

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัท ไชแมท เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งขึ้น โดย นายทองคำ มานะศิลป์พันธ์ เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจให้ยั่งยืนและเติบโตไปพร้อมกับการพัฒนาให้ประเทศไทยมีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย ก้าวหน้า เพื่อลดภาระต้นทุนและความสิ้นเปลืองทั้งทรัพยากรและเวลาในการบริหารจัดการธุรกิจทั้งองค์กรภาครัฐและเอกชน รวมทั้งการพัฒนาระบบโครงข่ายโทรคมนาคม เพื่อให้ประชาชนสามารถใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและเข้าถึงข้อมูลข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว เพื่อพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของประเทศ โดยยึดหลักธรรมาภิบาลและหลักการด้านความรับผิดชอบต่อสังคม มาประยุกต์ใช้ในการบริหารงานเพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายขององค์กร

บริษัทฯ ได้กำหนดเป้าหมายที่จะมีการเติบโตและพัฒนากิจการให้ยั่งยืนภายใน 5 ปีข้างหน้า ดังนี้

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

บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจโดยเน้นกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่าง (Differentiation Strategy) ทั้งนี้เพื่อให้ธุรกิจของบริษัทฯ มีแก่นความสามารถหลัก (Core Competency) และความสามารถในการแข่งขันเหนือคู่แข่ง ด้วยการวางตำแหน่งทางการตลาดโดยไม่ได้นับราคาต่ำ แต่เน้นการให้บริการที่ดีและสินค้ามีคุณภาพสูง

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ



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

ในปี 2550 บริษัทได้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI

ในปี 2551 บริษัทได้มีการจัดตั้งบริษัท ไซแมท เบลู (“บริษัทย่อย”) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เบลู

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

ในปี 2556 บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจบรอดแบนด์ โดยให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง (FTTx) ในภายใต้แบรนด์ “Sinet”

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

ในปี 2562 บริษัทได้เริ่มให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ภายใต้สัญญาโครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ต่าง ๆ ในพื้นที่ตะวันออกเฉียงเหนือ กับสำนักงาน กสทช.

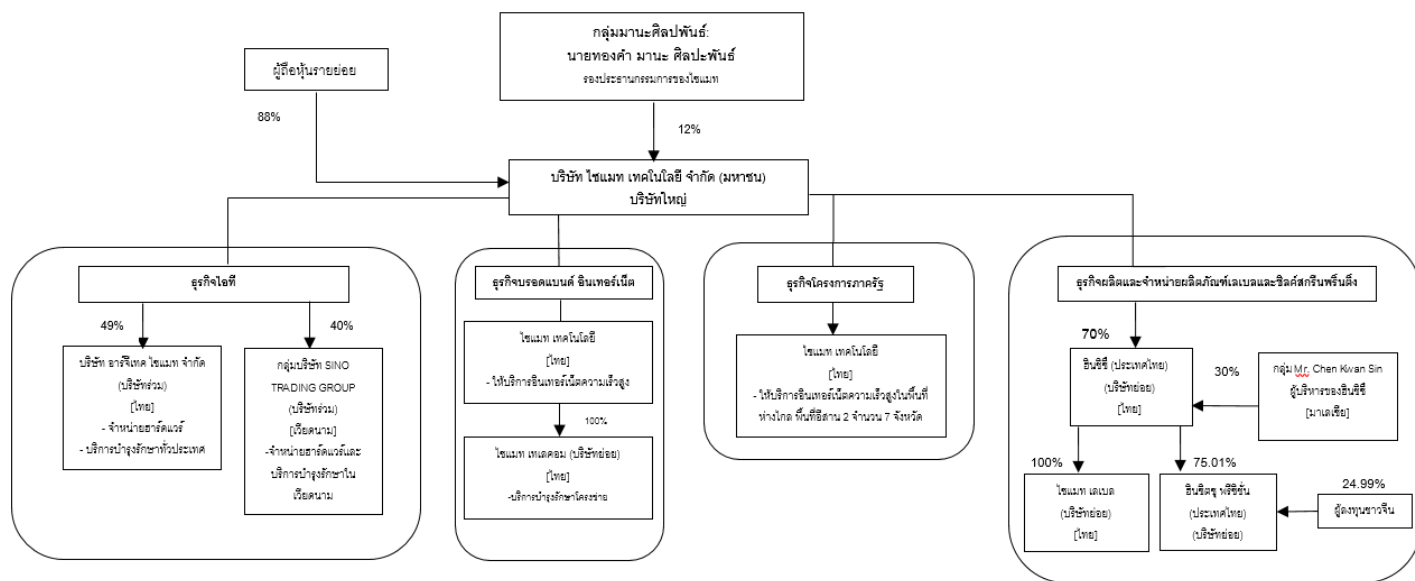
ในปี 2563 บริษัทได้ส่งมอบงานระยะที่ 1 วงที่ 1 ถึง 3 แล้ว สำหรับโครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ต่าง ๆ ในพื้นที่ตะวันออกเฉียงเหนือ และได้เปิดให้บริการงานระยะที่ 2 อย่างเป็นทางการแล้ว

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทมีนโยบายแบ่งแยกตลาดอย่างชัดเจน และไม่มีการแข่งขันกันเองภายในกลุ่มบริษัท

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ มิได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่อย่างมีนัยสำคัญ



ลักษณะการประกอบธุรกิจ

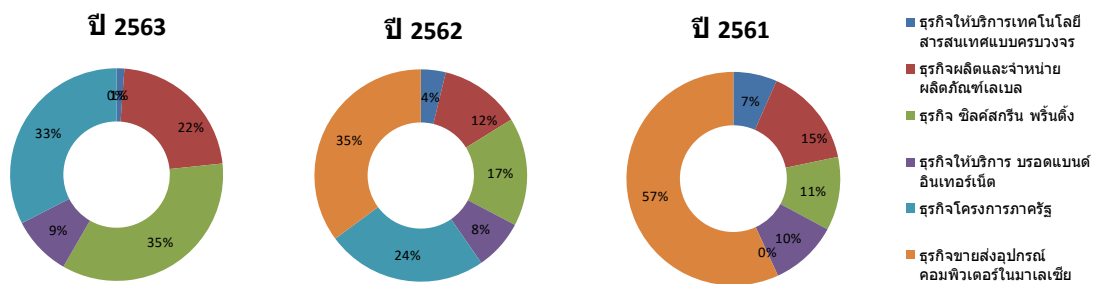
| ประเภทธุรกิจ | ประเทศ | ดำเนินงานโดย | การถือหุ้น | ลักษณะธุรกิจ | ลักษณะรายได้และกำไร | กลุ่มลูกค้าหลัก |
|--|----------|--|------------|---|---|--|
| ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร | ไทย | บ. อาร์จีเทค โซล्यूชั่น (ร่วม) | 49% | ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจรทั้งการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ การพัฒนาซอฟต์แวร์ และการให้บริการบำรุงรักษา | รายได้จากจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ จะเพิ่มขึ้นตามการขยายสาขาของกลุ่มลูกค้าหลักในธุรกิจค้าปลีก และรอบการสั่งอุปกรณ์ทดแทน (Replacement) / รายได้ประจำจากสัญญาบริการบำรุงรักษารายปี / รายได้จากโครงการทั้งหน่วยงานราชการและเอกชน เนื่องจากเป็น | ธุรกิจค้าปลีก/ ขนส่งและโลจิสติกส์/ FMCG / อุตสาหกรรมการผลิต/ หน่วยงานรัฐ |
| | เวียดนาม | SINO TRADING Group (ร่วม) | 40% | จำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และการให้บริการบำรุงรักษา | การให้บริการแบบครบวงจรซึ่งมีทั้งการพัฒนาซอฟต์แวร์และการให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ กำไรที่เกิดขึ้นจะสูงกว่าธุรกิจที่ขายเฉพาะฮาร์ดแวร์อย่างเดียว | |
| ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ปริ้นต์ | ไทย | บ. อินซีซี (ประเทศไทย) (ย่อย) | 70% | ผลิตสติกเกอร์พิมพ์สีลงบนแผ่นพลาสติก พิมพ์สีลงบนกระดาษเรซินสังเคราะห์ด้วยเครื่องอิเล็กทรอนิกส์ไฟฟ้านำเข้าและส่งออกกลาสติกเกอร์ | รายได้มีลักษณะเป็นรายได้ต่อเนื่อง (Repetitive order) เนื่องจากผลิตภัณฑ์ถือเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งต้องมีการสั่งซื้อเรื่อยๆตามจำนวนยอดขายของสินค้า | กลุ่มธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ |
| | ไทย | บ. อินซีซี พรินซ์ (ประเทศไทย) (ถือหุ้นโดย บ. อินซีซี (ประเทศไทย) ร้อยละ 78.27) | 55% | ผลิตสติกเกอร์ ซ้อมาขายไปสติกเกอร์ ลาเบล เมนเพลท และวัตถุดิบสำหรับการทำสติกเกอร์ | | |
| ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบล | ไทย | บ. โซลิวชั่น เลเบล (บ.ย่อยของ บ. อินซีซี) | 70% | ให้บริการออกแบบ พัฒนา และแปรรูปสิ่งพิมพ์มีกาวสำหรับลูกค้าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ด้วยการจัดหาและพัฒนาดิจิตอล และออกแบบกระบวนการผลิตให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติเฉพาะตรงตามความต้องการของลูกค้า | รายได้มีลักษณะเป็นรายได้ต่อเนื่อง (Repetitive order) เนื่องจากผลิตภัณฑ์ถือเป็นสิ่งพิมพ์มีกาวที่ใช้สำหรับติดในชิ้นงานของเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งต้องมีการสั่งซื้อเรื่อยๆตามจำนวนยอดขายของสินค้า กำไรที่เกิดขึ้นจะสูงกว่าธุรกิจที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบลเกรดต่ำหรือเลเบลราคาถูก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทต้องมีคุณสมบัติเฉพาะตามความต้องการของลูกค้า เช่น ทนความร้อน ยืดหยุ่น หรือมีค่า tolerance ต่ำ เป็นต้น | กลุ่มธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และสมาร์ตโฟน |
| ธุรกิจให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต | ไทย | บริษัทใหญ่ | - | ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านระบบโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Fiber optic) ในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา | รายได้จะมีลักษณะเป็นค่าบริการรายเดือน (รายได้ประจำ) / ต้นทุนคงที่ (fixed cost) จะมีต้นทุนสูง ได้แก่ ค่าเสื่อมราคา นอกจากนี้ยังมีค่าใช้จ่ายในการติดตั้งอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้าเมื่อสมัครใช้งานครั้งแรก / กำไรจะเกิดขึ้นเมื่อจำนวนลูกค้าเฉลี่ยจุดคุ้มทุน | ผู้บริโภคในครัวเรือน (Home-use) / ธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SME) |
| | | บ. โซลิวชั่น เทเลคอม (ย่อย) | 100% | เชียงใหม่ ขอนแก่น กรุงเทพฯและปริมณฑล ภายใต้แบรนด์ "SINET" | | |
| ธุรกิจโครงการภาครัฐ | ไทย | บริษัทใหญ่ | - | ให้บริการอินเทอร์เน็ตภายใต้สัญญาโครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) กลุ่มที่ 4 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2 กับสำนักงาน กสทช. แบ่งเป็น 2 ระยะ ได้แก่ระยะที่ 1 ส่งมอบและติดตั้งอุปกรณ์ และระยะที่ 2 ให้บริการอินเทอร์เน็ตและบำรุงรักษาเป็นระยะเวลา 5 ปี | รายได้แบ่งเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) การรับรู้รายได้ในระยะที่ 1 เป็นการรับรู้รายได้ตามขั้นความสำเร็จของงานติดตั้งและส่งมอบอุปกรณ์ 2) เป็นรายได้ต่อเนื่องสำหรับการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบำรุงรักษาเป็นระยะเวลา 5 ปี หลังจากการส่งมอบงานในระยะที่ 1 เสร็จสมบูรณ์ | หน่วยงานภาครัฐ |

โครงสร้างรายได้

| โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ | ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร | ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เซมิคอนดักเตอร์ | ธุรกิจ ซิลิคอน ฟอสฟอรัส | ธุรกิจให้บริการ บรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต | ธุรกิจโครงการภาครัฐ | ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในมาเลเซีย | รวม |
|-----------------------------------|--|--|-------------------------|--|---------------------|--|---------------|
| หน่วย: ล้านบาท | | | | | | | |
| ปี 2563 | 12 1% | 226 22% | 357 35% | 93 9% | 332 33% | - 0% | 1,020 100% |
| ปี 2562* | 76 4% | 249 12% | 332 17% | 154 8% | 492 24% | 706 35% | 2,009 100% |
| ปี 2561* | 112 7% | 256 15% | 189 11% | 174 10% | - 0% | 963 57% | 1,694 100% |

หมายเหตุ:

* ปี 2562 และปี 2561 รวมผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยในประเทศมาเลเซียซึ่งบริษัทฯ ได้ขายธุรกิจนี้ไปในช่วงปลายปี 2562



2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร

กลุ่มบริษัทให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร โดยมีการจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ร่วมกับการพัฒนาโปรแกรมการใช้งานคอมพิวเตอร์ และการให้บริการบำรุงรักษาทั่วประเทศ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ คลังสินค้า ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจการผลิต และกิจการของภาครัฐที่ต้องการระบบการจัดเก็บข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ

(1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ หมายถึงผลิตภัณฑ์ฮาร์ดแวร์ร่วมกับซอฟต์แวร์ที่ขายพร้อมกับฮาร์ดแวร์ดังกล่าว ดำเนินการภายใต้ บริษัท ไชยเมท 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 โดยเฉพาะข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับสินค้าคงคลังหรือทรัพยากรต่างๆที่มีจำนวนมาก และยากต่อการตรวจสอบ ทำให้การดำเนินงานขององค์กรมีประสิทธิภาพมากขึ้น

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

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เลเบล

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

ธุรกิจซิลค์สกรีน พรินต์

ธุรกิจซิลค์สกรีน พรินต์ ดำเนินธุรกิจโดยบริษัท อินซี้ (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัทย่อย) และบริษัท อินซิตู พรินซ์
(ประเทศไทย) จำกัด (บริษัทย่อย) ให้บริการออกแบบ พัฒนา และรับผลิตชิ้นงาน ซิลค์สกรีน และสติกเกอร์ลาเบลที่ใช้
ในวงการเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ สำหรับลูกค้าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและ
อิเล็กทรอนิกส์ ด้วยการจัดหาและพัฒนาวัตถุดิบ และออกแบบกระบวนการผลิตให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติเฉพาะตรงตาม
ความต้องการของลูกค้า รายได้มีลักษณะเป็นรายได้ต่อเนื่อง (Repetitive order) เนื่องจากผลิตภัณฑ์เป็นส่วนหนึ่งของ
เครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งต้องมีการสั่งซื้อเรื่อยๆตามจำนวนยอดขายของสินค้า กลุ่มลูกค้าได้แก่ กลุ่ม
ธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

ธุรกิจให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต

ธุรกิจบรอดแบนด์ บริษัทฯให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง (FTTx) ให้แก่พื้นที่เมืองในจังหวัด
นครราชสีมา 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 การใช้บริการกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับฐานข้อมูล และกิจกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์

ธุรกิจผู้ให้บริการคอมพิวเตอร์ (Computer Services) โดยประเมินครั้งแรกของปี 2563 จะทรงตัว เนื่องจากผู้ประกอบการชะลอตัดสินใจลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพราะกังวลต่อโรคระบาดโควิด-19 และคาดว่าประมาณกลางปี 2564 ความต้องการใช้บริการคอมพิวเตอร์จะสามารถเติบโตได้ โดยได้รับแรงหนุนจากการทวนฟอรมธุรกิจไปสู่ดิจิทัล

ประเด็นที่ต้องติดตาม ได้แก่ ความยืดหยุ่นของปัญหาโรคระบาดโควิด-19 หากไม่คลี่คลาย จะทำให้บริษัทต่างๆ ชะลอแผนการลงทุนต่างๆ ออกไป โดยเฉพาะด้าน IT

ปัจจัยสนับสนุน

- ☐ การสนับสนุนจากภาครัฐตามนโยบาย Thailand 4.0 ส่งผลให้เกิดการปฏิรูปเทคโนโลยีสารสนเทศครั้งใหญ่ของประเทศ เพื่อยอมรับเศรษฐกิจดิจิทัล
- ☐ การพัฒนาเทคโนโลยี 5G ทำให้เกิดการเติบโตในธุรกิจ IT เพื่อการพาณิชย์เพิ่มขึ้น อาทิ ทางการแพทย์ ยานยนต์ ฯลฯ และเกิดความต้องการ Smart Device มากขึ้น
- ☐ ความต้องการ IT เพิ่มขึ้น ตามการทำงานที่บ้านจากการระบาดของโรค COVID-19

ปัจจัยเสี่ยง

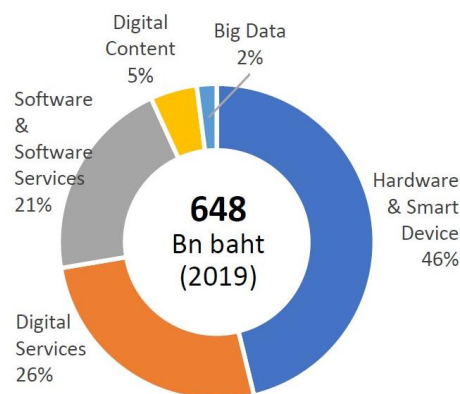
- ☐ เศรษฐกิจโลกชะลอตัว
- ☐ การระบาดของโรค COVID-19 ส่งผลต่อ Global Supply Chain ทำให้ส่งออกชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ICT ชะลอตัว
- ☐ ไทยยังพึ่งพิงเทคโนโลยีจากต่างประเทศ
- ☐ บุคลากรที่เป็นแรงงานด้าน IT ในประเทศไทยมีน้อย

ตลาดผู้ให้บริการด้านคอมพิวเตอร์มีแนวโน้มเติบโตได้ แต่ปัจจัยเสี่ยงทำให้ธุรกิจการลงทุนด้านเทคโนโลยีใน 6-12 เดือน ช้าลง

- ☐ ธุรกิจผู้ให้บริการคอมพิวเตอร์ (Computer Service) ประกอบด้วย ผู้ให้บริการที่ปรึกษาซอฟต์แวร์, จัดทำเว็บไซต์, Data Center, Cloud Computer, Digital Content และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์
- ☐ ธุรกิจผู้ให้บริการคอมพิวเตอร์ในไทย มีความสำคัญอย่างยิ่งในอุตสาหกรรม ICT เนื่องจากเป็นกุญแจสำคัญในการพัฒนาประเทศไทยไปสู่ Thailand 4.0 และเป็นศูนย์กลาง digital ของภูมิภาคอาเซียนได้บรรลุเป้าหมายที่ภาครัฐวางไว้
- ☐ การพัฒนาเทคโนโลยี ICT ไปสู่ยุค 5G และการสนับสนุนนโยบายส่งเสริมเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมและนวัตกรรมดิจิทัล (EECd) ภายในพื้นที่ EEC เพื่อเป้าหมายเป็น “สถานที่บ่มเพาะ” การเรียนรู้ พัฒนา และสะสมเทคโนโลยีชั้นนำของประเทศไทย จะทำให้ “ธุรกิจผู้ให้บริการคอมพิวเตอร์” เติบโต เนื่องจากเทคโนโลยี 5G จำทำให้ความต้องการบริการที่ปรึกษาซอฟต์แวร์, จัดทำเว็บไซต์, Data Center, Cloud Computer และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์เติบโตขึ้น



Thailand Digital Market Structure (2019)



แนวโน้มตลาดผู้ให้บริการคอมพิวเตอร์ปี 2563-65

- ☐ ปี 2563 คาดว่าธุรกิจผู้ให้บริการคอมพิวเตอร์จะทรงตัว (อยู่ระหว่าง 0% ถึง 2%) เนื่องจากได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจจากกำลังซื้อที่ลดลง จากโรคระบาดโควิด-19 เป็นหลัก โดยประเมินว่าใน 6-12 เดือนข้างหน้า ความต้องการจะทรงตัว เนื่องจากผลกระทบจากโควิด-19 และเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทำให้ภาคธุรกิจชะลอการตัดสินใจลงทุนในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และขยายตลาด
- ☐ อย่างไรก็ตาม หลังจากสถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 และเศรษฐกิจดีขึ้น ความต้องการบริการคอมพิวเตอร์ อาทิ ที่ปรึกษาซอฟต์แวร์, Data Center, Cloud Computer และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์จะเติบโตอย่างก้าวกระโดด เนื่องจากมีปัจจัยเร่งจากการทรานส์ฟอร์มธุรกิจไปสู่ดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ โดยได้รับการสนับสนุน

จากเทคโนโลยี 5G และแรงผลักดันจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคที่เริ่มต้นยุคการใช้อินเทอร์เน็ต และการซื้อขายออนไลน์มากขึ้น โดยจะเห็นได้จากยอดขายการซื้อผ่าน E-Commerce ที่มีมูลค่าถึง 4.02 ล้านล้านบาทในปี 2562

- ☐ ปี 2564-65 คาดว่าธุรกิจผู้ให้บริการคอมพิวเตอร์ขยายตัว 3-5% ต่อปี โดยได้รับปัจจัยสนับสนุน ดังนี้
1. การทรานฟอร์มไปสู่ยุคดิจิทัลทั้งภาครัฐและเอกชน
 2. การปรับตัวของภาคธุรกิจในการนำเทคโนโลยี Cloud, Big data, AI, IOT มาใช้
 3. การเติบโตของ Smart Devices
 4. ผู้ประกอบการต้องการนำเทคโนโลยีมาใช้ ทำให้เกิดความต้องการใช้ซอฟต์แวร์สำหรับภาคธุรกิจมากขึ้น
 5. สนับสนุนนโยบาย Thailand 4.0 ของภาครัฐ
- ☐ พิจารณาด้านดีมานด์จะพบว่าแนวโน้มความต้องการมีความสดใส แต่ถ้าพิจารณาด้านอุปทานจะพบว่า การแข่งขันระหว่างผู้ให้บริการคอมพิวเตอร์ประเภทต่างๆ จะสูงขึ้นตามไปด้วย ดังนั้น ผู้ประกอบการจะสามารถแข่งขันกันได้ จะต้องเป็นบริการที่ตอบโจทย์ลูกค้าเฉพาะราย และมีการบริการหลังการขายที่ดี

ภาพรวมธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทในปี 2563 มียอดขายที่ลดลง เนื่องจากผลกระทบจากสถานการณ์โควิด และภาพรวมเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ ทำให้ลูกค้าหลายรายยังคงชะลอการลงทุน นอกจากนี้ธุรกิจการจัดจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์มีการแข่งขันค่อนข้างสูง อุปกรณ์มีราคาถูกลง กำไรต่ำ ทำให้ลูกค้าลดการทำสัญญาบริการบำรุงรักษา

ในปี 2563 บริษัทจึงมีการปรับโครงสร้างธุรกิจโดยจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นใหม่โดยการร่วมทุนกับบริษัท Radiant Globaltech Berhad (ประเทศมาเลเซีย) เป็นผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเฉพาะระบบ Point of Sale ในธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง และมีการดำเนินธุรกิจในหลายประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้แก่ มาเลเซีย เวียดนาม และกัมพูชา การร่วมทุนกับ Radiant Globaltech จะช่วยขยายธุรกิจไอทีและขยายฐานลูกค้าให้กับกลุ่มบริษัทฯ

ตลาดบริการอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย

ตลาดค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่

จำนวนผู้ใช้งาน



ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2563 มีผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตประจำที่ทั้งสิ้น **11.27 ล้านราย** เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้าร้อยละ 3.30



อัตราการเข้าถึงของบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง พบว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดย ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2563 มีอัตราการเข้าถึงอยู่ที่ร้อยละ **49.8 ของครัวเรือน** ลดลงจากไตรมาสก่อนหน้าร้อยละ 0.29 โดยพบว่า การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงประเภท **Fiber optical** มีสัดส่วนสูงที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 57.64 ของการเชื่อมต่อทั้งหมด ตามด้วยการเชื่อมต่อผ่าน xDSL ร้อยละ 34.64 การเชื่อมต่อแบบ Cable Broadband มีสัดส่วนร้อยละ 6.19 และการเชื่อมต่อแบบอื่นๆ ร้อยละ 1.54

จำนวนผู้ใช้บริการ อัตราการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตต่อครัวเรือนและสัดส่วนการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

| | 3Q2562 | 4Q2562 | 1Q2563 | 2Q2563 | 3Q2563 | % เปลี่ยนแปลง YoY | % เปลี่ยนแปลง QoQ |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|----------------------|----------------------|
| จำนวนผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงทั้งหมด (ล้านราย) | 9.86 | 10.10 | 10.26 | 10.91 | 11.27 | 14.30% | 3.30% |
| อัตราการเข้าถึงโทรศัพท์ประจำที่ต่อประชากร | 14.5% | 14.9% | 15.1% | 16.1% | 16.0% | 10.33% | -0.29% |
| อัตราการเข้าถึงโทรศัพท์ประจำที่ต่อครัวเรือน | 45.7% | 46.2% | 46.9% | 49.9% | 49.8% | 8.80% | -0.29% |
| สัดส่วนการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง แยกตามประเภทของการเชื่อมต่อ | | | | | | | |
| Cable Broadband | 10.00% | 8.90% | 8.03% | 7.05% | 6.19% | -38.12% | -12.17% |
| Fiber optical | 54.69% | 51.74% | 53.60% | 55.62% | 57.64% | 5.38% | 3.62% |
| Others | 1.82% | 1.76% | 1.69% | 1.61% | 1.54% | -15.43% | -4.73% |
| xDSL | 33.49% | 37.60% | 36.68% | 35.72% | 34.64% | 3.44% | -3.03% |

ที่มา: สำนักวิชาการและการจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม/ Frost & Sullivan (Thailand)

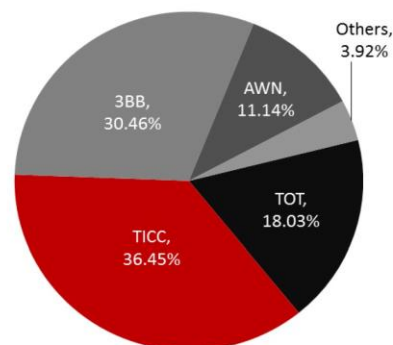
โครงสร้างตลาด ส่วนแบ่งตลาด และระดับการแข่งขัน

ตลาดค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง มีผู้ให้บริการรายใหญ่

4 ราย ได้แก่

- 1) บริษัท โทร อินเทอร์เน็ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด (TICC)
- 2) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (TOT)
- 3) บริษัท ทริปเปิลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) (3BB)
- 4) บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด (AWN)

ส่วนแบ่งตลาดจากจำนวนผู้ใช้บริการ พบว่า ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2563 TICC มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุด อยู่ที่ร้อยละ 36.45 ตามด้วย 3BB มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 30.46 TOT มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 18.03 AWN มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 11.14 นอกจากนี้ยังมีผู้ให้บริการรายย่อยอื่นๆ มีส่วนแบ่งตลาดรวมกันประมาณร้อยละ 3.92 ค่าดัชนี HHI ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2563 อยู่ที่ 2,721 จุด ลดลงจากไตรมาสก่อนหน้าร้อยละ 0.35



ส่วนแบ่งตลาดบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง
ที่มา: สำนักวิชาการและจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม

ดัชนี HHI **2,721**
(เพิ่มขึ้น 0.35% QoQ)

ส่วนแบ่งตลาดและดัชนี HHI ของตลาดค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่

| | 3Q2562 | 4Q2562 | 1Q2563 | 2Q2563 | 3Q2563 | % เปลี่ยนแปลง YoY | % เปลี่ยนแปลง QoQ |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|----------------------|----------------------|
| ส่วนแบ่งตลาดของบริการค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่ | | | | | | | |
| TOT | 16.07% | 16.25% | 15.87% | 17.61% | 18.03% | 12.25% | 2.40% |
| TICC | 37.49% | 37.61% | 37.61% | 36.60% | 36.45% | -2.79% | -0.41% |
| 3BB | 32.38% | 31.45% | 31.55% | 30.71% | 30.46% | -5.95% | -0.82% |
| AWN | 9.50% | 10.27% | 10.62% | 11.02% | 11.14% | 17.31% | 1.13% |
| Others | 4.55% | 4.42% | 4.34% | 4.06% | 3.92% | -13.99% | -3.59% |
| ค่าดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI) | 2,824 | 2,793 | 2,794 | 2,730 | 2,721 | -3.64% | -0.35% |

ที่มา: สำนักวิชาการและจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม

รายได้จากการให้บริการ

- รายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงทั้งหมด มีรายได้รวมทั้งสิ้น 18,400 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้าร้อยละ 2.79
- รายรับเฉลี่ยต่อเดือนต่อเลขหมาย ประมาณเดือนละ 523 บาท ลดลงจากไตรมาสก่อนหน้าร้อยละ 1.09
- อัตราค่าบริการเฉลี่ยอยู่ที่ 3.81 บาทต่อ Mbps ซึ่งเท่ากับไตรมาสก่อนหน้า

ตารางที่ 4-3 รายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

| | 3Q2562 | 4Q2562 | 1Q2563 | 2Q2563 | 3Q2563 | % เปลี่ยนแปลง YoY | % เปลี่ยนแปลง QoQ |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|----------------------|----------------------|
| รายได้ของบริการค้าปลีกบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่ (ล้านบาท) | 17,700 | 18,200 | 17,400 | 17,900 | 18,400 | 3.95% | 2.79% |
| FTTX (Baht/Mbps) | 4.87 | 4.09 | 3.76 | 3.81 | 3.81 | -21.67% | 0.00% |
| รายรับเฉลี่ยต่อเดือนต่อเลขหมาย (บาท/เดือน) | 588 | 591 | 551 | 528 | 523 | -11.13% | -1.09% |
| TOT | 590 | 620 | 528 | 474 | 454 | -23.00% | -4.22% |
| TRUE | 573 | 567 | 533 | 530 | 534 | -6.81% | 0.75% |
| 3BB | 640 | 643 | 629 | 620 | 618 | -3.44% | -0.32% |
| AWN | 549 | 533 | 514 | 489 | 484 | -11.84% | -1.02% |

ที่มา: สำนักวิชาการและจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม

ภาพรวมธุรกิจให้บริการอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ของบริษัทฯ ในปี 2563 มียอดขายที่ลดลง เนื่องจากภาพรวมตลาดผู้บริโภค Fixed Broadband มีการแข่งขันสูง และอุปสงค์ในตลาดลดลง รวมทั้งมีความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี นอกจากนี้ยังมีแนวโน้มรายได้ต่อเนื่องลดลงและค่าบริการเฉลี่ยต่อเดือนลดลง สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่ต้องการลดขนาดธุรกิจบรอดแบนด์ในตลาดผู้บริโภค และได้หยุดการลงทุนในธุรกิจนี้ตั้งแต่ปี 2562 เป็นต้นไป โดยจะทยอยลดจำนวนพนักงานโดยคงไว้เพื่อดูแลฐานลูกค้าเดิมเท่านั้น พนักงานบางส่วนจะถูกโอนย้ายไปยังธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ คือ ธุรกิจโครงการภาครัฐ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะหยุดการลงทุนและลดขนาดธุรกิจบรอดแบนด์เฉพาะในตลาดผู้บริโภคเท่านั้น โดยจะยังคงขยายธุรกิจในตลาดธุรกิจต่อไปเนื่องจากการให้บริการลูกค้าองค์กรในลักษณะสัญญาระยะยาวและมีรายได้ต่อเนื่องแน่นอน

ในปี 2564 บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ดังนี้

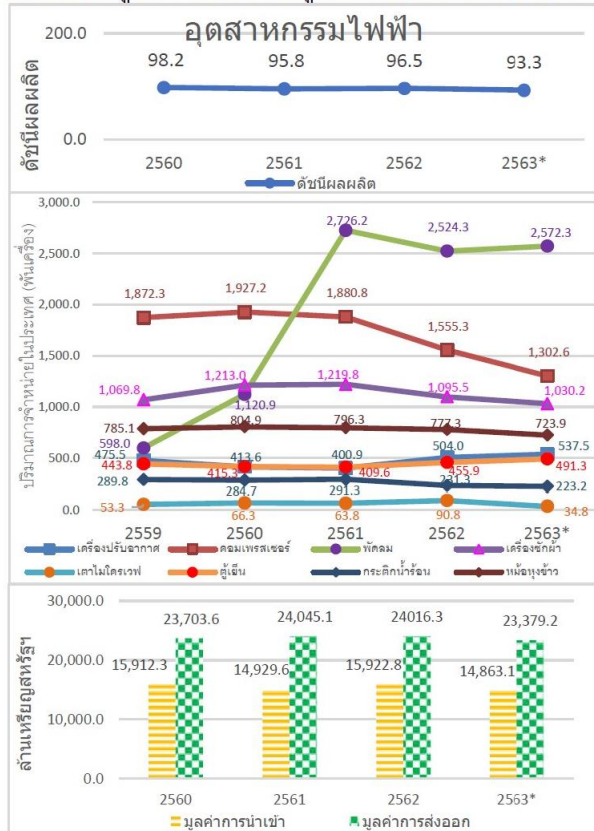
1. บริษัทฯ มุ่งเน้นในการปรับปรุงและรักษาคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตและการให้บริการติดตั้งและบริการหลังการขาย ซึ่งถือเป็นหัวใจหลักของธุรกิจ
2. บริษัทฯ วางตำแหน่งทางการตลาดโดยไม่ได้มุ่งเน้นการทำการตลาดโดยการให้บริการอินเทอร์เน็ตในราคาถูก แต่ต้องการเน้นคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่ดี ในราคาที่ไม่สูงเกินไป
3. ลดขนาดธุรกิจบรอดแบนด์ในตลาดผู้บริโภค โดยจะทยอยลดจำนวนพนักงานโดยคงไว้เพื่อดูแลฐานลูกค้าเดิมและมุ่งเน้นขยายธุรกิจในตลาดธุรกิจต่อไปเนื่องจากการให้บริการลูกค้าองค์กรในลักษณะสัญญาระยะยาวและมีรายได้ต่อเนื่องแน่นอน
4. ขยายตลาด B2C ไปยังพื้นที่โครงการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ทางไกลในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ในเขต 7 จังหวัดที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์เสร็จแล้ว ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีคู่แข่งน้อยและตลาดไม่มีการแข่งขันสูง โดยจะเริ่มเปิดให้บริการในเดือนพฤษภาคม 2564

ตลาดผลิตภัณฑ์เลเบลและซิลค์สกรีน สำหรับอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า

อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า

การผลิตสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2563* เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2562 หดตัวร้อยละ 3.3 จากสินค้าคอมพิวเตอร์ พัดลม เครื่องปรับอากาศ เครื่องซักผ้า หม้อหุงข้าว และเตาอบไมโครเวฟ ที่มีการปรับตัวลดลง เนื่องจากการระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้เศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวทำให้ประเทศคู่ค้าชะลอการสั่งซื้อ

ดัชนีผลผลิต มูลค่าการนำเข้า และมูลค่าการส่งออก เครื่องใช้ไฟฟ้า



ที่มา : ข้อมูลการผลิต : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม
ข้อมูลการนำเข้า-ส่งออก : สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

การนำเข้าเครื่องใช้ไฟฟ้า ในปี 2563* มีมูลค่า 14,863.1 ล้านเหรียญสหรัฐฯ หดตัวจากปีก่อน ร้อยละ 6.7 (%YoY) จากการนำเข้าของตลาดหลักปรับตัวลดลง ได้แก่ อาเซียน สหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น จากการนำเข้าสินค้าเครื่องซักแห้งและส่วนประกอบ เครื่องกำเนิดไฟฟ้า และอุปกรณ์ตัววงจรไฟฟ้า

แนวโน้มอุตสาหกรรมไฟฟ้าของปี 2564

อุตสาหกรรมไฟฟ้าในปี 2564 คาดว่า จะมีการผลิตและการส่งออกที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.4 และ 8.3 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน จากปัจจัยบวกทั้งภายในและภายนอกประเทศ เช่น วัคซีนป้องกันเชื้อไวรัสโควิด-19 มาตรการกระตุ้นความต้องการซื้อสินค้าของภาครัฐในช่วงปลายปี 2563 รวมถึงการผลิตสินค้าในสหรัฐอเมริกาและยุโรปหยุดชะงัก ส่งผลให้มีปริมาณคำสั่งซื้อสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้นต่อเนื่องในปี 2564

การผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า ปี 2563* ทรงตัวเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีดัชนีผลผลิตอยู่ที่ 93.3 หดตัวร้อยละ 3.3 (%YoY) ทั้งนี้เครื่องใช้ไฟฟ้าปรับตัวลดลง ได้แก่ คอมเพรสเซอร์ พัดลม เครื่องปรับอากาศ หม้อหุงข้าว เตารีดไมโครเวฟ และเครื่องซักผ้า หดตัวร้อยละ 14.7, 12.3, 8.4, 5.6, 1.2, 1.2 และ 0.3 ตามลำดับ โดยเครื่องปรับอากาศมีคำสั่งซื้อจากต่างประเทศลดลง โดยเฉพาะตลาดจีน ญี่ปุ่น อาเซียน และสหภาพยุโรป ส่วนพัดลมมีการผลิตลดลงจากคำสั่งซื้อจากตลาดญี่ปุ่น สหภาพยุโรป และอาเซียนลดลง ในขณะที่สินค้าที่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น ได้แก่ หม้อแปลงไฟฟ้า สายไฟฟ้า ตู้เย็น และกระติกน้ำร้อน เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.0, 11.0, 8.9 และ 8.1 ตามลำดับ เนื่องจากการจำหน่ายในประเทศและคำสั่งซื้อจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะตู้เย็นและหม้อแปลงไฟฟ้า ที่มีการส่งออกไปตลาดอาเซียน สหรัฐอเมริกา จีน และญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น

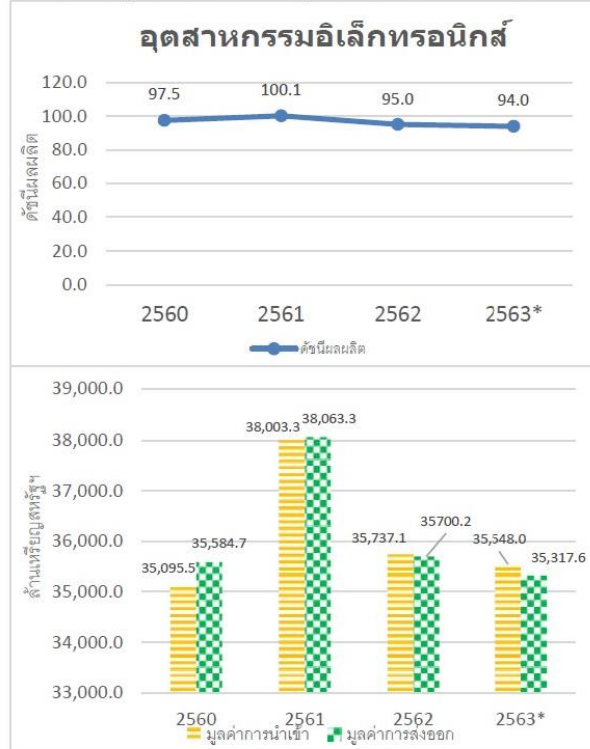
การจำหน่ายในประเทศ ในปี 2563* สินค้าที่จำหน่ายในประเทศมีการปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน ได้แก่ เตารีดไมโครเวฟ คอมเพรสเซอร์ มอเตอร์ไฟฟ้า หม้อหุงข้าว เครื่องซักผ้า และกระติกน้ำร้อน หดตัวร้อยละ 60.3, 16.2, 8.5, 6.8, 5.8 และ 3.5 ตามลำดับ ในขณะที่สายเคเบิล ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ พัดลม และสายไฟฟ้า เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.9, 7.8, 6.7, 1.8 และ 0.7 ตามลำดับ

การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า ในปี 2563* มีมูลค่า 23,379.2 ล้านเหรียญสหรัฐฯ หดตัวจากปีก่อนร้อยละ 2.7 (%YoY) จากการส่งออกสินค้าไปตลาดอาเซียน สหภาพยุโรป และญี่ปุ่นลดลง ได้แก่ คอมเพรสเซอร์ เครื่องซักแห้ง และเครื่องปรับอากาศ ในขณะที่สินค้าเตารีดไมโครเวฟ และตู้เย็น มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นจากการส่งออกไปตลาดจีน และสหรัฐอเมริกา

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

การผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2563* หดตัวเล็กน้อยร้อยละ 1.1 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2562 โดยปรับตัวลดลงในสินค้า PCBA, Printer, HDD และ IC เป็นผลจากการหดตัวของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของโลก ส่งผลให้มีมูลค่าการส่งออกในตลาดหลักลดลง ได้แก่ ญี่ปุ่น อาเซียน จีน สหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา

ดัชนีผลผลิต มูลค่าการนำเข้า และมูลค่าการส่งออก อิเล็กทรอนิกส์



ที่มา : ข้อมูลการผลิต : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม
ข้อมูลการนำเข้า-ส่งออก : สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

การผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ในปี 2563* มีดัชนีผลผลิตอยู่ที่ระดับ 94.0 ลดลงจากปีก่อน ร้อยละ 1.1 (%YoY) โดยสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่มีการปรับตัวลดลง ได้แก่ PCBA, Printer, HDD และ IC ลดลงร้อยละ 6.2, 2.9, 1.6 และ 0.2 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากความต้องการของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์โลกที่ชะลอตัว รวมถึงเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว

การนำเข้าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ในปี 2563* มีมูลค่า 35,548.0 ล้านเหรียญสหรัฐ หดตัวจากปีก่อนร้อยละ 0.5 (%YoY) โดยตลาดหลัก ได้แก่ สหภาพยุโรป ญี่ปุ่น อาเซียน และสหรัฐอเมริกา มีการนำเข้าส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบของเครื่องคอมพิวเตอร์ลดลง

การส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ในปี 2563*

มีมูลค่า 35,317.6 ล้านเหรียญสหรัฐ หดตัวจากปีก่อนร้อยละ 1.1 (%YoY) โดยปรับตัวลดลงในตลาด สหภาพยุโรป ญี่ปุ่น และอาเซียน โดยรวม (IC) ลดลงร้อยละ 7.9 และส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์ ลดลงร้อยละ 2.0 เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจเกิดการชะลอตัว นอกจากนี้สินค้าอิเล็กทรอนิกส์เป็นสินค้าที่ให้เทคโนโลยีขั้นกลาง-สูง มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีค่อนข้างเร็ว รวมถึงจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อ Supply Chain โลก ทำให้เกิดการย้ายฐานการผลิตและการปิดตัวของกิจการ และปัจจัยการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมที่หดตัวจากนโยบายกีดกันการค้าสหรัฐฯ-จีนผ่านห่วงโซ่อุปทาน ส่งผลให้การส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์หดตัว

แนวโน้มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2564

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2564 คาดว่า จะมีการผลิตและการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.7 และ 5.0 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากสินค้าอิเล็กทรอนิกส์เริ่มฟื้นตัวจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ในปี 2563 รวมถึงการพัฒนาาระบบเทคโนโลยี 5G, Data Center และผลิตภัณฑ์สำหรับโครงสร้างพื้นฐานทาง IT ส่งผลให้เกิดความต้องการใช้สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ทั้งในและต่างประเทศเพิ่มขึ้น และคาดว่าจะเริ่มเข้าสู่วัฏจักรขาขึ้นของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โลก

ภาพรวมธุรกิจซิลิคอนชิปส์ ยังคงเติบโตได้ดีและมีผลประกอบการที่ดี แม้ว่าจะได้รับผลกระทบจากสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐกับจีน ส่วนธุรกิจเลเบลของ บริษัท มีการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่องตลอดสามปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะในช่วงหลังที่บริษัทมุ่งเน้นการผลิตเลเบลที่ใช้ในกลุ่มอุปกรณ์สมาร์ทโฟน โดยกลุ่มนี้คิดเป็นร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมดของธุรกิจเลเบล จากการคาดการณ์ พบว่าตลาดของอุปกรณ์สมาร์ทโฟนมีการเติบโตต่อเนื่องทุกปี 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 และต่ออายุอัตโนมัติทุก 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 ไชแมท เลเบล จำกัด ซึ่งวัตถุดิบหลักคือกระดาษสำหรับใช้ทำเลเบลรวมถึงนำเทคโนโลยีเพื่อสร้างความแตกต่างและความมีประสิทธิภาพของสติ๊กเกอร์ เพื่อความได้เปรียบของสินค้า และกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและลดต้นทุนการผลิต โดยเพิ่มทักษะด้านวิศวกรรมเข้าสู่กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตหรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทไม่ได้ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร

ความเสี่ยงจากสภาพเศรษฐกิจชะลอตัวและความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนไป

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- จากสภาพเศรษฐกิจชะลอตัว มีผลกระทบต่อธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร เนื่องจากยอดขายคำสั่งซื้อที่ลดลง รวมถึงแนวโน้มของราคาอุปกรณ์ที่ลดลง ทำให้ลูกค้าไม่สนใจทำสัญญาบริการบำรุงรักษา
- ความเสี่ยงดังกล่าวอาจทำให้รายได้และกำไรของบริษัทลดลง
- ในปี 2563 และ 2562 บริษัทฯ ได้ลดสัดส่วนของธุรกิจนี้ให้ลดลงให้เหมาะสมกับสภาพตลาด และคงเหลือลูกค้าในบางกลุ่มที่ยังสามารถทำกำไรได้ดี

ความเสี่ยงเนื่องมาจากผลกระทบของโรคติดเชื้อ ไวรัสโควิด-19 (COVID-19)

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่มีการแพร่ระบาดไปทั่วไม่ใช่แค่ในประเทศไทยแต่มีการแพร่ระบาดไปทั่วโลกส่งผลกระทบเป็นวงกว้างต่อทุกธุรกิจทั่วโลกรวมถึงกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ ทำให้กระทบต่อการวางแผนการเปิดสาขาของลูกค้าที่ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้เนื่องจากจะต้องลดสาขาเดิมลงและชะลอการเปิดสาขาใหม่
- ความเสี่ยงดังกล่าวอาจทำให้รายได้และกำไรของบริษัทลดลง
- ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้พยายามหาบริการอื่นมานำเสนอให้กับลูกค้าเพิ่มมากขึ้นเพื่อเป็นการทดแทนรายได้ที่สูญเสียไปในส่วนนี้

ธุรกิจเลเบล

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งมากเกินไป

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- บริษัทฯ การผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้าบางรายในกลุ่มธุรกิจผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์สำหรับอุปกรณ์สมาร์ทโฟน ซึ่งอาจคิดเป็นรายได้ประมาณร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมด
- ความเสี่ยงดังกล่าวมีผลต่อรายได้และกำไร หากลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวยกเลิกคำสั่งซื้อ
- ในปี 2562 และ 2563 บริษัทฯ ได้ดำเนินการขายและการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าในธุรกิจอื่นให้มากขึ้น ได้แก่ ธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายในการเพิ่มสัดส่วนรายได้จากลูกค้าในกลุ่มธุรกิจอื่นนอกจากกลุ่มสมาร์ทโฟนให้มีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งหมด

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ซิลิค์สกรีน ปริ้นต์

ความเสี่ยงจากการใช้แรงงานต่างด้าวและการพึ่งพาแรงงานคนเป็นหลักในการผลิตสินค้า

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- ในส่วนของธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ซิลิค์สกรีน ปริ้นต์ บริษัท มีการจ้างแรงงานต่างด้าวและพึ่งพาแรงงานคนเป็นหลักในการผลิตสินค้าและควบคุมเครื่องจักร ซึ่งมีความเสี่ยงหากอัตราค่าแรงขั้นต่ำมีการปรับเปลี่ยนเพิ่มสูงขึ้นจะกระทบต่อต้นทุนของบริษัท โดยตรง
- ความเสี่ยงดังกล่าวมีผลต่อต้นทุนของบริษัท โดยตรง
- ปัจจุบันทางบริษัท มีการวางแผนที่จะซื้อเครื่องจักรใหม่ซึ่งเป็นเครื่องจักรที่ใช้เทคโนโลยีที่ดีขึ้นกว่าเดิม ในส่วนนี้จะลดการใช้แรงงานคนในการทำงานและควบคุมเครื่องจักรได้

ธุรกิจ broadband อินเทอร์เน็ต

ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- ธุรกิจการให้บริการ broadband อินเทอร์เน็ตผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง ปัจจุบันมีการแข่งขันสูงขึ้น เนื่องจากคู่แข่งมีการลงทุนโครงข่ายใยแก้วนำแสงเพิ่มขึ้นมากในหลายพื้นที่ โดยเฉพาะบริษัทโทรคมนาคมขนาดใหญ่ที่ให้บริการทั้งอินเทอร์เน็ตแบบเคลื่อนที่ (Mobile broadband) และอินเทอร์เน็ตแบบประจำที่ (Fixed broadband) ซึ่งมีการทำการตลาดในรูปแบบของการลดราคาโดยพ่วงอินเทอร์เน็ตแบบเคลื่อนที่และแบบประจำที่เข้าด้วยกัน
- ผลกระทบอาจทำให้จำนวนลูกค้าของบริษัทลดลง และราคาขายลดลง ซึ่งจะมีผลต่อรายได้และกำไรของบริษัท
- ในปี 2563 และ 2562 บริษัทได้มุ่งเน้นในการปรับปรุงและรักษาคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตและการให้บริการติดตั้งและบริการหลังการขาย ซึ่งถือเป็นหัวใจหลักของธุรกิจ และวางตำแหน่งทางการตลาดโดยไม่ได้มุ่งเน้นการทำการตลาดโดยการให้บริการอินเทอร์เน็ตในราคาถูก แต่ต้องการเน้นคุณภาพของสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่ดี ในราคาที่ไม่สูงเกินไป และลดขนาดและหยุดการขยายของธุรกิจในตลาดผู้บริโภค และมุ่งเน้นทำตลาดธุรกิจแทน

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและการจัดหาเงินทุน

ลักษณะความเสี่ยง สาเหตุ ผลกระทบ แนวโน้ม และมาตรการรองรับ

- เนื่องจากธุรกิจให้บริการ broadband อินเทอร์เน็ตผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงทั้งการขยายโครงข่ายและการลงทุนติดตั้งอุปกรณ์ให้กับลูกค้ารายใหม่ทุกราย ซึ่งระยะเวลาคืนทุนของลูกค้าแต่ละรายเฉลี่ยประมาณ 12 – 14 เดือน หากในแต่ละเดือนมียอดลูกค้าติดตั้งเข้ามาเป็นจำนวนมาก อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาด้านสภาพคล่อง
- ในปี 2562 และ 2563 บริษัทมีแผนการกู้ยืมจากสถาบันการเงินใน 2 รูปแบบ
 1. กู้ยืมผ่านทางบริษัทหลักทรัพย์ สำหรับการลงทุนในอุปกรณ์ที่ต้องติดตั้งตามบ้านลูกค้า ได้แก่ อุปกรณ์รับสัญญาณปลายทาง (Optical Network Unit) และอุปกรณ์เราท์เตอร์ (Router)
 2. กู้ยืมผ่านสถาบันการเงิน สำหรับการลงทุนในส่วนของการลากสายไฟเบอร์เข้าบ้านลูกค้าทั้งค่าอุปกรณ์และค่าแรง

ธุรกิจโครงการภาครัฐ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าภาครัฐและระยะเวลาในการเก็บหนี้

โดยปกติแล้ว ลูกค้าภาครัฐจะมีขั้นตอนการตรวจรับงานและการชำระเงินค่อนข้างนาน ส่งผลให้บริษัทมีระยะเวลาในการเก็บหนี้ คือ ประมาณ 120 – 160 วัน ซึ่งอาจทำให้เกิดการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและมีภาระดอกเบี้ยจ่ายที่สูงขึ้นได้

อย่างไรก็ตามผู้บริหารมีนโยบายในการปรับปรุงระยะเวลาในการเก็บหนี้โดยการส่งทีมเจ้าหน้าที่เข้าควบคุมการติดตั้งและการจัดทำเอกสาร ซึ่งทำให้สามารถส่งมอบงานให้ภาครัฐได้รวดเร็วขึ้น

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท และบริษัทย่อย

ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ประกอบด้วย

| ประเภททรัพย์สิน | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | สินทรัพย์ | ภาระผูกพัน |
|---|---|-----------|-----------------|
| 1.ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน | ภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัท 158.90 ภายใต้สัญญาเช่าการเงิน 22.21* | 44.62 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 2.อุปกรณ์สำนักงาน | | 3.27 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 3.เครื่องมือและอุปกรณ์ | | 8.26 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 4.เครื่องตกแต่งและติดตั้ง | | 1.20 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 5.เครื่องจักร | | 93.15 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 6.ยานพาหนะ | | 0.58 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 7.ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า | | 2.17 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 8.เครื่องจักรรอการติดตั้ง | | 5.66 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 8.อุปกรณ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อให้เช่า | บริษัทเป็นเจ้าของ | - | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 9.ต้นทุนพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่มีไว้เพื่อจำหน่าย | บริษัทเป็นเจ้าของ | 3.61 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 10.อุปกรณ์โครงข่ายใยแก้วนำแสงก่อนหักค่าเผื่อด้วยค่า | ภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัท 883.29 ภายใต้สัญญาเช่าการเงิน 5.21* | 883.29 | ไม่มีภาระผูกพัน |

หมายเหตุ * ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 สินทรัพย์ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน ได้แสดงภายใต้บัญชีสินทรัพย์สิทธิการใช้

พื้นที่เช่าเพื่อประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อย ได้มีการเช่าพื้นที่สำนักงานเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ รายละเอียดสรุปได้ดังนี้

| พื้นที่สำนักงาน | รายละเอียดของสัญญา |
|--|---|
| บริษัท ไชยเมท 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 ตุลาคม 2565 ค่าเช่า : 546,599 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 2563 – 31 ธันวาคม 2565 ค่าเช่า : 46,316 บาทต่อเดือน |
| สาขาที่ 2 โครงการ MODE OFFICE เลขที่ 68 หมู่ 4 ต.หนองหอย อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | คู่สัญญา : หจก.จิรา พร็อพเพอร์ตี้ ระยะเวลา : 1 พฤษภาคม 2563 – 30 เมษายน 2564 ค่าเช่า : 93,600 บาทต่อเดือน |
| สาขาที่ 3 อาคารพาณิชย์ 2 คูหา เลขที่ 251/7-8 ถนนเทพารักษ์ ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ. ขอนแก่น | คู่สัญญา : นางรัชนี มโนสุตประสิทธิ์ ระยะเวลา : 1 พฤศจิกายน 2563 – 31 ตุลาคม 2566 ค่าเช่า : 27,789.48 บาทต่อเดือน |
| ที่ตั้งบริษัทย่อย เลขที่ 20/2 หมู่ 4 ถนนเทพารักษ์ ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี สมุทรปราการ 10540 | คู่สัญญา : บริษัท ชินฟง จำกัด ระยะเวลา : 1 มกราคม 2564 – 31 ธันวาคม 2564 ค่าเช่า : 340,150 บาทต่อเดือน ค่าบริการ : 157,250 บาทต่อเดือน |

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุดโดยมีรายละเอียด ดังนี้

คดีความที่บริษัทเป็นผู้ฟ้องร้อง

เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2556 บริษัทได้ดำเนินการยื่นฟ้องต่อศาลปกครอง เพื่อเรียกค่าเสียหายจำนวนทุนทรัพย์ 665.62 ล้านบาทจาก บมจ.กสทโทรคมนาคม ("กสท") ในกรณีที่ กสท ผิดสัญญาไม่ดำเนินการตรวจรับและ ไม่ปฏิบัติตามสัญญาเช่าใช้โครงข่ายใยแก้วนำแสงพร้อมอุปกรณ์ในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมาและพื้นที่จังหวัด เชียงใหม่ สัญญาลงวันที่ 10 มิถุนายน 2554 และวันที่ 13 มิถุนายน 2554 ตามลำดับ ซึ่งทางบริษัทได้ดำเนินการ จัดซื้ออุปกรณ์และติดตั้ง โครงข่ายใยแก้วนำแสงจนเสร็จสิ้น และได้ดำเนินการส่งมอบอุปกรณ์ทั้งระบบต่อ กสท แล้ว สำหรับโครงข่ายในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมาและพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ เมื่อวันที่ 21 พฤษภาคม 2555 และ วันที่ 11 กรกฎาคม 2555 ตามลำดับ ตามเงื่อนไขในสัญญาดังกล่าว แต่ กสท กลับเพิกเฉย ไม่ดำเนินการตรวจรับตาม สัญญา และบริษัทได้มีการทวงถามเป็นหนังสือไปยัง กสท หลายครั้งแล้ว แต่ กสท ก็ไม่ดำเนินการและไม่มีการ ปฏิบัติใดๆ ให้เป็นไปตามสัญญา บริษัทจึงได้ใช้สิทธิบอกเลิกสัญญาต่อ กสท เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2556 และจึง ได้ดำเนินการฟ้องร้องต่อ กสท ซึ่งศาลปกครองรับไว้เป็นคดีหมายเลข 2518/2556 และศาลได้มีคำสั่งรับคำฟ้องไว้ พิจารณาแล้วเมื่อวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2557

เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2561 ศาลปกครองชั้นต้นได้มีคำพิพากษา คดีหมายเลขแดงที่ 247/2561 โดยศาลปกครอง ชั้นต้นได้พิพากษาให้ กสท ชดใช้ค่าเสียหายดังนี้

- 1) ค่าเสียหายจากการที่บริษัทได้ส่งมอบอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับควบคุมและตรวจสอบระบบโครงข่าย โดยให้ กสท ชดใช้เงินจำนวน 53.23 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี
- 2) ให้ กสท คืนหนังสือค้ำประกันธนาคารกับให้ชดใช้ค่าธรรมเนียมของหนังสือค้ำประกันธนาคารปีละ 0.14 ล้านบาท นับถัดจากวันฟ้องร้องเป็นต้นไปจนกว่า กสท จะคืนหนังสือค้ำประกันให้แก่บริษัท
- 3) ค่าขาดโอกาสที่บริษัทจะได้รับผลกำไรจากการประกอบธุรกิจ ศาลเห็นว่าความเสียหายที่เป็นค่าขาดโอกาสเป็น เพียงการคาดการณ์มิใช่ความเสียหายที่แท้จริงและไม่สัมพันธ์ใกล้ชิดกับความเสียหายที่เกิดขึ้น ศาลจึงไม่อาจ กำหนดค่าเสียหายในกรณีนี้ได้

จากคำพิพากษาของศาลปกครองชั้นต้น ฝ่ายบริหารของบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าค่าเสียหายที่บริษัทได้ฟ้องร้องใน ส่วนของค่าเสียหายหลักยังมีความไม่ชัดเจนและไม่สัมพันธ์ใกล้ชิดกับความเสียหายที่เกิดขึ้นจริง

เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2562 บริษัทจึงได้ดำเนินการยื่นอุทธรณ์คดีต่อศาลปกครองสูงสุด เพื่อชี้แจงข้อเท็จจริง เพิ่มเติมเกี่ยวกับจำนวนเงินที่ทางบริษัทได้จ่ายเพื่อลงทุนซื้ออุปกรณ์ ค่าแรงติดตั้ง และต้นทุนทางการเงินที่เกิดขึ้น ระหว่างก่อสร้างโครงข่ายรวมมูลค่า 434.24 ล้านบาท บริษัทได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลปกครองไปแล้ว ทุน

ทรัพย์สิน 448.45 ล้านบาท และในการยื่นอุทธรณ์ได้วางเงินค่าธรรมเนียมในชั้นอุทธรณ์ไปแล้วเป็นเงิน 0.59 ล้านบาท
ปัจจุบันคดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด

คดีความที่บริษัทถูกฟ้องร้อง

เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2564 บริษัทได้ถูกฟ้องร้องจากบริษัทผู้รับเหมาช่วงรายหนึ่ง เนื่องจากบริษัทไม่ได้ปฏิบัติตามสัญญาว่าจ้างการก่อสร้างภายใต้โครงการภาครัฐ มีทุนฟ้องรวมจำนวน 20.51 ล้านบาท ปัจจุบันคดีความดังกล่าวได้อยู่ระหว่างการพิจารณาจากศาลแพ่ง บริษัทได้มีการบันทึกค่าใช้จ่ายดังกล่าวในงบการเงินภายใต้บัญชีต้นทุนงานค้างจ่ายตามมูลค่าของสัญญาว่าจ้างจำนวน 17.72 ล้านบาท และฝ่ายบริหารพิจารณาว่าบริษัทได้มีการบันทึกประมาณการหนี้สินไว้อย่างเพียงพอแล้ว

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

527,616,789 บาท (ห้าแสนสองหมื่นหกพันเจ็ดร้อยแปดสิบเก้า
บาท)

ทุนจดทะเบียน ห้าแสนแปดหมื่นเก้าพันแปดสิบเก้า บาท

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 วงศ์นันท์: 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 ทิฆัมพร ยอดสกุลทิพย์

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

โทรสาร : (66) 0 2326 1014

เว็บไซต์บริษัท

www.simat.co.th

บริษัทย่อย

| | |
|------------------------------|---|
| ชื่อบริษัท | บริษัท อินซิติ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) |
| ประเภทธุรกิจ | ประกอบกิจการผลิตสติ๊กเกอร์ / ฉลาก (Sticker/Label) และการพิมพ์สกรีน (Silkscreen) ที่ใช้กันทั่วไปในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมต่างๆ |
| ที่อยู่สำนักงาน | เลขที่ 20/2 (A5) หมู่ 4 ถนนเทพารักษ์ ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี สมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ : (66) 0 2759 4344 โทรสาร : (66) 0 2759 4354 |
| วันที่จดทะเบียน | จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2564 ทะเบียนเลขที่ 0107564000057 |
| ทุนชำระแล้ว | 100,000,000 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น ที่ราคาพาร์หุ้นละ 100 บาท) ทุนจดทะเบียน จำนวน 1,000,000 หุ้น |
| สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่ | ร้อยละ 70 |

| | |
|------------------------------|--|
| ชื่อบริษัท | บริษัท ไชแมท 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 70 โดยถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท อินซิติ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งบริษัท อิน ซิติ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 |

| | |
|------------------------------|--|
| ชื่อบริษัท | บริษัท อินซิดู พรีซิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด |
| ประเภทธุรกิจ | ประกอบกิจการผลิตสติกเกอร์ ซึ่มาขายไปสติกเกอร์ ลาเบล เมนเพลท และ วัตถุดิบสำหรับการทำสติกเกอร์ |
| ที่อยู่สำนักงาน | เลขที่ 20/2 (A12) หมู่ 4 ถนนเทพารักษ์ ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี สมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ : (66) 0 2759 4344 โทรสาร : (66) 0 2759 4354 |
| วันที่จดทะเบียน | จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 8 เมษายน พ.ศ. 2559 ทะเบียนเลขที่ 0115559007594 |
| ทุนชำระแล้ว | 23,000,000 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 230,000 หุ้น ที่ราคาพาร์หุ้นละ 100 บาท) ทุนจดทะเบียน จำนวน 400,000 หุ้น |
| สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่ | ร้อยละ 55 โดยถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท อินซิดู (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งบริษัท อิน ซิดู ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 78.27 |

| | |
|------------------------------|--|
| ชื่อบริษัท | บริษัท ไชแมท เทเลคอม จำกัด |
| ประเภทธุรกิจ | ประกอบกิจการให้บริการบำรุงรักษาระบบโครงข่ายใยแก้วนำแสง |
| 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 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 |

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 อาร์จีเทค โซแมท จำกัด

ประเภทธุรกิจ

ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจรทั้งการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์
การพัฒนาซอฟต์แวร์ และการให้บริการบำรุงรักษา

ที่อยู่สำนักงาน

เลขที่ 123 ซอยฉลองกรุง 31 นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง ถนนฉลองกรุง
แขวงลำปลาทิว เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520

โทรศัพท์ : (66) 0 2326 0999

โทรสาร : (66) 0 2326 1014

ทะเบียนเลขที่

จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 7 มกราคม พ.ศ. 2563

ทะเบียนเลขที่ 0105563002283

ทุนชำระแล้ว

2,500,000 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 250,000 หุ้น ที่ราคาพาร์หุ้นละ 10 บาท) ทุน
จดทะเบียน จำนวน 1,000,000 หุ้น

สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัทใหญ่

ร้อยละ 49

ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -