

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจครบวงจรทั้งการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่พร้อมการให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิง (Contents) ในรูปแบบของบริการเสริมพิเศษ ภายใต้แบรนด์ i-mobile และแบรนด์ชั้นนำอื่นๆ และให้บริการขายส่งและขายค่าบริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบ 3G นอกจากนี้ยังให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิงที่ทันสมัย ในรูปแบบของเสียง (Voice) และข้อความ เสียงและภาพ (Non-Voice) รวมทั้งประกอบธุรกิจบันเทิง ผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านช่องทางการสื่อสารในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ชมรายการผ่าน Mobile Application, Facebook, YouTube, Website ทั้งในระบบ iOS และ Android บริษัทมีการประกอบธุรกิจใน 2 สายธุรกิจหลัก คือ Mobile Business และ Non-Mobile Business

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์

ดำเนินธุรกิจที่ก้าวหน้ามั่นคงอย่างยั่งยืน โดยเลือกสรรนวัตกรรมการสื่อสารในยุคดิจิทัลที่ครบวงจร เพื่อดำเนินชีวิตประจำวันที่ยั่งยืน สะดวกสบาย และก้าวหน้าเทคโนโลยี

พันธกิจ

- เรามุ่งมั่นในการสร้างสรรค์สุดยอดประสบการณ์แก่ลูกค้า ในทุกๆ ผลิตภัณฑ์ และการบริการที่เหนือระดับอย่างครบวงจร ไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์สื่อสาร แอปพลิเคชัน ริงส์สรค์ทุกสิ่งเพื่อความเชื่อมั่น ความพึงพอใจในคุณภาพผลิตภัณฑ์ และความประทับใจในการบริการที่ยอดเยี่ยมเกินความคาดหมาย
- เราคิดค้นสร้างสรรค์ คอนเทนท์ แอปพลิเคชัน และแพลตฟอร์มผ่านสื่อหลากหลายประเภททั้งโทรศัพท์พื้นฐาน โทรศัพท์เคลื่อนที่ และสื่อดิจิทัลอย่างครบครันที่แตกต่าง และดีกว่าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า มุ่งมั่นพัฒนา และมองหาโอกาสในการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อขยายฐานธุรกิจให้เติบโตก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง
- เรามุ่งมั่นที่จะนำเสนอกลยุทธ์ทางการตลาดรูปแบบใหม่ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าในการบริการโทรคมนาคมเพื่อตอบสนองลูกค้าให้ได้ใช้บริการโครงข่ายเต็มประสิทธิภาพสูงสุด

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

มุ่งเน้นในการพัฒนาธุรกิจดิจิทัลใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป พร้อมร่วมมือกับพันธมิตรแสวงหาโทรศัพท์เคลื่อนที่ Brand ที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า และพัฒนาช่องทางในการจำหน่ายใหม่ๆ รวมไปถึงการพัฒนาช่องทางการสื่อสาร คอนเทนท์รูปแบบใหม่อย่างต่อเนื่อง

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท สามารถ โอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อบริษัท สามารถ อีซี่เปย์ จำกัด ก่อตั้งโดยบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ("SAMART") เมื่อปี 2538 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์หลักในขณะนั้นเพื่อประกอบธุรกิจเกี่ยวกับอุปกรณ์สื่อสาร โทรคมนาคม และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2546 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท สามารต ไอ-โมบาย จำกัด รวมทั้งได้ปรับโครงสร้างธุรกิจและโครงสร้างการถือหุ้นเพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ Mobile Multimedia แบบครบวงจร ต่อมาเมื่อวันที่ 18 กันยายน 2546 บริษัทได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญจากมูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 110 ล้านบาทเป็น 430 ล้านบาท เพื่อนำหุ้นสามัญที่เพิ่มขึ้นจำนวน 110 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท รวมเป็นเงิน 110 ล้านบาท เสนอขายหุ้นกับประชาชนทั่วไป บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2546 โดยหุ้นสามัญของบริษัทได้เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2546 และเมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2551 บริษัทได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญจากมูลค่าหุ้นละ 1 บาทเป็นมูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท เพื่อให้เกิดสภาพคล่องในการซื้อขายมากยิ่งขึ้นเนื่องจากราคาหุ้นของบริษัทอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับหุ้นอื่นที่อยู่ในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2551 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 14 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 430 ล้านบาท เป็น 444 ล้านบาท เพื่อรองรับการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เสนอขายแก่กรรมการบริษัท และพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย

ในด้านความร่วมมือกับต่างประเทศในปี 2549 Axiata Group Berhad ซึ่งในขณะนั้นชื่อ TM International Sdn Bhd. เป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นเต็มจำนวนโดย Telekom Malaysia Berhad (“TM”) ผู้ให้บริการระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศมาเลเซีย และมีโครงข่ายการให้บริการครอบคลุมหลายประเทศทั่วโลก ได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท สามารต ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.42 จากบริษัท สามารต คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ทำให้บริษัทสามารถขยายฐานการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทสู่ตลาดต่างประเทศที่ TM มีโครงข่ายการให้บริการ ต่อมาในปี 2557 Axiata Group Berhad ได้จำหน่ายหุ้นของบริษัททั้งหมดที่ถืออยู่ให้กับบริษัท สามารต คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ในปี 2559 บริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการบริหารงาน เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในช่วงการปรับเปลี่ยนสู่ยุคดิจิทัล มีการลดจำนวนรุ่นของโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ผลิต และเน้นการผลิตเฉพาะรุ่นให้ตรงกับความต้องการของตลาด นอกจากนี้ มีการลดจำนวนสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม โดยจัดโปรโมชันต่างๆ อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ได้มีการปิด และ/หรือจำหน่ายบริษัทย่อยที่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ

ในปี 2559 บริษัทมีการรวมสายธุรกิจการให้บริการโทรคมนาคมเข้ากับสายธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ และปรับสายธุรกิจใหม่เป็น 2 สายธุรกิจคือ

- Mobile Business - ดำเนินธุรกิจครบวงจรทั้งการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่พร้อมการให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิง (Contents) ในรูปแบบของบริการเสริมพิเศษ และให้บริการขายส่งและขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบ 3G
- Non-Mobile Business - ให้บริการข้อมูล ข่าวสารและสาระความบันเทิงที่ทันสมัย ตอบสนองต่อความต้องการในการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มผู้ใช้งานทุกเพศทุกวัย ในรูปแบบของเสียง (Voice) และข้อความ เสียงและภาพ (Non-Voice) รวมทั้ง Multimedia โดยผ่านอุปกรณ์สื่อสารหลายช่องทาง (Multi-Devices)

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ปี 2559

- เมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2559 บริษัทได้ร่วมลงทุนกับบริษัท พีเพิลมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (PMG) ในบริษัท มอลล์ (ไทยแลนด์) จำกัด โดยมีสัดส่วนการลงทุนระหว่างบริษัทกับ PMG ในอัตราร้อยละ 51:49 เพื่อประกอบธุรกิจ E-Commerce โดยการเปิด E-Marketplace ภายใต้ชื่อ “Thailandmall.com” ต่อมาในวันที่ 20 ธันวาคม 2559 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนทั้งจำนวนในบริษัทดังกล่าวให้กับบริษัท พีเพิลมีเดีย กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายหนึ่งในบริษัทดังกล่าว ในราคาตามมูลค่าที่บริษัทลงทุนเป็นเงิน 15.3 ล้านบาท
- เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2559 บริษัท สามารต มัลติมีเดีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้เข้าซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท โพธิ์นิแอส จำกัด จากบุคคลธรรมดาซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิม ด้วยเงินลงทุน 5.6 ล้านบาท ต่อมาในวันที่ 12 มกราคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท สามารต มัลติมีเดีย จำกัด ได้อนุมัติให้จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท โพธิ์นิแอส จำกัด ให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ในราคาตามมูลค่าที่บริษัทลงทุนเป็นเงิน 5.6 ล้านบาท

- เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการมีมติอนุมัติให้ปิดหรือจำหน่ายบริษัทย่อยที่ไม่ได้ดำเนินกิจการ เพื่อปรับเปลี่ยนโครงสร้างของบริษัทในกลุ่มให้กระชับเหมาะสม และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงาน โดยบริษัทได้ดำเนินการแล้วดังนี้

บริษัท	วันที่จดทะเบียนเลิกบริษัท	วันที่จดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชี
1. บริษัท ไอ-โมบาย อินเทอร์เน็ตชั่นแนล จำกัด	30 กันยายน 2559	28 พฤศจิกายน 2559
2. บริษัท สามารถอินเทอร์เน็ตพีเอ็มเค จำกัด	30 กันยายน 2559	28 พฤศจิกายน 2559
3. บริษัท เดอะเนสท์บางกอก จำกัด	6 ตุลาคม 2559	29 พฤศจิกายน 2559
4. บริษัท เบนรชอร์ จำกัด	29 ธันวาคม 2559	28 มีนาคม 2560
5. บริษัท ไอ-โมบาย ไคเร็กซ์ จำกัด	29 ธันวาคม 2559	28 มีนาคม 2560

- เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการได้มีมติอนุมัติให้จัดตั้งบริษัท ซิมทูเอส จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจนายหน้าตัวแทนในการขายฝากอสังหาริมทรัพย์ผ่านช่องทางออนไลน์ที่ทันสมัย เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่ต้องการขายฝากและซื้อฝากทรัพย์สินให้เกิดความสะดวก ปลอดภัยรวดเร็วและโปร่งใสเป็นธรรมแก่ทั้งเจ้าของทรัพย์สินและนักลงทุน การขายฝากเป็นธุรกรรมที่มีมานานแล้ว แต่ไม่เป็นที่แพร่หลายในสาธารณะ จะทำกันในวงแคบ ซึ่งทำให้เจ้าของทรัพย์สินที่ต้องการขายฝากต้องถูกเอาเปรียบจากดอกเบี้ยและค่าปากถุงที่ผู้รับซื้อฝากเก็บไปจำนวนมาก ส่วนนักลงทุนหน้าใหม่ที่ต้องการจะซื้อฝากทรัพย์สินก็ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งขายฝากอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่จะเข้าไปลงทุนได้ บริษัทได้เล็งเห็นช่องว่างในเรื่องของการขายฝากในปัจจุบัน จึงได้จัดตั้งบริษัท ซิมทูเอส จำกัด ขึ้นมาโดยให้บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้น และทำการพัฒนาระบบขายฝากออนไลน์เจ้าแรกในประเทศไทย ในรูปแบบ Fintech Startup ให้บริการ e-Marketplace ภายใต้แบรนด์ ZAZET (ซี แอชเช็ต) เพื่อก้าวสู่ยุคดิจิทัล 4.0 ที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ตอบสนองความต้องการของผู้ที่จะขายฝากและซื้อฝากได้อย่างลงตัว รวมทั้งให้ความรู้ในเรื่องขายฝากให้กับผู้ที่สนใจได้เข้าใจเรื่องการขายฝากมากขึ้น
- เมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2559 และวันที่ 30 กันยายน 2559 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนทั้งจำนวนในบริษัท สามารถ ไอ-โมบาย (อินโดนีเซีย) จำกัด และบริษัท สามารถ ไอ-โมบาย (มาเลเซีย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในต่างประเทศที่หยุดดำเนินการแล้ว ให้กับบุคคลภายนอกในราคาที่ตกลงร่วมกัน
- เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2559 ของบริษัท ไอ-โมบาย อินเทอร์เน็ต จำกัด ได้มีมติพิเศษเป็นเอกฉันท์ อนุมัติให้บริษัทเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ซีเคียวเอเซีย จำกัด เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงแผนการดำเนินธุรกิจเป็นการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ พร้อมให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้งจำหน่ายสินค้าและโซลูชันเกี่ยวกับการรักษาความปลอดภัยในการปกป้องความเป็นส่วนตัวของข้อมูล รวมทั้งชีวิตและทรัพย์สินของลูกค้า ทุกที่ทุกเวลาผ่านระบบออนไลน์บนแอปพลิเคชันในโทรศัพท์เคลื่อนที่ สามารถเชื่อมต่อกับทุกอุปกรณ์ที่เป็น Smart Device ต่างๆ เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูล ชีวิตและทรัพย์สินของลูกค้าได้รับการปกป้องดูแลและยังคงเป็นความลับต่อไป ปัจจุบันด้วยระบบดิจิทัลที่โลกเชื่อมถึงกันอย่างรวดเร็ว การสื่อสารสามารถทำได้ผ่านช่องทาง Social Media ต่างๆ แต่การรักษาความเป็นส่วนตัวในการสื่อสารเหล่านั้น ยังไม่เป็นที่พูดถึงมากนัก นอกจากนี้ แนวโน้มด้านการรักษาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินก็มีอิทธิพลต่อกลุ่มผู้บริโภคในประเทศไทยมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นกล้องวงจรปิด กล้อง CCTV หรืออุปกรณ์เชื่อมต่อเพื่อเตือนเรื่องความปลอดภัยของบุตรหลานและผู้สูงอายุ เริ่มเป็นที่ต้องการในตลาดมากยิ่งขึ้น บริษัทจึงเห็นว่าตลาดเกี่ยวกับความปลอดภัยมีแนวโน้มที่ดี และเป็นตลาดที่มีศักยภาพ รวมทั้งเป็น Trend ความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคใหม่ที่ใส่ใจความเป็นส่วนตัวและความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น บริษัทจึงได้เพิ่มไลน์ธุรกิจนี้ขึ้นมา โดยจะเน้นไปในเรื่องความปลอดภัยใน 3 ด้าน ได้แก่ด้านความปลอดภัยของข้อมูล ความปลอดภัยของสินทรัพย์ และความปลอดภัยในชีวิต โดยเบื้องต้นบริษัทได้เริ่มพัฒนาโซลูชันเกี่ยวกับการรักษาความปลอดภัยทางด้านข้อมูล โดยได้ร่วมมือกับบริษัท ไซเลนซ์ เซอร์เกิล จำกัด ซึ่งเป็นผู้คิดค้นการเข้ารหัสด้วย ZRTP Protocol และ PGP (Pretty Good Privacy) โดย Silent Circle เป็นผู้นำด้านบริการป้องกันการโจรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่กรุงเจนีวา ประเทศสวิตเซอร์แลนด์

ปี 2558

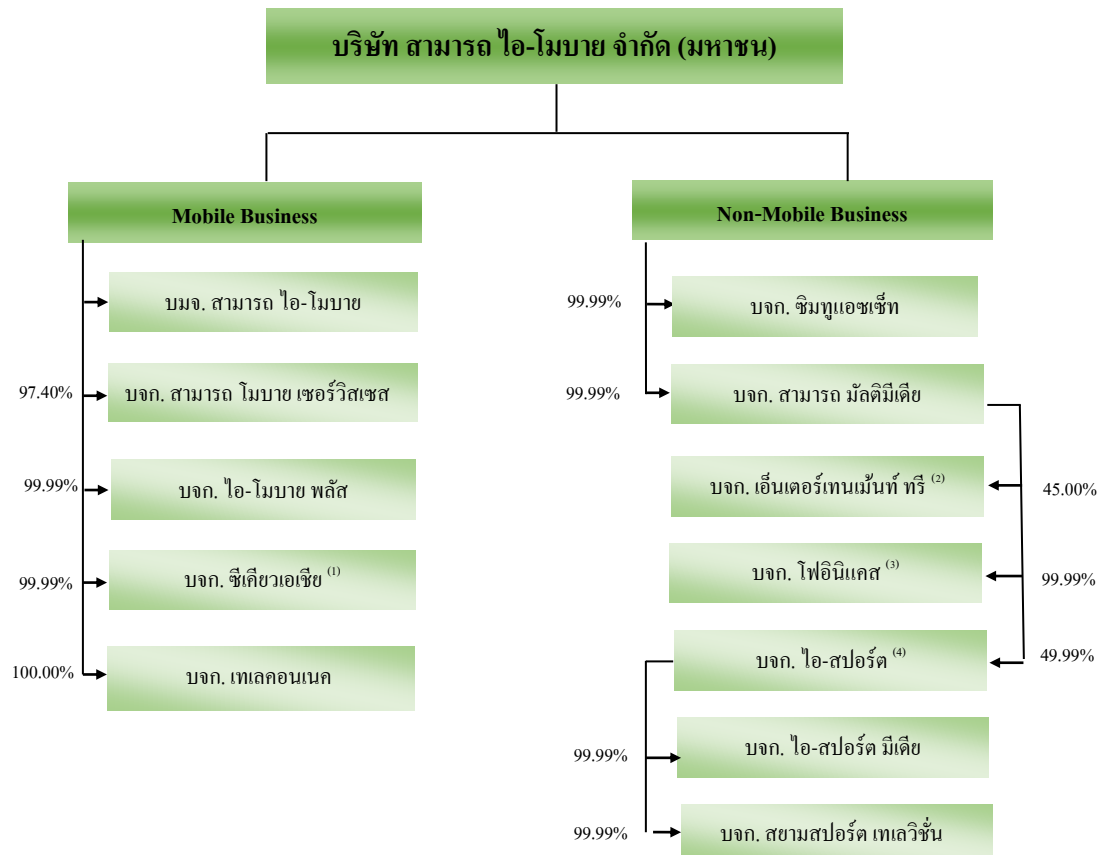
- เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2558 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีมติอนุมัติแผนการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้
 1. การแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ตามแผนของบริษัทย่อยที่จะออกและเสนอขายหุ้นต่อประชาชนและนำหุ้นเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
 2. การเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 120 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 12 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) เป็น 160 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 16 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 4 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชน จำนวน 3 ล้านหุ้นและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมคือบริษัทและบริษัท สยามสปอร์ต ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) ตามสัดส่วนการถือหุ้น จำนวน 1 ล้านหุ้น นอกจากนี้ บริษัท สยามสปอร์ต ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นที่ถืออยู่อีกจำนวน 1 ล้านหุ้น ให้แก่ประชาชนทั่วไป
 3. การเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้จากเดิมมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ดังกล่าวจะไม่มีผลกระทบต่อสัดส่วนการเสนอขายหุ้นตามรายละเอียดข้างต้น
- เมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2558 บริษัทได้ทำสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เพื่อให้บริการขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แก่ผู้ใช้บริการปลายทาง โดยบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) จะเริ่มให้บริการภายใน 90 วันนับแต่วันที่ทำสัญญา โดยสัญญามีผลบังคับจนถึงวันที่ 3 สิงหาคม 2568 ภายใต้เงื่อนไขในสัญญาบริษัทมีภาระผูกพันในการชำระค่าตอบแทนการขายส่งบริการขึ้นตามทีระบุนในสัญญา

ปี 2557

- เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2557 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท เทค อะ ลูค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยมีมติพิเศษอนุมัติให้บริษัทเลิกกิจการ โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2557 และได้จดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชีกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2557
- บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยทางอ้อมผ่านบริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด ร้อยละ 49.99 ได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 80 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 40 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 120 ล้านบาท โดยเพิ่มทุนตามสัดส่วนกับผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายหนึ่ง เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจที่ต่อเนื่องกับกีฬาและคอนเทนต์กีฬาต่างๆ โดยบริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญจำนวน 6 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด จากบริษัท สยามสปอร์ตซินดิเคท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายหนึ่งในบริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด ด้วยราคารวม 60 ล้านบาท การลงทุนครั้งนี้จะทำให้บริษัทเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและขยายฐานรายได้ไปสู่ธุรกิจสื่อทีวี ลิขสิทธิ์กีฬา และธุรกิจที่ต่อเนื่องกับกีฬาต่างๆ รวมทั้งเพิ่มความหลากหลายในการให้บริการครบวงจรมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงทางรายได้และกำไรในอนาคตของบริษัทโดยรวม

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2559



หมายเหตุ

- (1) เปลี่ยนชื่อจากบริษัท ไอ-โมบาย อินเทอร์เน็ต จำกัด เป็นบริษัท ซีเคียวเอเซีย จำกัด เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559
- (2) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 55 ถือโดยผู้ร่วมทุนซึ่งเป็นบุคคลธรรมดาจำนวน 2 ราย ที่มีความชำนาญในธุรกิจของบริษัท
- (3) จำหน่ายหุ้นที่ถืออยู่ทั้งหมดในบริษัท โฟนิคแคส จำกัด ให้กับผู้ถือหุ้นเดิม เมื่อวันที่ 16 มกราคม 2560
- (4) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือร้อยละ 37.50 และร้อยละ 12.51 ถือโดยบริษัท สยามสปอร์ต ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) และบุคคลธรรมดาจำนวน 9 ราย ตามลำดับ

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ผู้ถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญทั้งหมดที่ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. บริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด 99/12 หมู่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120 โทรศัพท์ 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-8136	ให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระบันเทิงผ่านเทคโนโลยีมีสายและไร้สายที่ครบถ้วน สมบูรณ์แบบ ทั้งในรูปแบบของเสียง (Voice) ผ่านระบบ Audiotext และ Call Center และในรูปแบบข้อความ หรือภาพ (Non Voice) รวมทั้งเป็นผู้ผลิต และพัฒนาข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิง	SIM	200 ล้านบาท	2,000,000	1,999,997	99.99
2. บริษัท สามารถ โฆษณา เซอร์วิส จำกัด 37/1 หมู่ 2 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอลองหลวง ปทุมธานี 12120 โทรศัพท์ 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-6496	ให้ บริการ ขายส่ง และ ขายต่อ บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G และให้บริการโทรคมนาคมทุกชนิดทุกประเภท	SIM	490 ล้านบาท	49,000,000	47,724,999	97.40
3. บริษัท ไอ-โฆษณา พลัส จำกัด 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120 โทรศัพท์ 0-2502-6200 โทรสาร 0-2502-8532	ให้ บริการ ขายส่ง และ ขายต่อ บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G และให้บริการโทรคมนาคมทุกชนิดทุกประเภท	SIM	100 ล้านบาท	10,000,000	9,999,997	99.99
4. บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด 99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120 โทรศัพท์ 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-8136	ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับกีฬาครบวงจร ตั้งแต่ให้บริการข้อมูลข่าวสารด้านกีฬาผ่านช่องทาง digital, จัด event กีฬา, ทัวร์กีฬา, e-commerce สินค้ากีฬา และการบริหารสิทธิประโยชน์ให้นักกีฬา	BUG	120 ล้านบาท	12,000,000	5,999,996	49.99
5. บริษัท เ็นเตอร์เทนเมนท์ ทรี จำกัด 99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120 โทรศัพท์ 0-2502-6103 โทรสาร 0-2502-6361	เป็นผู้ผลิต จำหน่าย และให้บริการข้อมูลทางด้านบันเทิง ในรูปแบบต่างๆ ผ่านทางโทรทัศน์ โทรศัพท์ ระบบอินเทอร์เน็ต ระบบดาวเทียม และระบบสื่อสารต่างๆ การติดตั้งอุปกรณ์เครือข่าย สิ่งอำนวยความสะดวกแบบครบวงจร และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง	BUG	5 ล้านบาท	500,000	225,000	45.00
6. บริษัท ไอ-สปอร์ต มีเดีย จำกัด 99/12 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120 โทรศัพท์ 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-8136	ดำเนินธุรกิจด้านการจัดการสิทธิประโยชน์เกี่ยวกับธุรกิจกีฬาต่างๆ ทั้งในด้านการจัดแข่งขัน การถ่ายทอด การจัดกิจกรรมอื่นๆ รวมทั้งการจัดการผลประโยชน์ของนักกีฬา	I-SPORT	1 ล้านบาท	100,000	99,997	99.99
7. บริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด 66/26 ถนนรามอินทรา แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร 10230 โทรศัพท์ 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-8136	เจ้าของรายการโทรทัศน์ทางช่องทีวีสจิล เจ้าของช่องกีฬา 3 ช่องบนระบบทรูวิชั่น รับจ้างผลิตรายการ รับถ่ายทอดสด และบันทึกเทปการแข่งขันกีฬาต่างๆ	I-SPORT	60 ล้านบาท	6,000,000	5,999,994	99.99

ข้อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ผู้ถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญทั้งหมดที่ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
					จำนวนหุ้น	ร้อยละ
8. บริษัท ซีเคียวเอเชีย จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ไอ-โมบาย อินเทอร์เน็ต จำกัด) 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120 โทรศัพท์ 0-2502-6200 โทรสาร 0-2502-8532	จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ พร้อมให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้งจำหน่ายสินค้าและโซลูชันเกี่ยวกับการรักษาความปลอดภัย	SIM	1.25 ล้านบาท	125,000	124,997	99.99
9. บริษัท เทเลคอนเนค จำกัด 183 Hopewell Centre, 23/F, Queen's Road East, Wanchai, Hong Kong โทรศัพท์ 852-2980-1888 โทรสาร 852-2956-2192	จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ พร้อมให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ และให้บริการสื่อ Interactive Multimedia ในประเทศฮ่องกง	SIM	5 ล้านเหรียญฮ่องกง	5,000,000	5,000,000	100.00
10. บริษัท โฟอินแอส จำกัด ⁽¹⁾ 555 ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-8136	ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับ Digital Marketing ครบวงจร ครอบคลุมทุกความต้องการด้านโฆษณาและการตลาดของลูกค้า	BUG	3 ล้านบาท	30,000	29,998	99.99
11. บริษัท ซิมทูแอสเซีย จำกัด 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120 โทรศัพท์ 0-2502-6000 โทรสาร 0-2502-6491	ประกอบธุรกิจขายฝากอสังหาริมทรัพย์	SIM	5 ล้านบาท เรียกชำระแล้ว 2.5 ล้านบาท	500,000	499,997	99.99

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ จำหน่ายเงินลงทุนทั้งจำนวนให้กับผู้ถือหุ้นเดิม เมื่อวันที่ 16 มกราคม 2560

SIM = บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน)

BUG = บริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด

I-SPORT = บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557- 2559 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายได้ตามสายธุรกิจ	ดำเนินการโดย	%การถือหุ้น ของบริษัท	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
Mobile Business	SIM, SIMM ⁽³⁾ , TCN SMS BS ⁽⁷⁾ , IMD ⁽⁷⁾ IMI ⁽⁵⁾ , ZA SIMI ⁽³⁾ IMP	100.00 97.40 99.88 99.99 99.98 99.99	11,621	93.01	6,865	88.02	2,555	73.83
Non-Mobile Business	BUG, SIAM ⁽⁵⁾ I-SPORT I-SPORTM, SSTV ENT S2A, PK ⁽⁴⁾ , TNB ⁽⁶⁾ MT ⁽⁴⁾	99.99 49.99 49.99 ⁽¹⁾ 45.00 99.99 ⁽²⁾ 51.00	749	6.00	865	11.10	811	23.43
รวมรายได้จากการดำเนินงาน			12,370	99.01	7,730	99.12	3,366	97.26
รายได้ค่าสนับสนุนการขาย			29	0.24	28	0.36	19	0.56
ดอกเบี้ยรับ			4	0.03	2	0.03	2	0.05
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน			24	0.19	-	-	-	-
กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่า และการจำหน่ายหลักทรัพย์เพื่อค่า			1	0.00	2	0.02	-	-
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อขาย			-	-	5	0.06	11	0.32
รายได้อื่น			66	0.53	32	0.41	63	1.81
รวมรายได้			12,494	100.00	7,799	100.00	3,461	100.00

SIM	= บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน)	BUG	= บริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด	IMI	= บริษัท ไอ-โมบาย อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด
SMS	= บริษัท สามารถ โมบาย เซอร์วิส เซส จำกัด	SIAM	= บริษัท สามารถ อินเตอร์แอคทีฟ มีเดีย จำกัด	SIMM	= บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย (มาเลเซีย) จำกัด
BS	= บริษัท เบนเซอร์ จำกัด	SIMI	= บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย (อินโดนีเซีย) จำกัด	IMP	= บริษัท ไอ-โมบาย พลัส จำกัด
I-SPORT	= บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด	TCN	= บริษัท เทลคอมเนค จำกัด	S2A	= บริษัท ซิมทูแอสเซท จำกัด
ENT	= บริษัท เอ็นเตอร์เทนเมนท์ ทรี จำกัด	IMD	= บริษัท ไอ-โมบาย ไคเร็กซ์ จำกัด	I-SPORTM	= บริษัท ไอ-สปอร์ต มีเดีย จำกัด
SSTV	= บริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด	MT	= บริษัท มอลส์ (ไทยแลนด์) จำกัด	PK	= บริษัท โพอินแคส จำกัด
TNB	= บริษัท เดอะเนสท์บางกอก จำกัด	ZA	= บริษัท ซีเคียวเอเชีย จำกัด (เดิมคือ บริษัท ไอ-โมบาย อินเทอร์เน็ต จำกัด)		

- หมายเหตุ
- (1) I-SPORT ถือหุ้น I-SPORTM และ SSTV ร้อยละ 99.99
 - (2) BUG ถือหุ้น PK ร้อยละ 99.99 และ PK ถือหุ้น TNB ร้อยละ 99.99
 - (3) จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดใน SIMI และ SIMM ให้บุคคลภายนอก เมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2559 และวันที่ 30 กันยายน 2559 ตามลำดับ
 - (4) จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดใน MT และ PK ให้ผู้ถือหุ้นเดิม เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2559 และวันที่ 16 มกราคม 2560 ตามลำดับ
 - (5) จดทะเบียนเลิกบริษัทเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2559 และจดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2559
 - (6) จดทะเบียนเลิกบริษัทเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2559 และจดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2559
 - (7) จดทะเบียนเลิกบริษัทเมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2559 และจดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2560

การประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 2 สายธุรกิจ ดังนี้

1. Mobile Business

ดำเนินธุรกิจครบวงจร ทั้งการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภทฟิเจอร์โฟน สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ตภายใต้แบรนด์ i-mobile รวมทั้งสินค้าแก็ดเจ็ต (gadget) และอุปกรณ์เสริมต่างๆ ผ่านช่องทางที่หลากหลายทั้งช่องทางขายส่ง (Traditional Trade) และช่องทางขายปลีก (Modern Trade) โดยเฉพาะ การขายช่องทางขายไปยังห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ (Hyper Mart) กลุ่มร้านค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ กลุ่มร้านค้าปลีกอุปกรณ์ไอที และเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ รวมทั้งสาขาของร้าน Open by i-mobile เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการหลังการขายได้ครอบคลุมทั่วประเทศ พร้อมการให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิง (Contents) ในรูปแบบของบริการเสริมพิเศษ และให้บริการขายส่งและขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบ 3G โดยบริษัทซื้อบริการสำเร็จรูป (เลขหมายโทรคมนาคมและ Airtime) จากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เพื่อนำมาให้บริการต่อภายใต้แบรนด์ i-mobile 3GX แก่กลุ่มผู้ใช้บริการทั่วไป (End user) และกลุ่มผู้ใช้บริการระดับองค์กร (Corporate user) โดยปัจจุบันบริษัทมีบริการหลักอยู่ 5 บริการ ได้แก่บริการ Voice call, Video call, Data (Mobile internet), SMS, MMS, International call และบริการเสริมต่างๆ เป็นต้น และจากบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (กสท) ภายใต้แบรนด์ Open ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2559

2. Non-Mobile Business

ให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิงที่ทันสมัย ตอบสนองต่อความต้องการในการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มผู้ใช้งานทุกเพศทุกวัย ในรูปแบบของเสียง (Voice) จาก BUG1113, BUG1900 และการให้บริการในรูปแบบข้อความ เสียง ภาพ (Non-Voice) และ Multimedia โดยผ่านอุปกรณ์สื่อสารหลายช่องทาง (Multi-Devices) เช่น การรายงานผลกีฬาทั่วไป การพยากรณ์ดวงชะตาผ่าน ศูนย์รวมนักพยากรณ์และการดูดวง (www.Horoworld.com) ให้บริการข้อมูลด้านไลฟ์สไตล์ “กินดื่มเที่ยว” (www.EDTGuide.com) ผ่านสื่อหลากหลาย เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ รายการโทรทัศน์ แอปพลิเคชันบนอุปกรณ์ทันสมัย รวมทั้งประกอบธุรกิจบันเทิง ผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ ผ่านช่องทางในการสื่อสารในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ชมรายการผ่าน Mobile Application, Facebook, YouTube, Website ทั้งระบบ iOS และ Android

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

1. Mobile Business

1.1 โทรศัพท์เคลื่อนที่

1.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

โทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์ i-mobile แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

- กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเบสิกโฟน ภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ “ฮิตซ์” (Hitz) เป็นโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ใช้งานง่าย ราคาขอมเยา
- กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทสมาร์ทโฟนภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ “ไอ-สไตล์” (i-STYLE) เป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟนระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ที่นำเสนอในระดับราคาที่เข้าถึงได้
- กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทสมาร์ทโฟน ภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ “ไอคิว” (IQ) เป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟนระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ที่มีความโดดเด่นด้วยประสิทธิภาพและวัสดุคุณภาพที่เหนือกว่าคู่แข่งในระดับราคาเดียวกัน
- กลุ่มผลิตภัณฑ์สมาร์ทโฟน ภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ “ไอคิวแซท” (IQZ) เป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟนระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ระดับพรีเมียมที่มีประสิทธิภาพสูงทัดเทียมกับแบรนด์ระดับโลก โดดเด่นด้วยการออกแบบและวัสดุที่มีคุณภาพ

โดยในปี 2560 บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) จะมีการออกผลิตภัณฑ์ โทรศัพท์เคลื่อนที่กลุ่มใหม่ขึ้นทดแทน 4 กลุ่มดังกล่าวข้างต้นในช่วงตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 เป็นต้นไป ซึ่งจะมีจุดเด่นของแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกันไป เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดในแต่ละกลุ่มลูกค้าอย่างเหมาะสม โดยจะแบ่งเป็น 3 กลุ่มดังนี้

- กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทสมาร์ทโฟน ภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ “เอ็กซ์ ซีรีส์” (X Series) เป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟนระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ที่ใช้งานง่าย ราคาคุ้มค่า
- กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทสมาร์ทโฟน ภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ “วาย ซีรีส์” (Y Series) เป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟนระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ที่นำเสนอในระดับราคาที่เข้าถึงได้
- กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทสมาร์ทโฟน ภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ “แซด ซีรีส์” (Z Series) เป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟนระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ที่มีความโดดเด่นด้วยประสิทธิภาพและวัสดุคุณภาพที่เหนือกว่าคู่แข่งในระดับราคาเดียวกัน

นอกจากนี้แล้ว บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) ยังเป็นตัวแทนจำหน่ายสมาร์ทโฟนแบรนด์ต่างๆ ได้แก่ Huawei, OPPO และ Samsung และยังมีแผนในการเป็นตัวแทนจำหน่ายแบรนด์ชั้นนำอื่นๆ เพิ่มขึ้นอีก ทั้งยังมีการจำหน่ายอุปกรณ์เสริมอื่นๆ เช่น แบตเตอรี่สำรองแบบพกพา (Power Bank) ที่ชาร์จไฟสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกรอบใสสมาร์ทโฟนรุ่นต่างๆ

บริษัทมีศูนย์บริการซ่อม (O'Fix) และจุดบริการรับชำระเงินค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ผ่านร้านสาขา Open by i-mobile และร้านตัวแทนจำหน่าย บริการของร้าน Open by i-mobile นั้น ครอบคลุมทั้งก่อนและหลังการขาย โดยการให้คำแนะนำแก่ลูกค้าเกี่ยวกับวิธีการเลือกประเภทและรุ่นของโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้ตรงกับลักษณะการใช้งานของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งรวมถึงการให้ความรู้และแนะนำวิธีใช้งานอย่างถูกต้อง นอกจากนี้ ยังแนะนำเนื้อหาข้อมูลต่างๆ ที่เป็นประโยชน์และเหมาะสมกับการใช้งานและตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละรายด้วย โดยทางร้านจะจัดเตรียมเอาไว้พร้อมให้บริการ โดยลูกค้าสามารถดาวน์โหลดได้ด้วยตนเองจากเว็บไซต์ i-mobile หรือให้เจ้าหน้าที่ประจำร้านสาขาอำนวยความสะดวกให้ก็ได้เช่นเดียวกัน ในส่วนของกรให้บริการหลังการขายนั้น บริษัทมีศูนย์บริการซ่อมทั่วประเทศ ซึ่งจะทำให้การตรวจเช็คและซ่อมโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยบริษัทมีการจัดเครื่องสำรองไว้ให้ลูกค้านำกลับไปใช้งานในระหว่างการซ่อมด้วย

1.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

การตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

1) นโยบายการตลาดในปีที่ผ่านมา

บริษัทยังคงมุ่งมั่นในการสร้างแบรนด์ i-mobile ให้เป็นที่รู้จักภายใต้แนวคิด “i-mobile มีทุกอย่างที่ใช่ ได้ทุกอย่างที่ชอบ” ผ่านผลิตภัณฑ์คุณภาพมาตรฐานระดับโลกในราคาที่คนไทยเข้าถึงได้ ด้วยประสิทธิภาพการทำงานที่เหนือกว่าคู่แข่งในระดับราคาเดียวกัน นอกจากนี้ บริษัทยังคงพัฒนาคุณภาพของศูนย์บริการอย่างต่อเนื่องด้วยการลดระยะเวลาการซ่อม บริการเครื่องสำรองระหว่างการซ่อม

บริษัทสื่อสารกับตลาดเพื่อสร้างการรับรู้ให้แก่ลูกค้าผ่านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และกิจกรรมส่งเสริมการขายทั้งในรูปแบบ Above the Line เช่น การลงโฆษณาตามสื่อต่างๆ ทั้งทางโทรทัศน์ วิทยุ สิ่งพิมพ์ และดิจิทัลมีเดีย และในรูปแบบ Below the Line เช่น การจัดทำกิจกรรม ณ จุดขาย รวมถึงกิจกรรมโรดโชว์ทั่วประเทศอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงการสื่อสารกับลูกค้าผ่านโซเชียลมีเดียและบทความรีวิวผลิตภัณฑ์ตามเว็บไซต์ต่างๆ

2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายออกเป็น 5 กลุ่มตามลักษณะการใช้งานโทรศัพท์เคลื่อนที่ และรูปแบบการใช้ชีวิต ดังนี้

- กลุ่มที่ 1 คือผู้ที่ชื่นชอบเทคโนโลยีที่ทันสมัย ชอบความตื่นเต้น และท้าทายสิ่งใหม่ และมีความต้องการใช้งานสมาร์ทโฟนที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นและทรงประสิทธิภาพ
- กลุ่มที่ 2 คือผู้ที่มีความคุ้นเคยในการใช้งานสมาร์ทโฟนและตัดสินใจเลือกซื้อสมาร์ทโฟนตามการใช้งานจริง
- กลุ่มที่ 3 คือผู้ที่ต้องการเปลี่ยนจากฟีเจอร์โฟนมาเป็นสมาร์ทโฟน โดยมองหาสมาร์ทโฟนที่มีราคาไม่แตกต่างจากฟีเจอร์โฟนมากนัก แต่สามารถตอบสนองประสบการณ์การใช้งานแบบสมาร์ทโฟนได้
- กลุ่มที่ 4 คือผู้ที่ยังพอใจกับโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบฟีเจอร์โฟน ซึ่งยังคงใช้งานง่าย แต่รองรับการใช้งานมัลติมีเดียอื่นๆ ด้วย
- กลุ่มที่ 5 คือผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อการโทรออกและรับสายเป็นหลัก

3) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านหน้าร้าน Open by i-mobile ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดใหญ่ กลุ่มร้านขายอุปกรณ์สื่อสาร กลุ่มร้านขายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ร้านค้าของผู้ให้บริการโครงข่าย รวมถึงเว็บไซต์ อีคอมเมิร์ซ และการจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ i-mobile ในรูปแบบของ Online Store

นอกจากนี้ บริษัทยังจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบของการค้าส่งให้กับตัวแทนจำหน่าย โดยสินค้าทั้งหมดจะได้รับการประกันคุณภาพจากบริษัท

สำหรับร้านค้าในรูปแบบแฟรนไชส์นั้น บริษัทได้เปิดโอกาสให้กับผู้ที่สนใจเข้าร่วมเป็นแฟรนไชส์ใน 2 ลักษณะ คือ

- 1) แฟรนไชส์ในรูปแบบของร้าน Open by i-mobile ซึ่งเป็นร้านค้าที่มีพื้นที่ขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ โดยบริษัทจะเป็นผู้จัดเตรียมระบบคอมพิวเตอร์ ระบบการเงิน และการบริหารสินค้าคงคลัง โดยระบบการบริหารสินค้าคงคลังจะถูกเชื่อมต่อกับสำนักงานใหญ่ เพื่อให้สามารถบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ
- 2) แฟรนไชส์ในรูปแบบของผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Kiosk) โดยบริษัทจะเป็นผู้จัดเตรียมผู้จำหน่าย พร้อมกับการสนับสนุนด้านการจัดส่งสินค้าให้กับแฟรนไชส์

4) สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

ปัจจุบันโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับชีวิตประจำวันของคนในสังคม จากผลการสำรวจการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในครัวเรือนของสำนักงานสถิติแห่งชาติในปี 2559 โดยสำรวจจากประชากรอายุ 6 ปีขึ้นไปทั้งสิ้นประมาณ 62.8 ล้านคน พบว่ามีผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่มีจำนวน 49.6 ล้านคน หรือคิดเป็นร้อยละ 79.3 เป็น 51.1 ล้านคน หรือคิดเป็นร้อยละ 81.4 โดยประชาชนในเขตเทศบาลจะมีสัดส่วนการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่อยู่ที่ร้อยละ 86.6 มากกว่าประชาชนนอกเขตเทศบาลซึ่งมีสัดส่วนการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ร้อยละ 77.2 นอกจากนี้ ผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ตั้งแต่ 2 เครื่องขึ้นไปเริ่มมีจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ และจำนวนผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภทสมาร์ทโฟนยังคงมีจำนวนมากขึ้น เนื่องจากโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภทสมาร์ทโฟนได้ตอบสนองการใช้ชีวิตที่สะดวกสบายขึ้น โดยถูกนำมาใช้งานด้านฟังก์ชันต่างๆ มากขึ้น เช่น ใช้งานโซเชียลเน็ตเวิร์ก การซื้อสินค้าออนไลน์ ธนาคารทางอินเทอร์เน็ต การซื้อขายหุ้นและอื่นๆ จึงส่งผลให้ยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภทสมาร์ทโฟนเพิ่มสูงขึ้น ตลาดสมาร์ทโฟนจึงมีการเติบโตแบบก้าวกระโดดในช่วงหลายปีที่ผ่านมา

นอกจากปริมาณการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่จะมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในส่วนของการแข่งขันกลุ่มผู้ขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ก็ยังมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นเช่นกัน โดยในปี 2559 ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีการใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขายในรูปแบบการให้ส่วนลดค่าเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการโครงข่ายของตน และเพิ่มการใช้บริการด้านข้อมูล (Non-voice service) มากขึ้น ส่งผลให้การแข่งขันทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้น

5) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

จากแนวโน้มการสื่อสารออนไลน์ที่สูงขึ้น ประกอบกับการแข่งขันด้านคุณภาพและค่าบริการจากผู้ให้บริการโครงข่ายที่กระตุ้นให้ผู้บริโภคใช้งานมากขึ้น ทำให้เชื่อว่าตลาดสมาร์ตโฟนในปีหน้าจะยังเติบโตต่อเนื่อง เบียดบทบาทของพีเจียร์โฟนให้มีความสำคัญลดลง ซึ่งคาดว่าประเทศไทยจะมีผู้ใช้สมาร์ตโฟนเพิ่มมากขึ้น

ตลาดสมาร์ตโฟนระดับกลางและล่างยังคงเป็นตลาดที่น่าจับตามอง ด้วยเหตุผลที่เทคโนโลยีในปัจจุบันมีต้นทุนถูกลง และผู้ผลิตสมาร์ตโฟนสามารถเข้าถึงได้ง่ายกว่าเดิม รวมทั้งมีผู้ผลิตชิ้นส่วนหลักๆ อยู่เพียงไม่กี่ราย ไม่ว่าจะเป็นหน้าจอ กล้อง และหน่วยประมวลผล ทำให้สมาร์ตโฟนที่ผลิตออกมาจากแต่ละแบรนด์ มีความแตกต่างกันเพียงเล็กน้อยในแง่ของประสิทธิภาพและการใช้งาน อีกทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เมื่อมีทางเลือกมากขึ้น ก็มีความยึดติดในแบรนด์น้อยลง และตัดสินใจเลือกซื้อสมาร์ตโฟนตามการใช้งานจริงมากขึ้น มีความคุ้มค่าด้านราคา และมีการออกแบบและวัสดุการผลิตที่ดีมีคุณภาพ ซึ่งแนวโน้มนี้จะผลักดันให้ผู้ผลิตสมาร์ตโฟนหันไปให้ความสำคัญกับการสร้างแบรนด์ ประสบการณ์การใช้งานสมาร์ตโฟนที่ผู้ใช้งานจะได้รับให้แตกต่างจากคู่แข่ง และการออกแบบการใช้งานที่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้ามากขึ้น

อีกหนึ่งสิ่งที่คาดว่าจะได้เห็นคือการเข้ามามีบทบาทจากคู่แข่งรายใหม่โดยเฉพาะแบรนด์ใหม่ๆ จากจีนที่เน้นกลยุทธ์ความคุ้มค่าด้านราคาเป็นหลัก ซึ่งจะทำให้แบรนด์ระดับโลก หันมาสนใจกับการทำสมาร์ตโฟนในตลาดระดับกลางและล่างอย่างจริงจัง เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาด โดยเน้นไปที่ความน่าเชื่อถือของแบรนด์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง “ซัมซุง” หันมาสนใจกับการทำสมาร์ตโฟนในตลาดระดับกลางและล่างอย่างจริงจัง เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาด โดยเน้นไปที่ความน่าเชื่อถือของแบรนด์ และมีการสร้างความแตกต่างให้กับแบรนด์ตนเอง ผ่านนวัตกรรมการทำงานร่วมกันของอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์แบรนด์เดียวกัน

1.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัททำการออกแบบและพัฒนาโทรศัพท์เคลื่อนที่ในรูปแบบ OEM (Original Equipment Manufacturer) ผ่านการว่าจ้างผู้ผลิตในต่างประเทศ ให้ทำการผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้แบรนด์ “i-mobile” และยังเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์ชั้นนำอื่นๆ อีก เช่น Huawei, OPPO และ Samsung ส่วนผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น อุปกรณ์เสริมต่างๆ จะเป็นการจัดหาเพื่อจำหน่ายต่อ

ด้านงานบริการหลังการขาย บริษัทให้บริการผ่านร้าน Open by i-mobile และร้าน O'Fix และตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับอนุญาตใน 3 ลักษณะ คือ ศูนย์บริการซ่อม จุดบริการซ่อม และจุดรับฝากเครื่องซ่อม ซึ่งทั้งหมดนี้จะดำเนินงานภายใต้มาตรฐานของบริษัท

1.2 การให้บริการขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G (MVNO)

1.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ประกอบธุรกิจให้บริการขายส่งและขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G บนคลื่นความถี่ย่าน 2.1 GHz ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการครอบคลุมพื้นที่ให้บริการกรุงเทพ ปริมณฑล และจังหวัดหลักทั่วประเทศ ด้วยจำนวนสถานีฐาน 5 พันกว่าสถานี โดยบริษัทซื้อบริการสำเร็จรูป (เลขหมายโทรคมนาคมและ Airtime) จากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เพื่อนำมาให้บริการต่อภายใต้แบรนด์ i-mobile 3GX แก่กลุ่มผู้ใช้บริการทั่วไป (End user) และกลุ่มผู้ใช้บริการระดับองค์กร (Corporate user)

โดยปัจจุบันบริษัทมีบริการหลักอยู่ 5 บริการ ได้แก่บริการ Voice call, Video call, Data (Mobile internet), SMS, MMS, International call และบริการเสริมต่างๆ เป็นต้น

นอกจากนี้บริษัทได้ลงนามในสัญญากับทางบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (กสท) ผู้ให้บริการโครงข่าย 3G บนคลื่นความถี่ย่าน 850 MHz เมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2558 โดยโครงข่ายของกสท มีพื้นที่ให้บริการทั่วประเทศ ด้วยจำนวนสถานีฐานกว่า 14,000 สถานี สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัท และได้เปิดให้บริการภายใต้แบรนด์ Open ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2559

1.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

บริษัทได้ดำเนินงานทางการตลาดที่หลากหลาย ทั้งกลยุทธ์ในการหาผู้ใช้บริการรายใหม่ กลยุทธ์ในการเพิ่มรายได้เฉลี่ยต่อเลขหมาย (ARPU) และกลยุทธ์ในการรักษาสถานะผู้ใช้บริการรายเดิม โดยมีรายละเอียดของงานด้านการตลาดในด้านต่างๆ ดังนี้

1) นโยบายการตลาด

กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

บริษัทเน้นใช้กลยุทธ์ด้านราคาเป็นสำคัญในการแข่งขันกับผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายอื่น โดยมอบความคุ้มค่าสูงสุดในการใช้งานให้กับผู้ใช้บริการของบริษัท โดยมีโปรโมชั่นแพ็คเกจ ให้ลูกค้าได้เลือกใช้หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการ

ในส่วนของ Open เน้นโปรโมชั่นแพ็คเกจให้ผู้ใช้บริการสามารถใช้งานอินเทอร์เน็ตได้อย่างคุ้มค่า ซึ่งผู้ใช้บริการสามารถใช้งานอินเทอร์เน็ตได้อย่างรวดเร็ว ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วประเทศ ในอัตราค่าบริการที่สามารถแข่งขันได้ในตลาด

ในส่วนของบริษัทมุ่งเน้นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีเทคโนโลยีที่ล้ำสมัยกว่าคู่แข่ง ในราคาที่ลูกค้าเข้าถึงได้ และตอบสนองความเปลี่ยนแปลงทางด้านโครงข่ายโทรคมนาคมในระบบ 4G โดยหลักการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัทจะมุ่งเน้นไปที่คุณสมบัติการใช้งานที่มีความเสถียรและใช้งานง่าย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

บริษัทมีการนำเสนอแพ็คเกจบริการที่มีความหลากหลายครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีพฤติกรรมการใช้งานที่แตกต่างกัน โดยแพ็คเกจบริการที่บริษัทได้นำเสนอในปี 2559 ที่ผ่านมามีดังนี้

- Bundled package กับเครื่องลูกข่ายของ i-mobile
แพ็คเกจดังกล่าวเป็นแพ็คเกจที่ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากในการขยายฐานผู้ใช้บริการ 3G ได้เป็นจำนวนมาก และเป็นการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์โดยรวม (value proposition) กับการจัดจำหน่ายเครื่องลูกข่ายและบริการ content ในรูปแบบ mobile application อีกด้วย โดย Open ได้ดำเนินการในแนวทางเดียวกัน โดยมุ่งเน้นในการรองรับการใช้งานของลูกค้าให้ได้ทั่วประเทศ
- Smartphone Package
แพ็คเกจสำหรับการโทรและเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต สำหรับเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีการใช้งานสมาร์ทโฟนเป็นหลัก โดย i-mobile 3GX นำเสนออัตราค่าบริการหลากหลายระดับราคา ตั้งแต่เดือนละ 199 จนถึง 699 บาทต่อเดือน เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่ม Entry level จนถึงกลุ่ม Premium level สำหรับ Open ได้เจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการใช้งานอินเทอร์เน็ตที่ครอบคลุมทุกพื้นที่ และเป็นทางเลือกให้กลุ่มลูกค้าที่ต้องการควบคุมค่าใช้จ่ายจากการใช้งาน

กลยุทธ์ด้านการสื่อสารทางการตลาด (Marketing Communication Strategy)

ในช่วงปีที่ผ่านมา i-mobile 3GX และ Open เน้นการสื่อสารทางการตลาด Below the line และ การใช้สื่อ Online เป็นหลัก โดยการจัดกิจกรรมทางการตลาด (Event marketing) ตามงานแสดงสินค้าทางด้านไอทีที่สำคัญอย่างต่อเนื่อง เช่น งาน Mobile Expo และงาน COMMART เป็นต้น ซึ่งในส่วน Open เน้นการทำโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ (Online marketing) เป็นหลัก เนื่องจากเป็นสื่อที่มีประสิทธิภาพและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

ในส่วนของบริษัทสำหรับปี 2559 มีการเน้นสื่อสารทางการตลาดแบบ Below the line และ Digital Marketing เป็นหลัก โดยจะมีการจัดกิจกรรมทางการตลาด ของทั้งบริษัทเอง และร่วมกับแบรนด์ชั้นนำต่างๆ ในหน้าร้าน Open by i-mobile และจะมีกิจกรรม Road Show ไปยังสถานที่ต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละกลุ่ม

กลยุทธ์ด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Strategy)

การให้บริการหลังการขายนั้น บริษัทแบ่งงานด้านบริการหลังการขายออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

- บริการรับเรื่องร้องเรียนปัญหาในการใช้งาน
ปัจจุบันบริษัทมีช่องทางติดต่อสื่อสารกับผู้ใช้บริการผ่าน 3 ช่องทางหลักๆ คือ Call center, LINE, Facebook ในการอำนวยความสะดวกสบายในการติดต่อกับบริษัท ซึ่งทั้ง 3 ช่องทางลูกค้าสามารถแจ้งปัญหาหรือปรึกษาปัญหาของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ผ่านหน้าร้าน Open by i-mobile ทุกสาขาทั่วประเทศ หรือสามารถสื่อสารผ่าน call center ได้ตลอด 24 ชั่วโมง
- บริการเติมเงิน
ในปัจจุบันบริษัทมีช่องทางให้บริการเติมเงินครบทุกช่องทางเทียบเท่ากับผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายอื่นๆ สำหรับช่องทางเติมเงิน Offline เช่น ร้าน i-mobile ตัวแทนจัดจำหน่าย ร้านสะดวกซื้อ ห้าง Hyper Mart ตู้ ATM ตู้บุญเติม ร้านหนังสือชั้นนำ, U top up, Call center เป็นต้น ช่องทางเติมเงิน Online เช่น Internet banking, Mobile banking, เว็บไซต์ของ i-mobile 3GX (www.i-mobile3gx.com), i-mobile 3GX mobile application, Paysbuy เป็นต้น
- บริการชำระค่าบริการรายเดือน
ในปัจจุบันบริษัทมีช่องทางรับชำระค่าบริการรายเดือนครอบคลุมในทุกรูปแบบ เทียบเท่ากับผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายอื่นๆ ทั้งช่องทาง Offline และ Online โดยช่องทาง Offline เช่น ร้าน i-mobile, Counter service, ตู้ ATM และเคาน์เตอร์ธนาคาร หักค่าบริการผ่านบัตรเครดิต ห้าง Tesco Lotus, Big C เป็นต้น สำหรับช่องทาง Online เช่น Internet banking, Mobile banking เป็นต้น สำหรับ Open ในปี 2559 ยังไม่ได้รองรับการให้บริการแบบรายเดือน
- แอปพลิเคชัน i-mobile 3GX
บริษัทได้เปิดตัวแอปพลิเคชัน i-mobile 3GX ให้บริการกับกลุ่มผู้ใช้บริการระบบเติมเงิน เพื่ออำนวยความสะดวก เช่น ตรวจสอบยอดเงินคงเหลือ โบนัสคงเหลือ ช่องทางการสมัครแพ็คเกจเสริม ช่องทางในการเติมเงิน และช่องทางการตรวจสอบและรับสิทธิพิเศษต่างๆ เป็นต้น รวมถึงเป็นช่องทางการประชาสัมพันธ์ ข้อมูลและการให้บริการของบริษัทในเครือ เช่น ข้อมูลสินค้าเที่ยว จาก EDTguide และ ข้อมูลทำนายดวงจาก HoroWorld เป็นต้น

2) กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่บริษัทได้ดำเนินกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่องในปี 2559 จะเป็นกลุ่มลูกค้าประเภท Budget user โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักประกอบด้วย 4 กลุ่ม ดังนี้

- กลุ่มนักเรียน นักศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และตามเมืองเศรษฐกิจหลักๆ
- กลุ่มพนักงานโรงงานตามนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ
- กลุ่มข้าราชการ
- กลุ่มลูกค้าองค์กร (Enterprise and SME)

3) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ในปี 2559 นั้น บริษัทเน้นกระจายทีมงานขายตรง (Direct sales) และสร้างเครือข่ายตัวแทนจำหน่ายซิมการ์ดและเติมเงินรายย่อยเพื่อกระจายซิมการ์ดให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้ช่องทางที่บริษัทยังคงจัดจำหน่ายในช่องทางเดิมที่บริษัทมีอยู่ ดังนี้

- ร้าน Open by i-mobile
- ตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer)
- ร้านสะดวกซื้อ (Convenient store) เช่น 7-11, Tesco Lotus Express
- Hyper Mart เช่น Tesco Lotus
- IT Chain เช่น Banana IT, IT City, J.I.B Computer, M-Link
- Corporate sale โดยแบ่งทีมงานตามประเภทขององค์กร เช่น กลุ่ม Enterprise กลุ่ม Government กลุ่ม SME

4) สภาพการแข่งขัน**สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา**

การเกิดขึ้นของ 4G ในย่านความถี่ 1800 MHz และ 900 MHz ส่งผลให้เกิดการแข่งขันกันของผู้ให้บริการอย่างรุนแรง โดยผู้ให้บริการต่างเร่งขยายโครงข่าย 4G ส่งผลให้โครงข่าย 4G จะสามารถครอบคลุมทุกจังหวัดทั่วประเทศอย่างรวดเร็ว การเปลี่ยนผ่านเทคโนโลยีมาสู่ 3G และ 4G และการเพิ่มขึ้นของอัตราการใช้สมาร์ตโฟนจะส่งผลเชิงบวกต่อการพัฒนาแอปพลิเคชันและคอนเทนต์ เมื่อการรับ-ส่งข้อมูลไร้สายมีความเร็วและมีเสถียรภาพจะก่อให้เกิดการพัฒนาบริการและมีการนำเสนอ Mobile Application มากมายเพื่อตอบสนองต่อวิถีการใช้งานในกลุ่มธุรกิจหรือผู้ใช้ปลายทาง ปริมาณการรับ-ส่งข้อมูลจะเพิ่มขึ้นอย่างมากจากความต้องการในการบริโภคข้อมูล รวมทั้งจำนวนผู้ใช้งานในระบบมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากพฤติกรรมการใช้งาน Smart Devices โดยผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะถือครอง Smart Devices มากกว่า 1 เครื่องในปัจจุบัน

5) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

จากพฤติกรรมในการใช้งานของผู้บริโภคในปี 2559 ที่เกิดขึ้นนั้น จะเห็นได้ว่าความต้องการในการใช้งานบริการข้อมูล (Data service) มีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากความต้องการของลูกค้าในการเข้าถึงข้อมูลอินเทอร์เน็ตผ่านอุปกรณ์สื่อสารไร้สายมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสื่อสังคมออนไลน์ (Social media) การแชทออนไลน์ หรือการค้นหาข้อมูล (Search) หรือการดูคลิปวิดีโอ รายการย้อนหลัง ละครย้อนหลังผ่าน YouTube ที่มีการเติบโตในการใช้งานมากขึ้นอย่างก้าวกระโดด จากการเติบโตของความต้องการในการใช้งานบริการ Data service ของลูกค้าส่วนใหญ่ ทำให้พฤติกรรมในการเลือกใช้บริการ Data service เริ่มมีการเปลี่ยนแปลงจากการสมัครใช้งานแบบคิดค่าบริการเป็น MB เป็นแพ็คเกจประเภทเหมาจ่าย (Unlimited package) ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้ทำให้แนวโน้มของแพ็คเกจบริการที่จะได้รับความนิยมในปีหน้าจะเป็นแพ็คเกจประเภทเหมาจ่าย (Unlimited package) ทั้งในรูปแบบแพ็คเกจหลักและแพ็คเกจเสริม

1.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทซื้อบริการสำเร็จรูป (เลขหมายโทรคมนาคมและ Airtime) จากผู้ให้บริการโครงข่ายได้แก่ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) โดยจำหน่ายแบรนด์ i-mobile 3GX ส่วนแบรนด์ Open บริษัทซื้อบริการสำเร็จรูปจากบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เพื่อนำมาให้บริการขายต่อบริการแก่กลุ่มผู้ใช้บริการทั่วไป (End user) และกลุ่มผู้ใช้บริการระดับองค์กร (Corporate user) โดยมีรูปแบบการชำระค่าบริการแก่ผู้ให้บริการโครงข่ายตามปริมาณ Traffic ที่เกิดขึ้นจากการใช้งานจริง

2. Non-Mobile Business

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทเป็นผู้ให้บริการข้อมูลข่าวสารผ่านสื่อหลากหลายประเภท ดังนี้

- BUG1900 วาไรตี้บันเทิงทางโทรศัพท์ เป็นการให้บริการข้อมูลต่างๆ ผ่านระบบอัตโนมัติ โดยผู้ใช้บริการสามารถโทรเข้ามาตามหมายเลขของบริการแต่ละประเภททั้งจากโทรศัพท์พื้นฐานและโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมถึงการบริการในรูปแบบของสื่อผสม
- BUG1113 Premium Phone Service เป็นการให้บริการข้อมูลในลักษณะของผู้ช่วยส่วนบุคคล ผ่านการให้บริการโดยพนักงานตอบรับ (Live Agent) ตลอด 24 ชั่วโมง
- Horoworld เป็นศูนย์รวมนันทนาการ และการดูวงที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ให้บริการผ่านทางเว็บไซต์ โทรศัพท์ และหน้าร้าน Horoworld รวมถึงธุรกิจที่เกี่ยวข้องด้วย เช่น การจำหน่ายวัตถุดิบและหนังสือ การเปิดสอนหลักสูตรโหราศาสตร์ รวมถึงการจัดกิจกรรมพิเศษตามงานต่างๆ
- EDT GUIDE “กิน ดื่ม เที่ยว” เป็นศูนย์รวมข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับเรื่องไลฟ์สไตล์ “กิน ดื่ม เที่ยว” รวมถึงบริการเสริม เช่น การเปรียบเทียบราคาและจองโรงแรม และระบบแผนที่เพื่อค้นหาสถานที่ที่น่าสนใจ

นอกจากนี้แล้ว บริษัทยังมีงานผลิตรายการโทรทัศน์ “อ้อยเอ็ดส กับคุณหรีด” ที่บริหารงานโดยบริษัท เอ็นเตอร์เทนเมนต์ ทรี จำกัด เป็นรายการที่มุ่งเน้นการคัดสรรร้านอาหารดีมาน่าเสนอ โดยได้รับเกียรติจากคุณหรีด หรือคุณรพีพรรณ เหลืองอร่ามรัตน์ เป็นผู้ดำเนินรายการและคัดเลือกร้านอาหารในรูปแบบที่คุณหรีดคาร์ดิคคุณภาพ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

1) นโยบายการตลาดในปีที่ผ่านมา

บริษัทมุ่งมั่นกับการคัดสรรเนื้อหาสาระใหม่ๆ ทันต่อเหตุการณ์และยุคสมัย เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมไปถึงการพัฒนารูปแบบในการนำเสนอที่แปลกใหม่และแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด เช่น ธุรกิจ Horoworld ที่ไม่ได้หยุดเพียงแต่การรับดูวงทางหน้าร้าน เว็บไซต์ และโทรศัพท์ แต่บริษัทต่อยอดไปถึงการจัดกิจกรรมพิเศษที่เกี่ยวข้องกับโหราศาสตร์ตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ นอกจากนี้บริษัทยังพัฒนา Mobile Application เป็นการพัฒนาโปรแกรมประยุกต์สำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่ เพื่อเพิ่มช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้ามากขึ้น ซึ่งเพิ่มยอดขายได้อีกทางหนึ่งด้วย

ด้วยความทุ่มเทและใส่ใจในรายละเอียด ธุรกิจ EDT GUIDE จึงเติบโตขึ้นอย่างโดดเด่น บริษัทจึงขยายธุรกิจมากกว่าการบริหารผ่านทางเว็บไซต์ โดยการจัดทำสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อจำหน่ายและแจกฟรี การจัดทำรายการโทรทัศน์ “EDT by Travel Channel Thailand” เพื่อสร้างแบรนด์ EDT GUIDE ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น รวมถึงการพัฒนา e-book และแอปพลิเคชัน เพื่อให้บริการของเราเข้าถึงลูกค้าได้ทุกกลุ่ม

2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทคือคนทุกเพศทุกวัยที่ต้องการเข้าถึงข่าวสารข้อมูล เพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทั่วไป และสาระความบันเทิงต่างๆผ่านบริการ BUG หรือข้อมูลเกี่ยวกับดวงชะตาผ่านทางบริการ Horoworld หรือข้อมูลเพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ที่หลากหลายของคนยุคใหม่อย่าง EDT Guide ซึ่งบริษัทเชื่อว่าข้อมูลเหล่านี้เป็นข้อมูลที่อยู่ในความสนใจของลูกค้าทุกกลุ่ม ไม่จำกัดเฉพาะอยู่ที่สายอาชีพ รายได้ หรือถิ่นฐาน

3) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

เนื่องจากบริษัทตระหนักดีว่าลูกค้าของเรามีความต้องการในการเข้าถึงข้อมูลในรูปแบบที่แตกต่างกันไป บริษัทจึงพยายามนำเสนอวิธีการผ่านช่องทางที่หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างสะดวกที่สุด โดยอาจแยกตามประเภทของบริการได้ ดังนี้

- BUG1900 ให้บริการผ่านระบบตอบรับอัตโนมัติทางโทรศัพท์และให้บริการในรูปแบบของสื่อผสม
- BUG1113 ให้บริการผ่านเจ้าหน้าที่รับสาย
- Horoworld ให้บริการผ่านเว็บไซต์ โทรศัพท์ และกิจกรรมพิเศษ
- EDT ให้บริการผ่านทางเว็บไซต์ สื่อสิ่งพิมพ์ และรายการโทรทัศน์

4) สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

ภาวะอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา เปลี่ยนแปลงไปมากเนื่องจากเทคโนโลยีของอุปกรณ์พกพาที่พัฒนามากขึ้น ทำให้ตลาดการให้บริการเปลี่ยนไป ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงข้อมูลหรือบริการที่คล้ายคลึงกันได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าและสะดวกกว่าเดิม ทำให้การแข่งขันไม่ได้จำกัดอยู่เพียงการแข่งขันระหว่างหน่วยธุรกิจเท่านั้น แต่ทุกบริษัทต้องแข่งขันกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ซึ่งพึ่งพาแหล่งข้อมูลข่าวสารแบบเดิมน้อยลง แต่ให้ความสนใจกับความเคลื่อนไหวบนสังคมออนไลน์ ความคิดเห็นจากประสบการณ์ตรงของผู้ใช้งานด้วยกันเองมากขึ้น ปัจจัยเหล่านี้ล้วนทำให้ทุกธุรกิจต้องพยายามปรับตัวตามพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

5) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

ตามที่ได้กล่าวมาแล้วว่าเทคโนโลยีการสื่อสารในปัจจุบันมีการพัฒนาไปอย่างก้าวกระโดด และทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารและความบันเทิงรูปแบบต่างๆ ได้สะดวกมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีต้นทุนที่ต่ำกว่าเดิมมาก ทำให้ธุรกิจต่างต้องปรับตัว โดยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการของตน รวมทั้งสร้างแหล่งรายได้ใหม่ที่พึงพิงรายได้ทางตรงจากผู้บริโภคน้อยลง แต่พัฒนารูปแบบการให้บริการแบบใหม่และสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ข้อมูลข่าวสารที่บริษัทให้บริการมีทั้งส่วนที่บริษัทพัฒนาขึ้นมาเอง และส่วนที่รวบรวมมาจากภายนอกโดยการซื้อลิขสิทธิ์หรือการร่วมมือกับพันธมิตร โดยบริษัททำการจัดเก็บรวบรวมในรูปแบบของฐานข้อมูลขนาดใหญ่ และเรียบเรียงอย่างเป็นระบบเพื่อให้สอดคล้องกับแต่ละช่องทางการให้บริการ รวมถึงระบบเชื่อมต่อข้อมูลกับผู้ให้บริการภายนอกที่มีความชำนาญเฉพาะทางเพื่อให้ข้อมูลที่ถูกนำเสนอออกไปมีความถูกต้องมากที่สุด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อบริษัท และบริษัทย่อยมีดังนี้

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่

จากการเปลี่ยนแปลงของตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะตลาดสมาร์ทโฟน อันเนื่องมาจากการแข่งขันอย่างรุนแรงในตลาดและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปอย่างชัดเจน ทำให้การประกอบธุรกิจของบริษัทมีความท้าทายมากขึ้น ทั้งในแง่ของการกำหนดกลยุทธ์และแผนธุรกิจ เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะตลาดและการบริหารต้นทุนภายใต้การแข่งขันที่ต่างมุ่งเน้นไปที่ความคุ้มค่าด้านราคา ด้วยปัจจัยเหล่านี้ บริษัทจึงดำเนินธุรกิจโดยได้มีการปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงนี้ โดยได้กำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจใหม่ มีการศึกษาและวิจัยกลุ่มลูกค้าให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น เพื่อให้การพัฒนาสินค้า บริการ และกลยุทธ์ด้านการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้ บริษัทยังเน้นที่คุณภาพของผลิตภัณฑ์แต่ละรุ่นที่ออกจำหน่าย โดยควบคุมจำนวนรุ่นให้เหมาะสม ใส่ใจในรายละเอียดทุกขั้นตอน ทั้งการออกแบบ การพัฒนาคุณภาพ และการวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทั้งยังมีการนำโทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์ชั้นนำต่างๆ มาวางจำหน่ายในร้านค้าของบริษัท มีการปรับปรุงร้านค้าของบริษัท โดยปรับโฉมใหม่เป็น Open by i-mobile ให้ทันสมัยและสร้างภาพลักษณ์ที่ดี และยังคงให้ความสำคัญกับการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายที่สะดวกรวดเร็ว ได้มาตรฐานและสามารถวัดผลได้

1.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจผู้ให้บริการโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่เสมือน (MVNO: Mobile Virtual Network Operator)

1.2.1 ความเสี่ยงจากสถานะการแข่งขันสูงของสภาพตลาดผู้ให้บริการโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่

เนื่องจากการแข่งขันในตลาดส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันของผู้ให้บริการจากผู้ให้บริการโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายอื่น ให้เปลี่ยนมาใช้บริการของตนเอง ทำให้มีการต่อสู้ทางการตลาดค่อนข้างสูง ซึ่งการแข่งขันที่รุนแรงดังกล่าว ทำให้บริษัทซึ่งเป็นผู้ให้บริการในรูปแบบของ MVNO ต้องทำการปรับตัวและปรับลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น โดยได้มีการเจรจากับบริษัททีโอที จำกัด (มหาชน) เพื่อปรับกลุ่มเลขหมายใหม่ รวมถึงได้เจรจากับคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อขอคืนเลขหมายที่ได้ขอมาเพิ่มเติม เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายในการรักษาเลขหมาย นอกจากนี้ ยังได้ทำการขยายตลาดไปยังกลุ่มเป้าหมายต่างๆ อีกทั้งจัดโปรโมชั่นร่วมกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ของบริษัท ทำให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้ทันที และได้รับโปรโมชั่นที่เหมาะสมทำให้สามารถแข่งขันในตลาดได้

1.2.2 ความเสี่ยงจากสงครามราคา (Price war)

จากสถานะการแข่งขันในช่วงปีที่ผ่านมา จะเห็นว่าผู้ให้บริการโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีความพร้อมในการให้บริการโครงข่าย 3G และ 4G มากขึ้น ประกอบกับราคาค่าบริการหรือโทรศัพท์เคลื่อนที่ Smart phone มีราคาต่ำลง ทำให้ผู้ให้บริการทั้ง 3 รายใหญ่ ต่างเน้นออกโปรโมชั่นบริการพร้อมโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อดึงดูดให้ผู้ใช้บริการเปลี่ยนมาใช้บริการในโครงข่ายของตน ทำให้บริษัทต้องมีการเจรจาลดต้นทุนค่าบริการกับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (CAT) เพื่อให้บริษัทสามารถออกโปรโมชั่นที่แข่งขันได้ ซึ่งผลการเจรจากับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (CAT) ได้มีการตกลงปรับลดราคาค่าบริการรายเดือนธันวาคม 2559 ทำให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจและนำเสนอโปรโมชั่นที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

1.3 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจมัลติมีเดีย

จากการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยี และการเข้ามามีบทบาทของโลกอินเทอร์เน็ตในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารต่างๆ ได้ง่ายโดยไม่ต้องเสียค่าบริการ นอกจากนี้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการตั้งหน่วยงานที่ให้บริการ Content กับลูกค้าเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งหน่วยงานราชการมีการกำหนดกฎเกณฑ์การสมัครบริการ content ที่เข้มงวดมากขึ้น จากปัจจัยดังกล่าวมีผลทำให้บริการ Content ของบริษัทมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบของการให้บริการ content ให้มีลูกเล่นและทันสมัยมากขึ้น เช่น การใช้ VDO Streaming การให้บริการแบบ Real-time หรือการให้บริการแบบ one-on-one มากขึ้น ซึ่งลูกค้ามีการตอบรับกลับมาเป็นที่น่าพอใจ และเพื่อตอบรับกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป บริษัทได้มีการวางแผนเพื่อพัฒนา application ใหม่ ๆ เพื่อให้ลูกค้ามีทางเลือกสำหรับ content ที่ premium มากขึ้น

2. ความเสี่ยงทางการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทและบริษัทย่อยมีการนำเข้าสินค้า มีค่าใช้จ่ายรวมถึงเงินกู้ยืมตราสารหนี้ที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ทำให้มีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า และมีการติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดการเงินและอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด โดยในปี 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้และต้นทุนเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.5 ของรายได้รวม และร้อยละ 72.2 ของต้นทุนรวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินและหนี้สินเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศรวม 6.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา (งบการเงินเฉพาะกิจการ รวม 9.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา) และมีภาระที่จะเกิดขึ้นจากการเปิดเผด็จเรือฟรือเทิลจำนวน 1.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา โดยบริษัทได้มีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงล่วงหน้ารวม 1.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

2.2 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยจากการที่บริษัทและบริษัทย่อยมีเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากสถาบันการเงินซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงตามภาวะตลาดเงิน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินรวม 4,729.6 ล้านบาท โดยในจำนวนนี้มีเงินกู้ยืมระยะสั้นคิดเป็นร้อยละ 94.6 อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยมีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราดอกเบี้ยในตลาดอย่างใกล้ชิด และพิจารณาเลือกระยะเวลาการกู้ยืมเงินที่เหมาะสมเพื่อให้บริษัทมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำลง

2.3 ความเสี่ยงจากหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทและบริษัทย่อยอาจมีความเสี่ยงจากหนี้สงสัยจะสูญซึ่งเกิดจากการผิดนัดชำระหนี้ของลูกค้าหนี้การค้าของบริษัท ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีลูกหนี้การค้าจากกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกันสุทธิจำนวน 5,680.2 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.2 ของสินทรัพย์รวม โดยบริษัทได้พิจารณาตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 16.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2558 จำนวน 3.0 ล้านบาท จากการมีระบบการให้เครดิตแก่ลูกค้าและการติดตามการรับชำระหนี้อย่างใกล้ชิด ทำให้ความเสี่ยงดังกล่าวได้รับการจัดการเป็นไปตามนโยบายของบริษัท

2.4 ความเสี่ยงจากการค้าประกันวงเงินสินเชื่อให้แก่บริษัทย่อย

บริษัทมีการค้าประกันวงเงินสินเชื่อให้แก่บริษัทย่อย ซึ่งเป็นวงเงินหมุนเวียนและเป็นวงเงินใช้ร่วมกันกับบริษัทซึ่งอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ของบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม จากการติดตามผลการดำเนินงานโดยเฉพาะฐานะทางการเงินของบริษัทย่อยอย่างสม่ำเสมอ ทำให้ฝ่ายบริหารมีความเชื่อมั่นว่าจะไม่เกิดการผิดนัดชำระหนี้แต่อย่างใด โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ยอดภาระหนี้คงค้างของบริษัทย่อยที่บริษัทมีการค้าประกันมีจำนวนทั้งสิ้น 127.7 ล้านบาท

3. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มวิไลลักษณ์ ซึ่งรวมบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ถือหุ้นในบริษัทสามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) รวมจำนวน 3,207,435,500 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 72.89 ของจำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้วของบริษัท ทำให้สามารถที่จะควบคุมการลงมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเกือบทั้งหมดในเรื่องสำคัญต่างๆ เช่น การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อต่อต้านผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการแต่งตั้งกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะทำหน้าที่ตรวจสอบ และพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ และก.ล.ด. ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวเหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1.1 สินทรัพย์ถาวร

สินทรัพย์ถาวรของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2559 มีดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

สินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี	
	ณ 31 ธันวาคม 2558	ณ 31 ธันวาคม 2559
อาคาร	8	8
อุปกรณ์และส่วนปรับปรุงเครือข่าย	69	70
อุปกรณ์ถ่ายทอดสัญญาณ	95	78
เครื่องตกแต่งติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	413	361
เครื่องตกแต่งห้องอัดเสียง	26	21
ยานพาหนะ	21	14
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	148	148
รวม	780	700

บริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้นำอุปกรณ์มูลค่าสุทธิตามบัญชีจำนวนประมาณ 40 ล้านบาท (2558: 50 ล้านบาท) ไปค้าประกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากธนาคาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 892 ล้านบาท (2558: 810 ล้านบาท)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทย่อยมียอดคงเหลือของอุปกรณ์และยานพาหนะซึ่งได้มา ภายใต้สัญญาเช่าการเงิน โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีเป็นจำนวนเงินประมาณ 22 ล้านบาท (2558: บริษัทและบริษัทย่อย 28 ล้านบาท)

4.1.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

(หน่วย: ล้านบาท)

สินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี	
	ณ 31 ธันวาคม 2558	ณ 31 ธันวาคม 2559
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	6	5
สิทธิช่วงเวลาในการออกอากาศ	2	2
รวม	8	7

สิทธิช่วงเวลาในการออกอากาศ

เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2557 บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ซื้อหุ้นในบริษัท สยามสปอร์ต เทเลวิชั่น จำกัด (บริษัทย่อย) ตามราคาที่ตกลงร่วมกัน ผลจากการซื้อเงินลงทุนดังกล่าวตามวิธีซื้อทำให้บริษัทย่อยได้บันทึกสิทธิช่วงเวลาในการออกอากาศรายการกีฬาเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งมีอายุการให้ประโยชน์ 5 ปี

4.1.3 สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีการเช่าพื้นที่ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ และดำเนินกิจการร้าน Open by i-mobile ตามรายละเอียดดังนี้

- บริษัทเช่าพื้นที่สำนักงาน อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 32-35 และชั้น 26 เลขที่ 99/1-4 และ 99/10 หมู่ 4 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี เนื้อที่รวม 2,648.85 ตารางเมตร จากบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) สัญญามีระยะเวลา 3 ปี สัญญาเช่าฉบับปัจจุบันสิ้นสุดวันที่ 30 เมษายน 2560 และมีอัตราค่าเช่าเท่ากับ 124.80 บาท ต่อตารางเมตรต่อเดือน

บริษัทเช่าพื้นที่คลังสินค้า อาคารสมาร์ทวัน เลขที่ 99/49 หมู่ 4 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี ชั้น 1 เนื้อที่ 942 ตารางเมตร และชั้น 2 เนื้อที่ 118 ตารางเมตร กับบริษัท ซีเอสวี แอสเสท จำกัด สัญญาเช่าฉบับปัจจุบันสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 อัตราค่าเช่า 82.50 และ 180 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนตามลำดับ

บริษัทเช่าพื้นที่สำนักงาน อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้นลอย ชั้น 2 และชั้นที่ 12 เลขที่ 99 หมู่ 4 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี เนื้อที่ 399.85 ตารางเมตร จากบริษัท วิไลลักษณ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง จำกัด สัญญาเช่าฉบับปัจจุบันสิ้นสุดวันที่ 30 เมษายน 2560 โดยมีอัตราค่าเช่าเท่ากับ 202.50 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน

บริษัทเช่าพื้นที่เป็นสาขาของบริษัท ตามสถานที่ที่เป็นแหล่งชุมชน และห้างสรรพสินค้าทั่วไปทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เพื่อดำเนินกิจการร้าน Open by i-mobile จากผู้ให้เช่าซึ่งเป็นบุคคลภายนอก

- บริษัทย่อยของบริษัทเช่าพื้นที่สำนักงานอาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 และชั้น 24 เลขที่ 99/2 และ 99/12 หมู่ 4 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี เนื้อที่ 1,452.86 ตารางเมตร จากบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) สัญญามีระยะเวลา 3 ปี สัญญาเช่าฉบับปัจจุบันสิ้นสุดวันที่ 30 เมษายน 2560 โดยมีอัตราค่าเช่าเท่ากับ 124.80 บาท ต่อตารางเมตรต่อเดือน


















4.1.4 เครื่องหมายการค้า

เครื่องหมายการค้าและบริการของบริษัท และบริษัทย่อยที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมี 2 รูปแบบ คือจดทะเบียนในนามบริษัทที่ใช้เครื่องหมายการค้าและบริการนั้น และได้รับอนุญาตจากเจ้าของให้ใช้เครื่องหมายการค้าและบริการโดยไม่มีค่าตอบแทน ซึ่งได้ทำการจดทะเบียนสัญญาอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้าและบริการอย่างถูกต้องตามกฎหมาย เครื่องหมายการค้าและบริการแต่ละเครื่องหมายมีอายุ 10 ปี นับแต่วันจดทะเบียน และสามารถต่ออายุได้ทุก 10 ปี เช่นเดียวกันกับอายุการใช้เครื่องหมายตามสัญญาอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้าและบริการ ซึ่งส่วนใหญ่กำหนดอายุการใช้งานให้สอดคล้องกับอายุเครื่องหมายที่เจ้าของได้จดทะเบียนไว้ ปัจจุบันทุกเครื่องหมายที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้อยู่ยังอยู่ในอายุความคุ้มครองตามกฎหมาย


นอกจากนี้ บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าของบริษัท ในประเทศที่บริษัทเข้าไปดำเนินธุรกิจ

ส่วนทรัพย์สินทางปัญญาอื่นมีอายุความคุ้มครองตามกฎหมายของทรัพย์สินแต่ละประเภท เช่นลิขสิทธิ์ มีอายุความคุ้มครอง 50 ปี นับแต่วันเผยแพร่ เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท สามารต ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีเครื่องหมายการค้าที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ลำดับ	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	ประเภทสินค้า / บริการ	เลขทะเบียน เครื่องหมาย	วันหมดอายุ
1		นายวัฒน์ชัย วิไลลักษณ์	บริการชำระค่าสาธารณูปโภคทางเคาน์เตอร์เซอร์วิส	บ 20162	16 ก.ค. 2565
2		นายวัฒน์ชัย วิไลลักษณ์	บริการด้านการจัดการขายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ เครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์	บ 20163	16 ก.ค. 2565
3		นายวัฒน์ชัย วิไลลักษณ์	โทรศัพท์เคลื่อนที่ เครื่องคอมพิวเตอร์	ค 184281	16 ก.ค. 2565
4		นายวัฒน์ชัย วิไลลักษณ์	บริการซ่อมแซมบำรุงรักษาโทรศัพท์เคลื่อนที่ / คอมพิวเตอร์	บ 20164	16 ก.ค. 2565
5		นายวัฒน์ชัย วิไลลักษณ์	โทรศัพท์เคลื่อนที่ เครื่องคอมพิวเตอร์	ค 288170	4 ก.ค. 2560
6		นายวัฒน์ชัย วิไลลักษณ์	จดเครื่องหมายชุด รวม 12 รายการ ส่วนใหญ่เป็นโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง	ค 317502	10 พ.ย. 2562
7		นายเจตชัย วิไลลักษณ์ นายเจริญรัฐ วิไลลักษณ์ นายวัฒน์ชัย วิไลลักษณ์	เสื้อ (ยกเว้นเสื้อชั้นในและเสื้อกีฬา) หมวก แอบคาด ศีรษะใช้เป็นเครื่องแต่งกาย แอบคาดข้อมือใช้เป็น เครื่องแต่งกาย เนคไท เข็มขัด	ค 323058	5 ส.ค. 2562
8		นายวัฒน์ชัย วิไลลักษณ์ นายเจตชัย วิไลลักษณ์ นายเจริญรัฐ วิไลลักษณ์	เสื้อ (ยกเว้นเสื้อชั้นในและเสื้อกีฬา) หมวก แอบคาด ศีรษะใช้เป็นเครื่องแต่งกาย แอบคาดข้อมือใช้เป็น เครื่องแต่งกาย เนคไท เข็มขัด	ค 328262	5 ส.ค. 2562
9		นายวัฒน์ชัย วิไลลักษณ์	จดเครื่องหมายชุด รวม 48 รายการ ส่วนใหญ่เป็น อุปกรณ์เสริมของโทรศัพท์เคลื่อนที่	ค 328719	5 ส.ค. 2562
10		นายวัฒน์ชัย วิไลลักษณ์	โทรศัพท์เคลื่อนที่และเครื่องคอมพิวเตอร์	ค 366746	5 มิ.ย. 2564
11		บมจ.สามารต ไอ-โมบาย	โทรศัพท์เคลื่อนที่ แบตเตอรี่ โทรศัพท์เคลื่อนที่ ฝาครอบโทรศัพท์ ของโทรศัพท์	ค 385720	23 ก.พ. 2565
12		นายวัฒน์ชัย วิไลลักษณ์	โทรศัพท์เคลื่อนที่ แบตเตอรี่ โทรศัพท์เคลื่อนที่ ฝาครอบโทรศัพท์เคลื่อนที่	ค 386056	11 ต.ค. 2565
13		บจก. สามารต มัลติมีเดีย	บริการตอบรับโทรศัพท์	บ 17479	29 พ.ย. 2564
14		บจก. สามารต มัลติมีเดีย	บริการโทรศัพท์, การสื่อสารโทรศัพท์, การสื่อสารโดยระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่, การสื่อสารผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์, การสื่อสารโดยอิเล็กทรอนิกส์, การให้ข้อมูลเกี่ยวกับการสื่อสารโทรคมนาคม	บ 17692	29 พ.ย. 2564
15		บจก. สามารต มัลติมีเดีย	ให้บริการข้อมูลสื่อสารผ่านทางสายโทรศัพท์ในรูปแบบ ของเสียง และ/หรือรูปภาพ	บ 60462	28 ต.ค. 2565
16		บจก. เบรินเซอร์ซ	จำพวก 9 โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ค 292747	4 ก.พ. 2561
17		บจก. สามารตอินเตอร์แอคทีฟ มีเดีย	ให้บริการพยากรณ์ดวงชะตาทางสื่อสารโทรคมนาคม แบบมีสายและไร้สาย	บ 45039	6 พ.ย. 2561

ลำดับ	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	ประเภทสินค้า / บริการ	เลขทะเบียน เครื่องหมาย	วันหมดอายุ
18		บริษัท สามารด มัลติมีเดีย จำกัด	จำพวก 35 รายการสินค้า/บริการ การโฆษณา	บ67040	18 ก.พ. 2567
19		บริษัท สามารด มัลติมีเดีย จำกัด	จำพวก 35 รายการสินค้า/บริการ การโฆษณา	บ67036	18 ก.พ. 2567
20		บริษัท สามารด มัลติมีเดีย จำกัด	จำพวก 35 รายการสินค้า/บริการ การโฆษณา	บ67037	18 ก.พ. 2567
21		บริษัท สามารด มัลติมีเดีย จำกัด	จำพวก 35 รายการสินค้า/บริการ การโฆษณา	บ67038	18 ก.พ. 2567
22		บริษัท สามารด มัลติมีเดีย จำกัด	จำพวก 35 รายการสินค้า/บริการ การโฆษณา	บ67041	18 ก.พ. 2567
23		บริษัท สามารด มัลติมีเดีย จำกัด	จำพวก 35 รายการสินค้า/บริการ การโฆษณา	บ67042	18 ก.พ. 2567
24		บริษัท สามารด มัลติมีเดีย จำกัด	จำพวก 35 รายการสินค้า/บริการ การโฆษณา	บ67043	18 ก.พ. 2567
25		บริษัท สามารด มัลติมีเดีย จำกัด	จำพวก 35 รายการสินค้า/บริการ การโฆษณา	บ67039	18 ก.พ. 2567
26		บริษัท สามารด มัลติมีเดีย จำกัด	จำพวก 25 รายการสินค้า/บริการ สื่อ (ยกเว้นสื่อชั้นในและสื่อกีฬา)	ค388079	18 ก.พ. 2567
27		บริษัท สามารด มัลติมีเดีย จำกัด	จำพวก 25 รายการสินค้า/บริการ สื่อ (ยกเว้นสื่อชั้นในและสื่อกีฬา)	ค388080	18 ก.พ. 2567
28		บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด	จำพวก 38 สำหรับบริการ / ให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับการ สื่อสารผ่านระบบโทรศัพท์ ระบบ โทรคมนาคม โทรศัพท์ ระบบ ออนไลน์	บ73822	15 ธ.ค. 2567
29		บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด	จำพวก 35 สำหรับบริการ / บริการ โฆษณาผ่านสิ่งพิมพ์	บ73823	15 ธ.ค. 2567
30		บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด	จำพวก 35 สำหรับบริการ / บริการโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ ตัวแทนนายหน้าจัดโฆษณา นายหน้าโฆษณา บริการโฆษณา	171100784	2 ก.ค. 2568

ลำดับ	รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	ประเภทสินค้า / บริการ	เลขทะเบียน เครื่องหมาย	วันหมดอายุ
31		บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด	จำพวก 41 จัดรายการแสดงเพื่อความบันเทิง การจัดดำเนินการแข่งขันฟุตบอล การจัดเวทีและจัดฉากเพื่อการแสดงสด รับผิดชอบกิจกรรมการบันเทิง	171100785	2 ก.ค. 2568
32		บริษัท ไอ-สปอร์ต จำกัด	จำพวก 38 ให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับการสื่อสารผ่านระบบโทรศัพท์ ให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับการสื่อสารโทรคมนาคม ให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับการสื่อสารผ่านโทรศัพท์ ให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับการสื่อสารผ่านระบบ	171100786	2 ก.ค. 2568

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนในในธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตสูง มีรายได้ที่แน่นอน และมีความเสี่ยงในระดับที่เหมาะสมกับผลตอบแทนในการลงทุน ทั้งนี้ การขออนุมัติในการลงทุนดังกล่าวจะต้องสอดคล้องเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนเรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน พ.ศ. 2547 โดยบริษัทจะกำหนดนโยบายการบริหาร ตลอดจนส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการตามสัดส่วนการถือหุ้น และเข้าร่วมประชุมในฐานะผู้ถือหุ้น โดยตัวแทนของบริษัทมีหน้าที่ออกเสียงในที่ประชุมตามแนวทางหรือทิศทางที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาไว้

4.3 ข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินที่มีการประเมินราคา และราคาประเมิน

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีการประเมินราคาทรัพย์สินใดๆ ในระหว่างปี 2559

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัทและบริษัทย่อยสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”หรือ“SIM”)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 99/10 หมู่ที่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 26 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120
ประเภทธุรกิจ	: เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่พร้อมการให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิง (Contents) ในรูปแบบของบริการเสริมพิเศษ ภายใต้แบรนด์ i-mobile และแบรนด์ชั้นนำอื่นๆ และให้บริการขายส่งและขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบ 3G นอกจากนี้ยังให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และสาระความบันเทิงที่ทันสมัย ในรูปแบบของเสียง (Voice) และข้อความ เสียงและภาพ (Non-Voice) รวมทั้งประกอบธุรกิจบันเทิง ผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านช่องทางการสื่อสารในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ชมรายการผ่าน Mobile Application, Facebook, YouTube, Website ทั้งในระบบ iOS และ Android
ทุนจดทะเบียน	: 440,025,000 บาท
หุ้นที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่า	: 4,400,250,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	: 0.10 บาท
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107546000318
เว็บไซต์	: www.i-mobilephone.com
โทรศัพท์	: 0-2502-6000
โทรสาร	: 0-2502-6870

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหุ้น	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน	: เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	: 0-2009-9000
โทรสาร	: 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	: นางสาวนิตา หิรัญประเสริฐวุฒิ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4799
ที่ตั้งสำนักงาน	: บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เลขที่ 193/136-137 อาคารเลอริชดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์	: 0-2264-9090
โทรสาร	: 0-2264-0789-90
เลขานุการบริษัท	: นางสาวบุญรัตน์ มงคลรัตนกร
อีเมล	: Boonrut.M@i-mobile.samartcorp.com
โทรศัพท์	: 0-2502-6871
โทรสาร	: 0-2502-6870
ฝ่ายตรวจสอบภายใน	: นายวิชัย รังควิลิต
อีเมล	: Wichai.R@i-mobile.samartcorp.com
โทรศัพท์	: 0-2502-6190
โทรสาร	: 0-2502-6870