

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

มุ่งสู่ความยั่งยืนในระยะยาว โดยการพัฒนาและสร้างสรรค์นวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง บนพื้นฐานของความรับผิดชอบต่อสังคมเพื่อความสุขของลูกค้าและพนักงาน และทำกำไรที่สมเหตุสมผลของผู้ถือหุ้น

เป้าหมายระยะยาว

พัฒนาสินค้าและบริการ เพื่อให้เป็นบริษัทชั้นนำด้านไอทีที่น่าเชื่อถือด้วยคุณภาพและบริการ อันเป็นที่พอใจของลูกค้า เพื่อให้สอดคล้องกับความยั่งยืนในระยะยาวตามวิสัยทัศน์ของบริษัท

พันธกิจ

- | | | |
|------------|---|--|
| CS LOXINFO | – | ผู้นำด้านการให้บริการด้าน ICT ของประเทศไทย |
| ADV | – | ผู้ให้บริการเสริมผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีชื่อเสียง |
| TMC | – | สื่อที่รวบรวมรายชื่อและเบอร์ติดต่อร้านค้า และองค์กรธุรกิจอันดับหนึ่งของประเทศไทย |

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมทิศทางธุรกิจ

มุ่งสู่ความแข็งแกร่งด้านไอซีทีเป็นหลักและจากกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพ

CS LOXINFO		
ทิศทาง		
ขับเคลื่อนการเติบโตใหม่	พัฒนาการเติบโตที่มีอยู่	บ่มเพาะธุรกิจใหม่
อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับ คอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพฯ (เน้นที่กลุ่มและพื้นที่ที่สามารถ แข่งขันได้)	บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ ระบบคลาวด์, ไซลูชัน และวงจร อินเทอร์เน็ต แบบ Leased Line (กลุ่มบริการหลัก)	คลาวด์โซลูชัน วิจัยพัฒนา และ ส่งเสริม รวมทั้งการเป็นคู่ค้าทางธุรกิจ (ระบบโรงแรม, ระบบบัญชี, ERP, POS, CRM, ฯลฯ)
กลุ่มเป้าหมาย		
ลูกค้าทั่วไป	ลูกค้าองค์กร	กลุ่ม SMEs

TMC/ADV
ทิศทาง: พัฒนาสินค้าและบริการในทิศทางเดียวกันกับธุรกิจ ICT คลาวด์โซลูชันสำหรับการโฆษณา, อีคอมเมิร์ซ คลาวด์โซลูชันสำหรับ Mobile Office
กลุ่มเป้าหมาย: กลุ่ม SMEs

ปัจจุบัน การดำเนินธุรกิจของบริษัทแบ่งเป็น 3 ธุรกิจหลัก ผ่านการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองและการถือหุ้นในบริษัทย่อย ดังนี้

- บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) หรือ ซีเอสแอล: ดำเนินธุรกิจไอซีที (ICT) โดยให้บริการด้านอินเทอร์เน็ตคอมพิวเตอร์และการสื่อสารแก่ลูกค้าองค์กรธุรกิจ ด้วยการเน้นการบริการที่มีคุณภาพและยืดหยุ่นตามความต้องการของลูกค้า โดยปัจจุบันมีลูกค้าหลักเป็นธุรกิจขนาดกลางถึงขนาดใหญ่
- บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) หรือ ทีเอ็มซี: ดำเนินธุรกิจสื่อโฆษณาตามหมวดธุรกิจโดยใช้รูปแบบที่ผสมผสานสิ่งพิมพ์และอินเทอร์เน็ต โดยมีลูกค้าหลักเป็นกลุ่มธุรกิจขนาดเล็กถึงขนาดกลาง
- บริษัท เอดี เวบเจอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ เอดีวี: ดำเนินธุรกิจด้านบริการเสริมผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ด้วยการนำเสนอข้อมูลข่าวสารผ่านบริการต่าง ๆ ของการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่และความบันเทิง แอปพลิเคชันแก่ผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่โดยมีลูกค้าหลักเป็นบุคคลทั่วไป

อนึ่ง ทีเอ็มซี และ เอดีวี มีบริการที่เกี่ยวข้องกันคือ บริการด้าน คอลเซ็นเตอร์ทั้งนี้ ในรายงานผลประกอบการนี้ จะเป็นการรายงานโดยแยกตามประเภทธุรกิจบริการหลัก แบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ ICT, YellowPages และ Mobile Content โดย

จะนับรวมบริการคอลเซ็นเตอร์ ที่เกี่ยวเนื่องกันระหว่าง ทีเอ็มซี และ เอดีวีไว้รวมกับ Mobile Content รวมเรียกว่า Voice Info Services & Mobile Content เพื่อให้ง่ายต่อการทำความเข้าใจภาพธุรกิจ

- **ธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที (ICT):** ภายใต้ชื่อ “ซีเอส ล็อกซอินโฟ” ที่มุ่งเน้นการรักษา “คุณภาพการให้บริการ” เพื่อให้เป็นที่พึงพอใจแก่ผู้ให้บริการเป็นสำคัญ โดยเจาะกลุ่มลูกค้าภาคธุรกิจและกลุ่มลูกค้าองค์กรเป็นหลัก โดยในปี 2559 ธุรกิจนี้มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 79 ของรายได้รวม และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 89 ของกำไรสุทธิรวม รายได้หลักส่วนใหญ่มาจากการให้บริการอินเทอร์เน็ตผ่านสายวงจรเช่า บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต การให้บริการแบบครบวงจรด้านไอซีที (ICT Solution) และบริการด้านคลาวด์คอมพิวเตอร์ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 95 ของรายได้จากธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีทีตามลำดับ
- **ธุรกิจสื่อและโฆษณาบนสมุดหน้าเหลือง (YellowPages):** บริษัทให้บริการธุรกิจบริการจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์ผ่านการลงทุนในบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจบริการสื่อโฆษณาแบบผสมผสานผ่าน สิ่งพิมพ์ เว็บไซต์ คอมพิวเตอร์ และโทรศัพท์มือถือ สำหรับผู้ให้บริการรายบุคคลและภาคเอกชน โดยในปี 2559 ธุรกิจสื่อและโฆษณาบนสมุดหน้าเหลืองมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 7 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม ในปีนี้ธุรกิจสื่อโฆษณาบนสมุดหน้าเหลืองมีผลขาดทุน 20 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ -7 ของกำไรสุทธิรวมของกลุ่มบริษัท
- **ธุรกิจการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ และการบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Voice & Mobile Content):** ประกอบด้วยบริการหลักๆ ดังนี้
 - การให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ ข้อมูลข่าวสารและสาระความบันเทิงสำหรับผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ และบริการเว็บท่า hunsa.com ผ่านการลงทุนในบริษัท เอดี เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) (เอดีวี) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็น “กลุ่มผู้ใช้โทรศัพท์มือถือทั่วไป”
 - การให้บริการการสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์หรือบริการด้านคอลเซ็นเตอร์ (Outsourcing Call Center & Audiotex) ผ่านการลงทุนในบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี) โดยเน้นการให้บริการกับลูกค้าธุรกิจองค์กรทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กเป็นหลัก

โดยในปี 2559 ธุรกิจการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์และบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 14 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 18 ของกำไรสุทธิรวมของกลุ่มบริษัท

1.3 การดำเนินงานที่สำคัญ

1.3.1 ด้านการดูแลสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทได้ยึดหลักการในการดำเนินงานตามแนวทางความรับผิดชอบต่อสังคมของกิจการตามแนวทางของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์หลักและนำพาบริษัทไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainability Development) โดยปี 2559 บริษัทได้ดำเนินแผนงาน ดังต่อไปนี้

- เรียนรู้ร่วมกับชุมชนใกล้เคียง ได้รับความร่วมมือกับสำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย (กศน. ห้วยขวาง) โดยส่งเสริมให้คณะครูอาจารย์ได้รู้จักและอบรมฝึกทำเว็บไซต์แบบง่ายด้วยระบบบริหารจัดการเว็บไซต์สำเร็จรูป และให้นักเรียน นักศึกษาได้เข้าอบรมอบรมการใช้โปรแกรม Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint เบื้องต้น
- เรียนรู้ร่วมกับชุมชนในพื้นที่ห่างไกลให้ความช่วยเหลือที่เหมาะสมกับชุมชน เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของบริษัท โดยมีพันธมิตรที่ใจดีอย่างสำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยจังหวัดลำปาง (กศน. ลำปาง) ร่วมกันมุ่งเน้นเพื่อพัฒนาคน เพื่อที่จะสร้างชุมชนให้มีความรู้มีความเข้มแข็ง รู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง และสามารถพึ่งตนเองได้
- ดำเนินการจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมสุขภาพ “Fit@work ปีที่2” ให้ความรู้ทางด้านสุขภาพ โภชนาการ และกิจกรรม “ออฟฟิศซินโดรม ไม่รู้ไม่ได้แล้ว” โดยเชิญวิทยากรผู้เชี่ยวชาญจากโรงพยาบาลเปาโลมาให้ความรู้เกี่ยวกับการแก้ปัญหาอาการปวดเรื้อรัง อันเนื่องมาจากการใช้ชีวิตที่รีบเร่ง ทำงานในพื้นที่จำกัดที่อยู่ติดโต๊ะและจอคอมพิวเตอร์แทบตลอดเวลา
- ส่งเสริมให้พนักงาน และคนในชุมชนได้มีส่วนร่วมในการทำประโยชน์ให้แก่ชุมชน และมีจิตสำนึกทางด้านรักสิ่งแวดล้อม โดยการร่วมกันปลูกต้นไม้บริเวณริมทางในโครงการ “ปลูกราชพฤกษ์ริมทาง ปลูกร่มไม้งามถวายพ่อหลวง ปีที่ 2” โครงการนี้จัดขึ้น ณ ริมถนนทางหลวงชนบท 4024 กับ 2037 อำเภอท่าตะโก จังหวัดนครสวรรค์

1.3.2 ด้านการกำกับดูแลกิจการ

เพื่อให้เป็นไปตามแนวนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมถึงเพื่อประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสีย ในปี 2559 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติ

- ปรับแก้ไขเพิ่มเติมนโยบายการกำกับดูแลกิจการ ดังนี้
 - กรรมการอิสระให้มีวาระการดำรงตำแหน่งติดต่อกันได้ไม่เกิน 3 วาระหรือไม่เกิน 9 ปี
 - คณะกรรมการบริษัทไม่มีนโยบายที่จะเสนอบุคคลที่จะมีอายุครบ 72 ปี หรือสูงกว่าในวันที่แต่งตั้งเป็นกรรมการ ทั้งนี้คณะกรรมการอาจพิจารณาอนุมัติเสนอแต่งตั้งกรรมการที่มีอายุ 72 ปีหรือสูงกว่าในวันที่แต่งตั้ง กลับเข้าดำรงตำแหน่งใหม่ได้เพียงอีก 1 วาระเท่านั้น
 - ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท กรรมการต้องมาประชุมไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดจึงครบเป็นองค์ประชุม

- ปรับแก้ไขนโยบายการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดและนโยบายการสอบสวนเรื่องร้องเรียนและเบาะแสการกระทำผิดและการทุจริต โดยจำแนกนโยบายฉบับเดิมออกเป็น 2 ฉบับ ได้แก่ 1) นโยบายการรับเรื่องร้องเรียนและเบาะแสการกระทำผิดและทุจริต (Whistle Blowing Policy) และ 2) นโยบายการสอบสวนเรื่องร้องเรียนและเบาะแสการกระทำผิดและการทุจริต (Misconduct and Fraud Investigation Policy) และได้มีปรับปรุงเนื้อหาในหมวดต่างๆ เพื่อให้มีขั้นตอน และแนวปฏิบัติ ที่ชัดเจน โปร่งใส และเป็นมาตรฐานมากขึ้น
- การประเมินการควบคุมด้วยตนเอง (Control Self-Assessment –CSA): บริษัทได้จัดกิจกรรมการประเมินควบคุมภายในด้วยตนเอง หรือ CSA ในทุกฝ่ายงาน เพื่อเป็นการส่งเสริมการควบคุมภายในเชิงป้องกัน ตั้งแต่ปี 2557 และได้ขยายอย่างต่อเนื่องในทุกปี โดยในปี 2559 ได้มีการดำเนินกิจกรรมนี้เพิ่มเติม อีก 8 กระบวนการ รวมเป็น 18 กระบวนการ ทั้งนี้ พบว่า กระบวนการทำงานที่ได้ดำเนินกิจกรรม CSA แล้วนั้น ได้รับการปรับปรุงและพัฒนาให้มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น

1.3.3 ด้านการลงทุน

การลงทุนในปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่จะเป็นการสานต่อการขยายการลงทุนด้านศูนย์คอมพิวเตอร์ และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบเฉพาะพื้นที่ เจาะกลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียมที่ยังคงได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ให้บริการ ควบคู่ไปกับการศึกษาค้นคว้าและพัฒนารูปแบบการลงทุนหรือการพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ในด้านที่เกี่ยวข้องกับ Cloud Computing และ Digital Economy เพื่อต่อยอดธุรกิจของกลุ่มบริษัท

1.3.4 ด้านทิศทางการธุรกิจ

ด้านธุรกิจการให้บริการไอซีที (ICT): ผลักดันการขายสินค้าและบริการด้านไอซีที และสานต่อการขยายการลงทุนด้านศูนย์คอมพิวเตอร์ และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบเฉพาะพื้นที่ เจาะกลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียมที่ยังคงได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ให้บริการ ควบคู่ไปกับการวางแผนบริหารจัดการต้นทุนและควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

อนึ่ง ในส่วนของธุรกิจสมุดหน้าเหลือง และธุรกิจการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์และการให้บริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ ยังคงอยู่ระหว่างการพัฒนาและปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมการใช้งานของกลุ่มลูกค้า โดยมุ่งเน้นการพัฒนาบริการด้านออนไลน์ และแอปพลิเคชันเพื่อรองรับการใช้งานของกลุ่มลูกค้าสมาร์ทโฟนและกลุ่มลูกค้าองค์กรให้มากขึ้น ควบคู่กับการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างเคร่งครัด เพื่อลดผลกระทบต่อกำไรในภาพรวม

1.3.5 รางวัลแห่งความสำเร็จ

บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัลชมเชยขององค์กรโปร่งใส (NACC Integrity Awards) ครั้งที่ 5 ประจำปี 2558 และล่าสุดครั้งที่ 6 ประจำปี 2559 จากสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (สำนักงาน ป.ป.ช.) และบริษัทยังผ่านการรับรองการเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต ภายในงานจัดการประชุมระดับชาติว่าด้วยการสร้างแนวร่วมปฏิบัติภาคเอกชนไทยในการต่อต้าน

การประชุมครั้งที่ 5 (Thailand's 5th National Conference on Collective Action Against Corruption) ในหัวข้อ "Tackling Corruption through Public-Private Collaboration"

นอกจากการบริหารงานขององค์กรให้มีความโปร่งใสตามหลักธรรมาภิบาลแล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญในด้านการบริการ โดยให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กร และยังมีมุ่งไปสู่การให้บริการไอซีทีแบบครบวงจร ทั้งอินเทอร์เน็ตคอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร โดยให้ความสำคัญอย่างมากในเรื่องของคุณภาพและบริการมากกว่าการแข่งขันราคา โดยกลยุทธ์การตลาดที่สำคัญที่ถือเป็นหัวใจหลักของการบริการ คือ บริษัทมีพันธมิตรทางธุรกิจที่หลากหลาย เพื่อให้รองรับความต้องการของลูกค้าในรูปแบบต่าง ๆ โดยมีความสัมพันธ์อันดีและเปิดกว้างกับพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายทั้งในและต่างประเทศ หรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ไอซีทีระดับโลกทุก ๆ ราย โดยไม่ยึดติดกับเทคโนโลยีหรือผู้ให้บริการรายใดรายหนึ่ง เพราะบริษัทคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นหลักเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการใช้งานของลูกค้าและในปีที่ผ่านมา ซีเอส ล็อกซอินโฟ ได้รับรางวัลต่าง ๆ จากพันธมิตรทางธุรกิจหลายรางวัล เพื่อเป็นการรับประกันถึงคุณภาพที่บริษัทได้ให้บริการกับลูกค้าของเรา อาทิ

- Top Award IT Green 2559: รางวัลสำหรับพันธมิตรทางธุรกิจที่มียอดขายสินค้าสูงสุดของ IT Green PCL. หรือ บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) หนึ่งในพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าด้านไอทีระดับองค์กร (Distributor) โดยยอดขายสั่งซื้อส่วนใหญ่ของ ซีเอส ล็อกซอินโฟที่สั่งซื้อจาก IT Green มาจากอุปกรณ์ไอซีทีทางด้าน Firewall และ Access Point
- Fortinet Platinum Partner of the Year Thailand 2559: รางวัลสำหรับพันธมิตรทางธุรกิจจาก Fortinet International Inc. (Thailand) ผู้ผลิตอุปกรณ์ไอทีระดับองค์กร หนึ่งในพันธมิตรทางธุรกิจของ ซีเอส ล็อกซอินโฟ ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าด้านไอทีระดับองค์กร (Distributor) โดยในปี 2559 ซีเอส ล็อกซอินโฟ มียอดขายอุปกรณ์ไอซีทีทางด้าน Firewall ภายได้แบรนด์ Fortinet สูงสุดในปี 2559

1.4 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) (บริษัท) (ซีเอสแอล) เดิมชื่อ บริษัท ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2537 โดยเป็นการร่วมทุนระหว่าง บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (กสท.) กับ บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) (ไทยคม) โดยประกอบธุรกิจหลักในด้านการให้บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต บริการอินเทอร์เน็ต และบริการรับ – ส่งสัญญาณผ่านดาวเทียมเพื่อการสื่อสารทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ

ต่อมาบริษัทมีการขยายการประกอบธุรกิจไปยังธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องกันผ่านการลงทุนในบริษัทย่อย อันได้แก่ ธุรกิจบริการสื่อโฆษณาผ่านสมุดรายนามผู้ใช้โทรศัพท์มือถือ ธุรกิจให้บริการข้อมูลข่าวสารและสาระความบันเทิงผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Content) ในปี 2548 และ 2549 ตามลำดับ

ในเดือนพฤศจิกายน 2546 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเดือนเมษายน 2547 โดยมี บริษัท ดีทีวี เซอร์วิส จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท ณ วันที่ 23 สิงหาคม 2559 ร้อยละ 42.068

พัฒนาการที่สำคัญในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา

ปี 2556

เมษายน - ซีเอสแอล ลงทุนในธุรกิจบริการศูนย์คอมพิวเตอร์แห่งใหม่ เพื่อขยายและรองรับการเติบโตของธุรกิจบริการศูนย์คอมพิวเตอร์ และมีสถานที่ในการให้บริการศูนย์คอมพิวเตอร์พร้อมทั้งอุปกรณ์และระบบสนับสนุนที่ได้มาตรฐานเป็นไปตามมาตรฐานสากล โดยมีมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 350 ล้านบาท ประกอบด้วยการซื้อที่ดินเพื่อก่อสร้างอาคารพร้อมทั้งอุปกรณ์และระบบสนับสนุนอื่น ๆ โดยบริษัทเข้าทำการซื้อที่ดินพร้อมโอนกรรมสิทธิ์เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2556 เริ่มก่อสร้างอาคารภายในกลางปี 2556 ซึ่งแล้วเสร็จกลางปี 2557 ทั้งนี้ บริษัทใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินและเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท

ปี 2557

สิงหาคม - ซีเอสแอล เปิดให้บริการศูนย์คอมพิวเตอร์แห่งใหม่อย่างเป็นทางการ เพื่อรองรับการขยายตัวของฐานลูกค้าในปัจจุบัน โดยใช้ชื่อ “เดอะคลาวด์ ดาต้า เซ็นเตอร์ (THE CLOUD DATA CENTER)” ซึ่งมีความทันสมัยและมีระบบการรักษาความปลอดภัยสูงสุด โดยเจาะกลุ่มลูกค้าภาครัฐ ธนาคาร ผู้ให้บริการคอนเทนต์ เกมออนไลน์ สื่อโทรคมนาคม และภาคอุตสาหกรรมต่างๆ โดยมีมาตรฐานที่ถือเป็นจุดเด่นที่สำคัญ ได้แก่ 1) มีเสถียรภาพและความน่าเชื่อถือสูง 2) เครือข่ายสื่อสารข้อมูลคุณภาพเยี่ยม 3) เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม 4) ตั้งอยู่บนทำเลที่สะดวกและปลอดภัย และ 5) มีบริการเสริมที่ยืดหยุ่นและครบครัน โดยในเบื้องต้นสามารถรองรับลูกค้าได้ประมาณ 350 racks

กันยายน - ซีเอสแอล มีการรับรู้การด้อยค่าของค่าความนิยม (Goodwill) และการด้อยค่าของเงินลงทุนใน บมจ. เทเลอินโฟ มีเดีย (บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจสมุดรายนามผู้ใช้โทรศัพท์มือถือ) จำนวน 550 ล้านบาท และ 443 ล้านบาท ตามลำดับ เนื่องจากผลประกอบการจาก

ธุรกิจสื่อโฆษณาบนสมุดหน้าเหลืองมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง ผลจากรายการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทมีขาดทุนสะสมในงบการเงินระหว่างกาล (งบการเงินเฉพาะกิจการ) สำหรับงวดสามเดือนและเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2557 จำนวน 172 ล้านบาท

ธันวาคม

- ซีเอสแอล ได้ทำการโอนหุ้นสำรองตามกฎหมายจำนวน 31 ล้านบาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญจำนวน 141 ล้านบาท เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมดังกล่าว ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 ทั้งนี้ ภายหลังจากการชดเชยผลขาดทุนสะสมดังกล่าวแล้ว ผลขาดทุนสะสมของบริษัทจะเท่ากับศูนย์ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถจ่ายเงินปันผลได้หากบริษัทมีกำไรในอนาคต

ปี 2558**มกราคม**

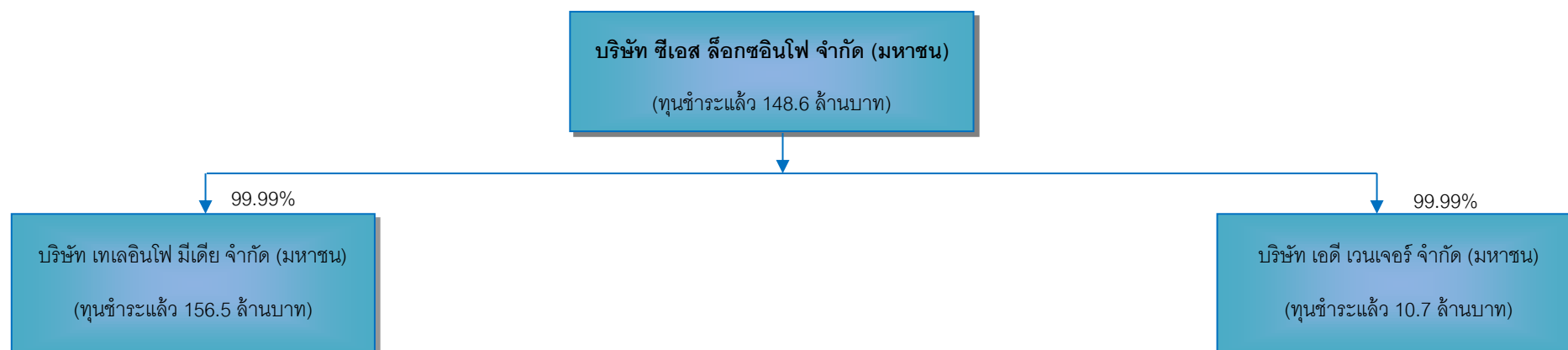
- ซีเอสแอล ได้เริ่มทดลองให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบเฉพาะพื้นที่ (กลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียม) โดยในระยะแรกได้ทดลองให้บริการในคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้าและรถไฟฟ้าใต้ดิน ในพื้นที่ย่านสุขุมวิท รัชดาภิเษก ลาดพร้าว พหลโยธิน เป็นต้น ซึ่งได้รับผลตอบรับที่ดีจากผู้ใช้บริการ บริษัทเชื่อมั่นว่าการบริการในกลุ่มนี้มีศักยภาพในการเติบโตและสามารถแข่งขันได้ในอนาคต

ปี 2559

ซีเอสแอล ได้สานต่อการขยายการลงทุนด้านศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบเฉพาะพื้นที่ (กลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียม) โดยในช่วงปลายปี 2559 บริษัทได้เริ่มทำการก่อสร้างอาคารศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์อาคารที่ 2 ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จภายใน 6 เดือนโดยใช้งบประมาณในการก่อสร้างประมาณ 60 ล้านบาท และขยายการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงตามคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพฯ อีกประมาณ 30 ล้านบาท ตามการตอบรับของผู้ใช้บริการ

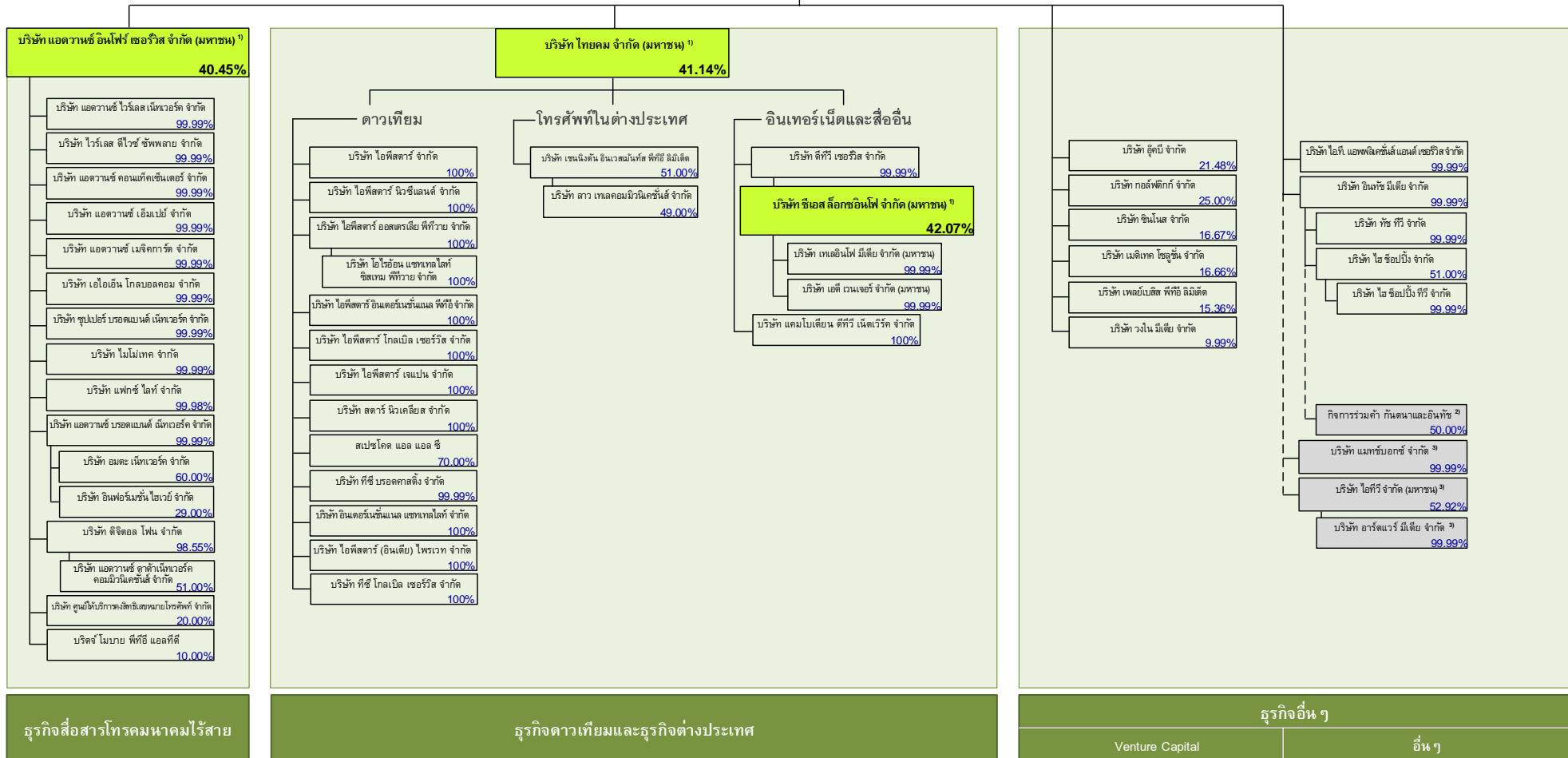
1.5 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559



โครงสร้างการถือหุ้นกลุ่มอินทัช ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

บริษัท อินทัช โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ¹⁾



1) บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
2) ปัจจุบันอยู่ระหว่างการชำระบัญชี
3) ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินธุรกิจ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ตามงบการเงินรวมตรวจสอบในปี 2557 2558 และ 2559 สามารถจำแนกได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ดำเนินการ โดย	การถือหุ้น ของซีเอสแอล (%)	งบการเงินรวม (ตรวจสอบ)					
			2557		2558		2559	
รายได้จากการบริการอินเทอร์เน็ต	ซีเอสแอล	-						
- แบบผ่านสายโทรศัพท์ (Dial up)			19	1%	22	1%	20	1%
- แบบผ่านสายวงจรเช่า (Leased Line)			1,364	44%	1,398	47%	1,381	47%
- แบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband)			46	2%	36	1%	59	2%
รวมรายได้จากการบริการอินเทอร์เน็ต			1,429	47%	1,456	49%	1,460	50%
รายได้จากการบริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต (Internet Data Center: IDC)			226	7%	262	9%	290	10%
รายได้จากการให้บริการไอซีที (ICT Services)			536	18%	525	18%	511	18%
รายได้จากการบริการรับส่งสัญญาณโทรศัพท์ (Uplink-Downlink)			32	1%	31	1%	25	1%
รายได้จากธุรกิจสมุดหน้าเหลือง	ทีเอ็มซี	100%	289	9%	237	8%	211	7%
รายได้จากธุรกิจการให้บริการข้อมูลเสียงและ การให้บริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่	เอดีวี	100%	502	17%	423	14%	393	13%
รวมรายได้จากการขายและบริการ			3,014	99%	2,934	99%	2,890	99%
รายได้อื่นๆ			31	1%	30	1%	28	1%
รวมรายได้			3,045	100%	2,964	100%	2,918	100%

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

❖ บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)

บริษัทกำหนดวิสัยทัศน์สำหรับบริการด้านไอซีทีโดยการเป็นผู้นำทางด้านการให้บริการไอซีทีแบบครบวงจรสำหรับองค์กรธุรกิจ ด้วยจุดแข็งจากการที่บริษัทเป็นเจ้าของโครงสร้างพื้นฐานไอซีที ทั้งอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Data Center) คลาวด์ คอมพิวติ้ง และระบบโครงข่ายพื้นฐานด้านการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต พร้อมทั้งยังมีทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่สามารถทำงานร่วมกับพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศโดยไม่ยึดติดกับแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่ง จนได้รับความไว้วางใจ และด้วยประสบการณ์ที่ยาวนานมากกว่า 20 ปี บริษัทจึงมีความเข้าใจลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินงานที่ทำให้บริษัทสามารถออกแบบพัฒนาสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงจุด และอยู่ในราคาที่เหมาะสม

สินค้าและบริการของ ซีเอส ล็อกซอินโฟ มีดังนี้

1. บริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร

รายได้หลักของบริษัทมาจากบริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร หรือ Leased Line ถือเป็นบริการอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพสูงและยืดหยุ่นต่อความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย ถึงแม้ปริมาณการใช้งานของผู้บริโภคภายในประเทศจะเพิ่มขึ้นก็ตาม แต่รายได้รวมกลับทรงตัว เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวยและมีการแข่งขันทางด้านราคาจากผู้ประกอบการขนาดใหญ่ทำให้ราคาลดลงอย่างต่อเนื่อง

ถึงแม้ในส่วนของรายได้ของบริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กรนี้มีแนวโน้มเติบโตช้า แต่บริษัทยังสามารถเพิ่มจำนวนลูกค้า (วงจร) ได้อย่างสม่ำเสมอและยังมีการใช้งานจากลูกค้าองค์กรอย่างต่อเนื่อง บริษัทเน้นการให้บริการอินเทอร์เน็ตระดับคุณภาพสำหรับลูกค้าองค์กร ถือเป็นกลยุทธ์ในการขยายฐานลูกค้ากลุ่มนี้มากกว่าจะแข่งขันในเรื่องของราคาแต่คุณภาพลดลง

กลยุทธ์สำหรับบริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร

- เพิ่มปริมาณแบนด์วิดท์ (Bandwidth) ในกลุ่มฐานลูกค้าเดิม เพื่อรองรับปริมาณการใช้งานที่มากขึ้นตามกระแสเทคโนโลยี Social Networking, Cloud Computing, Big Data และ Mobility
- เพิ่มจำนวนวงจร (Network) ในกลุ่มฐานลูกค้าเดิม โดยเพิ่มวงจรอินเทอร์เน็ตสำรอง ทำให้ลูกค้าสามารถใช้อินเทอร์เน็ตได้อย่างต่อเนื่อง แม้ในภาวะฉุกเฉินที่วงจรอินเทอร์เน็ตเส้นเดิมเกิดปัญหา
- มีการออกสินค้าและบริการทางด้านไอซีทีโซลูชัน เพื่อรองรับการเพิ่มสาขาในกลุ่มฐานลูกค้าเดิม เป็นการรวมศูนย์วงจรอินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานใหญ่และสาขา ทำให้การบริหารงานโดยรวมภายในองค์กรของลูกค้ามีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- มีการนำเสนอบริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร ให้แก่ลูกค้ากลุ่มองค์กรรายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ที่มีการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband) มาก่อนหน้านี้ แต่ต้องการบริการอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพที่ดียิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานภายในองค์กร

- ร่วมมือกับพันธมิตรทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อพัฒนาบริการให้เหมาะสมกับความต้องการการที่เปลี่ยนไปของลูกค้า เช่น การใช้ซอฟต์แวร์แบบออนไลน์หรือคลาวด์ การป้องกันการโจมตีโครงข่าย ฯลฯ

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการสำรวจความพึงพอใจสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร โดยเป็นการสำรวจความพึงพอใจที่มีต่อการใช้บริการ รวมถึงสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของพนักงาน ซีเอส ล็อกซอินโฟ อย่างต่อเนื่อง ปีละ 4 ครั้ง โดยมีบริษัทภายนอกเป็นผู้ทำการสำรวจ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่แท้จริงและนำไปพัฒนาปรับปรุงสินค้า บริการ และบุคลากร ของซีเอส ล็อกซอินโฟ ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นไป

2. บริการทางด้านไอซีทีสำหรับลูกค้าองค์กร

บริการทางด้านไอซีทีที่โซลูชันสำหรับลูกค้าองค์กรมีศักยภาพที่จะเติบโตเพิ่มขึ้นอีก เนื่องจากบริการไอซีทีที่มีขนาดตลาดและความต้องการของลูกค้าที่ขยายใหญ่มาก เพราะปัจจุบันในทุกองค์กรมีการนำระบบไอซีทีเข้าไปใช้เพื่อช่วยลดค่าใช้จ่าย และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็น อินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร ซึ่งในตลาดมีผู้ให้บริการหลัก 2 กลุ่ม กลุ่มแรกคือผู้ให้บริการระดับสากล มักเป็นผู้ให้บริการจากต่างประเทศที่นำเสนอสินค้าและบริการ รวมถึงมีการบริหารงานที่มีรูปแบบตายตัว ซึ่งมีบริการที่อาจจะยังไม่ครอบคลุมเท่าไรนัก หรือหากเสนอบริการแบบครบวงจรก็มักจะมีการนำเสนอราคาที่สูงเกินกว่าที่ลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่เท่านั้น กลุ่มที่สองคือผู้ให้บริการระดับท้องถิ่น มักเป็นผู้ให้บริการที่มีขนาดกลางไปจนถึงขนาดเล็ก มีความถนัดเฉพาะด้าน อาจจะทำให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างไม่ครอบคลุม ทั้งนี้ ซีเอส ล็อกซอินโฟ เป็นบริษัทที่มีความพร้อมจะให้บริการในทั้งสองกลุ่ม ด้วยทีมงานมืออาชีพ และความพร้อมของระบบเครือข่ายโดยเสนอราคาที่เหมาะสมและตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

ประเภทความต้องการของลูกค้าภายในประเทศ

- องค์กรที่ต้องการบริการแบบครบวงจรจากผู้ให้บริการรายเดียว (One Stop ICT Service) เพื่อลดความเสี่ยงในการทำงานไม่สอดคล้องประสานกันในเรื่องของระบบไอที ระบบโครงข่าย อินเทอร์เน็ต และศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ และระบบคลาวด์ คอมพิวเตอร์ Infrastructure as a Service (IaaS)
- องค์กรที่ต้องการใช้อุปกรณ์ ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ ในแบรนด์ที่แตกต่างกัน แต่สามารถทำงานร่วมกันได้ โดยเลือกจากฟังก์ชันที่ใช้งานได้มากที่สุดและตรงตามความต้องการขององค์กรมากกว่าในเรื่องของราคาที่ถูกกว่า
- องค์กรที่ไม่มีความพร้อมทางด้านบุคลากรไอที ซึ่งต้องใช้ทักษะความเชี่ยวชาญที่หลากหลายทั้งด้าน อินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร เพื่อให้ระบบไอซีทีทำงานประสานกัน
- ต้องการผู้ให้บริการในประเทศที่เชื่อถือได้ มีระบบความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน และมีบริการหลังการขายที่รวดเร็ว และสามารถแก้ไขปัญหาได้ทันทั่วถึง

จุดแข็งที่ทำให้ ซีเอส ล็อกซอินโฟ สามารถครองตลาดในธุรกิจทางด้านไอซีทีมาอย่างยาวนาน

- บริษัทมีโครงสร้างพื้นฐานหลักเป็นของตนเอง ทั้งอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ และระบบคลาวด์ คอมพิวเตอร์
- บริษัทมีพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศที่หลากหลาย สามารถคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับความต้องการในการใช้งานของลูกค้าได้ โดยไม่ยึดติดกับแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่ง

- บริษัทที่มีทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญหลากหลาย พร้อมด้วยประสบการณ์ มีใบ Certificate รับรองสามารถใช้อุปกรณ์ทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ในแบรนด์ที่ต่างกันได้ โดยสามารถทำงานร่วมกันได้เป็นอย่างดี
- บริษัทมีระบบการทำงานที่มีความปลอดภัยและได้คุณภาพตามมาตรฐาน อาทิ ได้รับการรับรองมาตรฐานความปลอดภัยสารสนเทศ ISO27001 มาตรฐานระบบบริหารจัดการคุณภาพ ISO9001 และมาตรฐานงานบริการไอที ISO20000 มีระบบคอลเซ็นเตอร์ (Call Center) ให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ตลอด 7 วัน

ตัวอย่างบริการไอทีที่ ซีเอส ล็อกซอินโฟ ให้บริการ

ระบบโครงข่าย (Network Infrastructure)

ความต้องการ	บริการที่ครอบคลุม	พันธมิตร
โครงข่ายมีสาย/ไร้สาย สำหรับสำนักงาน โรงงานใหม่	สำรวจและออกแบบโดยเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ มาตรฐานพร้อมระบบควบคุมคุณภาพแบบมีอาซีพี ให้ลูกค้าบำรุงรักษาได้เอง	Panduit, Systimax, Amp
ระบบ WiFi ในโรงแรม โรงงาน สถานศึกษา	ออกแบบตามลักษณะพื้นที่และการใช้งาน โดย เลือกใช้อุปกรณ์จากยี่ห้อและจำนวนที่เหมาะสม	Aruba, Ruckus, Cisco, HP
ระบบโครงข่ายที่ ปลอดภัยสำหรับองค์กร	มีผู้เชี่ยวชาญในการบริหารจัดการจนถึงระดับ Enterprise เข้าใจปัญหาและสรรหาโซลูชันที่ เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย	Cisco, HP, Fortinet, Juniper, PaloAlto, Sophos, Huawei, Checkpoint
ระบบเพิ่มประสิทธิภาพ โครงข่าย	เลือกอุปกรณ์ตรงตามการใช้งาน และงบประมาณ ลูกค้า เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพ เครือข่าย	Riverbed, Silver Peak, Sangfor

ระบบคอมพิวเตอร์และคลาวด์คอมพิวเตอร์ (Cloud & Computer Infrastructure)

ความต้องการ	บริการที่ครอบคลุม	พันธมิตร
ระบบเซิร์ฟเวอร์เสมือน (Virtualization) เพื่อลดจำนวนเครื่องเซิร์ฟเวอร์	ทีมงานที่เชี่ยวชาญช่วยลูกค้าบูรรวมเซิร์ฟเวอร์เพื่อลดค่าใช้จ่าย ง่ายในการดูแลรักษา และประหยัดพลังงาน	VMware, Microsoft, Citrix
Server & Storage	มีโซลูชันหลากหลายไว้วางใจได้ ไม่ยึดติดกับแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่ง	HP, IBM, Dell, Cisco, EMC, NetApp, Huawei
ห้องเซิร์ฟเวอร์ที่ใช้งานได้ต่อเนื่อง	ออกแบบให้เหมาะสมกับการใช้งาน เลือกใช้วัสดุอุปกรณ์มาตรฐานพร้อมระบบควบคุมคุณภาพให้ลูกค้าใช้งานได้อย่างวางใจ	APC, Emerson Panduit, Systimax, Amp – Schneider
DR Site/Backup Site	มีโซลูชันที่หลากหลาย พร้อมโครงสร้างพื้นฐานรองรับการทำไสต์สำรองโดยเฉพาะ อินเทอร์เน็ต คลาวด์ คอมพิวเตอร์ และศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์	Veeam, VMware, Symantec, CA ARCserve

ระบบสื่อสารทางธุรกิจ (Business Communication)

ความต้องการ	บริการที่ครอบคลุม	พันธมิตร
กล้องวงจรปิด CCTV ระบบดิจิทัล เพื่อความปลอดภัย	สำรวจและออกแบบเพื่อรองรับการใช้งานที่ยืดหยุ่น ใช้กล้องหลากหลายยี่ห้อตามความต้องการแต่ละจุด ควบคุมด้วยซอฟต์แวร์มาตรฐาน	Axis, Bosch, Panasonic, Sony, Samsung
Video Conference เพื่อการสื่อสารระหว่างสาขา	รองรับการเชื่อมต่อกับอุปกรณ์ทั้งในและต่างประเทศ พร้อมอุปกรณ์เสริมมาตรฐาน และบริการจัดการช่องสัญญาณอินเทอร์เน็ต ฯลฯ	Polycom, Cisco, Avaya, Lifesize, Sony

3. บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Data Center)

บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ที่ผ่านมามีการเติบโตค่อนข้างสูงและต่อเนื่องตามความต้องการที่เพิ่มขึ้นของตลาดในหลายกลุ่มธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าบริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ ซีเอส ล็อกซอินโฟ

- กลุ่มลูกค้าองค์กรที่ต้องการย้ายระบบไอทีจากสำนักงานมาไว้ในศูนย์บริการข้อมูลคอมพิวเตอร์ เพื่อให้ระบบการทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและมีความปลอดภัยเพิ่มสูงขึ้น ทั้งยังลดการลงทุนทางด้านการจัดซื้อฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ หรือสร้างห้องเซิร์ฟเวอร์ สร้างศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ของตนเอง ซึ่งการสร้างศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์จะมีทั้งระบบไฟฟ้า ระบบทำความเย็น ที่ต้องได้มาตรฐาน ทำให้มีมูลค่าการลงทุนที่สูงมาก
- กลุ่มลูกค้าในธุรกิจคอนเทนต์หรือเนื้อหาต่างๆ ที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากความนิยมของผู้บริโภคที่ปัจจุบันดูรายการ Streaming ผ่านคอมพิวเตอร์ในที่พักอาศัย หรือบนสมาร์ทโฟน แท็บเล็ต ที่มากขึ้น

- กลุ่มลูกค้าสถาบันการเงิน ซึ่งมีความจำเป็นในการทำระบบสำรองหรือไฮตส์สำรอง รองรับการเกิดภัยพิบัติ และเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน หรือนำไปเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการธุรกรรมผ่านอินเทอร์เน็ต
- กลุ่มลูกค้าที่ให้บริการด้านออนไลน์ อาทิ เกมส์ อีคอมเมิร์ซ โซเชียลแอปพลิเคชัน ฯลฯ มีแนวโน้มเติบโตอย่างรวดเร็ว เนื่องจากคนไทยมีความมั่นใจในการทำธุรกรรมผ่านอินเทอร์เน็ตเพิ่มมากขึ้น

ในธุรกิจบริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ในปัจจุบัน มีผู้ให้บริการบางรายเปิดศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์แห่งใหม่ในต่างจังหวัด แต่บริษัทยังสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ที่เข้าถึงได้อย่างสะดวกและมีบริการครบวงจร จึงถือเป็นจุดแข็งของบริษัท

มาตรฐานบริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ ซีเอส ล็อกซอินโฟ

- มีการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ โดยได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO9001 มาตรฐานความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO27001
- สถานที่ตั้งของศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน มีความปลอดภัย และเดินทางสะดวก ทำให้ง่ายต่อการบริหารจัดการระบบไอที
- ระบบเน็ตเวิร์ค เชื่อมต่อตรงกับอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ทั้งในประเทศ และระหว่างประเทศโดยที่บริษัทเป็นเจ้าของ จึงรองรับการเข้าใช้งานระบบของผู้ใช้งานปลายทางจำนวนมากได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- มีความเป็นกลาง โดยลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการเช่าของผู้ให้บริการรายหลักได้ทุกราย อาทิ ซิมโพนี ไอ-ลิงค์ ทรู ยูไอเอส
- มีระบบความปลอดภัย ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ฯลฯ ที่ได้มาตรฐานระดับสากล ส่งผลให้เซิร์ฟเวอร์ทำงานได้อย่างต่อเนื่องและปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง
- มีบริการเสริมที่รองรับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย เช่น บริการสำรองข้อมูล (Data Back-up Service) บริการด้านความปลอดภัยต่างๆ (Security Service) บริการออฟฟิศหรือห้องคอมพิวเตอร์สำรอง (Disaster Recovery Site)

ปัจจุบันบริษัทมีศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ จำนวน 3 แห่ง ได้แก่ อาคารเดอะคลาวด์ ถนนรัชดาภิเษก-รามอินทรา อาคารซีดับเบิลยู ถนนรัชดาภิเษก และอาคาร กสท.โทรคมนาคม บางรัก ในส่วนของอาคารเดอะคลาวด์ ที่เป็นศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์หลักแห่งใหม่นั้น บริษัทเป็นเจ้าของที่ดิน และออกแบบสร้างอาคารเพื่อศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์โดยเฉพาะ จึงสามารถให้บริการรองรับความต้องการของลูกค้าได้ทั้งกลุ่มและเพียงพอต่อความต้องการด้วยมาตรฐานระดับสากล

4. บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม

ในปี 2559 บริษัทได้เปิดบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้ากว่า 250 แห่ง และได้รับผลตอบรับเป็นอย่างดี เนื่องจากบริษัทมีโครงสร้างพื้นฐานและทรัพยากรในการให้บริการอินเทอร์เน็ตอยู่แล้ว และมีอัตราแบนด์วิดท์การใช้งานลดลงในช่วงกลางคืน เพราะลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นองค์กร ที่ใช้งานอินเทอร์เน็ตในช่วงเวลาทำงานเป็นหลัก บริษัทจึงสามารถทำการตลาดกับลูกค้ากลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมได้ใน

ราคาที่ถูกกว่า แต่ยังคงคุณภาพและความเร็วของอินเทอร์เน็ตที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้แบบไม่ต้องพึ่งบริการเสริมต่างๆ ที่ไม่จำเป็นอีกด้วย

ปัจจุบัน สัดส่วนรายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับลูกค้ากลุ่มนี้มีประมาณ 2% ของรายได้ทั้งหมดของบริษัท บริษัทยังคงมีแผนขยายพื้นที่ให้บริการสำหรับกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมมากขึ้น ทำให้บริการนี้มีแนวโน้มการเติบโตสูงมากขึ้นและอาจเป็นรายได้หลักที่สำคัญของบริษัทต่อไป

5. บริการซอฟต์แวร์ออนไลน์ (Software as a Service) สำหรับกลุ่มเอสเอ็มอี (SME)

ในต่างประเทศบริการซอฟต์แวร์ออนไลน์ โดยเฉพาะบริการซอฟต์แวร์หรือ Software as a Service เป็นกระแสที่มาแรง ได้รับความนิยมสูงสำหรับกลุ่มเอสเอ็มอี เนื่องจากสามารถใช้บริการได้เหมือนการใช้ประปา ไฟฟ้า คือไม่ต้องลงทุนสูง สามารถเปิดใช้งานได้ทันที และมีค่าบริการเริ่มต้นที่กลุ่มเอสเอ็มอีสามารถใช้บริการได้ ลดการลงทุนทางด้านฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ไลเซนส์ รวมถึงลดความยุ่งยากในการบริหารจัดการทางด้านไอที และ 2-3 ปีมานี้ บริษัทซอฟต์แวร์หรืออินเทอร์เน็ตรายใหญ่ระดับโลกอย่าง ไมโครซอฟท์ กูเกิล ฯลฯ ต่างก็หันมาบริการซอฟต์แวร์ออนไลน์นี้เช่นกัน

สำหรับประเทศไทย ตลาดบริการซอฟต์แวร์ออนไลน์ ยังคงมีขนาดเล็กและใหม่มาก แม้ว่าโครงสร้างพื้นฐานทางการสื่อสารและอินเทอร์เน็ตในประเทศจะดีขึ้น และผู้ให้บริการต่างประเทศเริ่มหันมาให้บริการ Software as a Service ในประเทศไทยมากขึ้น แต่รูปแบบบริการยังคงเหมาะกับองค์กรขนาดใหญ่ เพราะมีราคาสูง ประกอบกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กยังนิยมใช้ระบบการทำงานแบบเดิมอยู่ ถึงแม้มีเจ้าของซอฟต์แวร์ไทยบางรายให้ทดลองบริการในระบบคลาวด์ คอมพิวติ้ง แต่ได้ผลตอบรับที่ยังไม่ดีเท่าที่ควร เนื่องจากเป็นบริษัทขนาดเล็กแม้เชี่ยวชาญด้านซอฟต์แวร์ แต่ขาดความเชี่ยวชาญด้านฮาร์ดแวร์ โครงข่าย และความปลอดภัย จึงยากที่จะได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า

บริษัทจึงเล็งเห็นถึงการเติบโตของธุรกิจ Software as a Service ในระยะยาว และบริษัทมีความได้เปรียบจากการเป็นผู้ให้บริการศูนย์บริการข้อมูลระบบคลาวด์ คอมพิวติ้ง Infrastructure as a Service และมีอินเทอร์เน็ตที่มีความปลอดภัย อีกทั้งมีบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ มีระบบการบริหารจัดการที่ได้คุณภาพมาตรฐานระดับสากล และมีแบรนด์ที่แข็งแกร่งได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ากลุ่มองค์กร บริษัทจึงร่วมมือพัฒนาสินค้าและบริการซอฟต์แวร์ออนไลน์กับพันธมิตรเจ้าของซอฟต์แวร์ในการให้บริการ Software as a Service หลักๆ ที่มีแนวโน้มธุรกิจที่เติบโตสูงขึ้น โดยเริ่มทดลองตลาดทั้งกลุ่มซอฟต์แวร์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานขององค์กร อาทิเช่น ซอฟต์แวร์บริหารการขาย (CRM) ซอฟต์แวร์บัญชี ซอฟต์แวร์ระบบขายหน้าร้าน (POS) ซอฟต์แวร์บริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) ซอฟต์แวร์บริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (ERP) เน้นรูปแบบที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเอสเอ็มอีในประเทศได้ทั้งในด้านของราคา และรูปแบบการใช้งาน นอกจากนี้ยังได้เริ่มทดลองตลาดสำหรับซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรม ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์ที่ใช้เฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมโรงแรม

การทำตลาด Software as a Service เป็นช่วงบุกเบิกพัฒนาตลาดในระยะแรกนี้มีหลายบริการที่ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ใช้เฉพาะกลุ่ม เช่น กลุ่มโรงแรม 2-3 ดาว แม้ยังมีจำนวนไม่มากนัก แต่มีแนวโน้มเติบโตตามการเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศ แม้ว่าปัจจุบันรายได้ของบริการนี้ยังไม่มาก แต่ถือเป็นโอกาสในการสร้างรายได้ระยะยาวให้แก่บริษัท

นอกจากการเสนอสินค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาและเสนอสินค้าบริการที่ดีสำหรับสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืนควบคู่กันไป อาทิ

1. นำเสนอสินค้าและบริการที่มีคุณค่าต่อสังคมเชิงบวก
 - บริการอินเทอร์เน็ต บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ และบริการไอซีทีของบริษัท เป็นบริการที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของธุรกิจ ช่วยให้สามารถทำงานได้จากทุกสถานที่ ทุกเวลา ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ประเทศสามารถแข่งขันได้ในระยะยาวและอย่างยั่งยืน
 - บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ ออกแบบมาเพื่อบริหารจัดการการใช้พลังงานไฟฟ้า และระบบความเย็นอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อช่วยลดสภาวะโลกร้อน
 - บริการอินเทอร์เน็ต บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ บริการไอซีทีของบริษัท เป็นการส่งเสริมการใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ ช่วยลดการใช้กระดาษ ลดขยะ และมลพิษที่เกิดขึ้นตามมา
 - บริการคลาวด์ คอมพิวติ้ง (Software as a Service) เป็นบริการพื้นฐานที่ช่วยให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่หรือผู้ประกอบการต่างประเทศได้ในระยะยาว โดยลดภาระการลงทุนของผู้ประกอบการขนาดเล็ก
2. ส่งเสริมการเข้าถึงสินค้าและบริการที่จำเป็น
 - เปิดกว้างในการใช้เทคโนโลยีจากหลายแหล่งที่มา ไม่จำกัดทางเลือกและการเข้าถึงสินค้า และบริการที่เหมาะสมของลูกค้า เช่น บริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร หรือศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ บริษัทเปิดให้ลูกค้าสามารถเลือกผู้ให้บริการวงจรรวมอินเทอร์เน็ตได้หลากหลาย หรือบริษัทเสนอโซลูชันตามความต้องการของลูกค้าโดยไม่ผูกติดกับแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่ง สำหรับสินค้าและบริการไอซีทีในแต่ละประเภท
 - บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในกลุ่มคอนโดมิเนียมเป็นทางเลือกใหม่ให้ลูกค้าได้ใช้บริการที่มีคุณภาพในระดับราคาที่เหมาะสม
 - บริการซอฟต์แวร์ออนไลน์ Software as a Service ช่วยให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม มีโอกาสเข้าถึงซอฟต์แวร์ด้วยค่าใช้จ่ายรายเดือนที่ไม่สูงมาก ไม่จำเป็นต้องลงทุนทางด้านฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ไอที หรือลงทุนระบบไอทีเอง
3. ให้ความสำคัญกับบริการหลังการขาย ด้วยบริการในรูปแบบ 24x7 และบริษัทยังเน้นการจัดทำเอกสาร คู่มือการใช้งาน ตลอดจนการติดป้ายสติ๊กเกอร์ที่อุปกรณ์ ฯลฯ เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้สะดวก ถูกวิธี และบำรุงรักษาเองได้
4. บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาตลาดอย่างยั่งยืน โดยร่วมกับพันธมิตรทั้งจากภาครัฐ สถาบันการศึกษา และเจ้าของผลิตภัณฑ์ จัดอบรมสัมมนาทั้งภาคทฤษฎีและเชิงปฏิบัติการแก่ลูกค้าองค์กร รวมถึงผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมแบบไม่คิดค่าใช้จ่าย เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจ ต่อยอดการใช้งานเพื่อส่งเสริมให้ลูกค้าเลือกนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมไปใช้ประโยชน์ได้จริงในอนาคตอย่างยั่งยืน
5. สนับสนุนการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องในด้านความรู้ความเชี่ยวชาญมาตรฐานสากล อาทิเช่น การสอบใบรับรองจากหน่วยงานภายนอก การจัดสร้างระบบรับรององค์ความรู้ภายในของบริษัท ฯลฯ เพื่อสร้างความ

มั่นคงในอาชีพของบุคลากร ความมั่นคงทางเศรษฐกิจของครอบครัวบุคลากร เป็นพื้นฐานของความมั่นคงของสังคมต่อไป

6. ทำงานร่วมกับคู่ค้าอย่างเปิดเผยตรงไปตรงมาเพื่อการพัฒนาตลาดโดยรวมอย่างยั่งยืน โดยทำตลาดแบบเปิดกว้าง ไม่ยึดติดกับคู่ค้ารายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ในขณะเดียวกันมีการป้อนกลับข้อมูลความต้องการของลูกค้าแก่คู่ค้าแต่ละราย เพื่อให้คู่ค้านั้นปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมให้สามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน
7. สนับสนุนการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม โดยไม่มีขายขาดทุนเพื่อตัดราคาคู่แข่ง และไม่ขายพ่วงสินค้า อันเป็นการทำลายโครงสร้างการแข่งขันของตลาดในระยะยาว

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ตลาดโทรคมนาคมและไอซีที ยังคงมีการแข่งขันอย่างรุนแรง เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ยังคงอ่อนตัว ทำให้ลูกค้าองค์กรชะลอการลงทุน อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามอย่างเต็มที่ในการที่จะรักษาการเติบโตของรายได้ และพยายามพัฒนาสินค้าและบริการที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาบริการอินเทอร์เน็ตอันเป็นบริการหลักของบริษัทเพียงอย่างเดียว

- ตลาดอินเทอร์เน็ตสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคากับผู้ประกอบการโทรคมนาคมรายใหญ่ 4-5 ราย ซึ่งบริษัทพยายามรักษารายได้และคงความเป็นผู้นำในการบริการอินเทอร์เน็ตแบบคุณภาพสูงแก่ลูกค้ากลุ่มองค์กร โดยเน้นคุณภาพและบริการมากกว่าการแข่งขันด้านราคา เพราะจุดแข็งของบริษัทคือการบริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ทั้งในประเทศและต่างประเทศเอง โดยยึดความต้องการของลูกค้าองค์กรเป็นสำคัญ และบริษัทได้มีการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่าย เพื่อคงความสามารถในการแข่งขันกับผู้ให้บริการโทรคมนาคมรายใหญ่ ด้วยราคาที่เหมาะสม และยังคงได้รับการบริการที่มีคุณภาพอย่างสูงสุด และทำการขยายฐานลูกค้าที่เน้นบริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
- ตลาดศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์มีการแข่งขันโดยมีผู้ประกอบการหลัก 4-5 ราย บริษัทยังคงรักษาระดับอยู่ในกลุ่มผู้นำที่ให้บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ อันเป็นโอกาสทางการตลาดในการขยายฐานรายได้ เพราะตลาดศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์มีการขยายตัวสูงจากการขยายตัวของบริการออนไลน์ โซเชียล ดิจิทัลคอนเทนต์ ตลอดจนการวางระบบสำรองเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ข้อดีของตลาด ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ คือ อัตราค่าบริการไม่มีแนวโน้มลดลงเหมือนบริการโทรคมนาคมทั่วไป โดยเน้นจุดแข็งทั้งพื้นฐานคือการใช้งานต่อเนื่อง ระบบความปลอดภัย ความเป็นกลาง ลูกค้าสามารถเลือกใช้โครงข่ายจากผู้ให้บริการรายใดก็ได้ เพื่อประสิทธิภาพในการเชื่อมต่อตรงกับอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ของบริษัท และจุดแข็งด้านความยืดหยุ่นในการให้บริการที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย เพราะบริษัทมีความเชี่ยวชาญมานานกว่า 20 ปี อีกทั้งมีประสบการณ์ในการสร้างและบริหารศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์เอง ปัจจุบันมีบริษัทต่างชาติได้มาลงทุนสร้างศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ในเขตต่างจังหวัด ซึ่งมีทำเลที่แตกต่างกัน แต่บริษัทมองว่าลูกค้าเป้าหมายเป็นคนละกลุ่มกัน
- ตลาดไอซีทีที่เป็นตลาดที่ใหญ่มากและมีการแข่งขันสูงทั้งจากผู้ประกอบการรายใหญ่จากต่างประเทศและผู้ประกอบการรายเล็กในประเทศจำนวนมาก บริษัทจึงใช้ประสบการณ์จากการติดต่อกิจการกันมานาน มุ่งเน้น

ให้บริการอย่างเข้าใจแก่ฐานลูกค้าเดิมเป็นข้อได้เปรียบมากกว่าการแข่งขันด้านราคา และมีทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า ประกอบกับบริษัทมีพันธมิตรเจ้าของผลิตภัณฑ์แบรนด์ที่เป็นที่ยอมรับระดับโลก สามารถครองใจลูกค้าด้วยประสบการณ์การให้บริการ จึงทำให้ได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าในการให้บริการไอซีที ในรูปแบบ “One Stop ICT Service” ตามที่ลูกค้าต้องการ

- ตลาดอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับกลุ่มคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน เป็นตลาดที่มีการแข่งขันโดยผู้ประกอบการรายใหญ่ 3-4 ราย โดยมักแข่งขันกันที่ความเร็วอินเทอร์เน็ต (แบนด์วิดท์) และบริการเสริม (หรือบริการฟ่วง) เช่น รายการภาพยนตร์ ฯลฯ ที่ไม่จำเป็นสำหรับลูกค้าหลายราย บริษัทมีฐานลูกค้ากลุ่มองค์กรเป็นหลัก ส่วนใหญ่อยู่ในเขตพื้นที่กรุงเทพชั้นใน จึงมีศักยภาพในการใช้งานอินเทอร์เน็ตของพื้นที่นี้ บริษัทจึงเปิดให้บริการแก่ลูกค้าที่พักอาศัยในคอนโดมิเนียมบริเวณกรุงเทพชั้นในด้วยระดับราคาที่เหมาะสม ซึ่งได้ผลตอบรับดี มีการเติบโตของรายได้
- ตลาดซอฟต์แวร์ออนไลน์ (Software as a Service) เป็นตลาดที่เติบโตสูงในประเทศที่พัฒนาแล้ว สำหรับในต่างประเทศบริษัทโทรคมนาคม บริษัทซอฟต์แวร์ขนาดใหญ่ ก็หันมาให้บริการคลาวด์คอมพิวติ้ง แต่ในประเทศไทยตลาดนี้ยังเพิ่งเริ่มต้นและมีขนาดเล็กมาก แต่ก็มีศักยภาพเติบโตในระยะยาว บริษัทจึงร่วมกับพันธมิตรเจ้าของซอฟต์แวร์พัฒนาบริการ เพื่อให้บริการแก่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมในราคาที่เหมาะสม โดยบริษัทมีจุดแข็งคือเป็นเจ้าของโครงสร้างพื้นฐานและระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพสูงที่จำเป็นในการให้บริการ เช่น ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ ระบบคอมพิวเตอร์เสมือน ระบบความปลอดภัย ระบบบริการหลังการขาย ฯลฯ ปีที่ผ่านมา บริษัทได้ให้บริการซอฟต์แวร์หลักๆ ได้แก่ ซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรม ซอฟต์แวร์บริหารการขาย (CRM) ซอฟต์แวร์บัญชี ซอฟต์แวร์ระบบขายหน้าร้าน (POS) ซอฟต์แวร์บริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) ซอฟต์แวร์บริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (ERP) โดยเน้นกิจกรรมการสร้างความสำเร็จให้แก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และรับฟังคำติชมเพื่อพัฒนาบริการในระยะยาวต่อไป

กลยุทธ์การตลาด

นอกจากความเป็นผู้นำในการให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มองค์กรแล้ว บริษัทยังมุ่งสู่การให้บริการไอซีทีแบบครบวงจร ทั้งอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร โดยให้ความสำคัญอย่างสูงในเรื่องของคุณภาพและบริการมากกว่าการแข่งขันทางด้านราคา โดยมีกลยุทธ์ทางการตลาดหลักๆ ดังนี้

1. ยินหยัดในการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อคงคุณภาพที่ลูกค้าวางใจ

กว่าทศวรรษที่ผ่านมาบริษัทได้วางตำแหน่งของบริการอินเทอร์เน็ตโดยมุ่งเน้นเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูง (Premium Service) เพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าองค์กร แม้บริษัทจะขยายงานสู่บริการไอซีทีแบบครบวงจรที่ต่อยอดมาจากธุรกิจหลักเดิมคือบริการอินเทอร์เน็ต บริษัทก็ยังยึดมั่นที่จะเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า ใช้ความเชี่ยวชาญและความรับผิดชอบต่อการบริการทั้งก่อนและหลังในระดับที่ลูกค้าสามารถสัมผัสได้ถึงคุณภาพ

2. มุ่งพัฒนาคุณภาพสินค้าบริการ และมีโซลูชันที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร

บริษัทมุ่งมั่นในการบริหารชุมสายอินเทอร์เน็ตทั้งในประเทศและต่างประเทศ (Internet Exchange) ให้เพียงพอต่อการเติบโตทางธุรกิจและการใช้งานของลูกค้า พร้อมทั้งร่วมมือกับพันธมิตรในการพัฒนาประสิทธิภาพโครงข่ายทั้งใน

ประเทศและนอกประเทศอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทยังได้ร่วมมือกับพันธมิตรด้านผลิตภัณฑ์ไอซีทีที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล ในการที่จะพัฒนาโซลูชันที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยมีการควบคุมคุณภาพ ISO9001 ระบบมาตรฐานความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO27001 และได้มาตรฐานตามระบบบริหารงานบริการสารสนเทศ ISO 20000 ที่มีการกำหนดตัววัดและการติดตามผลที่ชัดเจน

3. รักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

บริษัทมุ่งสร้างเสริมความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยนอกจากตอบสนองความต้องการใช้งานได้อย่างครอบคลุมแล้ว ยังจัดให้มีบริการด้านเทคนิคแก่ลูกค้าองค์กรในเชิงรุก เช่น การเป็นที่ปรึกษาหรือแก้ไขปัญหาด้านไอซีทีเบื้องต้น โดยการจัดสัมมนาให้ความรู้ทางด้านเทคโนโลยีต่างๆ ให้กับลูกค้าทั่วประเทศ การเข้าเยี่ยมลูกค้าเป็นประจำ และตรวจสอบความพึงพอใจของลูกค้าด้วยการสำรวจวิจัย

4. ร่วมมือกับพันธมิตร เพื่อให้รองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย

บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีและเปิดกว้างกับพันธมิตรทั้งในประเทศและต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ หรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ไอซีทีระดับโลกต่างๆ ราย โดยไม่ยึดติดกับรายใดรายหนึ่ง เพราะบริษัทคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นหลักเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และเหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า

5. พัฒนาบุคลากรผู้เชี่ยวชาญด้านไอซีที

สิ่งสำคัญที่สุดคือ การพัฒนาบุคลากรด้านไอซีที ซึ่งบริษัทมีวิศวกรและผู้เชี่ยวชาญจำนวนมากที่ดูแลระบบและเครือข่ายขนาดใหญ่ ทั้งยังดูแลฐานลูกค้าที่หลากหลาย โดยบุคลากรของบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงานจริง และมีการสอบวัดความสามารถของบุคลากร มีระบบบริหารจัดการแบบที่มีการกำหนดตัววัดและการติดตามผลที่ชัดเจน ประกอบกับบริษัทมีพันธมิตรที่เป็นเจ้าของเทคโนโลยีคอยให้การสนับสนุนองค์ความรู้เป็นอย่างดีมาโดยตลอด

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นกลุ่มลูกค้าองค์กรที่ใช้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ โดยลูกค้ากลุ่มนี้ต้องการทั้งคำปรึกษาทั้งก่อนการให้บริการ และบริการหลังการขายที่ไว้วางใจได้เพื่อให้ธุรกิจดำเนินอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ จึงให้ความสำคัญต่อคุณภาพและประสิทธิภาพของบริการมากกว่าราคา และมีแนวโน้มที่จะใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

เนื่องจากบริการของบริษัทครอบคลุมทั้งบริการอินเทอร์เน็ต บริการไอซีที และบริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ ดังนั้น กลุ่มเป้าหมายของบริษัทจึงมีความหลากหลายและกระจายอยู่ในธุรกิจต่างๆ เช่น กลุ่มลูกค้าที่มีสาขาต้องการใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการสื่อสารระหว่างสาขา กลุ่มลูกค้าที่ให้บริการอีคอมเมิร์ซต้องการใช้บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ กลุ่มลูกค้าที่ติดต่อกิจการกับต่างประเทศต้องการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องต้องการทำระบบสำรองอยู่ต่างประเทศที่ กลุ่มลูกค้าที่มีระบบภายในดีอยู่แล้วแต่ต้องการนำระบบคลาวด์ คอมพิวติ้ง มาใช้เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการลงทุนทางด้านฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ กลุ่มลูกค้าที่ต้องการติดตั้งระบบไร้สายเพื่อให้บริการลูกค้า กลุ่มลูกค้าที่มีบริษัทแม่ที่ต่างประเทศติดตั้งระบบการประชุมทางไกลผ่านระบบวิดีโอ (Video Conference) พร้อมเครือข่ายต่างประเทศประสิทธิภาพสูง กลุ่มลูกค้าที่ติดตั้งกล้องวงจรปิดที่คลังสินค้าหรือสำนักงานพร้อมมอนิเตอร์ผ่านอินเทอร์เน็ต หรือแท็บเล็ต สมาร์ทโฟน ฯลฯ

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

การขายตรง เป็นช่องทางการจำหน่ายหลักของบริษัท โดยมีทีมขายและทีมงานวิศวกรประจำอยู่ในกรุงเทพฯ และภูมิภาคหลักของประเทศ ที่จะคอยให้คำปรึกษาแนะนำแก่ลูกค้ากลุ่มองค์กร

นอกจากการเยี่ยมชมลูกค้าโดยพนักงานขายตรงของบริษัทแล้ว บริษัทยังมีวารสารและอีเมลแจ้งข่าวส่งถึงลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง มีการจัดกิจกรรมสำหรับลูกค้าองค์กรตลอดทั้งปี ทั้งในกรุงเทพฯ และจังหวัดหลัก กิจกรรมจัดขึ้นโดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัทและพันธมิตรทั้งในประเทศและต่างประเทศ เน้นงานสัมมนาเทคโนโลยีหรือความรู้ใหม่ๆ จากประสบการณ์การให้บริการจริงหรือจากผู้เชี่ยวชาญที่เป็นพันธมิตร หรือการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อให้ได้มาซึ่งองค์ความรู้ที่นำไปใช้งานได้จริง นอกจากนี้จะได้มาซึ่งความมั่นใจและความเชื่อมั่นของลูกค้าในระยะยาวแล้ว ลูกค้าที่เข้าร่วมสัมมนายังเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจจริงและนำมาสู่โอกาสการสร้างยอดขายเพิ่ม

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

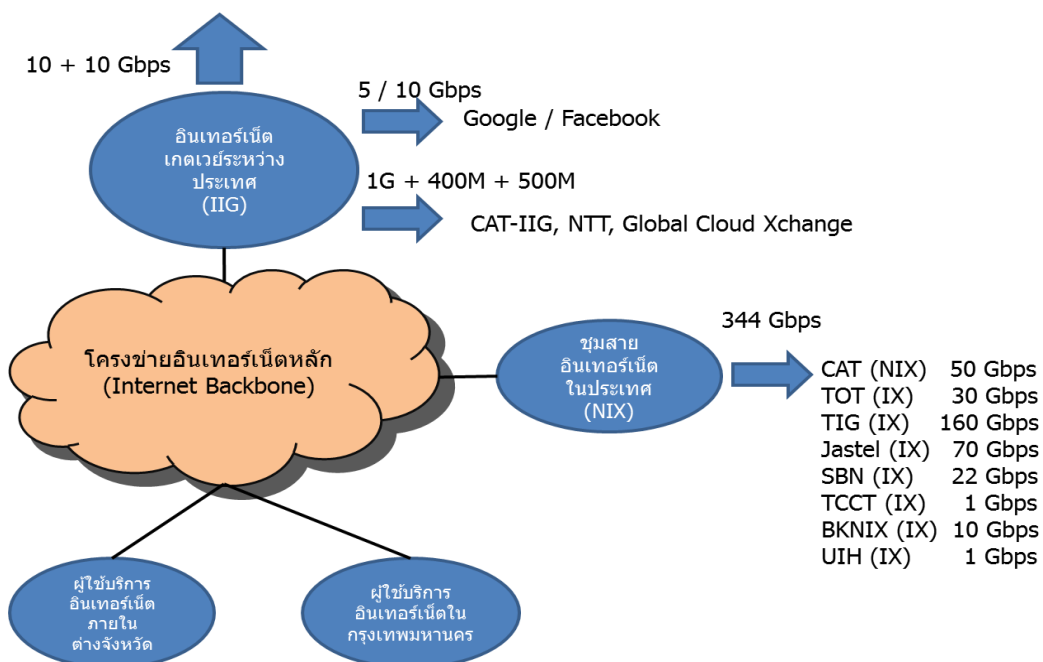
ปัจจุบันบริษัทมีที่เปิดกว้างพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ทั้งพันธมิตรที่เป็นเจ้าของเครือข่าย พันธมิตรที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ ICT หลักๆของโลก ตลอดจนตัวแทนจำหน่ายในประเทศ บริษัทจึงมีศักยภาพในการเสนอบริการที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าองค์กรแต่ละราย

ลักษณะของโครงสร้างพื้นฐาน

โครงสร้างพื้นฐานที่เป็นโครงข่ายซึ่งใช้ในการให้บริการอินเทอร์เน็ตของบริษัท ประกอบด้วยส่วนหลักดังต่อไปนี้

- โครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลัก (Internet Backbone)
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange)
- อินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ (IIG : International Internet Gateway)

SINGTEL, PCCW, TELSTRA, STARHUB, TATA,
TI SPARKLE, BHARTI AIRTEL, TELIA CARRIER



โครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลัก (Internet backbone)

โครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลักของบริษัทประกอบด้วยจุดซึ่งติดตั้งอุปกรณ์เครือข่าย และระบบคอมพิวเตอร์ที่ให้บริการอินเทอร์เน็ตหลัก 3 แห่ง ได้แก่ 1. IDC ที่อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ ชั้น 4 ถนนรัชดาภิเษก 2. IDC ที่ชั้น 16 อาคาร กสท. โทรคมนาคม ถนนเจริญกรุง และ 3. IDC ที่อาคาร The Cloud ถนนรัชดา-รามอินทรา โดยมีโครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลักเชื่อมทุกจุด คือ เชื่อมต่อกับโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงระหว่างอาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ กับอาคาร กสท. โทรคมนาคม ที่ความเร็ว 30 Gbps พร้อมระบบสำรอง เชื่อมต่ออาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ กับอาคาร The Cloud ที่ความเร็ว 100 Gbps พร้อมระบบสำรอง และเชื่อมต่ออาคาร The Cloud กับอาคาร กสท. โทรคมนาคม ที่ความเร็ว 30 Gbps พร้อมระบบสำรอง

นอกจากนั้น บริษัทยังมีการทำสัญญาเช่าวงจรรีสื่อสัญญาณความเร็วสูงภายในประเทศ ดังต่อไปนี้

สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าวงจรรีสื่อสัญญาณความเร็วสูงภายในประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

- บริษัท ซุปเปอร์บรอดแบนด์ เน็ตเวิร์ค จำกัด จำนวน 8 วงจร ความเร็วรวม 257 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้บริการขั้นต่ำ
- บริษัท ซิมโฟนี่ คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) จำนวน 5 วงจร ความเร็วรวม 105 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้บริการขั้นต่ำ
- บริษัท อินเทอร์เน็ตไทย เทเลคอม จำกัด (มหาชน) จำนวน 9 วงจร ความเร็วรวม 290 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้บริการขั้นต่ำ

ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange)

บริษัทได้จัดตั้งและให้บริการชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange หรือ NIX) เพื่อเป็นจุดเชื่อมต่อของอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (Domestic Internet) ถึงผู้ให้บริการชุมสายภายในประเทศรายอื่นๆ และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตรายอื่น ๆ เพื่อให้ผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลภายในประเทศได้รวดเร็ว โดยการเชื่อมต่อระหว่างชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศของทั้ง 6 บริษัทด้วยความเร็วรวม 344 Gbps โดยไม่กำหนดระยะเวลา ดังต่อไปนี้

- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 50 Gbps ซึ่งเชื่อมต่อไปยังผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตภายในประเทศรายอื่นๆ
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 30 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ทูอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 160 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท จัสเทล จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 70 Gbps

- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ซุปเปอร์บรอดแบนด์ จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้ว ความเร็วสูงที่ความเร็ว 22 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ที.ซี.ซี. เทคโนโลยี จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้ว ความเร็วสูงที่ความเร็ว 1 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท บีเค นิคส์ จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 10 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ยูไนเต็ด อินฟอรมชั่น ไฮเวย์ จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 1 Gbps

อินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ (IIG : International Internet Gateway)

บริษัทลงทุนในอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ และวางจรรยาบรรณอย่างต่อเนื่องเพื่อขยายการเชื่อมต่อของวงจรระหว่างประเทศ เพื่อรักษาประสิทธิภาพในการเชื่อมต่อไปยังโครงข่ายอินเทอร์เน็ตในต่างประเทศให้สูง

ในปัจจุบันบริษัทมีวงจรรวมความเร็วสูง 10 Gbps จำนวน 2 วงจรเชื่อมต่อกรุงเทพมหานครไปยังประเทศสิงคโปร์เพื่อเชื่อมต่อวงจรอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศไปยังผู้ให้บริการ IP Transit เพื่อให้สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและครอบคลุมพื้นที่ทั่วโลก นอกจากนี้ บริษัทยังมีวงจรรวมความเร็วสูง 1 วงจรขนาด 5 Gbps ใช้ได้สูงสุด 10 Gbps เชื่อมต่อกับ Google & Facebook ที่ประเทศมาเลเซียด้วย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ

การเชื่อมต่อกับผู้ให้บริการ IP Transit ที่สิงคโปร์ มีดังต่อไปนี้

- บริษัท Singapore Telecommunications Ltd. ที่ความเร็ว 600 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps)
- บริษัท TELSTRA ที่ความเร็ว 400 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps)
- บริษัท PCCW Global ที่ความเร็ว 1 Gbps (ใช้ได้สูงสุด 2 Gbps)
- บริษัท TATA Communications ที่ความเร็ว 300 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps)
- บริษัท TATA (Euro-Direct) ที่ความเร็ว 100 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 200 Mbps)
- บริษัท Telecom Italia Sparkle ที่ความเร็ว 200 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 500 Mbps)
- บริษัท Telia Carrier ที่ความเร็ว 100 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 500 Mbps)
- บริษัท Bharti Airtel ที่ความเร็ว 100 Mbps
- บริษัท StarHub Ltd ที่ความเร็ว 100 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 200 Mbps)

นอกจากนั้น เพื่อเป็นการเสริมสร้างประสิทธิภาพและความมั่นคงของเครือข่าย บริษัทมีการเชื่อมต่อช่องสัญญาณอินเทอร์เน็ตไปยังบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ที่ความเร็ว 1 Gbps (โดยใช้ได้สูงสุด 2 Gbps หรือสามารถเพิ่มความเร็วเป็นการชั่วคราวได้สูงสุด 10 Gbps เมื่อบริษัทร้องขอ) และเชื่อมต่อไปยังบริษัท NTT (ประเทศไทย) ที่ความเร็ว 400 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps) และเชื่อมต่อไปยังบริษัท Global Cloud Xchange (ประเทศไทย) ที่ความเร็ว 300 Mbps ด้วย

โอกาสทางธุรกิจ

บริษัทเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจเข้าไปยังกลุ่มลูกค้าองค์กรที่มีการลงทุนด้านไอซีที เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และในขณะเดียวกันก็ต้องใช้ระบบไอทีอย่างมั่นใจ ไม่ต้องกังวลในเรื่องต่างๆ เกี่ยวกับเทคโนโลยี อาทิ เรื่องภัยพิบัติ เหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน นอกจากนี้บริษัทจะยังคงมุ่งเน้นพัฒนาสินค้าและบริการตอบสนองการใช้งานของลูกค้ากลุ่มองค์กรเป็นสำคัญแล้ว บริษัทยังขยายฐานลูกค้าไปสู่บุคคลธรรมดา (ผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม) และผู้ประกอบการขนาดกลาง และขนาดเล็กด้วย

- **ICT Service** เป็นบริการแบบครบวงจรทั้งอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีข้อกำหนดด้านบุคลากร แม้สภาพเศรษฐกิจจะชะลอตัว แต่การใช้งานระบบไอซีทีที่ยังคงสูงขึ้น จากการแพร่หลายของการใช้อินเทอร์เน็ตผ่านมือถือหรือแท็บเล็ต และความนิยมในการใช้สื่อสังคมออนไลน์ ทำให้ลูกค้ากลุ่มองค์กรจำเป็นต้องขยายการลงทุนด้านไอซีทีเพื่อรองรับปริมาณการใช้งานที่เพิ่มมากขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น การที่รัฐบาลได้ขับเคลื่อนนโยบาย Digital Economy ซึ่งรวมถึงการเสนอพระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ ยิ่งน่าจะส่งผลให้ลูกค้ากลุ่มองค์กรขยายการลงทุนด้านไอซีทีเพิ่มเติมในอนาคตอันใกล้ โดยเฉพาะในส่วนของ Cloud Computing และ Security จะมีผลให้ลูกค้ากลุ่มองค์กรยังมีการลงทุนด้านไอซีทีอย่างต่อเนื่องในระยะยาว ซึ่งบริษัทร่วมมือกับพันธมิตรชั้นนำทั้งในและต่างประเทศเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าระดับต่างๆ
- **Data Center (DC)** เป็นบริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ที่มีอัตราการเติบโตสูง เพราะประเทศไทยยังมีความต้องการไม่มาก และเริ่มมีปัญหายุ่งยาก จึงมีความต้องการในการย้ายระบบเซิร์ฟเวอร์ที่อยู่ในสำนักงานไปยังศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ที่สามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่องและปลอดภัย ประกอบกับการขยายตัวของบริการออนไลน์ เครือข่ายโซเชียล รายการแบบดิจิทัล ตลอดจนการส่งเสริมระบบเศรษฐกิจดิจิทัลโดยภาครัฐ จึงมีแนวโน้มความต้องการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์จากทั้งภาครัฐและเอกชนมากขึ้น
- **Cloud Computing** เป็นบริการในลักษณะเช่าใช้งานการประมวลผลหรือแอปพลิเคชันต่างๆ ทั้ง Infrastructure as a Service (Virtual Server และ Cloud Storage) และ Software as a Service (Online Business Software) แม้ว่าบริการนี้ ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นในประเทศไทย แต่ก็มีแนวโน้มเติบโตสูงชันมาก และเป็นตลาดที่ใหญ่ที่จะมาทดแทนการซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ โดยบริษัทได้ร่วมมือกับพันธมิตร นอกจากที่บริษัทได้มีการพัฒนาระบบและให้บริการเองอยู่แล้ว บริษัทได้ร่วมกับพันธมิตรหลายราย ทดลองให้บริการแก่ลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม เช่น ซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรม ซอฟต์แวร์บริหารการขาย (CRM) ซอฟต์แวร์บัญชี ซอฟต์แวร์ระบบขายหน้าร้าน (POS) ซอฟต์แวร์บริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) ซอฟต์แวร์บริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (ERP) ฯลฯ ซึ่งบริษัทจะได้พัฒนาปรับปรุงบริการเพิ่มเติม เพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคตต่อไป
- **อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับกลุ่มคอนโดมิเนียม** เป็นบริการที่บริษัทเริ่มให้บริการตั้งแต่ต้นปี 2557 ปัจจุบันมีให้บริการ กว่า 250 คอนโดมิเนียม ส่วนใหญ่จะเป็นคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ ชั้นใน หรือเลียบริมแนวรถไฟฟ้าที่มีคอนโดมิเนียมหนาแน่น ถือเป็นทางเลือกหนึ่งแก่ผู้บริโภคที่ต้องการบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในราคาที่สมารถเข้าถึงได้ง่าย และมีคุณภาพ

❖ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน)

บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) ผู้นำด้านฐานข้อมูลธุรกิจสื่อกลางเชื่อมผู้ซื้อและผู้ขายครบวงจร ได้สร้างฐานข้อมูลสินค้าและบริการทุกประเภท ทั้งกลุ่มธุรกิจและอุตสาหกรรม Business to Business (B2B), กลุ่มอุปโภคบริโภคภาคครัวเรือน Business to Consumer (B2C) และส่วนงานราชการครอบคลุมทั่วประเทศ นอกจากนั้น ได้พัฒนาบริการให้ก้าวทันธุรกิจยุคดิจิทัลอย่างครบวงจร รองรับการใช้งานผ่านสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต (Mobile Responsive) จึงเป็นทรัพยากรที่ทรงคุณค่าในการพัฒนาสายผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อตอบสนองตลาดได้อย่างหลากหลาย ภายใต้แบรนด์ “ไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส” และมุ่งพัฒนามลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองการเปลี่ยนแปลงเข้าสู่ยุคดิจิทัล และเป็นหนึ่งในผู้นำด้านบริการข้อมูล เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัล ภายใต้นโยบายไทยแลนด์ 4.0 ของภาครัฐ อันจะนำไปสู่ความยั่งยืนทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคอาเซียน (AEC) และเคียงข้างผู้ประกอบการ SME ด้วยบริการครบวงจร

บริการหลักของทีเอ็มซี ดังนี้

1. ธุรกิจสิ่งพิมพ์

- **สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส** กลุ่มผลิตภัณฑ์สมุดหน้าเหลือง “ไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส” ประกอบด้วย
 - สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส ฉบับกรุงเทพ – ภาษาไทย แบ่งเป็น 4 ฉบับ แยกตามโซน โดยแจกจ่ายแก่ธุรกิจและที่พักอาศัยในกรุงเทพและปริมณฑล
 - สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส ฉบับกรุงเทพ – ภาษาอังกฤษ สำหรับนักธุรกิจและชาวต่างชาติที่พำนักในเมืองไทย
 - สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส ฉบับภูมิภาค แจกจ่ายแก่ธุรกิจและที่พักอาศัยครอบคลุมทั้ง 5 ภาคทั่วประเทศ รวม 20 ฉบับ ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออก และภาคใต้
 - DVD สมุดหน้าเหลือง ที่รวบรวมข้อมูลสมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส ทุกฉบับไว้ในแผ่นเดียว ไม่ว่าจะเป็น ฉบับกรุงเทพ – ไทย ฉบับกรุงเทพ – ภาษาอังกฤษและฉบับภูมิภาค
- **Factory Supply Guide** หนังสือแจกฟรีรายปี ที่รวบรวมสินค้าและบริการทางอุตสาหกรรม เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ ภายในโรงงาน รวมถึงผู้ให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรม
- **Builder and Construction Guide** หนังสือแจกฟรีรายปี ที่รวบรวมสินค้าและบริการสำหรับงานก่อสร้าง เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมา บริษัทก่อสร้าง บริษัทขายเครื่องมือ อุปกรณ์เกี่ยวกับการก่อสร้างและงานบริการด้านการก่อสร้างที่เกี่ยวข้อง

2. ธุรกิจบริการด้านเสียง

- 1188 คอลเซ็นเตอร์ “ศูนย์สอบถามข้อมูลธุรกิจ 1188” ตอบสนองความต้องการของคุณด้วยบริการสอบถามหมายเลขโทรศัพท์ของธุรกิจ ร้านค้า และบุคคลทั่วประเทศไทย ครอบคลุมทุกหมวดสินค้า บริการ

และอีกหลากหลายข้อมูลในชีวิตประจำวัน ที่จะช่วยให้ชีวิตของคุณสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น โดยพนักงานที่ผ่านการอบรมอย่างมืออาชีพ ให้บริการสนทนาทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

- **บริการข้อมูลทางเสียงผ่านระบบโทรศัพท์** ภายใต้ชื่อ “2Get & 2Load” เป็นบริการข้อมูลข่าวสารความบันเทิงในรูปแบบเสียงที่รองรับได้ตลอด 24 ชั่วโมง ผ่านทั้งโทรศัพท์พื้นฐานและโทรศัพท์เคลื่อนที่เพียงโทร 1900 222 XXX (บริการ 2Get2Load) และ Infotainment *49XXX (บริการ Infotainment) อาทิ บริการพยากรณ์ดวงชะตาสดๆ กับทีมหมอดูชื่อดัง คำพยากรณ์ด้านเนื้อคู่ – ความรัก ตรวจผลสลากกินแบ่งรัฐบาล – ออมสิน และ ธกส. บริการรายงานผลและโปรแกรมการแข่งขันกีฬา บริการฟังเสียงพากย์มวยจากสนามเรื่องสยองขวัญ รวมทั้งอีกหลากหลายข้อมูลความบันเทิงในบริการอื่นๆ อีกมากมายผ่าน SMS อาทิ ดวงรายวัน ข้อมูลวิเคราะห์โปรแกรมกีฬา การออกสลากกินแบ่ง และข่าวสารแบบทันทั่วทั้ง

3. บริการด้านออนไลน์

- **www.yellowpages.co.th** สื่อกลางแหล่งรวมข้อมูลธุรกิจสินค้าและบริการ ช่วยสร้างโอกาสทางธุรกิจ สะดวกค้นพบบนโลกดิจิทัลได้ง่ายขึ้น สอดคล้องกับทิศทางดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy) รองรับการใช้งานผ่านสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต (Mobile Responsive) ตอบรับความต้องการการซื้อขายสินค้าผ่านโลกออนไลน์ในยุคปัจจุบันจากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป จึงทำให้ www.yellowpages.co.th มีผู้เข้าใช้งานกว่า 85 ล้านครั้งต่อปี หรือเฉลี่ย 200,000 ครั้งต่อวันจากผู้ใช้งานเฉลี่ย 77,000 คนต่อวัน และเป็นเว็บไซต์ติดอันดับ 1 ใน 5 ของหมวดธุรกิจจาก Truehits.net มาอย่างต่อเนื่อง โดยให้บริการโฆษณาออนไลน์ครบวงจร อาทิ
 - **Landing Page และ Microsite** หน้าแสดงข้อมูลสินค้าและบริการของผู้ลงโฆษณา ด้วยรูปแบบหน้าเว็บเพจที่หลากหลายสไตล์โดยแสดงข้อมูลบริษัท โลโก้ รูปภาพสินค้าและบริการ คลิปวิดีโอแผนที่ ฯลฯ มีระบบการจัดการด้วยตัวเอง ง่ายและสะดวกใช้งาน สามารถเปลี่ยนแปลงแก้ไขรายละเอียดสินค้าและบริการได้ตลอดเวลา
 - **Online Catalog** โชว์รูมสินค้าและบริการในรูปแบบแคตตาล็อกออนไลน์บน www.yellowpages.co.th ที่แสดงรูปภาพสินค้าและบริการของคุณอย่างชัดเจน พร้อมรายละเอียดครบถ้วน ทำให้ชีวิตคุณสะดวกรวดเร็ว และประหยัดเวลาในการซื้อขาย ผ่านช่องทางการค้นหาด้วยคำที่ต้องการ และการแสดงผลการค้นหาแบบแคตตาล็อกออนไลน์สินค้าแสดงผลที่ด้านบน
 - **AdSearch** เครื่องมือการตลาดออนไลน์ในรูปแบบ Search Engine โดยเมื่อค้นหาจากคำ (Keyword) จะถูกแสดงภาพ Banner ของผู้ซื้อโฆษณาบริเวณบนสุดของหน้าผลการค้นหา เสมือนนำสินค้าที่ลูกค้าต้องการไปวางตรงหน้า สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน
 - **YellowPages Map Search** เมื่อมีการค้นหาข้อมูลจากหน้า “แผนที่” บน www.yellowpages.co.th ผลการค้นหาจะแสดงภาพสินค้าและบริการบนแผนที่ พร้อมคลิกไปยัง Landing Page ของธุรกิจนั้นได้ทันที

- **AdBanner** การลงโฆษณาที่หน้าเว็บไซต์ www.yellowpages.co.th อยู่ในตำแหน่งที่โดดเด่นสะดุดตา ดึงดูดให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าและบริการ
- **Priority Listing** ตำแหน่งโฆษณาสุดพิเศษ ที่ทำให้ผู้ลงโฆษณาโดดเด่นสะดุดตาว่าผลการค้นหาปกติ ดึงดูดให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าและบริการได้ง่าย ปรากฏอยู่ในหน้าของผลการค้นหา
- **Thailand YellowPages Mobile Application** ผู้ใช้งานสามารถค้นหาข้อมูลธุรกิจได้สะดวกรวดเร็วทุกที่ ผ่านสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตในรูปแบบข้อมูลธุรกิจทั่วไป แผนที่ร้านค้า หมายเลขโทรศัพท์ จุกเงิน พร้อมทั้งโปรโมชันสินค้าและบริการ โดยสามารถโทรออกได้ทันที ง่ายสะดวกยิ่งขึ้น รองรับทั้ง iOS และ Android
- **TYPLive E-mail** สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับธุรกิจ ด้วย Email Account @typlive.com ที่ช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือมากกว่า Free Email ทั่วไป ใช้งานผ่านโทรศัพท์มือถือได้ เพิ่มความคล่องตัวทางธุรกิจ ไม่พลาดทุกการติดต่อ
- **TYPLive Connect (Chat)** อีกหนึ่งช่องทางการบริการ ที่อำนวยความสะดวกให้กับผู้ลงโฆษณา สามารถพูดคุยติดต่อโดยตรงกับผู้สนใจซื้อสินค้าและบริการของคุณได้ทันที ผ่านระบบสนทนาออนไลน์
- www.ROI.com แหล่งรวบรวมร้านอาหารอร่อยทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด พร้อมรีวิวและคู่มือส่วนลดมากมาย ผ่านเว็บไซต์และ Mobile Application ที่รองรับทั้ง iOS และ Android

4. บริการด้านที่ปรึกษาทางธุรกิจ

- **Enterprise Business Management Solutions** หรือ EBMS ให้บริการด้านระบบบริหารจัดการสินค้าขนาดใหญ่ ช่วยจัดการสินค้าได้มากถึง 1 ล้านรายการ พร้อมเชื่อมต่อสู่โลกออนไลน์ ไปยังเครือข่ายผู้ซื้อ สาขา คู่ค้าและผู้ผลิตได้ตรงถึงกัน และยังช่วยบริหารจัดการงานขายได้รวดเร็ว แม่นยำ ได้ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ประกอบด้วย 6 โมดูลหลัก ที่จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถให้กับผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจ และเปิดโลกธุรกิจออนไลน์ด้วยระบบ e-Commerce ที่ออกแบบมาพิเศษสำหรับผู้ประกอบการ B2B โดย 6 โมดูลประกอบไปด้วย
 - 1) โมดูล Customers Account Management สำหรับบริหารจัดการกลุ่มลูกค้าและสาขา
 - 2) โมดูล e-Supplier เพื่อบริหารจัดการกลุ่ม Supplier เพื่อบริการการสั่งซื้อหรือสั่งผลิตให้สอดคล้องต่อปริมาณการขายของธุรกิจ
 - 3) โมดูล e-Inventory เพื่อบริหารสินค้าคงคลังให้ถูกต้อง แม่นยำ รวดเร็วในการจัดการยิ่งขึ้น โดยรองรับรายการสินค้ามากกว่าหมื่นรายการ
 - 4) โมดูล Logistics เพื่อบริหารค่าขนส่งและกระบวนการขนส่งให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
 - 5) โมดูล Payment จัดการการชำระเงินและเชื่อมต่อการชำระเงินผ่านระบบออนไลน์
 - 6) โมดูล Analytics เพื่อวิเคราะห์ข้อมูล ยอดขาย แบบ Real-Time

- บริการในด้านการทำการตลาดทางตรง (Direct Marketing) ได้แก่ บริการให้เช่าข้อมูล (Data Rental Service) ให้บริการที่ครบวงจรตั้งแต่การให้บริการเช่า, บริหาร, ปรับปรุง, จัดเตรียมฐานข้อมูลพิมพ์และติดรายชื่อ, จัดส่งและสรุปผลรวมถึงบริการ Outsource Call Center อีกด้วย
- ฝ่ายบริการลูกค้า (Customer Service) พัฒนาไปอีกก้าวเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้ทุกธุรกิจอย่างมืออาชีพแห่งแรกและแห่งเดียว ที่มีบริการใหม่ "ฝ่ายบริการลูกค้า เยลโล่เพจเจส" เราดูแลรับเรื่องและประสานงานระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายผ่านทาง "ขอรายละเอียดเพิ่มเติม" ในโซวรูมสินค้าและบริการ (แคตตาล็อกออนไลน์) บน www.yellowpages.co.th โดยเป้าหมายของบริการใหม่นี้ คือ มุ่งมั่นนำพาผู้ซื้อไปยังผู้ขาย ให้ได้เจรจาทางธุรกิจและซื้อขายสำเร็จได้ในที่สุด เพื่อให้ธุรกิจของคุณไม่พลาดทุกการติดต่อ

5. ธุรกิจบริการคอลเซ็นเตอร์

การให้บริการลูกค้าด้าน Call Center อย่างครบวงจรและมีมาตรฐาน โดยบริษัทที่ว่าจ้างไม่ต้องลงทุนค่าใช้จ่ายระบบ หรือค่าใช้จ่ายพนักงาน โดยเพิ่มขีดความสามารถด้านธุรกิจหรือการตลาดได้ทันที ให้ลูกค้าได้ติดต่อกับบริษัทได้ง่ายขึ้นตลอด 24 ชั่วโมง และสามารถเพิ่มบริการใหม่ๆ ได้ตลอดเวลา โดยได้รับความไว้วางใจทางหลายหน่วยงาน อาทิ ร้านอาหารส่งถึงบ้าน, ธุรกิจประกันชีวิต, สถานทูต, โทรคมนาคม, ซูเปอร์มาร์เก็ต และธุรกิจเข้าซื้อเป็นต้น

โดยแบ่งรูปแบบการให้บริการออกได้เป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ

Inbound Call Centers การให้บริการรับสายจากลูกค้าของท่าน ในเรื่องต่างๆ เช่น

- Customer Service Information, บริการสินค้าและบริการทั่วไป
- Helpdesk (General Information) บริการให้ข้อมูลแก้ไขปัญหาเบื้องต้นให้กับลูกค้า
- Claim/Complain Handling รับเรื่องการร้องเรียนต่างๆ
- Order Taking บริการรับสั่งซื้อสินค้า และบริการต่างๆ

Outbound Call Centers การให้บริการโทรออกหาลูกค้า เช่น

- Tele Sales : การโทรศัพท์ออกไปเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการต่างๆ
- Tele Survey : บริการโทรศัพท์หาลูกค้าเพื่อทำการสำรวจทางด้านการตลาด เช่น สำรวจความพึงพอใจ, การโทรออกไปเพื่อทำการนัดหมายลูกค้าของท่านในเรื่องต่างๆ และอื่นๆ เป็นต้น
- Cross Up Sell by Tele Sales : บริการเสนอขายสินค้าเพิ่มเติม นอกเหนือจากสินค้าและบริการหลักที่ได้นำเสนอลูกค้าไปแล้ว

กิจกรรมทางการตลาดและการแข่งขัน

ทีเอ็มซี ได้ดำเนินการปรับโครงสร้างองค์กรเพื่อให้สอดคล้องกับแผนการปรับตัวไปสู่ธุรกิจดิจิทัล โดยมุ่งหวังพัฒนารูปแบบบริการด้านดิจิทัลที่จะเร่งตอบสนองความต้องการของทั้งภาคธุรกิจและภาคผู้บริโภคทั่วไป ด้วยการปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ อาทิ

ด้านคุณภาพสื่อสิ่งพิมพ์

- โดยมุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์สิ่งพิมพ์แบบเจาะจงเฉพาะกลุ่ม ด้วยรูปแบบหนังสือคู่มือเฉพาะทาง อาทิ Factory Guide Book หนังสือคู่มือรวมผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าและบริการด้านอุตสาหกรรม , Builder & Construction Guide Book แหล่งรวมผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าและบริการด้านก่อสร้าง เพื่อเจาะจงเป็นสื่อกลางให้ผู้ลงโฆษณาและผู้ค้นหาสินค้า
- ปรับปรุงรูปแบบการจัดเรียงหมวดหมู่สินค้าของ สมุดหน้าเหลือง ไทยแลนด์ เอลโลว์เพจเจส เพื่อให้สะดวกใช้งานมากยิ่งขึ้น และปรับขนาดหนังสือให้มีรูปเล่มทันสมัยเหมาะสมแก่การใช้งาน

ด้านคุณภาพสื่อดิจิทัล

- ทีเอ็มซี มีนโยบายเป็นหนึ่งในบริการสำคัญที่จะช่วยผลักดันให้ธุรกิจ SME ในประเทศได้ปรับตัวเข้าสู่ยุคดิจิทัล ด้วยบริการผ่านทางเว็บไซต์ www.yellowpages.co.th ที่ช่วยให้ SME สามารถสร้างเว็บไซต์ของตนเองได้ด้วยงบประมาณที่คุ้มค่า โดยทีเอ็มซี ได้มุ่งพัฒนาฟังก์ชันใหม่ที่จะรองรับการทำธุรกรรมทางออนไลน์มากยิ่งขึ้น อาทิ รองรับการแสดงผลบนมือถือ (Mobile Responsive) , แสดงสินค้าแบบแคตตาล็อกออนไลน์, สร้างใบเสนอราคาได้, สอบถามรายละเอียดสินค้าผ่านระบบได้
- ให้บริการ Customer Service เพื่อเป็นสื่อกลางช่วยประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ลงโฆษณา เพื่อสร้างคุณค่าในการบริการต่อผู้ลงโฆษณาให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด อันจะช่วยเพิ่มอัตราการต่อสัญญาโฆษณา
- พัฒนาบริการด้านดิจิทัลใหม่อย่างต่อเนื่อง ด้วยการเพิ่มการจัดทำระบบบริหารจัดการสินค้าขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ เพื่อรองรับ B2B e-Commerce และสร้างภาพลักษณ์ผู้นำด้าน B2B e-Business

โอกาสและช่องทางการขยายตัวทางธุรกิจ

เนื่องด้วยประเทศกำลังเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจดิจิทัล ภายใต้ต้นนโยบายสนับสนุนจากภาครัฐ จึงเป็นกระแสใหม่ที่สร้างการรับรู้และช่วยผลักดันให้เกิดการตระหนักถึงความจำเป็นต่อการแข่งขันทางธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งนับเป็นโอกาสอันดีต่อทีเอ็มซี ที่เล็งเห็นช่องทางและโอกาสทางธุรกิจ ที่จะเชื่อมโยงผู้ประกอบการให้เกิดการค้าผ่าน www.yellowpages.co.th ซึ่งมีฐานผู้ใช้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง และครอบคลุมธุรกิจทุกหมวดหมู่ ซึ่งทีเอ็มซีมีฐานลูกค้า SME จำนวนมาก ที่สามารถต่อยอดสู่บริการด้านดิจิทัลของทีเอ็มซีอื่นๆ ได้ จึงมีช่องว่างทางธุรกิจอีกมากที่เอื้อให้ทีเอ็มซีสามารถเติบโตต่อไป

❖ กลุ่มบริษัท เอดี เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) (เอดีวี)

เอดีวี เป็นผู้รวบรวมข้อมูลจากเจ้าของข้อมูลหลากหลายประเภท (Content Aggregator) ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลข่าวสาร และสาระบันเทิงผ่านโทรศัพท์ ภายใต้ชื่อว่า Shinee.com และดำเนินธุรกิจบริการข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ ซึ่งเป็นลักษณะของ Web portal ใช้ชื่อว่า Hunsu.com นอกจากนั้นยังเป็นผู้พัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับใช้งานผ่านโทรศัพท์มือถือทั้งแบบสำเร็จรูป และแบบพัฒนาตามความต้องการของ สำหรับลูกค้าองค์กรอีกด้วยด้วยครบวงจร

เอทีวี เป็นผู้ให้บริการข้อมูลข่าวสาร และสารบันเทิง (Content) โดยแบ่งธุรกิจเป็น 2 ประเภท คือ

1. ธุรกิจทางด้าน Mobile Content

เอทีวี ให้บริการในธุรกิจทางด้าน Mobile Content ภายใต้ชื่อ “ชินนี่” ผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทุกๆ ระบบ ไม่ว่าจะเป็น เอไอเอส ดีแทค ทรูมูฟ ทรูมูฟเอช และระบบ Audiotex ซึ่งโทรศัพท์พื้นฐานก็สามารถใช้บริการได้ด้วย โดยมุ่งเน้นในการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าในช่วงอายุ 15 - 50 ปี ซึ่งลูกค้าสามารถใช้บริการได้ใน 2 ลักษณะ คือ

1.1 การดาวน์โหลดบริการเพื่อเก็บไว้ในโทรศัพท์เคลื่อนที่ ผ่านระบบเครือข่ายของโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยการกดหมายเลขบริการผ่านระบบ IVR หรือดาวน์โหลดผ่าน SMS หรือเข้าไปที่ wap site <http://wap.shinee.com> เพื่อดาวน์โหลดบริการผ่าน wap ได้ทันที ทั้งนี้ลูกค้ายังสามารถเข้าไปดาวน์โหลดคอนเทนต์ผ่านเมนูที่ได้ผูกไว้ใน wap portal ของเครือข่ายโทรศัพท์ต่างๆ ที่ลูกค้าใช้งานได้อีกด้วย โดยเมื่อดาวน์โหลดแล้วลูกค้าสามารถชำระค่าบริการผ่านเครือข่ายโทรศัพท์ที่ลูกค้าใช้งานได้ในลักษณะนี้ มีชื่อในการให้บริการดังนี้

- **Shinee Ringtone** บริการเสียงเรียกเข้า ซึ่งมี 2 แบบ คือ เสียงเรียกเข้าแบบเสียงจริง (Truetone Ringtone) และเสียงเรียกเข้าแบบเสียงเพลงจริงแบบเต็มเพลง (Full Song Ringtone) ซึ่งได้รวบรวมเสียงต่างๆ เหล่านี้มาจากค่ายเพลงไทยและต่างประเทศ เพื่อให้ลูกค้าดาวน์โหลดได้ตามความต้องการ
- **Shinee Graphic & VDO Clips** บริการภาพหน้าจอ (Wallpaper) ซึ่งมีทั้งภาพที่เป็นภาพวาดการ์ตูน และภาพถ่าย ซึ่งลูกค้าสามารถดาวน์โหลดเพื่อเก็บไว้ตั้งเป็นภาพพิกหน้าจอ (Screensaver) ของโทรศัพท์เคลื่อนที่ วิดีโอ คลิป เป็นบริการดาวน์โหลด วิดีโอ เพื่อใช้ในการชม และเก็บไว้ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีให้เลือกทั้งแบบการ์ตูน ตลก และจากตัวอย่างภาพยนตร์และละคร
- **Shinee News** บริการข้อมูลข่าวสารเกาะติดทุกเหตุการณ์ ทันทุกกระแส จากสำนักข่าวต่างๆ ที่เป็นผู้ร่วมให้บริการ ในรูปแบบการส่ง SMS
- **Shinee Info Entertain** บริการข้อมูลข่าวสาร กอสลิปไฮโซ และอัปเดตข้อมูลหนัง เพลงใหม่ จากแหล่งข่าวที่เป็นที่รู้จักดี ซึ่งเป็นผู้ร่วมให้บริการในรูปแบบการส่ง SMS หรือเข้าไปอ่านทาง wap
- **Shinee Horoscope** บริการพยากรณ์ดวงชะตาโดยโหรชื่อดัง ซึ่งเป็นผู้ร่วมให้บริการในรูปแบบการส่ง SMS หรือเข้าไปอ่านทาง wap โดยลูกค้าสามารถใช้บริการเป็นครั้ง หรือสมัครสมาชิกบริการผ่านระบบ IVR หรือ SMS หรือ wap
- **Smartphone Application** บริการแอปพลิเคชันสำหรับมือถือ iPhone, iPad, Andriod OS Phone เช่น แอปพลิเคชันดูดวงโดยเทพธิดาพยากรณ์ แอปพลิเคชันเกมส์สำหรับเด็กและผู้ใหญ่ แอปพลิเคชันตีวเตอรสำหรับเข้าสอบสาริต แอปพลิเคชันดูดวงสดแบบเห็นหน้าทั้งลูกค้าและหมอดู และแอปพลิเคชันอื่นๆ อีกมาก

1.2 การฟังบริการผ่านระบบ IVR & Audiotex โดยลูกค้าสามารถเข้าไปใช้งานโดยการโทรเข้าเบอร์โทรตามที่โฆษณาไว้ และทำตามเมนูเพื่อฟังรายละเอียดบริการ ซึ่งในลักษณะนี้มีชื่อในการให้บริการดังนี้

- Audiotex Horoscope บริการพยากรณ์ดวงชะตาโดยนักพยากรณ์ชื่อดัง โดยแบ่งเป็น 2 ลักษณะบริการ คือ พยากรณ์สด (Live Horoscope) และ พยากรณ์ทั่วไป (Non-Live Horoscope)
- Audiotex Lottery บริการข้อมูลผลการออกสลากกินแบ่งรัฐบาล-ธกส.-ออมสิน ที่รวดเร็วและถูกต้อง
- Audiotex Sport บริการข้อมูลเชิงลึกด้านกีฬาหลากหลายประเภททั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีผู้เชี่ยวชาญในแต่ละประเภทกีฬาเป็นผู้ร่วมให้บริการในรูปแบบข้อมูลเสียง (IVR)
- Audiotex Charity สายทานบารมี เป็นบริการที่ท่านเจ้าคุณอลงกตเจ้าอาวาส วัดพระบาทน้ำพุ ตั้งขึ้น สำหรับผู้มีจิตศรัทธาที่ยากทำบุญให้กับผู้ป่วยโรคเอดส์วัดพระบาทน้ำพุ เพียงโทร 1900-222-200
- Audiotex Entertainment บริการข่าวสารความบันเทิงครบวงจร ทั้ง ข่าวดารา กอสซิปไฮโซ และ อัปเดตข้อมูลหนัง เพลงใหม่ แหล่งท่องเที่ยวและที่พัก
- Audiotex SMS บริการข้อมูลฤกษ์งาม ฤกษ์มงคลสำหรับประกอบกิจกรรมต่างๆ โดย นักโหราศาสตร์ ที่มีชื่อเสียงจะส่งข้อมูลฤกษ์ดีให้ลูกค้าที่สมัครใช้บริการทาง SMS ถึงมือลูกค้าผู้ใช้บริการ ทุกวัน

2. ธุรกิจแอปพลิเคชันสำหรับใช้งานผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่สำหรับลูกค้าองค์กร

เอดีวี ให้บริการธุรกิจแอปพลิเคชันสำหรับใช้งานผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่สำหรับลูกค้าองค์กรใน 3 รูปแบบ

- แอปพลิเคชัน Deals ซึ่งเป็นแอปพลิเคชัน แจกของรางวัลฟรีให้กับสมาชิกที่เข้ามาแลกเปลี่ยนค่า โดยสมาชิกจะต้องลงทะเบียนและทำกิจกรรมในแอปพลิเคชันเพื่อสะสมแต้มนำมาแลกของรางวัล โดยถือเป็นช่องทางใหม่ในการสร้างรายได้ให้กับเอดีวีในการขายพื้นที่โฆษณาจากแอปพลิเคชันนี้
- รับประทานแอปพลิเคชันสำหรับใช้งานผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่สำหรับองค์กร
- แอปพลิเคชันสำเร็จรูปสำหรับใช้งานในองค์กร ภายใต้รูปแบบ Office in your hand ซึ่งจะประกอบไปด้วย
 - 1) VERK Application เป็นแอปพลิเคชันสำหรับใช้ในการสื่อสารภายในองค์กร
 - 2) Online Memo เป็นแอปพลิเคชันสำหรับขออนุมัติต่างๆผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยใช้งานได้ทั้งผู้ขออนุมัติและผู้มีสิทธิอนุมัติ
 - 3) Online Recruitment เป็นแอปพลิเคชันสำหรับขออนุมัติรับบุคลากรผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยใช้งานได้ทั้งผู้ขออนุมัติและผู้มีสิทธิอนุมัติ
 - 4) Online Leave เป็นแอปพลิเคชันสำหรับขออนุมัติลาหยุดงานผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยใช้งานได้ทั้งผู้ขออนุมัติและผู้มีสิทธิอนุมัติ
 - 5) Online Meeting Room Reservation เป็นแอปพลิเคชันสำหรับจองห้องประชุมผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่
 - 6) Online Poll/Survey เป็นแอปพลิเคชันทำการสำรวจความนิยมผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่

3. ธุรกิจเว็บไซต์

เอสดีวี ให้บริการธุรกิจทางด้านเว็บท่า (Web portal) ภายใต้ชื่อ www.hunsa.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์ให้บริการข้อมูลแก่ลูกค้าช่วงอายุ 10 - 35 ปี ซึ่งมีบริการดังต่อไปนี้

- **ข้อมูลข่าวสารและสารบันเทิง** ให้บริการข้อมูลข่าวสารแบบเกาะติดทุกกระแสแบบทันทั่วทั้งที่ โดยรวบรวมจากแหล่งข่าวต่างๆ เช่น จากเว็บไซต์หนังสือพิมพ์ต่างๆ และจากทีมงานข่าวของหรรษา ซึ่งในส่วนนี้ไม่คิดค่าบริการลูกค้า
- **เว็บบอร์ดหรือกระดานสนทนา** ซึ่งเป็นบริการเว็บบอร์ดที่เปิดกว้างในการให้เข้ามาแสดงความคิดเห็นในนานาทัศนะเรื่องต่างๆ ซึ่งในส่วนนี้ไม่คิดค่าบริการลูกค้า
- **สื่อโฆษณา** บริการแบนเนอร์โฆษณาบนหน้าเว็บไซต์หรรษาที่มีประสิทธิภาพบนเว็บไซต์หรรษาที่มีผู้เข้าชมกว่า 100,000 คนต่อวันซึ่งมีหลากหลายราคา ขึ้นอยู่กับตำแหน่งของ banner โดยลูกค้าของบริการในส่วนนี้คือ บริษัท และร้านค้าต่างๆ ที่ต้องการประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการผ่านแบนเนอร์ของหรรษา

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

จากแนวโน้มการเติบโตตั้งแต่ปี 2547 ของธุรกิจบริการเสริมของโทรศัพท์เคลื่อนที่ทำให้มีผู้ประกอบการจากต่างประเทศรวมทั้งผู้ประกอบการในประเทศเข้ามาดำเนินธุรกิจนี้เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก แต่ด้วยการบริหารจัดการ และการวางแผนการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ เอสดีวี สามารถรักษฐานลูกค้าไว้ได้อย่างเหนียวแน่น โดยมีวิธีการต่างๆ ดังนี้

- รักษามาตรฐานของบริการด้วยความซื่อสัตย์ ไม่ทำการหลอกลวงลูกค้า ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในการใช้บริการ
- บริหารต้นทุนในการทำการตลาด โดยเน้นการใช้สื่ออย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และเข้าถึงลูกค้าตรงมากขึ้น
- มุ่งเน้นบริการที่สร้างความพึงพอใจและตรงกับความต้องการของลูกค้า (Life Style) โดยการออกแบบบริการประเภทสมาชิกรายเดือน และประเภทบุฟเฟต์ เพื่อให้ลูกค้าคุ้มค่าและประหยัดค่าใช้จ่าย
- มีพันธมิตรที่แข็งแกร่งในกลุ่มอินทัช ในการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายและการดำเนินการตลาด เช่น การประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ โฆษณาไลฟ์ ผ่านบัตร วัน พูล คอล เป็นต้น
- พัฒนาบริการใหม่ๆ และขยายตลาดสู่ลูกค้าองค์กร

กลยุทธ์การตลาด

เอสดีวีมุ่งเน้นการให้บริการด้วยความรวดเร็วและถูกต้อง ในราคาที่ยุติธรรม และบริการหลังการขายเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้า ไม่มีนโยบายมุ่งเน้นในเรื่องของการตลาดแบบหลอกลวงและการเอาเปรียบลูกค้า โดยมีกลยุทธ์ต่างๆ ดังนี้

1. มุ่งเน้นคุณภาพและบริการ

เอสดีวีมีนโยบายในเรื่องของความใหม่ของข้อมูลที่น่าสนใจให้กับลูกค้า ซึ่งจะต้องทันเหตุการณ์และเกาะกระแสความนิยม รวมถึงความหลากหลายของข้อมูล เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนในที่เดียว

นอกจากนี้ทางเอทีวียังเน้นในเรื่องของการตรวจสอบคุณภาพของบริการดาวเทียมโพลีและบริการแอปพลิเคชันทุกประเภท เพื่อให้ถึงมือลูกค้าอย่างรวดเร็วและถูกต้องอีกด้วย

2. บริการหลังการขาย

ธุรกิจการให้บริการดาวเทียมโพลีข้อมูลผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่และแอปพลิเคชัน สิ่งที่สำคัญเป็นอันดับต้นๆ คือ ระบบ Customer service ที่สามารถให้คำแนะนำบริการ และแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้อย่างละเอียด และรวดเร็ว ดังนั้น เอทีวี จึงมุ่งเน้นในส่วนของการ Customer service โดยที่มีหน่วยงาน Call Center ซึ่งสามารถให้บริการตอบคำถามอย่างมีประสิทธิภาพ

3. สร้างรูปแบบบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง

เอทีวีได้พัฒนารูปแบบการบริการที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการ และความนิยมของกลุ่มเป้าหมาย โดยมุ่งเน้นพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

4. การตลาดแบบเจาะจง

เอทีวีเน้นการทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบการดาวเทียมโพลี ด้วยระบบฐานข้อมูลลูกค้าที่มีการจัดสรรและวิเคราะห์แบ่งแยกตามพฤติกรรมลูกค้า จึงสามารถทำการตลาดและส่งเสริมการขายเจาะตรงถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังมุ่งเน้นในการเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานให้กับกลุ่มลูกค้าองค์กร

โอกาสทางธุรกิจ

ด้วยธุรกิจทางด้านโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงและรวดเร็วต่อเนื่อง ด้วยการเปิดเสรีโทรคมนาคม และเทคโนโลยีที่รวดเร็ว ปัจจุบันโลกแห่งข้อมูลข่าวสารได้พัฒนาไปอย่างก้าวไกล ประกอบกับราคาของโทรศัพท์เคลื่อนที่ถูกลงมาก ทำให้จำนวนผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เติบโตเพิ่มมากขึ้น เอทีวีจึงเล็งเห็นว่าธุรกิจการให้บริการข้อมูลผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีอนาคตอีกยาวไกล ดังนั้น เอทีวี จึงมีแผนพัฒนารูปแบบบริการใหม่ๆ มากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค การให้บริการเสริมของโทรศัพท์เคลื่อนที่จึงเป็นอีกหนึ่งบริการที่ทำให้คุณได้รับความสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์บ้านหรือโทรศัพท์มือถือ เพียงกดหมายเลขตามเมนู คุณก็จะได้รับข้อมูลและความบันเทิงทางเสียงที่หลากหลาย ตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการเติมสีสันในชีวิตให้สนุกมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้เอทีวียังมีแผน พัฒนาบริการสำหรับลูกค้าองค์กรในรูปแบบแอปพลิเคชันสำเร็จรูป ซึ่งกลุ่มลูกค้าองค์กรมีแนวโน้มในการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น เพื่อขยายฐานลูกค้าจากลูกค้าทั่วไป เป็นลูกค้าองค์กรให้ครอบคลุมทุกตลาดอีกด้วย

และในส่วนของการธุรกิจเว็บไซต์ จากการเติบโตของผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีจำนวนสูงขึ้น สร้างให้เกิดการค้นหาข้อมูลและการใช้งานอินเทอร์เน็ตที่มีรูปแบบที่สามารถโต้ตอบได้ทันทีหรือการค้นหาข้อมูลใหม่ๆที่มีความจับใจโดยเฉพาะในเรื่องข้อมูลข่าวสารด้านบันเทิง เอทีวี จึงจะพัฒนาเว็บไซต์ Hunsu ในส่วนของ Entertainment ให้มีข่าวสารที่ทันสมัยเพื่อให้เกิดความนิยมในการเข้าถึงและเป็นการเพิ่มช่องทางใหม่ๆในการหารายได้ในโอกาสการเติบโตในอนาคต

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปี 2559 หน่วยธุรกิจที่สร้างรายได้ และผลกำไรให้แก่ธุรกิจของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย 1) ธุรกิจให้บริการไอซีทีที่สัดส่วนรายได้ร้อยละ 79 ของรายได้รวมและสัดส่วนกำไรร้อยละ 89 ของกำไรรวมของกลุ่มบริษัท 2) ธุรกิจโฆษณาสมุดหน้าเหลือง ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 7 ของรายได้รวม และมีขาดทุนสุทธิ 20 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนกำไรร้อยละ -7 ของกำไรรวมของกลุ่มบริษัท และ 3) ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 14 ของรายได้รวม และสัดส่วนกำไรร้อยละ 18 ของกำไรรวมของกลุ่มบริษัท

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทที่มีปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงภายใต้กฎระเบียบเฉพาะและข้อกำหนดของอุตสาหกรรม

ธุรกิจการให้บริการไอซีที : เนื่องจากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่อยู่ภายใต้กฎระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ภายใต้กรอบนโยบายส่งเสริมการแข่งขันเสรี ส่งผลให้ผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมขนาดใหญ่มีเสรีภาพในการขอใบอนุญาตประกอบกิจการได้ทุกประเภท และผู้ประกอบกิจการขนาดใหญ่มีขนาดของเงินทุนและโครงข่ายโทรคมนาคมซึ่งมีความได้เปรียบในด้านต้นทุนมากกว่าผู้ประกอบกิจการขนาดเล็ก จึงส่งผลให้เกิดความไม่เป็นธรรมในการแข่งขัน ในลักษณะที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่สามารถกำหนดราคาขายที่ได้เปรียบกว่าบริษัท ดังนั้นตั้งแต่ปี 2555 บริษัทได้ปรับทิศทางธุรกิจจากธุรกิจอินเทอร์เน็ตเป็นไอซีที และต่อมาบริษัทได้ขยายบริการด้านศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ บริการคลาวด์ คอมพิวติ้ง และในปัจจุบันได้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบเจาะตลาดเฉพาะพื้นที่ และบริการซอฟต์แวร์แบบออนไลน์ (Software as a Service) เพื่อกระจายความเสี่ยง และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและบริการให้มากขึ้น

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง: ไม่ได้อยู่ภายใต้กฎ ระเบียบที่ต้องใช้ใบอนุญาตเฉพาะในการประกอบธุรกิจจึงไม่มีความเสี่ยงทางด้านนี้

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่: การออกกฎระเบียบจาก กสทช. เช่น การขยายอายุบัตรเติมเงิน ได้ส่งผลให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีระยะเวลาการใช้งานเพิ่มมากขึ้น จึงได้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการใช้งานเพื่อการโทรศัพท์มากขึ้น และใช้เพื่อความบันเทิงน้อยลง

เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและบริการใหม่ๆในอนาคต เอ็ดวีได้ทำการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและพัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภคปัจจุบัน และได้พัฒนาแอปพลิเคชันใหม่ๆสำหรับใช้ในภาคธุรกิจเพื่อขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าองค์กรอีกด้วย

2. ความเสี่ยงด้านการแข่งขันทางธุรกิจกับผู้ประกอบการรายอื่น

ธุรกิจการให้บริการไอซีที: เนื่องจากธุรกิจด้านนี้ผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีความได้เปรียบในการกำหนดราคาขายให้แก่ลูกค้าได้ดีกว่าบริษัท ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทสูญเสียความสามารถทางการแข่งขัน ดังนั้นบริษัทจึง

ได้ใช้กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการสำหรับตลาดลูกค้ากลุ่มธุรกิจองค์กรที่บริษัทมีศักยภาพในการแข่งขัน โดยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการเพื่อนำไปสู่ความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาและปรับปรุงการให้บริการให้เป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า ควบคู่ไปกับการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เพื่อลดการพึ่งพาเฉพาะรายใดรายหนึ่ง และเพิ่มอำนาจต่อรองกับลูกค้าซึ่งในขณะเดียวกันก็เป็นคู่แข่งด้วย รวมตลอดจนถึงการสร้างแหล่งรายได้ใหม่ ด้วยการนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ที่เกี่ยวข้องกับบริการ ICT (I = Internet, C = Computer, T = Telecom) แบบครบวงจร ทั้งในกลุ่มบริการและผลิตภัณฑ์ด้านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ การสื่อสารผ่านอินเทอร์เน็ต ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Internet Data Center) คลาวด์ คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบเจาะตลาดเฉพาะพื้นที่ และบริการซอฟต์แวร์แบบออนไลน์ (Software as a Service) เช่น บริการ Software บริหารจัดการธุรกิจโรงแรมแบบออนไลน์ ทั้งนี้เพื่อเป็นการส่งเสริมและรักษาสถานะรายได้หลักเอาไว้จากการแข่งขันด้านราคาที่ทำให้ความรุนแรงมากยิ่งขึ้น

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง: เนื่องด้วยอุตสาหกรรมโฆษณาที่ปรับเปลี่ยนทิศทางจากการใช้สื่อสิ่งพิมพ์ เป็นสื่อแบบผสมผสานโดยมุ่งเน้นไปที่สื่อดิจิทัลมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ภาวะตลาดของสื่อสิ่งพิมพ์ ทั้งอุตสาหกรรมหดตัวลง

เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง ที่เอ็มซีจีได้พัฒนาสื่อรูปแบบดิจิทัลให้ตอบสนองความต้องการในยุคเปลี่ยนผ่านนี้ ที่เอ็มซีจีมุ่งเน้นการค้นหาสินค้าและบริการเพื่อการค้าธุรกิจต่อธุรกิจ (B2B) ด้วยข้อมูลธุรกิจที่มีมากที่สุด โดยในปี 2559 ที่เอ็มซีจีได้พัฒนาบริการใหม่ภายใต้ชื่อ EBMS (Enterprise Business Management Solutions) ซึ่งเป็นรูปแบบบริการการขายสินค้าแบบครบวงจร กล่าวคือมีบริการหน้าร้านขายสินค้าออนไลน์ และมีบริการหลังร้านบริหารคลังสินค้าแบบออนไลน์ รวมตลอดถึงการจัดการข้อมูลเพื่อช่วยในการตัดสินใจให้แก่เจ้าของกิจการ

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่: ผู้ให้บริการเสริมมีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากภาวะตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปเพราะมีการใช้โทรศัพท์สมาร์ทโฟนมากขึ้นเรื่อยๆ และมีการใช้สื่อทางการตลาดในหลายรูปแบบเพื่อสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งรายอื่น ซึ่งเอ็ดวีได้เพิ่มช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภค ทั้งรูปแบบการสื่อสาร การบริการและการเข้าถึงผู้บริโภคผ่านผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หลายราย เพื่อรักษาระดับความสามารถในการแข่งขัน และได้ทำการพัฒนาสินค้าใหม่ให้บริการแก่ผู้ใช้งานซึ่งจะนำไปใช้ประโยชน์ในการทำงานหรือจัดเป็นสินค้ากลุ่มที่เน้นการขายให้แก่ภาคธุรกิจ รวมถึงการพัฒนาแอปพลิเคชันเพื่อรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

3. ความเสี่ยงจากผลกระทบทางเศรษฐกิจและการเมือง

ธุรกิจให้บริการไอซีที: จากสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวของโลก และภายในประเทศ ประกอบกับรัฐบาลยังอยู่ในระหว่างการขับเคลื่อนกลไกทางการปรับปรุงโครงสร้างเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ทำให้มีความคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจในประเทศไทยอาจจะเติบโตไม่มาก ซึ่งจะส่งผลต่อกำลังซื้อของประชาชน และรายได้ของธุรกิจในประเทศไทยในปี 2560

บริษัทและบริษัทในเครือจึงได้มุ่งเน้นในการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย ควบคู่ไปกับการลงทุนอย่าง ะมัดระวัง เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีให้แก่กิจการ

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง: ผลประกอบการที่ดีของภาคธุรกิจ และสภาพเศรษฐกิจที่ดีเป็นปัจจัย สำคัญต่อการตัดสินใจลงชื่อโฆษณา ซึ่งในปีที่ผ่านมาได้มีการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองของประเทศ และเศรษฐกิจ ตกต่ำทั่วโลก ส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจในประเทศ ซึ่งเป็นผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อชื่อโฆษณา

ดังนั้น ทีเอ็มซีจึงได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่นบริการ EBMS (Enterprise Business Management Solutions) และสิ่งพิมพ์แบบเจาะกลุ่มอุตสาหกรรม เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ลง โฆษณาเฉพาะกลุ่ม (Vertical Books) ซึ่งคุ้มค่าและเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของลูกค้า ได้แก่ หนังสือที่รวบรวม ข้อมูลธุรกิจเฉพาะอุตสาหกรรม ผลิตภัณฑ์ด้านอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์เคลื่อนที่

4. ความเสี่ยงทางด้านเทคโนโลยีหรือพฤติกรรมของผู้บริโภค

ธุรกิจให้บริการไอซีที: ปัจจุบันเทคโนโลยีทางด้านไอซีทีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง ความ ต้องการของลูกค้าก็เปลี่ยนแปลงไปตามวิวัฒนาการของผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ เช่น บริการอินเทอร์เน็ต ความเร็วสูงที่มีความเร็วสูงขึ้น บริการอินเทอร์เน็ตผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ 4G รวมไปถึงบริการคอมพิวเตอร์ที่มีการ พัฒนาไปสู่เทคโนโลยีคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) อุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆที่ใช้งานกับไอซีที มีการ เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อาจทำให้สินค้าและบริการที่บริษัทดำเนินการอยู่ในปัจจุบันล้าสมัย

ในปี 2559 บริษัทจึงได้ติดตามความเคลื่อนไหวและศึกษาของเทคโนโลยีไอซีที โดยรวมอย่างสม่ำเสมอ เช่น เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตของทุกสิ่งทุกอย่าง (Internet of Things) และ บริการซอฟต์แวร์แบบออนไลน์ (Software as a Service) เพื่อนำมาใช้ในการปรับปรุงบริการเป็นบริการไอซีที ที่ทันสมัยและครบวงจร เพื่อรักษา หรือเพิ่มฐานลูกค้าหรือรายได้ในระยะยาวแม้ว่าเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลง

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง: เนื่องด้วยเทคโนโลยีด้านอินเทอร์เน็ตในยุคดิจิทัลนี้ได้เข้ามาเป็น เครื่องมือและช่องทางหนึ่งในการดำเนินธุรกิจหลายอุตสาหกรรม รวมถึงผู้บริโภคทั่วไป ดังนั้นทีเอ็มซีจึงออก บริการใหม่ใช้ชื่อว่า EBMS (Enterprise Business Management Solutions) ซึ่งเป็นรูปแบบบริการการขาย สินค้าแบบครบวงจร กล่าวคือมีบริการหน้าร้านขายสินค้าออนไลน์ และมีบริการหลังร้านบริหารจัดการสินค้าแบบ ออนไลน์ รวมตลอดถึงการจัดการข้อมูลเพื่อช่วยในการตัดสินใจให้แก่เจ้าของกิจการ

นอกจากนี้ ทีเอ็มซี ได้นำเสนอรูปแบบการขายโฆษณาชื่อออนไลน์ควบคู่ไปกับสิ่งพิมพ์ เพื่อส่งเสริม ให้ลูกค้าที่นิยมโฆษณาด้วยสิ่งพิมพ์เพียงอย่างเดียว มีโอกาสใช้ชื่อที่เป็นดิจิทัลได้เร็วยิ่งขึ้น

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่: สืบเนื่องจากการเปลี่ยนแปลง ทางเทคโนโลยีเป็น 3G และ 4G ซึ่งเป็นปัจจัยทำให้ผู้บริโภคเปลี่ยนโทรศัพท์เคลื่อนที่จากระบบเก่าเป็นโทรศัพท์ สมาร์ทโฟน ดังนั้นจึงทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในด้านค้นหา และการเข้าถึงเนื้อหาของ

ข้อมูล และเทคโนโลยีในการเข้าถึงข้อมูลที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตามช่วงอายุของผู้บริโภค ส่งผลให้ความนิยมการใช้บริการส่งข้อความสั้น (SMS) ลดลง ซึ่งส่งผลต่อบริการของบริษัท

เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น เอทีวีได้จัดตั้งหน่วยงานเพื่อทำการสำรวจความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2556 ทั้งนี้เพื่อให้สามารถพัฒนาสินค้าและรูปแบบการให้บริการที่มีความสอดคล้อง ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคได้ และเอทีวียังได้จัดตั้งทีมในการพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับสมาร์ทโฟน เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดลูกค้าภาคธุรกิจเพื่อกระจายความเสี่ยงในการขายสินค้าแบบเดิมที่เน้นตลาดผู้บริโภคเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม ในการพิจารณาเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่ทำธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง และธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ บริษัทมีการทดสอบการด้อยค่าของมูลค่าเงินลงทุนเป็นประจำทุกไตรมาส ตามรายละเอียด วิธีการที่ระบุไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาตของบริษัท ซึ่งผลจากการทดสอบการด้อยค่าเกี่ยวกับเงินลงทุนในบริษัทย่อยของผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาตของบริษัทในปีที่ผ่านมาไม่พบการด้อยค่าที่ต้องรับรู้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และผู้บริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทไม่มีความเสี่ยงจากการด้อยค่าอย่างมีนัยสำคัญต่อการเงินของบริษัท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัท มีทรัพย์สินถาวรที่เป็นกรรมสิทธิ์และใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มีมูลค่าสุทธิจากค่าเสื่อมราคาดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2558	ณ 31 ธันวาคม 2559
1. อุปกรณ์	203.00	244.68
2. รถยนต์และอุปกรณ์สำนักงาน	295.52	273.90
3. ที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	236.96	231.31
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	36.51	41.39
รวม	771.99	791.28

บริษัทย่อย มีทรัพย์สินถาวรที่เป็นกรรมสิทธิ์และใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มีมูลค่าสุทธิจากค่าเสื่อมราคาดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2558	ณ 31 ธันวาคม 2559
1. รถยนต์และอุปกรณ์สำนักงาน	36.53	20.47
2. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	1.21	0.53
3. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	1.25	-
รวม	38.99	21.00

การเช่าพื้นที่สำนักงานและพื้นที่วาง Server และอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตส่วนกลาง

- สำนักงานอาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้น 4 และ ชั้น 17-20 เป็นที่ตั้งสำนักงานและเป็นพื้นที่วางอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตส่วนกลาง และห้อง Data Center ของบริษัท โดยมีสัญญาเช่ากับ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าไทยคอมเมอร์เชียลอินเวสเมนต์ จำนวน 7,695 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนมิถุนายน 2561 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 156.05 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารวานิช 2 ชั้น 27-28 เป็นที่ตั้งของสำนักงานบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท แพลมทองสหการ จำกัด จำนวน 2,459.64 ตารางเมตร เป็นเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 14 สิงหาคม 2560 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 4.78 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารเอปียี เวิลด์ (เดิมชื่อ ไออีซี) ชั้น 2 เป็นที่ตั้งสำนักงานบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด จำนวน 1,384.74 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือน สิงหาคม 2561 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 16.80 ล้านบาท

- อาคาร กสท โทรคมนาคม บางรัก ชั้น 16 เป็นพื้นที่วางอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตส่วนกลาง และห้อง Data Center โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) จำนวน 255 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือน พฤษภาคม 2561 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 6.89 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารวานิช 2 ชั้น 21 เป็นที่ตั้งของสำนักงานบริษัท เอดี เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับ บริษัท แพลมทองสหการ จำกัด จำนวน 291.88 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนสิงหาคม 2562 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 5.15 ล้านบาท
- สำนักงานลาดพร้าว 122 เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับนายวันชัย หะมิชาติ อ่างโฉนดเลขที่ ค70452, ค70454 เป็นระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2560 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2.52 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารราชสีมาเซ็นเตอร์ ชั้น 3 จังหวัดนครราชสีมา เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับห้างหุ้นส่วนจำกัด เอกธุรกิจบริการ จำนวน 388 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 15 กันยายน 2561 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.95 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารเลขที่ 79/3 ถนนกลางเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ชั้นที่ 2,3 เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับ นางสาวรุ่งนภา ศิริมุกดากุล จำนวน 100 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 15 มกราคม 2560 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 0.27 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารเลขที่ 79/4-5 ถนนกลางเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ชั้นที่ 1,2,3 เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับ นายฤทธิรงค์ พาณิชย์ รุ่งเรือง จำนวน 225 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 15 มกราคม 2560 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 0.53 ล้านบาท

4.2 อุปกรณ์ภายใต้สัญญาดำเนินการ

บริษัทมีทรัพย์สินซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่บริษัทได้ทำการโอนให้กับ บมจ. กสท โทรคมนาคม เรียบร้อยแล้ว ตามข้อกำหนดในสัญญาดำเนินการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรศัพท์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียม (โปรดดูสรุปสัญญาในหัวข้อที่ 6)

4.3 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน

บริษัท และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน ได้แก่

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2558	ณ 31 ธันวาคม 2559
1. ค่าสิทธิในการใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ปลายทาง-สุทธิ	47.09	40.73
2. ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ - สุทธิ	20.76	19.26
รวม	67.85	59.99

1. ค่าสิทธิในการใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงปลายทางของบริษัท มีการตัดจำหน่ายตามระยะเวลาสัญญาที่เหลืออยู่ (สัญญาสิ้นสุด วันที่ 14 มิถุนายน 2564)
2. ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ ที่ใช้ในการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย มีระยะเวลาการตัดบัญชี 3-10 ปี

4.4 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยตามวิธีราคาทุน จำนวน 2 แห่ง รวมมูลค่า 155.56 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินลงทุนในบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี) และบริษัท เอดี เวนเจอร์ จำกัด (เอดีวี) ทั้งนี้ นโยบายที่บริษัทจะลงทุนในบริษัทย่อยในอนาคต จะพิจารณาจากภาวะธุรกิจโดยจะต้องเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ICT ที่สามารถเอื้อประโยชน์ (Synergy) ระหว่างกันได้ สถานะการเงินของบริษัทเอง และผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นสำคัญ โดยบริษัทมีนโยบายในการทำธุรกิจที่ไม่ทับซ้อนกับธุรกิจของบริษัทใหญ่ และโครงการลงทุนต้องผ่านการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจการอนุมัติตามที่กำหนด ทั้งนี้บริษัทจะส่งตัวแทนกรรมการตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานและดูแลการดำเนินธุรกิจตามที่คณะกรรมการของบริษัทได้มอบหมาย

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

สำหรับระยะเวลาบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท หรือบริษัทย่อยไม่มีคดีหรือข้อพิพาท ในกรณีดังนี้

- (1) คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด
- (2) คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
- (3) คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

อนึ่ง บริษัทมีการเปิดเผยคดีหรือข้อพิพาทที่ต่ำกว่าเกณฑ์ (คดีที่เกิดจากการประกอบธุรกิจปกติ) ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 หัวข้อที่ 31 “คดีฟ้องร้อง” หน้า 79

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) (ซีเอสแอล)

ชื่อย่อในตลาดหลักทรัพย์ฯ	CSL
เลขทะเบียน	0107546000377
ปีที่ก่อตั้งบริษัท	2537
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ	8 เมษายน 2547
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ให้บริการด้านอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสารที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรธุรกิจ
สำนักงานใหญ่	เลขที่ 414 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
สำนักงานสาขา	เลขที่ 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้น 17-20 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โฮมเพจ	www.csloxinfo.com
โทรศัพท์	(66) 2263 8000
โทรสาร	(66) 2263 8132
ทุนจดทะเบียน	594,514,769 หุ้น
ทุนชำระแล้ว	148,628,692.25 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	0.25 บาท
กลุ่มอุตสาหกรรม	เทคโนโลยี
หมวดธุรกิจ	เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ข้อจำกัดหุ้นต่างดาว	49% ของทุนชำระแล้ว

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี)

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	นำเสนอสื่อโฆษณาแบบผสมผสานผ่าน สิ่งพิมพ์ เว็บไซต์ คอมพิวเตอร์ และ โทรศัพท์มือถือ สำหรับผู้ใช้บริการรายบุคคลและภาครัฐกิจ
สำนักงานใหญ่	เลขที่ 414 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
สำนักงานสาขา	เลขที่ 1126/2 อาคารวานิช 2 ชั้น 27-28 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียน	0107548000609
โทรศัพท์	(66) 2262 8888
โทรสาร	(66) 2262 8899
โฮมเพจ	www.teleinfomedia.net, www.typlive.com
ทุนจดทะเบียน	15,654,400 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	10 บาท
ทุนชำระแล้ว	156,544,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของซีเอสแอล	ร้อยละ 99.99

บริษัท เอดี เวบเจอร์ จำกัด (มหาชน) (เอดีวี)

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	คัดสรรและนำเสนอข้อมูลข่าวสาร และสาระความบันเทิงที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้บริการผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Content Provider) และเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (Community Portal)
สำนักงานใหญ่	เลขที่ 414 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
สำนักงานสาขา	ห้องชุดเลขที่ 2101 ชั้น 21 อาคารเลขที่ 1126/2 อาคารวานิช 2 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียน	0107552000197
โทรศัพท์	(66) 2262 8888
โทรสาร	(66) 2262 8899
โฮมเพจ	www.shinee.com
ทุนจดทะเบียน	1,074,813 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	10 บาท
ทุนชำระแล้ว	10,748,130 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของซีเอสแอล	ร้อยละ 99.99

6.2 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์: (66) 2009 9000 โทรสาร: (66) 2009 9991
SET Contact Center: (66) 2009 9999
อีเมล: SETContactCenter@set.or.th
เว็บไซต์: www.set.or.th/tsd

ผู้สอบบัญชี

นายชวลา เทียนประเสริฐกิจ
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4301
บริษัท ดีลอยท์ ทูช ไร้มทูล์ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด
เอไอเอ สาทรร ทาวเวอร์ ชั้น 23-27 11/1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา
เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์: (66) 2034 0000 โทรสาร: (66) 2034 0100
เว็บไซต์: www.deloitte.com

ทั้งนี้ บริษัทที่เป็นสำนักสอบบัญชีและผู้สอบบัญชี ไม่มีความสัมพันธ์หรือส่วนได้เสียใด ๆ กับบริษัท บริษัทย่อย ผู้บริหาร
ผู้ถือหุ้นใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว

6.3 ข้อมูลสำหรับนักลงทุน

สามารถหาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) ได้ที่ :

หน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์

บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)

90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้น 17-20 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

โทรศัพท์ : (66) 2263 8000 ต่อ 5184

โทรสาร : (66) 2263 8037

อีเมล : ir@csloxinfo.net

เว็บไซต์ : www.csloxinfo.com

ซีเอส ล็อกซอินโฟ ลงทะเบียนการซื้อขายหุ้นที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย CSL

Reuters CSL.BK

Bloomberg CSL TB

ข้อจำกัดในการโอนหุ้นต่างดาว : 49%

สิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชี : 31 ธันวาคม

ผู้ตรวจสอบบัญชีอิสระ : บริษัท ดีลอยท์ ทูช โทมัส โซบับญี จำกัด

6.4 ข้อมูลอื่น

บริษัทและบริษัทย่อย มีสัญญา ใบอนุญาตประกอบกิจการและเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจซึ่งมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

6.4.1 สัญญาดำเนินการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ต่อมาเปลี่ยนชื่อสัญญาเป็น “สัญญาดำเนินการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียม”

- คู่สัญญา :** การสื่อสารแห่งประเทศไทย (กสท.) และ บจก. ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์ (บริษัท)
- ระยะเวลา :** เริ่มตั้งแต่วันที่ 9 สิงหาคม 2537 เป็นเวลา 22 ปี สิ้นสุดวันที่ 8 สิงหาคม 2559
- การดำเนินการ :** กสท.ตกลงให้บริษัทดำเนินการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์ และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียม โดยบริษัท ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่กำหนดในสัญญานี้ รวมทั้งตามกฎหมาย มติคณะรัฐมนตรี ข้อบังคับ ระเบียบ คำสั่ง และนโยบายของ กสท.
- การจัดหาอุปกรณ์ :**
- * บริษัทมีหน้าที่ต้องจัดหาเครื่องและอุปกรณ์ เพื่อการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียม โดยบริษัทเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเองทั้งสิ้น
 - * บริษัทมีหน้าที่ต้องจัดหาเครื่องและอุปกรณ์เชื่อมต่อสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ต เพื่อการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียม โดยบริษัทเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเองทั้งสิ้น และโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ กสท.
- การบอกเลิกสัญญา :** กสท. มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ ในกรณีต่อไปนี้
- * ถ้าบริษัทหรือ บจก.ชิน บรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) (SBI) ถูกศาลมีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด
 - * ถ้าบริษัท ปฏิบัติผิดสัญญานี้และสัญญาแก้ไข
 - * SBI ปฏิบัติผิดสัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก. ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์
 - * กสท. มิได้เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทตามสัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก.ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์
- ข้อจำกัดการถือหุ้น :**
- * ผู้ถือหุ้นของบริษัทต้องเป็นบุคคล ซึ่งมีสัญชาติไทยจำนวนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัท และทุนเรือนหุ้นของบริษัทจำนวนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนทุนเรือนหุ้นทั้งหมดของบริษัท ต้องเป็นบุคคลซึ่งมีสัญชาติไทย
 - * ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามข้อ 1 เป็นนิติบุคคล ผู้ถือหุ้นนั้นจะต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยโดยมีบุคคลซึ่งมีสัญชาติไทยเป็นผู้ถือหุ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดและทุนเรือนหุ้นของนิติบุคคลดังกล่าว จำนวนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนทุนเรือนหุ้นทั้งหมดต้องเป็นของบุคคลซึ่ง มีสัญชาติไทย

- เงื่อนไขอื่นๆ :
- * บริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก. ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์
 - * ถ้าบริษัทเลิกกิจการไปในระหว่างระยะเวลาของสัญญา หรือสัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก.ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์ สิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ คู่สัญญาตกลงให้สัญญานี้สิ้นสุดลงด้วย
 - * บริษัทจะโอนสิทธิและหน้าที่ตามสัญญานี้ ให้แก่บุคคลอื่นใดไม่ได้ นอกจากได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจาก กสท. ก่อน เว้นแต่เพื่อประโยชน์แก่สถาบันการเงิน ที่ให้สินเชื่อเพื่อจัดหาเครื่องอุปกรณ์ อาคาร และสิ่งอื่นสำหรับการดำเนินการตามสัญญานี้ โดย กสท.จะเป็นผู้พิจารณาให้ความเห็นชอบคุณสมบัติของนิติบุคคลที่จะเข้ามารับโอนสิทธิหน้าที่ตามสัญญานี้

- หมายเหตุ :
- * บมจ. ซีเอส ล็อกซอินโฟ (เดิมชื่อ บจก. ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์)
 - * บมจ. กสท โทรคมนาคม (เดิมชื่อ การสื่อสารแห่งประเทศไทย)

6.4.2 สัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก. ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์ (บริษัท)

- คู่สัญญา :
- การสื่อสารแห่งประเทศไทย (กสท.) และ บจก.ชิน บรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) (SBI)

- เงื่อนไขที่สำคัญ :
- * SBI ตกลงเข้าเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัท และตกลงรับโอนไปซึ่งสิทธิ หน้าที่และความรับผิดชอบทั้งหลายที่ บริษัท ชินแซทเทลไลท์ จำกัด (มหาชน) (SSA) มีต่อ กสท.
 - * SSA ตกลงถือหุ้นใน SBI ในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SBI และมีอำนาจควบคุมเกี่ยวกับการแต่งตั้งและถอดถอนกรรมการซึ่งมีอำนาจจัดการทั้งหมดหรือส่วนใหญ่ของ SBI เป็นระยะเวลาอย่างน้อย 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญานี้มีผลใช้บังคับ ทั้งนี้ เมื่อครบกำหนดระยะเวลาดังกล่าวแล้ว การโอนหุ้นของ SSA ใน SBI จะต้องได้รับความยินยอมจาก กสท. ก่อน
 - * บริษัท จะจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของกำไร
 - * ในกรณีนำบริษัท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนให้แก่พนักงาน กสท. ในราคา IPO ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัท กำหนด และได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น
 - * SBI จะโอนสิทธิและหน้าที่ตามสัญญานี้ ให้แก่บุคคลอื่นใดไม่ได้ เว้นแต่ได้รับความยินยอมจาก กสท.

- หมายเหตุ :
- * บจก. ดีทีวี เซอร์วิส (เดิมชื่อ บจก. ชิน บรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย))
 - * บมจ. กสท โทรคมนาคม (เดิมชื่อ การสื่อสารแห่งประเทศไทย)
 - * บมจ. ไทยคม (เดิมชื่อ บมจ. ชินแซทเทลไลท์)

6.4.3 ใบอนุญาตให้บริการอินเทอร์เน็ต แบบที่หนึ่ง

ผู้รับใบอนุญาต	:	บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)
ผู้อนุญาต	:	คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
ระยะเวลาการอนุญาต	:	บริษัทได้รับอนุญาตครั้งแรกตั้งแต่วันที่ 8 กันยายน 2548 ใบอนุญาตฉบับปัจจุบันมีกำหนด 5 (ห้า) ปี นับตั้งแต่วันที่ 8 กันยายน 2557 ถึงวันที่ 7 กันยายน 2562
การต่ออายุใบอนุญาต	:	ยื่นคำขอต่ออายุใบอนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 (สิบห้า) วัน ก่อนใบอนุญาตหมดอายุ ภายใต้กระบวนการออกใบอนุญาตแบบอัตโนมัติ (AUTOMATIC LICENSE)

หมายเหตุ : ใบอนุญาตให้บริการอินเทอร์เน็ต แบบที่หนึ่ง ได้แก่ ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตประเภทที่ไม่มีโครงข่ายโทรคมนาคมเป็นของตนเอง เช่น บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service) และบริการอื่นใดที่คณะกรรมการเห็นสมควร

6.4.4 ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่หนึ่ง

ผู้รับใบอนุญาต	:	บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)
ผู้อนุญาต	:	คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
ระยะเวลาการอนุญาต	:	บริษัทได้รับอนุญาตครั้งแรกตั้งแต่วันที่ 11 ตุลาคม 2550 ใบอนุญาตฉบับปัจจุบันมีกำหนด 5 (ห้า) ปี นับตั้งแต่วันที่ 11 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 10 ตุลาคม 2562
การต่ออายุใบอนุญาต	:	ยื่นคำขอต่ออายุใบอนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 (สามสิบ) วัน ก่อนใบอนุญาตหมดอายุ ภายใต้กระบวนการออกใบอนุญาตแบบอัตโนมัติ (AUTOMATIC LICENSE)

หมายเหตุ : ใบอนุญาตให้บริการโทรคมนาคม แบบที่หนึ่ง ได้แก่ ใบอนุญาตสำหรับผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ไม่มีโครงข่ายโทรคมนาคมเป็นของตนเอง และเป็นกิจการที่มีลักษณะสมควรให้มีการบริการได้โดยเสรี

6.4.5 ใบอนุญาตการให้บริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ และบริการชุมสายอินเทอร์เน็ต แบบที่สอง ที่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง

ผู้รับใบอนุญาต	:	บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)
ผู้อนุญาต	:	คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ

- ระยะเวลาการอนุญาต :** บริษัทได้รับอนุญาตครั้งแรกตั้งแต่วันที่ 26 เมษายน 2550
ใบอนุญาตฉบับปัจจุบันมีกำหนด 5 (ห้า) ปี นับตั้งแต่วันที่ 26 เมษายน 2555 ถึง
วันที่ 25 เมษายน 2560
- การต่ออายุใบอนุญาต :** ยื่นคำขอต่ออายุใบอนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 (สามสิบ) วัน
ก่อนใบอนุญาตหมดอายุ ภายใต้กระบวนการออกใบอนุญาตแบบอัตโนมัติ
(AUTOMATIC LICENSE)
- หมายเหตุ :** ใบอนุญาตให้บริการอินเทอร์เน็ต แบบที่สอง คือ การให้บริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ
และบริการชุมสายอินเทอร์เน็ต ที่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง

6.4.6 ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่สาม

- ผู้รับใบอนุญาต :** บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)
- ผู้อนุญาต :** คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม
แห่งชาติ
- ระยะเวลาการอนุญาต :** บริษัทได้รับอนุญาตครั้งแรกตั้งแต่วันที่ 20 ธันวาคม 2550
มีกำหนด 15 (สิบห้า) ปี นับตั้งแต่วันที่ 20 ธันวาคม 2550 เป็นต้นไป
และใบอนุญาตหมดอายุวันที่ 19 ธันวาคม 2565
- การต่ออายุใบอนุญาต :** ยื่นคำขอต่ออายุใบอนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 (สามสิบ) วัน
ก่อนใบอนุญาตหมดอายุ

หมายเหตุ : ใบอนุญาตให้บริการโทรคมนาคม แบบที่สาม ได้แก่ ใบอนุญาตสำหรับผู้ประกอบกิจการ
โทรคมนาคมที่มีโครงข่ายโทรคมนาคมเป็นของตนเอง ซึ่งเป็นการประกอบกิจการที่มีวัตถุประสงค์ใน
การให้บริการแก่บุคคลทั่วไปจำนวนมาก หรืออาจมีผลกระทบโดยนัยสำคัญต่อการแข่งขันโดยเสรี
อย่างเป็นธรรม หรืออาจกระทบต่อประโยชน์สาธารณะ หรือมีเหตุจำเป็นต้องคุ้มครองผู้บริโภคเป็น
พิเศษ


6.4.7 สัญญาร่วมดำเนินการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ (Audiotex)

- คู่สัญญา :** บมจ. ทศท คอร์ปอเรชั่น (TOT) และ บมจ. เทเลอินโฟ มีเดีย (TMC)
- สิทธิในการใช้ :** TMC มีสิทธิให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ผ่านโครงข่ายโทรศัพท์
ของ TOT
- ระยะเวลา :** 15 (สิบห้า) ปี ตั้งแต่วันที่ 29 กันยายน 2547 ถึงวันที่ 28 กันยายน 2562
- มูลค่าสัญญา :** 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาท) ณ วันที่ทำสัญญา วันที่ 29 กันยายน 2547
เป็นค่าขอใช้โครงข่ายโทรศัพท์เพื่อให้บริการ Audiotex 1,000,000 บาท
(หนึ่งล้านบาท) ต่อปี ระยะเวลา 15 (สิบห้า) ปี เป็นค่าเชื่อมโยงโครงข่าย
โทรศัพท์เพื่อให้บริการ Audiotex รวมเป็นจำนวนเงิน 15,000,000 บาท
(สิบห้าล้านบาท) โดย TOT ตกลงจ่ายส่วนแบ่งรายได้ค่าบริการให้แก่

- TMC ในอัตราร้อยละ 60 (หกสิบ) ของรายได้จากการให้บริการของผู้ใช้บริการ
- การบอกเลิกสัญญา : TOT มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ ในกรณีต่อไปนี้
- * TMC ผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่งภายใต้สัญญาสัมปทาน หรือ
 - * TMC ถูกศาลมีคำสั่งให้พินิจทรัพย์เด็ดขาด หรือล้มละลาย

6.4.8 เครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ ของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) มีดังนี้

เครื่องหมายบริการ

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
1.		Thailand YellowPages	ข้อมูลทางธุรกิจ เป็นสื่อกลางการโฆษณา รวบรวมรายชื่อบริษัท	บ23583	10 ปี (2/10/2556-1/10/2566)
2.		ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส	ข้อมูลทางธุรกิจ เป็นสื่อกลางการโฆษณา รวบรวมรายชื่อบริษัท	บ23584	10 ปี (2/10/2556-1/10/2566)
3.		Thailand EXPORT-IMPORT Yellow Pages	บริการ การโฆษณา การให้ เช่าพื้นที่โฆษณา	บ14215	10 ปี (23/11/2552-22/11/2562)
4.		Thailand EXPORT-IMPORT Yellow Pages	เครื่องหมายการค้าสำหรับ สินค้าหนังสือ	ค143184	10 ปี (23/11/2552-22/11/2562)
5.		XETA pay	สำหรับบริการเป็นตัวแทน รับชำระเงินค่า สาธารณูปโภค	บ60886	10 ปี (3/10/2555-2/10/2565)

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
6.		ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส	เครื่องหมายการค้าสำหรับ สินค้าสิ่งพิมพ์เกี่ยวกับ ฐานข้อมูล สิ่งพิมพ์โฆษณา ประชาสัมพันธ์ หนังสือ แค็ตตาล็อกสินค้า	ค202794	10 ปี (2/10/2556-1/10/2566)
7.		Yellow Pages@Home	เครื่องหมายการค้าสำหรับ สินค้าสิ่งพิมพ์เกี่ยวกับ ฐานข้อมูล สิ่งพิมพ์โฆษณา ประชาสัมพันธ์ หนังสือ แค็ตตาล็อกสินค้า	ค201590	10 ปี (2/10/2556-1/10/2566)
8.		Yellow Pages@Home	สำหรับบริการข้อมูลทาง ธุรกิจ เป็นสื่อกลางโฆษณา รวบรวมรายนามธุรกิจ	บ23586	10 ปี (2/10/2556-1/10/2566)
9.		Food & Beverage Industrial Guide	สำหรับบริการข้อมูลทาง ธุรกิจ เป็นสื่อกลางโฆษณา รวบรวมรายนามธุรกิจ	บ23428	10 ปี (16/10/2556- 15/10/2566)
10.		Food & Beverage Industrial Guide	เครื่องหมายการค้าสำหรับ สินค้าสิ่งพิมพ์เกี่ยวกับ ฐานข้อมูล สิ่งพิมพ์โฆษณา ประชาสัมพันธ์ หนังสือ แค็ตตาล็อกสินค้า	ค202795	10 ปี (16/10/2556- 15/10/2566)
11.		Yellow Today	เครื่องหมายการค้าสำหรับ สินค้าหนังสือวารสาร	ค202929	10 ปี (31/10/2556- 30/10/2566)
12.		Yellow Today	สำหรับบริการ ตัวแทน นายหน้าจัดโฆษณา	บ22444	10 ปี (31/10/2556- 30/10/2566)

หนังสือพิมพ์/วารสาร/นิตยสาร

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
1.	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ 	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้นอันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ	สสช 32/2557	ตลอดชีวิต
2.	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ 	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ ฉบับภูมิภาค ภาคกลาง	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้นอันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของภาคกลาง	สสช 33/2557	ตลอดชีวิต
3.	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ 	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ ฉบับภูมิภาค ภาคตะวันออก	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้นอันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของภาคตะวันออก	สสช 36/2557	ตลอดชีวิต
4.	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ 	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ ฉบับภูมิภาค ภาคตะวันออก เชียงใหม่	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้นอันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของภาคตะวันออกเชียงใหม่	สสช 37/2557	ตลอดชีวิต

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
5.	 ไทยแลนด์ เวิลด์ไวด์	ไทยแลนด์ เวิลด์ไวด์ ฉบับภูมิภาค ภาคใต้	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคใต้	สสช 34/2557	ตลอดชีวิต
6.	 ไทยแลนด์ เวิลด์ไวด์	ไทยแลนด์ เวิลด์ไวด์ ฉบับภูมิภาค ภาคเหนือ	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคเหนือ	สสช 35/2557	ตลอดชีวิต
7.	 Thailand YellowPages	Thailand YellowPages	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ	สสช 41/2557	ตลอดชีวิต
8.	 เชียงใหม่ เวิลด์ไวด์  ชลบุรี เวิลด์ไวด์  ขอนแก่น เวิลด์ไวด์  นครราชสีมา เวิลด์ไวด์  สงขลา เวิลด์ไวด์	ซีดี เวิลด์ไวด์	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ	สสช 31/2557	ตลอดชีวิต

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
9.		อรอยดอทคอม aroi.com	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลร้านอาหาร รวมทั้งสินค้าและบริการ ที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย	สสช 171/2555	ตลอดชีวิต
10.		@Home&Car	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการเกี่ยวกับบ้านและรถอันเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่าน เพื่อให้ผู้อ่านสามารถค้นหาข้อมูลสินค้าและบริการได้สะดวก พร้อมทั้ง ได้รับสาระความรู้เกี่ยวกับบ้านและรถอย่างครบวงจรในเล่มเดียว	สสช 44/2557	ตลอดชีวิต
11.		Builder & Construction Guide	เพื่อรวบรวมรายละเอียดสินค้าและบริการเกี่ยวกับงานก่อสร้างในประเทศไทย	สสช 153/2557	ตลอดชีวิต
12.		Machine SPARE PARTS & HARDWARE TOOLS Guide	เพื่อรวบรวมรายละเอียดสินค้าและบริการเกี่ยวกับเครื่องจักร อะไหล่ชิ้นส่วนประกอบ อุปกรณ์เครื่องมือช่าง อุปกรณ์ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ รวมทั้งอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ชนิดต่างๆ	สสช 154/2557	ตลอดชีวิต