

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อ บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด)) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2538 โดยรับโอนธุรกิจและพนักงานทั้งหมดของแผนกเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Network System) พร้อมสิทธิการเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สินค้าสายสัญญาณยี่ห้อ AMP (USA) และสินค้าคงคลังทั้งหมดมาจากบริษัท อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล (1987) จำกัด (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด) ทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องทันที โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นธุรกิจสายสัญญาณคอมพิวเตอร์ (Cabling System) เพื่อสามารถรุกตลาดที่มีอัตราการเจริญเติบโตที่สูงขึ้นได้อย่างรวดเร็ว โดยเป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสายสัญญาณชนิด UTP (ปัจจุบันเรียกสาย LAN) มาเผยแพร่ในประเทศไทยจนปัจจุบันเป็นที่แพร่หลายกันโดยทั่วไป ส่วนบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด ในปัจจุบันเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ

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

เนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายเป็นสินค้าด้านวิศวกรรม ซึ่งต้องมีความเชี่ยวชาญและใช้เครื่องมือและเครื่องทดสอบที่มีต้นทุนสูง อีกทั้งยังมีโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ที่จำเป็นต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญในการติดตั้งสายสัญญาณและก่อสร้างระบบสื่อสาร ซึ่งบริษัทฯ ได้ลงทุนด้านเครื่องมือเครื่องทดสอบ และฝึกอบรมวิศวกรไว้เพื่อสนับสนุนการขายสินค้าและบริการ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ตรวจทดสอบระบบสายสัญญาณและออกใบรับรองให้แก่ผู้รับเหมาทั่วไป เพื่อให้เจ้าของโครงการเชื่อมั่นในระบบสายสัญญาณที่ผู้รับเหมาทั่วไปได้วางไว้ ทำให้บริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการที่จะสามารถทำให้ธุรกิจการรับเหมาติดตั้งสายสัญญาณและสื่อสารโทรคมนาคมให้ดำเนินรุดหน้าไป โดยในปี 2547 บริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนโครงสร้างแผนกวิศวกรรมจากเดิมที่เป็นแผนกสนับสนุนการขายให้เป็นธุรกิจที่มีโอกาสสร้างรายได้ใหม่ให้แก่องค์กรโดยเพิ่มธุรกิจวิศวกรรม (Engineering) ที่รับงานเกี่ยวกับการวางระบบสายสัญญาณ ไฟเบอร์ออฟติก และการก่อสร้างสายเคเบิล เพื่อรองรับการพัฒนาและเติบโตของระบบเครือข่ายและโทรคมนาคมของประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายการดำเนินงานของธุรกิจวิศวกรรมให้ครอบคลุมการวางระบบสายเคเบิลทุกชนิด เช่น สายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) สายส่งไฟฟ้าแรงสูง (Transmission Line) และสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) เป็นต้น ทั้งนี้ ยังรวมถึงระบบวิศวกรรมอื่นๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับงานสายเคเบิลต่างๆ อีกด้วย เช่น งาน Substation เป็นต้น

สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายนั้น ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ผู้รับเหมาติดตั้งสายสัญญาณ ผู้รับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้าและสื่อสาร ผู้รวบรวมระบบ ICT (System Integrator) ผู้ค้าคอมพิวเตอร์ ร้านค้าไฟฟ้าและสื่อสาร IT Modern Trade เป็นผู้นำสินค้าของบริษัทฯ ไปจำหน่ายต่อหรือเพื่อติดตั้งให้กับลูกค้ามากกว่า 12,000 บริษัททั่วประเทศ อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีลูกค้าภาครัฐอีกจำนวนมากกว่า 100 องค์กร ในปี 2548 บริษัทฯ ได้ขยายสาขาไปยังตลาดภูมิภาคเพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่าย โดยได้เปิดสาขาเชียงใหม่เพื่อครอบคลุมพื้นที่ของภาคเหนือตอนบน ในปี 2549 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาหาดใหญ่เพื่อครอบคลุมพื้นที่ของภาคใต้ทั้งหมด ต่อมาในปี 2551 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาขอนแก่นเพื่อครอบคลุมพื้นที่ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือทั้งหมด และ

ในปี 2555 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาระยองเพื่อครอบคลุมภูมิภาคตะวันออกทั้งหมด นอกจากนี้ ในปี 2555 บริษัทฯ ได้ก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่พื้นที่ใช้สอย 6,500 ตารางเมตรเพื่อรองรับการขยายตัวของยอดขายในอนาคตบนพื้นที่ดินของบริษัทฯ บริเวณถนนกาญจนาภิเษกเขตบางเขนกว่า 6 ไร่อีกด้วย

สำหรับธุรกิจวิศวกรรมนั้น ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานภาครัฐว่าจ้างให้ดำเนินโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทฯ สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการดังกล่าวได้สำเร็จเป็นที่ภาคภูมิใจ อาทิเช่น 1) โครงการ Fiber Optic ทั่วประเทศของบริษัทฯ ทีโอที จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค 2) โครงการ Submarine Cable ของเกาะล้าน เกาะสีชัง จังหวัดชลบุรี 3) โครงการ Submarine Cable ของเกาะปาย เกาะยาว จังหวัดสตูล 4) โครงการ Submarine Cable เกาะมุกด์ เกาะสุกร และเกาะลันตา จังหวัดตรัง 5) โครงการสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115 K.V. ที่อำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน และ 6) สถานีไฟฟ้าย่อย (Substation) ที่จังหวัดลำพูน เป็นต้น โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้างโครงการ Submarine Cable ไปยังเกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด และไปยังเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี ที่มีมูลค่างานทั้งสิ้น 1,150 ล้านบาท และ 800 ล้านบาท ตามลำดับ

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

ทั้งนี้โครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วประเทศผ่านเส้นทางรถไฟได้แล้วเสร็จสมบูรณ์และให้บริการได้แล้ว โดยยังได้ขยายการก่อสร้างไปตามเส้นทางถนนทั่วกรุงเทพมหานครและตามเส้นทางถนนทางหลวงทั่วประเทศเพื่อให้บริการครอบคลุมทุกพื้นที่ และเป็นเส้นทางสำรองเพื่อความปลอดภัยสูงสุดของโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติก นอกจากนี้ ยังได้เริ่มโครงการ Interlink Data Center เพื่อเป็นธุรกิจใหม่ในการให้เช่าพื้นที่เซิร์ฟเวอร์ และพื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ ณ อาคารอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันกับศูนย์กระจายสินค้า ถนนกาญจนาภิเษก ซึ่งได้เปิดให้บริการอย่างเป็นทางการแล้วในปี 2557

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยรวมทั้งสิ้น 4 บริษัท ดังนี้

1.2.1 ธุรกิจจัดจำหน่าย (DISTRIBUTION BUSINESS)

ธุรกิจจัดจำหน่ายเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ เป็นผู้นำเข้า (Importer) และผู้จัดจำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม (Cabling) ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยจัดจำหน่ายสินค้ายี่ห้อชั้นนำอันดับต้นๆ ของโลก ได้แก่ LINK และ AMP และสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ได้แก่ 19" GERMANY EXPORT RACK อีกทั้งยังมีสินค้าที่หลากหลาย ครอบคลุม และครบวงจร ได้แก่ สาย LAN สายไฟเบอร์ออฟติก สายโทรศัพท์ สายโคแอกเชียล กล้องวงจรปิด (CCTV) เครื่องมือเข้าหัวและทดสอบ อุปกรณ์แปลงสัญญาณแสงเป็นสัญญาณไฟฟ้า (Media Converter) และขั้วต่อสายทุกชนิด และอุปกรณ์การติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับสายสัญญาณทุกชนิด โดยปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้อันดับ 1 ในธุรกิจนี้โดยมีส่วนแบ่งทางการตลาดมากที่สุดในประเทศไทย

1.2.2 ธุรกิจวิศวกรรม (ENGINEERING BUSINESS)

เป็นธุรกิจรับออกแบบก่อสร้างและ/หรือติดตั้งระบบสื่อสารสายสัญญาณทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) สายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) สายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) และงานวิศวกรรมอื่นๆ ที่ผ่าน มาบริษัทฯ มุ่งเน้นเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องการความเชี่ยวชาญในการติดตั้งสูง โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะไม่รับงานทับซ้อนกับ งานของลูกค้าธุรกิจจัดจำหน่าย 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 ยังได้รับความไว้วางใจให้ เป็นผู้ก่อสร้างและติดตั้งในโครงการวางสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) และวางสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) โดยมีผลงานก่อสร้างสายไฟฟ้าแรงสูงใต้ทะเล (Submarine Cable) ชนิดสื่อผสมไฟฟ้าแรงสูงและสื่อสาร เพื่อจ่ายระบบไฟฟ้าและสื่อสาร ให้แก่ เกาะสีชัง เกาะล้าน จ.ชลบุรี เกาะปู้ย เกาะยาว จ.สตูล และเกาะมุกด์ เกาะสุกร เกาะลันตา จ.ตรัง ทั้งนี้ ในปี 2557 ที่ผ่านมา บริษัทฯ อยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างโครงการจ้างเหมาก่อสร้างพร้อมติดตั้งอุปกรณ์สายส่งแรงสูง 115 เควี อ.ปาย จ. แม่ฮ่องสอน โครงการจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระบบ 22 เควี ไปยังเกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด ซึ่งมีมูลค่างาน 1,150 ล้านบาท และงานจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระบบ 115 เควี ไปยังเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งมีมูลค่างาน 800 ล้านบาท ซึ่ง แสดงให้เห็นว่าธุรกิจวิศวกรรมไม่เคยหยุดพัฒนาและยังคงเดินหน้าไปสู่ความสำเร็จในอนาคต

โดยบริษัทฯ ได้มีการกำหนดยุทธศาสตร์ในการเปลี่ยนถ่ายธุรกิจดังกล่าวข้างต้นไปยัง บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เพื่อให้ภาพการประกอบธุรกิจในแต่ละกลุ่มธุรกิจมีความชัดเจนมากขึ้น ซึ่งตั้งแต่ปี 2556 เป็นต้นมา บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ได้ดำเนินงานโดยการรับจ้างช่วงต่อจากบริษัทฯ เพื่อให้มีประวัติการดำเนินงานที่ เพียงพอที่จะสามารถเข้าประมูลงานได้ด้วยตนเองในอนาคต

1.2.3 ธุรกิจเทเลคอม (TELECOM BUSINESS)

บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่จัดตั้งขึ้นเพื่อต่อยอดจากการที่บริษัทฯ มีความ เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีเคเบิลใยแก้วนำแสงมากกว่า 27 ปี และมีประสบการณ์เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการเคเบิลใยแก้วนำแสง ขนาดใหญ่ให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งปัจจุบันมีการ ขยายตัวอย่างรวดเร็ว

โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 อินเทอร์เน็ต เทเลคอม ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมี โครงข่ายเป็นของตนเอง เลขที่ 3ก/55/001 จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม แห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งปัจจุบันอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ได้ทำการก่อสร้างโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ไปทั่วเขต กรุงเทพมหานครและทั่วประเทศไทย โดยตั้งเป้าหมายที่จะเป็นผู้ให้บริการวางจรรยาบรรณความเร็วสูงไฟเบอร์ออฟติกผ่านโครงข่าย เคเบิลใยแก้วนำแสงของ Interlink ที่ครอบคลุมทั่วประเทศไทย มีความปลอดภัยสูงสุดและทรงประสิทธิภาพที่สุด โดยมีเส้นทาง หลักผ่านตามเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทย

1.3 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ยุทธศาสตร์ (STRATEGY)	“เติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน”
การแบ่งกลุ่มธุรกิจ	<ol style="list-style-type: none"> 1. ธุรกิจจัดจำหน่าย (Distribution Business) 2. ธุรกิจวิศวกรรม (Engineering Business) 3. ธุรกิจเทเลคอม (Telecom Business)
พันธกิจ (MISSION)	<ol style="list-style-type: none"> 1. บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) “บริษัทนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณ ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย” 2. บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด “ผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วไทย” และ “ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด” 3. บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด “ผู้เชี่ยวชาญโครงการ Submarine Cable และ Transmission Line” 4. บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด “ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด”
เป้าหมาย (OBJECTIVE)	“ก้าวสู่ความเป็นที่ 1 ในธุรกิจที่ทำ” (INTERLINK No.1)
ปณิญา (COMMITMENT)	<ol style="list-style-type: none"> 1. คุณภาพสูงกว่า 2. ราคาถูกกว่า 3. บริการที่ดีกว่า

ความสำเร็จตลอดระยะเวลา 27 ปี และแผนธุรกิจ

1. สร้างอินเทอร์เน็ตให้เป็นกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต (“กลุ่มบริษัทฯ”) ประกอบด้วย บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด และบริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด
2. สร้างความมั่นคงในการเติบโตของกลุ่มบริษัทโดยบริษัทอินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งใน 5 ปี ที่ผ่านมามีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละมากกว่า 15%
3. สร้างงานโครงการที่มีกำไรให้ธุรกิจวิศวกรรมเพื่อให้กลุ่มบริษัทมีรายได้เติบโตแบบก้าวกระโดด ในปี 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 อันจะทำให้

สามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างสมบูรณ์ โดยคาดว่าจะเป็นที่รู้จักที่สร้างรายได้ต่อเนื่องให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ในอนาคตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

5. ลงทุนสร้างศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์วิจัย (R&D Center) บนพื้นที่ดิน 6 ไร่ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบวงจร เพื่อเสริมบริการของธุรกิจจัดจำหน่าย

6. เตรียมแผนการเติบโตต่อเนื่องในภูมิภาคและต่างประเทศโดยยกระดับผู้จัดการสาขาเป็นผู้จัดการภาค และขยายสำนักงานเพื่อรองรับการขยายตัวของตลาด AEC พร้อมทั้งยังให้ความสำคัญการบุกตลาดอินโดจีนอย่างจริงจัง

7. ลงทุนก่อสร้าง Data Center เพื่อรองรับเทคโนโลยีการสื่อสารที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งบริหารงานโดยบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด และได้จัดตั้งบริษัทอินเทอร์เน็ตลิงค์ ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด ในต้นปี 2557 เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจนี้ในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายที่พัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างความเจริญเติบโต และความมั่นคงอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยการขยายธุรกิจไปยังธุรกิจที่มีโอกาสในการทำกำไรสูงสุดและตั้งเป้าที่จะก้าวสู่ความเป็นอันดับ 1 ในทุกธุรกิจ อีกด้วย

1.4 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
 - เช่าที่ดินและสร้างคลังสินค้าในบริเวณเดียวกับสำนักงานเพื่อขยายธุรกิจ
 - สร้างมาตรการกระตุ้นเพื่อการรูกธุรกิจอย่างต่อเนื่อง
- พ.ศ. 2545 **อินเตอร์ลิงค์สู่จรรยา 4 มิติภาค**
 - เปิดสัมมนาอบรมลูกค้าในต่างจังหวัด ภายใต้ชื่อโครงการ “อินเตอร์ลิงค์สู่จรรยา” ทั้ง 4 มิติภาค
 - 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
 - ธุรกิจจำหน่ายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์และสื่อสาร (Distribution)
 - ธุรกิจวิศวกรรมวางระบบเครือข่ายและสายใยแก้ว (Engineering)
 - ธุรกิจโซลูชั่น โพรไวเดอร์ (Solution Provider)
 - ได้รับการว่าจ้างให้เป็นผู้ติดตั้งระบบสายสัญญาณให้แก่โครงการสนามบินสุวรรณภูมิ
 - ซื้อที่ดิน 333 ตรว. 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”
 - ได้รับความร่วมมือโครงการวางระบบ Fiber Optic ให้แก่การไฟฟ้านครหลวง, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน)
- พ.ศ. 2550 วิกฤตการณ์ Sub Prime (USA)**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 100 ล้านบาท
 - ปรับองค์กรและเสริมศักยภาพบุคลากรให้สอดคล้องกับแนวโน้ม “เศรษฐกิจพอเพียง”
 - บุกเบิก “โครงการสายเคเบิลใต้น้ำ”
 - จดทะเบียน Interlink Telecom เพื่อส่งสมรรถนะเวลาก่อตั้งเพื่อเตรียมรุกในอนาคต
 - ได้รับความร่วมมือโครงการ Submarine 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 เพื่อส่งสมรรถนะเวลาก่อตั้ง เพื่อเตรียมรุกในอนาคต
 - ได้รับความร่วมมือโครงการวางระบบ Fiber Optic ในต่างจังหวัด จาก บมจ. ทีโอที
 - ได้รับรางวัลเกียรติยศ สำหรับผู้ประกอบการ “Bai Pho Business Awards” จากสถาบันศศิรินทร์ 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 พัฒนาธุรกิจ และรุกต่อเนื่อง”
 - ได้รับโครงการวางระบบ Fiber Optic 1,250 กิโลเมตร ให้แก่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค มูลค่า 200 ล้านบาท
 - ได้รับความร่วมมือ 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) ที่ได้อย่างต่อเนื่องและเป็นอันดับ 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
- เยาวีการ “Coaching” มาใช้กับคุณณัฐนัย ผู้บริหารของอินเทอร์เน็ต เทเลคอม
- ลงทุนก่อสร้าง “Interlink Fiber Optic Network” ทั่วประเทศ
- หุ่นปรับตัวจากราคา 6-7 บาท ไปที่ 18-20 บาท
- จัดทะเบียนมูลนิธิอินเทอร์เน็ตให้ใจ
- ปรับเปลี่ยน “INTERLINK ENERGY” เป็น “INTERLINK POWER & ENERGY”
- เปิดสาขาระยอง เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2555

พ.ศ. 2556 ปฏิรูปการดำเนินงานเพื่อความชัดเจน (REOPERATION) และ COACHING

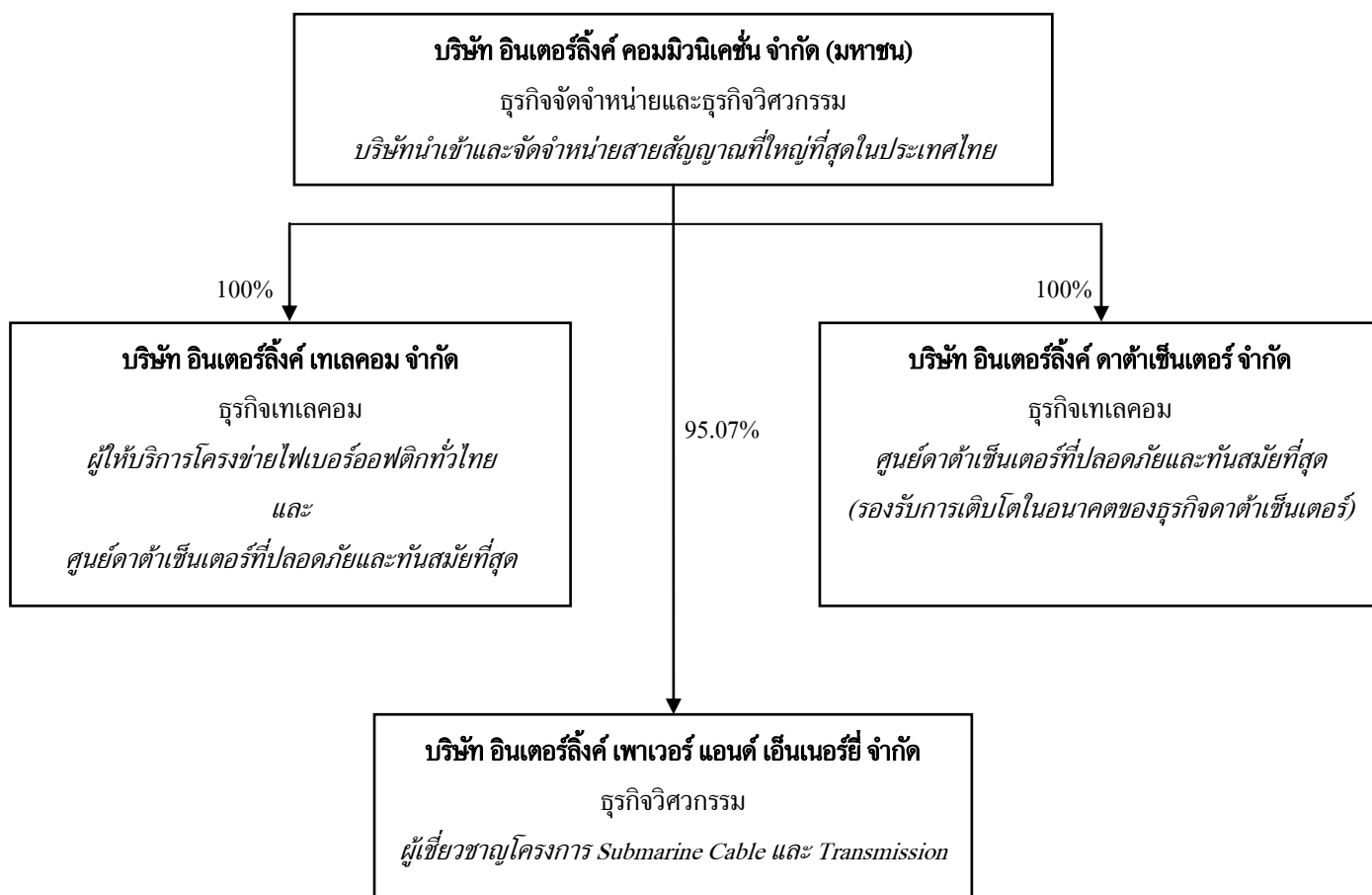
- เปิด R&D Center (ศูนย์ศึกษาและกระจายสินค้า) ตั้งแต่ 1 มกราคม 2556 ซึ่งประกอบด้วย
อาคารสำนักงาน LOGISTIC 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 720 ตร.ม.
อาคาร INTERLINK TELECOM และ DATACENTER 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 1,800 ตร.ม.
อาคารคลังสินค้าพร้อมชั้นลอย พื้นที่ใช้สอย 4,824 ตร.ม.
- ปรับโครงสร้างการบริหารองค์กร
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น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

พ.ศ. 2557 **เติบโตต่อเนื่อง และยั่งยืน โดยตั้งเป้าหมายเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีของประเทศไทย**

- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 289,983,558 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 261,048,952 บาทจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นจำนวน 129,994,841 บาทและจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (“ILINK-W1”) ในระหว่างปี
- ปรับเปลี่ยนโครงสร้างเพื่อความชัดเจนและเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ โดยได้โอนย้ายธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์ไปอยู่ภายใต้บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด
- ขยายโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ครอบคลุม 64 จังหวัดทั่วประเทศ พร้อมทั้งเชื่อมต่อไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อรองรับการเติบโตของการส่งผ่านข้อมูลภายในและภายนอกประเทศ
- ให้บริการโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network เพื่อรองรับเทคโนโลยี 3G กับผู้ให้บริการมือถือระดับประเทศ
- ได้รับรางวัลซีเอสอาร์ไอ เรคคognition (CSRI Recognition) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

1.5 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต

จากภาพรวมการประกอบธุรกิจข้างต้น สามารถสรุปเป็นโครงสร้างของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต แยกตามประเภทธุรกิจ ได้ดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 สัดส่วนรายได้

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้

(หน่วย: ล้านบาท)

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากการขายและบริการ	1,641.20	60.90	1,463.35	73.30	1,289.50	87.86
รายได้จากธุรกิจวิศวกรรม	811.87	30.13	510.99	25.59	167.36	11.40
รายได้จากธุรกิจเทเลคอม						
รายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจร	112.01	4.16	10.74	0.54	-	-
รายได้จากการรับเหมาติดตั้งวงจรโครงข่าย	114.92	4.26	-	-	-	-
รายได้จากการให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์	2.80	0.10	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ	11.97	0.44	11.43	0.57	10.78	0.73
รวม	2,694.77	100.00	1,996.51	100.00	1,467.64	100.00

2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.2.1 ธุรกิจจัดจำหน่าย (Distribution Business)

2.2.1.1 ภาพรวมของธุรกิจจัดจำหน่าย

บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย สินค้าสายสัญญาณ เป็นอุปกรณ์นำสัญญาณ เพื่อเชื่อมต่อระบบสื่อสารของคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศเข้าด้วยกันรวมถึงกล่องวงจรปิด โดยเน้นสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านสายสัญญาณครบวงจร เช่น สายแลน (LAN) สายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) สาย CCTV (Coaxial) ตัวต่อสาย และอุปกรณ์ (Connector) เครื่องแปลงสัญญาณจากไฟฟ้าเป็นแสง (Media Converter) ตู้ใส่อุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม (Rack Cabinet) เป็นต้น โดยบริษัทฯ เป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสาย LAN หรือสาย UTP (Unshielded Twisted Pair) มาเผยแพร่ในประเทศไทย และได้ริเริ่มการผลิตตู้ 19" RACK เพื่อใส่อุปกรณ์เครือข่าย รวมทั้งได้นำเทคโนโลยีของ MEDIA CONVERTER มาเผยแพร่เพื่อเชื่อมโยงระบบคอมพิวเตอร์ด้วยสายใยแก้วนำแสงให้ไกลและเร็วยิ่งขึ้น

ปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจสายสัญญาณ โดยมีส่วนแบ่งการตลาดมากกว่าร้อยละ 60 และยังมีความหลากหลายของสินค้าที่นำเสนอ โดยสินค้าและบริการในกลุ่มธุรกิจนี้ ได้แก่

1. สินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่าย (Distributor) โดยเน้นการขายในรูปของการขายส่ง (Wholesale) ได้แก่
 - สายสัญญาณคอมพิวเตอร์และ Connector สำหรับระบบ LAN ระบบสายใยแก้ว ระบบโทรศัพท์ ระบบสายโคแอกเชียลของกล่องวงจรปิด (CCTV) ยี่ห้อ LINK จากประเทศสหรัฐอเมริกา
 - สายสัญญาณคอมพิวเตอร์และ Connector สำหรับระบบ 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 และเพื่อสนับสนุนการขยายตลาดในภูมิภาค บริษัทฯ ได้เปิดสาขาภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ สาขาภาคใต้ที่อำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลา สาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่จังหวัดขอนแก่น และสาขาภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีโครงการ “ส่งฟรีทั่วประเทศ” เพื่อให้ตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัดสามารถซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ไปจำหน่ายในราคาเดียวกับราคาในกรุงเทพฯ นอกจากนี้ ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้แต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศลาว 2 ราย และประเทศพม่า 2 ราย ทั้งนี้ ยังได้มีการจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น กัมพูชา มาเลเซีย และเวียดนาม เป็นต้น เพื่อเตรียมตัวสำหรับตลาด AEC ในอนาคต

บริษัทฯ ได้นำนวัตกรรมการจัดการ (Innovation Management) “One Stop Service โดยทีมเลขานุการ” ซึ่งประกอบด้วย ทีมขายที่มีหัวใจบริการ 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 ROADSHOW” ทุกๆ เดือนในกรุงเทพมหานคร และในหลายๆ จังหวัดทั่วประเทศ

ด้วยความพร้อมของทีมขายที่ประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ ทีมงานวิศวกรสนับสนุนที่ผ่านการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดีและมีความเชี่ยวชาญจากประสบการณ์ในการให้บริการที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งทีมการตลาดที่ให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนทั่วประเทศในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่าย และยิ่งว่าจ้างให้ทีมวิศวกรของบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการเข้าสายและทดสอบระบบ เพื่อออกเอกสารการรับประกัน

ดังนั้น บริษัทฯ จึงสามารถรองความเป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจระบบสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมของประเทศไทยมาโดยตลอดเป็นเวลานานกว่า 27 ปี

2.2.1.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

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

ตาราง 4.2.1.2 แสดงรายละเอียดของสัญญาระหว่างบริษัทฯ กับผู้ผลิตสินค้ายี่ห้อต่างๆ

สินค้า	บริษัทคู่ค้า	ประเภทสัญญา	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญในสัญญา
LINK	LINK (FAR-EAST) Corporation	Exclusive Distributor (สัญญาสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559)	3 ปี	<ul style="list-style-type: none"> ให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และประเทศในแถบอินโดจีน บริษัทฯ ได้นำเครื่องหมายการค้ามาจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศ เลขที่ ค.147350
AMP	Tyco Electronics (Thailand) Limited	Authorized Distributor (สัญญาสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558)	1 ปี	<ul style="list-style-type: none"> Tyco ประเทศไทยสามารถแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายอื่นๆ ได้โดยไม่จำเป็นต้องแจ้งบริษัทฯ
19" GERMANY EXPORT RACK	E.S. International (1991) Co., Ltd.	การเข้าไปถือหุ้นร้อยละ 10		<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า โดยจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศ เลขที่ ค. 163601 ว่าจ้างโรงงานให้ผลิตภายใต้ยี่ห้อสินค้า และลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ

2.2.1.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

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

■ จุดแข็ง

- บริษัทฯ เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจข่ายสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม
- บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและเป็นที่เชื่อถือมานานในธุรกิจข่ายสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม

- บริษัทฯ เป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสาย LAN และสาย UTP มาเผยแพร่ในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์สายสัญญาณที่มีความหลากหลายและครบถ้วนที่สุดในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอ โดยมีทีมวิศวกรคอยให้คำปรึกษามีการจัดการฝึกอบรมทุกเดือน และมีการจัดสัมมนาให้ความรู้ใหม่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ LINK ซึ่งเป็นที่นาเชื่อถือและยอมรับอย่างกว้างขวาง
- บริษัทฯ เป็นผู้ขายผลิตภัณฑ์ของ AMP ที่มียอดขายมากที่สุดในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีทีมเลขานุการที่สามารถให้บริการและตอบคำถามของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

■ จุดอ่อน

- องค์กรขนาดใหญ่ อู้วย่าย มีต้นทุนค่าใช้จ่ายการดำเนินงานสูง
- มีคู่แข่งรายเล็กจำนวนมาก
- สินค้ามีความกำกวมกับสินค้าอุปโภค 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 สำหรับระบบกล้องที่วิววงจรปิด เป็นต้น อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้เปิดสำนักงานสาขาเพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและเพื่อเป็นศูนย์กระจายสินค้าประจำภูมิภาคนั้นๆ โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีสำนักงานสาขาที่จังหวัดเชียงใหม่ ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ที่จังหวัดขอนแก่น และที่จังหวัดระยอง

2.2.1.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ เน้นการขายส่งให้ผู้แทนจำหน่าย (Dealer) ผู้รับเหมาระบบสายสัญญาณ และผู้รับเหมางานระบบวิศวกรรม (Contractor) ซึ่งมีทั้งในรูปแบบการติดต่อเข้าหาลูกค้าที่มีศักยภาพโดยตรงด้วยทีมขายของบริษัทฯ และการที่ลูกค้าติดต่อเข้ามาที่บริษัทฯ โดยตรง รวมถึงการได้รับการแนะนำต่อกันมา หรือจากการโฆษณาในสื่ออิเล็กทรอนิกส์ หนังสือพิมพ์สื่อวิทยุ และสื่อโทรทัศน์ ซึ่งบริษัทฯ จะมีแคตตาล็อกสินค้าพร้อมราคา ซึ่งมีการปรับเปลี่ยนทุกๆ 6 เดือน หรือผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ หรือทำการเสนอราคาให้ลูกค้าพิจารณาก่อนการตัดสินใจ และหากมีการสั่งซื้อก็สามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 วัน เนื่องจากบริษัทฯ มีสต็อกสินค้าที่มีความหลากหลายที่สุดในประเทศ โดยบริษัทฯ ยังได้มีการบันทึกรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าทุกรายที่บริษัทฯ มีการติดต่อทำใบเสนอราคา เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลลูกค้าในการประมวลผลและจัดทำแผนการตลาดในอนาคตอีกด้วย บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัท สปีด เอนเตอร์ไพรส์ จำกัด ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทค้าปลีกอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์มากกว่า 50 รายทั่วประเทศ และบริษัทฯ มีส่วนร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 1.67 ในการกระจายสินค้าและบริการของบริษัทฯ สู่ทั่วประเทศทุกภูมิภาคของประเทศ

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

2.2.1.5 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. ทีทีแอนด์ที 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 ซึ่งลูกค้าจะใช้รูปแบบใดในการสั่งซื้อนั้น ขึ้นกับชนิด ปริมาณ และมูลค่าของสินค้าที่สั่งในแต่ละครั้ง สัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้าในกลุ่มนี้จะคิดเป็นร้อยละ 5 ของยอดขายรวมทั้งหมด

2.2.2 ธุรกิจวิศวกรรม (ENGINEERING BUSINESS)

2.2.2.1 ภาพรวมของธุรกิจวิศวกรรม

นอกจากการดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมแล้ว บริษัทฯ ยังได้ลงทุนด้านเครื่องมือพิเศษ ตลอดจนเครื่องทดสอบประสิทธิภาพสูง และยังมีทีมวิศวกรที่มีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ เพื่อให้บริการด้านคำปรึกษา แนะนำ และสนับสนุนด้านเทคนิคเกี่ยวกับระบบข่ายสายสัญญาณให้แก่ลูกค้าทั้งในเขตกรุงเทพฯ 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 และใช้ศักยภาพขององค์กรที่เป็นจุดแข็งขยายไปสู่ธุรกิจที่มีความใกล้เคียงและต่อเนื่อง 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 ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย เป็นต้น

ในส่วนของการออกแบบและก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเลหรือที่นิยมเรียกว่า Submarine Cable นั้น บริษัทฯ ได้ทำความร่วมมือกับผู้ผลิตเคเบิลใต้ทะเลรายใหญ่ของโลกซึ่งมีประสบการณ์และผลงานระดับ World Class เพื่อร่วมประมูลโครงการในประเทศไทยในรูปแบบของ Consortium ทั้งนี้เพื่อก่อให้เกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยีและสร้างความมั่นใจให้กับองค์กรที่ว่าจ้างบริษัทฯ ให้เกิดความมั่นใจว่าบริษัทฯ สามารถทำงานได้สำเร็จและสามารถรับประกันผลงานระดับ World Class โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีผลงานก่อสร้างสายเคเบิลใต้ทะเล ไฟฟ้าแรงสูง 22KV และ 33KV เพื่อจ่ายกระแสไฟฟ้าและระบบสื่อสารไปยังเกาะเสม็ด เกาะสีชัง จังหวัดชลบุรี เกาะปาย เกาะยาว จังหวัดสตูล เกาะมุก เกาะสุกร จังหวัดตรัง และกำลังดำเนินการในโครงการจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระบบ 22 เคว ไปยังเกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด และโครงการจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระบบ 115 เคว ไปยังเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีผลงานการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูงขนาด 115KV (Transmission Line) บนเสาโครงเหล็กในเส้นทางอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นเส้นทางภูเขา ทำงานลำบากและมีอุปสรรคมากมาย และยังมีผลงานการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย 115KV (Substation) สถานีไฟฟ้าลำพูน 2 อีกด้วย ซึ่งทั้ง 2 งานดังกล่าวได้พิสูจน์ความสามารถด้านวิศวกรรมของบริษัทฯ จนเป็นที่ประจักษ์แก่ภาครัฐอย่างเป็นที่น่าพึงพอใจ

โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีเปลี่ยนถ่ายโอนย้ายธุรกิจและบุคลากรด้านวิศวกรรมดังกล่าวข้างต้นไปยัง บริษัท อินเทอร์เน็ตเพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เพื่อให้ภาพการประกอบธุรกิจในแต่ละกลุ่มธุรกิจมีความชัดเจนมากขึ้น และสามารถขยายตลาดได้ต่อไป

2.2.2.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ มีขั้นตอนการให้บริการในธุรกิจวิศวกรรม ดังนี้

1. ศึกษากระบวนการและความต้องการของลูกค้าทั้งในด้านระบบข่ายสายคอมพิวเตอร์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โทรคมนาคมและอุปกรณ์ต่างๆ 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. 2557
ธุรกิจวิศวกรรม					
1. งานจ้างเหมาก่อสร้างพร้อมติดตั้งอุปกรณ์สายส่งแรงสูง 115 เควี (ปาย จ.แม่ฮ่องสอน)	จ.แม่ฮ่องสอน	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	121.95 ล้านบาท	มิถุนายน 2556	100.00%
2. งานจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำ ระยะ 22 เควี.ไปยัง เกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด	จ.ตราด	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	1,150 ล้านบาท	กุมภาพันธ์ 2558	78.75%
3. งานจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำ ระยะ 115 เควี. ไปยัง เกาะพัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี	จ.สุราษฎร์ธานี	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	800 ล้านบาท	พฤษภาคม 2558	48.06%
4. งานจ้างเหมาแบบ Turn Key สำหรับการติดตั้งสาย Fiber Optic ให้กับ ปตท.สผ.ลานกระบือ	จ.กำแพงเพชร	บริษัท พีทีที ไอซี ที โซลูชั่นส์ จำกัด	22.00 ล้านบาท	กรกฎาคม 2558	64.31%

2.2.2.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

■ จุดแข็ง

- บริษัทฯ มีผลงานวางระบบสายสัญญาณสื่อสารให้สนามบินสุวรรณภูมิซึ่งเป็นสนามบินที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย
- บริษัทฯ เป็นผู้วางระบบสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในเขตกรุงเทพมหานครเป็นระยะทางมากกว่า 2,500 กิโลเมตร
- บริษัทฯ มีผลงานการติดตั้งและทดสอบระบบข่ายสายสัญญาณทั่วประเทศกว่า 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 เป็นที่ประจักษ์ต่อหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสนามบินสุวรรณภูมิ 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 ทั้งกรุงเทพมหานครและทั่วประเทศเป็นระยะทางกว่า 5,000 กิโลเมตรอีกด้วย

จากผลงานดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ สามารถก้าวขึ้นมาเป็นผู้วางระบบโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกชั้นนำทั้งภายในและภายนอกอาคาร โดยบริษัทฯ สามารถแข่งขันกับบริษัทคู่แข่งขนาดใหญ่ที่ไม่มีทีมงานวิศวกรของตนเอง และยังสามารถแข่งขันกับบริษัทขนาดกลางและเล็กซึ่งเป็นผู้รับเหมาในการติดตั้งระบบอย่างเดียว โดยบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบจากการเป็นทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าและผู้ให้บริการด้านวิศวกรรม ทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการแก่ลูกค้าแบบ One Stop Service ที่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าแบบไม่ขาดตอน ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้พัฒนาทีมวิศวกรและบุคลากรที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการด้านวิศวกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น และมีส่วนร่วมพัฒนาเทคโนโลยีให้แก่ประเทศไทย อาทิ เทคโนโลยีสายเคเบิลสื่อสารผสมไฟฟ้าและสื่อสาร (Composite Submarine Cable) โดยบริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ติดตั้งสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) ให้แก่ เกาะสีชัง เกาะล้าน จังหวัดชลบุรี เกาะปาย เกาะยาว จังหวัดสตูล เกาะมุกด์ เกาะสุกร เกาะลันตา จังหวัดตรัง เกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตราด และเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี พร้อมงานส่วนเพิ่ม รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีผลงานการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อยที่จังหวัดลำพูนและโครงการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115KV (High Voltage Transmission Line) ตามแนวภูเขาของอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอนโดยมีมูลค่ารวมกว่า 200 ล้านบาทซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ เก็บเกี่ยวความชำนาญในธุรกิจและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในโครงการ Submarine Cable และ Transmission Line ซึ่งในปัจจุบันของประเทศไทยมีคู่แข่งน้อยรายและคู่แข่งต้องเป็นองค์กรขนาดใหญ่และมีผลงานอ้างอิงได้ด้วย

2.2.2.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สายสัญญาณ และเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจในตลาดต้นๆ 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 โครงการของธนาคารพาณิชย์เกือบทุกแห่งและโครงการของมหาวิทยาลัยมากมาย ฯลฯ

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

2.2.2.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

และเพื่อเข้าสู่ตลาดที่มีศักยภาพการเติบโต บริษัทฯ จึงได้ขยายธุรกิจไปสู่กลุ่มลูกค้าที่ต้องการโครงการพิเศษ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เข้าไปรับงานในโครงการของกลุ่มองค์กรรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่อย่างต่อเนื่อง อาทิ โครงการของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในส่วนที่เป็นสายเคเบิลใต้น้ำและ Fiber Optic โครงการของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ในส่วนที่เป็นงาน Fiber Optic ทั้งบนดินและใต้น้ำ โครงการของบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) ในส่วนงานขยายสนามบิน และโครงการของการไฟฟ้านครหลวงในส่วนของ Fiber Optic และสายเคเบิลใต้น้ำ เป็นต้น

2.2.3 ธุรกิจเทเลคอม (TELECOM BUSINESS)

2.2.3.1 ภาพรวมของธุรกิจเทเลคอม

บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เพื่อต่อไปสู่ธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งปัจจุบันมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยประเภทธุรกิจภายใต้ธุรกิจเทเลคอมมีดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจ 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 ซึ่งเป็นโครงการให้บริการวางโครงข่ายความเร็วสูงโดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลัก

โครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นโครงการที่ให้บริการวางโครงข่ายความเร็วสูงโดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลัก บริษัทฯ วางแผนในการสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้ครอบคลุมเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและครอบคลุมทั่วประเทศภายในระยะเวลา 3 ปีหลังจากได้รับใบอนุญาต โดยบริษัทฯ ได้เร่งวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงไปตามแนวเสาอาณัติสัญญาณของการรถไฟแห่งประเทศไทยเป็นหลัก และวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงไปตามเสาไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวงและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคด้วยเช่นกัน โดยมีสัดส่วนโดยประมาณร้อยละ 22 และร้อยละ 78 ตามลำดับ ทั้งนี้โครงข่ายภายหลังแล้วเสร็จจะมีความครอบคลุมในระดับอำเภอเมืองของ 72 จังหวัดทั่วทั้งประเทศไทย (โดยจังหวัดที่เหลืออีก 5 จังหวัดอยู่ระหว่างการศึกษารูปแบบธุรกิจ) พร้อมทั้งมีจุดเชื่อมต่อตามชายแดนประเทศไปยัง (1) ประเทศมาเลเซีย ที่อำเภอปาดังเบซาร์ จังหวัดสงขลา (2) ประเทศกัมพูชา ที่อำเภออรัญประเทศ 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) การจัดการเส้นทางส่งข้อมูล (Routing) การกำหนดความสำคัญในแต่ละการใช้งาน (Class of Service) และการรับรองคุณภาพในการให้บริการ (Quality of Service) ซึ่งมีผลอย่างมากในการบริหารจัดการการส่งข้อมูลให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุด ทั้งยังป้องกันไม่ให้เกิดเป็นคอขวดภายในโครงข่ายและสามารถรองรับการส่งสัญญาณที่เพิ่มขึ้นถึงระดับ 100G และ 400G ในอนาคต

2. ธุรกิจ Interlink Data Center

โครงการ Interlink Data Center เป็นการให้บริการพื้นที่เซิร์ฟเวอร์ พื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ ศูนย์การให้บริการคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) และศูนย์สำรองข้อมูล (Disaster Recovery) แก่องค์กรต่างๆ เพื่อให้บริการตามจุดประสงค์ต่างๆ และตามความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน เช่น การย้ายเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้ามายังศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในด้านการลงทุนเพิ่มและการดูแลรักษา หรือเพื่อเป็นศูนย์สำรอง (Back Up Site) หรือเพื่อป้องกันผลกระทบจากภัยพิบัติทางธรรมชาติหรือเหตุการณ์ร้ายแรงต่างๆ อันอาจเกิดได้โดยไม่คาดคิดโดยศูนย์ข้อมูล (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 โดยที่จัดตั้งงบลงทุนประมาณ 160 ล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้ก่อสร้างอาคาร 3 ชั้นแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว โดยชั้น 1 ที่เป็นส่วนสำนักงานและชั้น 2 ที่เป็นพื้นที่ให้บริการได้เปิดใช้งานแล้ว ภายใต้งบลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 64 ล้านบาท โดยชั้น 3 ที่เป็นพื้นที่ให้บริการเช่นกัน จะได้ดำเนินการก่อสร้างให้แล้วเสร็จในปี 2558 เพื่อรองรับลูกค้าที่ได้มีการเซ็นสัญญาแล้วในปี 2557 ซึ่งการก่อสร้างดังกล่าวคาดว่าจะเสร็จสิ้นในเดือนสิงหาคม 2558 นี้

ลักษณะของ Internet Data Center

■ 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

■ ระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพ

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

■ ระบบความรักษาปลอดภัยที่เชื่อถือได้

มีการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ กล่าวคือ มีระบบรักษาความปลอดภัยตั้งแต่การเข้าสู่ตัวอาคารและห้องเซิร์ฟเวอร์ มีการติดตั้งกล้องวงจรปิดทั้งภายนอกและภายในห้องเซิร์ฟเวอร์ รวมทั้งติดตั้งระบบตรวจจับควันไฟและระบบตรวจจับน้ำรั่ว เพื่อรักษาความปลอดภัยให้แก่อุปกรณ์ของบริษัทฯ และข้อมูลของลูกค้า ตลอดจนสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าโดยอ้างอิงตามมาตรฐาน ISO 27001

■ ระบบการติดต่อสื่อสาร

เป็นศูนย์รวมของโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network จากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทยซึ่งสามารถให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลจากสำนักงานของลูกค้าเข้ามายังศูนย์ข้อมูลแห่งนี้ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว อีกทั้งยังสามารถให้บริการส่งผ่านระบบอินเทอร์เน็ตที่ทางบริษัทฯ สามารถให้บริการในประเทศได้ 40G และ ต่างประเทศ 10G และยังสามารถขยายได้อีกในอนาคต

2.2.3.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ/ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
ธุรกิจ Interlink Fiber Optic		
1. บริการวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง Data Service		
1) Leased Line <p>เป็นบริการวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงที่มีลักษณะการเชื่อมต่อเป็นแบบ จุดต่อจุด (Point to Point) โดยเป็นการสื่อสารข้อมูลด้วยสัญญาณดิจิทัลความเร็วสูงโดยเชื่อมต่ออุปกรณ์ของลูกค้าผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง “Interlink Fiber Optic Network” ซึ่งมีเสถียรภาพ (Reliability) ความปลอดภัย (Security) และประสิทธิภาพในการเชื่อมต่อข้อมูลสูง (Performance) ทั้งนี้ การเชื่อมต่อจะมีลักษณะเป็นการจองช่องสัญญาณสำหรับลูกค้าแต่ละรายชนิดตลอดเวลา (Dedicated Bandwidth) ไม่ว่าลูกค้าจะมีการใช้งานรับส่งข้อมูลหรือไม่ก็ตาม ทั้งนี้ ด้วยโครงข่ายหลักที่รองรับเทคโนโลยี IP ทำให้สามารถรองรับการใช้งานได้ทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นด้านภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ ทั้งนี้ บริการนี้ยังมีการควบคุมผ่านระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ซึ่งสามารถตรวจสอบและควบคุมการทำงานของอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในโครงข่ายทั้งหมด รวมถึงส่วนที่เป็นอุปกรณ์ของผู้ใช้บริการ เพื่อที่จะให้มั่นใจได้ว่าการให้บริการยังอยู่ในสภาวะปกติตลอด 24 ชั่วโมง</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่มีการเชื่อมต่อที่ความเร็วคงที่อยู่ตลอดเวลา ■ เป็นบริการที่มีความปลอดภัยสูง เนื่องจากการจองช่องสัญญาณสำหรับลูกค้าแต่ละรายแบบจุดต่อจุด (Point to Point) ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่รองรับการสื่อสารทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ ■ มีระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความรวดเร็วในการแก้ไขปัญหา มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง 	<p>กลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด เช่น การเชื่อมต่อระหว่างสำนักงาน การส่งผ่านข้อมูล Internet ของผู้ให้บริการด้าน Internet การส่งผ่านข้อมูล Data ที่มีลักษณะการส่งแบบสม่ำเสมอตลอดเวลา เช่น ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และการเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานใหญ่กับศูนย์สำรองข้อมูล เป็นต้น</p>
2) MPLS IP-VPN <p>เป็นบริการโครงข่ายส่วนตัวเสมือนจริงที่มีการส่งผ่านด้วยเทคโนโลยีหลัก คือ MPLS (Multi-Protocol Label Switching) ซึ่งทำให้เกิดเป็นวงจรเสมือนและสามารถเชื่อมต่อระหว่างจุดใดๆ ต่อจุดใดๆ (Multi Point to Multi Point) ก็ได้ภายในองค์กรเข้าหา</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ มีเสถียรภาพ ความปลอดภัย และประสิทธิภาพสูงเช่นเดียวกับ Leased Line ■ สามารถจัดลำดับความสำคัญของแต่ละแอปพลิเคชันการใช้งาน 	<p>กลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดใดๆ ต่อจุดใดๆ (Multi Point to Multi Point) เช่น การเชื่อมต่อระหว่างสำนักงาน</p>

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
<p>กันโดยไม่จำเป็นต้องส่งข้อมูลกลับมาประมวลผลที่ส่วนกลาง อีกทั้งยังมีความสามารถในการรับรองคุณภาพการให้บริการ (Quality of Services) และยังสามารถกำหนดลำดับความสำคัญของข้อมูลในแต่ละการใช้งาน (Application) ทั้งนี้บริการ MPLS (Multi-Protocol Label Switching) ยังช่วยเพิ่มความสะดวกในการเชื่อมโยงโครงข่ายของลูกค้าที่มีอยู่ในหลายๆ พื้นที่โดยที่ไม่จำเป็นต้องจองวงจรเป็นส่วนตัวตลอดเวลา ทำให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้อย่างคุ้มค่าและเต็มประสิทธิภาพ</p> <p>ทั้งนี้ บริการนี้ยังมีการควบคุมผ่านระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ที่สามารถตรวจสอบและควบคุมการทำงานของอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในโครงข่ายทั้งหมด รวมถึงส่วนที่เป็นอุปกรณ์ของผู้ใช้บริการ อีกทั้งยังสามารถเปลี่ยนเส้นทางการส่งข้อมูลแบบอัตโนมัติในกรณีเกิดเหตุขัดข้องไปยังเส้นทางสำรองภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว (น้อยกว่า 50 มิลลิวินาที) จึงสามารถมั่นใจได้ว่าบริการจะยังอยู่ในสภาวะปกติตลอด 24 ชั่วโมง</p>	<p>ได้ตั้งแต่ภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียตามแต่ละความต้องการของลูกค้าแต่ละราย</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ สามารถรับรองคุณภาพการให้บริการ QoS ได้ ■ มีการเชื่อมต่อโครงข่ายหลักแบบ Ring Topology เพื่อความเสถียรของโครงข่ายและเพื่อประสิทธิภาพสูงสุดตลอดการใช้งาน ■ ระบบจัดหาเส้นทางอัตโนมัติในกรณีเส้นทางบางเส้นทางขัดข้อง (วงจร Back Up) ■ โครงข่ายหลักสามารถรองรับการเชื่อมต่อขนาดใหญ่ได้ถึง 10G ■ มีความยืดหยุ่นในการเพิ่มหรือลดความเร็วที่ลูกค้าต้องการใช้บริการในแต่ละจุด หรือ เพิ่มหรือลดขนาดของช่องสัญญาณได้อย่างรวดเร็วโดยระบบ NMS ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความรวดเร็วในการแก้ไขปัญหาซึ่งช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปจุดที่ขัดข้อง ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง 	<p>ขององค์กรที่มีสำนักงานสาขามากกว่า 2 แห่ง เช่น ธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ ห้างสรรพสินค้า และซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น และกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีการใช้งานแอปพลิเคชันมากกว่า 1 ประเภท</p>
<p>3) Wavelength</p> <p>เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลขนาดใหญ่สำหรับผู้ให้บริการที่มีความต้องการความกว้างของช่องสัญญาณ (Bandwidth) มากกว่า 2.5G ขึ้นไป โดยเป็นการส่งข้อมูลผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ด้วยเทคโนโลยีหลัก DWDM เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและมูลค่าต่อหน่วย Mbps ต่ำที่สุด</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ รองรับการส่งผ่านข้อมูลขนาดใหญ่ ■ ผู้ให้บริการไม่ต้องลงทุนในอุปกรณ์เชื่อมต่อที่มีราคาแพงมีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด 	<p>กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด และมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่มากกว่า 2.5G ขึ้นไป เช่น กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างศูนย์ข้อมูล (Data Center) 2 แห่ง กลุ่มผู้</p>

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
		ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มผู้ให้บริการ Internet ตามจังหวัดต่างๆ เป็นต้น
<p>4) <i>Dark Fiber</i></p> <p>เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลของผู้ใช้บริการผ่านทางโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ซึ่งผู้ให้บริการสามารถเลือกเทคโนโลยีมารับ-ส่ง ข้อมูลที่ตนเองต้องการโดยอิสระ รวมถึงยังรับผิดชอบในการบริหารจัดการโครงข่ายเองทั้งหมดอีกด้วย</p>	<ul style="list-style-type: none"> รองรับเทคโนโลยีตามแต่ที่ผู้ให้บริการเลือกและยังสามารถกำหนดความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูลต่างๆ ได้อย่างอิสระ โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของผู้ให้บริการได้รับการดูแลอย่างดีจากทีมงานของบริษัทสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลกับศูนย์ควบคุมโครงข่าย (Network Operation Center) เพื่อช่วยเฝ้าระวังและติดตามสถานะของระบบ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง 	<p>กลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด และมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่ รวมทั้งมีบุคลากรที่จะบริหารจัดการโครงข่ายเป็นของตนเอง ซึ่งลูกค้าเป้าหมายหลักจะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ เช่น กลุ่มธนาคารพาณิชย์ กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม เป็นต้น</p>
<p>5) <i>IPLC</i></p> <p>เป็นการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงเพื่อเชื่อมต่อในลักษณะจุดต่อจุด (Point to Point) ผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ในประเทศไทยไปยังภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก ผ่านทางโครงข่ายความร่วมมือของพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้นำด้านการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลในต่างประเทศ (Global Network Operator)</p>	<ul style="list-style-type: none"> เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่มีความเร็วคงที่อยู่ตลอดเวลา ทำให้สามารถใช้งานของความกว้างของช่องสัญญาณ (Bandwidth) อย่างเต็มประสิทธิภาพ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่รองรับการสื่อสารทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง 	<p>กลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุดไปยังปลายทางในต่างประเทศ หรือการเชื่อมต่อจากต่างประเทศไปยังประเทศไทย เช่น องค์กรหรือธุรกิจที่มีสาขาอยู่ต่างประเทศ สถานทูตหรือองค์กรระหว่างชาติ ธุรกิจการโรงแรมและการท่องเที่ยว ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจนำเข้าและส่งออก และ Broadcast Service เป็นต้น</p>

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
<p>2. บริการ Broadcast Service</p> <p>1) High Definition IP Broadcasting</p> <p>เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีรายการ (Content) และต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูล Multimedia ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทางเป็นจำนวนมาก เช่น ผู้ประกอบการประเภทเจ้าของสถานีโทรทัศน์ ผู้ประกอบการเคเบิลทีวี และผู้ประกอบการธุรกิจวิทยุกระจายเสียง เป็นต้น</p> <p>ทั้งนี้ นอกเหนือจากบริการส่งแบบจุดต่อจุดซึ่งเป็นบริการตามปกติแล้ว ยังสามารถให้บริการที่เพิ่มเติมในอีก 2 รูปแบบดังนี้คือ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ บริการ Broadcast เป็นบริการที่สามารถส่งกระจายข้อมูลข่าวสาร (ภาพ และเสียง) และมัลติมีเดียชนิดต่างๆ ไปให้กับผู้ขอใช้บริการ (client) ได้ทุกเครื่องบนเครือข่ายในขณะเดียวกัน เช่น ถ้าเซิร์ฟเวอร์เป็นสถานีโทรทัศน์ก็จะกระจายไปยังผู้ชมที่อยู่บนเครือข่ายได้ทุกคน โดยที่มีความพิเศษคือ ผู้ชมสามารถที่จะมีปฏิสัมพันธ์ หรือโต้ตอบ (2 Ways Communication) กับสถานีทีวีได้ ดังนั้นในอนาคตผู้ชมสามารถเล่นเกมโชว์จากทางบ้านได้ เป็นต้น ■ บริการ Multicast เป็นบริการที่แตกต่างจากการให้บริการ Broadcast อยู่บ้าง โดยบริการแบบ Multicast นั้นสามารถส่งผ่านข้อมูลต่างๆ ไปยังผู้รับหลายๆ ที่แบบระบุเจาะจงได้ ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้งานต่างๆ เช่น การให้บริการทีวีแบบบอกรับสมาชิก และการซื้อ-ขายของบนเครือข่ายโทรทัศน์ เป็นต้น 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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) ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความเร็วในการแก้ไขปัญหาซึ่งสามารถช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปที่เกิดเหตุ ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง 	<p>กลุ่มผู้ให้บริการที่มีรายการ (Content) และต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูล Multimedia ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทาง เช่น ผู้ประกอบการกลุ่มเคเบิลทีวี ผู้ประกอบการดิจิทัลทีวี และกลุ่มผู้ผลิตรายการ (Content Provider) เป็นต้น</p>

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
<p>2) <i>Ready IP Broadcasting</i></p> <p>เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูล Multimedia ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทางในลักษณะถ่ายทอดสด โดยเป็นการสร้างจุดเชื่อมต่อ (Point of Connection) เอาไว้ตามสถานที่สำคัญ เช่น สนามกีฬา และสถานที่จัดการประชุมขนาดใหญ่ เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถเชื่อมต่อข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยต้นทุนต่ำ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนที่สร้างจุดเชื่อมต่อไว้ตามสถานที่สำคัญต่างๆ แล้ว</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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) ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความเร็วในการแก้ไขปัญหาซึ่งสามารถช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปจุดเกิดเหตุ ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง 	<p>กลุ่มผู้ให้บริการที่มีรายการ (Content) ในลักษณะถ่ายทอดสดจากสถานที่สำคัญๆ ตามที่บริษัทฯ ได้วางจุดเชื่อมต่อ (Point of Connection) ไว้</p>

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
3. บริการ Managed Service & Others 1) Voice over MPLS <p>เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลด้านเสียงผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความจำเป็นในการติดต่อสื่อสารกับปลายทางผ่านทางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงแทนที่การติดต่อสื่อสารผ่านโทรศัพท์ที่ใช้กันในปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อส่งเสริมให้ผู้ให้บริการสามารถติดต่อสื่อสารโดยมีประสิทธิภาพการใช้งาน (Customer Experience) ที่ดี ด้วยต้นทุนค่าบริการที่คุ้มค่า</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ เป็นบริการที่ให้บริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพที่จะรองรับข้อมูลเสียงได้ดี ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการและยังสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลเสียง เพื่อให้การใช้งานไม่มีสะดุดหรือสัญญาณขาดหาย เป็นต้น ■ อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Voice over MPLS เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ■ มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศและต่างประเทศ ทำให้สามารถเชื่อมต่อได้ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง 	<p>กลุ่มผู้ให้บริการที่มีสาขาจำนวนมากกระจายในหลายพื้นที่ และเล็งเห็นถึงความสำคัญของเทคโนโลยีที่จะมาช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ เช่น ลูกค้ากลุ่มองค์กรขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ (Small, Medium and Large Enterprise) รวมถึงองค์กรข้ามชาติต่างๆ อีกด้วย</p>
2) Video Conference <p>เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลด้านการประชุมทางภาพและเสียงผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความจำเป็นในการติดต่อสื่อสารกับปลายทางผ่านทางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงแทนการเดินทางเพื่อไปติดต่อสื่อสารตามที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อที่จะส่งเสริมให้ผู้ให้บริการสามารถติดต่อสื่อสารได้แบบไร้ขีดจำกัดทางด้านเวลาและการเดินทางและยังได้รับประสิทธิภาพการใช้งาน (Customer Experience) ที่ดี รวมทั้งด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ เป็นบริการที่ให้บริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพที่จะรองรับข้อมูลภาพและเสียงได้ดี ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการ และยังสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลภาพและเสียง เพื่อให้การประชุมสามารถดำเนินไปได้อย่างไม่มีสะดุดหรือสัญญาณขาดหาย เป็นต้น 	<p>กลุ่มผู้ให้บริการที่มีสาขากระจายในพื้นที่ และเล็งเห็นถึงความสำคัญของเทคโนโลยีที่จะมาช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ เช่น ลูกค้ากลุ่มองค์กรขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ (Small, Medium and Large Enterprise) รวมถึงองค์กรข้ามชาติต่างๆ อีกด้วย</p>

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
	<ul style="list-style-type: none"> อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Video Conference เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศและต่างประเทศ ทำให้สามารถเชื่อมต่อได้ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง 	
ธุรกิจ Interlink Data Center		
<p>1) Co-Location</p> <p>เป็นบริการรับฝากวางเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้าในพื้นที่ส่วนตัวที่ทางบริษัทฯ จัดเตรียมไว้เป็นการเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละราย ลูกค้าที่ใช้บริการประเภทนี้มักจะเป็นกลุ่มผู้ใช้งานที่มีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเองหากแต่มองหาสถานที่ที่มีระบบต่างๆ ที่เหมาะสมและครบวงจร เช่น ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบสำรองไฟฟ้า หรือระบบการเชื่อมต่อ เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ต้องการความปลอดภัยสูง เป็นต้น</p>	<ul style="list-style-type: none"> ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์และต้นทุนการบริหารงานโดยเฉพาะทางด้านไฟฟ้า 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 	<p>กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่มีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ที่ต้องการความปลอดภัยสูง เป็นต้น</p>

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
<p>2) Virtual Server</p> <p>เป็นบริการให้เช่าเซิร์ฟเวอร์เสมือนคุณภาพสูงที่ทำงานอยู่ในระบบ Cloud โดยการทำงานในแต่ละเซิร์ฟเวอร์นั้นจะแยกกันอย่างอิสระ โดยผู้ใช้บริการสามารถเลือกสรรในเรื่องของขีดความสามารถ เช่น CPU RAM Hard Disk ระบบปฏิบัติการ และโปรแกรมต่างๆ ได้อย่างอิสระตามความต้องการ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์ เช่น เครื่องเซิร์ฟเวอร์ขนาดใหญ่ คุณภาพสูง เพื่อมารองรับบริการแอปพลิเคชันต่างๆ ■ สามารถเลือกลงโปรแกรมและแอปพลิเคชันต่างๆ ได้ตามต้องการ ■ มีความยืดหยุ่นในการใช้งานและรองรับการอัปเดตได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ■ สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และ ต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G ■ มีบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ ■ มีระบบกล้องรักษาความปลอดภัยรวมถึงระบบสแกนลายนิ้วมือควบคุมการเข้าออก ■ มีระบบดับเพลิงและตรวจจับควันไฟที่ทันสมัยและเป็นมิตรสิ่งแวดล้อม ■ มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด 	<p>กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ต้องการมีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ เจ้าของเว็บไซต์ที่มีการใช้งานทรัพยากรสูง และผู้ที่ต้องการความเสถียรที่สูงกว่าทั่วไป เป็นต้น</p>

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
<p>3) <i>Cloud Computing Service</i></p> <p>เป็นการบริการเช่าพื้นที่เซิร์ฟเวอร์เสมือนของบริษัทฯ ที่ได้จัดเตรียมไว้โดยเฉพาะ โดยผู้ให้บริการสามารถใช้พื้นที่จัดเก็บข้อมูลได้ตามต้องการและเพิ่มหรือลดตามปริมาณที่ใช้ในแต่ละเดือนโดยที่ไม่มีต้นทุนในการเพิ่มหรือลด ซึ่งนอกจากใช้ในการเก็บข้อมูลอย่างเดียวแล้วนั้น ยังสามารถเลือกผู้ที่ต้องการให้เข้ามาใช้งานร่วมกันได้อีกด้วย</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดเงินลงทุนในอุปกรณ์ 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 ทุกวันไม่มีวันหยุด 	<p>กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ไม่ต้องการมีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง และมีการใช้งานที่ไม่แน่นอนในแต่ละช่วงของปี เช่น กลุ่มบริษัทขนาดเล็ก กลางถึงขนาดใหญ่ เป็นต้น</p>
<p>4) <i>Disaster Recovery Service</i></p> <p>เป็นการบริการจัดเตรียมพื้นที่ให้เช่าสำหรับจัดวางเซิร์ฟเวอร์ และพื้นที่ทำงานในกรณีเกิดเหตุขัดข้อง หรือเหตุการณ์ฉุกเฉิน</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่ ■ สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ เพื่อเชื่อมต่อไปยังศูนย์ข้อมูลหลัก หรือเชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G ■ มีพื้นที่เพียงพอให้ผู้ให้บริการส่งทีมงานเข้ามาทำงานในกรณีเกิดเหตุขัดข้อง ■ มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด 	<p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริการ Disaster Recovery Service คือ กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ให้ความสำคัญกับการสำรองข้อมูล เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงใหญ่ และกลุ่มธนาคารและหลักทรัพย์ เป็นต้น</p>

2.2.2.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

■ จุดแข็ง

- มีความเชี่ยวชาญชำนาญในการออกแบบและติดตั้งระบบโครงข่ายสายสัญญาณให้กับองค์กรในกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมมาแล้วมากมาย
- มีบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแม่ซึ่งช่วยส่งเสริมด้านความเชื่อมั่นและการสนับสนุนทางการเงินและการดำเนินงาน

■ จุดอ่อน

- ต้องอ้างอิงบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นหลักในการทำให้ลูกค้ามั่นใจ

■ การแข่งขัน

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

■ กลยุทธ์การแข่งขัน

ธุรกิจ Interlink Fiber Optic Network

1) การเกื้อหนุนจากธุรกิจจัดจำหน่าย และธุรกิจวิศวกรรมของบริษัทฯ

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่มียอดขายสูงที่สุดในประเทศไทย ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดซื้อสายสัญญาณ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับโครงการ Interlink Fiber Optic Network ในราคาต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น (Economic of Scale) ทั้งนี้ มูลค่าสายสัญญาณ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องคิดเป็นประมาณมากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าโครงการรวมทั้งบริษัทฯ มีทีมงานช่างและวิศวกรของธุรกิจวิศวกรรมซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบก่อสร้าง และติดตั้งระบบสื่อสารสายสัญญาณเคเบิลใยแก้วนำแสง ส่งผลให้บริษัทฯ พัฒนาและออกแบบสายสัญญาณเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต (อันพึงจะป้องกันได้) เช่น สายสัญญาณของโครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นชนิดที่มีเปลือกเหล็กเพื่อป้องกันสัตว์กัดแทะทำลายสายสัญญาณ การออกแบบให้มีเปลือกหุ้ม 2 ชั้น (Double Jacket) ซึ่งจะช่วยป้องกันปัญหาอันพึงจะเกิดมาจากการติดตั้งและยังนำเอาเทคโนโลยีด้านวัสดุศาสตร์มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มป้องกันและเพิ่มขีดความสามารถการทนความร้อนหากเกิดเพลิงไหม้ในบริเวณใกล้เคียง 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 ซึ่งผู้บริหารประเมินว่าค่าใช้จ่ายในการวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงตามแนวรถไฟเป็นเส้นทางที่คุ้มค่าต่อการลงทุนที่สุดเนื่องจากความถี่ของเสาโทรเลขตามแนวรถไฟมีน้อยกว่าเสาไฟฟ้าตามแนวถนนทำให้บริษัทฯ สามารถลดภาระค่าใช้จ่ายในการพาดสายไปได้พอสมควร รวมทั้งเสาโทรเลขตามแนวรถไฟมีความปลอดภัยสูงกว่าเสาไฟฟ้าบนถนนสาธารณะ กล่าวคือ เสาไฟฟ้าตามถนนสาธารณะมีโอกาสหักโค่นจากอุบัติเหตุบนท้องถนนได้มากกว่าเสาโทรเลขตามแนวรถไฟ ซึ่งจะทำให้โครงข่าย

สายสัญญาณของบริษัทฯ มีเสถียรภาพสูง นอกจากนี้โครงข่ายหลักและโครงข่ายสำรองของบริษัทฯ ยังเป็นชนิดแยกกันโดยชัดเจน กล่าวคือ เสาโทรเลขและเสาไฟฟ้า ซึ่งเป็นไปตามทฤษฎีทางการออกแบบที่ควรจะเป็นอีกด้วย

3) ความครอบคลุมของโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง

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

4) การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และมีเสถียรภาพ

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 รวมทั้งอบรมให้ความรู้แก่ทีมวิศวกรของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้โครงข่าย ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจัดสรรช่องทางเพื่อเปิดรับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้าเพื่อที่จะนำไปพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของบริษัทฯ ต่อไป

6) การดูแลและบำรุงรักษา

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

7) รับประกันคุณภาพ

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

8) พัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้ความรู้แก่ผู้ที่มีความสนใจในเรื่องของโทรคมนาคม โดยเน้นการจัดให้มีการสัมมนาเชิงความรู้โดยทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญในงานแต่ละประเภทมาให้ความรู้กับผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือผู้ที่สนใจ โดยมีหลักทางความคิดอยู่ว่า หากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมในภาพรวมถูกพัฒนาไปแล้วนั้น โอกาสทางธุรกิจหรือความต้องการของตลาดย่อมเป็นผลพลอยได้ที่จะตามมา

ธุรกิจ Interlink Data Center

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 ยังได้จัดอบรมให้ความรู้แก่ทีมวิศวกรของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้โครงข่ายของบริษัทฯ ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดสรรช่องทางเพื่อเปิดรับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้าเพื่อที่จะนำไปพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของบริษัทฯ ต่อไป

4) รับประกันคุณภาพ

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

2.2.3.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ประเภท	ธุรกิจ Interlink Fiber Optic Network	ธุรกิจ Interlink Data Center
1) ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทีมขายของบริษัทฯ โดยตรง บริษัทฯ มีทีมงานขายเป็นของตนเองที่จะมุ่งเน้นในรายธุรกิจตามแผนการขายของบริษัทฯ และเข้านำเสนอบริการของบริษัทฯ และเลือกสรรบริการให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์การดำเนินธุรกิจของลูกค้าแต่ละราย	✓	✓
2) ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางพันธมิตรทางธุรกิจ บริษัทฯ วางแผนจะทำการตลาดผ่านช่องทางของพันธมิตรทางธุรกิจในหลายๆ กลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มที่จะนำบริการของบริษัทฯ ไปรวมกับบริการที่พันธมิตรเหล่านั้นมีอยู่แล้ว เพื่อนำเสนอบริการให้กับลูกค้า เช่น ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP) ผู้ให้บริการศูนย์ข้อมูล (Data Center) และ ผู้ให้บริการโทรคมนาคม เป็นต้น	✓	✓
3) ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบขายส่ง บริษัทฯ มีการทำการตลาดแบบขายส่งให้แก่กลุ่มผู้ให้บริการ Data Center ซึ่งจะซื้อบริการในลักษณะขายส่งเพื่อไปทำการตลาดในส่วนของขายแยก (Wholesale to Resale) ต่อไป	-ไม่มี-	✓

3.1 ภาพรวมของอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

บริษัทฯ และกลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ซึ่งภาพรวมของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปัจจุบัน มีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 ภาวะอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) และแนวโน้มในอนาคต

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

นโยบายดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy)

ในปี 2557 รัฐบาลได้ประกาศนโยบายดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy) ซึ่งเป็นนโยบายที่สำคัญเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งเป็นนโยบายที่เอื้อประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ในอนาคตเป็นอย่างยิ่ง โดยนโยบายดังกล่าวมุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล โดยมีเป้าหมายเพื่อให้การเชื่อมต่อข้อมูลครอบคลุมทุกพื้นที่ มีขนาดที่เพียงพอกับการใช้งาน มีเสถียรภาพที่มั่นคง ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงการเชื่อมต่อได้ในราคาที่เหมาะสม เพื่อเป็นพื้นฐานไปสู่การต่อยอดกิจกรรมการพัฒนาประเทศ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล หมายถึง โครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) โทรคมนาคม (Telecommunication) และการแพร่ภาพกระจายเสียง (Broadcast) รวมทั้งการหลอมรวมของเทคโนโลยี (Convergence) ทั้งสามด้านที่เป็นนวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาดิจิทัล เพื่อเศรษฐกิจและสังคม

หากจะกล่าวถึงเรื่องของพัฒนาการด้านเศรษฐกิจแล้วนั้นจะพบว่าประเทศไทยเองได้มีการพัฒนาด้านเศรษฐกิจมาหลายยุคหลายสมัยก่อนจะเข้าสู่ยุค “เศรษฐกิจดิจิทัล” โดยยุคแรกเริ่มเลยนั้นก็คือ “**เศรษฐกิจบนพื้นฐานความรู้**” หรือ “**Knowledge Economy**” ซึ่งหากยกตัวอย่างจากการเลี้ยงสัตว์ “เศรษฐกิจบนพื้นฐานความรู้” ก็คือการเลี้ยงสัตว์เหล่านั้นให้ได้ผลผลิตดี ปราศจากโรคภัยไข้เจ็บ ใช้ความรู้ความเข้าใจมาทำให้เกิดเป็นเศรษฐกิจ ซึ่งแน่นอนว่าเศรษฐกิจสามารถขับเคลื่อนไปได้แต่อาจจะยังถือว่าช้า จึงมีการพัฒนาเข้าสู่ยุคถัดมานั้นก็คือ “**เศรษฐกิจบนความคิดสร้างสรรค์**” หรือ “**Creative Economy**” ซึ่งหากยกตัวอย่างจากการเลี้ยงสัตว์ ก็จะเปรียบเสมือนการที่เราเอาวัตถุดิบต่าง ๆ มาทำอาหารต่อยอดเพิ่มเติมการจัดแต่ง ประดับเข้าไปทำให้เกิดมูลค่าเพิ่ม และนำมาซึ่งมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงขึ้น หรืออาจจะพูดอีกนัยหนึ่งว่าเป็นการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยอาศัยนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์เข้ามาเป็นกลไกหลักสำคัญ ในทางเดียวกันหากพูดถึง “**เศรษฐกิจดิจิทัล**” หรือ “**Digital Economy**” นั่นก็คือการต่อยอดจาก “เศรษฐกิจบนพื้นฐานความรู้” หรือ “Knowledge Economy” และ “เศรษฐกิจบนความคิดสร้างสรรค์” หรือ “Creative Economy” โดยอาศัยเทคโนโลยีเป็นตัวกลางในการขับเคลื่อน

ในส่วนของ Digital Economy นั้นมีส่วนประกอบสำคัญหลักอยู่ 3 ส่วนดังต่อไปนี้

1. Digital Consumption: คือการบริโภคภาค Digital

คือการที่นำเอาเทคโนโลยีมาใช้ในการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการทดแทนการซื้อขายที่มีอยู่เดิม โดยเป็นการนำเอาเทคโนโลยีทั้งการสื่อสารและการทำธุรกรรมต่าง ๆ มาประยุกต์ให้เกิดประสิทธิภาพในการใช้และเกิดความสะดวกสบายที่มากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น ในอดีตหากดำเนินการซื้อขายปกติ เช่น ซื้อขายเสื้อผ้า ผู้ที่ต้องการสินค้าจำเป็นที่จะต้องเดินทางไปยังร้านค้า นั้น ๆ และทำการลองสินค้า ก่อนจะเกิดเป็นการซื้อขายขึ้นมาจริง แต่ในปัจจุบัน ผู้ใช้งานอาจจะ เพียงแค่เข้าไปดูรายการสินค้าที่ขายอยู่ตาม Social Media หรือ Web Site ต่าง ๆ เช่น Instagram หรือ Facebook เป็นต้น หากพอใจก็นำไปสู่การติดต่อสื่อสารในช่องทางต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น Line หรือ Email เป็นต้น ทั้งนี้ด้วยประสิทธิภาพหรือความเร็วที่เพิ่มมากขึ้นทำให้การบริโภคของผู้บริโภคนั้นเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วยเช่นกัน

2. Digital Commerce: คือการทำธุรกรรมภาค Digital

เป็นการปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินการทางธุรกิจหรือธุรกรรมเนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคนั้นเปลี่ยนแปลงไป หรือที่ในอดีตเราเรียกว่า E-Commerce แต่ในปัจจุบันช่องทางในการดำเนินการนั้นมีมากกว่าหนึ่งช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นการขายผ่าน Website การส่งผ่าน email ขายตรง การ Post ใน Web Board และกระทู้ต่าง ๆ สร้างความสนใจให้กับผู้ใช้งาน หรือช่องทางอื่นๆ โดยมีจุดประสงค์หลักเพื่อที่จะสร้างให้เกิดปริมาณการเข้าถึง หรือ Traffic มากที่สุดซึ่งจะก่อให้เกิดเป็นธุรกรรมขึ้นมาหากทางลูกค้าตกลงหรือเลือกใช้บริการ นอกเหนือไปจากการแนะนำบริการแล้วยังรวมไปถึงการทำธุรกรรมทางการเงินผ่านทางช่องทางที่นำเอาเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ เช่น การจ่ายเงินออนไลน์ ผ่านทางโทรศัพท์ หรือการโอนเงินผ่านทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

3. Digital Infrastructure: คือการมีหรือสร้างโครงสร้างพื้นฐานภาค Digital

เป็นการปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้รองรับกับธุรกรรมที่มีการเพิ่มสูงมากขึ้นหรือเพื่อเป็นช่องทางให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้มากขึ้น เช่นการพัฒนาด้านการเข้าถึงบริการอินเทอร์เน็ต (Internet) ของผู้ใช้งานโดยทั่วไปไม่ว่าจะเป็น ADSL หรือเทคโนโลยี Fiber Optic (FTTX) ซึ่งล้วนแล้วแต่ต้องมีการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานหลัก เช่นโครงข่ายโทรคมนาคม เพื่อให้รองรับปริมาณข้อมูลที่เพิ่มมากขึ้น และรวมถึงเสถียรภาพที่จะต้องพัฒนาให้ดีขึ้นอีกด้วย อีกทั้งปริมาณข้อมูลที่เพิ่มสูงขึ้นแล้วนั้นยังส่งผลไปถึงการสร้างโครงสร้างพื้นฐานจำพวกศูนย์รับฝากข้อมูลหรือ Data Center ให้มีประสิทธิภาพที่สูงมากขึ้นและรองรับการเก็บข้อมูลที่เพิ่มสูงขึ้นจาก ปริมาณผู้ใช้งานและธุรกรรมที่ถูกกระทำผ่านระบบ Digital ที่เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย ศูนย์รับฝากข้อมูลนั้นจำเป็นที่จะต้องได้มาตรฐานและถูกออกแบบมาโดยเฉพาะ เพื่อที่จะสามารถรองรับกับแนวโน้มนโยบายของชาติ ว่าด้วยเรื่องการรับฝากข้อมูลและรวมถึงให้ผู้ใช้งานมั่นใจในการฝากข้อมูลอีกด้วย

จะเห็นว่า Digital Economy นั้นไม่ใช่เรื่องที่ไกลตัว หรือเป็นเรื่องที่ใหม่ เนื่องมาจากว่าในการดำเนินชีวิตปัจจุบันได้มีการนำเอาเทคโนโลยีต่างๆ เหล่านี้มาใช้งานกันอยู่แล้ว เช่นในอดีตที่มีแต่การติดต่อสื่อสารผ่านโทรศัพท์ ปัจจุบันก็มีการเปลี่ยนแปลงไปใช้งานส่งผ่านข้อมูลในลักษณะข้อความ ผ่านทาง Application เช่น Line และ facebook มากยิ่งขึ้น หรือการโทรศัพท์ข้ามระหว่างประเทศ ที่ในอดีตใช้การติดต่อผ่านระบบเครือข่ายโทรศัพท์ แต่ปัจจุบัน มีบริการการติดต่อผ่านโครงข่ายโทรคมนาคม ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำลง หรือจะเป็นการประชุมที่ในอดีตต้องใช้เวลาส่วนมากในการเดินทาง แต่ปัจจุบันสามารถประชุมผ่านระบบ Video Conference ได้โดยไม่ต้องเดินทาง เป็นต้น ดังนั้นนโยบาย Digital Economy ก็เปรียบเสมือนปัจจัยกระตุ้นที่ทำให้สิ่งที่มียู่แล้วนั้นได้รับความนิยมมากขึ้น มีการตื่นตัวที่มากขึ้นจากผู้ที่ไม่เคยใช้ เพราะกลัวจะตกยุค ตกเทรน มีการพัฒนาในเชิงการค้าของผู้พัฒนา Software หรือ Application เพื่อรองรับการใช้งานต่างๆ ของผู้ใช้งาน มีการพัฒนาในเรื่องความปลอดภัยของข้อมูลผู้ใช้งาน และระบบตรวจวัดการทุจริตเพื่อทำให้ผู้ใช้งานเกิดความไว้วางใจที่มากขึ้น และรวมถึงการพัฒนาเรื่องของโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการใช้งานที่เพิ่มมากขึ้นของผู้ใช้งานนั่นเอง

มูลค่าตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

จากข้อมูลเกี่ยวกับการศึกษามูลค่าตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทย โดยศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ และหน่วยงานต่าง ๆ อันได้แก่ สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน-SIPA) สมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศไทย (ATCI) สมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย (ATSI) สมาคมเคเบิลไทย(TCA) สมาคมส่งเสริมการส่งออกอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย (TSEP) สถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (TRIDI) และสมาคมอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ไทย (ATCM) ซึ่งได้ดำเนินโครงการศึกษาสภาวะตลาดและอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทยและได้เปลี่ยนชื่อเป็นมูลค่าตลาดสื่อสารและตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ของประเทศไทย 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 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต		
					พ.ศ.2554- 2555	พ.ศ.2555- 2556	พ.ศ.2556- 2557 ¹
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%
มูลค่าตลาดรวม	408,846	443,385	466,526	505,831	8.45 %	5.22%	8.43%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ 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 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต		
					พ.ศ.2554- 2555	พ.ศ.2555- 2556	พ.ศ.2556- 2557 ¹
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%
มูลค่าตลาดรวม	145,404	157,346	165,886	184,266	8.20%	5.40%	11.10%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ 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 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต		
					พ.ศ.2554- 2555	พ.ศ.2555- 2556	พ.ศ.2556- 2557 ¹
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%
มูลค่าตลาดรวม	14,640	15,490	14,709	14,839	5.80%	(5.00%)	0.90%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ ข้อมูลประมาณการ

จากตารางข้างต้น จะพบว่าตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สายมีการเติบโตต่อเนื่องมาโดยตลอด โดยอัตราการเติบโตในแต่ละปีจะมีความแตกต่างกันไปตามสถานการณ์เศรษฐกิจภายในประเทศ แต่ก็ยังมีการเติบโตอยู่สม่ำเสมอ 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 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต	
				พ.ศ.2555-2556	พ.ศ.2556-2557 ¹
Core Network	37,986	41,089	46,513	8.2%	13.2%
Infra Cabling	16,930	18,465	20,681	9.1%	12%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ ข้อมูลประมาณการ

ตารางข้างต้นแสดงให้เห็นทิศทางการลงทุนของโครงข่ายสื่อสารความเร็วสูงได้ใน Item ของ Core Network หมายถึง การลงทุนด้านอุปกรณ์เน็ตเวิร์ค อาทิ เรว์เตอร์, DWDM, MPLS Switch ฯลฯ ส่วน Infra Cabling หมายถึงการลงทุนด้านสายไฟเบอร์ออฟติกที่เป็น Infrastructure สำหรับให้บริการการสื่อสารความเร็วสูง (Leased Circuit) และยังสามารถรองรับการให้บริการด้าน Internet หรือการให้บริการเชื่อมโยงระหว่างประเทศหรือการให้บริการ Broadcast ของ Digital TV ซึ่งจะพบว่ามีการลงทุนขยายงานอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในปี 2557 จะมีอัตราการเติบโตเพิ่มมากกว่าปีที่ผ่านมาอีกด้วย

ตลาดบริการสื่อสารข้อมูล

ประเภท	พ.ศ.2555 (ล้านบาท)	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต	
				พ.ศ.2555-2556	พ.ศ.2556-2557 ¹
Leased Circuit	12,652	13,312	14,249	5.2%	7.0%
Others	15,377	15,872	15,945	3.2%	0.5%
มูลค่าตลาดรวม	28,029	29,184	30,194	4.12%	3.46%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ ข้อมูลประมาณการณ

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

ทั้งนี้ พบว่ารายได้จากการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปในทิศทางเดียวกับแนวโน้มภาพรวมของตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ดังนี้

1) รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ในปี 2557 ซึ่งอยู่ในตลาดอุปกรณ์สื่อสาร มีอัตราการเติบโตร้อยละ 12.15 ซึ่งสูงกว่าประมาณการณอัตราการเติบโตของภาพรวมตลาดอุปกรณ์สื่อสารข้างต้นที่อยู่ที่ร้อยละ 11.44

2) รายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจรภายใต้ธุรกิจเทเลคอมของบริษัทฯ ในปี 2557 ซึ่งเป็นปีที่ให้บริการอย่างเป็นทางการเป็นปีแรกมีจำนวน 112.01 ล้านบาท ซึ่งรายได้ดังกล่าวอยู่ในตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลซึ่งมีมูลค่าตลาดประมาณการรวม 30,194 ล้านบาท โดยรายได้ของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 0.03 ของมูลค่าตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลรวม แสดงให้เห็นว่าตลาดบริการสื่อสารข้อมูลเป็นตลาดที่มีมูลค่าสูง ซึ่งบริษัทฯ มั่นใจว่าในอนาคตบริษัทฯ จะสามารถครองส่วนแบ่งตลาดได้เพิ่มมากขึ้นจากศักยภาพของโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ของบริษัทฯ ที่ไม่เป็นรองใคร โดยตั้งเป้าหมายในการครองส่วนแบ่งตลาดในปี 2558 อย่างน้อยร้อยละ 1 ของมูลค่าตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลรวม

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ธุรกิจทุกประเภทมีความเสี่ยงแตกต่างกันไปและอาจส่งผลกระทบต่อองค์กรมากน้อยตามความสำคัญและวิธีการบริหารความเสี่ยงของแต่ละองค์กรโดยบริษัทฯ มีความเสี่ยงหลักๆ ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังต่อไปนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

3.1.1 กรณีการถูกยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าหรือเมื่อบริษัทผู้ผลิตสินค้าแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศไทยเพิ่มเติม

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณ (Cabling) อยู่สองยี่ห้อหลัก ได้แก่ LINK และ AMP ซึ่งเป็นสินค้าของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยสัดส่วนการขายสินค้านี้ LINK คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 70 ของรายได้จากการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ในการนี้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) ให้แก่สินค้านี้ชื่อ LINK และเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทย (Authorized Distributor) ให้แก่สินค้านี้ชื่อ AMP ซึ่งสินค้าทั้งสองยี่ห้อ ได้แก่ LINK และ AMP นี้ เป็นสินค้าอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณและสื่อสารโทรคมนาคมที่มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย และมีความคล้ายคลึงกันในการใช้งาน สามารถใช้ทดแทนกันได้ซึ่งแต่ละยี่ห้อมีความโดดเด่นไม่เหมือนกัน ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกสินค้าให้ตรงตามความต้องการกับการใช้งานได้ ทั้งนี้หากผู้ผลิตสินค้าเหล่านี้ไม่ต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้กับบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อโครงสร้างยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ได้ โดยผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นคือบริษัทฯ อาจต้องหาผู้ผลิตสินค้านำใหม่ในกรณีที่ถูกละทิ้งสัญญาการเป็นผู้จัดจำหน่ายดังกล่าว รวมถึงสินค้าที่มาจากผู้ผลิตรายใหม่อาจมีคุณภาพไม่ทัดเทียมกับสินค้าเดิมที่มีอยู่ ซึ่งเป็นที่ยอมรับทางด้านคุณภาพโดยมาตรฐานสากล โดยอาจส่งผลกระทบต่อลูกค้าเสียความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ และลดปริมาณการสั่งซื้อลง อันอาจส่งผลให้ยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ลดลง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้บุกเบิกและมีส่วนสำคัญในการทำการตลาดให้กับอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณทั้งสองยี่ห้อในประเทศไทย อีกทั้งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ โดยสามารถรักษาและเพิ่มยอดขายและส่วนแบ่งการตลาดให้แก่อุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณทั้งสองยี่ห้อในประเทศไทยนับตั้งแต่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายได้เต็มโดยตลอดบริษัทฯ จึงนับเป็นคู่ค้าที่สำคัญกับบริษัทผู้ผลิตเหล่านั้น ซึ่งเป็นเหตุผลที่ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าความเสี่ยงที่จะถูกละทิ้งสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้นมีน้อยในระดับที่บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการได้ และหากบริษัทผู้ผลิตเหล่านั้นยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทฯ บริษัทฯ ก็สามารถที่จะหาคู่ค้าอื่นๆ ที่ยินดีให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายและทำการขยายตลาดในประเทศไทยให้ได้ โดยมีความสำเร็จในการทำการตลาดให้แก่ผลิตภัณฑ์ทั้งสองยี่ห้อดังกล่าวที่บริษัทฯ ได้ทำสำเร็จมาแล้วเป็นเครื่องรับประกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า “LINK” ภายในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว ทำให้บริษัทฯ สามารถที่จะจัดหาผู้ผลิตรายอื่นในการผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้า “LINK” เพื่อจัดจำหน่ายภายในประเทศไทยแทนผู้ผลิตรายเดิมได้

3.1.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

ธุรกิจของบริษัทฯ เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว หากบริษัทฯ ไม่สามารถติดตามความก้าวหน้าและพัฒนาการทางเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด อาจทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถรักษาลูกค้าที่มีอยู่และเสียโอกาสทางธุรกิจได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดให้มีการพัฒนาทั้งสินค้าและความรู้ของพนักงานอยู่เสมอ ทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วทั้งที่ บริษัทฯ ยังจัดให้มีการสำรวจความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันรวมถึงการสำรวจความเคลื่อนไหวและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในตลาดโลกผ่านการดูงานแสดงสินค้าในต่างประเทศอยู่อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้

สินค้าและบริการของบริษัทฯ มีการพัฒนาและก้าวทันการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการฝึกอบรมให้แก่ทั้งพนักงานภายในบริษัทฯ เองและให้แก่ลูกค้าทั่วไปที่สนใจอีกด้วย

อนึ่ง บริษัทฯ ยังได้นำความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีมาเป็นโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจ โดยบริษัทฯ ได้สร้างวัฒนธรรมองค์กรให้เป็นองค์กรวิศวกรรมที่มีนวัตกรรมสินค้าใหม่ๆ สำหรับตลาดใหม่มาโดยตลอด

3.1.3 ความเสี่ยงด้านกฎหมายและนโยบายของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับกิจการโทรคมนาคม

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจวิศวกรรมและธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งในปัจจุบันการประกอบกิจการโทรคมนาคมอยู่ภายใต้การกำกับดูแลขององค์กรอิสระที่ทำหน้าที่กำกับดูแลกิจการโทรคมนาคม คือ คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กสทช.”) ซึ่งการออกนโยบายและกฎระเบียบต่างๆ โดย กสทช. อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อกิจการโทรคมนาคม เช่น นโยบายด้านการแข่งขันเสรี นโยบายด้านค่าธรรมเนียมและค่าบริการ และนโยบายคุ้มครองผู้บริโภค ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบต่างๆ เหล่านี้อาจทำให้บริษัทฯ เผชิญกับความเสียหายจากการเปลี่ยนแปลงนั้นส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

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

3.1.4 ความเสี่ยงจากการทำงานของอุปกรณ์โครงข่าย ระบบการทำงานและระบบคอมพิวเตอร์

ธุรกิจโทรคมนาคมซึ่งดำเนินการโดยบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด เป็นธุรกิจให้บริการที่ต้องพึ่งพาการทำงานของอุปกรณ์โครงข่าย ระบบการทำงานและระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งระบบทั้งหมดนี้จะต้องสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดเวลาเพื่อตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้า ดังนั้น หากส่วนใดส่วนหนึ่งของระบบเหล่านี้เกิดการขัดข้องทั้งจากความผิดพลาดของระบบ ความขัดข้องของอุปกรณ์ ภัยธรรมชาติ หรืออุบัติเหตุต่างๆ ก็ย่อมจะส่งผลกระทบต่อทำให้บริการลูกค้าของบริษัทฯ และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญได้ ทั้งจากรายได้ที่ขาดหายไปและค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการซ่อมบำรุงรักษาระบบให้กลับมาใช้งานได้มีประสิทธิภาพ

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

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

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

3.1.5 ความเสี่ยงจากพึ่งพาผู้บริหารและบุคลากร

ธุรกิจของบริษัทฯ ก่อตั้งโดยกลุ่มอนันต์ทรัพย์ 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) อีกทั้งยังเปิดโอกาสให้ผู้บริหารมีส่วนร่วมออกความคิดเห็นในการวางแผนนโยบาย และแผนธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนให้อำนาจการตัดสินใจในด้านต่างๆ ตามความเหมาะสม เพื่อส่งเสริมความเข้าใจและความเชี่ยวชาญในการบริหารธุรกิจของบริษัทฯ ด้วย

3.1.6 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 อาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการดังกล่าวดังกล่าวได้อย่างที่คาดหวังไว้

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 ซึ่งประกอบไปด้วยค่าสายสัญญาณ ค่าติดตั้งสายสัญญาณ และค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ยังรวมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ อันประกอบไปด้วยค่าซ่อมบำรุง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เงินทุนหมุนเวียน และอื่นๆ มูลค่าเงินลงทุนดังกล่าวค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าเสาโทรเลขเพื่อพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่บอกเลิกไม่ได้ เป็นระยะเวลา 30 ปี ซึ่งจะสิ้นสุดในวันที่ 18 ตุลาคม 2585 ดังนั้นจะทำให้บริษัทฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องจ่ายค่าเช่าดังกล่าวตลอดอายุสัญญา ความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทฯ อาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการดังกล่าวดังกล่าวได้อย่างที่นักลงทุนคาดหวังไว้

นอกจากนี้ ปัจจุบันสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีอำนาจในการออกใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเองให้แก่ผู้ประกอบการรายใหม่ภายใต้หลักการแข่งขันแบบเสรี ดังนั้น ในอนาคตอาจมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูง

โดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลักแข่งขันกับบริษัทฯ มากขึ้น ทำให้การแข่งขันอาจจะมี ความรุนแรงมากขึ้น และอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาโครงการเหล่านี้อย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน และบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบผู้ประกอบการรายอื่นจากการที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายและธุรกิจวิศวกรรม ทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนดำเนินงานสำหรับโครงการ Interlink Fiber Optic Network ในต้นทุนที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งมูลค่าสายสัญญาณและอุปกรณ์สำหรับโครงการ Interlink Fiber Optic Network คิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าโดยรวมทั้งโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีทีมงานช่างและวิศวกรของธุรกิจวิศวกรรมที่มีความเชี่ยวชาญในการออกแบบและก่อสร้างระบบสื่อสารสายสัญญาณเคเบิลใยแก้วนำแสงมาก่อน ส่งผลให้บริษัทฯ พัฒนาและออกแบบสายสัญญาณเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต (อันนี้จะป้องกันได้) เช่น สายสัญญาณของโครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นชนิดที่มีเปลือกเหล็กเพื่อป้องกันสัตว์กัดแทะทำลายสายสัญญาณ โดยการออกแบบให้มีเปลือกหุ้ม 2 ชั้น (Double Jacket) ซึ่งจะช่วยป้องกันปัญหา อาจเกิดมาจากการติดตั้ง และยังสามารถนำเอาเทคโนโลยีด้านวัสดุศาสตร์มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มความสามารถในการป้องกันและเพิ่มขีดความสามารถในการทนความร้อนหากเกิดเพลิงไหม้ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งจะทำให้โครงข่ายสายสัญญาณของบริษัทฯ มีเสถียรภาพสูง นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ ใช้ทีมงานช่างและวิศวกรของบริษัทฯ ในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างและติดตั้งของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ทั้งนี้ มูลค่าค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงคิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าโครงการ

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ด้วยลักษณะทางธุรกิจของบริษัทฯ ที่ต้องสั่งซื้อสินค้าจากคู่ค้าในต่างประเทศ บริษัทฯ จึงต้องชำระเงินค่าสินค้าเหล่านั้นเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศเช่น สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เป็นต้น การชำระค่าสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศนี้ทำให้บริษัทฯ เกิดความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งหากเงินบาทไทยมีการอ่อนตัวลงเมื่อเทียบกับสกุลเงินต่างประเทศก็อาจทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทฯ ในรูปเงินบาทไทยสูงขึ้น สำหรับแนวทางการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนด้านอัตราแลกเปลี่ยนนี้ บริษัทฯ มีการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Currency Forward) เพิ่มจำนวนการซื้อสินค้าที่ต้องชำระเป็นเงินตราต่างประเทศกับธนาคารพาณิชย์มาโดยตลอด ทำให้บริษัทฯ สามารถประมาณการต้นทุนสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ และนำไปสู่การกำหนดราคาขายสินค้าที่เหมาะสมที่ไม่ส่งผลกระทบต่อผลกำไรของบริษัทฯ การป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนโดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้ากับธนาคารพาณิชย์ เป็นแนวทางการบริหารและจัดการความเสี่ยงที่มีส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี พ.ศ.2540 ได้ ดังนั้น การป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนจึงถือเป็นหนึ่งในนโยบายสำคัญที่บริษัทฯ ยึดถือและปฏิบัติตามโดยตลอดเพื่อให้การดำเนินธุรกิจราบรื่นและลดความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

3.3 ความเสี่ยงจากเหตุภัยพิบัติทางธรรมชาติ

3.3.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากเหตุภัยพิบัติทางธรรมชาติ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยมีนโยบายการจัดเก็บสินค้าเพื่อเตรียมความพร้อมในการให้บริการโดยมีอัตราส่วนสินค้าคงคลังต่อยอดขายอยู่ที่ร้อยละ 11.24 11.89 และ 12.99 ในปี 2555 2556 และ 2557 ตามลำดับ ดังนั้นแล้วหากเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติอันจะส่งผลกระทบต่อสินค้าคงคลัง บริษัทฯ มีแนวโน้มที่จะสูญเสียรายได้ในส่วนนั้นๆ ไป อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีแนวทางการบริหารความเสี่ยงต่อภัยพิบัติทางธรรมชาติโดยการทำประกันภัยเพิ่มเติมจำนวน ซึ่งครอบคลุมถึงสินค้าคงคลังและค่าเสียหายโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในกรณีเกิดเหตุภัยพิบัติเหล่านั้น

3.4 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

3.4.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มอนันต์รัมพร (ซึ่งประกอบด้วยนายสมบัติ อนันตรัมพร นางชลิดา อนันตรัมพร นายณัฐชัย อนันตรัมพร และบริษัท อินเตอร์ลิงค์ โฮลดิ้ง จำกัด) ถือหุ้นของบริษัทฯ รวมกันทั้งสิ้น 146,273,238 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 56.03 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งทำให้กลุ่มอนันต์รัมพรสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นๆ ที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น จึงอาจเกิดความเสี่ยงแก่ผู้ถือหุ้นรายอื่นจากการที่ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใส และมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และมีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานและการมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน มีการกำหนดมาตรการการทำการรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง อีกทั้งยังมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทจำนวน 3 ท่าน โดยทุกท่านรับหน้าที่เป็นคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบควบคุมภายในเพื่อให้เป็นไปตามระบบงานที่ได้กำหนดไว้

3.4.2 ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ที่คงเหลือทั้งสิ้นจำนวน 14,467,303 หน่วย ซึ่งการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ดังกล่าวอาจจะส่งผลผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

1. ผลกระทบต่อสัดส่วนการถือหุ้น (Control Dilution)

หากผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ทั้งหมดใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้น ณ ปัจจุบันลดต่ำร้อยละ 9.98

2. ผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น (EPS Dilution)

ส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้นอาจจะลดลงหากมีการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ เนื่องจากจำนวนหุ้นสามัญที่เพิ่มขึ้นจากจำนวน 261,048,952 หุ้น ก่อนการใช้สิทธิ เป็น 289,983,558 หุ้น หลังการใช้สิทธิ เนื่องจากหุ้นสามัญจำนวน 28,934,606 หุ้นที่เกิดจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 หรือคิดเป็นส่วนแบ่งกำไรที่ลดลง (ESP Dilution) ร้อยละ 9.98

3. ผลกระทบต่อราคาหุ้น (Price Dilution)

ราคาหุ้นอาจจะลดลงหากมีการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ เนื่องจากราคาใช้สิทธิ คือ 10 บาทต่อการแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญ 1 หุ้น ซึ่งราคาดังกล่าวไม่เท่ากับราคาตลาดของหุ้น ณ ช่วงเวลาการใช้สิทธิ โดยราคาหุ้นที่เปลี่ยนแปลงคิดเป็นการลดลงร้อยละ 4.92 (คำนวณโดยเทียบกับราคาปิดหุ้นย้อนหลัง 5 วันระหว่างวันที่ 16-20 มีนาคม 2558 เท่ากับ 19.72 บาท)

3.4.3 ความเสี่ยงจากการปรับราคาใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1

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

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31 ธ.ค. 2557	31 ธ.ค. 2556		
ที่ดิน ¹	54.81	54.81	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนองเพื่อค้ำประกัน วงเงินสินเชื่อกับ ธนาคารพาณิชย์
อาคารและส่วนต่อเติมอาคาร ²	101.91	106.56	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ส่วนปรับปรุงที่ดิน ¹	4.71	5.28	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ส่วนปรับปรุงตกแต่งอาคาร ²	34.50	32.68	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ระบบสาธารณูปโภค ²	48.71	41.92	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
เครื่องมือและอุปกรณ์	71.57	5.99	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	24.66	14.47	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ยานพาหนะ	14.12	9.06	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
อุปกรณ์โครงข่ายโทรคมนาคม				
โครงข่ายตอนนอก	672.62	234.11	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
โครงข่ายตอนใน	80.63	18.26	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
อุปกรณ์โครงข่าย	228.49	76.53	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
งาน/อาคารระหว่างก่อสร้าง	200.48	67.35	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
รวม	1,537.21	667.02		

หมายเหตุ:

¹ ที่ดิน ประกอบไปด้วย

1) ที่ดิน ย เลขที่ 48 ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ย พื้นที่ 428 ตารางวา เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ อาคารอินเทอร์เน็ต

2) ที่ดิน ย เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ ย พื้นที่ 5 ไร่ 2 งาน 364.20 ตารางวา เป็นที่ตั้งของสำนักงาน ศูนย์กระจายสินค้า

พื้นที่จัดเก็บสินค้า และอาคาร Interlink Telecom และ Data Center

² อาคาร ประกอบไปด้วย

1) อาคารอินเทอร์เน็ต ย เลขที่ 48 ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ย เป็นอาคารสำนักงาน 7 ชั้น สร้างอยู่บนพื้นที่ดิน 428 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอยรวม 3,728 ตารางเมตร

2) อาคารสำนักงานศูนย์กระจายสินค้า (R&D) ย เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ ย เป็นอาคารสำนักงานและศูนย์กระจายสินค้า 3 1/2 ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 720 ตารางเมตร

3) อาคารจัดเก็บสินค้า ย เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ ย พื้นที่จัดเก็บสินค้า 1 1/2 ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 4,824 ตารางเมตร

4) อาคาร 3 ชั้น “อินเทอร์เน็ต เทเลคอม” สำหรับศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์และศูนย์ปฏิบัติการ ย เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ ย เป็นอาคารสำนักงาน 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 1,800 ตารางเมตร

4.2 ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ ในการถือครอง	ภาระผูกพัน
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	2,801,802.76	ประกอบธุรกิจ	ไม่มี
สิทธิการใช้ที่ดิน - สุทธิ	สัญญาเช่าระยะยาว	604,062.06	ประกอบธุรกิจ	ไม่มี

4.3 เครื่องหมายการค้าของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)

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

4.4 ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมของบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด

ประเภท/เลขที่	อายุใบอนุญาต	ลักษณะสำคัญและเงื่อนไข	ผลประโยชน์ตอบแทน
ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่สาม เลขที่ 3ก/55/001	15 ปี ตั้งแต่วันที่ 8 พฤษภาคม 2555 ถึง วันที่ 7 พฤษภาคม 2570	ผู้รับใบอนุญาตสามารถ ให้บริการโทรคมนาคมแก่ บุคคลทั่วไป โดยให้บริการ บนโครงข่ายของตนเอง	ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตและ ค่าธรรมเนียมต่างๆ ตามอัตรา และเวลาที่ กสทช. กำหนด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่ง (1) อาจส่งผลกระทบต่อด้านลบต่อบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยมากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น (2) อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ หรือ (3) คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) Interlink Communication Public Company Limited
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	ILINK (กลุ่มอุตสาหกรรม : เทคโนโลยี)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107547000222
ประเภทธุรกิจ	:	บริษัท นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และมีบริษัทย่อย 3 บริษัท ได้แก่ 1) บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด เป็นผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วไทย และเป็นศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด 2) บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด เป็นผู้เชี่ยวชาญโครงการ Submarine Cable และ Transmission Line 3) บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด เป็นศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด
ทุนจดทะเบียน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)	:	289,983,558 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 289,983,558 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)	:	261,048,952 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 261,048,952 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 02-693-1222 (30 คู่สายอัตโนมัติ) โทรสาร 02-693-1399 (2 คู่สายอัตโนมัติ) อีเมล info@interlink.co.th เว็บไซต์ http://www.interlink.co.th
ศูนย์กระจายสินค้า (R&D Center)	:	9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ 02-181-1522 (อัตโนมัติ) โทรสาร 02-181-1525 อีเมล logistic@interlink.co.th
ศูนย์ควบคุมโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network (NMC)	:	9/1 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ 02-181-1188 (สายด่วน) โทรสาร 02-181-1155 อีเมล NMC@interlinktelecom.co.th

ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ Interlink Data Center	:	9/1 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ 02-181-1188 (Hotline) โทรสาร 02-181-1155 อีเมล noc@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคเหนือ (สาขาเชียงใหม่)	:	412/3 ถนนช้างคลาน ตำบลช้างคลาน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 50100 โทรศัพท์ 053-204-944-5 โทรสาร 053-204-946 อีเมล Chiangmai@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคใต้ (สาขาหาดใหญ่)	:	70, 72 ถนนป.ญัฒพล 3 ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110 โทรศัพท์ 074-465-044-5 โทรสาร 074-465-046 อีเมล hatyai@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (สาขาขอนแก่น)	:	73/4 ถนนศรีนครสวรรค์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000 โทรศัพท์ 043-321-944-5 โทรสาร 043-321-946 อีเมล khonkaen@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคตะวันออก (สาขาระยอง)	:	267/249 ถนนสุขุมวิท ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21150 โทรศัพท์ 038-608-283-4 โทรสาร 038-608-294 อีเมล rayong@interlink.co.th

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

บริษัท	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทุนจดทะเบียน	จำนวนและชนิดของหุ้น ที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	สัดส่วนการถือ หุ้น (%)
บริษัทย่อย				
<p>บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด</p> <p>Interlink Telecom Company Limited</p> <p>- ผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วไทยและ ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด</p>	<p>48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310</p> <p>โทรศัพท์ 02-693-1222 โทรสาร 02-693-1399</p> <p>อีเมล info@interlinktelecom.co.th</p> <p>เว็บไซต์ http://www.interlinktelecom.co.th</p>	300,000,000 ล้านบาท	<p>หุ้นสามัญ 3,000,000 หุ้น</p> <p>มูลค่าหุ้นละ 100 บาท</p>	99.9998%
<p>บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด</p> <p>Interlink Power and Energy Company Limited</p> <p>- ผู้เชี่ยวชาญงาน Submarine Cable และ Transmission Line</p>	<p>48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310</p> <p>อีเมล power@interlink.co.th</p> <p>โทรศัพท์ 02-693-1222 โทรสาร 02-693-1399</p>	30,000,000 ล้านบาท	<p>หุ้นสามัญ 300,000 หุ้น</p> <p>มูลค่าหุ้นละ 100 บาท</p>	95.0660%
<p>บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด</p> <p>Interlink DataCenter Company Limited</p> <p>- ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด</p>	<p>48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310</p> <p>อีเมล idc@interlink.co.th</p> <p>โทรศัพท์ 02-693-1222 โทรสาร 02-693-1399</p>	30,000,000 ล้านบาท	<p>หุ้นสามัญ 75,000 หุ้น</p> <p>มูลค่าหุ้นละ 100 บาท</p>	100%
บริษัทร่วม				
<p>บริษัท อี.เอส.อินเตอร์เนชั่นแนล (1991) จำกัด</p> <p>E.S. International (1991) Company Limited</p> <p>- ผลิตตู้ควบคุมระบบไฟฟ้าทุกชนิด</p>	<p>24/13 หมู่ที่ 3 ถนนเทพารักษ์ ตำบลบางปลา อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ</p>	8,000,000 ล้านบาท	<p>หุ้นสามัญ 80,000 หุ้น</p> <p>มูลค่าหุ้นละ 100 บาท</p>	10%

6.3 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 02-229-2888
โทรสาร 02-654-5427

ผู้สอบบัญชี : นายพิชัย ดัชนีภิรมย์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 2421
บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด
267/1 ถนนประชาราษฎร์ สาย 1
แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800
โทรศัพท์ 02-587-8080
โทรสาร 02-586-0301

6.4 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

ไม่มี