

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 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นธุรกิจขายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์ (Cabling System) เพื่อสามารถรุกตลาดที่มีอัตราการเจริญเติบโตที่สูงขึ้นได้อย่างรวดเร็ว โดยเป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสายสัญญาณชนิด UTP (ปัจจุบันเรียกสาย LAN) มาเผยแพร่ในประเทศไทยจนปัจจุบันเป็นที่แพร่หลายกันโดยทั่วไป ส่วนบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด ในปัจจุบันเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ

ปัจจุบันบริษัทฯ ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology: ICT) โดยดำเนินธุรกิจหลักที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์สายสัญญาณคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม (Cabling Business) และได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตสายสัญญาณและอุปกรณ์สายจากต่างประเทศให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สินค้าในประเทศไทย ซึ่งได้แก่สินค้ายี่ห้อ LINK และ COMMScope (เดิมชื่อ AMP) เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเป็นผู้บุกเบิกและพัฒนาสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบสายสัญญาณคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ตู้ใส่อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และสื่อสารประเภท 19" Rack ภายใต้ยี่ห้อสินค้า 19" GERMANY EXPORT RACK ซึ่งบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้า ตามพระราชบัญญัติสิทธิบัตร 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 ได้รับเปลี่ยนโครงสร้างแผนกวิศวกรรมจากเดิมที่เป็นแผนกสนับสนุนการขายให้เป็นธุรกิจที่มีโอกาสสร้างรายได้ใหม่ให้แก่องค์กรโดยเพิ่มธุรกิจวิศวกรรม (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

สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณนั้น 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 ได้เปิดสาขาขอนแก่นเพื่อครอบคลุมพื้นที่ของภาค

ตะวันออกเฉียงเหนือทั้งหมด และในปี 2555 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาระยะยงเพื่อครอบคลุมภูมิภาคตะวันออกทั้งหมด นอกจากนี้ ในปี 2555 บริษัทฯ ได้ก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่พื้นที่ใช้สอย 6,500 ตารางเมตรเพื่อรองรับการขยายตัวของยอดขายในอนาคต บนพื้นที่ดินของบริษัทฯ บริเวณถนนกาญจนาภิเษกเขตบางเขนกว่า 6 ไร่อีกด้วย

สำหรับธุรกิจวิศวกรรมโครงการนั้น ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานภาครัฐว่าจ้างให้ดำเนินโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทฯ สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการดังกล่าวได้สำเร็จเป็นที่ภาคภูมิใจ อาทิเช่น 1) โครงการ Fiber Optic ทั่วประเทศของบริษัทฯ ทีโอที จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค 2) โครงการ Submarine Cable ของเกาะ ลัน เกาะสีชัง จังหวัดชลบุรี 3) โครงการ Submarine Cable ของเกาะปู้ยู เกาะยาว จังหวัดสตูล 4) โครงการ Submarine Cable เกาะ มุกด์ เกาะสุกร และเกาะลิบง จังหวัดตรัง 5) โครงการสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115 K.V. ที่อำเภอป่าบอน จังหวัดแม่ฮ่องสอน และ 6) สถานี ไฟฟ้าย่อย (Substation) ที่จังหวัดลำพูน 7) โครงการ Submarine Cable ไปยังเกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตราด 8) โครงการ Submarine Cable ไปยังเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นต้น

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

ทั้งนี้โครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วประเทศผ่านเส้นทางรถไฟได้แล้วเสร็จสมบูรณ์และให้บริการได้แล้ว โดยยังได้ขยาย การก่อสร้างไปตามเส้นทางถนนทั่วกรุงเทพมหานครและตามเส้นทางถนนทางหลวงทั่วประเทศเพื่อให้บริการครอบคลุมทุกพื้นที่ และเป็นเส้นทางสำรองเพื่อความปลอดภัยสูงสุดของโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติก นอกจากนี้ ยังได้เริ่มโครงการ Interlink Data Center เพื่อเป็นธุรกิจใหม่ในการให้เช่าพื้นที่เซิร์ฟเวอร์ และพื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ ณ อาคารอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันกับ ศูนย์กระจายสินค้า ณ ถนนกาญจนาภิเษก ซึ่งได้เปิดให้บริการอย่างเป็นทางการแล้วในปี 2557

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยรวมทั้งสิ้น 4 บริษัท ดังนี้

1.2.1 ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (DISTRIBUTION BUSINESS)

ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ เป็นผู้นำเข้า (Importer) และผู้จัดจำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม (Cabling) ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยจัดจำหน่ายสินค้าชั้นนำอันดับต้นๆ ของโลก ได้แก่ LINK และ COMMScope (เดิมชื่อ AMP) และสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ได้แก่ 19" GERMANY EXPORT RACK อีกทั้งยังมีสินค้าที่หลากหลาย ครอบคลุม และครบวงจร ได้แก่ สาย LAN สายไฟเบอร์ ออฟติก สายโทรศัพท์ สายโคแอกเซียล กล้องวงจรปิด (CCTV) เครื่องมือเข้าหัวและทดสอบ อุปกรณ์แปลงสัญญาณแสงเป็น สัญญาณไฟฟ้า (Media Converter) และขั้วต่อสายทุกชนิด และอุปกรณ์การติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับสายสัญญาณทุกชนิด โดยปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายอันดับ 1 ในธุรกิจนี้โดยมีส่วนแบ่งทางการตลาดมากที่สุดในประเทศไทย

1.2.2 ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ (ENGINEERING BUSINESS)

เป็นธุรกิจรับออกแบบ/ก่อสร้างและรับเหมา งานโครงการสายเคเบิลใต้น้ำ (Submarine Cable) ที่เป็นสายไฟฟ้าหรือสายไฟฟ้าสื่อผสมระหว่างไฟฟ้าแรงสูงร่วมกับใยแก้วนำแสง (สาย Composite) หรือโครงข่ายสายใยแก้วนำแสง รวมถึงงานโครงการระบบสายส่งไฟฟ้า (Transmission Line) สายไฟฟ้าใต้ดิน (Under Ground Cable) สถานีไฟฟ้าย่อย (Substation) หรือโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้ากำลัง เช่น Smart Grid , AML Meter เป็นต้น

ที่ผ่านมาบริษัทฯ มุ่งเน้นเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องการความเชี่ยวชาญพิเศษและใช้เทคโนโลยีระดับสูง โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะไม่รับงานทับซ้อนกับงานของลูกค้าธุรกิจจัดจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้วางระบบสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) และสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์ให้แก่โครงการขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและองค์กรภาคเอกชนมากมาย เช่น โครงการสนามบินสุวรรณภูมิ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารทหารไทย และจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เป็นต้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ก่อสร้างและติดตั้งในโครงการวางสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) และวางสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) โดยมีผลงานก่อสร้างสายไฟฟ้าแรงสูงใต้ทะเล (Submarine Cable) ชนิดสื่อผสมไฟฟ้าแรงสูงและสื่อสาร เพื่อจ่ายระบบไฟฟ้าและสื่อสารให้แก่ เกาะสีชัง เกาะล้าน จ.ชลบุรี เกาะปูด เกาะยาว จ.สตูล เกาะมุกด์ เกาะสุกร เกาะลันตา จ.ตรัง เกาะพัง จ.สุราษฎร์ธานี เกาะกูด เกาะหมาก จ.ตราด ทั้งนี้ ในปี 2558 และ 2559 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ดำเนินการก่อสร้างโครงการจ้างเหมาก่อสร้างพร้อมติดตั้งอุปกรณ์สายส่งแรงสูง 115 เครือข่ายของ จ.แม่ฮ่องสอน มูลค่างาน 289.30 ล้านบาท โครงการจ้างเหมาก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อยภาคเหนือ 3 สถานี ซึ่งมีมูลค่างาน 526.28 ล้านบาท และงานจ้างเหมาก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคของสนามบินสุวรรณภูมิ เฟส 2 ซึ่งมีมูลค่างาน 2,000 ล้านบาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่าธุรกิจวิศวกรรมโครงการไม่เคยหยุดพัฒนาและยังคงเดินต่อไปสู่ความสำเร็จในอนาคต

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

1.2.3 ธุรกิจโทรคมนาคม (TELECOM BUSINESS)

บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 3 มกราคม 2550 โดยจัดตั้งขึ้นตามนโยบายการปรับโครงสร้างทางธุรกิจ (“Reorganization”) ของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (“ILINK”) เพื่อต่อยอดจากธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์สายสัญญาณ และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศที่ ILINK มีความเชี่ยวชาญ ผสมผสานกับธุรกิจวิศวกรรมที่ได้จากการดำเนินกิจการรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์สายสัญญาณให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการด้านการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างออฟฟิศสำนักงานของผู้ใช้งานและรองรับการพัฒนาและเติบโตของระบบโทรคมนาคมของประเทศไทย ซึ่งมีความต้องการระบบเครือข่ายเพื่อเชื่อมต่อข้อมูลที่มีเสถียรภาพสูงและสามารถรองรับการรับ-ส่งข้อมูลขนาดใหญ่

โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง จากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อทำธุรกิจเป็นผู้ให้บริการวางจอร์สื่อสารความเร็วสูง ซึ่งมีระยะเวลา 15 ปี และเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2555 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตจากการทางรถไฟแห่งประเทศไทยให้มีสิทธิที่จะติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสงไปตามเส้นทางรถไฟ เป็นระยะเวลา 30 ปี ซึ่งเป็นเส้นทางที่แตกต่างจากโครงข่ายใยแก้วนำแสงที่มีอยู่เดิมของผู้ให้บริการรายอื่นๆ โดยภายหลังจากได้รับใบอนุญาตแล้ว บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Interlink Fiber Optic Network) โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะเป็นโครงข่ายภาคเอกชนที่มี

ความปลอดภัยและประสิทธิภาพสูงสุด และเริ่มเปิดดำเนินการให้บริการโครงข่ายใยแก้วนำแสงภายใต้ชื่อโครงข่าย Interlink Fiber Optic ในเดือนมิถุนายน 2556

โครงข่าย Interlink Fiber Optic ของบริษัทฯ เป็นโครงข่ายซึ่งผสมผสานระหว่างโครงข่ายหลักตามเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทย รวมทั้งเส้นทางหลัก เส้นทางสำรองและเส้นทางย่อยตามเส้นทางถนนผ่านเสาไฟฟ้าเพื่อเชื่อมต่อเข้าถึงลูกค้า ทำให้การเชื่อมต่อข้อมูลด้วยโครงข่ายของบริษัทฯ เป็นไปอย่างต่อเนื่องและมีเสถียรภาพ สามารถให้บริการครอบคลุม ตั้งแต่ Interlink MPLS IP-VPN, Interlink Wavelength และ Interlink Dark Fiber ซึ่งเหมาะสำหรับใช้ในกิจการเพื่อการสื่อสารและโทรคมนาคมทุกรูปแบบ โดยสามารถสื่อสารสัญญาณข้อมูล (Data) ภาพ (Video) เสียง (Voice) และการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต (Internet) โดยมีทีมวิศวกรดูแลตลอด 24 ชั่วโมง และตลอด 365 วัน ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่าบริการของบริษัทฯ สามารถตอบสนองการส่งผ่านข้อมูลและการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความปลอดภัยสูงสุด และสามารถตรวจสอบสถานะของโครงข่ายผ่านระบบคอมพิวเตอร์เพื่อให้สามารถป้องกันหรือแก้ปัญหาได้อย่างทันท่วงที จึงทำให้โครงข่าย Interlink Fiber Optic สามารถให้บริการได้ด้วยมาตรฐานและคุณภาพบริการ (Service Level Agreement) ที่ระดับไม่ต่ำกว่า 99.9% โดยโครงข่ายของบริษัทฯ ยังครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพฯ ปริมณฑล และจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศไทย (ณ วันที่ 30 เมษายน 2559 โครงข่ายของบริษัทฯ ให้บริการครอบคลุม 75 จังหวัดทั่วประเทศ) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับอนุญาตจากสำนักงาน กสทช. ในการให้บริการเชื่อมต่อโครงข่ายโทรคมนาคมไปยังต่างประเทศ เพิ่มเติมเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2557 ส่งผลทำให้บริษัทฯ สามารถเชื่อมต่อโครงข่ายต่อไปยังพันธมิตรในแถบอาเซียน เช่น ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย กัมพูชา เวียดนาม พม่าและลาวได้

บริษัทฯ ยังได้ต่อยอดธุรกิจ โดยให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ (Data Center) เพื่อนำเอาประโยชน์ของการมีโครงข่ายใยแก้วนำแสงทั่วประเทศมาเป็นจุดขายซึ่งครอบคลุมการให้บริการเช่าพื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ พื้นที่เซิร์ฟเวอร์เสมือน และศูนย์สำรองข้อมูลฉุกเฉิน (Disaster Recovery) แก่องค์กรต่างๆ ตามความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน โดยดาต้าเซ็นเตอร์ของบริษัทฯ ถูกสร้างขึ้นเพื่อเป็นดาต้าเซ็นเตอร์โดยเฉพาะ และได้ออกแบบและก่อสร้างตามข้อกำหนดของ Data Center ประเภท TIER 3 โดยให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด

1.3 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ยุทธศาสตร์ (STRATEGY)	“เติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน” (Sustainable Growth)
การแบ่งกลุ่มธุรกิจ	<ol style="list-style-type: none"> 1. ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Distribution Business) 2. ธุรกิจโทรคมนาคม (Telecom Business) 3. ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ (Engineering Business)
พันธกิจ (MISSION)	<ol style="list-style-type: none"> 1. บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) “บริษัทนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณ ที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียน” 2. บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) “ผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกครอบคลุม 77 จังหวัดทั่วไทย เชื่อมต่อทันใจ ปลอดภัย และ วางใจได้ 100% ” และ “ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด” 3. บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด “ผู้เชี่ยวชาญงานวิศวกรรมโครงการ ระบบไฟฟ้าและสื่อสาร”
เป้าหมาย (OBJECTIVE)	“ เติบโต ไปพร้อมกัน ทั้งลูกค้าและพันธมิตรของเรา (Growth Together) ”
ปณิญา (COMMITMENT)	<ol style="list-style-type: none"> 1. สินค้า และบริการคุณภาพ (Differentiate) 2. ราคาถูกกว่า (Cost Leadership) 3. บริการที่ดีกว่า (Quick Response)

ความสำเร็จตลอดระยะเวลา 30 ปี และแผนธุรกิจ

1. สร้างอินเทอร์เน็ตให้เป็นกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต (“กลุ่มบริษัทฯ”) ประกอบด้วย บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด
2. สร้างความมั่นคงในการเติบโตของกลุ่มบริษัทโดยบริษัทอินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งใน 5 ปี ที่ผ่านมามีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละมากกว่า 15%
3. สร้างงานโครงการที่มีกำไรให้ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ เพื่อให้กลุ่มบริษัทมีรายได้เติบโตแบบก้าวกระโดด ในปี 2556 กลุ่มบริษัทฯ ได้งานโครงการ Submarine Cable เกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด มูลค่า 1,150 ล้านบาท และเกาะพัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี มูลค่า 800 ล้านบาท อันจะทำให้สามารถรับรู้รายได้ต่อเนื่องในปี 2556 2557 และ 2558 ด้วย อีกทั้งในปี 2559 ยังได้งานก่อสร้างงานสาธารณูปโภค โครงการพัฒนาท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (ปีงบประมาณ 2554-2560) จากบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด(มหาชน) , งานจ้างเหมาก่อสร้างสถานีไฟฟ้าระบบ 115-22 เควี ที่สถานีไฟฟ้าผันคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ 2 จังหวัดลำพูน , สถานีไฟฟ้าผันคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ 3 จังหวัดลำพูน และสถานีไฟฟ้าลำปาง 3 และ งานจ้างเหมาก่อสร้างสายส่งระบบ 115 เควี

ช่วงสถานีไฟฟ้าฮอด จังหวัดเชียงใหม่ – สถานีไฟฟ้าแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน ตามโครงการพัฒนาระบบสายส่งและสถานีไฟฟ้าระยะที่ 9.1 ช่วงที่ 3 จากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ในปี 2559 2560 และ 2561 อีกด้วย

4. วางรากฐานการเติบโตแบบต่อเนื่องและยั่งยืนของกลุ่มบริษัทฯ โดยให้บริษัทอินเตอร์ลิงค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ขอบใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภท 3 และลงทุนก่อสร้างโครงข่ายเส้นทางรถไฟที่ปลอดภัย ต้นทุนที่ต่ำกว่า อันจะทำให้สามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างสมบูรณ์ โดยคาดว่าจะป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ต่อเนื่องให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ในอนาคตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

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

6. เตรียมแผนการเติบโตต่อเนื่องในภูมิภาคและต่างประเทศโดยยกระดับผู้จัดการสาขาเป็นผู้จัดการภาค และขยายสำนักงานเพื่อรองรับการขยายตัวของตลาด AEC พร้อมทั้งยังให้ความสำคัญการบุกตลาดอินโดนีเซียอย่างจริงจัง

7. ลงทุนก่อสร้าง Data Center เพื่อรองรับเทคโนโลยีการสื่อสารที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งบริหารงานโดยบริษัท อินเตอร์ลิงค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจนี้ในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายที่พัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างความเจริญเติบโต และความมั่งคั่งอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยการขยายธุรกิจไปยังธุรกิจที่มีโอกาสในการทำกำไรสูงสุดและตั้งเป้าที่จะก้าวสู่ความเป็นอันดับ 1 ในทุกธุรกิจ อีกด้วย

1.4 พัฒนาการสำคัญของบริษัท

พ.ศ. 2538 ก่อตั้ง บจก. อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย)

- จัดทะเบียนบริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อวันที่ 9 มิ.ย. 2538 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท
- โอนย้ายแผนก Network Cabling จากบริษัท อินเตอร์ลิงค์ โซลดิ้ง จำกัดมาก่อตั้งเป็น บริษัท อินเตอร์ลิงค์ 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 และไม่ท้อถอย”
- รักษาตำแหน่งในตลาดและมองหาโอกาสในวิกฤติ
- แสวงหาผลิตภัณฑ์ใหม่มาเพื่อเพิ่มเติมและทดแทนผลิตภัณฑ์เดิมที่อาจมีความเสี่ยง

พ.ศ. 2541 รักษาสถานะ และวางกลยุทธ์ศาสตร์เพื่อรองรับการเติบโต

- 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 อินเตอร์ลิงค์สัญจร 4 ภูมิภาค**
- เปิดสัมมนาอบรมลูกค้าในต่างจังหวัด ภายใต้ชื่อโครงการ “อินเตอร์ลิงค์สัญจร” ทั้ง 4 ภูมิภาค
 - เพิ่ม New Product ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ TELEPHONE SYSTEMS ยี่ห้อ KRONE
 - ปรับองค์กรเพื่อรองรับการแข่งขันที่รุนแรง
- พ.ศ. 2546 เตรียมความพร้อมสู่การเป็นบริษัทมหาชน**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 30 ล้านบาทเป็น 60 ล้านบาทและ จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
 - นำระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2000 มาใช้แทน ISO 9002
 - ได้รับรางวัล “บริษัทดีเด่นด้านจรรยาบรรณ (Good Governance)” จากสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
 - เพิ่ม New Product ได้แก่ สายใยแก้ว Outdoor/Indoor ยี่ห้อ LINK
- พ.ศ. 2547 จัดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ**
- แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 8 มี.ค. 2547
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 60 ล้านบาทเป็น 80 ล้านบาท
 - นำหุ้นเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2547
 - ปรับโครงสร้างองค์กรแบ่งเป็น 3 ธุรกิจ ได้แก่
 - ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์และสื่อสาร (Distribution)
 - ธุรกิจวิศวกรรมวางระบบเครือข่ายและสายใยแก้ว (Engineering)
 - ธุรกิจโซลูชั่น 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”
 - ได้รับงานโครงการวางระบบ Fiber Optic ให้แก่การไฟฟ้านครหลวง, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน)
- พ.ศ. 2550 วิกฤตการณ์ Sub Prime (USA)**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 100 ล้านบาท
 - ปรับองค์กรและเสริมศักยภาพบุคลากรให้สอดคล้องกับแนวโน้ม “เศรษฐกิจพอเพียง”
 - บุกเบิก “โครงการสายเคเบิลใต้น้ำ ”
 - จดทะเบียน Interlink Telecom เพื่อส่งสมรรถนะเวลาก่อตั้งเพื่อเตรียมรุกในอนาคต
 - ได้รับงาน โครงการSubmarine Cable จังหวัด สตูล มูลค่า 310 ล้านบาท จากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และงานโครงการวางระบบ Fiber Optic จาก บมจ. ทีโอที
- พ.ศ. 2551 สำนักงานแห่งใหม่ / เปิดสาขาขอนแก่น**
- สร้างสำนักงานใหม่ และขยายคลังสินค้าใหม่ พื้นที่กว่า 3,880 ตารางเมตร
 - เปิดสำนักงานสาขาและศูนย์กระจายสินค้าภาคอีสานที่จังหวัด ขอนแก่น
 - เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ Link Coaxial Cable
 - จดทะเบียน Interlink Power เพื่อส่งสมรรถนะเวลาก่อตั้ง เพื่อเตรียมรุกในอนาคต
 - ได้รับงานโครงการวางระบบ Fiber Optic ในต่างจังหวัด จาก บมจ. ทีโอที
 - ได้รับรางวัลเกียรติยศ สำหรับผู้ประกอบการ “Bai Pho Business Awards” จากสถาบันศินันท์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พ.ศ. 2552 มองทางเลือกธุรกิจใหม่เพื่อการเติบโตต่อเนื่อง**
- นายยุทธศาสตร์ “รุกต่อเนื่อง-พัฒนาธุรกิจ-รักษาความเป็นผู้นำ” มาขับเคลื่อนองค์กร
 - ซื้อที่ดิน 5 ไร่ 264.2 ตารางวา เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต
 - นำระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2008 มาใช้แทน ISO 9001:2000
 - 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
 - ได้รับงานซ่อมบำรุง Submarine Cable เกาะล้าน เกาะสีชัง มูลค่างาน 113 ล้านบาท
 - เตรียมออกแบบ Interlink Research and Development Center ใหม่บนที่ดิน 5 ไร่ 204.2 ตารางวา
 - ได้รับการคัดเลือกให้เข้าชิงรางวัล SET AWARDS 2010 สาขา “IR Excellence Awards”

พ.ศ. 2554 มหาอุทกภัยของประเทศไทย

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

พ.ศ. 2555 ปฏิรูปองค์กร (REFORMATION)

- ปฏิรูปแนวคิด และปรับแนวทางการทำงานให้บุคลากรทำงานได้หลายบทบาท
- เอาวิธีการ “Coaching” มาใช้กับคุณณัฐนัย ผู้บริหารของอินเทอร์เน็ต เทเลคอม
- ลงทุนก่อสร้าง “Interlink Fiber Optic Network” ทั่วประเทศ
- หุ่นปรับตัวจากราคา 6-7 บาท ไปที่ 18-20 บาท
- จัดทะเบียนมูลนิธิอินเทอร์เน็ตไร้ขีดจำกัด
- 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
- ชะลอการประกวดราคางานโครงการจ้างเหมาก่อสร้าง 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 โดยได้อินย้ายธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์ไปอยู่ภายใต้บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)
- ขยายโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ครอบคลุม 64 จังหวัดทั่วประเทศ พร้อมทั้งเชื่อมต่อไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อรองรับการเติบโตของการส่งผ่านข้อมูลภายในและภายนอกประเทศ
- ให้บริการโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network เพื่อรองรับเทคโนโลยี 3G กับผู้ให้บริการมือถือระดับประเทศ
- ได้รับรางวัลซีเอสอาร์ไอ เรคคอกนิชั่น (CSRI Recognition) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

พ.ศ. 2558 เติบโตต่อเนื่อง และยั่งยืน โดยตั้งเป้าหมายนำเทคโนโลยีมาพัฒนาประเทศไทย

- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 362,479,447 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 335,621,351 บาทจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นจำนวน 65,971,778 บาทและจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (“ILINK-W1”) ในระหว่างปี
- 19 สิงหาคม 2558 บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด(มหาชน) เติบโตและได้ย้ายจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (Mai) เข้าไปซื้อ-ขาย ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
- 11 พฤษภาคม 2558 ดำเนินการแปรสภาพบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเป็นบริษัทจำกัดมหาชน ภายใต้ชื่อบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)
- ขยายธุรกิจไปยังประเทศกลุ่ม AEC โดยเฉพาะ CLMV โดยตั้งใจว่าจะขยายต่อเนื่องเพื่อให้ครอบคลุมภูมิภาคเอเชียต่อไปในอนาคตต่อไป
- ส่งมอบงานโครงการ Submarine Cable เกาะภูเก็ต เกาะหมาก จ.ตรัง มูลค่า 1,150 ล้านบาท
- ส่งมอบงานโครงการ Submarine Cable เกาะพังงา จ.สุราษฎร์ธานี มูลค่า 800 ล้านบาท
- ประกวราคาขายสาย FTTH ให้ TOT จำนวน 32 ล้านเมตร มูลค่า 190 ล้านบาท

พ.ศ. 2559 มั่นคง ยืนยง และยั่งยืน โดยตั้งเป้าหมายนำเทคโนโลยีมาพัฒนาประเทศไทย

- ทุนจดทะเบียน 362,479,447 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 362,423,986 บาทและการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (“ILINK-W1”) ได้ใช้สิทธิครั้งที่ 12 (ครั้งสุดท้าย) เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2559 ที่ผ่านมา
- 14 กันยายน 2559 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย เข้าไปซื้อ-ขายในตลาดหลักทรัพย์ MAI
- ขยายธุรกิจไปยังประเทศกลุ่ม AEC โดยเฉพาะ CLMV โดยตั้งใจว่าจะขยายต่อเนื่องเพื่อให้ครอบคลุมภูมิภาคเอเชียต่อไปในอนาคตต่อไป
- ได้รับรางวัล ESG100 ประจำปี 2559 จากสถาบันไทยพัฒน์ เป็นปีที่ 2 ซึ่งย้ำถึงการกำกับดูแลกิจการที่ดีเป็นบริษัทที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Environmental, Social and Governance : ESG) จากการประเมินบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยทั้งหมด 621 บริษัท
- ชนะการประกวดราคางานโครงการงานก่อสร้างงานสาธารณูปโภค โครงการพัฒนาท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ

(ปีงบประมาณ 2554-2560) จากบริษัท ทำอากาศยานไทย จำกัด(มหาชน) มูลค่างาน 866.03 ล้านบาท

- ชะนะการประกวดราคางานโครงการงานจ้างเหมาก่อสร้างสถานีไฟฟ้าระบบ 115-22 เควี ที่สถานีไฟฟ้านิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ 2 จังหวัดลำพูน , สถานีไฟฟ้านิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ 3 จังหวัดลำพูน และสถานีไฟฟ้าลำปาง 3 จากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค มูลค่างาน 526.28 ล้านบาท
- ชะนะการประกวดราคางานโครงการงานจ้างเหมาก่อสร้างสายส่งระบบ 115 เควี ช่วงสถานีไฟฟ้าฮอด จังหวัดเชียงใหม่ – สถานีไฟฟ้าแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน ตามโครงการพัฒนาระบบสายส่งและสถานีไฟฟ้าระยะที่ 9.1 ช่วงที่ 3 จากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค มูลค่างาน 289.30 ล้านบาท

1.5 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต

จากภาพรวมการประกอบธุรกิจข้างต้น สามารถสรุปเป็นโครงสร้างของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต แยกตามประเภทธุรกิจ ได้ดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 สัดส่วนรายได้

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้

(หน่วย: ล้านบาท)

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากธุรกิจจำหน่ายสายสัญญาณ	1,987.81	66.89	1,974.02	64.11	1,641.20	60.9	1,463.35	73.3
รายได้จากธุรกิจวิศวกรรมโครงการ	169.73	5.71	665.21	21.60	811.87	30.13	510.99	25.59
รายได้จากธุรกิจโทรคมนาคม								
รายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจร	388.54	13.07	269.26	8.75	112.01	4.16	10.74	0.54
รายได้จากการรับเหมาติดตั้งวงจรโครงข่าย	344.49	11.59	124.93	4.06	114.92	4.26	-	-
รายได้จากการให้บริการพื้นที่ ดาต้าเซ็นเตอร์	51.37	1.73	24.72	0.80	2.8	0.1	-	-
รายได้อื่นๆ	30.00	1.01	20.84	0.68	11.97	0.44	11.43	0.57
รวม	2,971.94	100.00	3,078.98	100	2,694.77	100	1,996.51	100

2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.2.1 ธุรกิจจำหน่ายสายสัญญาณ (Distribution Business)

2.2.1.1 ภาพรวมของธุรกิจจำหน่ายสายสัญญาณ

บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย สินค้าสายสัญญาณ เป็นอุปกรณ์นำสัญญาณเพื่อเชื่อมต่อระบบสื่อสารของคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศเข้าด้วยกันรวมถึงกล่องวงจรปิด โดยเน้นสินค้าที่เกี่ยวข้องด้านสายสัญญาณครบวงจร เช่น สายแลน (LAN) สายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) สาย CCTV (Coaxial) ตัวต่อสายและอุปกรณ์ (Connector) เครื่องแปลงสัญญาณจากไฟฟ้าเป็นแสง (Media Converter) ตู้ใส่อุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม (Rack Cabinet) เป็นต้น โดยบริษัทฯ เป็นบริษัทแรกที่น่าเทคโนโลยีสาย 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 ระบบสายโคแอกเชียลของกล้องวงจรปิด (CCTV) ยี่ห้อ LINK จากประเทศสหรัฐอเมริกา
- สายสัญญาณคอมพิวเตอร์และ Connector สำหรับระบบ LAN และระบบสายใยแก้ว ยี่ห้อ COMMSCOPE จากประเทศสหรัฐอเมริกา (เดิมชื่อ AMP)
- 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 20,000 ราย ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และต่างจังหวัด และเพื่อให้บริษัทฯ สามารถกระจายสินค้าและให้บริการได้อย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น และเพื่อสนับสนุนการขยายตลาดในภูมิภาค บริษัทฯ ได้เปิดสาขาภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ สาขาภาคใต้ที่อำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลา สาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่จังหวัดขอนแก่น และสาขาภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีโครงการ “ส่งฟรีทั่วไทย” 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 จังหวัดทั่วประเทศไทย โดยคาดว่าจะมีผู้ผ่านการอบรมและสัมมนาจากบริษัทฯ แล้วไม่น้อยกว่า

30,000 คน และบริษัทฯ ยังไม่หยุดนิ่งที่จะพัฒนา โดยพยายามสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่มาตอบสนองความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทฯ มีสินค้าสายสัญญาณที่จัดจำหน่ายมากกว่า 4,500 รายการ

ด้วยความพร้อมของทีมขายที่ประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ ทีมงานวิศวกรสนับสนุนที่ผ่านการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดีและมีความเชี่ยวชาญจากประสบการณ์ในการให้บริการที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งทีมการตลาดที่ให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนทั่วประเทศในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่าย และยังว่าจ้างให้ทีมวิศวกรของบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการเข้าสายและทดสอบระบบ เพื่อออกเอกสารการรับประกัน

ดังนั้น บริษัทฯ จึงสามารถรองความเป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจระบบสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมของประเทศไทยมาโดยตลอดเป็นเวลานานกว่า 30 ปี

2.2.1.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

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

ตาราง 2.2.1.2 แสดงรายละเอียดของสัญญาระหว่างบริษัทฯ กับผู้ผลิตสินค้ายี่ห้อต่างๆ

สินค้า	บริษัทคู่ค้า	ประเภทสัญญา	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญในสัญญา
LINK	LINK ASIA Limited and LINK (FAR-EAST) Corporation	Exclusive Distributor (สัญญา 1 มกราคม 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563)	5 ปี	<ul style="list-style-type: none"> ให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และประเทศในแถบเอเชีย บริษัทฯ ได้นำเครื่องหมายการค้ามาจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศ เลขที่ ค.147350
COMMSCOPE	Commscope Connectivity (Thailand) Limited	Authorized Distributor (สัญญา 1 มกราคม 2560 สิ้นสุดวันที่ 30 ธันวาคม 2564)	5 ปี	<ul style="list-style-type: none"> Commscope 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. 372189 และ ค372815 ว่าจ้างโรงงานให้ผลิตภายใต้ยี่ห้อสินค้า และลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ

2.2.1.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

การเติบโตในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารทำให้มีความต้องการในระบบคอมพิวเตอร์และระบบเครือข่ายภายในองค์กร (Local Area Network: LAN) มากขึ้น และความจำเป็นพื้นฐานที่จะทำให้คอมพิวเตอร์สื่อสารกันได้คือระบบสายสัญญาณ ดังนั้น จึงมีสินค้าด้านสายสายหลากหลายยี่ห้อและมีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่แตกต่างกันออกไป จากแนวโน้มการเติบโตของตลาดเทคโนโลยีและการสื่อสารในประเทศไทยที่มีอัตราการเติบโตที่ดี บริษัทฯ ในฐานะผู้ริเริ่มและเป็นผู้นำอันดับต้นๆ ในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมได้พยายามที่จะขยายธุรกิจโดยการนำผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายมาเพิ่มมูลค่าด้วยการให้บริการรับเหมาติดตั้งซึ่งก่อให้เกิดธุรกิจใหม่ ได้แก่ ธุรกิจวิศวกรรมโครงการซึ่งในปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบโครงข่าย Fiber Optic รายใหญ่ของประเทศ โดยมีผลงานที่เป็นที่ยอมรับเป็นอย่างดี และบริษัทฯ ยังได้มีการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยการจัดตั้งบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เพื่อเตรียมการรุกตลาดการนำสายสัญญาณที่มีอยู่แล้วมาก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้งาน

■ จุดแข็ง

- บริษัทฯ เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม
- บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและเป็นที่เชื่อถือมานานในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม
- บริษัทฯ เป็นบริษัทแรกที่น่าเทคโนโลยีสาย LAN และสาย UTP มาเผยแพร่ในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์สายสัญญาณที่มีความหลากหลายและครบถ้วนที่สุดในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์ที่น่าเสนอ โดยมีทีมวิศวกรคอยให้คำปรึกษามีการจัดการฝึกอบรมทุกเดือน และมีการจัดสัมมนาให้ความรู้ใหม่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- บริษัทฯ ทำธุรกิจขายส่งจึงไม่ทับซ้อนกับคู่ค้าของบริษัทฯ
- บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ LINK ซึ่งเป็นที่น่าเชื่อถือและยอมรับอย่างกว้างขวาง
- บริษัทฯ เป็นผู้ขายผลิตภัณฑ์ของ COMMSCOPE (เดิมชื่อ AMP / TYCO) ที่มียอดขายมากที่สุดในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีทีมสาขาฝ่ายขายที่สามารถให้บริการและตอบคำถามของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

■ จุดอ่อน

- องค์กรขนาดใหญ่ อู้วย้าย 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 COMMSCOPE ทำให้บริษัทฯ สามารถครองส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศไทยได้มากกว่าร้อยละ 60

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสรรหาและพัฒนาเทคโนโลยีรวมถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อขยายตลาดและฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เช่น ในปี 2551 บริษัทฯ ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์สายและอุปกรณ์ระบบโทรศัพท์ สายและอุปกรณ์ COAXIAL สำหรับระบบกล้องทีวีวงจรปิด เป็นต้น อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้เปิดสำนักงานสาขาเพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและเพื่อเป็นศูนย์กระจาย

สินค้าประจำภูมิภาคนั้นๆ โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีสำนักงานสาขาที่จังหวัดเชียงใหม่ ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ที่จังหวัดขอนแก่น และที่จังหวัดระยอง

เพื่อความก้าวหน้าและก้าวหน้าเทคโนโลยีด้านสายสัญญาณ บริษัทฯ ได้ลงทุนก่อสร้าง LAB ด้านสายสัญญาณโดยเฉพาะเพื่อทดสอบและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการใช้งานในภูมิภาคนี้ อีกด้วย

2.2.1.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ เน้นการขายส่งให้ผู้แทนจำหน่าย (Dealer) ผู้รับเหมาระบบสายสัญญาณ และผู้รับเหมางานระบบวิศวกรรม (Contractor) ซึ่งมีทั้งในรูปแบบการติดต่อเข้าหากู้ค่าที่มีศักยภาพโดยตรงด้วยทีมขายของบริษัทฯ และการที่ลูกค้าติดต่อเข้ามาที่บริษัทฯ โดยตรง รวมถึงการได้รับการแนะนำต่อกันมา หรือจากการโฆษณาในสื่ออิเล็กทรอนิกส์ หนังสือพิมพ์สื่อวิทยุ และสื่อโทรทัศน์ ซึ่งบริษัทฯ จะมีแคตตาล็อกสินค้าพร้อมราคา ซึ่งมีการปรับเปลี่ยนทุกๆ 6 เดือน หรือผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ หรือทำการเสนอราคาให้ลูกค้าพิจารณา ก่อนการตัดสินใจ และหากมีการสั่งซื้อก็สามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 วัน เนื่องจากบริษัทฯ มีสต็อกสินค้าที่มีความหลากหลายที่สุดในประเทศ โดยบริษัทฯ ยังได้มีการบันทึกรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าทุกรายที่บริษัทฯ มีการติดต่อทำใบเสนอราคา เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลลูกค้าในการประมวลผลและจัดทำแผนการตลาดในอนาคตอีกด้วย

เพื่อเป็นการรุกตลาดภูมิภาค บริษัทฯ ได้เปิดสำนักงานสาขาใน 4 ภูมิภาคหลักได้แก่ ภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ ภาคใต้ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่จังหวัดขอนแก่น และภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อกับบริษัทฯ ได้สะดวกยิ่งขึ้น และเป็นการกระจายสินค้าไปสู่จังหวัดหลักๆ ในส่วนภูมิภาคได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพื่อให้บริษัทฯ สามารถให้บริการที่ทั่วถึงและครอบคลุมในส่วนภูมิภาคของประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้จัดให้มีโครงการ “ส่งฟรีทั่วประเทศ” กล่าวคือ ลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด สามารถสั่งซื้อสินค้าได้ในราคาเดียวกันกับลูกค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังส่วนภูมิภาคทั่วประเทศ ปัจจุบันบริษัทฯ มีฐานลูกค้าที่เคยติดต่อซื้อขาย และได้ส่งข่าวสารให้เป็นประจำ อยู่มากกว่า 20,000 รายทั่วประเทศ

2.2.1.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้ดังต่อไปนี้

1. ผู้แทนจำหน่ายและผู้รับเหมา (Dealers & Contractors): เป็นลูกค้าที่นำสินค้าของบริษัทฯ ไปจำหน่ายต่อ หรือนำไปติดตั้งให้แก่ลูกค้า ซึ่ง ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าประเภทนี้มากกว่า 20,000 รายทั่วประเทศ เช่น บริษัทผู้ค้าคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ ได้แก่ IBM, AIT, IRCP, CHUNBOX, SMART, SITEM และ SVOA เป็นต้น และบริษัทผู้ค้าคอมพิวเตอร์ขนาดกลางและเล็กโดยทั่วไป รวมทั้งบริษัทที่มีโซลูชันด้านซอฟต์แวร์ เป็นต้น ในส่วนของผู้รับเหมา ได้แก่ ผู้รับเหมาด้านไฟฟ้าและสื่อสารทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กทั่วประเทศ รวมทั้งบริษัทสื่อสารขนาดใหญ่ เช่น บมจ. ทีทีแอลดีที บมจ. สามารถ เทเลคอมมูนิตี้เนชั่น และบมจ. ล็อกซ์เลย์ เป็นต้น โดยสัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้าในกลุ่มนี้คิดเป็นร้อยละ 95 ของยอดขายรวมของธุรกิจ

2. ลูกค้าองค์กร: เป็นหน่วยงานทั้งภาคเอกชน รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจที่มีความต้องการใช้อุปกรณ์ระบบสายสัญญาณโดยตรง 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 ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ (ENGINEERING BUSINESS)

2.2.2.1 ภาพรวมของธุรกิจวิศวกรรมโครงการ

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

1. การออกแบบ/ก่อสร้างและรับเหมา งานโครงการสายเคเบิลใต้น้ำ (Submarine Cable) ที่เป็นสายไฟฟ้าหรือสายไฟฟ้าสื่อผสมระหว่างไฟฟ้าแรงสูงร่วมกับใยแก้วนำแสง (สาย Composite)
2. การออกแบบ/ก่อสร้างและรับเหมา งานโครงการระบบสายส่งไฟฟ้า (Transmission Line) สายไฟฟ้าใต้ดิน (Under Ground Cable) สถานีไฟฟ้าย่อย (Substation) หรือโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้ากำลัง

ในการให้บริการประเภทนี้ บริษัทฯ จะต้องศึกษาโครงสร้างของพื้นที่โครงการและศึกษาโครงสร้างของระบบต่างๆ ที่จะต้องเชื่อมเข้าด้วยกัน เพื่อทำการออกแบบระบบและอุปกรณ์ที่มีความสำคัญต่อการเชื่อมโยงดังกล่าว และเมื่อได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าแล้ว บริษัทฯ จะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงที่มีประสบการณ์และความชำนาญในแต่ละด้าน 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 ให้เกิดความมั่นใจว่า บริษัทฯ สามารถทำงานได้สำเร็จและสามารถรับประกันผลงานระดับ World Class โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีผลงานก่อสร้างสายเคเบิลใต้ทะเล ไฟฟ้าแรงสูง 22KV และ 33KV เพื่อจ่ายกระแสไฟฟ้าและระบบสื่อสารไปยังเกาะเสม็ด เกาะสีชัง

จังหวัดชลบุรี เกาะปาย เกาะยาว จังหวัดสตูล เกาะมุก เกาะสุกร จังหวัดตรัง เกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด และเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีผลงานการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูงขนาด 115KV (Transmission Line) บนเสาโครงเหล็กในเส้นทางอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นเส้นทางภูเขา ทำงานลำบากและมีอุปสรรคมากมาย และยังมีผลงานการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย 115KV (Substation) สถานีไฟฟ้าลำพูน 2 อีกด้วย ซึ่งทั้ง 2 งานดังกล่าวได้พิสูจน์ความสามารถด้านวิศวกรรมของบริษัทฯ จนเป็นที่ประจักษ์แก่ภาครัฐอย่างเป็นที่น่ายินดี โดยในปี 2559 บริษัทฯ ยังได้ชนะการประกวดราคางานก่อสร้างงานสาธารณูปโภค โครงการพัฒนาท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (ปีงบประมาณ 2554-2560) จากบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด(มหาชน) , งานจ้างเหมาก่อสร้างสถานีไฟฟ้าระบบ 115-22 เควี ที่สถานีไฟฟ้านิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ 2 จังหวัดลำพูน , สถานีไฟฟ้านิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ 3 จังหวัดลำพูน และสถานีไฟฟ้าลำปาง 3 และ งานจ้างเหมาก่อสร้างสายส่งระบบ 115 เควี ช่วงสถานีไฟฟ้าฮอด จังหวัดเชียงใหม่ – สถานีไฟฟ้าแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน ตามโครงการพัฒนาระบบสายส่งและสถานีไฟฟ้าระยะที่ 9.1 ช่วงที่ 3 จากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีเปลี่ยนถ่ายโอนย้ายธุรกิจและบุคลากรด้านวิศวกรรมโครงการดังกล่าวข้างต้นไปยัง บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เพื่อให้ภาพการประกอบธุรกิจในแต่ละกลุ่มธุรกิจมีความชัดเจนมากขึ้น และสามารถขยายตลาดได้ต่อไป

2.2.2.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ มีขั้นตอนการให้บริการในธุรกิจวิศวกรรมโครงการ ดังนี้

2.2.2.2.1 การสนับสนุนงานประกวดราคา มีลำดับขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาคุณสมบัติของผู้เสนอราคางานและทำประวัติการดำเนินงานประกวดราคา (TOR)

ก่อนยื่นเอกสารด้านการประมูลงานของหน่วยงานของรัฐและเอกชน ทางเจ้าของงานต้องเปิดให้บริษัทผู้รับเหมาได้แสดงความคิดเห็นและประวัติการดำเนินงานก่อนการเปิดประมูลงานจริง ดังนั้นต้องมีการศึกษาขอบเขตงานและคุณสมบัติของผู้เสนอราคาให้ละเอียด กรณีจะเข้าประมูลงานโครงการนั้นๆ เช่น ศึกษาคุณสมบัติของผู้เสนอราคา ว่าสามารถใช้ผลงานที่มีอยู่เข้าประมูลงานได้หรือไม่ หรือกรณีที่เข้าประมูลงานเองไม่ได้ จะต้องจับมือหาผู้ร่วมค้ากับใคร และทำอย่างไร ทำประวัติการดำเนินงานที่เห็นว่าการถือครองผลงานและเสียเปรียบคู่แข่งกัน เป็นต้น

2. จัดเตรียมเอกสารประกวดราคา ซึ่งมีลำดับขั้นตอนและกระบวนการทำงานดังนี้

- 2.1 จัดประชุมแบ่งหน้าที่การรับผิดชอบงานให้ชัดเจน เช่น จัดให้มีผู้รับผิดชอบเตรียมเอกสารทางบัญชี เอกสารทางด้านเทคนิค และอื่นๆ
- 2.2 ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานนอกองค์กร เช่น สถาบันด้านการเงินเพื่อที่ต้องให้ออกหนังสือการรับประกันของ ติดต่อลูกค้าหรือผู้ผลิตอุปกรณ์ เพื่อขอราคาและเอกสารต่างๆ ที่นำมาประกอบกับการยื่นเสนอราคา
- 2.3 รวบรวมเอกสารทั้งหมดและตรวจเช็คความถูกต้องและยื่นเอกสารตามวันเวลาที่เจ้าของงานกำหนดต่อไป

3. สำรวจพื้นที่เพื่อทำต้นทุน

ก่อนที่มีการเสนอราคางาน จะต้องมีการเข้าไปสำรวจลักษณะพื้นที่ก่อสร้างของโครงการก่อนที่จะทำให้ทราบถึงลักษณะพื้นที่โครงการก่อสร้าง และสิ่งที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่างๆ ซึ่งมีผลต่อการทำต้นทุนงานก่อสร้างเป็นอย่างมาก เช่น สำรวจความยาก-ง่าย ของโครงการ สำรวจแหล่งวัสดุหรือวัตถุดิบเพื่อใช้ในการก่อสร้าง สำรวจพื้นที่ในการจัดตั้งสำนักงานชั่วคราวและพื้นที่เก็บวัสดุอุปกรณ์ และอื่นๆ เป็นต้น กรณีที่ไม่คำนึงถึงสิ่งประกอบเหล่านี้ จะมีผลทำให้การบริหารจัดการโครงการมีราคาต้นทุนที่สูง ทำให้การเสนอราคาสูงกว่าคู่แข่ง และมีโอกาสไม่ชนะการประมูลได้

2.2.2.2.2. ด้านการบริหารโครงการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพ มีขั้นตอนการปฏิบัติงานดังนี้

1. การสำรวจ (Site Survey)

ก่อนการเริ่มก่อสร้างโครงการนั้น ทางทีมงานต้องเข้าไปสำรวจและเก็บข้อมูลของลักษณะพื้นที่ก่อนการก่อสร้างโครงการ เพื่อนำมาออกแบบ และยื่นนำเสนอให้เจ้าของงานอนุมัติการก่อสร้างก่อนเข้าดำเนินการก่อสร้างจริง อีกทั้งการสำรวจพื้นที่ก่อนดำเนินงานจริง ให้สามารถรู้ถึงลักษณะพื้นที่และทำให้วางแผนการทำงานได้แม่นยำ เกิดความผิดพลาดน้อยในการทำต้นทุนของโครงการ เช่น สำรวจความยากง่ายของพื้นที่ก่อสร้างโครงการ, สำรวจบริเวณพื้นที่โดยรอบก่อสร้างโครงการว่ามีผลกระทบต่องสิ่งแวดล้อมและชุมชนหรือไม่, สำรวจแหล่งจ่ายไฟและน้ำชั่วคราว, สำรวจค่าระดับดินของโครงการก่อสร้าง และอื่นๆ เป็นต้น

2. การออกแบบ (Engineering Design)

หลังจากทำการสำรวจแล้วเสร็จ ต้องนำข้อมูลการสำรวจมาออกแบบโครงการก่อสร้าง เพื่อขออนุมัติแบบกับเจ้าของโครงการก่อนดำเนินการก่อสร้างโครงการ ในการออกแบบให้มีประสิทธิภาพนั้น ต้องมีการควบคุมทุกขั้นตอนในการออกแบบโดยละเอียด เพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาดในการออกแบบ และห้ามดำเนินการก่อสร้างก่อนได้รับการอนุมัติหรือเจ้าของงานยังไม่ได้เซ็นรับทราบก่อนเป็นอันขาด

3. การจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ (Procurements)

การก่อสร้างโครงการ ถ้าหากเลือกอุปกรณ์หรือจัดซื้อไม่ถูกต้องตามสเปค มีผลทำให้วัสดุอุปกรณ์ไม่สามารถใช้งานได้และเกิดการสูญเสียค่าใช้จ่าย ดังนั้น ควรควบคุมการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ให้ละเอียดและรอบคอบ โดยมีการกระบวนการควบคุมดังนี้

- 2.1 เลือกลูกค้าที่มีความเชื่อถือได้ สินค้าต้องมีมาตรฐานและเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า มาตรฐานที่นำมาอ้างอิง เช่น มาตรฐานการรับรองกระทรวงอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (มอก.) IEC, IEEE, ASTM, ANSI, DIN, JIS, และอื่นๆ ก่อนที่จะซื้อต้องจัดส่งสเปคหรือแคตตาล็อก เพื่อขออนุมัติและควรได้รับการอนุมัติจากเจ้าของงานก่อน และดำเนินการตามกระบวนการจัดซื้อต่อไป
- 2.2 ควบคุมการเจรจาต่อรองกับลูกค้า ให้ได้ประโยชน์สูงสุด เช่น ต่อรอราคา, เงื่อนไขการจ่ายเงิน, เครดิต, ระยะเวลาการจัดส่ง, การรับประกันสินค้า, การบริการหลังการขาย และอื่นๆ เป็นต้น
- 2.3 ติดตามกระบวนการผลิตและทดสอบวัสดุอุปกรณ์จากลูกค้าหรือโรงงานผู้ผลิตอย่างใกล้ชิด ก่อนส่งถึงหน้างาน ถ้าพบข้อผิดพลาดในระหว่างกระบวนการผลิต ให้รีบดำเนินการแก้ไขก่อนจัดส่งและให้ทันตามเวลาการก่อสร้างโครงการ
- 2.4 ติดตามกระบวนการจัดส่งอย่างใกล้ชิด เช่น การ Packing, การเลือกบรรจุภัณฑ์ในการขนส่ง, การเลือกใช้รถในการยกวัสดุอุปกรณ์ขึ้น-ลง ให้เหมาะสมกับวัสดุและอุปกรณ์ที่จะจัดส่งเข้าหน้างาน

4. การควบคุมงานโครงการก่อสร้าง (Construction Control Project)

การควบคุมงานโครงการก่อสร้าง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและสำเร็จบรรลุตามเป้าหมาย มีขั้นตอนและกระบวนการทำงานดังนี้

- 4.1 จัดหาบุคลากรและทีมงานที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารงานโครงการก่อสร้าง ซึ่งแต่ละโครงการประกอบด้วยบุคลากรตำแหน่ง ผู้อำนวยการโครงการ, ผู้จัดการโครงการ, วิศวกรโครงการ, หัวหน้างาน, ช่างเทคนิค, ธุรการโครงการ, พนักงานจัดเก็บและตรวจเช็คสินค้า เป็นต้น ทั้งนี้จำนวนและตำแหน่งต่างๆ ขึ้นอยู่กับลักษณะงานและขนาดงานโครงการก่อสร้าง
- 4.2 คัดเลือกผู้รับเหมาช่วงหรือทีมช่าง ที่มีฝีมือดีและมีเครื่องมือ เครื่องจักร ที่มีประสิทธิภาพในการทำงาน เช่น คัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์โดยตรงมีบุคลากรครบ มีฝีมือดี ฐานการเงินสนับสนุนดี เครื่องมือเครื่องจักรพร้อมทำงาน และราคาที่เสนออยู่ในต้นทุน เข้ามารับงาน เป็นต้น
- 4.3 เลือกพื้นที่ในการจัดตั้งสำนักงานชั่วคราวและพื้นที่จัดเก็บวัสดุอุปกรณ์ให้เหมาะสม เช่น เลือกให้อยู่ใกล้แหล่งจ่ายไฟและน้ำชั่วคราว และให้อยู่ใกล้พื้นที่โครงการก่อสร้าง และปัจจัยอื่นๆ ประกอบ
- 4.4 จัดให้มีการประชุมเตรียมความพร้อมในการทำงาน ต้องมีการประชุมวางแผนการทำงาน วางแผนกำลังคน วางแผนการใช้วัสดุอุปกรณ์ วางแผนเครื่องมือเครื่องจักร วางแผนระยะเวลาในการทำงานให้สอดคล้องกับแผน Master Plan วางแผนงานด้านความปลอดภัย เป็นต้น
- 4.5 จัดให้มีการแต่งกายในการทำงานให้รัดกุมและเป็นระเบียบเรียบร้อย โดยการปฏิบัติงานทุกวัน ต้องสวมใส่เสื้อผ้าให้มิดชิด เสื้อแขนยาว กางเกงขายาว รองเท้าหุ้มส้น และใส่หมวกนิรภัย (Safety) และอุปกรณ์ที่ปลอดภัย ซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะของงานโครงการก่อสร้าง
- 4.6 ติดตามงานและผลงาน (Progress Work) อย่างใกล้ชิด โดยให้ผู้รับเหมาหรือแต่ละทีมงานส่งรายงานประจำวัน หรือ รายงานประจำสัปดาห์ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะช่วยให้รู้ถึงผลของความสำเร็จในการทำงาน หรือ ควรปรับปรุงการทำงานอย่างไร และต้องจัดให้มีการประชุมทีมงานเพื่อติดตามความคืบหน้าของงานทุกสัปดาห์ (Weekly Meeting) หรือ ทุกเดือน (Monthly Meeting)
- 4.7 นำเสนอผลงานให้กับผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ ตามเงื่อนไขการจ้าง เช่น ส่งงวดงานทุก ๆ เดือน (Monthly Progress Work), ส่งงวดงานตามเปอร์เซ็นต์ของงาน (% Progress Work) หรืออื่นๆ เป็นต้น
- 4.8 ติดตามการเก็บเงินจากผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ โดยหมั่นสอบถามและติดตามอยู่เสมอสม่ำเสมอหรืออาจจะใช้วิธีสร้างความสัมพันธ์ไมตรีที่ดี (Connection) กับเจ้าของงานโครงการ

5. การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายงานโครงการก่อสร้าง

การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายโครงการก่อสร้าง ให้มีกำไรสูงสุด ซึ่งสามารถทำได้ดังนี้

- 5.1 การวางแผนงานและทำงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จก่อนเวลาตามสัญญาของผู้ว่าจ้าง เช่น สัญญาจ้าง 18 เดือน ทำงานโครงการให้แล้วเสร็จ 16 เดือน จะช่วยการลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ (Project Management) ได้ถึง 2 เดือน

- 5.2 คัดเลือกผู้รับเหมาช่วงที่มีศักยภาพในการทำงาน มีฝีมือ มีเครื่องมือเครื่องจักรที่พร้อมใช้งาน มีฐานะการเงินที่ดี เข้ามารับงาน ซึ่งจะมีโอกาสในการทิ้งงานน้อยทำให้ลดช่องว่างในการทำงานไม่ต่อเนื่อง และงานสามารถเสร็จก่อนเวลาตามสัญญาจ้างได้
- 5.3 ต่อรองราคาและเงื่อนไขค่าวัสดุอุปกรณ์จากลูกค้าหรือผู้รับเหมาให้ได้ราคาที่ต่ำที่สุดและเงื่อนไขที่ดีที่สุด
- 5.4 ควบคุมดูแลงานโดยละเอียดและตามขั้นตอนกระบวนการไม่ให้เกิดข้อผิดพลาด หรือมีข้อผิดพลาดน้อยที่สุด
- 5.5 การส่งงวดงานให้กับผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ ควรมีการรวมส่งงวดงานในครั้งเดียวเท่าที่ทำได้ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงรับรอง (Entertain) กับผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของงาน
- 5.6 ในระหว่างช่วงเวลากลางวันหรือเว้นช่วงการทำงาน ปลุกฝังให้พนักงานช่วยลดต้นทุนการใช้สาธารณูปโภคต่างๆ โดยการปิดไฟฟ้าแสงสว่าง, ปิดแอร์, ปิดหน้าจอคอมพิวเตอร์ เป็นต้น

6. ความเสี่ยงต่องานโครงการก่อสร้างไม่แล้วเสร็จและการแก้ไขปัญหาในเชิงป้องกันที่ดี

ความเสี่ยงต่องานโครงการก่อสร้าง ไม่แล้วเสร็จทันตามระยะเวลาที่กำหนด ได้สรุปความเสี่ยง, ผลกระทบและการแก้ไขดังนี้

ลำดับ	รายการความเสี่ยง	ผลกระทบ	แนวทางป้องกันและแก้ไข
1.	การส่งมอบพื้นที่ของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ มีความล่าช้า	1. ทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการ Standby ทีมงาน	1. เร่งรัดติดตามการส่งมอบพื้นที่จากเจ้าของงานอย่างใกล้ชิด
2.	การทำงานในสภาพอากาศที่มีฝนตกหนัก น้ำท่วม	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนด	1. วางแผนงานให้สอดคล้องกับสภาพอากาศและตรวจติดตามสภาพอากาศแต่ละวัน, สัปดาห์ อย่างสม่ำเสมอ
3.	การขออนุญาตทำงานพื้นที่นอกเหนือการควบคุมของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการเช่น กรมป่าไม้, กรมทางหลวง, องค์การบริหารส่วนตำบล, เทศบาล และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง มีความล่าช้า	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนด 2. ทำให้เสียค่าใช้จ่ายที่นอกเหนือจากต้นทุนที่วางไว้	1. เร่งรัดติดตามการขออนุญาตส่วนที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด
4.	การดำเนินขอสาธารณูปโภคชั่วคราว เช่น ไฟฟ้า, น้ำประปา, อินเทอร์เน็ต มีความล่าช้า	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนดกรณีไม่มีน้ำ, ไฟฟ้าใช้ในการทำงาน 2. ทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการจัดหาเครื่องปั่นไฟสำรองหรือรถขนส่งน้ำ ซึ่งมีราคาแพงกว่าการดำเนินการขอ กับส่วนที่เกี่ยวข้อง	1. เร่งรัดติดตามการดำเนินการขอ กับส่วนที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด
5.	ผู้รับเหมาช่วงทิ้งงานอันเนื่องมาจากสาเหตุขาดสภาพคล่องทางการเงิน การลงทุน	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนดซึ่งเกิดช่องว่างในการทำงาน	1. จัดหาผู้รับเหมาช่วงที่มีความรู้ความสามารถและฐานะการเงินที่ดี เข้ามารับงาน

			2. วิเคราะห์และประเมินการทำงานกรณีผู้รับเหมาทำงานล่าช้า และควรหาวิธีการแก้ไขโดยด่วน 3. รับผิดชอบการจัดหาผู้รับเหมารายใหม่เข้ามาแทน โดยให้เกิดช่องว่างในการทำงานน้อยที่สุด
6.	ผู้ประสานงานและผู้ควบคุมงานของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการขาดประสบการณ์, ความเชี่ยวชาญ และชำนาญ ในการทำงาน	1. มีผลทำให้งานเกิดความล่าช้า 2. เกิดความมึนงงต่อผู้ประสานงานและผู้ควบคุมงานของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ 3. เกิดความไม่ต่อเนื่องในการทำงาน	1. จัดทำแผนงานและขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน และนำเสนอก่อนการทำงาน 2. ให้ความรู้ความเข้าใจกับผู้ประสานงานและผู้ควบคุมงาน กรณีเห็นว่าไม่มีความรู้ความเข้าใจในงาน 3. สร้างความเป็นมิตรไมตรีที่ดีต่อผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ
7.	วัสดุอุปกรณ์เสียหายเนื่องจากการขนส่ง	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนดกรณีที่เกิดความเสียหายร้ายแรง ต้องเปลี่ยนอุปกรณ์ใหม่	1. ตรวจสอบการ Packing ของอุปกรณ์ให้มิดชิดและมีความปลอดภัย ก่อนการขนส่งไปยังหน้างาน 2. จัดหาทดแทนวัสดุอุปกรณ์ที่มีสภาพการใช้งานที่ดีและมีประกันภัยคุ้มครองถึงอุปกรณ์ที่ขนส่ง
8.	วัสดุอุปกรณ์เสียหายเนื่องจากการติดตั้งและทดสอบ ที่ไม่มีประสิทธิภาพ	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนด 2. ขาดความเชื่อมั่นจากผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ	1. จัดหาผู้รับเหมาหรือทีมงานที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาทำงาน 2. จัดอบรมทีมงานก่อนการปฏิบัติงานจริง
9.	ผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการไม่สามารถจัดหาแหล่งจ่ายไฟในการทำ AC Withstand Voltage Test ให้กับการทดสอบระบบได้	1. ไม่สามารถปฏิบัติงานโครงการได้ 2. ทำให้เกิดการขยายระยะเวลาของสัญญาเลื่อนออกไป 3. การได้รับหนังสือรับรองผลงาน (PAC) จากผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ ล่าช้าออกไป	1. ติดตามการจัดหาแหล่งจ่ายไฟในการทำ AC Withstand Voltage Test ผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ อย่างใกล้ชิด 2. รับผิดชอบการส่งงานตามสัญญาให้ครบถ้วนทั้งหมดก่อนหมดสัญญาจ้าง

บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบงานบริหารคุณภาพตามมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) ISO 9001:2008 เลขที่ QMS 03093/6971 จากสถาบัน Management System Certification Institute (Thailand) (MASCI)

โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

รายการ	สถานที่ก่อสร้าง	ผู้ว่าจ้าง	มูลค่าโครงการ	กำหนดส่งมอบ	ความคืบหน้า ณ 31 ธ.ค. 2559
ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ					
1. งานจ้างเหมาแบบ Turn Key สำหรับ การติดตั้งสาย Fiber Optic ให้กับ ปตท.สผ.ลานกระบือ	จ.กำแพงเพชร	บริษัท พีทีที ไอลีที โซลูชั่นส์ จำกัด	23.862 ล้านบาท	กันยายน 2559	99.33%
2. งานก่อสร้างงานสาธารณูปโภค โครงการพัฒนาท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (ปีงบประมาณ 2554-2560) ให้กับ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน)	จ.สมุทรปราการ	บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด(มหาชน)	866.03 ล้านบาท	พฤษภาคม 2562	4.18 %
3. งานจ้างเหมาก่อสร้างสถานีไฟฟ้า ระบบ 115-22 เควี ที่สถานีไฟฟ้านิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ 2 จังหวัดลำพูน , สถานีไฟฟ้านิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ 3 จังหวัดลำพูน และสถานีไฟฟ้าลำปาง 3	จ.ลำพูน, ลำปาง	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	526.28 ล้านบาท	มิถุนายน 2561	15.26 %
4. งานจ้างเหมาก่อสร้างสายส่งระบบ 115 เควี ช่วงสถานีไฟฟ้าฮอด จังหวัด เชียงใหม่ – สถานีไฟฟ้าแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน ตามโครงการ พัฒนาระบบสายส่งและสถานีไฟฟ้า ระยะที่ 9.1 ช่วงที่ 3	จ.เชียงใหม่ ,แม่ฮ่องสอน	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	289.30 ล้านบาท	พฤษภาคม 2561	0.18 %
5. งานก่อสร้างสายส่งระบบ 115 เควี พร้อมปรับปรุงระบบจำหน่ายใต้ดิน เพื่อเชื่อมโยงระหว่างโรงไฟฟ้าบริษัท คลองหลวง ยูทิลิตี้ จำกัด	จ.ปทุมธานี	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	3.13 ล้านบาท	ธันวาคม 2559	86.60 %

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 ทั้งกรุงเทพมหานครและทั่วภูมิภาคเป็นระยะทางกว่า 5,000 กิโลเมตรอีกด้วย

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

โครงการ Submarine Cable และ Transmission Line ซึ่งในปัจจุบันของประเทศไทยมีคู่แข่งชั้นน้อยรายและคู่แข่งชั้นต้องเป็นองค์กรขนาดใหญ่และมีผลงานอ้างอิงได้ด้วย

2.2.2.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สายสัญญาณ และเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจในตลาดด้านนี้ของประเทศไทย 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

ด้วยประสบการณ์และความชำนาญที่พัฒนามาอย่างต่อเนื่องทำให้บริษัทฯ รุกตลาดด้านวิศวกรรมโดยได้เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างหลักของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในโครงการ Submarine Cable, Transmission Line และ Substation ฯลฯ อีกทั้งยังได้เป็นผู้รับเหมาโครงการก่อสร้างสายใยแก้วนำแสงให้โครงการภาครัฐต่างๆ ด้วย

2.2.2.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจวิศวกรรมมีทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่มีการติดตั้งระบบข่ายสายสารสนเทศแบบครบวงจร และมีการแยกงานการติดตั้งระบบข่ายสายสัญญาณออกจากกระบวนการอื่นๆ อย่างชัดเจน ตัวอย่างรายชื่อลูกค้าที่ผ่านมาของธุรกิจวิศวกรรม ได้แก่ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด บริษัท แอดวานซ์ อินโฟเควสท์ 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 การท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) ในส่วนงานขยายสนามบิน และโครงการของการไฟฟ้านครหลวงในส่วนงานของ Fiber Optic และสายเคเบิลใต้น้ำ เป็นต้น

2.2.3 ธุรกิจโทรคมนาคม (TELECOM BUSINESS)

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการเครือข่ายโทรคมนาคมผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Network) การให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม และให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ โดยในปัจจุบันบริการของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกได้ดังนี้

2.2.3.1 การให้บริการโครงข่ายวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง (Data Service)

บริษัทฯ ให้บริการโครงข่ายวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง (Data Service) โดยใช้โครงข่าย Interlink Fiber Optic ซึ่งก่อสร้างโดยนำเทคโนโลยี Internet Protocol (IP) ที่ทันสมัยและเป็นพื้นฐานสำหรับการรับ-ส่งข้อมูล โดยอาศัยเทคโนโลยีที่สำคัญ ได้แก่ Dense Wavelength Division Multiplexing (DWDM) และ Multi-Protocol Label Switching (MPLS) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่จะเพิ่มขีดความสามารถของระบบโครงข่ายและสามารถให้บริการรับ-ส่งข้อมูลได้ครบทุกรูปแบบ ซึ่งเทคโนโลยีที่โครงข่าย Interlink

Fiber Optic เลือกใช้ทำให้สามารถให้บริการกับลูกค้าได้ถึงระดับ 3 (Layer 3 : Network Layer) โดยมีคุณสมบัติซึ่งเพิ่มขึ้นจากระดับ 2 (Layer 2 : Data Link Layer) ที่มีความสามารถเพียงควบคุมการรับส่งข้อมูล ดังนี้ (1) ความสามารถด้านการบริหารจัดการรับ-ส่งข้อมูลระหว่างเน็ตเวิร์ค (Managed Network) (2) ความสามารถในการจัดการเส้นทางการรับ-ส่งข้อมูล (Routing) (3) ความสามารถในการจัดลำดับความสำคัญในการรับส่งข้อมูลตามประเภทการใช้งาน (Class of Service) และ (4) ความสามารถในการรับรองคุณภาพในการให้บริการ (Quality of Service) โดยการจัดลำดับความสำคัญของการให้บริการแต่ละประเภท ซึ่งมีผลอย่างมากในการบริหารจัดการการส่งข้อมูลให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุด ทั้งยังป้องกันไม่ให้เกิดเป็นคอขวดภายในโครงข่ายและสามารถรองรับการส่งสัญญาณที่เพิ่มขึ้นถึงระดับ 100 Gbps และ 400 Gbps ในอนาคต

Layer	ลักษณะการทำงาน
Layer 3 : Network Layer	กำหนดเส้นทางการรับ-ส่งข้อมูลผ่านเครือข่าย
Layer 2 : Data Link Layer	ควบคุมการรับส่งข้อมูลในระดับฮาร์ดแวร์ และตรวจสอบความถูกต้องในการรับ-ส่งข้อมูล
Layer 1 : Physical Layer	การกำหนดวิธีควบคุมการรับและการส่งข้อมูลระหว่างเครื่องคอมพิวเตอร์ในระดับบิต โดยการเชื่อมต่อเข้ากับสายรับส่งข้อมูล

ทั้งนี้ การให้บริการโครงข่ายวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 4 ประเภท โดยมีรายละเอียดดังนี้

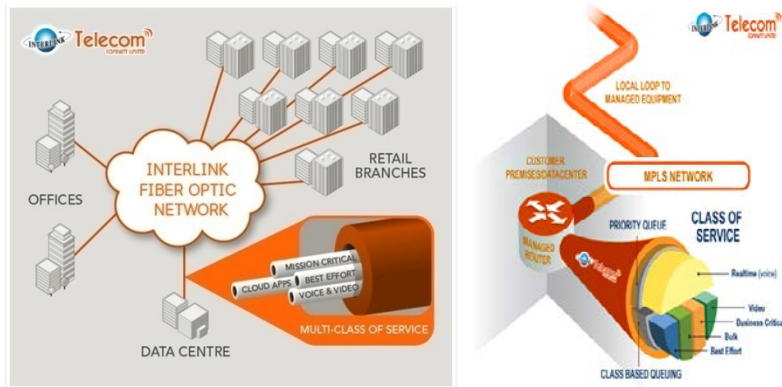
1) Interlink MPLS IP-VPN

บริการ Interlink MPLS IP-VPN เป็นบริการโครงข่ายส่วนตัวเสมือนจริง (Virtual Private Network: VPN) ที่มีการส่งผ่านข้อมูลด้วยเทคโนโลยีหลัก คือ MPLS (Multi-Protocol Label Switching) ทำให้เกิดเป็นวงจรเสมือนและสามารถเชื่อมต่อระหว่างจุดใดๆ ต่อจุดใดๆ (Multi Point to Multi Point) ภายในองค์กรเข้าหากันได้ โดยไม่จำเป็นต้องส่งข้อมูลกลับมาประมวลผลที่ส่วนกลาง อีกทั้งยังสามารถกำหนดลำดับความสำคัญของข้อมูลตามประเภทการใช้งาน (Class of Service) และมีความสามารถในการรับรองคุณภาพการให้บริการ (Quality of Services) โดยการจัดลำดับความสำคัญของการให้บริการแต่ละประเภท ซึ่งบริการ MPLS IP-VPN จะช่วยให้ผู้ใช้บริการสามารถลดค่าใช้จ่ายจากการเช่าวงจรสื่อสารที่เชื่อมต่อระหว่างสำนักงานได้ และจะช่วยเพิ่มความสะดวกในการเชื่อมโยงโครงข่ายของลูกค้าที่มีอยู่ในหลาย ๆ พื้นที่โดยที่ไม่จำเป็นต้องจองวงจรส่วนตัวตลอดเวลาทำให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้อย่างคุ้มค่าและเต็มประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสามารถบริหารจัดการ การส่งผ่านข้อมูลด้วยระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) เพื่อทำการตรวจสอบและควบคุมการทำงานของอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในโครงข่ายทั้งหมด และสามารถช่วยบริหารจัดการอุปกรณ์ในส่วนที่เป็นของผู้ใช้บริการได้อีกด้วย และในกรณีเกิดเหตุขัดข้องยังสามารถเปลี่ยนเส้นทางการส่งข้อมูลไปยังเส้นทางสำรองแบบอัตโนมัติภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว (น้อยกว่า 50 มิลลิวินาที) จึงสามารถมั่นใจได้ว่าการให้บริการจะอยู่ในสภาวะปกติตลอด 24 ชั่วโมง

บริการ Interlink MPLS IP-VPN นั้นเหมาะสำหรับกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดใดๆ ต่อจุดใดๆ (Multi Point to Multi Point) อาทิ การเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานขององค์กรที่มีสำนักงานสาขามากกว่า 2 แห่ง เช่น ธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ ห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น รวมทั้งกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีการรับ-ส่งข้อมูลมากกว่า 1

ประเภทไม่ว่าจะเป็น ประเภท Voice, Video, Data หรือ Internet ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังสามารถให้บริการกับผู้ที่มีใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ประเภทที่ 1 และประเภทที่ 2 ที่มีความต้องการเชื่อมต่อจากจุดแลกเปลี่ยนอินเทอร์เน็ตไปยังลูกค้าปลายทางผ่านทางบริการดังกล่าวของบริษัทฯ ได้อีกด้วย และนอกจากนี้ยังสามารถเชื่อมต่อกับอุปกรณ์เพิ่มเติมเพื่อต่อยอดไปยังบริการเสริมอื่นๆ เช่น บริการโทรศัพท์ผ่านระบบโครงข่าย (Voice over MPLS), ระบบการประชุมเสมือนจริงผ่านระบบโครงข่าย (Video Conference over MPLS) และการบีบอัดข้อมูลและการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ (High Definition TV Broadcast) เป็นต้น

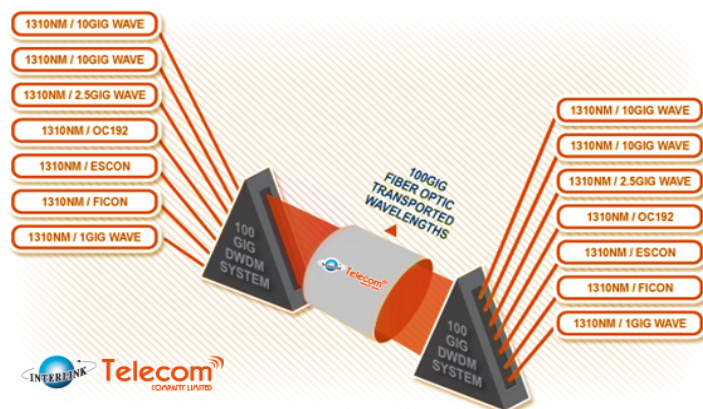


จุดเด่นของบริการ Interlink MPLS IP-VPN

- ติดตั้งโดยเคเบิลใยแก้วนำแสงทั้งระบบซึ่งสามารถเพิ่มหรือลดความเร็วได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนชนิดของสายสัญญาณ
- มีเสถียรภาพ ความปลอดภัย และประสิทธิภาพสูง เช่นเดียวกับ Leased Line, Frame Relay และ Asynchronous Transfer Mode (ATM)
- สามารถจัดลำดับความสำคัญของแต่ละแอปพลิเคชันการใช้งานได้ตั้งแต่ภาพ เสียง ข้อมูลและการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตตามแต่ละความต้องการของลูกค้าแต่ละราย และสามารถรับรองคุณภาพการให้บริการตามระดับการให้บริการ (QoS) ที่กำหนดได้
- มีการเชื่อมต่อโครงข่ายหลักแบบ Ring Topology ซึ่งเป็นการเชื่อมต่อแบบวงแหวนเพื่อความเสถียรของโครงข่ายและเพื่อประสิทธิภาพสูงสุดตลอดการใช้งานเนื่องจากหากโครงข่ายเกิดความขัดข้องที่จุดใดจุดหนึ่งโครงข่ายจะยังคงให้บริการได้ตามปกติ
- ระบบจัดหาเส้นทางอัตโนมัติในกรณีเส้นทางบางเส้นทางขัดข้อง (วงจร Back Up)
- โครงข่ายหลักสามารถรองรับการเชื่อมต่อขนาดใหญ่ได้ถึง 10 Gbps
- มีความยืดหยุ่นในการเพิ่มหรือลดความเร็วที่ลูกค้าต้องการใช้บริการในแต่ละจุด หรือ เพิ่มหรือลดขนาดของช่องสัญญาณได้อย่างรวดเร็วด้วยระบบ NMS นอกจากนี้ในกรณีที่พบเหตุขัดข้อง บริษัทฯ สามารถเชื่อมต่อไปยังอุปกรณ์ของผู้ใช้งานได้ เพื่อความรวดเร็วในการแก้ไขปัญหาและช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปจุดที่เกิดเหตุขัดข้อง
- สามารถเลือกเทคโนโลยีการเชื่อมต่อ (Access) ได้หลากหลาย เช่น Fast Ethernet/Gigabit Access, Leased Line เป็นต้น โดยไม่ต้องแยกระบบ Network ทำให้ลูกค้าสะดวกต่อการดูแลและซ่อมบำรุง
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด

2) Interlink Wavelength

บริการ Interlink Wavelength เป็นการให้บริการเชื่อมต่อเพื่อรับ-ส่งข้อมูลขนาดใหญ่สำหรับผู้ให้บริการที่มีความต้องการความกว้างของช่องสัญญาณ (Bandwidth) มากกว่า 1 Gbps ขึ้นไป โดยเป็นการส่งข้อมูลผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic ด้วยเทคโนโลยีหลัก DWDM ซึ่งเป็นเทคนิคการส่งข้อมูลบนเคเบิลใยแก้วนำแสงโดยใช้วิธีส่งข้อมูลไปบนหลาย ๆ ช่วงความยาวคลื่น จึงทำให้สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการส่งข้อมูลจำนวนมากไปพร้อม ๆ กันบนโครงข่ายใยแก้วนำแสง และช่วยลดค่าใช้จ่ายในการรับ-ส่งข้อมูล เหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด และมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่มากกว่า 1 Gbps ขึ้นไป กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ Interlink Wavelength เช่น กลุ่มผู้ให้บริการที่ต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างดาต้าเซ็นเตอร์ 2 แห่ง กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มผู้ให้บริการ Internet ตามจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ เป็นต้น

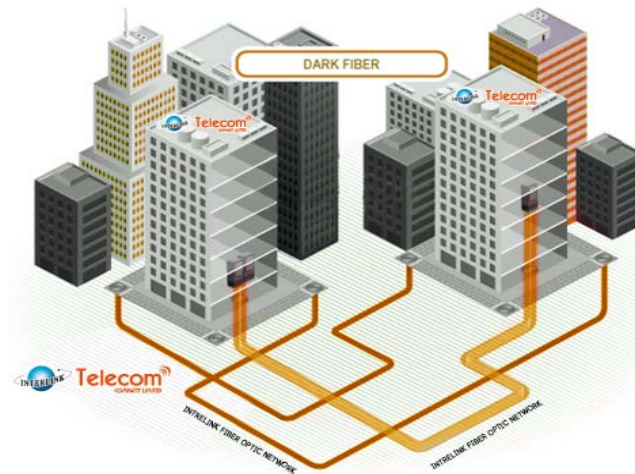


จุดเด่นของบริการ Interlink Wavelength

- ติดตั้งโดยเคเบิลใยแก้วนำแสงทั้งระบบซึ่งสามารถเพิ่มหรือลดความเร็วได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนชนิดของสายสัญญาณ
- รองรับการส่งผ่านข้อมูลขนาดใหญ่สามารถเลือกใช้บริการได้ตั้งแต่ 1 Gbps / 2.5 Gbps / 10 Gbps / 40 Gbps และ 100 Gbps
- ต้นทุนของการรับ-ส่งข้อมูลต่อ Mbps ต่ำกว่าการเชื่อมต่อแบบปกติ
- สามารถเลือกเทคโนโลยีการเชื่อมต่อ (Access) ได้หลากหลาย เช่น DWDM, SDH และ Ethernet
- ผู้ใช้บริการไม่ต้องลงทุนในอุปกรณ์เชื่อมต่อที่มีราคาแพง
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด

3) Interlink Dark Fiber

บริการ Interlink Dark Fiber เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลของผู้ให้บริการผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic ซึ่งผู้ให้บริการสามารถเลือกเทคโนโลยีสำหรับการรับ-ส่งข้อมูลที่ตนเองต้องการได้โดยอิสระ รวมถึงยังเป็นผู้รับผิดชอบในการบริหารจัดการโครงข่ายเองทั้งหมด ซึ่งเหมาะสำหรับกลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุดและมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่ รวมทั้งมีบุคลากรที่จะบริหารจัดการโครงข่ายเป็นของตนเอง ซึ่งลูกค้าเป้าหมายหลักจะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ เช่น กลุ่มธนาคารพาณิชย์ กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และกลุ่มผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ประเภทที่ 1, 2 และ 3 เป็นต้น



จุดเด่นของบริการ Interlink Dark Fiber

- ติดตั้งโดยเคเบิลใยแก้วนำแสงทั้งระบบซึ่งสามารถเพิ่มหรือลดความเร็วได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนชนิดของสายสัญญาณ
- รองรับเทคโนโลยีตามแต่ที่ผู้ใช้บริการเลือกและยังสามารถกำหนดความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูลต่างๆ ได้อย่างอิสระ ไม่ว่าจะเป็น High Definition TV Broadcast 3G หรือ 4G เป็นต้น
- โครงข่ายใยแก้วนำแสงของผู้ใช้บริการได้รับการดูแลอย่างดีจากทีมงานของบริษัทฯ โดยลูกค้าสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลกับศูนย์ควบคุมโครงข่าย (Network Operation Center) ของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ ช่วยเฝ้าระวังและติดตามสถานะของระบบได้
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด

4) Interlink IPLC

เป็นการให้บริการวางรื้อสายความเร็วสูงเพื่อเชื่อมต่อในลักษณะจุดต่อจุด (Point to Point) ผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic ในประเทศไทยไปยังภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก ผ่านทางโครงข่ายความร่วมมือของพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้นำด้านการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลในต่างประเทศ (Global Network Operator) เหมาะสำหรับกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุดไปยังปลายทางในต่างประเทศ หรือการเชื่อมต่อจากต่างประเทศมายังประเทศไทย เช่น องค์กรหรือธุรกิจที่มีสาขาอยู่ต่างประเทศ สถานทูต หรือองค์กรระหว่างชาติ ธุรกิจการโรงแรมและการท่องเที่ยว ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจนำเข้าและส่งออก, ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต และกลุ่มผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ประเภทที่ 1 2 และ 3 เป็นต้น



จุดเด่นของบริการ Interlink IPLC

- ติดตั้งโดยเคเบิลใยแก้วนำแสงทั้งระบบซึ่งสามารถเพิ่มหรือลดความเร็วได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนชนิดของสายสัญญาณ
- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่มีความเร็วคงที่อยู่ตลอดเวลา ทำให้สามารถใช้งานของความเร็วของช่องสัญญาณ (Bandwidth) อย่างเต็มประสิทธิภาพ
- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่รองรับการสื่อสารทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ
- สามารถรองรับการเชื่อมต่อได้หลากหลาย เช่น DWDM SDH และ Ethernet
- รองรับการใช้งานข้อมูลขนาดใหญ่สามารถเลือกใช้บริการได้ตั้งแต่ 1 Gbps/2.5 Gbps/10 Gbps/40 Gbps และ 100 Gbps
- ผู้ใช้บริการไม่ต้องลงทุนในอุปกรณ์เชื่อมต่อที่มีราคาแพงตลอดเส้นทางจากต้นทางไปยังปลายทาง
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง

ช่องทางการจำหน่าย และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับบริการโครงข่ายวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง

บริษัทฯ มีทีมงานขายเป็นของตนเอง ที่จะทำการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรง โดยบริษัทฯ แบ่งทีมขายออกเป็น 5 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เนื่องจากแต่ละกลุ่มลูกค้ามีความต้องการที่แตกต่างกัน โดยฝ่ายขายจะทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า และเลือกสรรบริการให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์การดำเนินธุรกิจของลูกค้าแต่ละราย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยลูกค้าของบริษัทฯ ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้าเอกชน และหน่วยงานของภาครัฐ ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มต่างๆ ได้ดังนี้

1. **กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจทั่วไป (BIZ)** หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานขององค์กรที่มีสำนักงานสาขามากกว่า 2 แห่ง หรือการเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานกับศูนย์สำรองข้อมูล โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ เช่น บริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท แลนด์แอนด์เฮาส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท อีเวเลตต์-แพคการ์ด (ประเทศไทย) เป็นต้น
2. **กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจด้านการถ่ายทอดสัญญาณวิทยุโทรทัศน์ (MBC)** หมายถึง กลุ่มสถานีโทรทัศน์ กลุ่มผู้ประกอบการกลุ่มเคเบิลทีวี ผู้ประกอบการดิจิตอลทีวี และผู้ผลิตรายการ (Content Provider) ที่ต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูลมัลติมีเดีย (Multimedia) ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทาง ซึ่งเป็นกลุ่มที่ต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่สำหรับการรับ-ส่งข้อมูลมัลติมีเดีย แบบ Real time โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ เช่น สถานีวิทยุโทรทัศน์กองทัพบก บริษัท บีอีซี-มัลติมีเดีย จำกัด และบริษัท วอยซ์ ทีวี จำกัด เป็นต้น
3. **กลุ่มผู้ประกอบการให้บริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม (ISP)** หมายถึง ผู้ประกอบการที่ให้บริการด้านโครงข่ายสื่อสารข้อมูล บริการด้านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ บริการด้านระบบอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นกลุ่มที่ต้องการช่องสัญญาณสำหรับรับส่งข้อมูลขนาดใหญ่และให้ความสำคัญต่อเสถียรภาพในการรับส่งข้อมูล และผู้ให้บริการออกแบบระบบ (System Integrator) เพื่อให้บริการลูกค้าในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจโทรคมนาคม โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ เช่น บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท ทู ยูนิเวอร์แซล คอนเวอร์เจนซ์ จำกัด บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) และบริษัท เคิร์ช จำกัด เป็นต้น
4. **กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ และบริษัทประกัน (BFI)** หมายถึง ผู้ประกอบการกลุ่มธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ และบริษัทประกัน ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีสาขาเป็นจำนวนมาก และให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยและเสถียรภาพในการรับส่งข้อมูล โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์

เขียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) บริษัท นำสินประกันภัย จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

5. **กลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กรภาครัฐ (GOV)** หมายถึง หน่วยงานภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจ ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้วิธีจัดซื้อจัดจ้างในลักษณะเดียวกันกับระเบียบของทางราชการ เช่น มีการสอบราคา การประกวดราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ ได้แก่ กรมสื่อสารอิเล็กทรอนิกส์ทหารอากาศ และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลกรุงเทพ เป็นต้น

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสงด้วยเส้นทางที่แตกต่าง

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของเสถียรภาพในการเชื่อมต่อข้อมูลที่สูงที่สุด โดยผู้ใช้งานต้องสามารถใช้งานโครงข่ายได้อย่างต่อเนื่องและมีเสถียรภาพ (Service Availability) บริษัทฯ จึงเลือกใช้เสาโทรเลขตามแนวรถไฟเป็นเส้นทางหลักในการวางโครงข่าย Interlink Fiber Optic เนื่องจากเสาโทรเลขตามแนวรถไฟนั้นมีความปลอดภัยสูงกว่าเสาไฟฟ้าบนถนนสาธารณะซึ่งมีโอกาสเกิดการหักโค่นจากอุบัติเหตุบนท้องถนนได้มากกว่าเสาโทรเลขตามแนวรถไฟ โดยบริษัทฯ ได้ทำสัญญากับการรถไฟแห่งประเทศไทยเพื่อขออนุญาตทำการพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงไปตามเสาโทรเลข การวางโครงข่ายใยแก้วนำแสงตามแนวรถไฟทำให้บริษัทฯ สามารถลดภาระค่าใช้จ่ายในการพาดสายลงได้เนื่องจากความถี่ของเสาโทรเลขตามแนวรถไฟมีน้อยกว่าเสาไฟฟ้าตามแนวถนน

นอกจากนี้ ในการวางโครงข่าย Interlink Fiber Optic ตามเส้นทางหลัก เส้นทางสำรองและเส้นทางย่อยที่เข้าถึงลูกค้าซึ่งจะต้องวางโครงข่ายไปตามเสาไฟฟ้าบนถนนสาธารณะนั้น บริษัทฯ จะพิจารณาเลือกที่จะติดตั้งในเส้นทางที่ไม่ทับซ้อนกับผู้ใช้บริการรายอื่นเท่าที่จะเป็นไปได้ เพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกในการใช้บริการให้แก่ลูกค้า และสร้างความแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่น

2. การให้บริการผ่านใยแก้วนำแสงทั้งเส้นทาง (End to End Fiber Optic) และครอบคลุมทั่วประเทศ

บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญของการเชื่อมต่อข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ (Big Data) ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้สร้างโครงข่ายโดยกำหนดให้เป็นเคเบิลใยแก้วนำแสงทั้งเส้นทาง ซึ่งรวมถึงโครงข่ายย่อยที่ทำการเชื่อมต่อไปยังลูกค้าปลายทาง (Access) เนื่องจากใยแก้วนำแสงนั้นสามารถรองรับการรับ-ส่งข้อมูลได้สูงสุด และมีเสถียรภาพในการใช้งานที่มากกว่าโครงข่ายประเภทอื่นๆ เช่น โครงข่ายสายโทรศัพท์ หรือโครงข่ายสายทองแดง เป็นต้น นอกจากนี้ การที่โครงข่ายของบริษัทฯ เป็นโครงข่ายใยแก้วนำแสงทั้งเส้นทางทำให้ไม่เกิดปัญหาคอขวดจากการเปลี่ยนประเภทโครงข่ายในการรับ-ส่งข้อมูล จึงทำให้ผู้ใช้บริการได้รับประโยชน์จากการใช้งานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ เช่น การเพิ่มหรือลดขนาดช่องสัญญาณในบางช่วงเวลา ซึ่งโครงข่ายบางโครงข่ายอาจไม่สามารถดำเนินการให้ได้เนื่องจากมีข้อจำกัดของโครงข่ายที่ไม่เป็นโครงข่ายใยแก้วนำแสงทั้งหมด

นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ ได้วางโครงข่าย ครอบคลุมแล้วทั้งสิ้น 75 จังหวัดทั่วประเทศ ซึ่งการที่โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ครอบคลุมทั่วประเทศและจะเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย กัมพูชา ลาว และพม่า นั้นจะทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างครอบคลุมทุกรูปแบบ ทั้งการเชื่อมต่อภายในประเทศและการเชื่อมต่อไปยังต่างประเทศและรวมถึงสามารถควบคุมต้นทุนการให้บริการให้เหมาะสมตามความต้องการของลูกค้า

3. การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และมีเสถียรภาพ

บริษัทฯ ใช้เทคโนโลยี MPLS (Multi Protocol Label Switching) และ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) โดยเป็นเทคโนโลยีที่จะเพิ่มขีดความสามารถของระบบโครงข่ายและสามารถให้บริการรับ-ส่งข้อมูลได้ครบทุกรูปแบบ

ซึ่งสามารถให้บริการกับลูกค้าได้ถึงระดับ 3 (Layer 3: Network Layer) ซึ่งมีคุณสมบัติที่เพิ่มขึ้นจากระดับ 2 (Layer 2: Data Link Layer) ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งเทคโนโลยี MPLS นั้นจะช่วยเพิ่มความสามารถด้านการรับ-ส่งข้อมูลระหว่างเน็ตเวิร์ค และการจัดการเส้นทางการส่งข้อมูล (Routing) ซึ่งมีผลอย่างมากในการบริหารจัดการกับการรับ-ส่งข้อมูลที่เป็นคอขวดและรองรับการส่งสัญญาณและข้อมูลชนิดต่างๆ ที่เพิ่มมากขึ้น และในส่วนของเทคโนโลยี DWDM นั้น จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการรับส่งข้อมูลภายในโครงข่ายโดยใช้วิธีส่งข้อมูลไปบนหลายๆ ช่วงความยาวคลื่นไปในเส้นใยแก้วนำแสง 1 เส้น ซึ่งทำให้สามารถส่งข้อมูลได้มากถึง 100 Gbps และด้วยเทคโนโลยีดังกล่าวจะช่วยทำให้โครงข่ายใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ สามารถรับส่งข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว มีความปลอดภัย และระบบมีเสถียรภาพ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม และเป็นเทคโนโลยีที่ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมรายใหญ่ของโลกต่างเลือกใช้ เช่น Singtel AT&T Verizon และ British Telecom เป็นต้น

4. การให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customization)

บริษัทฯ มีนโยบายให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customization) จากการที่บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความต้องการที่ผู้ให้บริการอาจมีความแตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ เช่น ธนาคารบางสาขาอาจจำเป็นต้องใช้งานด้านการส่งข้อมูลภาพมาก ในขณะที่อีกสาขาหนึ่งอาจไม่มีความจำเป็นดังกล่าว บริษัทฯ จะดำเนินการออกแบบบริการให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละรายในแต่ละพื้นที่ตามความต้องการของลูกค้า ด้วยนโยบายการให้บริการดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ มีความแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่นซึ่งอาจไม่สามารถปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้าได้เนื่องจากข้อจำกัดต่างๆ เช่น โครงข่ายการให้บริการ เทคโนโลยีหลักที่ใช้งาน เป็นต้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีการจัดสัมมนาด้านเทคโนโลยีร่วมกับผู้นำด้านเทคโนโลยี เช่น CISCO Huawei Ericsson และอื่นๆ เพื่อให้วิศวกร หรือทีมผู้บริหารของผู้ใช้บริการมีความเข้าใจในเทคโนโลยีที่มากขึ้น ทำให้เกิดความต้องการใหม่ๆ ที่บริษัทฯ สามารถตอบโจทย์ได้ และรวมถึงเป็นการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ใช้งานให้มีความเชื่อมั่นในบริการและไม่เปลี่ยนไปใช้ผู้บริการรายอื่น

5. การดำเนินธุรกิจโดยเน้นความเป็นกลาง

บริษัทฯ ถือครองใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ประเภทที่ 3 แต่เพียงประเภทเดียว โดยมุ่งเน้นที่จะสร้างโครงข่ายใยแก้วนำแสงให้มีความครอบคลุมและดูแลโครงข่ายใยแก้วนำแสงให้มีความเสถียรที่สุด โดยบริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะดำเนินการขอใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมในการให้บริการอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ที่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการให้บริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต ทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะไม่ทำธุรกิจแข่งขันกับลูกค้าของบริษัทฯ ในการให้บริการอินเทอร์เน็ต ซึ่งแตกต่างจากผู้ให้บริการโครงข่ายสื่อสารความเร็วสูงบางรายซึ่งมีใบอนุญาตประกอบกิจการหลายประเภททั้งประเภทให้บริการโครงข่ายและให้บริการอินเทอร์เน็ต ซึ่งอาจทำให้เกิดการทำธุรกิจที่ทับซ้อนกับลูกค้าของตนเอง

6. คุณภาพบริการ Service Level Agreement (SLA) ที่ระดับ 99.9%

ข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreement: SLA) เป็นข้อตกลงเพื่อรับประกันคุณภาพการให้บริการระหว่างผู้ให้บริการกับผู้รับบริการ เพื่อเพิ่มความมั่นใจแก่ผู้รับบริการตามระดับที่ตกลงกันไว้ โดยธุรกิจการให้บริการโทรคมนาคมมีการรับประกันมาตรฐาน Service Level Agreement ที่ระดับที่ต่างกัน เช่น SLA 99% หรือ SLA 99.9% ซึ่งเป็นระดับการให้บริการที่จะเกิดการขัดข้องหรือไม่สามารถให้บริการได้ (Downtime) เพียง 438 นาที หรือ 43 นาทีสำหรับการให้บริการตลอด 24 ชั่วโมงต่อวัน 30 วันต่อเดือน ตามลำดับ โดยบริษัทฯ สามารถให้บริการลูกค้าได้ด้วยมาตรฐานและคุณภาพบริการ Service Level Agreement (SLA) ที่ระดับไม่ต่ำกว่า 99.9% เนื่องจากโครงข่ายใยแก้วนำแสงซึ่งเป็นเส้นทางหลักของบริษัทฯ ติดตั้งบนเสาโทรเลขตามเส้นทางรถไฟประกอบกับการมีเส้นทางสำรองซึ่งติดตั้งบนเสาไฟฟ้าตามเส้นทางถนน ซึ่งจะสามารถป้องกันปัญหาอันอาจเกิดจากการขัดข้องของเส้นทางใดเส้นทางหนึ่งได้ โดยเมื่อเกิดปัญหาที่เส้นทางหนึ่ง ระบบก็จะทำการสลับเปลี่ยนไปใช้โครงข่ายในอีกเส้นทางหนึ่งได้นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีระบบการเฝ้าระวังตลอด 24 ชั่วโมง 365 วันโดยทีมงานในศูนย์ปฏิบัติการโครงข่าย Network Management Center (NMC) ที่จะคอยเฝ้าระวังไม่ให้เกิดเหตุเสีย และตรวจติดตามแก้ไขในกรณีที่มีเหตุเสียต่างๆ เกิดขึ้นในระบบ

ของบริษัทฯ ซึ่งสามารถตรวจจับได้จากทุกวงจรของลูกค้าที่ใช้บริการกับบริษัทฯ และมีการแจ้งเตือนและแจ้งอัปเดตทุกครั้งที่มีความคืบหน้าในการดำเนินงานเพื่อให้ลูกค้าที่ใช้บริการรู้ความเคลื่อนไหวในการดำเนินงาน ซึ่งการเข้าแก้ไขเหตุขัดข้องต่างๆ จะสามารถดำเนินการได้ตลอด 24 ชม. เนื่องจากการติดตั้งอุปกรณ์โครงข่ายของบริษัทฯ นั้นติดตั้งอยู่ในพื้นที่ที่บริษัทฯ สามารถเข้า-ออกได้ตลอดเวลาแม้ในเวลากลางคืนหรือวันหยุด ซึ่งจะดำเนินการผ่านทางทีมงานของบริษัทฯ ที่อยู่ประจำศูนย์ปฏิบัติการและซ่อมบำรุงโครงข่ายตามภูมิภาคต่างๆ (Operation and Maintenance Center) ทั้ง 38 ศูนย์ทั่วประเทศ อีกทั้งบริษัทฯ ยังนำเอาเทคโนโลยีการตรวจติดตามทีมงาน GPS Tracking เพื่อตรวจเช็คความเรียบร้อยและประสิทธิภาพการเข้าแก้ไขเหตุเสียของทีมงานเพื่อให้มั่นใจได้ว่า ลูกค้าที่ใช้บริการจะได้รับบริการที่ดีที่สุดและสามารถลดความเสียหายให้น้อยที่สุดกับลูกค้าของบริษัทฯ หากเกิดเหตุเสียขึ้น ภายใต้นโยบายการควบคุมการบริการ ซึ่งกำหนดระยะเวลาการเข้าถึงเหตุเสียและซ่อมเหตุเสียทั่วประเทศ (Mean Time to Recover: MTTR) ไว้ที่ 4 ชั่วโมงทั่วประเทศ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ สามารถรักษาคุณภาพการให้บริการโครงข่ายเฉลี่ยได้ที่ระดับ 99.963% ซึ่งสูงกว่ามาตรฐานที่กำหนดไว้

7. การดูแลหลังการขายโดยทีมวิศวกร 100%

บริษัทฯ มีนโยบายให้บริการหลังการขายด้วยทีมวิศวกร 100% เพื่อให้สามารถตอบโต้ผู้ใช้บริการได้อย่างทันท่วงที เนื่องจากบริการของบริษัทฯ เป็นบริการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทำให้มีความซับซ้อนในการดำเนินการและแก้ไขเหตุขัดข้อง บริษัทฯ จึงเล็งเห็นความสำคัญในการจัดตั้งทีมวิศวกรให้เป็นผู้รับเรื่องและผู้แก้ไขปัญหาทำให้สามารถย่นระยะเวลาแก้ไขปัญหาลงได้อย่างมีนัยสำคัญ และสามารถทำให้ลูกค้าพอใจบริการและมั่นใจบริการในกรณีมีเหตุเสียเกิดขึ้นหรือต้องการความช่วยเหลือต่างๆ อีกด้วย

2.2.3.2 การให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม

การให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมของบริษัทฯ เป็นการให้บริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การให้บริการด้านการให้คำปรึกษา ออกแบบ และดำเนินการติดตั้งโครงข่ายที่เกี่ยวข้องกับระบบสื่อสารความเร็วสูง ซึ่งเป็นการนำเอาความรู้ ความเชี่ยวชาญของบุคลากร รวมถึงการทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดจากบุคลากรในแต่ละพื้นที่ทั่วประเทศให้เกิดเป็นรายได้

โดยบริษัทฯ จะต้องศึกษาโครงสร้างของพื้นที่ และโครงสร้างของระบบต่างๆ ที่จะต้องเชื่อมต่อเข้าด้วยกัน เพื่อทำการออกแบบระบบและอุปกรณ์ที่มีความสำคัญต่อการเชื่อมโยงดังกล่าว และเมื่อได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าแล้ว บริษัทฯ จะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และความชำนาญในแต่ละด้าน และมีความพร้อมทั้งทางด้านเครื่องมือและบุคลากร มาเป็นผู้ดำเนินการติดตั้งในส่วนงานนั้นๆ โดยที่ทีมวิศวกรของบริษัทฯ จะมีหน้าที่ในการควบคุมการก่อสร้างหรือติดตั้งระบบอีกทอดหนึ่ง พร้อมทั้งทำการทดสอบให้ผลงานของบริษัทฯ มีคุณภาพ สามารถใช้งานได้ และเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการหลังการขายด้วยการรับประกันคุณภาพของผลงานเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคมทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) บริษัท ทรู มูฟ จำกัด และบริษัท ทรู ยูนิเวอร์แซล คอนเวอร์เจนซ์ จำกัด เป็นต้น และรวมถึงการไฟฟ้านครหลวง ซึ่งเป็นผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภทที่ 3 ด้วย

ช่องทางการจำหน่าย และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับการให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม

ทีมงานขายของบริษัทฯ จะทำการเสนอการให้บริการกับลูกค้าโดยตรง โดยมุ่งเน้นไปที่ผู้ประกอบการโทรคมนาคมที่มีความต้องการในการขยายโครงข่าย โดยในการให้บริการนั้น บริษัทฯ จะวางแผนงานร่วมกับลูกค้าในการจัดทำโครงการขึ้นมา เพื่อให้สอดคล้องกับแผนงานในภาพรวมของลูกค้า ทั้งนี้ จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมที่มีโครงข่ายใยแก้วนำแสงเป็นของตนเองซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โครงข่ายของบริษัทฯ นั้นครอบคลุมพื้นที่ 75 จังหวัดทั่วประเทศ จึงทำให้ บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและความเชื่อใจจากกลุ่มลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. ประสิทธิภาพและความชำนาญในการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม

จากการที่บริษัทฯ มีประสบการณ์ในการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม โดยเฉพาะการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมของตนเอง ทำให้บริษัทฯ มีความเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า และสามารถออกแบบระบบโครงข่ายโทรคมนาคมที่สามารถดำเนินการให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับผู้ใช้บริการ นอกจากนั้นด้วยความชำนาญและประสบการณ์จึงทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินการติดตั้งได้อย่างรวดเร็วในระยะเวลาที่กำหนด ด้วยคุณภาพงานบริการที่มีมาตรฐาน ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ เช่น การไฟฟ้านครหลวง บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) และบริษัท ทรู มูฟ จำกัด ในการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม

2. การบริหารต้นทุนโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากการที่บริษัทฯ มีโครงข่ายใยแก้วนำแสงเป็นของตนเองจึงทำให้บริษัทฯ มีศักยภาพที่พร้อมทั้งทางด้านบุคลากรและเครื่องมืออุปกรณ์ในการให้บริการลูกค้า โดยที่บริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องลงทุนเพิ่มในส่วนดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นการฝึกอบรมพนักงาน ตลอดจนการลงทุนในอุปกรณ์เพิ่มเติม และยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถจัดสรรทรัพยากรบุคคลที่บริษัทฯ มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และทำให้การบริหารต้นทุนโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนั้น การที่บริษัทฯ มีโครงข่ายเป็นของตัวเอง ทำให้บริษัทฯ สั่งซื้อสายเคเบิลใยแก้วนำแสง และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมเป็นจำนวนมากอยู่เป็นประจำ ทำให้บริษัทฯ สามารถเจรจาต่อรองราคากับผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์ดังกล่าวได้ ซึ่งช่วยทำให้บริษัทฯ สามารถจัดซื้อสายเคเบิลใยแก้วนำแสง และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมได้ในราคาที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น (Economy of Scale) และทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบในการแข่งขัน

3. การบริการ และการให้คำปรึกษาอย่างครบวงจร

บริษัทฯ ให้บริการในการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร ตั้งแต่ให้บริการคำปรึกษาและออกแบบโครงข่ายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละรายที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน ตลอดจนการบริหารจัดการโครงการที่เกี่ยวข้องกับการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าที่กำหนดไว้ นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการให้บริการหลังการขายให้กับลูกค้า เช่น การจัดอบรมให้ความรู้ทางเทคนิคแก่ทีมวิศวกรของลูกค้าเพื่อให้การใช้งานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และการรับประกันคุณภาพของผลงานเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า เป็นต้น

2.2.3.3 บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ (Data Center)

ศูนย์รับฝากข้อมูล Interlink Data Center เป็นพื้นที่สำหรับให้บริการให้พื้นที่เซิร์ฟเวอร์ พื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ศูนย์ และศูนย์สำรองข้อมูลฉุกเฉิน (Disaster Recovery) แก่องค์กรต่างๆ เพื่อให้บริการตามจุดประสงค์ต่างๆ และตามความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน เช่น การย้ายเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้ามายังศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในด้านการลงทุนเพิ่มและการดูแลรักษา หรือเพื่อเป็นศูนย์สำรอง (Back Up Site) หรือเพื่อป้องกันผลกระทบจากภัยพิบัติทางธรรมชาติหรือเหตุการณ์ร้ายแรงต่างๆ อันอาจจะเกิดได้โดยไม่คาดคิด โดยศูนย์ข้อมูล (Data Center) ของบริษัทฯ เป็น Data Center ที่ถูกสร้างขึ้นเพื่อให้เป็น Data Center โดยเฉพาะ ซึ่งก่อสร้างตามข้อกำหนดของ Data Center ประเภท TIER 3 และให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด โดยมีเสถียรภาพการให้บริการที่ระดับไม่ต่ำกว่า 99.982% และได้รับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO9001:2008 และ ISO27001 ทั้งนี้ ศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ มีขนาด 1,800 ตารางเมตร และมีจำนวนทั้งสิ้น 348 Racks ตั้งอยู่ที่ 9/2 ซ.01 กาญจนานิเทศ 5/5 ถ.กาญจนานิเทศ แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220



ตารางสรุปคุณสมบัติ Data Center ในแต่ละ TIER

ลักษณะ	TIER 1	TIER 2	TIER 3	TIER 4
ระบบไฟฟ้าและระบบทำความเย็น	1 Active	1 Active	1 Active / 1 Passive	2 Active
จำนวนอุปกรณ์สำรอง (ขั้นต่ำสำหรับทุกระบบ)	N	N + 1	N + 1	2(N + 1)
อัตราส่วนพื้นที่สนับสนุนต่อพื้นที่วางอุปกรณ์ Data Center (White Space)	20%	30%	80-90%	100%
กำลังไฟฟ้าขั้นต่ำต่อพื้นที่	20 - 30 วัตต์/ตารางฟุต	40 - 50 วัตต์/ตารางฟุต	40 - 60 วัตต์/ตารางฟุต	50 - 80 วัตต์/ตารางฟุต
ความสูงของพื้นยก (Raised Floor)	12 นิ้ว	18 นิ้ว	30 - 36 นิ้ว	30 - 36 นิ้ว
ความสามารถในการรับน้ำหนักของพื้น	85 ปอนด์/ตารางฟุต	100 ปอนด์/ตารางฟุต	100 – 150 ปอนด์/ตารางฟุต	150 ปอนด์/ตารางฟุต ขึ้นไป
แรงดันไฟฟ้าใช้งาน	208, 480V	208, 480V	12 - 15 kV	12 - 15 kV
ระยะเวลาที่ไม่สามารถใช้งานได้ (Downtime) ต่อปี	28.8 ชั่วโมง	22.0 ชั่วโมง	1.6 ชั่วโมง	0.4 ชั่วโมง
อัตราการใช้งานได้ (Site Availability)	99.67%	99.75%	99.98%	100.00%

ที่มา: มาตรฐานของ Uptime Institute ซึ่งเป็นบริษัทรับรองมาตรฐาน Data center จากประเทศสหรัฐอเมริกา

การออกแบบอาคารศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ

บริษัทฯ ร่วมกับผู้ออกแบบศูนย์ข้อมูลที่มีประสบการณ์ รวมทั้งปรึกษากับผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศ เพื่อให้อาคารศูนย์ข้อมูลมีความเหมาะสมกับผู้ใช้งานสูงสุด โดยในการออกแบบนั้นดำเนินการจัดสร้างเป็นอาคารแยก 3 ชั้นและแยกอาคารกำเนิดไฟฟ้าออกจากอาคารหลัก ในส่วนของชั้น 1 ด้านหน้า สร้างเพื่อให้เป็นพื้นที่รับรองลูกค้าและ ด้านหลังสร้างเป็นพื้นที่จัดวางอุปกรณ์ไฟฟ้าซึ่งได้สร้างฐานรับน้ำหนักพิเศษซึ่งสามารถรองรับได้ถึง 2,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตร ในส่วนของชั้น 2 และชั้น 3 สร้างเป็นพื้นที่สำหรับให้บริการสำรองข้อมูลทั้งหมด โดยมีการออกแบบพิเศษให้แยกพื้นที่ที่ไม่เกี่ยวข้องกับลูกค้าออกจากพื้นที่ที่เกี่ยวข้อง และยังมีฐานรองรับน้ำหนักให้สามารถรับได้ถึง 1,300 กิโลกรัมต่อตารางเมตร (266.26 ปอนด์ต่อตารางฟุต) ซึ่งถือว่าสามารถรองรับลูกค้าได้เกือบทุกรูปแบบ โดยมีรายละเอียดเพิ่มเติมดังนี้

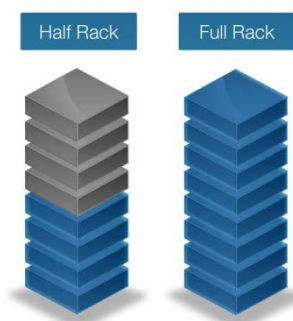
1. การก่อสร้างอาคาร	สร้างตามข้อกำหนด TIER 3 ซึ่งดาต้าเซ็นเตอร์ของบริษัทฯ ออกแบบให้มีระบบสาธารณูปโภคสำรอง (Redundant Infrastructure) เพื่อลดโอกาสการเกิดความผิดพลาดของระบบ รวมทั้งมีระบบจ่ายไฟฟ้าสำรอง และได้มีการออกแบบให้ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งรองรับการเกิดเหตุร้าย เช่น ภัยธรรมชาติ และอัคคีภัย เป็นต้น
2. ระบบทำความเย็น	มีระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพซึ่งคอยวัดและควบคุมให้อุณหภูมิอยู่ในระดับที่เหมาะสมที่สุดสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ คือ ประมาณ 21-26 องศาเซลเซียส \pm 2 องศาเซลเซียสและให้ความชื้นประมาณร้อยละ 50 \pm ร้อยละ 5 รวมทั้งบริษัทฯ ออกแบบให้มีการติดตั้งระบบทำความเย็นสำรอง เพื่อใช้ในกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน ทั้งนี้ การติดตั้งระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพจะทำให้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีอายุการใช้งานที่ยาวนานขึ้น
3. ระบบการรักษาความปลอดภัย	มีการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ กล่าวคือ มีระบบรักษาความปลอดภัยตั้งแต่ระบบสแกนลายนิ้วมือเพื่อควบคุมการเข้าออกตัวอาคารและห้องเซิร์ฟเวอร์ ระบบกล้องวงจรปิดทั้งภายนอกและภายในห้องเซิร์ฟเวอร์ รวมทั้งติดตั้งระบบตรวจจับน้ำรั่ว ระบบตรวจจับควันไฟ และระบบดับเพลิงที่ทันสมัยเพื่อรักษาความปลอดภัยให้แก่อุปกรณ์ของบริษัทฯ และข้อมูลของลูกค้า ตลอดจนสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าโดยได้รับการรับรองตามมาตรฐาน ISO 27001
4. ระบบการติดต่อสื่อสาร	เป็นศูนย์รวมของโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network จากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย จึงทำให้สามารถใช้งานเชื่อมต่อกับโครงข่ายของ Interlink และผู้ให้บริการรายอื่นๆ ได้ง่ายและสะดวกรวดเร็ว ซึ่งพร้อมด้วยทีมงานที่ทำหน้าที่ในการดูแลเรื่องการเชื่อมต่อ นอกจากนี้ยังสามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 80 Gbps และต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 40 Gbps

โดยการให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1) Co-Location

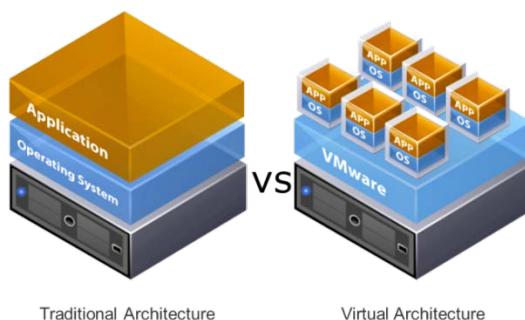
เป็นบริการที่ลูกค้าดาต้าเซ็นเตอร์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ใช้บริการในปัจจุบัน โดยเป็นบริการรับฝากวางเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้าในพื้นที่ส่วนตัวที่ทางบริษัทฯ จัดเตรียมไว้เป็นการเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละราย โดยมีทีมวิศวกรของบริษัทฯ คอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด และบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ ซึ่งช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์และต้นทุนการบริหารงาน ลูกค้าที่ใช้บริการประเภทนี้มักจะเป็นกลุ่มผู้ใช้งานที่มีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเองหากแต่มองหาสถานที่ที่มีระบบต่างๆ ที่เหมาะสมและครบวงจร เช่น ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบสำรองไฟฟ้า หรือระบบการเชื่อมต่อ เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ต้องการความปลอดภัยสูง หรือกลุ่มลูกค้าองค์กรที่ต้องการกระจายความเสี่ยงของการตั้งระบบอยู่ที่เดียว เป็นต้น

ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการรับฝากวางเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้าแล้วลูกค้าสามารถเลือกรูปแบบในการบริการได้ ทั้งในรูปแบบการให้บริการตามขนาดพื้นที่ที่ลูกค้ากำหนด หรือตามจำนวนตู้เซิร์ฟเวอร์ของลูกค้าก็ได้



2) Virtual Server

เป็นการให้บริการเซิร์ฟเวอร์เสมือนคุณภาพสูงซึ่งการทำงานในแต่ละเซิร์ฟเวอร์นั้นจะแยกกันอย่างอิสระ โดยผู้ให้บริการสามารถเลือกสรรในเรื่องของขีดความสามารถ เช่น CPU RAM Hard Disk ระบบปฏิบัติการ ตลอดจนโปรแกรมการใช้งาน และแอปพลิเคชันต่างๆ ได้อย่างอิสระตามความต้องการ จึงทำให้มีความยืดหยุ่นในการใช้งานและรองรับการอัปเดตได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว นอกจากนี้ ยังมีทีมวิศวกรของบริษัทฯ คอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด และบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ ทั้งนี้ บริการดังกล่าวเข้ามามีบทบาทในระบบปัจจุบันมากขึ้น เพราะสามารถลดปัญหา การจัดซื้อเซิร์ฟเวอร์แยกในแต่ละหน่วยงานและโครงการ ทำให้ลดในส่วนที่ไม่จำเป็นและปรับขนาดตามความต้องการให้เหมาะสมกับแต่ละงานมากขึ้น ซึ่งช่วยให้ผู้ให้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์ เช่น เครื่องเซิร์ฟเวอร์ขนาดใหญ่ คุณภาพสูง เพื่อมารองรับบริการแอปพลิเคชันต่างๆ เหมาะสำหรับกลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ต้องการมีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ เจ้าของเว็บไซต์ที่มีการใช้งานทรัพยากรสูง และผู้ที่ต้องการความเสถียรที่สูงกว่าทั่วไป เป็นต้น ซึ่งเล็งเห็นถึงความเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของเทคโนโลยี และมีความพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจโดยไม่ต้องลงทุนในอุปกรณ์ เพื่อเป็นการใช้งานตามจำเป็นและตามความเหมาะสมเท่านั้น



3) Disaster Recovery Service

เป็นการให้บริการจัดเตรียมพื้นที่สำหรับจัดวางเซิร์ฟเวอร์ และพื้นที่ทำงานในกรณีเกิดเหตุขัดข้อง หรือเหตุการณ์ฉุกเฉิน โดยลูกค้าสามารถปรับเปลี่ยนความต้องการภายในศูนย์สำรองข้อมูลได้ตามความต้องการ และบริษัทฯ จะมีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด ซึ่งช่วยให้ผู้ให้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายด้านการพื้นที่และต้นทุนการบริหารงาน เหมาะสำหรับกลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ให้ความสำคัญกับการสำรองข้อมูล เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงใหญ่ และกลุ่มธนาคารและหลักทรัพย์ เป็นต้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์

บริษัทฯ มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้า กลุ่มธุรกิจขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ และกลุ่มธนาคารและบริษัทหลักทรัพย์ ซึ่งบริษัทฯ มีการนำเสนอบริการและเลือกสรรประเภทของบริการให้เหมาะกับวัตถุประสงค์ของลูกค้าแต่ละราย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดาต้าเซ็นเตอร์ของบริษัทฯ มีผู้ใช้บริการแล้วประมาณร้อยละ 95 ของพื้นที่ทั้งหมด

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การสร้างศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลที่แตกต่าง

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงการให้บริการศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลปัจจุบันล้วนแล้วแต่ให้บริการอยู่ในศูนย์ที่จัดสร้างขึ้นในอาคารที่มีอยู่แล้ว ซึ่งมีข้อจำกัดในการออกแบบและให้บริการ เช่น การรับน้ำหนักของพื้นที่ไม่ได้ถูกออกแบบมาโดยเฉพาะ ซึ่งอาคารโดยปกติจะสามารถรับน้ำหนักได้ประมาณ 300 กิโลกรัมต่อตารางเมตร แต่ตามมาตรฐาน TIER 3 ศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลควรรับน้ำหนักได้ 1,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตร หรือความสูงแต่ละชั้นที่ไม่เพียงพอสำหรับการยกพื้นที่เหมาะสม ซึ่งอาคารโดยปกติจะยกพื้นประมาณ 40-60 ซม. แต่ตามมาตรฐาน TIER 3 ศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลควรยกสูงจากพื้น ประมาณ 75 ซม. เป็นอย่างน้อย นอกจากนั้นการอยู่ในอาคารรวมยังไม่สามารถควบคุมระบบไฟฟ้าได้เองโดยหากมีปัญหาในระบบไฟฟ้าอาคารอาจจะส่งผลกระทบต่อศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูล เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ เลือกที่จะก่อสร้างศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลขึ้นมาใหม่โดยเริ่มตั้งแต่การเลือกสถานที่โดยปราศจากผู้เช่ารายอื่น การออกแบบเพื่อเป็นศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลโดยเฉพาะโดยยกความสูงระหว่างชั้นขึ้นเพื่อรองรับข้อกำหนด TIER 3 และรวมถึงการรับน้ำหนักและรายละเอียดอื่นๆ ทั้งหมด ทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการของบริษัทฯ ได้รับคุณภาพและมาตรฐานที่ถูกต้องตามหลักสากลและเพิ่มความเชื่อมั่นหากมีการตรวจสอบอีกด้วย

2. การให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customization)

บริษัทฯ มีนโยบายให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customization) อันเนื่องมาจาก บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความต้องการที่ผู้ให้บริการอาจมีแตกต่างกันด้วยการออกแบบพื้นที่ให้ระบบหลักสามารถรองรับความต้องการลูกค้าได้มากกว่ามาตรฐานและพื้นที่สำหรับให้บริการลูกค้าเป็นพื้นที่โล่งพร้อมปรับปรุงและจัดสรรให้เหมาะกับลูกค้า ทำให้บริษัทฯ สามารถเสนอบริการได้อย่างหลากหลายและตรงกับความต้องการหลักของลูกค้า กล่าวคือบริษัทฯ สามารถออกแบบพื้นที่ให้บริการดังกล่าวให้เป็นไปตามความต้องการลูกค้า ซึ่งเป็นการสร้างความแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่น

3. การมีโครงข่ายเป็นของตนเอง

เนื่องจากผู้ให้บริการฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลนั้นจำเป็นที่จะต้องเชื่อมต่อระบบที่ฝากไว้เข้ากับระบบที่สำนักงานใหญ่หรือสำนักงานสาขา ซึ่งจำเป็นต้องทำงานร่วมกับผู้ให้บริการโครงข่ายเพื่อทำให้การเชื่อมต่อเสร็จสมบูรณ์ เนื่องจาก Data Center ของบริษัทฯ เป็นศูนย์รวมของโครงข่าย Interlink Fiber Optic จากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทยจึงทำให้สามารถใช้งานเชื่อมต่อกับเครือข่ายสำนักงานของลูกค้าได้ง่ายและสะดวกรวดเร็ว ซึ่งพร้อมด้วยทีมงานที่ทำหน้าที่ในการดูแลเรื่องการเชื่อมต่อ นอกจากนี้ ยังสามารถเชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 80 Gbps และต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 40 Gbps

4. การรับประกันคุณภาพด้วยบริการที่สูงกว่ามาตรฐานที่ Service Level Agreement (SLA) 99.982%

บริษัทฯ ดำเนินการสร้างศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลตามมาตรฐาน TIER 3 ซึ่งออกแบบเพื่อรองรับคุณภาพบริการที่ระดับไม่ต่ำกว่า 99.982% โดยให้ความสำคัญกับระบบไฟฟ้าและระบบทำความเย็น ซึ่งเป็นหัวใจสำหรับธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์ โดยการออกแบบให้ระบบไฟฟ้าจะต้องสามารถทำงานได้ตลอดเวลา และมีระบบสำรองที่เพียงพอในกรณีที่ไฟฟ้าขัดข้อง ไฟดับ และระบบความเย็นที่สามารถรองรับการควบคุมอุณหภูมิให้เหมาะสมได้ที่ 23 องศาเซลเซียสตลอดเวลา และวัดเป็นค่าประสิทธิภาพการใช้ไฟฟ้า (PUE) ต่ำกว่า 2 นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีทีมวิศวกร ที่คอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด และบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ และแจ้งอัปเดตทุกครั้งที่มีความคืบหน้าในการดำเนินงานเพื่อให้ลูกค้าที่ใช้บริการรู้ความเคลื่อนไหวในการดำเนินงาน

นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้ดำเนินการภายใต้นโยบายบริหารงานอย่างเป็นระบบเพื่อป้องกันความผิดพลาดอันอาจเกิดจากบุคคล (Human Error) ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผู้ใช้งาน โดยมีการตรวจวัดและรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานภายนอก ISO 9001:2008 และ ISO 27001 ซึ่งเป็นเครื่องยืนยันมาตรฐานคุณภาพระดับสากล

2.3 ภาพรวมอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

บริษัทฯ และกลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ซึ่งภาพรวมของอุตสาหกรรมเทคโนโลยี สารสนเทศและการสื่อสารในปัจจุบัน มีรายละเอียดดังนี้

2.3.1 ภาพรวมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) และแนวโน้มในอนาคต

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

ตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT)

จากรายงานของสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ตลาด ICT ของประเทศไทยประกอบด้วย 5 กลุ่มย่อย ได้แก่ (1) ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ (2) ตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ (3) ตลาดสื่อสาร (4) ตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ และ (5) ตลาดอุปกรณ์เครื่องรับสัญญาณโทรทัศน์โดยตลาดที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจโทรคมนาคมของบริษัทฯ คือ ตลาดสื่อสาร ซึ่งเป็นตลาดที่มีสัดส่วนมากที่สุดของตลาด ICT

ตลาดสื่อสารของประเทศไทย

ตลาดสื่อสาร (Communication Market) เป็นตลาดที่มีความสำคัญในฐานะที่เป็นแรงขับเคลื่อนตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Market) อีกทั้งยังเป็นตลาดที่มีบทบาทและกลไกสำคัญต่อการพัฒนาและเติบโตของภาคเศรษฐกิจและสังคมของชาติ โดยตลาดสื่อสารสามารถจำแนกได้เป็น 2 องค์ประกอบหลักได้แก่

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

ประเภท	ปี 2557 (ล้านบาท)	ปี 2558 (ล้านบาท)	ปี 2559F (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต	
				2557-2558	2558-2559F
1. ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร	199,415	226,539	255,734	13.60%	12.89%
2. ตลาดบริการสื่อสาร	300,326	309,450	341,850	3.04%	10.47%
มูลค่าตลาดรวม	499,741	535,989	597,584	7.25%	11.49%

ที่มา : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)

จากข้อมูลเกี่ยวกับมูลค่าตลาดสื่อสารของประเทศไทยปี 2558 และประมาณการปี 2559 โดยฝ่ายวิจัยนโยบายสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (“สวทช.”) พบว่า ในภาพรวม มูลค่าตลาดสื่อสารปี 2558 เพิ่มขึ้นจากปี 2557 ในอัตราร้อยละ 7.25 คือเพิ่มขึ้นเป็น 535,989 ล้านบาทในปี 2558 จาก 499,741 ล้านบาทในปี 2557 ในขณะที่ประมาณการปี 2559 คาดว่ามูลค่าตลาดสื่อสารจะเพิ่มสูงขึ้นร้อยละ 11.49 เมื่อเทียบกับปี 2558 หรือคิดเป็นจำนวนมูลค่าตลาดสื่อสารทั้งสิ้น 597,584 ล้านบาท โดยมูลค่าตลาดส่วนใหญ่ยังคงมาจากตลาดบริการสื่อสารเป็นหลัก ซึ่งคิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 341,850 ล้านบาทสำหรับประมาณการปี 2559 หรือคิดเป็นร้อยละ 57.21 ของตลาดสื่อสารทั้งหมด ในขณะที่อีกร้อยละ 42.79 มาจากตลาดอุปกรณ์สื่อสาร ซึ่งคิดเป็นมูลค่า 225,734 ล้านบาท พบว่าอัตราการเติบโตของมูลค่าตลาดสื่อสารปี 2559

ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment)

ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร	ปี 2557 (ล้านบาท)	ปี 2558 (ล้านบาท)	ปี 2559F (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต	
				2557-2558	2557-2559F
1. เครื่องโทรศัพท์	93,358	105,020	108,114	12.49%	2.95%
2. อุปกรณ์โครงข่ายหลัก	63,742	69,680	78,780	9.32%	13.06%
3. อุปกรณ์สื่อสารใช้สาย	14,978	16,030	17,980	7.02%	12.16%
4. อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย	27,337	35,809	50,860	30.99%	42.03%
มูลค่าตลาดรวม	199,415	226,539	255,734	13.60%	12.89%

ที่มา : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)

ตลาดอุปกรณ์สื่อสารเป็นตลาดที่มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ในปี 2558 ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร มีมูลค่า 226,539 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 199,415 ล้านบาทในปี 2557 คิดเป็นอัตราการเติบโต ร้อยละ 13.6 และประมาณการว่าในปี 2559 จะมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 12.89 หรือคิดเป็นมูลค่า 255,734 ล้านบาท โดยที่ตลาดอุปกรณ์สื่อสารประกอบด้วย 1. ตลาดเครื่องโทรศัพท์ (Telephone Handset) 2. ตลาดอุปกรณ์โครงข่ายหลัก (Telco Network Equipment) 3. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย (Wireline Equipment) และ 4. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย (Wireless Equipment)

ตลาดเครื่องโทรศัพท์ และตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สายคาดว่าจะตลาดหลักที่จะทำให้ตลาดอุปกรณ์สื่อสารขยายตัวในปี 2559 อันเนื่องมาจาก การเพิ่มขึ้นของตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยเฉพาะสมาร์ทโฟน และการลงทุนด้านอุปกรณ์สื่อสารไร้สายเพื่อรองรับความนิยมการใช้งานแบบพกพาที่มีการขยายตัวมากขึ้นเรื่อยๆ และทดแทนการใช้งานประจำในรูปแบบต่างๆ

ตลาดบริการสื่อสาร (Communication Service)

ตลาดบริการสื่อสาร	ปี 2557 (ล้านบาท)	ปี 2558 (ล้านบาท)	ปี 2559F (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต	
				2557-2558	2557-2559F
1. บริการโทรศัพท์ประจำที่	16,000	14,809	13,016	(7.44%)	(12.11%)
2. บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่	209,660	216,404	246,559	3.22%	13.93%
3. บริการอินเทอร์เน็ต	48,663	53,578	59,396	10.10%	10.86%
4. บริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ	12,412	10,357	7,808	(16.56%)	(24.61%)
5. บริการสื่อสารข้อมูล	13,591	14,302	15,071	5.23%	5.38%
มูลค่าตลาดรวม	300,326	309,450	341,850	3.04%	10.47%

ที่มา : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)

ตลาดบริการสื่อสารเป็นตลาดที่เป็นสัดส่วนหลักของตลาดสื่อสารโดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60.10 และร้อยละ 57.73 ของตลาดสื่อสารในปี 2557 และ 2558 ตามลำดับ โดยตลาดบริการสื่อสารเติบโตจาก 300,326 ล้านบาทในปี 2557 เป็น 309,450 ล้านบาทในปี 2558 คิดเป็นอัตราการเติบโต ร้อยละ 3.04 และประมาณการว่าในปี 2559 จะมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 10.47 หรือคิดเป็นมูลค่า 341,850 ล้านบาท โดยที่ตลาดบริการสื่อสารสามารถจำแนกออกเป็น 1. ตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่ (Fixed Line Service) 2. ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Service) 3. ตลาดบริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service) 4. ตลาดบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ (International Calling Service) 5. ตลาดบริการสื่อสารข้อมูล (Data Communication Service)

ถึงแม้ว่าการใช้บริการโทรศัพท์ประจำที่ และบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศที่ลดลง เนื่องจากผู้บริโภคเปลี่ยนพฤติกรรมติดต่อสื่อสารจากบริการโทรศัพท์ประจำที่และบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศในอดีตเป็นบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์พกพาอื่นๆ รวมทั้งการสื่อสารผ่าน Application ต่างๆ อย่างไรก็ตาม ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดของตลาดบริการสื่อสาร ยังคงจะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้บริการสื่อสารข้อมูล (Non Voice) ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเป็นผลมาจากความครอบคลุมของการให้บริการ 3G บนคลื่นความถี่ย่าน 2100 MHz ระดับราคาอุปกรณ์เคลื่อนที่พกพาทั้งโทรศัพท์สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ตลดต่ำลง และการใช้งานสื่อสังคมออนไลน์ของผู้ใช้หน้าใหม่ทั้งผู้สูงวัยและเยาวชนเพิ่มมากขึ้น

นโยบายดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy)

จากข้อมูลของกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (<http://eng.mict.go.th/view/1/Digital%20Economy>) 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

โดยแนวทางขับเคลื่อนกรอบยุทธศาสตร์ดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมประกอบด้วย 5 ยุทธศาสตร์ ดังนี้

1. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล (Hard Infrastructure)

รัฐจะเร่งพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้โครงข่ายการสื่อสารครอบคลุมทั่วประเทศ มีขนาดเพียงพอต่อการใช้งาน มีเสถียรภาพในราคาที่เหมาะสม ทำให้ประเทศไทยมีโครงสร้างพื้นฐานการสื่อสารหรือบรอดแบนด์ความเร็วสูงมากที่มีเสถียรภาพ และมีราคาถูก พร้อมให้บริการสำหรับธุรกิจต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนในประเทศไทยทั้งในธุรกิจ ICT เอง เช่น การตั้ง Data Center การให้บริการ Cloud Computing การร่วมลงทุนในธุรกิจโทรคมนาคม และซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน หรือธุรกิจอื่นๆ ที่ใช้ประโยชน์จากการสื่อสารที่มีคุณภาพในการเชื่อมต่อกับโลก

2. การสร้างความมั่นคงปลอดภัย และความเชื่อมั่นในการทำธุรกรรมด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Soft Infrastructure)

รัฐจะเร่งทบทวน ปรับปรุง ยกร่างกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัลทุกฉบับ โดยมีกฎหมายกฎระเบียบด้านการลงทุนและกำกับดูแลด้านโทรคมนาคม (และอินเทอร์เน็ต) ที่ทันสมัย เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย รวมถึงมีกฎหมายกฎระเบียบ และแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจนในเรื่องความมั่นคงปลอดภัยของระบบดิจิทัล และการคุ้มครองข้อมูลประเภทต่างๆ เป็นการเพิ่มความเชื่อมั่น และสร้างบรรยากาศที่ดี เพื่อดึงดูดนักลงทุนจากต่างประเทศ

3. โครงสร้างพื้นฐานเพื่อส่งเสริมการให้บริการ (Service Infrastructure)

นอกจากการพัฒนาประเทศไทยมีโครงสร้างพื้นฐานการให้บริการที่ครอบคลุม และมีมาตรฐาน เพื่อส่งเสริมให้เกิดนวัตกรรมบริการผ่านระบบดิจิทัลต่างๆ ของทั้งภาครัฐ และเอกชนได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุณภาพสูงมาก โดยมีต้นทุนต่ำกว่าเดิมมาก สิ่งที่จะต้องดำเนินการควบคู่กันไปก็คือ การส่งเสริมการให้บริการ

รัฐจะเร่งยกระดับการให้บริการ e-Government โดยการเชื่อมโยงข้อมูลภาครัฐผ่าน Platform ของรัฐ เน้นบริการพื้นฐานและบริการข้ามหน่วยงาน (รวมถึงการสร้างฐานข้อมูลกลาง ID แห่งชาติ และการจัดตั้งศูนย์กลางข้อมูลภาครัฐ) รวมถึงจัดเก็บเปิดเผย และแลกเปลี่ยนข้อมูลภาครัฐ ตามมาตรฐาน Open Data (และผลักดันให้มีกฎหมายการพัฒนา Open Government Data) เพื่ออำนวยความสะดวกในการเชื่อมโยงข้อมูลผ่าน Application Programming Interface (API) และนำมาซึ่งการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ เชิงนวัตกรรมจากภาครัฐและเอกชน

4. การส่งเสริมและสนับสนุนดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจ (Digital Economy Promotion)

รัฐบาลจะกระตุ้นเศรษฐกิจด้วยการสร้างระบบนิเวศดิจิทัลอย่างครบวงจร ที่มีผู้ประกอบการดิจิทัล (Digital Entrepreneur) เกิดใหม่จำนวนมาก และปรับเปลี่ยนวิธีการทำธุรกิจของผู้ประกอบการไทยในด้านต่างๆ จากการแข่งขันเชิงราคาไปสู่การแข่งขันเชิงการสร้างคุณค่าของสินค้าและบริการ (Service Innovation) ที่ผู้บริโภคพอใจสูงสุด

รัฐจะเพิ่มขีดความสามารถของภาคธุรกิจ ให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์/บริการด้วยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและการต่อยอดนวัตกรรม เช่น การตั้งศูนย์บริการ Digital Business Analytic ให้ผู้ประกอบการ SMEs การตั้งกองทุนสนับสนุนธุรกิจดิจิทัล SMEs การสร้าง National APIs' Platform สำหรับ SMEs การขยายฐานการพัฒนา Service Platform ที่มีอยู่ให้รองรับการรูปแบบใหม่ รวมทั้งสร้าง Agile e-Marketplace บนระบบ Cloud Computing ที่มีความทันสมัยและสะดวกในการปรับเปลี่ยนกระบวนการทางธุรกิจ (Business Process) เพื่อส่งเสริมธุรกิจไทยโดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ตลอดจนการสร้างให้เกิดธุรกิจใหม่ด้วยการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อสนับสนุนการตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

5. ดิจิทัลเพื่อสังคมและทรัพยากรความรู้ (Digital Society)

คือ การพัฒนาสังคมดิจิทัลที่มีคุณภาพ ด้วยการพัฒนาข้อมูลข่าวสาร และบริการของรัฐต่างๆ ที่เอื้ออำนวยต่อคนทุกระดับ คำนึงถึงผู้ด้อยโอกาสให้สามารถเข้าถึงได้ทุกที่ ทุกเวลา อย่างทั่วถึง เท่าเทียมกันผ่านเทคโนโลยีดิจิทัล รวมทั้ง

ประเทศไทยมีคลังทรัพยากรสารสนเทศเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล และองค์ความรู้ของประเทศในรูปแบบดิจิทัลที่ประชาชนสามารถเข้าถึงและสามารถเรียกข้อมูลมาใช้หรือนำไปวิเคราะห์ต่อยอดได้อย่างสะดวกง่ายดาย ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก

สำหรับการบริหารจัดการระบบเศรษฐกิจให้สอดคล้องกับ Digital Economy สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. Digital Commerce: ธุรกิจภาค Digital

เป็นการปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินการทางธุรกิจหรือธุรกรรมเนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคนั้นเปลี่ยนแปลงไป หรือที่ในอดีตเราเรียกว่า E-Commerce แต่ในปัจจุบันช่องทางในการดำเนินการนั้นมีมากกว่าหนึ่งช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นการขายผ่าน Website การส่งผ่าน email ขายตรง การ Post ใน Web Board และกระทู้ต่างๆ สร้างความสนใจให้กับผู้ใช้งาน หรือช่องทางอื่นๆ โดยมีจุดประสงค์หลักเพื่อที่จะสร้างให้เกิดปริมาณการเข้าถึง หรือ Traffic มากที่สุด ซึ่งจะก่อให้เกิดเป็นธุรกรรมขึ้นหากทางลูกค้าตกลงหรือเลือกใช้บริการ นอกเหนือไปจากการแนะนำบริการแล้วยังรวมไปถึงการทำธุรกรรมทางการเงินผ่านทางช่องทางที่นำเอาเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ เช่นการจ่ายเงินออนไลน์ ผ่านทางโทรศัพท์ หรือการโอนเงินผ่านทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

2. Digital Transformation: การประยุกต์ใช้ภาค Digital

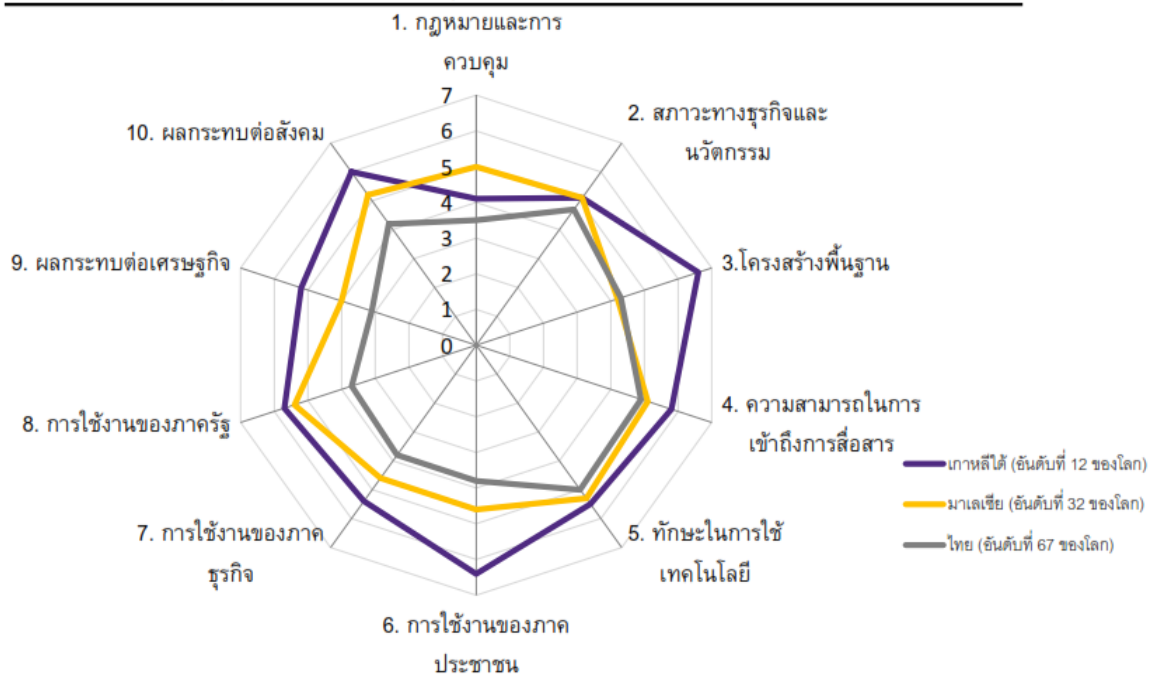
การนำเอาเทคโนโลยีดิจิทัลต่างๆ มาประยุกต์ใช้ให้เกิดมูลค่าทางธุรกิจนอกเหนือจากด้านการค้า โดยเฉพาะในด้านประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ ชีตความสามารถในการแข่งขันด้านการดำเนินงาน ลดต้นทุน การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เพื่อเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า เช่น การจัดทำ Website ในรูปแบบที่สามารถแสดงผลได้ในอุปกรณ์พกพาต่างๆ การพัฒนา Social Media เพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเพิ่มขึ้น รวมถึงการวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าจากช่องทาง Digital

3. Digital Consumption: การบริโภคภาค Digital

คือการที่นำเอาเทคโนโลยีมาใช้เป็นช่องทางในการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ ทดแทนการซื้อขายที่มีอยู่เดิม โดยเป็นการนำเอาเทคโนโลยีทั้งการสื่อสารและการทำธุรกรรมต่างๆ มาประยุกต์ให้เกิดประสิทธิภาพในการใช้และเกิดความสะดวกสบายที่มากขึ้น เช่น ในอดีต ในการซื้อขายเสื้อผ้า ผู้ที่ต้องการสินค้าจำเป็นที่จะต้องเดินทางไปยังร้านค้านั้นๆ และทำการลองสินค้า ก่อนจะเกิดเป็นการซื้อขายขึ้นมาจริง แต่ในปัจจุบัน ผู้ใช้งานอาจจะเพียงแค่เข้าไปดูรายการสินค้าที่ขายอยู่ตาม Social Media เช่น Instagram หรือ Facebook หรือใน Web Site ต่างๆ เป็นต้น หากพอใจก็นำไปสู่การติดต่อสื่อสารในช่องทางต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Line หรือ Email เป็นต้น ทั้งนี้ด้วยประสิทธิภาพหรือความเร็วที่เพิ่มมากขึ้นทำให้การบริโภคของผู้บริโภคนั้นเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย

เพื่อรองรับนโยบายดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy) การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้รองรับการเพิ่มขึ้นของธุรกรรมหรือเพื่อเป็นช่องทางเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้มากขึ้น เช่น การพัฒนาด้านการเข้าถึงบริการอินเทอร์เน็ต ของผู้ใช้งานโดยทั่วไปไม่ว่าจะเป็น ADSL หรือเทคโนโลยี Fiber Optic (FTTX) ซึ่งล้วนแล้วแต่ต้องมีการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานหลัก เช่น โครงข่ายโทรคมนาคม เพื่อให้สามารถรองรับปริมาณข้อมูลที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงการพัฒนาเสถียรภาพในการรับส่งข้อมูล

ดัชนีความพร้อมโครงข่าย (Networked Readiness Index) ปี 2015



ที่มา : SCB Economic Intelligence Center (EIC) ฉบับวันที่ 21 พฤษภาคม 2558

หากวิเคราะห์ความพร้อมในการก้าวสู่ยุค Digital Economy จะพบว่าประเทศไทยยังตามหลังประเทศใกล้เคียง เช่น เกาหลีใต้และมาเลเซียอยู่พอสมควร โดยประเทศไทยอยู่อันดับที่ 67 ของโลกจากดัชนีความพร้อมโครงข่าย (Network Readiness Index) ในปี 2558 โดยไทยยังสามารถพัฒนาในด้านต่างๆ ได้อีกมาก ไม่ว่าจะเป็นโครงสร้างพื้นฐาน การใช้งานของทั้งภาครัฐ ภาคธุรกิจและภาคประชาชน

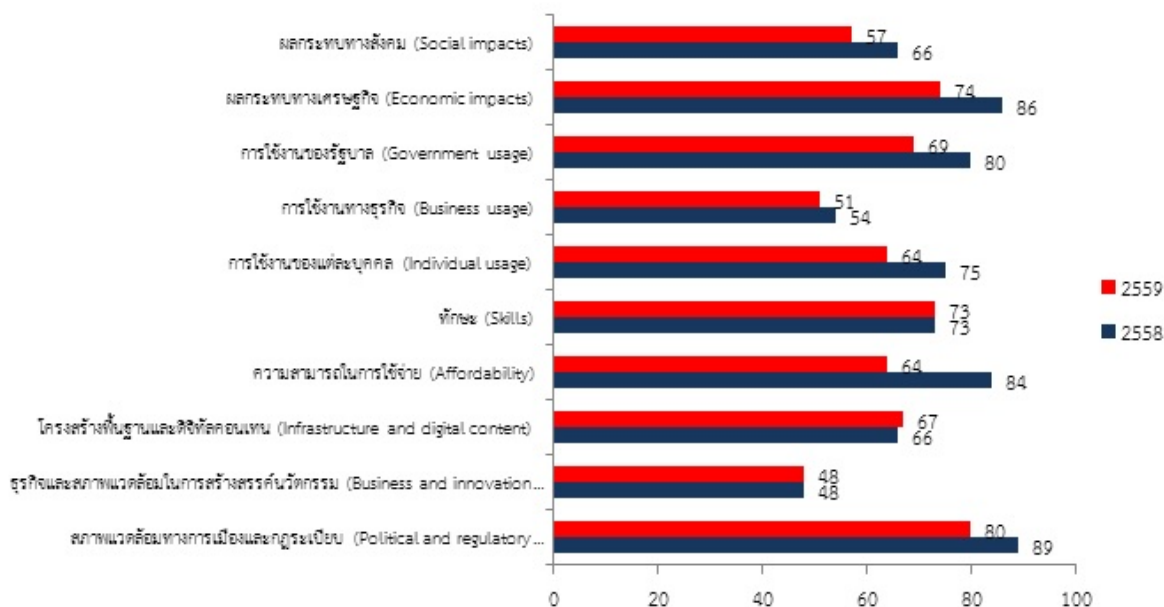
โดยในปี 2559 คาดว่าประเทศไทยจะอยู่อันดับที่ 62 ของโลกสำหรับดัชนีความพร้อมโครงข่าย (Network Readiness Index) ดังแสดงในแผนภาพด้านล่าง

ประเทศ	Networked Readiness Index ปี 2559 (จากทั้งหมด 139 ประเทศ)	Networked Readiness Index ปี 2558 (จากทั้งหมด 143 ประเทศ)
ไทย	62	67
สิงคโปร์	1	1
ฟินแลนด์	2	2
สวีเดน	3	3
เกาหลีใต้	13	12
ญี่ปุ่น	10	10
มาเลเซีย	31	32
จีน	59	62
อินเดีย	91	89
เวียดนาม	79	85
อินโดนีเซีย	73	79

ที่มา : World Economic Forum, The Global Information Technology Report 2558

จะเห็นว่า อันดับ 1-3 มีเพียงสิงคโปร์ประเทศเดียวที่ไม่ได้อยู่ใน EU แต่หาก พิจารณาเฉพาะประเทศในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกที่อยู่ใน 10 อันดับแรกมีเพียง 2 ประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ (อันดับที่ 1 ปีทั้งปี 2558 และ 2559) และ ญี่ปุ่น (อันดับที่ 10 ปีทั้งปี 2558 และ 2559)

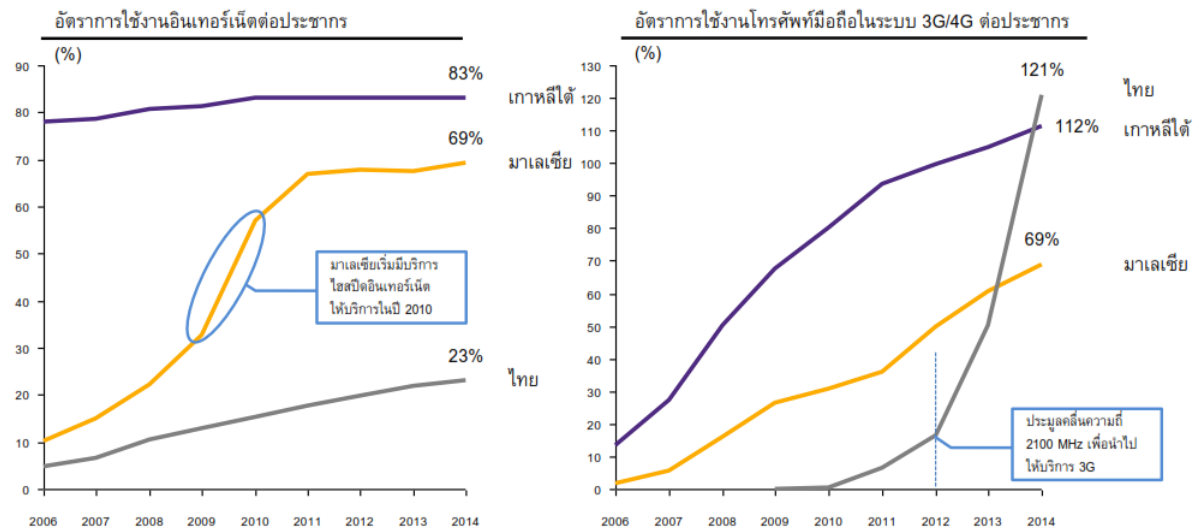
ซึ่งพัฒนาการของประเทศไทยในปี 2559 แยกตามปัจจัยต่างๆ แสดงตามแผนภาพด้านล่าง



ที่มา : World Economic Forum, The Global Information Technology Report 2558

เมื่อพิจารณาผลการจัดอันดับ ปี 2559 พบว่า ปัจจัยธุรกิจและสภาพแวดล้อมในการสร้างสรรค์นวัตกรรม (business and innovation environment) เป็นประเด็นที่ไทยอยู่ในอันดับที่ดีที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับด้านอื่น ๆ โดยอยู่ในอันดับที่ 48 นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยอื่นที่ไทยขยับขึ้นมาก คือ ความสามารถในการใช้จ่าย (Affordability) อยู่อันดับ 64 รองลงมาปัจจัยผลกระทบทางเศรษฐกิจ (Economic impacts) อันดับ 74 อย่างไรก็ตามประเด็นที่แสดงให้เห็นว่าความพร้อมของไทยลดลง คือ โครงสร้างพื้นฐานและดิจิทัลคอนเทนต์ (Infrastructure and digital content)

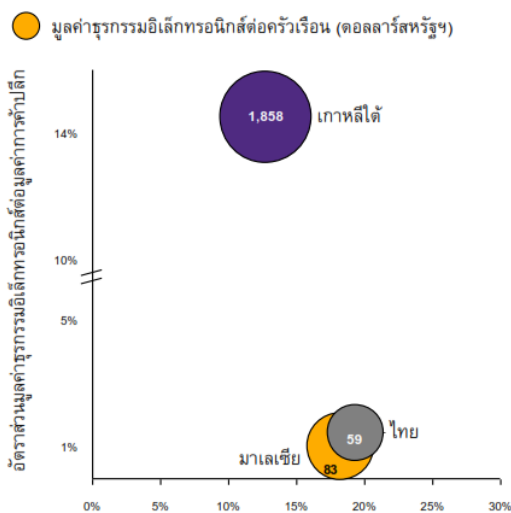
ระบบ 3G/4G ของไทยเติบโตเร็วและจะเป็นช่องทางสำคัญในการกระตุ้นกิจกรรมทางเศรษฐกิจภายใต้กรอบ Digital Economy



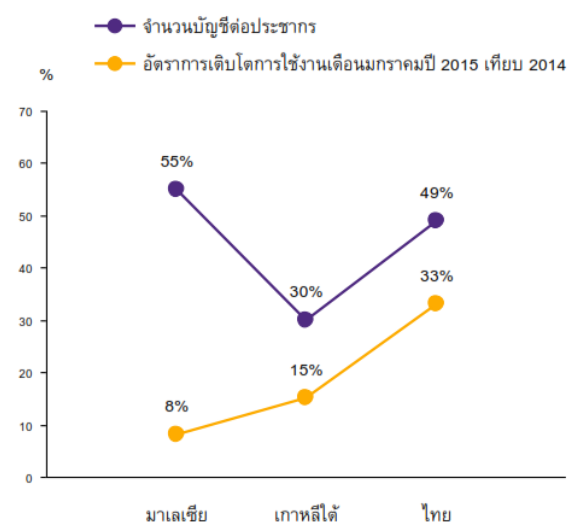
ที่มา : SCB Economic Intelligence Center (EIC) ฉบับวันที่ 21 พฤษภาคม 2558

หากวิเคราะห์ถึงการเข้าถึงระบบ 3G หรือ 4G ซึ่งเกิดขึ้นได้จากโครงข่ายพื้นฐานที่มีพัฒนาการที่ดีขึ้นกล่าวคือมีการประมูลคลื่นออกมาให้ผู้ให้บริการได้เริ่มให้บริการทำให้อัตราการใช้งานโทรศัพท์มือถือระบบดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้นไปอยู่ที่ 121% สูงกว่าทั้งเกาหลีใต้และมาเลเซีย แต่หากดูการใช้งานอินเทอร์เน็ตต่อประชากรแล้วจะพบว่ายังไม่สูงมากนักเพียง 23% คาดว่าเป็นผลมาจากความพร้อมและความครอบคลุมของระบบโครงข่ายที่ยังรองรับข้อมูลขนาดใหญ่ที่มีการขยายมากขึ้นในปัจจุบันได้ไม่ดีพอ

เปรียบเทียบสถานะตลาดอีคอมเมิร์ซของไทย มาเลเซีย และเกาหลีใต้



จำนวนบัญชีการใช้งานโซเชียลมีเดียต่อประชากรและอัตราการเติบโตของจำนวนบัญชีการใช้งาน



ที่มา : SCB Economic Intelligence Center (EIC) ฉบับวันที่ 21 พฤษภาคม 2558

หากพิจารณาถึงการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ พบว่าประเทศไทยเติบโตอย่างรวดเร็วที่ประมาณร้อยละ 20 ต่อปี ในขณะที่มูลค่าธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยยังมีขนาดเล็กเมื่อเทียบกับมาเลเซียและเกาหลีใต้ นอกจากนี้การใช้งานโซเชียลมีเดียของไทยเติบโตเร็วมากถึงร้อยละ 33 และมีอัตราการใช้โซเชียลมีเดียสูงถึงเกือบครึ่งหนึ่งของประชากร

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อตลาดสื่อสารในปี 2558

ปัจจัยบวก	ปัจจัยลบ
<ul style="list-style-type: none"> - การใช้งานอินเทอร์เน็ตและเทคโนโลยีสื่อสารข้อมูลเพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันรองรับการใช้งาน Cloud และ Big Data - การใช้งานโทรศัพท์สมาร์ทโฟนและ Mobile Data รองรับความต้องการใช้ Social Media และอินเทอร์เน็ต - การประมูลคลื่นความถี่สำหรับให้บริการ 4G - การทำธุรกรรมออนไลน์เริ่มเป็นที่ยอมรับมากขึ้น - นโยบายเศรษฐกิจดิจิทัลกระตุ้นบรรยากาศการใช้จ่ายและการลงทุน - AEC ขยายช่องทางธุรกิจและฐานลูกค้า 	<ul style="list-style-type: none"> - เศรษฐกิจประเทศยังมีแนวโน้มชะลอตัวต่อเนื่อง ประชาชนและธุรกิจเอกชนยังคงระมัดระวังการใช้จ่าย - สถานการณ์บ้านเมือง ทางความมั่นคงและทางการเมือง - การชะลอการลงทุนภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจด้านสื่อสาร

ที่มา : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อตลาดสื่อสารในปี 2559

ปัจจัยโดยทั่วไป
<ul style="list-style-type: none"> - สภาวะทางเศรษฐกิจ - สภาวะทางการเมือง - การขยายโครงข่าย 3G/4G ของผู้ให้บริการโทรคมนาคม - นโยบายเศรษฐกิจดิจิทัล เช่น บรอดแบนด์ทั่วประเทศ โครงสร้างพื้นฐานภาครัฐ การบ่มเพาะธุรกิจ Startup และการสร้างร้านค้าออนไลน์ชุมชน เป็นต้น - National e-Payment การพัฒนาระบบการรับจ่ายทางอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ ซึ่งจะเริ่มมีการใช้งานบางส่วนในปี 2559 - การลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ เช่น โครงการรถไฟฟ้าที่มีการติดตั้ง Fiber Optic เพื่อให้บริการขนส่งมวลชนและบริการโทรคมนาคม - Digital Transformation ของธุรกิจขนาดต่างๆ เพื่อการให้บริการแก่ลูกค้าและการบริหารจัดการองค์กร - Industry 4.0 ที่มีการนำ IoT/M2M เข้าไปใช้ในกระบวนการผลิตของภาคอุตสาหกรรม
แนวโน้มเทคโนโลยี
<ul style="list-style-type: none"> - OTT Service: จากการพัฒนาโครงข่ายความเร็วสูงทั้งแบบใช้สายและไร้สาย ทำให้เกิดบริการคอนเทนต์ผ่านทางออนไลน์ เช่น IPTV หรือ Video on demand โดยผู้ให้บริการไม่ต้องมีการลงทุนโครงข่ายของตนเอง <ul style="list-style-type: none"> - Mobile Payment: การทำธุรกรรมผ่านเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยตัดเงินผ่านบัญชีธนาคาร บัตรเครดิต หรือบัญชีอิเล็กทรอนิกส์ - Cyber Security: การป้องกันภัยคุกคามออนไลน์ ทั้งข้อมูลส่วนบุคคล ข้อมูลองค์กร การหลอกลวง โดยอาศัย

ช่องโหว่ต่างๆ ของระบบ ICT ที่ภาคส่วนต่างๆ ต้องให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการความเสี่ยงยิ่งขึ้น

- IoT/M2M: มีการพัฒนามากขึ้นนอกเหนือจาก Wearable Device หรือ Mobile Device โดยจะมีแพลตฟอร์มกลางสำหรับให้อุปกรณ์ต่างๆ สามารถสื่อสารและทำงานเชื่อมต่อกันได้ ซึ่งจะเกิดการนำไปใช้ในชีวิตประจำวันทั้งส่วนบุคคลและธุรกิจยิ่งขึ้น
- Big Data: มีความจำเป็นต่อการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจและการตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันที
- FTTx: เป็นเทคโนโลยีสื่อสารความเร็วสูง ที่ยังมีพื้นที่รองรับการขยายตัวได้อีกมาก และรัฐให้ความสำคัญในการขยายบริการให้ทั่วถึง
- SDN/NFV/Cloud: เป็นการใช้เทคโนโลยี Virtualization และ Cloud เพื่อบริหารจัดการโครงข่ายโทรคมนาคมอย่างมีประสิทธิภาพ เกิดความคล่องตัว และลดต้นทุน

ที่มา : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ธุรกิจทุกประเภทมีความเสี่ยงแตกต่างกันไปและอาจส่งผลกระทบต่อองค์กรมากน้อยตามความสำคัญและวิธีการบริหารความเสี่ยงของแต่ละองค์กรโดยบริษัทฯ มีความเสี่ยงหลักๆ ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังต่อไปนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

3.1.1 กรณีการถูกยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าหรือเมื่อบริษัทผู้ผลิตสินค้าแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศไทยเพิ่มเติม

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณ (Cabling) อยู่สองยี่ห้อหลัก ได้แก่ LINK และ COMMSCOPE (เดิม AMP) ซึ่งเป็นสินค้าของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์สายสัญญาณของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยสัดส่วนการขายสินค้ายี่ห้อ LINK คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 70 ของรายได้จากการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ในการนี้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) ให้แก่สินค้ายี่ห้อ LINK และเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทย (Authorized Distributor) ให้แก่สินค้ายี่ห้อ COMMSCOPE ซึ่งสินค้าทั้งสองยี่ห้อ ได้แก่ LINK และ COMMSCOPE นี้ เป็นสินค้าอุปกรณ์สายสัญญาณและสื่อสารโทรคมนาคมที่มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย และมีความคล้ายคลึงกันในการใช้งาน สามารถใช้ทดแทนกันได้ ซึ่งแต่ละยี่ห้อมีความโดดเด่นไม่เหมือนกัน ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกสินค้าให้ตรงตามความต้องการกับการใช้งานได้ ทั้งนี้หากผู้ผลิตสินค้าเหล่านี้ไม่ต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้กับบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อโครงสร้างยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ได้ โดยผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นคือบริษัทฯ อาจต้องหาผู้ผลิตสินค้านำเข้าใหม่ในกรณีที่ถูกละทิ้งสัญญาการเป็นผู้จัดจำหน่ายดังกล่าว รวมถึงสินค้าที่มาจากผู้ผลิตรายใหม่อาจมีคุณภาพไม่ทัดเทียมกับสินค้าเดิมที่มีอยู่ ซึ่งเป็นที่ยอมรับทางด้านคุณภาพโดยมาตรฐานสากล โดยอาจส่งผลกระทบต่อลูกค้าเสียความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ และลดปริมาณการสั่งซื้อลง อันอาจส่งผลให้ยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ลดลง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้บุกเบิกและมีส่วนสำคัญในการทำการตลาดให้กับอุปกรณ์สายสัญญาณทั้งสองยี่ห้อในประเทศไทย อีกทั้งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ โดยสามารถรักษาและเพิ่มยอดขายและส่วนแบ่งการตลาดให้แก่อุปกรณ์สายสัญญาณทั้งสองยี่ห้อในประเทศไทยนับตั้งแต่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายได้เต็มมาโดยตลอด บริษัทฯ 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 และนโยบายคุ้มครองผู้ใช้บริการ 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 (มหาชน) เป็นธุรกิจให้บริการที่ต้องพึ่งพาการทำงานของอุปกรณ์โครงข่าย ระบบการทำงานและระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งระบบทั้งหมดนี้จะต้องสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดเวลา เพื่อตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้า ดังนั้น หากส่วนใดส่วนหนึ่งของระบบเหล่านี้เกิดการขัดข้องทั้งจากความผิดพลาดของระบบ ความขัดข้องของอุปกรณ์ ภัยธรรมชาติ หรืออุบัติเหตุต่างๆ ก็ย่อมจะส่งผลกระทบต่อให้บริการลูกค้าของบริษัทฯ และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญได้ ทั้งจากรายได้ที่ขาดหายไป และค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการซ่อมบำรุงรักษาระบบให้กลับมาใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการให้บริการเป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะก่อสร้างเส้นทางสำรองของโครงข่ายใยแก้วนำแสงในรูปแบบ Ring Topology แบบไม่ทับซ้อนกันทางกายภาพ ซึ่งประกอบไปด้วย เส้นทางทางถนนและเส้นทางทางรถไฟ ซึ่งเป็นวิธีการออกแบบตามหลักมาตรฐานที่มีการนำมาใช้กันอย่างแพร่หลายในต่างประเทศ วิธีการดังกล่าวจะสามารถป้องกันปัญหาอันอาจเกิดจากการที่เส้นทางใดเส้นทางหนึ่งเกิดการชำรุด และบริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมงานคอยเฝ้าระวังและพร้อมแก้ไขปัญหาลดลง 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 2,000 ล้านบาท ในช่วงปี 2555 - 2558 ซึ่งประกอบไปด้วยค่าสายสัญญาณ ค่าติดตั้งสายสัญญาณ และค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ยังรวมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ อันประกอบไปด้วยค่าซ่อมบำรุง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เงินทุนหมุนเวียน และอื่นๆ มูลค่าเงินลงทุนดังกล่าวค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าเสาโทรเลขเพื่อพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่บอกเลิกไม่ได้ เป็นระยะเวลา 30 ปี ซึ่งจะสิ้นสุดในวันที่ 18 ตุลาคม 2585 ดังนั้นจะทำให้บริษัทฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องจ่ายค่าเช่าดังกล่าวตลอดอายุสัญญา ความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทฯ อาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการดังกล่าวได้อย่างที่นักลงทุนคาดหวังไว้

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 (อันพึงจะป้องกันได้) เช่น สายสัญญาณของโครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นชนิดที่มีเปลือกเหล็กเพื่อป้องกันสัตว์กัดแทะทำลายสายสัญญาณ โดยการออกแบบให้มีเปลือกหุ้ม 2 ชั้น (Double Jacket) ซึ่งจะช่วยป้องกันปัญหา อาจเกิดมาจากการติดตั้ง และยังนำเอาเทคโนโลยีด้านวัสดุศาสตร์มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มความสามารถในการป้องกันและเพิ่มขีดความสามารถในการทนความร้อนหากเกิดเพลิงไหม้ในบริเวณใกล้เคียง 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 เป็นแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี พ.ศ.2540 ได้ ดังนั้น การป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนจึงถือเป็นหนึ่งในนโยบายสำคัญที่บริษัทฯ ยึดถือและปฏิบัติตามโดยตลอดเพื่อให้การดำเนินธุรกิจราบรื่นและลดความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

3.3 ความเสี่ยงจากเหตุภัยพิบัติทางธรรมชาติ

3.3.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากเหตุภัยพิบัติทางธรรมชาติ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยมีนโยบายการจัดเก็บสินค้าเพื่อเตรียมความพร้อมในการให้บริการโดยมีอัตราส่วนสินค้าคงคลังต่อยอดขายอยู่ที่ร้อยละ 7.93 7.28 และ 9.10 ในปี 2557 2558 และ 2559 ตามลำดับ ดังนั้นแล้วหากเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติอันจะส่งผลกระทบต่อสินค้าคงคลัง บริษัทฯ มีแนวโน้มที่จะสูญเสียรายได้ในส่วนนั้นๆ ไป อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีแนวทางการบริหารความเสี่ยงต่อภัยพิบัติทางธรรมชาติโดยการทำประกันภัยเพิ่มจำนวน ซึ่งครอบคลุมถึงสินค้าคงคลังและค่าเสียหายโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในกรณีเกิดเหตุภัยพิบัติเหล่านั้น

3.4 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.4.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มอนันต์รัมพร (ซึ่งประกอบด้วยนายสมบัติ อนันตรัมพร นางชลิดา อนันตรัมพร นายณัฐชัย อนันตรัมพร และบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด) ถือหุ้นของบริษัทฯ รวมกันทั้งสิ้น 184,832,946 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 50.999 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งทำให้กลุ่มอนันต์รัมพรสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นๆ 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

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31 ธ.ค. 2559	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2557		
ที่ดิน ¹	67.71	56.21	54.81	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนองเพื่อค้ำประกันวงเงิน
อาคารและส่วนต่อเติมอาคาร ²	169.30	162.51	136.46	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	สินเชื่อเกี่ยวกับสถาบันการเงิน
ส่วนปรับปรุงที่ดิน ¹	3.52	4.09	4.66	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ระบบสาธารณูปโภค ²	98.35	108.67	48.71	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
เครื่องมือและอุปกรณ์	120.80	101.19	76.58	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	22.70	20.94	24.66	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ยานพาหนะ	17.21	13.83	14.12	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
อุปกรณ์โครงข่ายโทรคมนาคม	2,005.73	1,603.39	1,079.64		
งาน/อาคารระหว่างก่อสร้าง	262.19	200.79	307.69	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
รวม	2,767.51	2,271.62	1,747.33		

หมายเหตุ:

¹ ที่ดิน ประกอบไปด้วย

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

2) ที่ดิน ณ เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ พื้นที่ 5 ไร่ 2 งาน 364.20 ตารางวา เป็นที่ตั้งของสำนักงาน ศูนย์กระจายสินค้า พื้นที่จัดเก็บสินค้า และอาคาร Interlink Telecom และ Data Center

² อาคาร ประกอบไปด้วย

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

2) อาคารสำนักงานศูนย์กระจายสินค้า (R&D) ณ เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ เป็นอาคารสำนักงานและศูนย์กระจายสินค้า 3 ½ ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 720 ตารางเมตร

3) อาคารจัดเก็บสินค้า ณ เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ พื้นที่จัดเก็บสินค้า 1 ½ ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 4,824 ตารางเมตร

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

4.2 ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ ในการถือครอง	ภาระผูกพัน
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	8,994,753.83	ประกอบธุรกิจ	ไม่มี
สิทธิการใช้ที่ดิน - สุทธิ	สัญญาเช่าระยะยาว	505,343.38	ประกอบธุรกิจ	ไม่มี

4.3 เครื่องหมายการค้าของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น 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 (มหาชน)

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 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่ง (1) อาจส่งผลกระทบต่อด้านลบต่อบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยมากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น (2) อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ 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 นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียน และมีบริษัทย่อย 3 บริษัท ได้แก่ 1) บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกครอบคลุม 77 จังหวัดทั่วไทย เชื่อมต่อทันใจ ปลอดภัยและวางใจได้ 100% และเป็นศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด 2) บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด เป็นผู้เชี่ยวชาญงานวิศวกรรมโครงการ ระบบไฟฟ้าและสื่อสาร 3) บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด ธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์
ทุนจดทะเบียน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)	:	362,479,447 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 362,479,447 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)	:	362,423,986 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 362,423,986 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 052-065-911 (auto) , 052-065912-3 โทรสาร 052-065-914 อีเมล Chiangmai@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคใต้ (สาขาหาดใหญ่)	:	70, 72 ถนนป.ญัฐพล 3 ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110 โทรศัพท์ 074-220-911 (auto) , 074-220982-3 โทรสาร 074-220-984 อีเมล hatyai@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (สาขาขอนแก่น)	:	108/141-142 ถนนอนามย์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000 โทรศัพท์ 043-052-911 (auto) , 043-052912-3 โทรสาร 043-052-914 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	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
บริษัทย่อย				
<p>บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)</p> <p>Interlink Telecom Public Company Limited</p> <p>- ผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกครอบคลุม 77 จังหวัดทั่วไทยเชื่อมต่อทันใจ ปลอดภัยและวางใจ 100% และศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด</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>	500,000,000 ล้านบาท	<p>หุ้นสามัญ 500,000,000 หุ้น</p> <p>มูลค่าหุ้นละ 1 บาท</p>	60.00%
<p>บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด</p> <p>Interlink Power and Energy Company Limited</p> <p>- ผู้เชี่ยวชาญงานวิศวกรรมโครงการระบบไฟฟ้าและสื่อสาร</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%

6.3 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 02-009-9000
โทรสาร 02-009-9991

ผู้สอบบัญชี : นางสาวอมรรัตน์ เพิ่มพูนวัฒนาสุข
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4599
บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด
ชั้น 15 อาคารบางกอกซีทีทาวเวอร์
179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ 02-344-1000 หรือ 02-824-5000
โทรสาร 02-286-5050

6.4 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

ไม่มี