว่าจะอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์จะหดตัวเฉลี่ย 1.2% โดยมีสาเหตุมาจากวิกฤต COVID-19 แม้จะมีการนำซอฟต์แวร์บางด้านมาประยุกต์ใช้ เนื่องจากการทำงานแบบรีโมท อาทิ การประชุมผ่านระบบออนไลน์ CRM และ Document แต่ซอฟต์แวร์ดังกล่าวส่วนใหญ่มาจากต่างประเทศ สำหรับอุตสาหกรรมฮาร์ดแวร์และอุปกรณ์อัจฉริยะ คาดว่าจะเติบโตลดลง 10.1% โดยได้รับผลกระทบจาก COVID-19 เช่นกัน แต่คาดว่าจะทั้งสองอุตสาหกรรมจะกลับมาขยายตัวตามปกติ โดยเฉพาะสินค้ากลุ่ม IoT ที่จะขยายตัวเด่นกว่ากลุ่มอื่นในปี 2564–2565 ปัจจัยบวกที่จะช่วยสนับสนุนอุตสาหกรรมฮาร์ดแวร์และสมาร์ตดีไวส์ไทย คือ การเข้ามาของ AI ทำให้เกิดระบบอัตโนมัติมากขึ้น อีกทั้งยังมีการลงทุน 4G ต่อเนื่องก่อนการประมูล 5G ซึ่งรองรับความต้องการใช้งานของผู้บริโภค ประกอบกับภาครัฐที่ยังมีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล ขณะที่ปัจจัยลบคือการขาดผลิตภัณฑ์ที่กระตุ้นความต้องการซื้อ การผันผวนของค่าเงิน ปัญหาเศรษฐกิจ และสงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐฯ

สำหรับอุตสาหกรรมบริการดิจิทัล ดีป้าได้ประเมินว่ามูลค่าตลาดดังกล่าวจะขยายตัวสูงกว่า 258,470 ล้านบาทในปี 2565 เนื่องจากได้รับแรงหนุนจากวิกฤต COVID-19 ที่ทำให้สังคมปรับตัวสู่การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเร็วขึ้นและมีการใช้บริการดิจิทัลมากขึ้น ในส่วนอุตสาหกรรมดิจิทัลคอนเทนต์จะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย 10.1% เนื่องจากตลาดเกมและบิ๊กดาต้ามีอัตราการขยายตัวสอดคล้องกับตลาดโลก สุดท้ายที่อุตสาหกรรมบิ๊กดาต้าคาดว่าจะมีอัตราการเติบโตสูงรองลงมาจากอุตสาหกรรมบริการดิจิทัล โดยเติบโตที่ 13.2%

และมูลค่าตลาดจะขยับสู่ 16,871 ล้านบาทในปี 2564 จากแรงหนุนที่ทุกภาคส่วนเล็งเห็นประโยชน์จากการวิเคราะห์ข้อมูล ประกอบกับการมีทางเลือกให้ใช้บริการแบบเช่าใช้ ซึ่งง่ายต่อการตัดสินใจลงทุน และมูลค่ารวมอุตสาหกรรมดังกล่าวนี้จะเพิ่มขึ้นเป็น 18,558 ล้านบาทในปี 2565 เนื่องจากสถานการณ์ความผันผวนทางเศรษฐกิจและการระบาดของโรค COVID-19 จะกลับเข้าสู่ภาวะปกติ

แหล่งข้อมูลอ้างอิง:

1. กรุงเทพธุรกิจ 2563. 'การ์เทนอร์' พันธฯ ใช้จ่ายไอทีไทย' ปีหน้าโต 5.6% ลดลงจากปีนี้ที่โต 6.8% [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/906293>
2. กรุงเทพธุรกิจ 2563. ธุรกิจธนาคารไทยลงทุนไอทีพุ่ง คาดปี 64 ทะลุ 5.2 หมื่นล. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/894274>
3. IT Day 2563. ดีป้า เผยผลสำรวจอุตสาหกรรมดิจิทัลปี 61-62 [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <https://www.itday.in.th/depa-reveals-the-results-of-the-digital-industry-survey-62-points-stable-expected-to-be-63-especially-the-digital-services/>

2.2.4 การวิเคราะห์การแข่งขัน

รูปแบบการแข่งขันในภาค ICT ของบริษัทฯ ในปี 2563 ที่ผ่านมามีการจัดเป็นกลุ่มได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มระบบคอมพิวเตอร์ มีรายนามบริษัท ดังนี้

 CDG Group	 Forth Corporation Plc.
 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

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

3. กลุ่มระบบสื่อสาร มีรายนามบริษัท ดังนี้

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

ทั้งนี้ 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. กำหนดทิศทางการทำตลาด ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนถ่ายของเทคโนโลยีและพฤติกรรมความต้องการในการซื้อและการใช้งานของลูกค้า เพราะการเกิดของเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่จะมาทดแทนเทคโนโลยียุคเก่า ทำให้บริษัทต้องสร้างตลาดใหม่ โดยอาศัยจุดแข็งบนพื้นฐานที่มีอยู่เดิม ด้วยการจัดตั้งแผนก 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 ซึ่งจะเห็นว่าเทคโนโลยีการรักษาความปลอดภัยนี้ยังคงเป็นพื้นฐานที่บริษัทให้ความสำคัญ เพื่อครอบคลุมเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้เกิดความปลอดภัยในการใช้งานและบริการ จากการกำหนดแนวทางการทำตลาดนี้ ทางบริษัทจึงพยายามหาพันธมิตรรวมเพื่อขยายฐานลูกค้าของบริษัทที่มีอยู่ จากที่กล่าวมาจะเห็นว่ารายได้ที่เกิดจากธุรกิจที่เป็นเทคโนโลยีใหม่ในกลุ่ม Digital Transformation นี้คิดเป็นสัดส่วนรายได้ถึง 10% และทางบริษัทยังเล็งเห็นว่าจะมีแนวโน้มที่เติบโตขึ้นเรื่อยๆ

การนำเสนอและคิดโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ให้กับลูกค้าก็เป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญ จากเดิมที่บริษัททำธุรกิจในลักษณะองค์กรต่อองค์กร หรือที่เรียกว่า Business to Business – B2B บริษัทได้เปิดช่องทางในการขายธุรกิจในรูปแบบ Business to Business to Consumer – B2B2C มากขึ้น โดยอาศัยความแข็งแกร่งทางการเงิน เพิ่มช่องทางการทำตลาดในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการเปิดบริษัทร่วมทุนในธุรกิจใหม่ๆ ตลอดจนคัดเลือก ecosystem partners ที่มีความแข็งแกร่งในเทคโนโลยีเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาโมเดลทางธุรกิจเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ทั้งในด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและลดค่าใช้จ่ายลงไปในคราวเดียวกัน การสร้างโมเดลบริษัทร่วมทุน และ ecosystems partners นอกจากจะทำให้เกิดประโยชน์เชิงรายได้ที่แน่นอนในระยะยาวแล้ว ยังเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทฯ ซึ่งมีผลเชิงบวกโดยทำให้ระยะเวลาในการทำตลาดสั้นลง ทำให้บริษัทฯ ไม่เสียโอกาสทางธุรกิจที่กำลังหมุนเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วในยุคของการเปลี่ยนถ่ายเทคโนโลยีในปัจจุบัน

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.3.1 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการวางระบบสารสนเทศและการสื่อสาร ประกอบด้วย

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

บริษัทฯ 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 เน็ตเวิร์คส์ (F5) ด้านรักษาความปลอดภัย ได้แก่ พาโล อัลโต เน็ตเวิร์กส์ (Palo Alto), ฟอติเน็ต (Fortinet), ซัยแมนเทค คอร์ปอเรชั่น (Symantec) และเทรนดไมโคร (Trend Micro) 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 ได้มีสัมพันธ์ทางต้นทุนการค้ามากกว่า 20 ปี และถือเป็นบริษัทคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีเสมอมา

2. ติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยโดยตรง หรือสั่งซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (โดยบริษัทฯ ไม่ได้ติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยตรง) เนื่องจากบริษัทมีจำนวนและมูลค่าโครงการเพิ่มสูงขึ้น และบางโครงการที่มีขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูง บริษัทมีความจำเป็นในการว่าจ้างผู้ดำเนินงานรายย่อย (Sub-Contractor) มาร่วมดำเนินงาน

3. บริษัทสั่งซื้อสินค้าเพื่อการบริหาร อันได้แก่ การสั่งซื้อเพื่อการติดตั้ง การสั่งซื้อเพื่อการฝึกอบรมและสัมมนา เป็นต้น

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า เนื่องจากโครงการต่างๆ ที่บริษัทฯ ดำเนินการจะมีกำหนดลักษณะและคุณสมบัติของสินค้าแตกต่างกันไป ดังนั้น บริษัทฯ จะสั่งซื้อสินค้าต่อเมื่อได้รับการว่าจ้างดำเนินโครงการแล้ว หากแบ่งตามการนำเข้าและการซื้อภายในประเทศ จะมีรายละเอียดดังนี้

1. การนำเข้า

บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่อยู่ต่างประเทศ ได้แก่ Cisco Systems และ Oracle ซึ่งมีโรงงานผลิตตั้งอยู่ในต่างประเทศ โดยการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายจะกระทำต่อเมื่อได้รับเอกสารคำสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งช่วยลดต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง และเนื่องจากบริษัท Cisco Systems และ Oracle เป็นบริษัทพันธมิตรทางการค้ากับทาง

บริษัทฯ เป็นระยะเวลานานทำให้สะดวกในการติดต่อสื่อสารและการจัดส่ง ซึ่งช่วยลดระยะเวลาในการดำเนินงานของบริษัทฯลงได้ โดยมีระยะเวลาส่งของเฉลี่ยประมาณ 30 – 45 วันนับจากวันที่ทำการเปิดใบสั่งซื้อ

2. การซื้อภายในประเทศ

บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าจากทั้งผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศที่นำสินค้าเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทย และผู้นำเข้าสินค้าอิสระอื่นๆ ซึ่งบริษัทฯ จะทำการสั่งซื้อสินค้าจากในประเทศในกรณีที่โครงการมีความเร่งด่วน อีกทั้งเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ผลิตสินค้าน้อยราย

2.3.3 ปัญหาเกี่ยวกับการดำเนินโครงการ

เนื่องจากในบางครั้งบริษัทฯ ประสบปัญหาเกี่ยวกับการไม่สามารถส่งมอบโครงการได้ตามระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้มีสาเหตุมาจาก

1. การส่งสินค้าล่าช้า โดยมีสาเหตุมาจากโรงงานหยุดการผลิตในช่วงเทศกาล หรือเหตุจากภัยธรรมชาติ ซึ่งกระทบต่อแผนการติดตั้งระบบและการส่งมอบสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะติดตามและประสานงานกับบริษัทผู้ผลิตเพื่อวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้า ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการขนส่งสินค้าล่าช้า
2. สินค้าที่ผลิตล่าช้า เนื่องจาก การเข้าร่วมประมูลแต่ละครั้ง บริษัทฯ ต้องนำเสนอรายละเอียดของสินค้าที่ใช้ในการดำเนินโครงการเพื่อพิจารณา หากการพิจารณาของลูกค้าล่าช้าหรือเลื่อนระยะเวลาดำเนินโครงการออกไป บริษัทฯ ผู้ผลิตอาจยกเลิกหรือหยุดการผลิตสินค้าบางรายการ และทำให้บริษัทฯ ต้องเจรจากับลูกค้าเพื่อขอเปลี่ยนเป็นสินค้าอื่นที่มีคุณสมบัติเท่าเทียมกัน ซึ่งบางครั้งอาจกระทบต่อราคาต้นทุนการบริการ

2.3.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1. บริษัทฯ มีสัญญาขายสินค้าและบริการกับลูกค้าซึ่งยังไม่ได้ส่งมอบหรือให้บริการเป็นจำนวนเงินประมาณ 7,121 ล้านบาท (2562: 7,163 ล้านบาท) ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติของสัญญาดังกล่าวเสร็จสิ้นภายใน 10 ปี
2. บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าหลายสัญญากับบริษัทซึ่งมีรัฐบาลถือหุ้นใหญ่แห่งหนึ่ง หน่วยงานราชการและบริษัทเอกชนหลายแห่ง โดยมีมูลค่าที่ต้องให้บริการตามสัญญาในอนาคตรวมทั้งสิ้น 117 ล้านบาท (2562: 167 ล้านบาท) โดยบริษัทฯ ผู้ผูกพันที่จะต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ให้เข้าให้แล้วเสร็จตามสัญญาและให้บริการตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

3. ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจมักจะไม่แน่นอนอยู่เสมอและการเกิดสถานการณ์ที่คาดไม่ถึงสามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ดังนั้น การจัดการความเสี่ยงหรือการบริหารความเสี่ยงเป็นเครื่องมือสำคัญในการจัดการธุรกิจ รวมทั้งการเตรียมความพร้อมกับการแข่งขันในอนาคต เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจจะสามารถบรรลุได้ตามเป้าหมาย ในขณะเดียวกันยังคงสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงผลกระทบของปัจจัยเสี่ยงและได้จัดทำมาตรการที่จะลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และทบทวนปัจจัยความเสี่ยงและอุปสรรคต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสียอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงโครงการ (Project Risk Committee) เพื่อทำหน้าที่ประเมินความเสี่ยงของโครงการและลดปัจจัยลบที่

ส่งผลต่อความสำเร็จของโครงการเนื่องจากลักษณะการขายของบริษัทโดยส่วนใหญ่จะเป็นรูปแบบโครงการ

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถจำแนกตามประเภทต่างๆ 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

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

3. ความเสี่ยงในการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่มาจากงานโครงการประเภทการขายและบริการติดตั้งเครือข่ายให้กับหน่วยงานราชการและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ โดยมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 67 แม้จะถูกมองว่าเป็นความเสี่ยง แต่เนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานของประเทศยังคงต้องมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นการลงทุนดังกล่าวจะมาจากหน่วยงานเหล่านี้เกือบทั้งหมดเพื่อเป็นการสนับสนุนวาระแห่งชาติในด้านไอทีตามกรอบนโยบายของกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังมีการขยายการให้บริการประเภทงานดูแลบำรุงรักษา (Support and Maintenance Services: MA) ในระยะยาวให้กับลูกค้าของโครงการ และยังมีแผนขยายฐานไปยังลูกค้าใหม่ๆ เพื่อมารักษาสมดุลกับรายได้จากงานประเภทโครงการของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีความตั้งใจที่จะลดความเสี่ยงอันเกิดจากการพึ่งพาลูกค้าน้อยรายและหาโอกาสที่จะกระจายฐานลูกค้าในอนาคต ซึ่งรายได้ที่เพิ่มจากการขยายฐานลูกค้าประเภทบริการบำรุงรักษา (MA) นี้ จะสามารถเพิ่มสัดส่วนรายได้ให้มากขึ้น ในขณะที่เดียวกันบริษัทฯ ก็ยังคงสามารถรักษาลูกค้าหลักปัจจุบันได้อีกด้วย

4. ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาบุคลากร

การให้บริการธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมนั้น ทักษะความรู้และความเชี่ยวชาญของบุคลากรถือเป็นกุญแจสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ทั้งในด้านการตลาด ด้านวิศวกรรม และด้านการดำเนินโครงการ ทักษะการบุคคลที่มีค่าเหล่านี้ต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญในการแนะนำ การออกแบบ และการดำเนินงาน การขายสินค้าและบริการ ปัจจุบันบริษัทฯ มีพนักงานประจำจำนวน 360 คน โดยพนักงานส่วนใหญ่จะเป็นวิศวกร ซึ่งแต่ละคนมีประสบการณ์ทำงาน 5 – 7 ปี และในปี 2563 บริษัทฯ มีอัตราการลาออกของพนักงานประจำร้อยละ 4.42 และเพื่อที่จะรักษาพนักงานที่มีศักยภาพเอาไว้ บริษัทฯ มีรูปแบบผลตอบแทนที่เป็นแรงจูงใจ

และจัดให้มีสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดีที่ส่งเสริมคุณภาพชีวิตในการทำงาน อีกทั้งยังมีระบบตรวจสอบภายในเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะสูญเสียพนักงานที่สำคัญเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ได้มีการทบทวนและปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กรตามสถานการณ์เพื่อให้บริษัทฯ สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีระบบการทดแทนกันหากเกิดกรณีที่พนักงานหลักไม่พร้อมทำงานก็จะสามารถมีพนักงานทดแทนได้ในทันที ในทุกสัปดาห์จะมีการประชุมภายในของพนักงานในระดับอาวุโสเพื่อรับทราบและพูดคุยปัญหาที่เกิดขึ้นและเพื่อกำหนดมาตรการที่จำเป็นทันที ทั้งนี้เพื่อลดปัญหาในการทำงานที่อาจเกิดขึ้นได้

5. ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาผู้ค้ารายใหญ่

ปกติแล้วบริษัทฯ จะซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตหรือจากตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตที่ตั้งสำนักงานตัวแทนในประเทศไทย และบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายหลักที่โดดเด่น ในปัจจุบันบริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (Cisco) ผู้ผลิตในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศชั้นนำของโลก ถือเป็นลูกค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจรายสำคัญของบริษัทฯ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้รับการแต่งตั้งจาก Cisco ให้เป็นลูกค้าในระดับ Gold Partner ซึ่งเป็นระดับที่สูงที่สุดมานานหลายปี ทำให้บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนทั้งด้านเทคนิคและส่วนลดทางการค้าที่ดีกว่าลูกค้าในระดับอื่นที่อยู่ในระดับรองลงมา และในปี 2563 บริษัทฯ ได้สั่งซื้ออุปกรณ์เครือข่ายจากซิสโก้ ซิสเต็มส์ เป็นมูลค่ามากถึงประมาณร้อยละ 29 ของต้นทุนขายทั้งหมด สาเหตุสำคัญที่ทำให้ต้องมีมูลค่าการสั่งซื้อจาก Cisco ในแต่ละปีมากเช่นนี้ก็ด้วยเหตุที่ว่าสินค้าจาก Cisco ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ทราบดีว่าการพึ่งพาผู้ค้ารายใหญ่เป็นความเสี่ยงในระดับที่สูง ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้เป็นลูกค้ากับผู้ผลิตรายอื่นๆ เพิ่มขึ้นซึ่งมีชื่ออยู่ในระดับเดียวกันกับ Cisco ผู้ผลิตเหล่านี้ก็เป็นผู้ผลิตชั้นนำในสาขาของตนเอง อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้รับรางวัลการันตีความสำเร็จจากผู้ค้ารายนั้นๆ อีกด้วย

6. ความเสี่ยงด้านลูกค้ารายใหม่

การเข้าประจัญบานกับลูกค้ารายใหม่ย่อมมาด้วยความเสี่ยงตั้งแต่ประวัติความเป็นมาของลูกค้า การนำเสนอเทคโนโลยีต่างๆ ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมไปถึงการส่งมอบและความสามารถในการชำระเงิน บริษัทฯ จึงมีกระบวนการคัดกรองงานก่อนเข้าประจัญบาน โดยมีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงโครงการ (Project Risk Committee) เข้ามาทำหน้าที่ประเมินความเสี่ยงต่างๆ ก่อนจะอนุญาตให้ฝ่ายปฏิบัติการเข้าร่วมงานประจัญบานครั้งสำคัญๆ ได้

7. ความเสี่ยงด้านการส่งมอบโครงการ

การออกแบบและรับเหมาวางระบบโครงข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมมักจะมีอายุการส่งมอบโครงการประมาณ 2 – 6 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ ถ้าบริษัทฯ ไม่สามารถส่งมอบโครงการในเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทฯ อาจถูกปรับจากการส่งงานล่าช้าได้ ตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ถูกปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าคิดเป็นมูลค่าโดยเฉลี่ยน้อยกว่าร้อยละ 1 ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งถือได้ว่าน้อยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทในธุรกิจเดียวกัน

สาเหตุหลักของความล่าช้าของโครงการมักจะมาจากปัจจัยภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ เช่น ความล่าช้าจากการส่งของจากผู้ค้า การเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์ที่ติดตั้ง เป็นต้น เมื่อเริ่มโครงการ บริษัทฯ จะติดตามและตรวจสอบระยะเวลาการส่งมอบโครงการอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตามหากลูกค้ามีความต้องการใช้ระบบงานที่ส่งไว้อย่างเร่งด่วน บริษัทฯ ก็สามารถจัดหาระบบงานสำรองเพื่อใช้งานชั่วคราวระหว่างรอการส่งมอบโครงการอย่างสมบูรณ์ต่อไป และเพื่อที่จะป้องกันบทปรับที่จะเกิดขึ้น จำเป็นต้องมีวิธีบริหารจัดการโครงการที่ชัดเจนและมีประสิทธิภาพ กระบวนการวิธีดังกล่าวต้องอาศัยการติดตามโครงการอย่างใกล้ชิดและการประสานงานที่ดีระหว่างบริษัทฯ ลูกค้า และผู้ผลิต ซึ่งจะทำให้สามารถระบุปัญหาและลดผลกระทบต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นล่วงหน้าและหาวิธีป้องกันได้

8. ความเสี่ยงจากเงื่อนไขของสัญญาซื้อขายสินค้าและบริการ

การจัดทำสัญญาทางการค้ามีความเป็นไปได้ที่คู่สัญญาจะมีความเห็นไม่สอดคล้องกันในเรื่องของสัญญา ทำให้ต้องแก้ไขเงื่อนไขของสัญญาจนให้เป็นที่พอใจด้วยกันทั้งสองฝ่าย อาจทำให้เกิดความล่าช้าในการส่งมอบสินค้าและบริการ การชำระค่าสินค้าและบริการ โดยเฉพาะกับองค์กรขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ มักมีเงื่อนไขของสัญญาที่ไม่สอดคล้องกัน บริษัทฯ ได้มีวิธีการเพื่อลดความเสี่ยง โดยฝ่ายบริหารจะมีที่ปรึกษาทางกฎหมายที่สามารถให้คำปรึกษาทางกฎหมายได้ ประกอบกับได้มีการศึกษาและทบทวนเงื่อนไขของสัญญาให้สอดคล้องกับความต้องการทั้งผู้ซื้อและผู้ขายให้เป็นไปตามหลักสากล เพื่อให้สัญญาที่มีความเป็นมาตรฐานสามารถอ้างอิงและเป็นที่ยอมรับ อีกทั้ง บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีการทบทวนเงื่อนไขของสัญญาเป็นประจำเพื่อติดตามดูแลและบริหารความเสี่ยงเพื่อป้องกันการเกิดปัญหาเกี่ยวกับข้อสัญญาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

9. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ก่อนการดำเนินโครงการ บริษัทฯ จะทำการประมาณการต้นทุนโครงการล่วงหน้าเป็นระยะเวลาประมาณ 1 – 2 เดือน เพื่อใช้ในการประมาณงานโครงการต่างๆ ซึ่งหากต้องการนำเข้าอุปกรณ์บางส่วนจากต่างประเทศ ต้นทุนโครงการอาจได้รับผลกระทบอันเนื่องมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มียอดคงเหลือของลูกหนี้การค้าและเจ้าหนี้การค้าที่เป็นเงินสกุลต่างประเทศจำนวน 1 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และ 3.7 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ตามลำดับ จากความเสี่ยงข้างต้น บริษัทฯ ได้กำหนดวิธีลดความเสี่ยงดังกล่าวโดย 1). กำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนโครงการ และ 2). การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าครอบคลุมทั้งจำนวน อีกทั้ง ในปี 2563 นี้ บริษัทฯ ได้เตรียมการใช้เครื่องมือทางการเงินต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารความเสี่ยงให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัทฯ

10. ความเสี่ยงจากการปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงมาตรฐานการรายงานทางการเงินและข้อปฏิบัติและกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ

สภาวิชาชีพบัญชีจะมีประกาศมาตรฐานการรายงานการเงินฉบับใหม่ๆ 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 ข้อกำหนดหรือมาตรฐานเหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อขั้นตอนการทำงานและระบบงานภายในของบริษัทฯ ซึ่งต้องมีการปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงให้สามารถทำงานได้ถูกต้องตามมาตรฐานและสอดคล้องกับกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ฝ่ายควบคุมการเงินและบัญชีของบริษัทฯ ได้มีการดูแลและติดตามทำความเข้าใจการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด อีกทั้งยังมีการประสานงานเพื่อให้เกิดความรู้และทำความเข้าใจกับผู้ตรวจสอบบัญชีจากภายนอกอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงทุกส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ เพื่อเตรียมความพร้อมในเรื่องขั้นตอนการทำงาน ระบบงานต่างๆ ให้สามารถดำเนินการได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

11. ความเสี่ยงจากสถานการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ (Uncontrollable / Unpredictable Situations)

เหตุการณ์ทางธรรมชาติที่ไม่สามารถควบคุมและคาดเดาได้ เช่น พายุฝน ดินถล่ม แผ่นดินไหว โรคระบาด เป็นต้น เห็นได้ชัดว่าในปี 2563 นี้ สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ส่งผลกระทบในทุกภาคส่วนของธุรกิจ เหตุการณ์ต่างๆ เหล่านี้ อาจส่งผลการดำเนินโครงการของบริษัทฯ มีความล่าช้า ซึ่งไม่สามารถควบคุมได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีแผนบริหารจัดการตามปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เพื่อให้สามารถบริหารจัดการตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัท

ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ของบริษัท

ที่ตั้ง:	37/2 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
ลักษณะทรัพย์สิน:	เนื้อที่ 3 งาน 80 ตารางวาประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น ซึ่งประกอบด้วยพื้นที่ส่วนสำนักงานใหญ่ 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:	35/1 ม.23 ถ.ศรีจันทร์ ต.บ้านเป็ด อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคารพาณิชย์ 1 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 2 ปี (4 สิงหาคม 2563 – 3 สิงหาคม 2565)
อัตราค่าเช่า:	10,000 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 2563 – 30 เมษายน 2564)
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 2563 – 31 มีนาคม 2564)
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 ภายในอาคารนาวิระชั้น 1 เมืองทองธานี จ.นนทบุรี
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยห้องชุด 2 ห้องติดกัน
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 3 ปี (1 มกราคม 2564 – 31 ธันวาคม 2566)
อัตราค่าเช่า:	133,527.10 บาทต่อเดือน

4.2.9 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ที่ตั้งอาคารฝ่ายบริหารโครงการ	
ที่ตั้ง:	1/14 ถ.รัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กทม.
ลักษณะทรัพย์สิน:	ประกอบด้วยอาคาร 4 ชั้น
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 5 เดือน (1 พฤศจิกายน 2563 – 31 มีนาคม 2564)
อัตราค่าเช่า:	53,500 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 2563 – 29 กุมภาพันธ์ 2566)
อัตราค่าเช่า:	263,617.20 บาทต่อเดือน

4.2.11 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง : ศูนย์บริการสำนักงาน AOT	
ที่ตั้ง:	ห้อง SVB RA17 และ SVB RA18 ชั้น B1 สถานีรถไฟฟ้าสุวรรณภูมิ ต.หนองปรือ อ. บางพลี จ. สมุทรปราการ 10540
ลักษณะทรัพย์สิน:	พื้นที่โล่ง 136.18 ตรม.
ระยะเวลาเช่า:	สัญญาเช่า 1 ปี (1 กันยายน 2563 – 31 สิงหาคม 2564)
อัตราค่าเช่า:	80,545.40 บาทต่อเดือน

1. ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับ 93.04 ล้านบาท
2. ทรัพย์สินที่ให้เช่าและบริการ	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับ 88.67 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2563 บริษัทฯถูกฟ้องร้องเรียกค่าปรับในข้อหาผิดสัญญาจ้างจากหน่วยงานราชการแห่งหนึ่ง โดยเรียกค่าเสียหายเนื่องจากบริษัทฯไม่ทำงานให้แล้วเสร็จได้ ปัจจุบันคดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลแพ่ง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯได้บันทึกประมาณการหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากคดีความดังกล่าวแล้วจำนวน 77 ล้านบาท ซึ่งฝ่ายบริหารของบริษัทฯเชื่อว่าจำนวนดังกล่าวเพียงพอต่อสถานการณ์ปัจจุบันแล้ว

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

รายละเอียดหลักทรัพย์ของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: AIT
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ	: 30 กรกฎาคม 2546
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด	: 3,713,776,146.00 บาท (ณ วันที่ 6 มกราคม 2564)
ทุนจดทะเบียน	: 1,031,604,485 บาท
ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	: 1,031,604,485 บาท
จำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด	: 6,342 ราย (ณ วันที่ 27 พฤษภาคม 2563)
% Free float	: 71.51% (ณ วันที่ 27 พฤษภาคม 2563)

ประเภทธุรกิจ

ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารรวมทั้งให้บริการด้านบำรุงรักษาและพัฒนาโปรแกรมระบบงาน

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ที่

ศูนย์บริการต่างจังหวัด

37/2 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง
กรุงเทพมหานคร 10310

เลขทะเบียนบริษัท

7 แห่ง ได้แก่ ชลบุรี ขอนแก่น เชียงใหม่ สุราษฎร์ธานี พิษณุโลก
สงขลา และนครราชสีมา

โทรศัพท์

0107546000067

โทรสาร

0-2275-9400

Web site

0-2275-9100 และ 0-2275-9200

www.ait.co.th

ผู้ตรวจสอบบัญชี

1. นางสาวมณี รัตนบรรณกิจ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5313 และ/หรือ
2. นายเติมพงษ์ โอปนพันธุ์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4501 และ/หรือ
3. นางสาวสุมาลี รวีราบัตติต	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3970

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

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

โทรศัพท์ 0-2264-9090

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-