
ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1.0 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท จัสมิน เทเลคอม ซิสเต็มส์ จำกัด (มหาชน) (“เจทีเอส” หรือ “บริษัท”) เป็นบริษัทในกลุ่มบริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตซันแนล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจด้านการสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยมุ่งเน้นการออกแบบและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร (System Integrator) เป็นผู้จัดทำนำอุปกรณ์พร้อมทั้งให้บริการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ นอกจากนี้บริษัทยังเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์เครื่องมือวัดด้านระบบสื่อสารจากต่างประเทศ และทำธุรกิจบริการเกี่ยวกับการจัดให้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง และบริการเพื่อสังคม (Universal Service Obligation : USO) รวมทั้งการขยายธุรกิจด้าน การให้บริการเช่าใช้ระบบคอนแทค เซ็นเตอร์ (Hosted Contact Center) ในชื่อการค้า “EasyConnect” ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ และธุรกิจ คลาวด์ คอมพิวติ้ง และจะเป็นผู้ให้บริการ MVNO (Mobile Virtual Network Operator :บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีได้มีโครงข่ายเป็นของตนเอง)

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทและบริษัทย่อยมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้ให้บริการด้าน System Integrator (SI) ขั้นนำ ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยมีประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ และความชำนาญด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นอย่างดี บริษัทมีพันธมิตรธุรกิจทั้งในส่วนของผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักและยอมรับ และ ในส่วนของผู้ให้บริการโครงข่ายระดับชั้นนำของประเทศ ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีศักยภาพในการให้บริการด้าน System Integrator แบบครบวงจร (Total Solution) แก่ลูกค้า

สำหรับเทคโนโลยีหรือโซลูชันที่บริษัทมุ่งเน้นเพื่อการเป็น SI คือ โซลูชันด้านบรอดแบนด์ (Broadband Solution) ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายบรอดแบนด์แห่งชาติ ที่เป็นปัจจัยขับเคลื่อนหลักปัจจัยหนึ่งของอุตสาหกรรม ICT รวมถึงการพัฒนาแอปพลิเคชันใหม่ๆ เพื่อใช้งานบนโครงข่ายบรอดแบนด์ รวมถึงโซลูชัน Multi-Service Access Node (MSAN) เทคโนโลยีที่แสดงนวัตกรรมของชุมสายโทรศัพท์ที่สามารถให้บริการได้ทั้งโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ ที่ช่วยลดต้นทุนการให้บริการแก่ผู้ให้บริการ (Telecom Operator) และเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่ายไฟเบอร์ (FTTx) ที่เพิ่มศักยภาพการบริการของผู้ให้บริการ สามารถตอบสนองความต้องการในการใช้แบนด์วิธที่เพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าปลายทางของผู้ให้บริการ และสำหรับเทคโนโลยี 3G & LTE (LTE – Long Term Evolution) สำหรับผู้ได้รับใบอนุญาตจาก กสทช.รายใหม่ จะต้องมีการดำเนินการตามข้อกำหนดของ กสทช. หรือ ปัจจัยทางการตลาด ซึ่งเป็นลักษณะงานด้านออกแบบ ปรับปรุง ทดสอบ งานทางด้าน Wireless Access Network ทั้งภายในอาคารและนอกอาคาร พร้อมทีมงานและเครื่องมือทดสอบที่มีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังได้ศึกษาและเตรียมงานเกี่ยวกับ Digital TV ตามนโยบายและประกาศฯ ของ กสทช.ต่อไป

นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยได้เพิ่มลักษณะการดำเนินธุรกิจโดยการพัฒนาตนเองเข้าสู่ธุรกิจให้บริการ (Service Provide) โดยการนำเทคโนโลยี Cloud Computing ซึ่งเป็นเทคโนโลยีสารสนเทศที่นำทั้งฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และ แอปพลิเคชัน มาแบ่งปันกันในลักษณะของการให้บริการซอฟต์แวร์ (Software as a Service : SaaS) บริการโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure as a Service : IaaS) โดยให้บริการผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตด้วย ซึ่งจะอำนวยความสะดวกลดความยุ่งยากในการลงทุนและการดูแลอุปกรณ์และระบบคอมพิวเตอร์ให้แก่ผู้ใช้บริการ ทั้งยังประหยัดทรัพยากร พลังงาน และลดค่าใช้จ่าย

ทั้งนี้บริษัทได้เริ่มให้บริการ call center ซึ่งมีลักษณะของการให้บริการซอฟต์แวร์ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตแล้ว โดยใช้ชื่อบริการว่า EasyConnect และจะเริ่มทดลองการให้บริการตู้เติมเงินระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ ของผู้ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้งสามราย ประกอบด้วย AIS DTAC และ TRUEMOVE รวมทั้งการเตรียมที่จะขยายธุรกิจจะเป็นผู้ให้บริการ MVNO (Mobile Virtual Network Operator :บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีได้มีโครงข่ายเป็นของตนเอง) อีกทั้งยังได้เข้าไปศึกษา Digital TV ตามนโยบายและประกาศของ กสทช. เพื่อที่จะขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจ Digital TV ในรูปแบบที่นำเทคโนโลยีทางด้านสื่อสารโทรคมนาคมไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจการให้บริการทาง Digital TV ต่อไป

บริษัทและบริษัทย่อยจึงเชื่อมั่นว่าแนวทางการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้งการพัฒนาธุรกิจสู่การเป็นผู้ให้บริการ จะนำไปสู่การเป็นผู้ให้บริการ เพื่อเพิ่มธุรกิจรูปแบบใหม่ที่สร้างความแตกต่างและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันที่สูงขึ้น ไปพร้อมๆ กับอุตสาหกรรมที่กำลังมีการเปลี่ยนแปลงและเติบโตอย่างต่อเนื่องบนความพึงพอใจของลูกค้า

วิสัยทัศน์ (Vision) : บริษัทจะพัฒนาธุรกิจเพื่อก้าวไปสู่การเป็นผู้นำด้านระบบสื่อสารและเทคโนโลยีสารสนเทศของประเทศซึ่งเป็นที่ยอมรับของลูกค้า ผู้ผลิต ผู้ถือหุ้น รวมทั้ง คู่แข่ง บริษัทเป็นผู้นำในการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ และนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อมาตอบสนองความต้องการของลูกค้า บุคลากรทุกระดับจะใกล้ชิดกับลูกค้า ล่วงรู้ถึงความต้องการของลูกค้า และมุ่งมั่นในการให้บริการที่เป็นเลิศแก่ลูกค้า บริษัทจะเป็นที่ที่พนักงานมีโอกาสได้พัฒนาและเติบโตอย่างเต็มศักยภาพ

ภารกิจ (Mission) : บริษัทจะดำเนินธุรกิจด้านการสื่อสารและเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยมุ่งเน้นด้าน System Integrator, Outsourcing, Solution & Service Provider และเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบโทรคมนาคมจากต่างประเทศ เพื่อสนองความต้องการของ ผู้ให้บริการระบบสื่อสารโทรคมนาคมทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ลูกค้าองค์กร รวมทั้งประชาชนทั่วไปในประเทศไทย บริษัทมุ่งมั่นพัฒนาผลงานคุณภาพเพื่อความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า ด้วยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและเหนือความคาดหมาย บริษัทสนับสนุนให้พนักงานได้เรียนรู้และพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง ฝึกให้พนักงานคิดอย่างผู้ประกอบการกล้าที่จะเปลี่ยนแปลงและสร้างสรรค์ในสิ่งที่ดีขึ้น บริษัทมุ่งมั่นพัฒนาการบริหารจัดการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานทั้งหมดของเราสามารถประสานศักยภาพที่มีอยู่ผลักดันให้บริษัทบรรลุวิสัยทัศน์ที่ตั้งไว้ อันนำมาซึ่งความเข้มแข็งทางการเงินและความเจริญเติบโตทั้งของบริษัทและตัวพนักงานเองอย่างมั่นคงและยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

บริษัท ก่อตั้งขึ้นโดย บมจ. จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2538 ด้วยทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 100,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ภายใต้ชื่อ บริษัท จัสมิน เทเลคอม ซิสเต็มส์ จำกัด โดย จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน เพื่อวัตถุประสงค์การดำเนินธุรกิจด้านการออกแบบงานวิศวกรรม ติดตั้งและทดสอบระบบสื่อสารโทรคมนาคมแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมทั้งจัดจำหน่ายอุปกรณ์ของระบบดังกล่าว

ต่อมาเมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2547 บริษัทได้จดทะเบียนแปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนกับกระทรวงพาณิชย์ เปลี่ยนชื่อจากเดิมเป็น บริษัท จัสมิน เทเลคอม ซิสเต็มส์ จำกัด (มหาชน) โดยได้ลดมูลค่าที่ตราไว้จาก 100 บาท ต่อหุ้น เหลือ 1 บาทต่อหุ้น เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2547 บริษัทได้ออกหุ้นปันผลแก่ผู้ถือหุ้นเดิม โดยไม่คิดมูลค่า ในสัดส่วน 1 หุ้นเดิมต่อ 3 หุ้นสามัญใหม่ ส่งผลให้บริษัทมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 400 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 400 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท พร้อมกันนี้ เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2547 บริษัทจดทะเบียนเพิ่มทุนจำนวน 125 ล้านหุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.50 บาท ทำให้บริษัทมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 525 ล้าน

บาท เมื่อวันที่ 6-8 กันยายน 2549 บริษัทได้เสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป จำนวน 175 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 3.20 บาท ทำให้บริษัทมีหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 700 ล้านบาท และบริษัทได้เสนอขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ และเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2549

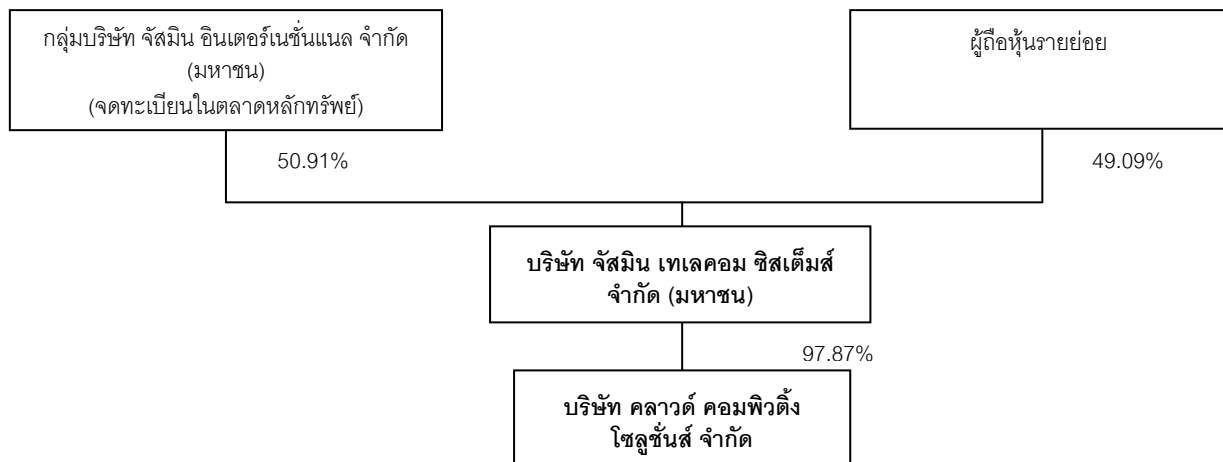
นอกจากนี้บริษัทยังได้มีการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เป็นโครงการต่อเนื่อง 5 ปี จำนวน 5,000,000 หุ้น เสร็จสิ้นทั้งหมดเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2554 และบริษัทได้เสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญต่อกรรมการและพนักงานของบริษัท อายุ 5 ปี จำนวน 1,457,300 หน่วย ทั้งนี้ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยมีสิทธิซื้อหุ้นสามัญ 1 หุ้น โดยใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวได้หมดอายุการใช้สิทธิแล้วในวันที่ 27 ตุลาคม 2554 ส่งผลให้บริษัทมีหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 706.46 ล้านบาท

ดังนั้นปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 706.46 ล้านหุ้น โดย ณ 30 ธันวาคม 2555 บริษัทมีหุ้นชำระแล้ว จำนวน 706.46 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็นเงิน 706.46 ล้านบาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทมีบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท คลาวด์ คอมพิวติ้ง โซลูชันส์ จำกัด (“ซีซีเอส” หรือ “บริษัทย่อย”) ซึ่งดำเนินธุรกิจด้านการจัดหา ออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ (System Integrator) พัฒนาซอฟต์แวร์ (Software) ตลอดจนการให้บริการด้านบำรุงรักษาและจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการให้บริการซอฟต์แวร์ในระบบคลาวด์ คอมพิวติ้ง โดยบริษัทได้ถือหุ้นของ ซีซีเอส จำนวน 538,264 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 97.87 ของหุ้นทั้งหมดซึ่งมีอยู่จำนวน 550,000 หุ้น ปัจจุบันมีโครงสร้างการถือหุ้นดังนี้

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท (ณ วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2557)



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทและบริษัทย่อย มีการซื้อขายสินค้าและบริการ กับบริษัทในกลุ่มจัสมิน อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ได้แก่ บริษัท จัสเทล เน็ตเวิร์ค จำกัด บริษัท ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทอื่นๆ โดยดูรายละเอียดได้ที่ส่วนที่ 2 ข้อ 12 รายการระหว่างกัน หรือดูที่หมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัท ทั้งนี้สามารถดูแผนภาพโครงสร้างธุรกิจโดยรวมของผู้ถือหุ้นใหญ่ได้ที่แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (56-1) ของบริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

2.0 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร (System Integrator) พร้อมทั้งให้บริการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ นอกจากนี้บริษัทยังเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์เครื่องมือวัดด้านระบบสื่อสารและโทรคมนาคม และให้บริการโทรคมนาคมในด้านต่างๆ และทำธุรกิจบริการเกี่ยวกับการจัดให้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง และบริการเพื่อสังคม (Universal Service Obligation : USO) รวมทั้งการขยายธุรกิจด้าน การให้บริการเช่าใช้ระบบคอนแทค เซ็นเตอร์ (Hosted Contact Center) ในชื่อการค้า “EasyConnect” ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ และธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง และจะเป็นผู้ให้บริการ MVNO (Mobile Virtual Network Operator :บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีได้มีโครงข่ายเป็นของตนเอง) รวมทั้งการเตรียมการทำธุรกิจการให้บริการตู้เติมเงินอัตโนมัติ (Automatic Payment Machine) ให้แก่ผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

โดยปัจจุบัน ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1 ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์ระบบสื่อสารและโทรคมนาคมพร้อมให้บริการออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และทดสอบแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ได้แก่ ทีโอที กสท โทรคมนาคม การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ การรถไฟแห่งประเทศไทย ธนาคารออมสิน สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์ บริษัท จัสเทล เน็ตเวิร์ค จำกัด รวมทั้งงานโครงการจ้างปรับปรุง In-Building Antenna Systems ให้แก่ บริษัทในกลุ่มแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) : AIS และ การเตรียมการเข้าสู่การขยายโครงข่าย Femto ที่จะเป็นการทำงานร่วมกับ Mobile Operator โดยอุปกรณ์สื่อสารและโทรคมนาคมที่บริษัทใช้ในการติดตั้งทั้งหมดเป็นการซื้อจากบริษัทผู้ผลิตในประเทศหรือการนำเข้าสินค้าจากบริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง โดยบริษัทไม่ทำการผลิตสินค้าใดๆ เอง ทั้งนี้ ช่องทางการจำหน่ายหลักของธุรกิจงานโครงการ ผ่านการเข้าร่วมประมูลโครงการ เพื่อเป็นผู้รับจ้างเหมาวางระบบสื่อสารและโทรคมนาคมให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชน รวมทั้งการรับงานโดยการ Sub Contract จากผู้ประกอบการโทรคมนาคม

นอกจากนี้บริษัทมีผลิตภัณฑ์เฉพาะทาง เพื่อสนับสนุนงานในธุรกิจโครงการ ดังนี้

- จัดหา ออกแบบและวางระบบ ในด้านรักษาความปลอดภัย ต่างๆ อาทิเช่น ระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV System) ระบบควบคุมการเข้า-ออก (Access Control System) ระบบป้องกันการบุกรุก (Intrusion System) ระบบป้องกันอัคคีภัย (Fire Alarm System) เป็นต้น ให้แก่กลุ่มลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชน
- จัดจำหน่ายเครื่องมือวัดด้านระบบสื่อสารและโทรคมนาคม ประกอบด้วย เครื่องมือวัดระบบสื่อสารไร้สาย เครื่องมือวัดระบบโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง เครื่องมือวัดระบบสื่อสารดิจิทัล และเครื่องมือวัดอื่นๆ โดยบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายของ Anritsu Group ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Anritsu” และนอกจากนั้นแล้วบริษัทมีการขยายตลาดไปในกลุ่มเครื่องมือวัดอื่นๆ ที่นอกเหนือจาก Anritsu และมีการสร้างความร่วมมือกับตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือวัดยี่ห้ออื่น เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และสามารถเติมเต็มความต้องการของลูกค้าแบบเบ็ดเสร็จ
- จัดจำหน่ายอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการ FTTx เช่น Closure และ Optical Splitter ให้แก่ ผู้ให้บริการบรอดแบนด์ในประเทศ

2 ธุรกิจบริการโทรคมนาคม – ซึ่งเป็นบริการที่มีกระบวนการดำเนินงานแบบเบ็ดเสร็จ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนงานที่มีใช้ธุรกิจหลักของลูกค้า โดยเริ่มตั้งแต่ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง ส่งมอบ จนกระทั่งดูแลโครงการให้สามารถดำเนินการ (Operation) ต่อไปได้ พร้อมทั้งบำรุงรักษา (Maintenance) ทั้งในเชิงป้องกันและเมื่อเกิดเหตุเสีย โครงการที่บริษัทดำเนินการในปี 2555-2556 ได้แก่ การให้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง และ บริการเพื่อสังคม (Universal Service Obligation : USO) ของ บมจ. ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์ และ บริษัทจัสมิน จำกัด

นอกจากนี้บริษัทยังมีการดำเนินการให้บริการอื่นๆ อีกได้แก่

- การขยายธุรกิจเป็นผู้ให้บริการ MVNO (Mobile Virtual Network Operator) โดยเมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2554 บริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่ 1 ประเภทขายต่อ บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีได้มีโครงข่ายเป็นของตนเอง (MVNO) จากคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) และได้ยื่นข้อเสนอสู่ธุรกิจหลักขณะผู้ให้บริการ MVNO สำหรับโครงข่ายระบบที่โอที 3G เป็นรายใหม่ โดยมีระยะเวลาการดำเนินงาน 15 ปี
- ให้บริการเช่าใช้ระบบคอนแทค เซ็นเตอร์ (Hosted Contact Center) ในชื่อการค้า “EasyConnect” โดยอาศัยความสามารถ ประสบการณ์ของบุคลากรในการพัฒนาระบบดังกล่าวขึ้นเอง กลุ่มเป้าหมายของบริการดังกล่าวคือลูกค้าหรือองค์กรที่ต้องการมีศูนย์บริการลูกค้า (Contact Center) สำหรับงานขาย งานบริการหลังการขาย ซึ่งการเช่าใช้บริการ Contact Center จะช่วยให้ลดต้นทุนการลงทุนระบบ Contact Center แก่ลูกค้า รูปแบบบริการจะเชื่อมต่อกับชุด PC และหูฟังจากบริษัทของลูกค้าผ่านช่องสัญญาณเช่า หรือผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงมายังระบบหลักที่ศูนย์กลาง (Hosted) ทำให้สามารถบริการลูกค้าของลูกค้าได้ทันที
- การเตรียมการทำธุรกิจการให้บริการตู้เติมเงินอัตโนมัติ (Automatic Payment Machine) ให้แก่ผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

3 ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ และธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง - ดำเนินการโดยบริษัทย่อย ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เครือข่ายที่เกี่ยวข้อง พร้อมให้คำปรึกษา ออกแบบ วางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) และให้บริการด้านบำรุงรักษาแก่ลูกค้าทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน และการดำเนินธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง เป็นการนำระบบซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันต่างๆ ไว้ที่เครื่องแม่ข่ายกลาง จากนั้นก็อนุญาตให้ผู้ใช้งานสามารถล็อกอินเข้ามาในระบบเพื่อใช้งานระบบซอฟต์แวร์ต่างๆ ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ซึ่งคลาวด์ คอมพิวติ้ง เป็นเทคโนโลยีที่เข้ามาช่วยให้ธุรกิจที่ต้องการใช้งานระบบไอทีได้มีทางเลือกในการเช่าใช้ระบบแทนที่จะต้องลงทุนซื้อระบบ ซึ่งเหมาะสมอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจขนาดกลางและเล็ก ที่อาจจะมีข้อจำกัดเรื่องงบประมาณเมื่อลักษณะการให้บริการใช้ระบบซอฟต์แวร์บนแพลตฟอร์มของคลาวด์ คอมพิวติ้งเป็นดังนี้ ดังนั้นสิ่งที่จะเกิดควบคู่กันกับ คลาวด์ คอมพิวติ้ง ก็คือรูปแบบบริการซอฟต์แวร์แบบใหม่ที่ไม่ใช่การขายขาด แต่เป็นการให้เช่าใช้ซอฟต์แวร์ หรือที่เรียกกันว่า Software as a Service (SaaS) ซึ่งตามโมเดลนี้ซอฟต์แวร์จะเปลี่ยนจาก “สินค้า” ที่ต้องถูกซื้อ เป็น “บริการ” ที่ต้องจ่ายค่าใช้บริการตามที่ใช้งานจริง SaaS เป็นรูปแบบธุรกิจการให้บริการซอฟต์แวร์ที่กำลังเป็นที่นิยมอยู่ในปัจจุบัน

ซึ่งการทำธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง เป็นเทคโนโลยีที่เข้ามาช่วยให้ธุรกิจที่ต้องการใช้งานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศได้มีทางเลือกในการเข้าใช้ระบบแทนที่จะต้องลงทุนซื้อระบบ ซึ่งเหมาะอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจขนาดกลางและเล็กที่อาจจะมีข้อจำกัดเรื่องงบประมาณ ซึ่งธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง จะแบ่งการให้บริการออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

- การให้บริการโครงสร้างพื้นฐานคลาวด์ (Infrastructure-as-a-Service)
- การให้บริการซอฟต์แวร์ (Software-as-a-Service)

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย จำแนกตามลักษณะธุรกิจ ดังนี้

ลักษณะธุรกิจ	ดำเนินงานโดย	งบการเงินรวม					
		ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบ สื่อสารโทรคมนาคม (Telecom Systems Integration)	บริษัท	1,189.88	83.62	1,104.41	90.10	196.19	56.24
ธุรกิจบริการโทรคมนาคม (Telecom Service Business)	บริษัท	60.10	4.22	11.70	0.96	44.18	12.67
ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบ คอมพิวเตอร์ (Computer Systems Integration)	CCS	69.71	4.90	63.02	5.14	70.83	20.31
รวมรายได้จากการขายและบริการ		1,319.69	92.74	1,179.13	96.20	311.20	89.22
รายได้อื่น	บริษัท	103.35	7.26	46.62	3.80	37.62	10.78
รวมรายได้		1,423.05	100.00	1,225.74	100.00	348.82	100.00

2.1 ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Telecom Systems Integration)

2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทเป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์ระบบสื่อสารโทรคมนาคม พร้อมให้บริการออกแบบและวางระบบ โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะศึกษาความต้องการและเสนอระบบที่เหมาะสมให้แก่ลูกค้าแต่ละราย ตลอดจนการให้บริการคำปรึกษา ออกแบบ คัดเลือก จัดหา ติดตั้ง ทดสอบ การฝึกอบรมและการรับจ้างดูแลรักษาระบบโทรคมนาคมให้กับลูกค้า ทั้งที่เป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หน่วยงานรัฐบาลจะมีลักษณะเป็นงานโครงการซึ่งทำเป็นสัญญาซื้อขายพร้อมติดตั้งโดยมีโครงการขนาดเล็กตั้งแต่สิบล้านจนถึงโครงการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าหลายร้อยล้านบาทขึ้นไป มีระยะเวลาการดำเนินโครงการตั้งแต่ 3 เดือน ถึง 3 ปี โดยเฉลี่ยมีระยะเวลาในการดำเนินโครงการประมาณ 8 เดือน สำหรับหน่วยงานเอกชนจะต้องมีรอบระยะเวลาในการดำเนินงานซึ่งจะต้องทยอยส่งมอบเป็นงานๆ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการให้บริการของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G โดยเฉลี่ยจะมีระยะเวลาการส่งมอบงานประมาณ 3 เดือน นอกจากนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของการให้บริการหลังการขาย ทั้งในระยะเวลาการรับประกัน และภายหลังหมดระยะเวลาการรับประกัน

กลุ่มลูกค้าของบริษัทเป็นผู้ให้บริการโทรคมนาคมทั้งภาครัฐและเอกชน ในการดำเนินโครงการส่วนใหญ่บริษัทจะต้องยื่นหนังสือค้ำประกันการเสนอราคาโครงการ (Bid Bond) ประมาณร้อยละ 5 ของราคากลาง ณ วันยื่นซองประกวดราคา และต้องยื่นหนังสือค้ำประกันสัญญา (Performance Bond) อีกประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่าโครงการที่เสนอ ณ วันที่ได้รับคัดเลือกให้ดำเนินโครงการ อีกทั้งในการดำเนินงานโครงการบริษัทจำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนประมาณร้อยละ 10-15 ของมูลค่าโครงการ

บริษัทเป็นผู้คัดเลือกและจัดหาอุปกรณ์สื่อสารจากผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เพื่อนำมาประกอบรวมกันเป็นระบบสื่อสารโทรคมนาคมที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยบริษัทมีพันธมิตรที่เป็นบริษัทผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก เช่น Huawei Technologies เป็นต้น ให้ความร่วมมือในการเข้าประมูลโครงการของลูกค้าที่ผ่านมา ตามที่งานแต่ละโครงการกำหนดคุณสมบัติของสินค้าแตกต่างกัน บริษัทจึงไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า และจากการที่บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิตมาเป็นเวลายาวนาน ทำให้บริษัทได้รับสิทธิประโยชน์ด้านการสนับสนุนด้านเทคนิคและด้านเงื่อนไขการชำระเงินจากบริษัทผู้ผลิต

ประเภทของระบบสื่อสารโทรคมนาคมที่บริษัทจำหน่ายในปัจจุบัน แบ่งออกเป็นระบบต่าง ๆ ดังนี้

1. โครงข่ายสื่อสารไปยังลูกค้า หรือ Access Network เป็นโครงข่ายที่มีลักษณะการเชื่อมโยงจากชุมสายหลักของระบบผู้ให้บริการ (Central Office) ไปยังสำนักงานหรือบ้านของลูกค้า (Customer Premises) โดยผ่านโครงข่ายสายโทรศัพท์ หรือ โครงข่ายสายทองแดง และโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง โดยมี Solution ต่างๆ อาทิ โครงข่ายข้อมูลดิจิทัลเฉพาะกลุ่ม (Private Network) เพื่อให้บริการวงจรเช่าสำหรับลูกค้าองค์กร และ โครงข่าย Broadband โดยใช้เทคโนโลยี Digital Subscriber Lines (xDSL) ผ่านโครงข่ายสายทองแดง และ Fiber to the X (FTTx) เพื่อให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นผู้จัดหาอุปกรณ์ปลายทาง อาทิ Router Modem Media converter และ อุปกรณ์ปลายทางของระบบ FTTx (ONU) เพื่อใช้เชื่อมต่อในการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง รวมถึงอุปกรณ์เชื่อมต่อโครงข่ายต่างๆ

2. โครงข่ายสื่อสารสัญญาณ หรือ Transmission Network เป็นโครงข่ายการเชื่อมโยงระหว่างชุมสายหลักของบริษัทผู้ให้บริการโทรคมนาคมเข้าด้วยกัน ซึ่งมีทั้งการเชื่อมโยงระหว่างชุมสายภายในจังหวัดเดียวกัน หรือ ข้ามจังหวัด หรือระหว่างภาค เพื่อส่งผ่านข้อมูลไปยังชุมสายปลายทาง โดยมี Solution ให้เลือกตามความต้องการของลูกค้า อาทิ อุปกรณ์ Next Generation Dense Wavelength Division Multiplexing (NG-DWDM) หรือ อุปกรณ์ Synchronous Digital Hierarchy Multiplexer (SDH MUX) หรือ อุปกรณ์ IP Link เป็นต้น

3. โครงข่ายสื่อสารข้อมูล หรือ Data Communication Network เป็นโครงข่ายรับส่งข้อมูลที่รองรับการเชื่อมต่อหรือเชื่อมโยงอุปกรณ์ในโครงข่ายต่างๆ เข้าด้วยกัน โดยใช้โปรโตคอล IP เช่น การเชื่อมโยงระหว่างโครงข่ายปลายทางที่เชื่อมไปยังลูกค้า (Access Network) เข้าด้วยกันเพื่อให้บริการ Broadband เป็นต้น บริษัทมี Solution ให้เลือกตามความต้องการของลูกค้า อาทิ อุปกรณ์ IP Core Router สำหรับโครงข่ายIP และอุปกรณ์ Core Router สำหรับ IGX (International Gateway Exchange) และ อุปกรณ์ Switch สำหรับ โครงข่าย Metro Ethernet เป็นต้น

4. โครงข่ายสื่อสารยุคใหม่ หรือ Next Generation Network เป็นการนำเสนอ Solution ใหม่ๆ ให้แก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์พื้นฐาน (Fixed Telephone Operator) ซึ่งได้มีการวางระบบโครงข่ายโทรศัพท์และให้บริการของตนเองมาระยะเวลาหนึ่งแล้ว โดยบริษัทจะให้บริการในการพัฒนา ปรับปรุง หรือเพิ่มความหลากหลายให้แก่การให้บริการเดิมของโทรศัพท์พื้นฐานดังกล่าว เช่น การให้บริการเสียง ข้อมูล และภาพเคลื่อนไหวภายใต้โครงข่ายเดียวกัน เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจให้แก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์พื้นฐาน อาทิ เช่น อุปกรณ์ Intelligent Network (IN) อุปกรณ์ Next Generation Network (NGN)

5. โครงข่ายระบบสื่อสารแบบไร้สาย หรือ “Wireless Communication Network เป็นโครงข่ายรับส่งข้อมูลแบบไร้สาย ซึ่งอาศัยการส่งข้อมูลไปกับคลื่นแม่เหล็กไฟฟ้าในอากาศ ที่ถูกแบ่งออกเป็นย่านความถี่ต่างๆ เพื่อจะได้นำมาใช้งานและจัดสรรให้เหมาะสมกับรูปแบบบริการ ซึ่งทางบริษัทจะนำเสนอ Solution กับผู้ให้บริการโทรคมนาคม หรือผู้ที่ต้องการวางเครือข่าย สำหรับให้บริการ เทคโนโลยีไร้สายต่างๆ อาทิเช่น ระบบเครือข่าย WiFi หรือ ระบบโครงข่ายของโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Network) ยุคที่ 3 และ 4 (3G and LTE)

โครงการที่สำคัญในช่วงปี 2552 ถึงปี 2556

บริษัท / หน่วยงาน	ประเภทโครงการ	ระยะเวลา โครงการ	มูลค่าของโครงการ ตามสัญญา (ล้านบาท) ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์	โครงการออกแบบวางระบบ จัดหา และทดสอบอุปกรณ์ Broadband Service II จัดจ้างทำโครงการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐาน (USO)	2552-2559	1,468.64
ทีโอที	โครงการจ้างเหมาขยายโครงข่าย Metro Lan โครงการจ้างเหมาติดตั้งขยายอุปกรณ์สื่อสัญญาณบนโครงข่ายโครงการ TNEP ซื้ออะไหล่อุปกรณ์สื่อสาร SDH ยี่ห้อ Alcatel-Lucent จ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ชุมสายของแผนงาน Replace อุปกรณ์ชุมสายระบบ SPC จ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ตามโครงการขยายโครงข่าย Broadband IP จ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย Multi Service Access Node (MSAN) อะไหล่อุปกรณ์เครื่อง ATM จ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์สื่อสัญญาณ DWDM เชื่อมโยงโครงข่ายสื่อสัญญาณ ISP	2552-2556	2,843.82
กสท โทรคมนาคม	ปรับปรุงอุปกรณ์ขยายระบบความจุระบบเคเบิลใต้น้ำระหว่าง ศรีราชา-เพชรบุรี-ชุมพร- เกาะสมุย-สงขลา และอุปกรณ์ขยายระบบเชื่อมโยงบางรัก-สถานีซี 2 สงขลา Interface Card พร้อมอุปกรณ์ประกอบ Upgrade และขยายสถานีวิทยุเครือข่ายระบบ CDMA จัดจ้างอุปกรณ์ DWDM จำนวน 1 ระบบ ซ่อมการ์ด DWDM-SDH Upgrade SDH BMA –ALU อุปกรณ์ SDH Multiplexer ขนาด STM-16 จำนวน 25 ชุด อุปกรณ์ SDH Multiplexer ขนาด STM-4 Maintenance Agreement (MA) อุปกรณ์โครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ CDMA จัดทำระบบ CDMA สำหรับโครงการ USO จำนวน 1 ระบบ ขายอุปกรณ์เพื่อปรับปรุงระบบเชื่อมโยง DWDM ภาคใต้ ขายอุปกรณ์เพื่อปรับปรุงระบบเชื่อมโยง DWDM และ SDH ภาคกลางและภาคเหนือ ปรับปรุงอุปกรณ์ขยายระบบความจุเคเบิลใต้น้ำ อุปกรณ์ SDH Multiplexer สำหรับโครงข่าย CDMA อุปกรณ์ Distribution Base Station อุปกรณ์ Core Network ระบบโทรศัพท์สาธารณะชุมชุมสำหรับแผนงาน USO และอินเทอร์เน็ตสำหรับปี 2553	2552-2557	1,411.98

บริษัท / หน่วยงาน	ประเภทโครงการ	ระยะเวลา โครงการ	มูลค่าของโครงการ ตามสัญญา (ล้านบาท) ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
ธนาคาร ออมสิน	ติดตั้งกล้อง CCTV, กล้องคงที่และทรงโดม จำนวน 457 สาขา 4,477 กล้อง ติดตั้งระบบแจ้งเหตุเพลิงไหม้ และบำรุงรักษาระบบ จำนวน 600 กล้อง ติดตั้งกล้อง CCTV บริหารเงินสด 3 สาขา ระบบแจ้งเตือนอัคคีภัย ที่อาคาร กทท. ติดตั้งกล้อง CCTV ที่ กสทช. ติดตั้งกล้องสาขาบางแม่นาง ติดตั้งกล้อง CCTV อาคารจอดรถ อุปกรณ์รักษาความปลอดภัย 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ บำรุงรักษาระบบ CCTV 923 สาขา ติดตั้งระบบไมโครโฟน ติดตั้งกล้อง CCTV และระบบเสียงประกาศ โรงเรียนอาชีวออมสินอุบลรัตน์ ติดตั้งระบบเสียงตามสาย และบำรุงรักษาระบบเสียงตามสาย	2550-2559	285.96
การไฟฟ้า ส่วนภูมิภาค	จ้างติดตั้งอุปกรณ์ Field Device Interfaces กลุ่ม A (ภาคเหนือ) จ้างเหมาก่อสร้างอาคารศูนย์ควบคุมการจ่ายไฟฟ้าพร้อมติดตั้งระบบศูนย์สั่ง จ่ายไฟระบบสื่อสาร จ้างติดตั้งอุปกรณ์สื่อสาร MARS Master Region 66 ชุด	2551-2555	1,043.72
สนง คณะกรรมการ อุดมศึกษา	จ้างเหมา ออกแบบ ติดตั้งโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง สำหรับโครงการ พัฒนาระบบเครือข่ายสารสนเทศเพื่อพัฒนาการศึกษา อุปกรณ์และระบบเครือข่ายสารสนเทศ ตามโครงการพัฒนา ระบบเครือข่าย สารสนเทศเพื่อพัฒนาการศึกษา เพื่อรองรับการศึกษาทั้งระบบ ครุภัณฑ์ระบบเครือข่ายสารสนเทศเพื่อพัฒนาการศึกษา	2552-2555	1,131.25
กสทช.	ซื้อ CCTV จำนวน 1 ระบบ ชุดสถานีตรวจสอบการใช้ความถี่วิทยุ ระบบความปลอดภัย กสทช. 1 ระบบ ชุดควบคุมอุปกรณ์ตรวจสอบความถี่ระยะไกล 1 ชุด เครื่องสแกนลายนิ้วมือ พร้อมติดตั้ง 1 ระบบ รถตรวจสอบเครื่องโทรคมนาคมเคลื่อนที่ ติดตั้งป้อมยามรักษาความปลอดภัย ติดตั้งระบบ CCTV สำหรับสถานีตรวจสอบใช้ความถี่วิทยุระบบควบคุมไกล ระบบเปิด-ปิด ประตูด้วยเครื่องอ่านลายนิ้วมือ	2554-2557	189.73
การรถไฟฯ	จ้างเหมาเครื่องกั้นถนนคนทำงาน จ้างเหมาติดตั้งเครื่องกั้นถนนคนทุ่งสง และหาดใหญ่	2554-2555	63.54

บริษัท / หน่วยงาน	ประเภทโครงการ	ระยะเวลา โครงการ	มูลค่าของโครงการ ตามสัญญา (ล้านบาท) ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
การไฟฟ้า นครหลวง	ระบบสื่อสารไร้สายในอุโมงค์สายไฟฟ้าใต้ดิน 230 เควี ระบบสื่อสารไร้สายในอุโมงค์สายไฟฟ้าใต้ดิน 230 เควี ระหว่างสถานีต้นทางบางกะปิ ถึงสถานีต้นทางชิดลม และอุโมงค์ยานนาวา บำรุงรักษาและซ่อมแซมแก้ไขคอมพิวเตอร์	2551-2557	22.37
สพฐ. และ หน่วยงาน ราชการอื่นๆ รวม 16 แห่ง	เครื่องคอมพิวเตอร์พกพา (แท็บเล็ต) โชน4 จำนวน 402,889 เครื่อง	2556-2557	816.70

2.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากในปีที่ผ่านมา สถานการณ์ในประเทศไทยมีความผันผวนค่อนข้างมาก ทั้งจากความขัดแย้งทางการเมือง ความผิดเคืองทางเศรษฐกิจอันส่งผลให้การลงทุนในโครงการของภาครัฐลดลงอย่างมีนัยสำคัญ จึงส่งผลให้เกิดภาวะการแข่งขันของภาคเอกชนมีความรุนแรงมากขึ้น

อย่างไรก็ตามผลจากการแข่งขันของตลาดโทรคมนาคม ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของหน่วยงานภาครัฐในแต่ละโครงการลดลง ส่วนอัตรากำไรขั้นต้นของหน่วยงานเอกชนอยู่ในระดับที่เหมาะสมที่สามารถแข่งขันได้ ปัจจุบันการเติบโตของการให้บริการ broadband อินเทอร์เน็ตมีมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการลงทุนโครงข่ายการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G ของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G ได้มีการเร่งลงทุนและปรับปรุงโครงข่าย ซึ่งเป็นผลดีและสร้างโอกาสใหม่ๆ ให้แก่บริษัทในฐานะผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างโครงการเป็นอย่างมากทั้งในภาครัฐ และ ภาคเอกชน

ช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม แบ่งได้เป็น 1) การเข้าร่วมประมูลโครงการเพื่อเป็นผู้รับจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารและโทรคมนาคมของทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน และ 2) การรับงานโดยการ Sub Contract จากผู้ประกอบการโทรคมนาคม โดยโครงการหลักของบริษัท ประกอบด้วยโครงการของทีโอที โครงการของ กสท โทรคมนาคม โครงการของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โครงการของ ธนาคารออมสิน สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน ทริปเบิ้ลที บรอดแบนด์ บริษัท จัสเทล เน็ตเวิร์ค จำกัด และบริษัทในกลุ่ม แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) เป็นต้น บริษัทมุ่งเน้นที่จะเข้าประมูลงานด้วยบริษัทเองเพื่อความคล่องในการดำเนินงานและการประสานงาน อีกทั้ง ยังเป็นการเพิ่มประวัติในการประมูลงานของบริษัทอีกด้วย อย่างไรก็ตามในปี 2556 บริษัทได้เข้าร่วมประมูลงานในโครงการที่มีขนาดใหญ่และมีความหลากหลายในโครงการ โดยบริษัทจะเลือกดำเนินการในส่วนที่บริษัทมีความชำนาญ หรือมีโอกาสในการขยายในอนาคต

ลักษณะหรือขั้นตอนการประมูลงานที่บริษัทเข้าร่วม แบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ ดังนี้

1. โครงการที่มีลักษณะงานที่ซับซ้อน โดยในขั้นตอนแรกหน่วยงานเจ้าของโครงการจะพิจารณาข้อเสนอทางเทคนิคของผู้เข้าร่วมประมูลแต่ละรายและอาจมีการทดสอบอุปกรณ์ด้วยเพื่อทดสอบความเหมาะสมด้านเทคนิค จากนั้นจะคัดเลือกเฉพาะผู้ประกอบการที่ผ่านการพิจารณาด้านเทคนิคให้ทำการเสนอราคาต่อไป หรือพิจารณาราคาของกลุ่มที่ผ่านการพิจารณาทางเทคนิคเท่านั้นในกรณีที่เสนอทั้งข้อเสนอทางเทคนิคและข้อเสนอทางด้านราคาพร้อมกัน (ขึ้นกับ

รายละเอียดขั้นตอนของแต่ละโครงการ) ซึ่งในการเข้าร่วมประมูลโครงการประเภทนี้ บริษัทจะติดต่อกับบริษัทผู้ผลิตเพื่อทดสอบและคัดเลือกสินค้าที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับโครงการที่บริษัทจะเข้าร่วมประมูลมากที่สุด ทั้งนี้ ผู้ที่เข้าร่วมประมูลที่เสนอราคาต่ำสุด จะเป็นผู้ชนะการประมูลในโครงการนั้นๆ

2. โครงการทั่วไป หน่วยงานเจ้าของโครงการจะให้มีการเปิดซองราคาและซองด้านเทคนิคในคราวเดียวกัน จากนั้นจะคัดเลือกผู้เสนอราคาต่ำสุดจากกลุ่มผู้เสนอราคาที่ผ่านการพิจารณาด้านเทคนิค

ที่ผ่านมาโครงการที่บริษัทเข้าร่วมประมูลและชนะการประมูลส่วนใหญ่เป็นโครงการที่มีลักษณะงานที่ซับซ้อน ต้องการความรู้ ความชำนาญทางด้านเทคนิคเป็นพิเศษ โดยบริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการที่ดำเนินงานในธุรกิจนี้มานาน และมีบุคลากรที่มีความรู้ ความชำนาญด้านเทคนิค รวมทั้งบริษัทได้รับการสนับสนุนจากบริษัทแม่ซึ่งมีประสบการณ์ในธุรกิจนี้มานานเช่นกัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่ ผู้ให้บริการสื่อสารโทรคมนาคม อาทิ ธนาคารออมสิน สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน ทริบเบิลที บรอดแบนด์ บริษัท จัสเทล เน็ตเวิร์ค จำกัด และบริษัทในกลุ่มแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) บมจ. ทีโอที บมจ. กสท โทรคมนาคม. การรถไฟแห่งประเทศไทย การไฟฟ้าภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ และองค์กรภาครัฐและเอกชนขนาดใหญ่ที่ใช้ระบบสื่อสารและโทรคมนาคมในการดำเนินงาน

ปัจจุบันการเติบโตของการให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต ทำให้ ทีโอที และกสท โทรคมนาคม. ต้องเร่งขยายและปรับปรุงโครงข่าย เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายบรอดแบนด์แห่งชาติ และ SMART Thailand ของรัฐบาล รวมทั้งสามารถรองรับผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก รวมถึงโครงการ Free WiFi ของกระทรวง ICT ซึ่งเป็นผลดีและสร้างโอกาสใหม่ ๆ ให้กับบริษัทในฐานะผู้ประกอบการรับเหมางานโครงการเป็นอย่างมาก

จากที่ลูกค้าหลักและลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม ยังคงเป็นกลุ่มผู้ให้บริการโทรคมนาคมในประเทศเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม ในปีที่ผ่านมาบริษัทได้ขยายฐานลูกค้าเข้าไปสู่กลุ่มธุรกิจภาครัฐ และ เอกชนอื่นๆ ที่มีความต้องการระบบสารสนเทศและระบบสื่อสารใหม่ๆ เพิ่มขึ้น อาทิ สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) การไฟฟ้านครหลวง และการท่าเรือแห่งประเทศไทย เป็นต้น

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นในการสร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว ดังนั้น บริษัทจึงกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. ความน่าเชื่อถือ และประวัติการทำงานของบริษัท เนื่องจากธุรกิจออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมเป็นงานที่ต้องผ่านขั้นตอนการประมูลงานจากหน่วยงานเจ้าของโครงการเป็นส่วนมาก ดังนั้น ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ และประวัติการทำงานของบริษัทในอดีต จึงถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญในการประสบความสำเร็จในการประมูลงาน บริษัทมีนโยบายที่จะใช้บุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ ความชำนาญในการทำงาน รวมถึงการบริหารจัดการโครงการอย่างมีประสิทธิภาพทั้งในด้านคุณภาพของงานและด้านเวลาในการส่งมอบงานในแต่ละขั้นตอน โดยก่อนการประมูลงานแต่ละครั้ง ทีมวิศวกรของบริษัทจะศึกษาโครงการอย่างละเอียดเพื่อให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้า เพื่อให้สามารถกำหนดแผนงานและจัดหาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม โดยพิจารณาจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มาตรฐาน และความน่าเชื่อถือของ

บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์นั้นๆ นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับบริการหลังการขายแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร รวมถึงการติดตาม ดูแล และถ่ายทอดความรู้ให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

2. การรักษาความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการประสบความสำเร็จในการประมูลโครงการต่างๆ ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากบริษัทผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย ด้านความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่จะนำออกสู่ตลาด หรือ ในด้านการร่วมมือหรือสนับสนุนการประมูลโครงการต่างๆ ของบริษัท หรือ การให้ส่วนลดพิเศษ ซึ่งมีผลต่อความสามารถในการกำหนดราคาต้นทุนสินค้าที่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้

3. บริษัทให้ความสำคัญในการรักษาฐานลูกค้าเดิมของบริษัท โดยการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว พร้อมทั้งขยายขอบเขตการให้บริการเพิ่มขึ้น ในด้านการบำรุงรักษาระบบ หรือการบริการอื่นๆ ที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการขยายฐานลูกค้าเข้าไปสู่กลุ่มธุรกิจภาคเอกชนที่มีความต้องการระบบสารสนเทศและระบบสื่อสารใหม่ๆ อาทิ สถาบันการเงิน เป็นต้น

4. บริษัทให้ความสำคัญกับการสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในระยะยาวหรือสนับสนุนแผนธุรกิจหรือแผนการตลาดของลูกค้าในอนาคต เพื่อบริษัทสามารถนำเสนอให้กับลูกค้า รวมถึง การจัดการเตรียมบุคลากรภายในบริษัทให้มีความสามารถที่จะรองรับผลิตภัณฑ์หรือระบบดังกล่าว

5. การสร้างความสัมพันธ์และร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพ เข้าร่วมประมูลงานในลักษณะธุรกิจคำร่วม (Consortium) สำหรับโครงการที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นการสร้างโอกาสในการสร้างรายได้ให้บริษัทมากยิ่งขึ้น

2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และให้บริการ

ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม จำเป็นต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้านในระบบ สื่อสารและโทรคมนาคม ตลอดจนความสามารถในการบริหารโครงการให้สำเร็จตามความต้องการและแผนงานที่กำหนดไว้ ทั้งในด้านคุณภาพและระยะเวลาในการส่งมอบงาน ภายใต้ต้นทุนโครงการที่เหมาะสมเพื่อสร้างอัตราผลตอบแทนให้แก่บริษัท ดังนั้น ปัจจัยสำคัญที่กำหนดความสามารถในการให้บริการของบริษัท ได้แก่ บุคลากร โดยเฉพาะบุคลากรด้านวิศวกร ทั้งระดับผู้จัดการโครงการ (Project Manager) วิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer) และวิศวกรสนับสนุนด้านเทคนิค (Technical Support Engineer) ดังนั้น เพื่อให้บริษัทสามารถจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจึงได้จัดแบ่งบุคลากรตามสาขาความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ทำงานในแต่ละระดับความสามารถเพื่อรับผิดชอบในงานที่เหมาะสม

ในด้านอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม บริษัทได้ศึกษา คัดเลือก และจัดหาอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมที่มีคุณภาพ ทั้งจากบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ โดยไม่ได้จำกัดเฉพาะบริษัทผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ โดยบริษัทจะสั่งซื้ออุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมจากบริษัทผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่ผ่านการพิจารณาด้านคุณภาพ และบริการในเบื้องต้น (Approved List) อย่างไรก็ตาม ในการสั่งซื้ออุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมขึ้นอยู่กับลักษณะและขนาดของโครงการที่บริษัทเข้าร่วมการประมูลว่า จะสอดคล้องและเหมาะสมที่จะใช้อุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมประเภทใด และของบริษัทผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายรายใด ทั้งในด้านเทคนิคและในด้านราคา นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดหาอุปกรณ์ประกอบการติดตั้งจากบริษัทผู้ผลิตในประเทศ หรือตัวแทนจำหน่ายในประเทศอีกด้วย

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการซื้อสินค้าอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมต่อเมื่อบริษัทแน่ใจว่าบริษัทจะได้งานโครงการแล้วเท่านั้น ในกรณีของการสั่งซื้ออุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมในสกุลเงินตราต่างประเทศ บริษัทมีนโยบายใน

การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) ในกรณีที่บริษัททำสัญญากับลูกค้าของบริษัทเป็นสกุลเงินบาท บริษัทจะทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ทันทีตามมูลค่าสินค้าหรืออุปกรณ์ที่ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ และ 2) ในกรณีที่บริษัททำสัญญากับบริษัทลูกค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ บริษัทจะกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนในการชำระเงินในลักษณะของ Back to Back กล่าวคือ กำหนดใช้อัตราแลกเปลี่ยนเดียวกันระหว่าง บริษัทกับบริษัทผู้ผลิต และบริษัทกับบริษัทลูกค้า เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น

นอกจากนี้บริษัทมีผลิตภัณฑ์เฉพาะทาง เพื่อสนับสนุนงานในธุรกิจโครงการ ดังนี้

- จัดหา ออกแบบและวางระบบ ในด้านรักษาความปลอดภัย ต่างๆ อาทิเช่น ระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV System) ระบบควบคุมการเข้า-ออก (Access Control System) ระบบป้องกันการบุกรุก (Intrusion System) ระบบป้องกันอัคคีภัย (Fire Alarm System) เป็นต้น ให้แก่กลุ่มลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชน
- จัดจำหน่ายเครื่องมือวัดด้านระบบสื่อสารและโทรคมนาคม ประกอบด้วย เครื่องมือวัดระบบสื่อสาร ไร้สาย เครื่องมือวัดระบบโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง เครื่องมือวัดระบบสื่อสารดิจิทัล และเครื่องมือวัดอื่นๆ โดยบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายของ Anritsu Group ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Anritsu” และนอกจากนั้นแล้วบริษัทมีการขยายตลาดไปในกลุ่มเครื่องมือวัดอื่นๆ ที่นอกเหนือจาก Anritsu และมีการสร้างความร่วมมือกับตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือวัดยี่ห้ออื่น เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และสามารถเติมเต็มความต้องการของลูกค้าแบบเบ็ดเสร็จ
- จัดจำหน่ายอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการ FTTx เช่น Closure และ Optical Splitter ให้แก่ผู้ให้บริการบรอดแบนด์ในประเทศไทย

2.1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีมูลค่าของงานโครงการในธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม ที่ยังไม่ได้ส่งมอบ 18 โครงการ รวมทั้งสิ้น 909.88 ล้านบาท

2.2 ธุรกิจบริการโทรคมนาคม (Telecom Service Business)

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

บริษัทเป็นผู้จัดหา ดำรง ติดตั้ง เครื่องโทรศัพท์สาธารณะ เครื่องคอมพิวเตอร์ สถานีดาวเทียม ลูกข่าย ระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์ และบริการอินเทอร์เน็ตในโรงเรียน ชุมชน และเพื่อสังคม ตามแผนการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม (USO) ของ กสทช. รวมถึงการดูแล ซ่อมบำรุงตามระยะเวลาที่กำหนด รวมถึงการขยายธุรกิจเป็นผู้ให้บริการ MVNO (Mobile Virtual Network Operator :บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ไม่ได้มีโครงข่ายเป็นของตนเอง) การให้บริการเข้าใช้ระบบคอนแทค เซ็นเตอร์ (Hosted Contact Center) ในชื่อการค้า “EasyConnect” และการทดลองดำเนินธุรกิจการให้บริการตู้เติมเงินอัตโนมัติ (Automatic Payment Machine) ให้แก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จึงจำเป็นต้องเร่งการขยายโครงข่าย และปรับปรุงโครงข่ายของตนเองให้สามารถรองรับลูกค้าได้มากขึ้น และมีคุณภาพในการให้บริการที่ดียิ่งขึ้น และด้วยข้อจำกัดในการลงทุนในหน่วยงานภาครัฐ และหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ จึงได้มีการปรับเปลี่ยนการลงทุนเป็นการหาพันธมิตรในการลงทุนสำหรับโครงการใหญ่ ประกอบกับตามพรบ.ของกสทช. ระบุไว้ ผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมจาก กสทช. มีหน้าที่จะต้องจัดสรรเงินรายได้ส่วนหนึ่งมาดำเนินการตามแผนการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง และบริการเพื่อสังคม (USO) ตามที่ กสทช. เป็นผู้กำหนด และเมื่อแผนการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง และบริการเพื่อสังคม (พ.ศ.2555 ถึง พ.ศ.2559) มีผลบังคับใช้ก็จะทำให้เกิดโอกาสทางธุรกิจที่จะเข้าร่วมเสนอในการจัดให้มีบริการดังกล่าวในลักษณะต่างๆมากขึ้น ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทมีผลงานในการดำเนินการโครงการตามแผนดังกล่าวได้แก่

- งานจ้างเหมาติดตั้งโทรศัพท์สาธารณะ และบริการอินเทอร์เน็ต จำนวน 10 หมู่บ้าน ของ กสทช.
- งานจัดจ้างทำระบบโทรศัพท์สาธารณะ CDMA สำหรับโครงการ USO ของบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)
- โครงการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการสังคม ให้แก่ บริษัท ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินงาน และคาดว่าจะมีการให้บริการอย่างต่อเนื่องต่อไป
- โครงการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการสังคม ให้แก่ บริษัท จัสเทล เน็ตเวิร์ค จำกัด ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินงาน และคาดว่าจะมีการให้บริการอย่างต่อเนื่องต่อไป
- งานจ้างเหมาติดตั้งโทรศัพท์สาธารณะจำนวน 1,558 แห่ง และอินเทอร์เน็ตโรงเรียน จำนวน 252 โรงเรียน ของ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ตามแผนงาน USO ปี2553

ปัจจุบันสถานการณ์การแข่งขันในตลาดธุรกิจการให้บริการเป็นที่น่าสนใจ โดยจะต้องมีการดำเนินการโครงการแบบเบ็ดเสร็จ พร้อมการดูแล (Operation) และบำรุงรักษา (Maintenance) อันได้แก่การดำเนินงานโครงการให้บริการโทรคมนาคมขั้นพื้นฐานโดยทั่วถึง และ บริการเพื่อสังคมนั้นซึ่งจะมีลักษณะธุรกิจการให้บริการด้าน ICT และเป็นโครงการที่จะมีการขยายขนาดโครงการให้ใหญ่ขึ้นอย่างต่อเนื่องตามยอดรายได้ของผู้ที่ได้รับใบอนุญาตประกอบ

กิจการโทรคมนาคม และมีภาระกิจต้องดำเนินการตามแผน USO โดยเริ่มมีบริษัทคู่แข่งสนใจและเข้าร่วมประมูลงานตามแผนดังกล่าว ได้แก่ บริษัททีโอที จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

ช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้า

บริษัทวางแผนที่จะเข้าร่วมเสนอแผนงาน และประมูลกับทาง กสทช. ตามแผนงาน USO ปี 2555 ถึงปี 2559 ที่ กสทช.ได้กำหนดไว้

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขันของบริษัท มีวัตถุประสงค์หลักในการปรับเปลี่ยนให้ขอบเขตของงานบริการให้บริการที่หลากหลายขึ้น เพื่อรองรับโอกาสทางธุรกิจใหม่ ที่ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยมีแนวทางในการเข้าไปร่วมเสนอ กำหนดแผนงาน และลักษณะของการให้บริการกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และสร้างความเชื่อมั่นในการนำเสนอการดำเนินงานโครงการแบบเบ็ดเสร็จ พร้อมทั้งการดูแลและบำรุงรักษา ซึ่งบริษัทมีประสบการณ์และความชำนาญในลักษณะการให้บริการดังกล่าวเป็นอย่างดีโดยมีการควบคุมตาม Service Level Agreement (SLA) หรือ Quality of Service (QOS) ที่กำหนด

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทมีประสบการณ์ และศักยภาพในการบริหารจัดการ ผู้ขาย และผู้รับเหมา อย่างมีประสิทธิภาพในราคาที่เหมาะสม โดยในการพิจารณาจัดหาอุปกรณ์ต่างๆ เช่น เครื่องโทรศัพท์สาธารณะ ตู้โทรศัพท์สาธารณะ อุปกรณ์ดาวเทียม ลูกข่าย และ ศูนย์คอมพิวเตอร์ และการให้บริการอินเทอร์เน็ต บริษัทคำนึงถึงคุณภาพ ประสิทธิภาพการใช้งาน บริการหลังการขาย และคุณภาพของการให้บริการเป็นหลัก

สำหรับด้านการบำรุงรักษาเครื่องโทรศัพท์สาธารณะและตู้โทรศัพท์ให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้อยู่เสมอ โดยทำความสะอาดและบำรุงรักษา รวมถึงการจัดเก็บเหรียญจากเครื่องโทรศัพท์ ทั้งนี้ในการพิจารณาเลือกบริษัทผู้รับเหมา บริษัทจะคำนึงถึงความน่าเชื่อถือ ประสิทธิภาพ และความรับผิดชอบในการปฏิบัติงานของบริษัทผู้รับเหมาเป็นสำคัญ

สำหรับด้านการบำรุงรักษาระบบ คอมพิวเตอร์ และ อินเทอร์เน็ต บริษัทวางแผนจัดซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์พร้อมกับการรับประกันซ่อมบำรุง ณ สถานที่ติดตั้ง โดยพิจารณาการจัดซื้อจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีผลงาน น่าเชื่อถือ และมีศูนย์บริการครอบคลุมทุกภูมิภาค

นอกจากนี้บริษัทยังมีการดำเนินการให้บริการอื่นๆ อีกได้แก่

- การขยายธุรกิจจะเป็นผู้ให้บริการ MVNO (Mobile Virtual Network Operator) โดยเมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2554 บริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่ 1 ประเภทขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ที่มีได้มีโครงข่ายเป็นของตนเอง (MVNO) จากคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)

- ให้บริการเช่าใช้ระบบคอนแทค เซ็นเตอร์ (Hosted Contact Center) ในชื่อการค้า “EasyConnect” โดยอาศัยความสามารถ ประสบการณ์ของบุคลากรในการพัฒนาระบบดังกล่าวขึ้นเอง กลุ่มเป้าหมายของบริการดังกล่าวคือลูกค้าหรือองค์กรที่ต้องการมีศูนย์บริการลูกค้า (Contact Center) สำหรับงานขาย งานบริการหลังการขาย ซึ่งการเช่าใช้บริการ Contact Center จะช่วยให้ลดต้นทุนการลงทุนระบบ Contact Center แก่ลูกค้า รูปแบบบริการจะเชื่อมต่อกับชุด PC และหูฟังจากบริษัทของลูกค้าผ่านช่องสัญญาณเช่า หรือผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงมายังระบบหลักที่ศูนย์กลาง (Hosted) ทำให้สามารถบริการลูกค้าของลูกค้าได้ทันที

- การเตรียมการทำธุรกิจการให้บริการตู้เติมเงินอัตโนมัติ (Automatic Payment Machine) ให้แก่ผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

2.2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีมูลค่าของงานโครงการในธุรกิจบริการโทรคมนาคมที่ยังไม่ได้ส่งมอบ 2 โครงการ รวมทั้งสิ้น 11.97 ล้านบาท

2.3. ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบคอมพิวเตอร์ (Computer System Integration) และธุรกิจคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing)

ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบคอมพิวเตอร์ เป็นการให้บริการด้านการออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ รวมถึงการพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) การให้บริการด้านบำรุงรักษาและจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทคลาวด์ คอมพิวติ้ง โซลูชันส์ จำกัด (CCS) จะติดต่อและรับงานจากลูกค้าโดยตรง ทั้งในลักษณะการร่วมประมูลโครงการของหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หน่วยงานราชการ และบริษัทเอกชน และ การนำเสนอสินค้า หรือ Solution ใหม่แก่ลูกค้าเป้าหมายโดยตรงทั้งนี้ ในการให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์นั้น CCS จะนำเอาซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) ที่ได้มีการพัฒนาแล้วจากบริษัทผู้ผลิตต่างๆ มาใช้เป็นส่วนประกอบในการวางระบบคอมพิวเตอร์ของลูกค้า เนื่องจากซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) ส่วนใหญ่เป็นการออกแบบที่มุ่งให้ใช้งานได้กับกลุ่มลูกค้าทั่วไป จึงต้องมีการปรับแต่ง และพัฒนาโปรแกรมเพิ่มเติม เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการเฉพาะของลูกค้าในแต่ละองค์กร หรือในแต่ละหน่วยงานภายในองค์กร ซึ่งอาจมีความต้องการในการใช้งานที่แตกต่างกันไป ทำให้ซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) เพียงซอฟต์แวร์เดียว หรือของบริษัทผู้ผลิตรายเดียวอาจไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้ทั้งระบบงานหรือของทุกหน่วยงาน ดังนั้น หน่วยงานราชการหรือบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ที่มีความต้องการการใช้งานคอมพิวเตอร์ที่ซับซ้อนจำเป็นต้องจัดให้มีการประมูลงาน เพื่อว่าจ้างบริษัทผู้เชี่ยวชาญภายนอกในการบูรณาการระบบคอมพิวเตอร์ โดยไม่ได้ใช้วิธีการสั่งซื้อซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) โดยตรงจากบริษัทผู้ผลิตรายใดรายหนึ่ง จึงถือว่าเป็นช่องทางและข้อได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจของซีเอสไอ ที่สามารถให้บริการในส่วนนี้ได้

ธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง เป็นการนำระบบซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันต่างๆ ไว้ที่เครื่องแม่ข่ายกลาง จากนั้นก็อนุญาตให้ผู้ใช้งานสามารถล็อกอินเข้ามาในระบบเพื่อใช้งานระบบซอฟต์แวร์ต่างๆ ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ซึ่งคลาวด์คอมพิวติ้ง เป็นเทคโนโลยีที่เข้ามาช่วยให้ธุรกิจที่ต้องการใช้งานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้มีทางเลือกในการเช่าใช้ระบบแทนที่จะต้องลงทุนซื้อระบบ ซึ่งเหมาะสมอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจขนาดกลางและเล็กที่อาจจะมีข้อจำกัดเรื่องงบประมาณ

นอกจากนี้ คลาวด์ คอมพิวติ้ง ยังช่วยให้ผู้ประกอบการที่แม้จะไม่เคยมีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ใช้มาก่อนเลยก็สามารถเริ่มต้นใช้งานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศได้ในระยะเวลาอันสั้น สิ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องมี มีเพียงคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเพื่อที่จะเชื่อมโยงเข้าไปสู่ระบบแอปพลิเคชันของตนที่อยู่บนคลาวด์ คอมพิวติ้งเท่านั้น

และหลังจากเริ่มต้นใช้งานแล้ว คลาวด์ คอมพิวติ้งยังช่วยให้ธุรกิจสามารถดำเนินธุรกิจไปตามปกติ โดยมีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นตัวช่วยหลักโดยไม่ต้องกังวลเรื่องภาระค่าใช้จ่ายเริ่มต้นเท่านั้น แต่ผู้ใช้อย่างไม่ต้องกังวลถึงภาระค่าดูแลและบำรุงรักษาระบบ ไม่ต้องกังวลเรื่องการพัฒนาแอปพลิเคชันใหม่ๆ และการอัปเดตระบบใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา เพราะเรื่องเหล่านี้จะถูกยกให้เป็นภาระของผู้ให้บริการคลาวด์ คอมพิวติ้ง (Cloud Computing Services) ซึ่งรายละเอียดของบริการจะมีความแตกต่างกันขึ้นกับความต้องการใช้งานผู้ว่าต้องการใช้งานระบบซอฟต์แวร์ระบบใดบ้าง

ทั้งนี้ ด้วยบริการคลาวด์ คอมพิวติ้ง เป็นการให้บริการแบบเช่าใช้ระบบซอฟต์แวร์ ดังนั้น ผู้ประกอบการ SME สามารถเลือกใช้บริการเฉพาะระบบซอฟต์แวร์ที่มีความจำเป็นเร่งด่วนกับการประกอบธุรกิจของตน เป็นรายประเภทหรือรายโมดูลของซอฟต์แวร์ ค่าใช้บริการก็จะแปรผันตามประเภทและปริมาณของระบบซอฟต์แวร์ที่เช่าใช้บริการ คือใช้เท่าไหนจ่ายเท่านั้น (Pay per Use) โดยผู้ใช้จะต้องชำระค่าใช้บริการซอฟต์แวร์แบบรายเดือน หรือรายปี

เมื่อลักษณะการให้บริการใช้ระบบซอฟต์แวร์บนแพลตฟอร์มของคลาวด์ คอมพิวติ้งเป็นดังนี้ ดังนั้นสิ่งที่จะเกิดควบคู่กันกับ คลาวด์ คอมพิวติ้ง ก็คือรูปแบบบริการซอฟต์แวร์แบบใหม่ที่ไม่ใช่การขายขาด แต่เป็นการให้บริการแบบเช่าใช้ซอฟต์แวร์ หรือที่เรียกกันว่า Software as a Service (SaaS) ซึ่งตามโมเดลนี้ซอฟต์แวร์จะเปลี่ยนจาก “สินค้า” ที่ต้องถูกซื้อ เป็น “บริการ” ที่ต้องจ่ายค่าใช้บริการตามที่ใช้งานจริง SaaS เป็นรูปแบบธุรกิจการให้บริการซอฟต์แวร์ที่กำลังเป็นที่นิยมอยู่ในปัจจุบัน

2.3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบคอมพิวเตอร์

ในการวางระบบคอมพิวเตอร์ บริษัทต้องศึกษาความต้องการของลูกค้า และนำเสนอสินค้า หรือ Solution ที่เหมาะสมให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ในกระบวนการส่งมอบ Solution ดังกล่าว จะประกอบด้วยขั้นตอนการจัดหา Solution ทั้งในลักษณะซอฟต์แวร์สำเร็จรูป หรือการพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานใหม่ (Application Software) ซึ่งจะต้องมีการปรับแต่งและพัฒนาโปรแกรมเพิ่มเติมเพื่อให้ตอบสนองความต้องการเฉพาะลูกค้า และยังจัดหาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ต่อพ่วงต่างๆ ตลอดจนการติดตั้งและทดสอบการใช้งานของระบบงาน โดยมีระยะเวลาในการดำเนินการแต่ละโครงการอยู่ระหว่าง 6 เดือน ถึง 2 ปี นอกจากนี้ ยังมีการบริการหลังการขาย ได้แก่ การฝึกอบรม การดูแลบำรุงรักษา เป็นต้น บุคลากรของ CCS ประกอบด้วยส่วนงานขาย ส่วนงานบริการและพัฒนาซอฟต์แวร์ ซึ่งจะประกอบด้วย นักวิเคราะห์ธุรกิจ (Business Analyst) นักวิเคราะห์ระบบ (System Analyst) นักเขียนโปรแกรม (Programmer) วิศวกรระบบ (System Engineer) และช่างเทคนิค บุคลากรเหล่านี้ล้วนเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ซึ่งสามารถนำเสนอ Solution ทางด้าน Application Software ที่ตอบสนองความต้องการและเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของลูกค้า

ปัจจุบัน CCS มีความเชี่ยวชาญ ขำนาญ ในการนำเสนอ Soloution ทางด้าน Application Softwareในกลุ่มอุตสาหกรรมโทรคมนาคม และสาธารณูปโภค โดยสามารถจำแนกตามระบบงานหลักเป็น 3 ระบบงาน ได้แก่

1. ระบบการสนับสนุนการให้บริการลูกค้าและบิลลิ่ง (Customer Care & Billing) เป็นระบบที่ครอบคลุมกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการบริการลูกค้าและบิลลิ่ง ประกอบด้วยระบบย่อย เช่น ระบบดูแลลูกค้า(Customer System) ระบบสั่งซื้อและให้บริการ(Order System) ระบบการออกใบแจ้งหนี้ (Billing System) และระบบการจัดเก็บเงิน (Payment System) เป็นต้น

2. ระบบการวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ เช่น ระบบคลังข้อมูล (Data Warehouse) ซึ่งใช้งานร่วมกับระบบข้อมูลเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ (Business Intelligence) อาทิ การพัฒนา Application เพื่อการจัดเก็บข้อมูลลูกค้าของธนาคารพาณิชย์และการนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อใช้วางแผนในการทำการตลาด หรือวางแผนในการออกผลิตภัณฑ์ใหม่

3. ระบบการวางแผนและจัดการทรัพยากรภายในองค์กรหน่วยงานภาครัฐ (Enterprise Resource Planning for Government) ซึ่งเป็นระบบสนับสนุนการดำเนินงานภายในองค์กร (Back Office) ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เช่น ระบบจัดเก็บรายได้ การรับเงิน ระบบจัดซื้อ และจัดจ้าง เป็นต้น

นอกจากงานวางระบบคอมพิวเตอร์และการพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) ซึ่งแบ่งเป็นการพัฒนาซอฟต์แวร์ขึ้นมาใหม่และ/หรือการปรับแต่ง (Customise) ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละรายบริษัทยังให้บริการในด้านอื่นๆ ได้แก่ การให้บริการบำรุงรักษา (Maintenance Service) ระบบคอมพิวเตอร์ ทั้งในด้านซอฟต์แวร์ระบบ (System Software) และซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) รวมถึง

Hardware โดยส่วนมากจะเป็นการให้บริการต่อเนื่องแก่ลูกค้าที่ระยะเวลารับประกันตามสัญญาว่าจ้างวางระบบสิ้นสุดลง โดยทั่วไปบริษัทมีช่วงระยะเวลาการรับประกันระบบงานระหว่าง 1 ถึง 2 ปี ซึ่งสัญญาบำรุงรักษาโดยทั่วไปจะมีระยะเวลาการให้บริการเป็นรายปี ทั้งนี้ ขึ้นกับความต้องการของลูกค้า

ธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง (Cloud Computing Services)

เป็นการนำความพร้อมทั้งด้าน Hardware, Software ของระบบคอมพิวเตอร์ และเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพที่ดีมาให้บริการเช่าใช้ให้กับลูกค้าประเภทต่างๆตามความเหมาะสม โดยจะมีการแบ่งการให้บริการออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. การให้บริการโครงสร้างพื้นฐานคลาวด์ (Infrastructure-as-a-Service)

เป็นการให้บริการเช่าใช้ Hardware Resource เช่น CPU, Memory, Storage ปัจจุบันได้เริ่มให้บริการกับบริษัทภายในกลุ่มจัสมินไปแล้ว และมีลูกค้าภายนอกจำนวนหนึ่ง

2. การให้บริการซอฟต์แวร์ (Software-as-a-Service)

เป็นการให้บริการเช่าใช้ Application Software โดยจะมี Software ระบบบริหารองค์การภาครัฐ โดยในปี 2555 ได้เริ่มทำตลาดและให้บริการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไปแล้ว รวมทั้งเริ่มทำตลาดขายระบบฝากเก็บข้อมูลภาพผ่านกล้อง IP Camera(eyeKeeper by 3BB) และจะมี Software อื่นๆ ผลิตตามออกมาเป็นระยะ สำหรับในปี 2557 จะเริ่มทำตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่อีก 1 ผลิตภัณฑ์ คือระบบฝากบันทึกข้อมูลภาพผ่านกล้อง CCTV ผ่านโครงข่ายบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต 3BB

2.3.2 การตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบคอมพิวเตอร์

ปัจจุบันปริมาณความต้องการในการใช้งาน และการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศ มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลจากนโยบายของรัฐบาลที่ส่งเสริมให้มีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในหน่วยงานของรัฐ และบริษัทเอกชนเพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพได้มาตรฐานและทัดเทียมกับนานาประเทศ ประกอบกับความก้าวหน้าในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ทำให้เกิดความต้องการในการวางระบบคอมพิวเตอร์และการพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานต่างๆ เพิ่มมากขึ้น และทำให้จำนวนผู้ประกอบการเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้การแข่งขันเพิ่มความรุนแรง

จากภาวะการแข่งขันดังกล่าว ทำให้โอกาสในการชนะการประมูลและอัตรากำไรขั้นต้นของแต่ละโครงการลดน้อยลง อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อมั่นว่าบริษัทมีข้อได้เปรียบคู่แข่งในด้านการบริหารจัดการโครงการที่ดี มีบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะทาง รวมถึงประวัติการทำงานและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าของบริษัท ซึ่งในกรณีโครงการขนาดใหญ่ นั้น ลูกค้าจะให้ความสำคัญกับความสามารถดังกล่าว สำหรับคู่แข่งสำคัญในตลาด ได้แก่ บมจ. อินเทอร์เน็ตชนันแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น (IRCP) บมจ. เอ็ม เอฟ อี ซี (MFEC) บมจ. แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี (AIT) บมจ. ล็อกซ์เลย์ (LOXLEY) และ บริษัท ซี ดี จี กรุ๊ป เป็นต้น

ธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง

จากเทคโนโลยีทางด้านสารสนเทศที่มีความพร้อมทางด้านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตมากขึ้น อีกทั้งผู้ประกอบการต้องการลดค่าใช้จ่ายทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งในด้านการลงทุนและการบำรุงรักษา และต้องการประสิทธิภาพในการทำงานเพิ่มขึ้น จึงทำให้ตลาดของการให้บริการคลาวด์ คอมพิวติ้ง ได้รับความสนใจและยอมรับจากตลาดมากยิ่งขึ้น บริษัทมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ อีกทั้งกลุ่มบริษัทยังมีผู้ให้บริการเครือข่ายบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตและ ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต ที่มีศักยภาพรายใหญ่รายหนึ่งในตลาด ซึ่งมี Brand ที่เป็น

ที่รู้จักยอมรับ ทำให้บริษัทมีความเชื่อมั่นที่จะต้องทำตลาดของด้านธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้งได้เป็นอย่างดี และเป็นการเพิ่มแหล่งรายได้ใหม่ในอนาคต

ช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายของ CCS แบ่งออกเป็น การเข้าร่วมประมูลโครงการและการนำเสนอ Solution แก่ลูกค้าเป้าหมายโดยตรง ที่ผ่านมา ในโครงการประมูลงานแต่ละครั้ง จะมีบริษัทผู้ประกอบการเข้าร่วมประมูลประมาณ 3 - 5 ราย ทั้งนี้ขึ้นกับประเภทของระบบงานและขนาดของโครงการ โดยบริษัทมีนโยบายที่จะประมูลงานโดยตรงทั้งหมด เว้นในบางกรณีที่ต้องประมูลงานร่วมกับบริษัทอื่น ในลักษณะของธุรกิจร่วม เช่น โครงการระบบบริการลูกค้า และใบแจ้งหนี้ ซึ่งร่วมกับ Convergys Information Management Group Inc. และงานรับจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ตามโครงการขยายโครงข่ายอัจฉริยะ ซึ่งประมูลร่วมกับ จัสมิน เทเลคอม เป็นต้น

ลักษณะการดำเนินงานของบริษัท แบ่งได้เป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

1. การเข้าร่วมประมูลโครงการ

บริษัทจะพิจารณาเข้าร่วมประมูลงานทั้งในลักษณะการจัดหาพิเศษ หรือ การเปิดประมูลงานทั่วไป ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับเนื้อหา ความเชี่ยวชาญ และผลการประเมินความสามารถในการบริหารและส่งมอบงานนั้นๆ โดยบริษัทจะมีการศึกษาทั้งในด้านเทคนิคและด้านผลตอบแทนจากการบริหารโครงการนั้นๆ รวมถึงแหล่งเงินทุนในการดำเนินการ ก่อนการยื่นประมูลงานแต่ละครั้ง

2. การนำเสนอ Solution แก่ลูกค้าเป้าหมายโดยตรง

ขั้นตอนการทำงานโดยรวม แบ่งได้ดังนี้

1. ศึกษาลักษณะธุรกิจ ความต้องการหรือปัญหาของลูกค้า รวมถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป โดยทีมงานจะศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิคและอุปกรณ์ ตลอดจนแนวทางการปฏิบัติและระยะเวลาที่ใช้ในการดำเนินงาน

2. ออกแบบผลิตภัณฑ์โดยทีมงานวิศวกรคอมพิวเตอร์ รวมถึงการพิจารณาจัดหาสินค้าหรือซอฟต์แวร์ที่มีความเหมาะสมและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยเลือกพิจารณาจากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญ และนำเสนอ Solution แก่ลูกค้า

3. ภายหลังได้รับการว่าจ้าง บริษัทพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงาน จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง ทดสอบการทำงานทั้งด้าน Hardware และ Software โดยมีการฝึกอบรมการใช้งานให้แก่ลูกค้า

4. บริษัทมีระยะเวลารับประกันสินค้า โดยทีมงานบริการของบริษัทจะให้ความช่วยเหลือแก้ปัญหา ตอบข้อสงสัย (Help Desk) แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในสินค้าและบริการ ซึ่งการให้บริการดังกล่าวเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยในการตัดสินใจของลูกค้าในการทำสัญญาว่าจ้างบริษัทในการให้บริการบำรุงรักษาต่อไป ภายหลังจากหมดระยะเวลาประกัน

3. การนำเสนอผ่านสื่อออนไลน์ต่าง

บริษัทจะนำเสนอ โฆษณาผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางต่างๆ เช่น โทรศัพท์มือถือ หนังสือพิมพ์ เว็บไซต์โซเชียลมีเดีย SMS หรือใบแทรกบิล 3BB เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรับทราบข่าวสารข้อมูลแบบ mass

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่ หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ บริษัทเอกชนที่เกิดจากการแปรรูปจากรัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ในแต่ละปีลูกค้าหลักของบริษัทจะแตกต่างกันไปตามโครงการที่บริษัทประมูลงานได้

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจงานการออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์มีลักษณะเช่นเดียวกับธุรกิจงานวางระบบโครงการสื่อสารโทรคมนาคมซึ่งอยู่ในข้อ 4.1.3 เรื่องกลยุทธ์การแข่งขัน

2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การบริหารโครงการให้ประสบผลสำเร็จทั้งในด้านคุณภาพและอัตราผลตอบแทนต่อโครงการถือเป็นเป้าหมายสำคัญในการดำเนินงานบริษัท ปัจจัยสำคัญต่อการบริหารโครงการ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. บุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ ทั้งในด้านวิศวกรคอมพิวเตอร์ นักวิเคราะห์ธุรกิจ (Business Analyst) นักวิเคราะห์ระบบ (System Analyst) และนักเขียนโปรแกรม (Programmer) วิศวกรระบบ (System Engineer) และช่างเทคนิค ดังนั้น เพื่อให้บริษัทสามารถจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจึงได้จัดแบ่งบุคลากรตามสาขาความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ทำงานในแต่ละระดับความสามารถ เพื่อรับผิดชอบในงานที่เหมาะสม โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทมีบุคลากรด้านเทคนิคในส่วนปฏิบัติงานและในส่วนการตลาดทั้งสิ้น 46 คน อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากบุคลากรด้านเทคนิคที่กล่าวข้างต้น บริษัทยังจำเป็นต้องพึ่งพิงบุคลากรสนับสนุน อาทิ ส่วนงานบัญชีและการเงิน เป็นต้น

2. การจัดหาซอฟต์แวร์ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงต่างๆ ในการดำเนินงานที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในต้นทุนที่เหมาะสม ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อผลสำเร็จของโครงการ ปัจจุบันบริษัทมีช่องทางจัดหาผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1. บริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศ เช่น Convergys, Mahindra-British Telecom, Clarity Service Pty และ WebMethods เป็นต้น

2. สาขาบริษัทผู้ผลิตในประเทศไทย เช่น Oracle, HP, Cisco Systems เป็นต้น

3. ตัวแทนจำหน่ายสินค้าด้านคอมพิวเตอร์ทั่วไป เช่น บริษัท เดอะแวลลูซิสเต็มส์ จำกัด บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

สำหรับนโยบายในการสั่งซื้อสินค้า บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อล่วงหน้า บริษัทจะสั่งซื้อวัตถุดิบตามรายละเอียดการดำเนินงานของแต่ละโครงการ ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามลักษณะและเงื่อนไขโครงการ

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการจัดซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์ต่อพ่วง รวมถึงการจ้าง Sub-contractor เพื่อทำงานในส่วนที่บริษัทไม่มีความชำนาญ ต่อเมื่อบริษัทแน่ใจว่าบริษัทจะได้นำโครงการแล้วเท่านั้น ในกรณีของการสั่งซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์ต่อพ่วง ในสกุลเงินตราต่างประเทศ บริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) ในกรณีที่บริษัททำสัญญากับลูกค้าของบริษัทเป็นสกุลเงินบาท บริษัทจะทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ทันทีตามมูลค่าสินค้าหรืออุปกรณ์ที่ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ และ 2) ในกรณีที่บริษัททำสัญญากับบริษัทลูกค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ

บริษัทจะกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนในการชำระเงินในลักษณะของ Back to Back กล่าวคือ กำหนดให้อัตราแลกเปลี่ยนเดียวกันระหว่าง บริษัทกับบริษัทผู้ผลิต และบริษัทกับบริษัทลูกค้า เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น

2.3.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบจำนวน 1 โครงการ โดยมีรายได้ค่าบริการคงค้างจำนวนประมาณ 1.61 ล้านบาท มีสัญญาให้บริการบำรุงรักษาระบบคอมพิวเตอร์ระหว่างดำเนินการอีก 6 โครงการ โดยมีรายได้ค่าบริการคงค้างจำนวน 9.79 ล้านบาท และมีสัญญาให้บริการโครงสร้างพื้นฐานคลาวด์อีก 8 โครงการ โดยมีรายได้ค่าบริการคงค้างจำนวน 8.63 ล้านบาท

3.0 ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ ทั้งนี้ ความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่นที่มีได้กล่าวถึงจัดเป็นความเสี่ยงที่ไม่อาจคาดหมายได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ สถานะการเงิน และผลประกอบการของบริษัท หรือเป็นความเสี่ยงที่ไม่มีความสำคัญ ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงหลักๆ สามารถจำแนกได้ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2554 ปี 2555 และ ปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีสัดส่วนรายได้จากการขายและบริการจากโครงการของกลุ่มผู้ให้บริการสื่อสารโทรคมนาคมหลักในประเทศได้แก่ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (“ทีโอที”) บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (“กสท”) การไฟฟ้าภูมิภาค รวมเป็น 3 รายคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 67.75 ร้อยละ 68.57 และร้อยละ 3.29 ตามลำดับ

ทั้งนี้ ในปี 2554 ปี 2555 และ ปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากธุรกิจงานโครงการและธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ คิดเป็นร้อยละ 95.45 ร้อยละ 99.01 และร้อยละ 85.80 ของรายได้จากการขายและบริการของบริษัทและบริษัทย่อยตามลำดับ ดังนั้น หากในอนาคตบริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถดำเนินธุรกิจงานโครงการและวางระบบคอมพิวเตอร์ หรือผู้ประกอบการสื่อสารโทรคมนาคมปรับลดงบประมาณโครงการลง จะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตามที่ผ่านมา บริษัทและบริษัทย่อยได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าดังกล่าวทั้งในด้านคุณภาพของสินค้า ความชำนาญในการบริหารโครงการ การส่งมอบงานที่ตรงเวลา และการให้บริการหลังการขายที่รวดเร็ว โดยบริษัท จัดให้มีหน่วยงานเฉพาะเพื่อให้บริการแก่ลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายขยายฐานลูกค้าในธุรกิจโครงการของบริษัทออกไปอย่างต่อเนื่องทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน อาทิ การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าภูมิภาค การไฟฟ้าฝ่ายผลิต สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ และอื่นๆ และขยายฐานผลิตภัณฑ์ด้านโทรคมนาคมใหม่ๆ สำหรับรองรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Private Communication Systems) เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่ของธุรกิจโครงการ

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิต (Supplier) รายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30

ในการดำเนินธุรกิจจัดหา ออกแบบ และ วางระบบสื่อสารโทรคมนาคม บริษัทมีการจัดหาอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมจากบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่และมีชื่อเสียงในด้านโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคมชั้นนำของโลก ได้แก่ กลุ่ม Huawei ในสัดส่วนร้อยละ 35.88 ในปี 2554 และตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา บริษัทไม่มีการพึ่งพาผู้ผลิต (Suppliers) รายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 จึงไม่มีความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว

แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากในปัจจุบันมีบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมหลายราย ซึ่งต่างก็มีความต้องการในการขยายฐานลูกค้าของตนเพิ่มมากขึ้น ซึ่งบริษัทสามารถหาบริษัทผู้ผลิตรายอื่นที่มีคุณสมบัติเท่าเทียมกันได้แล้ว อีกทั้งบริษัทมีนโยบายในการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับพันธมิตรที่เป็นบริษัทผู้ผลิตชั้นนำของโลกหลายๆ ราย เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีของผู้ผลิตรายหนึ่งรายใดมากเกินไป

3.3 ความเสี่ยงจากการส่งมอบโครงการ

ในการดำเนินธุรกิจงานโครงการของบริษัทและบริษัทย่อยมีระยะเวลาโครงการระหว่าง 3 เดือน ถึง 2 ปี หรือโดยเฉลี่ย 8 เดือน ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ ซึ่งเมื่อถึงกำหนดเวลาหากบริษัทไม่สามารถดำเนินงานและส่งมอบงานได้ บริษัทอาจสูญเสียความน่าเชื่อถือและ/หรือเสียค่าปรับแก่เจ้าของโครงการตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา ซึ่งอัตราค่าปรับดังกล่าวจะมีผลกระทบต่ออัตรากำไรของแต่ละโครงการที่ลดลง สำหรับหน่วยงานเอกชน จะต้องมีการระยะเวลาในการดำเนินงานซึ่งจะต้องทยอยส่งมอบเป็นงานๆ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการให้บริการของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G โดยเฉลี่ยจะมีระยะเวลาการส่งมอบประมาณ 3 เดือน นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยให้ความสำคัญกับคุณภาพของการให้บริการหลังการขาย ทั้งในระยะเวลาการรับประกัน และภายหลังหมดระยะเวลาการรับประกัน บริษัทและบริษัทย่อยจึงได้มีนโยบายในการบริหารโครงการแต่ละโครงการอย่างใกล้ชิด มีการวางแผนงานที่รัดกุม รอบคอบ โดยใน 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทและบริษัทย่อย แทบจะไม่เสียค่าปรับในการบริหารงานโครงการ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้จัดให้มีการติดต่อสื่อสารและประสานงานกับลูกค้าและกับบริษัทผู้ผลิตอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้ทันเวลา

3.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

ธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคมรวมทั้งเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทผู้ผลิตทั้งในและต่างประเทศจำเป็นต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ก้าวหน้าและทันเทียมการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างสม่ำเสมอ ในส่วนการดำเนินงานของบริษัทในฐานะผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการพัฒนาแล้วนั้น บริษัทจำเป็นต้องติดตามความก้าวหน้าของเทคโนโลยีและข้อมูลข่าวสารทางธุรกิจอย่างใกล้ชิดเช่นกัน รวมถึงการติดตามพัฒนาการของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อช่วยให้บริษัทสามารถปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้อย่างทันทั่วทั้ง โดยบริษัทได้มอบหมายให้ฝ่ายสนับสนุนด้านเทคนิคทำหน้าที่ในการศึกษาและติดตามความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีอย่างสม่ำเสมอและจัดให้พนักงานได้มีโอกาสทดลองใช้งานผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ ตลอดจนให้พนักงานเข้าร่วมสัมมนาและรับการถ่ายทอดความรู้จากผู้ผลิตโดยตรง นอกจากนี้บริษัทยังได้ทำการศึกษามหาวิทยาลัยและกรณีศึกษาจากสถาบันชั้นนำทั้งในและต่างประเทศ รวมทั้งดำเนินการสำรวจตลาดเพื่อนำมาวิเคราะห์หาเทคโนโลยีที่เหมาะสมที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

3.5 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าเพื่อรอการจำหน่าย ทั้งนี้ ในการดำเนินธุรกิจงานโครงการของบริษัทและธุรกิจอุปกรณ์เครื่องมือวัด บริษัทจะสั่งซื้อสินค้าเมื่อแน่ใจว่าจะได้งานแล้วเท่านั้น กล่าวคือ เมื่อบริษัททราบว่าบริษัทชนะการประมูลโครงการแต่ละโครงการหรือบริษัทได้รับคำสั่งซื้ออุปกรณ์เครื่องมือวัดจากลูกค้า บริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าหรืออุปกรณ์จากต่างประเทศ แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) ในกรณีที่บริษัททำสัญญากับลูกค้าของบริษัทเป็นสกุลเงินบาท บริษัทจะทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) สำหรับค่าสินค้ากับสถาบันการเงินในทันที เพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และ 2) ในกรณีที่บริษัททำสัญญากับบริษัทลูกค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ บริษัทจะกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนในการชำระเงินในลักษณะของ Back to Back กล่าวคือ กำหนดใช้อัตราแลกเปลี่ยนเดียวกันระหว่าง บริษัทกับบริษัทผู้ผลิต และบริษัทกับบริษัทลูกค้า เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น

นอกจากนี้ การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนข้างต้น บริษัทมีการติดตามสถานการณ์เงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิดเพื่อหาช่วงเวลาที่เหมาะสมที่ค่าเงินตราต่างประเทศเอื้อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท

4.0 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

สินทรัพย์หลัก

(หน่วย: บาท)

สินทรัพย์ถาวร	ลักษณะกรรมสิทธิ์ / ภาระผูกพัน	มูลค่าทางบัญชี	ค่าเสื่อมสะสม	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ
ที่ดิน (1)	เป็นเจ้าของ / ไม่มีภาระผูกพัน	2,000,000	-	2,000,000
อาคาร (1)		1,239,235	1,237,326	1,909
เครื่องโทรศัพท์สาธารณะ (2)		15,535,645	10,584,657	4,950,988
สิ่งปรับปรุงอาคารและสินทรัพย์เช่า (3)		16,018,680	15,784,281	234,399
เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน		90,801,442	67,875,394	22,926,048
ยานพาหนะ		9,598,801	8,423,907	1,174,894
รวมที่ดิน อาคารและ อุปกรณ์สุทธิ		135,193,803	103,905,565	31,288,238

หมายเหตุ 1. บริษัทย่อยเป็นเจ้าของที่ดินและอาคารพาณิชย์ 4 ชั้นเพื่อเก็บสินค้าคงเหลือและเอกสารของบริษัทย่อย มีพื้นที่รวม 21.3 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 117/16 หมู่ 2 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตดอนเมือง กรุงเทพฯ ทั้งนี้สินทรัพย์ดังกล่าวไม่มีภาระผูกพันกับสถาบันการเงินใด บริษัทย่อยได้ทำประกันภัยอาคารและสินค้าสำหรับการเสี่ยงภัยทุกชนิดในวงเงิน 1,760,000 บาท โดยมีอายุสัญญาสิ้นสุดวันที่ 2 มกราคม 2558

2. เครื่องโทรศัพท์สาธารณะเป็นต้นทุนอุปกรณ์และค่าใช้จ่ายในการติดตั้งเครื่องโทรศัพท์สาธารณะ โดยบริษัทได้นำทรัพย์สินดังกล่าวให้เชากับบริษัทในเครือที่มีใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 1 (บริการโทรศัพท์สาธารณะ)

3. สิ่งปรับปรุงสินทรัพย์เช่า ได้แก่ ค่าปรับปรุงและตกแต่งในส่วนของสำนักงานเช่า

5.0 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัท คลาวด์ คอมพิวติ้ง โซลูชันส์ จำกัด (“CCS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีข้อพิพาททางกฎหมาย โดยสรุปดังนี้

1. ข้อพิพาทระหว่าง CCS กับ บริษัท ทีทีแอนด์ที จำกัด (มหาชน) (“TT&T”)

ในไตรมาสที่สองของปี 2554 TT&T โดยบริษัท พีแพลนเนอร์ จำกัด ผู้บริหารแผนฟื้นฟูกิจการ นำเสนอข้อพิพาทที่เกี่ยวข้องกับสัญญาจัดหาระบบบริการลูกค้าและระบบพิมพ์ใบแจ้งหนี้ (CC&B) เข้าสู่สถาบันอนุญาโตตุลาการ สำนักระงับข้อพิพาท สำนักงานศาลยุติธรรม เป็นคดีหมายเลขดำที่ 60/2554 เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2554 โดยอ้างว่า CCS ผิดสัญญาและเรียกร้องให้ CCS คืนเงินที่ได้รับชำระจาก TT&T ในโครงการดังกล่าวไปแล้วคืนและเรียกร้องค่าเสียหาย รวมทุนทรัพย์พิพาทจำนวน 1,780,921,735.52 บาท โดยคดีนี้ศาลล้มละลายกลางได้ประทานอนุญาตให้ CCS สามารถนำเสนอข้อเรียกร้องแย้งเข้าสู่สถาบันอนุญาโตตุลาการ สำนักระงับข้อพิพาท สำนักงานศาลยุติธรรม เพื่อเรียกร้องให้บริษัท ทีทีแอนด์ที จำกัด (มหาชน) ชำระราคาสินค้าและบริการที่ยังค้างอยู่ตามสัญญาดังกล่าว ตลอดจนค่าเสียหายอื่นๆ ที่เกิดขึ้นทั้งหมด โดย CCS ได้นำเสนอข้อเรียกร้องแย้งไปยังสถาบันอนุญาโตตุลาการ สำนักระงับข้อพิพาท สำนักงานศาลยุติธรรม ในไตรมาสแรกของปี 2555 รวมทุนทรัพย์ในส่วนของการนำเสนอข้อเรียกร้องแย้งจำนวน 528,184,037.- บาท ซึ่งขณะนี้อยู่ในระหว่างการสืบพยานในชั้นอนุญาโตตุลาการ

2. ข้อพิพาทระหว่าง CCS กับ บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)

ในไตรมาสที่สามของปี 2555 บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) ยื่นฟ้องต่อศาลจังหวัดนนทบุรี เป็นคดีแพ่งคดีหมายเลขดำที่ พ.1407/2555 เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2555 กรณีผิดสัญญาและเรียกร้องให้ชำระค่าสินค้าสำหรับงานที่เกี่ยวข้องกับระบบงานกำหนดราคาโอนและระบบงานบริหารสินทรัพย์และหนี้สิน รวมทุนทรัพย์ที่พิพาททั้งสิ้น 8,938,163.50 บาท คดีดังกล่าวมีกำหนดนัดสืบพยานคู่ความทั้งสองฝ่ายในไตรมาสที่ 2 ปี 2557

3. ข้อพิพาทระหว่าง CCS กับ บริษัท จีเอเบิล จำกัด

ในไตรมาสที่สองของปี 2555 บริษัท จีเอเบิล จำกัด ยื่นฟ้องต่อศาลจังหวัดนนทบุรี เป็นคดีแพ่ง คดีหมายเลขดำที่ พ.721/2555 เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2555 กรณีผิดสัญญาจ้าง และเรียกร้องให้ชำระราคาค่าจ้างในส่วนที่เหลือตามสัญญา สำหรับงานพัฒนาระบบงานจากภายนอก โครงการคลังข้อมูลธนาคารออมสิน รวมทุนทรัพย์ที่พิพาททั้งสิ้น 1,926,668.00 บาท โดยคดีนี้ CCS ได้ฟ้องแย้งเรียกค่าเสียหายจากกรณีที่บริษัท จีเอเบิล จำกัด ใช้งาน ทุนทรัพย์ที่พิพาททั้งสิ้น 5,105,917.81 บาท คดีดังกล่าวศาลชั้นต้นพิพากษาในบางส่วนฟ้องโจทก์ให้ CCS ชำระเงินให้กับบริษัท จีเอเบิล จำกัด จำนวน 936,250 บาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของต้นเงินดังกล่าวนับแต่วันที่ 4 ตุลาคม 2553 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จ และพิพากษาในบางส่วนฟ้องแย้งของ CCS ให้ บริษัท จีเอเบิล จำกัด ชำระเงินให้กับ CCS จำนวน 625,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของต้นเงินดังกล่าวนับแต่วันที่ 17 มิถุนายน 2554 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จ ขณะนี้คดีดังกล่าวอยู่ในระหว่างชั้นอุทธรณ์

6.0 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 ข้อมูลบริษัท

บริษัทที่มีที่ตั้งสำนักงานใหญ่อยู่ที่ เลขที่ 200 หมู่ที่ 4 ชั้น 9 อาคารจัสมิน อินเทอร์เน็ตเซ็นทรัล ทาวเวอร์ ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลปากเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120 โทรศัพท์ 0-2100-8300 โทรสาร 0-2502-3363 เลขทะเบียนบริษัท เลขที่ 0107547000109 เว็บไซต์ www.jts.co.th

บริษัทมีทุนจดทะเบียนเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 706.46 ล้านหุ้น โดย ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีทุนชำระแล้ว จำนวน 706.46 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็นเงิน 706.46 ล้านบาท

6.1.2 ข้อมูลบริษัทย่อย

บริษัทมีบริษัทย่อย 1 บริษัทได้แก่บริษัท คลาวด์ คอมพิวติ้ง โซลูชันส์ จำกัด (“ซีซีเอส” หรือ “บริษัทย่อย”) ดำเนินธุรกิจด้านการจัดหา ออกแบบ วางระบบคอมพิวเตอร์ พัฒนาซอฟต์แวร์ และการให้บริการซอฟต์แวร์ในระบบคลาวด์ คอมพิวติ้ง มีที่ตั้งสำนักงานใหญ่อยู่ที่ เลขที่ 200 หมู่ที่ 4 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลปากเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120 โทรศัพท์ 0-2100-3500 โทรสาร 0-2100-3501 เลขทะเบียนบริษัท เลขที่ 0105527012894

โดยบริษัทถือหุ้นสามัญ จำนวน 538,264 หุ้น คิดเป็นเงินลงทุน 83.90 ล้านบาท หรือ คิดเป็นร้อยละ 97.87 ของหุ้นทั้งหมด

6.1.3 ข้อมูลบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ 0-2229-2888
โทรสาร 0-2654-5642
www.tsd.co.th

ผู้สอบบัญชี : นายกฤษดา เลิศวนา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียนที่ 4958 หรือ
นายณรงค์ พันดาวงษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียนที่ 3315 หรือ
นางสาวทิพวัลย์ นานานุวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียนที่ 3459
บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ที แอนด์ ยัง จำกัด ซึ่งได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท
สำนักงาน อีวาย จำกัด เมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2557
193/136-137 ชั้น 33 อาคารเลครัชดา ถนนรัชดาภิเษก
คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ 0-2264-0777
โทรสาร 0-2264-0789-90
www.ey.com

ที่ปรึกษากฎหมาย : บริษัท ฮันตัน แอนด์ วิลเลียมส์ (ไทยแลนด์) จำกัด
ชั้น 34 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี
เลขที่ 1 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร
กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 0-2645-8800
โทรสาร 0-2645-8880
www.hunton.com

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -