

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัท ไซแมท เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งขึ้น โดย นายทองคำ มานะศิลป์พันธ์ เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจให้ยั่งยืนและเติบโตไปพร้อมกับการพัฒนาให้ประเทศไทยมีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย ก้าวหน้า เพื่อลดภาระต้นทุนและความสิ้นเปลืองทั้งทรัพยากรและเวลาในการบริหารจัดการธุรกิจทั้งองค์กรภาครัฐและเอกชน รวมทั้งการพัฒนาระบบโครงข่ายโทรคมนาคม เพื่อให้ประชาชนสามารถใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและเข้าถึงข้อมูลข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว เพื่อพัฒนาศักยภาพทางการแข่งขันของประเทศ โดยยึดหลักธรรมาภิบาลและหลักการด้านความรับผิดชอบต่อต่อสังคม มาประยุกต์ใช้ในการบริหารงานเพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายขององค์กร

บริษัทได้กำหนดเป้าหมายที่จะมีการเติบโตและพัฒนากิจการให้ยั่งยืนภายใน 5 ปีข้างหน้า ดังนี้

- เพิ่มศักยภาพโครงข่ายใยแก้วนำแสงในจังหวัดนครราชสีมา เชียงใหม่ ขอนแก่น และกรุงเทพฯ และปริมณฑล ให้ผู้บริโภคมสามารถใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงด้วยสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพและมีเสถียรภาพ และขยายโครงข่ายในการให้บริการไปยังจังหวัดอื่นๆ
- พัฒนาธุรกิจซอฟต์แวร์ระบบ Cloud Solution ให้ครอบคลุมธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ และขยายไปสู่ธุรกิจอื่น เช่น ธุรกิจการให้บริการ
- ปรับลดขนาดของธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ให้เหมาะสมกับสภาพตลาดและรักษารฐานลูกค้าที่มีกำไรดี และขยายงานไปสู่งานโครงการทั้งงานภาครัฐและเอกชน
- พัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์เลเบลไปสู่ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและมีคุณสมบัติเฉพาะตามความต้องการสำหรับลูกค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์มือถือ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์
- ดำเนินการควบรวมกิจการเพื่อขยายธุรกิจไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจโดยเน้นกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่าง (Differentiation Strategy) ทั้งนี้เพื่อให้ธุรกิจของบริษัทมีแก่นความสามารถหลัก (Core Competency) และความได้เปรียบในการแข่งขันเหนือคู่แข่ง ด้วยการวางตำแหน่งทางการตลาดโดยไม่ได้นับราคาต่ำ แต่เน้นการให้บริการที่ดีและสินค้ามีคุณภาพสูง

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ



ในปี 2542 ได้มีการจัดตั้งบริษัทโดย คุณทองคำ มานะศิลป์พันธ์ ภายใต้ชื่อ บริษัท ไชแมท โมบาย คอมพิวเตอร์ (ชื่อเดิม) ซึ่งดำเนินธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์เคลื่อนที่ (Mobile Computer) และมีการพัฒนาและขยายธุรกิจเพื่อให้บริการเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างเต็มรูปแบบในเวลาต่อมาภายใต้ชื่อ บริษัท ไชแมท เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

ในปี 2549 บริษัทได้มีการจัดตั้งบริษัท ไชแมท ซอฟท์ จำกัด (“บริษัทย่อย”) โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 และโอนการธุรกิจทางด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ทั้งหมดให้อยู่ภายใต้ ไชแมท ซอฟท์

ในปี 2550 บริษัทได้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI

ในปี 2551 บริษัทได้มีการจัดตั้งบริษัท ไชแมท เลเบล (“บริษัทย่อย”) โดยปัจจุบัน บริษัทถือหุ้นร้อยละ 86 โดยบริษัทย่อยนี้ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบล

ในปี 2551 บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังประเทศเวียดนามด้วยการเข้าไปลงทุนในบริษัท ซิโน เทคดิง แอนด์ เซอร์วิส คอร์ปอเรชั่น (“บริษัทร่วม”) (ถือหุ้นร้อยละ 40 โดยบริษัท ไชแมท เทคโนโลยี มหาชน จำกัด) เพื่อขยายตลาดไปยังประเทศเวียดนาม

ในช่วงปลายปี 2552 บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังประเทศมาเลเซียด้วยการเข้าไปลงทุนในบริษัท E-Tech IT Sdn, Bhd. โดยถือหุ้นร้อยละ 60 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท E-Tech IT Sdn, Bhd. ซึ่งบริษัทย่อยนี้ประกอบกิจการขายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และให้บริการสนับสนุนระบบสารสนเทศในประเทศมาเลเซีย ซึ่งกลุ่มลูกค้าปลายทางหลักส่วนใหญ่ได้แก่หน่วยงานราชการ

ในปี 2554 บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจด้านโทรคมนาคมโดยการลงทุนในโครงการระบบโครงข่ายเส้นใยแก้วนำแสงในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา และ จังหวัดเชียงใหม่

ในปี 2555 บริษัทได้พัฒนาซอฟต์แวร์ระบบ Cloud Solution เพื่อให้บริการในธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ ภายใต้ลิขสิทธิ์และเครื่องหมายการค้า “SKY FROG”

บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมสำหรับการให้บริการอินเทอร์เน็ต แบบที่สาม จากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ ใบอนุญาตเลขที่ NTC/MM/INT/III/001/2555 โดยมีกำหนดอายุ 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 19 ธันวาคม 2555 ถึงวันที่ 18 ธันวาคม 2565

ในปี 2556 บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจบรอดแบนด์ โดยให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง (FTTx) ให้แก่พื้นที่เมืองในจังหวัดนครราชสีมาและเชียงใหม่ ภายใต้แบรนด์ “Sinet”

ในปี 2557 บริษัทได้ขยายการลงทุนในธุรกิจบรอดแบนด์ ในจังหวัดขอนแก่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง (FTTx) ให้ครอบคลุมพื้นที่ในเขตเมืองของจังหวัดขอนแก่น

ในปี 2558 บริษัทได้เริ่มให้บริการอินเทอร์เน็ต ในกรุงเทพฯและปริมณฑล โดยร่วมให้บริการกับพันธมิตรทางธุรกิจได้แก่ บริษัท ซิมโพนี คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ทั้งนี้ในช่วงแรกจะเน้นการติดตั้งและให้บริการอินเทอร์เน็ตในอาคารสูง เช่น คอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนต์เป็นหลัก

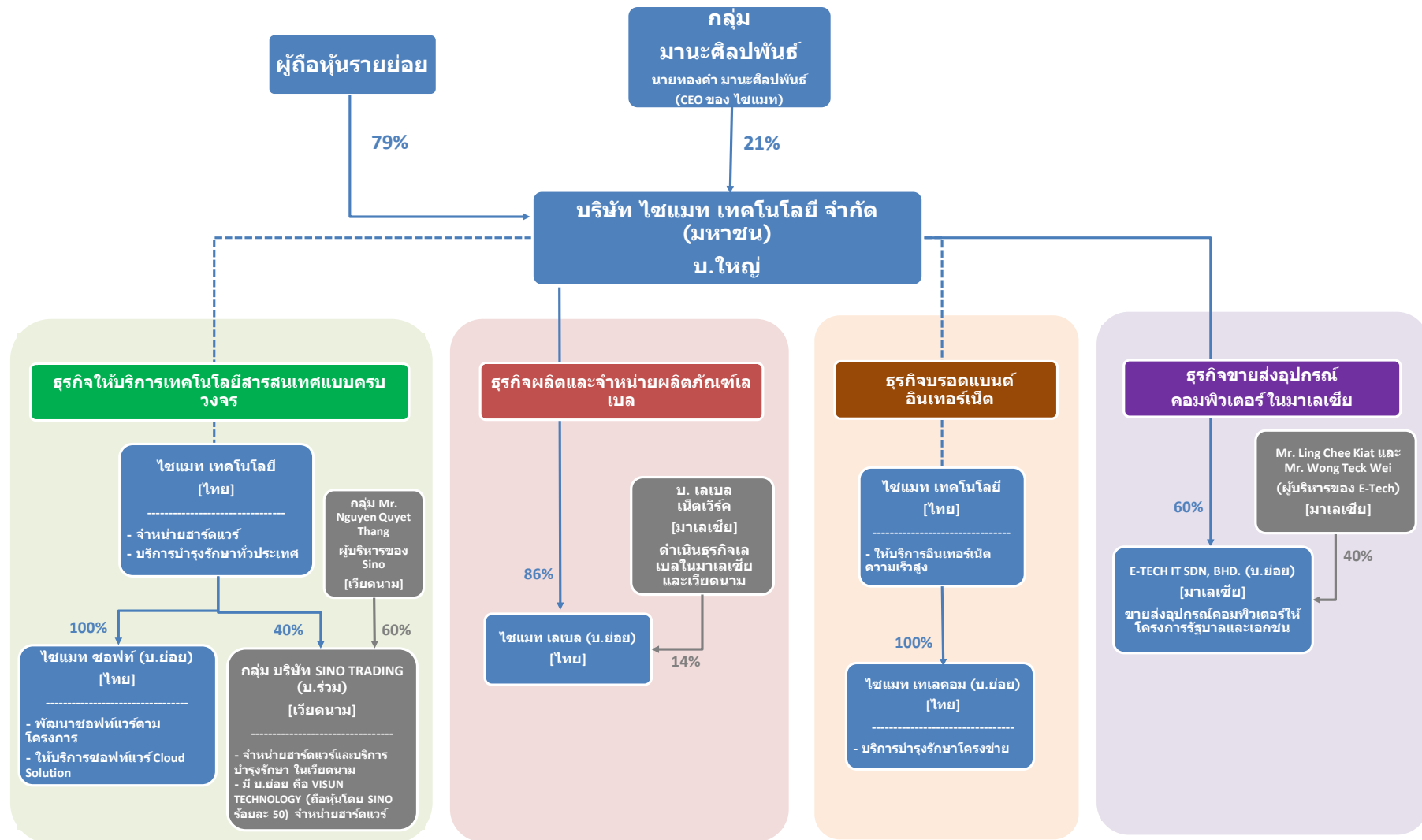
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทมีนโยบายแบ่งแยกตลาดอย่างชัดเจน และไม่มีการแข่งขันกันเองภายในกลุ่มบริษัท

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯมิได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่อย่างมีนัยสำคัญ

**โครงสร้างการถือหุ้นของ
กลุ่มบริษัท**

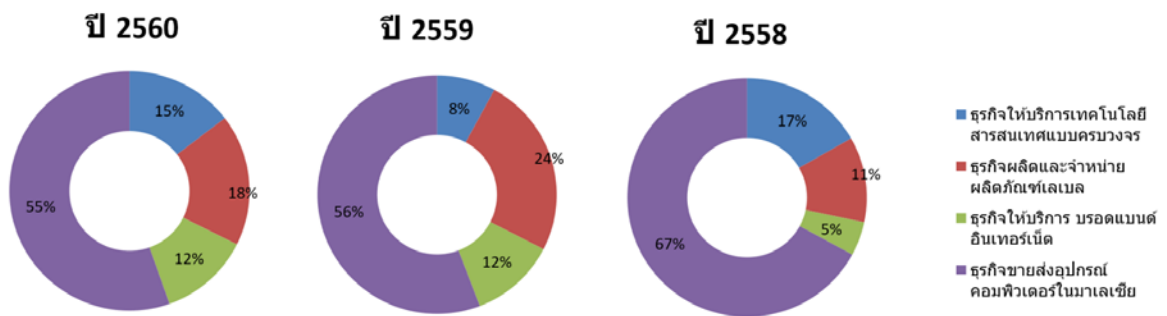


ลักษณะการประกอบธุรกิจ

| ประเภทธุรกิจ | ประเทศ | ดำเนินงานโดย | การถือหุ้น | ลักษณะธุรกิจ | ลักษณะรายได้และกำไร | กลุ่มลูกค้าหลัก |
|--|----------|--------------------------|------------|--|---|---|
| ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร | ไทย | บริษัทใหญ่ | - | ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจรทั้งการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ การพัฒนาซอฟต์แวร์ และการให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ | รายได้จากจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ จะเพิ่มขึ้นตามการขยายสาขาของกลุ่มลูกค้าหลักในธุรกิจค้าปลีก และรอบการสั่งอุปกรณ์ทดแทน (Replacement) / รายได้ประจำจากสัญญาบริการบำรุงรักษารายปี / รายได้จากโครงการทั้งหน่วยงานราชการและเอกชน เนื่องจากการให้บริการแบบครบวงจรซึ่งมีทั้งการพัฒนาซอฟต์แวร์และการให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ กำไรที่เกิดขึ้นจะสูงกว่าธุรกิจที่ขายเฉพาะฮาร์ดแวร์อย่างเดียว | ธุรกิจค้าปลีก/ขนส่งและโลจิสติกส์/ FMCG / อุตสาหกรรมการผลิต/ หน่วยงานรัฐ |
| | | บ. ไซแมทซอฟต์แวร์ (ย่อย) | 100% | | | |
| | เวียดนาม | SINO TRADING Group (รวม) | 40% | จำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และการให้บริการบำรุงรักษา | | |
| ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบล | ไทย | บ. ไซแมทเลเบล (ย่อย) | 86% | ให้บริการออกแบบ พัฒนา และแปรรูปสิ่งพิมพ์มีกาวสำหรับลูกค้าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ด้วยการจัดหาและพัฒนาวัตถุดิบ และออกแบบกระบวนการผลิตให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติเฉพาะตรงตามความต้องการของลูกค้า | รายได้มีลักษณะเป็นรายได้ต่อเนื่อง (Repetitive order) เนื่องจากผลิตภัณฑ์ถือเป็นสิ่งพิมพ์มีกาวที่ใช้สำหรับติดในชิ้นงานของเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งต้องมีการสั่งซื้อเรื่อยๆตามจำนวนยอดขายของสินค้า กำไรที่เกิดขึ้นจะสูงกว่าธุรกิจที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบลเกรดต่ำหรือเลเบลราคาถูก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทต้องมีคุณสมบัติเฉพาะตามความต้องการของลูกค้า เช่น ทนความร้อน ยึดเหนี่ยว หรือมีค่า tolerance ต่ำ เป็นต้น | กลุ่มธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และสมาร์ตโฟน |
| ธุรกิจให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต | ไทย | บริษัทใหญ่ | - | ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านระบบโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Fiber optic) ในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา เชียงใหม่ ขอนแก่น กรุงเทพฯและปริมณฑล ภายใต้แบรนด์ "SINET" | รายได้จะมีลักษณะเป็นค่าบริการรายเดือน (รายได้ประจำ) / ต้นทุนคงที่ (fixed cost) จะมีต้นทุนสูง ได้แก่ ค่าเสื่อมราคา นอกจากนี้ยังมีค่าใช้จ่ายในการติดตั้งอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้าเมื่อสมัครใช้งานครั้งแรก / กำไรจะเกิดขึ้นเมื่อจำนวนลูกค้าเลยจุดคุ้มทุน | ผู้บริโภคในครัวเรือน (Home-use) / ธุรกิจขนาดกลาง |
| | | บ. ไซแมทเทลคอม (ย่อย) | 100% | | | |
| ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในมาเลเซีย | มาเลเซีย | E-TECH IT GROUP (ย่อย) | 60% | จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เช่น คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ โน้ตบุ๊ก พรินเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ ในลักษณะขายเป็นโครงการใหญ่ ให้แก่ หน่วยงานรัฐบาล และบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ในประเทศมาเลเซีย โดยขายตรงและขายผ่านทางบริษัทที่ปรึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือ (System Integrator: SI) | รายได้จะมีขนาดใหญ่ แต่กำไรน้อย เพราะส่วนใหญ่เป็นการขายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์เป็นจำนวนมาก และขายเป็นโครงการ | หน่วยงานรัฐบาล/ บ.เอกชนขนาดใหญ่ เช่น ธนาคาร ธุรกิจค้าปลีก |

โครงสร้างรายได้

| โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ | ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร | ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ | ธุรกิจให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต | รวมธุรกิจในประเทศ | ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในมาเลเซีย | รวม |
|-----------------------------------|--|---|--------------------------------------|-------------------|--|---------------|
| หน่วย: ล้านบาท | | | | | | |
| ปี 2560 | 221 15% | 269 18% | 185 12% | 675 45% | 839 55% | 1,514 100% |
| ปี 2559 | 101 8% | 313 25% | 148 12% | 562 44% | 710 56% | 1,272 100% |
| ปี 2558 | 233 17% | 161 12% | 64 5% | 458 33% | 933 67% | 1,391 100% |



2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร

กลุ่มบริษัทให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร โดยมีการจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ร่วมกับการพัฒนาโปรแกรมการใช้งานคอมพิวเตอร์ และการให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ คลังสินค้า ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจการผลิต และกิจการของภาครัฐที่ต้องการระบบการจัดเก็บข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ

(1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ หมายถึงผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ร่วมกับซอฟต์แวร์ที่ขายพร้อมกับฮาร์ดแวร์ดังกล่าว ดำเนินการภายใต้ บริษัท ไชแมท เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์มือถือ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บข้อมูลโดยใช้เทคโนโลยีบาร์โค้ด และเทคโนโลยี RFID และจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ต่างๆตามความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ของอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของบริษัทมีระบบปฏิบัติการเป็นแบบเครื่องเดียว ไม่สามารถเชื่อมต่อกับระบบฐานข้อมูลได้ ดังนั้นบริษัทจึงได้พัฒนาโปรแกรมซอฟต์แวร์ที่ทำให้ฮาร์ดแวร์ที่จัดจำหน่ายสามารถเชื่อมต่อระยะไกลเข้ากับระบบฐานข้อมูลของลูกค้า โดยเรียกว่าโปรแกรม MobileNet ซึ่งลูกค้ามักจะซื้อโปรแกรมนี้พร้อมกับผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ของบริษัทด้วย

(2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ ดำเนินการภายใต้บริษัทย่อย คือ ไชแมท ซอฟต์แวร์ มุ่งเน้นการพัฒนาโปรแกรมซอฟต์แวร์โดยการวิเคราะห์และออกแบบโปรแกรมที่สอดคล้องตามลักษณะความต้องการใช้งานของลูกค้าแต่ละราย (Solution Provider) รวมทั้งพัฒนาซอฟต์แวร์ประยุกต์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ช่วยให้การจัดเก็บข้อมูลในองค์กรเป็นปัจจุบัน (Real time) และแม่นยำมากขึ้น โดยเฉพาะข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าคงคลังหรือทรัพยากรต่างๆที่มีจำนวนมาก และยากต่อการตรวจสอบ ทำให้การดำเนินงานขององค์กรมีประสิทธิภาพมากขึ้น

(3) ธุรกิจการให้บริการบำรุงรักษา บริษัทมีการให้บริการบำรุงรักษา (Maintenance Service) สำหรับอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และโปรแกรมซอฟต์แวร์ที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่าย รวมถึงอุปกรณ์และระบบต่างๆของลูกค้าที่ใช้ร่วมกับผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่าย

(4) ให้บริการซอฟต์แวร์ระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ ด้วยเทคโนโลยี Cloud Solution ภายใต้แบรนด์ “SKYFROG” โดยเน้นลูกค้าที่อยู่ในธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบล

ธุรกิจเลเบล ดำเนินธุรกิจโดยบริษัท ไชแมท เลเบล (บริษัทย่อย) ให้บริการออกแบบ พัฒนา และแปรรูปสิ่งพิมพ์มีกา
สำหรับลูกค้าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ด้วยการจัดหาและพัฒนาวัตถุดิบ และออกแบบกระบวนการ
ผลิตให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติเฉพาะตรงตามความต้องการของลูกค้า รายได้มีลักษณะเป็นรายได้ต่อเนื่อง (Repetitive
order) เนื่องจากผลิตภัณฑ์ถือเป็นสิ่งพิมพ์มีกาที่ใช้สำหรับติดในชิ้นงานของเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่ง
ต้องมีการสั่งซื้อเรื่อยๆตามจำนวนยอดขายของสินค้า ถ้าไรที่เกิดขึ้นจะสูงกว่าธุรกิจที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบลเกรดต่ำหรือเล
เบลราคาถูก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทต้องมีคุณสมบัติเฉพาะตรงตามความต้องการของลูกค้า เช่น ทนความร้อน ยืดหยุ่น
หรือมีค่า tolerance ต่ำ เป็นต้น กลุ่มลูกค้าได้แก่ กลุ่มธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และสมาร์ตโฟน

ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในมาเลเซีย

ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในมาเลเซีย ประกอบกิจการขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ให้แก่บริษัทเอกชน
ขนาดใหญ่และหน่วยงานราชการของประเทศมาเลเซีย ดำเนินธุรกิจโดย E-Tech IT SDN BHD (บริษัทย่อย) ในมาเลเซียซึ่ง
บริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 60 บริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ให้แก่ผู้ผลิตรายใหญ่ของโลก เช่น Lenovo,
Hewlett Packard เป็นต้น โดยจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เช่น คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ โน้ตบุ๊ก พรินเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ
ในลักษณะขายเป็นโครงการใหญ่ ให้แก่ หน่วยงานรัฐบาล และ บริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ในประเทศมาเลเซีย โดยขายตรง
และขายผ่านทางบริษัทที่ปรึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือ (System Integrator: SI) กลุ่มลูกค้าได้แก่ หน่วยงาน
รัฐบาล และ บ.เอกชนขนาดใหญ่ เช่น ธนาคาร ธุรกิจค้าปลีก

ธุรกิจให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต

ธุรกิจบรอดแบนด์ บริษัทให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง (FTTx) ให้แก่พื้นที่เมืองในจังหวัด
นครราชสีมา เชียงใหม่ ขอนแก่น และกรุงเทพฯและปริมณฑล ภายใต้แบรนด์ "Sinet" กลุ่มลูกค้าได้แก่ ผู้บริโภคในครัวเรือน
(Home-use) / ธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SME)

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทย

ตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศ (ไอที) ในประเทศไทย ประกอบด้วย 3 กลุ่มหลักคือ

- (1) ตลาดฮาร์ดแวร์ (Computer Hardware) ซึ่งประกอบด้วยอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ทุกประเภท เช่นคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ โน้ตบุ๊ก เครื่องพิมพ์ แสแกนเนอร์ จอภาพ เป็นต้น
- (2) ตลาดซอฟต์แวร์ (Computer Software) หมายถึงตลาดโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ทั้งในรูปแบบของโปรแกรมสำเร็จรูป (Packaged software) และโปรแกรมที่สร้างขึ้นเพื่อใช้งานแบบเฉพาะเจาะจง (Outsourced software)
- (3) ตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ (Computer Services) ได้แก่การให้บริการเช่าคอมพิวเตอร์ การให้คำปรึกษาด้านฮาร์ดแวร์ การให้บริการด้านการประมวลผลข้อมูล การให้บริการกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับฐานข้อมูล และกิจกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์

สภาพเศรษฐกิจการชะลอตัวส่งผลกระทบต่อการใช้จ่ายทั้งผู้บริโภคและผู้ประกอบการ โดยบริษัทต่างๆชะลอหรือลดขนาดการลงทุนในเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในวิธีการลดค่าใช้จ่าย อย่างไรก็ตามแนวโน้มการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้เพื่อลดขั้นตอนการทำงานและเพิ่มมูลค่าให้แก่ธุรกิจก็เพิ่มขึ้นเช่นกัน โดยรัฐบาลได้ผลักดันให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัล หรือ แผนแม่บทในการพัฒนาสู่เศรษฐกิจและสังคมยุคดิจิทัล สำหรับปี 2559 – 2563 เพื่อกำหนดทิศทางในการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัล

แผนแม่บทในการพัฒนาสู่เศรษฐกิจและสังคมยุคดิจิทัลจะช่วยผลักดันให้นำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้เพื่อการพัฒนาสาธารณูปโภคพื้นฐาน นวัตกรรม ข้อมูลข่าวสาร แรงงาน และทรัพยากรอื่นๆ เพื่อขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของชาติให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญในการเติบโตของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในประเทศไทย

การใช้จ่ายและลงทุนในตลาดไอทีในประเทศไทยคาดว่าจะเติบโตในอัตรา 3.7% ต่อปี (2557 - 2562) โดยมูลค่าตลาดจะอยู่ที่ USD 13.6 พันล้านเหรียญสหรัฐ ณ ปี 2562 โดยส่วนใหญ่จะเป็นการขายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ตามมาด้วยการให้บริการด้านไอทีและการพัฒนาซอฟต์แวร์ การบริโภคในส่วนของอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์หดตัว 0.3% เนื่องจากองค์กรรัดเข็มขัดการใช้จ่ายและให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น ในขณะที่การให้บริการไอทีและซอฟต์แวร์กลับเติบโตมากกว่าที่อัตรา 8.8% และ 11.6% ตามลำดับ ภาพรวมการเติบโตของตลาดไอทีในประเทศไทยจะอยู่ที่ประมาณ 6.3% ด้วยอัตราการเติบโตของฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และการให้บริการไอที ที่ 1.9%, 9.0% และ 11.0% ตามลำดับ นอกจากนี้ยังมีแนวโน้มการลงทุนในการปรับปรุงระบบโครงสร้างพื้นฐาน รวมทั้งการพัฒนาแอปพลิเคชัน เพื่อตอบสนองการเปลี่ยนแปลงของความต้องการของตลาด ด้วยเทคโนโลยีการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตที่รวดเร็วขึ้นมาก บางองค์กรจึงเริ่มใช้บริการด้านโครงสร้างพื้นฐาน เช่น data center จากผู้ให้บริการภายนอก (outsource) มากขึ้น

ภาพรวมตลาดการให้บริการไอที โดยตลาดมีมูลค่า 2.77 พันล้านเหรียญสหรัฐ ณ สิ้นปี 2557 และคาดว่าจะเติบโตถึง 3.04 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2559 และ 4.01 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2562 ตามลำดับ โดยมีผู้เล่นในตลาดรายใหญ่ที่สำคัญ 3 ราย ได้แก่ CDG, MFEC และ LOXLEY ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดที่ 40%, 12% และ 11% ตามลำดับ

ภาพรวมธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทในปี 2560 มียอดขายที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทมีงานขายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ให้ลูกค้าโครงการภาครัฐ อย่างไรก็ตามภาพรวมเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ ทำให้ลูกค้าหลายรายยังคงชะลอการลงทุน นอกจากนี้ธุรกิจการจัดจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์มีการแข่งขันค่อนข้างสูง อุปกรณ์มีราคาถูกลง กำไรต่ำ ทำให้ลูกค้าลดการทำสัญญาบริการบำรุงรักษา

ในปี 2560-2561 บริษัทจึงมีการปรับแผนการทำธุรกิจดังนี้

1. ปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการจากเดิมเป็นการให้บริการบำรุงรักษาอย่างเดียว ซึ่งมีแนวโน้มลดลง เป็นการให้บริการงานติดตั้งพร้อมให้บริการบำรุงรักษา
2. เพิ่มงานในส่วนของการงานโครงการ ทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน
3. ขายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ให้แก่ลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ในรูปแบบของสัญญาเช่าใช้ระยะยาวแทนการขายขาด ซึ่งเป็นแนวโน้มที่กำลังได้รับความนิยมมากขึ้น

ตลาดบริการอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย

ตลาดค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่

ตลาดค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่

จำนวนผู้ลงทะเบียนใช้งาน

ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2560 มีผู้ลงทะเบียนใช้บริการอินเทอร์เน็ตประจำที่ทั้งสิ้น จำนวน 7,884.6 พันราย เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้าร้อยละ 1.2

เมื่อพิจารณาอัตราการเข้าถึงของบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง พบว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดย ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2560 มีอัตราการเข้าถึงอยู่ที่ร้อยละ 36.97 ของครัวเรือน เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้าร้อยละ

1.2 โดยพบว่า การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงประเภท xDSL มีสัดส่วนสูงที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 59.94 ของการเชื่อมต่อทั้งหมด ตามด้วยการเชื่อมต่อแบบ Cable Broadband ร้อยละ 16.62 ตามด้วยการเชื่อมต่อผ่าน Fiber optical ร้อยละ 21.25 การเชื่อมต่อแบบ Cable Broadband ร้อยละ 16.62 และการเชื่อมต่อแบบอื่นๆ ร้อยละ 2.18 โดยจะเห็นได้ว่า Fiber optical มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่ xDSL ลดลงอย่างต่อเนื่อง

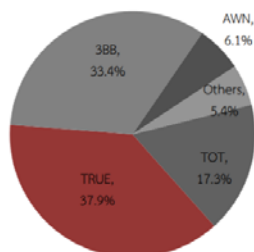
| | 3Q2559 | 4Q2559 | 1Q2560 | 2Q2560 | 3Q2560 ^o | % เปลี่ยนแปลง YoY | % เปลี่ยนแปลง QoQ |
|--|---------|---------|---------|---------|---------------------|----------------------|----------------------|
| จำนวนผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงทั้งหมด (พันราย) | 6,952.7 | 7,218.6 | 7,573.0 | 7,794.5 | 7,884.6 | 13.4% | 1.2% |
| อัตราการเข้าถึงโทรศัพท์ประจำที่ต่อประชากร | 10.31% | 10.70% | 11.19% | 11.52% | 11.65% | 13.1% | 1.2% |
| อัตราการเข้าถึงโทรศัพท์ประจำที่ต่อครัวเรือน | 32.60% | 33.85% | 35.51% | 36.55% | 36.97% | 13.4% | 1.2% |
| สัดส่วนการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง แยกตามประเภทของการเชื่อมต่อ | | | | | | | |
| Cable Broadband | 8.91% | 8.80% | 12.97% | 15.82% | 16.62% | 86.6% | 5.1% |
| Fiber optical | 18.52% | 20.48% | 21.09% | 21.20% | 21.25% | 14.8% | 0.3% |
| Others | 2.90% | 2.91% | 2.51% | 2.33% | 2.18% | -24.9% | -6.5% |
| xDSL | 69.67% | 67.82% | 63.44% | 60.66% | 59.94% | -14.0% | -1.2% |

จำนวนผู้ใช้บริการ อัตราการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตต่อครัวเรือนและสัดส่วนการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

ที่มา: สำนักวิชาการและการจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม/ IDC Research (THAILAND)/ Frost & Sullivan (Thailand)

โครงสร้างตลาด ส่วนแบ่งตลาด และระดับการแข่งขัน

ตลาดค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง มีผู้ให้บริการรายใหญ่ 3 ราย ได้แก่ บริษัท ทรู อินเทอร์เน็ต จำกัด (True) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (TOT) และ บริษัท ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งให้บริการในชื่อแบรนด์ 3BB



ส่วนแบ่งตลาดบริการ
อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง
ที่มา: สำนักวิชาการและจัดการ
ทรัพยากรโทรคมนาคม

- ส่วนแบ่งตลาดจากจำนวนผู้ใช้บริการ พบว่า ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2560 True มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุด อยู่ที่ร้อยละ 37.9 ตามด้วย 3BB มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 33.4 TOT มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 17.3 AWN มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 6.1 นอกจากนี้ ยังมีผู้ให้บริการรายย่อยอื่นๆ มีส่วนแบ่งตลาดรวมกันประมาณร้อยละ 5.4

- สำหรับค่าดัชนี HHI ของตลาดบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงลดลงเล็กน้อย โดย ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2560 อยู่ที่ 2,911 จุด

| | 3Q2559 | 4Q2559 | 1Q2560 | 2Q2560 | 3Q2560 ^P | % เปลี่ยนแปลง YoY | % เปลี่ยนแปลง QoQ |
|--|--------|--------|--------|--------|---------------------|-------------------|-------------------|
| ส่วนแบ่งตลาดของบริการค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่ | | | | | | | |
| TOT | 18.4% | 17.5% | 17.9% | 17.3% | 17.3% | -6.2% | 0.0% |
| TRUE | 38.2% | 38.4% | 38.1% | 38.0% | 37.9% | -0.9% | -0.4% |
| 3BB | 33.7% | 33.5% | 33.3% | 33.5% | 33.4% | -1.1% | -0.5% |
| AWN | 2.8% | 4.2% | 4.9% | 5.7% | 6.1% | 117.7% | 6.7% |
| Others | 6.8% | 6.4% | 5.7% | 5.5% | 5.4% | -21.0% | -1.2% |
| ค่าดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI) | 2,992 | 2,962 | 2,940 | 2,930 | 2,911 | -2.7% | -0.6% |

ส่วนแบ่งตลาดและดัชนี HHI ของตลาดค้าปลีกอินเทอร์เน็ตประจำที่ ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2560

ที่มา: สำนักวิชาการและจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม

เมื่อพิจารณารายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงทั้งหมด พบว่า ในไตรมาสที่ 3 ปี 2560 มีรายได้รวมทั้งสิ้น 16,800 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้าประมาณร้อยละ 1.2

โดยมีรายรับเฉลี่ยต่อเดือนต่อเลขหมายประมาณเดือนละ 642 บาท ลดลงจากไตรมาสก่อนหน้าร้อยละ 1.7 สำหรับอัตราค่าบริการเฉลี่ยอยู่ที่ 0.02 บาทต่อ Kbps ซึ่งเท่ากับไตรมาสก่อนหน้า

| | 3Q2559 | 4Q2559 | 1Q2560 | 2Q2560 | 3Q2560 ^P | % เปลี่ยนแปลง YoY | % เปลี่ยนแปลง QoQ |
|--|--------|--------|--------|--------|---------------------|-------------------|-------------------|
| รายได้ของบริการค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่ (ล้านบาท) | 14,900 | 15,000 | 16,100 | 16,600 | 16,800 | 12.8% | 1.2% |
| อัตราค่าบริการเฉลี่ย (บาท/Kbps) | 0.04 | 0.04 | 0.03 | 0.02 | 0.02 | -57.6% | 0.0% |
| ADSL | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.02 | 0.02 | -51.0% | 0.0% |
| FTTX | 0.03 | 0.03 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | -66.7% | 0.0% |
| รายรับเฉลี่ยต่อเดือนต่อเลขหมาย (บาท/เดือน) | 617 | 596 | 617 | 631 | 642 | 4.1% | 1.7% |
| TOT | 731 | 636 | 681 | 678 | 685 | -6.3% | 1.0% |
| TRUE | 590 | 591 | 600 | 600 | 600 | 1.7% | 0.0% |
| 3BB | 648 | 648 | 648 | 646 | 646 | -0.3% | 0.0% |
| AWN | 498 | 510 | 541 | 600 | 637 | 27.9% | 6.2% |

รายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

ที่มา: สำนักวิชาการและจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม

ภาพรวมธุรกิจให้บริการอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ของบริษัทฯ ในปี 2560 มียอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยดังนี้

1. ตลาดผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตมีอัตราเพิ่มขึ้นทุกปี โดยมีอัตราการเติบโตปีละ 10 – 15%
2. การให้บริการอินเทอร์เน็ตผ่านโครงข่ายไฟเบอร์ออปติกส์มีอัตราการเติบโตสูง และเข้ามาแทนที่เทคโนโลยีเดิมที่เป็นการเชื่อมต่อผ่านสายโทรศัพท์ (xDSL)

ในปี 2561 บริษัทฯมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ดังนี้

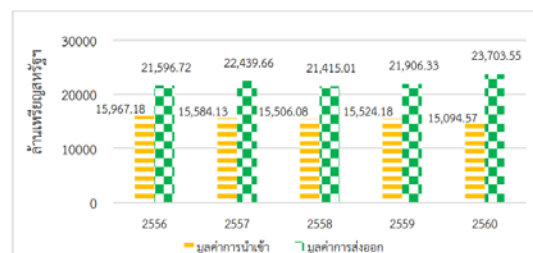
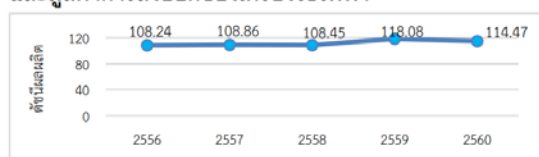
1. บริษัทฯมุ่งเน้นในการปรับปรุงและรักษาคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตและการให้บริการติดตั้งและบริการหลังการขาย ซึ่งถือเป็นหัวใจหลักของธุรกิจ
2. บริษัทฯวางตำแหน่งทางการตลาดโดยไม่ได้มุ่งเน้นการทำการตลาดโดยการให้บริการอินเทอร์เน็ตในราคาถูก แต่ต้องการเน้นคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่ดี ในราคาที่ไม่สูงเกินไป
3. เนื่องจากแบรนด์ของบริษัทฯเป็นแบรนด์ใหม่ บริษัทฯจึงมุ่งเน้นการตลาดแบบเข้าถึงผู้บริโภค การใช้พนักงานขายตรง การจัดกิจกรรมทางการตลาดตามแหล่งชุมชน การรับสมัครหาลูกค้าผ่านตัวแทนขาย

ตลาดผลิตภัณฑ์เลเบลสำหรับอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า

อุตสาหกรรมไฟฟ้า

การผลิตสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2560 ลดลงร้อยละ 3.06 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2559 ทั้งเครื่องปรับอากาศ คอมเพรสเซอร์ พัดลม ตู้เย็น เต้าไมโครเวฟ กระทงน้ำร้อน และหม้อหุงข้าว เป็นผลจากปริมาณความต้องการซื้อที่ลดลงในประเทศ ประกอบกับคำสั่งซื้อจากต่างประเทศลดลงในขณะที่เครื่องอุปกรณ์ป้องกันวงจรไฟฟ้าและส่วนประกอบ แผงสวิตช์และแผงควบคุมกระแสไฟฟ้า และตู้เย็นมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นในตลาดสหรัฐอเมริกา จีน สหภาพยุโรป ญี่ปุ่น และอาเซียน

ดัชนีผลผลิต ปริมาณจำหน่ายในประเทศ มูลค่าการนำเข้า และมูลค่าการส่งออกของเครื่องใช้ไฟฟ้า



ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

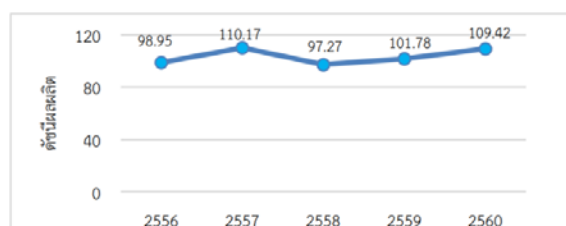
แนวโน้มอุตสาหกรรมไฟฟ้าของปี 2561

"สำหรับอุตสาหกรรมไฟฟ้าในปี 2561 คาดว่า การผลิตและการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มทรงตัว โดยเพิ่มขึ้นเล็กน้อยร้อยละ 1.00 และ 3.00 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน จากตลาดในประเทศและตลาดหลักที่เริ่มฟื้นตัว โดยสินค้าที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น คือ เครื่องซักผ้า เนื่องจากคำสั่งซื้อจากตลาดหลักเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกา ส่วนสินค้าที่มีแนวโน้มชะลอตัวคือ เครื่องปรับอากาศจากการส่งออกไปในตลาดอาเซียนที่ลดลง เนื่องจากการแข่งขันที่สูงขึ้น"

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

การผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2560 ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.51 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2559 โดยปรับตัวเพิ่มขึ้นในส่วนของ Semiconductor, IC, HDD และ PCBA เป็นผลจากการขยายตัวของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของโลกมีความต้องการใช้เพิ่มขึ้น และมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นในตลาดญี่ปุ่น อาเซียน จีน สหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา

ดัชนีผลผลิต มูลค่าการนำเข้า และมูลค่าการส่งออกอิเล็กทรอนิกส์



ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

แนวโน้มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2561

“สำหรับอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2561 คาดว่าการผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.00 และคาดว่าจะมีมูลค่าการส่งออกไปตลาดหลักเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.00 เมื่อเทียบกับปีก่อนสินค้าที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น คือ IC เนื่องจากความต้องการ IC ซึ่งเป็นชิ้นส่วนสำคัญในการพัฒนาสินค้าที่มีการใช้เทคโนโลยีที่สูงขึ้นรวมถึงนำไปใช้เป็นชิ้นส่วนใน Smart phone และ Tablet ซึ่งมีความต้องการเพิ่มขึ้นมาก”

ธุรกิจเลเบลของบริษัทมีการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่องตลอดสามปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะในช่วงหลังที่บริษัทมุ่งเน้นการผลิตเลเบลที่ใช้ในกลุ่มอุปกรณ์สมาร์ทโฟน โดยกลุ่มนี้คิดเป็นร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมดของธุรกิจเลเบล จากการคาดการณ์พบว่าตลาดของอุปกรณ์สมาร์ทโฟนมีการเติบโตต่อเนื่องทุกปี และคาดว่าจะเติบโตในระดับสูงต่อไป

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์หรืออุปกรณ์คอมพิวเตอร์

ผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์หลักของบริษัทคือคอมพิวเตอร์มือถือ เป็นสินค้านำเข้าทั้งหมดซึ่งส่วนใหญ่สั่งซื้อจากผู้ผลิตที่บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย คือบริษัท Motorola Technology Inc. ซึ่งเป็นผู้ผลิตคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่รายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา ปัจจุบันบริษัทในเครือและเป็นหนึ่งในสามธุรกิจหลักของ ของ Motorola, Inc. มีสาขากระจายอยู่ทั่วโลกทั้งในยุโรป ตะวันออกกลาง และเอเชียแปซิฟิก และมีผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับ Mobile Technology ซึ่งได้รับสิทธิบัตรกว่า 900 รายการ

บริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Motorola ให้เป็นผู้จัดจำหน่ายชั้นดี (Premier Business Partner) รายแรกในประเทศไทย ทำให้ได้รับเงื่อนไขด้านราคาที่ดี อย่างไรก็ตามบริษัทมีการกระจายการสั่งซื้อคอมพิวเตอร์มือถือผ่านบริษัทอื่นๆ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายเพียงรายเดียว และมีแผนจะเพิ่มการจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์มือถือของผู้ผลิตรายอื่นที่มีความเหมาะสมกับธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเป็นตลาดเป้าหมายในอนาคตของบริษัท สำหรับอุปกรณ์อื่นๆ เช่น เครื่องพิมพ์ บาร์โค้ด อุปกรณ์เชื่อมต่อไร้สาย บริษัทสั่งซื้อจากผู้ผลิตหลายรายทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น Zebra, Dell, HHP และ Cisco เป็นต้น

อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ที่บริษัทจัดจำหน่าย เป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ดังนั้นสินค้าส่วนใหญ่จะสั่งซื้อเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า และสั่งซื้อเพื่อเป็นอุปกรณ์สำรองสำหรับรุ่นที่ลูกค้าใช้เท่านั้น ซึ่งช่วยลดปัญหาสินค้าล้าสมัยได้เป็นอย่างดี

สัญญาที่สำคัญในการจัดหาผลิตภัณฑ์

สัญญาการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Motorola

คู่สัญญา Motorola Technology Inc.

วันเริ่มต้นสัญญา 19 ตุลาคม 2548

อายุสัญญา 1 ปี และต่ออายุอัตโนมัติทุกๆ 1 ปี จนกว่าจะมีการแจ้งยกเลิกจากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง

ค่าตอบแทน ไม่มี

สาระสำคัญ สัญญาแต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบไม่เฉพาะเจาะจง (Non-exclusive basis) ในระดับ Premier Business Partner โดยให้ส่วนลดในการสั่งซื้อสินค้า และให้ความช่วยเหลือในด้านการอบรมเทคโนโลยีต่างๆ ที่จำเป็น

ผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์

ผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โปรแกรมประยุกต์ SFA และ RT-WMS ได้จากการพัฒนาขึ้นมาโดยบุคลากรผู้เชี่ยวชาญของบริษัทเอง ส่วนระบบ MobileNet ในอดีตบริษัทเคยสั่งซื้อจาก Grand-Flo ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ แต่ในปัจจุบันสามารถพัฒนาได้โดยบุคลากรของบริษัท ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์และขายให้กับลูกค้าได้โดยตรง และ Software ระบบบริหารจัดการโลจิสติกส์ (SkyFrog) ก็พัฒนาขึ้นมาโดยบุคลากรผู้เชี่ยวชาญของบริษัทเองเช่นกัน

ผลิตภัณฑ์เลเบลและสติ๊กเกอร์

ผลิตภัณฑ์เลเบลและสติ๊กเกอร์ทำการผลิตและจัดจำหน่ายโดยบริษัท ไซแมท เลเบล จำกัด ซึ่งวัตถุประสงค์หลักคือกระดาษสำหรับใช้ทำเลเบลรวมถึงนำเทคโนโลยีเพื่อสร้างความแตกต่างและความมีประสิทธิภาพของสติ๊กเกอร์ เพื่อความได้เปรียบของสินค้า และกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและลดต้นทุนการผลิต โดยเพิ่มทักษะด้านวิศวกรรมเข้าสู่กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตหรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทไม่ได้ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร

ความเสี่ยงจากสภาพเศรษฐกิจชะลอตัวและความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนไป

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- จากสภาพเศรษฐกิจชะลอตัว มีผลกระทบต่อธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร เนื่องจากยอดขายคำสั่งซื้อที่ลดลง รวมถึงแนวโน้มของราคาอุปกรณ์ที่ลดลง ทำให้ลูกค้าไม่สนใจทำสัญญาบริการบำรุงรักษา
- ความเสี่ยงดังกล่าวอาจทำให้รายได้และกำไรของบริษัทลดลง
- ในปี 2560 และ 2561 บริษัทฯ ได้ลดสัดส่วนของธุรกิจนี้ให้ลดลงให้เหมาะสมกับสภาพตลาด โดยการโอนย้ายบุคลากรไปยังธุรกิจบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตที่ตลาดมีการเติบโตดี และคงเหลือลูกค้าในบางกลุ่มที่ยังสามารถทำกำไรได้ดี

ธุรกิจเลเบล

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งมากเกินไป

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- บริษัทฯ การผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้าบางรายในกลุ่มธุรกิจผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์สำหรับอุปกรณ์สมาร์ทโฟน ซึ่งอาจคิดเป็นรายได้ประมาณร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมด
- ความเสี่ยงดังกล่าวมีผลต่อรายได้และกำไร หากลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวยกเลิกคำสั่งซื้อ
- ในปี 2560 และ 2561 บริษัทฯ ได้ดำเนินการขายและการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าในธุรกิจอื่นให้มากขึ้น ได้แก่ ธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายในการเพิ่มสัดส่วนรายได้จากลูกค้าในกลุ่มธุรกิจอื่นนอกจากกลุ่มสมาร์ทโฟนให้มีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมด

ธุรกิจบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต

ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- ธุรกิจการให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง ปัจจุบันมีการแข่งขันสูงขึ้น เนื่องจากคู่แข่งมีการลงทุนโครงข่ายใยแก้วนำแสงเพิ่มขึ้นมากในหลายพื้นที่ โดยเฉพาะบริษัทโทรคมนาคมขนาดใหญ่ที่ให้บริการทั้งอินเทอร์เน็ตแบบเคลื่อนที่ (Mobile broadband) และอินเทอร์เน็ตแบบประจำที่ (Fixed broadband) ซึ่งมีการทำการตลาดในรูปแบบของการลดราคาโดยพ่วงอินเทอร์เน็ตแบบเคลื่อนที่และแบบประจำที่เข้าด้วยกัน
- ผลกระทบอาจทำให้จำนวนลูกค้าของบริษัทฯ ลดลง ซึ่งจะมีผลต่อรายได้และกำไรของบริษัทฯ
- ในปี 2560 และ 2561 บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นในการปรับปรุงและรักษาคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตและการให้บริการติดตั้งและบริการหลังการขาย ซึ่งถือเป็นหัวใจหลักของธุรกิจ และวางตำแหน่งทางการตลาดโดยไม่ได้มุ่งเน้นการทำการตลาดโดยการให้บริการอินเทอร์เน็ตในราคาถูก แต่ต้องการเน้นคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่ดี ในราคาที่ไม่สูงเกินไป

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและการจัดหาเงินทุน

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- เนื่องจากธุรกิจให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงทั้งการขยายโครงข่ายและการลงทุนติดตั้งอุปกรณ์ให้กับลูกค้ารายใหม่ทุกราย ซึ่งระยะเวลาคืนทุนของลูกค้าแต่ละรายเฉลี่ยประมาณ 12 – 14 เดือน หากในแต่ละเดือนมียอดลูกค้าติดตั้งเข้ามาเป็นจำนวนมาก อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาด้านสภาพคล่อง
- ในปี 2560 และ 2561 บริษัทมีแผนการกู้ยืมจากสถาบันการเงินใน 2 รูปแบบ
 1. กู้ยืมผ่านทางบริษัทลีสซิง สำหรับการลงทุนในอุปกรณ์ที่ต้องติดตั้งตามบ้านลูกค้า ได้แก่ อุปกรณ์รับสัญญาณปลายทาง (Optical Network Unit) และอุปกรณ์เราท์เตอร์ (Router)
 2. กู้ยืมผ่านสถาบันการเงิน สำหรับการลงทุนในส่วนของการลากสายไฟเบอร์เข้าบ้านลูกค้าทั้งค่าอุปกรณ์และค่าแรง

ปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลต่อธุรกิจของบริษัทย่อยในมาเลเซีย

- ความเสี่ยงจากลักษณะการดำเนินธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำ

ลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยในมาเลเซีย มุ่งเน้นการขายและบริการให้กับลูกค้ารายใหญ่ที่มีการซื้อในปริมาณมาก ซึ่งส่งผลให้มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำประมาณร้อยละ 5 - 7 ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ ผู้บริหารได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงทำให้เกิดการปรับนโยบายการขายโดยมุ่งเน้นการขายและให้บริการที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าภาครัฐราชการ

ปัจจุบันรายได้ประมาณร้อยละ 75 ของบริษัทย่อย มาจากการให้บริการเป็นผู้รับเหมาช่วง (subcontractor) ให้กับผู้ที่ได้รับประมูลงานต่อลูกค้าปลายทางซึ่งเป็นหน่วยงานราชการในโครงการต่างๆ ซึ่งจะทำให้ บริษัทย่อยมีความเสี่ยงดังต่อไปนี้

(1) ความผันผวนของรายได้

รายได้ของบริษัทย่อยอาจมีความผันผวนโดยจะขึ้นอยู่กับจำนวนและขนาดของโครงการที่ได้รับในแต่ละปี ซึ่งหากในอนาคตภาครัฐมีนโยบายกระตุ้นการลงทุน หรือมีการชะลอ ตลอดจนการยกเลิกโครงการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ อาจทำให้รายได้ของบริษัทย่อยมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างมีนัยสำคัญได้ อย่างไรก็ตาม ผู้บริหาร เชื่อว่าความต้องการเทคโนโลยีสารสนเทศของภาครัฐยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง ทั้งในการติดตั้งระบบใหม่และการปรับปรุงระบบที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน อีกทั้งโครงการที่บริษัทย่อยให้บริการต่อหน่วยงานราชการ ส่วนใหญ่เป็นโครงการระยะ 3 ปี ทำให้สามารถวางแผนการจัดหาโครงการใหม่รองรับโครงการที่กำลังจะหมดสัญญาได้ นอกจากนี้บริษัทย่อยมีแนวทางในการลดการพึ่งพิงลูกค้าปลายทางภาครัฐราชการโดยการมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าภาคเอกชนขนาดใหญ่เพิ่มขึ้นในกลุ่มธนาคาร สถาบันการเงิน ธุรกิจประกันภัย และสถาบันการศึกษา เป็นต้น เพื่อเป็นการลดความผันผวนของรายได้

(2) ระยะเวลาในการเก็บหนี้

โดยปกติแล้ว ลูกค้าภาคราชการจะมีขั้นตอนการตรวจรับงานและการชำระเงินค่อนข้างนาน ส่งผลให้บริษัทย่อยมีระยะเวลาในการเก็บหนี้ คือ ประมาณ 120 – 160 วัน ซึ่งอาจทำให้เกิดการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและมีภาระดอกเบี้ยจ่ายที่สูงขึ้นได้

อย่างไรก็ตามผู้บริหารมีนโยบายในการปรับปรุงระยะเวลาในการเก็บหนี้โดยการส่งทีมเจ้าหน้าที่เข้าควบคุมการติดตั้งและการจัดทำเอกสาร ซึ่งทำให้สามารถส่งมอบงานให้ภาครัฐได้รวดเร็วขึ้น

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท และบริษัทย่อย

ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ประกอบด้วย

| ประเภททรัพย์สิน | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | มูลค่า (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน |
|---|--|------------------|---|
| 1.อาคารสำนักงาน (อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน) | บริษัทย่อยในต่างประเทศเป็นเจ้าของ | 53.44 | อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนจด จำนองเป็นหลักประกันหนี้สินเงินกู้ยืม ระยะยาว |
| 2.อุปกรณ์สำนักงาน | บริษัทเป็นเจ้าของ | 12.79 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 3.เครื่องมือและอุปกรณ์ | บริษัทเป็นเจ้าของ | 7.99 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 4.เครื่องตกแต่งและติดตั้ง | บริษัทเป็นเจ้าของ | 1.04 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 5.1.เครื่องจักร | ทำสัญญาเช่าทางการเงิน ระยะยาว 3 ปี | 26.44 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 5.2.เครื่องจักร | บริษัทเป็นเจ้าของ | 25.19 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 6.อุปกรณ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อให้เช่า | บริษัทเป็นเจ้าของ | - | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 7.ต้นทุนพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่มีไว้เพื่อจำหน่าย | บริษัทเป็นเจ้าของ | 1.37 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 8.1.อุปกรณ์โครงข่ายใยแก้วนำแสง | บริษัทเป็นเจ้าของ | 582.63 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 8.2.อุปกรณ์โครงข่ายใยแก้วนำแสง | ทำสัญญาเช่าทางการเงิน ระยะยาว 1.5 - 3 ปี | 66.50 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 9.1.ยานพาหนะ | ทำสัญญาเช่าทางการเงิน ระยะยาว 3-5 ปี | 8.86 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 9.2.ยานพาหนะ | บริษัทเป็นเจ้าของ | 0.68 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 10. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า | บริษัทเป็นเจ้าของ | 2.82 | ไม่มีภาระผูกพัน |

พื้นที่เช่าเพื่อประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อย ได้มีการเช่าพื้นที่สำนักงานเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ รายละเอียดสรุปได้ดังนี้

| พื้นที่สำนักงาน | รายละเอียดของสัญญา |
|---|---|
| บริษัท ไซแมท เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) และ บริษัทย่อย อาคารสำนักงานใหญ่ 3 ชั้น ขนาด 2,700 ตาราง เมตร เลขที่ 123 ซ.ฉลองกรุง 31 นิคมอุตสาหกรรม ลาดกระบัง ถนนฉลองกรุง แขวงลำปลาทิว เขต ลาดกระบัง กรุงเทพฯ | คู่สัญญา : บริษัท กุลธร จำกัด ระยะเวลา : 1 พฤษภาคม 2560 – 30 เมษายน 2563 ค่าเช่า : 248,450 บาทต่อเดือน ค่าบริการ : 248,450 บาทต่อเดือน |
| สาขาที่ 1 อาคารพาณิชย์ 2 คูหา เลขที่ 179/69-70 ซ.มิตรภาพ 4 ต.ในเมือง อ.เมืองนครราชสีมา จ. นครราชสีมา | คู่สัญญา : นายกฤษณ์ เลิศยิ่งยศ ระยะเวลา : 1 มกราคม 2560 – 31 ธันวาคม 2562 ค่าเช่า : 42,105.26 บาทต่อเดือน |
| สาขาที่ 2 โครงการ MODE OFFICE เลขที่ 68 หมู่ 4 ต.หนองหอย อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | คู่สัญญา : หจก.จิรา พร็อพเพอร์ตี้ ระยะเวลา : 1 พฤษภาคม 2560 – 30 เมษายน 2563 ค่าเช่า : 93,600 บาทต่อเดือน |
| สาขาที่ 3 อาคารพาณิชย์ 2 คูหา เลขที่ 251/7-8 ถนนเทพารักษ์ ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ. ขอนแก่น | คู่สัญญา : นางรัชนี มโนสุดประสิทธิ์ ระยะเวลา : 1 พฤศจิกายน 2560 – 31 ตุลาคม 2562 ค่าเช่า : 27,789.48 บาทต่อเดือน |

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งไม่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ มีจำนวนน้อยกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามงบการเงินสำหรับรอบระยะเวลาบัญชี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 2 คดี

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท

ชื่อบริษัท

บริษัท ไชแมท เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ

1. ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร
2. ให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต

ที่อยู่สำนักงาน

เลขที่ 123 ซ.ฉลองกรุง 31 นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง ถนนฉลองกรุง แขวงลำ
ปลาทิว เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520
โทรศัพท์ : (66) 0 2326 0999

โทรสาร : (66) 0 2326 1014

วันที่จดทะเบียน

จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม พ.ศ. 2549

ทะเบียนเลขที่ 0107549000122

ขึ้นทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม พ.ศ. 2550

ทุนชำระแล้ว

436,924,252 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 436,924,252 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 1
บาท)

ทุนจดทะเบียน หุ้นสามัญจำนวน 516,550,596 หุ้น

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง กรุงเทพฯ
10400

โทรศัพท์ : (66) 0 20099999

โทรสาร : (66) 0 20099991

ผู้สอบบัญชี

นาย อธิพงศ์ อธิพงศ์กุล: ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3500 หรือ

นาย เสถียร วงศ์นันท์: ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3495 หรือ

นาย วิชัย รุจิตานนท์: ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4054

บริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด

เลขที่ 100/31-32 ชั้น 16 100/2 อาคารว่องวานิช อาคาร B ถ. พระราม 9 ห้วย
ขวาง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ : (66) 0 2645 0109

โทรสาร : (66) 0 2645 0110

ผู้ประสานงานนักลงทุนสัมพันธ์

คุณ ธรรมบุญ ก่อเกียรติวินิช

คุณ เรืองศักดิ์ แซ่ฮึ้ง

โทรศัพท์ : (66) 0 2326 0999 ต่อ 1211,1213

โทรสาร : (66) 0 2326 1014

เว็บไซต์บริษัท

www.simat.co.th

บริษัทย่อย

| | |
|------------------------------|---|
| ชื่อบริษัท | บริษัท ไฮแมท ซอฟท์ จำกัด |
| ประเภทธุรกิจ | ให้บริการพัฒนาโปรแกรมการใช้งานคอมพิวเตอร์ |
| ที่อยู่สำนักงาน | เลขที่ 123 ซ.ฉลองกรุง 31 นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง ถนนฉลองกรุง แขวงลำปลาทิว เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 |
| | โทรศัพท์ : (66) 0 2326 0999 โทรสาร : (66) 0 2326 1014 |
| วันที่จดทะเบียน | จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2549 |
| | ทะเบียนเลขที่ 0105549104791 |
| ทุนชำระแล้ว | 3,000,000 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 300,000 หุ้น ที่ราคาพาร์หุ้นละ 10 บาท) |
| | ทุนจดทะเบียน จำนวน 300,000 หุ้น |
| สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่ | ร้อยละ 100 |
| ชื่อบริษัท | บริษัท ไฮแมท เลเบล จำกัด |
| ประเภทธุรกิจ | ประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับ สติกเกอร์ เลเบล กระดาษบาร์โค้ด และวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง |
| ที่อยู่สำนักงาน | เลขที่ 123 ซ.ฉลองกรุง 31 นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง ถนนฉลองกรุง แขวงลำปลาทิว เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 |
| | โทรศัพท์ : (66) 0 2326 0999 โทรสาร : (66) 0 2326 1014 |
| วันที่จดทะเบียน | จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 9 เมษายน พ.ศ. 2551 |
| | ทะเบียนเลขที่ 0105551041025 |
| ทุนชำระแล้ว | 34,000,000 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 3,400,000 หุ้น ที่ราคาพาร์หุ้นละ 10 บาท) |
| | ทุนจดทะเบียน จำนวน 3,400,000 หุ้น |
| สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่ | ร้อยละ 86 |
| ชื่อบริษัท | บริษัท ไฮแมท เทเลคอม จำกัด |
| ประเภทธุรกิจ | ประกอบกิจการให้บริการบำรุงรักษาระบบโครงข่ายใยแก้วนำแสง |
| ที่อยู่สำนักงาน | เลขที่ 123 ซ.ฉลองกรุง 31 นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง ถนนฉลองกรุง แขวงลำปลาทิว เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 |
| | โทรศัพท์ : (66) 0 2326 0999 โทรสาร : (66) 0 2326 1014 |
| วันที่จดทะเบียน | จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 13 มีนาคม พ.ศ. 2552 |
| | ทะเบียนเลขที่ 0105552026640 |
| ทุนชำระแล้ว | 5,000,000 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น ที่ราคาพาร์หุ้นละ 10 บาท) ทุน |
| | จดทะเบียน จำนวน 500,000 หุ้น |
| สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่ | บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 |

บริษัทย่อย

| | |
|------------------------------|---|
| ชื่อบริษัท | บริษัท E-Tech IT Sdn, Bhd. (ประเทศมาเลเซีย) |
| ประเภทธุรกิจ | ขายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และ ให้บริการสนับสนุนระบบสารสนเทศ |
| ที่อยู่สำนักงาน | No.15, Jalan Astaka, U8/83 Bukit Jelutong Industrial Park Bukit Jelutong, 40150 Shah Alam, Selangor, Malaysia โทรศัพท์ : (603) 78462338 โทรสาร : (603) 78466328 |
| ทะเบียนเลขที่ | 425254-X จัดตั้งบริษัทในปี 2540 |
| ทุนชำระแล้ว | 6,000,000 ริงกิตมาเลเซีย (หุ้นสามัญจำนวน 6,000,000 หุ้น ที่ราคาพาร์หุ้นละ 1 ริงกิตมาเลเซีย) ทุนจดทะเบียน หุ้นสามัญจำนวน 10,000,000 หุ้น |
| สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่ | ร้อยละ 60 |

บริษัทร่วม

ชื่อบริษัท

บริษัท ซิโน เทคดิง แอนด์ เซอร์วิส คอร์ปอเรชั่น

ประเภทธุรกิจ

ให้บริการจัดหาอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์และการให้บริการบำรุงรักษาแบบครบ
วงจร สำหรับระบบการจัดเก็บข้อมูลในองค์กร

ที่อยู่สำนักงาน

No. 27, Dang Tat street, Tan Dinh Ward, District 1, Ho Chi Minh City,
Vietnam

โทรศัพท์ : +84-8-38482619

โทรสาร : +84-8-38437064

ทะเบียนเลขที่

4103012126

ทุนชำระแล้ว

6,300,000,000 เวียดนามดอง (หุ้นสามัญจำนวน 630,000 หุ้น ที่ราคาพาร์หุ้นละ
10,000 เวียดนามดอง)

สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่

ร้อยละ 40

ชื่อบริษัท

บริษัท วิสุม เทคโนโลยี แอนด์ อินเวสเมนต์ จั๊อยท์ สต็อก

ประเภทธุรกิจ

ที่ปรึกษา ให้บริการ และตัวแทนจำหน่าย โปรแกรมคอมพิวเตอร์

ที่อยู่สำนักงาน

No. 26, 266 Le Thanh Nghi Street, Dong Tam Ward, Hai Ba Trung District, Ha
Noi City, Vietnam

โทรศัพท์ : +84-4-39449096 หรือ +84-4-39447569

โทรสาร : +84-4-39448107

ทะเบียนเลขที่

0102552472

ทุนชำระแล้ว

400,000,000 เวียดนามดอง (หุ้นสามัญจำนวน 40,000 หุ้น ที่ราคาพาร์หุ้นละ 10,000
เวียดนามดอง)

สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทร่วม ร้อยละ 50 โดย บริษัท ซิโน เทคดิง แอนด์ เซอร์วิส คอร์ปอเรชั่น

ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -