

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท โซลูชั่น คอนเนอร์ (1998) จำกัด (มหาชน)

บริษัท โซลูชั่น คอนเนอร์ (1998) จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจการจำหน่าย ติดตั้ง และพัฒนาระบบสารสนเทศในด้านของซอฟต์แวร์ ก่อตั้งขึ้นในปี 2541 ได้จดทะเบียนแปลงสภาพเป็นมหาชน เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2547 โดยเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 50 ล้านบาท และในวันที่ 8 ตุลาคม 2547 บริษัทฯ ได้เริ่มซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ MAI เป็นวันแรก (First Day Trade) โดยใช้ชื่อย่อว่า “SLC” ประกอบธุรกิจให้คำปรึกษาพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร (System Integrator) ทั้งการวางระบบเครือข่าย (Network) การจัดหาอุปกรณ์ (Hardware) และพัฒนาโปรแกรม (Software Development) ตามความต้องการของลูกค้า (Tailor Made) โดยมีลูกค้าหลัก คือ องค์กรภาครัฐและรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทฯ มีมาตรฐานการในการให้บริการลูกค้าสอดคล้องกับระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์และความไว้วางใจในการให้บริการของบริษัทฯ เราจึงมีความมุ่งมั่นที่จะออกแบบพัฒนาระบบงานตลอดจนผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ ให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน มีบริการส่งมอบงานที่ตรงเวลาเพื่อสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดให้กับลูกค้า ภายใต้ระบบการบริหารงานที่ได้มาตรฐาน (ISO 9001:2008) เพื่อพัฒนาคุณภาพซอฟต์แวร์ โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยรวมทั้ง บุคลากรที่มีคุณภาพ มีประสบการณ์ มีความเชี่ยวชาญ มีความรู้ ความสามารถ เพื่อสร้างผลงานที่ดีเยี่ยมให้กับลูกค้า

ในปี 2552 กลุ่มนักลงทุนใหม่ได้มาถือหุ้นแทนผู้ก่อตั้งเดิมและได้ปรับปรุงการดำเนินงานของบริษัท เพื่อรองรับการขยายตัวของตลาดและมุ่งมั่นพัฒนาบุคลากร กระบวนการ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของสินค้าและรองรับการขยายตัวของตลาดอย่างไม่หยุดยั้ง

บริษัทฯ เป็นที่ปรึกษาจดทะเบียนของกระทรวงการคลังสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศประเภท A ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากหน่วยงาน BOI และเป็นบริษัทฯ ผู้พัฒนาระบบซอฟต์แวร์รายแรกที่ยื่นจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 100,680,660,688 บาท ทุนชำระแล้วเป็น 31,460,105,400 บาท และมีทีมงานมากกว่า 100 คน และได้ขยายธุรกิจ โดยการลงทุนในบริษัทย่อย ดังนี้

1. บริษัท ซิงค์ เทคโนโลยี จำกัด “SYNC” (SLC ถือหุ้น 99.99%) ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจจำหน่าย อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์วิทยาศาสตร์ และอุปกรณ์โทรคมนาคม โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตโดยตรงจากต่างประเทศ และให้บริการด้าน ICT ครบวงจร รวมไปถึงการ ร่วมลงทุนกับหุ้นส่วนทางกลยุทธ์ (Strategic Partners) เพื่อขยายขอบเขตการให้บริการของบริษัทฯ

2. บริษัท เอ็นไวรอนเมนทอล โซลูชั่น อินทิเกรเตอร์ จำกัด “ESI” (SLC ถือหุ้น 90%) ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจจำหน่ายและ ให้บริการเครื่องมือและอุปกรณ์ระบบตรวจวัดคุณภาพสิ่งแวดล้อมในอากาศ น้ำ รวมทั้งภายในอาคาร และจัดจำหน่ายเครื่องมือทดสอบวัสดุอุปกรณ์ ทางวิทยาศาสตร์ต่างๆ

3. บริษัท สปริงนิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด “Spring news” (SLC ถือหุ้น 99.99%) ทุนจดทะเบียน 1,200 ล้านบาท บริการข้อมูลข่าวสาร ผลิตข่าวและรายการโทรทัศน์ ออกอากาศทางช่องเคเบิลทีวี และช่องดาวเทียม รวมทั้งสื่อสมัยใหม่ (New Medias)

4. **บริษัท สปริงนิวส์ เทเลวิชั่น จำกัด** (บริษัท สปริงนิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทย่อย) ถือหุ้น 99.99%) ทุนจดทะเบียน 1,000 ล้านบาท ได้เข้าร่วมประมูลเพื่อขอรับใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่เพื่อให้บริการโทรทัศน์ในระบบดิจิทัล ประเภทบริการทางธุรกิจระดับชาติ (หมวดหมู่ช่องรายการข่าวสารและสาระ) โดยคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ (“กสทช”) ได้มีมติรับรองผลการประมูลคลื่นความถี่เพื่อให้บริการโทรทัศน์ในระบบดิจิทัล ประเภทบริการทางธุรกิจระดับชาติ และได้ประกาศรายชื่อผู้ชนะการประมูล ซึ่งบริษัท สปริงนิวส์ เทเลวิชั่น จำกัด ได้ชนะการประมูลในหมวดหมู่ ข่าวสารและสาระ ในลำดับที่ 4 เมื่อวันที่ 6 มกราคม 2557

5. **บริษัท ร่วมมือร่วมใจ จำกัด “RMRJ”** (บริษัท สปริงนิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทย่อย) ถือหุ้น 99.99%) ทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท บริการข้อมูลข่าวสาร ผลิตรายการโทรทัศน์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ ช่องเคเบิลทีวี และช่องดาวเทียม

วิสัยทัศน์

เพื่อก้าวไปสู่การเป็น IT Solution Provider ระดับโลก

พันธกิจ

1. พัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย เป็นที่ยอมรับจากผู้ใช้งานทั้งในและต่างประเทศ
2. พัฒนาความรู้ให้กับบุคลากรในการก้าวสู่ระดับสากล
3. พัฒนาการจัดการในองค์กรให้มีประสิทธิภาพ
4. สร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ
5. แสวงหาพันธมิตรทางธุรกิจทั้งใน และต่างประเทศ

นโยบายคุณภาพ ISO 9001 : 2008

เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์และความไว้วางใจในการให้บริการของบริษัทฯ เราจึงมีความมุ่งมั่นที่จะออกแบบพัฒนาระบบงานตลอดจนผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ ให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน มีบริการส่งมอบงานที่ตรงเวลาเพื่อสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดให้กับลูกค้า

ภายใต้ระบบการบริหารงานที่ได้มาตรฐาน (ISO 9001:2008) เพื่อพัฒนาคุณภาพซอฟต์แวร์ โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยรวมทั้ง บุคลากรที่มีคุณภาพ มีประสบการณ์ มีความเชี่ยวชาญ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นพัฒนาบุคลากรในองค์กรให้มีความรู้ ความสามารถ ซึ่งเป็นการเพิ่มศักยภาพให้กับบุคคล เพื่อสร้างผลงานที่ดีเยี่ยมต่อไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

- | | |
|---------|--|
| ปี 2541 | <ul style="list-style-type: none">● ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2541 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท และต่อมาในเดือนพฤศจิกายน บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 3 ล้านบาท● บริษัทเล็งเห็นความสำคัญในการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ จึงได้เข้าร่วมกับกรมส่งเสริมการส่งออก โดยการนำซอฟต์แวร์ที่พัฒนาโดยบริษัทไปแสดงในงาน COMDEX 98 ที่เมืองลาสเวกัส ประเทศสหรัฐอเมริกา● บริษัทได้เข้าร่วมก่อตั้งและเป็นสมาชิกสมาคมส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งประเทศไทย (ATSI) |
| ปี 2542 | <ul style="list-style-type: none">● บริษัทได้รับการส่งเสริมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน BOI ในด้านซอฟต์แวร์ โดยได้รับสิทธิประโยชน์ในการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิส่วนที่ได้จากการขายและให้บริการ ผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์มีกำหนดระยะเวลา 8 ปี |

- บริษัทเข้าร่วมกับกรมส่งเสริมการค้าส่งออกโดยการนำซอฟต์แวร์ที่พัฒนาโดยบริษัทไปแสดงในงาน CIBIT 99 ที่เมืองฮันโนเฟอร์ ประเทศเยอรมันนี
- ปี 2543
- บริษัทได้สมัครเข้าเป็น Partner กับบริษัท Oracle System (Thailand) Co., Ltd. และยังได้รับ Certified Professional Program as an Oracle8 Certified Database Administrator
- ปี 2545
- บริษัทได้เข้าร่วมโครงการ TQS รับรองโดยสมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทยเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตให้ได้มาตรฐานของการพัฒนาซอฟต์แวร์ ซึ่งเป็นมาตรฐานเดียวกันกับ ISO/IEC 12207
 - บริษัทได้จดทะเบียนเป็นที่ปรึกษากระทรวงการคลังประเภท A หมายเลข 911 ให้บริการในฐานะที่ปรึกษาสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ
- ปี 2546
- บริษัทได้รับเลือกให้เข้าร่วมโครงการ CBI-ICT Program จากองค์กร CBI(Centre for The Promotion of Imports from Developing Countries) ประเทศเนเธอร์แลนด์
 - บริษัท ได้ดำเนินการจัดทำระบบ ISO 9001:2000 และจะดำเนินการขอรับรองในปี พ.ศ. 2547
 - บริษัทเข้าร่วมโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนซึ่งเป็นการแปลงสินทรัพย์ประเภทซอฟต์แวร์ซึ่งเป็นสินทรัพย์ทางปัญญาให้เป็นทุน โดยในเดือนธันวาคมบริษัทได้ยื่นขอแปลงสินทรัพย์เป็นทุนผ่านสมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทยเมื่อการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนนี้มีผลบังคับใช้จะส่งผลให้มีการเพิ่มค่าของ สินทรัพย์ของบริษัท ปัจจุบันอยู่ในระหว่างการหาหน่วยงานอิสระเพื่อประเมินมูลค่าสินทรัพย์ที่เหมาะสม
- ปี 2547
- บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 3 ล้านบาท เพิ่มเป็น 10 ล้านบาท เพื่อเพิ่มศักยภาพในการเข้าประมูลงานกับหน่วยงานราชการ ซึ่งการเพิ่มทุนครั้งนี้มีการเพิ่มจำนวนผู้ถือหุ้นจากเดิม 7 คน เพิ่มเป็น 27 คน
 - บริษัทได้แต่งตั้ง BVQI เป็น Certified Body ในระบบ ISO 9001:2000 และได้ผ่านการรับรองแล้วเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2547
 - เดือนมีนาคม บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนและต่อมาในเดือนเมษายนบริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 10 ล้านบาท เพิ่มเป็น 50 ล้านบาท ซึ่งเป็นการเพิ่มทุนโดยผู้ถือหุ้นกลุ่มเดิมในสัดส่วนเท่าเดิม และเป็นทุนชำระแล้วจำนวน 40 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายงานไปสู่ธุรกิจในรูปแบบของ SI ซึ่งต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น และเสนอขายต่อประชาชนอีก 10 ล้านบาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
 - เดือนสิงหาคม บริษัทได้ส่งผลิตภัณฑ์ EasyQuick For Report เข้าร่วมประกวดเพื่อชิงรางวัล Thailand ICT Award 2004 หรือ TICTA ในประเภท Business Application ในงาน Bangkok International ICT EXPO 2004 โดยมีผู้ส่งผลงานเข้าประกวดประมาณ 100 กว่าบริษัท ซึ่งบริษัทได้รับรางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2 และได้เป็นตัวแทนจากประเทศไทยเข้าประกวดในงาน APICTA 2004
 - เดือนสิงหาคม บริษัทได้รับการอนุมัติในการต่ออายุการขึ้นทะเบียนเป็นที่ปรึกษากระทรวงการคลังประเภท A หมายเลข 911 ในฐานะ ที่ปรึกษาสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ
 - เดือนตุลาคม บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ให้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI โดยใช้ตัวย่อ “ SLC “ และทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2547

- ปี 2548
- ย้ายสำนักงานมาที่อาคารพหลโยธินเพลส ชั้นที่ 17 เลขที่ 408/74 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสน ใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400 เพื่อรองรับจำนวนพนักงานของบริษัทที่เพิ่มขึ้น
 - เดือนมีนาคม บริษัทได้นำโปรแกรมซอฟต์แวร์ของบริษัทไปแสดงที่งาน CeBit 2005 ณ เมืองฮันโนเฟอร์ ประเทศเยอรมนี
 - เดือนเมษายน ร่วมลงทุนใน บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด ให้บริการด้านระบบไอที อินฟรา สตรัคเจอร์ ครบวงจร
 - บริษัท ได้รับการเสนอชื่อเข้าชิงรางวัล Mai Best Return Star รอบสุดท้ายในงาน SET AWARDS 2005
 - เดือนตุลาคม บริษัทได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่ม E-Office โดยพัฒนาโปรแกรม Benefit Work Flow 2000 เพื่อรองรับการกำหนดเงื่อนไขและเส้นทางของเอกสารและการทำงานในองค์กร เพื่อรองรับงานในภาคเอกชน
 - เดือนธันวาคม บริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ของ บริษัท ZEND ซึ่งเป็นบริษัทผู้พัฒนาโปรแกรมเครื่องมือ PHP ที่มีผู้ใช้งานทั่วโลก
- ปี 2549
- ในเดือนมีนาคม ขายเงินลงทุน บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด
 - เดือนพฤษภาคม ลงนามเซ็นสัญญาแต่งตั้งพันธมิตรธุรกิจ กับ บริษัท สปิริต เอ็นเตอร์ไพรซ์ จำกัด ในกลุ่มตลาดภาคอีสาน
 - เดือนพฤษภาคม ลงนามเซ็นสัญญาแต่งตั้งพันธมิตรธุรกิจ กับ บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ในกลุ่มตลาดภาคเอกชน
 - ในเดือนกรกฎาคม ลงทุนในบริษัทใหม่ ชื่อ บริษัท โอเพ่น เซิร์ฟ (ประเทศไทย) จำกัด ให้บริการด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce)
 - เดือนกันยายน ร่วมลงทุนใน บริษัท มีเดีย เอ็กเชคคิวทีฟ กรุ๊ป จำกัด ให้บริการผลิตรายการข่าวสารคดี นิติสาร สื่อสิ่งพิมพ์ ที่ปรึกษาด้านข่าว และประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการตลาดการโฆษณา และการสื่อสารมวลชน
- ปี 2550
- ร่วมงาน CeBit 2007 ณ เมืองฮันโนเฟอร์ ประเทศเยอรมนี
 - เป็นตัวแทนบริษัทซอฟต์แวร์ไทยในโครงการ Thai IT Business Delegation to USA Go to US Market Program USA
 - นำผลิตภัณฑ์ไปโชว์ในงานสัมมนาประจำปี Zend/PHP Conference & Expo 2007 San Francisco, USA
 - ได้รับรางวัลชมเชย จากงานสุดยอด SMEs แห่งชาติ ประจำปี 2550
 - ได้รับการส่งเสริมการลงทุน BOI ประเภท 5.8 กิจการซอฟต์แวร์ เป็นระยะเวลา 8 ปี
 - เริ่มโครงการพัฒนาซอฟต์แวร์ในการสร้างหนังสืออิเล็กทรอนิกส์หรืออีบุ๊ก ชื่อ “ I love Library”
- ปี 2551
- เดือนเมษายน เปิดตัวผลิตภัณฑ์โปรแกรมเครื่องมือที่ใช้ในการสร้างหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (I Love Library) ณ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - เดือนเมษายน นำผลิตภัณฑ์ I Love Library ไปแสดงในงาน The London Book Fair 2008

ณ Earls Court, London

- เดือนพฤษภาคม นำผลิตภัณฑ์ I Love Library ไปแสดงในงาน Book Expo America 2008 ณ ประเทศสหรัฐอเมริกา
- เดือนมิถุนายน นำผลิตภัณฑ์ I Love Library ไปแสดงในงาน ALA Annual Conference Exhibit Space Application (งานห้องสมุดนานาชาติ) ณ ประเทศสหรัฐอเมริกา
- เดือนกรกฎาคม นำผลิตภัณฑ์ I Love Library ไปแสดงในงาน TOKYO INTERNATIONAL BOOK FAIR 2008 ณ ประเทศญี่ปุ่น
- เดือนกันยายน นำผลิตภัณฑ์ I Love Library ไปแสดงในงาน Beijing International Book Fair 2008 ณ เมืองปักกิ่ง ประเทศจีน
- เดือนกันยายน นำผลิตภัณฑ์ I Love Library ไปแสดงในงาน Thailand Entertainment Expo 2008 ณ รอยัลพารากอนฮอลล์ 1-3 สยามพารากอน
- เดือนธันวาคม นำผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ของบริษัทไปแสดงในงาน TMI 2008 Thai Medical Informatics Association Annual Conference ณ อาคารเฉลิมพระบารมี 50 ปี ชอยศูนย์วิจัย
- บริษัท เพาเวอร์ ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) ซึ่งใช้โปรแกรม HRMS ของ บริษัท ไชลูชั่น คอนเนอร์(1998) จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัลโล่พระอาทิตย์ทองคำประจำปี 2551 โดยนำเสนอผลงานการใช้ซอฟต์แวร์ไทยมาใช้อย่างเป็นเลิศครบทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านคุณภาพการทำงาน, ด้านการลงทุน, ด้านการพัฒนานวัตกรรม และด้านสิ่งแวดล้อม
- บริษัทได้ดำเนินการปรับกระบวนการ การผลิตซอฟต์แวร์ตามมาตรฐาน CMMI Level 3 ด้าน Software Development and Maintenance Services โดยได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากเขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ประเทศไทย (Software Park) และสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)

ปี 2552

- บริษัท ได้รับการคัดเลือกให้ผ่านการประเมิน CMMI Level 3 อย่างเป็นทางการ
- บริษัท ได้รับรางวัล “เจ้าฟ้าไอที รัตนราชสุดา สารสนเทศ ครั้งที่ 4 ประเภทบุคคลทั่วไป” เป็นรางวัลผลงานโดดเด่นด้าน Education ผลงานของบริษัท เป็นผลงาน 1 ใน 4 ที่ได้รับการคัดเลือกเข้ารับรางวัลดังกล่าวจากมูลนิธิวิจัยเทคโนโลยีสารสนเทศ
- บริษัท ได้เข้าอบรม SPI@ease:CMMI Achievement Series 5 ในหัวข้อ “Measuring the Benefits of Software Process Improvement” พร้อมรับโล่รางวัลจาก Software Park Thailand
- บริษัท เปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่จากกลุ่มมณีสถิตเป็นกลุ่มวงศ์ชินศรี พร้อมกันนี้กลุ่มวงศ์ชินศรีได้จัดทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์จากผู้ถือหุ้น

ปี 2553

- บริษัท ขยายธุรกิจและเปิดบริษัทในเครือเพิ่มขึ้น ได้แก่ บริษัท สปริง คอร์ปอเรชั่น จำกัด และบริษัท ไชลูชั่น คอนเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
- บริษัท ผ่านการรับรองจาก BVQI (Thailand) Limited ว่ากระบวนการทำงานของบริษัทได้มาตรฐาน ISO 9001:2008

- บริษัท ออราเคิล (ประเทศไทย) จำกัด ได้แต่งตั้งให้ SLC เป็น Gold Partner Oracle และได้ Certified Professional Program as an Oracle Certified Database Administrator
 - เดือนเมษายน บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 50,000,000 บาท เป็น 325,000,000 บาท
 - เดือนตุลาคมเพิ่มทุนเป็น 424,424,386 บาท ซึ่งเป็นการเพิ่มทุนโดยผู้ถือหุ้นกลุ่มเดิม ซึ่งเป็นทุนชำระแล้ว 303,051,600 บาท เพื่อบริหารกิจการธุรกิจที่เติบโตขึ้น
- ปี 2554
- เดือนมกราคม ย้ายสำนักงานมาที่ เลขที่ 333 อาคารเล่าเป้งง้วน 1 ชั้น 18 โซนเอ ซอยเฉยพวง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 เพื่อบริหารกิจการของบริษัทที่เพิ่มขึ้น
 - เดือนมกราคม บริษัท สปริง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทย่อย) ชื้อหุ้นสามัญใน บริษัท ร่วมมือร่วมใจ จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิม ร้อยละ 99.99% ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว
 - บริษัท โซลูชั่น คอนเน็ค อินเทอร์เน็ต จำกัด (บริษัทย่อย) ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ชิงค์ เทคโนโลยี จำกัด เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2554
 - เดือนมิถุนายน บริษัทลดทุนจดทะเบียนจากเดิม 424,424,386 บาท เป็น 424,424,384 บาท
 - เดือนกรกฎาคม บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 424,424,384 บาท เป็น 2,912,369,800 ซึ่งเป็นการเพิ่มทุนโดยผู้ถือหุ้นกลุ่มเดิม ซึ่งเป็นทุนชำระแล้ว 1,515,258,000 บาท เพื่อบริหารกิจการธุรกิจที่เติบโตขึ้น
 - เดือนกันยายน บริษัท สปริง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทย่อย) เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 100 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท ซึ่งเป็นการเพิ่มทุนโดยผู้ถือหุ้นกลุ่มเดิม
 - เดือนธันวาคม United State of America Department of Commerce ได้รับรองให้ SLC เป็น Excellence in Trade Certificate Gold Award For Achievement in Promoting Trade Between the United States and Thailand for 2011
- ปี 2555
- เดือนธันวาคม บริษัท สปริง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทย่อย) ลงทุนในบริษัทใหม่ชื่อ บริษัท สปริงนิวส์ เทเลวิชั่น จำกัด
 - เดือนธันวาคม บริษัท ชิงค์ เทคโนโลยี จำกัด (บริษัทย่อย) ได้รับการแต่งตั้งจาก AHAINC CO.,LTD ประเทศเกาหลี ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีด้านการเรียนการสอน
- ปี 2556
- เดือนกุมภาพันธ์ บริษัท โซลูชั่น คอนเน็ค (1998) จำกัด (มหาชน) ลงทุนใน บริษัท เอ็นไวรอน เม้นทอล โซลูชั่น อินทิเกรเตอร์ จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิม ร้อยละ 90% ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว
 - เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทลดทุนจดทะเบียนจากเดิม 2,912,369,800 เป็น 2,212,369,800 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 2,212,369,800 บาท เป็น 3,712,369,800 บาท
 - เดือนสิงหาคม บริษัทฯ ได้ผ่านการรับรองการตรวจต่ออายุ ครั้งที่ 3 (Re-Certification) จาก Bureau Verities Certification (Thailand) Ltd. ว่ากระบวนการทำงานของบริษัทได้มาตรฐาน ISO 9001:2008
 - บริษัท ชิงค์ เทคโนโลยี จำกัด ได้ดำเนินการขอรับใบอนุญาตการให้บริการอินเทอร์เน็ตแบบที่สามต่อ

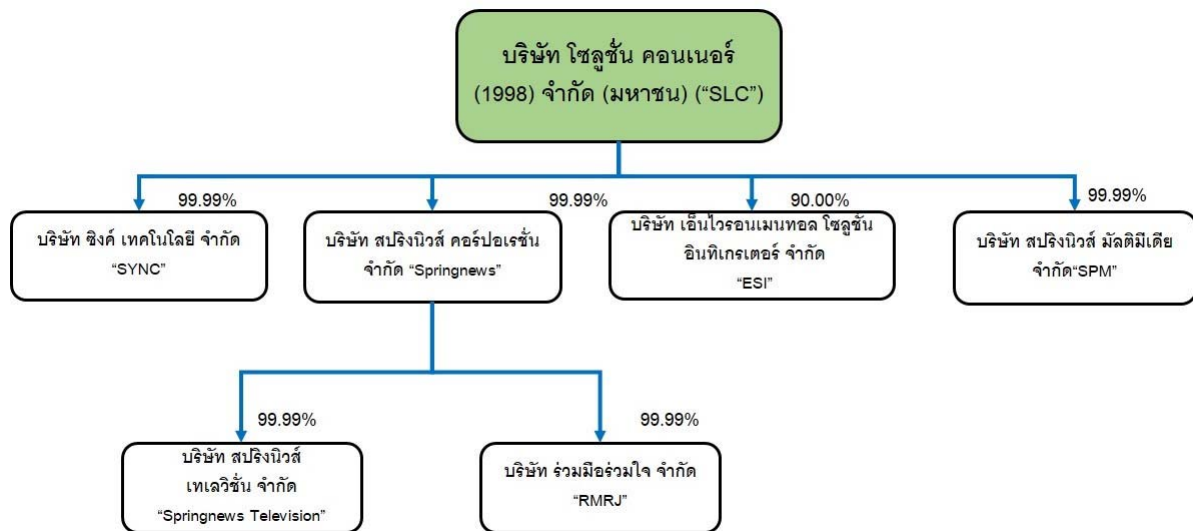
สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) โดยในวันที่ 24 ธันวาคม 2556 กสทช.ได้มีมติอนุมัติการออกใบอนุญาตการให้บริการอินเทอร์เน็ต แบบที่สาม ให้แก่บริษัท ซิงค์ เทคโนโลยี จำกัด ที่ประสงค์จะให้บริการอินเทอร์เน็ต ความเร็วสูงโดยใช้โครงข่ายโทรคมนาคมของตนเอง โดยมีระยะเวลาการอนุญาต 10 ปี

- วันที่ 27 ธันวาคม 2556 บริษัท สปริงนิวส์ เทเลวิชั่น จำกัด ได้เข้าร่วมประมูลขอรับใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่เพื่อให้บริการโทรทัศน์ทางธุรกิจระดับชาติ (หมวดหมู่ช่องรายการข่าวสารและสาระ) โดยคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ (“กสทช”)

ปี 2557

- เดือน กุมภาพันธ์ บริษัทลดทุนจดทะเบียนจากเดิม 3,712,369,800 บาท เป็น 3,299,369,800 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 3,299,369,800 บาท เป็น 6,524,094,143 บาท
- เดือน ตุลาคม บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 6,524,094,143 บาท เป็น 100,680,660,688 บาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้จากแต่ละกลุ่มธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

หน่วย : พันบาท

บริษัท ไซลูชั่น คอนเนอรั (1998) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีโครงสร้างรายได้จากการขายและบริการ แยกตามประเภทผลิตภัณฑ์และบริการ ดังนี้

สินค้าและบริการ	ดำเนินการโดย	2557		2556		2555	
		จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%
ผลิตภัณฑ์เทคโนโลยี ผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ ผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ การบำรุงรักษาและบริการอื่น	บริษัท ไซลูชั่น คอนเนอรั (1998) จำกัด (มหาชน) บริษัท ซิงค์ เทคโนโลยี จำกัด	35,469	15.83	70,349	32.54	76,727	37.02
ผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการ ด้านชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม	บริษัท เอ็นไวรอนเมนทอล ไซลูชั่น อินทิเกรเตอร์ จำกัด	84,496	37.71	64,787	29.97	-	-
ผลิตภัณฑ์สื่อที่วีดิจิตอล ค่าโฆษณา ผลิตรายการ	บริษัท สปริงนิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด บริษัท สปริงนิวส์ เทเลวิชั่น จำกัด บริษัท ร่วมมือร่วมใจ จำกัด	104,132	46.47	81,044	37.49	130,516	62.98
รวม		224,097	100.00	216,180	100.00	207,243	100.00

หมายเหตุ

โครงสร้างรายได้จากการขายและให้บริการของบริษัท ไซลูชั่น คอนเนอรั (1998) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ในปี 2557 มีรายได้จากประเภทผลิตภัณฑ์สื่อที่วีดิจิตอล และรายได้จากประเภทผลิตภัณฑ์เครื่องมือและอุปกรณ์ด้าน ชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม มีสัดส่วนเพิ่มขึ้น โดยมีสัดส่วนร้อยละ 46.47 และ 37.71 ตามลำดับ

สำหรับรายได้จากประเภทผลิตภัณฑ์สินค้าเทคโนโลยีซึ่งเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ มีสัดส่วนร้อยละ 15.83 ลดลงจากปี 2556 ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 32.54 เป็นผลจากบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นธุรกิจประเภทผลิตภัณฑ์สื่อที่วีดิจิตอล เนื่องจากได้ลงทุนด้วยจำนวนเงินสูงมาก เมื่อเทียบกับธุรกิจอีก 2 ประเภทผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ แต่บริษัทฯ ยังคงดำเนินการในธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้ง 3 ประเภทผลิตภัณฑ์

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในด้านเป็นผู้ให้บริการด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยมีโครงสร้างธุรกิจ แบ่งได้เป็น 7 กลุ่มหลัก ได้แก่

1. **กลุ่มซอฟต์แวร์โปรแกรมประยุกต์** บริษัทเริ่มจากงานด้านการบริการพัฒนาโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า (Tailor Made) เมื่อทำการพัฒนาเรียบร้อยแล้วจึงนำมาเป็นซอฟต์แวร์โปรแกรมต้นแบบ และเป็นสินทรัพย์ทางปัญญาเพื่อนำไปประยุกต์ใช้กับองค์กรประเภทเดียวกันหรือมีระบบการใช้งานใกล้เคียงกันและนำไปประยุกต์ใช้กับลูกค้ารายอื่นได้ต่อไปโดยบริษัทเพียงปรับเปลี่ยนในส่วนของการรายละเอียดที่แตกต่างจากโปรแกรมต้นแบบที่มีอยู่ ให้เข้ากับระบบขององค์กรนั้นๆ และต่อมาบริษัทจึงทำการพัฒนาซอฟต์แวร์โปรแกรมดังกล่าวขึ้นเป็นซอฟต์แวร์สำเร็จรูปที่ลูกค้าสามารถซื้อและนำไปประยุกต์ใช้ได้เลย ปัจจุบันซอฟต์แวร์โปรแกรมประยุกต์ที่บริษัทพัฒนาขึ้น ได้แก่ ระบบสำนักงานอัตโนมัติแบบไร้กระดาษ ระบบบริหารงานธุรกิจค้าปลีก ลูกค้าร้อยละ 60 ของบริษัทเป็นหน่วยงานภาครัฐ ที่เหลืออีกร้อยละ 40 เป็นภาคเอกชนองค์กรใหญ่ที่เล็งเห็นถึงความสำคัญในการใช้ซอฟต์แวร์เพื่อมาปรับปรุงระบบการบริหารจัดการรวมถึงระบบสำนักงานอัตโนมัติเพื่อการจัดเก็บเอกสารให้มีความสะดวก ถูกต้องแม่นยำ และมีความทันสมัยมากขึ้น

ปัจจุบัน บริษัทมีโปรแกรมซอฟต์แวร์ประยุกต์ที่พัฒนาเสร็จและพร้อมจำหน่ายให้กับลูกค้า หรือสามารถปรับเปลี่ยนเพื่อให้เข้ากับลูกค้าแต่ละรายได้ทันทีดังต่อไปนี้

1) โปรแกรมระบบสำนักงานอัตโนมัติแบบไร้กระดาษ (Paperless Office Automation)

เป็นโปรแกรมสำหรับการบริหารงานสำนักงาน โดยมุ่งเน้นในเรื่องการลดการใช้กระดาษในสำนักงาน และช่วยให้การจัดเก็บค้นหาเอกสารทำได้อย่างรวดเร็ว และในองค์กรสามารถติดต่อสื่อสาร กันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2) โปรแกรมบริหารการซื้อขาย บนระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (E-Commerce)

เป็นระบบการจัดการการทำธุรกรรมทั้งหมดได้บนระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ใช้ต้นทุนในการลงทุนต่ำในการทำธุรกิจ อีกทั้งเป็นการเพิ่มช่องทางการทำธุรกิจ ไม่ต้องมีหน้าร้านแสดงสินค้า สามารถเปิดดำเนินการ ได้ตลอด 24 ชั่วโมง มีการค้าขายได้อย่างอิสระทั่วโลก ระบบงานรองรับทั้งประเภท B-to-C, C-to-C และ B-to-B ประกอบไปด้วยระบบต่างๆ ดังนี้

2.1 ระบบบริหารแคตตาล็อกสินค้า (Product Catalog Management)

2.2 ระบบบริหารสั่งซื้อสินค้า (Shopping Cart Management)

2.3 ระบบบริหารสมาชิก (Member Management)

2.4 ระบบแลกของรางวัล (Award)

2.5 ระบบการรับชำระเงิน (Payment Gateway Service)

3) โปรแกรมระบบบริหารงานธุรกิจค้าปลีก หรือ Retail Management System(RMS)

เป็นระบบการจัดการข้อมูลเพื่อช่วยในการบริหารงานธุรกิจค้าปลีก เช่น ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์ มาร์เก็ต ร้านหนังสือ ร้านขายเสื้อผ้า ร้านอาหาร ร้านอะไหล่ โดยเริ่มการจัดการตั้งแต่การสั่งซื้อสินค้า การควบคุมสต็อกสินค้า ป้ายราคาสินค้า ข้อมูลสมาชิก รวมถึงการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดทำให้สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และถูกต้องมากขึ้นทั้งยังทำให้สามารถบริหารปริมาณสต็อกสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อรองรับการจำหน่ายสินค้า นอกจากนี้ยังสามารถดูรายงานสรุปการขายตามหมวดสินค้าและรายงานกำไรเบื้องต้นได้ทันที ตลอดจนการออกรายงานภาษีซื้อและภาษีขายเพื่อยื่นทางกรมสรรพากรเหมาะสำหรับธุรกิจที่มีสาขาจำนวนมากและต้องการเชื่อมโยงข้อมูลจากสาขาไปยัง

สำนักงานใหญ่ โดยไม่ต้องการเช่าสายแบบ Leased Line ซึ่งทำให้เกิดค่าใช้จ่ายที่สูง แต่อาศัยหลักการทำงานโดยการเชื่อมต่อแบบ Replicate ด้วยโปรแกรมที่บริษัทได้พัฒนาขึ้น ทำให้การเชื่อมโยงแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างสำนักงานใหญ่กับสาขามีความทันสมัยอยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้ระบบงาน RMS สามารถปรับปรุงเพื่อเชื่อมต่อข้อมูลกับโปรแกรมบัญชีของ Oracle และ SAP ได้อีกด้วย

2. กลุ่มโซลูชันนวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยี (Innovation Technology Solution)

บริษัทฯ ได้มีการจัดหาโซลูชันที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรมเข้ามาเพื่อปรับเปลี่ยน หรือต่อยอดสินค้าทางด้านนวัตกรรมต่างๆ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการในเรื่องความทันสมัย และแปลกใหม่ให้กับลูกค้า รวมถึงเพื่อนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาช่วยในการบริการจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือการนำเสนอต่างๆ มีความรวดเร็ว ชัดเจน ประหยัด และดึงดูดใจมากขึ้น รวมถึงช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการของลูกค้าได้

1) โซลูชันสื่อประชาสัมพันธ์ดิจิทัล (Digital Signage Solution)

Digital Signage Solution เป็นสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบดิจิทัล เป็นการประชาสัมพันธ์รูปแบบใหม่ที่สามารถนำมาแทนป้ายประกาศ สามารถแสดงข้อมูล สินค้า และบริการที่เป็นภาพนิ่งหรือภาพเคลื่อนไหวเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้พบเห็นโดยลูกค้าสามารถที่จะปรับเปลี่ยนเนื้อหาที่ต้องการแสดงหรือประชาสัมพันธ์ได้ตามเวลาที่กำหนด และสามารถปรับเปลี่ยนเนื้อหาที่แสดงได้อย่างรวดเร็วไม่ต้องรอคนนำไปติดตั้ง สามารถควบคุมการแสดงเนื้อหาของจุดติดตั้งต่างๆ ได้จากส่วนกลาง (Centralize Management) โดยโซลูชันสื่อประชาสัมพันธ์ดิจิทัลประกอบด้วยส่วนต่างๆ ดังนี้

- Digital Signage Player เป็นระบบที่ใช้ในการแสดงผลเนื้อหา (Digital Content) เช่น รูปภาพ, ภาพเคลื่อนไหว, วิดีโอ, เว็บไซต์ เป็นต้น ที่จะสื่อสารหรือประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่มผู้รับชม โดยส่วน Player จะมีหน้าที่ในการติดต่อเพื่อรับข้อมูลที่จะแสดงผลจากส่วนกลาง และนำข้อมูลเหล่านั้นมาแสดงตามตารางเวลาที่กำหนด (Schedule) โดยตัว Player สามารถที่จะแสดงผลได้ทั้งแบบ 1 จอ หรือแบบออกหลายจอ เพื่อให้เหมาะสมกับจุดแสดง ซึ่ง Player รองรับการทำงานแบบเครื่องเดียว (Stand Alone) ผ่านทาง Flash Drive หรือแบบควบคุมผ่านระบบเครือข่ายได้ (Network)
- Centralize Management Software เป็น Software ที่ใช้ในการควบคุมและจัดการ Digital Signage Player โดยสามารถจัดการเกี่ยวกับเนื้อหา (Digital Content) ที่จะแสดง, การจัดทำเป็นรายการเล่น (Playlist) และการจัดตารางเวลาในการแสดงผล ได้พร้อมๆ กันจากศูนย์กลาง ซึ่งช่วยให้ประหยัดเวลาและต้นทุนในการบริหารจัดการ รวมถึงความรวดเร็วในการปรับเปลี่ยน (Update) ข้อมูลได้ตามความต้องการ
- ระบบการแสดงผล (Display) เป็นส่วนการแสดงผลเนื้อหา (Digital Content) ผ่านทางจอภาพ (LED/LCD Display), ผ่านทางจอแบบสัมผัส (Touch Screen/Kiosk), ผ่านจอแสดงผลแบบเคลื่อนที่ (Mobile Display), จอสำหรับใช้ภายนอก (Outdoor Display), จอแสดงผลแบบสามมิติ (3D Display) ซึ่งจะครอบคลุมการใช้งานในการประชาสัมพันธ์ในหลากหลายรูปแบบ และเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย
- ระบบเสียง (Sound) มีโซลูชันทางด้านระบบเสียงที่สามารถควบคุมเสียงให้อยู่เฉพาะจุดได้ ซึ่งจะช่วยให้สามารถที่จะติดตั้งระบบ Digital Signage ในบริเวณที่ใกล้เคียงกัน แต่เสียงที่ออกไม่รบกวนกันได้ โดยสามารถประยุกต์ไปใช้กับสถานที่ติดตั้งที่ต้องการควบคุมการกระจายของเสียงได้ การใช้งานหรือประโยชน์จากผลิตภัณฑ์

- ช่วยดึงดูดความสนใจ ด้วยการสร้างรูปแบบการนำเสนอแบบใหม่ ทันสมัย ด้วยการแสดงภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว ตัวอักษรและเสียงพร้อมกัน
- ง่ายต่อการใช้งาน ผู้ดูแลสามารถควบคุมการทำงานได้จากส่วนกลาง อีกทั้งตัวเครื่องขนาดเล็กกะทัดรัด สามารถติดตั้งได้ในพื้นที่ที่จำกัด
- ช่วยให้เราปรับเปลี่ยนเนื้อหาได้สะดวกรวดเร็วตามตารางเวลา ผ่านเครือข่ายที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้รับข้อมูลเกิดความพึงพอใจ ในขณะที่รับชมเนื้อหาที่เหมาะสมกับเหตุการณ์ปัจจุบัน
- ช่วยประหยัดพื้นที่ในการนำเสนอหรือประหยัดจุดในการติดตั้งเพราะสามารถเปลี่ยนแปลงตามเวลา และกลุ่มเป้าหมายได้
- ช่วยให้ประหยัดต้นทุนและเวลา เป็นการลงทุนที่คุ้มค่า ทำให้ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในระยะยาวในด้านการจัดพิมพ์ สื่อโปสเตอร์ บิลบอร์ด และกำลังคน
- ช่วยสร้าง “รายได้เสริม” ให้กับบริษัทเป็นตัวแสดงสื่อโฆษณาที่มีพลังสูงสุดในยุคนี้ ดังนั้นจึงสามารถสร้างความอยากจับจ่ายให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี หรือแม้กระทั่งขายโฆษณาให้แก่ร้านค้าต่างๆ
- ช่วยให้สภาพแวดล้อมเกิดความสะอาดสวยงาม ลดการใช้กระดาษ หมึกพิมพ์ต่างๆ จากการทำงานพิมพ์สื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบเดิมๆ ที่ต้องใช้กระดาษจำนวนมากช่วยสร้างบรรยากาศที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- สามารถใช้งานร่วมกับ จอ Touch Screen เพื่อเพิ่มความโดดเด่น ดึงดูดความสนใจสร้าง “ภาพลักษณ์ที่ดี” ให้แก่ลูกค้า

นอกจากนี้บริษัทยังให้บริการวิเคราะห์ ออกแบบ และพัฒนาแอปพลิเคชันเพื่อเชื่อมต่อกับระบบ Digital Signage Solution โดยเชื่อมโยงกับอุปกรณ์ตรวจจับความเคลื่อนไหว เช่น Kinect, LEAP Motion และอุปกรณ์พกพาต่างๆ เช่น Smart Phone, Tablet เพื่อให้การประชาสัมพันธ์หรือโฆษณามีความน่าสนใจ ดึงดูด และเข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากขึ้น

2) โซลูชันผู้ช่วยเสมือน (UC-Show : Virtual Assistance Solution)

ผลิตภัณฑ์ UC-Show เป็น Digital Signage Solution แขนงหนึ่ง ถูกออกแบบมาเพื่อเพิ่มศักยภาพโฆษณาประชาสัมพันธ์แก่ลูกค้าและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อองค์กรทั้งภาครัฐ และเอกชน ซึ่งสามารถทำงานร่วมกับ Digital Signage ได้เป็นอย่างดี ผลิตภัณฑ์ UC-Show ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย สามารถฉายภาพเสมือนของคนได้อย่างมีชีวิตชีวาเพื่อการโฆษณาที่ไม่ซ้ำรูปแบบ โดดเด่น และดึงดูดต่อสายตาผู้รับชม UC-Show มีองค์ประกอบต่างๆ ดังนี้

- ระบบ Digital Signage Solution เพื่อนำ Digital Signage Player มาประยุกต์ใช้ในการควบคุมข้อมูล
- อุปกรณ์ Projector Shoot Throw ทำหน้าที่ฉายแสงภาพเสมือนบุคคล
- อุปกรณ์รับภาพ - เป็นส่วนรับภาพของ UC-Show โดยเป็น Acrylic ที่สร้างเป็นคน

การใช้งานหรือประโยชน์จากผลิตภัณฑ์

- เป็น Digital Signage Solution ที่สามารถปรับแต่งเนื้อหาได้เป็นอย่างดี เพื่อเหมาะกับการโฆษณาประชาสัมพันธ์ได้อย่างหลากหลาย
- ใช้ช่วยเผยแพร่โปรโมชัน เพื่อช่วยสร้างรายได้ ส่งเสริมการขาย

- ใช้ช่วยนำเสนอสินค้าและภาพประกอบเพื่อดึงดูดลูกค้าได้เป็นอย่างดี และประยุกต์ให้นำเสนอได้หลายภาษา
- รองรับการใช้งานได้เป็นอย่างดี ทั้งใน สนามบิน ธนาคาร ร้านค้าปลีก สถานสุขภาพ และอีกหลายๆ แห่ง
- ช่วยแสดงข่าวสารที่สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย

3) โซลูชันระบบคิว (Queue Solution)

โซลูชันระบบคิว (Queue Solution) เป็นระบบจัดการคิวแบบอัตโนมัติเพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถนำไปช่วยในการบริหารจัดการคิวในการให้บริการต่างๆ เช่น การชำระเงิน, การฝาก-ถอน เงิน, การซื้อ-ขาย, การเข้าลงทะเบียน, การรับบริการอื่นๆ ห้องจ่ายยา, ห้องลงทะเบียน, Counter Service, ประกันสังคม, ชำระค่าไฟฟ้า, ชำระค่าประปา, ชำระค่าโทรศัพท์, จัดคิว ลูกค้าร้านอาหาร เป็นต้น ซึ่งสามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ ผู้รอคิวสามารถทราบลำดับในการรอคิวได้ ประหยัดแรงงานในการมีเจ้าหน้าที่มาบริหารจัดการคิวซึ่งยุ่งยากและอาจจะผิดพลาดได้ โดยระบบคิวนั้นมีองค์ประกอบดังนี้

- ป้ายแสดงผลภาพรวม เป็นส่วนจอแสดงผลของคิวที่กำลังเรียก หรือรอคิวอยู่ ซึ่งมีทั้งรูปแบบที่เป็นป้ายคิวโดยเฉพาะ หรือป้ายคิวที่รวม Digital Signage Solution เข้าไปเพื่อแสดงข่าวสาร สารระ ความบันเทิงหรือโฆษณาได้
- เครื่องกดบัตรคิวเป็นส่วนที่ใช้ในการออกบัตรคิว ซึ่งสามารถใช้ระบบ Kiosk (Touch Screen)
- ระบบบริหารจัดการคิว และระบบเรียกคิว เป็นส่วน Software ที่ใช้ในการควบคุมการจัดการคิวทั้งหมดซึ่งเชื่อมต่อไปยังอุปกรณ์เรียกคิวแบบต่างๆ ได้
- สามารถเชื่อมโยงกับ Digital Signage Solution เพื่อเพิ่มการประชาสัมพันธ์หรือโฆษณาในขณะที่แสดงคิวได้

การใช้งานหรือประโยชน์จากผลิตภัณฑ์

- สามารถรองรับการจัดการคิวแบบปรกติ หรือกรณีที่มีการเรียกคิวซ้ำได้
- สามารถรองรับการเชื่อมต่อกับ Touch Screen, Thermal Printer ได้
- สามารถรองรับการพิมพ์บัตรคิวแบบมี logo
- สามารถกำหนดความสำคัญของคิวได้
- มีระบบสำหรับตรวจสอบ (monitoring) ส่วนต่างของระบบคิวแบบ real-time เช่น จำนวนคิวที่กำลังคอยอยู่ เป็นต้น
- มีระบบรายงานสรุปที่แสดง จำนวนคิว, ระยะเวลาการรอรับบริการ, ระยะเวลาการให้บริการ เพื่อแสดงข้อมูลรายวัน หรือสรุปเป็นรายเดือน

4) โซลูชันระบบคิวผ่านทางอินเทอร์เน็ต/อุปกรณ์คอมพิวเตอร์พกพา (Internet/Mobile Queue)

โซลูชันระบบคิวผ่านทางอินเทอร์เน็ต/อุปกรณ์คอมพิวเตอร์พกพา เป็นโซลูชันที่ต่อยอดมาจากระบบคิว เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถที่จะให้ผู้ใช้งานสามารถจองคิว ผ่านทาง Web Browser หรืออุปกรณ์คอมพิวเตอร์พกพา (Smart Phone, Tablet) ซึ่งจะช่วยให้ผู้ใช้งานสามารถจองคิวได้ก่อนที่จะถึงสถานที่จริง ซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้

- ระบบคิว (Queue Solution System) ใช้เป็นระบบหลักในการจัดการคิว
- ระบบบริหารจัดการคิว ใช้ในการสร้างคิวและกำหนดความสัมพันธ์ ความสำคัญของคิว, การ Monitoring

- ระบบ Application เปิดให้สามารถ จอง ตรวจสอบ และแจ้งเตือนคิว ผ่านทาง Smart Phone หรือ Tablet

การใช้งานหรือประโยชน์จากผลิตภัณฑ์

- ผู้ใช้งานสามารถที่จะออกบัตรคิวผ่านทางอินเทอร์เน็ตได้ ทำให้ไม่ต้องเดินทางมาถึงร้านค้าซึ่งช่วยให้อประหยัดเวลา
- ผู้ใช้งานสามารถตรวจสอบ หรือได้รับการแจ้งเตือนเมื่อใกล้ถึงคิว หรือเมื่อได้รับคิวที่จองแล้ว ผ่านทางอุปกรณ์คอมพิวเตอร์พกพา (Smart Phone หรือ Tablet) โดยไม่ต้องยืนคอยอยู่ที่หน้าร้าน
- รองรับการทำงานร่วมกับโซลูชันระบบคิว (Queue Solution)

3 กลุ่ม Digital Content

บริษัทฯ ให้บริการรับออกแบบ Digital Content ต่างๆ เช่น สื่อโฆษณา สื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ Web Design, Graphic Design, Digital Signage Content, การออกแบบจำลองในรูปแบบ 2D/3D, การทำ Animation ในรูปแบบ 2D/3D, รวมถึงสื่อการเรียนการสอน (E-Learning), การตัดต่อหรือสร้าง Effect บนวิดีโอ เพื่อใช้โซลูชันผู้ช่วยเสมือน (UC-Show : Virtual Assistance Solution) รวมถึงการให้บริการปรับปรุง/แก้ไขเนื้อหาเป็นประจำทุกเดือน

4. กลุ่มธุรกิจนวัตกรรมในการบริหารจัดการห้องสมุด (Smart Library Solution)

บริษัทฯ มีโซลูชันเพื่อใช้ในการบริหารจัดการห้องสมุด และนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับห้องสมุด โดยให้บริการตั้งแต่การวางแผนในการจัดสร้างห้องสมุด การนำเทคโนโลยีเพื่อเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการ หนังสือ การยืม-คืนหนังสือหรือสื่อต่างๆ ผู้ใช้บริการ และระบบประตูเพื่อตรวจสอบการนำหนังสือออกไปโดยยังไม่ได้ยืม (Security Gate) ตลอดจนให้คำแนะนำในการจัดทำห้องแบบไม่ต้องมีคนดูแล หรือใช้เจ้าหน้าที่ในการดูแลน้อยลง (Less-Staff Solution) ซึ่งจะมีระบบหรืออุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องดังนี้

- ระบบบริหารจัดการห้องสมุด ซึ่งจะครอบคลุมการดำเนินงานต่างๆภายในห้องสมุด เช่น การจัดการข้อมูลหนังสือ ข้อมูลผู้ใช้บริการหรือสมาชิก การตรวจนับหนังสือ และการยืมคืนหนังสือทั้งแบบปกติ และแบบอัตโนมัติ รวมถึงมีระบบ web application เพื่อให้สามารถเข้ามาค้นหา ดูรายละเอียด หรือจองหนังสือจากภายในและภายนอกห้องสมุดได้
- ตู้ยืมหนังสืออัตโนมัติ (Self-service Station) ตู้คืนหนังสืออัตโนมัติ (Book Drop) อุปกรณ์เพื่อช่วยในการตรวจนับหนังสือ ประตูนิรภัย(Security Gate) โดยสามารถใช้งานร่วมกับ RFID หรือเทคโนโลยีอื่นๆได้
- อุปกรณ์ที่เป็นนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับห้องสมุด เช่น ตู้ฆ่าเชื้อโรคในหนังสือ (Book Sanitizer)

5. กลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์

บริษัทฯ ขายฟ่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศพร้อมไปกับผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ของบริษัท โดยเป็นการขายในงานโครงการที่มีข้อกำหนดให้บริษัทเป็นผู้ติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่รวมทั้งซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์เข้าด้วยกัน นอกจากนี้บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์บางส่วนพร้อมโปรแกรมประยุกต์เพื่อส่งเสริมการขายอีกด้วย

6. กลุ่มธุรกิจบริการรับเหมางานจัดจ้าง

บริษัทฯ ให้บริการงานจัดหา ติดตั้งระบบแบบครบวงจรที่เกี่ยวข้องกับระบบสารสนเทศ โดยรับให้บริการ ในโครงการที่มีข้อกำหนดให้บริษัทเป็นผู้ติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่รวมทั้งซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์เข้าด้วยกัน ตลอดจน

การจัดหาเจ้าหน้าที่พนักงานเพื่อช่วยดำเนินงานจริงและช่วยเหลือลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังรวมถึงการให้บริการจัดหาและรับเหมางานที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การดำเนินการในการติดตั้งระบบสารสนเทศ สามารถทำได้อย่างครบวงจร

7. ธุรกิจสื่อโทรทัศน์ และสื่อสมัยใหม่

7.1 บริษัท สปริงนิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ดำเนินธุรกิจ จัดหา และผลิตรายการโทรทัศน์ โดยมุ่งเน้นการผลิตรายการประเภทข่าวสารและสาระ แพร่ภาพผ่านทางสถานีโทรทัศน์สปริงนิวส์ สถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมสปริงนิวส์ โดยรายการที่ได้รับความนิยมในลำดับต้น ได้แก่ ปรากฏการณ์ข่าวจริง , 3 มุมข่าว , FACE TIME เชนิณห์ , ลับ ลวง พราง ON TV , ไขปมข่าว และ SPRING REPORT เป็นต้น และผ่านช่องทางสื่อใหม่ เช่น เว็บไซต์ , สื่อออนไลน์ และสื่อผ่านโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัท ให้บริการจำหน่ายภาพข่าวและเนื้อหาข่าวแก่ผู้ผลิตรายการหรือผู้ได้รับใบอนุญาตแพร่ภาพโทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล

ด้านธุรกิจสื่อใหม่ บริษัท สปริงนิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด จัดตั้งหน่วยงานในการเพิ่มช่องทางการรับชมสถานีโทรทัศน์สปริงนิวส์ ผ่าน Platform ในสื่อออนไลน์ และสื่ออื่นๆ ที่สามารถเข้าถึงผู้ชมกลุ่มเป้าหมายได้อย่างสะดวก รวดเร็วทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด อาทิเช่น บนรถไฟฟ้ามหานคร การติดตั้งโทรทัศน์รับข่าวสารในรถแท็กซี่ การรับชมข่าวในอาคารสำนักงานและลิฟต์โดยสาร เป็นต้น บริษัท ยังมีแผนงานขยายธุรกิจสื่อใหม่ ทางด้านเว็บไซต์ และแอปพลิเคชันในตลาด Online และ Mobile Phone เพิ่มขึ้นในอนาคต

7.2 บริษัท สปริงนิวส์ เทเลวิชั่น จำกัด ได้รับใบอนุญาตจากคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) จำนวน 2 ใบอนุญาต ได้แก่

1. ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ ช่องรายการ สปริงนิวส์ แพร่ภาพในกิจการประเภทไม่ใช้คลื่นความถี่หรือโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ระยะเวลา 2 ปี ตั้งแต่วันที่ 21 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 20 มกราคม 2559

2. ใบอนุญาตการประกอบกิจการโทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล ประเภทบริการทางธุรกิจระดับชาติ หมดอายุช่องรายการข่าวสารและสาระ โดยคณะกรรมการประมูลในลำดับที่ 4 จำนวนเงิน 1,318.00 ล้านบาท ใบอนุญาตระยะเวลา 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 25 เมษายน 2557 ถึง 24 เมษายน 2572 เริ่มดำเนินการแพร่ภาพโทรทัศน์ระบบดิจิทัลภาคพื้นดิน ในชื่อ สถานีโทรทัศน์สปริงนิวส์ ช่อง 19 ตั้งแต่วันที่ 8 พฤษภาคม 2557 ออกอากาศ 24 ชั่วโมง โดยในระยะเริ่มต้น บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าใช้โครงข่ายโทรทัศน์ระบบดิจิทัลของ บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) เป็นระยะเวลา 5 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2557 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2562 ในส่วนของการผลิตรายการโทรทัศน์สถานีโทรทัศน์สปริงนิวส์ มุ่งเน้นการผลิตรายการประเภทข่าวสารและสาระไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 และบริหารผังรายการโทรทัศน์ให้ได้รับความนิยมเป็น 1 ใน 3 ลำดับแรกของหมดอายุช่องรายการข่าวและสาระภายในปีแรก

7.3 บริษัท ร่วมมือร่วมใจ จำกัด ดำเนินงานด้านผลิตรายการโทรทัศน์ และบริหารสื่อโฆษณา โดยแพร่ภาพในสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี และสถานีโทรทัศน์สปริงนิวส์ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีวางแผนงานด้านการผลิตเนื้อหารายการโทรทัศน์เพิ่มขึ้นในอนาคต

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อโอกาสหรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

1. บริษัทย่อย มีโอกาสในการแพร่ภาพรายการโทรทัศน์เข้าถึงผู้ชมรายการโทรทัศน์อย่างทั่วถึงครอบคลุมพื้นที่ร้อยละ 95 ของประเทศภายในปี 2558 และได้รับประโยชน์จากกฎ Must Carry ที่สามารถแพร่ภาพผ่านทุก platform ทั้งในระบบโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัล และผ่านกล่องรับสัญญาณโทรทัศน์ทั้งในระบบบอกรับสมาชิกและระบบผ่านดาวเทียมที่กำหนดให้กำหนดช่องรายการที่ได้รับใบอนุญาตโทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล
2. บริษัทย่อย มีศักยภาพในการผลิตรายการประเภทข่าวและสาระที่ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น ซึ่งมีฐานผู้ชมเดิมจากสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม และผู้ชมกลุ่มใหม่ที่สนใจติดตามข่าวสารที่น่าสนใจอย่างรวดเร็ว รอบด้าน และเสริมศักยภาพบุคลากรมืออาชีพเข้ามาเพิ่มเติมเพื่อมุ่งสู่ความเป็นสถานีโทรทัศน์ด้านข่าวสารอันดับหนึ่งของประเทศ
3. ปัจจัยที่เป็นข้อจำกัดของบริษัทย่อย ได้แก่ การเตรียมความพร้อมในการแข่งขันในธุรกิจสื่อที่มีผู้ประกอบการรายเดิมจำนวน 6 ราย และผู้ประกอบการด้านผลิตเนื้อหารายการที่มีประสบการณ์และมีผู้สนับสนุนหรือแหล่งรายได้ทางการเงินอยู่เดิมที่จะไปเพิ่มส่วนแบ่งรายได้จากการหารายได้จากการบริหารสื่อโฆษณาในระยะแรกของการเปลี่ยนผ่านโทรทัศน์จากระบบอนาล็อกไปสู่ระบบดิจิทัล นอกจากนี้มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องเนื่องจากความล่าช้าในการขยายโครงข่ายโทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัลของบริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) ที่บริษัทย่อยได้ลงนามในสัญญาเป็นผู้เช่าใช้โครงข่าย ไม่สามารถดำเนินการติดตั้งเครื่องส่งและขยายโครงข่ายได้ตามเป้าหมายที่ กสทช. กำหนด ส่งผลต่อการขาดโอกาสในการเข้าถึงผู้ชมรายการโทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัลในภูมิภาคพร้อมกับผู้ประกอบการในโครงข่ายอื่น

ส่วนของบริษัทย่อย บริษัท สปริงนิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด รายได้หลักของบริษัทมาจากการให้บริการด้านโฆษณาและบริษัท ชิงค์ เทคโนโลยี จำกัด รายได้หลักของบริษัทมาจากการขายสินค้าฮาร์ดแวร์ ซึ่งผลิตภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ และบริษัท เอ็นไวรอนเมนทอล โซลูชั่น อินทิเกรเตอร์ จำกัด รายได้หลักของบริษัทมาจากการขายสินค้าประเภทเครื่องมือและอุปกรณ์ด้านชีวภาพและสิ่งแวดล้อม

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 นโยบายการแข่งขัน และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท

1) ธุรกิจ IT มีบริษัท และบริษัทย่อยอีก 2 บริษัท คือบริษัท ชิงค์ เทคโนโลยี จำกัด และบริษัท เอ็นไวรอนเมนทอล โซลูชั่น อินทิเกรเตอร์ จำกัด ดำเนินการอยู่ โดยถือว่าอยู่ในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง และมีผู้ประกอบการรายเล็กรายน้อยเป็นจำนวนมาก ในปัจจุบัน สามารถแบ่งประเภทของการดำเนินงานออกได้เป็น 4 ประเภทคือ การบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การสื่อสารโทรคมนาคม ด้านซอฟต์แวร์ และด้านฮาร์ดแวร์ โดยตลาดการสื่อสารโทรคมนาคมจะมีขนาดใหญ่ที่สุด และมีอัตราการเจริญเติบโตค่อนข้างสูง (รวมโทรศัพท์มือถือ) โดยในปี 2557 คาดว่าจะมีเป็นมูลค่า 505,831 ล้านบาท โดยมีปัจจัยหลักมาจากตลาดบริการสื่อสาร โดยเฉพาะการใช้งานโมบายอินเทอร์เน็ต ที่ในปีนี้จะคาดว่าจะมีมูลค่า 14,627 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากความนิยมรับข่าวสารทางโซเชียลมีเดียมากขึ้น ในขณะที่ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ในปี 2557 คาดว่าจะมีมูลค่า 91,174 ล้านบาท ตามกระแสอุปกรณ์พกพา ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยการใช้เทคโนโลยีขั้นสูง เพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจ เช่น cloud computing และ big data เพื่อนำมาจัดการและวิเคราะห์ข้อมูล ขององค์กรขนาดกลางและขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้มูลค่าตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ในประเทศสูงขึ้นตามไปด้วย

ทั้งนี้ ในปี 2558 คาดว่าจะมีมูลค่าตลาดเพิ่มขึ้นอีกประมาณร้อยละ 7-8 จากปี 2557 เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศยังอยู่ระหว่างการฟื้นตัว

แต่เดิมบริษัท มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจ โดยเน้นทางด้านซอฟต์แวร์เพียงอย่างเดียว ซึ่งมีขนาดตลาดที่น้อยมาก และมีการแข่งขันสูง ประกอบกับการพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปที่มีออกมาอย่างต่อเนื่อง จากผู้พัฒนาขนาดใหญ่ ทำให้ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์รายเล็กๆ ต้องปรับตัวอย่างมาก บริษัทจึงได้หันมาเน้นงานทางด้าน System Integration ให้มากขึ้น โดยเป็นผู้จัดทำทั้งฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสื่อสารเครือข่าย และการให้บริการอย่างครบวงจร ซึ่งเป็นการขยายโอกาสทางการตลาดของบริษัทให้ได้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานสูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ยังคงเป็นกลุ่มราชการ รัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชนขนาดกลางขึ้นไป

2) ธุรกิจสื่อโทรทัศน์ และสื่อสมัยใหม่ มีบริษัทย่อยของบริษัททั้ง 3 แห่งคือ บริษัท สปริงนิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ,บริษัท ร่วมมือร่วมใจ จำกัด และบริษัท สปริงนิวส์ เทเลวิชั่น จำกัด เป็นผู้ดำเนินงาน โดยมีรายได้หลักมาจากค่าโฆษณา และรายได้รองมาจากการจัดสัมมนา หรืองาน Events ต่างๆตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งแต่เดิมกลุ่มบริษัท สปริงนิวส์ฯ จะมีรายได้เป็นค่าโฆษณาที่อยู่ใน Platform ของจากดาวเทียมและเคเบิลทีวี ที่มีการวางแผนการชิงบโฆษณามาเพียงปีละประมาณ 6,000 ล้านบาท แต่มีผู้ประกอบการรายเล็กรายน้อยที่แข่งขันกันอยู่ถึงกว่า 250 ราย แต่เมื่อทางสปริงนิวส์ ทีวี สามารถชนะการประมูลใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่เพื่อให้บริการโทรทัศน์ในระบบดิจิตอล ประเภทบริการทางธุรกิจระดับชาติ (หมวดหมู่ช่องรายการข่าวสารและสาระ) โดยคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ (“กสทช”) แล้ว จะทำให้สปริงนิวส์ สามารถขยับมาแข่งขันในตลาดใหญ่ ซึ่งเม็ดเงินโฆษณารองรับกว่าปีละ 70,000 ล้านบาท และมีคู่แข่งเพียง 24 รายเท่านั้น โดยทางกสทช. คาดหมายว่าบโฆษณาคงได้ขึ้นเป็นเท่าตัวภายใน 5 ปี

นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการ - เนื่องจากสถานีโทรทัศน์สปริงนิวส์เป็นสถานีข่าว จึงมีผลิตภัณฑ์และบริการ โดยมีอัตราส่วนรายการข่าว 80% และรายการที่ให้สาระ 20% ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทขายสื่อโฆษณา (Media Agencies) การทำการตลาดมีเป้าหมายเพื่อให้มีผู้ชมมากขึ้น ผู้ชมนิยมและมีความรู้ในภาพลักษณ์และรายการเป็นอย่างดี กลุ่มผู้ชมเป้าหมายหลักคือ ชาย หญิง อายุ 25 ปีขึ้นไป อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ หัวเมืองและต่างจังหวัด และมีรายได้ 20,000 บาทขึ้นไป

สถานะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมสื่อและแนวนิยม

เนื่องจากสถานีโทรทัศน์สปริงนิวส์ เริ่มเข้าสู่สถานีโทรทัศน์ระบบดิจิทัล เมื่อเดือนเมษายน 2557 จากการเป็นช่องดาวเทียม ซึ่งมีมากกว่า 200 ช่อง จึงมีการแข่งขันค่อนข้างสูง แต่ช่องทางการรับชมมีแค่ 50% เมื่อเปรียบเทียบกับ Free TV ส่วนสถานะแข่งขันในระบบทีวีดิจิทัล ซึ่งประกอบไปด้วยสถานีข่าวอีก 6 ช่อง จากช่องทีวีดิจิทัล 24 ช่อง จึงมีแนวโน้มในการแข่งขันธุรกิจสื่อในปีที่ผ่านมาลดลง แต่ปริมาณผู้ชมสามารถเพิ่มขึ้นทั่วประเทศและช่องทางการรับชมเทียบเท่า Free TV

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ก) บริษัท สปริงนิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ผลิตงานรายการและข่าวสารสาระเอง 80%

ข) เป็นผู้ผลิตจากบริษัทภายนอก ทั้งในและต่างประเทศ 20%

โดยมีอัตราส่วนรายการข่าว 80% และรายการที่ให้สาระ 20%

ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

ในส่วนของการรายได้ที่มาจากการพัฒนาและจำหน่ายซอฟต์แวร์ รวมทั้งค่าดูแลบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ ซึ่งพัฒนาโดยบุคลากรที่มีความชำนาญด้านการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการเขียนโปรแกรม และรายได้จากค่าโฆษณา สำหรับธุรกิจสื่อโทรทัศน์ ไม่ว่าจะเป็นผู้อยู่เบื้องหน้า หรือเบื้องหลัง เช่น ผู้ประกาศ ข่าวกภาพ ข่าวกเทคนิค นักข่าว ผู้กำกับรายการ ผู้ผลิตรายการ หรือผู้บริหารระดับสูงเป็นต้น ซึ่งต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะ และมีประสบการณ์ตรงในธุรกิจ เป็นจำนวนมาก และมีความต้องการบุคลากรเป็นจำนวนมาก ดังนั้นหากบริษัทสูญเสียบุคลากรเหล่านั้นไปไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม จะทำให้มีผลกระทบต่อรายได้หลักของบริษัทเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ความรุนแรงของผลกระทบขึ้นอยู่กับจำนวนบุคลากรและปริมาณงานที่จะสูญเสียไป ตลอดจนระยะเวลาที่จะจัดหาพนักงานหรือพัฒนาพนักงานขึ้นมาทดแทน ในอดีตที่ผ่านมา แม้ว่าบริษัทจะมีพนักงานลาออกและมีการรับพนักงานเข้าใหม่อยู่เสมอ แต่บริษัทยังไม่เคยมีกรณีที่ขาดแคลนพนักงานจนทำให้การส่งมอบงานล่าช้า อย่างไรก็ตามบริษัทมีมาตรการในการลดความเสี่ยงจากการสูญเสียบุคลากรดังกล่าวคือ

1.1 ในธุรกิจไอที บริษัทมีการแบ่งแยกพนักงานเป็น 4 ฝ่าย ซึ่งมีหน้าที่ความรับผิดชอบที่แตกต่างกันดังนี้ ผู้พัฒนาระบบ (System Analysis) ทำหน้าที่วิเคราะห์ระบบเพื่อส่งต่อให้ฝ่ายโปรแกรมเมอร์ (Programmer) นำไปเขียนและพัฒนาระบบ และเจ้าหน้าที่ฝ่ายติดตั้งและสนับสนุน (Support) โดยมีผู้ควบคุมการดำเนินการพัฒนาของบุคลากรต่างๆ โดยผู้จัดการโครงการ (Project Manager)

นอกจากนี้โปรแกรมเมอร์แต่ละรายก็ยังได้รับการมอบหมายงานต่างๆ กันไป โดยในการรับงานโครงการหนึ่งบริษัทจะแบ่งงานให้โปรแกรมเมอร์หลายคนร่วมกันพัฒนา ซึ่งบริษัทจะไม่ให้โปรแกรมเมอร์รายใดรายหนึ่งรับผิดชอบงานทั้งหมดเพียงคนเดียว ทำให้ลดความเสี่ยงจากการพึ่งโปรแกรมเมอร์รายเดียวในการพัฒนาโปรแกรมใดโปรแกรมหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการดูแลและส่งเสริมพนักงานให้มีความรู้สึกผูกพันและรักบริษัทรวมทั้งจัดให้มีอัตราเงินเดือนที่เหมาะสมและสวัสดิการพนักงานที่จูงใจให้พนักงานทำงานให้บริษัทในระยะยาวได้ นอกจากนี้ได้มีการสำรองอัตรากำลังของหน่วยงานในฝ่ายพัฒนาระบบให้เกินไว้ประมาณ 5% ของจำนวนโปรแกรมเมอร์ที่มีทั้งหมด ทั้งนี้บริษัทยังมีระบบการพัฒนาโปรแกรมเมอร์ที่มีประสิทธิภาพเป็นขั้นเป็นตอน และสร้างแบบแผนการเรียนรู้ให้สามารถถ่ายทอดความรู้ในขั้นตอนการทำงานได้ในช่วงระยะเวลาเริ่มตั้งแต่ 2 - 4 สัปดาห์เป็นต้นไป

ดังนั้นหากบริษัทจะต้องสูญเสียบุคลากรด้านโปรแกรมเมอร์บางส่วนไปก็จะสามารถพัฒนาขึ้นมาใหม่ได้โดยใช้เวลาไม่นานนัก ด้านผู้พัฒนาระบบนั้นบริษัทมีนโยบายส่งเสริมให้โปรแกรมเมอร์ที่มีความเชี่ยวชาญให้พัฒนาขึ้นมาเป็นผู้พัฒนาระบบที่มีประสิทธิภาพได้ โดยคัดเลือกจากโปรแกรมเมอร์ในบริษัทที่มีความรู้ความสามารถเพียงพอและมีศักยภาพในการพัฒนาตนเองได้ นอกจากนี้บริษัทมีการทำสัญญากับพนักงานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาระบบทุกคน โดยมีข้อห้ามมิให้โปรแกรมเมอร์รับทำงานให้กับลูกค้าที่ตนรับผิดชอบเป็นระยะเวลา 2 ปี นับจากวันที่พ้นสภาพจากการเป็นพนักงานของบริษัท

1.2 ในธุรกิจสื่อ กลุ่มบริษัทย่อยที่ดำเนินการอยู่ได้พยายามปรับเปลี่ยนระบบการจ่ายผลตอบแทน ให้สอดคล้องกับรายได้ของแต่ละรายการ และสนับสนุนให้นักข่าวหรือผู้ประกาศ มีส่วนร่วมกับรายการมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางด้านการผลิตหรือการหารายได้ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทย่อยยังจัดสรรรายได้จากการขายโฆษณาบางส่วน กระจายให้กับพนักงานทุกระดับทุกคน ยกเว้นผู้บริหารและพนักงานในฝ่ายขาย เพื่อให้พนักงานแต่ละคน ได้ระลึกถึงว่าตนเองมีส่วนร่วมในการหารายได้ของบริษัท และมีส่วนได้เสียในรายได้ของบริษัททุกบาททุกสตางค์

ในกรณีที่มีการรับพนักงานใหม่ บริษัท กำลังอยู่ระหว่างการออกแบบสัญญาจ้างใหม่ ให้มีข้อกำหนดถึงความผูกพันที่พึงมีต่อกันและกัน โดยในส่วนของบริษัท จะต้องจัดให้มีการฝึกอบรม ให้ความรู้ และฝึกฝนให้พนักงานแต่ละส่วน มีความรู้ความชำนาญมากที่สุด และดีที่สุดเท่าที่จะพึงมีได้ โดยเท่าเทียมกันทุกคน ในขณะที่พนักงานจะต้องให้คำมั่นที่จะไม่ไปรับงานด้านอื่น โดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท และกรณีลาออก จะต้องไม่ไปทำงานให้กับคู่แข่งของบริษัท เป็นระยะเวลาหนึ่ง เป็นต้น

2. ความเสี่ยงจากการถูกลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทบางส่วนเป็นระบบโปรแกรมอาจจะถูกลอกเลียนแบบโดยเป็นการลอกเลียนแบบในระดับของ Source Code เพื่อนำไปใช้นอกเหนือจากที่ได้กำหนดไว้ ซึ่งผู้พัฒนาระบบได้ทำการใส่รหัสลับซึ่งเป็นการป้องกันทำให้ลูกค้าไม่สามารถเข้าถึง Source Code ของแต่ละโปรแกรมได้ เพื่อเป็นการป้องกันมิให้ลูกค้าลอกเลียนแบบไปใช้ในหน่วยงานหรือสถานที่อื่นๆ นอกเหนือจากสถานที่ที่ได้กำหนดไว้ตามสัญญาเท่านั้น

3. ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันสูงและมีคู่แข่งทางการค้ามาก

ธุรกิจโปรแกรมประยุกต์และโปรแกรมยูทิลิตี้เป็นธุรกิจที่คู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้นได้เสมอและมักใช้กลยุทธ์ด้านราคาในการแข่งขัน บริษัทจึงมีนโยบายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ในเชิงลึกกล่าวคือจะเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เชื่อมโยงการใช้งานกับโปรแกรมที่มีอยู่เพื่อเพิ่มขีดความสามารถให้กับผลิตภัณฑ์เดิมให้ตอบสนองและสามารถใช้งานระหว่างฝ่ายงานต่างๆ ได้โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับองค์กรที่ต้องการขยายและเชื่อมโยงระหว่างฝ่ายงานไม่เพียงจำกัดการใช้เพียงฝ่ายงานใดฝ่ายงานหนึ่งเท่านั้น ในปัจจุบันยังไม่มีคู่แข่งรายใดที่มีซอฟต์แวร์ระบบโปรแกรมที่มีความสามารถครอบคลุมระบบบริหารต่างๆ ในองค์กร และเชื่อมโยงในแต่ละฝ่ายงานได้มากเท่ากับที่มีอยู่ในขณะนี้เพื่อเป็นการรักษาส่วนแบ่งตลาดบริษัทยังได้พัฒนาโปรแกรมระบบบริหารสำหรับลูกค้ารายย่อยที่มีความต้องการใช้งานไม่ซับซ้อนภายในหน่วยงาน ซึ่งในระบบบริหารย่อยนี้คู่แข่งของบริษัทจะเป็นบริษัทซอฟต์แวร์รายย่อยที่พัฒนาแต่ละระบบโปรแกรม ทั้งนี้จุดเด่นของซอฟต์แวร์ของบริษัท คือสามารถทำงานในลักษณะของ web application ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่มีอยู่ในตลาดยังทำงานในลักษณะของ client/server

ส่วนของธุรกิจสื่อ ทั้ง 3 บริษัท ต่างก็อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันที่สูงมาก และขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพมาโดยตลอด โดยใน Platform ของระบบงานดาวเทียมและเคเบิล หรือเรียกว่าเวทีระดับท้องถิ่น มีผู้ประกอบการรายย่อยทั่วประเทศไม่ต่ำกว่า 700 ราย แต่มีผู้ประกอบการที่สามารถออกอากาศได้ทั่วประเทศประมาณ 250 ราย ในขณะที่ในเวทีระดับชาติ หรือที่เรียกว่า “ฟรีทีวี” หลังจากการประมูลใบอนุญาตใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่เพื่อให้บริการโทรทัศน์ทางธุรกิจระดับชาติ (หมวดหมู่ช่องรายการข่าวสารและสาระ) โดยคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ (“กสทช”) จะมีผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นจาก 5 ช่องธุรกิจ (ไม่รวมไทยพีบีเอส ที่เป็นโทรทัศน์สาธารณะ) เป็น 24 ช่องธุรกิจ ในขณะที่ช่อง 5 และช่อง 11 จะย้ายไปเป็นช่องทีวีสาธารณะร่วมกับ ไทยพีบีเอส ซึ่งจะเกิดการแย่งชิงบุคลากรในวงการนี้ค่อนข้างรุนแรงมาก

4. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว

รายได้ของบริษัท ทั้งผลิตภัณฑ์ด้านฮาร์ดแวร์ และผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ รวมไปถึงธุรกิจสื่อ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว โดยบริษัทมีรายได้ จากผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์เป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตามบริษัทมีแนวทางป้องกันการกระทบจากการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีในหลายๆ ด้าน ได้แก่

1) บริษัทไม่มีนโยบายเก็บสต็อกสินค้า แต่ละโครงการบริษัทจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์เท่ากับจำนวนที่ลูกค้าต้องการและนำส่งลูกค้าทั้งหมด

2) ในส่วนของผลิตภัณฑ์ด้านซอฟต์แวร์ การสั่งซื้อซอฟต์แวร์ เพื่อใช้เป็นเครื่องมือต้นแบบในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จะสั่งซื้อในปริมาณที่บริษัทสามารถต่อรองส่วนลดราคาพิเศษได้ และมีปริมาณที่สั่งซื้อที่มีความเหมาะสมกับการใช้งานตามกาลสมัยของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป

3) ในส่วนของผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ที่บริษัทผลิตขึ้นมาเองได้มีการกำหนดบุคลากรที่รับผิดชอบงานด้านวิจัยและพัฒนา เพื่อทำหน้าที่ในการวิเคราะห์และปรับปรุงพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทให้มีความสามารถในการตามเทคโนโลยีได้ตลอดเวลา โดยที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยเกิดความเสียหายอันเนื่องมาจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว

4) บริษัทจัดให้มีการอบรมพัฒนาพนักงานเพื่อเพิ่มพูนทักษะให้สามารถติดตามเทคโนโลยีได้โดยตลอด และจนกระทั่งปัจจุบันบริษัทยังไม่เคยประสบปัญหาจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

5. ความเสี่ยงจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับฐานข้อมูลของผลิตภัณฑ์อันเนื่องมาจากเหตุการณ์สุดวิสัย

ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์สุดวิสัยที่ไม่สามารถบังคับหรือควบคุมได้ เช่น ไฟดับ ไฟไหม้ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสียหายกับฐานข้อมูลหรืองานที่อยู่ระหว่างพัฒนา บริษัทฯ ได้จัดให้พนักงานทำการจัดเก็บข้อมูลที่ได้จากการผลิตทั้งหมดโดยมีการจัดเก็บข้อมูลไว้ที่ส่วนกลางทุกวัน และมีระบบไฟสำรองหากเกิดเหตุการณ์ไฟดับเกิดขึ้น ซึ่งจะทำให้พนักงานสามารถทำการสำรองข้อมูลได้ทัน สำหรับในกรณีที่หากเกิดเหตุการณ์อันอาจก่อให้เกิดความเสียหายกับฐานข้อมูลนั้น บริษัทมีมาตรการในการสำรองข้อมูลสำคัญโดยเก็บรักษาไว้ในที่ที่ปลอดภัยอื่น เช่น นำไปฝากไว้ใน ศูนย์ภัยของทางธนาคาร เพื่อให้มีฐานข้อมูลสำรองหากมีกรณีฉุกเฉินดังกล่าวเกิดขึ้น

6. ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้หลักที่มีจากงานภาครัฐ

ในปี 2557 บริษัทฯ ยังคงมีรายได้จากการประมูลงานภาครัฐคิดเป็นประมาณร้อยละ 80 ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งรายได้ส่วนนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะการประมูลโครงการที่มีความไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับงบประมาณของหน่วยงานนั้นๆ และนโยบายต่างๆ ของภาครัฐบาล อย่างไรก็ตามผลงานของบริษัทที่ผ่านมาเป็นที่ยอมรับเนื่องจากสามารถทำงานได้ถูกต้องตรงตามเงื่อนไขและมีประวัติที่ดีมาโดยตลอดทำให้ได้รับความไว้วางใจจากภาครัฐบาล และจากนโยบายของภาครัฐในการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในหน่วยงานต่างๆ มากขึ้นเพื่อเพิ่มศักยภาพให้กับหน่วยงาน ดังนั้นจึงถือได้ว่าเป็นโอกาสที่ดีที่บริษัทได้มีประวัติการรับงานภาครัฐมากเพื่อเป็นการรองรับสำหรับงานประมูลในอนาคต แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เตรียมผลักดันผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่เจาะกลุ่มลูกค้าในตลาดองค์กรธุรกิจเอกชนหรือกลุ่มบุคคลให้มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการส่งออกซอฟต์แวร์เพื่อจำหน่ายในตลาดต่างประเทศ หรือการดำเนินงานผ่านบริษัทย่อยทั้ง 2 แห่ง คือ บริษัท ซิงค์ เทคโนโลยี จำกัด (Sync) ซึ่งดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ทางการศึกษาและการแพทย์ และเครื่องมือวิทยาศาสตร์ และบริษัท เอ็นไวรอนเมนทอล โซลูชั่น อินทิเกรเตอร์ จำกัด (ESI) ซึ่งดำเนินธุรกิจ ให้คำปรึกษาและจำหน่ายเครื่องมือในการบริหารสิ่งแวดล้อมในอาคาร โรงงาน หรือนิคมอุตสาหกรรม ในขณะที่รายได้ของบริษัท สปริงนิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง ที่ทำรายได้มากกว่าร้อยละ 50 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทในเครือทั้งหมด เป็นรายได้ที่มาจากภาคเอกชนเกือบทั้งหมด เพื่อกระจายความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจออกไป

7. ความเสี่ยงจากการรักษาความปลอดภัยในการเข้าถึงเครื่องมือสำคัญในการทำงาน

กรณีพนักงานบริษัทสามารถเข้าถึงข้อมูลและเปลี่ยนแปลงรายละเอียดของโปรแกรมได้ แม้ว่าได้กำหนดให้มีการตั้งรหัสลับเพื่อเป็นการควบคุมการเข้าถึงข้อมูลในคอมพิวเตอร์แต่ละเครื่อง แต่ในทางปฏิบัติเพื่อความสะดวกคล่องตัวในการทำงาน โปรแกรมเมอร์สามารถใส่รหัสและเข้าถึงฐานข้อมูลในเครื่องคอมพิวเตอร์แต่ละเครื่องได้ ซึ่งสามารถตรวจสอบได้ว่าพนักงานคนใดที่เข้าไปทำการเปลี่ยนแปลงแก้ไขและทำในเวลาใด ทั้งนี้จะมีการแบ่งระดับการเข้าถึงข้อมูลและโปรแกรมตาม

ความเหมาะสมของพนักงานในแต่ละตำแหน่งกล่าวคือเจ้าหน้าที่ฝ่ายผู้พัฒนาระบบ (System Analysis) สามารถเข้าถึงโครงสร้างข้อมูลและแก้ไขโปรแกรมได้ โปรแกรมเมอร์สามารถเข้าไปสร้างและแก้ไขโปรแกรมได้แต่ไม่สามารถเข้าถึงโครงสร้างข้อมูล และเจ้าหน้าที่ฝ่ายติดตั้งและสนับสนุน (Support) สามารถสอบถามโครงสร้างข้อมูลและโปรแกรมได้จากรหัสเมนูเท่านั้น นอกจากนี้ในสัญญาจ้างของบุคลากรในส่วนของฝ่ายพัฒนาระบบมีข้อความระบุไว้ชัดเจนในสัญญาว่าห้ามมิให้นำความลับของบริษัทและลูกค้าของบริษัทไปเปิดเผย โดยมีการกำหนดค่าเสียหายไว้หากมีการฝ่าฝืนเกิดขึ้น

8. ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการรับเงิน

กรณีการเรียกเก็บชำระค่าบริการการออกแบบระบบและพัฒนาโปรแกรมให้กับลูกค้าประเภทงานโครงการ มีระยะเวลาการชำระเงินประมาณ 45-90 วัน ขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์และขนาดของโครงการหลังจากที่ได้มีการตรวจรับงานเรียบร้อยแล้ว แต่เนื่องจากการตรวจรับงานของหน่วยงานราชการซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทคิดเป็นร้อยละ 80 ของรายได้ นั้นมีขั้นตอนการอนุมัติและจำนวนบุคคลผู้เกี่ยวข้องมาก จึงทำให้เกิดความล่าช้าในการรับชำระเงิน อาจจะต้องใช้เวลาเพิ่มอีกประมาณ 2 เดือน อาจทำให้มีผลต่อสภาพคล่องของบริษัท และส่งผลกระทบต่อ การเข้ารับประมูลและรับงานในแต่ละโครงการ ที่ต้องมีการวางแผนการเงินประกันในการเข้ารับงานต่อไป ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายในการสำรองหนี้สูญโดยพิจารณาจากลูกหนี้แต่ละราย โดยประเมินจากระยะเวลาและมูลค่าลูกหนี้คงค้างประกอบกับประวัติการชำระเงินในอดีตและฐานะการเงินของลูกหนี้ในปัจจุบัน

ความเสี่ยงกรณีความล่าช้าในการเรียกเก็บเงินจากบริษัท อินเนอร์เทค คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บ.อินเนอร์เทค) บริษัทฯ อยู่ระหว่างการติดตามค่าสินค้าที่มีการค้างชำระอย่างใกล้ชิด โดยความล่าช้าที่เกิดขึ้นส่งผลให้เกิดความเสี่ยงในการได้รับชำระเงินล่าช้ากว่าระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา แต่อย่างไรก็ดี บริษัทฯ เชื่อว่า จะได้รับเงินครบถ้วนตามที่ระบุสัญญา เนื่องจากบริษัทฯ ส่งมอบงานและปฏิบัติตามสัญญาได้ถูกต้องครบถ้วนภายในระยะเวลาที่กำหนด

ส่วนธุรกิจสื่อ ซึ่งรายได้ส่วนใหญ่มาจากภาคเอกชน จะมีระยะเวลาการชำระเงินประมาณ 0-90 วัน ขึ้นอยู่กับว่ามีบัญชีเครดิตกับทางบริษัทฯ หรือไม่ และมีวงเงินซื้อขายมากน้อยขนาดไหน ทำให้มีการหมุนเวียนสภาพคล่องที่ดีกว่ารายได้ที่มาจากทางภาครัฐ

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ประกอบด้วย

1. อุปกรณ์และยานพาหนะ

	เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้ สำนักงาน	ยานพาหนะ	งบการเงินรวม อุปกรณ์	สินทรัพย์ ระหว่างติดตั้ง	รวม (พันบาท)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555					
ราคาทุน	65,214	8,970	360	-	74,544
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(25,399)	(5,629)	-	-	(31,028)
มูลค่าตามบัญชี	39,815	3,341	360	-	43,516
รายการระหว่างปี สิ้นสุดวันที่					
31 ธันวาคม 2556					
เพิ่มขึ้นจากการซื้อเงินลงทุน					
ในบริษัทย่อย	2,181	1,810	524	-	4,515
ซื้อสินทรัพย์	14,791	2,406	1,452	-	18,649
รับ โอน(โอนออก)	-	-	3,988	-	3,988
จำหน่ายสินทรัพย์	(483)	(2,360)	(12)	-	(2,855)
ตัดจำหน่ายสินทรัพย์	(244)	-	-	-	(244)
ค่าเสื่อมราคาประจำปี	(12,620)	(1,799)	(2,522)	-	(16,941)
ค่าเสื่อมราคาสะสมสำหรับ ส่วนที่จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	620	2,347	5	-	2,972
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	44,060	5,745	3,795	-	53,600
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556					
ราคาทุน	81,459	10,826	6,311	-	98,597
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(37,399)	(5,081)	(2,516)	-	(44,997)
มูลค่าตามบัญชี	44,060	5,745	3,795	-	53,600

	เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้ สำนักงาน	ยานพาหนะ	งบการเงินรวม อุปกรณ์	สินทรัพย์ ระหว่างติดตั้ง	รวม (พันบาท)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556					
ราคาทุน	81,459	10,826	6,311	-	98,597
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(37,399)	(5,081)	(2,516)	-	(44,997)
มูลค่าตามบัญชี	44,060	5,745	3,795	-	53,600
รายการระหว่างปี สิ้นสุดวันที่					
31 ธันวาคม 2557					
ซื้อสินทรัพย์	71,765	4,652	145	94,326	170,888
รับโอน(โอนออก)	14,317	-	1,397	(14,317)	1,397
จำหน่ายสินทรัพย์	(1,002)	(749)	(196)	-	(1,947)
ตัดจำหน่ายสินทรัพย์	(6,142)	-	-	-	(6,142)
ค่าเสื่อมราคาประจำปี	(17,853)	(2,334)	(1,888)	-	(22,075)
ค่าเสื่อมราคาสะสมสำหรับ ส่วนที่จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	3,198	734	127	-	4,059
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	108,343	8,048	3,380	80,009	199,780
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557					
ราคาทุน	160,398	14,729	7,657	80,009	262,793
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(52,055)	(6,681)	(4,277)	-	(63,013)
มูลค่าตามบัญชี	108,343	8,048	3,380	80,009	199,780

	เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้ สำนักงาน	งบการเงินเฉพาะกิจการ		รวม
		ยานพาหนะ	อุปกรณ์	
				(พันบาท)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555				
ราคาทุน	16,415	8,721	-	25,136
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(10,616)	(5,542)	-	(16,158)
มูลค่าตามบัญชี	5,799	3,179	-	8,978
รายการระหว่างปี สิ้นสุดวันที่ 31				
ธันวาคม 2556				
ซื้อสินทรัพย์	2,681	505	46	3,232
รับโอน	-	-	1,718	1,718
จำหน่ายสินทรัพย์	(79)	(2,360)	(12)	(2,451)
ตัดจำหน่ายสินทรัพย์	(192)	-	-	(192)
ค่าเสื่อมราคาประจำปี	(2,309)	(1,127)	(1,135)	(4,571)
ค่าเสื่อมราคาสะสมสำหรับ ส่วนที่จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	234	2,347	6	2,587
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	6,134	2,544	623	9,301
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556				
ราคาทุน	18,824	6,866	1,753	27,443
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(12,690)	(4,322)	(1,130)	(18,142)
มูลค่าตามบัญชี	6,134	2,544	623	9,301
รายการระหว่างปี สิ้นสุดวันที่ 31				
ธันวาคม 2557				
ซื้อสินทรัพย์	1,337	1,746	-	3,083
รับโอน	-	-	138	138
จำหน่ายสินทรัพย์	(244)	(710)	(12)	(966)
ค่าเสื่อมราคาประจำปี	(2,934)	(1,350)	(497)	(4,781)
ค่าเสื่อมราคาสะสมสำหรับ ส่วนที่จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	145	710	6	861
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	4,438	2,940	258	7,636
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557				
ราคาทุน	19,917	7,902	1,879	29,698
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(15,479)	(4,962)	(1,621)	(22,062)
มูลค่าตามบัญชี	4,438	2,940	258	7,636

2. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

	งบการเงินรวม ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์และ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ (พันบาท)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555	
ราคาทุน	20,016
<u>หัก</u> ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(12,700)
<u>หัก</u> ค่าเผื่อการด้อยค่า	(2,501)
มูลค่าตามบัญชี	4,815
รายการระหว่างปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556	
เพิ่มขึ้นจากการซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย	16
ซื้อสินทรัพย์	475
ตัดจำหน่าย	(4,535)
ค่าตัดจำหน่ายประจำปี	(687)
ค่าตัดจำหน่ายสะสมสำหรับส่วนที่ตัดจำหน่าย	2,020
โอนกลับค่าเผื่อการด้อยค่า	2,501
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	4,605
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	
ราคาทุน	15,972
<u>หัก</u> ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(11,367)
มูลค่าตามบัญชี	4,605
รายการระหว่างปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ซื้อสินทรัพย์	567
ค่าตัดจำหน่ายประจำปี	(780)
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	4,392
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ราคาทุน	16,539
<u>หัก</u> ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(12,147)
มูลค่าตามบัญชี	4,392

งบการเงินเฉพาะกิจการ ดิจิทัลซ์ซอฟต์แวร์และ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ (พันบาท)	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555	
ราคาทุน	14,322
<u>หัก</u> ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(11,559)
<u>หัก</u> ค่าเผื่อการด้อยค่า	(2,501)
มูลค่าตามบัญชี	262
รายการระหว่างปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556	
ตัดจำหน่าย	(4,509)
ค่าตัดจำหน่ายประจำปี	(87)
ค่าตัดจำหน่ายสะสมสำหรับส่วนที่ตัดจำหน่าย	2,008
โอนกลับค่าเผื่อการด้อยค่า	2,501
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	175
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	
ราคาทุน	9,813
<u>หัก</u> ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(9,638)
มูลค่าตามบัญชี	175
รายการระหว่างปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ซื้อสินทรัพย์	218
ค่าตัดจำหน่ายประจำปี	(112)
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	281
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ราคาทุน	10,031
<u>หัก</u> ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(9,750)
มูลค่าตามบัญชี	281

3. ใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่เพื่อให้บริการโทรศัพท์

	งบการเงินรวม (พันบาท)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555	
ราคาทุน	-
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	-
มูลค่าตามบัญชี	-
รายการระหว่างปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556	
ซื้อสินทรัพย์	23,000
ค่าตัดจำหน่ายประจำปี	-
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	23,000
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	
ราคาทุน	23,000
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	-
มูลค่าตามบัญชี	23,000
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	
ราคาทุน	23,000
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	-
มูลค่าตามบัญชี	23,000
รายการระหว่างปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ซื้อสินทรัพย์	1,296,000
ค่าตัดจำหน่ายประจำปี	(60,469)
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	1,258,531
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ราคาทุน	1,319,000
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(60,469)
มูลค่าตามบัญชี	1,258,531

ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท โซลูชั่น คอนเนอรั(1998) จำกัด (มหาชน) มีข้อพิพาททางกฎหมายโดยแบ่งออกได้ดังนี้ คือ

1. คดีที่ฟ้องร้องในทางแพ่งกับลูกหนี้การค้าเพื่อให้ชำระหนี้ จำนวน 4 ราย เป็นเงินจำนวน 18.15 ล้านบาท
2. คดีที่ถูกลูกหนี้ทางการค้าฟ้องแย้งให้บริษัท ฯ รับผิดชอบชำระค่าปรับและค่าเสียหาย จำนวน 2 ราย เป็นเงินจำนวน 4.20 ล้านบาท

ขณะนี้คดีทั้งหมดดังกล่าวอยู่ในระหว่างการดำเนินกระบวนการพิจารณาของศาล

อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าผลของคดีดังกล่าวจะไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินของบริษัท

ข้อมูลทั่วไป

<p>ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 333 อาคารเลี้ยวซ้าย/ง่วน 1 ชั้น 18 โซนเอ ซอยเฉยพวง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ +66 (2) 273-8351-8 โทรสาร +66 (2) 273-8359 http://www.slc1998.com</p> <p>ประเภทกิจการและการดำเนินธุรกิจ จำหน่าย ติดตั้ง และพัฒนาซอฟต์แวร์</p>	<p>Address 333 Lao Peng Nguan 1 Tower, 18th Floor, Zone A, Soi Choeiphuang, Vibhavadi-Rangsit Road, Chomphon, Chatuchak, Bangkok 10900 Tel. +66 (2) 273-8351-8 Fax. +66 (2) 273-8359 http://www.slc1998.com</p> <p>Type of Business and Nature of Operation Develop, sell, training, services and supports in information technology</p>
<p>ทุนจดทะเบียน ทุนจดทะเบียน 100,680,660,688 บาท ทุนชำระแล้ว 31,460,105,400 บาท (ณ วันที่ 5 มีนาคม 2558) มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท</p>	<p>Capital Capital 100,680,660,688 THB / Paid-up 31,460,105,400THB (at March 5th, 2015) Shares at Par Value 1 THB</p>
<p>นายทะเบียนหุ้น บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ +66 (2) 229 2800 โทรสาร +66 (2) 654 5427</p>	<p>Securities Registration Thailand Securities Depository (Thailand) Co., Ltd. 62 The Stock Exchange of Thailand Building, Rachadapisek Road, Klongtoey, Bangkok 10110, Thailand Tel: +66 (2) 229 2800 Fax: +66 (2) 654 5427</p>
<p>ผู้สอบบัญชีอนุญาต บริษัท ซีดับเบิลยู ดับเบิลยู พี จำกัด โดย นางสาววรรณภา พุทธิเสถียร ทะเบียนเลขที่ 4387 หรือ นายเชิดสกุล อ้นมงคล ทะเบียนเลขที่ 1795 128/150-153 อาคารพญาไทพลาซ่า ชั้น 14 ถนนพญาไท แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10140 โทรศัพท์ +66 (2) 214 6464 โทรสาร +66 (2) 215 4772</p>	<p>Certified Auditor CWWP Company Limited. By Miss. Wanraya Puttasatien, Registration No. 4387 or Mr.chardsakul Aonmonhkol, Registration No. 1795 128/150-153 Phayatai Plaza Buiding, 14th Floor, Phayatai Road, Thungphayatai, Ratchatavee, Bangkok 10400, Thailand Tel +66 (2) 214 6464 Fax +66 (2) 215 4772</p>