

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

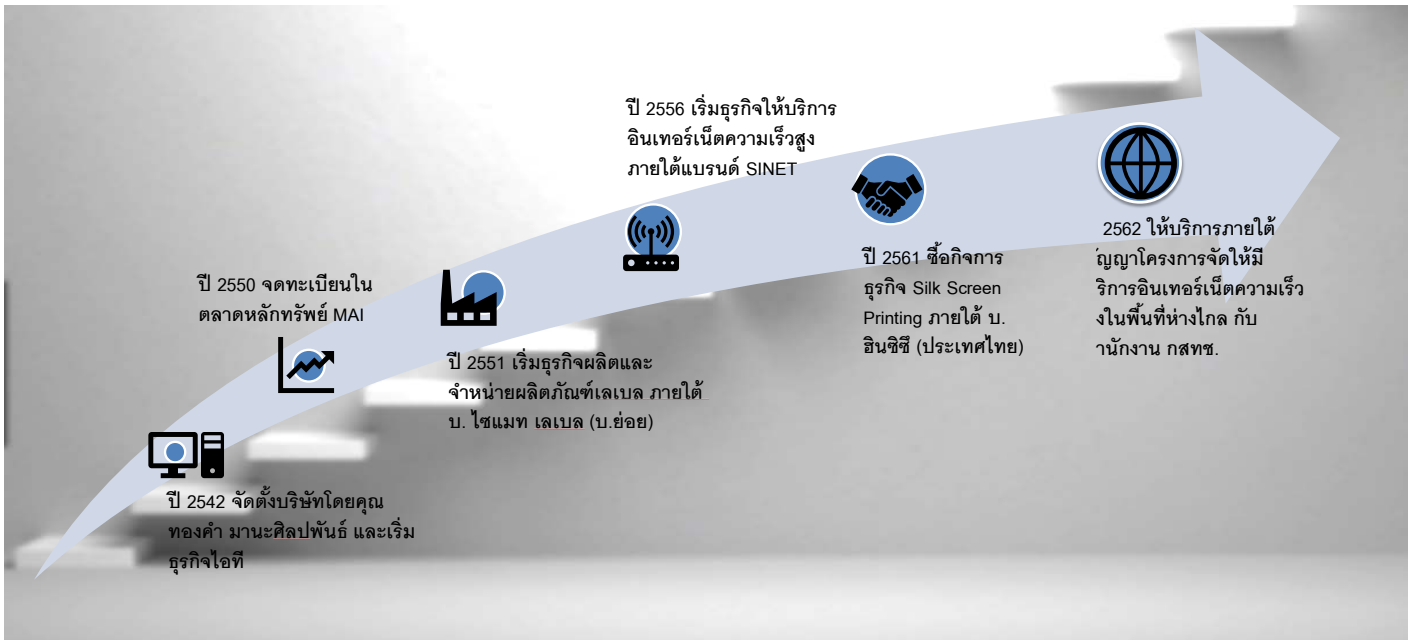
บริษัท ไซแมท เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งขึ้น โดย นายทองคำ มานะศิลปพันธ์ เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจให้ยั่งยืนและเติบโตไปพร้อมกับการพัฒนาให้ประเทศไทยมีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย ก้าวหน้า เพื่อลดภาระต้นทุนและความสิ้นเปลืองทั้งทรัพยากรและเวลาในการบริหารจัดการธุรกิจทั้งองค์กรภาครัฐและเอก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

บริษัทได้กำหนดเป้าหมายที่จะมีการเติบโตและพัฒนากิจการให้ยั่งยืนภายใน 5 ปีข้างหน้า ดังนี้

- มุ่งเน้นการขยายธุรกิจในการบริการภาครัฐบาล ในส่วนที่มีเกี่ยวข้องกับการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและเทคโนโลยีสารสนเทศ
- ปรับลดขนาดของธุรกิจให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในตลาดผู้บริโภค ให้เหมาะสมกับสภาพตลาดและการแข่งขัน และขยายงานไปสู่ตลาดลูกค้าองค์กร ซึ่งเป็นฐานลูกค้าที่มีกำไรดี และมีรายได้ต่อเนื่อง
- พัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์เลเบล และซิลค์สกรีน ไปสู่ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและมีคุณสมบัติเฉพาะตามความต้องการสำหรับลูกค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์โฟน เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์
- ดำเนินการควบรวมกิจการเพื่อขยายธุรกิจไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

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

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ



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

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

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

ในปี 2561 บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจ ซิลค์สกรีน พรินต์ โดยได้ลงทุนซื้อหุ้นของบริษัท อินซิติ (ประเทศไทย) จำกัด จำนวนร้อยละ 70 ของหุ้นสามัญทั้งหมด

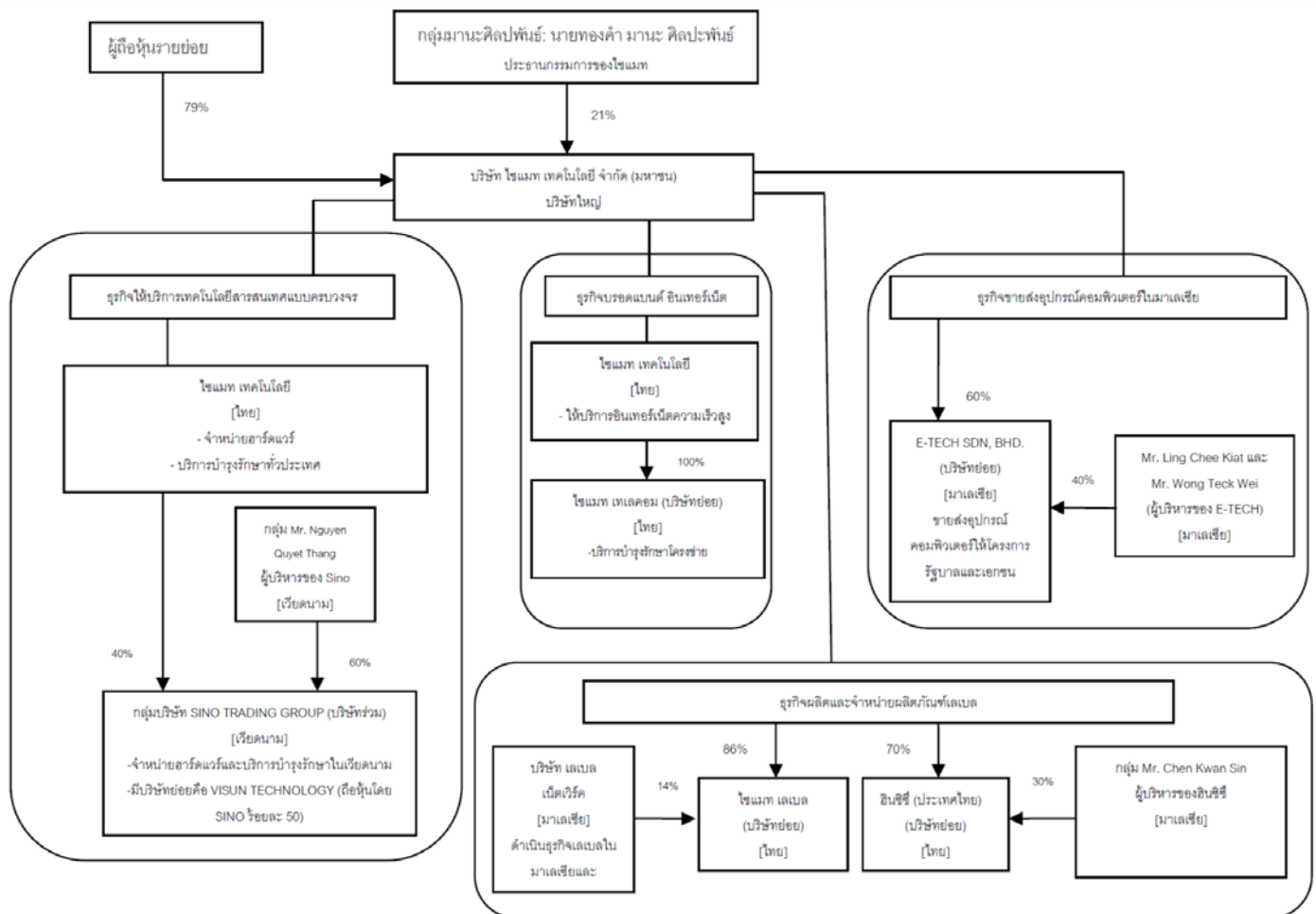
ในปี 2562 บริษัทได้เริ่มให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ภายใต้สัญญาโครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกลในพื้นที่ตะวันออกเฉียงเหนือ กับสำนักงาน กสทช.

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทมีนโยบายแบ่งแยกตลาดอย่างชัดเจน และไม่มีการแข่งขันกันเองภายในกลุ่มบริษัท

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯมิได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่อย่างมีนัยสำคัญ

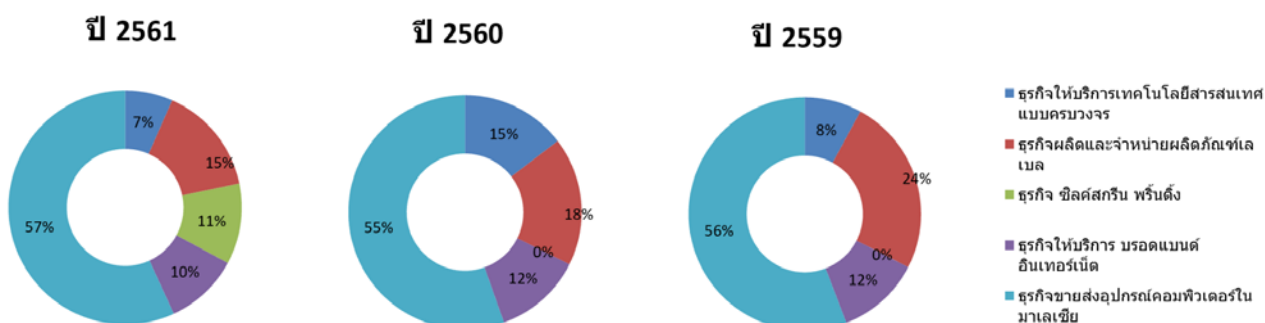


ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ	ประเทศ	ดำเนินงานโดย	การถือหุ้น	ลักษณะธุรกิจ	ลักษณะรายได้และกำไร	กลุ่มลูกค้าหลัก
ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร	ไทย	บริษัทใหญ่	-	ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ทั้งการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ การพัฒนาซอฟต์แวร์ และการให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ	รายได้จากจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ จะเพิ่มขึ้นตามการขยายสาขาของกลุ่มลูกค้าหลักในธุรกิจค้าปลีก และรอบการสั่งอุปกรณ์ทดแทน (Replacement) / รายได้ประจำจากสัญญาบริการบำรุงรักษารายปี / รายได้จากโครงการทั้งหน่วยงานราชการและเอกชน เนื่องจากการให้บริการแบบครบวงจรซึ่งมีทั้งการพัฒนาซอฟต์แวร์และการให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ กำไรที่เกิดขึ้นจะสูงกว่าธุรกิจที่ขายเฉพาะฮาร์ดแวร์อย่างเดียว	ธุรกิจค้าปลีก/ ขนส่งและโลจิสติกส์/ FMCG / อุตสาหกรรมการผลิต/ หน่วยงานรัฐ
	เวียดนาม	SINO TRADING Group (รวม)	40%	จำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และการให้บริการบำรุงรักษา		
ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบล	ไทย	บ. ไซแมท เลเบล (ย่อย)	86%	ให้บริการออกแบบ พัฒนา และแปรรูปสิ่งพิมพ์มีกาว สำหรับลูกค้าอุตสาหกรรม เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ด้วยการจัดหาและพัฒนาวัตถุดิบ และออกแบบกระบวนการผลิตให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติเฉพาะตรงตามความต้องการของลูกค้า	รายได้มีลักษณะเป็นรายได้ต่อเนื่อง (Repetitive order) เนื่องจากผลิตภัณฑ์ถือเป็นสิ่งพิมพ์มีกาวที่ใช้สำหรับติดในชิ้นงานของเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งต้องมีการสั่งซื้อเรื่อยๆตามจำนวนยอดขายของสินค้า กำไรที่เกิดขึ้นจะสูงกว่าธุรกิจที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบลเกรดต่ำหรือเลเบลราคาถูก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทต้องมีความสมบูรณ์แบบตรงตามความต้องการของลูกค้า เช่น ทนความร้อน ยึดเหนี่ยว หรือมีค่า tolerance ต่ำ เป็นต้น	กลุ่มธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และสมาร์ตโฟน
ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซิลค์สกรีน ปริ้นต์	ไทย	บ. ฮินชิชิ (ประเทศไทย) จำกัด	70%	ให้บริการออกแบบ พัฒนา และรับผลิตชิ้นงานซิลค์สกรีน และสติกเกอร์ลาเบลที่ใช้ในวงการเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ	รายได้มีลักษณะเป็นรายได้ต่อเนื่อง (Repetitive order) เนื่องจากผลิตภัณฑ์ถือเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งต้องมีการสั่งซื้อเรื่อยๆตามจำนวนยอดขายของสินค้า	กลุ่มธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
ธุรกิจให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต	ไทย	บริษัทใหญ่	-	ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านระบบโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Fiber optic) ในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา เชียงใหม่ ขอนแก่น กรุงเทพฯและปริมณฑล ภายใต้แบรนด์ "SINET"	รายได้จะมีลักษณะเป็นค่าบริการรายเดือน (รายได้ประจำ) / ต้นทุนคงที่ (fixed cost) จะมีต้นทุนสูง ได้แก่ ค่าเสื่อมราคานอกจากนี้ยังมีค่าใช้จ่ายในการติดตั้งอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้า เมื่อสมัครใช้งานครั้งแรก / กำไรจะเกิดขึ้นเมื่อจำนวนลูกค้าเลยจุดคุ้มทุน	ผู้บริโภคในครัวเรือน (Home-use) / ธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SME)
		บ. ไซแมท เทเลคอม (ย่อย)	100%			
ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในมาเลเซีย	มาเลเซีย	E-TECH IT GROUP (ย่อย)	60%	จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เช่น คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ โน้ตบุ๊ก ปริ้นเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ ในลักษณะขายเป็นโครงการใหญ่ให้แก่ หน่วยงานรัฐบาล และ บริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ในประเทศมาเลเซีย โดยขายตรงและขายผ่านทางบริษัทที่ปรึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือ (System Integrator: SI)	รายได้จะมีขนาดใหญ่ แต่กำไรน้อย เพราะส่วนใหญ่เป็นการขายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์เป็นจำนวนมาก และขายเป็นโครงการ	หน่วยงานรัฐบาล/ บ. เอกชนขนาดใหญ่ เช่น ธนาคาร ธุรกิจค้าปลีก

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ	ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร	ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์	ธุรกิจ ซิลิคอน ฟรอนต์	ธุรกิจให้บริการ บรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต	รวมธุรกิจในประเทศ	ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในมาเลเซีย	รวม
หน่วย: ล้านบาท							
ปี 2561	112 7%	256 15%	189 11%	174 10%	731 43%	963 57%	1,694 100%
ปี 2560	221 15%	269 18%	- 0%	185 12%	675 45%	839 55%	1,514 100%
ปี 2559	101 8%	313 25%	- 0%	148 12%	562 44%	710 56%	1,272 100%



2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร

กลุ่มบริษัทให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร โดยมีการจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ร่วมกับการพัฒนาโปรแกรมการใช้งานคอมพิวเตอร์ และการให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ คลังสินค้า ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจการผลิต และกิจการของภาครัฐที่ต้องการระบบการจัดเก็บข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ

- (1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ หมายถึงผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ร่วมกับซอฟต์แวร์ที่ขายพร้อมกับฮาร์ดแวร์ดังกล่าว ดำเนินการภายใต้ บริษัท ไซแมท เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์มือถือ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บข้อมูลโดยใช้เทคโนโลยีบาร์โค้ด และเทคโนโลยี RFID และจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ต่างๆตามความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ของอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของบริษัทมีระบบปฏิบัติการเป็นแบบเครื่องเดียว ไม่สามารถเชื่อมต่อกับระบบฐานข้อมูลได้ ดังนั้นบริษัทจึงได้พัฒนาโปรแกรมซอฟต์แวร์ที่ทำให้ฮาร์ดแวร์ที่จัดจำหน่ายสามารถเชื่อมต่อระยะไกลเข้ากับระบบฐานข้อมูลของลูกค้า โดยเรียกว่าโปรแกรม MobileNet ซึ่งลูกค้ามักจะซื้อโปรแกรมนี้พร้อมกับผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ของบริษัทด้วย
- (2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ มุ่งเน้นการพัฒนาโปรแกรมซอฟต์แวร์ โดยการวิเคราะห์และออกแบบโปรแกรมที่สอดคล้องตามลักษณะความต้องการใช้งานของลูกค้าแต่ละราย (Solution Provider) รวมทั้งพัฒนาซอฟต์แวร์ประยุกต์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ช่วยให้การจัดเก็บข้อมูลในองค์กรเป็นปัจจุบัน (Real time) และแม่นยำมากขึ้น โดยเฉพาะข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าคงคลังหรือทรัพยากรต่างๆที่มีจำนวนมาก และยากต่อการตรวจสอบ ทำให้การดำเนินงานขององค์กรมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- (3) ธุรกิจการให้บริการบำรุงรักษา บริษัทมีการให้บริการบำรุงรักษา (Maintenance Service) สำหรับอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และโปรแกรมซอฟต์แวร์ที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่าย รวมถึงอุปกรณ์และระบบต่างๆของลูกค้าที่ใช้ร่วมกับผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่าย

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบล

ธุรกิจเลเบล ดำเนินธุรกิจโดยบริษัท ไซแมท เลเบล (บริษัทย่อย) ให้บริการออกแบบ พัฒนา และแปรรูปสิ่งพิมพ์มีกาสำหรับลูกค้าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ด้วยการจัดหาและพัฒนาวัตถุดิบ และออกแบบกระบวนการผลิตให้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตรงตามความต้องการของลูกค้า รายได้มีลักษณะเป็นรายได้ต่อเนื่อง (Repetitive order) เนื่องจากผลิตภัณฑ์ถือเป็นสิ่งพิมพ์มีกาที่ใช้สำหรับติดในชิ้นงานของเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งต้องมีการสั่งซื้อเรื่อยๆตามจำนวนยอดขายของสินค้า กำไรที่เกิดขึ้นจะสูงกว่าธุรกิจที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบลเกรดต่ำหรือเลเบลราคาถูก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทต้องมีคุณสมบัติเฉพาะตรงตามความต้องการของลูกค้า เช่น ทนความร้อน ยืดหยุ่น หรือมีค่า tolerance ต่ำ เป็นต้น กลุ่มลูกค้าได้แก่ กลุ่มธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และสมาร์ตโฟน

ธุรกิจซิลค์สกรีน ปริ้นต์

ธุรกิจซิลค์สกรีน ปริ้นต์ ดำเนินธุรกิจโดยบริษัท อินซิที (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัทย่อย) ให้บริการออกแบบ พัฒนา และรับผลิตชิ้นงาน ซิลค์สกรีน และสติ๊กเกอร์ลาเบลที่ใช้ในวงการเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ สำหรับลูกค้าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ด้วยการจัดหาและพัฒนาวัตถุดิบ และออกแบบกระบวนการผลิตให้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตรงตามความต้องการของลูกค้า รายได้มีลักษณะเป็นรายได้ต่อเนื่อง (Repetitive order) เนื่องจากผลิตภัณฑ์เป็นส่วนหนึ่งของเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งต้องมีการสั่งซื้อเรื่อยๆตามจำนวนยอดขายของสินค้า กลุ่มลูกค้าได้แก่ กลุ่มธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในมาเลเซีย

ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในมาเลเซีย ประกอบกิจการขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ให้แก่บริษัทเอกชนขนาดใหญ่และหน่วยงานราชการของประเทศมาเลเซีย ดำเนินธุรกิจโดย E-Tech IT SDN BHD (บริษัทย่อย) ในมาเลเซียซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 60 บริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ให้แก่ผู้ผลิตรายใหญ่ของโลก เช่น Lenovo, Hewlett Packard เป็นต้น โดยจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เช่น คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ โน้ตบุ๊ก ปริ้นเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ ในลักษณะขายเป็นโครงการใหญ่ ให้แก่ หน่วยงานรัฐบาล และ บริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ในประเทศมาเลเซีย โดยขายตรงและขายผ่านทางบริษัทที่ปรึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือ (System Integrator: SI) กลุ่มลูกค้าได้แก่ หน่วยงานรัฐบาล และ บ.เอกชนขนาดใหญ่ เช่น ธนาคาร ธุรกิจค้าปลีก

ธุรกิจให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต

ธุรกิจบรอดแบนด์ บริษัทให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง (FTTx) ให้แก่พื้นที่เมืองในจังหวัดนครราชสีมา เชียงใหม่ ขอนแก่น และกรุงเทพฯและปริมณฑล ภายใต้แบรนด์ “Sinet” กลุ่มลูกค้าได้แก่ ผู้บริโภคในครัวเรือน (Home-use) / ธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SME)

ธุรกิจให้บริการโครงการภาครัฐ

บริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญาโครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) กลุ่มที่ 4 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2 กับสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กสทช.”) มูลค่าโครงการ 2,248 ล้านบาท โดยโครงการดังกล่าวมีรายละเอียดโดยสังเขปดังนี้

- ชื่อโครงการ: โครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) กลุ่มที่ 4 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2
- พื้นที่เป้าหมาย: ประกอบด้วยจังหวัด กาฬสินธุ์ มหาสารคาม ยโสธร ร้อยเอ็ด ศรีสะเกษ อำนาจเจริญ และอุบลราชธานี
- มูลค่าโครงการ: 2,248 ล้านบาท
- ขอบเขตงาน: แบ่งเป็น 5 ประเภทบริการ ดังนี้
- 1) การจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสาธารณะ (Wi-Fi) ในหมู่บ้านเป้าหมาย
 - 2) การจัดให้มีอาคารศูนย์บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสาธารณะ (USO Net)
 - 3) การจัดให้มีห้องบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสาธารณะ (USO Wrap)
 - 4) การจัดให้มีบริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสาธารณะสำหรับโรงเรียน
 - 5) การจัดให้มีบริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสาธารณะสำหรับโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพประจำตำบล
- ระยะเวลาการดำเนินงาน: แบ่งเป็น 3 ระยะดังนี้
- 1) ระยะที่ 1 การจัดหาอุปกรณ์บริการ การติดตั้ง การทดสอบความพร้อมก่อนการให้บริการ (300 วัน)
 - 2) ระยะที่ 2 การบริหารจัดการและบำรุงรักษาต่อเนื่อง 5 ปี (60 เดือน)
 - 3) ระยะที่ 3 การส่งมอบอุปกรณ์หลังจากสิ้นสุด ระยะที่ 2 (ภายใน 60 วัน)
- การรับรู้รายได้: เริ่มรับรู้รายได้ในไตรมาสที่ 1 ปี 2562 เป็นต้นไป

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 2561 มียอดขายที่ลดลง เนื่องจากในปี 2561 ที่ผ่านมา บริษัทฯไม่มีงานขายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ให้ลูกค้าในโครงการใหญ่ และภาพรวมเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ ทำให้ลูกค้าหลายรายยังคงชะลอการลงทุน นอกจากนี้ธุรกิจการจัดจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์มีการแข่งขันค่อนข้างสูง อุปกรณ์มีราคาถูกลง กำไรต่ำ ทำให้ลูกค้าลดการทำสัญญาบริการบำรุงรักษา ในปี 2561-2562 บริษัทจึงมีการปรับแผนการทำธุรกิจดังนี้

1. ปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการจากเดิมเป็นการให้บริการบำรุงรักษาอย่างเดียว ซึ่งมีแนวโน้มลดลง เป็นการให้บริการงานติดตั้งพร้อมให้บริการบำรุงรักษา
2. เพิ่มงานในส่วนของการงานโครงการ ทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ตลาดบริการอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย

ตลาดค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่

จำนวนผู้ลงทะเบียนใช้งาน

ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2561 มีผู้ลงทะเบียนใช้บริการอินเทอร์เน็ตประจำที่ทั้งสิ้น จำนวน 9.08 ล้านราย เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้าร้อยละ 1.9

เมื่อพิจารณาอัตราการเข้าถึงของบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง พบว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดย ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2561 มีอัตราการเข้าถึงอยู่ที่ร้อยละ 42.47 ของครัวเรือน เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า

ร้อยละ 2 โดยพบว่า การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงประเภท Fiber optical มีสัดส่วนสูงที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 31.3 ของการเชื่อมต่อทั้งหมด ตามด้วยการเชื่อมต่อผ่าน xDSL ร้อยละ 40.52 การเชื่อมต่อแบบ Cable Broadband มีสัดส่วนร้อยละ 17.94 และการเชื่อมต่อแบบอื่นๆ ร้อยละ 1.83

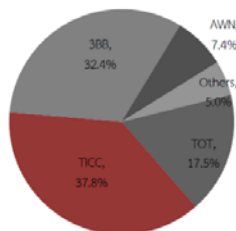
	3Q2560	4Q2560	1Q2561	2Q2561	3Q2561	% เปลี่ยนแปลง YoY	% เปลี่ยนแปลง QoQ
จำนวนผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงทั้งหมด (ล้านราย)	8.02	8.21	8.73	8.91	9.08	13.2%	1.9%
อัตราการเข้าถึงโทรศัพท์ประจำที่ต่อประชากร	11.85%	12.13%	12.88%	13.13%	13.39%	13.0%	2.0%
อัตราการเข้าถึงโทรศัพท์ประจำที่ต่อครัวเรือน	37.49%	38.38%	40.84%	41.64%	42.47%	13.3%	2.0%
สัดส่วนการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง แยกตามประเภทของการเชื่อมต่อ							
Cable Broadband	16.92%	18.51%	17.77%	17.28%	16.66%	-1.5%	-3.6%
Fiber optical	31.32%	33.81%	36.19%	38.67%	41.12%	31.3%	6.4%
Others	2.11%	2.00%	1.89%	1.80%	1.70%	-19.3%	-5.4%
xDSL	49.66%	45.68%	44.15%	42.25%	40.52%	-18.4%	-4.1%

จำนวนผู้ใช้บริการ อัตราการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตต่อครัวเรือนและสัดส่วนการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

ที่มา: สำนักวิชาการและการจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม/ Frost & Sullivan (Thailand)

โครงสร้างตลาด ส่วนแบ่งตลาด และระดับการแข่งขัน

ตลาดค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง มีผู้ให้บริการรายใหญ่ 3 ราย ได้แก่ บริษัท โทร อินเทอร์เน็ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด (TICC) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (TOT) บริษัท ทรีบีลิตี้ บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งให้บริการในชื่อแบรนด์ 3BB และบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด (AWN)



ส่วนแบ่งตลาดบริการ
อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

ที่มา: สำนักวิชาการและจัดการ
ทรัพยากรโทรคมนาคม

- ส่วนแบ่งตลาดจากจำนวนผู้ใช้บริการ พบว่า ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2561 TICC มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุด อยู่ที่ร้อยละ 37.8 ตามด้วย 3BB มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 32.4 TOT มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 17.5 AWN มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 7.4 นอกจากนี้ ยังมีผู้ให้บริการรายย่อยอื่นๆ มีส่วนแบ่งตลาดรวมกันประมาณร้อยละ 5.0

- สำหรับค่าดัชนี HHI ของตลาดบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงลดลงเล็กน้อย โดย ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2561 อยู่ที่ 2,858 จุด

	3Q2560	4Q2560	1Q2561	2Q2561	3Q2561	% เปลี่ยนแปลง YoY	% เปลี่ยนแปลง QoQ
ส่วนแบ่งตลาดของบริการค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่							
TOT	17.0%	16.7%	18.9%	18.1%	17.5%	3.0%	-3.6%
TICC	37.9%	38.4%	37.4%	37.6%	37.8%	-0.4%	0.3%
3BB	33.7%	33.2%	32.1%	32.2%	32.4%	-4.1%	0.6%
AWN	6.0%	6.3%	6.5%	7.0%	7.4%	24.1%	6.5%
Others	5.4%	5.3%	5.1%	5.1%	5.0%	-7.6%	-2.2%
ค่าดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI)	2,929	2,927	2,855	2,854	2,858	-2.4%	0.1%

ส่วนแบ่งตลาดและดัชนี HHI ของตลาดค้าปลีกอินเทอร์เน็ตประจำที่

ที่มา: สำนักวิชาการและจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม

เมื่อพิจารณารายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ต โดย มี รายรับเฉลี่ยต่อเดือนต่อเลขหมาย ความเร็วสูงทั้งหมด พบว่า ในไตรมาสที่ 3 ปี 2561 มี ประมาณเดือนละ 615 บาท ลดลงจากไตรมาสก่อนหน้า รายได้รวมทั้งสิ้น 17,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาส ร้อยละ 0.7 สำหรับอัตราค่าบริการเฉลี่ยอยู่ที่ 0.02 บาท ก่อนหน้าประมาณร้อยละ 1.8 ต่อ Kbps ซึ่งเท่ากับไตรมาสก่อนหน้า

	3Q2560	4Q2560	1Q2561	2Q2561	3Q2561	% เปลี่ยนแปลง YoY	% เปลี่ยนแปลง QoQ
รายได้ของบริการค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่ (ล้านบาท)	15,300	15,700	16,300	16,700	17,000	11.1%	1.8%
อัตราค่าบริการเฉลี่ย (บาท/Kbps)	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	20.5%	-9.6%
ADSL	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	27.3%	-15.1%
FTTX	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	7.0%	7.0%
รายรับเฉลี่ยต่อเดือนต่อเลขหมาย (บาท/เดือน)	642	641	617	619	615	-4.2%	-0.7%
TOT	685	669	583	594	602	-12.1%	1.3%
TRUE	602	615	618	618	607	0.8%	-1.8%
3BB	644	646	650	654	654	1.6%	0.0%
AWN	637	635	618	610	597	-6.3%	-2.1%

รายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

ที่มา: สำนักวิชาการและจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม

ภาพรวมธุรกิจให้บริการอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ของบริษัทฯ ในปี 2561 มียอดขายที่ลดลง เนื่องจากภาพรวมตลาดผู้บริโภค Fixed Broadband มีการแข่งขันสูง และอุปสงค์ในตลาดลดลง รวมทั้งมีความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี นอกจากนี้ยังมีแนวโน้มรายได้ต่อเดือนลดลงและค่าบริการเฉลี่ยต่อเดือนลดลง สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่ต้องการลดขนาดธุรกิจบรอดแบนด์ในตลาดผู้บริโภค และได้หยุดการลงทุนในธุรกิจนี้ตั้งแต่ปี 2562 เป็นต้นไป โดยจะทยอยลดจำนวนพนักงานโดยคงไว้เพื่อดูแลฐานลูกค้าเดิมเท่านั้น พนักงานบางส่วนจะถูกโอนย้ายไปยังธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ คือ ธุรกิจโครงการภาครัฐ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะหยุดการลงทุนและลดขนาดธุรกิจบรอดแบนด์เฉพาะในตลาดผู้บริโภคเท่านั้น โดยจะยังคงขยายธุรกิจในตลาดธุรกิจต่อไปเนื่องจากการให้บริการลูกค้าองค์กรในลักษณะสัญญาระยะยาวและมีรายได้ต่อเนื่องแน่นอน

ในปี 2562 บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ดังนี้

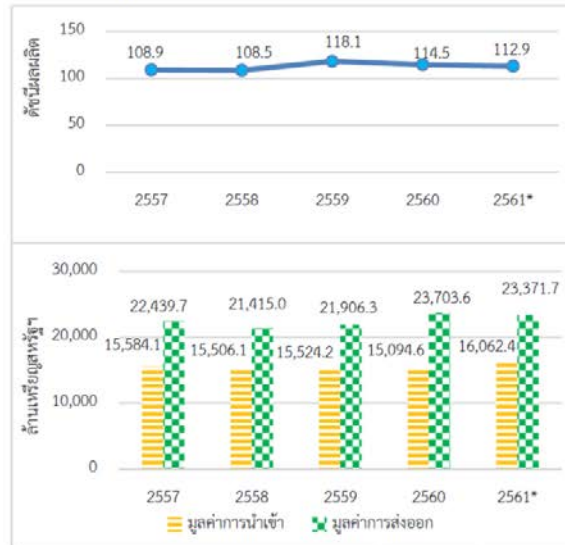
1. บริษัทฯ มุ่งเน้นในการปรับปรุงและรักษาคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตและการให้บริการติดตั้งและบริการหลังการขาย ซึ่งถือเป็นหัวใจหลักของธุรกิจ
2. บริษัทฯ วางตำแหน่งทางการตลาดโดยไม่ได้มุ่งเน้นการทำการตลาดโดยการให้บริการอินเทอร์เน็ตในราคาถูก แต่ต้องการเน้นคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่ดี ในราคาที่ไม่สูงเกินไป
3. ลดขนาดธุรกิจบรอดแบนด์ในตลาดผู้บริโภค โดยจะทยอยลดจำนวนพนักงานโดยคงไว้เพื่อดูแลฐานลูกค้าเดิมและมุ่งเน้นขยายธุรกิจในตลาดธุรกิจต่อไปเนื่องจากการให้บริการลูกค้าองค์กรในลักษณะสัญญาระยะยาวและมีรายได้ต่อเนื่องแน่นอน

ตลาดผลิตภัณฑ์เลเบลและซิลค์สกรีน สำหรับอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า

อุตสาหกรรมไฟฟ้า

การผลิตสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2561 ทรงตัวเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 โดยลดลงเล็กน้อยร้อยละ 1.6 จากสินค้าเครื่องซักผ้า มอเตอร์ไฟฟ้า และตู้เย็นที่ปรับตัวลดลง ในขณะที่เครื่องปรับอากาศมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นในตลาดอาเซียน สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น

ดัชนีผลผลิต มูลค่าการนำเข้า และมูลค่าการส่งออกของ เครื่องใช้ไฟฟ้า



* ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม และสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

การผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า ปี 2561 ทรงตัวเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีดัชนีผลผลิตอยู่ที่ 112.9 ลดลงเล็กน้อยร้อยละ 1.6 (%YoY) ทั้งนี้เครื่องใช้ไฟฟ้าที่ปรับตัวลดลง ได้แก่ เครื่องซักผ้า มอเตอร์ไฟฟ้า และตู้เย็น ลดลงร้อยละ 17.5, 13.7 และ 10.1 ตามลำดับ โดยเครื่องซักผ้าและตู้เย็นเป็นผลจากคำสั่งซื้อจากต่างประเทศลดลง โดยเฉพาะตลาดสหรัฐอเมริกา ส่วนมอเตอร์ไฟฟ้าผลิตลดลงจากผู้ผลิตมีการเปลี่ยนแปลงรุ่นและโมเดล ในขณะที่สินค้าที่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น ได้แก่ พัดลมตามบ้าน กระติกน้ำร้อน เครื่องปรับอากาศแบบแยกส่วนแฟนคอยล์ยูนิต เครื่องปรับอากาศแบบแยกส่วนคอนเดนซิ่งยูนิต เต้าไมโครเวฟ คอมเพรสเซอร์ หม้อหุงข้าว และสายไฟฟ้า เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.2, 6.0, 4.4, 3.5, 3.2, 1.5, 1.4 และ 0.1 ตามลำดับ เนื่องจากการจำหน่ายในประเทศเพิ่มขึ้น ประกอบกับคำสั่งซื้อจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะเครื่องปรับอากาศมีการส่งออกไปตลาดอาเซียน สหภาพยุโรป และญี่ปุ่นมากขึ้น

การนำเข้าเครื่องใช้ไฟฟ้า ในปี 2561 มีมูลค่า 16,062.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 6.4 (%YoY) จากการนำเข้าของตลาดหลักปรับตัวเพิ่มขึ้น ได้แก่ จีน สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น จากการนำเข้าสินค้าแผงสวิตช์และแผงควบคุมกระแสไฟฟ้า เครื่องอุปกรณ์สำหรับป้องกันวงจรไฟฟ้าและส่วนประกอบเพิ่มขึ้น

การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า ในปี 2561 มีมูลค่า 23,371.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ลดลงจากปีก่อนเล็กน้อย ร้อยละ 1.4 (%YoY) จากการส่งออกสินค้าไปตลาดสหรัฐอเมริกาลดลง ได้แก่ เครื่องซักผ้า และแผงโซลาร์เซลล์ เนื่องจากมาตรการ Safeguard เครื่องซักผ้าและแผงโซลาร์เซลล์ที่สหรัฐอเมริกา มีต่อไทย ในขณะที่สินค้าเครื่องปรับอากาศมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.2 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการส่งออกไปตลาดญี่ปุ่น อาเซียน และสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้น

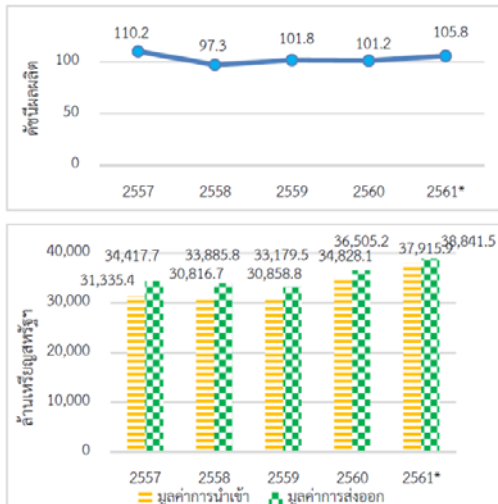
แนวโน้มอุตสาหกรรมไฟฟ้าของปี 2562

ในปี 2562 คาดว่า จะมีการผลิตและการส่งออกที่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 4.0 และ 5.0 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน จากปัจจัยบวกทั้งภายในและภายนอกประเทศ เช่น มาตรการกระตุ้นความต้องการซื้อสินค้าของภาครัฐในช่วงปลายปี 2561 การจัดเลือกตั้งในปี 2562 ซึ่งคาดว่าจะรัฐบาลใหม่จะมีมาตรการอัดฉีดทำให้เศรษฐกิจฟื้นตัว ประกอบกับแนวโน้มความตึงเครียดสงครามทางการค้าระหว่างจีนและสหรัฐอเมริกามีท่าทีที่ผ่อนคลายลง

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

การผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2561 ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.5 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 โดยปรับตัวเพิ่มขึ้นในสินค้า HDD, IC, Semiconductor และ PCBA เป็นผลจากการขยายตัวของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของโลกที่มีความต้องการใช้เพิ่มขึ้น รวมถึงมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นในตลาดญี่ปุ่น อาเซียน จีน สหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา

ดัชนีผลผลิต มูลค่าการนำเข้า และมูลค่าการส่งออก อิเล็กทรอนิกส์



ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม และสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

การผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ในปี 2561 มีดัชนีผลผลิตอยู่ที่ระดับ 105.8 เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 4.5 (%YoY) โดยสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น ได้แก่ HDD, Monolithic IC, Semiconductor, PCBA และ Other IC เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.1, 6.8, 4.5, 4.3 และ 0.3 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการขยายตัวของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของโลกที่มีความต้องการใช้เพิ่มขึ้น โดย IC ใช้เป็นชิ้นส่วนสำคัญในการพัฒนาสินค้าที่มีการใช้เทคโนโลยีสูง รวมถึงนำไปใช้เป็นชิ้นส่วน Smart phone, Tablet และในตลาดมีการพัฒนา Semiconductor มากขึ้น เพื่อใช้เป็นส่วนประกอบของอุปกรณ์สมาร์ตต่าง ๆ และ HDD มีการพัฒนาให้มีความจุมากขึ้นเพื่อใช้ใน Cloud Storage

การนำเข้าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ในปี 2561 มีมูลค่า 33,719.86 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 8.9 (%YoY) โดยนำเข้าเพิ่มขึ้นในตลาดหลัก ได้แก่ จีน สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น โดยสินค้าที่มีการนำเข้าเพิ่มขึ้น ได้แก่ วงจรรวมปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 25.7 และเครื่องโทรศัพท์และอุปกรณ์ ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 60.1 เมื่อเทียบกับปีก่อน

การส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ในปี 2561 มีมูลค่า 38,841.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 6.4 (%YoY) โดยตลาดส่งออกหลักทั้งหมดปรับตัวเพิ่มขึ้นทั้งญี่ปุ่น จีน อาเซียน สหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา โดยส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.1 วงจรรวม (IC) เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.2 และเครื่องโทรศัพท์และอุปกรณ์ ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.0 โดยเฉพาะอย่างยิ่งเพิ่มขึ้นในตลาดญี่ปุ่น เนื่องจากผู้ผลิตบางรายมีการผลิตเพื่อส่งออกสินค้ากลับไปบริษัทแม่ในประเทศญี่ปุ่น

แนวโน้มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2562

ในปี 2562 คาดว่า จะมีการผลิตและการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.0 และ 7.5 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากความต้องการส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบของเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เพิ่มขึ้น รวมถึงตามความต้องการของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์โลกที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจเลเบลของบริษัทมีการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่องตลอดสามปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะในช่วงหลังที่บริษัทมุ่งเน้นการผลิตเลเบลที่ใช้ในกลุ่มอุปกรณ์สมาร์ทโฟน โดยกลุ่มนี้คิดเป็นร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมดของธุรกิจเลเบล จากการคาดการณ์พบว่าตลาดของอุปกรณ์สมาร์ทโฟนมีการเติบโตต่อเนื่องทุกปี และคาดว่าจะเติบโตในระดับสูงต่อไป

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์หรืออุปกรณ์คอมพิวเตอร์

ผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์หลักของบริษัทคือคอมพิวเตอร์มือถือ เป็นสินค้านำเข้าทั้งหมดซึ่งส่วนใหญ่สั่งซื้อจากผู้ผลิตที่บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย คือบริษัท Motorola Technology Inc. ซึ่งเป็นผู้ผลิตคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่รายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา ปัจจุบันบริษัทในเครือและเป็นหนึ่งในสามธุรกิจหลักของ 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 สัญญาแต่งตั้งบริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าแบบไม่เฉพาะเจาะจง (Non-exclusive basis) ในระดับ Premier Business Partner โดยให้ส่วนลดในการสั่งซื้อสินค้า และให้ความช่วยเหลือในด้านการอบรมเทคโนโลยีต่างๆ ที่จำเป็น

ผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์

ผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์โปรแกรมประยุกต์ SFA และ RT-WMS ได้จากการพัฒนาขึ้นมาโดยบุคลากรผู้เชี่ยวชาญของบริษัทเอง ส่วนระบบ MobileNet ในอดีตบริษัทเคยสั่งซื้อจากต่างประเทศ แต่ในปัจจุบันสามารถพัฒนาได้โดยบุคลากรของบริษัท ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์และขายให้กับลูกค้าได้โดยตรง

ผลิตภัณฑ์เลเบลและสติ๊กเกอร์

ผลิตภัณฑ์เลเบลและสติ๊กเกอร์ทำการผลิตและจัดจำหน่ายโดยบริษัท ไซแมท เลเบล จำกัด ซึ่งวัตถุดิบหลักคือกระดาษ สำหรับใช้ทำเลเบลรวมถึงนำเทคโนโลยีเพื่อสร้างความแตกต่างและความมีประสิทธิภาพของสติ๊กเกอร์ เพื่อความได้เปรียบของสินค้า และกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและลดต้นทุนการผลิต โดยเพิ่มทักษะด้านวิศวกรรมเข้าสู่กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตหรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทไม่ได้ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร

ความเสี่ยงจากสภาพเศรษฐกิจชะลอตัวและความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนไป

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- จากสภาพเศรษฐกิจชะลอตัว มีผลกระทบต่อธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร เนื่องจากยอดขายคำสั่งซื้อที่ลดลง รวมถึงแนวโน้มของราคาอุปกรณ์ที่ลดลง ทำให้ลูกค้าไม่สนใจทำสัญญาบริการบำรุงรักษา
- ความเสี่ยงดังกล่าวอาจทำให้รายได้และกำไรของบริษัทลดลง
- ในปี 2561 และ 2562 บริษัทได้ลดสัดส่วนของธุรกิจนี้ให้ลดลงให้เหมาะสมกับสภาพตลาด และคงเหลือลูกค้าในบางกลุ่มที่ยังสามารถทำกำไรได้ดี

ธุรกิจเลเบล

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งมากเกินไป

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- บริษัทฯการผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้าบางรายในกลุ่มธุรกิจผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์สำหรับอุปกรณ์สมาร์ทโฟน ซึ่งอาจคิดเป็นรายได้ประมาณร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมด
- ความเสี่ยงดังกล่าวมีผลต่อรายได้และกำไร หากลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวยกเลิกคำสั่งซื้อ
- ในปี 2561 และ 2562 บริษัทฯได้ดำเนินการขายและการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าในธุรกิจอื่นให้มากขึ้น ได้แก่ธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทฯตั้งเป้าหมายในการเพิ่มสัดส่วนรายได้จากลูกค้าในกลุ่มธุรกิจอื่นนอกจากกลุ่มสมาร์ทโฟนให้มีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมด

ธุรกิจบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต

ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- ธุรกิจการให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง ปัจจุบันมีการแข่งขันสูงขึ้น เนื่องจากคู่แข่งมีการลงทุนโครงข่ายใยแก้วนำแสงเพิ่มขึ้นมากในหลายพื้นที่ โดยเฉพาะบริษัทโทรคมนาคมขนาดใหญ่ที่ให้บริการทั้งอินเทอร์เน็ตแบบเคลื่อนที่ (Mobile broadband) และอินเทอร์เน็ตแบบประจำที่ (Fixed broadband) ซึ่งมีการทำการตลาดในรูปแบบของการลดราคาโดยพ่วงอินเทอร์เน็ตแบบเคลื่อนที่และแบบประจำที่เข้าด้วยกัน
- ผลกระทบอาจทำให้จำนวนลูกค้าของบริษัทฯลดลง และราคาขายลดลง ซึ่งจะมีผลต่อรายได้และกำไรของบริษัทฯ
- ในปี 2561 และ 2562 บริษัทฯได้มุ่งเน้นในการปรับปรุงและรักษาคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตและการให้บริการติดตั้งและบริการหลังการขาย ซึ่งถือเป็นหัวใจหลักของธุรกิจ และวางตำแหน่งทางการตลาดโดยไม่ได้มุ่งเน้นการทำการตลาดโดยการให้บริการอินเทอร์เน็ตในราคาถูก แต่ต้องการเน้นคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่ดี ในราคาที่ไม่สูงเกินไป และลดขนาดและหยุดการขยายของธุรกิจในตลาดผู้บริโภค และมุ่งเน้นทำตลาดธุรกิจแทน

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและการจัดหาเงินทุน

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- เนื่องจากธุรกิจให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงทั้งการขยายโครงข่ายและการลงทุนติดตั้งอุปกรณ์ให้กับลูกค้ารายใหม่ทุกราย ซึ่งระยะเวลาคืนทุนของลูกค้าแต่ละรายเฉลี่ยประมาณ 12 – 14 เดือน หากในแต่ละเดือนมียอดลูกค้าติดตั้งเข้ามาเป็นจำนวนมาก อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาด้านสภาพคล่อง
- ในปี 2561 และ 2562 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 ตลอดจนการยกเลิกโครงการที่เกี่ยวข้องเทคโนโลยีสารสนเทศ อาจทำให้รายได้ของบริษัทย่อยมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างมีนัยสำคัญได้ อย่างไรก็ตาม ผู้บริหาร เชื่อว่าความต้องการเทคโนโลยีสารสนเทศของภาครัฐยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง ทั้งในการติดตั้งระบบใหม่และการปรับปรุงระบบที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน อีกทั้งโครงการที่บริษัทย่อยให้บริการต่อหน่วยงานราชการ ส่วนใหญ่เป็นโครงการระยะ 3 ปี ทำให้สามารถวางแผนการจัดหาโครงการใหม่มารองรับโครงการที่กำลังจะหมดสัญญาได้ 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 2561 ประกอบด้วย

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. อาคารสำนักงาน (อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน)	บริษัทย่อยในต่างประเทศเป็นเจ้าของ	50.68	อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนจด จำนองเป็นหลักประกันหนี้สินเงินกู้ยืม ระยะยาว
2. อุปกรณ์สำนักงาน	ภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัท 50.78 ภายใต้สัญญาเช่าการเงิน 84.79	10.10	ไม่มีภาระผูกพัน
3. เครื่องมือและอุปกรณ์		6.90	ไม่มีภาระผูกพัน
4. เครื่องตกแต่งและติดตั้ง		0.97	ไม่มีภาระผูกพัน
5. เครื่องจักร		103.02	ไม่มีภาระผูกพัน
6. ยานพาหนะ		12.39	ไม่มีภาระผูกพัน
7. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า		2.18	ไม่มีภาระผูกพัน
8. อุปกรณ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อให้เช่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	ไม่มีภาระผูกพัน
9. ต้นทุนพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่มีไว้เพื่อจำหน่าย	บริษัทเป็นเจ้าของ	1.65	ไม่มีภาระผูกพัน
10. อุปกรณ์โครงข่ายใยแก้วนำแสงก่อนหักค่าเผื่อด้อยค่า	ภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัท 603.08 ภายใต้สัญญาเช่าการเงิน 52.92	656.00	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 2561 บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งไม่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ มีจำนวนน้อยกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามงบการเงินสำหรับรอบระยะเวลาบัญชี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 จำนวน 1 คดี

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท

ชื่อบริษัท

บริษัท ไฮแมท เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ

1. ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร
2. ให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต

ที่อยู่สำนักงาน

เลขที่ 123 ซอยฉลองกรุง 31 นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง ถนนฉลองกรุง
แขวงลำปลาทิว 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

525,513,051 บาท (ห้าแสนห้าหมื่นสามพันห้าร้อยห้าสิบ บาท)
ที่ราคาพาร์หุ้นละ 1 บาท)

ทุนจดทะเบียน ห้าแสนแปดหมื่นแปดพันเก้าร้อยเจ็ด หุ้น

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง กรุงเทพฯ
10400

โทรศัพท์ : (66) 0 2009 9999

โทรสาร : (66) 0 2009 9991

ผู้สอบบัญชี

นาย อธิพงศ์ อธิพงศ์กุล: ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3500 หรือ

นาย เสถียร วงศ์สนั่น: ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3495 หรือ

นาย วิชัย รุจิตานนท์: ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4054 หรือ

นางสาว กุลธิดา ภาสุรกุล: ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5946 หรือ

นางสาวพัชรี ศิริวงษ์ศิลป์: ทะเบียนผู้สอบบัญชีทะเบียนเลขที่ 9037

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 แซ่อึ้ง

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

โทรสาร : (66) 0 2326 1014

เว็บไซต์บริษัท

www.simat.co.th

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท

บริษัท อินซิติ (ประเทศไทย) จำกัด

ประเภทธุรกิจ

ประกอบกิจการผลิตสติ๊กเกอร์ / ฉลาก (Sticker/Label) และการพิมพ์สกรีน (Silkscreen) ที่ใช้กันทั่วไปในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมต่างๆ

ที่อยู่สำนักงาน

เลขที่ 20/2 (A5) หมู่ 4 ถนนเทพารักษ์ ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี
สมุทรปราการ 10540

วันที่จดทะเบียน

โทรศัพท์ : (66) 0 2759 4344 โทรสาร : (66) 0 2759 4354
จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม พ.ศ. 2546
ทะเบียนเลขที่ 0115546003838

ทุนชำระแล้ว

100,000,000 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น ที่ราคาพาร์หุ้นละ 100 บาท)
ทุนจดทะเบียน จำนวน 1,000,000 หุ้น

สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่

ร้อยละ 70

ชื่อบริษัท

บริษัท ไฮแมท เลเบล จำกัด

ประเภทธุรกิจ

ประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับ สติกเกอร์ เลเบล กระดาษบาร์โค้ด และวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

ที่อยู่สำนักงาน

เลขที่ 123 ซ.ฉลองกรุง 31 นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง ถนนฉลองกรุง แขวงลำ
ปลาทิว 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 100 โดยถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท อินซิติ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 70

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท

บริษัท ไฮแมท เทเลคอม จำกัด

ประเภทธุรกิจ

ประกอบกิจการให้บริการบำรุงรักษาระบบโครงข่ายใยแก้วนำแสง

ที่อยู่สำนักงาน

เลขที่ 123 ซ.ฉลองกรุง 31 นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง ถนนฉลองกรุง แขวงลำ
ปลาทิว เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520

วันที่จดทะเบียน

โทรศัพท์ : (66) 0 2326 0999 โทรสาร : (66) 0 2326 1014

จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 13 มีนาคม พ.ศ. 2552

ทะเบียนเลขที่ 0105552026640

ทุนชำระแล้ว

5,000,000 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น ที่ราคาพาร์หุ้นละ 10 บาท) ทุน
จดทะเบียนจำนวน 500,000 หุ้น

สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่

บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100

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 เทคดิง్ 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 เทคดิง్ แอนด์ เซอร์วิส คอร์ปอเรชั่น

ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -