

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติความเป็นมา

กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตลิ่งส์ ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2530 โดยเริ่มประกอบธุรกิจครั้งแรกด้วยการเป็นผู้แทนจำหน่าย สินค้าประเภทอุปกรณ์ไฟฟ้า และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เช่น สายคอมพิวเตอร์, สาย Printer, แผ่น Diskette, ดิสก์ผ้าหมึก (Ribbon) ฯลฯ ต่อมา ได้เกิดการพัฒนาของคอมพิวเตอร์ด้วยการนำคอมพิวเตอร์ มาเชื่อมต่อเข้าด้วยกันเป็นระบบ network ทำให้คุณสมบัติ อินเทอร์เน็ตพร ซึ่งเรียนจบจากสาขาวิศวกรรมไฟฟ้าและมีประสบการณ์ในโครงการติดตั้งระบบไฟฟ้าและสื่อสาร เล็งเห็นโอกาสของธุรกิจสายสัญญาณเพื่อการเชื่อมต่อระบบคอมพิวเตอร์ จึงได้ศึกษาค้นคว้าเทคโนโลยี ระบบสายสัญญาณ และเป็นบุคคลแรกของประเทศไทย ที่ได้นำเทคโนโลยีสาย UTP หรือปัจจุบันเรียกว่าสาย LAN (Local Area Network) เข้ามาเผยแพร่ ด้วยอุดมการณ์ที่จะนำเทคโนโลยีมาพัฒนาประเทศไทย และต้องการเห็นธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน เป็นที่รู้จักของประชาชนคนไทยโดยทั่วไป คุณสมบัติ อินเทอร์เน็ตพร ในฐานะผู้ก่อตั้งบริษัท จึงได้ โอนย้ายธุรกิจจัดจำหน่ายทั้งหมดจาก บริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด ไปจดทะเบียนเป็นบริษัทใหม่ที่ชื่อว่า บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด ในปี พ.ศ 2538 โดยตั้งวิสัยทัศน์ต้องการให้เป็นองค์กรที่มีการเติบโต ต่อเนื่อง และมีความยั่งยืน อีกทั้งมีความตั้งใจที่จะขับเคลื่อนธุรกิจด้วยปัญญา สินค้าคุณภาพ ราคาถูกกว่า และบริการที่ดีกว่า และต้องการนำบริษัทเข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เพื่อเป็นบริษัทชั้นนำของคนไทยต่อไป

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด เน้นธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณตั้งแต่ต้น โดยในเวลาต่อมาได้ต่อยอดธุรกิจจำหน่ายสายสัญญาณ โดยการเพิ่มมูลค่าให้สายสัญญาณ ด้วยการเป็นผู้รับเหมาติดตั้งระบบสายสัญญาณ โดยเน้นโครงการขนาดใหญ่ เช่น โครงการสนามบินสุวรรณภูมิ โครงการติดตั้งสาย Fiber Optic ทั่วกรุงเทพมหานครและจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศ เป็นต้น และจากความชำนาญและประสบการณ์ของทีมงานวิศวกรในงานรับเหมาติดตั้งโครงข่ายสายสัญญาณของสาย Fiber Optic ทำให้บริษัทฯสามารถต่อยอดไปยังธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ธุรกิจโทรคมนาคม และธุรกิจวิศวกรรม มาจนถึงปัจจุบัน

เพื่อสร้างการเติบโต อย่างต่อเนื่อง และยั่งยืนของบริษัทฯ จึงได้ก่อตั้ง บริษัทลูกมารองรับธุรกิจใหม่ ได้แก่ บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) (ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2550) เพื่อรองรับธุรกิจโทรคมนาคมและศูนย์เก็บข้อมูล และบริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2551) เพื่อรองรับธุรกิจวิศวกรรมและโครงการพิเศษ โดยในเวลาต่อมา ในปี พ.ศ. 2547 ก็ได้นำ บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) เข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ภายใต้ชื่อว่า “ILINK” โดยมีบริษัทลูกอีก 2 บริษัท เป็นบริษัทในเครือ หรือบริษัทย่อย จึงรวมเรียกว่า กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตลิ่งส์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือเรียกย่อๆ ว่า “กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตลิ่งส์”

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตลิ่งส์ ประกอบด้วย 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ และอุปกรณ์ส่งสัญญาณ (Distribution) ธุรกิจโทรคมนาคมและดาต้าเซ็นเตอร์ (Telecom) และ ธุรกิจวิศวกรรมและโครงการพิเศษ (Engineering) ภายใต้การบริหารงานโดย 3 บริษัท ได้แก่ ธุรกิจจัดจำหน่าย โดย บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน); ธุรกิจโทรคมนาคม โดยบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) และธุรกิจวิศวกรรม โดยบริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตลิ่งส์ ยังคงใช้กลยุทธ์ที่จะ Synergy กับบริษัทลูกให้สามารถสนับสนุนธุรกิจหลักทั้งสามธุรกิจให้มีการเติบโตต่อเนื่องและสร้างความยั่งยืนให้กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตลิ่งส์ ต่อไป

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตฯ ประกอบธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจ ภายใต้การบริหารงานของบริษัทแม่ และบริษัทลูก ดังนี้

1.2.1 ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ และอุปกรณ์ส่งสัญญาณ (DISTRIBUTION)

ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณเป็นธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตฯ โดยบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นผู้นำเข้า (Importer) และผู้จัดจำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณ (Cabling) และอุปกรณ์ส่งสัญญาณ (Networking) ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย บริษัทฯ จัดจำหน่ายสินค้าโครงข่ายสายสัญญาณ และอุปกรณ์ส่งสัญญาณ ยี่ห้อชั้นนำของโลก ได้แก่ LINK และ COMMScope (เดิมชื่อ AMP) จากสหรัฐอเมริกา และตู้ 19" RACK สำหรับใส่คอมพิวเตอร์ SERVER และ DATA CENTER ยี่ห้อ 19" GERMANY EXPORT RACK โดยมีสินค้าที่หลากหลายและครบวงจร ครอบคลุมทั้งโครงข่ายสายสัญญาณ ได้แก่ สาย UTP (สาย LAN), สายไฟเบอร์ออปติก (FIBER OPTIC), สายโคแอกเชียล (COAXIAL), สายโทรศัพท์ (TELEPHONE), สาย SOLAR CABLES, สาย CONTROL AND SECURITY เครื่องมือเข้าหัวและทดสอบ, อุปกรณ์ส่งสัญญาณ (NETWORK SWITCH), อุปกรณ์แปลงสัญญาณ (F.O MEDIA CONVERTER), อุปกรณ์กระจายสัญญาณไวไฟ (WI-FI ACCESS POINT) และอุปกรณ์การติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับโครงข่ายทุกชนิด (Network Cabling) รวมถึงเครื่องมือและเครื่องทดสอบโครงข่ายสายสัญญาณ โดยบริษัทฯ ได้รับการยอมรับให้เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจโครงข่ายสายสัญญาณของประเทศไทย ซึ่งมีส่วนแบ่งทางการตลาดมากที่สุดในประเทศไทยอีกด้วย นอกจากนี้แล้ว ในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เริ่มขยายตลาดไปยังประเทศเพื่อนบ้านในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้แก่ สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และราชอาณาจักรกัมพูชา เพื่อนำเทคโนโลยีไปสร้างรากฐานการสื่อสาร (ICT Infrastructure) ที่ก้าวไกลมากขึ้น

การจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ เน้นการขายส่งให้ผู้แทนจำหน่าย (Dealer), ผู้รับเหมาระบบสายสัญญาณ (System Integrator), ผู้รับเหมางานระบบวิศวกรรม (Contractor), บริษัทผู้ค้าระบบ IT และบริษัทห้างร้านที่จำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และ IT หรือกล้องวงจรปิด ซึ่งมีทั้งในรูปแบบการติดต่อเข้าหาลูกค้าที่มีศักยภาพโดยตรงด้วยทีมขายของบริษัทฯ และการที่ลูกค้าติดต่อเข้ามาที่บริษัทฯ เอง รวมถึงการได้รับการแนะนำต่อกันมา อีกทั้งยังมีทีม PM (Products Manager) ออกไปแนะนำลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน หรือสามารถติดตามสั่งซื้อผ่านสื่อ Social Media ต่างๆ ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดทำแคตตาล็อกสินค้า และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ online พร้อมราคา นอกจากนี้แล้ว ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ และสามารถร้องขอเพื่อให้ทำการเสนอราคาให้ลูกค้าพิจารณา ก่อนการตัดสินใจได้อีกด้วย และหากมีการสั่งซื้อก็สามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 วัน โดยบริษัทฯ มีคลังสินค้าของสายสัญญาณ และอุปกรณ์ส่งสัญญาณ ที่มีความหลากหลายและจำนวนมากที่สุดในประเทศไทย อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้มีการบันทึกรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าทุกรายที่บริษัทฯ มีการติดต่อทำใบเสนอราคา เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลลูกค้าในการประมวลผลและจัดทำแผนการตลาดต่อเนื่องอีกด้วย

เพื่อเป็นการรุกตลาดภูมิภาคโดยครอบคลุมทั่วประเทศ บริษัทฯ ได้เปิดสำนักงานสาขาใน 5 ภูมิภาคหลักได้แก่ ภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ ภาคใต้ที่จังหวัดสงขลา ภาคตะวันออกที่จังหวัดชลบุรี ภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง และภาคกลางที่ศูนย์กระจายสินค้า กรุงเทพฯ (R&D) เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าในแต่ละพื้นที่ และเพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อกับบริษัทฯ ได้สะดวกยิ่งขึ้น รวมถึงเป็นการกระจายสินค้าไปสู่จังหวัดหลักในแต่ละภูมิภาคได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้แล้ว บริษัทฯ ยังได้จัดให้มีโครงการ “ส่งฟรีทั่วประเทศ” กล่าวคือ ลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด สามารถสั่งซื้อสินค้าได้ในราคาเดียวกันกับลูกค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังส่วนภูมิภาคทั่วประเทศ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถให้บริการที่ทั่วถึงและครอบคลุมทุกส่วนภูมิภาคของประเทศไทย และในสถานการณ์การระบาด

ของ COVID-19 บริษัทฯ ยังได้เพิ่มบริการ “คุณส่ง เราส่ง” เพื่อช่วยให้ลูกค้าที่ Work from home หรือถูกปิดพื้นที่ (Lockdown) ยังสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

บริษัทฯ สร้างความน่าเชื่อถือ และการเป็นผู้นำตลาด โดยจัดให้มีการสัมมนาเทคโนโลยี และโซลูชันด้าน ICT ทุกเดือน เพื่อให้ลูกค้าได้ทราบการพัฒนาของเทคโนโลยี เพื่อที่จะสามารถไปให้คำแนะนำต่อให้ลูกค้า อีกทั้งยังเปิดอบรมสินค้า ปีละ 8 หลักสูตร ทุกสัปดาห์ในสำนักงานใหญ่ และทุกๆ ภูมิภาคตลอดทั้งปี โดยเปิดให้ผู้เข้าอบรมฟรี และมีประกาศนียบัตรมอบให้ด้วย

1.2.2 ธุรกิจโทรคมนาคม (TELECOM)

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

โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง จากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อทำธุรกิจเป็นผู้ให้บริการวางโครงข่ายความเร็วสูงซึ่งมีระยะเวลา 15 ปี และเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2555 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตจากการทางรถไฟแห่งประเทศไทยให้มีสิทธิที่จะติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสงไปตามเส้นทางรถไฟ เป็นระยะเวลา 30 ปี ซึ่งเป็นเส้นทางที่บริษัทฯ มองว่าจะเสริมสร้างเสถียรภาพที่ดีให้กับการให้บริการของบริษัทฯ และยังเป็นเส้นทางที่แตกต่างจากโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่มีอยู่เดิมของผู้ให้บริการรายอื่น ๆ โดยภายหลังได้รับใบอนุญาตแล้ว บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Interlink Fiber Optic Network) โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะเป็นโครงข่ายภาคเอกชนที่มีความปลอดภัยและประสิทธิภาพสูงสุด และเริ่มเปิดดำเนินการให้บริการโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงภายใต้ชื่อโครงข่าย Interlink Fiber Optic ในเดือนมิถุนายน 2556

โครงข่าย Interlink Fiber Optic ของบริษัทฯ เป็นโครงข่ายซึ่งผสมผสานระหว่างโครงข่ายหลักตามเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทย รวมทั้งเส้นทางหลัก เส้นทางสำรองและเส้นทางย่อยตามเส้นทางถนนผ่านเสาไฟฟ้าเพื่อเชื่อมต่อเข้าถึงลูกค้า ทำให้การเชื่อมต่อข้อมูลด้วยโครงข่ายของบริษัทฯ เป็นไปอย่างต่อเนื่องและมีเสถียรภาพ สามารถให้บริการครอบคลุมตั้งแต่ Interlink MPLS IP-VPN, Interlink Wavelength, Interlink Dark Fiber, Interlink IPLC และ Broadcast Services ซึ่งเหมาะสำหรับใช้ในกิจการเพื่อการสื่อสารและโทรคมนาคมทุกรูปแบบ โดยสามารถสื่อสารสัญญาณข้อมูล (Data) ภาพ (Video) เสียง (Voice) และการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต (Internet) โดยบริษัทฯ มีทีมวิศวกรดูแลบริการตลอด 24 ชั่วโมง และตลอด 365 วัน ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่าบริการของบริษัทฯ สามารถตอบสนองการส่งผ่านข้อมูลและการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพมีความปลอดภัยสูงสุด และสามารถตรวจสอบสถานะของโครงข่ายผ่านระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อให้สามารถป้องกันหรือแก้ปัญหาได้อย่างทันท่วงที จึงทำให้โครงข่าย Interlink Fiber Optic สามารถให้บริการได้ด้วยมาตรฐานและคุณภาพบริการ (Service Level Agreement) ที่ระดับไม่ต่ำกว่า 99.99% โดยโครงข่ายของบริษัทฯ ยังครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพฯ ปริมณฑลและจังหวัดต่าง ๆ ทั่วประเทศไทย (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 โครงข่ายของบริษัทฯ ให้บริการครอบคลุม 75 จังหวัดทั่วประเทศ) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับอนุญาตจาก กสทช. ในการให้บริการเชื่อมต่อโครงข่ายโทรคมนาคมไปยังต่างประเทศ เพิ่มเติมเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2557 ส่งผลทำให้บริษัทฯ สามารถเชื่อมต่อโครงข่ายต่อไปยังพันธมิตรในแถบอาเซียน เช่น ประเทศ สิงคโปร์ มาเลเซีย กัมพูชา เวียดนาม พม่าและลาวได้

บริษัทฯ ได้ต่อยอดธุรกิจ โดยให้บริการพื้นที่ดาต้า เซ็นเตอร์ (Data Center) เพื่อนำเอาประโยชน์ของการมีโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงทั่วประเทศมาเป็นจุดขายซึ่งครอบคลุมการให้บริการเช่าพื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ พื้นที่เซิร์ฟเวอร์เสมือนและศูนย์สำรองข้อมูลฉุกเฉิน (Disaster Recovery) แก่องค์กรต่าง ๆ ตามความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน โดยดาต้า เซ็นเตอร์ของบริษัทฯ ถูกสร้างขึ้นเพื่อเป็นดาต้า เซ็นเตอร์ โดยเฉพาะ และได้ออกแบบและก่อสร้างตามข้อกำหนดของ Data Center ประเภท TIER 3 โดยมีพื้นที่ให้บริการรองรับลูกค้าได้มากถึง 369 Racks และได้มีการร่วมทุนขยายพื้นที่ให้บริการ Data Center ร่วมกับบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) - AIT และบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) - WHA ซึ่งสามารถรองรับลูกค้าได้มากถึง 1,038 Racks โดยทั้งสองศูนย์รับฝากข้อมูล (Data Center) ได้เปิดให้บริการเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง 365 วัน ไม่มีวันหยุด

1.2.3 ธุรกิจวิศวกรรม และโครงการพิเศษ (ENGINEERING)

บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 8 กันยายน พ.ศ. 2551 เพื่อธุรกิจวิศวกรรมและโครงการพิเศษ โดยให้บริการแบบครบวงจร (Turkey Project) ตั้งแต่ออกแบบ ก่อสร้าง จัดหา ติดตั้ง และบำรุงรักษาโครงการด้านวิศวกรรมไฟฟ้า และระบบสื่อสารโทรคมนาคม และโครงการพิเศษด้านวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง และบริษัทฯ มีองค์ความรู้ (Knowledge) และมีประสบการณ์ (Experience) โดยมุ่งเน้นโครงการภาครัฐเป็นหลัก ดังนี้

โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นเฉพาะงานวิศวกรรมโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องการความเชี่ยวชาญพิเศษและใช้เทคโนโลยีระดับสูง เพื่อสร้างรายได้และบริการต่อเนื่องระยะยาว เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน รวมทั้งการรับเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์ด้านระบบไฟฟ้า และสื่อสาร เพิ่มเติม โดยจัดกลุ่มรูปแบบธุรกิจ ดังนี้

- 1) โครงการระบบสายส่งไฟฟ้า (Transmission Line), สายส่งไฟฟ้าใต้ทะเล (Submarine Cable), สายส่งไฟฟ้าใต้ดิน (Underground Cable) โดยมีผลงานโครงการ ได้แก่ สายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115 KV ที่อำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน, สายไฟฟ้าใต้ทะเล ของเกาะล้าน เกาะสีชัง จังหวัดชลบุรี, เกาะปู้ย เกาะยาว จังหวัดสตูล, เกาะมุกด์ เกาะสุกร เกาะลิบง จังหวัดตรัง, เกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด, เกาะพะลัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี และสายส่งไฟฟ้าใต้ดิน ที่พญา จังหวัดชลบุรี และจังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น
- 2) โครงการระบบสถานีไฟฟ้าย่อย (Power Substation) ได้แก่ ระบบสถานีไฟฟ้าที่จังหวัดลำพูน จังหวัดลำปาง, จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพิจิตร และจังหวัดราชบุรี เป็นต้น
- 3) โครงการระบบสื่อสารขนาดใหญ่ ได้แก่ ระบบสายสัญญาณคอมพิวเตอร์และสายเคเบิลใยแก้วนำแสง โดยมีประสบการณ์ ได้แก่ โครงการสนามบินสุวรรณภูมิ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารทหารไทย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ฯลฯ
- 4) โครงการพิเศษขนาดใหญ่ อาทิ โครงการระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115 KV ใต้ดิน และระบบขนส่งรถไฟโดยสาร ระบบอาณัติสัญญาณของสนามบินสุวรรณภูมิ เป็นต้น

1.3 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

| | | |
|------------|--------------|---|
| Motto | (คำขวัญ) | : อินเทอร์เน็ต นัมเบอร์วัน (INTERLINK no. 1) |
| Vision | (วิสัยทัศน์) | : เติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน |
| Philosophy | (ปรัชญา) | : นำเทคโนโลยีมาพัฒนาประเทศไทย |
| Mission | (พันธกิจ) | : เติบโตไปพร้อมกันทั้งลูกค้า และพันธมิตร |
| Core value | (ค่านิยม) | : คนดี – คนเก่ง |
| Commitment | (ปณิธาน) | : 1. สินค้าคุณภาพ 2. ราคาถูกกว่า 3. บริการที่ดีกว่า |

1.4 พัฒนาการสำคัญของบริษัท

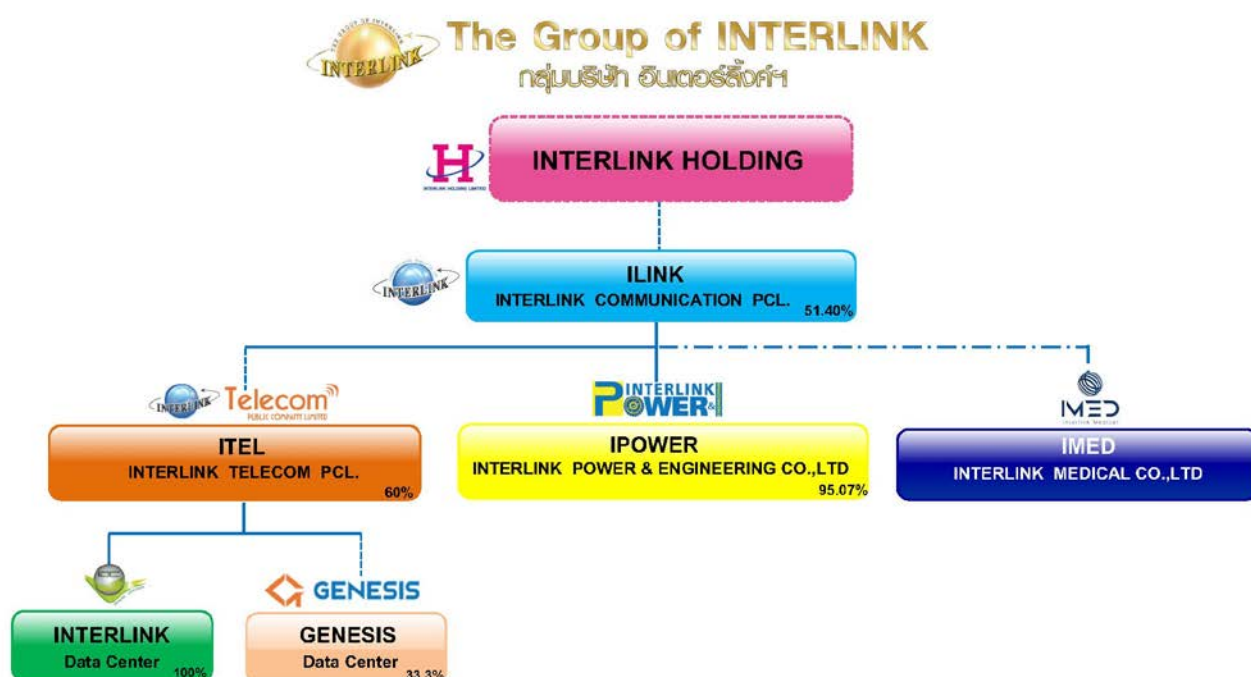
| | |
|-----------|---|
| พ.ศ. 2530 | จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด โดยนายสมบัติ และนางชลิดา อนันตรัมพร |
| พ.ศ. 2534 | นำเทคโนโลยีสาย LAN (UTP) เข้ามาเผยแพร่ในประเทศไทยเป็นรายแรก ก่อให้เกิดเทคโนโลยีการเชื่อมต่อโครงข่ายสายสัญญาณ (Network Cabling) ที่เป็นสากลนิยม และใช้เป็นมาตรฐานมาจนถึงปัจจุบัน |
| พ.ศ. 2535 | นำนวัตกรรม One Stop Service ในรูปแบบ “เลขาฝ่ายขาย” มาให้บริการ |
| พ.ศ. 2538 | จดทะเบียน บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด เพื่อมุ่งเน้นทำธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Distribution Business) |
| พ.ศ. 2542 | ประกาศปณิธาน 3 ข้อ ได้แก่ 1. สินค้าคุณภาพ 2. ราคาถูกกว่า และ 3. บริการที่ดีกว่า เพื่อเป็นคำมั่นสัญญาทางธุรกิจ และเป็นกลยุทธ์ (Strategy) ทางธุรกิจของบริษัทฯ |
| พ.ศ. 2546 | เตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, ต่อยอดธุรกิจเพื่อเพิ่มมูลค่าให้งานจัดจำหน่ายสายสัญญาณ ด้วยธุรกิจวิศวกรรมและโครงการพิเศษ (Engineering Business) |
| พ.ศ. 2547 | 20 สิงหาคม 2547 จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ (mai) ภายใต้ชื่อ “ILINK” |
| พ.ศ. 2550 | 3 มกราคม 2550 จดทะเบียนบริษัทลูก ได้แก่ บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด เพื่อรุกธุรกิจโทรคมนาคม (Telecom Business) |
| พ.ศ. 2551 | 8 กันยายน 2551 จดทะเบียนบริษัทลูก ได้แก่ บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด เพื่อรุกธุรกิจวิศวกรรมและโครงการพิเศษ (Engineering Business) |
| พ.ศ. 2556 | เปิด R&D CENTER เพื่อเป็นศูนย์กระจายสินค้าหลัก (Distribution Center) บนพื้นที่ 15 ไร่ และสร้าง LAB เพื่อทำการวิจัยงานด้านโครงข่ายสายสัญญาณ เปิดสาขาครบใน 4 ภูมิภาค ได้แก่ สาขาเชียงใหม่ (2548) ดูแลภาคเหนือ, สาขาหาดใหญ่ (2549) ดูแลภาคใต้, สาขาขอนแก่น (2551) ดูแลภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และสาขาระยอง (2555) ดูแลภาคตะวันออก |

| | |
|-----------|---|
| พ.ศ. 2558 | 19 สิงหาคม 2558 ย้ายบริษัทแม่ (ILINK) เข้าไปซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) |
| พ.ศ. 2559 | 14 กันยายน 2559 Spin Off บริษัทลูก ได้แก่ บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ (mai) ภายใต้ชื่อ "ITEL" |
| พ.ศ. 2562 | 20 สิงหาคม 2562 จดทะเบียน บริษัท อินเทอร์เน็ต เมดิคัล จำกัด |
| พ.ศ. 2563 | เปิดใช้แผนยุทธศาสตร์ 5 ปี เพื่อการเติบโตอย่างมีคุณภาพ |

1.5 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตฯ

จากภาพรวมการประกอบธุรกิจข้างต้น สามารถสรุปเป็นโครงสร้างของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตฯ แยกตามประเภทธุรกิจ และการถือหุ้น ได้ดังนี้

โครงสร้างของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตฯ



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 สัดส่วนรายได้

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้

(หน่วย: ล้านบาท)

| สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ | ปี 2563 | | ปี 2562 | | ปี 2561 | | ปี 2560 | |
|---|----------|-------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|
| | รายได้ | % | รายได้ | % | รายได้ | % | รายได้ | % |
| 1. รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ | 2,030.18 | 39.04 | 2,260.92 | 39.93 | 2,118.57 | 39.45 | 2,001.56 | 47.08 |
| 2. รายได้จากธุรกิจโทรคมนาคม และดาต้าเซ็นเตอร์ (รวม 2.1-2.3) | 2,017.27 | 38.79 | 2,327.62 | 41.11 | 1,588.21 | 29.58 | 1,065.76 | 25.07 |
| 2.1 รายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจร | 1,107.88 | 21.30 | 846.19 | 14.94 | 668.76 | 12.45 | 508.35 | 11.96 |
| 2.2 รายได้จากการรับเหมาติดตั้งวงจรโครงข่าย | 823.97 | 15.84 | 1,387.52 | 24.51 | 831.45 | 15.48 | 479.76 | 11.29 |
| 2.3 รายได้จากการให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ | 85.42 | 1.64 | 93.91 | 1.66 | 88 | 1.64 | 77.65 | 1.83 |
| 3. รายได้จากธุรกิจวิศวกรรม และโครงการพิเศษ | 1,106.21 | 21.27 | 1,038.24 | 18.33 | 1,622.41 | 30.21 | 1,151.13 | 27.08 |
| 4. รายได้อื่นๆ | 46.55 | 0.90 | 35.51 | 0.63 | 40.68 | 0.76 | 32.56 | 0.77 |
| รวม (1-4) | 5,200.21 | 100 | 5,662.29 | 100 | 5,369.87 | 100 | 4,251.00 | 100 |

2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1. ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ และอุปกรณ์ส่งสัญญาณ (Distribution)

จากจุดเริ่มต้นที่บริษัทฯ เป็นผู้นำเทคโนโลยีสาย LAN (UTP) มาเผยแพร่ในประเทศไทยเป็นรายแรก เป็นเวลากว่า 32 ปี ที่บริษัทฯ ทำธุรกิจสายสัญญาณ โดยเน้นการขายส่งเพื่อให้ลูกค้า หรือผู้รวบรวมระบบ (SI) หรือดีลเลอร์ (Dealer) นำไปจำหน่ายต่อ หรือเพื่อให้ผู้รับเหมานำไปติดตั้งให้กับลูกค้า ประกอบกับตลาดทางด้านการสื่อสารของประเทศไทย มีการเติบโตมาโดยตลอด อีกทั้งยังมีการปรับเปลี่ยนและพัฒนาเทคโนโลยีตลอดเวลา จึงช่วยผลักดันให้ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณของบริษัทฯ มีการเติบโตมาโดยตลอดเช่นกัน อย่างไรก็ตาม ด้วยโลกของเทคโนโลยีการสื่อสารที่ปรับตัวตลอดเวลา ส่งผลให้บริษัทฯ ต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทั้งการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และการพัฒนาด้านการบริการ เพื่อจะสามารถแข่งขันกับโลกดิจิทัลที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วได้ทันเวลา

1.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

ในฐานะที่บริษัทฯ เป็นผู้นำด้านธุรกิจสายสัญญาณ โดยดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Cabling) มาเป็นระยะเวลายาวนาน บริษัทฯ มีการเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ ตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นมา ได้แก่ อุปกรณ์ส่งสัญญาณ (Networking) และสายโซลาร์เซลล์ (Solar Cable) เพื่อให้สามารถรองรับความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา ดังนั้น ในปัจจุบัน บริษัทฯ จึงมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย และครบวงจร ดังต่อไปนี้

INDEX

LAN (UTP) 12-31

CAT 5E, CAT 6, CAT 6A, CAT 8 CABLE
RJ 45 CONNECTOR, PATCH PANEL, PATCH CORD
FACE PLATE, WATER PROOF, TOOLS & TESTER

FIBER OPTIC 32-69

OUTDOOR/INDOOR, ARMORED, DROP WIRE, FIG & CABLE,
Mini ARSS, ARSS, ADSS, AIR BLOW, INDOOR CABLE
CONNECTOR, FDU, PIGTAIL, PATCH CORD

**PON (FTTx)
(Fiber Optic to The Home)** 70-85

FTTH CABLE, Field CONNECTOR, OUTLET
FTTH Cable ASSEMBLY, CLOSURE, SPLITTER
TOOL TESTER, TELECOM CABINET

DATA CENTER 70-85

MPO FIBER PATCH PANEL & SNAP-IN ADAPTOR
PRE-TERMINATED CABLING, TRUNK CABLE,
10G/40G/100G CABLE ASSEMBLY, MPO to LC Patch Cord

COAXIAL (CCTV) 86-111

RG 6, RG 11, RG 58/59 INDOOR and OUTDOOR CABLE
BNC, F-TYPE, TV , CONNECTOR & PATCH CORD,
PATCH PANEL and OUTLETS, TOOLS

TELEPHONE 98-111

T1E, T1EV, DROP WIRE, JUMPER WIRE, OUTDOOR CABLE
RJ 11 Plug & Outlet, FACE PLATE, RJ 11 CORD,
MODULE, TERMINAL, ARRESTER, INDOOR/OUTDOOR MDB

SOLAR 112-125

ALARM, BAS, AUTOMATION, SPEAKER

SOLAR CABLE, FIRE ALARM & FIRE RESISTANCE CABLE
BAS , MULTI-CORD , MULTI-PAIR , SPEAKER CABLE

SOLUTION

INDEX

NETWORKING 126-141

F.O MEDIA CONVERTER
10/100 (Fast), 10/100/1000 (Giga), F.O CONVERTER,
Hardened & Industrial CONVERTER, CHASSIS

NETWORK SWITCH
FAST Ethernet SWITCH (10/100 Mbps)
GIGABIT Ethernet SWITCH (10/100/1000 Mbps)

PoE NETWORK SWITCH
PoE FAST Ethernet SWITCH
PoE GIGABIT Ethernet SWITCH

PoE INDUSTRIAL SWITCH
PoE GIGABIT INDUSTRIAL SWITCH
PoE L2 GIGABIT INDUSTRIAL SWITCH

SFP, SFP+
SFP and SFP+ for all brand of Switches,
CISCO and HP and Aruba Compatible

**SURGE PROTECTOR, PoE INJECTOR,
CCTV CABINET**
PoE INJECTOR and SEPARATOR , SURGE PROTECTOR ,
Eoc Fast CONVERTER , Eoc Fast CONVERTER

HD CCTV & HDMI CONVERTER & BALUN
HD(CCTV) CONVERTER
HDMI , BALUN

Wi-Fi ACCESS POINT
CEILING ACCESS POINT (PoE),
WIFI ROUTER, WIFI EXTENDER

19" RACK 142-169

19" LINK RACK
GLASS RACK, GLASS-WAVE, CURVE-WAVE
WALL RACK, NETWORK RACK, CCTV OUTDOOR CABINET
PDU, FIX SHELF, SLIDE SHELF, FAN

19" GERMANY EXPORT RACK 152-189

G3 GERMAN RACK, G4 SERVER RACK, G8 DC SERVER
WALL RACK, MINI RACK, OPEN RACK, MINI BOX,
AC POWER, FIX SHELF, SLIDE SHELF, FAN , CONTAINMENT

COMMSCOPE 170-183

CAT 5E, CAT 6, CAT 6A, UTP, FIBER OPTIC CABLE
CONNECTOR, PATCH PANEL, PATCH CORD

SERVICE

AMERICAN STANDARD

TERMINATE & TEST
LAN CABLING & NETWORK
FIBER OPTIC CABLING & NETWORK
184-187

WARRANTY

EASY TO UNDERSTAND
EASY TO BUY
188-192

1.2 แบรินด์สินค้า (Brand)

ด้วยอุดมการณ์ของผู้ก่อตั้งที่ต้องการนำเทคโนโลยีมาพัฒนาประเทศไทย อีกทั้งยังให้คำมั่นสัญญาที่จะส่งมอบสินค้าคุณภาพ ในราคาที่ถูกลงกว่า และให้บริการที่ดีกว่า ให้แก่ลูกค้า จึงก่อให้เกิดปฏิกิริยาในการพิจารณาเลือกแบรด์สินค้าที่ต้องสอดคล้องกับปฏิกิริยาขององค์กร ดังนั้นแบรด์สินค้าที่บริษัทฯ นำเข้ามาเพื่อการจัดจำหน่าย จึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ก่อกำเนิดในประเทศไทย ซึ่งผู้นำของเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์และระบบการสื่อสารโทรคมนาคม โดยบริษัทฯ ได้ทำสัญญาและเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสายสัญญาณและอุปกรณ์ส่งสัญญาณ รวมทั้งอุปกรณ์กระจายสัญญาณไวไฟ และสายโซล่าเซลล์ ฯลฯ แบรินด์ LINK และ COMMSCOPE จากประเทศสหรัฐอเมริกา มาอย่างต่อเนื่องและยาวนานกว่า 30 ปี

เนื่องจากโครงข่ายสายสัญญาณ และอุปกรณ์ส่งสัญญาณ มีความจำเป็นต้องมีตู้เก็บอุปกรณ์เพื่อการกระจายสายสัญญาณ แต่ในอดีตที่ผ่านมา แบรินด์สินค้าของ LINK และ COMMSCOPE ไม่มีสินค้านี้ดังกล่าว จึงเป็นโอกาสให้บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับโรงงานในประเทศไทย ในการร่วมออกแบบและผลิตสินค้า 19" RACK เพื่อการจำหน่ายในประเทศ ภายใต้แบรด์ "19" GERMANY EXPORT RACK" (บริษัทฯ เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า) และเนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ริเริ่มธุรกิจสายสัญญาณมาตั้งแต่ยุคเริ่มต้นของการเชื่อมโยงโครงข่ายระบบคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม ส่งผลให้แบรด์สินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายเป็นที่คุ้นเคยและได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากผู้เกี่ยวข้องของบุคลากรในวงการคอมพิวเตอร์ โทรคมนาคม และการสื่อสาร อย่างกว้างขวาง



ตารางแสดงรายละเอียดของสัญญาระหว่างบริษัทฯ กับผู้ผลิตสินค้าแบรด์ข้างต้น

| แบรด์สินค้า | บริษัทคู่ค้า | ประเภทสัญญา | อายุสัญญา | เงื่อนไขที่สำคัญในสัญญา |
|-------------------------|--|--|-----------|---|
| LINK | - LINK ASIA Limited - LINK (FAR-EAST) Corp. | Exclusive Distributor (สัญญา 1 กรกฎาคม 2562 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566) | 5 ปี | - ให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และประเทศในแถบเอเชีย - บริษัทฯ ได้นำเครื่องหมายการค้ามาจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศ เลขที่ ค.147350 |
| COMMSCOPE | Commscope Solutions Singapore Pte. Ltd. | Authorized Distributor (สัญญา 1 มกราคม 2560 สิ้นสุดวันที่ 30 ธันวาคม 2564) | 5 ปี | - Commscope ประเทศไทยสามารถแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายอื่นๆ ได้โดยไม่ต้องแจ้งบริษัทฯ |
| 19" GERMANY EXPORT RACK | E.S. International (1991) Co., Ltd. | การเข้าไปถือหุ้น ร้อยละ 10 | - | - ว่าจ้างโรงงานให้ผลิตภายใต้ยี่ห้อสินค้าและลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ - บริษัทฯ เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า โดยจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศ เลขที่ ค.372189 และ ค.372815 |

1.3 การจัดจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ เน้นการขายส่งให้ผู้แทนจำหน่าย (Dealer) ผู้รับเหมาระบบสายสัญญาณ และผู้รับเหมางานระบบวิศวกรรม (Contractor), บริษัทผู้ค้าระบบ IT และบริษัทห้างร้านที่จำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และ IT หรือกล้องวงจรปิด ซึ่งมีทั้งในรูปแบบการติดต่อเข้าหาลูกค้าที่มีศักยภาพโดยตรงด้วยทีมขายของบริษัทฯ และการที่ลูกค้าติดต่อเข้ามาที่บริษัทฯ ด้วยตัวเอง รวมถึงการได้รับการแนะนำต่อกันมา หรือจากการโฆษณาในสื่อ นิตยสารคอมพิวเตอร์ สื่อหนังสือพิมพ์ สื่อวิทยุ สื่อโทรทัศน์ และสื่อ Social Media ต่างๆ ซึ่งบริษัทฯ จะมีแคตตาล็อกสินค้า และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ online พร้อมราคา ซึ่งมีการปรับเปลี่ยนทุกๆ 6-12 เดือน นอกจากนี้แล้ว ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ และสามารถร้องขอเพื่อให้ทำการเสนอราคาให้ลูกค้าพิจารณา ก่อนการตัดสินใจได้อีกด้วย และหากมีการสั่งซื้อก็สามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 วัน โดยบริษัทฯ มีคลังสินค้าสายสัญญาณที่มีความหลากหลายและจำนวนมากที่สุดในประเทศไทย โดยบริษัทฯ ยังได้มีการบันทึกรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าทุกรายที่บริษัทฯ มีการติดต่อทำใบเสนอราคา เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลลูกค้าในการประมวลผลและจัดทำแผนการตลาดต่อเนื่องอีกด้วย

เพื่อเป็นการรุกตลาดภูมิภาคโดยครอบคลุมทั่วประเทศ บริษัทฯ ได้เปิดสำนักงานสาขาใน 5 ภูมิภาคหลัก ได้แก่ ภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ ภาคใต้ที่จังหวัดสงขลา ภาคตะวันออกที่จังหวัดฉะเชิงเทรา และภาคกลางที่ศูนย์กระจายสินค้า กรุงเทพฯ (R&D) เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าในแต่ละพื้นที่ และเพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อกับบริษัทฯ ได้สะดวกยิ่งขึ้น รวมถึงเป็นการกระจายสินค้าไปสู่จังหวัดหลักในแต่ละภูมิภาคได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพื่อให้บริษัทฯ สามารถให้บริการที่ทั่วถึงและครอบคลุมในส่วนภูมิภาคของประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้จัดให้มีโครงการ “ส่งฟรีทั่วประเทศ” กล่าวคือ ลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด สามารถสั่งซื้อสินค้าได้ในราคาเดียวกันกับลูกค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังส่วนภูมิภาคทั่วประเทศ และตั้งแต่ปี 2562 เป็นต้นไป บริษัทฯ ได้เปิดบริการใหม่เพื่อให้ลูกค้าสั่งซื้อ - ขายคล่อง ผ่านช่องทาง Online ดังนี้



ปัจจุบันบริษัทฯ มีฐานลูกค้าที่เคยติดต่อซื้อขาย และได้ส่งข่าวสารให้เป็นประจำ อยู่มากกว่า 30,000 รายทั่วประเทศ อีกทั้งในสถานการณ์การระบาดของ COVID-19 ตั้งแต่วันที่ 2563 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และการบริการ ผ่านโครงการ “คุณส่ง เราส่ง” เพื่อช่วยให้ลูกค้าที่ประสบปัญหาถูกปิดพื้นที่ (Lockdown) ยังสามารถดำเนินธุรกิจได้ต่อเนื่อง โดยใช้บริการของบริษัทฯ ที่ทำหน้าที่ส่งสินค้าถึงมือลูกค้าของลูกค้าอีกต่อหนึ่ง

1.4 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯ นำเข้ามาจัดจำหน่ายเป็นสินค้าวัสดุอุปกรณ์ด้านโครงข่ายสายสัญญาณที่ใช้เพื่อก่อสร้าง หรือติดตั้งเป็นสาธารณูปโภคสำหรับการสื่อสารข้อมูล ดังนั้น ลักษณะของการค้า จึงเป็นการขายส่งให้ลูกค้าเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ หรือจำหน่ายผ่านให้กับผู้รับเหมาติดตั้งเพื่อนำไปติดตั้งให้กับลูกค้า หรือจำหน่ายผ่านผู้ค้าที่เป็นผู้รวบรวมระบบ (System Integrator) ซึ่งจะ Turnkey งานระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ทั้ง Hardware และ Software ให้กับลูกค้าอีกทอดหนึ่ง อีกทั้งยังมีโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐที่ต้องใช้ความชำนาญพิเศษ ซึ่งต้องการให้บริษัทฯ เสนองาน Turnkey ระบบโครงข่ายสายสัญญาณโดยตรงกับให้ลูกค้าโครงการอีกด้วย

ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้แบ่งกลุ่มลูกค้าตามลักษณะของลูกค้า เพื่อจะสามารถดูแลลูกค้าได้อย่างใกล้ชิด และตรงตามความต้องการของลูกค้า ดังต่อไปนี้

A. DEALER (ผู้ค้า) / SYSTEM INTEGRATOR (SI) / NETWORK CABLING INSTALLER ได้แก่

1. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่ทำธุรกิจ ค้าคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์เน็ตเวิร์ค
2. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่ทำธุรกิจ ผู้ค้า และจัดหาระบบ IT ครบวงจร หรือเรียกว่า ผู้ค้าโซลูชั่นครบวงจร (SI)
3. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่ทำธุรกิจ ผู้รับเหมาติดตั้งระบบสายสัญญาณคอมพิวเตอร์ (และอาจต่อ ยอดรับเหมาไฟฟ้าสื่อสารก็ได้)
4. บริษัท ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (ส่วนมากจะมีขนาดใหญ่)
5. บริษัทผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต
6. บริษัทนำเข้าและจัดจำหน่ายอุปกรณ์เน็ตเวิร์ค

B. CONTRACTOR (ผู้รับเหมา) / INSTALLER (ผู้รับเหมางานติดตั้ง) ได้แก่

1. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่ทำธุรกิจ รับเหมาติดตั้งงานระบบไฟฟ้าและสื่อสาร (และอาจต่อ ยอดรับเหมาติดตั้งงานสายสัญญาณก็ได้)
2. บริษัทก่อสร้าง ที่ทำธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างเป็นหลัก (และเมื่อใหญ่ขึ้นจะมีแผนก M&E มาต่อยอด)
3. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่ทำธุรกิจ รับเหมาเน้นงานระบบสื่อสาร (ซึ่งส่วนใหญ่จะทำงานระบบ Infrastructure ภายนอกเป็นหลัก)
4. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่ทำธุรกิจ ผู้ผลิต, ผู้ค้า, ตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรอัตโนมัติในอุตสาหกรรม รวมทั้งผู้รับเหมาติดตั้งเครื่องจักรด้วย
5. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่ทำธุรกิจ ผู้นำเข้า, ผู้ค้า, ตัวแทนจำหน่ายเน้นผู้ติดตั้งระบบ Fire Alarm, BAS และระบบควบคุมอัจฉริยะ
6. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่ทำธุรกิจ ผู้นำเข้า, ผู้ค้า ตัวแทนจำหน่ายเน้นผู้ผลิต ระบบโทรศัพท์อัตโนมัติ (PABX) และ Call Center

C. ELECTRICAL / IT/ CCTV SHOP (หน้าร้านหรือ SHOW ROOM) และ MODERN TRADE STORE ได้แก่

1. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่มีหน้าร้านหรือ SHOW ROOM ทำธุรกิจ จำหน่ายปลีกและส่ง อุปกรณ์ไฟฟ้าครบวงจร
2. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่มีหน้าร้านหรือ SHOW ROOM ทำธุรกิจ จำหน่ายปลีกและส่ง คอมพิวเตอร์, อุปกรณ์ Network และสื่อสาร
3. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่มีหน้าร้านหรือ SHOW ROOM ทำธุรกิจ จำหน่ายปลีกและส่ง อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

4. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่มีหน้าร้านหรือ SHOW ROOM ทำธุรกิจ จำหน่ายปลีกและส่ง กล้องวงจรปิด (CCTV)
5. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่มีหน้าร้านหรือ SHOW ROOM ทำธุรกิจ จำหน่ายปลีกและส่ง จานดาวเทียม TV และ TV รวม
6. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่มีหน้าร้านหรือ SHOW ROOM ทำธุรกิจ จำหน่ายปลีกและส่ง เครื่องลงเวลาและระบบปิด-เปิดอัตโนมัติ
7. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่ทำธุรกิจ ผู้นำเข้า, ผู้ค้า ตัวแทนจำหน่าย เน้นผู้ติดตั้งระบบกล้องวงจรปิด (CCTV)
8. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่ทำธุรกิจ ผู้นำเข้า, ผู้ค้า ตัวแทนจำหน่ายเน้นผู้ติดตั้งระบบเครื่องลงเวลา และระบบปิด-เปิดอัตโนมัติ
9. บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่ทำธุรกิจ ผู้นำเข้า, ผู้ค้า ตัวแทนจำหน่ายเน้นผู้ติดตั้งระบบดาวเทียม TV และ TV รวม

D. USER (ลูกค้าที่เป็นผู้ใช้งาน) ได้แก่

1. หน่วยงานราชการ (กระทรวง, กรม, กอง)
 2. กองทัพอากาศ, กองทัพบก, กองทัพเรือ, กองทัพอากาศ, กรมตำรวจและหน่วยงานความมั่นคง
 3. รัฐวิสาหกิจ
 4. องค์การมหาชน
 5. องค์การอิสระ
 6. ศาลยุติธรรม, ศาลรัฐธรรมนูญ, ศาลปกครอง ฯลฯ
 7. มหาวิทยาลัยและสถาบันการศึกษาชั้นสูง รวมทั้งวิทยาลัยอาชีวศึกษา และโรงเรียนทั้งราชการและเอกชน
 8. ธนาคาร / สถาบันการเงิน / บริษัทเงินทุน / บริษัทหลักทรัพย์ / กองทุน
 9. บริษัทประกันภัย
 10. โรงพยาบาล / สถานพยาบาล ทั้งราชการและเอกชน
 11. ศูนย์การค้า, ซินิเพล็กซ์ต่างๆ, ห้างสรรพสินค้า, Modern Trade (เพื่อก่อสร้าง)
 12. โรงงานอุตสาหกรรม และสำนักงานของโรงงานอุตสาหกรรม
 13. โครงการพิเศษต่างๆ
- ฯลฯ

1.5 ภาพรวมอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

บริษัทฯและธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ ดำเนินธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ซึ่งภาพรวมของอุตสาหกรรมเทคโนโลยี สารสนเทศและการสื่อสารในปัจจุบัน มีรายละเอียดดังนี้

ภาวะอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT)และแนวโน้มในอนาคต

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

ตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT)

จากรายงานของสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ตลาด ICT ของประเทศไทย ประกอบด้วย 5 กลุ่มย่อย ได้แก่

- (1) ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์
- (2) ตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์
- (3) ตลาดสื่อสาร
- (4) ตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ และ
- (5) ตลาดอุปกรณ์เครือข่ายสัญญาณโทรศัพท์

ตลาดสื่อสารของประเทศไทย

ตลาดสื่อสาร (Communication Market) เป็นตลาดที่มีความสำคัญในฐานะที่เป็นแรงขับเคลื่อนตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Market) อีกทั้งยังเป็นตลาดที่มีบทบาทและกลไกสำคัญต่อการพัฒนาและเติบโตของภาคเศรษฐกิจและสังคมของชาติ ดังจะเห็นได้ว่า กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้ปรับเปลี่ยนไป เพื่อให้สอดคล้องกับโลกของการสื่อสารที่ปรับเปลี่ยนไปเป็นเทคโนโลยีดิจิทัล และมีผลต่อการขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจของประเทศ อันส่งผลโดยตรงต่อสังคมในโลกยุคใหม่ โดยใช้ชื่อกระทรวงใหม่เป็น กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม โดยตลาดสื่อสารสามารถจำแนกได้เป็น 2 องค์ประกอบหลัก ได้แก่

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

โดยที่ตลาดอุปกรณ์สื่อสารประกอบด้วย

- (1) ตลาดเครื่องรับโทรศัพท์ (Telephone Handset)
- (2) ตลาดอุปกรณ์โครงข่ายหลัก (TelCo Network Equipment)
- (3) ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย (Wireline Equipment) และ
- (4) ตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย (Wireless Equipment)

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทนำเข้าและจัดจำหน่ายมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็น สายสัญญาณ (Cabling) อุปกรณ์ส่งสัญญาณ (Networking) และสายโซลาร์เซลล์ (Solar Cable) ที่เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ในปี 2563 นั้น ล้วนแล้วแต่เป็นอุปกรณ์สื่อสารใช้สายเกือบทั้งหมด

| ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย (Wireline Equipment) | (หน่วย : ล้านบาท) | | | | อัตราการเติบโต | | |
|--|-------------------|---------|---------|----------|----------------|-----------|------------|
| | ปี 2560 | ปี 2561 | ปี 2562 | ปี 2563F | 2560-2561 | 2561-2562 | 2562-2563F |
| Network Cabling | 6,718 | 6,959 | 6,512 | 6,835 | +3.6% | -6.4% | +5.0% |
| Access Equipment | 8,765 | 9,530 | 9,979 | 9,677 | +9.1% | +4.7% | -3.0% |
| PBX | 2,249 | 1,979 | 1,998 | 1,836 | -12.0% | +1.0% | -8.1% |
| ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สายรวม | 17,702 | 18,468 | 18,489 | 18,348 | +4.3% | +0.1% | -0.8% |

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียง กิจการโทรศัพท์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)

ดังนั้น จากข้อมูลผลการสำรวจข้างต้น จะเห็นได้ว่าตลอดช่วงปี 2560-2562 ที่ผ่านมา ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สายโดยรวมมีมูลค่าการลงทุนที่สูงขึ้นร้อยละ 4.3 และร้อยละ 0.1 ตามลำดับ แม้ว่าสภาพเศรษฐกิจจะชะลอตัวลงเรื่อยๆ ก็ตาม ซึ่งการแข่งขันที่

รุนแรง กลยุทธ์ในการส่งเสริมการขายของภาคเอกชน ตลอดจนนโยบายของภาครัฐที่ต้องการส่งเสริมให้สังคมไทยเป็นสังคมดิจิทัล นั้นก็เป็นเหตุผลทำให้การลงทุนในตลาดนี้ยังมีมูลค่าทรงตัวได้ อย่างไรก็ตาม มีการคาดว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ในปี 2563 จนถึงปัจจุบัน จะส่งผลให้ค่าการลงทุนในตลาดนี้โดยรวมหดตัวลงร้อยละ 0.8 หรือมีมูลค่าประมาณ 18,348 ล้านบาท โดยผลิตภัณฑ์กลุ่มสายสัญญาณ (Network Cabling) ไม่ว่าจะเป็นสายทองแดง และสายใยแก้วนำแสง เป็นกลุ่มที่มีโอกาสเติบโตสูงที่สุดถึงร้อยละ 5 เนื่องจากภาคเอกชนมีความจำเป็นต้องลงทุนอย่างต่อเนื่องเพื่อบำรุงรักษาและเพิ่มประสิทธิภาพของโครงข่ายให้มีเสถียรภาพและความรวดเร็ว รองรับการใช้งานที่เพิ่มขึ้นตามนโยบาย Work from Home และ Study from Home

1.6 โอกาสทางธุรกิจของธุรกิจจัดจำหน่าย

โครงข่ายสายสัญญาณเป็นความจำเป็นของโลกแห่งการสื่อสาร ซึ่งมีทั้งการสื่อสารแบบใช้สาย (Wireline) และการสื่อสารแบบไร้สาย (Wireless) ในปัจจุบัน บริษัทฯ มุ่งเน้นจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่ม Network Cabling และ Access Equipment ซึ่งเป็นหัวใจหลักของการสื่อสารแบบใช้สาย (Wireline) ที่มีมูลค่าตลาดขนาดใหญ่รวมถึงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด และเหตุผลที่สำคัญในความจำเป็นที่จะต้องใช้การสื่อสารแบบใช้สาย (Wireline) มีดังต่อไปนี้

- สามารถและรองรับการส่งและรับข้อมูลขนาดใหญ่ได้ (Big Data)
- สามารถและรองรับการส่งและรับข้อมูลด้วยความเร็วสูง (High Speed)
- มีความปลอดภัยสูง (High Security)
- ปราศจากการรบกวนจากสภาพแวดล้อม (No Interference)
- ลงทุนต่ำเมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายทั้งระบบ แต่มีผลกระทบต่อสื่อสารและอาจเสียหายรุนแรง (Low Investment but high impact)
- โอกาสที่มีผลต่อเนื่องจากยุทธศาสตร์การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน และระบบโลจิสติกส์ของแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 12 (2560 – 2564)
 - การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานคมนาคมขนส่ง
 - การพัฒนาระบบโลจิสติกส์
 - การผลักดันพลังงาน
 - การพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัล
- โอกาสจากการขยายตัวของ Digital ตามแผนการขับเคลื่อน Thailand 4.0 ของยุทธศาสตร์ชาติ ระยะ 20 ปี (2560 – 2579)
 - Smart Industry
 - Smart City
 - Smart People
 - ฯลฯ
- โอกาสของการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยี
 - 4G, 5G Mobile และ 1G, 10G 40G Ethernet
 - IoT (Internet of Thing)
 - FTTH (Fiber to the Home)
 - PoE (Power Over Ethernet)
 - Air Blow Fiber Optic
 - ฯลฯ

2. ธุรกิจโทรคมนาคม (TELECOM)

บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายโทรคมนาคมโดยได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง จากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งอนุญาตให้บริษัทฯ ให้บริการโครงข่ายโทรคมนาคมประเภทโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Network) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม และการให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ (Data Center)

2.1 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 5 ประเภท โดยมีรายละเอียดดังนี้

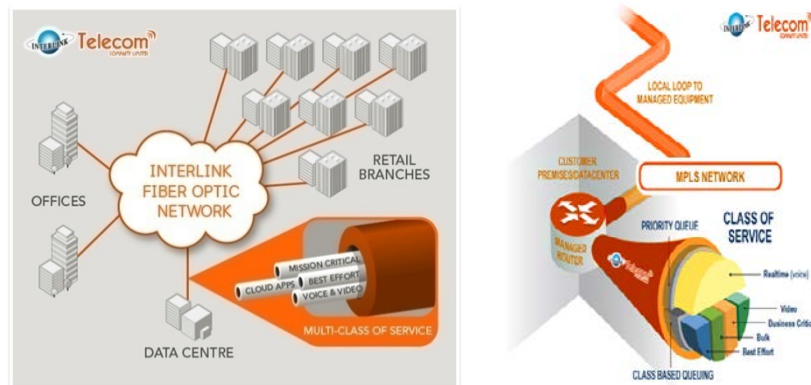
1) Interlink MPLS IP-VPN

บริการ Interlink MPLS IP-VPN เป็นบริการโครงข่ายส่วนตัวเสมือนจริง (Virtual Private Network: VPN) ที่มีการส่งผ่านข้อมูลด้วยเทคโนโลยีหลัก คือ MPLS (Multi-Protocol Label Switching) ทำให้เกิดเป็นวงจรเสมือนและสามารถเชื่อมต่อระหว่างจุดใดๆ ต่อกัน (Multi Point to Multi Point) ภายในองค์กรเข้าหากันได้ โดยไม่จำเป็นต้องส่งข้อมูลกลับมาประมวลผลที่ส่วนกลาง อีกทั้งยังสามารถกำหนดลำดับความสำคัญของข้อมูลตามประเภทการใช้งาน (Class of Service) และมีความสามารถในการรับรอง

คุณภาพการให้บริการ (Quality of Services) โดยการจัดลำดับความสำคัญของการให้บริการแต่ละประเภท ซึ่งบริการ MPLS IP-VPN จะช่วยให้ผู้ใช้บริการสามารถลดค่าใช้จ่ายจากการเช่าวงจรสื่อสารที่เชื่อมต่อระหว่างสำนักงานได้ และจะช่วยเพิ่มความสะดวกในการเชื่อมโยงโครงข่ายของลูกค้าที่มีอยู่ในหลายๆ พื้นที่โดยไม่ต้องจ้างวงจรส่วนตัวตลอดเวลาทำให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้อย่างคุ้มค่าและเต็มประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสามารถบริหารจัดการการส่งผ่านข้อมูลด้วยระบบบริหารจัดการโครงข่าย (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



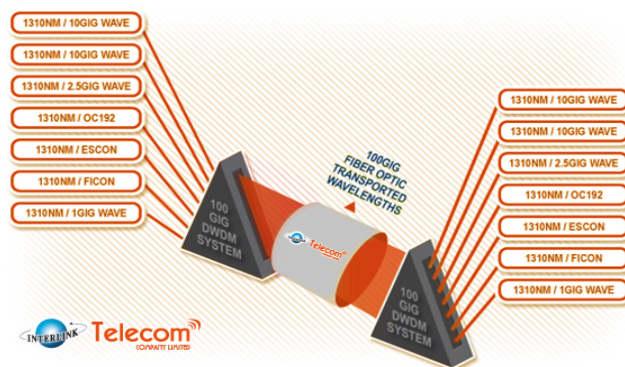
จุดเด่นของบริการ Interlink MPLS IP-VPN

- ติดตั้งโดยเคเบิลใยแก้วนำแสงทั้งระบบซึ่งสามารถเพิ่มหรือลดความเร็วได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนชนิดของสายสัญญาณ
- มีเสถียรภาพ ความปลอดภัย และประสิทธิภาพสูง เช่นเดียวกับ Leased Line, Frame Relay และ Asynchronous Transfer Mode (ATM)
- สามารถจัดลำดับความสำคัญของแต่ละแอปพลิเคชันการใช้งานได้ตั้งแต่ภาพ เสียง ข้อมูลและการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตตามแต่ละความต้องการของลูกค้าแต่ละราย และสามารถรับรองคุณภาพการให้บริการตามระดับการให้บริการ (QoS) ที่กำหนดได้

- มีการเชื่อมต่อโครงข่ายหลักแบบ Ring Topology ซึ่งเป็นการเชื่อมต่อแบบวงแหวน เพื่อความเสถียรของโครงข่ายและเพื่อประสิทธิภาพสูงสุดตลอดการใช้งานเนื่องจากหากโครงข่ายเกิดความขัดข้องที่จุดใดจุดหนึ่งโครงข่ายจะยังคงให้บริการได้ตามปกติ
- 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 จึงทำให้สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการส่งข้อมูลจำนวนมากไปพร้อมๆ กันบนโครงข่ายใยแก้วนำแสง และช่วยลดค่าใช้จ่ายในการรับ-ส่งข้อมูล เหมาะสำหรับกลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด และมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่มากกว่า 1 Gbps ขึ้นไป กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ Interlink Wavelength เช่น กลุ่มผู้ให้บริการที่ต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างดาต้าเซ็นเตอร์ 2 แห่ง กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มผู้ให้บริการ Internet ตามจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ เป็นต้น



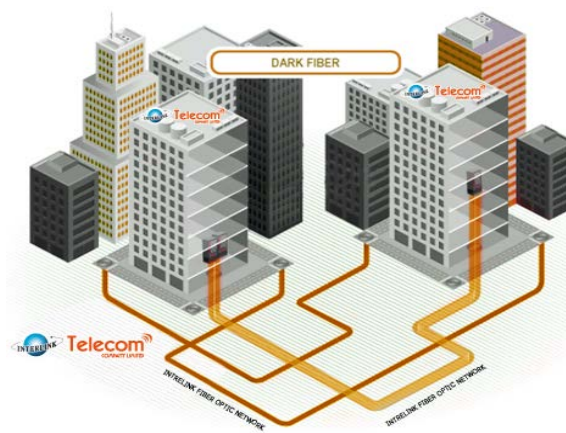
จุดเด่นของบริการ Interlink Wavelength

- 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
- ผู้ให้บริการไม่ต้องลงทุนในอุปกรณ์เชื่อมต่อที่มีราคาแพง

- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด

3) Interlink Dark Fiber

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



จุดเด่นของบริการ Interlink Dark Fiber

- ติดตั้งโดยเคเบิลใยแก้วนำแสงทั้งระบบซึ่งสามารถเพิ่มหรือลดความเร็วได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนชนิดของสายสัญญาณ
- รองรับเทคโนโลยีตามแต่ที่ผู้ให้บริการเลือกและยังสามารถกำหนดความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูลต่างๆ ได้อย่างอิสระ ไม่ว่าจะเป็น High Definition TV Broadcast 3G, 4G หรือ 5G เป็นต้น
- โครงข่ายใยแก้วนำแสงของผู้ใช้บริการได้รับการดูแลอย่างดีจากทีมงานของบริษัทฯ โดยลูกค้าสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลกับศูนย์ควบคุมโครงข่าย (Network Operation Center) ของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ ช่วยเฝ้าระวังและติดตามสถานะของระบบได้
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด

4) Interlink IPLC

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



จุดเด่นของบริการ Interlink IPLC

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

5) Broadcast Services

บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) พร้อมเป็นโครงข่ายที่รองรับการให้บริการในรูปแบบของธุรกิจ บรอดแคสต์อย่างเต็มประสิทธิภาพ ด้วยการนำเสนอโซลูชันในการส่งสัญญาณ และออกอากาศโดยทีมงานวิศวกรผู้เชี่ยวชาญ โดยบริษัทมีโครงข่ายที่ติดตั้งเอาไว้รองรับแล้วในแต่ละสถานีฐานที่เป็นต้นทางและปลายทางเพื่อรองรับการออกอากาศทุกรูปแบบ ซึ่งอุปกรณ์ที่เราได้นำไปวางเพื่อรองรับการให้บริการนั้น นับว่าเป็นอุปกรณ์ที่ได้รับการยอมรับมาตรฐานในระดับโลก โดยในการวางระบบให้แก่ลูกค้าในกลุ่มธุรกิจบรอดแคสต์ทุกรายนั้นบริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญในการออกแบบให้สามารถใช้งานได้ตลอดเวลาไม่ว่าจะเป็นเรื่องของเส้นทางที่แตกต่างกันมากกว่าปกติ รวมถึงอุปกรณ์ต่างๆ ในการใช้งานที่จะ เป็นรูปแบบการสำรอง (Redundancy) ทั้งหมด โดยโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Interlink Fiber Optic Network) ที่ใช้สำหรับการออกอากาศต้องมีอย่างน้อยสองเส้นทางในการส่งสัญญาณเพื่อเป็นเส้นทางหลัก (Main Link) และเส้นทางสำรอง (Backup Link) รวมถึงออกแบบให้ โครงข่ายใยแก้วนำแสง (Interlink Fiber Optic Network) มีการเดินสายมาจากชุมสายที่แตกต่างกัน (Node) เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดเหตุขัดข้องพร้อมกัน (Single Point of Failure)

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการเลือกใช้อุปกรณ์ที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล อาทิ อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับส่งสัญญาณ (Encoder) และรับสัญญาณ (Decoder) บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับบริการในการติดตั้ง และดูแลรักษา โดยจัดทีมวิศวกรในการติดตั้ง และดูแลให้คำปรึกษาตลอด 24 ชั่วโมง 365 วัน ให้การตอบสนองของการบริการเป็นไปอย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพมากที่สุด โดยบริษัทมีศูนย์ปฏิบัติการ Network Management Center (NMC) ดูแล เฝ้าระวังในทุกๆ ส่วนของการรับบริการของลูกค้า ทำให้ลูกค้าสามารถมั่นใจ ไว้วางใจบริการของ บริษัทฯ ที่มุ่งมั่นในการพัฒนาบริการร่วมกับลูกค้าในการตอบโจทย์ และขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตไปพร้อมกันอย่างยั่งยืน

ช่องทางการจำหน่าย และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับการให้บริการโครงข่ายวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง

บริษัทฯ มีทีมงานขายเป็นของตนเอง ที่ จะทำการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรง โดยบริษัทฯ แบ่งทีมขายออกเป็น 5 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เนื่องจากแต่ละกลุ่มลูกค้ามีความต้องการที่แตกต่างกัน โดยฝ่ายขายจะทำหน้าที่ดูแล และนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า และเลือกสรรบริการให้เหมาะกับวัตถุประสงค์การดำเนินธุรกิจของลูกค้าแต่ละราย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยลูกค้าของบริษัทฯ ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้าเอกชน และหน่วยงานของภาครัฐ ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มต่างๆ ได้ดังนี้

- 1. กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจทั่วไป (BIZ)** หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานขององค์กรที่มีสำนักงานสาขามากกว่า 2 แห่ง หรือการเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานกับศูนย์สำรองข้อมูล โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มของบริษัทฯ เช่น บริษัท ทรู อินเทอร์เน็ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด, บริษัท ทนา กรุ๊ป อินเทอร์เน็ตชั่นแนล จำกัด, บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน), บริษัท อินทรี ดิจิตอล จำกัด, บริษัท คาราบาว กรุ๊ป จำกัด (มหาชน), บริษัท บางจาก ปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน), บริษัท ยูไนเต็ด อินฟอรมะชั่น ไฮเวย์ จำกัด, บริษัท หาดทิพย์ จำกัด (มหาชน), บริษัท ดีแคทลอน (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท โลชั่น (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท ทิปโก้ฟูดส์ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น
- 2. กลุ่มผู้ประกอบการด้านการถ่ายทอดสัญญาณวิทยุโทรทัศน์ (MBC)** หมายถึง กลุ่มสถานีโทรทัศน์ กลุ่มผู้ประกอบการกลุ่มเคเบิลทีวี ผู้ประกอบการดิจิทัลทีวี และผู้ผลิตรายการ (Content Provider) ที่ต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูลมัลติมีเดีย (Multimedia) ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทาง ซึ่งเป็นกลุ่มที่ต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่ สำหรับการรับ-ส่งข้อมูลมัลติมีเดีย แบบ Real time โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ เช่น บริษัท ทรูเปิด วิบรอดคาสท์ จำกัด (ไทยรัฐทีวี), บริษัท วัน สามสิบเอ็ด จำกัด (GMM), บริษัท ดีเอ็น บรอดคาสท์ จำกัด (นิวทีวี), สถานีวิทยุโทรทัศน์กองทัพบก, บริษัท บีอีซี-มัลติมีเดีย จำกัด (ช่อง3) และบริษัท บางกอก มีเดีย แอนด์ บรอดคาสติ้ง จำกัด (PPTV) เป็นต้น
- 3. กลุ่มผู้ประกอบการให้บริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม (ISP)** หมายถึง ผู้ประกอบการที่ให้บริการด้านโครงข่ายสื่อสารข้อมูล บริการด้านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ บริการด้านระบบอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นกลุ่มที่ต้องการช่องสัญญาณสำหรับรับส่งข้อมูลขนาดใหญ่และให้ความสำคัญต่อเสถียรภาพในการรับส่งข้อมูล และผู้ให้บริการออกแบบระบบ (System Integrator) เพื่อให้บริการลูกค้าในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจโทรคมนาคม โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ เช่น บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทอร์เน็ต ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท ทรู อินเทอร์เน็ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) และบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด เป็นต้น
- 4. กลุ่มผู้ประกอบการธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ และบริษัทประกัน (BFI)** หมายถึง ผู้ประกอบการกลุ่มธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ และบริษัทประกัน ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีสาขาเป็นจำนวนมาก และให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยและเสถียรภาพในการรับส่งข้อมูล โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ ได้แก่ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน), ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน), บริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 2014 จำกัด, บริษัท ธนาคารไทยเครดิต เพื่อรายย่อย จำกัด(มหาชน), บริษัท สตาร์มันนี่ จำกัด, บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง ประเทศไทย จำกัด, บริษัท สินมั่นคง ประกันภัย จำกัด (มหาชน), บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) และบริษัท หลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์เฮียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) และบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

5. **กลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กรภาครัฐ (GOV)** หมายถึง หน่วยงานภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจ ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้วิธีจัดซื้อจัดจ้างในลักษณะเดียวกันกับระเบียบของทางราชการ เช่น มีการสอบราคา การประกวดราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัท ได้แก่ กรมสื่อสารอิเล็กทรอนิกส์ทหารอากาศ, กระทรวงพาณิชย์, กระทรวงแรงงาน, การประปาส่วนภูมิภาค, กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม, สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามยาเสพติด และกรมส่งเสริมสหกรณ์ เป็นต้น

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสงด้วยเส้นทางที่แตกต่าง

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

นอกจากนี้ ในการวางโครงข่าย Interlink Fiber Optic ตามเส้นทางหลัก เส้นทางสำรองและเส้นทางย่อยที่เข้าถึงลูกค้าซึ่งจะต้องวางโครงข่ายไปตามเสาไฟฟ้าบนถนนสาธารณะนั้น บริษัทฯ จะพิจารณาเลือกที่จะติดตั้งในเส้นทางที่ไม่ทับซ้อนกับผู้ให้บริการรายอื่นเท่าที่จะเป็นไปได้ 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 การเพิ่มหรือลดขนาดของสัญญาณในบางช่วงเวลา ซึ่งโครงข่ายบางโครงข่ายอาจไม่สามารถดำเนินการให้ได้เนื่องจากมีข้อจำกัดของโครงข่ายที่ไม่เป็นโครงข่ายใยแก้วนำแสงทั้งหมด

ในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้วางโครงข่าย ครอบคลุมแล้วทั้งสิ้น 75 จังหวัดทั่วประเทศ ซึ่งการที่โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ครอบคลุมทั่วประเทศและจะเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย กัมพูชา ลาว และพม่า ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ 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 และด้วยเทคโนโลยีดังกล่าวจะช่วยให้โครงข่ายใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ สามารถรับส่งข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว มีความปลอดภัย และระบบมีเสถียรภาพ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม และเป็นเทคโนโลยีที่ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมรายใหญ่ของโลกต่างเลือกใช้ เช่น Singtel AT&T Verizon และ British Telecom เป็นต้น

4. การให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customization)

บริษัทฯ มีนโยบายให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customization) จากการที่ บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความต้องการที่ผู้ให้บริการอาจมีความแตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ เช่น ธนาคารบางสาขาอาจจำเป็นต้องใช้งานด้านการส่งข้อมูลภาพมาก ในขณะที่อีกสาขาหนึ่งอาจไม่มีความจำเป็นดังกล่าว บริษัทฯ จะดำเนินการออกแบบบริการให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย ในแต่ละพื้นที่ตามความต้องการของลูกค้า ด้วยนโยบายการให้บริการดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ มีความแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่นซึ่งอาจไม่สามารถปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้าได้เนื่องจากข้อจำกัดต่างๆ เช่น โครงข่ายการให้บริการ เทคโนโลยีหลักที่ใช้งาน เป็นต้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีการจัดสัมมนาด้านเทคโนโลยีร่วมกับผู้นำด้านเทคโนโลยี เช่น CISCO Huawei Ericsson และอื่นๆ เพื่อให้วิศวกร หรือทีมผู้บริหารของผู้ใช้บริการมีความเข้าใจในเทคโนโลยีที่มากขึ้น ทำให้เกิดความต้องการใหม่ๆ ที่บริษัทฯ สามารถตอบโจทย์ได้ และรวมถึงเป็นการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ใช้งานให้มีความเชื่อมั่นในบริการและไม่เปลี่ยนไปใช้บริการรายอื่น

5. การดำเนินธุรกิจโดยเน้นความเป็นกลาง

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

6. คุณภาพบริการ Service Level Agreement (SLA) ที่ระดับ 99.99%

ข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreement: SLA) เป็นข้อตกลงเพื่อรับประกันคุณภาพการให้บริการระหว่างผู้ให้บริการกับผู้รับบริการ เพื่อเพิ่มความมั่นใจแก่ผู้รับบริการตามระดับที่ตกลงกันได้ โดยธุรกิจการให้บริการโทรคมนาคมมีการรับประกันมาตรฐาน Service Level Agreement ที่ระดับที่แตกต่างกัน เช่น SLA 99% หรือ SLA 99.99% ซึ่งเป็นระดับการให้บริการที่จะเกิดการขัดข้องหรือไม่สามารถให้บริการได้ (Downtime) เพียง 438 นาที หรือ 43 นาทีสำหรับการให้บริการตลอด 24 ชั่วโมงต่อวัน 30 วันต่อเดือน ตามลำดับ โดยบริษัทฯ สามารถให้บริการลูกค้าได้ด้วยมาตรฐานและคุณภาพบริการ Service Level Agreement (SLA) ที่ระดับไม่ต่ำกว่า 99.99% เนื่องจากโครงข่ายใยแก้วนำแสงซึ่งเป็นเส้นทางหลักของบริษัทฯ ติดตั้งบนเสาโทรเลขตามเส้นทางรถไฟประกอบกับการมีเส้นทางสำรองซึ่งติดตั้งบนเสาไฟฟ้าตามเส้นทางถนน ซึ่งจะสามารถป้องกันปัญหาอันอาจเกิดจากการขัดข้องของเส้นทางใดเส้นทางหนึ่งได้ โดยเมื่อเกิดปัญหาที่เส้นทางหนึ่ง ระบบก็จะทำการสลับเปลี่ยนไปใช้โครงข่ายในอีกเส้นทางหนึ่งได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีระบบการเฝ้าระวังตลอด 24 ชั่วโมง 365 วัน โดยทีมงานในศูนย์ปฏิบัติการโครงข่าย Network Management Center (NMC) ที่จะคอยเฝ้าระวังไม่ให้เกิดเหตุเสีย และตรวจติดตามแก้ไขในกรณีที่มีเหตุเสียต่างๆ เกิดขึ้นในระบบของบริษัทฯ ซึ่งสามารถตรวจจับได้จากทุกวงจรของลูกค้าที่ใช้บริการกับบริษัทฯ และมีการแจ้งเตือนและแจ้งอัปเดตทุกครั้งที่มีความคืบหน้าในการดำเนินงานเพื่อให้ลูกค้าที่ใช้บริการรู้ความเคลื่อนไหวในการดำเนินงาน ซึ่งการเข้าแก้ไขเหตุขัดข้องต่างๆ จะสามารถดำเนินการได้ตลอด 24 ชั่วโมง เนื่องจากการติดตั้งอุปกรณ์โครงข่ายของบริษัทฯ นั้นติดตั้งอยู่ในพื้นที่ที่บริษัทฯ สามารถเข้า-ออกได้ตลอดเวลาแม้ในเวลากลางคืนหรือวันหยุด ซึ่งจะดำเนินการผ่านทางทีมงานของบริษัทฯ ที่อยู่ประจำศูนย์ปฏิบัติการและซ่อมบำรุงโครงข่ายตามภูมิภาคต่างๆ (Operation and Maintenance Center) ทั้ง 38 ศูนย์ทั่วประเทศ อีกทั้งบริษัทฯ ยังนำเอาเทคโนโลยีการตรวจติดตามทีมงาน GPS Tracking เพื่อตรวจสอบความเรียบร้อยและประสิทธิภาพการเข้าแก้ไขเหตุเสียของทีมงานเพื่อให้มั่นใจได้ว่า ลูกค้าที่ใช้บริการจะได้รับบริการที่ดีที่สุดและสามารถลดความเสียหายให้น้อยที่สุดกับลูกค้าของบริษัทฯ หากเกิดเหตุเสียขึ้น ภายใต้นโยบายการควบคุมการบริการ ซึ่งกำหนดระยะเวลาการเข้าถึงเหตุเสียและซ่อมเหตุเสียทั่วประเทศ (Mean Time to Recover: MTTR) ไว้ที่ 4 ชั่วโมงทั่วประเทศ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ สามารถรักษาคุณภาพการให้บริการโครงข่ายเฉลี่ยได้ระดับ 99.9960% ซึ่งสูงกว่ามาตรฐานที่กำหนดไว้

7. การดูแลหลังการขายโดยทีมวิศวกร 100%

บริษัทฯ มีนโยบายให้บริการหลังการขายด้วยทีมวิศวกร 100% เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ผู้ใช้บริการได้อย่างทันท่วงทีเนื่องจากบริการของบริษัทฯ เป็นบริการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทำให้มีความซับซ้อนในการดำเนินการและแก้ไขเหตุขัดข้อง บริษัทฯ จึงเล็งเห็นความสำคัญในการจัดตั้งทีมวิศวกรให้เป็นผู้รับเรื่องและผู้แก้ไขปัญหาทำให้สามารถย่นระยะเวลาแก้ไขปัญหาลงได้อย่างมีนัยสำคัญ และสามารถทำให้ลูกค้าพอใจบริการและมั่นใจบริการในกรณีที่มีเหตุเสียเกิดขึ้นหรือต้องการความช่วยเหลือต่างๆ อีกด้วย

8. การให้บริการเสริมอื่นๆ แก่ลูกค้าผ่านพันธมิตรที่มีความชำนาญในธุรกิจ

บริษัทฯ สามารถให้บริการเสริมอื่นๆ แก่ลูกค้าผ่านความร่วมมือที่ดำเนินการร่วมกับพันธมิตรของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นบริการทางด้านเสียง (Voice) หรือบริการด้านอื่นๆ ที่ลูกค้าต้องการ เพื่อให้เกิดความสะดวกสบายกับลูกค้าและเป็นการให้บริการแบบเต็มรูปแบบ (One Stop Service) บริษัทฯ จึงร่วมมือกับผู้ให้บริการและพันธมิตรของบริษัทฯ ในการนำเสนอบริการอื่นๆ ที่ลูกค้าต้องการใช้ในครั้งนี้ โดยบริษัทฯ จะเลือกและแนะนำบริษัทต่างๆ ให้กับลูกค้าเป็นผู้ตัดสินใจและสามารถเปรียบเทียบบริการและราคาได้อย่างเป็นอิสระ โดยบริษัทฯ จะรับผิดชอบในเรื่องความน่าเชื่อถือของพันธมิตรที่บริษัทฯ ได้แนะนำให้กับลูกค้า ด้วยกลยุทธ์ดังกล่าวทำให้พันธมิตรและผู้ให้บริการอื่นๆ เลือกที่จะนำเสนอบริการของบริษัทฯ ไปในการขายของแต่ละบริษัทด้วยเช่นกัน

2.2 การให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม (Network Installation)

การให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมของบริษัทฯ เป็นการให้บริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การให้บริการด้านการให้คำปรึกษา ออกแบบ และดำเนินการติดตั้งโครงข่ายที่เกี่ยวข้องกับระบบสื่อสารความเร็วสูง ซึ่งเป็นการนำเอาความรู้ ความเชี่ยวชาญของบุคลากร รวมถึงการทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดจากบุคลากรในแต่ละพื้นที่ทั่วประเทศให้เกิดเป็นรายได้

โดยบริษัทฯ จะต้องศึกษาโครงสร้างของพื้นที่ และโครงสร้างของระบบต่างๆ ที่จะต้องเชื่อมต่อเข้าด้วยกัน เพื่อทำการออกแบบระบบและอุปกรณ์ที่มีความสำคัญต่อการเชื่อมโยงดังกล่าว และเมื่อได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าแล้ว บริษัทฯ จะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และความชำนาญในแต่ละด้าน และมีความพร้อมทั้งทางด้านเครื่องมือและบุคลากร มาเป็นผู้ดำเนินการติดตั้งในส่วนงานนั้นๆ โดยทีมวิศวกรของบริษัทฯ จะมีหน้าที่ในการควบคุมการก่อสร้างหรือติดตั้งระบบอีกทอดหนึ่ง

พร้อมทั้งทำการทดสอบให้ผลงานของบริษัทฯ มีคุณภาพ สามารถใช้งานได้ และเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการหลังการขายด้วยการรับประกันคุณภาพของผลงานเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคมทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) บริษัท ทู มูฟ จำกัด และบริษัท ทู ยูนิเวอร์แซล คอนเวอร์เจนซ์ จำกัด บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด เป็นต้น และรวมถึงการไฟฟ้านครหลวง ซึ่งเป็นผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภทที่ 3 ด้วย

ช่องทางการจำหน่าย และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับการให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม

ทีมงานขายของบริษัทฯ จะทำการเสนอการให้บริการกับลูกค้าโดยตรง โดยมุ่งเน้นไปที่ผู้ประกอบการโทรคมนาคมที่มีความต้องการในการขยายโครงข่าย โดยในการให้บริการนั้น บริษัทฯ จะวางแผนงานร่วมกับลูกค้าในการจัดทำโครงการขึ้นมาเพื่อให้สอดคล้องกับแผนงานในภาพรวมของลูกค้า ทั้งนี้ จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมที่มีโครงข่ายใยแก้วนำแสงเป็นของตนเอง ซึ่งในปัจจุบันโครงข่ายของบริษัทฯ นั้น ครอบคลุมพื้นที่ 75 จังหวัดทั่วประเทศ จึงทำให้ บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและความเชื่อถือจากกลุ่มลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. ประสบการณ์และความชำนาญในการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม

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

2. การบริหารต้นทุนโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากการที่บริษัทฯ มีโครงข่ายใยแก้วนำแสงเป็นของตนเองจึงทำให้บริษัทฯ มีศักยภาพที่พร้อมทั้งทางด้านบุคลากรและเครื่องมืออุปกรณ์ในการให้บริการลูกค้า โดยที่บริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องลงทุนเพิ่มในส่วนดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นการฝึกอบรมพนักงาน ตลอดจนการลงทุนในอุปกรณ์เพิ่มเติม และยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถจัดสรรทรัพยากรบุคคลที่บริษัทฯ มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และทำให้การบริหารต้นทุนโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

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

3. การบริการ และการให้คำปรึกษาอย่างครบวงจร

บริษัทฯ ให้บริการในการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร ตั้งแต่ให้บริการคำปรึกษาและออกแบบโครงข่ายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละรายที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน ตลอดจนการบริหารจัดการโครงการที่

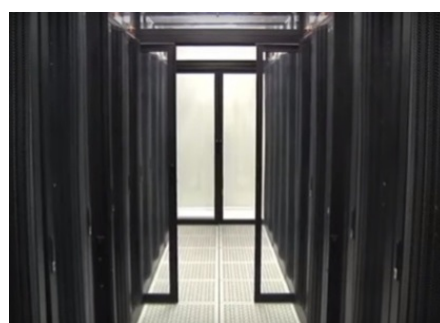
เกี่ยวข้องกับการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าที่กำหนดไว้ นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการให้บริการหลังการขายให้กับลูกค้า เช่น การจัดอบรมให้ความรู้ทางเทคนิคแก่ทีมวิศวกรของลูกค้าเพื่อให้การใช้งานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และการรับประกันคุณภาพของผลงานเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า เป็นต้น

4. การรับประกันและดูแลซ่อมบำรุงหลังการขาย

นอกเหนือจากการที่บริษัทฯ ให้บริการในการติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมแก่ลูกค้าแล้วนั้น ลูกค้าของบริษัทมีความต้องการที่จะให้บริษัทรับประกันและดูแลซ่อมบำรุงต่อเนื่องในกรณีที่เกิดเหตุเสียใดๆ ในช่วงภายหลังจากการติดตั้ง เป็นเวลาอย่างน้อย 1-2 ปี แล้วแต่ลูกค้า ทำให้บริษัทซึ่งมีพนักงานและทีมซ่อมบำรุงอยู่แล้วสามารถสร้างความแตกต่างจากผู้ติดตั้งบริการทั่วไปที่ไม่ได้เป็นผู้ให้บริการโครงข่ายด้วยได้ และทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าหลายๆกลุ่มและรวมถึงอาจเป็นการต่อยอดรายได้ในอนาคต หากลูกค้าพิจารณาขอบหมายและจัดจ้างให้บริษัทดูแลซ่อมบำรุงต่อไปหลังหมดการรับประกัน

2.3 การให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ (Data Center)

ศูนย์รับฝากข้อมูล Interlink Datacenter ถูกสร้างขึ้นบนพื้นฐานของเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย เพื่อให้การรับ-ส่งข้อมูลและทุกการสื่อสารทำได้สะดวกรวดเร็วขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบัน Data Center ได้ก้าวเข้ามาเป็นหัวใจหลักในการดำเนินธุรกิจของแต่ละองค์กร ไม่ว่าจะเป็นองค์กรขนาดเล็ก ขนาดกลางหรือขนาดใหญ่ โดยศูนย์รับฝากข้อมูล Interlink Datacenter เป็นพื้นที่สำหรับให้บริการรับฝากข้อมูลหรือเครื่องเซิร์ฟเวอร์ และเป็นพื้นที่สำหรับให้บริการศูนย์ปฏิบัติการธุรกิจต่อเนื่อง (Business Continuity Center) แก่องค์กรต่างๆ เพื่อตอบสนองตามจุดประสงค์ และความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน เช่น การย้ายเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้ามายังศูนย์รับฝากข้อมูลของบริษัท เพื่อลดค่าใช้จ่ายในด้านการลงทุนเพิ่มและการดูแลรักษา หรือเพื่อเป็นศูนย์สำรองในการดำเนินธุรกิจ (Back Up Site) หรือเพื่อป้องกันผลกระทบจากภัยพิบัติทางธรรมชาติหรือเหตุการณ์ร้ายแรงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้โดยไม่คาดคิด ทั้งนี้ศูนย์รับฝากข้อมูล (Data Center) ของบริษัทฯ เป็นอาคาร ที่ถูกออกแบบและก่อสร้างขึ้น เพื่อให้เป็น Data Center โดยเฉพาะ ซึ่งได้ก่อสร้างตามข้อกำหนดมาตรฐานของ Data Center ประเภท 3 (TIER 3) และเปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด โดยมีเสถียรภาพการให้บริการ (SLA) ที่ระดับไม่ต่ำกว่า 99.982% และได้รับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001:2015 , ISO/IEC 27001 : 2013 และ ISO/IEC 20000-1: 2018 ทั้งนี้ ศูนย์ข้อมูลของบริษัท มีขนาด 2,000 ตารางเมตร และรองรับอุปกรณ์ได้ทั้งหมด 369 ตู้ ตั้งอยู่เลขที่ 9/1 ซ. 01 กาญจนานิกะ 5/5 ถ.กาญจนานิกะ แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 และในปัจจุบันบริษัทได้ร่วมลงทุนกับอีก 2 บริษัทในการจัดสร้างศูนย์รับฝากข้อมูลแห่งใหม่ซึ่งมีพื้นที่ให้บริการกว่า 10,000 ตารางเมตร (พื้นที่รวม) ซึ่งจัดสรรเป็นพื้นที่ให้บริการศูนย์ข้อมูล (White Space) กว่า 3,000 ตารางเมตรหรือคิดเป็นจำนวนตู้ที่สามารถมาใช้บริการได้ทั้งสิ้น 1,038 ตู้ ตั้งอยู่ที่ 111/11-12 ม. 11 ต. บางโหลง อ. บางพลี จ. สมุทรปราการ 10540



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 (ขั้นต่ำสำหรับทุก ระบบ) | N | N + 1 | N + 1 | 2 (N + 1) |
| อัตราส่วนพื้นที่สนับสนุนต่อพื้นที่วาง อุปกรณ์ | 20% | 30% | 80-90% | 100% |
| Data Center (White Space) 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/ตาราง ฟุต | 150 ปอนด์/ ตารางฟุต ขึ้น ไป |
| 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

การออกแบบอาคารเซิร์ฟเวอร์ของบริษัทฯ

บริษัทฯ ร่วมกับผู้ออกแบบศูนย์ข้อมูลที่มีประสบการณ์ รวมทั้งปรึกษากับผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศ เพื่อให้อาคารเซิร์ฟเวอร์มีความเหมาะสมกับผู้ใช้งานสูงสุด เปิดกว้างให้ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการได้อย่างเสรี (Carrier Neutral) ภายใต้มาตรฐานการให้บริการที่มีประสิทธิภาพและความเร็วสูง โดยในการออกแบบนั้น ได้ดำเนินการจัดสร้างเป็นอาคาร 3 ชั้นและแยกอาคารกำเนิดไฟฟ้า (Generator) ออกจากอาคารหลัก เพื่อป้องกันอุปกรณ์ของลูกค้าที่มาใช้บริการจากเสียงและแรงสั่นสะเทือน ในส่วนของพื้นที่ชั้น 1 ด้านหน้า สร้างเพื่อให้เป็นพื้นที่รับรองลูกค้าและด้านหลังสร้างเป็นพื้นที่จัดวางอุปกรณ์ไฟฟ้า ซึ่งได้สร้างฐานรับน้ำหนักซึ่งสามารถรองรับได้ถึง 1,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตรทุกชั้น ในส่วนของชั้น 2 และชั้น 3 ออกแบบและก่อสร้างเป็นพื้นที่สำหรับให้บริการรับฝากข้อมูลและอุปกรณ์ของลูกค้า โดยมีการออกแบบพื้นที่ของระบบสนับสนุนแยกจากพื้นที่ให้บริการลูกค้า กันผู้ที่ไม่เกี่ยวข้องไม่ให้เข้าถึงพื้นที่ให้บริการลูกค้าได้โดยง่าย เพื่อความปลอดภัยสูงสุด และยังมีฐานรองรับพิเศษเพื่อให้สามารถรับน้ำหนักเพิ่มได้ถึง 1,300 กิโลกรัมต่อตารางเมตร (266.26 ปอนด์ ต่อตารางฟุต) ซึ่งสามารถรองรับอุปกรณ์ได้ทุกรูปแบบตามที่ลูกค้าต้องการใช้งาน โดยมีรายละเอียดเพิ่มเติมดังนี้

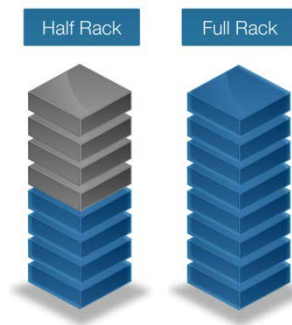
| | |
|----------------------------|--|
| 1. การก่อสร้างอาคาร | สร้างตามข้อกำหนด TIER 3 ซึ่งด้าเซ็นเตอร์ของบริษัทฯ ออกแบบให้มีระบบสาธารณูปโภคสำรอง (Redundant Infrastructure) เพื่อลดโอกาสการเกิดความผิดพลาดของระบบ รวมทั้งมีระบบจ่ายไฟฟ้าสำรอง และได้มีการออกแบบให้ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งรองรับการเกิดเหตุร้าย เช่น ภัยธรรมชาติ และอัคคีภัย เป็นต้น |
| 2. ระบบทำความเย็น | มีระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพซึ่งคอยวัดและควบคุมให้อุณหภูมิอยู่ในระดับที่เหมาะสมที่สุดสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ คือ ประมาณ 18-27 องศาเซลเซียส และให้มีความชื้นประมาณร้อยละ 50 ± ร้อยละ 10 รวมทั้งบริษัทฯ ออกแบบให้มีการติดตั้งระบบทำความเย็นสำรอง เพื่อใช้ในกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน ทั้งนี้ การติดตั้งระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพจะทำให้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีอายุการใช้งานที่ยาวนานขึ้น |
| 3. ระบบการรักษาความปลอดภัย | มีการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ กล่าวคือ มีระบบรักษาความปลอดภัยตั้งแต่ระบบควบคุมการเข้าออกตัวอาคารและห้องเซิร์ฟเวอร์ ที่รองรับการยืนยันตัวตนสูงสุดถึง 3 ระดับ (3-Factor Authentication) ระบบกล้องวงจรปิดทั่วอาคารทั้งภายนอกและภายในห้องเซิร์ฟเวอร์และสามารถบันทึกภาพย้อนหลังได้ไม่ต่ำกว่า 90 วัน รวมทั้งติดตั้งระบบตรวจจับน้ำรั่วซึม ระบบตรวจจับควันไฟ ความเร็วสูง และระบบดับเพลิงอัตโนมัติที่ทันสมัย ที่ใช้สารเคมีที่ไม่เป็นอันตรายต่อคนและสิ่งแวดล้อม เพื่อรักษาความปลอดภัยให้แก่อุปกรณ์ และข้อมูลของลูกค้า ตลอดจนสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าโดยได้รับการรับรองตามมาตรฐาน ISO 9001: 2015, ISO/IEC 27001: 2013 และ ISO/IEC 20000-1: 2018 |
| 4. ระบบการติดต่อสื่อสาร | เป็นศูนย์รวมของโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network จากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย จึงทำให้สามารถใช้งานเชื่อมต่อกับโครงข่ายของอินเทอร์เน็ต และผู้ให้บริการรายอื่นๆ ได้ง่ายและสะดวกรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ พร้อมด้วยทีมงานที่ทำหน้าที่ในการดูแลเรื่องการเชื่อมต่อ นอกจากนี้ยังสามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 80 Gbps และต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 40 Gbps |

โดยการให้บริการพื้นที่ด้าเซ็นเตอร์ของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1) Co-Location

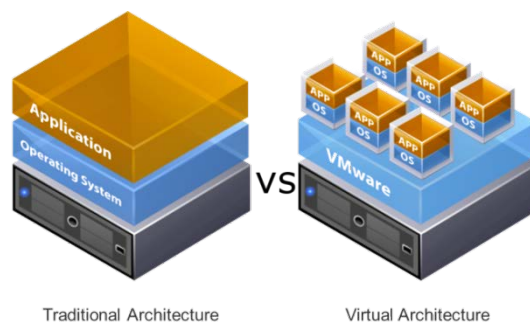
เป็นบริการที่ลูกค้าด้าเซ็นเตอร์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ใช้บริการในปัจจุบัน โดยเป็นบริการรับฝากวางเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้าในพื้นที่ส่วนตัวที่ทางบริษัทฯ จัดเตรียมไว้เป็นการเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละราย โดยมีทีมวิศวกรของบริษัทฯ คอยเฝ้าระวังแก้ไขปัญหาและให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด และบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติซึ่งช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์และต้นทุนการบริหารงาน ลูกค้าที่ใช้บริการประเภทนี้มักจะเป็นกลุ่มผู้ใช้งานที่มีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเองหากแต่มองหาสถานที่ที่มีระบบต่าง ๆ ที่เหมาะสมและครบวงจร เช่น ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบสำรองไฟฟ้า หรือระบบการเชื่อมต่อ เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ต้องการความปลอดภัยสูงหรือกลุ่มลูกค้าองค์กรที่ต้องการกระจายความเสี่ยงของการตั้งระบบอยู่ที่เดียว เป็นต้น

ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการรับฝากวางเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้าแล้วลูกค้าสามารถเลือกรูปแบบในการบริการได้ ทั้งในรูปแบบการให้บริการตามขนาดพื้นที่ที่ลูกค้ากำหนด หรือตามจำนวนตู้เซิร์ฟเวอร์ของลูกค้าก็ได้



2) Virtual Server

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



3) Disaster Recovery Service

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

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับการให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์

บริษัทฯ มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้า กลุ่มธุรกิจขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ กลุ่มธนาคารและบริษัทหลักทรัพย์ ซึ่งบริษัทฯ มีการนำเสนอบริการและเลือกสรรประเภทของบริการให้เหมาะกับวัตถุประสงค์ของลูกค้าแต่ละราย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ดาต้าเซ็นเตอร์ของบริษัทฯ มีผู้ใช้บริการแล้วประมาณร้อยละ 95 ของพื้นที่ทั้งหมด

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การสร้างศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลที่แตกต่าง

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงการให้บริการศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลปัจจุบันล้วนแล้วแต่ให้บริการอยู่ในศูนย์ที่จัดสร้างขึ้นในอาคารที่มีอยู่แล้ว ซึ่งมีข้อจำกัดในการออกแบบและให้บริการ เช่น การรับน้ำหนักของพื้นที่ไม่ได้ถูกออกแบบมาโดยเฉพาะ ซึ่งอาคารโดยปกติจะสามารถรับน้ำหนักได้ประมาณ 300 กิโลกรัมต่อตารางเมตร ซึ่งไม่เพียงพอที่จะรองรับอุปกรณ์คอมพิวเตอร์รุ่นใหม่ ๆ ในปัจจุบันที่มีน้ำหนักมากได้ หรือความสูงจากพื้นถึงเพดานในแต่ละชั้นที่ไม่เพียงพอสำหรับการจัดวางระบบสนับสนุนภายใน Data Center ให้ได้ตามมาตรฐาน นอกเหนือจากนั้นการสร้าง Data Center อยู่ภายในอาคารเดียวกันกับองค์กรอื่นๆ หรือมีการดำเนินการธุรกิจอื่นๆ ขององค์กรร่วมด้วยนั้น ยังส่งผลให้ไม่สามารถดูแลและควบคุมระบบไฟฟ้าภายในอาคารได้โดยอิสระซึ่งหากเกิดปัญหาในระบบไฟฟ้าภายในอาคาร อาจส่งผลกระทบต่ออุปกรณ์ที่วางอยู่ภายในศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูล เป็นต้น ด้วยเหตุผลหลายประการดังที่กล่าวมาข้างต้นทำให้บริษัทฯ เลือกที่จะก่อสร้างศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลขึ้นมาใหม่ โดยเริ่มตั้งแต่การเลือกสถานที่โดยปราศจากผู้เช่ารายอื่น การออกแบบเพื่อเป็นศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลโดยเฉพาะ ออกแบบความสูงระหว่างชั้นให้เพียงพอที่จะรองรับข้อกำหนดการก่อสร้างตามมาตรฐาน และรวมถึงการรับน้ำหนักและรายละเอียดอื่นๆ ทั้งหมด ทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการของบริษัทฯ ได้รับคุณภาพและมาตรฐานที่ถูกต้องตามหลักสากลและเพิ่มความเชื่อมั่นหากมีการตรวจสอบอีกด้วย

2. การให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customized Solutions)

บริษัทฯ มีนโยบายให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customization) อันเนื่องมาจาก บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความต้องการที่ผู้ใช้บริการอาจมีแตกต่างกันด้วยการออกแบบพื้นที่ให้ระบบหลักสามารถรองรับความต้องการลูกค้าได้มากกว่ามาตรฐานและพื้นที่สำหรับให้บริการลูกค้าเป็นพื้นที่โล่งพร้อมปรับปรุงและจัดสรรให้เหมาะกับลูกค้าทำให้บริษัทฯ สามารถเสนอบริการได้อย่างหลากหลายและตรงกับความต้องการหลักของลูกค้า กล่าวคือบริษัทฯ สามารถออกแบบพื้นที่ให้บริการดังกล่าวให้เป็นไปตามความต้องการลูกค้า ซึ่งเป็นการสร้างความแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่น

3. การมีโครงข่ายเป็นของตนเอง

เนื่องจากผู้ใช้บริการฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลนั้นจำเป็นที่จะต้องเชื่อมต่อระบบที่ฝากไว้เข้ากับระบบที่สำนักงานใหญ่หรือสำนักงานสาขา ซึ่งจำเป็นต้องทำงานร่วมกับผู้ให้บริการโครงข่ายเพื่อทำให้การเชื่อมต่อเสร็จสมบูรณ์ เนื่องจาก Data Center ของบริษัทฯ เป็นศูนย์รวมของโครงข่าย Interlink Fiber Optic จากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทยจึงทำให้สามารถใช้งานเชื่อมต่อกับเครือข่ายสำนักงานของลูกค้าได้อย่างง่ายดาย สะดวกรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ซึ่งพร้อมด้วยทีมงานที่ทำหน้าที่ในการดูแลเรื่องการเชื่อมต่อตลอด 24 ชั่วโมง

4. การรับประกันคุณภาพด้วยบริการที่สูงกว่ามาตรฐานที่ Service Level Agreement (SLA) 99.982%

บริษัทฯ ดำเนินการสร้างศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลตามมาตรฐาน TIER 3 ซึ่งออกแบบเพื่อรองรับคุณภาพบริการที่ระดับไม่ต่ำกว่า 99.982% โดยให้ความสำคัญกับระบบไฟฟ้าและระบบทำความเย็น ซึ่งเป็นหัวใจสำหรับธุรกิจดาต้า เซ็นเตอร์ โดยการออกแบบให้ระบบไฟฟ้าจะต้องสามารถทำงานได้ตลอดเวลา และมีระบบสำรองที่เพียงพอในกรณีที่ไฟฟ้าขัดข้อง ไฟดับ และระบบความเย็นที่สามารถรองรับการควบคุมอุณหภูมิให้เหมาะสมได้ที่ 18-27 องศาเซลเซียสตลอดเวลา และวัดเป็นค่าประสิทธิภาพการใช้ไฟฟ้า (PUE) ต่ำกว่า 2 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีทีมวิศวกร ที่คอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด

อีกทั้ง บริษัทฯ ได้ดำเนินการภายใต้นโยบายบริหารงานอย่างเป็นระบบเพื่อป้องกันความผิดพลาดอันอาจเกิดจากบุคคล (Human Error) ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผู้ใช้งาน โดยมีการตรวจวัดและรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานภายนอก ISO 9001: 2015, ISO/IEC 27001: 2013 และ ISO/IEC 20000-1: 2018 ซึ่งเป็นเครื่องยืนยันถึงมาตรฐานการบริหารจัดการและการให้บริการที่มีคุณภาพระดับสากล

ภาพรวมอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

ตลาดบริการสื่อสาร (Communication Service) เป็นตลาดที่เป็นสัดส่วนหลักของตลาดสื่อสารโดยคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ตลอดหลายปีที่ผ่านมา ตลาดบริการสื่อสารมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3 ต่อปี โดยที่ตลาดบริการสื่อสารสามารถจำแนกออกเป็น

1. ตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่ (Fixed Line Service)
2. ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Service)
3. ตลาดบริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service)
4. ตลาดบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ (International Calling Service) และ
5. ตลาดบริการสื่อสารข้อมูล (Data Communication Service)

ถึงแม้ว่าการใช้บริการโทรศัพท์ประจำที่ และบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศที่ลดลง เนื่องจากผู้บริโภคเปลี่ยนพฤติกรรม การติดต่อสื่อสารจากบริการโทรศัพท์ประจำที่และบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศในอดีตเป็นบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์พกพาอื่นๆ รวมทั้งการสื่อสารผ่าน Application ต่างๆ อย่างไรก็ตาม ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดของตลาดบริการสื่อสาร ยังคงจะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้บริการสื่อสารข้อมูล (Non Voice) ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเป็นผลมาจากความครอบคลุมของการให้บริการ 3G คลื่นความถี่ย่าน 2100 MHz ระดับราคาอุปกรณ์เคลื่อนที่พกพาทั้งโทรศัพท์สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ตลดต่ำลง และการใช้งานสื่อสังคมออนไลน์ของผู้ใช้หนาแน่นทั้งผู้สูงวัยและเยาวชนเพิ่มมากขึ้น

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 ผู้บริโภคสามารถ

เข้าถึงการเชื่อมต่อได้ในราคาที่เหมาะสม เพื่อเป็นพื้นฐานไปสู่การต่อยอดกิจกรรมการพัฒนาประเทศ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล หมายถึง โครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) โทรคมนาคม (Telecommunication) และการแพร่ภาพกระจายเสียง (Broadcast) รวมทั้งการหลอมรวมของเทคโนโลยี (Convergence) ทั้งสามด้าน ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาดิจิทัล เพื่อเศรษฐกิจและสังคม

โดยแนวทางขับเคลื่อนกรอบยุทธศาสตร์ดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมประกอบด้วย 5 ยุทธศาสตร์ ดังนี้

1. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล (Hard Infrastructure)

ภาครัฐจะเร่งพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้โครงข่ายการสื่อสารครอบคลุมทั่วประเทศ มีขนาดเพียงพอต่อการใช้งาน มีเสถียรภาพในราคาที่เหมาะสม ทำให้ประเทศไทยมีโครงสร้างพื้นฐานการสื่อสารหรือ broadband ความเร็วสูงมากที่มีเสถียรภาพและมีราคาถูกลง พร้อมให้บริการสำหรับธุรกิจต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนในประเทศไทยทั้งในธุรกิจ ICT เอง เช่น การตั้ง Data Center การให้บริการ Cloud Computing การมาร่วมทุนในธุรกิจโทรคมนาคม และซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน หรือธุรกิจอื่นๆ ที่ใช้ประโยชน์จากการสื่อสารที่มีคุณภาพในการเชื่อมต่อกับโลก

2. การสร้างความมั่นคงปลอดภัย และความเชื่อมั่นในการทำธุรกรรมด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Soft Infrastructure)

ภาครัฐจะเร่งทบทวน ปรับปรุง ยกเว้นกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัลทุกฉบับ โดยมีกฎหมายกฎระเบียบด้านการลงทุนและกำกับดูแลด้านโทรคมนาคม (และอินเทอร์เน็ต) ที่ทันสมัย เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย รวมถึงมีกฎหมายกฎระเบียบ และแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจนในเรื่องความมั่นคงปลอดภัยของระบบดิจิทัล และการคุ้มครองข้อมูลประเภทต่างๆ เป็นการเพิ่มความเชื่อมั่น และสร้างบรรยากาศที่ดี เพื่อดึงดูดนักลงทุนจากต่างประเทศ

3. โครงสร้างพื้นฐานเพื่อส่งเสริมการให้บริการ (Service Infrastructure)

นอกจากการพัฒนาประเทศไทยมีโครงสร้างพื้นฐานการให้บริการที่ครอบคลุม และมีมาตรฐาน เพื่อส่งเสริมให้เกิดนวัตกรรมบริการผ่านระบบดิจิทัลต่างๆ ของทั้งภาครัฐ และเอกชนได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุณภาพสูงมาก โดยมีต้นทุนต่ำกว่าเดิมมาก สิ่งที่จะต้องดำเนินการควบคู่กันไปก็คือ การส่งเสริมการให้บริการ

ภาครัฐจะเร่งยกระดับการให้บริการ 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)

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

ภาครัฐจะเพิ่มขีดความสามารถของภาคธุรกิจ ให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์/บริการด้วยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและการต่อยอดนวัตกรรม เช่น การตั้งศูนย์บริการ Digital Business Analytic ให้ผู้ประกอบการ SMEs การตั้ง

กองทุนสนับสนุนธุรกิจดิจิทัล SMEs การสร้าง National APIs' Platform สำหรับ SMEs การขยายฐานการพัฒนา Service Platform ที่มีอยู่ให้รองรับบริการรูปแบบใหม่ รวมทั้งสร้าง Agile e-Marketplace บนระบบ Cloud Computing ที่มีความทันสมัยและสะดวกในการปรับเปลี่ยนกระบวนการทางธุรกิจ (Business Process) เพื่อส่งเสริมธุรกิจไทยโดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กตลอดจนการสร้างให้เกิดธุรกิจใหม่ด้วยการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อสนับสนุนการตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

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 ขีดความสามารถในการแข่งขันด้านการทำงาน ลดต้นทุน การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเพื่อเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า เช่น การจัดทำ Website ในรูปแบบที่สามารถแสดงผลได้ในอุปกรณ์พกพาต่างๆ การพัฒนา Social Media เพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเพิ่มขึ้น รวมถึงการวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าจากช่องทาง Digital

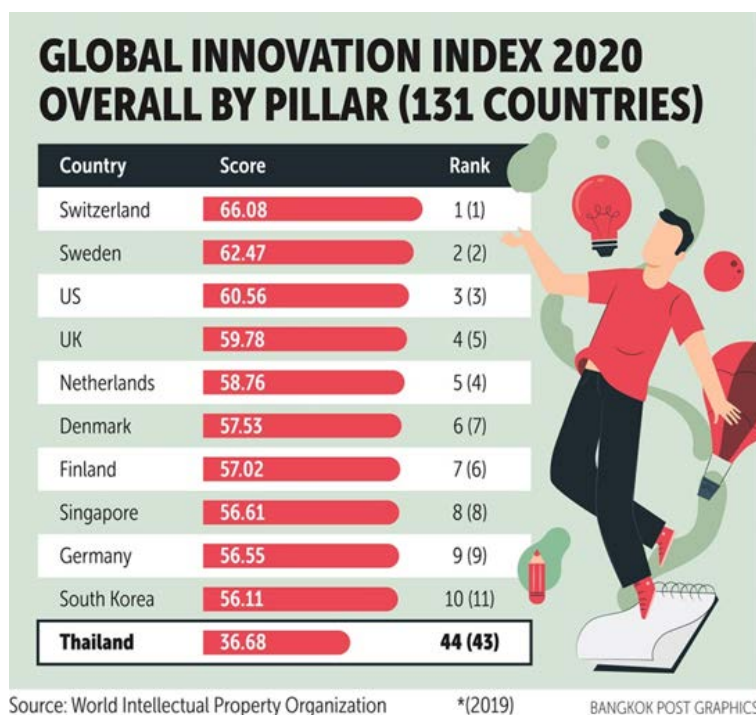
3. Digital Consumption: การบริโภคภาค Digital

คือการที่นำเอาเทคโนโลยีมาใช้เป็นช่องทางในการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ ทดแทนการซื้อขายที่มีอยู่เดิม โดยเป็นการนำเอาเทคโนโลยีทั้งการสื่อสารและการทำธุรกรรมต่างๆ มาประยุกต์ให้เกิดประสิทธิภาพในการใช้และเกิดความสะดวกสบายที่มากขึ้น เช่น ในอดีต ในการซื้อขายเสื้อผ้า ผู้ที่ต้องการสินค้าจำเป็นต้องเดินทางไปยังร้านค้านั้นๆ และทำการลงสินค้า ก่อนจะเกิดเป็นการซื้อขายขึ้นมาจริง แต่ในปัจจุบัน ผู้ใช้งานอาจจะเพียงแค่เข้าไปตรวจสอบรายการสินค้าที่ขายอยู่ตาม Social Media เช่น Instagram Facebook Web Site ต่างๆ เป็นต้น หากพอใจก็นำไปสู่การติดต่อสื่อสารในช่องทางต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Line Messenger Email เป็นต้น หรือการซื้อขายโดยตรงบน Platform ต่างๆ เช่น Shopee Lazada เป็นต้น ทั้งนี้ ด้วยประสิทธิภาพหรือความรวดเร็วที่เพิ่มมากขึ้นทำให้การบริโภคของผู้บริโภคนั้นเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย

เพื่อรองรับนโยบายดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy) รวมถึงตอบรับกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ที่ทำให้ผู้คนจำเป็นต้องเลี่ยงการสื่อสารพบปะกันโดยตรง การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้รองรับการเพิ่มขึ้นของธุรกรรมหรือเพื่อเป็นช่องทางเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงและสื่อสารกันได้อย่างสะดวกและปลอดภัยมากขึ้น เช่น การพัฒนาการเข้าถึงบริการอินเทอร์เน็ต ของผู้ใช้งานโดยทั่วไปไม่ว่าจะเป็น ADSL หรือเทคโนโลยี Fiber Optic (FTTX) ซึ่งล้วนแล้วแต่ต้องมีการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานหลัก เช่น โครงข่ายโทรคมนาคม เพื่อให้สามารถรองรับปริมาณข้อมูลที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงการพัฒนาเสถียรภาพในการรับส่งข้อมูล

หากวิเคราะห์ความพร้อมในการก้าวสู่ยุค Digital Economy จะพบว่าประเทศไทยยังตามหลังประเทศใกล้เคียง เช่น สิงคโปร์ เกาหลีใต้ จีน และญี่ปุ่นอยู่พอสมควร โดยประเทศไทยยังสามารถพัฒนาในด้านต่างๆ ได้อีกมาก ไม่ว่าจะเป็นโครงสร้างพื้นฐาน การใช้งานของทั้งภาครัฐ ภาคธุรกิจและภาคประชาชน

สำหรับดัชนีนวัตกรรมโลก (Global Innovation Index) ประจำปี 2563 ประเทศไทยอยู่ในอันดับที่ 44 จากการจัดอันดับ 131 ประเทศทั่วโลก ซึ่งตกลงจากอันดับที่ 43 ในปีที่ผ่านมา ดังแสดงในแผนภาพด้านล่าง

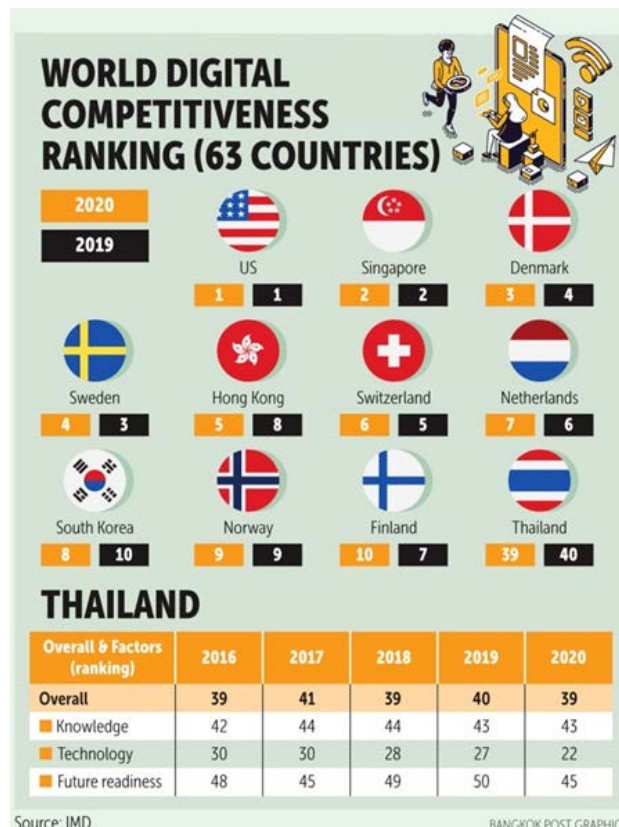


จะเห็นได้ว่า ใน 10 อันดับแรก มีเพียงประเทศสิงคโปร์และเกาหลีใต้ที่อยู่ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ตามด้วยประเทศจีน และ ญี่ปุ่น ในอันดับต่อมา

นอกจากนี้แล้ว สถาบันการจัดการนานาชาติ (International Institute for Management Development : IMD) ได้ประกาศผลการจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันด้านดิจิทัลของเขตเศรษฐกิจทั่วโลก (IMD World Digital Competitiveness Ranking) ประจำปี 2563 โดยในภาพรวมประเทศไทยถูกจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันด้านดิจิทัลอยู่ในอันดับที่ 39 จาก 63 ประเทศทั่วโลก ดีขึ้นจากปี 2562 ที่ผ่านมา 1 อันดับ ซึ่งประเมินจากปัจจัยหลัก 3 ด้าน ได้แก่ 1. ด้านองค์ความรู้ (Knowledge) 2.ด้านเทคโนโลยี (Technology) และ 3. ด้านความพร้อมรองรับอนาคต (Future readiness)

ปัจจัยหลักที่ดีขึ้นและช่วยยกอันดับความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย ได้แก่ ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technology) และปัจจัยด้านความพร้อมรองรับอนาคต (Future readiness) โดยปี 2563 ดีขึ้นจากปีที่ 2562 อย่างก้าวกระโดด ทั้ง 2 ปัจจัย สะท้อนให้เห็นถึงความสำเร็จในการพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นการส่งเสริมการพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมผ่านกองทุนดีอี การผลักดันเมืองอัจฉริยะ (Smart City) การส่งเสริมการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี 5G และโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล การเตรียมความพร้อม Disruptive Technology ให้กับภาคส่วนต่างๆ ของประเทศไทย การพัฒนาระบบคลาวด์กลางภาครัฐ (GDCC) เพื่อเชื่อมโยงข้อมูลภาครัฐสู่การที่ทุกภาคส่วนสามารถนำข้อมูลภาครัฐไปใช้ประโยชน์ได้ในอนาคต และการผลักดันนโยบายและแผนด้านดิจิทัลในประเด็นต่างๆ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม สำหรับปัจจัยหลักด้านองค์ความรู้ (Knowledge) ประเทศไทยอยู่ในอันดับที่ 43 ซึ่งเป็นอันดับเดิมของปีที่ผ่านมา

โดยจากผลการจัดอันดับดังกล่าว พบว่าในปีนี้ สหรัฐอเมริกายังคงมาเป็นอันดับที่ 1 และตามด้วยสิงคโปร์ในอันดับที่ 2 เดนมาร์กสูงขึ้นมาครองอันดับที่ 3 ส่วนสวีเดนตกลงไปอยู่ในอันดับ 4 และฮ่องกงพัฒนาอย่างก้าวกระโดดขึ้นมาครองอันดับที่ 5 ตามลำดับ



ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อตลาดสื่อสารในปี 2563

| ปัจจัยบวก | ปัจจัยลบ |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Mobile/Apps ถูกใช้เป็นแพลตฟอร์มทางการตลาดและการขาย - ความคุ้นชินของผู้ใช้บริการทางออนไลน์มีมากขึ้นทั้ง e-Transaction และ e-Commerce - ระบบบริการอัตโนมัติ/บริการตนเอง เริ่มถูกนำมาใช้งานอย่างแพร่หลาย - IoT เป็นที่สนใจและให้ความสำคัญแพร่หลายมากขึ้น ทั้งในภาคเกษตรและอุตสาหกรรม - ความตื่นตัวด้านความปลอดภัย ทั้งด้าน Physical และ Cyber - โครงการอินเทอร์เน็ตประชารัฐ (อินเทอร์เน็ตหมู่บ้าน) ที่พร้อมใช้งาน - โครงการด้านการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) เกิดการลงทุนภาครัฐและเอกชน - การเน้นเรื่องการเข้าถึงการใช้งานอินเทอร์เน็ตโดยภาครัฐ - การผลักดันให้ทุกหน่วยงานปรับใช้เทคโนโลยีในการดำเนินการ - การนำเอาเทคโนโลยีมาเพิ่มประสิทธิภาพให้กับการทำงานของหน่วยงานเอกชน | <ul style="list-style-type: none"> - การแข่งขันทางด้านราคา - ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ ส่งผลต่อการลงทุนภาคเอกชน และการใช้จ่ายภาครัฐในโครงการด้านระบบเครือข่ายและการสื่อสาร - ประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐในโครงการด้านระบบเครือข่ายและการสื่อสาร - การถูก Disrupt จากเทคโนโลยีดิจิทัล ทำให้ธุรกิจบางประเภทต้องลดขนาดหรือลดสาขาลง เช่น ค้าปลีก และธนาคารจึงกระทบต่อผู้ขายอุปกรณ์และให้บริการติดตั้งที่มีฐานจากลูกค้า |

ที่มา : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และการวิเคราะห์ของบริษัท

| แนวโน้มเทคโนโลยี |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - OTT Service: จากการพัฒนาโครงข่ายความเร็วสูงทั้งแบบใช้สายและไร้สาย ทำให้เกิดบริการคอนเทนต์ผ่านทางออนไลน์ เช่น IPTV หรือ Video on demand โดยผู้ให้บริการไม่ต้องมีการลงทุนโครงข่ายของตนเอง - Mobile Payment: การทำธุรกรรมผ่านเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยตัดเงินผ่านบัญชีธนาคาร บัตรเครดิต หรือบัญชีอิเล็กทรอนิกส์ - Cyber Security: การป้องกันภัยคุกคามออนไลน์ ทั้งข้อมูลส่วนบุคคล ข้อมูลองค์กร การหลอกลวง โดยอาศัยช่องโหว่ต่างๆ 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. ธุรกิจวิศวกรรมและโครงการพิเศษ (ENGINEERING)

3.1 ภาพรวมและโอกาสของธุรกิจ

บริษัทได้ขยายกิจการจากธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่มีกลุ่มลูกค้าอยู่ทั่วประเทศ โดยได้นำผลิตภัณฑ์สายสัญญาณไฟเบอร์ออฟติก ไปต่อยอดลงทุนเป็นผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วประเทศ เพื่อให้บริการวางเช่าการสื่อสารความเร็วสูงผ่านโครงข่ายสายไฟเบอร์ออฟติก โดยแยกเป็นธุรกิจโทรคมนาคม และต้องมาจดทะเบียนเป็นบริษัทย่อยในนามของบริษัทลูกชื่อ บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) (ITEL) และเมื่อการก่อสร้างโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกเพื่อกิจการเทเลคอมแล้วเสร็จ จึงได้หาวิธีสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทีมวิศวกรกว่า 300 คน และหน่วยงานซ่อมบำรุงที่ลงทุนไว้กว่า 38 แห่ง ให้ไปรับเหมางานโครงการติดตั้งโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกและดูแลรักษาสายไฟเบอร์ออฟติกให้กับหน่วยงานภาครัฐ อาทิ การไฟฟ้า ส่วนภูมิภาค (PEA), สำนักงาน กสทช. (USO) และการไฟฟ้านครหลวง (MEA) เป็นต้น ซึ่งในเวลาต่อมา ทีมงานวิศวกรยังได้ขยายงานไปทำงานเทิร์นคีย์โครงการวิศวกรรมไฟฟ้าแรงสูง ได้แก่ โครงการวางสายไฟฟ้าแรงสูงและสายสื่อสารใต้ทะเล (Submarine Cable) โครงการสายส่งไฟฟ้าแรงสูงทั้งบนอากาศและใต้ดิน (Transmission Line and Underground Cable) และโครงการสถานีไฟฟ้าย่อย (Power Substation) ก่อให้เกิดธุรกิจวิศวกรรมและโครงการพิเศษและจดทะเบียนเป็นบริษัทย่อยในนามของบริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (IPOWER)

3.2 ลักษณะงานโครงการและกลุ่มลูกค้า

งานโครงการวิศวกรรม หรือโครงการพิเศษ เน้นงานวิศวกรรมไฟฟ้า มุ่งประมวลเฉพาะงานโครงการภาครัฐที่ต้องใช้เทคโนโลยีเท่านั้น โดยส่วนใหญ่หน่วยงานจะระบุให้ต้องมีประสบการณ์หรือผลงานภาครัฐ ดังนั้นงานโครงการส่วนใหญ่จึงยังคงจำกัดอยู่ในหน่วยงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นงานโครงการที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญ และมีผลงานในอดีตมาอ้างอิง รวมทั้งบริษัทยังคงสนใจในโครงการวิศวกรรมเทคโนโลยีใหม่ที่เกี่ยวข้องกับลักษณะงานที่บริษัทมีความสามารถและมีประสบการณ์ตลอดจนทีมงานที่สามารถทำงานได้ และมีโอกาสจะเติบโตได้ในอนาคต

ตลอดระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯได้สะสมประสบการณ์และผลงานมาเป็นที่ประจักษ์ และสามารถใช้อ้างอิงในการประกวดราคาโครงการต่างๆได้ โดยประเภทของงานโครงการที่บริษัทฯมุ่งเน้นประกวดราคามีดังต่อไปนี้

1. โครงการสายไฟฟ้าใต้น้ำแรงสูง 22KV, 33KV และ 115KV (Submarine Cable)
2. โครงการสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 22KV, 33KV และ 115KV (Transmission Line)
3. โครงการสายไฟฟ้าใต้ดินแรงสูง 22KV, 33KV และ 115KV (Underground Cable)
4. โครงการสถานีไฟฟ้าย่อยแรงสูง 22KV, 33KV และ 115KV (Power Substation)

อนึ่ง บริษัทฯได้ทดลองทำงานโครงการวิศวกรรมเทคโนโลยีใหม่ที่เกี่ยวข้องกับลักษณะงานที่บริษัทฯเคยมีผลงานแล้ว ได้แก่ โครงการปรับปรุงระบบสาธารณูปโภคของอาคารจอดเครื่องบิน (SAT1) (ระบบไฟฟ้าแรงสูง&ระบบน้ำ)(CC3) และโครงการจัดซื้อพร้อมติดตั้งระบบขนส่งผู้โดยสารอัตโนมัติ (AMP) (CC4) สนามบินสุวรรณภูมิ ทั้งสองโครงการมีความคืบหน้า ณ วันสิ้นปี 2563 ดังนี้คือ โครงการ CC3 มีความคืบหน้า 99% และโครงการ CC4 มีความคืบหน้า 85% โดยคาดว่าจะสามารถส่งมอบงานทั้งหมดและเสร็จสมบูรณ์และรับชำระเงินได้ภายในปี 2564 อย่างแน่นอน

ดังนั้นหากสนามบินสุวรรณภูมิหรือสนามบินแห่งอื่นๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศมีโครงการในลักษณะการทำงานและโครงการที่ใกล้เคียงกัน หรือคล้ายกัน โดยหากบริษัทฯเห็นโอกาสในการทำธุรกิจและมีกำไรเพียงพอก็จะสามารถใช้ผลงานที่ผ่านมาในการเข้าร่วมประกวดราคาได้ทันที

3.3 โครงการที่ยังอยู่ระหว่างดำเนินการส่งมอบ

| รายการ | สถานที่ ก่อสร้าง (จังหวัด) | ผู้ว่าจ้าง | มูลค่าโครงการ (หน่วย: ล้านบาท) (ไม่รวม VAT) | กำหนดส่ง มอบ | ความคืบหน้า ณ 31 ธ.ค. 2563 |
|--|----------------------------------|--|---|--|----------------------------------|
| 1. โครงการสาธารณูปโภค โครงการพัฒนาท่าอากาศยาน สุวรรณภูมิ | สมุทรปราการ | บริษัท ท่าอากาศยาน ไทย จำกัด (มหาชน) | 1,793.76 | สิงหาคม 2563 (อยู่ระหว่างการ ขอขยายเวลา) | 96.11 % |
| 2. งานจัดซื้อพร้อมติดตั้งระบบ ขนส่งผู้โดยสารอัตโนมัติ (AUTOMATED PEOPLE MOVER: APM) โดยวิธีพิเศษ โครงการพัฒนาท่าอากาศยาน สุวรรณภูมิ (ปีงบประมาณ 2554-2560) | สมุทรปราการ | บริษัท ท่าอากาศยาน ไทย จำกัด (มหาชน) | 1,962.52 | กันยายน 2563 (อยู่ระหว่างการ ขอขยายเวลา) | 67.20 % |
| 3. โครงการสายได้ดิน 115KV | เชียงใหม่ | การไฟฟ้าส่วน ภูมิภาค | 175.28 | เมษายน 2564 | 77.96 % |
| 4. โครงการก่อสร้างสถานี ไฟฟ้าย่อย อำเภอสนมั่ง | ราชบุรี | การไฟฟ้าส่วน ภูมิภาค | 132.06 | ตุลาคม 2564 | 39.61 % |
| 5. โครงการก่อสร้างสถานี ไฟฟ้าย่อย อำเภอวชิรบรรมี | พิจิตร | การไฟฟ้าส่วน ภูมิภาค | 150.47 | ตุลาคม 2564 | 46.54 % |
| 6. โครงการจ้างเหมาก่อสร้าง สายส่งระบบ 115 เควี สถานี ไฟฟ้าบัว – สถานีไฟฟ้าทุ่งช้าง | น่าน | การไฟฟ้าส่วน ภูมิภาค | 114.11 | กันยายน 2564 | 21.05 % |

3. ปัจจัยความเสี่ยง

สำหรับปี 2563 บริษัทฯ ยังคงดำเนินการตามนโยบายบริหารความเสี่ยงที่องค์กรกำหนดไว้ สอดคล้องกับทิศทางในการดำเนินธุรกิจตามมาตรฐานสากล โดยมีปัจจัยเสี่ยง ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ และตราสินค้า และภาพลักษณ์

3.1.1 กรณีการถูกยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าหรือเมื่อบริษัทผู้ผลิตสินค้าแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศไทยเพิ่มเติม

ความเสี่ยง : บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณ (Cabling) อยู่สองยี่ห้อหลัก ได้แก่ LINK และ COMMScope (เดิม AMP) ซึ่งเป็นสินค้าของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์โครงข่ายสายสัญญาณของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยสัดส่วนการขายสินค้านี้คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 60 ของรายได้จากการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ในการนี้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) ให้แก่สินค้านี้ชื่อ LINK และเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทย (Authorized Distributor) ให้แก่สินค้านี้ชื่อ COMMScope ซึ่งสินค้าทั้งสองยี่ห้อ ได้แก่ LINK และ COMMScope นี้เป็นสินค้าอุปกรณ์โครงข่ายสายสัญญาณและสื่อสารโทรคมนาคมที่มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย และมีความคล้ายคลึงกันในการใช้งาน สามารถใช้ทดแทนกันได้ ซึ่งแต่ละยี่ห้อมีความโดดเด่นไม่เหมือนกัน ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกสินค้าให้ตรงตามความต้องการกับการใช้งานได้ ทั้งนี้ หากผู้ผลิตสินค้าเหล่านี้ไม่ต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้กับบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อโครงข่ายยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ได้ โดยผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นคือบริษัทฯ อาจต้องหาผู้ผลิตสินค้านำใหม่ในกรณีที่ถูกละเลิกสัญญาการเป็นผู้จัดจำหน่ายดังกล่าว รวมถึงสินค้าที่มาจากผู้ผลิตรายใหม่อาจมีคุณภาพไม่ทัดเทียมกับสินค้าเดิมที่มีอยู่ ซึ่งเป็นที่ยอมรับทางด้านคุณภาพโดยมาตรฐานสากล ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อลูกค้าเสียความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ และลดปริมาณการสั่งซื้อลง อันอาจส่งผลให้ยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ลดลง

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า “LINK” ภายในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว ทำให้ บริษัทฯ สามารถที่จะจัดหาผู้ผลิตรายอื่นในการผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้า “LINK” เพื่อจัดจำหน่ายภายในประเทศไทยแทนผู้ผลิตรายเดิมได้

นอกจากนี้บริษัทฯ เป็นผู้บุกเบิกและมีส่วนสำคัญในการทำการตลาดให้กับอุปกรณ์โครงข่ายสายสัญญาณทั้งสองยี่ห้อในประเทศไทย อีกทั้งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ โดยสามารถรักษาและเพิ่มยอดขายและส่วนแบ่งการตลาดให้แก่อุปกรณ์โครงข่ายสายสัญญาณทั้งสองยี่ห้อในประเทศไทยนับตั้งแต่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้จัดจำหน่ายได้ตีมาโดยตลอด บริษัทฯ จึงนับเป็นคู่ค้าที่สำคัญกับบริษัทผู้ผลิตเหล่านั้น ซึ่งเป็นเหตุผลที่ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าความเสี่ยงที่จะถูกละเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้นมีน้อยในระดับที่บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการได้ และหากบริษัทผู้ผลิตเหล่านั้นยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทฯ บริษัทฯ ก็สามารถที่จะหาคู่ค้าอื่นๆ ที่ยินดีให้ บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายและทำการขยายตลาดในประเทศไทยให้ได้ โดยมีความสำเร็จในการทำการตลาดให้แก่ผลิตภัณฑ์ทั้งสองยี่ห้อดังกล่าวที่บริษัทฯ ได้ทำสำเร็จมาแล้วเป็นเครื่องรับประกัน

3.2 ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน และการบริหารจัดการห่วงโซ่

3.2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้บริหารและบุคลากร

ความเสี่ยง : ธุรกิจของบริษัทฯ ก่อตั้งโดยกลุ่มอนันต์ทรัพย์ ซึ่งปัจจุบันเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ โดยเป็นผู้มีอำนาจควบคุมและผู้บริหารหลักของบริษัทฯ ในตำแหน่งสำคัญ นอกจากนี้ด้วยลักษณะของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีและกฎเกณฑ์ในการประกอบธุรกิจที่ซับซ้อน ทำให้บริษัทฯ ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถ ความชำนาญ และประสบการณ์ของบุคลากรในสาขาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก หากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารและบุคลากรเหล่านี้ ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงานและฐานะทางการเงินในอนาคตของบริษัทฯ ได้

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

3.2.2 ความเสี่ยงในการพัฒนาบุคลากร เพื่อรองรับการเติบโตทางธุรกิจ

ความเสี่ยง : บริษัทฯ มีการขยายตัวทางธุรกิจอย่างรวดเร็วจากการขยายการลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ และการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจโดยการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย รวมถึงการนำระบบดิจิทัล เทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้ในการขับเคลื่อนธุรกิจ ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถจัดเตรียมและพัฒนาบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์ที่มีเพียงพอและทันเวลา อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจและการบรรลุเป้าหมายในระยะยาว

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : เพื่อรองรับการดำเนินงานตามแนวทางการดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทฯ จัดวางโครงสร้างที่สนับสนุนการทำงาน ระบุจำนวนบุคลากร เพื่อรองรับความต้องการของหน่วยธุรกิจ โดยแต่ละสายงานจะมีการพิจารณากำหนดแผนกำลังคน ระบุตำแหน่งงานที่สำคัญและแผนพัฒนาบุคคล เพื่อพัฒนาบุคลากรของแต่ละสายงานให้เกิดความชำนาญทั้งในเชิงลึกเฉพาะด้าน และพัฒนาภาวะผู้นำและส่งเสริมให้เกิดการเรียนรู้ เตรียมความพร้อมสำหรับผู้ที่จะเป็นผู้บริหารในอนาคต เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะมีผู้บริหารและพนักงานที่มีคุณภาพและเพียงพอในระบบอย่างต่อเนื่อง

3.2.3 ความเสี่ยงด้านชื่อเสียงจากสื่อสังคมออนไลน์

ความเสี่ยง : สื่อสังคมออนไลน์กลายเป็นช่องทางการสื่อสารที่ผู้บริโภคนิยมใช้เพื่อสื่อสารและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้า บริการและองค์กร ในกรณีที่ตกเป็นข่าวเชิงลบ เนื้อหาดังกล่าวสามารถแพร่กระจายได้อย่างรวดเร็วในวงกว้างและอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของบริษัท

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : บริษัทฯ จัดให้มีหน่วยงานติดตามดูแลเหตุการณ์ที่เป็นความเสี่ยงต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์บนสื่อสังคมออนไลน์ มีระบบการสื่อสารทั้งในสถานการณ์ปกติและในภาวะวิกฤต

อีกทั้งยังมีการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาวิเคราะห์ความคิดเห็นของลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสีย ต่อสินค้า บริการและดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อประเมินความเคลื่อนไหว ความพึงพอใจ และความคาดหวังของลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียแบบเชิงรุก

3.2.4 ความเสี่ยงด้าน Supply Chain

ความเสี่ยง : การบริหารโลจิสติกส์ และห่วงโซ่อุปทานเป็นประเด็นที่เกี่ยวข้องกับหลายหน่วยงาน ตั้งแต่การจัดหาสินค้า จนถึงการจัดส่งมอบสินค้าแก่ลูกค้า การบริหารจัดการที่ดีจะส่งผลให้เกิดการพัฒนาองค์กรแห่งสิ้นเพื่อลดช่วงการสูญเสียในกระบวนการ ซึ่งจะเห็นได้ว่าห่วงโซ่อุปทานถูกร้อยเรียงอย่างเป็นระบบ เปรียบเสมือนทุกกระบวนการถูกนำมาต่อเป็นสายโซ่เดียวกัน จึงกล่าวได้ว่าทุกขั้นตอนมีความต่อเนื่องและไม่สามารถที่จะปล่อยให้เกิดการหยุดชะงักได้ ดังนั้น ปัญหาห่วงโซ่อุปทานส่วนใหญ่เกิดจากความเสี่ยงในสิ่งที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้ อาทิเช่น ภัยธรรมชาติ ความขัดแย้งของแรงงาน การล้มละลายของผู้ส่งมอบ ภัยสงคราม และการใช้ความรุนแรงเพื่อเรียกร้องทางการเมือง ปัญหาเหล่านี้ล้วนส่งผลกระทบต่อระบบเกิดการหยุดชะงักหรือความล่าช้าในการรับสินค้าหรือปัจจัยการผลิต และอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายและต้นทุนเพิ่มขึ้น

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : บริษัทฯ จึงเห็นความสำคัญของการจัดการบริหารความเสี่ยงด้าน Supply Chain โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ซึ่งมีข้อจำกัดในการเดินทางระหว่างพื้นที่ บริษัทฯ จึงต้องกำหนดมาตรการและวางแผนงานให้สอดคล้องกับปัจจุบัน ทั้งแผนหลักและแผนสำรองมากกว่า 1 แผนงานที่พร้อมจะปรับเปลี่ยนให้เข้ากับสถานการณ์ได้ตลอดเวลา

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน และสภาพคล่อง

3.3.1 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ความเสี่ยง : ด้วยลักษณะทางธุรกิจของบริษัทฯ ที่ต้องสั่งซื้อสินค้าจากคู่ค้าในต่างประเทศ บริษัทฯ จึงต้องชำระเงินค่าสินค้าเหล่านั้นเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศเช่น สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ สกุลเงินยูโร เป็นต้น การชำระค่าสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศนี้ทำให้บริษัทฯ เกิดความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งหากเงินบาทไทยมีการอ่อนตัวลงเมื่อเทียบกับสกุลเงินต่างประเทศก็อาจทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทฯ ในรูปเงินบาทไทยสูงขึ้น

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : มีการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Currency Forward) เต็มจำนวนการซื้อสินค้าที่ต้องชำระเป็นเงินตราต่างประเทศกับธนาคารพาณิชย์มาโดยตลอด ทำให้บริษัทฯ สามารถประมาณการต้นทุนสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ และนำไปสู่การกำหนดราคาขายสินค้าที่เหมาะสมที่ไม่ส่งผลกระทบในเชิงลบกับผลกำไรของบริษัทฯ การป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนโดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้ากับธนาคารพาณิชย์ เป็นแนวทางบริหารและจัดการความเสี่ยงที่มีส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี พ.ศ. 2540 ได้ ดังนั้น การป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนจึงถือเป็นหนึ่งในนโยบายสำคัญที่บริษัทฯ ยึดถือและปฏิบัติมาโดยตลอดเพื่อให้การดำเนินธุรกิจราบรื่นและลดความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

3.4 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบ

3.4.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของกฎหมาย และข้อกำหนดต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

ความเสี่ยง : ในปี 2562 เว็บไซต์ราชกิจจานุเบกษาได้เผยแพร่พระราชบัญญัติ ที่เกี่ยวข้องกับด้านดิจิทัลโดยตรง ได้แก่ พระราชบัญญัติข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 เนื่องจากปัจจุบันเป็นยุคสมัยที่มีการติดต่อสื่อสารกันบนโลกดิจิทัลอย่างกว้างขวาง โดยใช้เทคโนโลยีที่ช่วยเก็บข้อมูลและบันทึกข้อมูลเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ แต่ในอีกทางหนึ่งข้อมูลดังกล่าว ถือเป็นข้อมูลส่วนบุคคลที่อาจสามารถระบุถึงเจ้าของข้อมูลได้ ซึ่งเจ้าของข้อมูลเท่านั้นที่มีสิทธิเข้าถึงข้อมูลและนำไปใช้ ดังนั้น จึงมีการออกพระราชบัญญัติข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 เพื่อป้องกัน รั่วซึม และลดความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางไซเบอร์ทั้งจากภายในและภายนอกประเทศ โดยมีการกำหนดแนวทาง ดังนี้

- การเก็บข้อมูล ใช้ข้อมูล และการเปิดเผยข้อมูล ต้องได้รับความยินยอมเสมอ
- การขอความยินยอม ต้องทำเป็นหนังสือหรือผ่านระบบออนไลน์ตามแบบที่กำหนดไว้
- การเก็บข้อมูล ต้องแจ้งรายละเอียดและแจ้งสิทธิต่อเจ้าของข้อมูล
- ต้องเก็บข้อมูลจากเจ้าของข้อมูลเท่านั้น ห้ามเก็บจากแหล่งอื่น เว้นแต่มีการแจ้งให้เจ้าของข้อมูลทราบแล้วภายในกำหนดระยะเวลา และได้รับความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลให้เก็บข้อมูลจากแหล่งอื่นได้
- กรณีที่ผู้เก็บข้อมูลเป็นหน่วยงานภาครัฐ หรือเป็นผู้ประกอบการที่มีข้อมูลส่วนบุคคลเป็นจำนวนมาก หรือผู้ประกอบการที่กิจกรรมหลักเป็นการเก็บข้อมูล การใช้ข้อมูล หรือการเปิดเผยข้อมูล ต้องจัดให้มีเจ้าหน้าที่คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลเป็นของตนเอง
- คณะกรรมการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลจะแต่งตั้งคณะกรรมการผู้เชี่ยวชาญขึ้นมาเพื่อพิจารณาเรื่องร้องเรียนและตรวจสอบการกระทำของผู้ประกอบการ เมื่อเจ้าของข้อมูลเห็นว่า มีการเก็บข้อมูล การใช้ข้อมูล หรือการเปิดเผยข้อมูลของตนเองโดยปฏิบัติไม่ถูกต้องตามกฎหมายนี้
- ข้อมูลที่เกี่ยวกับบุคคลซึ่งทำให้สามารถระบุตัวบุคคลนั้นได้ ไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม แต่ไม่รวมถึงข้อมูลของผู้ถึงแก่กรรม
- พระราชบัญญัติข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 จะใช้บังคับกับผู้ประกอบการที่อยู่ในประเทศไทย ไม่ว่า การเก็บข้อมูล การใช้ข้อมูล หรือการเปิดเผยข้อมูล จะเกิดขึ้นในไทย หรือต่างประเทศก็ตาม
- ผู้ประกอบการที่ฝ่าฝืนพ.ร.บ. ข้อมูลส่วนบุคคลฯ ทำให้เกิดความเสียหายต่อเจ้าของข้อมูลต้องชดเชยค่าเสียหายแก่เจ้าของข้อมูล เว้นแต่เป็นเหตุสุดวิสัย หรือความเสียหายเกิดจากการกระทำของเจ้าของข้อมูลเอง หรือเป็นการปฏิบัติตามคำสั่งตามกฎหมายของเจ้าหน้าที่
- พระราชบัญญัติข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 เริ่มบังคับใช้วันที่ 28 พฤษภาคม 2563

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : บริษัทฯ มีการเตรียมตัวกับความเปลี่ยนแปลงตามกฎหมายนี้ และวางระบบขององค์กรให้พร้อมสำหรับการทำตามเงื่อนไขใหม่ๆ

3.4.2 ความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชัน

ความเสี่ยง : บริษัทฯ ยึดถือจริยธรรมและคุณธรรมเป็นหลักสำคัญในการประกอบธุรกิจและจะไม่เพิกเฉยต่อการกระทำใดๆ ที่อาจนำไปสู่การทุจริตและคอร์รัปชัน แม้ว่าการกระทำนั้นเป็นการเอื้อประโยชน์ต่อบริษัทฯ โดยค่านิยมของบริษัทฯ หมายถึง การตัดสินใจบนไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบใดๆ ในที่นี้หมายถึง การทุจริต การเรียกรับ หรือ การเสนอให้/สัญญาว่าจะให้สินบน การกรรโชก การมีผลประโยชน์ทับซ้อน ซึ่งเงิน ทรัพย์สิน หรือประโยชน์อื่นใดซึ่งไม่เหมาะสม ให้แก่เจ้าหน้าที่รัฐหรือเอกชน หรือผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม เพื่อให้บุคคลดังกล่าวกระทำหรือละเว้นการปฏิบัติหน้าที่ อันเป็นการให้ได้มาหรือรักษาไว้ซึ่งธุรกิจหรือผลประโยชน์อื่นใด ที่ไม่เหมาะสมในทางธุรกิจ อาทิเช่น การยกยอกทรัพย์สิน การปรับปรุงแก้ไขรายงานทางการเงินและรายงานที่ไม่ใช่ทางการเงินการแสวงหาหรือเรียกรับหรือรับของที่มีมูลค่าจากผู้ที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : บริษัทฯ มีมาตรการป้องกันการทุจริตที่สามารถช่วยลดความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดการทุจริตในองค์กรได้ เริ่มตั้งแต่การจัดทำนโยบายต่อต้านคอร์รัปชัน และนโยบายการรับ/ให้ของขวัญ การเลี้ยง หรือประโยชน์อื่นใดรวมถึงมีการแจ้งนโยบายดังกล่าวแก่ผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ การประเมินความเสี่ยงด้านการทุจริต การออกแบบ ปฏิบัติงานตามกรอบการควบคุมภายใน และกระบวนการติดตามที่เหมาะสมเพื่อลดความเสี่ยง ตลอดจนการสร้างจิตสำนึกและค่านิยมในการต่อต้านการทุจริตให้แก่บุคลากรของบริษัทฯ ผ่านวัฒนธรรมองค์กร ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญในการช่วยป้องกันการเกิดทุจริตในองค์กร นอกจากนี้บริษัทฯ ยังจัดให้มีช่องทางในการแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียนผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ

3.5 ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี

3.5.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

ความเสี่ยง : ธุรกิจของบริษัทฯ เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่มีนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว เข้ามาเปลี่ยนรูปแบบการประกอบธุรกิจ (Disruptive Technology) ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความต้องการของลูกค้าและการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญกับการกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจ เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถตอบรับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างทันทั่วถึงที่ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทฯ ได้ในอนาคต

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : บริษัทฯ ได้จัดให้มีการพัฒนาทั้งสินค้าและความรู้ของพนักงานอยู่เสมอ ทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วถึงที่ โดยมีการสำรวจความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันรวมถึงการสำรวจความเคลื่อนไหวและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในตลาดโลก ผ่านการดำเนินงานแสดงสินค้าในต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สินค้าและบริการของบริษัทฯ มีการพัฒนาและก้าวทันการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการติดตามและวิเคราะห์ผลสัมฤทธิ์จากการฝึกอบรมให้แก่ทั้งพนักงานภายในบริษัทฯ เองและให้แก่ลูกค้าทั่วไปที่สนใจอีกด้วย

อนึ่ง บริษัทฯ ยังได้นำความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีมาเป็นโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจ โดยบริษัทฯ ได้สร้างวัฒนธรรมองค์กรให้เป็นองค์กรนวัตกรรมที่มีนวัตกรรมสินค้าใหม่ๆ สำหรับตลาดใหม่มาโดยตลอด และสามารถปรับปรุงกระบวนการทำงาน เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

3.5.2 ความเสี่ยงด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ และความปลอดภัยของข้อมูล รวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA)

ความเสี่ยง : การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ต้องอาศัยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการดำเนินงาน บริษัทฯจึงต้องเผชิญกับภัยคุกคามทางไซเบอร์ทั้งจากภายในและภายนอก เช่น

- การรั่วไหลของข้อมูลทางธุรกิจ และข้อมูลส่วนบุคคล
- ความเสี่ยงจากอุปกรณ์พกพาที่ใช้ในการเชื่อมต่อระบบ
- การโจมตีทางไซเบอร์ ซึ่งอาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจหยุดชะงัก

รวมถึง พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลที่มีผลบังคับใช้ และต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ซึ่งบริษัทฯ ต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง นอกเหนือจากนโยบาย แนวปฏิบัติที่กำหนดภายในที่กำหนดขึ้น ยังต้องให้ความสำคัญกับการป้องกันข้อมูลที่อาจรั่วไหลผ่านช่องทางไซเบอร์

ซึ่งความเสี่ยงข้างต้น มีผลกระทบต่อการดำเนินงานและชื่อเสียงของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการบริหารข้อมูลสารสนเทศ เพื่อให้ข้อมูลไม่เกิดการรั่วไหล มีความถูกต้องเชื่อถือได้ และทันเหตุการณ์เพื่อประกอบการตัดสินใจ

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : บริษัทฯได้จัดทำกรอบการดำเนินงานเพื่อความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์เพื่อเพิ่มความตระหนักและความสามารถในการตอบสนองต่อภัยคุกคามที่อาจเกิดขึ้น ดังนี้

- จัดให้มีนโยบายจัดให้มีกระบวนการรวมถึงเครื่องมือ ซึ่งครอบคลุมในเรื่องของนโยบายการใช้งานทั่วไป นโยบายความมั่นคงปลอดภัยและข้อมูลสารสนเทศของบริษัทฯ นโยบายการใช้อินเทอร์เน็ตและอีเมลและนโยบายการใช้งานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ไม่สามารถยอมรับได้ โดยพนักงานทุกคนลงนามในบันทึกข้อตกลงการไม่กระทำผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ เพิ่มเติมกรอบการปฏิบัติต่างๆ ให้สอดคล้องกับ พ.ร.บ. PDPA
- จัดให้มีการคัดกรองและกำหนดสิทธิเฉพาะผู้มีหน้าที่ที่เกี่ยวข้องในการเข้าถึง ดำเนินการและแจกจ่ายข้อมูลต่างๆ การสำรองข้อมูล รวมถึงนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ แต่งตั้งประธานคณะทำงาน เพื่อศึกษาเข้าใจบริบทของกฎหมาย และแต่งตั้ง เจ้าหน้าที่คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (DPO) ขององค์กร
- กำหนดกรอบการตรวจสอบการทำงานของระบบ พร้อมมีเจ้าหน้าที่ด้านระบบคอยควบคุมการทำงาน และแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นตลอดเวลา
- กำหนดให้มีแผนสำรองฉุกเฉินกรณีมีเหตุการณ์ที่ทำให้สถานการณ์ทำงานของระบบหยุดลง โดยมีการซ้อมแผนเป็นประจำทุกปี เพื่อให้สามารถรับมือกับสถานการณ์ได้อย่างทันท่วงที ลดทอนความเสียหายของระบบสารสนเทศของบริษัทฯ และเพื่อให้ธุรกิจของบริษัทฯ ดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง
- ติดตั้งระบบและอุปกรณ์ในการป้องกันการคุกคาม (Firewall) และการเฝ้าระวังพฤติกรรมภัยคุกคาม

3.6 ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่/การจัดการ หรือการตอบสนองต่อวิกฤต

3.6.1 ความเสี่ยงจากโรคระบาด

ความเสี่ยง : จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) บริษัทฯ อาจเผชิญกับสถานการณ์ที่อาจส่งผลกระทบในด้านต่างๆ ดังนี้

- ไม่สามารถปฏิบัติงานในสถานที่หลักได้
- ไม่สามารถดำเนินธุรกิจหรือไม่สามารถรับบริการได้ตามปกติ
- การปฏิบัติงานที่สาขาภูมิภาคภายใต้เงื่อนไขของประกาศราชการของท้องถิ่น เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นทำให้บุคลากรแต่ละสาขาไม่สามารถปฏิบัติงานขาย จัดส่งสินค้า หรือบริการหลังการขายได้ หรือสาขาไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ
- การสั่งซื้อสินค้าในประเทศ และการสั่งซื้อสินค้าต่างประเทศ ทำให้ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าเพื่อขาย หรือทำให้การดำเนินธุรกิจไม่เป็นปกติ
- ไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าได้
- ไม่สามารถใช้ข้อมูลที่สำคัญในการปฏิบัติงานได้ตามปกติ หรือใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรได้
- บุคลากรหลักไม่สามารถปฏิบัติงานในสถานที่ทำงานได้ตามปกติ

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : บริษัทฯ ได้จัดทำคู่มือการวางแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ สถานการณ์โรคระบาด (COVID-19) เพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบของทุกหน่วยงาน และเป็นแนวทางในการจัดการด้านการบริหารองค์กรแต่ละด้าน อาทิเช่น ด้านบริหารทรัพยากรบุคคล, ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ, ด้านโลจิสติกส์, ด้านจัดซื้อ และสาขาภูมิภาค เป็นต้น เพื่อลดโอกาสที่ทำให้เกิดผลกระทบด้านลบ ดังนี้

- บริษัทฯ เพิ่มมาตรการคัดกรอง การสวมหน้ากากอนามัย และการเว้นระยะห่าง (Social Distancing)
- บริษัทฯ จึงดำเนินการเป็นตัวแทนในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าโดยตรง
- บริษัทฯ จัดทำหนังสือรับรองการปฏิบัติงานนอกสถานที่เพื่อเป็นหลักฐานในการเดินทางเพิ่มเติมให้กับบุคลากรที่เกี่ยวข้อง และศึกษาเส้นทางการขนส่งเพิ่มเติมกรณีที่มีพื้นที่/จังหวัดใดปิดห้ามเข้า-ออก เพื่อลดโอกาสที่ทำให้เกิดผลกระทบด้านการปฏิบัติงานของสาขาภูมิภาคภายใต้เงื่อนไขของประกาศราชการท้องถิ่น
- บริษัทฯ มีการประสานงานกับบริษัท Shipping เพื่อให้จัดเตรียมสถานที่จัดเก็บสินค้าในกรณีฉุกเฉิน เพื่อลดโอกาสที่ทำให้เกิดผลกระทบด้านการสั่งซื้อสินค้าทั้งการสั่งซื้อสินค้าในประเทศ และการสั่งซื้อสินค้าต่างประเทศ
- บริษัทฯ ได้จัดเตรียม Hardware และ Software เพื่อรองรับการทำงานที่บ้าน (Work For Home : WFH) และได้มีการเตรียมระบบการปฏิบัติงานให้สามารถทำงานที่บ้านได้

3.6.2 ความเสี่ยงด้านสภาวะการแข่งขันที่สูง (ราคา และจำนวนคู่แข่ง)

ความเสี่ยง : การแข่งขันของธุรกิจในปัจจุบันมีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น มีผู้ขายสินค้าแบรนด์ใหม่และช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีการปรับตัวโดยเน้นการพัฒนาสินค้าในแบบเดียวกันกับบริษัท ให้มีความใกล้เคียง รวมถึงการใช้กลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : บริษัท ได้ให้ความสำคัญกับการตอบสนองความต้องการและรูปแบบการพัฒนาของลูกค้าแต่ละกลุ่มที่มีความแตกต่างกันอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลูกค้าแต่ละกลุ่มได้ตรงตามกลุ่มเป้าหมาย และการวางแผนการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดในรูปแบบที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มโอกาสทางการแข่งขัน เน้นหาของลูกค้าใหม่ๆ และรักษาลูกค้าเดิม ภายใต้หลักการดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง มีการกำหนดนโยบายการลงทุนและค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับสถานการณ์ เพื่อให้ธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง มั่นคง และยั่งยืน ซึ่งทั้งหมดจะช่วยเพิ่มศักยภาพของบริษัท ในด้านการแข่งขันตลาด รวมถึงมีมาตรการในการป้องกัน ดังนี้

1. บริษัท มีศูนย์วิจัยและพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย รวมทั้งพัฒนาสินค้าเดิมให้ดีขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า
2. ผู้บริหารและพนักงานมีการพัฒนาเรียนรู้ ความสามารถในการจัดการและการปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าพอใจในผลิตภัณฑ์และการบริการของบริษัท
3. ขยายฐานลูกค้าใหม่ที่เป็นลูกค้าต่างประเทศเพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มสัดส่วนในส่วนแบ่งตลาด
4. พัฒนาการจัดอบรมและกิจกรรมส่งเสริมการขาย แบบ Hybrid (Offline-Online)

3.6.3 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากเหตุภัยพิบัติทางธรรมชาติ

ความเสี่ยง : บริษัท ดำเนินธุรกิจโดยมีนโยบายการจัดเก็บสินค้าเพื่อเตรียมความพร้อมในการให้บริการ ดังนั้นแล้วหากเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติอันจะส่งผลกระทบต่อสินค้าคงคลัง บริษัท มีแนวโน้มที่จะสูญเสียรายได้ในส่วนนั้นๆ ไป

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : บริษัท มีการทำประกันภัยเต็มจำนวน ซึ่งครอบคลุมถึงสินค้าคงคลังและค่าเสียหายทางธุรกิจ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ในกรณีเกิดเหตุภัยพิบัติเหล่านั้น อีกทั้งบริษัทฯ จัดให้มีการจัดทำแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan) และจัดให้มีการซ้อมแผนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อช่วยบรรเทาผลกระทบจากเหตุการณ์ดังกล่าว และ/หรือ ลดระยะเวลาในการฟื้นฟูให้น้อยลง

3.6.4 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากอัคคีภัย

ความเสี่ยง : บริษัท ดำเนินธุรกิจโดยมีนโยบายการจัดเก็บสินค้าเพื่อเตรียมความพร้อมในการให้บริการ ดังนั้นจึงให้ความสำคัญและตระหนักถึงปัญหาจากอัคคีภัย อันจะส่งผลกระทบต่อสินค้าคงคลัง และอาจจะส่งผลให้ระบบทำงาน หยุดชะงัก และมีผู้ได้รับบาดเจ็บหรือเสียชีวิต

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : บริษัท มีมาตรการในการรับมือและป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้น ด้วยการตรวจสอบอาคาร สถานที่ ระบบไฟฟ้า ระบบควบคุมกล้องวงจรปิด อย่างสม่ำเสมอ มีการอบรมการป้องกัน

การระงับอัคคีภัย การซ่อมการหนีไฟแก่พนักงาน ตรวจสอบความปลอดภัยของการจัดเก็บเชื้อเพลิง พร้อมทั้งจัดเตรียมและติดตั้งอุปกรณ์ดับเพลิงให้เพียงพอครอบคลุมพื้นที่ เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดอัคคีภัยให้ลดน้อยลงที่สุด

3.7 ความเสี่ยงด้านความยั่งยืน

3.7.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

ความเสี่ยง : ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2563 กลุ่มอนันตรัมพร (ซึ่งประกอบด้วย นายสมบัติ อนันตรัมพร, ดร. ชลิดา อนันตรัมพร, นายณัฐชัย อนันตรัมพร และบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด) ถือหุ้นของบริษัทฯ รวมกันทั้งสิ้น 279,442,215 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 51.40 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งทำให้กลุ่มอนันตรัมพร สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นๆ ที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น จึงอาจเกิดความเสี่ยงแก่ผู้ถือหุ้นรายอื่นจากการที่ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

แนวทางในการจัดการความเสี่ยงหลัก : เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใส และมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการ สรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ซึ่งประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และมีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงาน และการมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน มีการกำหนดมาตรการการทำการทราดที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ 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. 2563 | 31 ธ.ค. 2562 | 31 ธ.ค. 2561 | | |
| ที่ดิน ¹ | 188.71 | 188.71 | 188.71 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | จำนองเพื่อค้ำ |
| อาคารและส่วนต่อเติมอาคาร ² | 281.00 | 252.37 | 165.10 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | ประกันวงเงิน |
| ส่วนปรับปรุงที่ดิน ¹ | 1.24 | 1.81 | 2.38 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | สินเชื่อกับ |
| ระบบสาธารณูปโภค ² | 52.32 | 64.32 | 73.83 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | สถาบันการเงิน |
| เครื่องมือและอุปกรณ์ | 79.22 | 100.23 | 115.76 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | |
| เครื่องใช้สำนักงานและเครื่อง ตกแต่ง | 28.77 | 32.34 | 27.53 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | |
| ยานพาหนะ | 8.62 | 11.43 | 10.85 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | |
| อุปกรณ์โครงข่ายโทรคมนาคม | 3,200.37 | 3,228.99 | 2,947.35 | | |
| งาน/อาคารระหว่างก่อสร้าง | 429.79 | 398.36 | 454.67 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ | |
| รวม | 4,270.04 | 4,278.56 | 3,986.19 | | |

หมายเหตุ:

¹ ที่ดิน ประกอบไปด้วย

1) ที่ดิน ณ เลขที่ 48 ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ พื้นที่ 531 ตารางวา เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ อาคารอินเทอร์เน็ต และอาคารอินเทอร์เน็ต เทเลคอม

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

3) ที่ดิน ณ เลขที่ 9 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ พื้นที่ 2 งาน 51.8 ตารางวา เป็นที่ตั้งอาคารอำนวยการ

4) ที่ดินบริเวณด้านหลังอาคารศูนย์กระจายสินค้า แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน พื้นที่ 10 ไร่ 140.80 ตารางวา เป็นที่ตั้งอาคารจัดเก็บสินค้าเพิ่ม

² อาคาร ประกอบไปด้วย

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

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

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

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

5) อาคารอำนวยการ 4 ชั้น เลขที่ 9 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ

6) อาคารอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ณ เลขที่ 48/66 ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ เป็นอาคารสำนักงาน 8 ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 2,093.48 ตารางเมตร

7) อาคารจัดเก็บสินค้าเพิ่ม (Warehouse 3) เป็นอาคาร 1 ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 2,400 ตารางเมตร

4.2 ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

| ประเภททรัพย์สิน | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) | วัตถุประสงค์ในการถือครอง | ภาวะผูกพัน |
|---------------------------|------------------|-------------------------------|--------------------------|------------|
| โปรแกรมคอมพิวเตอร์ | เป็นเจ้าของ | 28.20 | ประกอบธุรกิจ | ไม่มี |
| สิทธิการใช้ที่ดิน - สุทธิ | สัญญาเช่าระยะยาว | 0.31 | ประกอบธุรกิจ | ไม่มี |

4.3 เครื่องหมายการค้าของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

| เครื่องหมายการค้า | วัตถุประสงค์ในการถือครอง | วันที่จดทะเบียน | วันหมดอายุ |
|-------------------------|--------------------------|--------------------|--------------------|
| LINK | ประกอบธุรกิจ | 12 มกราคม 2543 | 31 ธันวาคม 2566 |
| 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 |
|---|---|---|---|
| ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่สาม เลขที่ 3ก/55/001 | 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 8 พฤษภาคม 2555 ถึงวันที่ 7 พฤษภาคม 2570 | ผู้รับใบอนุญาตสามารถให้บริการโทรคมนาคมแก่บุคคลทั่วไป โดยให้บริการบนโครงข่ายของตนเอง | ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตและค่าธรรมเนียมต่างๆ ตามอัตราและเวลาที่ กสทช. กำหนด |

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่ง (1) อาจส่งผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยมากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น (2) อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ หรือ (3) คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

เลขทะเบียนบริษัท

0107547000222

ชื่อย่อหลักทรัพย์

ILINK (กลุ่มอุตสาหกรรม : เทคโนโลยี)

ประเภทธุรกิจ

3 ธุรกิจหลัก ได้แก่

- 1) ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ และอุปกรณ์ส่งสัญญาณ (Distribution)
- 2) ธุรกิจโทรคมนาคมและดาต้าเซ็นเตอร์ (Telecom)
- 3) ธุรกิจวิศวกรรม และโครงการพิเศษ (Engineering)

ทุนจดทะเบียน

543,632,325 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 543,632,325 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

(ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า

543,632,325 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 543,632,325 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

(ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

สำนักงานใหญ่

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซ.รุ่งเรือง ถ.รัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก
เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

Tel Group : 02-666-1111 (100 lines) Fax Group : 02-666-1199 (auto)

Website : www.interlink.co.th

E-mail : info@interlink.co.th



: interlinkfan



: interlinkfan

R&D Center

(ศูนย์กระจายสินค้า และ LAB)

9/2 ซ. 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถ.กาญจนภิเษก

แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220

Tel R&D : 02-181-1522 (auto)

Fax R&D : 02-181-1525 (auto)

ภาคเหนือ

(สาขาเชียงใหม่)

412/3 ถนนช้างคลาน ตำบลช้างคลาน อำเภอเมืองเชียงใหม่

จังหวัดเชียงใหม่ 50100

Tel : 052-065-911 (auto), 052-065-912-3 Fax : 052-065-914

E-mail : chiangmai@interlink.co.th

ภาคใต้

(สาขาหาดใหญ่)

70, 72 ถนน ป. ณัฐพล 3 ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่

จังหวัดสงขลา 90110

Tel : 074-220-911 (auto), 074-220-982-3 Fax : 074-220-984

E-mail : hatyai@interlink.co.th

ภาคตะวันออก/เชียงใหม่

(สาขาขอนแก่น)

108/141-142 ถนนอนามัย ตำบลในเมือง อำเภอเมืองขอนแก่น

จังหวัดขอนแก่น 40000

Tel : 043-052-911 (auto), 043-052-912-3 Fax : 043-052-914

E-mail : khonkaen@interlink.co.th

| | |
|---|---|
| ภาคตะวันออก (สาขาระยอง) | 267/249 ถนนสุขุมวิท ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21150 Tel : 038-608-283 - 4 Fax : 038-608-294 E-mail : rayong@interlink.co.th |
| สาขาภาคกลาง | 9/2 ซ. 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถ. กาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 Tel R&D : 02-181-1522 (auto) Fax R&D : 02-181-1525 (auto) |
| บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) | 48/66 ซ. รุ่งเรือง ถ. รัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 Tel Telecom : 02-666-2222 (100 lines) Fax Telecom : 02-666-2299 (auto) E-mail : info@interlinktelecom.co.th |
| Network Management Center (NMC) | 9/1 ซ. 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถ. กาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 Tel NMC : 02-666-2288 (24 hrs) Fax : 02-666-2298 (auto) E-mail : nmc@interlinktelecom.co.th |
| Data Center Operations (NOC) | 9/1 ซ. 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถ. กาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 Tel NOC : 02-666-2255 (24 hrs) E-mail : noc@interlinkdatacenter.co.th |
| บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด | 48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซ. รุ่งเรือง ถ. รัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 Tel Power : 02-666-1133 (30 lines) Fax Power : 02-666-1134 (auto) E-mail : power@interlink.co.th |
| บริษัท อินเทอร์เน็ต เมดิคัล จำกัด | 9/2 ซ. 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถ. กาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 Tel Medical : 02-666-1122 (auto) E-mail : interlinkmedical@co.th |
| ผู้สอบบัญชี | นายพงษ์วิ รัตนโกเศศ (ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 7795) บริษัท ไพร์วหอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์: 02-344-1000 โทรสาร: 02-824-5000 |

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

| บริษัท | ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | ทุนจดทะเบียน (หน่วย : บาท) | จำนวนและชนิดของ หุ้น ที่ออกและชำระเต็ม มูลค่า | สัดส่วน การถือหุ้น (%) |
|---|--|-------------------------------|---|------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | |
| บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) - ผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติก ทั่วไทย, ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด | 48/66 ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 02-666-2222 (100 lines) โทรสาร 02-666-2299 (auto) อีเมลล์ info@interlinktelecom.co.th เว็บไซต์ http://www.interlinktelecom.co.th | 750,000,000 | หุ้นสามัญ 1,000,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท | 60.00% |
| บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด - ผู้ให้บริการและเชี่ยวชาญงานสร้าง โครงการวิศวกรรม ระบบไฟฟ้า ดิจิทัล และการขนส่ง | 48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 02-666 1133 (30 lines) โทรสาร 02-666 1134 (auto) อีเมลล์ power@interlink.co.th | 30,000,000 | หุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 95.07% |

6.3 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

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

6.4 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

ไม่มี