

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

มุ่งสู่ความยั่งยืนในระยะยาวโดยการพัฒนาและสร้างสรรค์นวัตกรรมอย่างต่อเนื่องบนพื้นฐานของความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อความสุขของลูกค้าและพนักงาน และทำกำไรที่สมเหตุสมผลของผู้ถือหุ้น

เป้าหมายระยะยาว

พัฒนาสินค้าและบริการ เพื่อให้เป็นบริษัทชั้นนำด้านไอซีทีที่น่าเชื่อถือ ด้วยคุณภาพและบริการ อันเป็นที่พอใจของลูกค้า เพื่อให้สอดคล้องกับความยั่งยืนในระยะยาวตามวิสัยทัศน์ของบริษัท

พันธกิจ

- | | | |
|------------|---|---|
| CS LOXINFO | – | ผู้นำด้านการให้บริการด้าน ICT ของประเทศไทย |
| TMC & ADV | – | ให้บริการสนับสนุนลูกค้าทางด้านการขาย และการตลาดแบบผ่านสื่อดิจิทัล |

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 เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน)** หรือ เอดีวี: ดำเนินธุรกิจด้านบริการเสริมผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ด้วยการนำเสนอข้อมูลข่าวสารผ่านบริการต่าง ๆ ของการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่และความบันเทิง แอปพลิเคชันแก่ผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่โดยมีลูกค้าหลักเป็นบุคคลทั่วไป

อนึ่ง ทีเอ็มซี และ เอดีวี มีบริการที่เกี่ยวข้องกันคือ บริการด้าน คอนเท้นเตอร์ทั้งนี้ 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

ปัจจุบัน การดำเนินธุรกิจของบริษัทแบ่งเป็น 3 ธุรกิจหลัก ผ่านการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองและการถือหุ้นในบริษัทย่อย ดังนี้

- **ธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที (ICT):** ภายใต้ชื่อ “ซีเอส ล็อกซอินโฟ” ที่มุ่งเน้นการรักษา “คุณภาพการให้บริการ” เพื่อให้เป็นที่พึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการเป็นสำคัญ โดยเจาะกลุ่มลูกค้าภาคธุรกิจและกลุ่มลูกค้าองค์กรเป็นหลัก โดยในปี 2560 ธุรกิจนี้มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 84 ของรายได้รวม และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 89 ของกำไรสุทธิรวม รายได้หลักส่วนใหญ่มาจากการให้บริการอินเทอร์เน็ตผ่านसानวงจรรเข้า บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต การให้บริการแบบครบวงจรด้านไอซีที (ICT Solution) และบริการด้านคลาวด์คอมพิวติ้ง ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 96 ของรายได้จากธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที ตามลำดับ
- **ธุรกิจสื่อและโฆษณาบนสมุดหน้าเหลือง (YellowPages):** บริษัทให้บริการธุรกิจบริการจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์ผ่านการลงทุนในบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจบริการสื่อโฆษณาแบบผสมผสานผ่าน สิ่งพิมพ์ เว็บไซต์ คอมพิวเตอร์ และโทรศัพท์มือถือ สำหรับผู้ใช้บริการรายบุคคลและภาคเอกชน โดยในปี 2560 ธุรกิจสื่อและโฆษณาบนสมุดหน้าเหลืองมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 5 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 1 ของกำไรสุทธิรวม
อนึ่ง ทีเอ็มซี ได้ยุติการขายโฆษณาสื่อสิ่งพิมพ์สมุดหน้าเหลือง “ไทยแลนด์เวิลด์เพจเจอร์” และหันมาเน้นแต่เพียงด้านออนไลน์อย่างเดียว ตั้งแต่เดือนเมษายนที่ผ่านมา โดยอาศัยจุดขายจากปริมาณฐานข้อมูลสำหรับค้นหาจำนวนมากที่มีอยู่บนเว็บไซต์ www.yellowpages.co.th
- **ธุรกิจการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ และการบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Voice & Mobile Content):** ประกอบด้วยบริการหลักๆ ดังนี้
 - การให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ ข้อมูลข่าวสารและสาระความบันเทิงสำหรับผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ และบริการเว็บทำ hunsa.com ผ่านการลงทุนในบริษัท เอดี เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) (เอดีวี) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็น “กลุ่มผู้ใช้โทรศัพท์มือถือทั่วไป”
 - การให้บริการการสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์หรือบริการด้านคอลเซ็นเตอร์ (Outsourcing Call Center & Audiotex) ผ่านการลงทุนในบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี) โดยเน้นการให้บริการกับลูกค้าธุรกิจองค์กรทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กเป็นหลัก

โดยในปี 2560 ธุรกิจการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์และบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 11 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 10 ของกำไรสุทธิรวมของกลุ่มบริษัท

1.3 การดำเนินงานที่สำคัญ

1.3.1 ด้านการดูแลสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) ยังคงยึดมั่นดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลในทุกๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นทางด้านเศรษฐกิจ สังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะสอดแทรกเข้าไปเป็นหนึ่งเดียวกับการวางกลยุทธ์ เพื่อสร้างความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ พัฒนาสินค้าและบริการต่อยอดเพื่อสร้างนวัตกรรมให้เกิดขึ้นกับองค์กรในรูปแบบต่างๆ ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม และสามารถนำมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกภาคส่วน ไม่มีผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ ซึ่งรวมไปถึงผู้รับบริการ ชุมชนและสังคม

ส่วนหนึ่งของกลไกการควบคุมที่คณะกรรมการใช้ในการกำกับดูแลกิจการให้เป็นไปตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี คณะกรรมการบริษัทจะแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยเพื่อทำหน้าที่ศึกษาและกลั่นกรองงานของคณะกรรมการในแต่ละเรื่อง ซึ่งในเรื่องของการปฏิบัติที่เกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมคณะกรรมการมีการแต่งตั้งคณะกรรมการด้านการกำกับดูแลการพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์กร และคณะกรรมการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน รวมทั้งได้นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช มาประยุกต์ใช้โดยเชื่อว่า **“สังคมอยู่ได้ ธรรมชาติอยู่ได้...ต่างอยู่ได้อย่างยั่งยืน”**

ในปี 2560 ที่ผ่านมา บริษัทมีการยกระดับความเท่าเทียมกันทางสังคมอย่างต่อเนื่อง โดยออกนโยบายด้านการเคารพสิทธิมนุษยชน และเจตนาธรรมณ์ ที่ประกาศในปฏิญญาสากลว่าด้วยสิทธิมนุษยชนของสหประชาชาติ ภายใต้ขอบเขตอำนาจของบริษัท และจะไม่มีส่วนร่วมกับการกระทำที่ขัดต่อหลักสิทธิมนุษยชน บริษัทจึงกำหนดนโยบายการปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความเป็นธรรม และคำนึงถึงด้านสิทธิมนุษยชนในระดับองค์กรและในห่วงโซ่อุปทาน ชุมชนและสังคม มุ่งสร้างโอกาสและความเท่าเทียมกันในการเข้าถึงข้อมูลความรู้ ทางบริษัทได้ร่วมกับสำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย เขตห้วยขวาง สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยภาคเหนือ และคณะวิศวกรรมซอฟต์แวร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง ส่งมอบความรู้จากความรู้ความเชี่ยวชาญของบุคลากรของบริษัทด้วยการจัดโครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการให้ความรู้ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และ ยังคงเดินหน้าสานต่อกิจกรรมที่เกิดจากการจัดตั้งศูนย์ไอซีทีชุมชน อาทิ นำระบบ E-Marketing มาสอน ให้กับชุมชน รวมถึงเข้าไปเรียนรู้กระบวนการที่เรียกว่า **“ความรู้กินได้”** ของชุมชน จนเราสามารถรับซื้อสินค้าจากชุมชนต่างๆ นำมาจัดทำเป็นกระเป๋าน้ำร้อนเพื่อส่งมอบให้กับลูกค้าของบริษัทได้

และยังมีการจัดตั้งคณะกรรมการด้านสิ่งแวดล้อมเพื่อกำหนด วัตถุประสงค์และเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อม และปรับปรุงการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม และการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ และพลังงานอย่างต่อเนื่อง และจัดกิจกรรมรณรงค์เรื่องการประหยัดการใช้ทรัพยากร (WE SAVE) ให้กับพนักงาน รวมถึงการนำระบบไอทีมาใช้ในการดำเนินงานของบริษัทมากกว่า 20 ระบบ เช่น ระบบบริหารการขาย (Salesforce) ระบบการดูแลลูกค้า (Customer Care) ระบบการจองห้องประชุม ระบบสลิปออนไลน์ เพื่อพัฒนาไปสู่ Paperless office และมีการรณรงค์การใช้กระดาษทั้ง 2 ด้านเพื่อการลดการใช้กระดาษ นอกจากนี้แล้วยังการจัด “โครงการ 3 ป.” เพื่อปลูกจิตสำนึกของพนักงานในการประหยัดพลังงานเพื่อลดการใช้พลังงานอย่างฟุ่มเฟือย โดยรณรงค์ให้พนักงานปิดไฟเมื่อไม่ใช้งาน การจัดการของเสีย โดยการจำหน่ายของเสียทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-waste) ให้กับบริษัทรีไซเคิลเพื่อนำไปจัดการของเสียอย่างถูกกรรมวิธี ทางบริษัทได้คำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียในทุกส่วนเพราะเชื่อว่า **“การสอนวิธีหาปลา คือการส่งมอบคุณค่าเป็นการพัฒนาอย่างยั่งยืนดีที่สุด”**

1.3.2 ด้านการกำกับดูแลกิจการ

ด้านการกำกับดูแลกิจการในปี 2560 คณะกรรมการมีการดำเนินการที่สำคัญต่าง ๆ อาทิ

- คณะกรรมการกำหนดแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์กร และอนุมัตินโยบายโดยมีกรอบการบริหารจัดการความยั่งยืนให้ไปในทิศทางเดียวกันตามมาตรฐานสากล ดังนี้ 1) นโยบายด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์กร 2) นโยบายการจัดการและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม 3) นโยบายด้านภาษี 4) นโยบายด้านการเคารพสิทธิมนุษยชน และ 5) แนวทางการปฏิบัติอย่างยั่งยืนของคู่ค้า
- บริษัทมีการดำเนินการขอต่ออายุใบรับรองเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนในการต่อต้านการทุจริต ซึ่งบริษัทผ่านการประเมินเพื่อต่ออายุการรับรองการเป็นสมาชิก(Recertified Company) ต่อเนื่องไปอีก 3 ปี
- คณะกรรมการได้ผลักดันให้นำเรื่องการพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์กรเป็นส่วนหนึ่งในดัชนีชี้วัดคุณภาพของบริษัทเพื่อให้การพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์กรได้มีการวัดผลอย่างเป็นรูปธรรมและชัดเจนเป็นปีแรก ซึ่งผลการดำเนินการในเรื่องดังกล่าวบริษัทผ่านเกณฑ์การประเมินด้านความยั่งยืนตามแนวทาง Global Reporting Initiatives (GRIs) และได้รับรางวัลหุ้นยั่งยืน (Thailand Sustainability Investment-THSI) ด้วย
- การประเมินการควบคุมด้วยตนเอง (Control Self - Assessment - CSA) บริษัทได้จัดกิจกรรมการประเมินควบคุมภายในด้วยตนเอง หรือ CSA ในทุกฝ่ายงาน เพื่อเป็นการส่งเสริมการควบคุมภายในเชิงป้องกัน ตั้งแต่ปี 2557 และได้ขยายอย่างต่อเนื่องในทุกปี โดยในปี 2560 ได้มีการดำเนินกิจกรรมนี้เพิ่มเติม อีก 8 กระบวนการ รวมเป็น 26 กระบวนการ ทั้งนี้ พบว่า กระบวนการทำงานที่ได้ดำเนินกิจกรรม CSA แล้วนั้น ได้รับการ ปรับปรุงและพัฒนาให้มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น

รายละเอียดเพิ่มเติมสามารถดูได้ในหัวข้อ "การกำกับดูแลกิจการ" ส่วนที่ 2 หัวข้อที่ 9

1.3.3 รางวัลแห่งความสำเร็จ

NACC Integrity Awards



บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัลองค์กรโปร่งใส (NACC Integrity Awards) 3 ปีซ้อน ตั้งแต่ปี 2558-2560 จากสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (สำนักงาน ป.ป.ช.) นายอนันต์ แก้วร่วมวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) เป็นตัวแทนรับรางวัลองค์กรโปร่งใส ครั้งที่ 7 (NACC Awards 2017) จากคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) มอบรางวัลองค์กรโปร่งใส ครั้งที่ 7 (NACC Award 2017) ให้กับองค์กรและหน่วยงานเอกชนที่ทำหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์ ส่งเสริมและป้องกันการทุจริต ภายใต้แนวคิด “มุ่งมั่นสร้างสังคมที่ไม่ทนต่อการทุจริต”

โดยรางวัลองค์กรโปร่งใสนี้ ถือเป็นการสร้างขวัญกำลังใจ และยกย่องเชิดชูหน่วยงานให้เป็นแบบอย่างองค์กรที่ดี ให้เกิดขึ้นในสังคมอย่างจริงจังและต่อเนื่อง และยังเป็นการยกระดับภาพลักษณ์ความโปร่งใสของประเทศไทยให้มีความเป็นมาตรฐานในเวทีสากล ตลอดจนเพื่อเป็นการสร้างกระแสให้สังคมเกิดค่านิยมส่งเสริมการบริหารจัดการด้วยหลักธรรมาภิบาล (Good Governance) บรรษัทภิบาล (Corporate Governance) มีจรรยาบรรณทางการค้า (Code of Conduct) และรับผิดชอบต่อสังคมส่วนรวม (Corporate Social Responsibility : CSR) โดยเชื่อมั่นว่าจะเป็นแนวทางหนึ่งที่สามารถป้องกันปัญหาการทุจริตคอร์รัปชันในภาพรวมของประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

CAC Recertification



บริษัทยังผ่านการรับรองการเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต โดย ซีเอส ล็อกซอินโฟ ได้ผ่านการรับรองการเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติภาคเอกชนมาตั้งแต่ปี 2557 และในปี 2560 นี้ บริษัทผ่านการประเมินเพื่อต่ออายุการรับรองเป็นสมาชิก และได้รับมอบใบประกาศเมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2560 ในการขอรับการรับรองต้องผ่านกระบวนการประเมินตนเองที่มีการสอบทาน และลงนามรับรองโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ว่าบริษัทมีการกำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติในการป้องกันการคอร์รัปชันทั้งมีเอกสารหลักฐานครบถ้วนตามเกณฑ์ที่ CAC กำหนด ซึ่งวัตถุประสงค์ของโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต หรือ CAC เป็นวิธีการแก้ไขปัญหาทุจริตคอร์รัปชันด้วยความร่วมมือกันในหมู่บริษัทเอกชนที่ต้องการสร้างแรงกดดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในภาครัฐ โดยร่วมมือกันปฏิบัติกรจ่ายสินบนทุกรูปแบบและต่อต้านการใช้คอร์รัปชันเป็นเครื่องมือกีดกันการแข่งขันและขัดขวางการประกอบธุรกิจอย่างเสรี โดยเริ่มต้นจากภายในบริษัทแต่ละแห่งที่จะกระทำพันธกิจ 3 ข้อตามที่ได้ประกาศเจตนารมณ์ไปพร้อมกัน ซึ่งขั้นแรกของการลงมือช่วยแก้ไขปัญหาคอร์รัปชันของบริษัทเอกชน คือ การจัดทำนโยบายและวางระบบควบคุมภายในที่เหมาะสมตามความเสี่ยงคอร์รัปชันของธุรกิจ โดยบริษัททุกแห่งที่ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการ CAC จะต้องจัดทำหรือสอบทานระบบควบคุมภายในของตนเองตามแนวทางที่กำหนดใน

แบบประเมินตนเอง (71 ข้อ) และให้บุคคลที่สาม (ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ หรือผู้สอบบัญชีรับอนุญาต) ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ก่อนจะยื่นขอรับรองมาที่คณะกรรมการแนวร่วมปฏิบัติฯ (CAC Council) เพื่อพิจารณาให้การรับรอง

อนึ่ง ประโยชน์ที่จะได้จากการรับรองของ CAC คือ ร่วมด้วยช่วยกันป้องกันและควบคุมความเสี่ยงที่เกิดจากการทุจริต คอรัปชัน รวมถึงผลกระทบต่อชื่อเสียงและบทลงโทษตามกฎหมายต่างๆ, ส่งเสริมการทำธุรกิจอย่างตรงไปตรงมา ในภาคธุรกิจของไทย, ผลิตความซื่อสัตย์เข้าสู่วัฒนธรรมองค์กรและแสดงออกผ่านผลการดำเนินงาน, เพิ่มความน่าเชื่อถือในเรื่องความซื่อสัตย์ให้แก่บริษัท, สร้างพื้นที่การแข่งขันธุรกิจที่เป็นธรรมในภาคอุตสาหกรรมให้แก่บริษัทใช้ความสามารถในการแข่งขัน, ดึงดูดและรักษาพนักงานที่มีความรู้ความสามารถให้อยู่กับองค์กรต่อไป, ดึงดูดนักลงทุนและรักษาเงินลงทุนในบริษัทระยะยาว

สำหรับโครงการการสร้างแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต นั้น หรือ CAC ซึ่งย่อมาจากคำว่า Collective Action Coalition against corruption เป็นโครงการที่ได้รับการสนับสนุนการจัดตั้งโดยรัฐบาลและสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) ตั้งแต่ปี 2553 และดำเนินการจัดตั้งโดยความร่วมมือของ 8 องค์กรชั้นนำในภาคเอกชนไทย ได้แก่ สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หอการค้าไทย หอการค้าต่างชาติ สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย สมาคมธนาคารไทย สมาคมธุรกิจตลาดทุนไทย สมาคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และสมาคมอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ทั้ง 8 องค์กรได้มอบหมายให้ IOD ทำหน้าที่เป็นเลขานุการโครงการและได้รับการสนับสนุนการดำเนินโครงการจาก Center for International Private Enterprise (CIPE) ที่ตั้งอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา

Thailand Sustainability Investment Awards



และจากนโยบายของบริษัทมุ่งเน้นเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลในทุกๆด้าน ไม่ว่าจะเป็นทางด้านเศรษฐกิจ สังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะสอดแทรกเข้าไปเป็นหนึ่งเดียวกับการวางกลยุทธ์ เพื่อสร้างความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ พัฒนาสินค้าและบริการต่อยอดเพื่อสร้างนวัตกรรมให้เกิดขึ้นกับองค์กรในรูปแบบต่างๆ ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม และสามารถนำมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกภาคส่วน **บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)** ร่วมเดินทางสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน เข้ารับรางวัล Thailand Sustainability Investment 2017 ในฐานะที่เป็นบริษัทจดทะเบียนที่มีการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ซึ่ง ซีเอส ล็อกซอินโฟ เป็นหนึ่งใน

65 บริษัทจดทะเบียนที่สามารถผ่านเกณฑ์การประเมินด้านความยั่งยืนตามแนวทาง Global Reporting Initiatives (GRIs) ซึ่งในปี 2017 นี้ Thailand Sustainability Investment หรือ หุ้นยั่งยืน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ได้มอบให้กับบริษัทจดทะเบียนที่ดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนโดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environmental, Social and Governance หรือ ESG) ซึ่งจะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับผู้ลงทุนที่ต้องการลงทุนตามแนวคิดการลงทุนอย่างยั่งยืนที่นำปัจจัยด้าน ESG มาเป็นองค์ประกอบในการตัดสินใจลงทุนควบคู่ไปกับการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินของบริษัท เพื่อสร้างผลตอบแทนอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

นอกจากการบริหารงานขององค์กรให้มีความโปร่งใสตามหลักธรรมาภิบาลแล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญในด้านการบริการ โดยให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กร และยังมุ่งไปสู่การให้บริการไอซีทีแบบครบวงจร ทั้งอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร โดยให้ความสำคัญอย่างมากในเรื่องของคุณภาพและบริการมากกว่าการแข่งขันด้านราคา โดยกลยุทธ์การตลาดที่สำคัญที่ถือเป็นหัวใจหลักของการบริการ คือ บริษัทมีพันธมิตรทางธุรกิจที่หลากหลาย ด้วยความสัมพันธ์อันดีและเปิดกว้างกับพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายทั้งในและต่างประเทศ หรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ไอซีทีระดับโลกทุกราย โดยไม่ยึดติดกับเทคโนโลยีหรือผู้ให้บริการรายใดรายหนึ่ง เพื่อให้รองรับความต้องการของลูกค้าได้ทุกรูปแบบ และเกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการใช้งานของลูกค้า ซึ่งในปีที่ผ่านมา ซีเอส ล็อกซอินโฟ ได้รับรางวัลต่างๆ จากพันธมิตรทางธุรกิจหลายรางวัล เพื่อเป็นการรับประกันถึงคุณภาพที่บริษัทได้ให้บริการกับลูกค้าของเรา อาทิ



Best Dealer Award 2016 จาก VST ECS รางวัลสำหรับพันธมิตรทางธุรกิจที่มียอดขายสูงสุดประจำปี 2016 ของ VST ECS หนึ่งในพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าไอทีชั้นนำ



Platinum Partner of the Year 2017 รางวัลสำหรับพันธมิตรทางธุรกิจจาก Fortinet International Inc. (Thailand) ผู้ผลิตอุปกรณ์ไอทีระดับองค์กร หนึ่งในพันธมิตรทางธุรกิจของ ซีเอส ล็อกซอินโฟ โดยในปี 22017 ซีเอส ล็อกซอินโฟ มียอดซื้ออุปกรณ์ไอซีทีทางด้าน Firewall ภายใต้แบรนด์ Fortinet สูงสุดในปี 2016



Highest Growth Award FY2016 - Network Product

รางวัลสำหรับพันธมิตรทางธุรกิจที่มียอดขายซื้อสินค้าสูงสุดของ SYNnex ผู้จัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ โดยยอดขายซื้อส่วนใหญ่ของ ซีเอส ล็อกซอินโฟ ที่สั่งซื้อจาก SYNnex มาจาก อุปกรณ์ไอซีทีทางด้าน Network Product อาทิ Switch, Router, Access point และ Cable



ซีเอส ล็อกซอินโฟ รับมอบประกาศเกียรติคุณบัตรจากศูนย์การศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย

ศูนย์การศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยเขตห้วยขวางมอบประกาศเกียรติคุณบัตรให้กับบริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) ผู้ทำคุณประโยชน์ให้กับสถานการศึกษา และสนับสนุนการจัดการการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย ณ ห้องประชุมประชาราษฎร์บำเพ็ญ สำนักงานเขตห้วยขวาง

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) โดยประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต บริการอินเทอร์เน็ต และบริการรับ - ส่งสัญญาณผ่านดาวเทียมเพื่อการสื่อสารทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ

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

ในเดือนพฤศจิกายน 2546 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเดือนเมษายน 2547 โดยมี บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท ณ วันที่ 23 มกราคม 2560 ร้อยละ 80.10 (ตามแบบรายงานผลการซื้อหลักทรัพย์ของบริษัท ต่อคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (256-2)

พัฒนาการที่สำคัญที่ผ่านมา

ปี 2557

- ซีเอสแอล รับรู้การด้อยค่าของค่าความนิยม (Goodwill) และการด้อยค่าของเงินลงทุนใน บมจ. เทเลอินโฟ มีเดีย (บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจสมุดหน้าเหลือง) จำนวน 550 ล้านบาท และ 443 ล้านบาท ตามลำดับ ในเดือนกันยายน
- ซีเอสแอล โอนทุนสำรองตามกฎหมายจำนวน 31 ล้านบาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญจำนวน 141 ล้านบาท เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมที่เกิดขึ้นจากการรับรู้การด้อยค่าของค่าความนิยม (Goodwill) และการด้อยค่าของเงินลงทุนในธุรกิจสมุดหน้าเหลืองในเดือนธันวาคม

ปี 2558

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

ปี 2559

- ซีเอสแอลได้สานต่อการขยายการลงทุนด้านศูนย์คอมพิวเตอร์และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบเฉพาะพื้นที่ (กลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียม) โดยในช่วงปลายปี 2559 บริษัทได้เริ่มทำการก่อสร้างอาคารศูนย์คอมพิวเตอร์ อาคารที่ 2 ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จภายใน 6 เดือน โดยใช้งบประมาณในการก่อสร้างประมาณ 60 ล้านบาท และขยายการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงตามคอนโดมิเนียมในรอบเขตกรุงเทพอีกประมาณ 40 ล้านบาท ตามการตอบรับของผู้ใช้บริการ

ปี 2560

- ขยายการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงตามคอนโดมิเนียมในรอบเขตกรุงเทพอย่างต่อเนื่อง อีกประมาณ 60 ล้านบาท ตามการตอบรับของผู้ใช้บริการ

ปี 2561

- เมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2560 บริษัทได้รับหนังสือแจ้งความประสงค์ในการเข้าซื้อหุ้นของบริษัทผ่านการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ จากบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด (“AWN”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“ADVANC”) โดยแจ้งความประสงค์ที่จะเข้าทำเสนอซื้อหลักทรัพย์โดยสมัครใจในหุ้นสามัญของบริษัทจำนวนร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท (เป็นจำนวน 594,514,769 หุ้น) ในราคาหุ้นละ 7.80 บาท

ต่อมา เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2560 บริษัทได้รับแบบคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ในหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท จาก AWN โดยคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ถูกจัดทำขึ้นตามสัญญาเสนอซื้อหุ้นสามัญ (Share Tender Agreement) 2 ฉบับระหว่าง AWN และ (1) บริษัท ดีทีวี เซอร์วิส จำกัด (“DTV”) ซึ่งถือหุ้น จำนวนร้อยละ 42.07 ของจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท ทั้งนี้ DTV เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) (“THCOM”) ลงวันที่ 6 ตุลาคม 2560 และ (2) บริษัท สิงคโปร์ เทเลคอมมิวนิเคชั่นส์ ลิมิเต็ด (“SingTel”) ซึ่งเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศสิงคโปร์ และถือหุ้นของบริษัท จำนวนร้อยละ 14.14 ของจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท ลงวันที่ 24 ตุลาคม 2560 โดย DTV และ SingTel จะขายหุ้นสามัญของบริษัทที่ถืออยู่ทั้งหมดจำนวน 250,099,990 หุ้น และ 84,057,030 หุ้น ตามลำดับ ให้แก่ AWN ภายใต้กระบวนการทำคำเสนอซื้อ

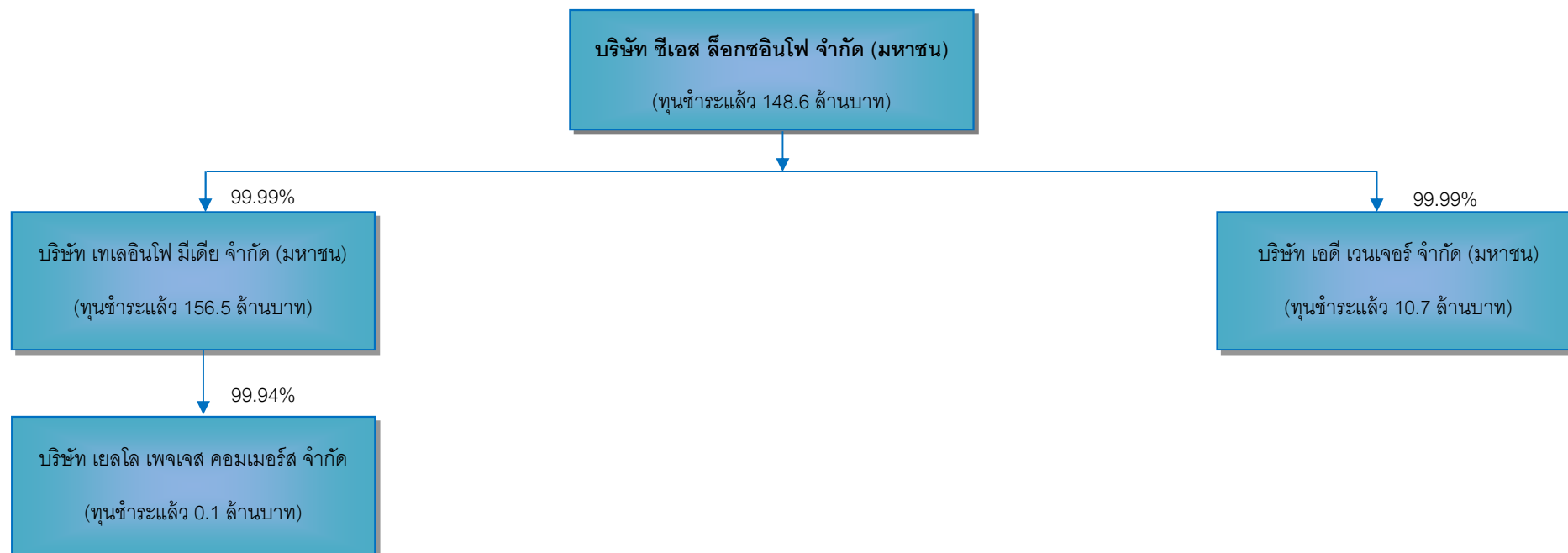
การทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ในครั้งนี้เป็นการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท ทั้งนี้ ผู้ทำคำเสนอซื้อที่มีแผนการที่จะเพิกถอนหุ้นของบริษัทออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายในระยะเวลา 12 เดือนนับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการทำคำเสนอซื้อ ในกรณีที่ผู้ทำคำเสนอซื้อจะดำเนินการทำคำเสนอซื้อเพื่อเพิกถอนหลักทรัพย์ของบริษัท ผู้ทำคำเสนอซื้อจะปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการเพิกถอนหลักทรัพย์ต่อไป ทั้งนี้ การเพิกถอนหลักทรัพย์ของกิจการจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยซึ่งภายหลังจากการเพิกถอนหลักทรัพย์เสร็จสิ้น สถานะของบริษัทในการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จะสิ้นสุดลง แต่กิจการจะยังดำเนินการต่อไปและยังคงสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 23 มกราคม 2561 บริษัทได้รับแบบรายงานผลการซื้อหลักทรัพย์ของบริษัทจาก AWN ในฐานะผู้ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ โดย AWN ได้รับซื้อหลักทรัพย์ของบริษัทจำนวน 476,196,534 หุ้น หรือคิดเป็นจำนวนร้อยละ 80.10 ของจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท

- เมื่อวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการเพิกถอนหลักทรัพย์ของบริษัทออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ซึ่งเป็นไปตามหนังสือแจ้งความประสงค์ในการเข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท เพื่อกำหนดเพิกถอนหลักทรัพย์ของบริษัทออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จากบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด (“AWN”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“ADVANC”) อนึ่ง บริษัทจะต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของทุนชำระแล้ว และไม่มีผู้คัดค้านเกิน 10% ของทุนชำระแล้ว บริษัทจึงสามารถดำเนินการเพิกถอนหลักทรัพย์ออกจากตลาดหลักทรัพย์ได้

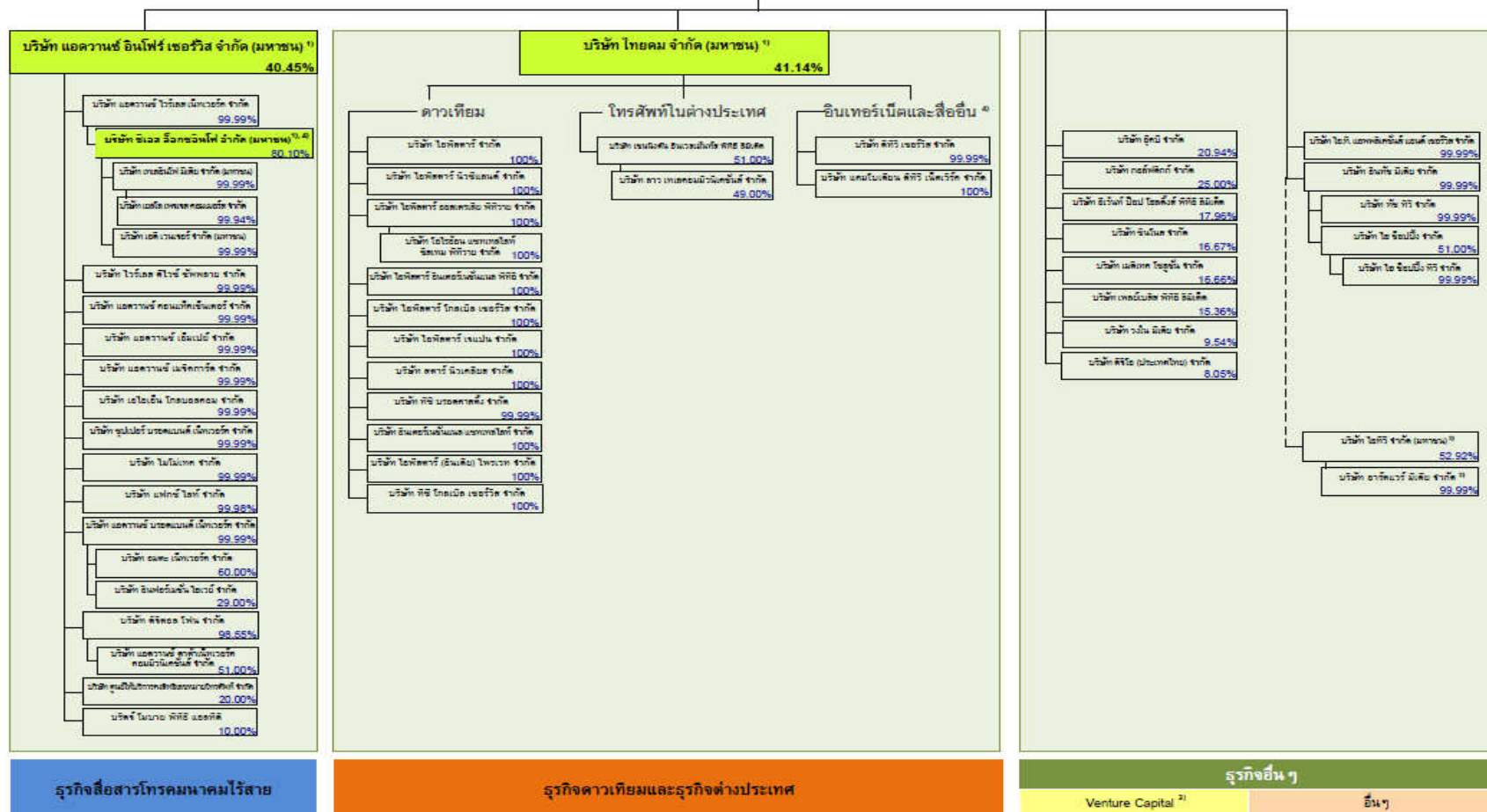
1.5 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560



โครงสร้างการถือหุ้นกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 23 มกราคม 2561

บริษัท อินทัช โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ¹⁾



๑) บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

2) บัณฑิตจบใหม่และการดำเนินธุรกิจ

3) ไม่รวมเงินลงทุนที่เป็นตราสารหนี้

4) บจก. แอสแตร์ ไร้รอยต่อ จำกัด (เอสบีบีอาร์แอล) เข้าถือหุ้นใน บจก. ซีเอส ดีเคอีเอ็ม (ซีเอสแอล) ผ่านการทำค่าเสนอซื้อหลักทรัพย์คิดเป็นร้อยละ 80.10 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของซีเอสแอล (ข้อมูล ณ วันที่ 23 มกราคม 2561 จากแบบรายงานผลการเสนอซื้อหลักทรัพย์ (แบบ 256-2) ของเอสบีบีอาร์แอล) เป็นเจ้าของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ตามงบการเงินรวมตรวจสอบในปี 2558 2559 และ 2560 สามารถจำแนกได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ดำเนินการ โดย	การถือหุ้น ของซีเอสแอล (%)	งบการเงินรวม (ตรวจสอบ)					
			2558		2559		2560	
รายได้จากการบริการอินเทอร์เน็ต	ซีเอสแอล	-						
- แบบผ่านสายโทรศัพท์ (Dial up)			22	1%	20	1%	11	1%
- แบบผ่านสายวงจรเช่า (Leased Line)			1,398	47%	1,381	47%	1,364	48%
- แบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband)			36	1%	59	2%	93	3%
รวมรายได้จากการบริการอินเทอร์เน็ต			1,456	49%	1,460	50%	1,468	52%
รายได้จากการบริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต (Internet Data Center: IDC)			262	9%	290	10%	326	12%
รายได้จากการให้บริการไอซีที (ICT Services)			525	18%	511	18%	578	20%
รายได้จากการบริการรับส่งสัญญาณโทรศัพท์ (Uplink-Downlink)			31	1%	25	1%	7	0%
รายได้จากธุรกิจสมุดหน้าเหลือง	ทีเอ็มซี	99.99%	237	8%	211	7%	118	4%
รายได้จากธุรกิจการให้บริการข้อมูลเสียงและการ ให้บริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่	เอทีวี	99.99%	423	14%	393	13%	301	11%
รวมรายได้จากการขายและบริการ			2,934	99%	2,890	99%	2,798	99%
รายได้อื่นๆ			30	1%	28	1%	25	1%
รวมรายได้			2,964	100%	2,918	100%	2,823	100%

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

❖ บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยยึดความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในยุค Digital Economy หรือ Thailand 4.0 บริษัทจึงมีนโยบายในการให้บริการแบบ 3 ต่อ คือ “ต่อเชื่อม” “ต่อเนื่อง” และ “ต่อยอด” โดยพัฒนาโครงข่ายอินเทอร์เน็ต ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ โซลูชันด้านไอซีทีต่างๆ พร้อมกับพัฒนาทีมงานโดยปฏิบัติตามระบบการทำงานที่ได้มาตรฐานสากล (ISO) ต่างๆ

1. ต่อเชื่อม

1.1 อินเทอร์เน็ตสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร

เป็นที่ทราบกันดีถึงความจำเป็นของการใช้งานอินเทอร์เน็ต อินเทอร์เน็ตที่มีความสำคัญมากยิ่งขึ้นทุกปี และเกือบทุกสิ่งในชีวิตประจำวันจะต่อเชื่อมกันผ่านอินเทอร์เน็ต บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาและให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงสำหรับกลุ่มองค์กร ซึ่งถือเป็นรายได้กว่า 50% ของบริษัท โดยปัจจุบันมีลูกค้ากว่า 5,000 วงจร หรือกว่า 3,000 บริษัท โดยมีจุดเด่นด้านคุณภาพบริการ บริการด้านเทคนิคทั้งก่อนและหลังการขาย ซึ่งรวมถึงระบบที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น อีเมล ระบบความปลอดภัย ฯลฯ

ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีพัฒนาการที่สำคัญ ดังนี้

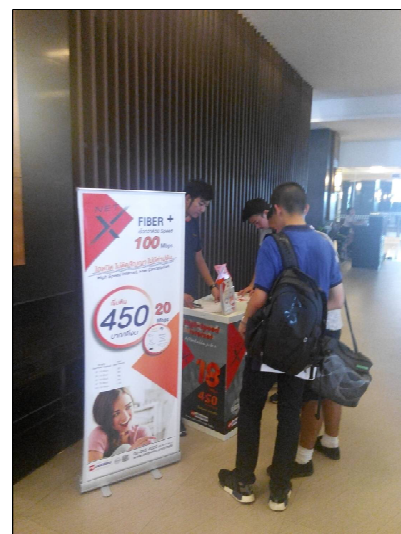
- บริษัทมีการขยายจุดเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตต่างประเทศที่มาเลเซีย เพิ่มเติมจากจุดเชื่อมต่อที่สิงคโปร์ ทำให้ประสิทธิภาพการใช้งาน Google และ Microsoft ดียิ่งขึ้น
- บริษัทร่วมกับผู้ให้บริการไทยเดียวและผู้ใช้บริการข้อมูลรายหลักของโลก อาทิเช่น Facebook Netflix
- บริษัทพัฒนาและขยายจุดเก็บข้อมูลภายในประเทศ (Cache) ด้วยโครงข่ายของบริษัท ทำให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- บริษัทสนับสนุนศูนย์ Bangkok Neutral Internet Exchange (BKNIX) เพื่อพัฒนาจุดเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตในประเทศที่ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ของบริษัท เพิ่มทางเลือกและช่วยให้การใช้งานอินเทอร์เน็ตในประเทศให้ดียิ่งขึ้นในระยะยาว
- บริษัทร่วมกับพันธมิตรที่สิงคโปร์ ให้บริการเชื่อมต่อตรงคลาวด์แพลตฟอร์ม เช่น AWS, Microsoft, IBM ฯลฯ ซึ่งเหมาะสำหรับลูกค้าองค์กร เช่น สถาบันการเงิน โรงงาน ฯลฯ ที่มีการใช้ระบบคลาวด์ต่างประเทศ
- บริษัทร่วมกับพันธมิตรผู้ให้บริการโซลูชันด้านความปลอดภัยระดับโลก เปิดบริการคลาวด์ไฟร์วอลล์เต็มรูปแบบ (Palo Alto Cloud Firewall) รายแรกของประเทศ ซึ่งรวมไปถึงการเก็บรักษาข้อมูลจราจรทางคอมพิวเตอร์ ช่วยผู้ใช้บริการไม่ต้องลงทุนอุปกรณ์และยุ่งยากในการดูแลรักษา

1.2 อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม

บริษัทมีความภาคภูมิใจในการนำเสนอบริการที่มีคุณภาพสูงแต่ในราคาค่าบริการที่มีต้นทุนต่ำโดยยึดหลักการเดียวกับสายการบินต้นทุนต่ำ (Low Cost Airline) โดยมีจุดเด่น ดังนี้

- ราคาประหยัดเพราะบริการไม่ขายพ่วงกับบริการเสริมที่ลูกค้าไม่ต้องการ และไม่มีต้นทุนในการเดินสายเข้าตามแต่ละห้องของคอนโดเหมือนการให้บริการในบ้านเดี่ยว
- ได้รับบริการในคุณภาพสูง เนื่องจากลูกค้าที่พักอาศัยในคอนโดมีเนียม มักมีการใช้อินเทอร์เน็ตนอกเวลาทำงาน ซึ่งเป็นคนละช่วงเวลากับลูกค้าองค์กรใช้งาน บริษัทจึงมีแบนด์วิธให้บริการที่มากเพียงพอและมีประสิทธิภาพมากกว่า
- บริการครอบคลุมกว่า 400 คอนโดมีเนียมในกรุงเทพมหานคร หรือกว่า 200,000 ยูนิต ทำให้จำนวนผู้ใช้งานเติบโตกว่า 100% หรือกว่า 20,000 ราย

นอกจากนี้บริษัทยังได้เริ่มขยายผลไปสู่กลุ่มผู้ให้บริการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์และโรงแรมขนาดเล็ก ซึ่งบริษัทคาดหวังว่าบริการนี้จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง และจะเป็นรายได้หลักที่สำคัญของบริษัทต่อไป



2. ต่อเนื่อง

2.1 ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Data Center)

บริษัทส่วนใหญ่ในประเทศไทยเริ่มมีความต้องการย้ายระบบเซิร์ฟเวอร์ต่างๆ มายังศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์เพิ่มขึ้น เพื่อที่จะรองรับการซื้อขายหรือบริการออนไลน์ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง หรือมีความต้องการวางระบบสำรองเมื่อระบบหลักเกิดปัญหาเพราะการทำงานของ บริษัท ต้องพึ่งพาระบบไอทีที่ไม่สามารถหยุดชะงักได้ โดยศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์จะต้องมีระบบไฟฟ้าสำรอง ระบบความเย็นที่ได้มาตรฐานตามมาตรฐานศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ โดยเฉพาะ เพื่อให้การทำงานมีความต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ

รายได้ของศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์จึงเติบโตอย่างต่อเนื่องแบบ 2 หลัก มีลูกค้ากว่า 300 บริษัท โดยมีการใช้งานกว่า 550 Racks เป็นอุปกรณ์เซิร์ฟเวอร์ ฯลฯ กว่าหมื่นเครื่อง โดยลูกค้าเลือกบริการของบริษัทเพราะเป็นศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์มีความปลอดภัยสูง เป็นกลาง และอยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร โดยลูกค้ากลุ่มหลักๆ ที่มีการเติบโตคือ กลุ่มอีคอมเมิร์ซ โลจิสติกส์ สถาบันการเงิน และ System Integrator

ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีพัฒนาการที่สำคัญดังนี้

- ขยายพื้นที่ให้บริการที่ชั้น 4 ของอาคารศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ “THE CLOUD Data Center” อาคาร A รองรับ 150 Racks
- สร้างอาคารศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ “THE CLOUD Data Center” อาคาร B โดยแล้วเสร็จในปี 2560 ซึ่งจะสามารถรองรับอีก 350 Racks
- ขยายแบนด์วิธอินเทอร์เน็ตในประเทศเป็น 500 Gbps. รองรับการใช้งานที่เติบโตแบบก้าวกระโดด
- ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO22301 (การบริหารจัดการความต่อเนื่องทางธุรกิจ) เพิ่มเติมจาก ISO27001 (ระบบจัดการความปลอดภัยของข้อมูล) ISO 20000 (มาตรฐานการจัดการด้านบริการเทคโนโลยีสารสนเทศ) และ ISO9001 (ระบบบริหารงานคุณภาพ)

2.2 บริการคลาวด์

บริการคลาวด์โดยเฉพาะเซิร์ฟเวอร์เสมือน เริ่มเติบโตสูงขึ้นในประเทศไทย ปัจจุบันบริษัทมีลูกค้ากว่า 200 ราย หรือกว่า 400 เครื่อง บริการนี้ลูกค้าไม่ต้องลงทุนซื้อเซิร์ฟเวอร์ และระบบคลาวด์ยังอยู่ภายใต้สิ่งแวดล้อมที่ทำงานได้อย่างต่อเนื่องและได้ตามมาตรฐานสากล

ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีพัฒนาการที่สำคัญดังนี้

- บริษัทร่วมกับพันธมิตรต่างประเทศ เปิดบริการ DR as a Service และ Backup as a Service ที่จะช่วยให้องค์กรทำงานต่อเนื่องและทำงานได้อย่างรวดเร็วเมื่อระบบคอมพิวเตอร์หลักมีปัญหา
- บริการได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO22301 (การบริหารจัดการความต่อเนื่องทางธุรกิจ) เพิ่มเติมจาก ISO27001 (ระบบจัดการความปลอดภัยของข้อมูล) ISO 20000 (มาตรฐานการจัดการด้านบริการเทคโนโลยีสารสนเทศ) และ ISO9001 (ระบบบริหารงานคุณภาพ)
- ร่วมกับพันธมิตรผู้ให้โซลูชันด้านความปลอดภัยระดับโลก เปิดบริการคลาวด์ไฟร์วอลล์เต็มรูปแบบ (Palo Alto Cloud Firewall) รายแรกของประเทศ ที่เหมาะกับลูกค้าที่มีหลายสาขา

3. ต่อยอด

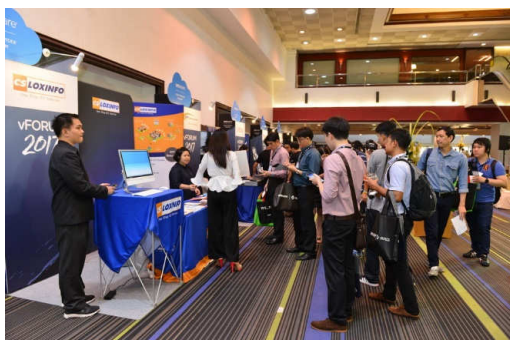
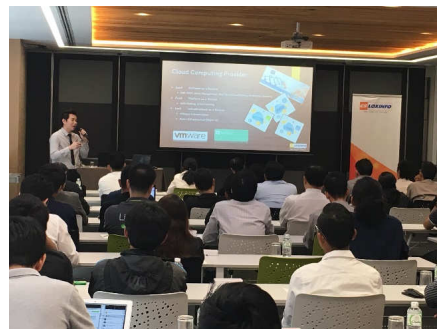
3.1 ไอซีทีโซลูชัน

ลูกค้าองค์กรที่ใช้บริการอินเทอร์เน็ตของบริษัทอยู่ในปัจจุบัน มีต้องการทางด้านบริการไอซีทีโซลูชันแบบบูรณาการ มากขึ้น เพื่อให้ได้ระบบไอซีทีโดยรวมที่มีเหมาะสมและมีประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้แล้ว ในยุค 4.0 ฝ่ายไอทีจะมีหน้าที่ช่วยให้องค์กรได้พัฒนาสินค้าและบริการดิจิทัลให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ฝ่ายไอทีจึงต้องมีพันธมิตรช่วยออกแบบและดูแลระบบ

บริษัทจึงต่อยอดความเชี่ยวชาญและการบริหารจัดการโครงการไอซีที โดยนำเสนอเป็นโซลูชันให้แก่ลูกค้าองค์กรที่ใช้บริการอินเทอร์เน็ตของบริษัทเดิมอยู่แล้ว โดยรายได้ของบริษัทประมาณ 25% มาจากการต่อยอดในบริการไอซีทีโซลูชันนี้

บริการไอซีทีโซลูชันที่นิยมในปีที่ผ่านมา

- Server Consolidation
 - ช่วยลดจำนวนเซิร์ฟเวอร์ในองค์กร ลดค่าใช้จ่ายง่ายในการดูแลรักษา
 - ต่อยอดเป็นระบบ Private Cloud
 - พันธมิตรหลัก Dell, HP, Microsoft, VMWare
- ระบบ WiFi สำหรับโรงแรม สำนักงาน และคลังสินค้า
 - ง่ายในการบำรุงรักษา
 - เริ่มใช้เชื่อมต่อเซนเซอร์สำหรับ Smart Logistic
 - พันธมิตรหลัก Aruba, Cisco, Ruckus
- ระบบกล้องวงจรปิด Smart CCTV
 - บูรณาการกล้องรุ่นที่เหมาะสม ซอฟต์แวร์ และโครงข่ายไฟเบอร์
 - นอกจากการรักษาความปลอดภัย ยังนิยมใช้เฝ้าดูการทำงาน
 - พันธมิตรหลัก Axis Milestone
- ระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูล
 - วางระบบที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า
 - บริการแบบเบ็ดเสร็จรวมถึงอินเทอร์เน็ต
 - พันธมิตรหลัก Fortigate และ Palo Alto
- Microsoft Office 365
 - บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย พร้อมทั้งปรับแต่งอินเทอร์เน็ตให้ใช้งานได้
 - มีแนวโน้มเติบโต ทดแทนการซื้อไลเซนส์



จากผลงานที่ผ่านมา บริษัทได้รับรางวัลจากพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ



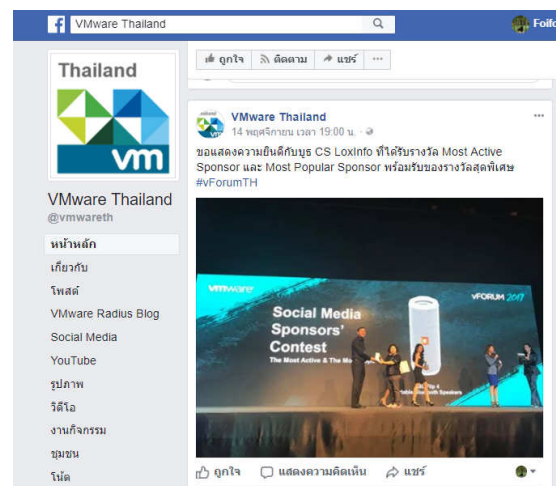
Best Dealer Awards



Highest Growth Award Platinum Partner



Fortinet Platinum Partner of the Year



VForum 2017: Social Media Sponsor Contest
The Most Popular Award
The Most Active Award

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

เนื่องจากภาครัฐมีนโยบายขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัล ส่งผลดีต่อการขยายตัวของตลาดไอซีทีในระยะยาว แต่ในระยะสั้นลูกค้ากลุ่มองค์กรก็ยังมีการลงทุนอย่างระมัดระวัง เพราะเศรษฐกิจในประเทศยังคงค่อยๆ ฟื้นตัว ดังนั้น บริษัทจึงมุ่งเน้นพัฒนาสินค้าและบริการต่อยอดแก่ลูกค้าปัจจุบันให้มากที่สุด เพื่อสร้างความแตกต่างและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว

- ตลาดอินเทอร์เน็ตสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร (Corporate Internet) เป็นตลาดที่ยังคงมีการแข่งขันด้านราคากับผู้ประกอบการโทรคมนาคมรายใหญ่ ซึ่งบริษัทพยายามที่จะรักษารายได้ โดยเน้นคุณภาพและบริการมากกว่าการลดราคา และบริษัทยังมีการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่าย เพื่อให้คงความสามารถในการแข่งขันด้วยราคาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่ลูกค้า

- **ตลาดศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Data Center)** มีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้น เนื่องจากกระแสบริการออนไลน์ ดิจิทัลคอนเทนต์ และการวางระบบโครงข่ายเพื่อให้ธุรกิจดำเนินได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งแม้จะต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการกว่าสิบราย บริษัทพยายามรักษาการเติบโต โดยมีจุดขายหลักคือ ทำเลที่ตั้งในกรุงเทพฯ มีและวงจรเชื่อมต่อจากผู้ให้บริการรายหลักทุกรายให้ลูกค้ามีทางเลือก ทั้งยังมีวงจรอินเทอร์เน็ตขนาดใหญ่และบริการในรูปแบบครบวงจร
- **ตลาดไอซีทีโซลูชัน (ICT Solution)** เป็นตลาดที่ใหญ่มากและมีอัตราการเติบโตสูงชันอย่างสม่ำเสมอ แม้มีการแข่งขันสูงจากผู้ประกอบการทั้งในและต่างประเทศ แต่บริษัทมีความได้เปรียบจากการมีฐานลูกค้าองค์กรอยู่ โดยบริษัทพยายามรักษาการเติบโต โดยมีจุดขายคือมีทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญที่เข้าใจและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งก่อนและหลังการขาย โดยทำงานเป็นพันธมิตรกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ระดับโลก เช่น Microsoft HP Cisco Fortinet VMware Huawei ฯลฯ
- **ตลาดอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับกลุ่มคอนโดมิเนียม (Broadband Internet)** ในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นตลาดขนาดใหญ่ที่มีการแข่งขันโดยผู้ประกอบการรายใหญ่ 3-4 ราย ถือครองส่วนแบ่งการตลาดมากกว่า 95% แต่บริษัทก็ยังได้รับการตอบรับที่ดี ส่งผลให้มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยบริษัทสามารถบริหารงานในต้นทุนที่ต่ำได้ อันเกิดจากบริษัทพฤติกรรมผู้บริโภคกลุ่มลูกค้าที่อาศัยในคอนโดมิเนียมที่ใช้งานอินเทอร์เน็ตในเวลากลางคืน ซึ่งสลับกับกลุ่มลูกค้าองค์กรเดิมของบริษัทที่ใช้ในเวลากลางวัน หรือ office Hour จึงทำให้บริษัทมีโอกาสในการบริหารแบนด์วิธทั้งสองช่วงเวลาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

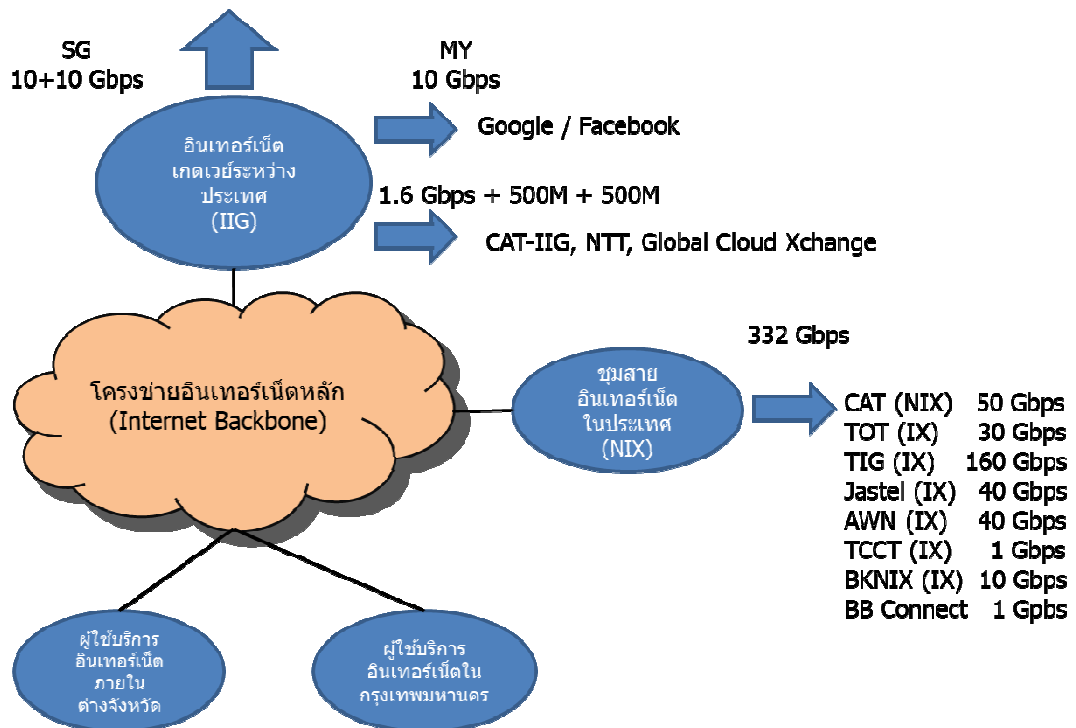
ปัจจุบันบริษัทที่เปิดกว้างพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ทั้งพันธมิตรที่เป็นเจ้าของเครือข่าย พันธมิตรที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ ICT หลักๆของโลก ตลอดจนตัวแทนจำหน่ายในประเทศ บริษัทจึงมีศักยภาพในการเสนอบริการที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าองค์กรแต่ละราย

ลักษณะของโครงสร้างพื้นฐาน

โครงสร้างพื้นฐานที่เป็นโครงข่ายซึ่งใช้ในการให้บริการอินเทอร์เน็ตของบริษัท ประกอบด้วยส่วนหลักดังต่อไปนี้

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

SINGTEL, PCCW, TELSTRA, 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 คือเชื่อมต่อด้วยโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงระหว่างอาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ กับอาคาร กสท. โทรคมนาคม ที่ความเร็ว 40 Gbps พร้อมระบบสำรอง เชื่อมต่ออาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ กับอาคาร The Cloud ที่ความเร็ว 100 Gbps พร้อมระบบสำรอง และเชื่อมต่ออาคาร The Cloud กับอาคาร กสท. โทรคมนาคม ที่ความเร็ว 40 Gbps พร้อมระบบสำรอง

นอกจากนั้น บริษัทยังมีการทำสัญญาเช่าวงจรสื่อสารความเร็วสูงภายในประเทศ ดังต่อไปนี้

สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าวงจรสื่อสารความเร็วสูงภายในประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

- บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด จำนวน 8 วงจร ความเร็วรวม 257 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้บริการขั้นต่ำ
- บริษัท ซิมโฟนี คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) จำนวน 5 วงจร ความเร็วรวม 105 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้บริการขั้นต่ำ
- บริษัท อินเทอร์เน็ต ไทยคอม จำกัด (มหาชน) จำนวน 9 วงจร ความเร็วรวม 300 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้บริการขั้นต่ำ

ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange)

บริษัทได้จัดตั้งและให้บริการชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange หรือ NIX) เพื่อเป็นจุดเชื่อมต่อของจอร์เน็ตภายในประเทศ (Domestic Internet) ถึงผู้ให้บริการชุมสายภายในประเทศรายอื่นๆ และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตรายอื่น ๆ เพื่อให้ผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลภายในประเทศได้รวดเร็ว โดยเป็นการเชื่อมต่อระหว่างชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศของทั้ง 8 บริษัทด้วยความเร็วรวม 332 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 40 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 40 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ที.ซี.ซี. เทคโนโลยี จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 1 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท บีเค นิคซ์ จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 10 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท บีบี คอนเน็ค จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 1 Gbps

อินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ (IIG : International Internet Gateway)

บริษัทลงทุนในอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ และวางจอร์ความเร็วสูงอย่างต่อเนื่องเพื่อขยายการเชื่อมต่อของวงจรระหว่างประเทศ เพื่อรักษาประสิทธิภาพในการเชื่อมต่อไปยังโครงข่ายอินเทอร์เน็ตในต่างประเทศให้สูง

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

การเชื่อมต่อกับผู้ให้บริการ IP Transit ที่สิงคโปร์ มีดังต่อไปนี้

- บริษัท Singapore Telecommunications Ltd. ที่ความเร็ว 1 Gbps (ใช้ได้สูงสุด 10 Gbps)
- บริษัท TELSTRA ที่ความเร็ว 500 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps)
- บริษัท PCCW Global ที่ความเร็ว 1.7 Gbps (ใช้ได้สูงสุด 3.4 Gbps)
- บริษัท TATA Communications ที่ความเร็ว 500 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 130 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 500 Mbps)
- บริษัท Bharti Airtel ที่ความเร็ว 100 Mbps

นอกจากนั้น เพื่อเป็นการเสริมสร้างประสิทธิภาพและความมั่นคงของเครือข่าย บริษัทมีการเชื่อมต่อช่องสัญญาณอินเทอร์เน็ตไปยังบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ที่ความเร็ว 1.6 Gbps (โดยใช้ได้สูงสุด 3.2 Gbps หรือสามารถเพิ่มความเร็วเป็นการชั่วคราวได้สูงสุด 10 Gbps เมื่อบริษัทร้องขอ) และเชื่อมต่อไปยังบริษัท NTT (ประเทศไทย) ที่ความเร็ว 500 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps) และเชื่อมต่อไปยังบริษัท Global Cloud Xchange (ประเทศไทย) ที่ความเร็ว 500 Mbps ด้วย

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ 3-5 ปีข้างหน้า

บริษัทเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจเข้าไปถึงกลุ่มลูกค้าองค์กรที่ต้องลงทุนด้านระบบไอซีทีเพิ่มมากขึ้น เพื่อรองรับเศรษฐกิจยุคดิจิทัล นอกจากนี้ บริษัทจะขยายฐานลูกค้าไปสู่กลุ่มบุคคลธรรมดา และผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก

- **ไอซีทีโซลูชัน (ICT Solution)** บริการโซลูชันด้านอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสารแบบครบวงจร จากการความนิยมทางด้านการซื้อขายออนไลน์ รวมไปถึงความนิยมสื่อสารสังคมออนไลน์ และนโยบาย Digital Economy ของภาครัฐ ส่งผลให้บริษัทมีการขยายการลงทุนด้านไอซีทีในระยะยาว ซึ่งบริษัทได้เป็นพันธมิตรกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกเพื่อรองรับความต้องการระดับต่างๆ
- **ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Data Center)** สำหรับบริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์มีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้น เนื่องจากการขยายตัวของบริการออนไลน์ เครือข่ายเซิร์ฟเวอร์ และนโยบายขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลโดยภาครัฐ ทำให้เกิดความต้องการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้องค์กรต่างๆ เริ่มตระหนักถึงปัญหายุ่งยาก จึงมีความต้องการในการย้ายระบบไปยังศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ที่ปลอดภัยมากขึ้น
- **Cloud Computing** เป็นบริการในลักษณะเช่าใช้งานการประมวลผลหรือแอปพลิเคชันต่างๆ เป็นตลาดที่ใหญ่ที่อาจจะมาทดแทนการซื้อขายฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ บริการนี้ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นสำหรับประเทศไทย จึงมีศักยภาพที่จะเติบโตในระยะยาว บริษัทได้พัฒนาบริการเซิร์ฟเวอร์เสมือน และร่วมกับพันธมิตร ทดลองให้บริการออนไลน์ซอฟต์แวร์แก่ลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและย่อม เช่น ซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรม ซอฟต์แวร์บริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ ซอฟต์แวร์เพื่อการจัดสรรทรัพยากรในองค์กร ฯลฯ เพื่อบริษัทจะได้ทบทวนปรับปรุงบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับความต้องการที่อาจก้าวกระโดดได้ในอนาคต
- **อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับกลุ่มคอนโดมิเนียม (Broadband Internet)** ปัจจุบันมีให้บริการกว่า 350 คอนโดมิเนียม และมีลูกค้ากว่า 20,000 ราย ซึ่งได้รับผลตอบรับเป็นอย่างดี จึงมีแผนขยายบริการอย่างต่อเนื่อง โดยตลาดมีแนวโน้มเติบโตสูง เนื่องจากอัตราการใช้อินเทอร์เน็ตของประเทศไทยยังอยู่ในอัตราที่ไม่สูงมาก นอกจากนี้ บริษัทจะขยายบริการไปยังกลุ่มเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์หรือโรงแรมที่ต้องการอินเทอร์เน็ตบริการผู้พักอาศัย

❖ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน)

ทีเอ็มซี ผู้นำด้านฐานข้อมูลธุรกิจที่มีมากกว่า 400,000 รายชื่อ ให้บริการเป็นสื่อกลางเชื่อมต่อผู้ซื้อและผู้ขาย ทั้งกลุ่ม B2B B2C และยังคงครอบคลุมข้อมูลส่วนงานราชการทั่วประเทศ ภายใต้แบรนด์ “ไทยแลนด์ เอลโลเพจเจส” โดยมุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านดิจิทัล เพื่อตอบสนองการเปลี่ยนแปลงเข้าสู่ยุคดิจิทัล และพร้อมเคียงข้างผู้ประกอบการ SMEs ทั่วประเทศ

บริการหลักของทีเอ็มซี ดังนี้

1. ธุรกิจสิ่งพิมพ์

- Factory Supply Guide หนังสือแจกฟรีรายปี ที่รวบรวมสินค้าและบริการทางอุตสาหกรรม
- Builder and Construction Guide หนังสือแจกฟรีรายปี ที่รวบรวมสินค้าและบริการสำหรับงานก่อสร้าง

2. ธุรกิจบริการด้านเสียง

- 1188 คอลเซ็นเตอร์ “ศูนย์สอบถามข้อมูลธุรกิจ 1188” บริการสอบถามหมายเลขโทรศัพท์ของธุรกิจ ร้านค้า และบุคคลทั่วประเทศไทย โดยเจ้าหน้าที่ให้บริการทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ
- บริการข้อมูลทางเสียงผ่านระบบโทรศัพท์ ภายใต้ชื่อ “2Get & 2Load” ให้บริการข้อมูลข่าวสารความบันเทิงในรูปแบบเสียงผ่านทั้งโทรศัพท์พื้นฐานและโทรศัพท์เคลื่อนที่ตลอด 24 ชั่วโมง อาทิ บริการพยากรณ์ดวงชะตากับทีมหมอดูชื่อดัง ตรวจสอบผลสลากกินแบ่งรัฐบาล ออมสิน และ ธกส. วิเคราะห์มวยสดติดขอบเวที เพียงโทร 1900 222 XXX (บริการ 2Get2Load) และ *49XXXX (บริการ Infotainment) รวมทั้งอีกหลากหลายข้อมูลทันทุกกระแส เกาะติดทุกสถานการณ์ ผ่านบริการ SMS

3. บริการด้านออนไลน์

- www.yellowpages.co.th เว็บไซต์รวมข้อมูลธุรกิจสินค้าและบริการ อันดับหนึ่งในหมวดธุรกิจโดย Truehits.net ที่รองรับการใช้งานผ่านสมาร์ตโฟนและแท็บเล็ต (Mobile Responsive) ด้วยผู้ใช้งานกว่า 75 ล้านครั้งต่อปี หรือเฉลี่ย 200,000 ครั้งต่อวัน โดยให้บริการโฆษณาด้านออนไลน์ครบวงจร อาทิ
 - SuperSite หน้าเว็บไซต์รูปแบบใหม่ ที่พัฒนาให้ผู้ลงโฆษณาสามารถสร้างเนื้อหาธุรกิจได้หลายหน้า และยังสามารถแสดงผลบนทุกอุปกรณ์ (Mobile Responsive) สามารถปรับกรอบเนื้อหาการวางด้วยการลากวางได้ (Drag & Drop) ด้วยตนเอง
 - Landing Page หน้าเว็บไซต์รูปแบบดั้งเดิม มีเทมเพลตให้เลือกหลากหลาย เหมาะกับธุรกิจที่มีข้อมูลไม่ซับซ้อนมาก ง่ายในการนำเสนอสินค้าและบริการ
 - Online Catalog ฟังก์ชันแสดงสินค้าและบริการที่รูปแบบแคตตาล็อกออนไลน์ ที่ช่วยเพิ่มรายละเอียดเฉพาะสินค้า และต่อยอดด้วยฟังก์ชัน “ขอรายละเอียด” (Inquiry) และ “ขอใบเสนอราคา” (RFQ) ได้ในทันที
 - Advertising on YellowPages Website พื้นที่แสดงภาพสินค้าและบริการภายในเว็บไซต์ www.yellowpages.co.th เพื่อช่วยเพิ่มโอกาสการเข้าถึงผู้ลงโฆษณา อาทิ
 - Hot Catalog Sponsor แสดงภาพแคตตาล็อกสินค้าในหน้าผลการค้นหาส่วนบนสุดของเว็บไซต์ โดยอิงกับคำค้น (Keyword) และในหน้าแรกของเว็บไซต์

- Yellow Display Network (YDN) แบนเนอร์ขนาดใหญ่ แสดงผลในหน้า “ผลการค้นหา โดยอิงกับคำค้น (Keyword)”
 - AdSearch แบนเนอร์ขนาดเล็ก แสดงในหน้าผลการค้นหาบริเวณด้านล่างของหน้าเว็บไซต์ โดยอิงกับคำค้น (Keyword)
 - AdBanner แบนเนอร์ขนาดใหญ่ในหน้าแรกของเว็บไซต์ www.yellowpges.co.th ตำแหน่งที่โดดเด่น สะดุดตา
 - YellowPages Map Search แสดงภาพสินค้าและบริการบนแผนที่ เมื่อมีการค้นหาจากหน้า “แผนที่” บน www.yellowpages.co.th ผลการค้นหาก็จะ พร้อมคลิกไปยัง Landing Page ของธุรกิจนั้นได้ทันที
- Thailand YellowPages Mobile Application ผู้ใช้งานสามารถค้นหาข้อมูลธุรกิจได้สะดวกรวดเร็วทุกที่ผ่านสมาร์ตโฟนและแท็บเล็ตในรูปแบบข้อมูลธุรกิจทั่วไป แผนที่ร้านค้า หมายเลขโทรศัพท์ฉุกเฉิน พร้อมทั้งโปรโมชันสินค้าและบริการ โดยสามารถโทรออกได้ทันที ง่ายสะดวกยิ่งขึ้น รองรับทั้ง iOS และ Android

4. บริการด้านที่ปรึกษาทางธุรกิจ

- Enterprise Business Management Solutions หรือ EBMS ให้บริการด้านระบบบริหารจัดการสินค้าขนาดใหญ่ ช่วยจัดการสินค้าได้มากถึง 1 ล้านรายการ พร้อมเชื่อมต่อสู่โลกออนไลน์ ไปยังเครือข่ายผู้ซื้อ สาขา คู่ค้า และผู้ผลิตได้ตรงถึงกัน และยังช่วยจัดการงานขายได้ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ด้วยระบบ e-Commerce ที่ออกแบบมาพิเศษสำหรับผู้ประกอบการ B2B ประกอบด้วย 6 โมดูลหลัก
 - 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
- Direct Marketing บริการทำสื่อการตลาดทางตรง อาทิ บริการให้เช่าข้อมูล (Database Rental Service) ให้บริการที่ครบวงจรตั้งแต่การให้เช่า บริหาร ปรับปรุง จัดเตรียมฐานข้อมูลเพื่อพิมพ์และติดรายชื่อ จัดส่งและสรุปผล
- Customer Service ฝ่ายบริการลูกค้าสัมพันธ์ แห่งแรกและแห่งเดียว ด้วยทีมงานดูแลรับเรื่องและประสานงานระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ที่ร้องขอผ่านทางฟังก์ชัน “ขอรายละเอียด” ในหน้า แคตตาล็อกออนไลน์ เพื่อช่วยผลักดันให้เกิดการเจรจาทางธุรกิจและซื้อขายสำเร็จได้ในที่สุด

5. ธุรกิจบริการ เอาท์ซอร์ส คอนแทค เซ็นเตอร์

การให้บริการลูกค้าด้าน Outsourced Contact Center Services ครบวงจร ผู้ว่าจ้างไม่ต้องลงทุนค่าระบบหรือพนักงาน เพิ่มขีดความสามารถด้านธุรกิจหรือการตลาดได้ทันที รองรับสาย 24 ชั่วโมง และสามารถเพิ่มบริการใหม่ๆ ได้ตลอดเวลา โดยได้รับความไว้วางใจทางหลายหน่วยงาน อาทิ ธุรกิจประกันชีวิต สถานทูต ไทคอมนาคม ซูเปอร์สโตร์ ร้านอาหาร และธุรกิจเข้าซื้อ เป็นต้น

โดยแบ่งรูปแบบการให้บริการออกได้เป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ

Inbound Call Centers การให้บริการรับสายจากลูกค้าของท่าน ในเรื่องต่างๆ เช่น

- Customer Service Information บริการสินค้าและบริการทั่วไป
- Helpdesk (General Information) บริการให้ข้อมูลแก้ไขปัญหาเบื้องต้นให้กับลูกค้า
- Claim/Complain Handling รับเรื่องร้องเรียนต่างๆ
- Order Taking บริการรับสั่งซื้อสินค้าและบริการต่างๆ

Outbound Call Centers การให้บริการโทรออกหาลูกค้า เช่น

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

กิจกรรมทางการตลาดและภาวะการแข่งขัน

ทีเอ็มซี ได้ดำเนินการปรับโครงสร้างองค์กรเพื่อให้สอดคล้องกับแผนการปรับตัวไปสู่ธุรกิจดิจิทัล โดยมุ่งพัฒนาด้านสื่อออนไลน์ครบวงจร ตอบสนองความต้องการของ SMEs และรองรับการใช้งานผ่านเว็บไซต์ได้ทุกหน้าจอแสดงผล อาทิ

- ทีเอ็มซี มุ่งหวังจะช่วยผลักดันให้ธุรกิจ SMEs ในประเทศได้ปรับตัวเข้าสู่ยุคดิจิทัล ด้วยบริการผ่านทางเว็บไซต์ www.yellowpages.co.th ที่ช่วยให้ SMEs สามารถสร้างเว็บไซต์ของตนเองได้ด้วยงบประมาณที่คุ้มค่า โดยทีเอ็มซี ได้มุ่งพัฒนาฟังก์ชันที่จะรองรับการทำธุรกรรมทางออนไลน์มากยิ่งขึ้น อาทิ รองรับการแสดงผลบนมือถือ (Mobile Responsive) แสดงสินค้าแบบแคตตาล็อกออนไลน์ (Online Catalog) สอบถามรายละเอียดสินค้าผ่านระบบได้ (Inquiry) ขอใบเสนอราคาได้ (RFQ: Request for Quotation)
- ให้บริการ Customer Service เพื่อเป็นสื่อกลางช่วยประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ลงโฆษณา เพื่อสร้างคุณค่าในการบริการต่อผู้ลงโฆษณาให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด อันจะช่วยเพิ่มอัตราการต่อสัญญาโฆษณา
- พัฒนาบริการด้านดิจิทัล ด้วยการจัดทำระบบบริหารจัดการสินค้าขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ เพื่อรองรับ B2B e-Commerce และสร้างภาพลักษณ์ผู้นำด้าน B2B e-Business

โอกาสและช่องทางการขยายตัวทางธุรกิจ

เนื่องด้วยประเทศกำลังเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจดิจิทัล ภายใต้นโยบายสนับสนุนจากภาครัฐ จึงเป็นกระแสที่ช่วยสร้างการรับรู้และช่วยผลักดันให้ตระหนักถึงความจำเป็นต่อการแข่งขันทางธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งนับเป็นโอกาสอันดีต่อที่เอ็มซี ที่เล็งเห็นช่องทางและโอกาสทางธุรกิจ ที่จะเชื่อมโยงผู้ประกอบการให้เกิดการค้าผ่าน www.yellowpages.co.th ซึ่งมีฐานผู้ใช้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง และครอบคลุมธุรกิจทุกหมวดหมู่ ซึ่งที่เอ็มซีมีฐานลูกค้า SMEs จำนวนมาก ที่สามารถต่อยอดสู่บริการด้านดิจิทัลของเอ็มซีอื่นๆ ได้ จึงมีช่องว่างทางธุรกิจอีกมากที่เอื้อให้ที่เอ็มซีสามารถเติบโตต่อไป

❖ กลุ่มบริษัท เอดี เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) (เอดีวี)

เอดีวี เป็นผู้รวบรวมข้อมูลจากเจ้าของข้อมูลหลากหลายประเภท (Content Aggregator) ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลข่าวสาร และสารบันเทิงผ่านโทรศัพท์ ภายใต้ชื่อว่า Shinee.com และดำเนินธุรกิจบริการข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ ซึ่งเป็นลักษณะของ Web portal ใช้ชื่อว่า Hunsu.com นอกจากนี้ยังเป็นผู้พัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับใช้งานผ่านโทรศัพท์มือถือทั้งแบบสำเร็จรูป และแบบพัฒนาตามความต้องการของ สำหรับลูกค้าองค์กรอีกด้วยครบวงจร

เอดีวี เป็นผู้ให้บริการข้อมูลข่าวสาร และสารบันเทิง (Content) โดยแบ่งธุรกิจเป็น 2 ประเภท คือ

1. ธุรกิจทางด้าน Mobile Content

เอดีวี ให้บริการในธุรกิจทางด้าน Mobile Content ภายใต้ชื่อ “ชินนี่” ผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทุกกระบวน ไม่ว่าจะเป็น เอไอเอส ดีแทค ทรูมูฟ ทรูมูฟเอช และระบบ Audiotex ซึ่งโทรศัพท์พื้นฐานก็สามารถให้บริการได้ด้วย โดยมุ่งเน้นในการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าในช่วงอายุ 15 - 50 ปี ซึ่งลูกค้าสามารถซื้อบริการได้ใน 2 ลักษณะ คือ

1.1 การดาวน์โหลดบริการเพื่อเก็บไว้ในโทรศัพท์เคลื่อนที่ ผ่านระบบเครือข่ายของโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยการกดหมายเลขบริการผ่านระบบ IVR หรือดาวน์โหลดผ่าน SMS หรือเข้าไปที่ wapsite <http://wap.shinee.com> เพื่อดาวน์โหลดบริการผ่าน wap ได้ทันที ทั้งนี้ลูกค้ายังสามารถเข้าไปดาวน์โหลดคอนเทนต์ผ่านเมนู ที่ได้ผูกไว้ใน wap portal ของเครือข่ายโทรศัพท์ต่างๆ ที่ลูกค้าใช้งานได้อีกด้วย โดยเมื่อดาวน์โหลดแล้วลูกค้าสามารถชำระค่าบริการผ่านเครือข่ายโทรศัพท์ที่ลูกค้าใช้งานได้ทันที ซึ่งมีทั้งบริการเสียงเรียกเข้า เสียงรอสาย บริการภาพและวิดีโอ บริการข้อความข้อมูลข่าวสาร และบริการข้อมูลดวงรายวัน

1.2 การฟังบริการผ่านระบบ IVR & Audiotex โดยลูกค้าสามารถเข้าไปใช้งานโดยการโทรเข้าเบอร์โทรตามที่ตั้งโฆษณาไว้ 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 โดยมีกูรูผู้เชี่ยวชาญในแต่ละประเภทกีฬาเป็นผู้ร่วมให้บริการในรูปแบบข้อมูลเสียง (IVR)
- **Audiotex Charity** สายทานบารมี เป็นบริการที่ท่านเจ้าคุณอลงกตเจ้าอาวาส วัดพระบาทน้ำพุตั้งขึ้นสำหรับผู้มีจิตศรัทธาที่อยากทำบุญให้กับผู้ป่วยโรคเอดส์วัดพระบาทน้ำพุ เพียงโทร 1900-222-200

- Audiotex Entertainment บริการข่าวสารความบันเทิงครบวงจร ทั้ง ข่าวดารา กอสซิปไฮโซ และอัปเดตข้อมูลหนัง เพลงใหม่ แหล่งท่องเที่ยวและที่พัก
- Audiotex SMS บริการข้อมูลฤกษ์งาม ฤกษ์มงคลสำหรับประกอบกิจกรรมต่างๆ โดย นักโหราศาสตร์ที่มีชื่อเสียงจะส่งข้อมูลฤกษ์ดีให้ลูกค้าที่สมัครใช้บริการทาง SMS ถึงมือลูกค้าผู้ใช้บริการ ทุกวัน

2. ธุรกิจแอปพลิเคชันสำหรับใช้งานผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่สำหรับลูกค้าองค์กร

เอ็ดวี ให้บริการธุรกิจแอปพลิเคชันสำหรับใช้งานผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่สำหรับลูกค้าองค์กรใน 3 รูปแบบ

- แอปพลิเคชัน Deals ซึ่งเป็นแอปพลิเคชัน แจกของรางวัลฟรีให้กับสมาชิกที่เข้ามาแลกสินค้า โดยสมาชิกจะต้องลงทะเบียนและทำกิจกรรมในแอปพลิเคชันเพื่อสะสมแต้มนำมาแลกของรางวัล โดยถือเป็นช่องทางใหม่ในการสร้างรายได้ให้กับเอ็ดวีในการขายพื้นที่โฆษณาจากแอปพลิเคชันนี้
- รับพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับใช้งานผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่สำหรับองค์กร
- แอปพลิเคชันสำเร็จรูปสำหรับใช้งานในองค์กร ภายใต้รูปแบบ Office in your hand ซึ่งจะประกอบได้ด้วย
 - 1) VERK Application เป็นแอปพลิเคชันสำหรับใช้ในการสื่อสารภายในองค์กร
 - 2) Online Memo เป็นแอปพลิเคชันสำหรับขออนุมัติต่างๆผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยใช้งานได้ทั้งผู้ขออนุมัติและผู้มีสิทธิอนุมัติ
 - 3) Online Recruitment เป็นแอปพลิเคชันสำหรับขออนุมัติรับบุคลากรผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยใช้งานได้ทั้งผู้ขออนุมัติและผู้มีสิทธิอนุมัติ
 - 4) Online Leave เป็นแอปพลิเคชันสำหรับขออนุมัติลาหยุดงานผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยใช้งานได้ทั้งผู้ขออนุมัติและผู้มีสิทธิอนุมัติ
 - 5) Online Reservation เป็นแอปพลิเคชันสำหรับจองทรัพยากรสินบริษัท เช่น ห้องประชุม แมสเซนเจอร์ คอมพิวเตอร์ โปรเจคเตอร์ เป็นต้น ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่

3. ธุรกิจเว็บไซต์

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

- **ข้อมูลข่าวสารและสาระบันเทิง** ให้บริการข้อมูลข่าวสารแบบเกาะติดทุกกระแสแบบทันทั่วถึง โดยรวบรวมจากแหล่งข่าวต่างๆ เช่น จากเว็บไซต์หนังสือพิมพ์ต่างๆ และจากทีมงานข่าวของหรรษา ซึ่งในส่วนนี้ไม่คิดค่าบริการลูกค้า
- **เว็บบอร์ดหรือกระดานสนทนา** ซึ่งเป็นบริการเว็บบอร์ดที่เปิดกว้างในการให้เข้ามาแสดงความคิดเห็นในนานาทัศนะเรื่องต่างๆ ซึ่งในส่วนนี้ไม่คิดค่าบริการลูกค้า
- **สื่อโฆษณา** บริการแบนเนอร์โฆษณานบนหน้าเว็บไซต์หรรษาที่มีประสิทธิภาพบนเว็บไซต์หรรษาที่มีผู้เข้าชมกว่า 100,000 คนต่อวันซึ่งมีหลากหลายราคา ขึ้นอยู่กับตำแหน่งของ banner โดยลูกค้าของบริษัทในส่วนนี้คือ บริษัท และร้านค้าต่างๆ ที่ต้องการประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการผ่านแบนเนอร์ของหรรษา

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

จากแนวโน้มการเติบโตตั้งแต่ปี 2547 ของธุรกิจบริการเสริมของโทรศัพท์เคลื่อนที่ทำให้มีผู้ประกอบการจากต่างประเทศรวมทั้งผู้ประกอบการในประเทศเข้ามาดำเนินธุรกิจนี้เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก แต่ด้วยการบริหารจัดการ และการวางแผนการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ เอทีวี สามารถรักษาสถานลูกค้าไว้ได้อย่างเหนียวแน่น โดยมีวิธีการต่างๆ ดังนี้

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

กลยุทธ์การตลาด

เอทีวีมุ่งเน้นการให้บริการด้วยความรวดเร็วและถูกต้อง ในราคาที่ยุติธรรม และบริการหลังการขายเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้า ไม่มีนโยบายมุ่งเน้นในเรื่องของการตลาดแบบหลอกลวงและการเอาเปรียบลูกค้า โดยมีกลยุทธ์ต่างๆ ดังนี้

1. มุ่งเน้นคุณภาพและบริการ

เอทีวีมีนโยบายในเรื่องของความใหม่ของข้อมูลที่น่าสนใจให้กับลูกค้า ซึ่งจะต้องทันเหตุการณ์และเกาะกระแสความนิยม รวมถึงความหลากหลายของข้อมูล เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนในทีเดียว นอกจากนี้ทางเอทีวียังเน้นในเรื่องของการตรวจสอบคุณภาพของบริการดาวเทียมโพลีและบริการแอปพลิเคชันทุกประเภท เพื่อให้ถึงมือลูกค้าอย่างรวดเร็วและถูกต้องอีกด้วย

2. บริการหลังการขาย

ธุรกิจการให้บริการดาวเทียมโพลีข้อมูลผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่และแอปพลิเคชัน สิ่งที่สำคัญเป็นอันดับต้นๆ คือระบบ Customer service ที่สามารถให้คำแนะนำบริการ และแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้อย่างละเอียด และรวดเร็ว ดังนั้น เอทีวีจึงมุ่งเน้นในส่วนของ Customer service โดยที่มีหน่วยงาน Call Center ซึ่งสามารถให้บริการตอบคำถามอย่างมีประสิทธิภาพ

3. สร้างรูปแบบบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง

เอทีวีได้พัฒนารูปแบบการบริการที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการ และความนิยมของกลุ่มเป้าหมาย โดยมุ่งเน้นพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

4. การตลาดแบบเจาะจง

เอทีวีเน้นการทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบการดาวเทียมโพลี ด้วยระบบฐานข้อมูลลูกค้าที่มีการจัดสรรและวิเคราะห์แบ่งแยกตามพฤติกรรมลูกค้า จึงสามารถทำการตลาดและส่งเสริมการขายเจาะตรงถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่าง

ถูกต้องและมีประสิทธิภาพ นอกจากนั้นยังมุ่งเน้นในการเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานให้กับกลุ่มลูกค้าองค์กรโดยนำเสนอแอปพลิเคชันที่ช่วยทั้งลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพให้กับองค์กรอีกด้วย

โอกาสทางธุรกิจ

ด้วยธุรกิจทางด้านโทรศัพท์เคลื่อนที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงและรวดเร็วต่อเนื่อง ด้วยการเปิดเสรีโทรคมนาคมและเทคโนโลยีที่รวดเร็ว ปัจจุบันโลกแห่งข้อมูลข่าวสารได้พัฒนาไปอย่างก้าวไกล ประกอบกับราคาของโทรศัพท์เคลื่อนที่ถูกลงมาก ทำให้จำนวนผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เติบโตเพิ่มมากขึ้น เอดีวีจึงเล็งเห็นว่าธุรกิจการให้บริการข้อมูลผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่มีอนาคตอีกยาวไกล ดังนั้น เอดีวี จึงมีแผนพัฒนารูปแบบบริการใหม่ๆ มากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค การให้บริการเสริมของโทรศัพท์เคลื่อนที่จึงเป็นอีกหนึ่งบริการที่ทำให้คุณได้รับความสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์บ้านหรือโทรศัพท์มือถือ เพียงกดหมายเลขตามเมนู คุณก็จะได้รับข้อมูลและความบันเทิงทางเสียงที่หลากหลาย ตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการเติมสีสันในชีวิตให้สนุกมากยิ่งขึ้น นอกจากนั้นเอดีวียังมีแผน พัฒนาบริการสำหรับลูกค้าองค์กรในรูปแบบแอปพลิเคชันสำเร็จรูป ซึ่งกลุ่มลูกค้าองค์กรมีแนวโน้มในการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น เพื่อขยายฐานลูกค้าจากลูกค้าทั่วไป เป็นลูกค้าองค์กรให้ครอบคลุมทุกตลาดอีกด้วย

และในส่วนของธุรกิจเว็บไซต์ จากการเติบโตของผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่มีจำนวนสูงขึ้น สร้างให้เกิดการค้นหาข้อมูลและการใช้งานอินเทอร์เน็ตที่มีรูปแบบที่สามารถโต้ตอบได้ทันทีหรือการค้นหาข้อมูลใหม่ๆ ที่มีความจับใจโดยเฉพาะในเรื่องข้อมูลข่าวสารด้านบันเทิง เอดีวี จึงจะพัฒนาเว็บไซต์ Hunsu ในส่วนของ Entertainment ให้มีข่าวสารที่ทันสมัยเพื่อให้เกิดความนิยมในการเข้าถึงและเป็นการเพิ่มช่องทางใหม่ๆ ในการหารายได้ในโอกาสการเติบโตในอนาคต

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปี 2560 หน่วยธุรกิจที่สร้างรายได้ และผลกำไรให้แก่ธุรกิจของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย 1) ธุรกิจให้บริการไอซีทีที่ สัดส่วนรายได้ร้อยละ 84 ของรายได้รวม และสัดส่วนกำไรร้อยละ 89 ของกำไรรวมของกลุ่มบริษัท 2) ธุรกิจโฆษณาสมุดหน้าเหลือง ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 5 ของรายได้รวม และสัดส่วนกำไรร้อยละ 1 ของกำไรรวมของกลุ่มบริษัท และ 3) ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 11 ของรายได้รวม และสัดส่วนกำไรร้อยละ 10 ของกำไรรวมของกลุ่มบริษัท

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงภายใต้กฎระเบียบเฉพาะและข้อกำหนดของอุตสาหกรรม

ธุรกิจการให้บริการไอซีที :

เนื่องจากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่อยู่ภายใต้กฎระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องภายใต้กรอบนโยบายส่งเสริมการแข่งขันเสรี ส่งผลให้ผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมขนาดใหญ่มีเสรีภาพในการขอใบอนุญาตประกอบกิจการได้ทุกประเภท และผู้ประกอบกิจการขนาดใหญ่มีขนาดของเงินทุนและโครงข่ายโทรคมนาคมซึ่งมีความได้เปรียบในด้านต้นทุนมากกว่าผู้ประกอบกิจการขนาดเล็ก จึงส่งผลให้เกิดความไม่เป็นธรรมในการแข่งขัน ในลักษณะที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่สามารถกำหนดราคาขายที่ได้เปรียบกว่าบริษัท

ดังนั้นตั้งแต่ปี 2555 บริษัทได้ปรับทิศทางการธุรกิจจากธุรกิจอินเทอร์เน็ตเป็นไอซีที และต่อมาบริษัทได้ขยายบริการด้านศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ บริการคลาวด์ คอมพิวติ้ง และในปัจจุบันได้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบเจาะตลาดเฉพาะพื้นที่ และบริการซอฟต์แวร์แบบออนไลน์ (Software as a Service) เพื่อกระจายความเสี่ยง และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและบริการให้มากขึ้น

ธุรกิจให้บริการเว็บไซต์หน้าเหลือง:

พรบ.คอมพิวเตอร์ปี 2560 เกี่ยวเนื่องกับการเผยแพร่ การนำเสนอข้อมูล เนื้อหา รูปภาพ ตามลิขสิทธิ์ ที่ถูกต้อง เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ เนื่องจากที่เอ็มซีเป็นผู้ให้บริการสื่อโฆษณาออนไลน์ผ่านเว็บไซต์โดยใช้ภาพ และข้อมูลจากผู้ลงโฆษณา

เพื่อป้องกันปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์ ที่เอ็มซีจึงใช้ภาพที่มีลิขสิทธิ์เท่านั้น นอกจากนี้ยังได้ทำสัญญาระหว่างที่เอ็มซีกับผู้ลงโฆษณาที่ระบุถึงลิขสิทธิ์ของข้อความและรูปภาพ โดยผู้ลงโฆษณาจะต้องให้คำรับรองว่าข้อความหรือรูปภาพดังกล่าวจะต้องได้รับการอนุญาตหรืออนุมัติโดยชอบด้วยกฎหมาย ทั้งนี้หากปรากฏว่าข้อความหรือรูปภาพเป็นการละเมิดลิขสิทธิ์หรือกฎหมายใด ๆ ผู้ลงโฆษณาตกลงที่จะรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่:

การออกกฎระเบียบจาก กสทช. ให้ทุกผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือมีระบบยกเลิกการรับบริการเสริม และ ข้อความโฆษณาได้ง่ายๆ ด้วยการโทร *137 และ ออกแอปพลิเคชันสำหรับมือถือ “กันกวน” เพื่อป้องกันการติดต่อกจากการทำการตลาดผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ ทำให้การทำการตลาดยากขึ้น ส่งผลให้รายได้ลดลง

เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและบริการใหม่ๆ ในอนาคต เอ็ดวีได้ทำการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและพัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภคปัจจุบัน โดยเพิ่มช่องทางการทำการตลาดในสื่อออนไลน์ และได้พัฒนาแอปพลิเคชันใหม่ๆ สำหรับใช้ในภาคธุรกิจเพื่อขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าองค์กรอีกด้วย

2. ความเสี่ยงด้านการแข่งขันทางธุรกิจกับผู้ประกอบการรายอื่น

ธุรกิจการให้บริการไอซีที:

เนื่องจากธุรกิจด้านนี้ผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีความได้เปรียบในการกำหนดราคาขายให้แก่ลูกค้าได้ดีกว่า บริษัท ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทสูญเสียความสามารถทางการแข่งขัน

ดังนั้นบริษัทจึงได้ใช้กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการสำหรับตลาดลูกค้ากลุ่มธุรกิจองค์กรที่บริษัท มีศักยภาพในการแข่งขัน โดยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการเพื่อนำไปสู่ความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า นอกจากนั้นยังมีการพัฒนา และปรับปรุงการให้บริการให้เป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า ควบคู่ไปกับการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้า เพื่อลดการพึ่งพาเฉพาะรายใดรายหนึ่ง และเพิ่มอำนาจต่อรองกับลูกค้าซึ่งในขณะเดียวกัน ก็เป็นคู่แข่งด้วย รวมตลอดจนถึงการสร้างแหล่งรายได้ใหม่ ด้วยการนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ที่เกี่ยวข้องกับบริการ ICT (I = Internet, C = Computer, T = Telecom) แบบครบวงจร ทั้งในกลุ่มบริการและผลิตภัณฑ์ ด้านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ การสื่อสารผ่านอินเทอร์เน็ต ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Data Center) คลาวด์ คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบเจาะตลาดเฉพาะพื้นที่ และบริการซอฟต์แวร์แบบออนไลน์ (Software as a Service) เช่น บริการ Software บริหารจัดการธุรกิจโรงแรมแบบออนไลน์ ทั้งนี้เพื่อเป็นการส่งเสริมและรักษารายได้หลักเอาไว้จากการแข่งขันด้านราคาที่มีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น

ธุรกิจให้บริการเว็บไซต์หน้าเหลือง:

เนื่องด้วยกระแสการเตรียมความพร้อมของธุรกิจเพื่อเข้าสู่ยุคดิจิทัล โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่หันมาสนใจหา ผู้เชี่ยวชาญด้านสื่อดิจิทัลมากยิ่งขึ้น แต่คู่แข่งด้านไดเรกทอรีที่ให้บริการสิ่งพิมพ์ก็ปรับตัวเพิ่มผลิตภัณฑ์ด้าน ออนไลน์ เพื่อตอบสนองความต้องการผู้ลงโฆษณาด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ ยังมีบริษัทข้ามชาติ อาทิ Google , Facebook ที่เริ่มให้ความสำคัญกับ B2B ในท้องถิ่นมากยิ่งขึ้น (Local B2B) โดยการพัฒนาบริการ ปรับปรุง รายละเอียดข้อมูลธุรกิจ เพื่อรองรับการค้นหา Local Search ของผู้ใช้งานท้องถิ่นยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม ทีเอ็มซี เล็งเห็นถึงความได้เปรียบทางธุรกิจโดยการมุ่งมั่นพัฒนาด้าน “บริการ” จากคนไทยสู่ คนไทย ตอบสนองความต้องการของ SMEs ได้ตรงใจมากกว่าการใช้ระบบออนไลน์ของต่างประเทศ และทีเอ็มซี ยังช่วยเป็นเสมือนที่ปรึกษาด้านโฆษณาดิจิทัลเพื่อให้งบประมาณของ SMEs นั้นใช้ไปอย่างคุ้มค่าการลงทุน จนสามารถครองใจ SMEs ได้ทั่วประเทศ

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่:

ผู้ให้บริการเสริมมีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากสถานะตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปเพราะมีการใช้โทรศัพท์สมาร์ทโฟนมากขึ้นเรื่อยๆ และมีการใช้สื่อทางการตลาดในหลายรูปแบบเพื่อสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งรายอื่น

ซึ่งเอสดีวีได้เพิ่มช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภค ทั้งรูปแบบการสื่อสาร การบริการและการเข้าถึงผู้บริโภคผ่านผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หลายราย เพื่อรักษาระดับความสามารถในการแข่งขัน และได้ทำการพัฒนาสินค้าใหม่ที่ให้บริการแก่ผู้ใช้งานซึ่งจะนำไปใช้ประโยชน์ในการทำงานหรือจัดเป็นสินค้ากลุ่มที่เน้นการขายให้แก่ภาคธุรกิจ รวมถึงการพัฒนาแอปพลิเคชันเพื่อรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

3. ความเสี่ยงจากผลกระทบทางเศรษฐกิจและการเมือง

ธุรกิจให้บริการไอซีที:

จากสถานะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวของโลก และภายในประเทศ ประกอบกับรัฐบาลยังอยู่ในระหว่างการขับเคลื่อนกลไกทางการปรับปรุงโครงสร้างเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ทำให้มีการคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจในประเทศไทยอาจจะเติบโตไม่มาก ซึ่งจะส่งผลต่อกำลังซื้อของประชาชน และรายได้ของธุรกิจในประเทศในปี 2561

บริษัทและบริษัทในเครือจึงได้มุ่งเน้นในการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย ควบคู่ไปกับการลงทุนอย่างระมัดระวัง เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีให้แก่กิจการ

ธุรกิจให้บริการเว็บไซต์หน้าเหลือง:

ผลกระทบจากภาคธุรกิจ และสภาพเศรษฐกิจทั้งภายในประเทศและทั่วโลก ยังคงส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซึ่งงบประมาณด้านสื่อโฆษณาอย่างต่อเนื่อง เนื่องจาก งบประมาณการใช้จ่ายมักถูกพิจารณาลดหรือตัดลงก่อนส่วนอื่น

ทั้งนี้ แม้บางธุรกิจลดงบประมาณด้านโฆษณา แต่ในภาวะนี้หลายธุรกิจตระหนักถึงการเลือกใช้สื่อผ่านดิจิทัลมากขึ้น ดังนั้น ทีเอ็มซี จึงมุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านดิจิทัลและสร้างภาพจำใหม่กว่าทีเอ็มซี เป็นที่ปรึกษาและเป็นผู้ให้บริการสื่อดิจิทัล ครบวงจร (Digital Advertising Consultant)

4. ความเสี่ยงทางด้านเทคโนโลยีหรือพฤติกรรมของผู้บริโภค

ธุรกิจให้บริการไอซีที:

ปัจจุบันเทคโนโลยีทางด้านไอซีทีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง ความต้องการของลูกค้าก็เปลี่ยนแปลงไปตามวิวัฒนาการของผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ เช่น บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่มีความเร็วสูงขึ้น บริการอินเทอร์เน็ตผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ 4G รวมถึงบริการคอมพิวเตอร์ที่มีการพัฒนาไปสู่เทคโนโลยีคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) อุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆ ที่ใช้งานกับไอซีที มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อาจทำให้สินค้าและบริการที่บริษัทดำเนินการอยู่ในปัจจุบันล้าสมัย

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

ธุรกิจให้บริการเว็บไซต์หน้าเหลือง:

แนวโน้มด้านสื่อดิจิทัลมีทิศทางที่เติบโตสูงมาก รวมถึงอุปกรณ์เคลื่อนที่และอินเทอร์เน็ตที่เข้าถึงทุกอุปกรณ์ ด้วยความเร็วที่มากขึ้น ทำให้พฤติกรรมผู้ใช้งานผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่สูงขึ้นนับเป็นปัจจัยเกื้อหนุนเป็นอย่างดี เพราะแม้จะเป็นการโฆษณาที่ตอบสนองธุรกิจประเภท B2B แต่การเข้าถึงจากมือถือได้ก็ทำให้เพิ่มโอกาสทางธุรกิจต่อ SMEs ได้มากขึ้น

ดังนั้น ทีเอ็มซี จึงมุ่งเน้นพัฒนาให้การแสดงผลรองรับทุกอุปกรณ์ ทั้งโทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ตและพีซีได้ดี และเร็วยิ่งขึ้น รวมถึงการปรับเนื้อหาข้อมูลธุรกิจ ให้สอดคล้องกับวิธีการค้นหาแบบออนไลน์ เพื่อผลการค้นหาที่ดีที่สุดอยู่เสมอ

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่:

สืบเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีเป็น 3G และ 4G ซึ่งเป็นปัจจัยทำให้ผู้บริโภคเปลี่ยนโทรศัพท์เคลื่อนที่จากระบบเก่าเป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟน ดังนั้นจึงทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในด้านค้นหา และเข้าถึงเนื้อหาของข้อมูล และเทคโนโลยีในการเข้าถึงข้อมูลที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตามช่วงอายุของผู้บริโภค ส่งผลให้ความนิยมการใช้บริการส่งข้อความสั้น (SMS) ลดลง ซึ่งส่งผลต่อบริการของบริษัท

เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น เอ็ดวีได้จัดตั้งหน่วยงานเพื่อทำการสำรวจความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2556 ทั้งนี้เพื่อให้สามารถพัฒนาสินค้าและรูปแบบการให้บริการที่มีความสอดคล้อง ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคได้ และเอ็ดวียังได้จัดตั้งทีมในการพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับสมาร์ทโฟนสำหรับลูกค้าองค์กร เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดลูกค้าภาคธุรกิจ เพื่อกระจายความเสี่ยงในการขายสินค้าแบบเดิมที่เน้นตลาดผู้บริโภคเท่านั้น

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัท มีทรัพย์สินถาวรที่เป็นกรรมสิทธิ์และใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มีมูลค่าสุทธิจากค่าเสื่อมราคาดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2559	ณ 31 ธันวาคม 2560
1. อุปกรณ์	244.68	248.45
2. รถยนต์และอุปกรณ์สำนักงาน	273.90	310.06
3. ที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	231.31	306.52
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	41.39	0.12
รวม	791.28	865.15

บริษัทย่อย มีทรัพย์สินถาวรที่เป็นกรรมสิทธิ์และใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มีมูลค่าสุทธิจากค่าเสื่อมราคาดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2559	ณ 31 ธันวาคม 2560
1. รถยนต์และอุปกรณ์สำนักงาน	20.47	7.53
2. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	0.53	0.19
3. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	-	-
รวม	21.00	7.72

การเช่าพื้นที่สำนักงานและพื้นที่วาง Server และอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตส่วนกลาง

- สำนักงานอาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้น 4 และ ชั้น 17-20 เป็นที่ตั้งสำนักงานและเป็นพื้นที่วางอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตส่วนกลาง และห้อง Data Center ของบริษัท โดยมีสัญญาเช่ากับ บริษัท ซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ จำกัด จำนวน 7,695 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนมิถุนายน 2561 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 153.24 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารวานิช 2 ชั้น 28 ห้อง 2803, 2804 เป็นที่ตั้งของสำนักงานบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท แหลมทองสหการ จำกัด จำนวน 614.91 ตารางเมตร เป็นเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 14 สิงหาคม 2561 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 4.21 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารเอปียี เวิลด์ (เดิมชื่อ ไออีซี) ชั้น 2 เป็นที่ตั้งสำนักงานบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท ดิจิตอลเทค แพลนเน็ต 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 แหลมทองสหการ จำกัด จำนวน 291.88 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนสิงหาคม 2562 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 5.15 ล้านบาท
- สำนักงานลาดพร้าว 122 เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับนายวันชัย หะมิชาติ อ้างโฉนดเลขที่ ค70452, ค70454 เป็นระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2561 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 0.84 ล้านบาท

4.2 อุปกรณ์ภายใต้สัญญาดำเนินการ

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

4.3 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน

บริษัท และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน ได้แก่

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2559	ณ 31 ธันวาคม 2560
1. ค่าสิทธิในการใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ปลายทาง-สุทธิ	40.73	33.59
2. ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ - สุทธิ	19.26	34.57
รวม	59.99	68.16

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

4.4 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 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 2560 บริษัท หรือบริษัทย่อยไม่มีคดีหรือข้อพิพาท ในกรณีดังนี้

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

อนึ่ง บริษัทมีการเปิดเผยคดีหรือข้อพิพาทที่ต่ำกว่าเกณฑ์ (คดีที่เกิดจากการประกอบธุรกิจปกติ) ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 หัวข้อที่ 31 “คดีฟ้องร้อง” หน้า 77

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	นำเสนอสื่อโฆษณาแบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ คอมพิวเตอร์ และโทรศัพท์มือถือ สำหรับผู้ใช้บริการรายบุคคลและภาคธุรกิจ
สำนักงานใหญ่	เลขที่ 414 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
สำนักงานสาขา	เลขที่ 1126/2 อาคารวานิช 2 ชั้น 28 ห้อง 2803, 2804 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียน	0107548000609
สาขาที่	0008
โทรศัพท์	(66)22628888
โทรสาร	(66)22628899
โฮมเพจ	www.teleinfomedia.co.th, www.yellowpages.co.th
ทุนจดทะเบียน	15,654,400 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	10 บาท
ทุนชำระแล้ว	156,544,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของซีเอสแอล	ร้อยละ 99.99

บริษัท เอลโล เพจเจส คอมเมอร์ส จำกัด (วายพีซี)

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประกอบกิจการเกี่ยวกับการโฆษณาและเผยแพร่ธุรกิจ กิจกรรม ของบุคคล คณะบุคคล นิติบุคคลและหน่วยงานของรัฐ โดยใช้สื่อโฆษณาทุกประเภท และประกอบกิจการจำหน่าย จัดหา เป็นตัวแทนจำหน่าย ตัวแทนจัดหา งานโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ทางธุรกิจโดยสื่อโฆษณาทุกประเภท
สำนักงานใหญ่	เลขที่ 1126/2 อาคารวานิช 2 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียน	0105542086119
โทรศัพท์	(66)22628888
โทรสาร	(66)22628823
ทุนจดทะเบียน	10,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	10 บาท
ทุนชำระแล้ว	100,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของทีเอ็มซี	ร้อยละ 99.94

บริษัท เอดี เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) (เอดีวี)

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	คัดสรรและนำเสนอข้อมูลข่าวสาร และสาระความบันเทิงที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้บริการผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Content Provider) และเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (Community Portal) รวมถึงบริการแอปพลิเคชันต่างๆ ผ่านระบบ IOS และ Andriod
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 8877
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 โธมัทส โซยยส สอบบัญชี จำกัด

เอไอเอ สาทรร ทาวเวอร์ ชั้น 23-27

11/1 ถนนสารทรวงใต้ แขวงยานนาวา

เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 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)

เลขที่ 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 โซยเยส สอบบัญชี จำกัด

6.4 ข้อมูลอื่น

บริษัทและบริษัทย่อย มีสัญญา ใบอนุญาตประกอบกิจการและเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจซึ่งมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

6.4.1 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 การถือหุ้นของ SSA ใน SBI จะต้องได้รับความยินยอมจาก กสท. ก่อน
- * บริษัท จะจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของกำไร
- * ในกรณีนำบริษัท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนให้แก่พนักงาน กสท. ในราคา IPO ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัท กำหนด และได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- * SBI จะโอนสิทธิและหน้าที่ตามสัญญานี้ให้แก่บุคคลอื่นใดไม่ได้ เว้นแต่ได้รับความยินยอมจาก กสท.

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

6.4.2 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 ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตประเภทที่ไม่มีโครงข่าย
โทรคมนาคมเป็นของตนเอง เช่น บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service) และบริการอื่นใดที่
คณะกรรมการเห็นสมควร

6.4.3 ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่หนึ่ง

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

หมายเหตุ : ใบอนุญาตให้บริการโทรคมนาคม แบบที่หนึ่ง ได้แก่ ใบอนุญาตสำหรับผู้ประกอบกิจการ
โทรคมนาคมที่ไม่มีโครงข่ายโทรคมนาคมเป็นของตนเอง และเป็นกิจการที่มีลักษณะสมควรให้มีการ
บริการได้โดยเสรี

6.4.4 ใบอนุญาตการให้บริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ และบริการชุมสายอินเทอร์เน็ต แบบที่สอง ที่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง

ผู้รับใบอนุญาต : บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)
ผู้อนุญาต : คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม
แห่งชาติ
ระยะเวลาการอนุญาต : บริษัทได้รับอนุญาตครั้งแรกตั้งแต่วันที่ 26 เมษายน 2550
ใบอนุญาตฉบับปัจจุบันมีกำหนด 5 (ห้า) ปี นับตั้งแต่วันที่ 26 เมษายน 2560 ถึง
วันที่ 25 เมษายน 2565
การต่ออายุใบอนุญาต : ยื่นคำขอต่ออายุใบอนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 (สามสิบ) วัน
ก่อนใบอนุญาตหมดอายุ ภายใต้กระบวนการออกใบอนุญาตแบบอัตโนมัติ
(AUTOMATIC LICENSE)

หมายเหตุ : ใบอนุญาตให้บริการอินเทอร์เน็ต แบบที่สอง คือ การให้บริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ และบริการชุมสายอินเทอร์เน็ต ที่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง

6.4.5 ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่สาม

- ผู้รับใบอนุญาต : บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)
- ผู้อนุญาต : คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
- 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 ใบอนุญาตสำหรับผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมที่มีโครงข่ายโทรคมนาคมเป็นของตนเอง ซึ่งเป็นการประกอบกิจการที่มีวัตถุประสงค์ในการให้บริการแก่บุคคลทั่วไปจำนวนมาก หรืออาจมีผลกระทบโดยนัยสำคัญต่อการแข่งขันโดยเสรีอย่างเป็นธรรม หรืออาจกระทบต่อประโยชน์สาธารณะ หรือมีเหตุจำเป็นต้องคุ้มครองผู้บริโภคเป็นพิเศษ

6.4.6 สัญญาร่วมดำเนินการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ (Audiotex)

- คู่สัญญา : บมจ. ทศท คอร์ปอเรชั่น (TOT) และ บมจ. เทเลอินโฟ มีเดีย (TMC)
- สิทธิในการใช้ : TMC มีสิทธิให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ผ่านโครงข่ายโทรศัพท์ของ 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 เป็นค่าเชื่อมโยงโครงข่ายโทรศัพท์เพื่อให้บริการ AudioteX รวมเป็นจำนวนเงิน 15,000,000 บาท (สิบห้าล้านบาท) โดย TOT ตกลงจ่ายส่วนแบ่งรายได้ค่าบริการให้แก่ TMC ในอัตราร้อยละ 60 (หกสิบ) ของรายได้จากการให้บริการของผู้ให้บริการ
- การบอกเลิกสัญญา : TOT มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ ในกรณีต่อไปนี้
- * TMC ผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่งภายใต้สัญญาสัมปทาน หรือ
 - * TMC ถูกศาลมีคำสั่งให้พักทรัพย์เด็ดขาด หรือล้มละลาย

6.4.7 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 สินค้าสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวกับ ฐานข้อมูล สิ่งพิมพ์โฆษณา ประชาสัมพันธ์ หนังสือ แค็ตตาล็อกสินค้า	ค202794	10 ปี (2/10/2556-1/10/2566)
7.		Yellow Pages@Home	เครื่องหมายการค้าสำหรับ สินค้าสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวกับ 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 สินค้าสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวกับ 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 67/2560	ตลอดชีวิต
2.	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ 	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ ฉบับภูมิภาค ภาคกลาง	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้นอันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของภาคกลาง	สสช 82/2560	ตลอดชีวิต
3.	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ 	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ ฉบับภูมิภาค ภาคตะวันออก	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้นอันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของภาคตะวันออก	สสช 79/2560	ตลอดชีวิต
4.	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ 	ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ ฉบับภูมิภาค ภาคตะวันออก เชียงใหม่	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้นอันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของภาคตะวันออกเชียงใหม่	สสช 80/2560	ตลอดชีวิต

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
5.		ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส ฉบับภูมิภาค ภาคใต้	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคใต้	สสช 81/2560	ตลอดชีวิต
6.		ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส ฉบับภูมิภาค ภาคเหนือ	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคเหนือ	สสช 83/2560	ตลอดชีวิต
7.		Thailand YellowPages	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ	สสช 76/2560	ตลอดชีวิต
8.		ซีดี เยลโล่เพจ เจส	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ	สสช 77/2560	ตลอดชีวิต

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
9.		อร่อยดอกคอม aroai.com	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลร้านอาหาร รวมทั้งสินค้าและบริการ ที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย	สสช 74/2560	ตลอดชีวิต
10.		@Home&Car	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการเกี่ยวกับบ้านและรถยนต์เป็นประโยชน์ต่อผู้อ่าน เพื่อให้ผู้อ่านสามารถค้นหาข้อมูลสินค้าและบริการได้สะดวก พร้อมทั้งได้รับสาระความรู้เกี่ยวกับบ้านและรถยนต์อย่างครบวงจรในเล่มเดียว	สสช 68/2560	ตลอดชีวิต
11.		Builder & Construction Guide	เพื่อรวบรวมรายละเอียดสินค้าและบริการเกี่ยวกับงานก่อสร้างในประเทศไทย	สสช 70/2560	ตลอดชีวิต
12.		Machine SPARE PARTS & HARDWARE TOOLS Guide	เพื่อรวบรวมรายละเอียดสินค้าและบริการเกี่ยวกับเครื่องจักร อะไหล่ชิ้นส่วนประกอบ อุปกรณ์เครื่องมือช่าง อุปกรณ์ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ รวมทั้งอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ชนิดต่างๆ	สสช 71/2560	ตลอดชีวิต

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
13		FACTORY Supply Guide	เพื่อรวบรวมรายละเอียดสินค้าและบริการเกี่ยวกับอุตสาหกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อผู้อ่าน เพื่อให้ผู้อ่านสามารถค้นหาข้อมูลสินค้าและบริการได้สะดวกครบวงจรในเล่มเดียว	สสช 69/2560	ตลอดชีวิต
14		โฮม เยลโล่เพป เจส	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการสำหรับการสร้าง ปรับปรุง ซ่อมแซม ต่อเติมและตกแต่งซึ่งมีเนื้อหาสาระและความคิดจากผู้รู้ในวงการ โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ	สสช 78/2560	ตลอดชีวิต
15		Builder Guide	เพื่อรวบรวมรายละเอียดสินค้าและบริการเกี่ยวกับงานก่อสร้างที่เป็นประโยชน์ต่อผู้อ่าน เพื่อให้ผู้อ่านสามารถค้นหาข้อมูลสินค้าและบริการได้สะดวกครบวงจรในเล่มเดียว	สสช 72/2560	ตลอดชีวิต
16		ช่างด่วน	เป็นคู่มือและแหล่งรวบรวมข้อมูลร้านบริการซ่อมต่างๆ รวมถึงสินค้าและหรือบริการที่ใช้หรือบริโภคภายในบ้านเพื่อเป็นประโยชน์ให้ผู้อ่านสืบค้นและก่อให้เกิดการติดต่อซื้อขายสินค้าและหรือบริการระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย	สสช 73/2560	ตลอดชีวิต

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาดำเนินการ
17		THAILAND EXPORT- IMPORT YELLOW PAGES	เพื่อรวบรวมรายชื่อบริษัท ประกอบกิจการส่งออก และนำเข้าสินค้า โดยมี รายละเอียดของกิจการ ที่ อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ รวมทั้งเป็นสื่อกลางการ โฆษณา ทั้งนี้เพื่อสะดวก แก่ผู้เลือกซื้อสินค้าหรือ บริการ ที่สามารถค้นหา แหล่งสินค้าได้สะดวกมาก ยิ่งขึ้น	สสช 75/2560	ตลอดชีวิต