
ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

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

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

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

นอกจากนี้ บริษัทย่อยได้เพิ่มลักษณะการดำเนินธุรกิจโดยการเข้าสู่ธุรกิจแบบเบ็ดเสร็จทั้งทางด้านฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ โดยการนำเทคโนโลยี Cloud Computing มาให้บริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การให้บริการในโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure-as-a-Service : IaaS) การให้บริการซอฟต์แวร์ (Software-as-a-Service : SaaS) ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นทางเลือกใหม่ในการลดต้นทุนในการลงทุน การดูแลอุปกรณ์และระบบคอมพิวเตอร์ให้แก่ผู้ใช้บริการ

บริษัทและบริษัทย่อยจึงเชื่อมั่นว่า แนวทางการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้งการพัฒนาธุรกิจสู่การเป็นผู้ให้บริการ เป็นการสร้างความแตกต่างและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ไปพร้อมๆ กับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงและเติบโตอย่างต่อเนื่องบนความพึงพอใจของลูกค้า

วิสัยทัศน์ (Vision) : เป็นผู้นำด้านการออกแบบและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจรเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยผลงานที่เป็นมาตรฐาน

พันธกิจ (Mission) :

1. พัฒนาคุณภาพผลงาน เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า
2. พัฒนาศักยภาพเพื่อศักยภาพในการทำงานที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
3. ก้าวทันเทคโนโลยีและวิทยาการด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

บริษัท ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 เมษายน 2538 ด้วยทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 100,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2549 บริษัทได้เสนอขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลท.”) ด้วยทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 700,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 700,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

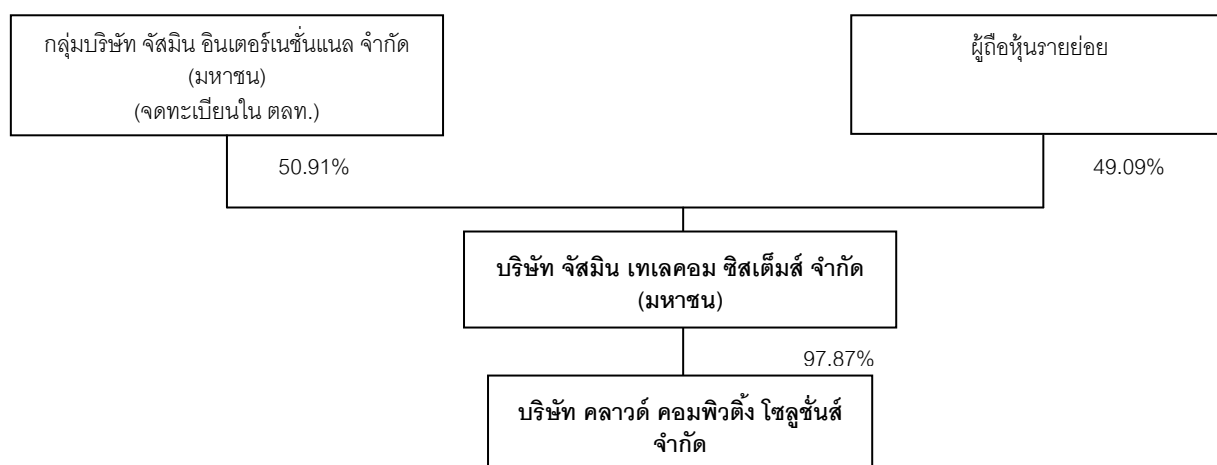
นอกจากนี้ บริษัทยังได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5,000,000 หุ้น เสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2554 และบริษัทได้เสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญต่อกรรมการและพนักงานของบริษัท จำนวน 1,457,300 หน่วย และมีการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญจำนวน 1,457,300 หุ้น เสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2554 ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 706,457,300 หุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทุนจดทะเบียนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 706,457,300 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็นเงิน 706,457,300 บาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทมีบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท คลาวด์ คอมพิวติ้ง โซลูชันส์ จำกัด (“ซีซีเอส” หรือ “บริษัทย่อย”) ซึ่งดำเนินการธุรกิจด้านการจัดหา ออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ (System Integrator) พัฒนาซอฟต์แวร์ (Software) ตลอดจนการให้บริการด้านบำรุงรักษาและจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการให้บริการซอฟต์แวร์ในระบบคลาวด์คอมพิวติ้ง โดยบริษัทถือหุ้นของ ซีซีเอส จำนวน 538,264 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 97.87 ของหุ้นทั้งหมด ซึ่งมีอยู่จำนวน 550,000 หุ้น ปัจจุบันมีโครงสร้างการถือหุ้นดังนี้

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท (ณ วันที่ 9 มีนาคม 2560)



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทและบริษัทย่อย มีการซื้อขายสินค้าและบริการกับบริษัทในกลุ่ม JAS ได้แก่ บริษัท จัสเทล เน็ตเวิร์ค จำกัด (“JasTel”) บริษัท ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) (“TTTBB”) และบริษัทอื่นๆ โดยดูรายละเอียดได้ที่ส่วนที่ 2 ข้อ 12 รายการระหว่างกัน หรือดูที่หมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัท ทั้งนี้ สามารถดูแผนภาพโครงสร้างธุรกิจโดยรวมของผู้ถือหุ้นใหญ่ได้ที่ แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (56-1) ของ JAS

2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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

โดยปัจจุบัน ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1 ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม บริษัทเป็นผู้จัดหาอุปกรณ์ระบบสื่อสารและโทรคมนาคมพร้อมให้บริการออกแบบ 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) ให้แก่ บริษัทในกลุ่มแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“เอไอเอส”) นอกจากนี้ บริษัทยังมีผลิตภัณฑ์เฉพาะทาง เพื่อสนับสนุนงานในธุรกิจโครงการดังนี้

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

2 ธุรกิจบริการโทรคมนาคม เป็นบริการที่มีกระบวนการดำเนินงานแบบเบ็ดเสร็จ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนงานที่มีใช้ธุรกิจหลักของลูกค้า โดยเริ่มตั้งแต่ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และดูแลโครงการให้สามารถดำเนินการ (Operation) ต่อไปได้ พร้อมทั้งบำรุงรักษา (Maintenance) ทั้งในเชิงป้องกันและเมื่อเกิดเหตุเสีย โครงการที่บริษัทดำเนินการต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2553 จนถึงปี 2559 ได้แก่ การให้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม (Universal Service Obligation : USO) ของ TTTBB และ JasTel นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินการให้บริการอื่นๆ อีกได้แก่

- การให้บริการเช่าใช้ระบบคอนแทค เซ็นเตอร์ (Hosted Contact Center) ในชื่อการค้า “EasyConnect” กลุ่มเป้าหมายของบริการดังกล่าวคือ ลูกค้าหรือองค์กรที่ต้องการมีศูนย์บริการลูกค้า (Contact Center) สำหรับงานขาย งานบริการหลังการขาย ซึ่งการเช่าใช้บริการ Contact Center จะช่วยให้ลดต้นทุนการลงทุนระบบ Contact Center แก่ลูกค้า โดยมีการทำงานผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงมายังระบบหลักที่ศูนย์กลาง (Hosted) ทำให้สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

3 ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ และธุรกิจคลาวด์คอมพิวติ้ง - ดำเนินการโดยบริษัทย่อย ซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Service Provider) แบบครบวงจร และให้คำปรึกษา ออกแบบ วางระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงาน (Application Software) และให้บริการด้านบำรุงรักษาแก่ลูกค้าทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน

ธุรกิจคลาวด์คอมพิวติ้ง เป็นทางเลือกในการเช่าใช้ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ซึ่งเหมาะสมอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจขนาดกลางและเล็กที่อาจมีข้อจำกัดเรื่องงบประมาณในการลงทุน ธุรกิจคลาวด์คอมพิวติ้ง แบ่งการให้บริการออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

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

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย จำแนกตามลักษณะธุรกิจ ดังนี้

ลักษณะธุรกิจ	ดำเนินงาน โดย	งบการเงินรวม					
		ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบ สื่อสารโทรคมนาคม (Telecom Systems Integration)	บริษัท	38.36	30.06	8.79	9.68	65.95	46.42
ธุรกิจบริการโทรคมนาคม (Telecom Service Business)	บริษัท	9.19	7.20	2.24	2.47	0.67	0.47
ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบ คอมพิวเตอร์ และธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง (Computer Systems Integration and Cloud Computing)	ซีซีเอส	62.01	48.59	59.55	65.61	58.59	41.24
รวมรายได้จากการขายและบริการ		109.56	85.86	70.58	77.77	125.21	88.14
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน	บริษัท	-	-	6.80	7.49	0.97	0.68
รายได้อื่น	บริษัท	18.05	14.14	13.38	14.74	15.88	11.18
รวมรายได้		127.61	100.00	90.76	100.00	142.06	100.00

2.1 ธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Telecom Systems Integration)

2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทเป็นผู้จัดหาอุปกรณ์ระบบสื่อสารโทรคมนาคม พร้อมให้บริการออกแบบและวางระบบ โดยเป็นผู้คัดเลือกและจัดหาอุปกรณ์สื่อสารจากผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เพื่อนำมาประกอบรวมกันเป็นระบบสื่อสารโทรคมนาคมที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้บริษัทมีพันธมิตรที่เป็นบริษัทผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก เช่น Huawei Technologies เป็นต้น และจากการที่บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิตมาเป็นเวลายาวนาน ทำให้บริษัทได้รับสิทธิประโยชน์ด้านการสนับสนุนด้านเทคนิคและด้านเงื่อนไขการชำระเงินจากบริษัทผู้ผลิต

โครงการที่สำคัญในช่วงปี 2555 ถึงปี 2559

บริษัท / หน่วยงาน	ประเภทโครงการ	ระยะเวลา โครงการ	มูลค่าของโครงการ ตามสัญญา (ล้านบาท) ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
สนง. คณะกรรมการ อุดมศึกษา ("สกอ.")	- อนุรักษ์ระบบเครือข่ายสารสนเทศเพื่อพัฒนาการศึกษา (UNINET)	2553-2555	233.41
ทีโอที	- ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย Multi Service Access Node (MSAN) อุปกรณ์ WDM	2553-2556	1,038.87
TTTBB	- ดำเนินการติดตั้งเครื่องพร้อมตู้โทรศัพท์สาธารณะและอุปกรณ์ในโครงการ USO - บำรุงรักษาโทรศัพท์สาธารณะและอุปกรณ์ในโครงการ USO - ดำเนินการติดตั้งใหม่ของ Node IPDSLAM และสำรวจคุณภาพ Wifi - ขยายอุปกรณ์	2553-2559	153.52
กสท.	- ระบบโทรศัพท์สาธารณะชุมชนสำหรับแผนงาน USO และอินเทอร์เน็ตสำหรับ ปี 2553	2555-2556	427.85
กฟผ.	- ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์สื่อสาร MARS Master Radio 66 ชุด	2554-2555	56.95
กสทช.	- ขยาย CCTV จำนวน 1 ระบบ - ชุดสถานีตรวจสอบการใช้ความถี่วิทยุระบบควบคุมระยะไกล - บำรุงรักษาระบบ CCTV - ชุดควบคุมอุปกรณ์ตรวจสอบความถี่ระยะไกล - เครื่องสแกนลายนิ้วมือ พร้อมติดตั้ง - รถตรวจสอบเครื่องโทรคมนาคมเคลื่อนที่ - ติดตั้งป้อมยามรักษาความปลอดภัยและระบบรักษาความปลอดภัย - ติดตั้งระบบ CCTV สำหรับสถานีตรวจสอบการใช้ความถี่วิทยุระบบควบคุมไกล - ระบบเปิด-ปิด ประตูด้วยเครื่องอ่านลายนิ้วมือ	2554-2558	183.16

บริษัท / หน่วยงาน	ประเภทโครงการ	ระยะเวลา โครงการ	มูลค่าของโครงการ ตามสัญญา (ล้านบาท) ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
ออมสิน	<ul style="list-style-type: none"> - ติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด จำนวน 151 สาขา กล้องเพิ่ม 297 จุด - บำรุงรักษาระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด 48 สาขา - บำรุงรักษาระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด 151 สาขา กล้องเพิ่ม 297 จุด - อุปกรณ์รักษาความปลอดภัย 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ - บำรุงรักษาระบบเสียงตามสาย - ติดตั้งระบบเสียงตามสาย - ติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิดเพิ่มเติมสำหรับออมสินภาค/สาขา - ขยายช่องทางการให้บริการสำหรับธนาคารออมสินสาขา/สาขาย่อย 94 สาขา - บำรุงรักษา CCTV 131 สาขา 900 กล้อง - ติดตั้งระบบแจ้งเหตุเพลิงไหม้ 600 ชุด ติดตั้งจริง 359 สาขา - ติดตั้งกล้องสาขาและสาขาย่อย 120 สาขา - ติดตั้งกล้อง CCTV บริหารเงินสด 3 สาขา - บำรุงรักษาระบบแจ้งเหตุเพลิงไหม้ 600 ชุด ติดตั้งจริง 359 สาขา - บำรุงรักษา CCTV 59 สาขา - ระบบแจ้งเตือนอัคคีภัย ที่อาคาร การท่าเรือแห่งประเทศไทย (“กทท.”) - ติดตั้งกล้อง CCTV ที่ กสทช. 	2554-2562	184.04
รฟท.	<ul style="list-style-type: none"> - จำหน่ายติดตั้งเครื่องกั้นถนน ฯ แขวงบำรุงอาณัติสัญญาณทุ่งสง และหาดใหญ่ - จัดหาและปรับปรุงเครื่องกั้นถนนเพื่อความปลอดภัยในการเดินรถ แก่งคอย 	2555-2560	35.22
หน่วยงาน ราชการ	<ul style="list-style-type: none"> - เครื่องคอมพิวเตอร์พกพา (แท็บเล็ต) โซน4 จำนวน 2,668 เครื่อง 	2556-2557	5.41
CCS	<ul style="list-style-type: none"> - บำรุงรักษาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ของ กทม. - บำรุงรักษาอุปกรณ์ในห้องฝึกอบรมของ กทม. 	2559-2560	2.33

2.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

ผลจากการแข่งขันของตลาดโทรคมนาคม ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของหน่วยงานภาครัฐในแต่ละโครงการลดลง ส่วนอัตรากำไรขั้นต้นของหน่วยงานเอกชนอยู่ในระดับที่เหมาะสมที่สามารถแข่งขันได้ ปัจจุบัน การเติบโตของการให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตมีมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการเร่งลงทุนและปรับปรุงโครงข่ายการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงได้ส่งผลดีแก่บริษัทในฐานะผู้ประกอบการรับเหมางานโครงการเป็นอย่างมาก

ช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม แบ่งได้เป็น 1) การเข้าร่วมประมูลโครงการเพื่อเป็นผู้รับจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารและโทรคมนาคมของทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน และ 2) การรับงานโดยการ Sub Contract จากผู้ประกอบการโทรคมนาคม โดยโครงการหลักของบริษัท ประกอบด้วย โครงการของอสมท TTTBB JasTel และบริษัทในกลุ่มเอไอเอส เป็นต้น บริษัทมุ่งเน้นที่จะเข้าประมูลงานด้วยตัวเองเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินงานและการประสานงาน อีกทั้ง ยังเป็นการเพิ่มประวัติในการประมูลงานของบริษัทอีกด้วย

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่ ผู้ให้บริการสื่อสารโทรคมนาคม และองค์กรภาครัฐและภาคเอกชนขนาดใหญ่ อาทิ TTTBB JasTel บริษัทในกลุ่มเอไอเอส และอสมท

การขยายและปรับปรุงโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง การติดตั้งพร้อมบำรุงรักษาระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด และระบบป้องกันอัคคีภัย ทั้งภาคเอกชนและภาครัฐได้ส่งผลดีแก่บริษัทในฐานะผู้ประกอบการที่มีความชำนาญ

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 ที่สร้าง

มูลค่าเพิ่มให้แก่บริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการขยายฐานลูกค้าเข้าไปสู่กลุ่มธุรกิจภาคเอกชนที่มีความต้องการระบบสารสนเทศและระบบสื่อสาร ใหม่ ๆ

4. บริษัทให้ความสำคัญกับการสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในระยะยาวหรือสนับสนุนแผนธุรกิจหรือแผนการตลาดของลูกค้าในอนาคต เพื่อนำเสนอให้กับลูกค้า รวมถึง การจัดการเตรียมบุคลากรภายในบริษัทให้มีความสามารถที่จะรองรับผลิตภัณฑ์หรือระบบดังกล่าว

5. การสร้างความสัมพันธ์และร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพ เพื่อเข้าร่วมประมูลงานในลักษณะธุรกิจเข้าร่วม (Consortium) สำหรับโครงการที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นการสร้างโอกาสในการสร้างรายได้ให้บริษัทมากยิ่งขึ้น

2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และให้บริการ

ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม จำเป็นต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้านในระบบสื่อสารและโทรคมนาคม ตลอดจนความสามารถในการบริหารโครงการให้สำเร็จตามความต้องการและแผนงานที่กำหนดไว้ ทั้งในด้านคุณภาพและระยะเวลาในการส่งมอบงาน ภายใต้ต้นทุนโครงการที่เหมาะสมเพื่อสร้างอัตราผลตอบแทนให้แก่บริษัท ดังนั้น ปัจจัยสำคัญที่กำหนดความสามารถในการให้บริการของบริษัท ได้แก่ บุคลากร โดยเฉพาะบุคลากรด้านวิศวกรรม ดังนั้น บริษัทจึงได้จัดแบ่งบุคลากรตามความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ทำงาน เพื่อรับผิดชอบในงานที่เหมาะสม

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

ทั้งนี้ ในกรณีของการสั่งซื้ออุปกรณ์โทรคมนาคมจากต่างประเทศ บริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) บริษัทจะทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ทันทีตามมูลค่าสินค้าหรืออุปกรณ์ที่ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ และ 2) ในกรณีที่บริษัททำสัญญากับบริษัทลูกค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ บริษัทจะกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนในลักษณะของ 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 2559 บริษัทมีมูลค่าของงานโครงการในธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม ที่ยังไม่ได้ส่งมอบ รวมทั้งสิ้น 27.23 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

เนื่องจากธุรกิจในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเริ่มมีการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จึงจำเป็นต้องเร่งการขยายโครงข่าย และปรับปรุงโครงข่ายของตนเองให้สามารถรองรับลูกค้าได้มากขึ้น และมีคุณภาพในการให้บริการที่ดียิ่งขึ้น และด้วยข้อจำกัดในการลงทุนในหน่วยงานภาครัฐ และหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ จึงได้มีการปรับเปลี่ยนการลงทุนเป็นการหาพันธมิตรในการลงทุนสำหรับโครงการขนาดใหญ่ ประกอบกับพรบ.ของกสทช. ระบุว่าผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมจาก กสทช. มีหน้าที่จะต้องจัดสรรเงินรายได้ส่วนหนึ่งมาดำเนินการตามแผนการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง และบริการเพื่อสังคม (USO) ตามที่ กสทช. เป็นผู้กำหนด และเมื่อแผนการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง และบริการเพื่อสังคม (พ.ศ. 2555 ถึง พ.ศ. 2559) มีผลบังคับใช้ ได้ก่อให้เกิดโอกาสทางธุรกิจที่จะเข้าร่วมเสนอในการจัดให้มีบริการดังกล่าว ในลักษณะต่างๆมากขึ้น บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการโครงการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการสังคม ให้แก่ TTTBB และ JasTel

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 จำเป็นต้องใช้ประสบการณ์ ความชำนาญ และความสามารถในการบริหารโครงการให้สำเร็จตามแผนงานที่กำหนดไว้ โดยมีต้นทุนและผลตอบแทนที่เหมาะสม ซึ่งต้องอาศัยพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายที่น่าเชื่อถือ 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 2559 บริษัทไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

2.3 ธุรกิจจัดหา ออกแบบ และวางระบบคอมพิวเตอร์ (Computer System Integration) และธุรกิจคลาวด์ คอมพิวติ้ง (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 จึงถือว่าเป็นช่องทางและข้อได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจของ ซีซีเอส ที่สามารถให้บริการในส่วนนี้ได้

ธุรกิจคลาวด์คอมพิวติ้ง เป็นการนำระบบซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันต่างๆ มาไว้ที่เครื่องแม่ข่ายกลาง จากนั้นจึงอนุญาตให้ผู้ใช้งานสามารถล็อกอินเข้ามาในระบบเพื่อใช้งานระบบซอฟต์แวร์ต่างๆ ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ซึ่งคลาวด์คอมพิวติ้ง 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 ยังมีบริการหลังการขาย ได้แก่ การฝึกอบรม การดูแลบำรุงรักษา เป็นต้น

ปัจจุบัน ซีซีเอส มีความเชี่ยวชาญ ชำนาญ 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) ระบบการรับแจ้งเหตุเสีย (Contact Center) และระบบการจัดเก็บเงิน (Payment System) เป็นต้น

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

บริษัทมีช่วงระยะเวลาการรับประกันระบบงานระหว่าง 1 ถึง 2 ปี ซึ่งสัญญาบำรุงรักษาโดยทั่วไปมีระยะเวลาการให้บริการเป็นรายปี ทั้งนี้ ขึ้นกับความต้องการของลูกค้า

ธุรกิจคลาวด์คอมพิวติ้ง (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 รวมไปถึงบริการเสริมต่าง ๆ เช่น Cloud Mail Cloud Hosting Microsoft License for Cloud เป็นต้น อีกทั้งมีบริการ Backup Site ที่ใช้รองรับในกรณีที่ Main Site เกิดปัญหาซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจของลูกค้าไม่หยุดชะงัก ปัจจุบัน มีลูกค้าใช้บริการเป็นจำนวนมากทั้งบริษัทภายในกลุ่มจัดมิน และลูกค้าภายนอก

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

เป็นการให้บริการเช่าใช้ Application Software โดยมี Software ระบบ Call Center สายด่วนบริการประชาชน Software บน Mobile Application (Smart Service) สำหรับแจ้งเรื่องร้องเรียน ร้องทุกข์ ค้นหาข้อมูลแหล่งท่องเที่ยว ที่พัก ร้านอาหารซึ่งเป็น Software ที่ใช้สนับสนุนระบบ Call Center สายด่วนบริการประชาชน อีกหนึ่งช่องทาง ระบบฝากเก็บข้อมูลภาพผ่านกล้อง IP Camera (eyeKeeper by 3BB) และระบบบริการสัญญาณภาพกล้อง CCTV ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

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. อินเทอร์เน็ตประเทศไทย รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น (“IRCP”) บมจ. เอ็ม เอฟ อี ซี (“MFEC”) บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์เมชั่น เทคโนโลยี (“AIT”) บมจ. ล็อกซ์เลย์ (“LOXLEY”) และ บริษัท ซี ดี จี กรุ๊ป เป็นต้น

ธุรกิจคลาวด์คอมพิวติ้ง

ธุรกิจคลาวด์คอมพิวติ้ง ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในเชิงธุรกิจได้ง่าย และประหยัด

ค่าใช้จ่าย โดยไม่ต้องลงทุนมากในโครงสร้างพื้นฐาน อีกทั้งลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการได้ตรงกับความต้องการเฉพาะด้าน ทำให้ตลาดของการให้บริการคลาวด์คอมพิวติ้ง ได้รับความสนใจและยอมรับมากขึ้น บริษัทมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ อีกทั้งกลุ่มบริษัทยังมีผู้ให้บริการเครือข่ายบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต และเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต ที่มีศักยภาพรายใหญ่รายหนึ่งในตลาด ซึ่งมี Brand ที่เป็นที่รู้จักยอมรับ ทำให้บริษัทมีความเชื่อมั่นว่าจะต้องทำตลาดด้านธุรกิจคลาวด์คอมพิวติ้งได้เป็นอย่างดี และเป็นการเพิ่มแหล่งรายได้ใหม่ในอนาคต

ในเรื่องของการตลาดและการแข่งขัน สำหรับธุรกิจคลาวด์คอมพิวติ้งนั้น ปัจจุบันการเติบโตของการให้บริการบนคลาวด์ในช่วงที่ผ่านมา มีการขยายตัวที่เพิ่มขึ้น และดูเหมือนว่าจะยังเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยหลักที่เข้ามาหนุน คือ การก้าวสู่ยุค Digital Transformation ของภาคธุรกิจของไทย รวมไปถึงการเข้ามาของ Internet of things และยุค Mobility ที่มี 4G เป็นแรงผลักดันสำคัญ

ช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายของ ซีซีเอส แบ่งออกเป็น การเข้าร่วมประมูลโครงการและการนำเสนอ Solution แก่ลูกค้าเป้าหมายโดยตรง โดยบริษัทมีนโยบายขายประมูลงานโดยตรงทั้งหมด เว้นในบางกรณีที่ต้องประมูลงานร่วมกับบริษัทอื่น ในลักษณะของธุรกิจค้าร่วม เช่น โครงการระบบบริการลูกค้าและไบโอแมตริกซ์ 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 กับลูกค้า

4. บริษัทมีระยะเวลารับประกันสินค้า โดยทีมงานบริการของบริษัทจะให้ความช่วยเหลือแก้ปัญหา ตอบข้อสงสัย (Help Desk) แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในสินค้าและบริการ ซึ่งการให้บริการดังกล่าวเป็นปัจจัยสำคัญ ที่จะช่วยในการตัดสินใจของลูกค้าในการทำสัญญาว่าจ้างบริษัทในการให้บริการบำรุงรักษาต่อไปภายหลังจากหมดระยะเวลาประกัน

3. การนำเสนอผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ

บริษัทนำเสนอโฆษณาผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางต่างๆ เช่น โทรศัพท์/วิทยุ หนังสือพิมพ์ เว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย SMS หรือใบแทรกบิล 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) บริษัทจะทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ทันทีตามมูลค่าสินค้าหรืออุปกรณ์ที่ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ และ 2) ในกรณีที่บริษัททำสัญญากับบริษัทลูกค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ บริษัทจะกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนในการชำระเงินในลักษณะของ Back to Back กล่าวคือ กำหนดใช้อัตราแลกเปลี่ยนเดียวกันระหว่างบริษัทกับบริษัทผู้ผลิต และบริษัทกับบริษัทลูกค้า เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น

2.3.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสัญญาบริการบำรุงรักษาระบบคอมพิวเตอร์ และสัญญาบริการโครงสร้างพื้นฐานคลาวด์อยู่ระหว่างดำเนินการ โดยมีรายได้ค่าบริการคงค้างจำนวนรวม 15.98 ล้านบาท

3 ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นปัจจัยที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ จึงมีการบริหารจัดการความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยคำนึงถึงปัจจัยภายในและภายนอก พร้อมทั้งทบทวน ประเมินปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อดำเนินงาน นโยบาย และกลยุทธ์ของบริษัท เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ จำแนกได้ ดังนี้

3.1 ด้านรายได้

บริษัท มีรายได้หลักจากภาคเอกชนในธุรกิจจัดหา ออกแบบและวางระบบสื่อสารและโทรคมนาคม เนื่องจากต้องการลดความเสี่ยงของการเข้าประมูลงานและการขยายการลงทุนของภาครัฐ นอกจากนี้ยังสร้างรายได้จากธุรกิจใหม่โดยเฉพาะธุรกิจคลาวด์คอมพิวเตอร์ตั้งทั้งการให้เช่าใช้ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์เพื่อเป็นรายได้ในระยะยาวให้กับบริษัท และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้าน้อยราย

3.2 ด้านบุคลากร

บริษัท คำนึงถึงนโยบายและกลยุทธ์ด้านทรัพยากรบุคคล ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อความสำเร็จของบริษัท ประกอบกับธุรกิจของบริษัทเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง ดังนั้นการฝึกอบรมและการพัฒนาจึงเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อการบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ อีกทั้งคำนึงถึงการกำหนดค่าตอบแทนที่เหมาะสมเป็นธรรม และเปรียบเทียบกับธุรกิจในอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันได้

3.3 ความเสี่ยงจากการส่งมอบโครงการ

บริษัทมีระเบียบวิธีปฏิบัติงานและการวิเคราะห์โครงการ เพื่อวางแผนการทำงานให้สามารถส่งมอบงานโครงการได้ตามเงื่อนไขและกำหนดเวลาในสัญญา และการรายงานความคืบหน้าของโครงการเสนอต่อผู้บริหาร มีการติดต่อประสานงานกับลูกค้าและผู้เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ ทำให้บริษัทสามารถส่งมอบงานโครงการทันตามกำหนดเวลาในสัญญาและลูกค้าพึงพอใจในผลงาน

3.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

ธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม รวมทั้งเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง ทำให้เกิดรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ขึ้น ซึ่งทางบริษัทจะต้องมีการวางแผน และการปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เพื่อจัดหาเทคโนโลยีที่ทันสมัยให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม

3.5 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าและบริการจากต่างประเทศ โดยการติดตามความเคลื่อนไหวและความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อนำมาประกอบการวิเคราะห์ และการตัดสินใจทำประกันความเสี่ยงในแต่ละครั้ง โดยบริษัทมีการพิจารณาช่วงเวลาที่เหมาะสมในการเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contracts) รวมถึงการเก็บสำรองเงินในบัญชี USD ด้วย

4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 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)		26,151,038	26,136,483	14,555
สิ่งปรับปรุงอาคารและสินทรัพย์เช่า (3)		16,028,139	16,020,432	7,707
เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน		67,458,397	60,374,373	7,084,024
ยานพาหนะ		6,647,525	6,215,128	432,397
รวมที่ดิน อาคารและ อุปกรณ์สุทธิ		119,524,334	109,983,742	9,540,592

- หมายเหตุ 1. บริษัทย่อยเป็นเจ้าของที่ดินและอาคารพาณิชย์ 4 ชั้นเพื่อเก็บสินค้าคงเหลือและเอกสารของบริษัท ย่อย มีพื้นที่รวม 21.3 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 117/16 หมู่ 2 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขต ดอนเมือง กรุงเทพฯ ทั้งนี้ สินทรัพย์ดังกล่าวไม่มีภาระผูกพันกับสถาบันการเงินใด
2. เครื่องโทรศัพท์สาธารณะเป็นต้นทุนอุปกรณ์และค่าใช้จ่ายในการติดตั้งเครื่องโทรศัพท์สาธารณะ โดยบริษัทได้นำทรัพย์สินดังกล่าวให้เชากับบริษัทในเครือที่มีใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่ 1 (บริการโทรศัพท์สาธารณะ)
3. สิ่งปรับปรุงสินทรัพย์เช่า ได้แก่ ค่าปรับปรุงและตกแต่งในส่วนของสำนักงานเช่า

5 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีข้อพิพาททางกฎหมาย โดยสรุปดังนี้

1. ข้อพิพาทระหว่างบริษัท กับ สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน (“สพฐ.”) และสำนักงานพระพุทธศาสนาแห่งชาติ (“พศ.”)

เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2557 สพฐ. ยื่นฟ้องต่อศาลปกครองกลาง เป็นคดีหมายเลขดำที่ 1965/2557 โดยกล่าวหาว่าบริษัทปฏิบัติผิดสัญญาซื้อขายคอมพิวเตอร์ เลขที่ 78/2556 ฉบับวันที่ 23 กันยายน 2556 และเรียกค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ยรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 190,153,240.38 บาท คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองกลาง

เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2558 พศ. ยื่นฟ้องต่อศาลจังหวัดนครปฐม เป็นคดีหมายเลขดำที่ ผบ. 391/2558 โดยกล่าวหาว่าบริษัทปฏิบัติผิดสัญญาซื้อขายคอมพิวเตอร์ เลขที่ 6/2557 ฉบับวันที่ 6 ธันวาคม 2556 และเรียกค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ยรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 5,418,561.13 บาท และเมื่อวันที่ 7 มกราคม 2559 ศาลปกครองกลางได้รับโอนคดีดังกล่าวเป็นคดีหมายเลขดำที่ 24/2559 ของศาลปกครองกลางแล้ว คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองกลาง

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 คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองกลาง

เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2558 กฟน. ยื่นฟ้องบริษัท ต่อศาลปกครองกลาง เป็นคดีหมายเลขดำที่ 1814/2558 เพื่อเรียกให้ชำระเงินหลักประกันของ จำนวนเงิน 7,904,423.38 บาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ทั้งนี้เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2558 ศาลปกครองกลางได้มีคำสั่งให้รวมคดีหมายเลขดำที่ 1945/2557 เข้ากับคดีหมายเลขดำที่ 1814/2558 โดยให้สำนวนคดีหมายเลขดำที่ 1945/2557 เป็นสำนวนคดีหลัก คดีอยู่ระหว่างกระบวนการพิจารณาของศาลปกครองกลาง

3. ข้อพิพาทระหว่างบริษัท กับ บริษัท คอสโค คอนเทนเนอร์ไลน์ (“คอสโค”)

เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2558 คอสโคยื่นฟ้องบริษัทเป็นจำเลยที่สอง ต่อศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลางเป็นคดีหมายเลขดำที่ กค.17/2558 โดยกล่าวหาว่าบริษัท ผิดสัญญาจ้างและเรียกค่าเสียหาย จำนวนทุนทรัพย์ 960,030 บาท คดีอยู่ระหว่างกระบวนการพิจารณาของศาลทรัพย์สินทางปัญญาฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 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 ในเดือนมิถุนายน 2558 คณะอนุญาโตตุลาการได้มีคำวินิจฉัยโดยเสียงข้างมากยกคำเสนอข้อพิพาทของ TT&T และให้ TT&T ชำระค่าวงดงานที่ค้างชำระทั้งหมดพร้อมดอกเบี้ยแก่ ซีซีเอส คิดเป็นเงินรวมทั้งสิ้น 204 ล้านบาท

เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2558 TT&T ยื่นคำร้องต่อศาลแพ่งเพื่อขอเพิกถอนคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการดังกล่าว ต่อมาเมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2559 เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ในคดีล้มละลายของ TT&T ได้ยื่นคำร้องต่อศาลแพ่งขอถอนคำร้องและขอให้ศาลมีคำสั่งจำหน่ายคดี และในวันเดียวกันศาลแพ่งได้มีคำสั่งจำหน่ายคดี

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

เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2557 กสท ยื่นฟ้องต่อศาลจังหวัดนนทบุรี เป็นคดีหมายเลขดำที่ ผบ.2947/2557 กล่าวหาว่า ซีซีเอส ปฏิบัติผิดสัญญาจ้างทำระบบวางแผนและควบคุมโครงการ และเรียกค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ยเป็นจำนวนเงิน 1,329,148 บาท นับแต่วันฟ้องจนกว่าจะชำระเสร็จ เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2558 ศาลจังหวัดนนทบุรีพิพากษาให้ ซีซีเอส ชดใช้ค่าเสียหายเป็นเงิน 228,000 บาท ต่อมา เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2559 ศาลอุทธรณ์พิพากษาให้ ซีซีเอส ชดใช้ค่าเสียหายเป็นเงิน 418,000 บาท เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2559 ซีซีเอสได้ยื่นฎีกาและคำร้องขออนุญาตฎีกา คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

3. ข้อพิพาทระหว่าง ซีซีเอส กับ ธนาคารออมสิน (“อ.ออมสิน”)

เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559 อ.ออมสิน ยื่นฟ้องต่อศาลจังหวัดนนทบุรี เป็นคดีหมายเลขดำที่ พ.635/2559 กล่าวหาว่า ซีซีเอส ปฏิบัติผิดสัญญาซื้อขายและติดตั้งระบบงานกำหนดราคาโอนและระบบงานบริหารสินทรัพย์และหนี้สิน และเรียกค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ยเป็นจำนวน 6,742,181.89 บาท คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลจังหวัดนนทบุรี

6 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 ข้อมูลบริษัท

บริษัท มีที่ตั้งสำนักงานใหญ่อยู่ที่ เลขที่ 200 หมู่ที่ 4 ชั้น 9 จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล ทาวเวอร์ ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลปากเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120 โทรศัพท์ 0-2100-8300 โทรสาร 0-2962-2523 เลขทะเบียนบริษัท เลขที่ 0107547000109 เว็บไซต์ www.jts.co.th

บริษัท มีทุนจดทะเบียนเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 706.46 ล้านบาท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 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 และการให้บริการซอฟต์แวร์ ในระบบคลาวด์

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 93 ถนนรัชดาภิเษก
แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ 0-2009-9000
โทรสาร 0-2009-9476
www.tsd.co.th

ผู้สอบบัญชี : นายศุภชัย ปัญญาวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3930 หรือ
นางชลรส สันติธวัชรารักษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4523 หรือ
นางสาวสุพรรณิณี ตริยานันทกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4498
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด อาคารเลครัชดา
เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก
คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ 0-2264-9090
โทรสาร 0-2264-0789-90
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 -