

---

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

---

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1.0 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท จัสมิน เทเลคอม ซิสเต็มส์ จำกัด (มหาชน) (“เจทีเอส” หรือ “บริษัท”) เป็นบริษัทในกลุ่มบริษัท จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“JAS”) ดำเนินธุรกิจด้านการสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยมุ่งเน้นการออกแบบและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร (System Integrator) เป็นผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์พร้อมทั้งให้บริการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ นอกจากนี้ บริษัทยังทำธุรกิจบริการโทรคมนาคมเกี่ยวกับการจัดให้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง และบริการเพื่อสังคม (Universal Service Obligation : USO) รวมทั้งการขยายธุรกิจด้านการให้บริการเช่าใช้ระบบคอนแทค เซ็นเตอร์ (Hosted Contact Center) ในชื่อการค้า “EasyConnect” ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ และธุรกิจให้บริการคลาวด์ คอมพิวติ้ง และมีแผนการพัฒนาธุรกิจการให้บริการใหม่ๆ ที่จะช่วยสร้างรายได้อย่างมั่นคงและเติบโตอย่างต่อเนื่อง

#### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

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

นอกจากนี้บริษัทยังได้เพิ่มลักษณะการดำเนินธุรกิจโดยการเข้าสู่ธุรกิจแบบเบ็ดเสร็จทั้งทางด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ โดยการนำเทคโนโลยี Cloud Computing มาให้บริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การให้บริการในโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure as a Service : IaaS) การให้บริการซอฟต์แวร์ (Software as a Service : SaaS) ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นทางเลือกใหม่ในการลดต้นทุนในการลงทุน การดูแลอุปกรณ์และระบบคอมพิวเตอร์ให้แก่ผู้ให้บริการ

บริษัทและบริษัทย่อยจึงเชื่อมั่นว่าแนวทางการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้งการพัฒนาธุรกิจสู่การเป็นผู้ให้บริการ เป็นการสร้างความแตกต่างและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ไปพร้อมๆ กับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงและเติบโตอย่างต่อเนื่องบนความพึงพอใจของลูกค้า

วิสัยทัศน์ (Vision) : เป็นผู้นำด้านการออกแบบและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจรเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยผลงานที่เป็นมาตรฐาน

พันธกิจ (Mission) :

1. พัฒนาคุณภาพผลงาน เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า
2. พัฒนานวัตกรรม เพื่อศักยภาพในการทำงานที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
3. ก้าวทันเทคโนโลยีและวิทยาการด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศ

#### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ก่อตั้งขึ้นโดย JAS เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2538 ด้วยทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 100,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ภายใต้ชื่อ บริษัท จัสมิน เทเลคอม ซิสเต็มส์ จำกัด โดย JAS ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน เพื่อวัตถุประสงค์การดำเนินธุรกิจด้านการออกแบบงาน

วิศวกรรม 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 ล้านบาท เมื่อวันที่ 6-8 กันยายน 2549 บริษัทได้เสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป จำนวน 175 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 3.20 บาท ทำให้บริษัทมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 700 ล้านบาท และบริษัทได้เสนอขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลท.”) และเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนใน ตลท. เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2549

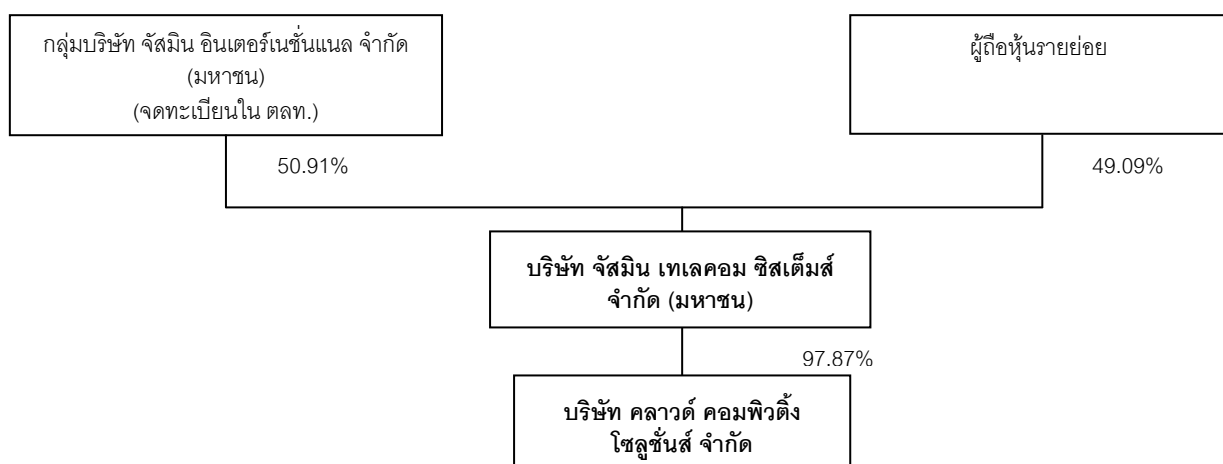
นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เป็นโครงการต่อเนื่อง 5 ปี จำนวน 5,000,000 หุ้น เสร็จสิ้นทั้งหมดเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2554 และบริษัทได้เสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญต่อกรรมการและพนักงานของบริษัท อายุ 5 ปี จำนวน 1,457,300 หน่วย ทั้งนี้ ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยมีสิทธิซื้อหุ้นสามัญ 1 หุ้น โดยใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวได้หมดอายุการใช้สิทธิแล้วในวันที่ 27 ตุลาคม 2554 ส่งผลให้บริษัทมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 706.46 ล้านบาท

ดังนั้น ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 706.46 ล้านหุ้น โดย ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2557 บริษัทมีทุนชำระแล้ว 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 18 มีนาคม 2558)



---

#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทและบริษัทย่อย มีการซื้อขายสินค้าและบริการ กับบริษัทในกลุ่ม JAS ได้แก่ บริษัท จัสเทล เน็ตเวิร์ค จำกัด ("JasTel") บริษัท ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) ("TTTB") และบริษัทอื่นๆ โดยดูรายละเอียดได้ที่ส่วนที่ 2 ข้อ 12 รายการระหว่างกัน หรือดูที่หมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัท ทั้งนี้สามารถดูแผนภาพโครงสร้างธุรกิจโดยรวมของผู้ถือหุ้นใหญ่ได้ที่แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (56-1) ของ JAS

---

## 2.0 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร (System Integrator) พร้อมทั้งให้บริการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ นอกจากนี้ บริษัทยังทำธุรกิจให้บริการโทรคมนาคมในด้านต่างๆ และทำธุรกิจบริการเกี่ยวกับการจัดให้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม (Universal Service Obligation : USO) รวมทั้งการขยายธุรกิจด้านการให้บริการเช่าใช้ระบบคอนแทค เซ็นเตอร์ (Hosted Contact Center) ในชื่อการค้า “EasyConnect” ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ และธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง

โดยปัจจุบัน ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1 ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม บริษัทเป็นผู้จัดทำนายอุปกรณ์ระบบสื่อสารและโทรคมนาคมพร้อมให้บริการออกแบบ ติดตั้ง และทดสอบแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ได้แก่ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (“ทีโอที”) บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (“กสท.”) การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“กฟภ.”) การไฟฟ้านครหลวง (“กฟน.”) สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กสทช.”) การรถไฟแห่งประเทศไทย (“รฟท.”) ธนาคารออมสิน (“ออมสิน”) TTTBB และ JasTel รวมทั้งงานโครงการจ้างปรับปรุงสถานีฐานโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในอาคาร (In-Building Antenna Systems) ให้แก่บริษัทในกลุ่มแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“เอไอเอส”) ช่องทางการจำหน่ายหลักของธุรกิจงานโครงการ มี 2 ช่องทางได้แก่ การเข้าร่วมประมูลโครงการเพื่อเป็นผู้รับจ้างเหมาวางระบบสื่อสารและโทรคมนาคมให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชน และการ Sub Contract งานโครงการ นอกจากนี้ บริษัทมีผลิตภัณฑ์เฉพาะทาง เพื่อสนับสนุนงานในธุรกิจโครงการดังนี้

- จัดหา ออกแบบและวางระบบ ในด้านรักษาความปลอดภัย ต่างๆ อาทิเช่น ระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV System) ระบบควบคุมการเข้า-ออก (Access Control System) ระบบป้องกันการบุกรุก (Intrusion Prevention System) ระบบป้องกันอัคคีภัย (Fire Alarm System) เป็นต้น

2 ธุรกิจบริการโทรคมนาคม เป็นบริการที่มีกระบวนการดำเนินงานแบบเบ็ดเสร็จ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนงานที่มีใช้ธุรกิจหลักของลูกค้า โดยเริ่มตั้งแต่ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และดูแลโครงการให้สามารถดำเนินการ (Operation) ต่อไปได้ พร้อมทั้งบำรุงรักษา (Maintenance) ทั้งในเชิงป้องกันและเมื่อเกิดเหตุเสีย โครงการที่บริษัทดำเนินการต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2553 จนถึงปี 2557 ได้แก่ การให้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม (Universal Service Obligation : USO) ของ TTTBB และ JasTel นอกจากนี้บริษัทยังมีการดำเนินการให้บริการอื่นๆ อีกได้แก่

- การให้บริการเช่าใช้ระบบคอนแทค เซ็นเตอร์ (Hosted Contact Center) ในชื่อการค้า “EasyConnect” โดยอาศัยความสามารถ ประสบการณ์ของบุคลากรในการพัฒนาระบบดังกล่าวขึ้นเอง กลุ่มเป้าหมายของบริการดังกล่าวคือลูกค้าหรือองค์กรที่ต้องการมีศูนย์บริการลูกค้า (Contact Center) สำหรับงานขาย งานบริการหลังการขาย ซึ่งการเช่าใช้บริการ Contact Center จะช่วยลดต้นทุนการลงทุนระบบ Contact Center แก่ลูกค้า รูปแบบบริการจะเชื่อมต่อกับชุด PC และหูฟังจากบริษัทของลูกค้าผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงมายังระบบหลักที่ศูนย์กลาง (Hosted) ช่วยให้สามารถให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

3 ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ และธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง - ดำเนินการโดยบริษัท ย่อย ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เครือข่ายที่เกี่ยวข้อง พร้อมให้คำปรึกษา ออกแบบ วางระบบ คอมพิวเตอร์และเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) และ ให้บริการด้านบำรุงรักษาแก่ลูกค้าทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน

การดำเนินธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง เป็นเทคโนโลยีที่เข้ามาช่วยให้ธุรกิจที่ต้องการใช้งานระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศได้มีทางเลือกในการเช่าใช้ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ซึ่งเหมาะสมอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจขนาดกลางและ เล็กที่อาจจะไม่มีข้อจำกัดเรื่องงบประมาณ ในการลงทุนธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง จะแบ่งการให้บริการออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

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

### โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย จำแนกตามลักษณะธุรกิจ ดังนี้

ลักษณะธุรกิจ	ดำเนินงานโดย	งบการเงินรวม					
		ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบ สื่อสารโทรคมนาคม (Telecom Systems Integration)	บริษัท	1,104.41	90.10	196.19	56.24	38.35	30.05
ธุรกิจบริการโทรคมนาคม (Telecom Service Business )	บริษัท	11.70	0.96	44.18	12.67	9.19	7.21
ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบ คอมพิวเตอร์ (Computer Systems Integration)	ซีซีเอส	63.02	5.14	70.83	20.31	62.01	48.60
รวมรายได้จากการขายและบริการ		1,179.13	96.20	311.20	89.22	109.55	85.85
รายได้อื่น	บริษัท	46.62	3.80	37.62	10.78	18.05	14.15
รวมรายได้		1,225.74	100.00	348.82	100.00	127.61	100.00

---

## 2.1 ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Telecom Systems Integration)

### 2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทเป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์ระบบสื่อสารโทรคมนาคม พร้อมให้บริการออกแบบและวางระบบ โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะศึกษาความต้องการและเสนอระบบที่เหมาะสมให้แก่ลูกค้าแต่ละราย ตลอดจนการให้บริการคำปรึกษา ออกแบบ คัดเลือก จัดหา ติดตั้ง ทดสอบ การฝึกอบรมและการรับจ้างดูแลรักษาระบบโทรคมนาคมให้กับลูกค้า หน่วยงานรัฐ จะมีลักษณะเป็นงานโครงการซึ่งทำเป็นสัญญาซื้อขายพร้อมติดตั้งโดยมีโครงการขนาดเล็กตั้งแต่มูลค่าสิบล้านบาทจนถึงโครงการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าหลายร้อยล้านบาทขึ้นไป มีระยะเวลาการดำเนินโครงการตั้งแต่ 3 เดือน ถึง 3 ปี โดยเฉลี่ยมีระยะเวลาในการดำเนินโครงการประมาณ 8 เดือน สำหรับหน่วยงานเอกชนจะต้องมีระยะเวลาในการดำเนินงานซึ่งจะต้องทยอยส่งมอบเป็นงานๆ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการให้บริการของผู้ให้บริการแต่ละราย โดยเฉลี่ยจะมีระยะเวลาการส่งมอบงานประมาณ 3 เดือน นอกจากนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของการให้บริการหลังการขาย ทั้งในระยะเวลาการรับประกัน และภายหลังหมดระยะเวลาการรับประกัน

บริษัทเป็นผู้คัดเลือกและจัดหาอุปกรณ์สื่อสารจากผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เพื่อนำมาประกอบรวมกันเป็นระบบสื่อสารโทรคมนาคมที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยบริษัทมีพันธมิตรที่เป็นบริษัทผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก เช่น Huawei Technologies เป็นต้น 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 โดยใช้โพรโทคอล 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 และภาพเคลื่อนไหวย้ายได้โครงข่ายเดียวกัน เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจให้แก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์พื้นฐาน อาทิเช่น อุปกรณ์ Intelligent Network (IN) อุปกรณ์ Next Generation Network (NGN)

5. โครงข่ายระบบสื่อสารแบบไร้สาย หรือ Wireless Communication Network เป็นโครงข่ายรับส่งข้อมูลแบบไร้สาย ซึ่งอาศัยการส่งข้อมูลไปกับคลื่นแม่เหล็กไฟฟ้าในอากาศ ที่ถูกแบ่งออกเป็นย่านความถี่ต่างๆ เพื่อจะได้นำมาใช้งานและจัดสรรให้เหมาะสมกับรูปแบบบริการ ซึ่งทางบริษัทจะนำเสนอ Solution ให้แก่ผู้ให้บริการโทรคมนาคมหรือผู้ที่ต้องการวางเครือข่ายสำหรับให้บริการเทคโนโลยีไร้สายต่างๆ อาทิเช่น ระบบเครือข่าย WiFi หรือระบบโครงข่ายของโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Network) ยุคที่ 3(3G) , 4 (LTE/IMT- Advanced) และ 5 (5G)

#### โครงการที่สำคัญในช่วงปี 2553 ถึงปี 2557

บริษัท / หน่วยงาน	ประเภทโครงการ	ระยะเวลา โครงการ	มูลค่าของโครงการ ตามสัญญา (ล้านบาท) ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
TTTBB	- จำหน่ายติดตั้งเครื่องพร้อมตู้โทรศัพท์สาธารณะและอุปกรณ์ในโครงการ USO - บำรุงรักษาโทรศัพท์สาธารณะและอุปกรณ์ในโครงการ USO	2553-2559	105.79
ทีโอที	- จำหน่ายติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย Multi Service Access Node (MSAN) อุปกรณ์ WDM - ขายอุปกรณ์และอะไหล่เครื่องชุมสาย ATM ยี่ห้อ ALCATEL-LUCENT - ขายอะไหล่อุปกรณ์สื่อสาร SDH ยี่ห้อ ALCATEL-LUCENT - ขายอะไหล่อุปกรณ์สื่อสาร TNEP ยี่ห้อ ALCATEL-LUCENT - จำหน่ายติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารสัญญาณ DWDM เชื่อมโยงโครงข่ายสัญญาณรองรับ ISP	2553-2556	1,215.53
กสท.	- ซ่อมการัด DWDM-SDH - ขายอุปกรณ์ SDH พร้อมอุปกรณ์ประกอบ และ E1 Cable and DDF - ขาย DWDM ภาคใต้เพื่อแก้ปัญหา Single Point of failure - ขายอุปกรณ์เพื่อปรับปรุงระบบเชื่อมโยง DWDM ภาคใต้ - ขายอุปกรณ์เพื่อปรับปรุงระบบเชื่อมโยง DWDM และ SDH ภาคกลางและภาคเหนือ - จำหน่ายปรับปรุงอุปกรณ์ขยายระบบความจุเปิดได้น้ำ - ขายอุปกรณ์ SDH Multiplexer สำหรับโครงข่าย CDMA - ขายอุปกรณ์ Distribution Base Station - ขายอุปกรณ์ Core Network - ระบบโทรศัพท์สาธารณะชุมชนสำหรับแผนงาน USO และอินเทอร์เน็ตสำหรับปี 2553	2553-2556	765.17



บริษัท / หน่วยงาน	ประเภทโครงการ	ระยะเวลา โครงการ	มูลค่าของโครงการ ตามสัญญา (ล้านบาท) ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
ออมสิน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด จำนวน 151 สาขา กล้องเพิ่ม 297 จุด</li> <li>- บำรุงรักษาระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด 48 สาขา</li> <li>- บำรุงรักษาระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด 151 สาขา กล้องเพิ่ม 297 จุด</li> <li>- อุปกรณ์รักษาความปลอดภัย 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้</li> <li>- บำรุงรักษาระบบเสียงตามสาย</li> <li>- ติดตั้งระบบเสียงตามสาย</li> <li>- ติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิดเพิ่มเติม</li> <li>- ขยายช่องทางการให้บริการสำหรับธนาคารออมสินสาขา/สาขาย่อย 94 สาขา</li> <li>- บำรุงรักษา CCTV 131 สาขา 900 กล้อง</li> <li>- ติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด จำนวน 45 สาขา</li> <li>- บำรุงรักษากล้องโทรทัศน์วงจรปิด ธนาคารออมสิน</li> <li>- ติดตั้งระบบแจ้งเหตุเพลิงไหม้ 600 ชุด ติดตั้งจริง 359 สาขา</li> <li>- ติดตั้งกล้อง CCTV จำนวน 4 สาขา</li> <li>- ติดตั้งกล้อง 900 ตัว 8 สาขา</li> <li>- ติดตั้งกล้องสาขาและสาขาย่อย 120 สาขา</li> <li>- ติดตั้งกล้อง CCTV บริหารเงินสด 3 สาขา</li> <li>- บำรุงรักษาระบบแจ้งเหตุเพลิงไหม้ 600 ชุด ติดตั้งจริง 359 สาขา</li> <li>- บำรุงรักษา CCTV 59 สาขา</li> <li>- ระบบแจ้งเตือนอัคคีภัย ที่อาคาร การท่าเรือแห่งประเทศไทย (“กทท.”)</li> <li>- ติดตั้งกล้อง CCTV ที่ กสทช.</li> </ul>	2553-2562	247.76
กฟภ.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จำหน่ายติดตั้งอุปกรณ์สื่อสาร MARS Master Radio 66 ชุด</li> </ul>	2554-2555	56.95
สนง คณะกรรมการ อุดมศึกษา (“สกอ.”)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- อนุรักษ์ระบบเครือข่ายสารสนเทศเพื่อพัฒนาการศึกษา (UNINET)</li> </ul>	2553-2555	233.41
กสทช.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ขยาย CCTV จำนวน 1 ระบบ</li> <li>- ชุดสถานีตรวจสอบการให้บริการวิทยุระบบควบคุมระยะไกล</li> <li>- บำรุงรักษางานระบบ CCTV</li> <li>- ชุดควบคุมอุปกรณ์ตรวจสอบความถี่ระยะไกล</li> <li>- เครื่องสแกนลายนิ้วมือ พร้อมติดตั้ง</li> <li>- รถตรวจสอบเครื่องโทรคมนาคมเคลื่อนที่</li> </ul>	2554-2557	192.23

บริษัท / หน่วยงาน	ประเภทโครงการ	ระยะเวลา โครงการ	มูลค่าของโครงการ ตามสัญญา (ล้านบาท) ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ติดตั้งป้อมยามรักษาความปลอดภัยและระบบรักษาความปลอดภัย</li> <li>- ติดตั้งระบบ CCTV สำหรับสถานีตรวจสอบใช้ความถี่วิทยุระบบควบคุมไกล</li> <li>- ระบบเปิด-ปิด ประตูด้วยเครื่องอ่านลายนิ้วมือ</li> <li>- ระบบเปิด-ปิดประตูด้วยบัตรประจำตัวพนักงาน</li> </ul>		
รฟท.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จำหน่ายติดตั้งเครื่องกั้นถนนคานทำงานอัตโนมัติ แขวงทุ่งสง และหาดใหญ่</li> <li>- จำหน่ายติดตั้งเครื่องกั้นถนน ๔ แขวงบำรุงอาณัติสัญญาณทุ่งสง และหาดใหญ่</li> <li>- จัดหาและปรับปรุงเครื่องกั้นถนนเพื่อความปลอดภัยในการเดินรถ แก่งคอย</li> </ul>	2554-2557	69.58
กฟน.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ระบบสื่อสารไร้สายในอุโมงค์สายไฟฟ้าใต้ดิน 230 เควี</li> <li>- บำรุงรักษาและซ่อมแซมแก้ไขระบบสื่อสารไร้สายในอุโมงค์สายไฟฟ้าใต้ดิน 230 เควี</li> </ul>	2554-2557	8.95
หน่วยงาน ราชการ	- เครื่องคอมพิวเตอร์พกพา (แท็บเล็ต) โชน4 จำนวน 2,668 เครื่อง	2556-2557	5.41

#### 2.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

การเปลี่ยนแปลงทางการเมืองครั้งใหญ่ที่เกิดขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา ได้ส่งผลกระทบต่อภาพรวมของเศรษฐกิจ และธุรกิจในทุกๆ ด้าน ส่งผลให้การลงทุนของภาครัฐ ชะลอตัว และลดลงอย่างมีนัยสำคัญ จึงส่งผลให้เกิดภาวะการแข่งขันของภาคเอกชนที่มีความรุนแรงมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ผลจากการแข่งขันของตลาดโทรคมนาคม ทำให้อัตราค่าโทรศัพท์ขึ้นต้นของหน่วยงานภาครัฐในแต่ละโครงการลดลง ส่วนอัตราค่าโทรศัพท์ขึ้นต้นของหน่วยงานเอกชนอยู่ในระดับที่เหมาะสมที่สามารถแข่งขันได้ ปัจจุบันการเติบโตของการให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตมีมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการเร่งลงทุนและปรับปรุงโครงข่ายการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G ของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G ได้ส่งผลดีแก่บริษัทในฐานะผู้ประกอบการรับเหมางานโครงการเป็นอย่างมาก

#### ช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม แบ่งได้เป็น 1) การเข้าร่วมประมูลโครงการเพื่อเป็นผู้รับจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารและโทรคมนาคมของทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน และ 2) การรับงานโดยการ Sub Contract จากผู้ประกอบการกิจการโทรคมนาคม โดยโครงการหลักของบริษัท ประกอบด้วยโครงการของทีโอที โครงการของ กสท. โครงการของ กฟน. โครงการของ อสมส. TTTBB JasTel และบริษัทในกลุ่มเอไอเอส เป็นต้น บริษัทมุ่งเน้นที่จะเข้าประมูลงานด้วยบริษัทเองเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินงานและการประสานงาน อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มประวัติในการประมูลงานของบริษัทอีกด้วย

---

### ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่ ผู้ให้บริการสื่อสารโทรคมนาคม และองค์กรภาครัฐและภาคเอกชนขนาดใหญ่ อาทิ ออมสิน TTTBB JasTel บริษัทในกลุ่มเอไอเอส ทีโอที กสท. รฟท. กฟภ. กฟน. และ กสทช.

ปัจจุบัน การเติบโตของการให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต ทำให้ ทีโอที และกสท. ต้องเร่งขยายและปรับปรุงโครงข่าย เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy) ของรัฐบาล รวมทั้งสามารถรองรับผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก รวมถึงโครงการ Free WiFi ของกระทรวง ICT ซึ่งเป็นผลดีและสร้างโอกาสใหม่ ๆ ให้กับบริษัทในฐานะผู้ประกอบการรับเหมางานโครงการเป็นอย่างมาก

จากที่ลูกค้าหลักและลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม ยังคงเป็นกลุ่มผู้ให้บริการโทรคมนาคมในประเทศเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม ในปีที่ผ่านมา บริษัทได้ขยายฐานลูกค้าเข้าไปสู่กลุ่มธุรกิจภาครัฐ และ เอกชนอื่นๆ ที่มีความต้องการระบบสารสนเทศและระบบสื่อสารใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น อาทิ กสทช. กฟน. และ กทท. เป็นต้น

### กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นการสร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว ดังนั้น บริษัทจึงกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. ความน่าเชื่อถือ และประวัติการทำงานของบริษัท เนื่องจากธุรกิจออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมเป็นงานที่ต้องผ่านขั้นตอนการประมูลงานจากหน่วยงานเจ้าของโครงการเป็นจำนวนมาก ดังนั้น ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ และประวัติการทำงานของบริษัทในอดีต จึงถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญของการประสบความสำเร็จในการประมูลงาน บริษัทมีนโยบายที่จะใช้บุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ ความชำนาญในการทำงาน รวมถึงการบริหารจัดการโครงการอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านคุณภาพของงานและด้านเวลาในการส่งมอบงานในแต่ละขั้นตอน นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับบริการหลังการขายแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร รวมถึงการติดตาม ดูแล และถ่ายทอดความรู้ให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

2. การรักษาความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญในการประสบความสำเร็จในการประมูลโครงการต่างๆ ที่ผ่านมา บริษัทได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากบริษัทผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย ในด้านความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่จะนำออกสู่ตลาด หรือ ในด้านการร่วมมือหรือสนับสนุนการประมูลโครงการต่างๆ ของบริษัท หรือ การให้ส่วนลดพิเศษ ซึ่งมีผลต่อความสามารถในการกำหนดราคาต้นทุนสินค้าที่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้

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

4. บริษัทให้ความสำคัญกับการสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในระยะยาวหรือสนับสนุนแผนธุรกิจหรือแผนการตลาดของลูกค้าในอนาคต เพื่อนำเสนอให้กับลูกค้า รวมถึง การจัดการเตรียมบุคลากรภายในบริษัทให้มีความสามารถที่จะรองรับผลิตภัณฑ์หรือระบบดังกล่าว

---

5. การสร้างความสัมพันธ์และร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพ เพื่อเข้าร่วมประมูลงานในลักษณะธุรกิจร่วม (Consortium) สำหรับโครงการที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นการสร้างโอกาสในการสร้างรายได้ให้บริษัทมากยิ่งขึ้น

#### 2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม จำเป็นต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้านในระบบสื่อสารและโทรคมนาคม ตลอดจนความสามารถในการบริหารโครงการให้สำเร็จตามความต้องการและแผนงานที่ได้กำหนดไว้ ทั้งในด้านคุณภาพและระยะเวลาในการส่งมอบงาน ภายใต้ต้นทุนโครงการที่เหมาะสมเพื่อสร้างอัตราผลตอบแทนให้แก่บริษัท ดังนั้น ปัจจัยสำคัญที่กำหนดความสามารถในการให้บริการของบริษัท ได้แก่ บุคลากร โดยเฉพาะบุคลากรด้านวิศวกรรม ทั้งระดับผู้จัดการโครงการ (Project Manager) วิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer) และวิศวกรสนับสนุนด้านเทคนิค (Technical Support Engineer) ดังนั้น เพื่อให้บริษัทสามารถจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจึงได้จัดแบ่งบุคลากรตามสาขาความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ทำงานในแต่ละระดับความสามารถ เพื่อรับผิดชอบในงานที่เหมาะสม

ในด้านอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม บริษัทได้ศึกษา คัดเลือก และจัดหาอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมที่มีคุณภาพ ทั้งจากบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ โดยไม่ได้จำกัดเฉพาะบริษัทผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ โดยบริษัทจะสั่งซื้ออุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมจากบริษัทผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่ผ่านการพิจารณาด้านคุณภาพ และบริการในเบื้องต้น (Approved List)

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการซื้อสินค้าอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมเฉพาะเมื่อบริษัทแน่ใจว่าบริษัทจะได้นำโครงการแล้วเท่านั้น ในกรณีของการสั่งซื้ออุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมในสกุลเงินตราต่างประเทศ บริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) ในกรณีที่บริษัททำสัญญากับลูกค้าของบริษัทเป็นสกุลเงินบาท บริษัทจะทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ทันทีตามมูลค่าสินค้าหรืออุปกรณ์ที่ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ และ 2) ในกรณีที่บริษัททำสัญญากับบริษัทลูกค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ บริษัทจะกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนในการชำระเงินในลักษณะของ Back to Back กล่าวคือ กำหนดใช้อัตราแลกเปลี่ยนเดียวกันระหว่างบริษัทกับบริษัทผู้ผลิต และบริษัทกับบริษัทลูกค้า เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น

นอกจากนี้ บริษัทมีผลิตภัณฑ์เฉพาะทาง เพื่อสนับสนุนงานในธุรกิจโครงการ ดังนี้

- จัดหา ออกแบบและวางระบบ ในด้านรักษาความปลอดภัยต่างๆ อาทิเช่น ระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV System) ระบบควบคุมการเข้า-ออก (Access Control System) ระบบป้องกันการบุกรุก (Intrusion Prevention System) ระบบป้องกันอัคคีภัย (Fire Alarm System)

#### 2.1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีมูลค่าของงานโครงการในธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม ที่ยังไม่ได้ส่งมอบ รวมทั้งสิ้น 45.93 ล้านบาท

---

## 2.2 ธุรกิจบริการโทรคมนาคม (Telecom Service Business)

### 2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

บริษัทเป็นผู้ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และบำรุงรักษาคอมพิวเตอร์ บริการอินเทอร์เน็ตในโรงเรียน ชุมชน และเพื่อสังคม ตามแผนการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม (USO) ของ กสทช. รวมถึงการดูแล ซ่อมบำรุงตามระยะเวลาที่กำหนด การให้บริการเข้าใช้ระบบคอนแทค เซ็นเตอร์ (Hosted Contact Center) ในชื่อการค้า “EasyConnect”

### 2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จึงจำเป็นต้องเร่งการขยายโครงข่าย และปรับปรุงโครงข่ายของตนเองให้สามารถรองรับลูกค้าได้มากขึ้น และมีคุณภาพในการให้บริการที่ดียิ่งขึ้น และด้วยข้อจำกัดในการลงทุนในหน่วยงานภาครัฐ และหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ จึงได้มีการปรับเปลี่ยนการลงทุนเป็นการหาพันธมิตรในการลงทุนสำหรับโครงการขนาดใหญ่ ประกอบกับพรบ.ของกสทช. ระบุไว้ว่าผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมจาก กสทช. มีหน้าที่จะต้องจัดสรรเงินรายได้ส่วนหนึ่งมาดำเนินการตามแผนการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง และบริการเพื่อสังคม (USO) ตามที่ กสทช. เป็นผู้กำหนด และเมื่อแผนการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง และบริการเพื่อสังคม ( พ.ศ. 2555 ถึง พ.ศ. 2559 ) มีผลบังคับใช้ ได้ก่อให้เกิดโอกาสทางธุรกิจที่จะเข้าร่วมเสนอในการจัดให้มีบริการดังกล่าว ในลักษณะต่างมากขึ้น ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทมีผลงานในการดำเนินการโครงการตามแผนดังกล่าวได้แก่

- งานจัดจ้างทำระบบโทรศัพท์สาธารณะ CDMA สำหรับโครงการ USO ของ กสท.
- งานจ้างเหมาติดตั้งโทรศัพท์สาธารณะจำนวน 1,558 แห่ง และอินเทอร์เน็ตโรงเรียน จำนวน 252 โรงเรียน ของ กสท. ตามแผนงาน USO ปี 2553
- โครงการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการสังคม ให้แก่ TTTBB และ JasTel ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินงาน

ปัจจุบัน รัฐบาลได้มีนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัล เพื่อให้สามารถนำเทคโนโลยีดิจิทัลไปใช้ในการขับเคลื่อนการพัฒนาประเทศในมิติต่างๆ ได้อย่างเป็นรูปธรรม ต้องมีการปรับปรุงโครงสร้าง บทบาทและภารกิจของภาครัฐ ซึ่งเป็นปัจจัยบวกให้มีการลงทุนมากขึ้นในปี 2558 – 2559 ซึ่งบริษัทจะติดตาม และศึกษาอย่างใกล้ชิดต่อไป

#### ช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายหลักของธุรกิจงานโครงการ คือ การเข้าร่วมประมูลโครงการโดยตรงจากลูกค้า และการ Sub Contract งานโครงการ จากผู้ประกอบการรายอื่น ทั้งนี้จากความชำนาญและผลงานของบริษัทที่เป็นที่ยอมรับของลูกค้า ทำให้บริษัทมีโอกาสในการได้รับงานสูง

#### กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมีวัตถุประสงค์หลักในการปรับเปลี่ยนให้ขอบเขตของงานการให้บริการมีความหลากหลายขึ้น เพื่อรองรับโอกาสทางธุรกิจใหม่ ที่ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยมีแนวทางในการเข้าไปร่วมเสนอ กำหนดแผนงาน และลักษณะของการให้บริการกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และสร้างความเชื่อมั่นในการนำเสนอการดำเนินงานโครงการแบบเบ็ดเสร็จ พร้อมทั้งการดูแลและบำรุงรักษา ซึ่งบริษัทมีประสบการณ์และความชำนาญในลักษณะการให้บริการดังกล่าวเป็นอย่างดี โดยมีการควบคุมตาม Service Level Agreement (SLA) หรือ Quality of Service (QOS) ที่กำหนด

---

### 2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจบริการโทรคมนาคม จำเป็นต้องใช้ประสิทธิภาพ ความชำนาญ และความสามารถในการบริหารโครงการให้สำเร็จตามแผนงานที่กำหนดไว้ โดยมีต้นทุนและผลตอบแทนที่เหมาะสม ซึ่งต้องอาศัยพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่น่าเชื่อถือ พร้อมทั้งบุคลากรด้านวิศวกรรมที่มีความสามารถและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการดำเนินการให้บริการอื่นๆ อีกได้แก่

- ให้บริการเช่าใช้ระบบคอนแทค เซ็นเตอร์ (Hosted Contact Center) ในชื่อการค้า “EasyConnect” ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนการลงทุนระบบ Contact Center แก่ลูกค้า โดยรูปแบบบริการจะเชื่อมต่อกับชุด PC และหูฟังจากบริษัทของลูกค้า ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงมายังระบบหลักที่ศูนย์กลาง (Host) ช่วยให้สามารถให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

### 2.2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีมูลค่าของงานโครงการในธุรกิจบริการโทรคมนาคมที่ยังไม่ได้ส่งมอบ รวมทั้งสิ้น 2.89 ล้านบาท

---

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

ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบคอมพิวเตอร์ เป็นการให้บริการด้านการออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ รวมถึงการพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) การให้บริการด้านบำรุงรักษาและจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ซีซีเอส จะนำเอาซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) ที่ได้มีการพัฒนาแล้วจากบริษัทผู้ผลิตต่างๆ มาใช้เป็นส่วนประกอบในการวางระบบคอมพิวเตอร์ของลูกค้า โดยมีการปรับแต่ง และพัฒนาโปรแกรมเพิ่มเติม เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการเฉพาะของลูกค้าในแต่ละองค์กรได้อย่างรวดเร็ว ดังนั้น หน่วยงานราชการหรือบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ที่มีความต้องการการใช้งานคอมพิวเตอร์ที่ซับซ้อน จำเป็นต้องจัดให้มีการประมูลงานเพื่อว่าจ้างบริษัทผู้เชี่ยวชาญภายนอกในการบูรณาการระบบคอมพิวเตอร์ โดยไม่ได้ใช้วิธีการสั่งซื้อซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) โดยตรงจากบริษัทผู้ผลิตรายใดรายหนึ่ง จึงถือว่า เป็นช่องทางและข้อได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจของ ซีซีเอส ที่สามารถให้บริการในส่วนนี้ได้

ธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง เป็นการนำระบบซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันต่างๆ มาไว้ที่เครื่องแม่ข่ายกลาง จากนั้นจึงอนุญาตให้ผู้ใช้งานสามารถล็อกอินเข้ามาในระบบเพื่อใช้งานระบบซอฟต์แวร์ต่างๆ ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ซึ่งคลาวด์ คอมพิวติ้ง เป็นเทคโนโลยีที่เข้ามาช่วยให้ธุรกิจที่ต้องการใช้งานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้มีทางเลือกในการเช่าใช้ระบบ แทนที่จะต้องลงทุนซื้อระบบ ซึ่งเหมาะสมอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจขนาดกลาง และขนาดเล็ก ที่อาจมีข้อจำกัดเรื่องงบประมาณ

นอกจากนี้ ยังช่วยให้ผู้ประกอบการที่แม้จะไม่เคยมีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศใช้มาก่อนสามารถตัดสินใจใช้งานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศได้ในระยะเวลาอันสั้น เนื่องจากเสียค่าใช้จ่ายน้อย ไม่ต้องมีภาระค่าดูแลและบำรุงรักษาระบบ และได้อัปเดตระบบใหม่ๆ ตลอดเวลา

#### 2.3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบคอมพิวเตอร์

ในการวางระบบคอมพิวเตอร์ บริษัทต้องศึกษาความต้องการของลูกค้า และนำเสนอสินค้า หรือ Solution ที่เหมาะสมให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ ในกระบวนการส่งมอบ Solution ดังกล่าว ประกอบด้วยขั้นตอนการจัดหา Solution ทั้งในลักษณะซอฟต์แวร์สำเร็จรูป ซึ่งบริษัทมีการพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานใหม่ (Application Software) ที่จะต้องมีการปรับแต่งและพัฒนาโปรแกรมเพิ่มเติมเพื่อให้ตอบสนองความต้องการเฉพาะลูกค้า และการจัดหาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงต่างๆ ตลอดจนการติดตั้งและทดสอบการใช้งานของระบบงาน โดยมีระยะเวลาในการดำเนินการสำหรับแต่ละโครงการอยู่ระหว่าง 6 เดือน ถึง 2 ปี นอกจากนี้ ยังมีการบริการหลังการขาย ได้แก่ การฝึกอบรม การดูแลบำรุงรักษา เป็นต้น

ปัจจุบัน ซีซีเอส มีความเชี่ยวชาญ ขำนาญ ในการนำเสนอ Solution ทางด้าน Application Software ในกลุ่มอุตสาหกรรมโทรคมนาคม 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 เพื่อการจัดเก็บข้อมูลลูกค้าของธนาคารพาณิชย์ และการนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อใช้วางแผนการตลาด หรือวางแผนการออกผลิตภัณฑ์ใหม่

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

บริษัทมีช่วงระยะเวลาการรับประกันระบบงานระหว่าง 1 ถึง 2 ปี ซึ่งสัญญาบำรุงรักษาโดยทั่วไปมีระยะเวลาการให้บริการเป็นรายปี ทั้งนี้ ขึ้นกับความต้องการของลูกค้า

#### ธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง (Cloud Computing Services)

เป็นการนำความพร้อมทั้งด้าน Hardware, Software ของระบบคอมพิวเตอร์ และเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพที่ดี มาให้บริการเช่าใช้กับลูกค้าประเภทต่างๆ ตามความเหมาะสม โดยแบ่งการให้บริการเป็น 2 ประเภท ดังนี้

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

เป็นการให้บริการเช่าใช้ Hardware Resource เช่น CPU, Memory, Storage ปัจจุบัน ได้เริ่มให้บริการกับบริษัทภายในกลุ่มจัสมิน และมีลูกค้าภายนอก

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

เป็นการให้บริการเช่าใช้ Application Software โดยมี Software ระบบ Call Center สายด่วนบริการประชาชนและ WiFi และระบบฝากเก็บข้อมูลภาพผ่านกล้อง IP Camera (eyeKeeper by 3BB) และจะมี Software อื่นๆ ผลิตตามออกมาเป็นระยะ สำหรับในปี 2557 ได้เริ่มทำตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่อีก 1 ผลิตภัณฑ์ คือระบบฝากบันทึกข้อมูลภาพผ่านกล้อง CCTV ผ่านเครือข่ายบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต 3BB

#### 2.3.2 การตลาดและการแข่งขัน

##### ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบคอมพิวเตอร์

ปัจจุบัน ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลจากนโยบายของรัฐบาล และการขยายตัวของภาคเอกชน เพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพ ได้มาตรฐาน และทัดเทียมกับนานาประเทศ ประกอบกับความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ทำให้ความต้องการในการวางระบบคอมพิวเตอร์และการพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานต่างๆ เพิ่มขึ้น และมีจำนวนผู้ประกอบการเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้การแข่งขันเพิ่มความร้อนแรงมากยิ่งขึ้น

สำหรับภาวะการแข่งขันดังกล่าว บริษัทเชื่อมั่นว่า บริษัทมีข้อได้เปรียบคู่แข่งในด้านการบริหารจัดการโครงการที่ดี มีบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะทาง รวมถึงมีประวัติการทำงานและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าของบริษัท ซึ่งในกรณีโครงการขนาดใหญ่ นั้น ลูกค้าจะให้ความสำคัญกับความสามารถดังกล่าว สำหรับคู่แข่งสำคัญในตลาด ได้แก่ บมจ. อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น (“IRCP”) บมจ. เอ็ม เอฟ อี ซี (“MFEC”) บมจ. แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี (“AIT”) บมจ. ล็อกซเลย์ (“LOXLEY”) และ บริษัท ซี ดี จี กรุ๊ป เป็นต้น



---

## ธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง

ธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในเชิงธุรกิจได้ง่าย และประหยัด

ค่าใช้จ่าย โดยไม่ต้องลงทุนมากในโครงสร้างพื้นฐาน อีกทั้งลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการได้ตรงกับความต้องการเฉพาะด้าน ทำให้ตลาดของการให้บริการคลาวด์ คอมพิวติ้ง ได้รับความสนใจและยอมรับมากขึ้น บริษัทมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ อีกทั้งกลุ่มบริษัทยังมีผู้ให้บริการเครือข่ายบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต และเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต ที่มีศักยภาพรายใหญ่รายหนึ่งในตลาด ซึ่งมี Brand ที่เป็นที่รู้จักยอมรับ ทำให้บริษัทมีความเชื่อมั่นว่าจะต้องทำตลาดด้านธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้งได้เป็นอย่างดี และเป็นการเพิ่มแหล่งรายได้ใหม่ในอนาคต

### ช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายของ ซีซีเอส แบ่งออกเป็น การเข้าร่วมประมูลโครงการและการนำเสนอ Solution แก่ลูกค้าเป้าหมายโดยตรง ที่ผ่านมา ในโครงการประมูลงานแต่ละครั้ง จะมีบริษัทผู้ประกอบการเข้าร่วมประมูลประมาณ 3 - 5 ราย ทั้งนี้ ขึ้นกับประเภทของระบบงานและขนาดของโครงการ โดยบริษัทมีนโยบายประมูลงานโดยตรงทั้งหมด เว้นในบางกรณีที่ต้องประมูลงานร่วมกับบริษัทอื่น ในลักษณะของธุรกิจค้าร่วม เช่น โครงการระบบบริการลูกค้าและใบแจ้งหนี้ ซึ่งร่วมกับ Convergy's Information Management Group Inc. และงานรับจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ตามโครงการขยายโครงข่ายอัจฉริยะ ซึ่งประมูลร่วมกับ เจทีเอส เป็นต้น

ลักษณะการดำเนินงานของบริษัท แบ่งได้เป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

#### 1. การเข้าร่วมประมูลโครงการ

บริษัทจะพิจารณาเข้าร่วมประมูลงานทั้งในลักษณะการจัดหาพิเศษ หรือ การเปิดประมูลงานทั่วไป ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับเนื้อหา ความเชี่ยวชาญ และผลการประเมินความสามารถในการบริหารและส่งมอบงานนั้นๆ โดยบริษัทจะศึกษาทั้งในด้านเทคนิค และด้านผลตอบแทนจากการบริหารโครงการนั้นๆ รวมถึงแหล่งเงินทุนในการดำเนินการ ก่อนการยื่นประมูลงานแต่ละครั้ง

#### 2. การนำเสนอ Solution แก่ลูกค้าเป้าหมายโดยตรง

ขั้นตอนการทำงานโดยรวม แบ่งได้ดังนี้

1. ศึกษาลักษณะธุรกิจ ความต้องการหรือปัญหาของลูกค้า รวมถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป โดยทีมงานจะศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิคและอุปกรณ์ ตลอดจนแนวทางการปฏิบัติและระยะเวลาที่ใช้ในการดำเนินงาน
2. ออกแบบผลิตภัณฑ์โดยทีมงานวิศวกรคอมพิวเตอร์ รวมถึงพิจารณาจัดหาสินค้าหรือซอฟต์แวร์ที่มีความเหมาะสมและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยเลือกพิจารณาจากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญ
3. การบริหารงานโครงการ มุ่งเน้นการทำงานภายในระยะเวลาที่กำหนด ตรงตามข้อตกลง/สัญญา与客户
4. บริษัทมีระยะเวลารับประกันสินค้า โดยทีมงานบริการของบริษัทจะให้ความช่วยเหลือแก้ปัญหา ตอบข้อสงสัย (Help Desk) แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในสินค้าและบริการ ซึ่งการให้บริการดังกล่าวเป็นปัจจัยสำคัญ ที่จะช่วยในการตัดสินใจของลูกค้าในการทำสัญญาว่าจ้างบริษัทในการให้บริการบำรุงรักษาต่อไปภายหลังจากหมดระยะเวลาประกัน

---

### 3. การนำเสนอผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ

บริษัทนำเสนอโฆษณาผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางต่างๆ เช่น โทรศัพท์/วิทยุ หนังสือพิมพ์ เว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย SMS หรือใบแทรกปิด 3BB เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรับทราบข่าวสารข้อมูลแบบ mass

#### ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่ หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ บริษัทเอกชนที่เกิดจากการแปรรูปจากรัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชนขนาดใหญ่

#### กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจงานการออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์มีลักษณะเช่นเดียวกับธุรกิจงานวางระบบโครงการสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งอยู่ในข้อ 2.1.2 เรื่องกลยุทธ์การแข่งขัน

#### 2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และให้บริการ

การบริหารโครงการให้ประสบผลสำเร็จทั้งในด้านคุณภาพ และอัตราผลตอบแทนต่อโครงการ ถือเป็นเป้าหมายสำคัญในการดำเนินงานของบริษัท ปัจจัยสำคัญต่อการบริหารโครงการ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. บุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ ทั้งวิศวกรคอมพิวเตอร์ นักวิเคราะห์ธุรกิจ (Business Analyst) นักวิเคราะห์ระบบ (System Analyst) และนักเขียนโปรแกรม (Programmer) วิศวกรระบบ (System Engineer) และช่างเทคนิค ดังนั้น เพื่อให้บริษัทสามารถจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจึงได้จัดแบ่งบุคลากรตามสาขาความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ทำงานในแต่ละระดับความสามารถ เพื่อรับผิดชอบในงานที่เหมาะสม

2. การจัดหาซอฟต์แวร์ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ต่อพ่วงต่างๆ ในการดำเนินงานที่เหมาะสม และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ด้วยต้นทุนที่เหมาะสม ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อผลสำเร็จของโครงการ ปัจจุบัน บริษัทมีช่องทางจัดหาผลิตภัณฑ์ 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 เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

สำหรับนโยบายในการสั่งซื้อสินค้า บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อล่วงหน้า บริษัทจะสั่งซื้อสินค้าตามรายละเอียดการดำเนินงานของแต่ละโครงการ

ในกรณีการสั่งซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์ต่อพ่วง ในสกุลเงินตราต่างประเทศ บริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) ในกรณีที่บริษัททำสัญญากับลูกค้าของบริษัทเป็นสกุลเงินบาท บริษัทจะทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ทันทีตามมูลค่าสินค้าหรืออุปกรณ์ที่ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ และ 2) ในกรณีที่บริษัททำสัญญากับบริษัทลูกค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ บริษัทจะกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนในการชำระเงินในลักษณะของ Back to Back กล่าวคือ กำหนดใช้

---

อัตราแลกเปลี่ยนเดียวกันระหว่าง บริษัทกับบริษัทผู้ผลิต และบริษัทกับบริษัทลูกค้า เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยง  
ดังกล่าวข้างต้น

#### 2.3.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบจำนวน 1 โครงการ โดยมีรายได้  
ค่าบริการคงค้างจำนวนประมาณ 0.72 ล้านบาท มีสัญญาให้บริการบำรุงรักษาระบบคอมพิวเตอร์ระหว่างดำเนินการ โดย  
มีรายได้ค่าบริการคงค้างจำนวน 8.58 ล้านบาท และมีสัญญาให้บริการโครงสร้างพื้นฐานคลาวด์ โดยมีรายได้ค่าบริการคง  
ค้างจำนวน 8.13 ล้านบาท

---

### 3.0 ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทให้ความสำคัญต่อปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยแต่งตั้งคณะทำงาน ความเสี่ยง ทำหน้าที่ในการบริหารจัดการและกำหนดกลยุทธ์ในระดับองค์กรและระดับหน่วยงาน ได้แก่ การลด การโอน และการยอมรับความเสี่ยง เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทได้มีการพิจารณาเลือกแนวทางที่เหมาะสม มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายและกลยุทธ์ของบริษัท ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ สามารถจำแนกได้ ดังนี้

#### 3.1 ด้านรายได้

รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่มาจากธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม และจากธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ ในปีที่ผ่านมาปัจจัยทางการเมืองและการชะลอการประมูลโครงการขนาดใหญ่ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ส่งผลต่อการหางานโครงการใหม่มารองรับงานเก่าที่ใกล้เสร็จ บริษัทมีการพัฒนาธุรกิจใหม่เพื่อเน้นการสร้างรายได้แบบต่อเนื่อง และลดความเสี่ยงจากงานประมูลโครงการ โดยมีการให้บริการเช่าใช้ Contact Center แบบ Hosted Contact Center เพื่อตอบสนองความต้องการและข้อจำกัดในด้านเงินทุนของลูกค้าขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) และพัฒนาธุรกิจใหม่ให้สอดคล้องกับการให้บริการ 3G ที่ขยายตัวอย่างมาก

#### 3.2 ด้านบุคลากร

ธุรกิจของบริษัทต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์งานออกแบบ วางแผน และดำเนินการในธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม และธุรกิจจัดหา ออกแบบวางระบบคอมพิวเตอร์ การสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ไปย่อมส่งผลกระทบต่อธุรกิจ

บริษัทมีนโยบายในการบริหารทรัพยากรบุคคลที่ดี โดยมีการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง มีมาตรการจูงใจต่างๆที่สามารถเทียบเคียงกับธุรกิจประเภทเดียวกัน และมีระบบการประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างเป็นธรรม

#### 3.3 ความเสี่ยงจากการส่งมอบโครงการ

บริษัทมีการกำหนดระเบียบวิธีปฏิบัติงานการบริหารโครงการและมีการวิเคราะห์โครงการต่างๆ ที่ได้รับจากลูกค้าเพื่อกำหนดกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับโครงการนั้นๆโดยเฉพาะ เพื่อกำจัดความเสี่ยงต่างๆของกระบวนการบริหารโครงการให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้และทันเวลา นอกจากนี้ยังมีการติดตามและการรายงานผลความคืบหน้าของโครงการอย่างสม่ำเสมอ มีการติดต่อประสานงานที่ดีระหว่างผู้ผลิต ลูกค้า และผู้เกี่ยวข้อง มีการติดตามควบคุมเพื่อให้สามารถส่งมอบงานได้ทันตามกำหนดสัญญา ทำให้บริษัทสามารถส่งมอบโครงการให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดสัญญาและลูกค้าพึงพอใจในผลงาน

#### 3.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

ธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคมรวมทั้งเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง บริษัทมีนโยบายให้ฝ่ายสนับสนุนด้านเทคนิคศึกษาและติดตามความก้าวหน้า ทางเทคโนโลยีของบริษัทผู้ผลิต ทั้งในและต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการถ่ายทอดความรู้ใหม่ๆให้กับบุคลากรที่เกี่ยวข้อง เพื่อจัดหาเทคโนโลยีที่ทันสมัยให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม

#### 3.5 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าและบริการ จากต่างประเทศ โดยการติดตามความเคลื่อนไหวและความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อนำมาประกอบการวิเคราะห์ และการตัดสินใจทำประกันความเสี่ยงในแต่ละครั้ง โดยบริษัทมีการพิจารณาช่วงเวลาที่เหมาะสมในการเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contracts) รวมถึงการเก็บสำรองเงินในบัญชี USD ด้วย

#### 4.0 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 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)		26,151,037	11,527,670	14,623,367
สิ่งปรับปรุงอาคารและสินทรัพย์เช่า		16,018,680	15,877,595	141,085
เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน		79,371,137	65,384,777	13,986,360
ยานพาหนะ		6,647,525	5,720,131	927,394
<b>รวมที่ดิน อาคารและ อุปกรณ์สุทธิ</b>		<b>131,427,614</b>	<b>99,747,500</b>	<b>31,680,114</b>

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 2559

2. เครื่องโทรศัพท์สาธารณะเป็นทรัพย์สินที่ให้เช่ากับบริษัทในเครือที่มีใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 1 (บริการโทรศัพท์สาธารณะ)

## 5.0 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีข้อพิพาททางกฎหมาย โดยสรุปดังนี้

1. ข้อพิพาทระหว่างบริษัท กับ สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน (“สพฐ.”)

เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2557 สพฐ. ยื่นฟ้องต่อศาลปกครองกลาง เป็นคดีหมายเลขดำที่ 1965/2557 โดยกล่าวหาว่าบริษัทปฏิบัติผิดสัญญาซื้อขายคอมพิวเตอร์ เลขที่ 78/2556 ฉบับวันที่ 23 กันยายน 2556 และเรียกค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ยรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 190,153,240.38 บาท คดีอยู่ระหว่างบริษัทจัดเตรียมคำให้การเพื่อยื่นต่อศาลปกครองกลาง

2. ข้อพิพาทระหว่างบริษัท กับ การไฟฟ้านครหลวง (“กฟน.”)

เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2557 บริษัทได้ยื่นฟ้อง กฟน. ต่อศาลปกครองกลาง เป็นคดีหมายเลขดำที่ 1945/2557 เพื่อเรียกคืนหนังสือค้ำประกันของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เลขที่ 04129135000510 ลงวันที่ 17 มิถุนายน 2556 จำนวนเงิน 7,904,423.38 บาท ซึ่งบริษัทได้นำไปวางไว้เป็นหลักประกันในการประกวดราคาด้วยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์เลขที่ MP3-8985-WHX และเรียกร้องให้ กฟน.ชดเชยค่าธรรมเนียมหลักประกันเป็นเงิน 111,979.33 บาทพร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีให้กับบริษัท คดีอยู่ระหว่าง กฟน. จัดทำคำให้การยื่นต่อศาลปกครองกลาง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัท คลาวด์ คอมพิวติ้ง โซลูชันส์ จำกัด (“ซีซีเอส”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีข้อพิพาททางกฎหมาย โดยสรุปดังนี้

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

เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2554 TT&T โดยบริษัท พีแพลนเนอร์ จำกัด ผู้บริหารแผนฟื้นฟูกิจการ นำเสนอข้อพิพาท ต่อสถาบันอนุญาโตตุลาการ สำนักกระบวนข้อพิพาท สำนักงานศาลยุติธรรม เป็นคดีหมายเลขดำที่ 60/2554 โดยอ้างว่า ซีซีเอส ผิดสัญญาจัดหาระบบบริการลูกค้าและระบบพิมพ์ใบแจ้งหนี้ (CC&B) และเรียกร้องให้ ซีซีเอส คืนเงินที่ได้รับชำระจาก TT&T ไปแล้วคืนและเรียกร้องค่าเสียหาย รวมจำนวน 1,780,921,735.52 บาท และ ซีซีเอส ได้นำเสนอข้อเรียกร้องแย้งเรียกร้องให้ TT&T ชำระราคาสินค้าและบริการที่ยังค้างอยู่ตามสัญญาดังกล่าว ตลอดจนค่าเสียหายอื่นๆ ที่เกิดขึ้นทั้งหมด รวมจำนวน 528,184,037.- บาท ขณะนี้ อยู่ระหว่างการพิจารณาของอนุญาโตตุลาการ

2. ข้อพิพาทระหว่าง ซีซีเอส กับ บริษัท จีเอเบิล จำกัด (“จีเอเบิล”)

เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2555 จีเอเบิล ยื่นฟ้องต่อศาลจังหวัดนนทบุรี เป็นคดีแพ่ง คดีหมายเลขดำที่ พ. 721/2555 ว่าบริษัทผิดสัญญาจ้าง และเรียกร้องให้ชำระราคาค่าจ้างในส่วนที่เหลือตามสัญญา รวมจำนวนทั้งสิ้น 1,926,668.00 บาท โดยคดีนี้ ซีซีเอส ได้ฟ้องแย้งกรณีจีเอเบิล ทิ้งงาน และเรียกค่าเสียหายจำนวนทั้งสิ้น 5,105,917.81 บาท ศาลจังหวัดนนทบุรีพิพากษาให้จีเอเบิลชำระเงิน 625,000 บาท ให้แก่ ซีซีเอส และให้ ซีซีเอส ชำระเงินให้จีเอเบิล 936,250 บาท คู่ความอุทธรณ์ ศาลอุทธรณ์ได้พิพากษาให้ ซีซีเอส ชำระเงิน 1,167,250 บาทพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปีนับจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จ ซีซีเอส ได้ยื่นฎีกาต่อศาลฎีกา ขณะนี้คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

---

3. ข้อพิพาทระหว่าง ซีซีเอส กับ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (“กสท”)

เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2557 กสท ยื่นฟ้องต่อศาลจังหวัดนนทบุรี เป็นคดีแพ่ง คดีหมายเลขดำที่ ผบ. 2947/2557 อ้างว่า ซีซีเอส ผิดสัญญาจ้างให้จัดทำระบบวางแผนและควบคุมโครงการ และเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 1,329,148 บาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของต้นเงินจำนวน 1,185,000 บาท นับแต่วันฟ้องจนกว่าจะชำระเสร็จ ขณะนี้คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลจังหวัดนนทบุรี

---

## 6.0 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

#### 6.1.1 ข้อมูลบริษัท

บริษัท มีที่ตั้งสำนักงานใหญ่อยู่ที่ เลขที่ 200 หมู่ที่ 4 ชั้น 9 อาคารจัสมิน อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล ทาวเวอร์ ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลปากเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120 โทรศัพท์ 0-2100-8300 โทรสาร 0-2962-2523 เลขทะเบียนบริษัท เลขที่ 0107547000109 เว็บไซต์ [www.jts.co.th](http://www.jts.co.th)

บริษัท มีทุนจดทะเบียนเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 706.46 ล้านบาท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัท มีทุนชำระแล้ว จำนวน 706.46 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็นเงิน 706.46 ล้านบาท

#### 6.1.2 ข้อมูลบริษัทย่อย

บริษัท มีบริษัทย่อย 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท 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

โดย บริษัทถือหุ้นสามัญ 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](http://www.tsd.co.th)

ผู้สอบบัญชี : นายศุภชัย ปัญญาวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3930 หรือ  
นางชลรส สันติอัครวราภรณ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4523 หรือ  
นางสาวสุพรรณิณี ตริยานันทกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4498  
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เลอร์รี่ดา ออฟฟิศคอมเพล็กซ์  
เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่ เขตคลองเตย  
กรุงเทพมหานคร 10110  
โทรศัพท์ 0-2264-0777  
โทรสาร 0-2264-0789-90  
[www.ey.com](http://www.ey.com)



---

ที่ปรึกษากฎหมาย : สำนักงาน นายวสุ ประสานเนตร ทนายความ  
เลขที่ 12/76 ซอยแจ้งวัฒนะ 4  
แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน  
กรุงเทพมหานคร 10220  
โทรศัพท์ 0-86004-3714

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น  
- ไม่มี -