

## ส่วนที่ 1 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

### 1. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสรุปของบริษัท

#### 1.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: ILINK (กลุ่มอุตสาหกรรม : เทคโนโลยี)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107547000222
ประเภทธุรกิจ	: บริษัท นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และมีบริษัทย่อย 3 บริษัท ได้แก่ <ol style="list-style-type: none"><li>1) บริษัท อินเตอร์ลิงค์ เทเลคอม จำกัด เป็นผู้ให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงผ่านโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วประเทศ</li><li>2) บริษัท อินเตอร์ลิงค์ เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เป็นผู้เชี่ยวชาญโครงการ Submarine Cable และ Transmission Line</li><li>3) บริษัท อินเตอร์ลิงค์ คาร์ดเซ็นเตอร์ จำกัด เป็นศูนย์กลางค้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด</li></ol>
ทุนจดทะเบียน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)	: 145,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 145,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)	: 129,994,541 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 129,994,541 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ (Head Office)	: 48 อาคารอินเตอร์ลิงค์ ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 02-693-1222 (30 คู่สายอัตโนมัติ) โทรสาร 02-693-1399 (2 คู่สายอัตโนมัติ) www.interlink.co.th E-mail: info@interlink.co.th
ศูนย์กระจายสินค้า (R&D Center)	: 9/2 ซอย01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ 02-181-1522 (อัตโนมัติ) โทรสาร 02-181-1525 E-mail: logistic@interlink.co.th
ศูนย์ควบคุมโครงข่าย (NOC) INTERLINK Fiber Optic Network	: 9/1 ซอย01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ 02-181-1188 (สายด่วน) โทรสาร 02-181-1155 E-mail: NMC@interlinktelecom.co.th

ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ (Data Center)	: 9/1 ซอย01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ 02-181 1188 (Hotline) โทรสาร 02-181-1155 E-mail: idc@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคเหนือ (สาขาเชียงใหม่)	: 412/3 ถนนช้างคลาน ตำบลช้างคลาน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 50100 โทรศัพท์ (053) 204-944-5 โทรสาร (053) 204-946 E-mail: Chiangmai@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคใต้ (สาขาหาดใหญ่)	: 96 ถนนโชติวัฒนะกุล 3 ตำบลคอหงษ์ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110 โทรศัพท์ (074) 465-044-5 โทรสาร (074) 465-046 E-mail: hatyai@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (สาขาขอนแก่น)	: 73/4 ถนนศรีนครินทร์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000 โทรศัพท์ (043) 321-944-5 โทรสาร (043) 321-946 E-mail: khonkaen@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคตะวันออก (สาขาระยอง)	: 267/249 ถนนสุขุมวิท ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21150 โทรศัพท์ (038) 608-283-4 โทรสาร (038) 608-294 E-mail: rayong@interlink.co.th
ผู้สอบบัญชี	: นายพิชัย คัชณานิรมย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 2421 บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด 267/1 ถนนประชาราษฎร์ ซอย 1 บางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 โทรศัพท์ 02-587-8080 โทรสาร 02-586-0301
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 02-229-2888 โทรสาร 02-654-5427

## 1.2 ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2538 โดยรับโอนย้ายธุรกิจสายสัญญาณ (Cabling) ของบริษัทแม่ ได้แก่ บริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด มาเพื่อมุ่งเน้นธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมโดยเฉพาะ และเป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสาย LAN เข้ามาเผยแพร่ในประเทศไทยจนปัจจุบันเป็นที่แพร่หลายใช้งานกันโดยทั่วไป ต่อมาเมื่อเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ได้ทำการเพิ่มประเภทสินค้าและยี่ห้อสินค้าที่มีความหลากหลายและครบวงจร ส่งผลให้บริษัทฯ เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมของประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันได้ขยายสาขาและศูนย์กระจายสินค้าไปยัง 4 ภูมิภาคหลัก ได้แก่ ภาคเหนือ (จ. เชียงใหม่) ภาคใต้ (อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา) ภาคอีสาน (จ.ขอนแก่น) และภาคตะวันออก (จ.ระยอง) โดยบริษัทฯ มีลูกค้าและตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ได้แก่ บริษัทผู้ค้าคอมพิวเตอร์ ผู้รับเหมาติดตั้งสายสัญญาณ System Integrator IT Modern Trade และร้านค้าอุปกรณ์ไฟฟ้าและสื่อสารทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมากกว่า 12,000 บริษัท รวมทั้งในต่างประเทศ เช่น สาธารณรัฐประชาชนลาว ประเทศเวียดนาม ประเทศมาเลเซีย ประเทศกัมพูชา ประเทศพม่า และประเทศสิงคโปร์ เป็นต้น

บริษัทฯ ได้ต่อยอดธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณโดยการเปิดธุรกิจวิศวกรรมวางระบบสายเคเบิลในงานโครงการที่มีขนาดใหญ่และไม่ทับซ้อนกับลูกค้าของบริษัทฯ โดยเริ่มจากงานติดตั้งสายสัญญาณเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable Installation) ในสนามบินสุวรรณภูมิ จนพัฒนาไปทำงานโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญและชำนาญเป็นพิเศษ เช่น งานก่อสร้างสายสัญญาณเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable Installation) ทั่วประเทศ ให้แก่บริษัทชั้นนำ เช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (TOT) การไฟฟ้านครหลวง (MEA) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (PEA) เป็นต้น รวมถึงงานที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ได้แก่ โครงการก่อสร้างระบบเคเบิลไฟฟ้าแรงสูงใต้ทะเล (Submarine Cable) ไปยังเกาะต่างๆ อีกทั้งยังได้นำองค์ความรู้ที่สั่งสมมาจากทั้งธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณและธุรกิจวิศวกรรมวางระบบ ก่อตั้งเป็นธุรกิจใหม่ได้แก่ ธุรกิจเทเลคอมและโครงการค้าเคเบิล ทั้งนี้บริษัทฯ ยังคงนโยบายในการพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่องต่อไปภายใต้ยุทธศาสตร์ “เติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน”

ปัจจุบันบริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจภายใต้บริษัทฯ และบริษัทย่อยรวม 4 บริษัท ดังนี้

### ● ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (DISTRIBUTION BUSINESS)

เป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยเป็นผู้นำเข้า (IMPORTER) และผู้จัดจำหน่าย (DISTRIBUTOR) สายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม (CABLING) ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยจัดจำหน่ายสินค้ายี่ห้อชั้นนำอันดับต้นๆ ของโลก ได้แก่ LINK AMP และ 19" GERMANY EXPORT RACK อีกทั้งยังมีสินค้าที่หลากหลาย ครบคลุมและครบวงจร ได้แก่ สาย LAN สายไฟเบอร์ออฟติก สาย CCTV (โคแอกเซียลลิ่งวงจรปิด) สายโทรศัพท์ เครื่องมือเข้าหัวและทดสอบอุปกรณ์แปลงสัญญาณแสงเป็นสัญญาณไฟฟ้า (MEDIA CONVERTER) อุปกรณ์แปลงสัญญาณและเป็นสัญญาณภาพ (VIDEO CONVERTER) ตู้ 19" RACK ใส่อุปกรณ์สื่อสาร ขั้วต่อสายสัญญาณทุกชนิดและอุปกรณ์การติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับสายสัญญาณทุกประเภท โดยปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจนี้และมีส่วนแบ่งทางการตลาดมากที่สุดในประเทศไทย

### ● ธุรกิจวิศวกรรม (ENGINEERING BUSINESS)

เป็นธุรกิจรับออกแบบก่อสร้างและ/หรือติดตั้งระบบสื่อสารสายสัญญาณและสายเคเบิลไฟฟ้าแรงสูงทุกประเภท ได้แก่ สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable), สายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable), สายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) และสายส่งไฟฟ้าแรงสูง (Transmission Line Cable) ที่ผ่านมาบริษัทฯ มุ่งเน้นเฉพาะ โครงการขนาดใหญ่ที่ต้องการความเชี่ยวชาญในการติดตั้งสูง โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะไม่รับงานทับซ้อนกับงานของลูกค้าธุรกิจจัดจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้วางระบบสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) และสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์ให้แก่โครงการขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและ

องค์กรภาคเอกชนมากมาย อาทิเช่น สนามบินสุวรรณภูมิ การไฟฟ้าผลิตแห่งประเทศไทย การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย และโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เป็นต้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ก่อสร้างและติดตั้งในโครงการวางสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) และก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูง (Transmission Line) โดยมีผลงานก่อสร้างสายไฟฟ้าแรงสูงใต้ทะเล (Submarine Cable) ชนิดสื่อผสมไฟฟ้าแรงสูงและสื่อสาร เพื่อจ่ายระบบไฟฟ้าและสื่อสารให้แก่ เกาะสีชัง เกาะล้าน จ.ชลบุรี เกาะปูด เกาะยาว จ.สตูล และเกาะมุกด์ เกาะสุกร เกาะลันตา จ.ตรัง และโครงการก่อสร้างสายส่ง (Transmission Line) 115 K.V. ที่ อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน และสถานีไฟฟ้าย่อย (Substation) ที่จังหวัดลำพูน เป็นต้น ทั้งนี้ธุรกิจวิศวกรรมไม่เคยหยุดพัฒนา โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้กำหนดยุทธศาสตร์เพื่อการเปลี่ยนถ่ายธุรกิจดังกล่าวข้างต้นไปยัง บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เพื่อให้ภาพการประกอบธุรกิจในแต่ละกลุ่มธุรกิจมีความชัดเจนและสามารถรุกตลาดได้มากขึ้น

### ● ธุรกิจเทเลคอม (TELECOM BUSINESS)

ธุรกิจเทเลคอมดำเนินการโดยบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่จัดตั้งขึ้นเพื่อต่อยอดจากการที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีเคเบิลใยแก้วนำแสงมากกว่า 25 ปี และมีประสบการณ์เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการเคเบิลใยแก้วนำแสงขนาดใหญ่ให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและมีความต้องการใช้งานที่เพิ่มมากขึ้นอย่างมากในปัจจุบัน

โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง เลขที่ 3ก/55/001 จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)

โดยภายหลังจากได้รับใบอนุญาต บริษัทฯ ได้ดำเนินงานติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง เพื่อให้บริการทั่วประเทศ และปัจจุบันโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทอินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด ได้ดำเนินการติดตั้งตามเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทยเสร็จสมบูรณ์ 100% แล้วทั่วประเทศ และได้ขยายงานด้านการติดตั้งต่อไปยังบนเส้นทางถนนทั่วทั้งกรุงเทพมหานครและทั่วประเทศไทย โดยตั้งเป้าให้เป็นโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่เสถียร ปลอดภัย และครอบคลุมมากที่สุดในประเทศไทย อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้เริ่มก่อสร้างศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ เพื่อเสริมธุรกิจเทเลคอมให้ครบวงจรยิ่งขึ้น โดยตั้งเป้าจะสร้างศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุดในประเทศไทยอีกด้วย

ด้วยยุทธศาสตร์และวิสัยทัศน์ที่จะต้อง “เติบโตอย่างต่อเนื่อง และยั่งยืน” ทำให้บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย) โดยใช้ชื่อย่อ “ILINK” ซึ่งอยู่ในหมวดธุรกิจเทคโนโลยี จากผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่องและมีกำไรทุกไตรมาสตลอดระยะเวลาที่ได้ดำเนินธุรกิจมา รวมถึงความรับผิดชอบต่อสังคมที่บริษัทฯ พึงยึดถือและปฏิบัติด้วยหลักธรรมาภิบาลในการดำเนินธุรกิจ ทำให้บริษัทฯ ได้รับรางวัล SET Awards จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถึง 4 ปีในปี 2548 ปี 2549 ปี 2552 และปี 2554 รางวัลจรรยาบรรณดีเด่น (Good Governance) จากหอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทยในปี 2546 รางวัลเกียรติยศสำหรับผู้ประกอบการไทยไบโพรีฟิตีเอส อวอร์ด (Bai Pho Business Awards) จากสถาบันศินิทรแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยในปี 2551 รางวัลโครงการวิทยาศาสตร์สู่ความเป็นเลิศในหัวข้อ สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) จากคณะกรรมการวิชาการวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี การสื่อสารและโทรคมนาคม วุฒิสภาในปี 2555 รางวัลดีเด่นในปี 2555 และรางวัลยอดเยี่ยมในปี 2556 สาขาบริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ “IR Excellence Awards” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และรางวัลซีเอสอาร์ เรคคอกนิชั่น (CSRI Recognition) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในปี 2555 และ 2556 อีกด้วย

## 2. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด)) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2538 โดยรับโอนธุรกิจและพนักงานทั้งหมดของแผนกเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Network System) พร้อมสิทธิการเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สินค้าข่ายสายสัญญาณยี่ห้อ AMP (USA) และสินค้าคงคลังทั้งหมดมาจากบริษัท อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล (1987) จำกัด (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด) ทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องทันที โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นธุรกิจข่ายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์ (Cabling System) เพื่อสามารถตลาดที่มีอัตราการเจริญเติบโตที่สูงขึ้นได้อย่างรวดเร็ว โดยเป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสายสัญญาณชนิด UTP (ปัจจุบันเรียกสาย LAN) มาเผยแพร่ในประเทศไทยจนปัจจุบันเป็นที่แพร่หลายกันโดยทั่วไป ส่วนบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด ในปัจจุบันเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ

ปัจจุบันบริษัทฯ ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology: ICT) โดยดำเนินธุรกิจหลักที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม (Cabling Business) และได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตสายสัญญาณและอุปกรณ์ข่ายสายจากต่างประเทศให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สินค้าในประเทศไทย ซึ่งได้แก่สินค้ายี่ห้อ LINK และ AMP เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นผู้บุกเบิกและพัฒนาสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบข่ายสายคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ตู้ใส่อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และสื่อสารประเภท 19" Rack ภายใต้ยี่ห้อสินค้า 19" GERMANY EXPORT RACK ซึ่งบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้า ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ ทำให้บริษัทฯ มีสิทธิในเครื่องหมายการค้าของผลิตภัณฑ์นี้อย่างสมบูรณ์ และว่าจ้างให้บริษัท อี.เอส อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล (1991) จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ได้ร่วมถือหุ้นในอัตราร้อยละ 10 เป็นผู้ผลิตสินค้าให้แก่บริษัทฯ

เนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายเป็นสินค้าด้านวิศวกรรม ซึ่งต้องมีความเชี่ยวชาญและใช้เครื่องมือและเครื่องทดสอบที่มีต้นทุนสูง อีกทั้งยังมีโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ที่จำเป็นต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญในการติดตั้งสายสัญญาณและก่อสร้างระบบสื่อสาร บริษัทฯ จึงได้ลงทุนด้านเครื่องมือเครื่องทดสอบ และฝึกอบรมวิศวกรไว้เพื่อสนับสนุนการขายสินค้าและบริการ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ตรวจทดสอบระบบสายสัญญาณและออกใบรับรองให้แก่ผู้รับเหมาทั่วไป เพื่อให้เจ้าของโครงการเชื่อมั่นในระบบสายสัญญาณที่ผู้รับเหมาทั่วไปได้วางไว้ ทำให้บริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการที่จะสามารถทำให้ธุรกิจการรับเหมาติดตั้งสายสัญญาณและสื่อสารโทรคมนาคมให้ดำเนินรุดหน้าไป โดยในปี 2547 บริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนโครงสร้างแผนกวิศวกรรมจากเดิมที่เป็นแผนกสนับสนุนการขายให้เป็นธุรกิจที่มีโอกาสสร้างรายได้ใหม่ให้แก่องค์กรโดยเพิ่มธุรกิจวิศวกรรม (Engineering) การวางระบบข่ายสายสัญญาณ ไฟเบอร์ออฟติก และก่อสร้างสายเคเบิล เพื่อรองรับการพัฒนาและเติบโตของระบบเครือข่ายและโทรคมนาคมของประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายการดำเนินงานของธุรกิจวิศวกรรมให้ครอบคลุมการวางระบบสายเคเบิลทุกชนิด เช่น สายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) สายส่งไฟฟ้าแรงสูง (Transmission Line) และสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) เป็นต้น และยังรวมถึงระบบวิศวกรรมอื่นๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับงานสายเคเบิลต่างๆ อีกด้วย เช่น งาน Substation เป็นต้น

สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายนั้น ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ผู้รับเหมาติดตั้งสายสัญญาณ ผู้รับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้าและสื่อสาร ผู้รวบรวมระบบ ICT (System Integrator) ผู้ค้าคอมพิวเตอร์ ร้านค้าไฟฟ้าและสื่อสาร IT Modern Trade ซึ่งเป็นผู้นำสินค้าของบริษัทฯ ไปจำหน่ายต่อหรือเพื่อติดตั้งให้กับลูกค้ามากกว่า 12,000 บริษัททั่วประเทศ อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีลูกค้าภาครัฐอีกจำนวนมากกว่า 100 องค์กร ในปี 2548 บริษัทฯ ได้ขยายสาขาไปยังตลาดภูมิภาคเพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่าย โดยได้เปิดสาขาเชียงใหม่เพื่อครอบคลุมพื้นที่ของภาคเหนือตอนบน ในปี 2549 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาหาดใหญ่เพื่อ

ครอบคลุมพื้นที่ของภาคใต้ทั้งหมด ต่อมาในปี 2551 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาขอนแก่นเพื่อครอบคลุมพื้นที่ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือทั้งหมด และในปี 2555 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาระยองเพื่อครอบคลุมภูมิภาคตะวันออกทั้งหมด นอกจากนี้ ในปี 2555 บริษัทฯ ได้ก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่พื้นที่ใช้สอย 6500 ตารางเมตรเพื่อรองรับการขยายตัวของยอดขายในภาคบนพื้นที่ดินของบริษัทฯบริเวณถนนกาญจนาภิเษกเขตบางเขนกว่า 6 ไร่อีกด้วย

สำหรับธุรกิจวิศวกรรมนั้น บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานภาครัฐว่าจ้างให้ดำเนินโครงการขนาดใหญ่ เช่น โครงการ Fiber Optic ทั่วประเทศของบริษัทฯ ทีโอที จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โครงการ Submarine Cable ของเกาะล้าน เกาะสีชัง จังหวัดชลบุรี โครงการ Submarine Cable ของเกาะปู เกาะยาว จังหวัดสตูล และโครงการ Submarine Cable เกาะมุกด์ เกาะสุกร และเกาะลิบง จังหวัดตรัง และโครงการสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115 K.V. ที่อำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอนรวมถึงสถานีไฟฟ้าย่อย (Substation) ที่จังหวัดลำพูนด้วย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้วางยุทธศาสตร์การเติบโตของธุรกิจ เพื่อการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (“อินเทอร์เน็ต เทเลคอม”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อทำธุรกิจเป็นผู้ให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงไฟเบอร์ออฟติกผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ทั่วประเทศ โดยได้ก่อสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงตามเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทยและในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และขยายไปทั่วทุกภูมิภาค โดยการติดตั้งบนเสาไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

ทั้งนี้โครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วประเทศไทยผ่านเส้นทางรถไฟได้แล้วเสร็จสมบูรณ์และให้บริการได้แล้ว โดยยังได้ขยายการก่อสร้างไปตามเส้นทางถนนทั่วกรุงเทพมหานครและตามเส้นทางถนนทางหลวงทั่วประเทศเพื่อให้บริการครอบคลุมทุกพื้นที่และเป็นเส้นทางสำรองเพื่อความปลอดภัยสูงสุดอีกด้วย นอกจากนี้ ยังได้เริ่มโครงการ Interlink Data Center เพื่อเป็นธุรกิจใหม่ในการให้เช่าพื้นที่เซิร์ฟเวอร์ และพื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ ณ อาคารอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันกับศูนย์กระจายสินค้า ณ ถนนกาญจนาภิเษกอีกด้วย

## 2.2 พัฒนาการสำคัญของบริษัท

### พ.ศ. 2538 ก่อตั้ง บจก. อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย)

- จัดทะเบียนบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อวันที่ 9 มี.ค. 2538 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท
- โอนย้ายแผนก Network Cabling จากบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัดมาก่อตั้งเป็นบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด
- เปิดให้มีหลักสูตรการอบรมสัมมนาสินค้า Cabling ทุก ๆ เดือน
- สินค้าที่จัดจำหน่าย AMP, INTERLINK

### พ.ศ. 2539 รุกธุรกิจ Cabling จริงจัง

- วาง Position เป็น The No.1 Cabling Company
- สร้างขวัญกำลังใจให้พนักงานทุกระดับด้วยโครงการ “กิจกรรมศึกษาดูงานต่างประเทศ”
- ออกแบบและผลิตสินค้าใหม่ “ 19” Germany Export Rack”

### พ.ศ. 2540 วิกฤตเศรษฐกิจประเทศไทย 2 กรกฎาคม 2540

- ปรับตัวเพื่อรองรับวิกฤตเศรษฐกิจ ภายใต้นโยบาย “เผชิญอุปสรรคร่วมกัน และไม่ทิ้งกัน”
- รักษาตำแหน่งในตลาดและมองหาโอกาสในวิกฤติ



- แสวงหาผลิตภัณฑ์ใหม่มาเพื่อเพิ่มเติมและทดแทนผลิตภัณฑ์เดิมที่อาจมีความเสี่ยง
- พ.ศ. 2541 รักษาสถานะ และวางกลยุทธ์ศาสตร์ เพื่อรองรับการเติบโต
- เพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ โดยนำเข้าผลิตภัณฑ์สายสัญญาณยี่ห้อ “LINK” เพิ่มเติมจากผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ได้แก่สายสัญญาณยี่ห้อ AMP และยี่ห้อ INTERLINK
- เน้นการอบรมเตรียมความพร้อมของพนักงาน เพื่อการกลับไปรุกอีกครั้งหนึ่ง
- พ.ศ. 2542 ประกาศปณิญา 3 ข้อ เพื่อเป็นหลักยึดในการทำธุรกิจ
- ปรับกลยุทธ์เพื่อการเติบโตต่อเนื่อง ใช้นโยบายการตลาดเชิงรุก
- ประกาศปณิญา 3 ข้อคือ “สินค้าคุณภาพ” “ราคาถูกกว่า” และ “บริการที่ดีกว่า”
- เพิ่ม New Product ได้แก่สินค้า Media Converter ยี่ห้อ LINK
- พ.ศ. 2543 สร้างมาตรฐานองค์กรและรุกต่อเนื่อง
- นำระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9002 มาใช้ดำเนินงาน
- เปิดแผนกวิศวกรรม เพื่อการรูกงานติดตั้ง ทดสอบ และ Commissioning
- สร้างทีมขายให้มีการแบ่งแยกกลุ่มลูกค้าลูกค้าโดยชัดเจน
- พ.ศ. 2544 รุกต่อเนื่อง เพิ่มทุน เพื่อเติบโตต่อไป
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10 ล้านบาทเป็น 30 ล้านบาท
- เข้าที่ดินและสร้างคลังสินค้าในบริเวณเดียวกับสำนักงานเพื่อขยายธุรกิจ
- สร้างมาตรการกระตุ้นเพื่อการรูกธุรกิจอย่างต่อเนื่อง
- พ.ศ. 2545 อินเทอร์เน็ตสัญจร 4 ภูมิภาค
- เปิดสัมมนาอบรมลูกค้าในต่างจังหวัด ภายใต้ชื่อโครงการ “อินเทอร์เน็ตสัญจร” ทั้ง 4 ภูมิภาค
- เพิ่ม New Product ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ TELEPHONE SYSTEMS ยี่ห้อ KRONE
- ปรับองค์กรเพื่อรองรับการแข่งขันที่รุนแรง
- พ.ศ. 2546 เตรียมความพร้อมสู่การเป็นบริษัทมหาชน
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 30 ล้านบาทเป็น 60 ล้านบาทและ จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
- นำระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2000 มาใช้แทน ISO 9002
- ได้รับรางวัล “บริษัทดีเด่นด้านจรรยาบรรณ (Good Governance)” จากสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
- เพิ่ม New Product ได้แก่ สายใยแก้ว Outdoor/Indoor ยี่ห้อ LINK
- พ.ศ. 2547 จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ
- แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 8 มี.ค. 2547
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 60 ล้านบาทเป็น 80 ล้านบาท
- นำหุ้นเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2547
- ปรับโครงสร้างองค์กรแบ่งเป็น 3 ธุรกิจ ได้แก่
- ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์และสื่อสาร (Distribution)
  - ธุรกิจวิศวกรรมวางระบบเครือข่ายและสายใยแก้ว (Engineering)
  - ธุรกิจโซลูชั่น โปรวายเดอร์ (Solution Provider)
- ได้รับการว่าจ้างให้เป็นผู้ติดตั้งระบบสายสัญญาณให้แก่โครงการสนามบินสุวรรณภูมิ
- ซื้อที่ดิน 333 ไร่ เพื่อสร้างอาคารคลังสินค้าและเตรียมสร้างสำนักงานแห่งใหม่

- พ.ศ. 2548**    **เปิดสาขาเชียงใหม่และโครงการส่งฟรีทั่วประเทศ**
- เปิดโครงการ “ส่งฟรีทั่วประเทศ” และ “ทันใจทั่วประเทศ”
  - เปิดสำนักงานสาขาและศูนย์กระจายสินค้าภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่
  - ได้รับรางวัล SET AWARDS 2005 “MAI Growth Star” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
  - เพิ่ม New Product ได้แก่ 19” The Best Quality Rack
  - ได้รับงานโครงการจากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และบริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)
- พ.ศ. 2549**    **วางสายเคเบิลใยแก้วนำแสงทั่วกรุงเทพมหานคร / เปิดสาขาหาดใหญ่**
- เปิดสำนักงานสาขาและศูนย์กระจายสินค้าภาคใต้ที่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา
  - ได้รับรางวัล SET AWARDS 2006 “MAI Growth Star” 2 ปีซ้อน
  - เพิ่ม New Product ได้แก่ ผลิตภัณฑ์โทรศัพท์ LINK ภายใต้ชื่อ “โทรศัพท์ที่จัดการได้”
  - ได้รับงานโครงการวางระบบ Fiber Optic ให้แก่การไฟฟ้านครหลวง, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน)
- พ.ศ. 2550**    **วิกฤตการณ์ Sub Prime (USA)**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 100 ล้านบาท
  - ปรับองค์กรและเสริมศักยภาพบุคลากรให้สอดคล้องแนวปรัชญา “เศรษฐกิจพอเพียง”
  - นุกเบิก “โครงการสายเคเบิลใต้น้ำ”
  - จดทะเบียน Interlink Telecom เพื่อตั้งสมรรถนะเวลาก่อตั้งเพื่อเตรียมรุกในอนาคต
  - ได้รับงาน โครงการSubmarine Cable จังหวัด สตูล มูลค่า 310 ล้านบาท จากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และงานโครงการวางระบบ Fiber Optic จาก บมจ. ทีโอที
- พ.ศ. 2551**    **สำนักงานแห่งใหม่ / เปิดสาขาขอนแก่น**
- สร้างสำนักงานใหม่ และขยายคลังสินค้าใหม่ พื้นที่กว่า 3,880 ตารางเมตร
  - เปิดสำนักงานสาขาและศูนย์กระจายสินค้าภาคอีสานที่จังหวัด ขอนแก่น
  - เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ Link Coaxial Cable
  - จดทะเบียน Interlink Power เพื่อตั้งสมรรถนะเวลาก่อตั้ง เพื่อเตรียมรุกในอนาคต
  - ได้รับงานโครงการวางระบบ Fiber Optic ในต่างจังหวัด จาก บมจ. ทีโอที
  - ได้รับรางวัลเกียรติยศ สำหรับผู้ประกอบการ “Bai Pho Business Awards” จากสถาบันศินรินทร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พ.ศ. 2552**    **มองทางเลือกธุรกิจใหม่เพื่อการเติบโตต่อเนื่อง**
- นำยุทธศาสตร์ “รุกต่อเนื่อง-พัฒนาธุรกิจ-รักษาความเป็นผู้นำ” มาขับเคลื่อนองค์กร
  - ซื้อที่ดิน 5 ไร่ 264.2 ตารางวา เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต
  - นำระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2008 มาใช้แทน ISO 9001:2000
  - นำยุทธศาสตร์ “รุกต่อเนื่อง-พัฒนาธุรกิจ-รักษาความเป็นผู้นำ” มาขับเคลื่อนองค์กร
  - ได้โครงการ Submarine Cable เกาะมุกด์ เกาะสุกร และเกาะลิบง จังหวัด ตรัง มูลค่า 337.50 ล้านบาท
  - ได้รับรางวัล SET AWARDS 2009 “IR Excellence Awards” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย



**พ.ศ. 2553 วิกฤตเศรษฐกิจยุโรปและการปรับตัว**

- ยุทธศาสตร์ “รักษาความเป็นผู้นำ พัฒนารัฐกิจ และรุกต่อเนื่อง”
- ได้รับโครงการวางระบบ Fiber Optic 1,250 กิโลเมตร ให้แก่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค มูลค่า 200 ล้านบาท
- ได้รับงานซ่อมบำรุง Submarine Cable เกาะล้าน เกาะสีชัง มูลค่างาน 113 ล้านบาท
- เตรียมออกแบบ Interlink Research and Development Center ใหม่บนที่ดิน 5 ไร่ 204.2 ตารางวา
- ได้รับการคัดเลือกให้เข้าชิงรางวัล SET AWARDS 2010 สาขา “IR Excellence Awards” และสาขา Good Governance

**พ.ศ. 2554 มหาอุทกภัยของประเทศไทย**

- โฟกัสธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Distribution) ที่โตอย่างต่อเนื่องและเป็นอันดับ 1
- ออกแบบและจัดสร้างศูนย์วิจัยและกระจายสินค้า (R&D Center) พื้นที่ 6500 ตารางเมตร บนที่ดินของบริษัท ณ ถนนกาญจนาภิเษก กรุงเทพมหานคร
- ได้รับรางวัลดีเด่นจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย “SET AWARDS 2011” สาขารางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ “IR Excellence Awards”

**พ.ศ. 2555 ปฏิรูปองค์กร (REFORMATION)**

- ปฏิรูปแนวคิด และปรับแนวทางการทำงานให้บุคลากรทำงานได้หลายบทบาท
- เยาวีรการ “Coaching” มาใช้กับคุณฉันทน์ ผู้บริหารของอินเทอร์เน็ต เทลคอม
- ลงทุนก่อสร้าง “Interlink Fiber Optic Network” ทั่วประเทศ
- หุ่นปรับตัวจากราคา 6-7 บาท ไปที่ 18-20 บาท
- จัดทะเบียนมูลนิธิอินเทอร์เน็ตให้ใจ
- ปรับเปลี่ยน “INTERLINK ENERGY” เป็น “INTERLINK POWER & ENERGY”
- เปิดสาขาแรกของ เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2555

**พ.ศ. 2556 ปฏิรูปการดำเนินงานเพื่อความชัดเจน (REOPERATION) และ COACHING**

- เปิด R&D Center (ศูนย์ศึกษาและกระจายสินค้า) ตั้งแต่ 1 มกราคม 2556 ซึ่งประกอบด้วย
  - อาคารสำนักงาน LOGISTIC 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 720 ตร.ม.
  - อาคาร INTERLINK TELECOM และ DATACENTER 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 1,800 ตร.ม.
  - อาคารคลังสินค้าพร้อมชั้นลอย พื้นที่ใช้สอย 4,824 ตร.ม.
- ปรับโครงสร้างการบริหารองค์กร
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 145 ล้านบาท โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 129,994,541 บาทจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นจำนวน 9,994,541 บาทและการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนใหม่จำนวน 20 ล้านบาท
- การเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 20 ล้านบาท สามารถระดมทุนได้จำนวน 395 ล้านบาท โดยนำไปเพิ่มทุนในบริษัท อินเทอร์เน็ต เทลคอม จำกัด จำนวน 270 ล้านบาท ส่วนที่เหลือสำรองสำหรับการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย
- ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (ILINK-W1) จำนวน 14,997,238 หน่วย โดยไม่มีมูลค่า
- ชนะการประกวดราคางานโครงการจ้างเหมาก่อสร้าง Submarine Cable ไปเกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตราด มูลค่างาน 1,150 ล้านบาทและไปยังเกาะพัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี มูลค่างาน 800 ล้านบาท

- ก่อสร้างโครงข่าย Fiber Optic ตามเส้นทางรถไฟทั่วประเทศ แล้วเสร็จ 100%
- ก่อตั้งคณะที่ปรึกษาประธานกรรมการ บมจ. อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น
- ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย “SET AWARDS 2013” สาขารางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ “IR Excellence Awards”
- ได้รับรางวัลซีเอสอาร์ไอ เรคคอกนิชั่น (CSRI Recognition) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

## 2.3 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยรวมทั้งสิ้น 4 บริษัท ดังนี้

### 2.3.1 ธุรกิจจัดจำหน่าย (DISTRIBUTION BUSINESS)

ธุรกิจจัดจำหน่ายเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ เป็นผู้นำเข้า (Importer) และผู้จัดจำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม (Cabling) ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยจัดจำหน่ายสินค้าชั้นนำอันดับต้นๆ ของโลก ได้แก่ LINK และ AMP และสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ได้แก่ 19” GERMANY EXPORT RACK อีกทั้งยังมีสินค้าที่หลากหลายครอบคลุมและครบวงจร ได้แก่ สาย LAN สายไฟเบอร์ออฟติก สายโทรศัพท์ สายโคแอกเชียลกล้องวงจรปิด (CCTV) เครื่องมือเข้าหัวและทดสอบ อุปกรณ์แปลงสัญญาณแสงเป็นสัญญาณไฟฟ้า (Media Converter) และข้าวต่อสายทุกชนิดและอุปกรณ์การติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับสายสัญญาณทุกชนิด โดยปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายอันดับ 1 ในธุรกิจนี้โดยมีส่วนแบ่งทางการตลาดมากที่สุดในประเทศไทย

### 2.3.2 ธุรกิจวิศวกรรม (ENGINEERING BUSINESS)

เป็นธุรกิจรับออกแบบก่อสร้างและ/หรือติดตั้งระบบสื่อสารสายสัญญาณทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) สายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) สายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) และงานวิศวกรรมอื่นๆ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ มุ่งเน้นเฉพาะ โครงการขนาดใหญ่ที่ต้องการความเชี่ยวชาญในการติดตั้งสูง โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะไม่รับงานทับซ้อนกับงานของลูกค้าธุรกิจจัดจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้วางระบบสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) และสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์ให้แก่โครงการขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและองค์กรภาคเอกชนมากมาย เช่น สนามบินสุวรรณภูมิ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย และโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เป็นต้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ก่อสร้างและติดตั้งในโครงการวางสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) และวางสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) โดยมีผลงานก่อสร้างสายไฟฟ้าแรงสูงใต้ทะเล (Submarine Cable) ชนิดสื่อผสมไฟฟ้าแรงสูง และสื่อสาร เพื่อจ่ายระบบไฟฟ้าและสื่อสารให้แก่ เกาะสีชัง เกาะล้าน จ.ชลบุรี เกาะปาย เกาะยาว จ.สตูล และเกาะมุกด์ เกาะสุกร เกาะลิบง จ.ตรัง ทั้งนี้ ในปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ดำเนินการก่อสร้างในโครงการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย ที่ อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน และสถานีไฟฟ้าลำพูน 2 แล้วเสร็จ และอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างในโครงการจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระบบ 22 เควี ไปยังเกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด ซึ่งมีมูลค่างาน 1,150 ล้านบาทและงานจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระบบ 115 เควี ไปยังเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งมีมูลค่างาน 800 ล้านบาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่าธุรกิจวิศวกรรมไม่เคยหยุดพัฒนาและยังคงเดินหน้าไปสู่ความสำเร็จในอนาคต

โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีกำหนดยุทธศาสตร์เพื่อการเปลี่ยนถ่ายธุรกิจดังกล่าวข้างต้นไปยัง บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เพื่อให้ภาพการประกอบธุรกิจในแต่ละกลุ่มธุรกิจมีความชัดเจนมากขึ้น ซึ่งในปี 2556 บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ได้ดำเนินงานภายใต้ชื่อของตนเองแล้ว

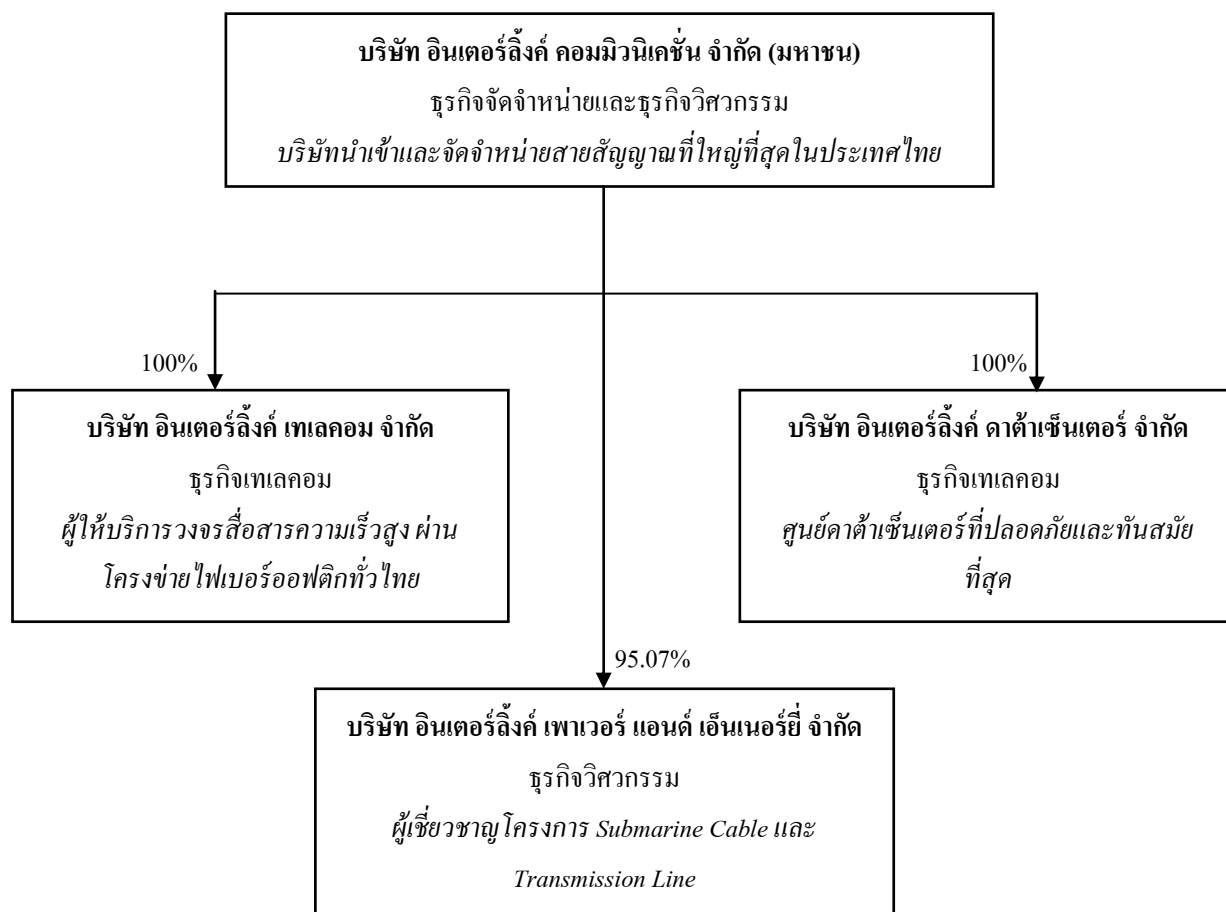
### 2.3.3 ธุรกิจเทเลคอม (TELECOM BUSINESS)

บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่จัดตั้งขึ้นเพื่อแยกออกจากกิจการที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีเคเบิลใยแก้วนำแสงมากกว่า 25 ปี และมีประสบการณ์เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการเคเบิลใยแก้วนำแสงขนาดใหญ่ให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งปัจจุบันมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว

โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 อินเทอร์เน็ต เทเลคอม ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง เลขที่ 3ก/55/001 จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งปัจจุบันอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ได้ทำการก่อสร้างโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ทั่วประเทศกรุงเทพมหานครและทั่วประเทศไทย โดยตั้งเป้าหมายที่จะเป็นผู้ให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงไฟเบอร์ออฟติกผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของ Interlink ที่ครอบคลุมทั่วประเทศไทย มีความปลอดภัยสูงสุดและทรงประสิทธิภาพที่สุด โดยมีเส้นทางหลักผ่านตามเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทย

### 2.3.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต

จากภาพรวมการประกอบธุรกิจข้างต้น สามารถสรุปเป็นโครงสร้างของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต แยกตามประเภทธุรกิจได้ดังนี้



## 2.4 สัดส่วนรายได้

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้

(หน่วย: ล้านบาท)

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากการขายและบริการ	1,474.09	73.83	1,289.50	87.86	1,094.92	82.58
รายได้จากธุรกิจวิศวกรรม	510.99	25.59	167.36	11.40	223.02	16.82
รายได้อื่นๆ	11.43	0.57	10.78	0.73	8.01	0.60
รวม	1,996.51	100.00	1,467.64	100.00	1,325.95	100.00

## 2.5 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

### 2.5.1 ยุทธศาสตร์ (STRATEGY)

“เติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน”

### 2.5.2 การแบ่งกลุ่มธุรกิจ

1. ธุรกิจจัดจำหน่าย (Distribution Business)
2. ธุรกิจวิศวกรรม (Engineering Business)
3. ธุรกิจเทเลคอม (Telecom Business)

### 2.5.3 พันธกิจ (MISSION)

1. บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)  
“บริษัทนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณ ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย”
2. บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด  
“ผู้ให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูง ผ่านโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วไทย”
3. บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด  
“ผู้เชี่ยวชาญโครงการ Submarine Cable และ Transmission Line”
4. บริษัท อินเทอร์เน็ต ค้าค้าเซ็นเตอร์ จำกัด  
“ศูนย์ค้าค้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด”

### 2.5.4 เป้าหมาย (OBJECTIVE)

ก้าวสู่ความเป็นที่ 1 (INTERLINK No.1)

### 2.5.5 พันธสัญญา (COMMITMENT)

1. คุณภาพสูงกว่า
2. ราคาถูกกว่า
3. บริการที่ดีกว่า

## 2.5.6 ความสำเร็จตลอดระยะเวลา 25 ปี และแผนธุรกิจ

1. สร้างอินเทอร์เน็ตให้เป็นกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต (“กลุ่มบริษัทฯ”) ประกอบด้วย บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด บริษัท อินเทอร์เน็ต ค้าค้าเซ็นเตอร์ จำกัด และ บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด
2. สร้างความมั่นคงในการเติบโตของกลุ่มบริษัทโดยบริษัทอินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งใน 5 ปี ที่ผ่านมาอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละมากกว่า 15%
3. สร้างงานโครงการที่มีกำไรให้ธุรกิจวิศวกรรมเพื่อให้กลุ่มบริษัทมีรายได้เติบโตแบบก้าวกระโดด โดยในอนาคตอันใกล้ได้มีแผนงานที่จะโอนธุรกิจวิศวกรรมให้แก่บริษัทอินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด ซึ่งในปี 2556 กลุ่มบริษัทฯ ได้งานโครงการ Submarine Cable เกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตราด มูลค่า 1,150 ล้านบาท และเกาะพัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี มูลค่า 800 ล้านบาท อันจะทำให้สามารถรับรู้รายได้ต่อเนื่องในปี 2556 2557 และ 2558 ด้วย
4. วางรากฐานการเติบโตแบบต่อเนื่องและยั่งยืนของกลุ่มบริษัทฯ โดยให้บริษัทอินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด ขอใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภท 3 และลงทุนก่อสร้างโครงข่ายเส้นทางรถไฟที่ปลอดภัย ต้นทุนที่ต่ำกว่า อันจะทำให้สามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างสมบูรณ์ โดยคาดว่าจะเป็นที่ธุรกิจที่สร้างรายได้ต่อเนื่องให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ในอนาคตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน
5. เตรียมแผนการเติบโตต่อเนื่องโดยลงทุนสร้างศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์วิจัย (R&D Center) บนพื้นที่ดิน 6 ไร่ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบวงจร เพื่อเสริมบริการของธุรกิจจัดจำหน่าย
6. เตรียมแผนการเติบโตต่อเนื่องในภูมิภาคและต่างประเทศโดยยกระดับผู้จัดการสาขาเป็นผู้จัดการภาค และขยายสำนักงานเพื่อรองรับการขยายตัวของตลาด AEC พร้อมทั้งยังให้ความสำคัญการบุกตลาดอินโดจีนอย่างจริงจัง
7. เตรียมแผนการเติบโตต่อเนื่องและยั่งยืนโดยลงทุนก่อสร้าง Data Center เพื่อรองรับเทคโนโลยีการสื่อสารที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยได้จัดตั้งบริษัทอินเทอร์เน็ต ค้าค้าเซ็นเตอร์ จำกัด ในต้นปี 2557 และมอบหมายให้อยู่ภายใต้การบริหารงานของธุรกิจเทเลคอม โดยใช้หลักการบริหารงานแบบ Reformation

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายที่พัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างความเจริญเติบโต และความมั่นคงอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยการขยายธุรกิจไปยังธุรกิจที่มีโอกาสในการทำกำไรสูงสุดและตั้งเป้าที่จะก้าวสู่ความเป็นอันดับ 1 ในทุกธุรกิจ อีกด้วย

### 3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

#### 3.1 ภาพรวมของอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

บริษัทฯ และกลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ซึ่งภาพรวมของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปัจจุบัน มีรายละเอียดดังนี้

##### 3.1.1 ภาพรวมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) และแนวโน้มในอนาคต

เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โลกมีการพัฒนาและประยุกต์ใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในทุกๆ ด้านมากยิ่งขึ้น การเกิดขึ้นของอินเทอร์เน็ตทำให้มนุษย์สามารถสื่อสารกันได้อย่างรวดเร็ว ทั้งภาพ ข้อมูลและเสียง อีกทั้งยังช่วยลดเวลาในการติดต่อสื่อสารและลดต้นทุนในการรับรู้ข่าวสารข้อมูล ทำให้ทั้งภาครัฐและเอกชนของประเทศไทยต้องมีการปรับตัวเพื่อก้าวให้ทันกับพัฒนาการทางเทคโนโลยี อีกทั้งยังเป็นการลดต้นทุนการดำเนินงานในระยะยาว และช่วยจัดระเบียบในองค์กรให้มีความคล่องตัวและเพิ่มมาตรฐานและประสิทธิภาพในการทำงานให้มากยิ่งขึ้น การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในงานด้านต่างๆ จึงทวีความสำคัญมากยิ่งขึ้น

จากข้อมูลเกี่ยวกับการศึกษามูลค่าตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทย โดยศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ และหน่วยงานต่างๆ อันได้แก่ สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน-SIPA) สมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศไทย (ATCI) สมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย (ATSI) สมาคมเคเบิลไทย(TCA) สมาคมส่งเสริมการส่งออกอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย (TSEP) สถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (TRIDI) และสมาคมอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ไทย (ATCM) ซึ่งได้ดำเนินโครงการศึกษาภาวะตลาดและอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทยและได้เปลี่ยนชื่อเป็นมูลค่าตลาดสื่อสารและตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ของประเทศไทย ประจำปี 2555 2556 และคาดการณ์ตลาดในปี 2557 นั้น พบว่าภาพรวมของตลาดสื่อสารและตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์มีการขยายตัวที่เพิ่มขึ้นและมีบทบาทที่สำคัญต่อการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก ดังจะเห็นได้จากมูลค่าตลาดรวมที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ.2554 มีมูลค่าตลาดสื่อสารรวมทั้งสิ้น 408,846 ล้านบาท และในปี พ.ศ.2555 มีมูลค่าตลาดสื่อสารทั้งสิ้น 443,385 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.45 โดยในปี พ.ศ.2556 มูลค่าตลาดรวมของการสื่อสารมีมูลค่าทั้งสิ้น 466,526 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.22 และคาดการณ์ในปี พ.ศ.2557 จะมีมูลค่าตลาดรวมของการสื่อสารเท่ากับ 505,831 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.43

ทั้งนี้ ตลาดการสื่อสาร (Communication) ในประเทศไทยจะประกอบไปด้วย 2 ส่วนหลัก ได้แก่

1. ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment)
2. ตลาดบริการการสื่อสาร (Communication Service)

#### ภาพรวมของตลาดสื่อสาร (Total Communication Market)

ประเภท	พ.ศ.2554 (ล้านบาท)	พ.ศ.2555 (ล้านบาท)	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 <sup>1</sup> (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต		
					พ.ศ.2554- 2555	พ.ศ.2555- 2556	พ.ศ.2556- 2557 <sup>1</sup>
1. ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร	145,404	159,617	167,949	187,157	9.77 %	5.22%	11.44%
2. ตลาดบริการการสื่อสาร	263,442	283,768	298,577	318,674	7.72 %	5.22%	6.73%
มูลค่ารวมของตลาด ICT	408,846	443,385	466,526	505,831	8.45 %	5.22%	8.43%

ที่มา : NSTDA

หมายเหตุ: <sup>1</sup> ข้อมูลประมาณการ



อนึ่ง ในส่วนของตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment) ยังสามารถแยกย่อยเป็น 4 หมวดผลิตภัณฑ์และมีมูลค่าตลาดรวม ดังนี้

1. ตลาดเครื่องโทรศัพท์หรือเครื่องลูกข่าย (Telephone Handset)
2. ตลาดอุปกรณ์โครงข่าย (Core Network Equipment)
3. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย (Wireline Equipment)
4. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย (Wireless Equipment)

#### ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment Market)

ประเภท	พ.ศ.2554 (ล้านบาท)	พ.ศ.2555 (ล้านบาท)	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 <sup>1</sup> (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต		
					พ.ศ.2554- 2555	พ.ศ.2555- 2556	พ.ศ.2556- 2557 <sup>1</sup>
1. ตลาดเครื่องโทรศัพท์หรือเครื่องลูกข่าย	62,092	65,072	68,456	77,629	4.80%	5.20%	13.40%
2. ตลาดอุปกรณ์โครงข่าย	50,376	54,916	59,554	67,194	9.00%	8.40%	12.80%
3. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย	14,640	15,490	14,709	14,839	5.80%	(5.00%)	0.90%
4. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย	18,295	21,868	23,167	24,603	19.50%	5.90%	6.20%
<b>มูลค่าตลาดรวม</b>	<b>145,404</b>	<b>157,346</b>	<b>165,886</b>	<b>184,266</b>	<b>8.20%</b>	<b>5.40%</b>	<b>11.10%</b>

ที่มา : NSTDA

หมายเหตุ : <sup>1</sup> ข้อมูลประมาณการ

หากพิจารณาข้อมูลโดยละเอียดของตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment Market) ในส่วนของตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย (Wireline Equipment) จะพบว่าสามารถจำแนกได้เป็น 3 ส่วนหลักดังนี้

1. อุปกรณ์สื่อสารใช้สายที่ใช้เชื่อมต่อจากโครงข่ายสื่อสาร (Wireline Access Equipment)
2. อุปกรณ์เคเบิลสำหรับระบบเครือข่ายภายในอาคาร (LAN Cabling)
3. ตู้ชุมสายโทรศัพท์ (PBX/PABX)

#### ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สายสัญญาณ Wireline Equipments

ประเภท	พ.ศ.2554 (ล้านบาท)	พ.ศ.2555 (ล้านบาท)	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 <sup>1</sup> (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต		
					พ.ศ.2554- 2555	พ.ศ.2555- 2556	พ.ศ.2556- 2557 <sup>1</sup>
1. อุปกรณ์เคเบิลสำหรับระบบเครือข่ายภายในอาคาร	3,438	4,166	4,396	4,713	21.20%	5.50%	7.20%
2. อุปกรณ์สื่อสารใช้สายที่ใช้เชื่อมต่อจากโครงข่ายสื่อสาร	6,147	6,741	6,245	6,032	9.70%	(7.40%)	(3.40%)
3. ตู้ชุมสายโทรศัพท์	5,055	4,583	4,068	4,094	(9.30%)	(11.20%)	0.60%
<b>มูลค่าตลาดรวม</b>	<b>14,640</b>	<b>15,490</b>	<b>14,709</b>	<b>14,839</b>	<b>5.80%</b>	<b>(5.00%)</b>	<b>0.90%</b>

ที่มา : NSTDA

หมายเหตุ : <sup>1</sup> ข้อมูลประมาณการ

จากตารางข้างต้น จะพบว่าตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สายมีการเติบโตต่อเนื่องมาโดยตลอด โดยอัตราการเติบโตในแต่ละปีจะมีความแตกต่างกันไปตามสถานการณ์เศรษฐกิจภายในประเทศ แต่ก็ยังมีการเติบโตอยู่เสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดอุปกรณ์เคเบิลสำหรับระบบเครือข่ายภายในอาคาร (LAN Cabling) ซึ่งคาดว่าในปี 2557 จะมีอัตราการเติบโตร้อยละ 7.2

อีกตลาดหนึ่งซึ่งเกี่ยวข้องกับการลงทุนด้าน Infrastructure เพื่อให้บริการด้านข้อมูลและ Internet ก็มีนัยยะการเติบโตที่สำคัญตามตารางดังต่อไปนี้

### ตลาดอุปกรณ์โครงข่ายสายสัญญาณ

ประเภท	พ.ศ.2555 (ล้านบาท)	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 <sup>1</sup> (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต	
				พ.ศ.2555-2556	พ.ศ.2556-2557 <sup>1</sup>
Core Network	37,986	41,089	46,513	8.2%	13.2%
Infra Cabling	16,930	18,465	20,681	9.1%	12%

ที่มา : NSTDA

หมายเหตุ: <sup>1</sup> ข้อมูลประมาณการ

ตารางข้างต้นแสดงให้เห็นทิศทางการลงทุนของโครงข่ายสื่อสารความเร็วสูงได้ใน Item ของ Core Network หมายถึงการลงทุนด้านอุปกรณ์เน็ตเวิร์ค อาทิ เราเตอร์, DWDM, MPLS Switch ฯลฯ ส่วน Infra Cabling หมายถึงการลงทุนด้านสายไฟเบอร์ออฟติกที่เป็น Infrastructure สำหรับให้บริการการสื่อสารความเร็วสูง (Leased Circuit) และยังสามารถรองรับการให้บริการด้าน Internet หรือการให้บริการเชื่อมโยงระหว่างประเทศหรือการให้บริการ Boardcast ของ Digital TV ซึ่งจะพบว่าการลงทุนขยายงานอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในปี 2557 จะมีอัตราการเติบโตเพิ่มมากกว่าปีที่ผ่านมาอีกด้วย

### ตลาดบริการสื่อสารข้อมูล

ประเภท	พ.ศ.2555 (ล้านบาท)	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 <sup>1</sup> (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต	
				พ.ศ.2555-2556	พ.ศ.2556-2557 <sup>1</sup>
Leased Circuit	12,652	13,312	14,249	5.2%	7.0%
Others	15,377	15,872	15,945	3.2%	0.5%

ที่มา : NSTDA

หมายเหตุ: <sup>1</sup> ข้อมูลประมาณการ

จากตารางแสดงมูลค่าและอัตราการเติบโตของวงจรสื่อสารความเร็วสูง (Lease Circuit) ข้างต้น จะพบว่าการเติบโตต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2554 และคาดการณ์ว่าในปี 2557 จะมีมูลค่าตลาด 14,249 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน (2556) ร้อยละ 7%

## 3.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 3.2.1 ธุรกิจจัดจำหน่าย (Distribution Business)

#### 3.2.1.1 ภาพรวมของธุรกิจจัดจำหน่าย

บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย สินค้าสายสัญญาณ เป็นอุปกรณ์นำสัญญาณเพื่อเชื่อมต่อระบบสื่อสารของคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศเข้าด้วยกันรวมถึงกล่องวงจรปิด โดยเน้นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับด้านสายสัญญาณครบวงจร เช่น สายแลน (LAN) สายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) สาย CCTV (Coaxial) ตัวต่อสายและอุปกรณ์ (Connector) เครื่องแปลงสัญญาณจากไฟฟ้าเป็นแสง (Media Converter) ตู้ใส่อุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม (Rack Cabinet) เป็นต้น โดยบริษัทฯ เป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสาย LAN หรือสาย UTP (Unshielded Twisted Pair) มาเผยแพร่ในประเทศไทย และได้รับการผลิตตู้ 19" RACK ใส่อุปกรณ์เครือข่าย รวมทั้งได้นำเทคโนโลยีของ MEDIA CONVERTER มาเผยแพร่เพื่อเชื่อมโยงระบบคอมพิวเตอร์ด้วยสายใยแก้วนำแสงให้ไกลและเร็วยิ่งขึ้น

ปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจสายสัญญาณ โดยมีส่วนแบ่งการตลาดมากกว่าร้อยละ 50 และยังมีความหลากหลายของสินค้าที่นำเสนอ โดยสินค้าและบริการในกลุ่มธุรกิจนี้ ได้แก่

1. สินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่าย (Distributor) โดยเน้นการขายในรูปแบบของการขายส่ง (Wholesale) ได้แก่

- สายสัญญาณคอมพิวเตอร์และ Connector ของระบบ LAN ระบบสายใยแก้ว ระบบโทรศัพท์ ระบบสายโคแอกเชียลของกล้องวงจรปิด (CCTV) ยี่ห้อ LINK จากประเทศสหรัฐอเมริกา
- สายสัญญาณคอมพิวเตอร์และ Connector ของระบบ LAN และระบบสายใยแก้ว ยี่ห้อ AMP จากประเทศสหรัฐอเมริกา
- ตู้ใส่อุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เดินสายสัญญาณ ยี่ห้อ 19" GERMANY EXPORT RACK



### ตราสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและเป็นผู้จัดจำหน่าย

#### 2. บริการที่บริษัทฯ เป็นผู้เชี่ยวชาญ ได้แก่

- บริการเข้าสาย (Terminate) ทดสอบ (Testing) เชื่อมสาย (Splice) จัดสาย (Commissioning) ทั้งชนิด UTP และสายใยแก้ว พร้อมการทดสอบและการรับประกัน
- การประกอบสายคอมพิวเตอร์และสายสื่อสาร (Cable Assembly) ทุกชนิด

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่าย (Dealer) อยู่กว่า 12,000 ราย ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และต่างจังหวัด และเพื่อให้บริษัทฯ สามารถกระจายสินค้าและให้บริการได้อย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น และเพื่อสนับสนุนการขายตลาดในภูมิภาค บริษัทฯ ได้เปิดสาขาภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ สาขาภาคใต้ที่อำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลา สาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่จังหวัดขอนแก่น และสาขาภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีโครงการ “ส่งฟรีทั่วไทย” เพื่อให้ตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัดสามารถซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ไปจำหน่ายในราคาเดียวกับราคาในกรุงเทพฯ นอกจากนี้ ในปัจจุบันบริษัทฯ ยังได้จัดจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้านผ่านตัวแทนจำหน่ายมีตัวแทนจำหน่ายในประเทศลาว 2 ราย ประเทศกัมพูชา 2 ราย ประเทศพม่า 2 ราย ประเทศมาเลเซีย 1 ราย ประเทศเวียดนาม 1 ราย และประเทศสิงคโปร์ 2 ราย และยังมีแผนการตั้งสาขาในประเทศเพื่อนบ้านแถบอินโดจีน เพื่อส่งเสริมการขายและขยายสู่ตลาด AEC อีกด้วย

บริษัทฯ ได้นำนวัตกรรมการจัดการ (Innovation Management) “One Stop Service โดยทีมเลขาฝ่ายขาย” ซึ่งประกอบด้วยทีมขายที่มีหัวใจบริการ ที่ผ่านการอบรมทั้งด้านเทคนิคและการบริการ เพื่อจะสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็วในเรื่องต่างๆ เช่น การสอบถามราคา การทำใบเสนอราคา การให้คำตอบเกี่ยวกับข้อมูลทางเทคนิค การตอบรับการสั่งซื้อ การประสานงานการจัดส่งสินค้า และการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้า รวมทั้งยังเป็นศูนย์กลางในการรับข้อความและติดตามงานแทนพนักงานขาย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในหลายๆ เรื่อง

เนื่องจากเทคโนโลยีด้านการออกแบบและติดตั้งระบบสายสัญญาณคอมพิวเตอร์จัดว่าเป็นวิทยาการใหม่สำหรับประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้ริเริ่มโครงการฝึกอบรมและให้ความรู้ “วิธีการออกแบบและติดตั้งระบบสายสัญญาณ” ให้แก่ลูกค้าที่สนใจ โดยบริษัทฯ ได้เริ่มเปิดอบรมตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 เป็นต้นมา และเปิดอบรมทุกๆ เดือนสำหรับลูกค้าในกรุงเทพฯ ตลอดจนการจัดสัมมนาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้แก่ลูกค้า ภายใต้โครงการ “INTERLINK ROAD SHOW” ทุกๆ เดือนในกรุงเทพมหานคร และในหลายๆ จังหวัดทั่วประเทศไทย

ด้วยความพร้อมของทีมขายที่ประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ ทีมงานวิศวกรสนับสนุนที่ผ่านการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดีและมีความเชี่ยวชาญจากประสบการณ์ในการให้บริการที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งทีมการตลาดที่ให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนทั่วประเทศในการเลือกใช้บริการผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นผู้จำหน่าย และยังว่าจ้างให้ทีมวิศวกรของบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการเข้าสายและทดสอบระบบ เพื่อออกเอกสารการรับประกัน

ดังนั้น บริษัทฯ จึงสามารถรองความเป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจระบบสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมของประเทศไทยมาโดยตลอดเป็นเวลานานกว่า 26 ปี

### 3.2.1.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าและนำเข้าอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีทั้งการนำเข้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง เช่น ผลิตภัณฑ์ยี่ห้อ LINK การซื้อสินค้าผ่านผู้จำหน่ายของผู้ผลิตภายในประเทศ เช่น ผลิตภัณฑ์ยี่ห้อ AMP และมีการจ้างผลิตภายในประเทศ โดยผู้รับจ้างผลิตสินค้า (Original Equipment Manufacturer: OEM) ภายใต้ผลิตภัณฑ์ยี่ห้อ 19" GERMANY EXPORT RACK

ตาราง 4.2.1.2 แสดงรายละเอียดของสัญญาระหว่างบริษัทฯ กับผู้ผลิตสินค้ายี่ห้อต่างๆ

สินค้า	บริษัทผู้ค้า	ประเภทสัญญา	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญในสัญญา
LINK	LINK (FAR-EAST) Corporation	Exclusive Distributor (สัญญาสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559)	3 ปี	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และประเทศในแถบอินโดจีน</li> <li>บริษัทฯ ได้นำเครื่องหมายการค้ามาจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศ เลขที่ ค.147350</li> </ul>
AMP	Tyco Electronics (Thailand) Limited	Authorized Distributor (สัญญาสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2557)	1 ปี	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tyco ประเทศไทยสามารถแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายอื่นๆ ได้โดยไม่ต้องแจ้งบริษัทฯ</li> </ul>
19" GERMANY EXPORT RACK	E.S. International (1991) Co., Ltd.	การเข้าไปถือหุ้นร้อยละ 10		<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้าโดยจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศ เลขที่ ค. 163601</li> <li>ว่าจ้างโรงงานให้ผลิตภายใต้ยี่ห้อสินค้าและลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ</li> </ul>

### 3.2.1.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

การเติบโตในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารทำให้มีความต้องการในระบบคอมพิวเตอร์และระบบเครือข่ายภายในองค์กร (Local Area Network: LAN) มากขึ้น และความจำเป็นพื้นฐานที่จะทำให้คอมพิวเตอร์สื่อสารกันได้ดีคือระบบข่ายสายสัญญาณ ดังนั้น จึงมีสินค้าด้านข่ายสายหลากหลายยี่ห้อและมีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่แตกต่างกันออกไปจากแนวโน้มการเติบโตของตลาดเทคโนโลยีและการสื่อสารในประเทศไทยที่มีอัตราการเติบโตที่ดี บริษัทฯ ในฐานะผู้ริเริ่มและเป็นผู้นำอันดับต้นๆ ในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมได้พยายามที่จะขยายธุรกิจโดยการนำผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายมาเพิ่มมูลค่าด้วยการให้บริการรับเหมาติดตั้งซึ่งก่อให้เกิดธุรกิจใหม่ ได้แก่ ธุรกิจวิศวกรรมซึ่งในปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบโครงข่าย Fiber Optic รายใหญ่ของประเทศ โดยมีผลงานที่เป็นที่ยอมรับเป็นอย่างดี และบริษัทฯ ยังได้มีการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยการจัดตั้งบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด เพื่อเตรียมการรุกตลาดการนำสายสัญญาณที่มีอยู่แล้วมาก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้งาน

#### ■ จุดแข็ง

- บริษัทฯ เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม
- บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและเป็นที่เชื่อถือมานานในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม
- บริษัทฯ เป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสาย LAN และสาย UTP มาเผยแพร่ในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์สายสัญญาณที่มีความหลากหลายและครบถ้วนที่สุดในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอ โดยมีทีมวิศวกรคอยให้คำปรึกษามีการจัดการฝึกอบรมทุกเดือน และมีการจัดสัมมนาให้ความรู้ใหม่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ LINK ซึ่งเป็นที่นำเชื่อถือและยอมรับอย่างกว้างขวาง
- บริษัทฯ เป็นผู้ขายผลิตภัณฑ์ของ AMP ที่มากที่สุดในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีทีมสาขาฝ่ายขายที่สามารถให้บริการและตอบคำถามของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

#### ■ จุดอ่อน

- องค์กรขนาดใหญ่ อู้ย่าย มีต้นทุนค่าใช้จ่ายการดำเนินงานสูง
- มีคู่แข่งรายเล็กรายน้อยจำนวนมาก
- สินค้ามีความเกี่ยวข้องกับสินค้าอุปโภค ซึ่งต้องเน้นให้เป็นสินค้า Engineering

#### ■ การแข่งขัน

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้นำตลาดในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม โดยได้รับการยอมรับและจัดให้เป็นผู้นำตลาดซึ่งเป็นผลอันเนื่องมาจากการที่บริษัทฯ ได้เข้ามาทำตลาดก่อนคู่แข่งรายอื่นๆ อีกทั้งยังได้มีการพัฒนากลยุทธ์และสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาความเป็นผู้นำธุรกิจมาโดยตลอด และยังมีโครงการให้การศึกษาอย่างต่อเนื่องแก่ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย ได้แก่ ผู้ออกแบบ ผู้ขาย ผู้ติดตั้ง และตลอดจนลูกค้าผู้ใช้งาน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีโครงการฝึกอบรมทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดอย่างต่อเนื่องมานานกว่า 15 ปี และที่สำคัญบริษัทฯ ยังเป็นผู้จัดจำหน่ายและขายส่งสินค้ายี่ห้อที่ขายดีในประเทศ 2 ยี่ห้อคือ ยี่ห้อ LINK และ AMP ทำให้บริษัทฯ สามารถครองส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศไทยได้มากกว่าร้อยละ 60

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสรรหาและพัฒนาเทคโนโลยีรวมถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อขยายตลาดและฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เช่น ในปี 2551 บริษัทฯ ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์สายและอุปกรณ์ระบบโทรศัพท์ สายและอุปกรณ์ COAXIAL สำหรับระบบกล้องทีวีวงจรปิด เป็นต้น อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้เปิดสำนักงานสาขาเพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและเพื่อเป็นศูนย์กลางกระจายสินค้าประจำภูมิภาคนั้นๆ โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีสำนักงานสาขาที่จังหวัดเชียงใหม่ ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ที่จังหวัดขอนแก่น และที่จังหวัดระยอง

#### 3.2.1.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ เน้นการขายส่งให้ผู้แทนจำหน่าย (Dealer) ผู้รับเหมาระบบสายสัญญาณ และผู้รับเหมางานระบบวิศวกรรม (Contractor) ซึ่งมีทั้งในรูปแบบการติดต่อเข้าหาลูกค้าที่มีศักยภาพโดยตรงด้วยทีมขายของบริษัทฯ และการที่ลูกค้าติดต่อเข้ามาที่บริษัทฯ โดยตรง รวมถึงการได้รับการแนะนำต่อกันมา หรือจากการโฆษณาในสื่ออิเล็กทรอนิกส์ หนังสือพิมพ์สื่อวิทยุ และสื่อโทรทัศน์ ซึ่งบริษัทฯ จะมีแคตตาล็อกสินค้าพร้อมราคา ซึ่งมีการปรับเปลี่ยนทุกๆ 6 เดือน หรือผ่านทางหน้าเว็บไซต์ของบริษัทฯ หรือทำการเสนอราคาให้ลูกค้าพิจารณาก่อนการตัดสินใจ และหากมีการสั่งซื้อก็สามารถจะจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 วัน เนื่องจากบริษัทฯ มีสต็อกสินค้าที่มีความหลากหลายที่สุดในประเทศ โดยบริษัทฯ ยังได้มีการบันทึกรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าทุกรายที่บริษัทฯ มีการติดต่อทำใบเสนอราคา เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลลูกค้าในการประมวลผลและจัดทำแผนการตลาดในอนาคตอีกด้วย บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัท สปีด เอนเตอร์ไพรส์ จำกัด ซึ่งเป็น

การร่วมทุนระหว่างบริษัทค้าปลีกอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์มากกว่า 50 รายทั่วประเทศ และบริษัทฯ มีส่วนร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 1.67 ในการกระจายสินค้าและบริการของบริษัทฯ สู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ

เพื่อเป็นการรุกตลาดภูมิภาค บริษัทฯ ได้เปิดสำนักงานสาขาใน 4 ภูมิภาคหลักได้แก่ ภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ ภาคใต้ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ภาคตะวันออกที่จังหวัดชลบุรี และภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อกับบริษัทฯ ได้สะดวกยิ่งขึ้น และเป็นการกระจายสินค้าไปสู่จังหวัดหลักๆ ในส่วนภูมิภาคได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพื่อให้บริษัทฯ สามารถให้บริการที่ทั่วถึงและครอบคลุมในส่วนภูมิภาคของประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้จัดให้มีโครงการ “ส่งฟรีทั่วไทย” กล่าวคือ ลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด สามารถสั่งซื้อสินค้าได้ในราคาเดียวกันกับลูกค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังส่วนภูมิภาคทั่วประเทศ ปัจจุบันบริษัทฯ มีฐานลูกค้าที่ติดต่อซื้อขาย และได้ส่งข่าวสารให้เป็นประจำ อยู่มากกว่า 12,000 รายทั่วประเทศ

### 3.2.1.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้ดังต่อไปนี้

1. ผู้แทนจำหน่ายและผู้รับเหมา (Dealers & Contractors): เป็นลูกค้าที่นำสินค้าของบริษัทฯ ไปจำหน่ายต่อ หรือนำไปติดตั้งให้แก่ลูกค้า ซึ่ง ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าประเภทนี้มากกว่า 12,000 รายทั่วประเทศ เช่น บริษัทผู้ค้าคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ ได้แก่ IBM, AIT, IRCP, SVOA เป็นต้น และบริษัทผู้ค้าคอมพิวเตอร์ขนาดกลางและเล็กโดยทั่วไป รวมทั้งบริษัทที่มีโซลูชันด้านซอฟต์แวร์ เป็นต้น ในส่วนของผู้รับเหมา ได้แก่ ผู้รับเหมาด้านไฟฟ้าและสื่อสารทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กทั่วประเทศ รวมทั้งบริษัทสื่อสารขนาดใหญ่ เช่น บมจ. ทีทีแอลดีที บมจ. สามารถ เทเลคอมมิวนิเคชั่น และบมจ. ล็อกซ์เลย์ เป็นต้น โดยสัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้าในกลุ่มนี้คิดเป็นร้อยละ 95 ของยอดขายรวมของธุรกิจ

2. ลูกค้าองค์กร: เป็นหน่วยงานทั้งภาคเอกชน รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจที่มีความต้องการใช้อุปกรณ์ระบบข่ายสายสัญญาณโดยตรง ยกตัวอย่าง เช่น บมจ. กสท. โทรคมนาคม การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย บมจ. ธนาคารกสิกรไทย บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์ บมจ. ธนาคารทหารไทย บมจ. ธนาคารกรุงเทพ เป็นต้น โดยฝ่ายการขายและการตลาดจะเป็นผู้ติดต่อลูกค้าในส่วนนี้โดยตรง ซึ่งการเสนอสินค้าจะมี 2 รูปแบบ ได้แก่ การสั่งซื้อตามปกติ และการประมูลราคา ซึ่งลูกค้าจะใช้รูปแบบใดในการสั่งซื้อนั้นขึ้นกับชนิด ปริมาณ และมูลค่าของสินค้าที่สั่งในแต่ละครั้ง สัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้าในกลุ่มนี้จะคิดเป็นร้อยละ 5 ของยอดขายรวมทั้งหมด

### 3.2.2 ธุรกิจวิศวกรรม (ENGINEERING BUSINESS)

#### 3.2.2.1 ภาพรวมของธุรกิจวิศวกรรม

นอกจากการดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมแล้ว บริษัทฯ ยังได้ลงทุนด้านเครื่องมือพิเศษ ตลอดจนเครื่องทดสอบประสิทธิภาพสูง และยังมีทีมวิศวกรที่มีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ เพื่อให้บริการด้านคำปรึกษา แนะนำ และสนับสนุนด้านเทคนิคเกี่ยวกับระบบข่ายสายสัญญาณ ให้แก่ลูกค้าทั้งในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงต่างจังหวัด ภายใต้นโยบายการให้บริการ “ทันใจ ทั่วไทย” โดยบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่การนำสินค้าสายสัญญาณมาเสนอรวมเป็น Total Solutions พร้อมให้บริการการติดตั้ง โดยเรียกธุรกิจนี้ว่า “ธุรกิจวิศวกรรม” (Engineering Business) ซึ่งจะเน้นเฉพาะงานโครงการขนาดใหญ่ที่ไม่แข่งขันกับธุรกิจจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ติดตั้งระบบสายสัญญาณให้กับโครงการสนามบินสุวรรณภูมิมูลค่าโครงการมากกว่า 500 ล้านบาท งานติดตั้งระบบสาย FIBER OPTIC ในเขตกรุงเทพมหานครและในต่างจังหวัดกว่า 4,500 กม. มูลค่าโครงการมากกว่า 1,000 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีผลงานที่จะรุกต่อเนื่องไปสู่โครงการอื่นๆ เพื่อขยายธุรกิจวิศวกรรมให้กว้างไกล และใช้ศักยภาพ



ขององค์กรที่เป็นจุดแข็งขยายไปสู่ธุรกิจที่มีความใกล้เคียงและต่อเนื่อง ในปัจจุบัน ธุรกิจวิศวกรรมของบริษัทฯ มีขอบเขตการให้บริการ ดังต่อไปนี้

1. การออกแบบและก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเล (Submarine) ทั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง สายไฟฟ้าแรงดันสูง และสายเคเบิลสื่อผสมระหว่างไฟฟ้าแรงสูงร่วมกับใยแก้วนำแสง
2. การให้บริการที่เกี่ยวกับสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable), สถานีไฟฟ้าย่อย (Substation) และระบบสายส่งแรงสูง (Transmission Line)
3. การออกแบบและก่อสร้างงานโครงการสายใยแก้วนำแสงทั้งภายในและภายนอกอาคาร

ในการให้บริการประเภทนี้ บริษัทฯ จะต้องศึกษาโครงสร้างของพื้นที่โครงการและศึกษาโครงสร้างของระบบต่างๆ ที่จะต้องเชื่อมเข้าด้วยกัน เพื่อทำการออกแบบระบบและอุปกรณ์ที่มีความสำคัญต่อการเชื่อมโยงดังกล่าว และเมื่อได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าแล้ว บริษัทฯ จะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงที่มีประสบการณ์และมีความชำนาญในแต่ละด้าน รวมทั้งมีเครื่องมือและบุคลากรเพียงพอ มาเป็นผู้ติดตั้งในส่วนงานนั้นๆ โดยมีทีมวิศวกรของบริษัทฯ ดำเนินการควบคุมคนงานที่ทำการก่อสร้างหรือติดตั้งระบบอีกทอดหนึ่ง พร้อมทั้งทำการทดสอบให้ผลงานของบริษัทฯ มีคุณภาพ สามารถใช้งานได้ดี และรับประกันคุณภาพของผลงานเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า การวางระบบดังกล่าวจำเป็นต้องวางควบคู่ไปกับโครงสร้างของอาคารเพื่อความสวยงาม อีกทั้งจำเป็นต้องออกแบบเพื่อรองรับการขยายงานในอนาคตอีกด้วย ดังนั้น เพื่อให้การลงทุนมีความคุ้มค่า ผู้รับเหมาในโครงการต่างๆ จึงมักต้องการผู้รับเหมาวางระบบข่ายสายเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีความเชี่ยวชาญและมีการรับประกันผลงาน เพื่อให้ผลงานของแต่ละโครงการมีคุณภาพและสร้างความพอใจให้แก่ลูกค้า

จากประสบการณ์และความชำนาญในการให้บริการ รวมถึงบุคลากรและเครื่องมือที่มีอยู่ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าที่เป็นองค์กรธุรกิจชั้นนำในภาคเอกชนรวมถึงหน่วยงานภาครัฐ ให้เป็นผู้ติดตั้งและวางระบบสายสัญญาณในหลายๆ โครงการที่มีขนาดใหญ่ที่ต้องการความรับผิดชอบ ความเชี่ยวชาญ และความเป็นมืออาชีพของผู้ให้บริการ เช่น บริษัท โอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย เป็นต้น

ในส่วนของการออกแบบและก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเลหรือที่นิยมเรียกว่า Submarine Cable นั้น บริษัทฯ ได้ทำความร่วมมือกับผู้ผลิตเคเบิลใต้ทะเลรายใหญ่ของโลกซึ่งมีประสบการณ์และผลงานระดับ World Class เพื่อร่วมประมูลโครงการในประเทศไทยในรูปแบบของ Consortium ทั้งนี้เพื่อก่อให้เกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยีและสร้างความมั่นใจให้กับองค์กรที่ว่าจ้างบริษัทฯ ให้เกิดความมั่นใจว่าบริษัทสามารถทำงานได้สำเร็จและสามารถรับประกันผลงานระดับ World Class โดยปัจจุบันบริษัทมีผลงานก่อสร้างสายเคเบิลใต้ทะเล ไฟฟ้าแรงสูง 22KV และ 33KV เพื่อจ่ายกระแสไฟฟ้าและระบบสื่อสารไปยังเกาะเสม็ด เกาะสีชัง จังหวัดชลบุรี เกาะปาย เกาะยาว จังหวัดสตูล เกาะมุก เกาะสุกร จังหวัดตรัง และกำลังดำเนินการก่อสร้างสายเคเบิลใต้ทะเลไฟฟ้าแรงสูง 115KV ไปยังเกาะพัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี และเกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด อีกด้วย

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีผลงานการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูงขนาด 115KV (Transmission Line) บนเสาโครงเหล็กในเส้นทางอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นเส้นทางภูเขา ทำงานลำบากและมีอุปสรรคมากมาย แต่บริษัทฯ ได้พิสูจน์ความสามารถด้านวิศวกรรมจนเป็นที่ประจักษ์แก่หน่วยงานภาครัฐ และยังมีผลงานการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย 115KV (Substation) อีกด้วย

โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีกำหนดยุทธศาสตร์เพื่อการเปลี่ยนถ่ายโอนย้ายธุรกิจและบุคลากรด้านวิศวกรรมดังกล่าวข้างต้นไปยัง บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เพื่อให้ภาพการประกอบธุรกิจในแต่ละกลุ่มธุรกิจมีความชัดเจนมากขึ้นเพื่อสามารถขยายตลาดได้ต่อไป

### 3.2.2.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ มีขั้นตอนการให้บริการในธุรกิจวิศวกรรม ดังนี้

1. ศึกษากระบวนการและความต้องการของลูกค้าทั้งในด้านระบบสายใยคอมพิวเตอร์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมและอุปกรณ์ต่างๆ ที่จำเป็น
2. ออกแบบระบบและระบุวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้
3. คำนวณหามูลค่างานทั้งหมด โดยวิศวกรผู้เชี่ยวชาญ
4. จัดทำใบเสนอราคาหรือยื่นซองประมูลงาน
5. ทำสัญญาว่าจ้างในกรณีที่บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือก
6. จัดเตรียมวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง
7. ติดตั้งและทดสอบระบบโดยแผนกวิศวกรรมของบริษัทฯ ร่วมกับลูกค้า
8. ระบบเสร็จสมบูรณ์พร้อมส่งมอบ

บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบงานบริหารคุณภาพตามมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) ISO 9001:2008 เลขที่ QMS 03093/697t จากสถาบัน Management System Certification Institute (Thailand) (MASCI)

#### โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

รายการ	สถานที่ก่อสร้าง	ผู้ว่าจ้าง	มูลค่าโครงการ	กำหนดส่งมอบ	ความคืบหน้า ณ 31 ธ.ค. 2556
<b>ธุรกิจวิศวกรรม</b>					
1. งานจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำ ระยะ 22 เควี. ไปยัง เกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตราด	จ. ตราด	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	1,150 ล้านบาท	กุมภาพันธ์ 2558	33.91%
2. งานจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำ ระยะ 115 เควี. ไปยัง เกาะพัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี	จ.สุราษฎร์ธานี	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	800 ล้านบาท	พฤษภาคม 2558	12.89%

### 3.2.2.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

#### ■ จุดแข็ง

- บริษัทฯ มีผลงานวางระบบสายสัญญาณสื่อสารให้สนามบินสุวรรณภูมิซึ่งเป็นสนามบินที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย
- บริษัทฯ เป็นผู้วางระบบสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในเขตกรุงเทพมหานครเป็นระยะทางมากกว่า 2,500 กิโลเมตร บริษัทฯ มีผลงานการติดตั้งและทดสอบระบบสายสัญญาณทั่วประเทศกว่า 1,000 โครงการ
- บริษัทฯ มีผลงานในการติดตั้งสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) หลายโครงการ
- บริษัทฯ ให้บริการเป็นสถาบันทดสอบและออกใบรับรองรับรองระบบให้ลูกค้า (Certificate)
- บริษัทฯ จัดทำมาตรฐานระบบ Cabling เพื่อเป็นมาตรฐานในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีทีมวิศวกรและบุคลากรที่มีความชำนาญงานเฉพาะด้าน
- บริษัทฯ มีเครื่องมือ เครื่องทดสอบที่ทันสมัยและครบถ้วน
- บริษัทฯ มีการบริหารงานด้วยระบบบริหารงานคุณภาพ ISO9001:2008

- บริษัทฯ มีการนำเสนอนวัตกรรมใหม่ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ ICT มาโดยตลอด

#### ■ จุดอ่อน

- งาน Cabling ขนาดใหญ่มีโครงการที่เกิดขึ้นจำนวนไม่มากนักในแต่ละปี
- ยังขาด Sales ประสานงานและติดตามงานกับเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานของลูกค้า

#### ■ การแข่งขัน

จากการที่บริษัทฯ เคยได้รับมอบหมายให้เป็นผู้วางระบบสายสัญญาณ Fiber Optic ภายในอาคารผู้โดยสารของสนามบินสุวรรณภูมิ ซึ่งถือเป็นโครงการก่อสร้างและติดตั้งสายสัญญาณในอาคารที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และบริษัทฯ สามารถส่งมอบงานได้เป็นที่เรียบร้อย ทำให้ผลงานและความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ เป็นที่ประจักษ์ต่อหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งสนามบินสุวรรณภูมิ อาทิเช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) ฯลฯ ทำให้บริษัทเหล่านี้ได้จ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการในการวางระบบ Fiber Optic และสายสัญญาณสื่อสารให้แก่หน่วยงานของตน อีกทั้งหน่วยงานอีกหลายแห่ง เช่น การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ก็ได้มอบความไว้วางใจให้บริษัทฯ เป็นผู้วางระบบสาย Fiber Optic ทั่วกรุงเทพมหานครและทั่วภูมิภาคเป็นระยะทางกว่า 5,000 กิโลเมตรอีกด้วย

จากผลงานดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ สามารถก้าวขึ้นมาเป็นผู้วางระบบโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกชั้นนำทั้งภายในและภายนอกอาคาร โดยบริษัทฯ สามารถแข่งขันกับบริษัทคู่แข่งขนาดใหญ่ที่ไม่มีทีมงานวิศวกรของตนเอง และยังสามารถแข่งขันกับบริษัทขนาดกลางและเล็กซึ่งเป็นผู้รับเหมาในการติดตั้งระบบอย่างเดียว โดยบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบจากการเป็นทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าและผู้ให้บริการด้านวิศวกรรม ทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการแก่ลูกค้าแบบ One Stop Service ที่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าแบบไม่ขาดตอน ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้พัฒนาทีมวิศวกรและบุคลากรที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการด้านวิศวกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น และมีส่วนร่วมพัฒนาเทคโนโลยีให้แก่ประเทศไทย อาทิ เทคโนโลยีสายเคเบิลสื่อผสมไฟฟ้าและสื่อสาร (Composite Submarine Cable) โดยบริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ติดตั้งสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) ให้แก่ เกาะสีชัง เกาะล้าน จังหวัดชลบุรี เกาะปูด เกาะยาว จังหวัดสตูล และเกาะมุกด์ เกาะสุกร เกาะลิบง จังหวัดตรัง พร้อมงานส่วนเพิ่ม รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีผลงานการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อยที่จังหวัดลำพูนและโครงการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115KV (High Voltaged Transmission Line) ตามแนวภูเขาของอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอนโดยมีมูลค่ารวมกว่า 200 ล้านบาทซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ เกือบถึงความชำนาญในธุรกิจและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งโครงการ Submarine Cable และ Transmission Line ซึ่งในปัจจุบันของประเทศไทยมีคู่แข่งน้อยรายและคู่แข่งต้องเป็นองค์กรขนาดใหญ่และมีผลงานอ้างอิงได้ด้วย

#### 3.2.2.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สายสัญญาณ และเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจในระดับต้นๆ ของประเทศไทย เมื่อลูกค้ามีการสั่งซื้อสินค้า บริษัทฯ ก็ได้มีการเสนอการให้บริการวิศวกรรมทางด้านการติดตั้งและการทดสอบระบบไปด้วย จากประสบการณ์ ความชำนาญ บุคลากรและเครื่องมือเครื่องทดสอบที่มีอยู่ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ให้บริการติดตั้งและวางระบบสายสัญญาณในหลายๆ โครงการของลูกค้าทั้งภาครัฐและองค์กรภาคเอกชน โดยเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องการความรับผิดชอบ ความเชี่ยวชาญ และความเป็นมืออาชีพของผู้ให้บริการ อาทิ โครงการของสนามบินสุวรรณภูมิ โครงการของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) โครงการของบริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) โครงการของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย โครงการของธนาคารพาณิชย์เกือบทุกแห่ง และโครงการของมหาวิทยาลัยมากมาย ฯลฯ

และด้วยประสบการณ์และความชำนาญที่พัฒนามาอย่างต่อเนื่องทำให้บริษัทฯ ครอบคลุมด้านวิศวกรรมโดยได้เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างหลักของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในโครงการ Submarine Cable, Transmission Line และ Substation ฯลฯ อีกทั้งยังได้เป็นผู้รับเหมาโครงการก่อสร้างสายใยแก้วนำแสงให้โครงการภาครัฐต่างๆ ด้วย

### 3.2.2.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจวิศวกรรมมีทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่มีการติดตั้งระบบข่ายสายสารสนเทศแบบครบวงจร และมีการแยกงานการติดตั้งระบบข่ายสายสัญญาณออกจากกระบวนการงานอื่นๆ อย่างชัดเจน ตัวอย่างรายชื่อลูกค้าที่ผ่านมาของธุรกิจวิศวกรรม ได้แก่ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และธนาคารออมสิน เป็นต้น กลุ่มลูกค้าอีกกลุ่ม ได้แก่ บริษัทผู้ค้าคอมพิวเตอร์ หรือผู้รับเหมาที่ติดตั้งระบบข่ายสายสัญญาณเอง แต่ได้จ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้จัดสายและเข้าสาย (Terminate) พร้อมทดสอบระบบ (Testing) ก่อนส่งมอบ

และเพื่อเข้าสู่ตลาดที่มีศักยภาพการเติบโต บริษัทฯ จึงได้ขยายธุรกิจไปสู่กลุ่มลูกค้าที่ต้องการโครงการพิเศษ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เข้าไปปฏิบัติงานในโครงการของกลุ่มองค์กรรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่อย่างต่อเนื่อง อาทิ โครงการของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในส่วนที่เป็นสายเคเบิลใต้น้ำและ Fiber Optic โครงการของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ในส่วนที่เป็นงาน Fiber Optic ทั้งบนดินและใต้น้ำ โครงการของบริษัท การท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) ในส่วนงานขยายสนามบิน และโครงการของการไฟฟ้านครหลวงในส่วนงานของ Fiber Optic และสายเคเบิลใต้น้ำ เป็นต้น

## 3.2.3 ธุรกิจเทเลคอม (TELECOM BUSINESS)

### 3.2.3.1 ภาพรวมของธุรกิจเทเลคอม

บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เพื่อต่อไปสู่ธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งปัจจุบันมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว

#### 1. โครงการ Interlink Fiber Optic Network

โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง เลขที่ 3ก/55/001 จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งปัจจุบันอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ได้เริ่มก่อสร้างโครงข่ายภายใต้โครงการ Interlink Fiber Optic Network ซึ่งเป็นโครงการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงโดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลัก

โครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นโครงการที่ให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงโดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลัก บริษัทฯ วางแผนในการสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้ครอบคลุมเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและครอบคลุมทั่วประเทศภายในระยะเวลา 3 ปีหลังจากได้รับใบอนุญาต โดยบริษัทฯ จะเร่งวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงไปตามแนวเสาอาณัติสัญญาณของการรถไฟแห่งประเทศไทยเป็นหลัก และวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงไปตามเสาไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวงและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคด้วยเช่นกัน โดยมีสัดส่วนโดยประมาณร้อยละ 59 และร้อยละ 41 ตามลำดับ ทั้งนี้ โครงข่ายภายหลังจากแล้วเสร็จจะมีความครอบคลุมในระดับอำเภอเมืองของ 72 จังหวัดทั่วทั้งประเทศไทย (โดยจังหวัดที่เหลืออีก 5 จังหวัดอยู่ระหว่างการศึกษารูปแบบธุรกิจ) พร้อมทั้งมีจุดเชื่อมต่อตามชายแดนประเทศไปยัง (1) ประเทศมาเลเซีย ที่อำเภอปาดังเบซาร์ จังหวัดสงขลา (2) ประเทศกัมพูชา ที่อำเภอรัตนบุรี ประเทศ จังหวัดสระแก้ว (3) ประเทศลาว ที่อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย และ (4) ประเทศพม่า ที่อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย โดยโครงการ Interlink Fiber Optic มีมูลค่าโครงการประมาณ 1,750 ล้านบาท

โครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ก่อสร้างโดยนำเอาเทคโนโลยี Internet Protocol (IP) ที่ทันสมัยและเป็นพื้นฐานสำหรับการส่งข้อมูลในยุคปัจจุบันและในยุคอนาคต โดยอาศัยเทคโนโลยีที่สำคัญ ได้แก่ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) และ MPLS (Multiprotocol Label Switching) โดยเป็นเทคโนโลยีที่จะเพิ่มขีดความสามารถของระบบโครงข่ายและสามารถให้บริการได้ครบทุกรูปแบบ ซึ่งในปัจจุบันเทคโนโลยีที่โครงข่าย “Interlink Fiber Optic Network” เลือกใช้สามารถให้บริการกับลูกค้าได้ถึงระดับ 3 (Layer 3: Network Layer) โดยมีคุณสมบัติที่เพิ่มขึ้นจากระดับ 2 (Layer 2: Data Link Layer) ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายอยู่ในปัจจุบัน คือ ความสามารถในการบริหารจัดการการรับส่งข้อมูลระหว่างเน็ตเวิร์ก (Managed Network) การจัดการเส้นทางการส่งข้อมูล (Routing) การกำหนดความสำคัญในแต่ละการใช้งาน (Class of Service) และการรับรองคุณภาพในการให้บริการ (Quality of Service) ซึ่งมีผลอย่างมากในการบริหารจัดการการส่งข้อมูลให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุด ทั้งยังป้องกันไม่ให้เกิดเป็นคอขวดภายในโครงข่ายและสามารถรองรับการส่งสัญญาณที่เพิ่มขึ้นถึงระดับ 100G และ 400G ในอนาคต

## 2. โครงการ Interlink Data Center

โครงการ Interlink Data Center เป็นโครงการในอนาคต ซึ่งเป็นบริการให้เช่าพื้นที่เซิร์ฟเวอร์ พื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ ศูนย์การให้บริการคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) และศูนย์สำรองข้อมูล (Disaster Recovery) แก่องค์กรต่างๆ เพื่อให้บริการตามจุดประสงค์ต่างๆ และตามความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน เช่น การย้ายเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้ามายังศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในด้านการลงทุนเพิ่มและการดูแลรักษา หรือเพื่อเป็นศูนย์สำรอง (Back Up Site) หรือเพื่อป้องกันผลกระทบจากภัยพิบัติทางธรรมชาติหรือเหตุการณ์ร้ายแรงต่างๆ อันอาจจะเกิดได้โดยไม่คาดคิดโดยศูนย์ข้อมูล (Data Center) ของบริษัทฯ ถูกสร้างขึ้นเพื่อให้เป็น Data Center โดยเฉพาะ ซึ่งก่อสร้างตามข้อกำหนดของ Data Center ประเภท TIER 3 และให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด ทั้งนี้ ศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ มีขนาด 1,800 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ 9/2 ซ.01 กาญจนานิคม 5/5 ถ.กาญจนานิคม แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โดยที่จัดตั้งงบประมาณ 170 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ก่อสร้างอาคารแล้วเสร็จ อยู่ระหว่างการติดตั้งระบบต่างๆ ของ Data Center และคาดว่าจะแล้วเสร็จบางส่วนเพื่อสามารถให้บริการได้ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นไป โดยจะได้อาศัยประโยชน์ในนามบริษัทอินเทอร์เน็ต ค้าค้าเซ็นเตอร์ จำกัด มารองรับธุรกรรมที่เกิดขึ้นภายใต้ธุรกิจเทเลคอม

### 3.2.3.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์หรือบริการของโครงการ Interlink Fiber Optic แบ่งออกเป็น (1) บริการวางจรรยาบรรณข้อมูลความเร็วสูง Data Service (2) Broadcast Service และ (3) managed Service and Others โดยมีรายละเอียด ดังนี้

#### 1. บริการวางจรรยาบรรณข้อมูลความเร็วสูง Data Service

##### 1) Leased Line

เป็นบริการวางจรรยาบรรณข้อมูลความเร็วสูงที่มีลักษณะการเชื่อมต่อเป็นแบบ จุดต่อจุด (Point to Point) โดยเป็นการสื่อสารข้อมูลด้วยสัญญาณดิจิทัลความเร็วสูงโดยเชื่อมต่ออุปกรณ์ของลูกค้าผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง “Interlink Fiber Optic Network” ซึ่งมีเสถียรภาพ (Reliability) ความปลอดภัย (Security) และประสิทธิภาพในการเชื่อมต่อข้อมูลสูง (Performance) ทั้งนี้ การเชื่อมต่อจะมีลักษณะเป็นการจองช่องสัญญาณสำหรับลูกค้าแต่ละรายชนิดตลอดเวลา (Dedicated Bandwidth) ไม่ว่าลูกค้าจะมีการใช้งานรับส่งข้อมูลหรือไม่ก็ตาม ทั้งนี้ ด้วยโครงข่ายหลักที่รองรับเทคโนโลยี IP ทำให้สามารถรองรับการใช้งานได้ทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นด้านภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ ทั้งนี้ บริการนี้ยังมีการควบคุมผ่านระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ซึ่งสามารถตรวจสอบและควบคุมการทำงานของอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในโครงข่ายทั้งหมด รวมถึงส่วนที่เป็นอุปกรณ์ของผู้ใช้บริการ เพื่อที่จะให้มั่นใจได้ว่าการให้บริการยังอยู่ในสภาวะปกติตลอด 24 ชั่วโมง

#### จุดเด่นของบริการ Leased Line

- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่มีการเชื่อมต่อที่ความเร็วคงที่อยู่ตลอดเวลา
- เป็นบริการที่มีความปลอดภัยสูง เนื่องจากการจองช่องสัญญาณสำหรับลูกค้าแต่ละรายแบบจุดต่อจุด (Point to Point)
- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่รองรับการสื่อสารทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ
- มีระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความรวดเร็วในการแก้ไขปัญหา
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง

#### 2) MPLS IP-VPN

เป็นบริการโครงข่ายส่วนตัวเสมือนจริงที่มีการส่งผ่านด้วยเทคโนโลยีหลัก คือ MPLS (Multi-Protocol Label Switching) ซึ่งทำให้เกิดเป็นวงจรเสมือนและสามารถเชื่อมต่อระหว่างจุดใดๆ ต่อจุดใดๆ (Multi Point to Multi Point) ก็ได้ภายในองค์กรเข้าหากันโดยไม่จำเป็นต้องส่งข้อมูลกลับมาประมวลผลที่ส่วนกลาง อีกทั้งยังมีความสามารถในการรับรองคุณภาพการให้บริการ (Quality of Services) และยังสามารถกำหนดลำดับความสำคัญของข้อมูลในแต่ละการใช้งาน (Application) ทั้งนี้บริการ MPLS (Multi-Protocol Label Switching) ยังช่วยเพิ่มความสะดวกในการเชื่อมโยงโครงข่ายของลูกค้าที่มีอยู่ในหลายๆ พื้นที่โดยที่ไม่จำเป็นต้องจองวงจรเป็นส่วนตัวตลอดเวลา ทำให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้อย่างคุ้มค่าและเต็มประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ บริการนี้ยังมีการควบคุมผ่านระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ที่สามารถตรวจสอบและควบคุมการทำงานของอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในโครงข่ายทั้งหมด รวมถึงส่วนที่เป็นอุปกรณ์ของผู้ใช้บริการ อีกทั้งยังสามารถเปลี่ยนเส้นทางการส่งข้อมูลแบบอัตโนมัติในกรณีเกิดเหตุขัดข้องไปยังเส้นทางสำรองภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว (น้อยกว่า 50 มิลลิวินาที) จึงสามารถมั่นใจได้ว่าบริการจะยังอยู่ในสภาวะปกติตลอด 24 ชั่วโมง

#### จุดเด่นของบริการ MPLS IP-VPN

- มีเสถียรภาพ ปลอดภัย และประสิทธิภาพสูงเช่นเดียวกับ Leased Line
- สามารถจัดลำดับความสำคัญของแต่ละแอปพลิเคชันการใช้งานได้ตั้งแต่ภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียตามแต่ละความต้องการของลูกค้าแต่ละราย
- สามารถรับรองคุณภาพการให้บริการ QoS ได้
- มีการเชื่อมต่อโครงข่ายหลักแบบ Ring Topology เพื่อความเสถียรของโครงข่ายและเพื่อประสิทธิภาพสูงสุดตลอดการใช้งาน
- ระบบจัดหาเส้นทางอัตโนมัติในกรณีเส้นทางบางเส้นทางขัดข้อง (วงจร Back Up)
- โครงข่ายหลักสามารถรองรับการเชื่อมต่อขนาดใหญ่ได้ถึง 10G
- มีความยืดหยุ่นในการเพิ่มหรือลดความเร็วที่ลูกค้าต้องการใช้บริการในแต่ละจุด หรือ เพิ่มหรือลดขนาดของช่องสัญญาณได้อย่างรวดเร็วโดยระบบ NMS ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความรวดเร็วในการแก้ไขปัญหาซึ่งช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปที่จุดที่ขัดข้อง
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง



### 3) Wavelength

เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลขนาดใหญ่สำหรับผู้ให้บริการที่มีความต้องการความกว้างของช่องสัญญาณ (Bandwidth) มากกว่า 2.5G ขึ้นไป โดยเป็นการส่งข้อมูลผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ด้วยเทคโนโลยีหลัก DWDM เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและมูลค่าต่อหน่วย Mbps ต่ำที่สุด

#### จุดเด่นของบริการ Wavelength

- รองรับการส่งผ่านข้อมูลขนาดใหญ่
- ผู้ให้บริการไม่ต้องลงทุนในอุปกรณ์เชื่อมต่อที่มีราคาแพงมีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน ไม่มีวันหยุด

### 4) Dark Fiber

เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลของผู้ให้บริการผ่านทางโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ซึ่งผู้ให้บริการสามารถเลือกเทคโนโลยีมารับ-ส่ง ข้อมูลที่ตนเองต้องการ โดยอิสระ รวมถึงยังรับผิดชอบในการบริหารจัดการโครงข่ายเองทั้งหมดอีกด้วย

#### จุดเด่นของบริการ Dark Fiber

- รองรับเทคโนโลยีตามแต่ที่ผู้ให้บริการเลือกและยังสามารถกำหนดความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูลต่างๆ ได้อย่างอิสระ
- โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของผู้ให้บริการได้รับการดูแลอย่างดีจากทีมงานของบริษัทสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลกับศูนย์ควบคุมโครงข่าย (Network Operation Center) เพื่อช่วยเฝ้าระวังและติดตามสถานะของระบบ
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง

### 5) IPLC

เป็นการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงเพื่อเชื่อมต่อในลักษณะจุดต่อจุด (Point to Point) ผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ในประเทศไทยไปยังภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก ผ่านทางโครงข่ายความร่วมมือของพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้นำด้านการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลในต่างประเทศ (Global Network Operator)

#### จุดเด่นของบริการ IPLC

- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่มีความเร็วคงที่อยู่ตลอดเวลา ทำให้สามารถใช้งานของความกว้างของช่องสัญญาณ (Bandwidth) อย่างเต็มประสิทธิภาพ
- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่รองรับการสื่อสารทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง

## 2. บริการ Broadcast Service แบ่งออกเป็น (1) High Definition IP Broadcasting และ (2) Ready IP Broadcasting

### 1) High Definition IP Broadcasting

เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีรายการ (Content) และต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูล Multimedia ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทางเป็นจำนวนมาก เช่น ผู้ประกอบการประเภทเจ้าของสถานีโทรทัศน์ ผู้ประกอบการเคเบิลทีวี และผู้ประกอบการธุรกิจวิทยุกระจายเสียง เป็นต้น

ทั้งนี้ นอกเหนือจากบริการส่งแบบจุดต่อจุดซึ่งเป็นบริการตามปกติแล้ว ยังสามารถให้บริการที่เพิ่มเติมในอีก 2 รูปแบบดังนี้คือ

1.1) บริการ Broadcast เป็นบริการที่สามารถส่งกระจายข้อมูลข่าวสาร (ภาพ และเสียง) และมัลติมีเดียชนิดต่างๆ ไปให้กับผู้ขอใช้บริการ (client) ได้ทุกเครื่องบนเครือข่ายในขณะเดียวกัน เช่น ถ้าเซิร์ฟเวอร์เป็นสถานีโทรทัศน์ก็จะกระจายไปยังผู้ชมที่อยู่บนเครือข่ายได้ทุกคน โดยที่ที่มีความพิเศษคือ ผู้ชมสามารถที่จะมีปฏิสัมพันธ์ หรือโต้ตอบ (2 Ways Communication) กับสถานีทีวีได้ ดังนั้นในอนาคตผู้ชมสามารถเล่นเกมโชว์จากที่บ้านได้ เป็นต้น

1.2) บริการ Multicast เป็นบริการที่แตกต่างจากการให้บริการ Broadcast อยู่บ้าง โดยบริการแบบ Multicast นั้นสามารถส่งผ่านข้อมูลต่างๆ ไปยังผู้รับหลายๆ ที่แบบระบุเจาะจงได้ ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้งานต่างๆ เช่น การให้บริการทีวีแบบบอกรับสมาชิก และการซื้อ-ขายของบนเครือข่ายโทรทัศน์ เป็นต้น

#### จุดเด่นของบริการ High Definition IP Broadcasting

- เป็นบริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพสามารถรองรับข้อมูลภาพทุกชนิดและทุกขนาดได้ เช่น ข้อมูลภาพแบบ Standard Definition ข้อมูลภาพแบบ High Definition และข้อมูลภาพแบบ 3-D
- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการและสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลถ่ายทอดแบบ Real Time ก่อนข้อมูลถ่ายทอดปกติ เป็นต้น
- อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Broadcast เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล
- มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ ทำให้สามารถส่ง Content ได้ทั่วประเทศ ไม่กระจุกตัวอยู่แต่เพียงบางพื้นที่
- มีระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความรวดเร็วในการแก้ไขปัญหาซึ่งสามารถช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปที่เกิดเหตุ
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง

#### 2) Ready IP Broadcasting

เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูล Multimedia ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทางในลักษณะถ่ายทอดสด โดยเป็นการสร้างจุดเชื่อมต่อ (Point of Connection) เอาไว้ตามสถานที่สำคัญ เช่น สนามกีฬา และสถานที่จัดการประชุมขนาดใหญ่ เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้ให้บริการสามารถเชื่อมต่อข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยต้นทุนต่ำ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนที่สร้างจุดเชื่อมต่อไว้ตามสถานที่สำคัญต่างๆ แล้ว

#### จุดเด่นของ Ready IP Broadcasting

- บริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพที่จะรองรับข้อมูลภาพทุกชนิดและทุกขนาดได้ เช่น ข้อมูลภาพแบบ Standard Definition ข้อมูลภาพแบบ High Definition และข้อมูลภาพแบบ 3-D
- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการและสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลถ่ายทอดแบบ Real Time ก่อนข้อมูลถ่ายทอดปกติ เป็นต้น
- อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Broadcast เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

- มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ ทำให้สามารถส่ง Content ได้ทั่วประเทศ ไม่กระจุกตัวอยู่แต่เพียงบางพื้นที่
- มีระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความรวดเร็วในการแก้ไขปัญหาซึ่งสามารถช่วยให้สามารถแก้ไขปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปที่เกิดเหตุ
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง

### 3. บริการ Managed Service & Others แบ่งออกเป็น (1) Voice over MPLS และ (2) Video Conference

#### 1) Voice over MPLS

เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลด้านเสียงผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความจำเป็นในการติดต่อสื่อสารกับปลายทางผ่านทางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงแทนที่การติดต่อสื่อสารผ่านโทรศัพท์ที่ใช้กันในปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อส่งเสริมให้ผู้ให้บริการสามารถติดต่อสื่อสารโดยมีประสิทธิภาพการใช้งาน (Customer Experience) ที่ดี ด้วยต้นทุนค่าบริการที่คุ้มค่า

##### จุดเด่นของบริการ Voice over MPLS

- เป็นบริการที่ให้บริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพที่จะรองรับข้อมูลเสียงได้ดี
- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการและยังสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลเสียง เพื่อให้การใช้งานไม่มีสะดุดหรือสัญญาณขาดหาย เป็นต้น
- อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Voice over MPLS เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล
- มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศและต่างประเทศ ทำให้สามารถเชื่อมต่อได้ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง

#### 2) Video Conference

เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลด้านการประชุมทางภาพและเสียงผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความจำเป็นในการติดต่อสื่อสารกับปลายทางผ่านทางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงแทนที่การเดินทางเพื่อไปติดต่อสื่อสารตามที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อที่จะส่งเสริมให้ผู้ให้บริการสามารถติดต่อสื่อสารได้แบบไร้ขีดจำกัดทางด้านเวลาและการเดินทางและยังได้รับประสิทธิภาพการใช้งาน (Customer Experience) ที่ดี รวมทั้งด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำ

##### จุดเด่นของบริการ Video Conference

- เป็นบริการที่ให้บริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพที่จะรองรับข้อมูลภาพและเสียงได้ดี
- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการ และยังสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลภาพและเสียง เพื่อให้การประชุมสามารถดำเนินไปได้อย่างไม่มีสะดุดหรือสัญญาณขาดหาย เป็นต้น
- อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Video Conference เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

- มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศและต่างประเทศ ทำให้สามารถเชื่อมต่อได้ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง

### 3.2.2.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

#### ■ จุดแข็ง

- มีความเชี่ยวชาญชำนาญในการออกแบบและติดตั้งระบบโครงข่ายสายสัญญาณให้กับองค์กรในกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมมาแล้วมากมาย
- มีบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแม่ซึ่งช่วยส่งเสริมด้านความเชื่อมั่นและการสนับสนุนทางการเงินและการดำเนินงาน

#### ■ จุดอ่อน

- ต้องอ้างอิงบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นหลักในการทำให้ลูกค้ามั่นใจ

#### ■ การแข่งขัน

ตลาดการให้บริการโทรคมนาคมถือเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะการแข่งขันทางด้านราคา หากแต่ความต้องการด้านการสื่อสารก็มีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากเทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้น เช่น เทคโนโลยี 3G/4G ความต้องการทางด้านการสื่อสารที่มากขึ้น เช่น การบริโภคคอนเทนต์ออนไลน์ และการหันมาใช้โซเชียลมีเดียในชีวิตประจำวันและธุรกิจ เป็นต้นทำให้ผู้ให้บริการรายต่างๆ เช่น TOT True AIS DTAC และ CAT มีความจำเป็นที่จะต้องทำการขยายขยายเพื่อการแข่งขัน ทำให้ตลาดมีการเติบโตมากขึ้นเช่นเดียวกันกับสถานะการแข่งขัน

#### ■ กลยุทธ์การแข่งขัน

##### 1) การถือหุ้นจากธุรกิจจัดจำหน่าย และธุรกิจวิศวกรรมของบริษัทฯ

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่มียอดขายสูงที่สุดในประเทศไทย ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดซื้อสายสัญญาณ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับโครงการ Interlink Fiber Optic Network ในราคาต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น (Economic of Scale) ทั้งนี้ มูลค่าสายสัญญาณ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องคิดเป็นประมาณมากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าโครงการรวมทั้งบริษัทฯ มีทีมงานช่างและวิศวกรของธุรกิจวิศวกรรมซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบก่อสร้าง และติดตั้งระบบสื่อสารสายสัญญาณเคเบิลใยแก้วนำแสง ส่งผลให้บริษัทฯ พัฒนาและออกแบบสายสัญญาณเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต (อันพึงจะป้องกันได้) เช่น สายสัญญาณของโครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นชนิดที่มีเปลือกหุ้มเพื่อป้องกันสัตว์กัดแทะทำลายสายสัญญาณ การออกแบบให้มีเปลือกหุ้ม 2 ชั้น (Double Jacket) ซึ่งจะช่วยป้องกันปัญหาอันพียงจะเกิดจากการติดตั้ง และยังนำเอาเทคโนโลยีด้านวัสดุศาสตร์มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มป้องกันและเพิ่มขีดความสามารถทนความร้อนหากเกิดเพลิงไหม้ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งจะทำให้โครงข่ายสายสัญญาณของบริษัทฯ มีเสถียรภาพสูง นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ ใช้ทีมงานช่างและวิศวกรของบริษัทฯ ในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างและติดตั้งของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ทั้งนี้ มูลค่าค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงคิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าโครงการ

##### 2) การวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงหลักตามแนวรถไฟ

เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2555 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด ได้ทำสัญญากับการรถไฟแห่งประเทศไทย (รายละเอียดเพิ่มเติมอยู่ในส่วนที่ 2 ข้อ 13 ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง) โดยโครงการ Interlink Fiber Optic Network จะใช้แนวรถไฟเป็นเส้นทางหลัก ซึ่งผู้บริหารประเมินว่าค่าใช้จ่ายในการวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงตามแนวรถไฟเป็นเส้นทางที่คุ้มค่าต่อการลงทุนที่สุด เนื่องจากความถี่ของเสาโทรเลขตามแนวรถไฟมีน้อยกว่าเสาไฟฟ้าตามแนวถนนทำให้บริษัทฯ สามารถลดภาระค่าใช้จ่ายในการพาดสายไปได้พอสมควร รวมทั้งเสาโทรเลขตามแนวรถไฟมีความปลอดภัยสูงกว่าเสาไฟฟ้าบนถนนสาธารณะ กล่าวคือ

เสาไฟฟ้าตามถนนสาธารณะมีโอกาสดักโคนจากอุบัติเหตุบนท้องถนนได้มากกว่าเสาโทรเลขตามแนวรถไฟ ซึ่งจะทำให้โครงข่ายสายสัญญาณของบริษัทฯ มีเสถียรภาพสูง นอกจากนี้โครงข่ายหลักและโครงข่ายสำรองของบริษัทฯ ยังเป็นชนิดแยกกันโดยชัดเจน กล่าวคือ เสาโทรเลขและเสาไฟฟ้า ซึ่งเป็นไปตามทฤษฎีทางการออกแบบที่ควรจะเป็นอีกด้วย

### 3) ความครอบคลุมของโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง

บริษัทฯ มีแผนในการก่อสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้ครอบคลุมถึงอำเภอเมืองของ 72 จังหวัดทั่วประเทศภายในเดือนมิถุนายน 2557 ซึ่ง ณ วันที่ 31 มกราคม 2556 บริษัทฯ ได้วางโครงข่ายไปแล้วกว่าร้อยละ 40 การที่โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ครอบคลุมทั่วประเทศและจะเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ มาเลเซีย กัมพูชา ลาว และพม่า นั้นจะทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างครอบคลุมทุกรูปแบบ ทั้งการเชื่อมต่อภายในประเทศและการเชื่อมต่อไปยังต่างประเทศอีกด้วย

### 4) การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและมีเสถียรภาพ

บริษัทฯ ใช้เทคโนโลยี MPLS (Multi Protocol Label Switching) และ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) โดยเป็นเทคโนโลยีที่จะเพิ่มขีดความสามารถของระบบโครงข่ายและสามารถให้บริการได้ครบทุกรูปแบบ ซึ่งในปัจจุบันเทคโนโลยีที่โครงข่าย Interlink Fiber Optic Network เลือกใช้ทั้งสองเทคโนโลยีนี้ สามารถให้บริการกับลูกค้าได้ถึงระดับ 3 (Layer 3: Network Layer) ซึ่งมีคุณสมบัติที่เพิ่มขึ้นจากระดับ 2 (Layer 2: Data Link Layer) ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายอยู่ในปัจจุบัน คือ ความสามารถด้านการรับส่งข้อมูลระหว่างเน็ตเวิร์ก และการจัดการเส้นทางการส่งข้อมูล (Routing) ซึ่งมีผลอย่างมากในการบริหารจัดการกับการส่งข้อมูลที่เป็นคอขวดและรองรับการส่งสัญญาณและข้อมูลชนิดต่างๆ ที่เพิ่มมากขึ้น เช่น ในอุตสาหกรรมการเงินซึ่งคอขวดดังกล่าวอาจก่อให้เกิดความเสียหายอย่างมหาศาล หรืออุตสาหกรรมประเภทมัลติมีเดียซึ่งมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่ เป็นต้น ดังนั้นโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network จึงได้ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและเป็นเทคโนโลยีที่สอดคล้องกับการสื่อสารของโลกปัจจุบันและสามารถต่อยอดไปยังโลกอนาคตได้ โดยเทคโนโลยีดังกล่าวเป็นเทคโนโลยีที่ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมรายใหญ่ของโลกต่างเลือกใช้ เช่น Singtel AT&T Verizon และ British Telecom เป็นต้น ทั้งนี้ เทคโนโลยีดังกล่าวจะช่วยให้ระบบโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงสามารถรับ-ส่งข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว มีความปลอดภัย และระบบมีเสถียรภาพซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม

### 5) การบริการ และการให้คำปรึกษา

บริษัทฯ วางแผนงานที่จะจัดให้มีการฝึกอบรมความรู้ทางเทคนิคให้แก่ทีมวิศวกรและทีมขายของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถให้คำปรึกษาแนะนำแก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง และมีประสิทธิภาพ รวมจัดอบรมให้ความรู้แก่ทีมวิศวกรของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้โครงข่าย ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจัดสรรช่องทางเพื่อเปิดรับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้าเพื่อที่จะนำไปพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของบริษัทฯ ต่อไป

### 6) การดูแลและบำรุงรักษา

บริษัทฯ ได้วางแผนการบำรุงรักษาระบบโครงข่ายให้อยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานได้ตลอดเวลา โดยการบำรุงรักษาระบบโครงข่ายแบ่งเป็น 2 ลักษณะสำคัญคือ (1) การบำรุงรักษาตามกำหนด (Schedule Maintenance) ซึ่งเป็นการซ่อมบำรุงก่อนจะมีเหตุขัดข้องเกิดขึ้น โดยจะมีการแจ้งเตือนหรือประสานงานเตรียมความพร้อมให้กับผู้ให้บริการก่อนเข้าซ่อมบำรุง (2) การซ่อมแซมกรณีเกิดเหตุขัดข้องโดยทีมในพื้นที่ของบริษัทฯ จะได้รับการประสานจากศูนย์ปฏิบัติการโครงข่าย (NOC) ที่มีการเฝ้าระวังตลอด 24 ชั่วโมงและจะรายงานความคืบหน้าให้กับลูกค้าทราบตลอดเวลา

### 7) รับประกันคุณภาพ

บริษัทฯ มีการรับประกันคุณภาพการให้บริการด้วย Service Level Agreement (SLA) ไปจนถึงระดับ 99.99% เพื่อเพิ่มความไว้วางใจในคุณภาพของโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและการบริการของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะมีทีมงานในศูนย์

ปฏิบัติการโครงข่ายคอยเฝ้าระวังตลอดเวลาเพื่อคอยแก้ไขเหตุขัดข้องให้กับมาใช้งานได้โดยเร็วที่สุดตามนโยบายการรับประกันคุณภาพ ซึ่งหากไม่สามารถปฏิบัติตามได้ก็จะต้องปฏิบัติตามเกณฑ์ที่ทำสัญญาไว้กับผู้ให้บริการ

#### 8) พัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้ความรู้แก่ผู้ที่มีความสนใจในเรื่องของโทรคมนาคม โดยเน้นการจัดให้มีการสัมมนาเชิงความรู้ โดยทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญในงานแต่ละประเภทมาให้ความรู้กับผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือผู้ที่สนใจ โดยมีหลักทางความคิดอยู่ว่า หากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมในภาพรวมถูกพัฒนาไปแล้วนั้น โอกาสทางธุรกิจหรือความต้องการของตลาดย่อมเป็นผลพลอยได้ที่ตามมา

#### 3.2.3.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

1) ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทีมขายของบริษัทฯ โดยตรง

บริษัทฯ มีทีมงานขายเป็นของตนเองที่จะมุ่งเน้นในรายการธุรกิจตามแผนการขายของบริษัทฯ และนำเสนอบริการของบริษัทฯ และเลือกสรรบริการให้เหมาะกับวัตถุประสงค์การดำเนินธุรกิจของลูกค้าแต่ละราย

2) ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางพันธมิตรทางธุรกิจ

บริษัทฯ วางแผนจะทำการตลาดผ่านช่องทางของพันธมิตรทางธุรกิจในหลายๆ กลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มที่จะนำบริการของบริษัทฯ ไปรวมกับบริการที่พันธมิตรเหล่านั้นมีอยู่แล้ว เพื่อนำเสนอบริการให้กับลูกค้า เช่น ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP) ผู้ให้บริการศูนย์ข้อมูล (Data Center) และ ผู้ให้บริการโทรคมนาคม เป็นต้น

#### 3.2.3.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ประเภทผลิตภัณฑ์และบริการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
Leased Line	กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด เช่น การเชื่อมต่อระหว่างสำนักงาน การส่งผ่านข้อมูล Internet ของผู้ให้บริการด้าน Internet การส่งผ่านข้อมูล Data ที่มีลักษณะการส่งแบบสม่ำเสมอตลอดเวลา เช่น ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และการเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานใหญ่กับศูนย์สำรองข้อมูล เป็นต้น
MPLS IP-VPN	กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดใดๆ ต่อจุดใดๆ (Multi Point to Multi Point) เช่น การเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานขององค์กรที่มีสำนักงานสาขามากกว่า 2 แห่ง เช่น ธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ ห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น และกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีการใช้งานแอปพลิเคชันมากกว่า 1 ประเภท
Wavelength	กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด และมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่มากกว่า 2.5G ขึ้นไป เช่น กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างศูนย์ข้อมูล (Data Center) 2 แห่ง กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มผู้ให้บริการ Internet ตามจังหวัดต่างๆ เป็นต้น
Dark Fiber	กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด และมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่ รวมทั้งมีบุคลากรที่จะบริหารจัดการโครงข่ายเป็นของตนเอง ซึ่งลูกค้าเป้าหมายหลักจะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ เช่น กลุ่มธนาคารพาณิชย์ กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม เป็นต้น



ประเภทผลิตภัณฑ์ และบริการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
IPLC	กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุดไปยังปลายทางในต่างประเทศ หรือการเชื่อมต่อจากต่างประเทศไปยังประเทศไทย เช่น องค์กรหรือธุรกิจที่มีสาขาอยู่ต่างประเทศ สถานทูตหรือองค์กรระหว่างชาติ ธุรกิจการโรงแรมและการท่องเที่ยว ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจนำเข้าและส่งออก และ Broadcast Service เป็นต้น
High Definition IP Broadcasting	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีรายการ (Content) และต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูล Multimedia ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทาง เช่น ผู้ประกอบการกลุ่มเคเบิลทีวี ผู้ประกอบการดิจิทัลทีวี และกลุ่มผู้ผลิตรายการ (Content Provider) เป็นต้น
Ready IP Broadcasting	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีรายการ (Content) ในลักษณะถ่ายทอดสดจากสถานที่สำคัญๆ ตามที่บริษัทฯ ได้วางจุดเชื่อมต่อ (Point of Connection) ไว้
Voice over MPLS	กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีสาขาจำนวนมากกระจายในหลายพื้นที่ และเล็งเห็นถึงความสำคัญของเทคโนโลยีที่จะมาช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ เช่น ลูกค้ากลุ่มองค์กรขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ (Small, Medium and Large Enterprise) รวมถึงองค์กรข้ามชาติต่างๆ อีกด้วย
Video Conference	กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีสาขากระจายในพื้นที่ และเล็งเห็นถึงความสำคัญของเทคโนโลยีที่จะมาช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ เช่น ลูกค้ากลุ่มองค์กรขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ (Small, Medium and Large Enterprise) รวมถึงองค์กรข้ามชาติต่างๆ อีกด้วย

## 4. ปัจจัยความเสี่ยง

ธุรกิจทุกประเภทมีความเสี่ยงแตกต่างกันไปและอาจส่งผลกระทบต่อองค์กรมากน้อยตามความสำคัญและวิธีการบริหารความเสี่ยงของแต่ละองค์กร โดยบริษัทฯ มีความเสี่ยงหลักๆ ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังต่อไปนี้

### 4.1 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

#### 4.1.1 กรณีการถูกยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าหรือเมื่อบริษัทผู้ผลิตสินค้าแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศไทยเพิ่มเติม

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณ (Cabling) อยู่สองยี่ห้อหลัก ได้แก่ LINK และ AMP ซึ่งเป็นสินค้าของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยสัดส่วนการขายสินค้ายี่ห้อ LINK คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 60 ของรายได้จากการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ในการนี้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) ให้แก่สินค้ายี่ห้อ LINK และเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทย (Authorized Distributor) ให้แก่สินค้ายี่ห้อ AMP ซึ่งสินค้าทั้งสองยี่ห้อ ได้แก่ LINK และ AMP นี้เป็นสินค้าอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณและสื่อสาร โทรคมนาคมที่มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย และมีความคล้ายคลึงกันในการใช้งาน สามารถใช้ทดแทนกันได้ ซึ่งแต่ละยี่ห้อมีความโดดเด่นไม่เหมือนกัน ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกสินค้าให้ตรงตามความต้องการกับการใช้งานได้ ทั้งนี้หากผู้ผลิตสินค้าเหล่านี้ไม่ต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้กับบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อโครงสร้างยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ได้ โดยผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นคือบริษัทฯ อาจต้องหาผู้ผลิตสินค้ารายใหม่ในกรณีที่ถูกละทิ้งสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายดังกล่าว รวมถึงสินค้าที่มาจากผู้ผลิตรายใหม่อาจมีคุณภาพไม่ทัดเทียมกับสินค้าเดิมที่มีอยู่ ซึ่งเป็นที่ยอมรับทางด้านคุณภาพโดยมาตรฐานสากล โดยอาจส่งผลกระทบต่อลูกค้าเสียความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ และลดปริมาณการสั่งซื้อลง อันอาจส่งผลให้ยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ลดลง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้บุกเบิกและมีส่วนสำคัญในการทำการตลาดให้กับอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณทั้งสองยี่ห้อในประเทศไทย อีกทั้งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ โดยสามารถรักษาและเพิ่มยอดขายและส่วนแบ่งการตลาดให้แก่อุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณทั้งสองยี่ห้อในประเทศไทยนับตั้งแต่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายได้มาโดยตลอด บริษัทฯ จึงนับเป็นคู่ค้าที่สำคัญกับบริษัทผู้ผลิตเหล่านั้น ซึ่งเป็นเหตุผลที่ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าความเสี่ยงที่จะถูกยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้นมีน้อยในระดับที่บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการได้ และหากบริษัทผู้ผลิตเหล่านั้นยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทฯ บริษัทฯ ก็สามารถที่จะหาคู่ค้าอื่นๆ ที่ยินดีให้ บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายและทำการขยายตลาดในประเทศไทยให้ได้ โดยมีความสำเร็จในการทำการตลาดให้แก่ผลิตภัณฑ์ทั้งสองยี่ห้อดังกล่าวที่บริษัทฯ ได้ทำสำเร็จมาแล้วเป็นเครื่องรับประกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า “LINK” ภายในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว ทำให้บริษัทฯ สามารถที่จะจัดหาผู้ผลิตรายอื่นในการผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้า “LINK” เพื่อจัดจำหน่ายภายในประเทศไทยแทนผู้ผลิตรายเดิมได้

#### 4.1.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

ธุรกิจของบริษัทฯ เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว หากบริษัทฯ ไม่สามารถติดตามความก้าวหน้าและพัฒนาการทางเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด อาจทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถรักษาลูกค้าที่มีอยู่และเสียโอกาสทางธุรกิจได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดให้มีการพัฒนาทั้งสินค้าและความรู้ของพนักงานอยู่เสมอ ทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันท่วงที บริษัทฯ ยังจัดให้มีการสำรวจความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันรวมถึงการสำรวจความเคลื่อนไหวและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในตลาดโลกผ่านการดูงานแสดงสินค้าในต่างประเทศอยู่สม่ำเสมอ

เพื่อให้สินค้าและบริการของบริษัทฯ มีการพัฒนาและก้าวทันการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการฝึกอบรมให้แก่ทั้งพนักงานภายในบริษัทฯ เองและให้แก่ลูกค้าทั่วไปที่สนใจอีกด้วย

อนึ่ง บริษัทฯ ยังได้นำความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีมาเป็นโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจ โดยบริษัทฯ ได้สร้างวัฒนธรรมองค์กรให้เป็นองค์กรวิศวกรรมที่มีนวัตกรรมสินค้าใหม่ๆ สำหรับตลาดใหม่ๆ มาโดยตลอด

#### 4.1.3 ความเสี่ยงด้านกฎหมายและนโยบายของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับกิจการโทรคมนาคม

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจวิศวกรรมและธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งในปัจจุบันการประกอบกิจการโทรคมนาคมอยู่ภายใต้การกำกับดูแลขององค์กรอิสระที่ทำหน้าที่กำกับดูแลกิจการโทรคมนาคม คือ คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กสทช.”) ซึ่งการออกนโยบายและกฎระเบียบต่างๆ โดย กสทช. อาจส่งผลกระทบต่อกิจการโทรคมนาคม เช่น นโยบายด้านการแข่งขันเสรี นโยบายด้านค่าธรรมเนียมและค่าบริการ และนโยบายคุ้มครองผู้ใช้บริการ ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบต่างๆ เหล่านี้อาจทำให้บริษัทฯ เผชิญกับความเสียหายจากการเปลี่ยนแปลงนั้นส่งผลกระทบต่อผลการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ได้รับอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมจาก กสทช. อย่างถูกต้องตามกฎหมาย ดังนั้นก่อนที่จะมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายหรือกฎหมายใดๆ ในทางปฏิบัติแล้ว กสทช. จะมีการแจ้งให้ผู้ประกอบการทราบล่วงหน้า รวมทั้งมีการรับฟังความคิดเห็นและประชุมหารือกันถึงนโยบายที่เหมาะสม ทำให้บริษัทฯ มีระยะเวลาในการเตรียมความพร้อมและมีสิทธิคัดค้านได้ก่อนการบังคับใช้กฎระเบียบใหม่

#### 4.1.4 ความเสี่ยงจากการทำงานของอุปกรณ์โครงข่าย ระบบการทำงานและระบบคอมพิวเตอร์

ธุรกิจโทรคมนาคมซึ่งดำเนินการ โดยบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด เป็นธุรกิจให้บริการที่ต้องพึ่งพาการทำงานของอุปกรณ์โครงข่าย ระบบการทำงานและระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งระบบทั้งหมดนี้จะต้องสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดเวลา เพื่อตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้า ดังนั้น หากส่วนใดส่วนหนึ่งของระบบเหล่านี้เกิดการขัดข้องทั้งจากความผิดพลาดของระบบ ความขัดข้องของอุปกรณ์ ภัยธรรมชาติ หรืออุบัติเหตุต่างๆ ก็ย่อมจะส่งผลกระทบต่อให้บริการลูกค้าของบริษัทฯ และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญได้ ทั้งจากรายได้ที่ขาดหายไปและค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการซ่อมบำรุงรักษาระบบให้กลับมาใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการให้บริการเป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะก่อสร้างเส้นทางสำรองของโครงข่ายใยแก้วนำแสงในรูปแบบ Ring Topology แบบไม่ทับซ้อนกันทางกายภาพ ซึ่งประกอบไปด้วย เส้นทางทางถนนและเส้นทางทางรถไฟ ซึ่งเป็นวิธีการออกแบบตามหลักมาตรฐานที่มีการนำมาใช้กันอย่างแพร่หลายในต่างประเทศ วิธีการดังกล่าวจะสามารถป้องกันปัญหาอันอาจเกิดจากการที่เส้นทางใดเส้นทางหนึ่งเกิดการชำรุด และบริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมงานคอยเฝ้าระวังและพร้อมแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง (Network Operation Center) นอกจากนี้ ในการคัดเลือกเครื่องมืออุปกรณ์ที่นำมาปฏิบัติงานนั้น บริษัทฯ ได้ใช้ประสบการณ์จากการประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายและธุรกิจวิศวกรรมมาใช้ในการเลือกอุปกรณ์ที่มีคุณภาพสูง เช่น สายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่มีคุณภาพสูงตามมาตรฐานสากล พร้อมการออกแบบเพิ่มเติมพิเศษและอุปกรณ์หลักที่สำคัญของโครงข่ายหลัก (Core Network) และโครงข่ายย่อย (Access Network) รวมถึงระบบไฟฟ้าที่ถูกคัดสรรให้สามารถใช้ได้เต็มประสิทธิภาพสูงสุดพร้อมทั้งการติดตั้งชุดอุปกรณ์สำรองเพื่อใช้งานในกรณีมีเหตุขัดข้องอีกด้วย

นอกจากนี้ ในกระบวนการติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ นั้น บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกอุปกรณ์และกระบวนการติดตั้ง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าระบบที่ติดตั้งขึ้นจะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ ได้ใช้ประสบการณ์ที่ได้รับจากธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและธุรกิจวิศวกรรม มาใช้ในการเลือกสรรอุปกรณ์และวิธีการติดตั้งอุปกรณ์อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ในกรณีที่มิมีปัญหาที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้น บริษัทฯ ได้มีการเตรียมความพร้อมโดยทีมซ่อมบำรุงที่สามารถเข้าถึงและซ่อมแซมให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดตามมาตรฐานการให้บริการแต่ละประเภทอีกด้วย

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้ป้องกันความเสี่ยงโดยการเน้นความสำคัญในการซ่อมบำรุงตามระยะเวลา โดยให้ทีมวิศวกรทำการวิจัยและวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ของเหตุเสียหายหรือข้อผิดพลาดต่างๆ อันพึงเกิดในระบบงาน (Engineering Failure Simulation) และทำการเข้าแก้ไขซ่อมแซมก่อนที่จะมีเหตุการณ์จริงเกิดขึ้น (Preventive Maintenance) เช่น การซ่อมบำรุงเคเบิลใยแก้วนำแสงตามระยะเวลา การอัปเดตเฟิร์มแวร์ของอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ และการบำรุงรักษาอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดของโครงการตามระยะเวลาที่แนะนำจากผู้ผลิต เป็นต้น

#### 4.1.5 ความเสี่ยงจากพึ่งพาผู้บริหารและบุคลากร

ธุรกิจของบริษัทฯ ก่อตั้งโดยกลุ่มอนันตริมิตร ซึ่งปัจจุบันเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ โดยเป็นผู้มีอำนาจควบคุมและผู้บริหารหลักของบริษัทฯ ในตำแหน่งสำคัญ นอกจากนี้ ด้วยลักษณะของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีและกฎเกณฑ์ในการประกอบธุรกิจที่ซับซ้อน ทำให้บริษัทฯ ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถ ความชำนาญ และประสบการณ์ของบุคลากรในสาขาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก หากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารและบุคลากรเหล่านี้ ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงานและฐานะทางการเงินในอนาคตของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารหลักส่วนใหญ่อยู่กับบริษัทฯ มาเป็นเวลามากกว่า 10 ปี และเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ซึ่งการที่ผู้บริหารมีส่วนร่วมในผลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยการเป็นผู้ถือหุ้นนั้นจะช่วยส่งเสริมให้ผู้บริหารมีความตั้งใจและพยายามที่จะผลักดันการเจริญเติบโตทางธุรกิจให้เป็นไปอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การจัดการบริหารอย่างมีระบบ ส่งผลให้การบริหารงานของบริษัทฯ ไม่พึ่งพิงผู้บริหารระดับสูงบางรายมากเกินไป ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มุ่งพัฒนาการบริหารงานอย่างมืออาชีพ และพัฒนาผู้บริหารรุ่นใหม่ขึ้นมารองรับการขยายงานอย่างเป็นระบบ (Succession Plan) อีกทั้งยังเปิดโอกาสให้ผู้บริหาร มีส่วนร่วมออกความคิดเห็นในการวางนโยบาย และแผนธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนให้อำนาจการตัดสินใจในด้านต่างๆ ตามความเหมาะสม เพื่อส่งเสริมความเข้าใจและความเชี่ยวชาญในการบริหารธุรกิจของบริษัทฯ ด้วย

#### 4.1.6 ความเสี่ยงจากการลงทุนในโครงการ Interlink Fiber Optic Network และ Interlink Data Center

โครงการ Interlink Fiber Optic Network และ โครงการ Interlink Data Center เป็นธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ ซึ่งผลการตอบแทนจากโครงการเหล่านี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น ประสิทธิภาพของอุปกรณ์และระบบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ความต้องการของตลาด การแข่งขันในอุตสาหกรรม และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น ซึ่งความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทฯ อาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการดังกล่าวดังที่คาดหวังไว้

โครงการ Interlink Fiber Optic Network และ โครงการ Interlink Data Center เป็นธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ ซึ่งผลการตอบแทนจากโครงการเหล่านี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น ประสิทธิภาพของอุปกรณ์และระบบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ความต้องการของตลาด การแข่งขันในอุตสาหกรรม และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น รวมทั้งโครงการ Interlink Fiber Optic มีมูลค่าโครงการและเงินทุนหมุนเวียนรวมประมาณ 1,750 ล้านบาท ในช่วงปี 2555 - 2557 ซึ่งประกอบไปด้วย ค่าสายสัญญาณ ค่าติดตั้งสายสัญญาณ และค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ยังรวมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ อันประกอบไปด้วยค่าซ่อมบำรุง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เงินทุนหมุนเวียน และอื่นๆ มูลค่าเงินลงทุนดังกล่าวค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าเสาโทรเลขเพื่อพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่บอกเลิกไม่ได้ เป็นระยะเวลา 30 ปี ซึ่งจะสิ้นสุดในวันที่ 18 ตุลาคม 2585 ดังนั้นจะทำให้บริษัทฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องจ่ายค่าเช่าดังกล่าวตลอดอายุสัญญา ความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทฯ อาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการดังกล่าวดังที่คาดหวังไว้

นอกจากนี้ ปัจจุบันสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีอำนาจในการออกใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเองให้แก่ผู้ประกอบการรายใหม่ ภายใต้หลักการแข่งขันแบบเสรี ดังนั้น ในอนาคตอาจมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจให้บริการวงจรสื่อสาร

ความเร็วสูงโดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลักแข่งขันกับบริษัทฯ มากขึ้น ทำให้การแข่งขันอาจจะมี ความรุนแรงมากขึ้น และอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาโครงการเหล่านี้อย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน และบริษัทฯ มีข้อ ได้เปรียบผู้ประกอบการรายอื่นจากการที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายและธุรกิจวิศวกรรม ทำให้ บริษัทฯ มีต้นทุนดำเนินงานสำหรับโครงการ Interlink Fiber Optic Network ในต้นทุนที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งมูลค่า สายสัญญาณและอุปกรณ์สำหรับโครงการ Interlink Fiber Optic คิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าโดยรวมทั้งโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีทีมงานช่างและวิศวกรของธุรกิจวิศวกรรมซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบและก่อสร้างระบบสื่อสาร สายสัญญาณเคเบิลใยแก้วนำแสงมาก่อน ส่งผลให้บริษัทฯ พัฒนาและออกแบบสายสัญญาณเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ในอนาคต (อันพึงจะป้องกันได้) เช่น สายสัญญาณของโครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นชนิดที่มีเปลือกเหล็กเพื่อ ป้องกันสัตว์กัดแทะทำลายสายสัญญาณ โดยการออกแบบให้มีเปลือกหุ้ม 2 ชั้น (Double Jacket) ซึ่งจะช่วยป้องกันปัญหาอาจจะ เกิดมาจากการติดตั้ง และยังสามารถนำเอาเทคโนโลยีด้านวัสดุศาสตร์มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มความสามารถในการป้องกันและเพิ่มขีด ความสามารถในการทนความร้อนหากเกิดเพลิงไหม้ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งจะทำให้โครงข่ายสายสัญญาณของบริษัทฯ มี เสถียรภาพสูง นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ ใช้ทีมงานช่างและวิศวกรของบริษัทฯ ในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิล ใยแก้วนำแสง ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างและติดตั้งของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ทั้งนี้ มูลค่าค่าใช้จ่าย ในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงคิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าโครงการ

## 4.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

### 4.2.1 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ด้วยลักษณะทางธุรกิจของบริษัทฯ ที่ต้องสั่งซื้อสินค้าจากคู่ค้าในต่างประเทศ บริษัทฯ จึงต้องชำระเงินค่าสินค้าเหล่านั้น เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศเช่น สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เป็นต้น การชำระค่าสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศนี้ทำให้บริษัทฯ เกิด ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งหากเงินบาทไทยมีการอ่อนตัวลงเมื่อเทียบกับสกุลเงินต่างประเทศก็อาจทำให้ต้นทุนสินค้า ของบริษัทฯ ในรูปเงินบาทไทยสูงขึ้น สำหรับแนวทางการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนด้านอัตราแลกเปลี่ยนนี้ บริษัทฯ มี การบริหารจัดการความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Currency Forward) เพิ่มจำนวนการซื้อสินค้าที่ ต้องชำระเป็นเงินตราต่างประเทศกับธนาคารพาณิชย์มาโดยตลอด ทำให้บริษัทฯ สามารถประมาณการต้นทุนสินค้าได้อย่าง ถูกต้องแม่นยำ และนำไปสู่การกำหนดราคาขายสินค้าที่เหมาะสมที่ไม่ส่งผลกระทบในเชิงลบกับผลกำไรของบริษัทฯ การ ป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนโดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้ากับธนาคารพาณิชย์ เป็นแนวทาง บริหารและจัดการความเสี่ยงที่มีส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี พ.ศ.2540 ได้ ดังนั้น การป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนจึงถือเป็นหนึ่งในนโยบายสำคัญที่บริษัทฯ ยึดถือและปฏิบัติตามโดยตลอด เพื่อให้การดำเนินธุรกิจราบรื่นและลดความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

## 4.3 ความเสี่ยงจากเหตุภัยพิบัติทางธรรมชาติ

### 4.3.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากเหตุภัยพิบัติทางธรรมชาติ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยมีนโยบายการจัดเก็บสินค้าเพื่อเตรียมความพร้อมในการให้บริการโดยมีอัตราส่วนสินค้าคงคลัง ต่อยอดขายอยู่ที่ร้อยละ 9.33 11.24 และ 11.89 ในปี 2554 2555 และ 2556 ตามลำดับ ดังนั้นแล้วหากเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติ อันจะส่งผลกระทบต่อสินค้าคงคลัง บริษัทฯ มีแนวโน้มที่จะสูญเสียรายได้ในส่วนนั้นๆ ไป อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีแนวทางการ บริหารความเสี่ยงต่อภัยพิบัติทางธรรมชาติโดยการทำประกันภัยเพิ่มเติมจำนวน ซึ่งครอบคลุมถึงสินค้าคงคลังและค่าเสียหายโอกาสทาง ธุรกิจ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในกรณีเกิดเหตุภัยพิบัติเหล่านั้น

## 4.4 ความเสี่ยงด้านการบริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่

### 4.4.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 กลุ่มอนันต์ร่มพร (ซึ่งประกอบด้วยนายสมบัติ อนันตร่มพร นางชลิดา อนันตร่มพร นายณัฐ นัย อนันตร่มพร และบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด) ถือหุ้นของบริษัทฯ รวมกันทั้งสิ้น 73,136,619 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 56.26 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งทำให้กลุ่มอนันต์ร่มพรสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นๆ ที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้น เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น จึงอาจเกิดความเสี่ยง แก่ผู้ถือหุ้นรายอื่นจากการที่ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้น รายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใส และมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของ บริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบ ไปด้วยบุคคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และมีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานและการมอบอำนาจให้แก่กรรมการและ ผู้บริหารอย่างชัดเจน มีการกำหนดมาตรการการทำการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง อีกทั้งยังมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทจำนวน 3 ท่าน โดยทุกท่านรับหน้าที่เป็นคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณาอนุมัติ รายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ โดยมีหน้าที่หลัก ในการดูแลระบบควบคุมภายในเพื่อให้เป็นไปตามระบบงานที่ได้กำหนดไว้

## 4.5 ความเสี่ยงอื่นๆ

### 4.5.1 ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ที่ออกไปทั้งสิ้นจำนวน 14,997,238 หน่วย ซึ่งการ ใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ดังกล่าวอาจจะส่งผลผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์สินของบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

#### 1. ผลกระทบต่อสัดส่วนการถือหุ้น (Control Dilution)

หากผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ทั้งหมดใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ ถือหุ้น ณ ปัจจุบันลดต่ำร้อยละ 10.34

#### 2. ผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น (EPS Dilution)

ส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้นอาจจะลดลงหากมีการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ เนื่องจากจำนวนหุ้นสามัญที่เพิ่มขึ้น จาก จำนวน 129,994,541 หุ้น ก่อนการใช้สิทธิ เป็น 144,991,779 หุ้น หลังการใช้สิทธิ เนื่องจากหุ้นสามัญจำนวน 14,997,238 หุ้นที่ เกิดจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 หรือคิดเป็นส่วนแบ่งกำไรที่ลดลง (ESP Dilution) ร้อยละ 10.34

#### 3. ผลกระทบต่อราคาหุ้น (Price Dilution)

ราคาหุ้นอาจจะลดลงหากมีการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ เนื่องจากราคาใช้สิทธิ คือ 20 บาทต่อการแปลงสภาพเป็น หุ้นสามัญ 1 หุ้น ซึ่งราคาดังกล่าวไม่เท่ากับราคาตลาดของหุ้น ณ ช่วงเวลาการใช้สิทธิ โดยราคาหุ้นที่เปลี่ยนแปลงคิดเป็นการ ลดลงร้อยละ 1.48 (คำนวณโดยเทียบกับราคาปิดหุ้นย้อนหลัง 7 วันระหว่างวันที่ 5-13 มีนาคม 2557)



#### 4.5.2 ความเสี่ยงจากการปรับราคาใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1

หากมีการปรับราคาใช้สิทธิ และ/หรือ อัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ตามเงื่อนไขการปรับสิทธิที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิและผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 วิธีการปรับสิทธิดังกล่าวอาจไม่สามารถชดเชยสิทธิประโยชน์ของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิได้อย่างสมบูรณ์ เนื่องจากสูตรการคำนวณที่ใช้ในการปรับสิทธิคำนึงถึงเพียงแค่ราคาหลักทรัพย์ ณ วันปรับสิทธิเท่านั้น มิได้คำนึงถึงมูลค่าตามเวลาของหลักทรัพย์แต่อย่างใด

## 5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 5.1 สินทรัพย์ถาวรหลักที่กลุ่มบริษัทฯ ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ที่ตั้ง	ลักษณะและขนาดพื้นที่	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อม (บาท)	วัตถุประสงค์ในการถือครอง	ภาระผูกพัน
ที่ดิน ณ อาคารเลขที่ 48 ช.รุ่งเรือง ถ.รัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขต ห้วยขวาง กทม.	พื้นที่ 428 ตารางวา	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	29,273,144.00	เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ อาคารอินเทอร์เน็ตลิงค์	จำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน ณ อาคารเลขที่ 9/2 ซ.01 กาญจนาภิเษก 5/5 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220	พื้นที่ 5 ไร่ 2 งาน 364.2 ตารางวา	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	25,534,000.00	เป็นที่ตั้งของอาคารสำนักงาน ศูนย์กระจายสินค้าและพื้นที่จัดเก็บสินค้า และอาคาร Interlink Telecom และ Data Center	จำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์
อาคารอินเทอร์เน็ตลิงค์ เลขที่ 48 ช.รุ่งเรือง ถ.รัชดาภิเษก แขวงสาม เสนนอก เขตห้วยขวาง กทม.	อาคารสำนักงาน 7 ชั้น ปลูกอยู่บนพื้นที่ ที่ดิน 428 ตาราง เมตร พื้นที่ใช้สอย รวม 3,728 ตาราง เมตร	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	70,540,865.10	ประกอบธุรกิจ	จำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์
อาคารสำนักงานศูนย์ กระจายสินค้า (R&D) เลขที่ 9/2 ซ.01 กาญจนา ภิเษก 5/5 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220	อาคารสำนักงาน ศูนย์กระจายสินค้า สูง 3 ½ ชั้น พื้นที่ ใช้สอยรวม 720 ตารางเมตร	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	33,275,636.87	ประกอบธุรกิจ	จำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์
พื้นที่จัดเก็บสินค้า เลขที่ 9/2 ซ.01 กาญจนา ภิเษก 5/5 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220	พื้นที่จัดเก็บสินค้า สูง 1 ½ ชั้น พื้นที่ ใช้สอยรวม 4,824 ตารางเมตร	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	33,136,607.13	ประกอบธุรกิจ	จำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์

ที่ตั้ง	ลักษณะและขนาดพื้นที่	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อม (บาท)	วัตถุประสงค์ในการถือครอง	ภาระผูกพัน
อาคาร Interlink Telecom สำหรับ Data Center และ NOC เลขที่ 9/1 ซ.01 กาญจนาภิเษก 5/5 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220	อาคารสูง 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 1,800 ตารางเมตร	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	50,963,853.54	ประกอบธุรกิจ	จำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์
โครงข่ายโครงการ Interlink Fiber Optic Network โครงข่ายตอนนอก โครงข่ายตอนใน อุปกรณ์โครงข่าย ระหว่างก่อสร้าง	โครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วไทย (เคเบิลใยแก้วนำแสงทั่วประเทศไทย)	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	234,108,705.04 18,260,402.49 76,531,397.75 65,879,785.48	ประกอบธุรกิจ	ไม่มี

ประเภทสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อม
เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี	14,466,051.68
เครื่องมือแผนกช่าง	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี	5,991,317.41
ยานพาหนะ	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี	9,062,003.53

## 5.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

ประเภทสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อม (บาท)	วัตถุประสงค์ในการถือครอง	ภาระผูกพัน
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	3,184,766.15	ประกอบธุรกิจ	ไม่มี
สิทธิการใช้ที่ดิน - สุทธิ	สัญญาเช่าระยะยาว	653,353.87	ประกอบธุรกิจ	ไม่มี

## 5.3 เครื่องหมายการค้าของบริษัทอินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

เครื่องหมายการค้า	วัตถุประสงค์ในการถือครอง	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
LINK	ประกอบธุรกิจ	12 มกราคม 2543	11 มิถุนายน 2563
19" GERMANY EXPORT RACK	ประกอบธุรกิจ (2 ใบ)	20 กุมภาพันธ์ 2555	19 กุมภาพันธ์ 2565

(สามารถต่ออายุการจดทะเบียนโดยขอต่อภายในเก้าสิบวันก่อนวันสิ้นสุดอายุ)

## 6. โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนและขยายธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบขายสัญญาณคอมพิวเตอร์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณและธุรกิจวิศวกรรมที่บริษัทฯ ดำเนินการในปัจจุบัน รวมทั้งบริษัทฯ ยังนำข้อได้เปรียบของบริษัทฯ ในฐานะผู้จัดจำหน่ายสายสัญญาณรายใหญ่ที่สุดในประเทศมาต่อยอดขยายไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างผลตอบแทนสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างมั่นคงและยั่งยืน ซึ่งบริษัทฯ มีแผนงานเกี่ยวกับโครงการในอนาคต ดังนี้

### โครงการ Interlink Data Center

โครงการ Interlink Data Center เป็นบริการให้เช่าพื้นที่เซิร์ฟเวอร์ พื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ ศูนย์การให้บริการคลาวด์คอมพิวเตอร์ (Cloud Computing) และศูนย์สำรองข้อมูล (Disaster Recovery) แก่องค์กรต่างๆ เพื่อให้บริการตามจุดประสงค์ต่างๆ และตามความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน เช่น การย้ายเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้ามายังศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในด้านการลงทุนเพิ่มและการดูแลรักษา หรือเพื่อเป็นศูนย์สำรอง (Back Up Site) หรือเพื่อป้องกันผลกระทบจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ หรือเหตุการณ์ร้ายแรงต่างๆ อันอาจจะเกิดได้โดยไม่คาดคิดโดยศูนย์ข้อมูล (Data Center) ของบริษัทฯ ถูกสร้างขึ้นเพื่อให้เป็น Data Center โดยเฉพาะ ซึ่งก่อสร้างตามข้อกำหนดของ Data Center ประเภท TIER 3 และให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด ทั้งนี้ ศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ มีขนาด 1,800 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ 9/2 ซ.01 กาญจนภิเษก 5/5 ถ.กาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โดยที่จัดตั้งงบประมาณประมาณ 170 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ก่อสร้างอาคารแล้วเสร็จ อยู่ระหว่างการติดตั้งระบบต่างๆ ของ Data Center และคาดว่าจะแล้วเสร็จบางส่วนเพื่อให้บริการในเดือนมิถุนายน 2556

#### ลักษณะของ Internet Data Center

##### 1. การออกแบบ Data Center

สร้างตามข้อกำหนด TIER 3 และสามารถขยายไปเป็น TIER 4 ได้ในอนาคต ซึ่ง Data Center ของบริษัทฯ ออกแบบให้มีระบบสาธารณูปโภคสำรอง (Redundant Infrastructure) เพื่อลดโอกาสการเกิดความผิดพลาดของระบบ รวมทั้งมีระบบจ่ายไฟฟ้าสำรอง และได้การออกแบบให้ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งรองรับการเกิดเหตุร้าย เช่น ภัยธรรมชาติ และอัคคีภัย เป็นต้น

##### 2. ระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพ

มีระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพซึ่งคอยวัดและควบคุมให้อุณหภูมิอยู่ที่ระดับที่เหมาะสมที่สุดสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ คือ ประมาณ 21-26 องศาเซลเซียส + 2 องศาเซลเซียส และให้มีความชื้นประมาณร้อยละ 50 + ร้อยละ 5 รวมทั้งบริษัทฯ ออกแบบให้มีการติดตั้งระบบทำความเย็นสำรอง เพื่อใช้ในกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน ทั้งนี้ การติดตั้งระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพจะทำให้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีอายุการใช้งานที่ยาวนานขึ้น

##### 3. ระบบความปลอดภัยที่เชื่อถือได้

มีการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ กล่าวคือ มีระบบรักษาความปลอดภัยตั้งแต่การเข้าสู่ตัวอาคารและห้องเซิร์ฟเวอร์ มีการติดตั้งกล้องวงจรปิดทั้งภายนอกและภายในห้องเซิร์ฟเวอร์ รวมทั้งติดตั้งระบบตรวจจับควันไฟและระบบตรวจจับน้ำรั่ว เพื่อรักษาความปลอดภัยให้แก่อุปกรณ์ของบริษัทฯ และข้อมูลของลูกค้า ตลอดจนสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าโดยอ้างอิงตามมาตรฐาน ISO 27001

##### 4. ระบบการติดต่อสื่อสาร

เป็นศูนย์รวมของโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network จากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทยซึ่งสามารถให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลจากสำนักงานของลูกค้าเข้ามายังศูนย์ข้อมูลแห่งนี้ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว อีกทั้งยังสามารถให้บริการส่งผ่าน

ระบบอินเทอร์เน็ตที่ทางบริษัทฯ สามารถให้บริการในประเทศได้ 40G และ ต่างประเทศ 10G และยังสามารถขยายได้อีกในอนาคต

## 6.1 ประเภทของการให้บริการ

ผลิตภัณฑ์หรือบริการของโครงการ Interlink Data Center แบ่งออกเป็น (1) Co-Location (2) Virtual Server (3) Cloud Computing Service และ (4) Disaster Recovery Service

### 1) Co-Location

เป็นบริการรับฝากวางเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้าในพื้นที่ส่วนตัวที่ทางบริษัทฯ จัดเตรียมไว้เป็นการเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละราย ลูกค้าที่ใช้บริการประเภทนี้มักจะเป็นกลุ่มผู้ใช้งานที่มีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเองหากแต่มองหาสถานที่ที่มีระบบต่างๆ ที่เหมาะสมและครบวงจร เช่น ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบสำรองไฟฟ้า หรือระบบการเชื่อมต่อ เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ต้องการความปลอดภัยสูง เป็นต้น

#### จุดเด่นของบริการ Co-Location

- ช่วยให้ผู้ให้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์และต้นทุนการบริหารงานโดยเฉพาะทางด้านไฟฟ้า
- สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และ ต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G
- มีบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ
- มีระบบกล้องรักษาความปลอดภัยรวมถึงระบบสแกนลายนิ้วมือเพื่อควบคุมการเข้าออก
- มีระบบดับเพลิงและตรวจจับควันไฟที่ทันสมัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
- มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด

#### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่มีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ต้องการความปลอดภัยสูง เป็นต้น

### 2) Virtual Server

เป็นบริการให้เช่าเซิร์ฟเวอร์เสมือนคุณภาพสูงที่ทำงานอยู่ในระบบ Cloud โดยการทำงานในแต่ละเซิร์ฟเวอร์นั้นจะแยกกันอย่างอิสระ โดยผู้ให้บริการสามารถเลือกสรร ในเรื่องของขีดความสามารถ เช่น CPU RAM Hard Disk ระบบปฏิบัติการ และโปรแกรมต่างๆ ได้อย่างอิสระตามความต้องการ

#### จุดเด่นของบริการ Virtual Server

- ช่วยให้ผู้ให้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์ เช่น เครื่องเซิร์ฟเวอร์ขนาดใหญ่ คุณภาพสูง เพื่อมารองรับบริการแอปพลิเคชันต่างๆ
- สามารถเลือกกลโปรแกรมและแอปพลิเคชันต่างๆ ได้ตามต้องการ
- มีความยืดหยุ่นในการใช้งานและรองรับการอัปเดตได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว
- สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และ ต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G
- มีบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ
- มีระบบกล้องรักษาความปลอดภัยรวมถึงระบบสแกนลายนิ้วมือเพื่อควบคุมการเข้าออก

- มีระบบดับเพลิงและตรวจจับควันไฟที่ทันสมัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
- มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน ไม่มีวันหยุด

*กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย*

กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ต้องการมีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ เจ้าของเว็บไซต์ที่มีการใช้งานทรัพยากรสูง และผู้ที่ต้องการความเสถียรที่สูงกว่าทั่วไป เป็นต้น

3) *Cloud Computing Service*

เป็นการบริการเช่าพื้นที่เซิร์ฟเวอร์เสมือนของบริษัทฯ ที่ได้จัดเตรียมไว้โดยเฉพาะ โดยผู้ให้บริการสามารถใช้พื้นที่จัดเก็บข้อมูลได้ตามต้องการและเพิ่มหรือลดตามปริมาณที่ใช้ในแต่ละเดือนโดยที่ไม่มีต้นทุนในการเพิ่มหรือลด ซึ่งนอกจากใช้ในการเก็บข้อมูลอย่างเดียวนั้น ยังสามารถเลือกผู้ที่ต้องการให้เข้ามาใช้งานร่วมกันได้อีกด้วย

*จุดเด่นของบริการ Cloud Computing Service*

- ช่วยให้ผู้ให้บริการประหยัดเงินลงทุนในอุปกรณ์ เช่น เครื่องเซิร์ฟเวอร์ขนาดใหญ่
- สามารถเพิ่มหรือลดพื้นที่ที่ต้องการได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย
- สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และ ต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G
- มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน ไม่มีวันหยุด

*กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย*

กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ไม่ต้องการมีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง และมีการใช้งานที่ไม่แน่นอนในแต่ละช่วงของปี เช่น กลุ่มบริษัทขนาดเล็ก กลางถึงขนาดใหญ่ เป็นต้น

4) *Disaster Recovery Service*

เป็นการบริการจัดเตรียมพื้นที่ให้เช่าสำหรับจัดวางเซิร์ฟเวอร์ และพื้นที่ทำงานในกรณีเกิดเหตุขัดข้อง หรือเหตุการณ์ฉุกเฉิน

*จุดเด่นของบริการ Disaster Recovery Service*

- ช่วยให้ผู้ให้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่
- สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ เพื่อเชื่อมต่อไปยังศูนย์ข้อมูลหลัก หรือเชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และ ต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G
- มีพื้นที่เพียงพอให้ผู้ให้บริการส่งทีมงานเข้ามาทำงานในกรณีเกิดเหตุขัดข้อง
- มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน ไม่มีวันหยุด

*กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย*

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริการ Disaster Recovery Service คือ กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ให้ความสำคัญกับการสำรองข้อมูล เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงใหญ่ และกลุ่มธนาคารและหลักทรัพย์ เป็นต้น



## 6.2. ช่องทางการจำหน่าย

### 1) ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทีมขายของบริษัทฯ โดยตรง

บริษัทฯ มีทีมขายเป็นของตนเอง และวางแผนที่จะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้ากลุ่มธุรกิจขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ และกลุ่มธนาคารและบริษัทหลักทรัพย์ ซึ่งบริษัทฯ มีการนำเสนอบริการและเลือกสรรประเภทของบริการให้เหมาะกับวัตถุประสงค์ของลูกค้าแต่ละราย

### 2) ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบขายส่ง

บริษัทฯ มีการทำการตลาดแบบขายส่งให้แก่กลุ่มผู้ให้บริการ Data Center ซึ่งจะซื้อบริการในลักษณะขายส่ง เพื่อไปทำการตลาดในส่วนของการขายแยก (Wholesale to Resale) ต่อไป

### 3) ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางพันธมิตรทางธุรกิจ

บริษัทฯ มีการทำการตลาดให้กับพันธมิตรทางธุรกิจ เช่น ผู้ให้บริการรับทำระบบ (System Integrator) ซึ่งจะซื้อบริการในลักษณะขายปลีกเพื่อนำเสนองานโครงการในแต่ละโครงการ เป็นต้น

## 6.3. กลยุทธ์การแข่งขัน

### 1) การออกแบบ Data Center

บริษัทฯ ได้ออกแบบอาคารเพื่อใช้เป็น Data Center โดยเฉพาะ และได้ออกแบบให้เป็นไปตามข้อกำหนดของ TIER 3 และมีระบบสาธารณูปโภคสำรองสำหรับเหตุภัยพิบัติธรรมชาติและเหตุร้ายอื่นๆ เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในความปลอดภัยของระบบ Data Center

### 2) การเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง

Data Center ของบริษัทฯ เชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ซึ่งเป็นโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศ อีกทั้งยังสามารถเชื่อมต่อไปยังผู้ให้บริการรายอื่นๆ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกใช้งานได้อย่างสบายใจ ทั้งนี้ผู้ใช้งานยังสามารถเชื่อมต่อไปยังโครงข่ายอินเทอร์เน็ตขนาดใหญ่ ระดับ NIX/IIG 40G/10G

### 3) การบริการ และการให้คำปรึกษา

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการฝึกอบรมความรู้ทางเทคนิคให้แก่ทีมวิศวกรและทีมขายของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถให้คำปรึกษาแนะนำแก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง และมีประสิทธิภาพ รวมทั้งบริษัทฯ ยังได้จัดอบรมให้ความรู้แก่ทีมวิศวกรของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้โครงข่ายของบริษัทฯ ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า นอกจากนี้บริษัทฯ ยังจัดสรรช่องทางเพื่อเปิดรับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้าเพื่อที่จะนำไปพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของบริษัทฯ ต่อไป

### 4) รับประกันคุณภาพ

บริษัทฯ มีการรับประกันคุณภาพการให้บริการด้วย Service Level Agreement (SLA) ไปจนถึงระดับ 99.99% ทั้งส่วนของระบบและส่วนของโครงข่ายเพื่อเพิ่มความไว้วางใจในคุณภาพของบริการของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะมีทีมงานในศูนย์ปฏิบัติการโครงข่ายคอยเฝ้าระวังตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อคอยแก้ไขเหตุขัดข้องให้กับมาใช้งานได้โดยเร็วตามนโยบายการรับประกันคุณภาพ ซึ่งหากไม่สามารถปฏิบัติตามได้ก็จะต้องปฏิบัติตามเกณฑ์ที่ทำสัญญาไว้กับผู้ให้บริการ

## 7. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ มากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาทที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

## 8. โครงสร้างเงินทุน

### 8.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

#### 8.1.1 หุ้นสามัญ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 145,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 145,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท) เรียกชำระแล้ว 129,994,541 บาท (หุ้นสามัญ 129,994,541 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท) โดยมีการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 15,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (“ILINK-W1”) และหุ้นจำนวน 5,459 หุ้นที่เป็นหุ้นที่เหลือจากการจ่ายหุ้นปันผล

#### 8.1.2 ข้อจำกัดการโอนหุ้น

หุ้นของบริษัทฯ ให้โอนกันโดยไม่มีข้อจำกัด และหุ้นที่ถือโดยคนต่างด้าวในขณะใดขณะหนึ่งต้องมีจำนวนรวมกันไม่เกินร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด การโอนหุ้นรายใดที่จะทำให้อัตราส่วนการถือหุ้นของคนต่างด้าวของ บริษัทฯ เกินอัตราส่วนข้างต้น บริษัทฯ มีสิทธิปฏิเสธการโอนหุ้นของบริษัทฯ รายนั้นได้

#### 8.1.3 ใบสำคัญแสดงสิทธิ

ในระหว่างปี 2556 บริษัทฯ ได้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (“ILINK-W1”) จำนวนรวมทั้งสิ้น 14,997,238 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า ให้แก่ 1) ผู้ถือหุ้นสามัญเดิมที่ได้รับการจัดสรรหุ้นปันผลเมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2556 และ 2) ประชาชนและนักลงทุนทั่วไปที่ได้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทฯ ระหว่างวันที่ 19-21 มิถุนายน 2556 ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่มีผู้ถือ ILINK-W1 นำ ILINK-W1 มาใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ โดยรายละเอียดของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ที่สำคัญ มีดังต่อไปนี้

หัวข้อ	รายละเอียด
ประเภทและชนิด	ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (ILINK-W1) ชนิดระบุชื่อผู้ถือ และสามารถเปลี่ยนมือได้
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิ	14,997,238 หน่วย
อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	3 ปีนับแต่วันที่ออกและเสนอขาย
วันที่ออก	24 มิถุนายน 2556
วันที่ครบกำหนดอายุ	23 มิถุนายน 2559
อัตราการใช้สิทธิ	ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนได้ 1 หุ้น (เว้นแต่จะมีการปรับสิทธิตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ)
ราคาใช้สิทธิ	20 บาทต่อหุ้น (เว้นแต่จะมีการปรับสิทธิตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ)

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2557 อนุมัติการจ่ายปันผลเป็นหุ้นซึ่งเข้าข่ายเป็นเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทฯ ต้องดำเนินการปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องปรับสิทธิของ ILINK-W1 ดังนี้

	เดิมก่อนการปรับสิทธิ	หลังการปรับสิทธิที่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 30 เมษายน 2557
ราคาการใช้สิทธิ	20 บาทต่อหุ้น	10 บาทต่อหุ้น
อัตรการใช้สิทธิ	1 หน่วยต่อ 1 หุ้น	1 หน่วยต่อ 2 หุ้น

การเปลี่ยนแปลงราคาการใช้สิทธิและอัตรการใช้สิทธิของ ILINK-W1 ข้างต้น จะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่แรกที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยขึ้นเครื่องหมาย XD หุ้นของบริษัทฯ ซึ่งตรงกับวันที่ 30 เมษายน 2557 (วันที่ผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ ไม่มีสิทธิได้รับเงินปันผล)”

ทั้งนี้ การให้สิทธิดังกล่าวยังมีความไม่แน่นอน เนื่องจากต้องรอการอนุมัติจากที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 ก่อน

## 8.2 ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ วันที่ 21 มีนาคม 2557 (วันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นครั้งสุดท้าย)

ลำดับที่	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้นสามัญ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
1	บริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด <sup>1</sup>	34,732,500	26.72
2	นางชลิดา อนันตรัมพร	19,868,491	15.28
3	นายสมบัติ อนันตรัมพร	17,618,728	13.55
4	นายศักดิ์ชัย ศักดิ์ชัยเจริญกุล	7,582,000	5.83
5	นายพัฒนศักดิ์ ศักดิ์ชัยเจริญกุล	4,000,000	3.08
6	นางอรุณี ศักดิ์ชัยเจริญกุล	4,000,000	3.08
7	น.ส.บุญสิตา ศักดิ์ชัยเจริญกุล	4,000,000	3.08
8	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	2,742,909	2.11
9	นายสุเทพ พัฒนสิน	1,663,400	1.28
10	นายกรกฎ จัสติน ชาติธารงเวช	1,586,000	1.22
	รวม	97,794,028	75.23

หมายเหตุ<sup>1</sup> - บริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด ประกอบด้วย นายสมบัติ อนันตรัมพร ถือหุ้นร้อยละ 30% และนางชลิดา อนันตรัมพร ถือหุ้นร้อยละ 20%

## 8.3 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการ หลังหักภาษีเงินได้ และหักสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่บริษัทฯ มีความจำเป็นต้องใช้เงินเพื่อการขยายกิจการ

โดยสามารถเปรียบเทียบการจ่ายปันผลในปีที่ผ่านมาได้ดังนี้

รายละเอียดการจ่ายเงินปันผล	ปี 2556*	ปี 2555	ปี 2554
1. กำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการ (บาท)	170,586,695	118,371,146	82,590,952
2. จัดสรรเป็นสำรองตามกฎหมาย (บาท)	4,500,000	-	-
3. กำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการหลังหัก สำรองตามกฎหมาย (บาท)	166,086,695	118,371,146	82,590,952
4. จำนวนหุ้น (หุ้น)	129,994,541	109,994,541	100,000,000
5. ปันผลต่อหุ้น (บาท:หุ้น)	1.11112	0.44	0.34
6. ปันผลจ่ายทั้งสิ้น (บาท)	ไม่เกิน 144.440 ล้านบาท	48,397,598	34,000,000
7. สัดส่วนการจ่ายปันผลเทียบกับกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	86.97	40.89	41.17

หมายเหตุ: มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2557 อนุมัติการจ่ายปันผลเป็นหุ้นและเงินสดรวมกันคิดเป็นอัตราการจ่ายปันผล 1.11112 บาทต่อหุ้น ทั้งนี้ การจ่ายปันผลดังกล่าวยังมีความไม่แน่นอน เนื่องจากต้องรอการอนุมัติจากที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 ก่อน