

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท แพลนเน็ต คอมมูนิเคชั่น เอเชีย จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") ก่อตั้งเมื่อวันที่ 27 เมษายน 2537 ภายใต้ชื่อ บริษัท เทคโนโลยีเกตเวย์เอเชีย จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 2 ล้านบาท โดยนายประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์ และนาย เทรเวอร์ ทอมสัน ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศมากกว่า 30 ปี โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อ ประกอบธุรกิจให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม (Satellite Communication) สำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและ เอกชน ต่อมาเมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2541 บริษัทฯ ได้ทำการเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท แพลนเน็ต คอมมูนิเคชั่น เอเชีย จำกัด

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ มีประสบการณ์ ความสามารถ และมีความชำนาญในธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคม ส่งผล ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจโทรคมนาคมชั้นนำมากมาย ไม่ว่าจะเป็น CISCO, CODAN, Sony, THALES และ ClearOne รวมทั้งขยายสายผลิตภัณฑ์ ให้ครอบคลุมโทรคมนาคมแบบครบวงจร ทั้งระบบการสื่อสารแบบไร้สาย (Wireless Network) ระบบการสื่อสารแบบโครงข่าย สัญญาณ (Wired Network) ระบบมัลติมีเดีย (Multimedia) รวมทั้งระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวี (Broadcast / Digital TV) บริษัทฯ ยังได้มีการออกแบบ พัฒนาและต่อเชื่อมอุปกรณ์ต่างๆ ให้ทำงานร่วมกันเป็นโซลูชัน เพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ ภายใต้ชื่อ "PlanetComm" นอกจากนี้ ด้วยความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในธุรกิจการสื่อสารโทรคมนาคม ทำให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นศูนย์ซ่อมบำรุงอุปกรณ์ของ CODAN รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีอุปกรณ์ทดสอบและทีมงานที่มีความสามารถในการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ของผู้ผลิตชั้นนำอื่นๆ อีก อาทิเช่น GE และ Comtech EF Data เป็นต้น ส่งผลทำให้ปัจจุบันบริษัทฯ สามารถให้บริการด้านเทคโนโลยีการสื่อสารแบบครบวงจร

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังนี้

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2537	ก่อตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม ภายใต้ชื่อ "บริษัท เทคโนโลยีเกตเวย์เอเชีย จำกัด" โดยได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทระบบสื่อสารผ่าน ดาวเทียม (Satellite Communications) จากผู้ผลิต Prodelin/Vertex (GD SATCom), Comtech EF Data และ ViaSat
2539	- เพิ่มทุนชำระแล้วเป็น 5,000,000 บาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรองรับการขยายตัวของธุรกิจ - ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมจากผู้ผลิต CODAN
2541	- เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็นบริษัท แพลนเน็ต คอมมูนิเคชั่น เอเชีย จำกัด - เพิ่มทุนชำระแล้วเป็น 15,000,000 บาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรองรับการขยายตัวของธุรกิจ
2542	- เพิ่มทุนชำระแล้วเป็น 25,000,000 บาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรองรับการขยายตัวของธุรกิจ - เริ่มเข้าสู่ธุรกิจระบบสื่อสารแบบโครงข่ายสัญญาณ (Wired Network) โดยได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทน จำหน่ายสินค้าประเภท Data Network จากผู้ผลิต Patton และ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย สินค้าประเภท Security Network จากผู้ผลิต Thales
2543	เริ่มเข้าสู่ธุรกิจมัลติมีเดีย (MultiMedia) โดยได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายระบบประชุมทางไกลผ่าน จอภาพจากผู้ผลิต Polycom
2544	ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000
2545	- เริ่มทำธุรกิจด้าน Broadcast โดยจำหน่ายอุปกรณ์สถานีดาวเทียมภาคพื้นดินให้กับสถานีโทรทัศน์ต่างๆ ทั้งในประเทศไทย และประเทศกลุ่มอาเซียน - วิจัยพัฒนาและผลิตอุปกรณ์ 1:1 Redundant LNB/LNA ภายใต้ชื่อ PlanetComm
2548	- เข้าสู่ธุรกิจด้านระบบสื่อสารไร้สายความเร็วสูงภาคพื้นดิน (Terrestrial Wireless Communications) และ ระบบสื่อสารวิทยุ (Radio Communication) โดยได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายจากผู้ผลิต Motorola และ CODAN HF - วิจัยพัฒนาและประกอบรถสื่อสารดาวเทียมเคลื่อนที่ (Satellite Mobile Vehicle) ภายใต้ชื่อ

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
	PlanetComm
2553	- ย้ายสำนักงานมาอยู่อาคารแพลนเน็ตคอม ถนนรามอินทรา ซึ่งเป็นสำนักงานแห่งใหม่ ซึ่งเป็นอาคารอัจฉริยะพร้อมอุปกรณ์ด้านสื่อสารโทรคมนาคมและมัลติมีเดียครบครัน เพื่อให้สามารถสาธิตการใช้งานให้แก่ลูกค้าได้เสมือนจริง รวมทั้งรองรับการเติบโตในอนาคต - ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 - ได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิต Motorola ให้เป็นบริษัทคู่ค้าระดับแพลตตินัม (Wireless Platinum Partner) - ได้รับรางวัล Telecom Innovation Award 2010 สินค้า 1:1 LNX Redundant Controller จากสถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (TRIDI) - ได้รับรางวัล Sales Growth Achievement 2010 (Asia Pacific Region) จาก Broadcast Pix - ได้รับรางวัล Top Enterprise Partners Award 2010 จากผู้ผลิต Zyxel Communication Corp.
2554	- ทำวิจัยพัฒนา ร่วมกับ ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (NECTEC) ในการผลิตเครื่องรบกวนสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ T-Box 3.0 - เริ่มเข้าสู่ธุรกิจด้านระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ระบบดิจิตอลภาคพื้นดิน (DBV-T2/Digital TV) เพื่อรองรับการเปลี่ยนผ่านระบบโทรทัศน์แบบอนาล็อก เป็นโทรทัศน์ระบบดิจิตอล ตามนโยบายของ กสทช และรัฐบาล
2555	- ได้รับการแต่งตั้งจาก CODAN ให้เป็นศูนย์ให้บริการด้านซ่อมบำรุง อุปกรณ์วิทยุสื่อสารโทรคมนาคม - เป็นบริษัทในประเทศไทยรายเดียวที่ผ่านคุณสมบัติและได้รับการแต่งตั้ง ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ TelePresence ระดับสูงสุด (TelePresence Video Master Authorized Technology Partner) จาก CISCO - ได้รับรางวัล FY12 Public Sector Partner of the Year จาก CISCO - ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทระบบการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวี จากผู้ผลิต Cobham, TVU และ Thomson
2556	- ได้รับรางวัล The Top Congeniality Collaboration Partner Award รางวัล Premier Certified Partner (Cisco Channel Partner Program) รางวัล FY13 Top YoY Growth of the Year (2 Tier) และรางวัล FY13 Public Sector Partner of the Year จาก CISCO - ได้รับแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากผู้ผลิต ThinKom ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการ (Authorized Distributor & Service Center) ของระบบจานดาวเทียมสื่อสารแบบเคลื่อนที่ (Satcom on the Move) สำหรับประเทศไทยและเวียดนาม - ได้รับการแต่งตั้งจาก CODAN ให้เป็น Authorized Partner - ได้รับรางวัล Best Performance / Marketing Penetration Award จาก TVU Network - ได้รับรางวัล Best Growth Partner of the Year จาก ClearOne - ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน - เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 10.00 บาท เป็น 1.00 บาท ส่งผลทำให้จำนวนหุ้นสามัญของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก 2,500,000 หุ้น เป็น 25,000,000 หุ้น - เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 225,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 25,000,000 ล้านบาท เป็น 250,000,000 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 225,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ซึ่งรายละเอียดการจัดสรรเป็นดังนี้ (1) หุ้นสามัญจำนวน 150,000,000 หุ้น จัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งจัดสรรเรียบร้อยแล้ว ส่งผลทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัทฯ เท่ากับ 175,000,000 หุ้น (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 70,000,000 หุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไปครั้งแรก (3) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5,000,000 หุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2557	- ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน IPO รวม 75,000,000 หุ้น โดยเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปครั้งแรกจำนวน 70,000,000 หุ้น และ เสนอขายหุ้นแก่กรรมการและพนักงานของบริษัทจำนวน 5,000,000 หุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.80 บาท - เริ่มซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทภายใต้ชื่อย่อหลักทรัพย์ "PCA" ในตลาดรอง MAI เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2557 - ได้รับการแต่งตั้งจาก Cisco ให้เป็น Premier Partner
2558	- ได้รับรางวัล MOST IMPROVED VAR YEAR-ON-YEAR REVENUE INCREASE จาก Cobham - แพลนเน็ตไฟเบอร์ ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2558 จากสำนักงานกำกับกิจการประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม (กสทช.)
2559	- ได้รับรางวัลองค์กรนวัตกรรมดีเด่น ในงานองค์กรนวัตกรรมสู่ความยั่งยืนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย Total Innovation Management Awards (TIM 2016) ดำเนินโครงการโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ร่วมกับ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ - ได้รับรางวัล Excellence in Industry for APAC จาก Polycom - ได้รับรางวัล Platinum Partner จาก Polycom
2560	- เปลี่ยนแปลงชื่อย่อหลักทรัพย์ของบริษัทจาก "PCA" เป็น "PLANET" - จัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท แพลนเน็ตไฟเบอร์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการเช่าโครงข่ายโทรคมนาคมทางสายในส่วนการเข้าถึงผู้ใช้บริการ เมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2560 - ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการในประเทศไทย, กัมพูชา, ลาว, พม่า และเวียดนามจาก General Dynamics SATCOM Technologies (GD Satcom) ผู้นำเทคโนโลยีระบบสื่อสารดาวเทียมและระบบสื่อสารไร้สายระดับโลก - ได้รับรองการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจอย่างเป็นทางการจากบริษัท Airbus ผู้นำเทคโนโลยีด้านการผลิตและประกอบชิ้นส่วนเครื่องบินรวมถึงเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมระดับโลก - ได้รับมอบโล่เกียรติคุณ ในฐานะบริษัทเอกชนที่ให้ความสำคัญ และมีคุณประโยชน์เพื่อสังคมในด้านสิ่งแวดล้อม รวมถึงสร้างการมีส่วนร่วมกับเยาวชนให้มีความรู้ความเข้าใจและร่วมกันอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติอย่างยั่งยืน ในงาน "มหกรรมทีวีรักษ์โลก360 องศา 2016 Save The World Expo" - ทำวิจัยพัฒนา ร่วมกับ ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (NECTEC) ในการผลิตเครื่องรบกวนสัญญาณวิทยุสื่อสาร WT-Defender - ผลิตภัณฑ์เครื่องรบกวนสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ T-Box 3.0 ภายใต้ชื่อการค้า PlanetComm ผ่านเกณฑ์การตรวจสอบคุณสมบัติผลงานนวัตกรรม โดยสำนักพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และได้ถูกเผยแพร่ไว้ในบัญชีนวัตกรรมไทย โดยสำนักงานงบประมาณ ฉบับเดือนมิถุนายน 2560 - ได้รับประกาศนียบัตรจากสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) ในฐานะผู้ประกอบการสมาชิก ส.อ.ท.ที่มีการพัฒนาสินค้าและบริการจากการวิจัยภายในประเทศ และนำสินค้าหรือบริการของบริษัทขึ้นทะเบียนบัญชีนวัตกรรมไทยได้สำเร็จ - ได้รับทุนสนับสนุนโครงการนวัตกรรม ชื่อโครงการ ระบบชุมสายโทรศัพท์ย่อยบนคลาวด์(Cloud PBX) ภายใต้โครงการ "แปลงเทคโนโลยีเป็นทุน" กับทางสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ(องค์การมหาชน)

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย

เมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2560 บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท แพลนเน็ตไฟเบอร์ จำกัด เพื่อให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและบริการอื่นที่เกี่ยวข้องบนโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติก โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการทางด้านเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลทีวี โดยให้บริการออกแบบ ติดตั้ง จำหน่ายระบบสื่อสารและระบบดิจิทัลทีวีแบบครบวงจร สำหรับหน่วยงานและองค์กรชั้นนำ ในเขตประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN ECONOMIC COMMUNITY : AEC) ครอบคลุม 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการ ได้แก่

1. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย แบ่งออกเป็นดังนี้

(1) ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Telecommunication) ประกอบด้วย

- ระบบสื่อสารแบบไร้สาย (Wireless Network) คือระบบโครงข่ายสื่อสารที่ใช้เทคโนโลยีการรับ-ส่งข้อมูลแบบดิจิทัลผ่านคลื่นวิทยุหลายรูปแบบ ได้แก่ ระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม (Satellite Communications) ระบบสื่อสารไร้สายความเร็วสูงภาคพื้นดิน (Terrestrial Wireless Communication) และระบบสื่อสารวิทยุ (Radio Communication)
- ระบบสื่อสารแบบโครงข่ายสายสัญญาณ (Wired Network) คือระบบโครงข่ายสื่อสารที่ใช้เทคโนโลยีการรับส่งข้อมูลแบบดิจิทัลผ่านสายนำสัญญาณ ได้แก่ ระบบสื่อสารเครือข่ายข้อมูล (Data Network) ระบบสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Network) และระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูล (Security Network)
- ระบบมัลติมีเดีย (Multimedia) คือระบบและอุปกรณ์เกี่ยวกับการรับ-ส่ง ภาพ เสียงและข้อมูลผ่านโครงข่ายสื่อสารรับ-ส่งข้อมูลแบบดิจิทัล ได้แก่ ระบบประชุมทางไกลเสมือนจริง (Telepresence) ระบบสื่อสารรวมศูนย์ (Unified Collaboration) ระบบประชุมเสียง (Audio Conference) และอุปกรณ์ประกอบสำหรับการประชุมทางไกล (Audio & Visual Accessories)

(2) ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิทัลทีวี (Broadcast / Digital TV) คือ ระบบและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิทัลที่ครบวงจร ตั้งแต่ระบบผลิตรายการโทรทัศน์ สื่อมัลติมีเดียและระบบสตูดิโอ (Content Production & Studio) จนถึงระบบกระจายสัญญาณและส่งสัญญาณโทรทัศน์ (Content Distribution & Transmission)

2. ผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ PlanetComm คืออุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมที่บริษัทฯ ได้ ออกแบบ วิจัย พัฒนา และประกอบให้เป็นชุดภายใต้ชื่อ PlanetComm ประกอบด้วย

(1) อุปกรณ์สื่อสารเทคโนโลยีขั้นสูง ที่ออกแบบ พัฒนา ประกอบ ให้เฉพาะตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่

- รถสื่อสารผ่านดาวเทียมเคลื่อนที่ (Satellite Mobile Vehicle)
- อุปกรณ์สำรองการทำงานภาครับสัญญาณดาวเทียม LNB/LNA (1:1 LNx Redundant Controller)
- อุปกรณ์ตัดสัญญาณวิทยุสำหรับโทรศัพท์มือถือ (Radio Jammer)

(2) ซอฟต์แวร์ควบคุมระบบสื่อสารโทรคมนาคม ได้แก่

- ระบบบริหารจัดการและควบคุมอุปกรณ์สถานีดาวเทียมภาคพื้นดิน (Monitor & Control for Satellite Earth Station Terminal)

(3) ผลิตภัณฑ์ทั่วไปที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายภายใต้ชื่อ PlanetComm ได้แก่

- Feeder Cables & Connectors สำหรับใช้ติดตั้งสถานีเครื่องส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่
- อุปกรณ์เกี่ยวกับใยแก้วนำแสง (Passive Fiber Optic Component) สำหรับโครงข่ายสัญญาณความเร็วสูง FTTx
- กล่องรับสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิทัลภาคพื้นดิน (Set Top Box / DVB-T2) สำหรับโทรทัศน์ระบบดิจิทัลทีวี

3. บริการ หมายถึง

3.1) บริการที่ฝ่ายเทคนิคและส่วนของศูนย์บริการของบริษัทฯ มีให้กับลูกค้า ได้แก่ บริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งและฝึกอบรม รวมทั้งบริการบำรุงรักษา และการซ่อมแซม

3.2) บริการให้เช่าโครงข่ายโทรคมนาคมทางสายใยแก้วนำแสง (Passive Fiber Optic Component) ในส่วนการเข้าถึงผู้ใช้บริการ

1.3 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลทีวี ที่ได้รับความเชื่อถือจากองค์กรและหน่วยงานชั้นนำในเขตประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และมีศักยภาพที่ทัดเทียมกับผู้ให้บริการชั้นนำของโลก ดังนั้น จึงเล็งเห็นถึงความสำคัญในการนำเสนอเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ล่าสุด การเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้มีความพร้อมทั้งบุคลากรที่มีความรู้ สิ่งอำนวยความสะดวกและเครื่องมือเครื่องทดสอบที่ทันสมัย การบริการอย่างมืออาชีพด้วยคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001:2008 รวมทั้งประสบการณ์ ความไว้วางใจจากผู้ผลิต และสำนึกในความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและสร้างความพึงพอใจในสินค้าและบริการของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. นโยบายทางด้านผลิตภัณฑ์ในกลุ่มระบบการสื่อสารโทรคมนาคม รวมทั้งระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิทัล
 - มุ่งเน้นที่จะเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าและบริการให้กับผู้ผลิตและบริษัทคู่ค้าชั้นนำของโลก
 - มุ่งเน้นที่จะเป็นผู้นำเสนอเทคโนโลยีซึ่งเป็นนวัตกรรมล่าสุดเข้าสู่ตลาดเขตประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
 - มุ่งเน้นในการนำเสนอระบบและเทคโนโลยีต้นน้ำจนถึงปลายน้ำแบบครบวงจรเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มีประสิทธิภาพ คุณภาพ และคุ้มค่าต่อการลงทุน
2. นโยบายทางด้านผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ PlanetComm
 - สร้างตราสินค้า PlanetComm ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในตลาดสื่อสารโทรคมนาคมรวมทั้งตลาดดิจิทัลทีวีเพื่อเป็นที่ยอมรับจากลูกค้า
 - สรรหาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดที่มีโอกาสขยายตัวสูง และเป็นที่ต้องการของตลาด
 - วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างนวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยีใหม่ๆ
3. นโยบายด้านการให้บริการ
 - ให้บริการอย่างมืออาชีพด้วยคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001:2008 เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด
 - มุ่งเน้นที่จะเป็นผู้นำในการให้บริการ ออกแบบ ติดตั้ง และการบริการหลังการขาย ระบบและเทคโนโลยีแบบครบวงจร ให้สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตรงกับความต้องการของลูกค้า
 - มุ่งเน้นที่จะพัฒนารูปแบบการให้บริการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของลักษณะธุรกิจ และความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ

รายได้	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ที่เป็นตัวแทนจำหน่าย						
- ระบบสื่อสารโทรคมนาคม	384.30	56.42	421.19	58.72	679.53	66.14
- ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิทัลทีวี	16.55	2.43	83.12	11.58	77.18	7.51
รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ที่เป็นตัวแทนจำหน่าย	402.84	59.14	504.31	70.30	756.73	73.65
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ PlanetComm	142.81	20.97	97.12	13.54	184.35	17.94
รายได้บริการ	129.59	19.02	114.03	15.90	78.10	7.61
รวมรายได้จากการขายและบริการ	675.24	99.13	715.46	99.74	1,019.22	99.20
รายได้อื่น*	5.93	0.87	1.86	0.26	8.51	0.80
รวมรายได้	681.17	100	717.32	100.00	1,027.73	100.00

หมายเหตุ

* รายได้อื่นที่สำคัญ ประกอบด้วย กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการขายสินทรัพย์ รายได้จากค่าเช่าอุปกรณ์ ดอกเบี้ยรับ

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการออกแบบ ติดตั้ง จำหน่ายระบบสื่อสารและระบบดิจิทัลทีวีแบบครบวงจร สำหรับหน่วยงาน และองค์กรชั้นนำ ในเขตประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community) โดยบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ชั้นนำของโลก ทั้งที่เกี่ยวกับระบบสื่อสารโทรคมนาคม และระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิทัลทีวี (Broadcast / Digital TV) นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มีการพัฒนาและต่อเชื่อมอุปกรณ์ต่างๆ ให้ใช้งานร่วมกันเป็นโซลูชันเพื่อเป็น ผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ "PlanetComm" และด้วยความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในธุรกิจการสื่อสารโทรคมนาคม รวมทั้ง ความพร้อมในด้านอุปกรณ์ทดสอบ ทำให้บริษัทฯ มีความสามารถในการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ของผู้ผลิตชั้นนำต่างๆ ส่งผลทำให้ บริษัทฯ สามารถให้บริการด้านเทคโนโลยีการสื่อสารแบบครบวงจร โดยรายละเอียดลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ สามารถอธิบายได้ดังนี้

2.1.1 ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโทรคมนาคมชั้นนำมากมาย ครอบคลุม ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร ทั้งระบบการสื่อสารแบบไร้สาย (Wireless Network) ระบบการสื่อสารแบบโครงข่ายสัญญาณ (Wired Network) และระบบมัลติมีเดีย (Multimedia) รวมทั้งผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิทัลทีวี (Broadcast / Digital TV) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบสื่อสารโทรคมนาคม ประกอบด้วย

1.1 ระบบสื่อสารแบบไร้สาย (Wireless Network) หมายถึง ระบบการสื่อสารข้อมูลที่มีรูปแบบในการรับส่ง สัญญาณระหว่างกันแบบไม่ใช้สายนำสัญญาณ โดยการสื่อสารลักษณะนี้ จะใช้การส่งสัญญาณผ่านคลื่นความถี่วิทยุ (Radio Frequency : RF) หรือคลื่นอินฟราเรด (Infrared) โดยสามารถสื่อสารกันผ่านอากาศ ทะลุกำแพง เพดานหรือสิ่งก่อสร้างอื่นๆ ได้ การที่ไม่ต้องใช้สายนำสัญญาณ ทำให้การเคลื่อนย้ายตำแหน่งของการใช้งาน ทำได้โดยสะดวก และเหมาะสำหรับการสื่อสารที่อุปกรณ์ปลายทางอยู่ห่างไกล หรือไม่สามารถเข้าถึงได้ด้วยการเดินสาย ทั้งนี้ ความต้องการใช้เทคโนโลยีระบบสื่อสารแบบไร้สายประเภทต่างๆ นั้นจะขึ้นอยู่กับระยะทาง และความเร็วที่ต้องการใช้ในการรับส่งข้อมูล โดยกลุ่มสินค้าและเทคโนโลยีในระบบการสื่อสารแบบไร้สายที่ บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายในปัจจุบัน ประกอบด้วย

(ก) ระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม (Satellite Communications) คือ การส่งสัญญาณข้อมูลในลักษณะคลื่นวิทยุ จากสถานีดาวเทียมภาคพื้นดินแห่งหนึ่ง ไปยังสถานีดาวเทียมภาคพื้นดินอีกแห่งหนึ่ง ผ่านดาวเทียม สื่อสารในย่านความถี่ C-Band, Ku-Band, Ka-Band หรือ X-Band โดยระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม สามารถรับส่งสัญญาณข้อมูลได้ครอบคลุมพื้นที่ในรัศมีประมาณ 3,000-5,000 กิโลเมตรรอบทิศทางของ ดาวเทียมสื่อสารนั้นๆ เหมาะสำหรับกิจการและภาระกิจของหน่วยงานต่างๆ เช่น หน่วยงานของรัฐ หน่วยงานทหาร ผู้ให้บริการสื่อสารสาธารณะ (Service Provider) และการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ ผ่านดาวเทียม โดยอุปกรณ์สำหรับสถานีดาวเทียมภาคพื้นดินที่บริษัทฯ จำหน่าย ประกอบด้วย

- เครื่องผสมสัญญาณรับและส่งข้อมูลผ่านดาวเทียม (Satellite Modem) ทำหน้าที่ผสมสัญญาณข้อมูล เข้ากับคลื่นความถี่วิทยุ แบบ IF และ L-Band
- อุปกรณ์แปลงสัญญาณรับและส่งคลื่นวิทยุ (Up/Down Converter) ทำหน้าที่แปลงคลื่นความถี่วิทยุ แบบ IF ให้เป็นคลื่นความถี่สูงแบบ C-Band หรือ Ku-Band เพื่อทำการรับ-ส่งสัญญาณผ่าน ดาวเทียม
- อุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณวิทยุผ่านดาวเทียม (Satellite Transceiver) ใช้ในขยายสัญญาณวิทยุสำหรับการรับ-ส่งสัญญาณผ่านดาวเทียม โดยมีลักษณะการทำงานแบบสองทิศทาง (Full Duplex) ซึ่ง สามารถขยายการรับและส่งสัญญาณผ่านดาวเทียมได้ในชุดเดียวกัน
- อุปกรณ์เครื่องส่งสัญญาณวิทยุผ่านดาวเทียม (BUC) ทำหน้าที่ขยายสัญญาณวิทยุจากความถี่ L-Band ให้เป็นความถี่ C-Band, Ku-Band, Ka-Band หรือ X-Band

- อุปกรณ์รับสัญญาณผ่านดาวเทียม (LNA/LNB) ใช้ในการลดสัญญาณรบกวนและเพิ่มคุณภาพของสัญญาณ ขณะทำการรับสัญญาณวิทยุผ่านดาวเทียมทั้งในย่านความถี่แบบ C-Band, Ku-Band, Ka-Band หรือ X-Band
- สายอากาศสำหรับระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม (Satellite Antenna) โดยสินค้าของบริษัทฯ ครอบคลุมทั้งสายอากาศสำหรับรับ-ส่งสัญญาณผ่านดาวเทียมแบบประจำที่ (Satellite Transmit and Receive Earth Station Antenna) สายอากาศสำหรับรับสัญญาณผ่านดาวเทียม (Satellite Receive-Only Antenna) และสายอากาศสำหรับรับ-ส่งสัญญาณผ่านดาวเทียมแบบเคลื่อนที่ (Satellite Mobile Antenna) ซึ่งขึ้นอยู่กับการออกแบบและลักษณะการใช้งาน ให้เหมาะสมกับสถานีดาวเทียมภาคพื้นดินแต่ละประเภท
- ระบบโครงข่ายสถานีดาวเทียมภาคพื้นดินขนาดเล็ก (VSAT: Very Small Aperture Terminal) เป็นระบบสถานีดาวเทียมขนาดเล็กที่สามารถติดตั้งได้ง่าย ใช้ในการรับ-ส่งข้อมูลความเร็วสูงผ่านดาวเทียม ในลักษณะเครือข่าย สามารถรองรับผู้ใช้จำนวนมาก

โดยบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก ได้แก่ GD Satcom, Advantech Wireless, Comtech EF Data, Viasat, Cobham (Sea Tel), Thinkom และอื่นๆ



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม

- (ข) ระบบสื่อสารไร้สายความเร็วสูงภาคพื้นดิน (Terrestrial Wireless Communications) เป็นเทคโนโลยีสื่อสารรับ-ส่งข้อมูลความเร็วสูงผ่านคลื่นวิทยุภาคพื้นดิน มีหลายรูปแบบตามลักษณะการใช้งานคือ
- ระบบสื่อสารไร้สายความเร็วสูง แบบ Broadband (Wireless Broadband) สามารถรับ-ส่งข้อมูลที่ความเร็วสูงในระยะทางประมาณ 50-80 กิโลเมตร เหมาะสำหรับการติดตั้งภายนอกอาคาร เพื่อใช้ในการสื่อสารข้อมูลระยะไกล โดยบริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Cambium จากประเทศสหรัฐอเมริกา
 - ระบบสื่อสารไร้สายแบบ Wi-Fi เป็นระบบการรับ-ส่งข้อมูลความเร็วสูงสำหรับอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในระยะใกล้ ผ่านเครือข่ายไร้สาย เหมาะสำหรับการติดตั้งทั้งภายในและภายนอกอาคาร ภายในรัศมีประมาณ 30-100 เมตร โดยบริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Cisco จากประเทศสหรัฐอเมริกา และ Mimosa จากประเทศแคนาดา



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบสื่อสารไร้สายความเร็วสูงภาคพื้นดิน

- (ค) ระบบสื่อสารวิทยุ (Radio Communication) เป็นเทคโนโลยีที่ช่วยในการสื่อสารรับ-ส่งข้อมูล ภาพและเสียงระยะไกลผ่านคลื่นวิทยุ โดยบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก ไม่ว่าจะเป็นระบบวิทยุสื่อสารแบบดิจิทัล P25 จาก Harris ระบบสื่อสารวิทยุแบบประสานข่ายทั้ง High Frequency

(HF), Very-High Frequency (VHF), Ultra-High Frequency (UHF) และ Global System for Mobile Communications (GSM) จาก Raytheon นอกจากนี้ยังรวมถึงอุปกรณ์สื่อสารในระบบ Supervisory Control and Data Acquisition (SCADA) ซึ่งเป็นระบบระบบสื่อสารที่ใช้สำหรับรับ-ส่งข้อมูลเพื่อใช้ในการควบคุม เครื่องจักร และอุปกรณ์ ผ่านความถี่วิทยุ เหมาะกับผู้ผลิตไฟฟ้าและกิจการอุตสาหกรรมน้ำมัน ซึ่งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์จาก GE MDS ประเทศ สหรัฐอเมริกา



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบสื่อสารวิทยุ

1.2 ระบบสื่อสารแบบโครงข่ายสายสัญญาณ (Wired Network) หมายถึง ระบบการสื่อสารข้อมูลที่มีรูปแบบในการรับส่งสัญญาณระหว่างกันผ่านสายนำสัญญาณ เช่น สายทองแดง สายใยแก้วนำแสง เป็นต้น สำหรับกลุ่มสินค้าและเทคโนโลยีที่บริษัทฯ จำหน่ายในปัจจุบัน ประกอบด้วย

- (ก) ระบบสื่อสารเครือข่ายข้อมูล (Data Network) ประกอบด้วยอุปกรณ์สื่อสารข้อมูลที่ใช้ภายในเครือข่ายของหน่วยงาน เช่น เราต์เตอร์ (Router), อุปกรณ์กระจายสัญญาณ (Switch), อุปกรณ์แปลงสัญญาณ และอุปกรณ์ประกอบอื่นๆ โดยบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าชั้นนำ อาทิเช่น CISCO, Patton, GE, Comtech, Siemens เป็นต้น



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบสื่อสารเครือข่ายข้อมูล

(ข) ระบบสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Network) ได้แก่

- อุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ภายใต้ตราสินค้า Calix
- สายสัญญาณใยแก้วนำแสง และอุปกรณ์ประกอบ (Passive Component) สำหรับการติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสง ภายใต้ตราสินค้า 3M, Senko และ Yamasaki เป็นต้น



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบสื่อสารผ่านใยแก้วนำแสง

- ระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูล (Security Network) เป็นระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลที่มีระดับความปลอดภัยสูง เหมาะสำหรับหน่วยงานรัฐบาล หน่วยงานเกี่ยวกับความมั่นคง และสถาบันการเงิน เป็นต้น โดยระบบดังกล่าว ทำหน้าที่ในการป้องกันการลักลอบดักจับสัญญาณข้อมูลภายในเครือข่ายสื่อสาร ทั้งนี้ บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าชั้นนำ ได้แก่ ระบบเข้ารหัสและรักษาความปลอดภัยข้อมูลภายใต้ตราสินค้า Thales



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูล

1.3 ระบบมัลติมีเดีย (Multimedia) หมายถึง ระบบประยุกต์ใช้งานและนำเสนอข้อมูลร่วมกับการผสมผสานสื่อหลายชนิด เช่น ภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว (Animation) เสียง (Sound) และวีดิทัศน์ (Video) เป็นต้น การใช้ระบบมัลติมีเดียในลักษณะสื่อสารและปฏิสัมพันธ์ จะช่วยให้ผู้ใช้สามารถเรียนรู้ แบ่งปัน ถ่ายทอด หรือทำกิจกรรมร่วมกันผ่านทางสื่อต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งในช่วงปี 2554 - งวด 3 เดือนปี 2558 ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จำหน่ายเกี่ยวกับระบบมัลติมีเดียมีส่วนรายได้สูงสุด โดยกลุ่มสินค้าและเทคโนโลยีที่บริษัทฯ จำหน่ายในปัจจุบัน ประกอบด้วย

(ก) ระบบประชุมทางไกลเสมือนจริง (TelePresence & Video Conference) ประกอบด้วยสินค้าในกลุ่มชุดประชุมทางไกลเสมือนจริง ระบบจัดการประชุมทางไกลแบบหลายจุด (Multipoint Conference Unit), ระบบบันทึกการประชุมทางไกล (Recording & Streaming Server) และระบบประกอบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยปัจจุบันบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตรายใหญ่อันดับหนึ่งของโลกคือ CISCO โดยได้รับการแต่งตั้งเป็น TelePresence Video Master Authorized Technology Provider (ATP) และ Polycom โดยได้รับการแต่งตั้งเป็น Platinum Partner



Cisco Spark Room Kit



Cisco Spark Room Kit Plus

ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบประชุมทางไกลผ่านจอภาพ

(ข) ระบบสื่อสารรวมศูนย์ (Unified Collaboration) ถือเป็นกลุ่มสินค้าใหม่ของบริษัทฯ ที่เริ่มทำการตลาด เพื่อตอบโจทก์ความต้องการของลูกค้าในกลุ่มระบบประชุมทางไกลผ่านจอภาพให้ครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดยระบบสื่อสารรวมศูนย์ หรือที่เรียกว่า "Unified Collaboration" นั้น เป็นระบบที่รองรับรูปแบบการใช้งานและการสื่อสารภายในองค์กรที่หลากหลายเข้าด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์แบบ IP (Internet Protocol Communication) ระบบประชุมผ่านคอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์พกพา (Mobile) ระบบส่งข้อความ (Messaging) และระบบประชุมด้วยภาพและเสียง เป็นต้น ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตรายใหญ่อันดับหนึ่งของโลกคือ CISCO



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบสื่อสารรวมศูนย์

- (ค) ระบบประชุมเสียง (Audio Conference) ประกอบด้วยสินค้าที่ใช้สำหรับการประชุมแบบเสียง และใช้ประกอบในการติดตั้งในห้องประชุม ได้แก่ ระบบ Audio Conference ของ Polycom และ Clearone



ภาพแสดงตัวอย่างระบบประชุมเสียง

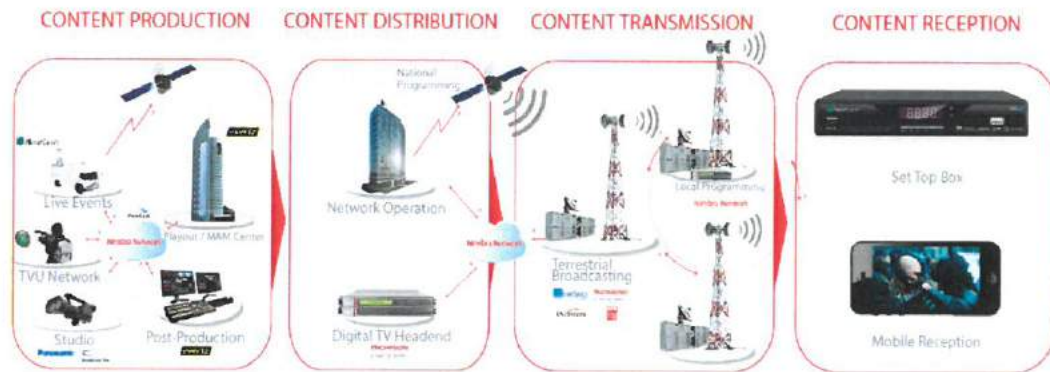
- (ง) อุปกรณ์ประกอบสำหรับการประชุมทางไกล (Audio & Visual Accessories) ได้แก่
- อุปกรณ์ถ่ายทอดสัญญาณภาพ 3 มิติ (Visualizer) ภายใต้ตราสินค้า Wolfvision
 - ระบบกล้องความคมชัดสูง (HD Camera) ภายใต้ตราสินค้า Vaddio
 - ระบบแสดงผลภาพสำหรับ Mobile Device ภายใต้ตราสินค้า Mersive
 - ระบบไมโครโฟนสำหรับห้องประชุม ภายใต้ตราสินค้า ClockAudio



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบภาพและเสียงสำหรับการประชุม

2. ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวี (Broadcast / Digital TV)

ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวี (Broadcast / Digital TV) หมายถึง ระบบและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิตอล เริ่มตั้งแต่เทคโนโลยีในการบีบอัดและการเข้ารหัสสัญญาณภาพและเสียง ตลอดจนระบบการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ผ่านช่องทางต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น ระบบแพร่ภาพดิจิตอลผ่านดาวเทียม (DVB-S) ระบบแพร่ภาพดิจิตอลผ่านสายเคเบิล (DVB-C) และระบบแพร่ภาพดิจิตอลภาคพื้นดิน (DVB-T) เป็นต้น ซึ่งระบบดังกล่าวจะช่วยให้การถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์นั้นมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยทำให้สามารถถ่ายทอดสัญญาณภาพในระบบความคมชัดสูง หรือที่เรียกว่า ระบบ High Definition (HD) และเพิ่มจำนวนช่องสัญญาณโทรทัศน์ (TV Channel) ที่ใช้ออกอากาศเดิมให้มีมากยิ่งขึ้นอีกด้วย โดยสินค้าและเทคโนโลยีที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายนั้น ครอบคลุมในทุกกลุ่มเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องตลอดต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ ตั้งแต่ระบบผลิตรายการโทรทัศน์และสื่อมัลติมีเดีย (Content Production) จนถึงระบบกระจายสัญญาณและระบบส่งสัญญาณโทรทัศน์ (Content Distribution & Transmission) ดังรายละเอียดที่แสดงด้านล่างนี้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการวิจัยและพัฒนาในส่วนของผู้รับสัญญาณ (Content Reception) ภายใต้ชื่อ PlanetComm ซึ่งจะกล่าวถึงในส่วนถัดไป



ภาพแสดงองค์ประกอบของระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวี

2.1 ระบบผลิตรายการโทรทัศน์ สื่อมัลติมีเดียและระบบสตูดิโอ (Content Production & Studio) ประกอบด้วย

- (ก) ระบบกล้องโทรทัศน์สำหรับงาน Studio (Professional 4K Camera) ของ Sony
- (ข) ระบบกล้องโทรทัศน์แบบไร้สาย (Wireless Professional Camera) ของ Cobham
- (ค) ระบบตัดต่อและควบคุมกำกับสัญญาณภาพ (Video Switcher) สำหรับงาน Studio ของ Sony และ BroadcastPix
- (ง) ระบบ Video Router, ระบบ Multiviewer และระบบ Infrastructure สำหรับห้อง Studio, ห้องตัดต่อ, และห้อง Master Control (MCR) ของ Evertz
- (จ) ระบบ Media Asset Management (MAM) และระบบ Automation สำหรับห้อง Master Controls (MCR) ของ DALET และ Evertz
- (ฉ) ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ผ่านเครือข่าย 3G/4G ของ TVU



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบผลิตรายการโทรทัศน์และสื่อมัลติมีเดียและระบบสตูดิโอ

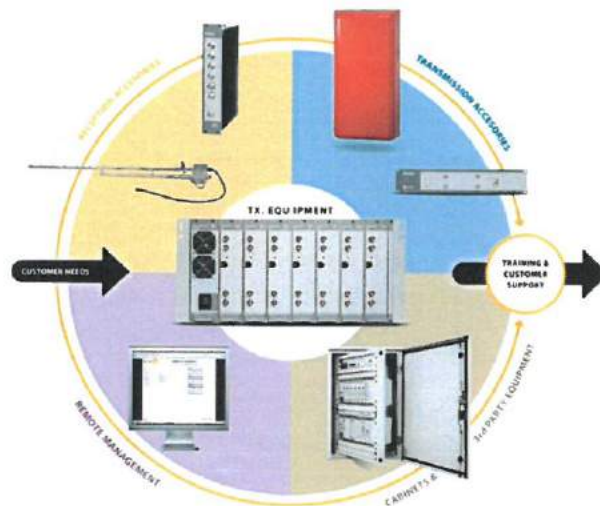
2.2 ระบบกระจายสัญญาณและส่งสัญญาณโทรทัศน์ (Content Distribution & Transmission) ประกอบด้วย

- (ก) ระบบกระจายสัญญาณวีดีโอผ่านใยแก้วนำแสง (Video over Fiber Network) อุปกรณ์ที่ออกแบบมาเพื่อรองรับการส่งสัญญาณโทรทัศน์ระบบดิจิตอล ผ่านเครือข่ายใยแก้วนำแสง เพื่อใช้ในการกิจการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ระบบดิจิตอลไปทั่วประเทศ โดยปัจจุบันบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Nimbra ของ Net Insight ประเทศสวีเดน



ภาพแสดงตัวอย่างระบบกระจายสัญญาณวีดีโอผ่านใยแก้วนำแสง

- (ข) ระบบประมวลผลและเข้ารหัสสัญญาณโทรทัศน์ (Television Headend) คือระบบการเข้ารหัสและแปลงสัญญาณภาพวิดีโอให้เป็นดิจิทัล แล้วทำการบีบอัดให้มีขนาดเล็กลงตามมาตรฐาน MPEG-2/MPEG-4 เพื่อใช้ในการส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านโครงข่ายภาคพื้นดิน ผ่านดาวเทียม และ อินเทอร์เน็ต ไปยังผู้ชมที่บ้าน ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าชั้นนำระดับโลก ได้แก่ Harmonic และ Evertz
- (ค) ระบบส่งสัญญาณโทรทัศน์ (Television Transmitter) และอุปกรณ์สำหรับโครงข่ายพื้นฐาน (Infrastructure) ประกอบด้วย
- ระบบเครื่องส่งโทรทัศน์ (TV Transmitter) เป็น ระบบและอุปกรณ์เครื่องส่งสัญญาณโทรทัศน์ ที่ใช้ในการถ่ายทอดโทรทัศน์แบบดิจิทัลไปยังผู้ชมที่บ้าน ตามมาตรฐาน DVB-T2 ซึ่งปัจจุบัน บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายและติดตั้งระบบเครื่องส่งโทรทัศน์ของ Tredess จากประเทศสเปน



ภาพแสดงตัวอย่างระบบเครื่องส่งสัญญาณโทรทัศน์

- อุปกรณ์ประกอบสถานีถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ (RF Component) ได้แก่สายอากาศ (Antenna) สายนำสัญญาณ (Feeder Cable) และอุปกรณ์รวมกำลังคลื่นความถี่สำหรับออกอากาศ (Antenna Combiner) โดยใช้สำหรับรวมสัญญาณออกอากาศในระบบดิจิทัลและระบบอนาล็อกที่ออกอากาศเดิม เพื่อป้อนสัญญาณทั้งสองสัญญาณแก่ระบบสายอากาศ UHF สำหรับสถานีส่งสัญญาณโทรทัศน์ภายใต้ตราสินค้า Kathrein ของประเทศเยอรมัน และ Jampro ของประเทศสหรัฐอเมริกา



ภาพแสดงตัวอย่างสายสัญญาณและอุปกรณ์ประกอบสำหรับระบบส่งสัญญาณ

2.1.2 ผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ PlanetComm

ผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ PlanetComm หมายถึงผลิตภัณฑ์ที่ได้ ออกแบบ วิจัยพัฒนา และผลิต หรือนำมาประยุกต์เชื่อมต่อกันให้ใช้งานเป็นโซลูชันภายใต้ชื่อ PlanetComm ประกอบด้วย

1. อุปกรณ์สื่อสารเทคโนโลยีขั้นสูง ที่ออกแบบ พัฒนา ประกอบ เฉพาะตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่

- 1.1 รถสื่อสารผ่านดาวเทียมเคลื่อนที่ (Satellite Mobile Vehicle) คือ รถสื่อสารเคลื่อนที่ พร้อมติดตั้งจานดาวเทียม และอุปกรณ์สื่อสารภายในไม่ว่าจะเป็นระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม ระบบสื่อสารแบบไร้สาย ระบบสื่อสารวิทยุ ระบบประชุมทางไกลผ่านจอภาพ ระบบเข้ารหัสข้อมูล และ ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ เป็นต้น เพื่อใช้ในกิจกรรมด้านสื่อสารโทรคมนาคมและด้านการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ โดยบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการออกแบบ พัฒนาและผลิตรถสื่อสารเคลื่อนที่ ทั้งขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น รถสื่อสารทางการทหาร และรถถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ (DSNG)



ภาพแสดงตัวอย่างรถสื่อสารเคลื่อนที่

- 1.2 อุปกรณ์ควบคุมการสำรองการทำงานของภาครับสัญญาณดาวเทียม LNB/LNA (1:1 LNB/LNA Redundant Controller) เป็นชุดควบคุมและสั่งการอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ ที่ใช้ในสถานีดาวเทียมภาคพื้นดิน โดยสามารถตั้งค่า ควบคุม และมอนิเตอร์การทำงานได้จากระยะไกลผ่าน Web Browser



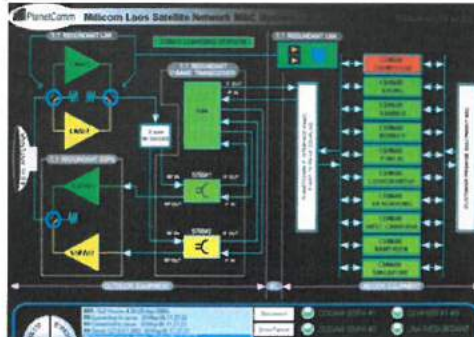
ภาพแสดงอุปกรณ์ควบคุมการสำรองการทำงานของภาครับสัญญาณดาวเทียม

- 1.3 อุปกรณ์ตัดสัญญาณวิทยุสำหรับโทรศัพท์มือถือและวิทยุสื่อสาร (Mobile Phone and Radio Jammer): T-Box 3.0 และ WT-Defender เป็นระบบที่พัฒนาร่วมกับศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (เนคเทค) โดยทำหน้าที่ในการตัดสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และวิทยุสื่อสารที่ในการสั่งการทำงานอุปกรณ์ต่างๆ ซึ่งอุปกรณ์ดังกล่าวเป็นอุปกรณ์ที่สามารถผลิตและจำหน่ายให้กับหน่วยงานราชการของประเทศไทยที่มีอำนาจหน้าที่เกี่ยวกับการป้องกันและรักษาความมั่นคง หรือดูแลความสงบเรียบร้อยของประเทศไทยเท่านั้น



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ตัดสัญญาณวิทยุสำหรับโทรศัพท์มือถือ

2. ซอฟต์แวร์ควบคุมระบบสื่อสารโทรคมนาคม ได้แก่ ระบบบริหารจัดการและควบคุมอุปกรณ์สถานีดาวเทียมภาคพื้นดิน (Monitor & Control for Satellite Earth Station Terminal) เป็นระบบที่ใช้สำหรับควบคุมและบริหารจัดการอุปกรณ์ต่างๆ ภายในสถานีดาวเทียม สำหรับสื่อสารระหว่างชุดควบคุมและอุปกรณ์สื่อสารดาวเทียมแต่ละตัว เพื่อให้สามารถแสดงผลและปรับแต่งค่าการทำงานต่างๆ ได้จากระยะไกลผ่านทางเครือข่าย IP



ภาพแสดงระบบ Network Management สำหรับสถานีสื่อสารดาวเทียม

3. ผลิตภัณฑ์ทั่วไปที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายภายใต้ชื่อ PlanetComm ได้แก่

- 3.1 Feeder Cables & Connectors คือสายนำสัญญาณแบบ Coaxial ซึ่งบริษัทฯ นำเข้ามาจำหน่ายภายใต้ชื่อ PlanetComm โดยใช้สำหรับติดตั้งเครื่องส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่ รองรับโครงข่ายโทรศัพท์มือถือ เช่น AIS TrueMove และ DTAC เป็นต้น
- 3.2 อุปกรณ์เกี่ยวกับเครือข่ายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Passive Component) คือสายสัญญาณใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Cable) และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องซึ่งบริษัทฯ นำเข้ามาจำหน่ายภายใต้ชื่อ PlanetComm เช่น หัวต่อ กล่อง Encloser ตัวแยกสัญญาณ (Splitter) สำหรับตลาดอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง FTTx
- 3.3 กล่องรับสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิตอลภาคพื้นดิน (Set Top Box/DVB-T2) คือเครื่องรับสัญญาณทีวีดิจิตอลภาคพื้นดินระบบ DVB-T2 แบบกล่องรับสัญญาณ หรือที่เรียกว่า Set Top Box โดยแสดงผลภาพและเสียงผ่านสาย HDMI หรือ AV บนเครื่องรับโทรทัศน์ในระบบเดิม ซึ่งบริษัทฯ นำเข้าส่วนประกอบ และจ้างบริษัทในประเทศประกอบ และจำหน่ายภายใต้ชื่อ PlanetComm โดยมีคุณสมบัติเด่นๆ ดังนี้
 - รองรับการแสดงผลภาพทั้งในแบบความคมชัดมาตรฐาน (Standard Definition) และแบบความคมชัดสูง (High Definition)
 - มีเมนูภาษาไทยและภาษาอังกฤษ
 - รองรับการแสดงผลรายการอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Program Guide)
 - รองรับการแสดงผลภาพและเสียงได้หลายภาษา
 - สามารถแสดงผลระดับความแรง (Signal Strength) และคุณภาพ (Signal Quality) ของสัญญาณบนหน้าจอภาพได้
 - ได้รับการรับรองมาตรฐานตามที่กสทช.กำหนด
 - ผ่านการรับรองมาตรฐานความปลอดภัย มอก. 1195-2536
- 3.4 กล้อง IP Camera คือกล้องวงจรปิดผ่านระบบเครือข่ายไอพีเน็ตเวิร์ก รองรับ H.265 เทคโนโลยี ช่วยให้ประหยัดพื้นที่ในการเก็บบันทึกข้อมูล
 - ขนาดเซ็นเซอร์ 1/2.8 Megapixel Progressive scan STARVIS CMOS
 - ความละเอียด 50/60 fps@1080 (1920x1080) รองรับ H.265 และ H.264
 - ค่าการรับภาพแม้มีแสงน้อย 0.002-0.006 lux
 - มาตรฐาน IP67 กันฝุ่น และสามารถกันน้ำได้ระดับไม่เกิน 1 เมตร

- เลนส์แบบ Fix ขนาด 2.7-3.6 mm (แล้วแต่รุ่น)
- ระบบป้องกันการย้อนแสงแบบ ICR, 3DNR, AWB, AGC และ BLC
- รองรับการใช้บันทึกข้อมูลผ่าน NVR และ SD Memory



ภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์ทั่วไปที่จัดจำหน่ายภายใต้ชื่อ PlanetComm

2.1.3 บริการ

การให้บริการของบริษัทฯ เป็นการให้บริการแบบครบวงจร ซึ่งครอบคลุม ตั้งแต่การให้คำปรึกษาถึงประเภทของเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ตลอดจนการออกแบบ ติดตั้ง ฝึกอบรม ตลอดจนบริการบำรุงรักษาและการซ่อมแซม ซึ่งได้แก่

1. **บริการก่อนการขาย (Pre-Sales Services)** โดยวิศวกรที่ได้รับการฝึกฝนและฝึกอบรมเป็นอย่างดี เพื่อให้คำปรึกษา ออกแบบ ระบบสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร และระบบดิจิทัลทีวีแบบ End-To-End Solution ตามความต้องการของลูกค้า
2. **บริการติดตั้งระบบและอุปกรณ์ (Implement & Installation Services)** โดยวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ ในการประกอบ ติดตั้ง ทดสอบระบบ ทั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม และระบบดิจิทัลทีวีเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
3. **บริการหลังการขาย (After Sales Services)** โดยศูนย์บริการ (Service Center) ของบริษัทฯ ประกอบด้วย ช่างผู้ชำนาญ เครื่องมือทดสอบ พร้อมอุปกรณ์สำรอง ที่พร้อมให้บริการหลังการขายให้แก่ลูกค้าอย่างมีคุณภาพ โดยบริการหลังการขายของบริษัทฯ ได้แก่
 - 3.1 การขยายเวลาการรับประกันสินค้า (Extended Product Warranty) บริษัทฯ ให้บริการรับประกันสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายเพิ่มเติม ตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา โดยปกติประมาณ 1-3 ปี โดยลูกค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซ่อม หากสินค้าเกิดชำรุดเสียหายตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา
 - 3.2 การบำรุงรักษาตามกำหนดเวลา (Maintenance Services) บริษัทฯ ให้บริการบำรุงรักษาเครื่องมือสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลทีวีตามกำหนดเวลา อาทิเช่น บริการตรวจเช็คระบบทุก 3 เดือน หรือ 6 เดือน เป็นต้น เพื่อให้ระบบสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลทีวีทำงานได้เต็มประสิทธิภาพตลอดเวลาและอย่างต่อเนื่อง ป้องกันความเสี่ยงของการหยุดทำงานของระบบ ไม่เป็นอุปสรรคในการทำงานขององค์กรและหน่วยงานนั้นๆ
 - 3.3 บริการซ่อมเครื่องมืออุปกรณ์วิทยุสื่อสาร (RF Repair Labortary) บริษัทฯ ให้บริการรับซ่อมเครื่องมืออุปกรณ์วิทยุสื่อสารความถี่สูง อาทิ อุปกรณ์ของ GE และ Comtech EF Data เป็นต้น โดยวิศวกรที่ได้รับการฝึกอบรม การซ่อมจากโรงงานผู้ผลิต ซึ่งมีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในอุปกรณ์การสื่อสารโทรคมนาคม พร้อมเครื่องมือทดสอบและอะไหล่คุณภาพสูง เพื่อให้ผลงานการซ่อมมีคุณภาพดี ทำให้บริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากโรงงานผู้ผลิตและลูกค้าเสมอมา
 - 3.4 บริการให้เช่าเครื่องมือสื่อสารโทรคมนาคม อาทิเช่น ให้ บริษัทฯ ทาฮา มอเตอร์ จำกัด เช่าห้องประชุมทางไกลผ่านจอภาพ

- 3.5 PlanetFiber บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านสายใยแก้วนำแสงตั้งแต่ต้นทางไปยังห้องพัก (FTTR) ให้บริการในอาคารสูง อาทิเช่น อาคารคอนโดมิเนียม Centric, Quinn, ศุภลัย เป็นต้น

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีระบบสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลที่วิมากกว่า 20 ปี โดยเป็นทั้งตัวแทนจำหน่าย (Distributor) ผู้จัดจำหน่าย (Reseller) และผู้ให้บริการสินค้าและบริการอย่างครบวงจร (System Integrator) บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของการนำเสนอสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูงพร้อมเทคโนโลยีล่าสุด รวมทั้งการสร้างทีมงานมืออาชีพที่สามารถให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ มีแนวทางในการเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และการพัฒนากลยุทธ์เพื่อให้เกิดความแตกต่างจากคู่แข่ง ดังนี้

1. ด้านนวัตกรรม (Innovation) [3NEW] ได้แก่

1.1 นวัตกรรมด้านเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ (New Products & Technology)

เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและเป็นผู้ผู้นำในตลาดสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลทีวีในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน บริษัทฯ เน้นการนำเสนอนวัตกรรมด้านเทคโนโลยี ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้า โดยมีรายละเอียด คือ

- บริษัทฯ มีนโยบายสรรหาสินค้าใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพสูงและเป็นเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากโรงงานผู้ผลิตอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมชั้นนำของโลกที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย และผู้ผลิตรายใหม่ๆ ที่มีการวิจัย พัฒนา เทคโนโลยีใหม่ล่าสุด ทำให้บริษัทฯ มีสินค้าใหม่ เทคโนโลยีใหม่ แนะนำสู่ตลาด ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีความแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์และประโยชน์ในการใช้งาน สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร
- บริษัทฯ มีทีมงานวิจัยพัฒนา และวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญในการติดตั้งและต่อเชื่อมระบบ (System Integration) ทำให้สามารถปรับแต่งโซลูชันให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและสร้างโซลูชันใหม่ๆ สำหรับตลาดที่แตกต่างกัน ซึ่งทำให้โซลูชันที่นำเสนอให้กับลูกค้ามีความเป็นเอกลักษณ์และตอบโจทย์การใช้งานของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

1.2 การมีรูปแบบการบริการใหม่ๆ (New Service Solution)

- บริษัทฯ มีการพัฒนารูปแบบการให้บริการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป เช่น การให้บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมแบบเคลื่อนที่ การให้บริการระบบประชุมทางไกลแบบ On-Demand เป็นต้น ซึ่งรูปแบบการให้บริการใหม่ๆ เหล่านี้ สามารถถูกนำไปใช้เป็นกลยุทธ์ในการขาย และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลูกค้าได้ อาทิเช่น PlanetFiber บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง 1 Gbps ผ่านสายใยแก้วนำแสงจากต้นทางไปยังห้องพัก(FTTR), PlanetCloud บริการ SaaS

1.3 การใช้นวัตกรรมด้านธุรกิจ (New Way of Business/Work)

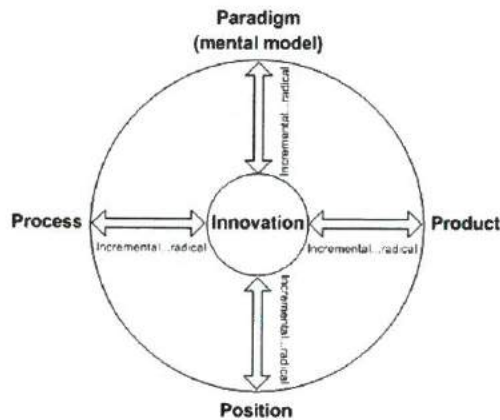
บริษัทฯ สรรหาธุรกิจรูปแบบใหม่ๆ โดยการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจไม่ว่าจะเป็นโรงงานผู้ผลิต หน่วยงานผู้ให้บริการ บริษัทคู่ค้า เป็นต้น เพื่อสร้างรูปแบบใหม่ของโซลูชันและบริการร่วมกัน ในการนำเสนอทางเลือกให้แก่ลูกค้ามากยิ่งขึ้น

ประเภทของนวัตกรรม ในการผลักดันให้องค์กรเติบโตขึ้น ('4Ps' of innovation)

Product Innovation มีการเปลี่ยนแปลงใน "ผลิตภัณฑ์หรือบริการ" ขององค์กร ให้มีความทันสมัย และมีความสอดคล้องกับสถานการณ์เทคโนโลยีในปัจจุบัน และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทุกสถานการณ์

Process Innovation การเปลี่ยนแปลงกระบวนการผลิต หรือกระบวนการนำเสนอผลิตภัณฑ์ หรือกระบวนการนำนวัตกรรมสู่ตลาด ที่สามารถบริหารจัดการและนำเสนอสินค้าและบริการได้ทันตามกำหนดเวลา





Position Innovation การเปลี่ยนแปลงรูปแบบของสินค้าหรือบริการ หรือเปลี่ยนตำแหน่งนวัตกรรมสินค้าหรือบริการที่เคยออกสู่ตลาดมาแล้ว ให้การเข้าใจและรับรู้ใหม่ ให้มีความทันสมัยต่อยุคสมัยนั้นๆ

Paradigm Innovation การมุ่งให้เกิดนวัตกรรมที่เปลี่ยนแปลงกรอบความคิด (Change in Mental Model) เกิดการคิดสร้างสรรค์ในสินค้าและบริการ

2. ด้านความสามารถในการแข่งขัน (Competency)

2.1 ความพร้อมของบุคลากร (People Knowledge)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญของบุคลากรที่ต้องมีความรู้ ความชำนาญในการทำงาน จึงมีนโยบายส่งเสริมให้มีการฝึกอบรมพนักงานทุกระดับชั้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งทางด้านเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และทักษะในการทำงาน ทักษะคิด จริยธรรม โดยผู้เชี่ยวชาญจากโรงงานผู้ผลิตทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งนักวิชาการ ผู้ชำนาญแต่ละด้าน ได้แก่

- Vendor's Certificate บริษัทฯ มีการจัดอบรมความรู้ทางด้านเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์จากโรงงานผู้ผลิตให้แก่วิศวกรของบริษัทฯ ทำให้วิศวกรส่วนใหญ่ได้รับใบรับรองจากโรงงานผู้ผลิตที่เป็นไปตามมาตรฐานที่โรงงานกำหนด
- General Skills Training บริษัทฯ จัดให้มีการฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างทัศนคติและทักษะการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้กับพนักงานอย่างต่อเนื่อง โดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะในแต่ละด้าน เช่น การอบรมเรื่อง 5ส, การอบรมเรื่องการทำงานเป็นทีม (Teamwork) เป็นต้น
- English Language Training บริษัทฯ จัดให้มีการอบรมในด้านภาษาต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าสู่การแข่งขันในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community: AEC)
- Factory Training บริษัทฯ ส่งเสริมให้พนักงานได้รับโอกาสในการไปดูงานในต่างประเทศ เพื่อเป็นการเปิดวิสัยทัศน์และสร้างมุมมองในการนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ๆ ให้กับลูกค้า

2.2 ความพร้อมของสิ่งอำนวยความสะดวก (Facilities Competency)

ความพร้อมของสิ่งอำนวยความสะดวก เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ มีศักยภาพที่พร้อมให้บริการลูกค้าอย่างมีคุณภาพและประสิทธิภาพสูงสุด บริษัทฯ จึงได้ลงทุนจัดเตรียม จัดหา สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ อาทิเช่น สถานที่อุปกรณ์สำรอง เครื่องมือทดสอบ ให้มีความพร้อมเสมอ ได้แก่

- สถานที่การทำงาน (Facility) บริษัทฯ มีพื้นที่ทำงาน 4,000 ตารางเมตร ทำให้สามารถจัดสรรพื้นที่ในการทำงานเป็นสัดส่วน และเพียงพอต่อการใช้งาน อาทิเช่น ห้องประชุม 8 ห้อง ห้องทดสอบอุปกรณ์ ห้องซ่อมอุปกรณ์ พื้นที่ซ่อมรถสื่อสารดาวเทียม เพื่อให้สามารถบริการแก่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
- อุปกรณ์สำรอง (Spare Units) บริษัทฯ จัดเตรียมอุปกรณ์สำรองเพื่อใช้ในการสาธิตและทดสอบการใช้งานสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายให้กับลูกค้าอย่างเพียงพอ เพื่อให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ได้อย่างมั่นใจ นอกจากนี้ อุปกรณ์สำรองยังมีไว้เพื่อให้บริการหลังการขาย โดยในกรณีที่สินค้าที่ลูกค้าซื้อจากบริษัทฯ ชำรุดเสียหาย บริษัทฯ จะจัดเตรียมอุปกรณ์สำรองให้ลูกค้าใช้ทดแทนเป็นการชั่วคราว ในระหว่างที่บริษัทฯ นำอุปกรณ์ที่ชำรุดเสียหายดังกล่าวไปทำการซ่อมแซม
- ศูนย์ซ่อมอุปกรณ์วิทยุสื่อสาร (RF Repair Center) บริษัทฯ จัดเตรียมห้องปฏิบัติการสำหรับการซ่อมอุปกรณ์วิทยุสื่อสาร พร้อมลงทุนเครื่องมือทดสอบเป็นเงินกว่า 30 ล้านบาท พร้อมทั้งชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และบริษัทฯ ยังสามารถซ่อมอุปกรณ์สื่อสารจากผู้ผลิตอื่นๆ ได้แก่ Comtech EF Data, Xicom, CPI, Advantech เป็นต้น

2.3 ความพร้อมทางด้านบริการอย่างมืออาชีพ (Professional Services)

- บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะดำเนินธุรกิจและให้บริการแก่ลูกค้าอย่างมืออาชีพ บริษัทฯจึงได้ดำเนินงานและจัดระบบการทำงานภายใต้มาตรฐาน ISO 9001 มาตั้งแต่ ปี 2001 เพื่อเป็นการรับประกันคุณภาพของระบบการทำงานและการให้บริการของบริษัทฯ ที่เป็นระดับระดับสากลและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

3. ผู้ให้บริการที่ได้รับการไว้วางใจจากลูกค้า (Trusted Provider)

ด้วยความพร้อมทางด้านสินค้าที่มีคุณภาพสูงและเทคโนโลยีล่าสุด บุคลากรและวิศวกรที่มีความรู้ความชำนาญในการออกแบบ ติดตั้งแบบครบวงจร สิ่งอำนวยความสะดวกในการทำงาน ทั้งทางด้านสถานที่ อุปกรณ์สำรอง เครื่องมือทดสอบ ศูนย์บริการ และประสบการณ์ในการทำงานที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานชั้นนำ โรงงานผู้ผลิตที่สามารถให้บริการออกแบบ ติดตั้ง ระบบสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลทีวีให้แก่ลูกค้า ได้อย่างมีคุณภาพและคุ้มค่าในการลงทุน รวมทั้งบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการรับผิดชอบต่อสังคม โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1 ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการให้บริการอย่างยาวนาน (Proven Experiences)

- บริษัทฯ มีประสบการณ์เป็นผู้ให้บริการทางด้านเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมมาเป็นเวลานานตั้งแต่ปี 2537
- บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง ระบบสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลทีวีแบบครบวงจรตามความต้องการของหน่วยงานชั้นนำทั้งหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน ผู้ให้บริการสื่อสาร สถานีโทรทัศน์ อาทิเช่น กองทัพบก กระทรวงการคลัง และ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) สถานีโทรทัศน์ช่อง 3, 5, 7, 9, 11 และ TPBS เป็นต้น รวมทั้งลูกค้าในกลุ่มประเทศที่อยู่ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เช่น Telekom Malaysia Berhad, Camintel S.A., Department of Civil Aviation Myanmar เป็นต้น

3.2 ความเชื่อมั่นจากโรงงานผู้ผลิตชั้นนำระดับโลกให้เป็นตัวแทนจำหน่าย (Vendor Recognition)

- บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าและบริการจากโรงงานผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก เช่น CISCO, Thales, GE, Comtech EF Data, Viasat, Harmonic, Evertz, Net Insight, และ Sony เป็นต้น โดยนอกจากจะได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการแล้ว บริษัทฯ และพนักงานยังได้รับรางวัลและประกาศนียบัตรต่างๆ จากผู้ผลิตดังกล่าวทั้งในด้านเทคนิค และความสามารถในการทำการตลาดให้กับผู้ผลิตเหล่านั้น ซึ่งเป็นการรับประกันถึงคุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

3.3 การให้ความสำคัญกับความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility: CSR)

- บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอย่างมืออาชีพ ควบคู่กับความใส่ใจในการรับผิดชอบต่อสังคม ด้วยความตั้งใจที่จะเป็นบริษัท ที่เติบโตอย่างยั่งยืนและเป็นบริษัทที่ดีของประเทศ ทำให้บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของการเข้าร่วมในกิจกรรมต่างๆ ทางสังคม เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสรรค์ เสริมสร้าง และให้โอกาสดี ๆ กลับคืนสู่สังคม บริษัทฯ มีนโยบาย 3 ส่วนหลัก ได้แก่ ด้านสนับสนุนการศึกษา ด้านการรักษาสิ่งแวดล้อม และด้านการสนับสนุนชุมชน สำหรับตัวอย่างโครงการเพื่อสังคมที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการไปแล้ว เช่น กิจกรรมเพื่อสังคม เพื่อให้พนักงานได้มีโอกาสช่วยเหลือสังคมและสร้างจิตอาสา โดยพร้อมใจกันทำความสะอาดบริเวณหาดทรายแก้ว เกาะเสม็ด จ.ระยอง และโครงการมอบปฏิทินแบบตั้งโต๊ะ เพื่อใช้สำหรับทำอักษรเบรลล์เป็นสื่อการเรียนการสอนพร้อมเงินสนับสนุน ให้แก่มูลนิธิช่วยคนตาบอดแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ เป็นต้น

2.2.2 ช่องทางการจำหน่าย และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการใน 2 ลักษณะดังนี้

(1) การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการโดยตรง

ฝ่ายขายของบริษัทฯ จะทำการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรง โดยบริษัทฯ มีการแบ่งทีมงานขายออกเป็น 5 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เนื่องจากแต่ละกลุ่มลูกค้ามีลักษณะและวิธีการว่าจ้างแตกต่างกัน โดยฝ่ายขายจะทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยลูกค้าของบริษัทฯ ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้าเอกชน และหน่วยงานของภาครัฐ ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มต่างๆ ได้ดังนี้

- 1. กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจด้านการถ่ายทอดสัญญาณวิทยุโทรทัศน์และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (Broadcasting Sector)** หมายถึง ผู้ประกอบการสถานีวิทยุและโทรทัศน์ภาคพื้นดิน (Terrestrial TV) ผู้ประกอบการสถานีวิทยุและโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม (Satellite TV) ผู้ประกอบการสถานีวิทยุและโทรทัศน์ผ่านสายสัญญาณ (Cable TV) ผู้ประกอบการสถานีวิทยุและโทรทัศน์ผ่านอินเทอร์เน็ต (IPTV) รวมทั้งธุรกิจที่เกี่ยวข้อง โดยธุรกิจเหล่านี้จะทำการถ่ายทอดสัญญาณภาพและเสียงไปยังประชาชนทั่วไปภายในประเทศ เช่น บริษัท กรุงเทพโทรทัศน์และวิทยุ จำกัด (ช่อง 7) สถานีวิทยุโทรทัศน์กองทัพบก ช่อง 5 บริษัท ทูริทัศน์ส์ เคเบิล จำกัด (มหาชน) บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) บริษัท บีอีซี มัลติมีเดีย จำกัด (ช่อง 3) บริษัท เดอะ วัน เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (GMM One) และบริษัท ทริปปิเล วิ บรอดคาสท์ จำกัด (ไทยรัฐทีวี) เป็นต้น
- 2. กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม (Telecommunications Service Provider Sector)** หมายถึง ผู้ประกอบการที่ให้บริการด้านโครงข่ายสื่อสารข้อมูล บริการด้านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ บริการด้านระบบอินเทอร์เน็ต เช่น บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) เป็นต้น
- 3. กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอื่น ๆ (Commercial Sector)** หมายถึง กลุ่มธุรกิจที่ต้องการวางระบบเครือข่ายสำหรับการรับ-ส่งข้อมูลภายในบริษัทหรือหน่วยงานของตน เพื่อพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานและแอปพลิเคชันทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารภายในองค์กร เช่น บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) บริษัท นิสสัน มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) เป็นต้น
- 4. กลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กรภาครัฐและสาธารณูปโภค (Public Sector)** หมายถึง หน่วยงานภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจ ซึ่งจะรวมไปถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับทหาร ตำรวจ สถานศึกษา และสาธารณูปโภคต่างๆ ที่ต้องการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารภายในองค์กร เช่น สำนักงานตำรวจแห่งชาติ สำนักงานศาลยุติธรรม กระทรวงการคลัง กองบัญชาการกองทัพไทย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้วิธีจัดซื้อจัดจ้างในลักษณะเดียวกันกับระเบียบของทางราชการ เช่น มีการสอบราคา การประกวดราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เป็นต้น
- 5. กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ (International Sector)** บริษัทฯ มีการส่งสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศต่างๆ ซึ่งส่วนมากจะเป็นกลุ่มประเทศที่อยู่ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ไม่ว่าจะเป็นประเทศเวียดนาม มาเลเซีย กัมพูชา พม่า สำหรับตัวอย่างลูกค้า เช่น Telekom Malaysia Berhad, Camintel S.A, ScopeTel Sdn Bhd, Department of Civil Aviation Myanmar เป็นต้น

(2) การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ

พันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะอยู่ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยี สารสนเทศและสื่อสารเช่นเดียวกับบริษัทฯ โดยพันธมิตรเหล่านี้จะซื้อผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ เพื่อไปจำหน่ายควบคู่กับผลิตภัณฑ์และบริการของตนเอง หรือการเข้าประมูลงานต่างๆ เช่น บริษัท สามารถ เทลคอม จำกัด (มหาชน) บริษัท ลีอกซ์เลย์ ไวร์เลส จำกัด (มหาชน) บริษัท เอสวีไอ เอ จำกัด (มหาชน) และบริษัท สุพรีม ดิสทริบิวชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด เป็นต้น

โดยในปี 2558 – 2560 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ แบ่งตามช่องทางการจำหน่าย และกลุ่มลูกค้าต่างๆ เป็นดังนี้

	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการโดยตรง	641.98	95.07	565.12	78.99	965.36	94.27
ผู้ประกอบการธุรกิจด้านการแพร่กระจายสัญญาณ	123.86	18.34	126.78	12.44	94.16	9.24
ผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม	67.61	10.01	89.88	12.56	270.81	26.57
ผู้ประกอบการธุรกิจอื่นๆ	153.00	22.66	146.74	20.51	214.38	21.03
องค์กรภาครัฐและสาธารณูปโภค	278.24	41.21	174.88	24.44	379.83	37.27
ลูกค้าต่างประเทศ	19.28	2.86	26.84	3.75	6.19	0.61
การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ	33.26	4.93	150.34	21.01	53.86	5.28
รวม	675.24	100.00	715.46	100.00	1,019.22	100.00

ตัวอย่างผลงานที่ผ่านมาของบริษัทฯ ในช่วงปี 2558 – 2560

ปีที่ส่งมอบ	ลูกค้า	โครงการ / สินค้า	มูลค่างาน (ล้านบาท)
ผลิตภัณฑ์ระบบสื่อสารโทรคมนาคม			
ปี 2560	กองทัพบก	ระบบสื่อสารดาวเทียมแบบยุทธวิธีสนับสนุนหน่วยระดับกองพล พร้อมอุปกรณ์ประกอบชุด	80.40
ปี 2560	กองทัพเรือ	ติดตั้งชุมสายโทรศัพท์พื้นที่สตึก	23.36
ปี 2560	บริษัท วิทยุการบินแห่งประเทศไทย จำกัด	ส่งมอบอุปกรณ์สำหรับการปรับปรุงและพัฒนาสถานีข่ายสื่อสารทั่วประเทศ	22.91
ปี 2559	กองทัพเรือ	ติดตั้งชุมสายโทรศัพท์กลาง กองทัพเรือ และติดตั้งระบบโทรศัพท์กองบังคับการสี่ก่องเรือ	25.60
ปี 2559	กองทัพอากาศ	อุปกรณ์รับสัญญาณภาพจากเครื่องบินลาดตระเวนและวิทยุ Multi Band	16.64
ปี 2559	บริษัท วิทยุการบินแห่งประเทศไทย จำกัด	ติดตั้งสถานีดาวเทียม VSAT สำหรับดูเงิน	13.64
ปี 2558	กรมการทหารสื่อสาร	ปรับปรุงระบบประชุมทางไกลผ่านจอภาพ (VTC) ของศูนย์ปฏิบัติการ กองทัพบก	22.44
ปี 2558	กรมการทหารสื่อสาร	ระบบเฝ้าตรวจเคลื่อนที่ พร้อมอุปกรณ์ประกอบ	39.07
ปี 2558	บริษัท วิทยุการบินแห่งประเทศไทย จำกัด	ระบบสื่อสารดาวเทียม โครงการปรับปรุง/พัฒนา ระบบสื่อสารดาวเทียม TES (Telephony Earth Station) พร้อมติดตั้ง	103.18
ปี 2558	บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน)	Fixed Remote Station & Dynamic Bandwidth VSAT Network	23.49

ปีที่ส่งมอบ	ลูกค้า	โครงการ / สินค้า	มูลค่างาน (ล้านบาท)
ผลิตภัณฑ์ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวี			
ปี 2560	สถานีโทรทัศน์ อ.ส.ม.ท.	ติดตั้งแผนงานปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกด้านกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ จำนวน 10 สถานีเสริม	79.76
ปี 2560	สถานีโทรทัศน์ไทยพีบีเอส	ติดตั้งระบบเครื่องส่งโทรทัศน์ระบบดิจิทัล สำหรับสถานีเสริม A3 โครงการโทรทัศน์ดิจิทัล	22.95
ปี 2559	บริษัท บีอีซี - มัลติมีเดีย จำกัด	ระบบถ่ายทอดนอกสถานที่ระบบคมชัดสูง	85.31
ปี 2558	บริษัท บีอีซี - มัลติมีเดีย จำกัด	ซื้อขายรถยนต์และอุปกรณ์พร้อมติดตั้งระบบงานโครงการถ่ายทอดสัญญาณผ่านดาวเทียม	49.95
ผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ PlanetComm			
ปี 2560	กรมสรรพาวุธทหารเรือ	ส่งมอบเครื่องรับกวนสัญญาณวิทยุตราอักษร Planetcomm รุ่น WT-Defender	1.60
ปี 2558	บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน)	C-Band Satellite Mobile Car	47.36

2.2.3 นโยบายราคา

นโยบายราคาของบริษัทฯ จะแตกต่างกันไปตามประเภทสินค้าและบริการ

- 1) กรณีที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทฯ จะกำหนดราคาขายด้วยต้นทุนบวกอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost-Plus Pricing) โดยคำนึงถึงราคาสินค้าของคู่แข่งในท้องตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันได้
- 2) กรณีที่เป็นผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ PlanetComm บริษัทฯ จะกำหนดราคาขายโดยคำนึงถึงราคาสินค้าเทียบเคียงหรือสินค้าทดแทนของคู่แข่งในท้องตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันได้

2.2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมจากผู้ผลิตชั้นนำจากทั่วโลก รวมทั้งเป็นผู้ให้บริการและติดตั้งระบบสารสนเทศต่างๆ แก่ภาครัฐและเอกชน เพื่อที่จะรองรับความต้องการของลูกค้าได้ครบวงจร ดังนั้นอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ คืออุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและอุปกรณ์สื่อสาร

Economic Intelligence Center (EIC) ประเมินเศรษฐกิจไทยปี 2560 เติบโตดีขึ้น จากเดิมที่คาดว่าจะเติบโตที่ร้อยละ 3.4 หลังสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) รายงานตัวเลขประมาณการผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของไทยในปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 3.9 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.2 ในปี 2559 ซึ่งในช่วงไตรมาสสาม ปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 4.3 เติบโตขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.8 ในไตรมาสก่อนหน้า เป็นอัตราการขยายตัวสูงสุดในรอบ 18 ไตรมาส ในด้านการใช้จ่าย โดยปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวเร่งขึ้นของการส่งออกสินค้าและการขยายตัวต่อเนื่องของการบริโภคภาคเอกชน การใช้จ่ายภาครัฐบาล และการลงทุนรวม ในด้านการผลิต การผลิตสาขาอุตสาหกรรม พื้นตัวชัดเจนและสนับสนุนเศรษฐกิจได้มากขึ้น สาขาการค้าส่งค้าปลีก สาขาไฟฟ้า ก๊าซ และการประปา และสาขาประมงขยายตัวเร่งขึ้น สาขาเกษตรกรรมขยายตัวในเกณฑ์สูง สาขาขนส่งและคมนาคม และสาขาโรงแรมและภัตตาคารขยายตัวดีต่อเนื่อง ในขณะที่สาขาการก่อสร้างปรับตัวลดลง และเมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยใน ไตรมาสที่สามของปี 2560 ขยายตัวจากไตรมาสที่สองของปี 2560 ร้อยละ 1.0 (QoQ_SA) รวม 9 เดือนแรกของปี 2560 เศรษฐกิจไทยขยายตัว ร้อยละ 3.8 รวมถึงความผันผวนในตลาดการเงินโลก

EIC ประมาณการ GDP 2560 - 2561

ประมาณการเศรษฐกิจและองค์ประกอบต่าง ๆ

ร้อยละต่อปี	2559*	2560	2561
อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ	3.2	3.9 (3.8)	3.9 (3.8)
อุปสงค์ในประเทศ	2.7	2.4 (3.0)	3.4 (3.5)
การบริโภคภาคเอกชน	3.1	3.1 (3.3)	3.1 (3.0)
การลงทุนภาคเอกชน	0.4	1.6 (2.3)	2.3 (3.0)
การอุปโภคภาครัฐ	1.7	1.5 (2.1)	3.2 (2.7)
การลงทุนภาครัฐ	9.9	0.9 (5.0)	9.0 (9.8)
ปริมาณการส่งออกสินค้าและบริการ	2.1	6.1 (5.9)	3.7 (3.3)
ปริมาณการนำเข้าสินค้าและบริการ	-1.4	6.4 (6.5)	3.5 (3.3)
ดุลบัญชีเดินสะพัด (พันล้านดอลลาร์ สหรัฐ.)	48.2	48.6 (42.4)	43.1 (38.6)
มูลค่าการส่งออกสินค้า	0.1	9.3 (8.0)	4.0 (3.2)
มูลค่าการนำเข้าสินค้า	-5.1	14.0 (14.0)	7.5 (6.3)
จำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศ (ล้านคน)	32.5	35.6 (35.6)	37.3 (37.3)

หมายเหตุ: * ข้อมูลจริง

() รายงานนโยบายการเงิน กันยายน 2560

ประมาณการเศรษฐกิจและอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจในปี 2560-2561

- การบริโภคภาคเอกชน ปี 2560 จะลดลงตามการส่งออกสินค้า ขณะที่ปี 2561 การบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป เนื่องจากกำลังซื้อยังถูกกดดันจากตลาดแรงงานที่ซบเซาและราคาสินค้าเกษตรที่ชะลอตัว จึงพึ่งพาการใช้จ่ายผู้มีรายได้สูงและมาตรการรัฐ
- การลงทุนภาคเอกชน ปี 2561 มีแนวโน้มฟื้นตัว แม้จะยังขยายตัวในระดับต่ำ ตามการขยายตัวของการลงทุนในหมวดเครื่องมือเครื่องจักร ในขณะที่การลงทุนในหมวดก่อสร้างปรับตัวลดลง และผลักดันจากการส่งออกที่ขยายตัว
- การลงทุนภาครัฐปี 2560 ปรับเพิ่มขึ้นตามการเร่งใช้จ่ายของภาครัฐ ขณะที่ปี 2561 ขยายตัวตามเม็ดเงินจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจและเงินอุดหนุนที่สูงขึ้น
- ปริมาณการส่งออกสินค้า สอดคล้องกับการขยายตัวเร่งขึ้นของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าหลักและเศรษฐกิจโลก แต่การขยายตัวชะลอลงจากราคาสินค้าเกษตรที่ลดลงและการชะลอความร้อนแรงของวัฏจักรสินค้าอิเล็กทรอนิกส์
- ในช่วงที่ผ่านมาภาคการท่องเที่ยวยังคงมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องใน ปี 2561 อย่างเต็มศักยภาพหลังผ่านพ้นช่วงไว้อาลัยและฟื้นโพชนแบบ ICAO (The International Civil Aviation Organization) และทิศทางเศรษฐกิจโลกที่เริ่มปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น
- เงินเพื่อเพิ่มขึ้นอย่างช้าๆ ตามแนวโน้มราคาน้ำมัน และกำลังซื้อครัวเรือน

ภาพรวมมูลค่าการตลาดสื่อสารปี 2560-2561

ภาพรวมธุรกิจสื่อสารปี 2560 มีการ “เติบโตอย่างต่อเนื่อง” โดย สวทช. คาดการณ์ว่าตลาดสื่อสารจะมีมูลค่า 632,120 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.5 จากปี 2559 ที่เติบโตร้อยละ 7.7 ซึ่งเป็นไปตามการเติบโตของตลาดอุปกรณ์และตลาดบริการสื่อสารโดยมีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญมาจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนมาใช้ smart phone เพื่อรองรับความต้องการเข้าถึงข้อมูลและอินเทอร์เน็ตในทุกที่ทุกเวลา รวมทั้งได้รับแรงกระตุ้นจากการพัฒนาธุรกิจบนแพลตฟอร์มต่างๆ ในโลกออนไลน์ และการใช้สื่อดิจิทัลคอนเทนต์เพื่อการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง อาทิ การทำธุรกรรมทางการเงิน (E-Payment) การค้าผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) และการให้บริการสื่อสารข้อมูล (Cloud Service) ประกอบกับการประมูลใบอนุญาตถือครองคลื่นความถี่ 900, 1800 และ 2100MHz ที่ผ่านมารวมทั้งการดำเนินโครงการของภาครัฐในการขยายอินเทอร์เน็ตประชารัฐสำหรับทุกหมู่บ้าน ส่งผลให้ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมยังมีการลงทุนด้านอุปกรณ์โครงข่ายหลักเพื่อรองรับความต้องการใช้งานและการขยายฐานลูกค้า รวมถึงปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีให้มีความทันสมัย ขณะที่

หน่วยงานภาครัฐหลายหน่วยงานก็มีโครงการปรับปรุงเครือข่ายหลักขององค์กรให้รองรับระบบ IP มากขึ้น โดยสามารถสรุปสถานการณ์ตลาดสื่อสารที่สำคัญ ดังนี้

ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร

มูลค่าตลาดอุปกรณ์สื่อสารปี 2560 คาดว่าจะเติบโตร้อยละ 5.9 ชะลอตัวลงจากปีก่อนที่เติบโตร้อยละ 8.8 โดยมีมูลค่าตลาด 261,109 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 14,596 ล้านบาท เมื่อพิจารณาตลาดอุปกรณ์แยกตามประเภท พบว่า

- **เครื่องโทรศัพท์** ในปี 2560 คาดว่ามีมูลค่าตลาด 119,970 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8,560 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.7 ตามความต้องการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบ Smart Phone ที่เพิ่มสูงขึ้น แต่สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบ Feature Phone และเครื่องโทรศัพท์ประจำที่ (Fixed Line Handset) น่าจะหดตัวตามความต้องการใช้งานโทรศัพท์ใช้สอยตามบ้านที่ลดลง ทั้งนี้ความต้องการเครื่องโทรศัพท์ IP PHONE สำหรับองค์กรน่าจะขยายตัวได้ เนื่องจากการพัฒนาเครือข่ายภายในให้สามารถลดค่าใช้จ่ายขององค์กร
- **อุปกรณ์โครงข่ายหลัก** ในปี 2560 คาดว่ามีมูลค่าตลาด 75,459 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,175 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.0 ซึ่งเป็นอัตราการเติบโตที่ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2559 ที่อยู่ที่ร้อยละ 5.2 เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมา ผู้ประกอบการรายใหญ่มีการเร่งพัฒนาโครงข่ายไปมากแล้ว ส่งผลให้ความต้องการอุปกรณ์โครงข่ายทั้งที่เป็นอุปกรณ์ระบบเครือข่าย (Core Network Equipment) และอุปกรณ์ระบบสายสัญญาณ (Infrastructure Cabling) เริ่มชะลอตัวลง
- **อุปกรณ์สื่อสารใช้สาย** ในปี 2560 คาดว่าจะมีมูลค่าตลาด 18,115 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,382 ล้านบาท หรือร้อยละ 8.3 โดยในกลุ่มอุปกรณ์รับสัญญาณจากสาย (Access Equipment) และสายสัญญาณ (Network Cabling) ยังเติบโตได้ดีจากการสนับสนุนของภาครัฐผ่านโครงการอินเทอร์เน็ตประชารัฐ รวมทั้งโครงการจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ชายขอบ 3,920 หมู่บ้าน (Universal Service Obligation: USO) แต่อุปกรณ์ในกลุ่มตู้โทรศัพท์สาขา หรือ PBX (Private Branch Exchange) จะหดตัว
- **อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย** ในปี 2560 คาดว่าจะมีมูลค่าตลาด 47,565 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,479 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.5 จากปีก่อน โดยกลุ่มอุปกรณ์สื่อสารไร้สายยังคงเติบโตตามการลงทุนโครงข่าย 4G ที่ยังคงมีอยู่บ้างแต่จะเติบโตได้ไม่สูงมาก

ตลาดบริการสื่อสาร

คาดการณ์ว่ามูลค่าตลาดบริการสื่อสารปี 2560 ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องที่ร้อยละ 12.2 ด้วยมูลค่า 371,011 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 40,196 ล้านบาท จากปี 2559 เมื่อพิจารณาตลาดบริการแยกตามประเภท พบว่าบริการโทรศัพท์ประจำที่ ในปี 2560 คาดว่าจะมีมูลค่า 10,265 ล้านบาท ลดลง 1,741 ล้านบาท หรือร้อยละ -14.5 และจะหดตัวลงอย่างต่อเนื่องตามฐานลูกค้าที่ลดลงจากการเปลี่ยนพฤติกรรมไปใช้การสื่อสารทางภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ต และ Social Media รวมทั้งการใช้บริการเสียงผ่านเครือข่าย IP มากขึ้น

- **บริการโทรศัพท์ประจำที่** ในปี 2560 คาดว่าจะมีมูลค่า 10,265 ล้านบาท ลดลง 1,741 ล้านบาทหรือร้อยละ -14.5 และจะหดตัวลงอย่างต่อเนื่องตามฐานลูกค้าที่ลดลงจากการเปลี่ยนพฤติกรรมไปใช้การสื่อสารทางภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ต และ Social Media รวมทั้งการใช้บริการเสียงผ่านเครือข่าย IP มากขึ้น
- **บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่** ในปี 2560 คาดว่าจะมีมูลค่าตลาด 282,961 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 41,397 ล้านบาท หรือร้อยละ 17.1 โดยเป็นการขยายตัวของบริการให้บริการแบบ Mobile Nonvoice ที่คาดว่าจะโตถึงร้อยละ 35.2 ตามการใช้งานสื่อสารข้อมูลที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับได้รับแรงกระตุ้นจากการแข่งขันเพื่อการแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาดทั้งในรูปแบบ

Content และความหลากหลายของการให้บริการดิจิทัล แต่สำหรับการให้บริการแบบ Mobile Voice คาดว่าจะลดลง ร้อยละ -10.3

- **บริการอินเทอร์เน็ต** ในปี 2560 คาดว่าจะมีมูลค่าตลาด 57,691 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,951 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.5 ขยายตัวตามความต้องการใช้งานจากภาคองค์กรและภาคครัวเรือนที่ขยายตัวในต่างจังหวัดโทรศัพท์ระหว่างประเทศ ในปี 2560 คาดว่าจะมีมูลค่าตลาด 5,170 ล้านบาท ลดลง 1,790 ล้านบาท หรือร้อยละ -25.7 ซึ่งเป็นการลดลงอย่างต่อเนื่อง จากการถูกแทนที่ด้วยการติดต่อผ่านบริการสื่อสารทางภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ตรวมทั้งการสื่อสารผ่าน Social Media
- **บริการสื่อสารข้อมูล** ในปี 2560 คาดว่าจะมีมูลค่าตลาด 14,924 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 378 ล้านบาท หรือร้อยละ 2.6 เป็นการเติบโตจากการที่ผู้ใช้งานส่วนบุคคลและผู้ใช้งานองค์กรที่เริ่มให้ความสำคัญในการสำรองข้อมูลบน Cloud Service มากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการใช้การสื่อสารข้อมูลจะเพิ่มสูงขึ้น แต่จากการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรง ส่งผลให้มูลค่าตลาดโดยรวมจะเติบโตได้ไม่สูงมากนัก

ทิศทางธุรกิจสื่อสารปี 2561

ภาพรวมตลาดโทรคมนาคมแบบไร้สายของไทยในปี 2561 ยังคงมีทิศทางการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่ชะลอตัวลงจากปี 2560 อันเนื่องจากได้รับแรงหนุนสำคัญจากปัจจัยเดิมในปี 2560 และนโยบายจากภาครัฐที่ต้องการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น อินเทอร์เน็ตตำบลและสังคมไทยที่ก้าวสู่สังคมเมืองมากขึ้น รวมทั้งความต้องการใช้การสื่อสารทางภาพและเสียง รวมทั้งอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ที่ยังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการใช้กลยุทธ์ในการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการของผู้ประกอบการในการขยายฐานลูกค้า ที่จะมาในรูปแบบดิจิทัลคอนเทนต์ใหม่ๆ มากขึ้น

แต่อย่างไรก็ตาม ในส่วนของผู้ให้บริการธุรกิจสื่อสารจะเกิดการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ทั้งการแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาด รวมทั้งการพัฒนาเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อให้ตรงกับกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้สำหรับตลาดอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์จะมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นจากการเข้ามาตลาดของผู้ประกอบการ รายใหม่ อย่าง AIS

สภาวะการแข่งขันที่เข้มข้นในตลาด โดยเฉพาะการแข่งขันในด้านราคาสำหรับการใช้บริการสื่อสารข้อมูล (Data) ต่อเมกะไบต์ที่มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง ส่งผลให้รายได้จากการให้บริการสื่อสารข้อมูลมีแนวโน้มเติบโตที่ชะลอตัวลง ในขณะที่รายได้จากการให้บริการเสียง (Voice) ก็ยังคงหดตัวอย่างต่อเนื่องจากการที่ผู้บริโภคไทยส่วนใหญ่นิยมใช้สื่อออนไลน์ในการติดต่อสื่อสารระหว่างกันแทนการโทร ซึ่งเป็นเทรนด์ต่อเนื่องมาตั้งแต่ยุค 3G ในปี 2556 ขณะเดียวกัน กลุ่มผู้ประกอบการยังคงต้องเผชิญกับความท้าทายด้านการบริหารต้นทุนค่อนข้างมาก โดยเฉพาะต้นทุนค่าใบอนุญาตประกอบกิจการ ต้นทุนการขยายโครงข่าย 4G อีกทั้ง ยังต้องเตรียมความพร้อมสำหรับการประมูลคลื่น 900 MHz และ 1800 MHz ในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2561 อีกด้วย จากสภาวะการแข่งขันที่เข้มข้นต่อเนื่องนั้น คาดว่า

- **ตลาดโทรคมนาคมแบบไร้สายโดยรวม** ในปี 2561 น่าจะมีทิศทางการขยายตัวที่ชะลอตัวลง โดยคาดว่า น่าจะมีมูลค่าอยู่ประมาณ 253,930 – 259,580 ล้านบาท ขยายตัวในกรอบร้อยละ 4.7 – 7.1 จากปี 2560 (ค่ากลางอยู่ที่ร้อยละ 5.9) โดยน่าจะได้รับแรงหนุนหลักมาจากการทำการตลาดของกลุ่มผู้ประกอบการที่ผลักดันให้มีผู้ใช้งานแบบรายเดือนเพิ่มขึ้น หรือการผลักดันให้ผู้ใช้จ่ายรายเดือนเดิมเปลี่ยนแพ็คเกจมาอยู่ในระดับราคาที่สูงขึ้น โดยมีแรงจูงใจจากการให้ใช้โมบายอินเทอร์เน็ตในปริมาณมากขึ้น รวมถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคไทยที่ยังคงนิยมใช้โมบายบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต ทำให้มูลค่าตลาดบริการสื่อสารข้อมูลยังคงขยายตัวต่อเนื่อง

- ตลาดบริการสื่อสารข้อมูล ในปี 2561 มีแนวโน้มการเติบโตที่ชะลอตัวลง น่าจะอยู่ที่ประมาณ 186,660 – 190,490 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตอยู่ในกรอบราวร้อยละ 14.7 – 17.1 ชะลอตัวลงจากปี 2560 ที่คาดว่าจะขยายตัวอยู่ราวร้อยละ 21.8 เนื่องจากอัตราค่าบริการที่ถูกลงจากการแข่งขันที่เข้มข้นในตลาด
- ตลาดด้านการให้บริการเสียง ในปี 2561 ก็ยังคงหดตัวอย่างต่อเนื่อง คาดว่ามูลค่าตลาดด้านการให้บริการเสียงจะมีมูลค่าอยู่ราว 67,270 – 69,090 ล้านบาท หดตัวราวร้อยละ 13.3 – 15.6 จากปี 2560 อย่างไรก็ดี การหดตัวดังกล่าวเป็นการหดตัวน้อยลงเมื่อเทียบกับปี 2560 ที่คาดว่าจะหดตัวราวร้อยละ 16.1 เพราะมีกลุ่มผู้ใช้บริการแบบเติมเงินย้ายมาใช้บริการแบบรายเดือนเพิ่มขึ้นอันเนื่องจากการทำการตลาดที่เข้มข้นของผู้ประกอบการ

ปัจจัยบวกตลาดสื่อสาร

- Mobile/Apps ถูกใช้เป็นแพลตฟอร์มทางการตลาดและการขาย
- ความคุ้นชินของผู้ใช้บริการทางออนไลน์มีมากขึ้นทั้ง e-Transaction และ e-Commerce
- ระบบบริการอัตโนมัติ/บริการตนเอง เริ่มถูกนำมาใช้งานอย่างแพร่หลาย
- IoT เป็นที่สนใจและให้ความสำคัญแพร่หลายมากขึ้น ทั้งในภาคเกษตรและอุตสาหกรรม
- ความตื่นตัวด้านความปลอดภัย ทั้งด้าน Physical และ Cyber
- โครงการอินเทอร์เน็ตประชารัฐ (อินเทอร์เน็ตหมู่บ้าน) ที่พร้อมใช้งาน
- โครงการด้านการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) เกิดการลงทุนภาครัฐและเอกชน

ปัจจัยเสี่ยงธุรกิจสื่อสาร

- ต้นทุนของผู้ประกอบการสูงขึ้น จากการประมูลคลื่นความถี่ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาด้วยราคาที่สูงมากโดยเฉพาะ การประมูลคลื่นความถี่ 900 MHz นั้นราคาการประมูลสูงที่สุดในโลก ส่งผลให้ต้นทุนของผู้ประกอบการสูงขึ้นมาก
- การแข่งขันด้านราคาที่มีอยู่ จากการที่ผู้ประกอบการใช้เงินสูงมากในการประมูลคลื่นความถี่ แต่ต้องลดราคาการให้บริการลงตามเงื่อนไขของผู้ชนะการประมูลคลื่นความถี่ ส่งผลให้อัตราการทำกำไรของผู้ประกอบการลดลง
- กวาร์กันท์ทางเศรษฐกิจที่ยังฟื้นตัวได้ไม่เต็มที่ ส่งผลต่อการลงทุนด้านโทรคมนาคมของผู้ประกอบการและส่งผลต่อการสั่งซื้อของผู้บริโภคที่อาจต้องการประหยัดค่าใช้จ่าย เช่น ชะลอการเปลี่ยนอุปกรณ์เครื่องโทรศัพท์ และอาจลดค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ
- การลงทุนของภาครัฐด้านโทรคมนาคมที่สำคัญมีความล่าช้า อาทิ อินเทอร์เน็ตประชารัฐ
- การถูก Disrupt จากเทคโนโลยีดิจิทัล ทำให้ธุรกิจบางประเภทต้องลดขนาดหรือลดสาขาลง เช่น ค้าปลีกและธนาคาร จึงกระทบต่อผู้ขายอุปกรณ์และให้บริการติดตั้งที่มีฐานจากลูกค้าธุรกิจเหล่านี้

แนวโน้มสำคัญของภาคธุรกิจและภาคเทคโนโลยีของประเทศไทย

แนวโน้มเทคโนโลยีที่จะเกิดขึ้นภายใน 3-4 ปีข้างหน้า โดยประเด็นหลักอยู่ที่การเปลี่ยนผ่านธุรกิจสู่ดิจิทัลทั้งในระดับองค์กร และระดับประเทศ เพื่อยกระดับเศรษฐกิจให้เข้าสู่ยุค "ไทยแลนด์ 4.0" ตามที่รัฐบาลวางไว้ ซึ่งเทคโนโลยีสำคัญที่จะมาช่วย คือ การมาของคลาวด์ บิ๊กดาต้า โซเชียลเน็ตเวิร์ก และอุปกรณ์พกพา รวมถึงอุปกรณ์ IoT

1. Voice & Visual Search การค้นหาด้วยเสียงและภาพ

ปัจจุบันเราเริ่มค้นหาด้วยเสียงกันมากขึ้น จะเห็นได้ว่าบริษัทเจ้าใหญ่ ๆ ด้านไอทีได้เปิดตัวผลิตภัณฑ์ Voice Personal Assistant (VPA) เกือบหมดแล้ว เช่น Amazon เปิดตัว Alexa, Google เปิดตัว Google Assistant, Apple เปิดตัว Siri ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่านวัตกรรม Search มีความก้าวหน้ามากขึ้น เป็นผลดีต่อผู้บริโภคโดยเฉพาะกลุ่ม E-Commerce และ Home

Automation คาดการณ์ว่าเทคโนโลยี Voice & Visual Search จะเข้ามาแทนที่ยุคของ Mobile Application ส่วนเรื่องของการค้นหาด้วยภาพ เราอาจได้เห็นกันในตลาด E-Commerce ที่ให้เราสามารถนำภาพมาค้นหาสินค้า ทำให้สามารถเปรียบเทียบราคาสินค้าที่ใกล้เคียงกันได้

ในกลุ่มของ E-Commerce หากไม่ปรับตัว ก็อาจไม่สามารถดำเนินธุรกิจไปได้ โอกาสรอดคือการอยู่บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และหากนำเรื่องของ Voice & Visual Search มาใช้ในการค้นหาสินค้า เปรียบเทียบราคา

2. Conversational Platform (การสื่อสารในรูปแบบของ Chat Bot)

Conversational Platform ซึ่งเป็นรูปแบบต่าง ๆ ที่ Machine ทำงานโต้ตอบกับมนุษย์ คนไทยจะรู้จักในชื่อ Chatbot แต่ Chatbot ยังมีข้อจำกัดในเรื่องในการโต้ตอบให้ได้อย่างแม่นยำ และมีประสิทธิภาพ โดยปีหน้าคาดว่า Chatbot จะเข้ามามีบทบาทมากขึ้น โดยจะมาในรูปแบบของ Voice Personal Assistant (VPA) ดังที่กล่าวไปแล้ว และ Virtual Customer Assistant (VCA) ที่จะเข้ามาช่วยให้การสื่อสารระหว่างผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการ โดย VCA จะช่วยดำเนินการบางอย่างแทนผู้ให้บริการได้ทันที

ธุรกิจด้านการบริการเช่น Call Center จะได้รับผลกระทบจากการเข้ามาของ AI , Chatbot ต้องแยกให้ออกว่า บริการแบบไหนที่เหมาะสมกับลูกค้า เพราะการตอบคำถามบางเรื่อง Chatbot ก็เหมาะสม แต่เรื่องของอารมณ์ หรือการรองรับความต้องการบางอย่างของลูกค้า ยังต้องการมนุษย์เข้าไปช่วยอยู่

3. Cryptocurrency (เงินดิจิทัล)

จากกระแสของ Bitcoin ที่มาแรงในต่างประเทศ รวมถึงการนำ Blockchain เข้ามาใช้ในแวดวงการเงินและการธนาคารทั่วโลก โดยเฉพาะสินค้าและบริการใหม่ ๆ ที่มาจากกลุ่มธุรกิจที่เป็น Fintech ในต่างประเทศ ประกอบกับการคาดการณ์ ที่ระบุว่าในปี 2020 จะมี Blockchain Based Cryptocurrency ในธุรกิจธนาคารจะมีมูลค่าสูงถึง 1 พันล้านเหรียญ ทำให้เราเริ่มเห็นว่ามีไอออนและแลกเปลี่ยน Cryptocurrency ผ่านทาง E-Wallet มาก ดังนั้นหน่วยงานกำกับดูแลหรือ Regulator ด้านการเงินและการธนาคารของแต่ละประเทศต้องปรับบทบาทการทำงานเพื่อรับมือกับ Cryptocurrency ที่มีเข้ามาใหม้อยู่เรื่อย

4. Counterfeit Reality (เทคโนโลยี เสมือนจริง)

Counterfeit Reality คือการสร้างเนื้อหาและเรื่องราวแบบสมจริงขึ้นมา โดยการคัดลอกมาจากเหตุการณ์จริง สถานที่จริง และสิ่งมีชีวิตจริง ซึ่งทำให้เห็นว่า Virtual Reality (VR), Augmented Reality (AR) และ Digital Twins จะถูกนำมาใช้เพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ ๆ หรือนำเอาประสบการณ์ในอดีตมาทำให้เกิดขึ้นอีกครั้งได้

อุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบจาก VR/AR โดยมีทั้งทางบวกและทางลบ โดยในแง่บวก บริษัทด้าน Entertainment จะนำเทคโนโลยีไปใช้สร้างประสบการณ์กับผู้ใช้ได้ เพิ่มมูลค่าให้กับเนื้อหา แต่ในขณะเดียวกัน เราอาจแยกไม่ออกว่าสิ่งไหนคือเรื่องจริง หรือเรื่องที่สร้างขึ้น ทำให้ต้องมีการตรวจสอบความถูกต้องไป

5. Internet of Things (IoT)

จากการเกิดขึ้นของ Voice Personal Assistant (VPA) และ Home Automation ที่เอามาผสานงานกันในปัจจุบันจนเกิดเป็นระบบต่าง ๆ เช่น ระบบรักษาความปลอดภัยภายในบ้าน เป็นต้น คงเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เห็นว่า IoT ในประเทศไทยจะเติบโตได้อีกมาก ซึ่งคาดการณ์ว่า 95% ของอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ผลิตขึ้นมาใหม่ จะฝังเอาเทคโนโลยี IoT เข้าไว้ภายในอุปกรณ์เหล่านั้นด้วย ส่วนอุปสรรคของ IoT ในประเทศไทย คงเป็นเรื่องของ IoT Network ในปัจจุบันที่ยังไม่ครอบคลุมทั่วประเทศ มีข้อจำกัดเนื่องจากการลงทุนด้านเครือข่าย ไม่คุ้มค่าในการลงทุน

คาดการณ์ภายใต้บริบทของปีแห่งการผูกติดกับดิจิทัล

1. รุ่งอรุณแห่งเศรษฐกิจในยุคดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน (Dawn of the DX Economy) ที่ทางไอดีซี คาดการณ์ว่า ภายในปี 2020 จำนวน 30% ของ 500 ผู้ประกอบการรายใหญ่ในประเทศไทย จะให้ความสำคัญกับการสร้างผลิตภัณฑ์ บริการ และ ประสบการณ์ใช้งานที่มีดิจิทัลเป็นส่วนประกอบ
2. รายได้เชิงดิจิทัล (Digital Revenue) โดยภายในปี 2019 จำนวน 25% ของโครงการทางด้านไอที จะสร้างบริการ และรายได้ จากดิจิทัล ด้วยการเปลี่ยนแปลงข้อมูล (Data) ให้กลายเป็นทรัพยากรที่มีค่ามากขึ้นในอนาคต ส่งผลให้บริษัทจำเป็นต้องมีการ ลงทุนในการบริหารจัดการข้อมูลมากขึ้น
3. การซัพพอร์ตโดยใช้ดิจิทัล (Digital Support) ภายในปี 2018 จำนวน 60% ของการบริการลูกค้าหลังการขายจะเกิดขึ้นใน รูปแบบดิจิทัล เนื่องมาจากปัจจุบัน องค์กรส่วนใหญ่ใช้ช่องทางโซเชียลมีเดีย และออนไลน์ ในการติดต่อสร้างปฏิสัมพันธ์กับ ลูกค้าอยู่แล้ว จึงถือเป็นการพัฒนาต่อยอดเพื่อสร้างประสบการณ์ใช้งานที่ดีขึ้นให้แก่ลูกค้า
4. อินเตอร์เฟซแบบ 360 องศาจะได้รับความนิยมมากขึ้น (Immersive Interfaces Gaining Traction) หรือการนำเทคโนโลยี AR/VR จะถูกนำมาใช้งานใน 30% ของบริษัทที่ขายผลิตภัณฑ์ และบริการให้แก่ลูกค้าโดยตรง เนื่องจากรูปแบบการติดต่อสื่อสาร ในปัจจุบันจะเริ่มได้รับความนิยมลดลง เพราะไม่สร้างให้เกิดความน่าสนใจในตัวสินค้า
5. การเติบโตของอุตสาหกรรม IoT (Industry Growth) ในปี 2017 การมาของรถยนต์อัจฉริยะ ประกันภัยเทเลเมติกส์ เทคโนโลยี สุขภาพส่วนบุคคล และอาคารอัจฉริยะ จะเป็น 4 ส่วนที่มีการลงทุน IoT ถึง 7 พันล้านบาท โดยสัดส่วนใหญ่สุดจะมาจาก รถยนต์อัจฉริยะที่มีการแข่งขันสูงในอุตสาหกรรม
6. รถยนต์อัจฉริยะ (Connected Vehicle) ไอดีซี คาดการณ์ว่า ในปี 2019 รถยนต์ที่จำหน่ายกว่า 25% จะมาพร้อมกับความ อัจฉริยะในการติดต่อสื่อสารในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุ รวมถึงการรายงานสภาพรถยนต์ให้ผู้ขับขี่ทราบ และการเก็บข้อมูลการใช้งาน ของผู้ใช้เพื่อส่งต่อให้แก่ค่ายรถยนต์ในการนำไปพัฒนาต่อยอดในอนาคต
7. การปฏิสัมพันธ์กับผู้ป่วย (Patient Engagement) ในปี 2017 โรงพยาบาลจะมีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการสร้าง ปฏิสัมพันธ์กับผู้ป่วย เพื่อนำไปปรับปรุงกระบวนการในการรักษาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และเป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสาร กับคนไข้เพิ่มเติมด้วย
8. กลยุทธ์มัลติคลาวด์ (Multi-cloud) ไอดีซี มองว่า ในปี 2020 กว่า 55% ของฝ่ายไอทีในองค์กรจะมีการนำระบบคลาวด์จาก หลายผู้ให้บริการมาใช้งานร่วมกัน เพื่อสร้างประสบการณ์ใช้งานที่ดีที่สุดให้แก่ผู้ใช้ เพราะในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา เป็นช่วงที่มีการ เรียนรู้การใช้งานคลาวด์มาแล้ว และมีข้อมูลที่ทำให้สามารถตัดสินใจเลือกใช้งานได้
9. การยกเครื่องเพย์ทีวี (Pay TV Overhaul) จากรูปแบบการให้บริการเพย์ทีวีในปัจจุบันที่ตลาดค่อนข้างทรงตัว เนื่องจากมี ช่องทางในการรับชมมากยิ่งขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องมีการยกเครื่องการให้บริการเพย์ทีวี มาให้บริการผ่านแอปพลิเคชันมากยิ่งขึ้น โดยในปี 2018 จะเห็นผู้ให้บริการแพลตฟอร์มคอนเทนต์เข้าสู่ตลาดเพิ่มมากขึ้น
10. คอกนิตีฟไซเบอร์ ซีเคียวริตี (Cognitive Cybersecurity) ไอดีซี เชื่อว่า ในปี 2019 กว่า 30% ของระบบการป้องกันภัย คุกคามขององค์กรในประเทศไทยจะมีการนำระบบคอกนิตีฟ หรือระบบที่ใช้แมชชีนเลิร์นนิ่งมาช่วยในการตรวจจับภัยคุกคามยุค ใหม่ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพราะภัยคุกคามจะมีความหลากหลายมากขึ้นเกินกว่าที่มนุษย์จะป้องกันได้

เทคโนโลยีที่น่าจับตามองในปี 2561 สำหรับเหล่าองค์กร

1. AI Foundation

คงปฏิเสธไม่ได้กับความร้อนแรงของ AI ในยามนี้ โดย Gartner ชี้ว่า AI ที่สามารถเรียนรู้, ได้ตอบ และปรับตัว ได้โดยอัตโนมัติจะกลายเป็นเทคโนโลยีหลักที่ใช้แข่งขันกันระหว่างเหล่าผู้พัฒนาเทคโนโลยีภายในปี 2020 ในขณะที่ การใช้ AI เพื่อช่วยเสริมการตัดสินใจ, การปรับปรุงรูปแบบการทำการกิจ และการปรับปรุงประสบการณ์ของลูกค้านั้นจะ ยังคงกลายเป็นประเด็นหลักที่เหล่าองค์กรให้ความสำคัญต่อไปจนถึงปี 2025

ด้วยเหตุนี้ การลงทุนด้าน AI ไม่ว่าจะเป็นบุคลากร, เครื่องมือ หรือระบบที่เกี่ยวข้องอย่างเช่นการจัดการข้อมูล นั้นก็ยังคงเติบโตต่อไปอย่างต่อเนื่อง เพราะเป็นสิ่งที่เหล่าองค์กรจะขาดไปไม่ได้แล้วสำหรับการแข่งขันในอนาคต

2. Intelligent Apps and Analytics

Application ในอนาคตอีกไม่กี่ปีข้างหน้าจะมีการใช้งาน AI หรือ Machine Learning อยู่ภายในแทบทั้งหมด โดยที่บางครั้งผู้ใช้งานอาจไม่รู้ตัวว่า AI นั้นทำงานอยู่ในส่วนใดของระบบก็เป็นได้ ซึ่งการทำงานร่วมกันระหว่างมนุษย์ และ AI นี้ก็จะทำให้รูปแบบของการทำงานและสถานที่ทำงานในอนาคตเปลี่ยนไป โดย AI จะไม่ได้มาแทนมนุษย์ แต่ จะมาช่วยให้มนุษย์ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ในอนาคต การแข่งขันในตลาด Software และ Service โดยเฉพาะ ERP นั้นจะกลายเป็นการมุ่งเน้นไปที่เรื่องของ AI เป็นหลักว่า AI จะมาช่วยให้การทำงานหรือประสบการณ์ของผู้ใช้งานดีขึ้นได้อย่างไรแทน

3. Intelligent Things

สิ่งของต่างๆ ที่เคยเป็น Internet of Things (IoT) ในปัจจุบันจะวิวัฒนาการกลายเป็น Intelligent Things ที่ ไม่ได้ทำงานตามคำสั่งของโค้ดที่ตายตัว แต่เปลี่ยนแปลงการทำงานไปตาม AI ที่ใช้และข้อมูลที่ได้เรียนรู้แทน เช่น รถยนต์ไร้คนขับ, หุ่นยนต์, Drone และทำให้ขีดความสามารถของอุปกรณ์ต่างๆ สูงขึ้นอย่างชัดเจน

อุปกรณ์ที่ทำงานได้โดยอัตโนมัตินี้จะใช้แรงงานคนน้อยลง และในอีก 5 ปีถัดจากนี้ เราจะเห็นระบบที่ยังคงใช้ มนุษย์ทำงานร่วมกับ AI เกิดขึ้นมาเป็นจำนวนมาก แต่ในฉากหลังนั้นเหล่าผู้ผลิตนั้นต่างจะทุ่มพัฒนาระบบที่ไม่ต้องใช้ คนเพื่อเตรียมแข่งขันกัน และประเด็นอื่นๆ นอกเหนือจากเทคโนโลยีอย่างเช่นกฎหมายก็ต้องถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อ รองรับโลกแห่งอนาคตนี้

4. Digital Twin

ทรัพย์สินต่างๆ ในโลกจริงขององค์กรนั้นจะถูกสร้างข้อมูลขึ้นมากลายเป็นทรัพย์สินเสมือนในโลก Digital มาก ขึ้นเรื่อยๆ เพื่อให้เหล่าองค์กรได้นำข้อมูลเหล่านั้นไปทำการวิเคราะห์ประกอบการตัดสินใจได้ในแบบ Real-time และ ทำการตอบโต้ต่อทุกสถานการณ์ได้อย่างทันท่วงที

Digital Twin จะช่วยให้การนำ AI มาใช้ผสมผสานและการทำ Simulation มีประสิทธิภาพสูงขึ้น การวางแผนใน ภาพใหญ่จะสามารถเจาะลึกลงรายละเอียดได้ดีขึ้นในทุกๆ ธุรกิจ และส่งประโยชน์ต่อธุรกิจ องค์กร หรือ ประเทศชาติได้ในระยะยาว

5. Cloud to the Edge

Edge Computing จะกลายเป็นส่วนต่อขยายจากระบบ Cloud อย่างชัดเจนมากยิ่งขึ้น ด้วยการย้ายการ ประมวลผลไปใกล้แหล่งข้อมูลมากขึ้นก็ทำให้ Latency ต่ำลง, Bandwidth ที่ต้องใช้น้อยลง และการโต้ตอบต่อ เหตุการณ์ต่างๆ สามารถทำได้แบบกระจายตัว องค์กรจึงควรเริ่มออกแบบ Infrastructure ให้รองรับต่อสถาปัตยกรรม แบบนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับองค์กรที่ต้องการใช้งาน IoT

ในอนาคต Edge Computing จะผสมผสานรวมกับ Cloud อย่างแนบเนียนยิ่งขึ้นและแบ่งหน้าที่การทำงานกันได้ เป็นอย่างดี โดย Cloud นั้นจะรับบทบาทของระบบแบบ Service-oriented Model ที่บริหารจัดการได้จากศูนย์กลาง และทำหน้าที่เป็นตัวประสานระหว่างระบบต่างๆ ในขณะที่ Edge Computing จะทำงานแบบ Delivery Style ที่ช่วยให้ ระบบต่างๆ ซึ่งกระจายตัวอยู่นั้นทำงานได้ตามที่ Cloud สั่งการ

6. Conversational Platforms

Conversational Platforms จะเป็นสิ่งใหญ่ที่เปลี่ยนวิธีการใช้งานเทคโนโลยีและการเข้าถึงข้อมูลของมนุษย์ ในอนาคต การแปลภาษานั้นจะกลายเป็นงานของคอมพิวเตอร์แทนมนุษย์ โดยระบบต่างๆ จะรับคำถามหรือคำสั่งจาก ผู้ใช้งานโดยตรง และแปลงเป็นชุดคำสั่งคอมพิวเตอร์เพื่อทำงานโดยอัตโนมัติแทน โดยหากขาด Input ใดๆ ไประบบก็จะทำการถามกลับมายังมนุษย์ได้เอง ในอนาคตอันใกล้นี้ Gartner ทำนายเอาไว้ว่าระบบ Conversational Interface จะกลายเป็นช่องทางหลักที่ผู้ใช้งานเลือกใช้ และต้องมี Hardware เฉพาะ, ระบบปฏิบัติการเฉพาะ, Platform เฉพาะ ไปจนถึง Application เฉพาะมารองรับ

7. Immersive Experience

ท่ามกลางโลก Digital นี้ เทคโนโลยี Virtual Reality (VR), Augmented Reality (AR) และ Mixed Reality (MR) จะกลายมาเป็นช่องทางในการแสดงผลข้อมูลและเปลี่ยนแปลงวิธีการที่ผู้คนรับรู้สิ่งต่างๆ ในโลกของ Digital แทน โดยปัจจุบันนี้เริ่มมี Application ที่หลากหลายมาให้เลือกใช้งานนอกเหนือจาก Application เพื่อความบันเทิงกัน แล้ว และต่อไปเทคโนโลยี AR และ VR เหล่านี้ก็จะกลายมาเป็นเทคโนโลยีที่พนักงานสามารถนำมาใช้เพิ่ม ประสิทธิภาพการทำงาน และสะท้อนความคุ้มค่าสู่องค์กรได้

ส่วน MR นั้นจะมาสร้างโลกที่ผสมระหว่างโลกเสมือนและโลกจริงเข้าด้วยกัน เป็นก้าวถัดไปจาก AR และ VR และทำให้การโต้ตอบกับโลก Digital และข้อมูลต่างๆ เปลี่ยนแปลงต่อไปอีกในอนาคต

8. Blockchain

Blockchain จะเริ่มถูกนำมาใช้ในอุตสาหกรรมธุรกิจอื่นๆ นอกจากภาคการเงินมากขึ้น และเกิด Application ที่หลากหลายรูปแบบขึ้นมา อย่างไรก็ตามถึงแม้ Blockchain นี้จะมาเปลี่ยนแปลงโลกได้อย่างแน่นอน แต่ก็อาจต้องใช้เวลา อีก 2-3 ปีเพื่อให้เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องนั้นมีความเข้มแข็งมั่นคงขึ้นมาสักก่อน

9. Event Driven

Digital Business ในอนาคตนั้นจะเปลี่ยนแปลงการทำงานไปเป็นแบบ Event Driven ที่ธุรกิจจะตอบสนองกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในการทำงานเป็นหลัก ด้วยการรับข้อมูลจากเทคโนโลยีที่หลากหลายไม่ว่าจะเป็น Event Broker, IoT, Cloud, Blockchain, In-memory Data Management และ AI ทำให้การตรวจพบเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในธุรกิจสามารถทำได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น และปรับตัวได้ตอบสนองได้เร็วยิ่งขึ้นตามไปด้วย

แต่การจะก้าวสู่การทำธุรกิจแบบ Event Driven ได้นั้น การเปลี่ยนแปลงของวัฒนธรรมองค์กรเป็นเรื่องสำคัญ และฝ่าย IT เองก็ต้องมีระบบที่เอื้อต่อธุรกิจให้รับมือกับการทำ Event Driven ให้ได้ด้วย

10. Continuous Adaptive Risk and Trust

ประเด็นด้าน Security เองก็ยิ่งสำคัญ และเหล่าองค์กรเองก็ต้องนำหลักการของ Continuous Adaptive Risk and Trust Assessment (CARTA) ไปใช้เพื่อรับมือและโต้ตอบกับภัยคุกคามและการโจมตีรูปแบบต่างๆ ให้ได้ในแบบ Real-time มากยิ่งขึ้น โดย Security Infrastructure นั้นจะต้องเอื้อให้เกิดการปรับตัวได้ในทุกๆ สถานการณ์ และเปลี่ยนแปลงได้รวดเร็วตามภาคธุรกิจให้ทัน

องค์กรนั้นต้องหลอมรวมทีมพัฒนา Application และทีม Security เข้าด้วยกันให้ได้ เพื่อก้าวจากการทำ DevOps ในปัจจุบันไปสู่การทำ DevSecOps ตามหลักของ CARTA ในขณะที่เทคโนโลยี Virtualization และ SDN นั้น ก็จะส่งผลให้การสร้างระบบ Adaptive Honeypots เป็นจริงขึ้นมาได้ง่าย และกลายเป็นองค์ประกอบสำคัญอีกอันหนึ่ง ในการตรวจจับภัยคุกคามที่เกิดขึ้นภายในระบบเครือข่ายขององค์กร คาดการณ์ภายใต้บริบทของปีแห่งการผูกติด กับดิจิทัล

ภาวะการแข่งขันอุตสาหกรรมเทคโนโลยีระบบสื่อสารโทรคมนาคม

จากการที่ผู้ให้บริการและภาครัฐให้ความสำคัญในด้านการพัฒนาระบบการสื่อสารโทรคมนาคมของประเทศ ซึ่งมีจุดมุ่งหมายที่จะพัฒนาให้โครงสร้างพื้นฐานทางด้านการสื่อสารโทรคมนาคมของไทยให้มีมาตรฐานในระดับที่ทัดเทียมกับนานาชาติ และมีการกระจายที่ทั่วถึงไปยังสังคมที่อยู่ห่างไกลมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะโครงการ Smart Thailand ซึ่งเป็นโครงการที่สอดคล้องกับนโยบายบรรดเบรนต์แห่งชาติ และนโยบายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทยสำหรับปี 2554-2563 หรือ ICT 2020 โดยกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร จะดำเนินงานหลักใน 2 ส่วน คือ Smart Network เพื่อจัดทำโครงสร้างพื้นฐานของโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ส่วนที่ 2 คือ Smart Government เป็นการส่งเสริมการให้บริการอิเล็กทรอนิกส์ต่าง ๆ ของหน่วยงานภาครัฐผ่านโครงข่าย Smart Network รวมทั้งมีนโยบายส่งเสริมให้หน่วยงานเอกชนนำเทคโนโลยีที่เกี่ยวกับสารสนเทศและการสื่อสารมาใช้ในการประกอบธุรกิจมากยิ่งขึ้น ด้วยนโยบายดังกล่าวจึงทำให้มีเม็ดเงินลงทุนจำนวนมากสำหรับพัฒนาระบบการสื่อสารและการโทรคมนาคมภายในประเทศจากทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชน ซึ่งนอกจากจะเป็นมูลค่าการลงทุนที่สูงแล้ว ยังมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา

ด้วยมูลค่าการลงทุนที่สูงทั้งจากภาครัฐ และภาคเอกชน จึงเป็นการดึงดูดให้ผู้ประกอบการหลายรายให้ความสนใจในอุตสาหกรรมนี้มากยิ่งขึ้น จึงมีผลทำให้การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมค่อนข้างสูง ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีระบบการสื่อสารโทรคมนาคมอยู่แล้ว ทั้งนี้เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับระบบการสื่อสารโทรคมนาคมนั้น สามารถแบ่งย่อยออกเป็น กลุ่มเทคโนโลยี 3 กลุ่ม ได้แก่ 1.กลุ่มระบบสื่อสารแบบไร้สาย (Wireless Network) 2.กลุ่มระบบสื่อสารแบบโครงข่ายสายสัญญาณ (Wired Network) และ 3.กลุ่มระบบมัลติมีเดีย (Multimedia)

ในปัจจุบันผู้ประกอบการที่เป็นผู้ให้บริการเทคโนโลยี (Technology Provider) ที่เกี่ยวเนื่องกับเทคโนโลยีระบบสื่อสารโทรคมนาคมที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมีหลายบริษัท เช่น บมจ. แอ็ดวานซ์ อินโฟร์เมชัน เทคโนโลยี (AIT) บมจ. เอ็ม เอฟ อี ซี (MFEC) บมจ. สามารทเทลคอม (SAMTEL) และ บมจ. ล็อกซ์เลย์ (LOXLEY) เป็นต้น ปัจจุบันเริ่มมีการนำอุปกรณ์ต่าง ๆ มาเชื่อมต่อเป็นโซลูชัน เพื่อนำเสนอเป็นทางเลือกใหม่ให้กับลูกค้า ซึ่งแต่ละบริษัทมีความเชี่ยวชาญในแต่ละระบบสื่อสารโทรคมนาคมแตกต่างกัน

สำหรับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าครอบคลุมทุกระบบ โดยบริษัทฯ จัดหาผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต และ/หรือ ผู้จัดจำหน่ายเทคโนโลยีชั้นนำต่าง ๆ จากทั่วโลก เช่น CISCO, Thales, GE, Comtech EF Data, ViaSat, Harmonic, Evertz, Net Insight, Sony, Thales และ Cambium เป็นต้น จากการที่บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ครอบคลุมความต้องการในทุกกลุ่มเทคโนโลยี ทำให้บริษัทฯ สามารถนำระบบเทคโนโลยีทั้ง 3 ระบบมาเชื่อมต่อเข้าด้วยกัน โดยเฉพาะระบบสื่อสารแบบไร้สาย และระบบมัลติมีเดีย ซึ่งบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญเป็นอย่างมาก ทำให้สามารถนำอุปกรณ์ต่าง ๆ เชื่อมต่อเป็น 3 โซลูชันใหม่ รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการที่จำหน่ายภายใต้ชื่อแพลนเน็ตคอม (PlanetComm) เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนา Productivity และเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานให้ลูกค้าอย่างยั่งยืน

Network Infrastructure Solutions คือระบบรวมศูนย์โครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคม ที่ประกอบด้วยระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม (Satellite) ระบบสื่อสารไร้สาย (Wireless) ระบบโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Fiber) ระบบรักษาความปลอดภัยโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคม (Network Security) Wi-Fi และ Router/Switch ซึ่งเหมาะสำหรับหน่วยงานที่เป็นผู้ให้บริการสื่อสารโทรคมนาคม อาทิ ผู้ให้บริการโทรศัพท์ประจำที่ ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต หน่วยงานทหาร หน่วยงานราชการ และสถานีถ่ายทอดโทรทัศน์

Smart Office Solutions คือระบบรวมสำนักงานอัจฉริยะ ที่ประกอบด้วยระบบประชุมทางไกลเสมือนจริง (Telepresence) ระบบโทรศัพท์รวมศูนย์ (UC/IP PBX) ระบบกล้องวงจรปิด (IP CCTV) และระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูล (Data Security) ซึ่งเหมาะสำหรับใช้ในสำนักงานที่ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานด้านการติดต่อสื่อสารและเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

Smart City Solutions คือ ระบบรวมสำหรับเมืองอัจฉริยะ ที่ประกอบด้วยโครงข่ายอินเทอร์เน็ตใยแก้วนำแสง (Fiber Internet Network) ระบบ Wi-Fi สาธารณะ (Public Wi-Fi) ระบบรักษาความปลอดภัย (Smart Security/CCTV) และระบบตรวจจับมลภาวะ (Sensor For pollution) เพื่อรองรับนโยบายจากภาครัฐที่ต้องการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น อินเทอร์เน็ตตำบลและสังคมไทยที่ก้าวสู่สังคมเมืองมากขึ้น

Digital Broadcasting Solutions คือระบบรวมเทคโนโลยีสำหรับการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิทัล ประกอบด้วยเครื่องส่งสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิทัล ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ อาทิ ระบบผลิตรายการโทรทัศน์และสื่อมัลติมีเดีย (Content Production) ระบบกระจายสัญญาณ (Content Distribution) ระบบส่งสัญญาณ (Content Transmission) และอุปกรณ์ทางด้านผู้รับสัญญาณ (Content Reception) เพื่อใช้ในกิจการสถานีโทรทัศน์

ผลิตภัณฑ์ของแพลนเน็ตคอม (PlanetComm Products) ซึ่งบริษัทมีการออกแบบ วิจัย พัฒนา และผลิต ภายใต้ชื่อ PlanetComm อาทิ

- รถสื่อสารผ่านดาวเทียมเคลื่อนที่ (Satellite Mobile Vehicle)
- อุปกรณ์ควบคุมการสำรองการทำงานของภาครับสัญญาณดาวเทียม LNB/LNA (1:1 LNB/LNA Redundant Controller) - เครื่องตัดสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และวิทยุสื่อสาร (Mobile and Radio Jammer)
- ผลิตภัณฑ์ทั่วไป อาทิ สายนำสัญญาณแบบ Coaxial (Feeder Cable & Connectors) สายสัญญาณใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Cable)
- กล่องรับสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิตอล (Set Top Box)
- กล้องวงจรปิด (IP Camera)

6. บริการของแพลนเน็ตคอม (Planetcomm Services) ประกอบด้วยการออกแบบ ติดตั้ง บริการหลังการขาย ซ่อมอุปกรณ์สื่อสารที่ชำรุด รวมทั้งการให้บริการอินเทอร์เน็ตรายเดือน และบริการคลาวด์ออฟฟิศ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีทีมงานวิจัยและพัฒนาที่จะออกแบบ วางแผนและติดตั้งโซลูชันที่แตกต่างออกไปตามความต้องการให้กับลูกค้า (Customized Solution) ด้วยเทคโนโลยีที่ซับซ้อนและล้ำสมัย อาทิเช่น การผลิตรถสื่อสารแบบเคลื่อนที่ (Satcom on the Move Mobile Vehicle) การพัฒนาระบบบริหารจัดการสถานีดาวเทียม (Network Management System for Satellite Station) เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้นำเสนอเทคโนโลยีการสื่อสารในรูปแบบ Hybrid ที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถติดต่อสื่อสารกันได้ทั้งภาพ เสียง และข้อมูล รวมทั้งมีการให้บริการหลังการขายเพื่อสร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องอีกด้วย

ภาวะการแข่งขันอุตสาหกรรมเทคโนโลยีระบบสื่อสารสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวี

จากที่ คณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีนโยบายที่ชัดเจนในด้านการแพร่ภาพที่จะเปลี่ยนจากระบบอนาล็อกสู่ระบบดิจิทัล และด้วยนโยบายดังกล่าวจะเกิดการเปลี่ยนแปลงในเชิงโครงสร้างของระบบการแพร่ภาพและกระจายเสียงในประเทศ ซึ่งจะทำให้เกิดการลงทุนในด้านเทคโนโลยีระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวี เป็นจำนวนมาก โดยองค์ประกอบของเทคโนโลยีระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวีนั้นสามารถแบ่งย่อยออกเป็น กลุ่มเทคโนโลยี 4 ประเภทได้แก่

1. ระบบผลิตรายการโทรทัศน์และสื่อมัลติมีเดีย (Content Production)
2. ระบบกระจายสัญญาณ (Content Distribution)
3. ระบบส่งสัญญาณ (Content Transmission) และ
4. อุปกรณ์ทางด้านผู้รับสัญญาณ (Content Reception)

โดยในปัจจุบันการแข่งขันในกลุ่มเทคโนโลยีระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวีนั้นเป็นตลาดที่มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก โดยผู้ประกอบการแต่ละรายนั้นจะมีผลิตภัณฑ์ และ/หรือ การให้บริการจำกัดในกลุ่มเทคโนโลยีเพียงประเภทใดประเภทหนึ่ง ในขณะที่การลงทุนในระดับโครงสร้างของระบบการแพร่ภาพและกระจายเสียงในประเทศต้องอาศัยเทคโนโลยีจากหลายๆ กลุ่มนำมาประกอบรวมกันเป็นระบบที่สามารถเชื่อมโยงถึงกันได้เป็นระบบเดียว ซึ่งเป็นอุปสรรคที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบส่วนใหญ่ในปัจจุบัน ซึ่งจะมีความชำนาญเพียงแค่นี้เทคโนโลยีประเภทเดียว และขาดความชำนาญในการออกแบบระบบเพื่อใช้ในการเชื่อมโยงเทคโนโลยีแต่ละประเภทเข้าด้วยกัน

จากเป้าหมายของบริษัทฯ ซึ่งมุ่งเน้นในการเป็นผู้ให้บริการเทคโนโลยีที่ครบวงจร บริษัทฯ จึงมีผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเทคโนโลยีระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวี ที่หลากหลายและครอบคลุมในทุกกลุ่มเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องตลอดต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ ตั้งแต่ระบบผลิตรายการโทรทัศน์และสื่อมัลติมีเดีย (Content Production) ระบบกระจายสัญญาณ (Content Distribution) ระบบส่งสัญญาณ (Content Transmission) จนถึงอุปกรณ์ทางด้านผู้รับสัญญาณ (Content Reception) โดยเทคโนโลยีในแต่ละประเภทยัง มีทั้งส่วนที่บริษัทฯ จัดหาจากผู้ผลิต และ/หรือ ผู้จัดจำหน่ายเทคโนโลยีชั้นนำต่างๆ จากทั่วโลก และส่วนที่บริษัทฯ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ โดยสามารถแยกตราสินค้าต่างๆ ที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายตามประเภทกลุ่มเทคโนโลยีได้ ดังนี้

ระบบผลิตรายการโทรทัศน์ สื่อมัลติมีเดีย และระบบสตูดิโอ (Content Production)	ระบบกระจายสัญญาณ (Content Distribution)	ระบบส่งสัญญาณ (Content Transmission)	อุปกรณ์ทางด้านผู้รับสัญญาณ (Content Reception)
- Sony/Camera - Cobham/Radio - Evertz/Video Switcher - TVU/3G/4G Video Broadcasting - PlanetComm/Mobile Vehicle/OB Van	- Net Insight/Fiber Mux - Evertz/Network Transmission - Harmonic/Video Encoder	- Tredress/DBV-T2 Transmitter - GD Satcom/Satellite Antenna - Advantech/BUC - Comtech EFData/Satellite Modem	- PlanetComm (Set Top box)

ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าการเปลี่ยนผ่านระบบแพร่ภาพสัญญาณโทรทัศน์จากระบบอนาล็อกสู่ระบบดิจิตอลนั้นจะเป็นโอกาสในการเติบโตที่สำคัญของบริษัทฯ เพราะนอกจากความพร้อมทางด้านผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ซึ่งครอบคลุมในทุกหมวดเทคโนโลยีต่างๆ ในระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวีแล้ว บริษัทฯ ยังมีความพร้อมทั้งทางด้านพนักงาน ซึ่งมีประสบการณ์ และความชำนาญในการออกแบบและพัฒนาระบบในการเชื่อมโยงเทคโนโลยีแต่ละประเภทเข้าด้วยกันเป็นโซลูชันที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย และที่สำคัญไปกว่านั้น บริษัทฯ ยังมีพร้อมทางด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ ซึ่งใช้ในการทดสอบการทำงานของเทคโนโลยีประเภทต่างๆ ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าระบบที่ออกแบบขึ้นนั้น สามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพตามมาตรฐานที่ออกแบบไว้ และจากความพร้อมทางด้านต่างๆ ของบริษัทฯ ทั้งทางด้านผลิตภัณฑ์ บุคลากร และเครื่องมืออุปกรณ์ จะเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่ช่วยบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในด้านเทคโนโลยีระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวีได้อย่างมีประสิทธิภาพและครบวงจร

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในการจัดหาผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ จะคัดเลือกและจัดหาผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่มีคุณภาพจากแหล่งที่เหมาะสม โดยบริษัทฯ จะสั่งซื้อสินค้าส่วนใหญ่จากผู้ผลิตที่บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย ซึ่งบริษัทฯ มีความรู้ความเชี่ยวชาญในตัวอุปกรณ์และมีความมั่นใจในคุณภาพ สำหรับสินค้าที่บริษัทฯ ยังไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายบริษัทฯ จะสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายที่อยู่ในรายชื่อผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่ผ่านการพิจารณาจากบริษัทฯ ในเรื่องของคุณภาพและบริการจนเป็นที่ยอมรับในเบื้องต้น (Approved Vendors List) แล้วเท่านั้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

(ก) ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบสื่อสารโทรคมนาคม

- ระบบสื่อสารแบบไร้สาย

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ประเภท	ตราสินค้า - ผู้จำหน่าย
ระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม	เครื่องผสมสัญญาณรับ-ส่งข้อมูลผ่านดาวเทียม อุปกรณ์แปลงสัญญาณรับและส่งคลื่นวิทยุ อุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณวิทยุผ่านดาวเทียม สายอากาศสำหรับระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม ระบบโครงข่ายสถานีดาวเทียมภาคพื้นดินขนาดเล็ก	Comtech EF Data - Comtech EF Data Corporation Advantech – Advantech Wireless Inc. Viasat - ViaSat, Inc. GD Satcom - SATCOM technologies Thinkom - ThinKom Solution, Inc. ETL – ETL Systems Ltd. Norsat – Norsat International Inc. Gigasat – Ultra Electronics GigaSat CPI - CPI Internation, Inc.
ระบบสื่อสารไร้สายความเร็วสูงภาคพื้นดิน	ระบบสื่อสารไร้สายความเร็วสูงแบบ Broadband ระบบสื่อสารไร้สายความเร็วสูงแบบ Wi-Fi	Cambium – Various Vendors CISCO - Various Vendors Mimosa – Mimosa Networks, Inc. Will-Burt – The Will-Burt Company
ระบบสื่อสารวิทยุ	ระบบวิทยุสื่อสารแบบดิจิทัล ระบบสื่อสารวิทยุแบบประสาน ระบบวิทยุสื่อสารสำหรับ SCADA	CODAN - Codan limited JPS Raytheon – Raytheon Company GE MDS - General Electric International, Inc.

- ระบบสื่อสารแบบโครงข่ายสายสัญญาณ

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ประเภท	ตราสินค้า - ผู้จำหน่าย
ระบบสื่อสารเครือข่ายข้อมูล	เร้าเตอร์ อุปกรณ์แปลงสัญญาณ	CISCO - Various Vendors PATTON - Patton Electronics Company
ระบบสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง	อุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง สายใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ประกอบโครงข่าย	Calix - Calix, Inc. 3M – 3M Gloobal Channel Services, Inc.
ระบบรักษาความปลอดภัย	ระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูล ระบบรักษาความปลอดภัยทางเทคโนโลยีสารสนเทศ	Thales - Thales Transport & Security (Hong Kong) Ltd. Beyond Trust – BeyondTrust, Inc. LogRhythm – LogRhythm, Inc.

- ระบบมัลติมีเดีย

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ประเภท	ตราสินค้า - ผู้จัดจำหน่าย
ระบบประชุมทางไกลเสมือนจริง	ระบบจัดการประชุมทางไกลเสมือนจริงและระบบประกอบ	CISCO - Cisco International Ltd.
ระบบสื่อสารรวมศูนย์	โทรศัพท์แบบ IP	CISCO - Cisco International Ltd.
	ระบบประชุมผ่านคอมพิวเตอร์	
	ระบบประชุมด้วยภาพและเสียง	
ระบบประชุมเสียง	ระบบการประชุมแบบเสียงและอุปกรณ์ประกอบ	Polycom - Polycom Asia Pacific Pte Ltd. Clearone - ClearOne Communications, Inc.

(ข) ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิตอลทีวี

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ประเภท	ตราสินค้า - ผู้จัดจำหน่าย
ระบบผลิตรายการโทรทัศน์ สื่อมัลติมีเดียและระบบสตูดิโอ	ระบบกล่องโทรทัศน์สำหรับงาน Studio	Sony – Sony Corporation
	ระบบกล่องโทรทัศน์แบบไร้สาย	Cobham - Cobham Plc.
	ระบบตัดต่อสัญญาณภาพ	Evertz – Evertz Inc. Sony – Sony Corporation
	ระบบ Media Asset Management	Evertz - Evertz Microsystems Ltd. DALET
	ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ผ่านเครือข่าย 3G/4G	TVU - TVU Networks Corp.
ระบบกระจายสัญญาณและส่งสัญญาณโทรทัศน์	ระบบกระจายสัญญาณวีดีโอผ่านใยแก้วนำแสง	Net Insight - Net Insight AB
	ระบบประมวลผลและเข้ารหัสสัญญาณโทรทัศน์	Harmonic
	ระบบเครื่องส่งสัญญาณโทรทัศน์	Tredess – Tredess 2010 S.L.
	ซอฟต์แวร์สำหรับออกแบบและวางแผนโครงข่าย	LS Telecom - LS telecom AG
	อุปกรณ์ประกอบสถานีถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์	Kathrein – Kathrein Indochina Co., Ltd. Jampro – Jampro Antennas, INC.

สัญญาในการแต่งตั้งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายต่างๆ โดยทั่วไปจะมีอายุประมาณ 1 - 2 ปี ซึ่งเป็นลักษณะโดยปกติของสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้า เนื่องจากส่วนใหญ่ดำเนินการธุรกิจร่วมกันมาเป็นเวลานาน ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าจะสามารถเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตดังกล่าวต่อไป นอกจากนี้ การมีความสัมพันธ์ที่ดี ช่วยเอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการให้ความช่วยเหลือทางเทคนิค การให้ส่วนลดพิเศษในการสั่งซื้อ การส่งมอบของทันตามกำหนดเวลา การป้องกันภาวะขาดแคลนสินค้า เป็นต้น โดยการซื้อสินค้าของบริษัทฯ จะมีการสั่งซื้อจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายทั้งในประเทศ และต่างประเทศ

มูลค่าและสัดส่วนการซื้อผลิตภัณฑ์หรือสินค้าจากแหล่งที่มาในประเทศและต่างประเทศของบริษัท

แหล่งที่มา	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ในประเทศ	334.00	52.92	278.67	50.62	454.24	51.16%
ต่างประเทศ	297.09	47.08	217.84	49.38	433.69	48.84%
มูลค่าการซื้อสินค้ารวม	631.09	100.00	550.51	100.00	887.93	100.00

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท มีงานที่ยังไม่ส่งมอบมูลค่าประมาณ 153.84 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะสามารถส่งมอบให้เสร็จสิ้นภายใน ปี 2561 โดยคาดว่าจะประมาณร้อยละ 34.22 จะส่งมอบได้ภายในไตรมาส 1 และประมาณร้อยละ 16.43 จะส่งมอบได้ภายในไตรมาส 2

ทั้งนี้ บริษัท มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบที่มีมูลค่าตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของรายได้รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

โครงการ	มูลค่า (ล้านบาท)	ประมาณการณ์การส่งมอบงาน
1. Wireless_RT A Trailer Phase II	80.4	ภายในไตรมาสที่ 1 ปี 2561
2. Facilities สำหรับสถานีโทรทัศน์ จำนวน 10 สถานี	79.76	เริ่มส่งมอบสถานีที่ 1 ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2561 เป็นต้นไป

2.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการ และเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางด้านเทคโนโลยีสื่อสาร โทรคมนาคมและดิจิทัลทีวี โดยให้บริการออกแบบ ติดตั้ง จำหน่ายระบบสื่อสารและระบบดิจิทัลทีวีแบบครบวงจร ไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้าจึงไม่มีการดำเนินงานที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยตรง อย่างไรก็ตาม บริษัท มีความมุ่งมั่นที่ช่วยป้องกันมลพิษที่เกิดขึ้นจากการให้บริการด้าน System Integrator และกิจกรรมอื่นๆ ของบริษัทฯ เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งสนับสนุนให้พนักงานทุกคนตระหนักและมีส่วนร่วมในการจัดการสิ่งแวดล้อม เช่น การคัดแยกของเสีย การลดมลพิษทางน้ำและทางอากาศ เป็นต้น

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคม และดิจิทัลทีวี ซึ่งธุรกิจเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคม เป็นธุรกิจที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งในด้านสินค้าคงคลัง รวมทั้งต้นทุนโครงการและโอกาสในการดำเนินงานจากการเข้าประมูลโครงการต่างๆ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจเทคโนโลยีสื่อสารสารสนเทศมานานกว่า 30 ปี ทำให้มีความเข้าใจในอุตสาหกรรมเป็นอย่างดี รวมทั้งจากการที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลก บริษัทฯ จะได้รับทราบข้อมูลข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับแนวโน้ม หรือเทคโนโลยีต่างๆ จากเจ้าของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับบริษัทฯ มีฝ่ายวิจัยและพัฒนาของตนเอง ซึ่งจะเป็นฝ่ายที่มีการติดตามข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาของเทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างใกล้ชิด บริษัทฯ ยังมีนโยบายส่งเสริมให้บุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะวิศวกรและบุคลากรด้านการตลาดและการขายให้เข้ารับการอบรมผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดเก็บสินค้าคงคลังเฉพาะสินค้าทั่วไปที่มีการขายต่อเนื่องและมีการหมุนเวียนสินค้าคงคลังสม่ำเสมอ เช่น ระบบประชุมทางไกลด้วยเสียง (Audio Conference) ระบบประชุมทางไกลเสมือนจริง (TelePresence) เป็นต้น เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันที และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ส่วนกรณีการจำหน่ายสินค้าที่เป็นโครงการ บริษัทฯ จะสั่งซื้อสินค้าภายหลังจากรับการว่าจ้างในแต่ละโครงการเท่านั้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงที่เกิดจากความล่าช้าหรือลดลงของมูลค่าราคาสินค้าได้

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ สินค้าที่จำหน่ายให้แก่ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่สั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิต โดยเฉพาะอุปกรณ์สำหรับระบบประชุมทางไกลผ่านจอภาพ ซึ่งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายและพันธมิตรธุรกิจของผู้ผลิตรายใหญ่และมีชื่อเสียงของโลก คือ Cisco Systems International B.V. ("CISCO") ซึ่งถือเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์สำหรับระบบสารสนเทศและการสื่อสารชั้นนำของโลก ที่ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูง มีความทนทานในการใช้งาน และเป็นที่ยอมรับจากผู้ใช้อย่างกว้างขวาง ปี 2558 ปี 2559 และ ปี 2560 บริษัทฯ สั่งซื้อสินค้าจาก CISCO คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.2 ร้อยละ 7.8 และร้อยละ 7.4 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าโดยรวมของบริษัทฯ ตามลำดับ ดังนั้นหากในอนาคต CISCO มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางธุรกิจ โดยเข้ามาจำหน่ายผลิตภัณฑ์เอง หรือไม่แต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม CISCO มีนโยบายอย่างชัดเจนมาโดยตลอดที่จะขยายธุรกิจโดยผ่านทางพันธมิตรและตัวแทนจำหน่าย ซึ่งนอกจากจะสามารถลดค่าใช้จ่ายแล้ว ยังสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายผ่านทางพันธมิตรและตัวแทนจำหน่ายอีกด้วย อีกทั้งบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับ CISCO มาเป็นเวลานานมากกว่า 10 ปี โดยตลอดเวลาที่ผ่านมามีบริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับ CISCO รวมถึงการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการทำงานให้ได้ตามมาตรฐานที่ CISCO กำหนด ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจาก CISCO โดยเป็นบริษัทในประเทศไทยรายเดียวที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย TelePresence ระดับสูงสุด (TelePresence Video - Master Authorized Technology Partner) ตั้งแต่ปี 2555 รวมทั้งได้รับรางวัล Top Congeniality Collaboration Partner Award และ รางวัล Premier Certified Partner (Cisco Channel Partner Program) จาก CISCO ในปี 2556 อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีนโยบายที่จะรักษาความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายรายอื่นๆ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งมากเกินไป

3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเป็นธุรกิจที่ต้องพึ่งพาบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการออกแบบและวางระบบในการทำการตลาดและการปฏิบัติงาน รวมถึงการให้คำแนะนำที่เหมาะสมแก่ลูกค้าแต่ละราย ดังนั้นหากบริษัทฯ สูญเสียพนักงานที่มีความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ รวมทั้งวิศวกรที่ได้รับประกาศนียบัตรจากตัวแทนจำหน่ายต่างๆ เช่น CISCO, CODAN เป็นต้น อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์การบริหารทรัพยากรบุคคล โดยการส่งเสริมและลงทุนในการพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรในทุกระดับ ไม่ว่าจะเป็นความรู้เฉพาะด้านที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ยังรวมไปถึงการฝึกอบรมให้มีความรู้เกี่ยวกับ สินค้าและเทคโนโลยีในกลุ่มสินค้าต่างๆ ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย ขณะเดียวกัน บริษัทฯ สร้างแรงจูงใจในเรื่องสวัสดิการและผลตอบแทน โดยการกำหนดค่าตอบแทนที่เหมาะสมอยู่ในระดับที่สามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน

สำหรับ วิศวกรของบริษัทฯ ที่ได้รับประกาศนียบัตรจาก CISCO และจาก CODAN เป็นพนักงานที่ร่วมงานกับบริษัทฯ เป็นเวลานานกว่า 10 ปี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายส่งเสริมความรู้ และการอบรมเพื่อให้พนักงานได้รับประกาศนียบัตรของ CISCO, CODAN และตัวแทนจำหน่ายรายอื่นเพิ่มมากยิ่งขึ้นด้วย

3.4 ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบโครงการให้ลูกค้า ซึ่งอาจมีค่าปรับ

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นการให้บริการด้านเทคโนโลยีสื่อสารสารสนเทศ ซึ่งงานบางส่วนมีลักษณะเป็นงานโครงการ ซึ่งมีระยะเวลาดำเนินงานเฉลี่ยประมาณ 3-6 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดและความซับซ้อนของโครงการ ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินงานและส่งมอบได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทฯ อาจต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้าง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้ในการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังไม่เคยถูกลูกค้าปรับค่าเสียหายอย่างมีนัยสำคัญอันเนื่องมาจากบริษัทฯ ส่งมอบงานล่าช้า ทั้งนี้ บริษัทฯ เคยถูกปรับเนื่องจากส่งสินค้าล่าช้าเพียงครั้งเดียวใน ปี 2554 ซึ่งค่าปรับดังกล่าวคิดเป็นเพียงร้อยละ 0.008 ของรายได้รวมในงวดดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งแผนกบริหารโครงการ (Project Management Office) เพื่อรับผิดชอบในการบริหาร จัดการ วางแผนตารางการทำงาน โดยมีการปรับปรุงแผนงานให้สอดคล้องกับระยะเวลาที่กำหนดและส่งมอบงานให้กับลูกค้าเป็นระยะอย่างมีระบบและต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็วและทันเวลาโดยไม่กระทบต่อโครงการโดยรวม

3.5 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากสินค้าของบริษัทฯ บางส่วนต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ ในขณะที่รายได้จากการขายสินค้าและบริการส่วนใหญ่ในรูปเงินบาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีภาระผูกพันในการชำระเงินในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ โดยในปี 2559 และ ปี 2560 บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าที่จะต้องชำระเป็นเงินตราต่างประเทศเป็นจำนวน 217.84 ล้านบาท และ 297.09 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.38 และร้อยละ 47.08 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม ตามลำดับ

บริษัทฯ มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยการกำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ และต้นทุนโครงการ รวมทั้งทำสัญญาซื้อขายเงินตราล่วงหน้า (Forward Contract) ตามสถานการณ์และความจำเป็น ทั้งนี้ ในปี 2558 บริษัทฯ มีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 10.10 ล้านบาทซึ่งเป็นผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนตามสภาวะของเศรษฐกิจโลก ในปี 2559 บริษัทฯ มีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 0.89 ล้านบาท และในปี 2560 บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนทั้งสิ้น 5.14 ล้านบาท เนื่องจากค่าเงินเหรียญสหรัฐซึ่งอ่อนตัวลงตลอดปี รวมทั้งค่าเงินบาทแข็งตัวในช่วงครึ่งปีหลัง

3.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้

รายได้ของบริษัทฯ อิงกับหน่วยงานภาครัฐเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.34 ในปี 2557 ร้อยละ 31.21 ในปี 2558 ร้อยละ 16.22 ในปี 2559 และร้อยละ 41.21 ในปี 2560 จึงอาจทำให้มีผลกระทบต่อผลประกอบการในแต่ละไตรมาสของบริษัทฯ จากการอนุมัติงบประมาณของหน่วยงานราชการซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงไตรมาส 3-4 อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันหน่วยงานราชการมีการกระจายไม่ให้เป็นงบประมาณมีการกระจุกตัวอยู่ในช่วงไตรมาส 3-4 ซึ่งจะทำให้รายได้ของบริษัทฯ มีความสม่ำเสมอมากขึ้น

3.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

บริษัทฯ ก่อตั้งโดยนายประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์ และนายเทรเวอร์ ทอมสัน ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมมานานกว่า 30 ปี ส่งผลทำให้ทั้ง 2 ท่านเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการบริหารบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารทั้ง 2 ท่าน อย่างไรก็ตาม ทั้งนายประพัฒน์ และ นายเทรเวอร์ แต่ละรายยังคงสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 31.58 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ(รวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้อง) ซึ่งนับว่าเป็นสัดส่วนที่สูงและเป็นแรงจูงใจให้ผู้บริหารทั้ง 2 ท่าน ในการบริหารงานให้บริษัทฯ เจริญเติบโตต่อไป นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายผลักดันให้มีการบริหารงานเป็นทีมงานเพิ่มมากขึ้น มีการว่าจ้างบุคลากรมืออาชีพจากภายนอกเข้ามาช่วยบริหาร โดยคำนึงถึงการพัฒนาประสิทธิภาพและศักยภาพของบริษัทฯ เป็นสำคัญ บริษัทฯ ยังดำเนินโครงการสร้างผู้บริหารระดับ CEO จากผู้บริหารระดับ EVP/VP (Succession Plan) เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับหัวหน้าผู้บริหารในยุคต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 60 (ล้านบาท)
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาระผูกพัน	-
อุปกรณ์ทดสอบและอุปกรณ์โครงข่าย	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาระผูกพัน	85.1
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	บางส่วนติดภาระผูกพันตามสัญญาเช่าซื้อ	6.56
เครื่องตกแต่งและติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาระผูกพัน	15.49
รวม			107.15

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้จัดตั้งบริษัท แพลนเน็ตไฟเบอร์ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและบริการอื่นที่เกี่ยวข้องบนโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติก ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) โดยสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทดังกล่าวเป็นร้อยละ 100 บริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนจัดตั้งกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2560 และเรียกชำระค่าหุ้นที่ออกในคราวแรก หุ้นละ 2.50 บาท (เรียกชำระค่าหุ้นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน) คิดเป็นมูลค่าที่เรียกชำระแล้วเป็นจำนวนเงิน 1.25 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ชำระเงินค่าหุ้นดังกล่าวตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นจำนวน 1.25 ล้านบาทแล้ว

อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทฯ อาจพิจารณาลงทุนเพิ่มในธุรกิจที่เกี่ยวข้องและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ หรือเป็นธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโต โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะดำเนินการต่างๆ ให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมทั้งกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯ จะพิจารณาส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนเพื่อร่วมกำหนดนโยบาย และ/หรือส่งตัวแทนไปเป็นผู้บริหารเข้าร่วมการบริหารงานซึ่งในการพิจารณาดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและจำเป็นในแต่ละกรณี

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**(1) บริษัทที่ออกหลักทรัพย์**

วันที่ก่อตั้งบริษัท	27 เมษายน 2537
วันที่จดทะเบียนกับ Mai	23 มิถุนายน 2557
กลุ่มอุตสาหกรรม	เทคโนโลยี
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ให้บริการด้านเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคม และดิจิทัลทีวี ครอบคลุม 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ (1) ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย ทั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม และระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ และดิจิทัลทีวี (2) ผลิตภัณฑ์ ภายใต้ชื่อ PlanetComm (3) บริการของ PlanetComm
ชื่อบริษัท	บริษัท แพลนเน็ต คอมมิวนิเคชั่น เอเชีย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	157 ซอยรามอินทรา 34 ถนนรามอินทรา แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท	0105537049391
เว็บไซต์	www.planetcomm.com
โทรศัพท์	02-792-2400
โทรสาร	02-792-2499

(2) นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
เว็บไซต์	www.set.or.th/tsd
โทรศัพท์	02-009-9000
โทรสาร	02-009-9991

(3) ผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัท	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลอริชดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่ เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
เว็บไซต์	www.ey.com
โทรศัพท์	02-264 0777, 02-661-9190
โทรสาร	02-264-0789-90

(4) ที่ปรึกษา**(4.1) การควบคุมภายใน**

ชื่อบริษัท	บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	92/204 หมู่ที่ 5 หมู่บ้านนันทนาการเดิน ซอยท่าอิฐ, ถนนรัตนธิเบศร์, ตำบลบางรักน้อย อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี, 11000
เว็บไซต์	-
โทรศัพท์	02-526-6100, 02-526-7811
โทรสาร	02-526-6100

(4.2) ที่ปรึกษาด้านกฎหมาย

ชื่อบริษัท	บริษัท วรเศรษฐ์ แอนด์ พาร์ทเนอร์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	77/31 หมู่ที่ 3 ถนนบางกรวย-ไทรน้อย ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130
โทรศัพท์	02- 9101324
โทรสาร	--
ชื่อบริษัท	บริษัท สำนักที่ปรึกษาไทย จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	72 อาคาร พีอีวี ชั้น 2 ซอยลาดพร้าว 42 ถนนลาดพร้าว แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทรศัพท์	02-975-9917-8
โทรสาร	02-975-9917-8