

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ



1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์

แพลนเน็ตคอม เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า

พันธกิจ

แพลนเน็ตคอม มีความมุ่งมั่นที่จะนำเทคโนโลยีมาเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้สอดคล้องกับยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในยุคเทคโนโลยีดิจิทัลในปัจจุบัน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจสูงสุด

1.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท แพลนเน็ต คอมมิวนิเคชั่น เอเชีย จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") ก่อตั้งเมื่อวันที่ 27 เมษายน 2537 ภายใต้ชื่อ บริษัท เทคโนโลยีเกตเวย์เอเชีย จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 2 ล้านบาท โดยนายประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์ และนายเทรเวอร์ จอห์น ทอมสัน ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศมากกว่า 30 ปี โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบธุรกิจให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม (Satellite Communication) สำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ต่อมาเมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2541 บริษัทฯ ได้ทำการเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท แพลนเน็ต คอมมิวนิเคชั่น เอเชีย จำกัด

ด้วยประสบการณ์ และความสามารถของผู้บริหาร อีกทั้งความชำนาญในธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคม ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโทรคมนาคมชั้นนำมากมาย ไม่ว่าจะเป็น CISCO, CODAN, Sony, THALES และ ClearOne รวมทั้งขยายสายผลิตภัณฑ์ให้ครอบคลุมสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร ทั้งระบบการสื่อสารแบบไร้สาย (Wireless Network) ระบบการสื่อสารแบบโครงข่ายสัญญาณ (Wired Network) ระบบสื่อสารสำหรับสำนักงานทั้งภาพและเสียง (Collaboration) รวมทั้งระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิทัลทีวี (Broadcast / Digital TV) บริษัทฯ ยังได้มีการออกแบบ พัฒนาและต่อเชื่อมอุปกรณ์ต่างๆ ให้ทำงานร่วมกันเป็นโซลูชัน เพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ "PlanetComm" นอกจากนี้ ด้วยความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในธุรกิจการสื่อสารโทรคมนาคม ทำให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นศูนย์ซ่อมบำรุงอุปกรณ์ของ CODAN รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีอุปกรณ์ทดสอบและทีมงานที่มีความสามารถในการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ของผู้ผลิตชั้นนำอื่น ๆ อีก เช่น GE และ Comtech EF Data เป็นต้น ส่งผลทำให้ปัจจุบันบริษัทฯ สามารถให้บริการด้านเทคโนโลยีการสื่อสารแบบครบวงจร

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังนี้

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2537	ก่อตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจให้คำปรึกษา พัฒนา และวางระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม ภายใต้ชื่อ "บริษัท เทคโนโลยีเกตเวย์เอเชีย จำกัด" โดยได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม (Satellite Communications) จากผู้ผลิต Prodelin/Vertex (GD SATCom), Comtech EF Data และ ViaSat
2539	- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5,000,000 บาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรองรับการขยายตัวของธุรกิจ - ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมจากผู้ผลิต CODAN
2541	- เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท แพลนเน็ต คอมมิวนิเคชั่น เอเชีย จำกัด - เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 15,000,000 บาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรองรับการขยายตัวของธุรกิจ
2542	- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 25,000,000 บาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรองรับการขยายตัวของธุรกิจ - เริ่มเข้าสู่ธุรกิจระบบสื่อสารแบบโครงข่ายสัญญาณ (Wired Network) โดยได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภท Data Network จากผู้ผลิต Patton และ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภท Security Network จากผู้ผลิต Thales

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2543	เริ่มเข้าสู่ธุรกิจมัลติมีเดีย (MultiMedia) โดยได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายระบบประชุมทางไกลผ่านจอภาพ (VDO Conference) จากผู้ผลิต 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) และระบบสื่อสารวิทยุ (Radio Communication) โดยได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายจากผู้ผลิต Motorola และ CODAN HF - วิจัยและพัฒนาประกอบรถสื่อสารดาวเทียมเคลื่อนที่ (Satellite Mobile Vehicle) ภายใต้ชื่อ "PlanetComm"
2553	- ย้ายสำนักงานมาอยู่อาคารแพลนเน็ตคอม ถนนรามอินทรา ซึ่งสำนักงานแห่งใหม่ เป็นอาคารอัจฉริยะพร้อมอุปกรณ์ด้านสื่อสารโทรคมนาคมและมัลติมีเดียครบครัน เพื่อให้สามารถบริหารจัดการใช้งานให้แก่ลูกค้าได้เสมือนจริง รวมทั้งรองรับการเติบโตในอนาคต - ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 - ได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิต Motorola ให้เป็นบริษัทคู่ค้าระดับแพลตตินัม (Wireless Platinum Partner) - ได้รับรางวัล Telecom Innovation Award 2010 สินค้า 1:1 LNX Redundant Controller จาก สถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (TRIDI) - ได้รับรางวัล Sales Growth Achievement 2010 (Asia Pacific Region) จาก Broadcast Pix - ได้รับรางวัล Top Enterprise Partners Award 2010 จากผู้ผลิต Zyxel Communication Corp.
2554	- ทำวิจัยและพัฒนา ร่วมกับศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (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

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2556	<ul style="list-style-type: none"> - 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) สำหรับประเทศไทยและประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม - 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 เพิ่มจาก 2,500,000 หุ้น เป็น 25,000,000 หุ้น - เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 225,000,000 บาท จากเดิม 25,000,000 บาท เป็น 250,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 225,000,000 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ซึ่งรายละเอียดการจัดสรรเป็นดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> (1) หุ้นสามัญจำนวน 150,000,000 หุ้น จัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ส่งผลให้ทุนชำระแล้วของบริษัทฯ เท่ากับ 175,000,000 หุ้น (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 70,000,000 หุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไปครั้งแรก (3) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5,000,000 หุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ
2557	<ul style="list-style-type: none"> - 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	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับรางวัล MOST IMPROVED VAR YEAR-ON-YEAR REVENUE INCREASE จาก Cobham - ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2558 จากสำนักงานกำกับกิจการประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม (กสทช.) เพื่อให้บริการธุรกิจแพลนเน็ตไฟเบอร์
2559	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับรางวัลองค์กรนวัตกรรมดีเด่น ในงานองค์กรนวัตกรรมสู่ความยั่งยืนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย Total Innovation Management Awards (TIM 2016) ดำเนินโครงการโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ร่วมกับ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ - ได้รับรางวัล Excellence in Industry for APAC และ รางวัล Platinum Partner จาก Polycom
2560	<ul style="list-style-type: none"> - 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

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
	<p>รวมถึงสร้างการมีส่วนร่วมกับเยาวชนให้มีความรู้ความเข้าใจและร่วมกันอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติอย่างยั่งยืน ในงาน "มหกรรมที่วิวกษ์โลก 360 องศา 2016 Save The World Expo"</p> <ul style="list-style-type: none"> - ทำวิจัยและพัฒนา ร่วมกับ ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (NECTEC) ในการผลิตเครื่องรบกวนสัญญาณวิทยุสื่อสาร WT-Defender - ผลิตภัณฑ์เครื่องรบกวนสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ T-Box 3.0 ภายใต้ชื่อการค้า PlanetComm ผ่านเกณฑ์การตรวจสอบคุณสมบัติผลงานนวัตกรรม โดยสำนักพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และได้ถูกเผยแพร่ไว้ในบัญชีนวัตกรรมไทย โดยสำนักงบประมาณ ฉบับเดือนมิถุนายน 2560 - ได้รับประกาศนียบัตรจากสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) ในฐานะผู้ประกอบการสมาชิก ส.อ.ท. ที่มีการพัฒนาสินค้าและบริการจากการวิจัยภายในประเทศ และนำสินค้าหรือบริการของบริษัทขึ้นทะเบียนบัญชีนวัตกรรมไทยได้สำเร็จ - ได้รับทุนสนับสนุนโครงการนวัตกรรม ชื่อโครงการ ระบบชุมสายโทรศัพท์ย้อยบนคลาวด์(Cloud PBX) ภายใต้โครงการ "แปลงเทคโนโลยีเป็นทุน" กับทางสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ(องค์การมหาชน)
2561	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการในประเทศไทย จากบริษัท Stream Labs Television Computer Systems ผู้นำเทคโนโลยี ระบบสื่อสารโทรคมนาคมในการส่งสัญญาณโทรทัศน์และกระจายเสียง (Broadcasting System) - คณะกรรมการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต มีมติรับรองให้บริษัทเป็นสมาชิกของแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตแล้ว เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2561 - ได้รับอนุญาตเพิ่มบริการเสียงผ่านอินเทอร์เน็ต (Voice over IP) แบบมีเลขหมายและแบบไม่มีเลขหมาย จากสำนักงานกำกับการประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม (กสทช.) เพื่อให้บริการธุรกิจแพลนเน็ตคลาวด์ - ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2015
2562	<ul style="list-style-type: none"> - จัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท แพลนเน็ตคลาวด์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายและให้บริการซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2562 - ได้รับแต่งตั้งเป็น Cisco Advanced Collaboration Architecture Specialized Partner - ได้รับแต่งตั้งเป็น Cisco Premier Certified Partner - ได้รับแต่งตั้งเป็น Express Specialized Partner - ได้รับแต่งตั้งเป็น Polcom RealPresence Services Specialization, RealPresence Implementation Services Specialization and RealPresence Solutions Specialization - ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการจากบริษัท Extron - ได้รับรางวัล Cisco ASEAN Collaboration Workplace Transformation Champions

1.2 โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท คือ

1. บริษัท แพลนเน็ตไฟเบอร์ จำกัด
2. บริษัท แพลนเน็ตคลาวด์ จำกัด



1.3 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

รายได้	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ที่เป็นตัวแทน จำหน่าย						
- ระบบสื่อสารโทรคมนาคม	386.29	56.71	387.90	50.75	472.56	55.62
- ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และ ดิจิทัลทีวี	16.55	2.43	16.06	2.10	55.52	6.54
รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ที่เป็น ตัวแทนจำหน่าย	402.84	59.14	403.96	52.85	528.08	62.16
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ PlanetComm	142.81	20.97	131.25	17.17	92.43	10.88
รายได้บริการ	129.59	19.02	214.45	28.06	214.64	25.27
รวมรายได้จากการขายและบริการ	675.24	99.13	749.66	98.09	835.15	98.34
รายได้อื่น*	5.93	0.87	14.63	1.91	14.06	1.66
รวมรายได้	681.17	100.00	764.29	100.00	849.21	100.00

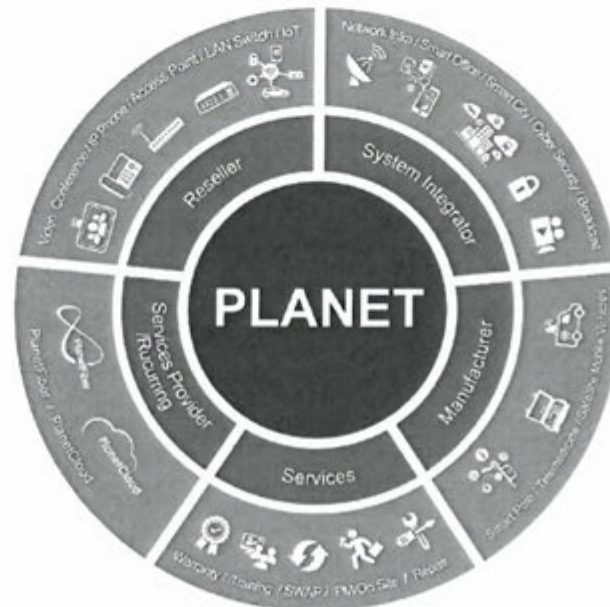
หมายเหตุ * รายได้อื่นที่สำคัญ ประกอบด้วย กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการขายสินทรัพย์ รายได้จากค่าเช่า
อุปกรณ์ และดอกเบี้ยรับ

1.4 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการทางด้านเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลทีวี โดยให้บริการออกแบบ ติดตั้ง จำหน่าย
ระบบสื่อสารและระบบดิจิทัลทีวีแบบครบวงจร บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านสายไฟเบอร์ (Fiber Internet Service
Provider) รวมทั้งบริการคลาวด์สำหรับสำนักงาน (Cloud Office) แก่หน่วยงานและองค์กรชั้นนำทั้งภาครัฐและเอกชน
ภายในประเทศและในเขตประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN ECONOMIC COMMUNITY: AEC)

โครงสร้างธุรกิจ

บริษัทฯ มีโครงสร้างในการดำเนินธุรกิจทางด้านสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร ประกอบด้วย 5 ด้านคือ



1. ตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์และระบบสื่อสารโทรคมนาคมชั้นนำ (Reseller) ที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยล่าสุด และคุณภาพสูง เช่น Comtech, GD Satcom, Cisco, Thales, Evertz ฯลฯ
2. ผู้รับเหมาาระบบสื่อสารโทรคมนาคม (System Integrator) ให้บริการ ออกแบบ ติดตั้ง และอบรมการใช้งาน ตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้มีประสิทธิภาพสูงสุด คู่ค้าเงินลงทุน ประกอบด้วย: -Network Infrastructure Solution, Multimedia Solution, Cyber Security Solution, Digital Broadcast Solution
3. ผู้ผลิตและจำหน่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Manufacturing) ประกอบด้วย รถสื่อสารดาวเทียม (Satellite Mobile Vehicle) ขนาด เล็ก กลาง ใหญ่ สำหรับสถานีโทรทัศน์ ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และหน่วยราชการ, Mobile Jammer, 1:1 Redundant LNB System สำหรับสถานีดาวเทียม
4. ศูนย์บริการ (Service Center) ให้บริการหลังการขายสำหรับระบบและอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมที่บริษัทได้จำหน่าย ให้กับลูกค้า สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1-5 ปี ประกอบด้วย การรับประกันสินค้า (Product Warranty), สินค้าทดแทน (SWAP Replacement), การบำรุงรักษา (Preventive Maintenance), บริการแก้ปัญหา (On-site Services), บริการซ่อมอุปกรณ์สื่อสารวิทยุ (Telecom Repair Lab)
5. ผู้ให้บริการดิจิทัล (Digital Service Provider) เป็นธุรกิจที่คิดค่าบริการรายเดือนหรือรายปี เป็นระยะเวลาตั้งแต่ 1-5 ปี ประกอบด้วย 2 ธุรกิจคือ- PlanetFiber ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง 1 Gb ต่อวินาที สำหรับคอนโดมิเนียม และ สำนักงาน - PlanetCloud ให้บริการ Cloud ทั้งแบบ Software as a Service (SaaS) และ Platform as a Service (PaaS) ประกอบด้วย CloudOffice Platform สำหรับสำนักงานอัจฉริยะ, IoT Platform สำหรับเมืองอัจฉริยะ, TeleMed Platform สำหรับบริการทางการแพทย์ทางไกล

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มีการพัฒนาและต่อเชื่อมอุปกรณ์ต่างๆ ให้ใช้งานร่วมกันเป็นโซลูชันเพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ "PlanetComm" และด้วยความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ในธุรกิจการสื่อสารโทรคมนาคม รวมทั้งความพร้อมในด้านอุปกรณ์ทดสอบ ทำให้บริษัทฯ มีความสามารถในการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ของผู้ผลิตชั้นนำต่างๆ ส่งผลทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการด้านเทคโนโลยีการสื่อสารแบบครบวงจร โดยผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทมี 3 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1: สินค้าทางด้านเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคม (Telecommunications Products) ประกอบด้วย

1. ระบบโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคม (Network Infrastructure Solution) ประกอบด้วย

- ระบบสถานีดาวเทียมภาคพื้นดิน (Satellite Earth Station System) คือ ระบบโครงข่ายสื่อสารเทคโนโลยีการรับ-ส่งข้อมูลความเร็วสูงแบบดิจิทัลผ่านคลื่นวิทยุจากดาวเทียม ความถี่ C-Band และ Ku-Band



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม

- ระบบสื่อสารความเร็วสูงแบบไร้สาย (Wireless Network System) คือ ระบบโครงข่ายสื่อสารที่ใช้เทคโนโลยีการรับ-ส่งข้อมูลความเร็วสูงแบบดิจิทัลผ่านคลื่นวิทยุภาคพื้นดิน ความถี่ 2.4 GHz และ 5.8 GHz



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบสื่อสารไร้สายความเร็วสูง

- ระบบสื่อสารวิทยุแบบดิจิทัล (Digital Radio Communications System) คือ ระบบโครงข่ายสื่อสารที่ใช้เทคโนโลยีการรับ-ส่งข้อมูลแบบดิจิทัลผ่านคลื่นวิทยุความถี่ VHF, UHF และ HF



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบสื่อสาร

- ระบบสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Network System) คือ ระบบโครงข่ายสื่อสารที่ใช้เทคโนโลยีการรับ-ส่งข้อมูลแบบดิจิทัลผ่านสายนำสัญญาณ



ภาพแสดงตัวอย่างระบบสื่อสารผ่านใยแก้วนำแสง

2. ระบบสำนักงานอัจฉริยะ (Smart Office Solution) คือ ระบบสื่อสารภายในสำนักงานที่มีความทันสมัย ออกแบบเพื่อสื่อสารทั้งภาพ เสียง และข้อมูล ผ่านโครงข่ายอินเทอร์เน็ต สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพคุ้มค่า และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ ประกอบด้วย

- ระบบประชุมทางไกลเสมือนจริง (Telepresence & Video Conference) ประกอบด้วยสินค้าในกลุ่มชุดประชุมทางไกลเสมือนจริง ระบบจัดการประชุมทางไกลแบบหลายจุด (Multipoint Conference Unit) ระบบบันทึกการประชุมทางไกล (Recording & Streaming Server) และระบบประกอบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบประชุมทางไกลผ่าน

- ระบบโทรศัพท์สำนักงานแบบรวมศูนย์ (IP PBX/UC) เป็นระบบสื่อสารรวมศูนย์ ที่รองรับรูปแบบการใช้งาน และการสื่อสารภายในองค์กรที่หลากหลายเข้าด้วยกัน เช่น เป็นโทรศัพท์แบบ IP (Internet Protocol Communication) ระบบประชุมผ่านคอมพิวเตอร์หรือ อุปกรณ์พกพา (Mobile) ระบบส่งข้อความ (Messaging) และระบบประชุมทางไกล (Video Conference) เป็นต้น



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบสื่อสารรวมศูนย์

- ระบบประชุมเสียง (Audio Conference) ประกอบด้วยสินค้าที่ใช้สำหรับการประชุมแบบเสียง และใช้ประกอบในการติดตั้งในห้องประชุม ได้แก่ ระบบ Audio Conference



ภาพแสดงตัวอย่างระบบประชุมเสียง

- ระบบกล้องวงจรปิด (IP CCTV) คือ กล้องวงจรปิดผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต รองรับ H.265 เทคโนโลยี ช่วยให้ประหยัดพื้นที่ในการเก็บบันทึกข้อมูล



ภาพแสดงตัวอย่างกล้องวงจรปิด

- ระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตภายในสำนักงาน (Internet Network/Wi-Fi)

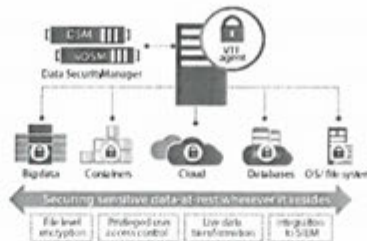
3. ระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูล (Cyber Security Solution) ประกอบด้วย

- ระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลสำหรับโครงข่าย (Network Security) ทำหน้าที่เข้ารหัสข้อมูลระดับสูง เพื่อป้องกันการโจรกรรมข้อมูลผ่านการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตระหว่างต้นทางและปลายทาง สำหรับหน่วยงาน รัฐบาลและทหาร



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบรักษาความปลอดภัย

- ระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลสำหรับธุรกรรมทางการเงิน (Transaction Security) ทำหน้าที่เข้ารหัสระดับสูงในระหว่างการทำธุรกรรมทางการเงิน เช่น VISA เครดิตการ์ด เพื่อป้องกันการเปลี่ยนแปลงและโจรกรรมรหัสของผู้ใช้งาน สำหรับสถาบันการเงิน



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ในระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลสำหรับธุรกรรมทางการเงิน

- ระบบรักษาความปลอดภัยป้องกันการโจมตีทางไซเบอร์ (Fire Wall) ทำหน้าที่ ป้องกันมิให้ผู้บุกรุกสามารถโจมตีโครงข่ายอินเทอร์เน็ตภายในสำนักงาน
4. ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิทัล (Digital Broadcasting Solution) คือ ระบบการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิทัลที่ครบวงจร ประกอบด้วย

- 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

- ระบบกระจายสัญญาณและส่งสัญญาณโทรทัศน์ (Content Distribution & Transmission)
 - ก. ระบบกระจายสัญญาณวิดีโอผ่านใยแก้วนำแสง (Video over Fiber Network) คือ อุปกรณ์ที่ออกแบบมาเพื่อรองรับการส่งสัญญาณโทรทัศน์ระบบดิจิทัล ผ่านเครือข่ายใยแก้วนำแสง เพื่อใช้ในกิจการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ระบบดิจิทัลไปทั่วประเทศ



ภาพแสดงตัวอย่างระบบกระจายสัญญาณวิดีโอผ่านใยแก้วนำแสง

- ข. ระบบประมวลผลและเข้ารหัสสัญญาณโทรทัศน์ (Television Headend) คือ ระบบการเข้ารหัสและแปลงสัญญาณภาพวิดีโอให้เป็นดิจิทัล แล้วทำการบีบอัดให้มีขนาดเล็กลงตามมาตรฐาน MPEG-2/MPEG-4 เพื่อใช้ในการส่งสัญญาณโทรทัศน์ ผ่านโครงข่ายภาคพื้นดิน ผ่านดาวเทียม และอินเทอร์เน็ตไปยังผู้ชมที่บ้าน ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าชั้นนำระดับโลก ได้แก่ Harmonic, Evertz และ AppearTV
 - ค. ระบบส่งสัญญาณวิทยุและโทรทัศน์ (Radio and Television Transmitter) และอุปกรณ์สำหรับโครงข่ายพื้นฐาน (Infrastructure) เป็นระบบและอุปกรณ์เครื่องส่งสัญญาณโทรทัศน์สำหรับสถานี ที่ใช้ในการถ่ายทอดโทรทัศน์แบบดิจิทัลไปยังผู้ชมที่บ้าน ตามมาตรฐาน DVB-T2 ซึ่งปัจจุบัน บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายและติดตั้งระบบเครื่องส่งโทรทัศน์ของ Tredess จากประเทศสเปน
- กล่องรับสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิทัลภาคพื้นดิน (Set Top Box/DVB-T2)



ภาพแสดงตัวอย่างกล่องรับสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิทัลภาคพื้นดิน

5. ผลิตภัณฑ์ของแพลนเน็ตคอม ประกอบด้วย
 - รถสื่อสารผ่านดาวเทียมเคลื่อนที่ (Satellite Mobile Vehicle) คือ รถสื่อสารเคลื่อนที่ พร้อมติดตั้งจานดาวเทียมและอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ เช่น ระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม ระบบสื่อสารแบบไร้สาย ระบบสื่อสารวิทยุ ระบบประชุมทางไกลผ่านจอภาพ ระบบเข้ารหัสข้อมูล และระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ เป็นต้น เพื่อใช้ในกิจกรรมด้านสื่อสารโทรคมนาคมและด้านการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ โดยบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการออกแบบ พัฒนาและผลิตรถสื่อสารเคลื่อนที่หลากหลายรูปแบบให้เหมาะสมตามความต้องการ ดังนี้

- ก. รถสื่อสารผ่านดาวเทียมขนาดเล็ก (Small Wireless Mobile Vehicle)
- ข. รถสื่อสารผ่านดาวเทียมขนาดกลาง (Medium Wireless Mobile Vehicle)
- ค. รถสื่อสารผ่านดาวเทียมขนาดใหญ่ (Large Wireless Mobile Vehicle)
- ง. รถสื่อสารผ่านดาวเทียมแบบพ่วง (Trailer or Transportable SatCom Terminal) เพื่อกิจการทหาร
- จ. สตูดิโอแบบเคลื่อนที่ (Outside Broadcasting Van – OB Van) เพื่อการถ่ายทอดรายการสด



ภาพแสดงตัวอย่างรถสื่อสารเคลื่อนที่

- อุปกรณ์ตัดสัญญาณวิทยุสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่และวิทยุสื่อสาร (Mobile Phone and Radio Jammer) เพื่อกิจการทางทหารและความมั่นคง



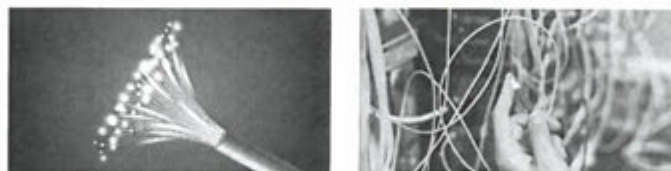
ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์ตัดสัญญาณวิทยุสำหรับโทรศัพท์มือถือ

- อุปกรณ์ต่อพ่วงและอุปกรณ์เสริม (Peripheral and Accessories) ได้แก่
 - ก. สายเคเบิลและอุปกรณ์เชื่อมต่อสาย (Feeder Cables and Connectors) สำหรับใช้ติดตั้งสถานีเครื่องส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่



ภาพแสดงตัวอย่างสายเคเบิลและอุปกรณ์เชื่อมต่อสาย

- ข. อุปกรณ์เกี่ยวกับใยแก้วนำแสง (Passive Fiber Optic Component) สำหรับโครงข่ายสัญญาณความเร็วสูง FTTx



ภาพแสดงตัวอย่างอุปกรณ์เกี่ยวกับใยแก้วนำแสง

กลุ่มที่ 2 : บริการทางด้านเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคม (Professional Services) เป็นบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง รวมถึงให้บริการหลังการขายสำหรับอุปกรณ์และระบบสื่อสารโทรคมนาคม ด้วยประสบการณ์มากกว่า 25 ปี โดยบริษัทฯ มีความพร้อมด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ และทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่ผ่านการอบรม ที่สามารถให้บริการได้อย่างมีคุณภาพ แบ่งเป็น 4 ประเภท คือประกอบด้วย

1. บริการก่อนการขาย (Pre-Sales Services)

- ให้คำปรึกษาและออกแบบระบบ (Consult และ System Design) ให้บริการปรึกษาและออกแบบระบบสื่อสารโทรคมนาคมตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ได้ระบบที่มีประสิทธิภาพสูงสุด การลงทุนต่ำ และคุ้มค่าในการลงทุน
- เสนอโครงการ (Proposal) บริการนำเสนอโครงการเป็นโซลูชัน ตามความต้องการของลูกค้า

2. บริการติดตั้งระบบและอุปกรณ์ (Implement & Installation Services)

- บริหารโครงการ (Project Management) การบริการจัดการ วางแผนงานโครงการตั้งแต่เริ่มต้นจนส่งมอบงานเสร็จสิ้น ให้เป็นไปตามที่ลูกค้าต้องการ
- การรวมระบบ (Integration) บริษัทมีทีมผู้เชี่ยวชาญเทคโนโลยีเฉพาะด้านหลากหลายประเภท สามารถนำเทคโนโลยี
- การติดตั้ง (Installation) ติดตั้ง ทดสอบ ส่งมอบ ตามที่ได้ออกแบบและใช้งานได้ตามที่ลูกค้ากำหนด
- การอบรม (Training) จัดอบรมการใช้งานให้กับลูกค้าหลังส่งมอบและเมื่อมีการอัปเดต feature ใหม่ ๆ

3. บริการหลังการขาย (After Sales Services)

- การรับประกันสินค้า (Extended Product Warranty)
 - ก. Product Warranty (การรับประกันสินค้า) การรับประกันสินค้าจากโรงงาน เป็นระยะเวลา 1 ปี
 - ข. Free Factory Repair (การส่งอุปกรณ์ชำรุดซ่อมโรงงาน) หากอุปกรณ์บกพร่องชำรุดอันเนื่องมาจากการผลิต หรือจากความผิดปกติของอุปกรณ์ในระหว่างรับประกัน บริษัทฯ จะรับผิดชอบในการจัดส่งอุปกรณ์ไปยังโรงงานเพื่อซ่อมแซมให้อุปกรณ์ทำงานได้ปกติ โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น ภายในเวลา 60 วัน
 - ค. Software Updates and Upgrades (การปรับปรุงซอฟต์แวร์) ลูกค้าได้สิทธิในการ Upgrade Software version ล่าสุดเพื่อให้อุปกรณ์สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
 - ง. Help Desk/ Telephone technical support (การให้คำปรึกษาเบื้องต้น) ลูกค้าสามารถติดต่อขอความช่วยเหลือในการใช้งานหรืออุปกรณ์ทำงานผิดปกติ โดยบริษัทฯ มีวิศวกรประจำให้คำปรึกษา แก้ไขปัญหาเบื้องต้นทางเทคนิคแก่ลูกค้าทางโทรศัพท์ในช่วงเวลาทำงานปกติ (วันจันทร์ – วันศุกร์ 08.30 น. - 17.30 น.)
- SWAP (อุปกรณ์สำรอง) บริษัทฯ จัดเตรียมอุปกรณ์สำรอง เพื่อทดแทนอุปกรณ์ที่ชำรุดของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานอุปกรณ์ได้ต่อเนื่องไม่กระทบต่อการทำงาน โดยค่า SWAP Replacement จะขึ้นอยู่กับประเภทของอุปกรณ์นั้นๆ
- Preventive Maintenance Services (การบำรุงรักษาตามกำหนด) บริษัทฯ จะส่งเจ้าหน้าที่เข้าทำการบำรุงรักษาอุปกรณ์ตามกำหนดเวลา เพื่อป้องกันความเสียหายหรือชำรุดพวงของอุปกรณ์ที่จะเกิดขึ้นล่วงหน้า ดังนี้
 - ก. ตรวจเช็คสภาพความพร้อมใช้งาน
 - ข. ปรับปรุงแก้ไขเมื่อพบข้อบกพร่อง
 - ค. ทำความสะอาด

- ง. Upgrade Software Version ล่าสุด ตามเงื่อนไขการรับประกันสินค้า
 - จ. แนะนำเทคนิคการใช้งานอุปกรณ์ตามที่ลูกค้าต้องการ
 - ฉ. แนะนำสินค้าและเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้ลูกค้านำไปพัฒนาและปรับปรุงการทำงานให้ดีขึ้น
- **ONSITE Services** (การบริการเข้าซ่อมเมื่อได้รับแจ้ง): เมื่อลูกค้าพบปัญหาในการใช้งานอุปกรณ์ ซึ่งไม่สามารถทำงานได้ตามปกติ หลังจากบริษัทฯ ได้รับแจ้งและประเมินว่าอุปกรณ์มีความชำรุดเสียหายจริง ทางบริษัทฯ จะจัดส่งวิศวกรเข้าไปแก้ไขภายใน 24 ชั่วโมง (ลูกค้ามีสิทธิซื้อบริการเข้าซ่อมเมื่อได้รับแจ้ง ในกรณีลูกค้าได้ซื้อบริการการบำรุงรักษาตามกำหนดเวลาแล้วเท่านั้น) โดยมีการให้บริการ 3 ระดับ คือ
 - ก. 5 วันทำการปกติ ระยะเวลา 8 ชั่วโมง (5X8)
 - ข. 7 วันระยะเวลา 8 ชั่วโมง (7X8)
 - ค. 7 วันระยะเวลา 24 ชั่วโมง (7X24)
 - **On-Call Services** (บริการเรียกรายครั้ง) ในกรณีที่อุปกรณ์ของลูกค้าไม่สามารถใช้งานได้ตามปกติ สามารถซื้อบริการรายครั้งได้ โดยคิดราคาตามประเภทอุปกรณ์และพื้นที่ที่เข้าบริการ
 - **Repair** (บริการซ่อมอุปกรณ์) บริการซ่อมอุปกรณ์โดยวิศวกรที่ได้รับการฝึกอบรมการซ่อมจากโรงงานผู้ผลิต ซึ่งมีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในอุปกรณ์นั้นๆ พร้อมเครื่องมือทดสอบและอะไหล่คุณภาพสูง เพื่อให้ผลงานการซ่อมมีคุณภาพดีทำให้บริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากโรงงานผู้ผลิตและลูกค้าเสมอมา
4. บริการให้เช่าอุปกรณ์ (Rental) ให้บริการเช่าอุปกรณ์ประชุมทางไกลหลากหลายรุ่นและอุปกรณ์ระบบการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิทัลตามความต้องการของลูกค้า

กลุ่มที่ 3 : ผู้ให้บริการสื่อสารโทรคมนาคม (Telecom Service Provider) ให้บริการทางด้านการสื่อสาร คิดค่าบริการเป็นรายเดือน ประกอบด้วย

1. PlanetFiber ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) สำหรับคอนโดมิเนียม ระดับกลางและสูง คิดค่าบริการเป็นรายเดือน ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วตั้งแต่ 100 MB – 1 GB
2. PlanetCloud ให้บริการระบบคลาวด์สำหรับสำนักงาน คิดค่าบริการเป็นรายเดือน ประกอบด้วย
 - ระบบโทรศัพท์สำนักงานบนคลาวด์ (Cloud PBX)
 - ระบบประชุมทางไกลบนคลาวด์ (Cloud Meeting)
 - ระบบศูนย์บริการลูกค้าบนคลาวด์ (Cloud Call/Contact Center)
 - ระบบกล้องวงจรปิดบนคลาวด์ (Cloud CCTV)
 - ระบบไวไฟบนคลาวด์ (Cloud Wi-Fi)

2. การตลาดและภาวะการแข่งขัน (Market and competition)

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีระบบสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลที่วิมากกว่า 25 ปี โดยเป็นทั้งตัวแทนจำหน่าย (Distributor) ผู้จัดจำหน่าย (Reseller) และผู้ให้บริการสินค้าและบริการอย่างครบวงจร (System Integrator) บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของการนำเสนอเทคโนโลยีและบริการคุณภาพสูง รวมทั้งการสร้างทีมงานมืออาชีพที่สามารถให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ มีแนวทางในการเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และการพัฒนากลยุทธ์เพื่อให้เกิดความแตกต่างจากคู่แข่ง ดังนี้

2.1 ภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากสินค้าและบริการของบริษัทในแต่ละประเภทมีลักษณะจำเพาะ สามารถนำมาวิเคราะห์ภาวะการแข่งขันได้คือ

ในปี 2562 ตลาดอุปกรณ์สื่อสารมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ คือ

1. ตลาดโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคม (Network Infrastructure Market) เป็นโครงข่ายพื้นฐานจำเป็น สำหรับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ หน่วยงานราชการ หน่วยงานความมั่นคง และสถานโทรทัศน์ประกอบด้วย

- โครงข่ายไฟเบอร์ออฟติก มีผู้ประกอบการให้บริการหลายราย รวมทั้งผู้ให้บริการสัญญาเช่าโทรศัพท์เคลื่อนที่ลงทุนเอง
- โครงข่ายไร้สาย ปัจจุบันมีการติดตั้งน้อยลง แต่จะมีการใช้งานเป็นโครงข่ายเสริม หรือเป็นโครงข่ายเฉพาะกิจ เงินลงทุนไม่สูง บริษัทมีความชำนาญและจำหน่ายให้หลายหน่วยงานราชการแล้ว
- โครงข่ายสื่อสารผ่านดาวเทียม เป็นโครงข่ายที่มีลักษณะจำเพาะ ยืดหยุ่นสูง ติดตั้งรวดเร็ว สามารถให้บริการครอบคลุมเป็นบริเวณกว้างได้ทั่วประเทศ ทั้งบนภูเขา บนเกาะ รถเคลื่อนที่ หรือในเรือเดินทะเล แต่ค่าบริการและใช้เงินลงทุนสูง จึงถูกเลือกใช้เฉพาะในภาระกิจสำคัญ เช่น บริการโทรเคลื่อนที่บนดอยหรือบนเกาะ บนเรือ หน่วยงานทหาร หน่วยงานราชการ และสถานโทรทัศน์ ปัจจุบัน บมจ. ไทยคม เป็นผู้บริการช่องสัญญาณดาวเทียม (Transponder) แต่ผู้เดียวในประเทศไทย ซึ่งสัมปทานจะหมดในปี 2564 รัฐบาลมีแผนในการเปิดท้องฟ้าหน่วยงานสามารถให้บริการจากผู้ให้บริการดาวเทียมอื่นได้ ก็จะทำให้ตลาดดาวเทียมมีขนาดใหญ่ขึ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สถานีดาวเทียมและรถสื่อสารดาวเทียมเคลื่อนที่ ให้แก่หน่วยงานที่ต้องการใช้บริการดาวเทียมมาแล้ว 25 ปี มีความชำนาญสูง เป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์จากผู้ผลิตชั้นนำ บริษัทฯยังคงเป็นผู้นำในตลาดอุปกรณ์สื่อสารดาวเทียม

2. ตลาดสื่อสารด้วยภาพ เสียง และข้อมูล (Collaboration) ใช้ในการติดต่อสื่อสารผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ครอบคลุมไปทุกหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน อุปกรณ์สื่อสารประกอบด้วย ระบบประชุมทางไกล (Video Conference), ระบบรวมศูนย์สื่อสารและโทรศัพท์ด้วย IP (UC/IP PBX) มีขนาดใหญ่และมีการขยายตัวตลอดเวลา และเป็นเครื่องมือหนึ่งในการทำ Digital Transformation เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ปี 2562 บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจจำหน่ายระบบประชุมทางไกลไปให้กับหน่วยงานเอกชนและภาครัฐ ประมาณ 400 เครื่องมีส่วนแบ่งทางการตลาดมากกว่า 50% บริษัทฯยังคงรักษาฐานะความเป็นนำได้ต่อไป

3. ตลาดดิจิทัลทีวี (Digital TV Market) แม้ว่าในปี 2562 นี้ ผู้ประกอบการดิจิทัลทีวีจะได้รับผลกระทบ Disruption จากคลื่นการเปลี่ยนแปลงของอินเทอร์เน็ตทีวี ทำให้สถานีโทรทัศน์หลายสถานี ไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ เนื่องจากบริษัทฯมีสินค้าและเทคโนโลยีหลากหลาย ได้จำหน่าย ระบบเครื่องส่งสัญญาณโทรทัศน์และวิทยุให้สถานโทรทัศน์ ทำให้รายได้จากตลาดดิจิทัลทีวี ยังคงได้รับใกล้เคียงกับเป้าหมายที่ตั้งไว้

4. ตลาดการให้บริการอินเทอร์เน็ตผ่านไฟเบอร์ (Internet Fiber) ปัจจุบัน มีผู้ให้บริการรายใหญ่หลายรายให้บริการ NetFiber แก่ประชาชนทางพื้นราบเป็นจำนวนมาก ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่ไม่แข่งขันการให้บริการทางพื้นราบ จึงมีกลยุทธ์ที่จะเจาะตลาดบนตึกสูง อาคารคอนโดมิเนียมระดับกลางและสูง ปี 2562 บริษัทฯ ได้ติดตั้ง โครงข่ายไฟเบอร์เสร็จแล้ว 80 ตึก รองรับผู้ใช้ได้ 50,000 ห้อง มีความได้เปรียบที่ตึกส่วนใหญ่ บริษัทฯเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตไฟเบอร์เพียงรายเดียว ที่สามารถให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงได้ 1 Gb ต่อวินาที มากกว่า VDSL และ DOCCIS หลายเท่า ดังนั้น บริษัทฯคาดว่าสามารถขยายธุรกิจได้เพิ่มขึ้นในปี 2563

5. ตลาดผู้ให้บริการ Cloud Platform (Cloud Platform Provider) ปี 2562 เป็นปีเริ่มต้นของการก้าวมาสู่ยุคดิจิทัล ตลาดเริ่มให้การยอมรับในการใช้บริการคลาวด์ เช่น Cloud Data Center, Cloud PBX, Cloud Meeting ตลาดได้พัฒนาขึ้น มีความต้องการใช้อุปกรณ์ IoT และ IoT Platform สำหรับการพัฒนาเมืองอัจฉริยะ (Smart City) จึงเป็นโอกาสในการเพิ่มธุรกิจของบริษัทฯให้เติบโตต่อไป

6. ตลาดการรักษาการแพทย์ทางไกล (Telemedicine) ปี 2562 กสทช ได้ติดตั้งโครงข่ายอินเทอร์เน็ตขยายขอบและพื้นที่ห่างไกล เพื่อให้ประชาชนในพื้นที่ห่างไกลมีความเท่าเทียมกัน ดังนั้น การรักษาการแพทย์ทางไกลจึงเป็นส่วนหนึ่งของบริการเสริมของการใช้โครงข่ายอินเทอร์เน็ต คาดว่าตลาดจะมีความต้องการมากขึ้นในปี 2563

2.2 จุดแข็ง

บริษัทฯ มีจุดแข็งที่เพิ่มความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมีนัยสำคัญ คือ

1. ผู้นำเทคโนโลยีดิจิทัลล่าสุด (Digital Technology Leader) บริษัทฯ มีทีมวิศวกรที่มีความสามารถและเชี่ยวชาญและเข้าถึงแหล่งเทคโนโลยีได้รวดเร็ว จึงสามารถนำเทคโนโลยีใหม่ล่าสุด มาเข้าสู่ตลาดได้อย่างรวดเร็ว เช่น ระบบสื่อสารดาวเทียม Cloud IoT Platform
2. พันธมิตรกับผู้ผลิตชั้นนำของโลก (Partner with World Class Manufactures) บริษัทฯ จะได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากผู้ผลิตโดยตรง ทำให้มีความรู้มากพอที่จะนำเทคโนโลยีมาใช้ เช่น CISCO, Thales, Comtech, Airbus, Poly
3. ผู้ให้บริการที่ได้รับความเชื่อถือ (Trusted Provider) บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการ จำหน่าย ออกแบบ ติดตั้ง และบริการหลังการขาย ระบบสื่อสารโทรคมนาคม ให้แก่ หน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานทหารและเอกชนชั้นนำ อาทิ ธนาคาร บริษัท โรงงาน มากกว่า 1,000 ราย มากกว่า 25 ปี ได้รับการยอมรับและเชื่อถือในผลงาน สามารถนำเสนอเทคโนโลยีใหม่ๆ ได้เสมอ
4. ศูนย์บริการ (Service Center) ให้บริการหลังการขายในระหว่างการรับประกัน ระบบสื่อสารโทรคมนาคมที่ถูกค่าได้ลงทุนซื้อจากบริษัทฯ ไป ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

2.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การสรรหาสินค้าใหม่ (New Products) ที่มีประสิทธิภาพสูงและเป็นเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดอย่างต่อเนื่อง

เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและเป็นผู้นำในตลาดสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลทีวีในประเทศและเศรษฐกิจอาเซียน บริษัทฯ เน้นการนำเสนอนวัตกรรมด้านเทคโนโลยี ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้า

บริษัทฯ มีนโยบายสรรหาสินค้าใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพสูงและเป็นเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากโรงงานผู้ผลิตอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมชั้นนำของโลกที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย และผู้ผลิตรายใหม่ๆ ที่มีการวิจัย และพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ล่าสุด ทำให้บริษัทฯ มีสินค้าใหม่ เทคโนโลยีใหม่ แนะนำสู่ตลาด ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีความแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์และประโยชน์ในการใช้งาน สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร

2. การขายสินค้าและบริการแบบครบวงจร (Solution Sales)

บริษัทฯ มีทีมงานวิจัย พัฒนา และวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญในการติดตั้งและต่อเชื่อมระบบ (System Integration) ทำให้สามารถปรับแต่งโซลูชันให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและสร้างโซลูชันใหม่ๆ สำหรับตลาดที่แตกต่างกัน ซึ่งทำให้โซลูชันที่นำเสนอให้กับลูกค้ามีความเป็นเอกลักษณ์และตอบโจทย์การใช้งานของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

อีกทั้งมีการพัฒนารูปแบบการให้บริการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป เช่น การให้บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมแบบเคลื่อนที่ การให้บริการระบบประชุมทางไกลแบบ On-Demand เป็นต้น ซึ่งรูปแบบการให้บริการใหม่ๆ เหล่านี้สามารถถูกนำไปใช้เป็นกลยุทธ์ในการขายและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลูกค้าได้ อาทิ PlanetFiber บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง 1 Gbps ผ่านสายใยแก้วนำแสงจากต้นทางไปยังห้องพัก (FTTR), PlanetCloud บริการ Software as a Service (SaaS)

3. แข่งขันด้านราคาด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่า (Price Competition with Lower Cost)

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

4. ให้บริการอย่างมืออาชีพ (Professional Services)

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะดำเนินธุรกิจและให้บริการแก่ลูกค้าอย่างมืออาชีพ บริษัทฯ จึงได้ดำเนินงานและจัดระบบการทำงานภายใต้มาตรฐาน ISO 9001 มาตั้งแต่ ปี 2001 เพื่อเป็นการรับประกันคุณภาพของระบบการทำงานและการให้บริการของบริษัทฯ ที่เป็นระดับระดับสากลและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

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

5. รักษาฐานลูกค้าเดิม และสรรหาลูกค้าใหม่ (Retain the Existing Customers and Acquiring New Customers)

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

อีกทั้งเพิ่มสินค้าใหม่และพัฒนาบริการแพลตฟอร์มใหม่ เพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ในตลาดใหม่ เช่น

- เสาอัจฉริยะ (Smart Pole) สำหรับพัฒนาเมืองอัจฉริยะ (Smart City) คือการนำเครื่องมือตรวจวัดสภาพภูมิอากาศ เครื่องมือตรวจค่าความเข้มข้นของฝุ่น ระบบสัญญาณโทรศัพท์ และที่ชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า (EV) เป็นต้น โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอยู่ระหว่างนำเสนอให้กับพันธมิตรและองค์กรภาครัฐ เบื้องต้นจะนำไปให้บริการในพื้นที่หัวเมืองท่องเที่ยว
- การรักษาทางไกล (Telemedicien) สำหรับโรงพยาบาล และสถานเอนามัย โดยการนำเทคโนโลยีที่ช่วยให้ผู้ป่วยและบุคลากร ทางกายภาพสามารถพูดคุยตอบโต้กันได้แบบ Real-time เช่นเดียวกับการสื่อสารผ่านระบบ video conference ที่คู่สนทนาสามารถมองเห็นหน้าและสนทนากันได้ทั้ง 2 ฝ่าย ได้อย่างไร้ข้อจำกัดในเรื่องเวลาและสถานที่ ฯลฯ

6. ช่องทางการจำหน่าย และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการใน 2 ลักษณะดังนี้

● การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการโดยตรง

ฝ่ายขายของบริษัทฯ จะทำการติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรง โดยบริษัทฯ มีการแบ่งทีมงานขายออกเป็น 5 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เนื่องจากแต่ละกลุ่มลูกค้ามีลักษณะและวิธีการว่าจ้างแตกต่างกัน โดยฝ่ายขายจะทำหน้าที่ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถใน

การให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลูกค้าของบริษัทฯ ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้าเอกชน และหน่วยงานของภาครัฐ ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มต่างๆ ได้ดังนี้

ก) 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 ทูวี่ซันส์ เคเบิล จำกัด (มหาชน) บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) บริษัท บีอีซี มัลติมีเดีย จำกัด (ช่อง 3) บริษัท เดอะ วัน เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (GMM One) และ บริษัท ทริปเปิ้ล วี บรอดคาสท์ จำกัด (ไทยรัฐทีวี) เป็นต้น

ข) กลุ่มผู้ประกอบการให้บริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม (Telecommunications Service Provider Sector)

หมายถึง ผู้ประกอบการที่ให้บริการด้านโครงข่ายสื่อสารข้อมูล บริการด้านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ บริการด้านระบบอินเทอร์เน็ต เช่น บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

ค) กลุ่มผู้ประกอบการอื่น ๆ (Commercial Sector)

หมายถึง กลุ่มธุรกิจที่ต้องการวางระบบเครือข่ายสำหรับการรับ-ส่งข้อมูลภายในบริษัทหรือหน่วยงานของตน เพื่อพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานและแอปพลิเคชันทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารภายในองค์กร เช่น บริษัทโตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) บริษัท นิสสัน มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

ง) 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-Bidding) เป็นต้น

จ) 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

• การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ

พันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะอยู่ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารเช่นเดียวกับบริษัทฯ โดยพันธมิตรเหล่านี้จะซื้อผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ เพื่อไปจำหน่ายควบคู่กับผลิตภัณฑ์และบริการของตนเอง หรือการเข้าประมูลงานต่างๆ

โดยในปี 2560 – 2562 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการ แบ่งตามช่องทางการจำหน่าย และกลุ่มลูกค้าต่างๆ เป็นดังนี้

	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการโดยตรง	641.98	95.07	642.44	85.70	742.63	88.92
ผู้ประกอบธุรกิจด้านการแพร่กระจายสัญญาณ	123.86	18.34	112.48	15.00	82.38	9.86
ผู้ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม	67.61	10.01	100.68	13.43	269.16	32.23
ผู้ประกอบธุรกิจอื่นๆ	153.00	22.66	151.73	20.24	148.08	17.73
องค์กรภาครัฐและสาธารณูปโภค	278.24	41.21	259.95	34.68	218.91	26.21
ลูกค้าต่างประเทศ	19.28	2.86	17.60	2.35	24.10	2.89
การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ	33.26	4.93	107.22	14.30	92.52	11.08
รวม	675.24	100.00	749.66	100.00	835.15	100.00

ตัวอย่างผลงานที่ผ่านมาของบริษัทฯ ในช่วงปี 2560 – 2562

ปี	ลูกค้า	โครงการ / สินค้า	มูลค่างาน (ล้านบาท)
ผลิตภัณฑ์ระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Telecommunications Products)			
2562	สำนักปลัดกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม	ระบบประชุมทางไกลผ่านจอภาพ	12.43
2562	กรมสื่อสารอิเล็กทรอนิกส์ทหารอากาศ	วิทยุ VHF/UHF/AM Multiband	24.61
2562	สำนักงานศาลยุติธรรม	ระบบถ่ายทอดสดสัญญาณภาพและเสียง	4.67
2562	กรมป้องกันและบรรเทาสาธารณภัย	ครุภัณฑ์สำหรับห้องประชุม	4.46
2561	บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน)	Satellite Communications Turnkey Solution เพื่อกองทัพเรือ	41.68
2561	ศาลยุติธรรม	จัดหาระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ภายในอาคารศาลยุติธรรม ระยะที่ 2 : 61 แห่ง	39.40
2561	กองทัพเรือ	ขายและติดตั้งอุปกรณ์ควบคุมระบบบังคับบัญชา	36.44
2560	กองทัพบก	ระบบสื่อสารดาวเทียมแบบยุทธวิธีสนับสนุนหน่วยระดับกองพล พร้อมอุปกรณ์ประกอบชุด	80.40
2560	กองทัพเรือ	ติดตั้งชุมสายโทรศัพท์พื้นที่สัดหีบ Unified Communication System (IP PBX)	23.36
2560	บริษัท วิทยุการบินแห่งประเทศไทย จำกัด	ส่งมอบอุปกรณ์สำหรับการปรับปรุงและพัฒนาสถานีข่ายสื่อสาร ทั่วประเทศ	22.91

ผลิตภัณฑ์ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิทัลทีวี (Broadcasting and Digital TV Products)			
2562	สำนักประชาสัมพันธ์เขต 4 จ.พิษณุโลก	ปรับปรุงประสิทธิภาพสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทย จ. สุโขทัย ระบบ เอฟ เอ็ม ขนาด 1 กิโลวัตต์	6.42
2562	สำนักประชาสัมพันธ์เขต 2 จ. อุบลราชธานี	ปรับปรุงประสิทธิภาพสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทย จ. มุกดาหาร ระบบ เอฟ เอ็ม ขนาด 1 กิโลวัตต์	6.35
2562	สำนักประชาสัมพันธ์เขต 6 จ.สงขลา	ปรับปรุงประสิทธิภาพสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทย จ. ยะลา ระบบ เอฟ เอ็ม ขนาด 10 กิโลวัตต์	8.99
2562	สำนักประชาสัมพันธ์เขต 4 จ.พิษณุโลก	ปรับปรุงประสิทธิภาพสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทย จ. สุโขทัย ระบบ เอฟ เอ็ม ขนาด 1 กิโลวัตต์	6.42
2561	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	อุปกรณ์สำหรับโครงการวัดระดับการให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล	13.49
2560	สถานีโทรทัศน์ อสมท	ติดตั้งแผนงานปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกด้านกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ จำนวน 10 สถานีเสริม	79.76
2560	สถานีโทรทัศน์ไทยพีบีเอส	ติดตั้งระบบเครื่องส่งโทรทัศน์ระบบดิจิทัล สำหรับสถานีเสริม A3 โครงการโทรทัศน์ดิจิทัล	22.95
ผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ PlanetComm (Products distributed under the PlanetComm brand)			
2562	กรมการทหารสื่อสาร กองทัพบก	รถซ่อมบำรุงระบบโทรคมนาคม	9.10
2562	บริษัท ทรูมูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด	ปรับแต่งรถเพื่อใช้เป็นสถานีส่งสัญญาณโทรศัพท์ประเภทเคลื่อนที่	18.00
2561	สำนักงานตำรวจแห่งชาติ	รถสื่อสารดาวเทียมระบบ C-Band	55.7
2560	กรมสรรพาวุธทหารเรือ	ส่งมอบเครื่องรบกวนสัญญาณวิทยุศรอากาศ Planetcomm รุ่น WT-Defender Jammer: WT-Defender	1.60

2.4 นโยบายราคา

นโยบายราคาของบริษัทฯ จะแตกต่างกันไปตามประเภทสินค้าและบริการ

1. กรณีที่เป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทฯ จะกำหนดราคาขายด้วยต้นทุนบวกอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost-Plus Pricing) โดยคำนึงถึงราคาสินค้าของคู่แข่งในท้องตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันได้
2. กรณีที่เป็นผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ PlanetComm บริษัทฯ จะกำหนดราคาขาย โดยคำนึงถึงราคาสินค้าเทียบเคียงหรือสินค้าทดแทนของคู่แข่งในท้องตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันได้

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในการจัดหาผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ จะคัดเลือกและจัดหาผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่มีคุณภาพจากแหล่งที่เหมาะสม โดยบริษัทฯ จะสั่งซื้อสินค้าส่วนใหญ่จากผู้ผลิตที่บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย ซึ่งบริษัทฯ มีความรู้ความเชี่ยวชาญในตัวอุปกรณ์และมีความมั่นใจในคุณภาพ สำหรับสินค้าที่บริษัทฯ ยังไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทฯ จะสั่งซื้อจากผู้

จัดจำหน่ายที่อยู่ในรายชื่อ ผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่ผ่านการพิจารณาจากบริษัทฯ ในเรื่องของคุณภาพและบริการจนเป็นที่ยอมรับในเบื้องต้น (Approved Vendors List) แล้วเท่านั้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Products related to Telecommunications Systems)

ก) ระบบสื่อสารแบบไร้สาย (Wireless Networks)

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ประเภท	ตราสินค้า - ผู้จัดจำหน่าย
ระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม (Satellite Communications)	เครื่องผสมสัญญาณรับ-ส่งข้อมูลผ่านดาวเทียม อุปกรณ์แปลงสัญญาณรับ-ส่งคลื่นวิทยุ อุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณวิทยุผ่านดาวเทียม สายอากาศสำหรับระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม ระบบโครงข่ายสถานีดาวเทียมภาคพื้นดินขนาดเล็ก	Comtech EF Data - Comtech - 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	JPS Raytheon – Raytheon Company GE MDS – General Electric International, Inc. Barrett Communications Harris

ข) ระบบสื่อสารแบบโครงข่ายสายสัญญาณ (Wired Networks)

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ประเภท	ตราสินค้า - ผู้จัดจำหน่าย
ระบบสื่อสารเครือข่ายข้อมูล	เราต์เตอร์ อุปกรณ์แปลงสัญญาณ	Cisco – Various Vendors Patton – Patton Electronics Company
ระบบสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง	อุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง สายใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ประกอบโครงข่าย	Calix – Calix, Inc. 3M – 3M Global Channel Services, Inc.
ระบบรักษาความปลอดภัย	ระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูล ระบบรักษาความปลอดภัยทางเทคโนโลยีสารสนเทศ	Thales – Thales Transport & Security (Hong Kong) Ltd. BeyondTrust – BeyondTrust, Inc. LogRhythm – LogRhythm, Inc.

ค) ระบบมัลติมีเดีย (Collaboration Systems)

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

2. ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิทัลทีวี (Products Related to Broadcasting and Digital TV Systems)

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ประเภท	ตราสินค้า - ผู้จัดจำหน่าย
ระบบผลิตรายการโทรทัศน์ สื่อมัลติมีเดียและระบบสตูดิโอ	ระบบกล่องโทรทัศน์สำหรับงาน Studio	Sony – Sony Corporation
	ระบบกล่องโทรทัศน์แบบไร้สาย	Cobham - Cobham Plc.
	ระบบสัญญาณภาพและเสียงสำหรับงานสตูดิโอ	Evertz - Evertz Microsystems Ltd. Sony – Sony Corporation
	ระบบ Media Asset Management	Evertz - Evertz Microsystems Ltd. DALET – Dalet Digital Media Systems
	ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ผ่านเครือข่าย 3G/4G	TVU - TVU Networks Corp.
ระบบกระจายสัญญาณ และส่งสัญญาณโทรทัศน์	ระบบประมวลผลและเข้ารหัสสัญญาณโทรทัศน์	Harmonic – Harmonic Inc. AppearTV
	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 เนื่องจากส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจร่วมกันมาเป็นเวลานาน ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าจะสามารถเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตดังกล่าวต่อไป นอกจากนี้ การมีความสัมพันธ์ที่ดี ช่วยเอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการให้ความช่วยเหลือทางเทคนิค การให้ส่วนลดพิเศษในการสั่งซื้อ การส่งมอบของทันตามกำหนดเวลา การป้องกันภาวะขาดแคลนสินค้า เป็นต้น โดยการซื้อสินค้าของบริษัทฯ จะมีการสั่งซื้อจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ



มูลค่าและสัดส่วนการซื้อผลิตภัณฑ์หรือสินค้าจากแหล่งที่มาในประเทศและต่างประเทศของบริษัทฯ ระหว่างปี 2560 - 2562

แหล่งที่มา	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ในประเทศ	334.00	52.92	286.67	62.78	516.32	77.84
ต่างประเทศ	297.09	47.08	169.94	37.22	147.03	22.16
มูลค่าการซื้อสินค้ารวม	631.09	100.00	456.61	100.00	663.34	100.00

2.6 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีงานที่ยังไม่ส่งมอบมูลค่ารวมประมาณ 218 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะสามารถส่งมอบให้เสร็จสิ้นภายใน ปี 2563 โดยคาดว่าจะประมาณร้อยละ 70 จะส่งมอบได้ภายในไตรมาส 1 และประมาณร้อยละ 30 จะส่งมอบได้ภายในไตรมาส

ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบที่มีมูลค่าตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของรายได้รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

2.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการ และเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางด้านเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลทีวี โดยให้บริการออกแบบ ติดตั้ง จำหน่ายระบบสื่อสารและระบบดิจิทัลทีวีแบบครบวงจร ไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้าจึงไม่มีการดำเนินงานที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยตรง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่ช่วยป้องกันมลพิษที่เกิดขึ้นจากการให้บริการด้าน System Integrator และกิจกรรมอื่นๆ ของบริษัทฯ เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งสนับสนุนให้พนักงานทุกคนตระหนักและมีส่วนร่วมในการจัดการสิ่งแวดล้อม เช่น การคัดแยกของเสีย การลดมลพิษทางน้ำและทางอากาศ เป็นต้น โดยมีรายละเอียดในส่วนที่ 2 หัวข้อความรับผิดชอบต่อสังคม

2.8 แนวโน้มธุรกิจ ปี 2563

1. โครงข่ายไร้สายสำหรับ 5G (Wireless Backhaul for 5G) ในปี 2563 นี้ ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 5 รายที่ชนะการประมูลคลื่นความถี่วิทยุสำหรับ 5 G จะต้องสร้างโครงข่ายสื่อสารความเร็วสูง 1-10 Gbps เพื่อรองรับบริการ 5 G ดังนั้น โครงข่ายสื่อสารส่วนใหญ่จะใช้สายไฟเบอร์ออฟติก แต่บางพื้นที่อาจมีข้อจำกัดไม่สามารถเดินสายไฟเบอร์ออฟติกได้ จึงจำเป็นต้องใช้ระบบสื่อสารความเร็วสูงมาใช้เสริม จึงเป็นโอกาสที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญเทคโนโลยีสื่อสารไร้สาย สามารถเสนอระบบสื่อสารไร้สายความเร็วสูงให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทั้ง 5 รายได้
2. การเปิดน่านฟ้า (OpenSky) เนื่องจากสัมปทานของการให้บริการสื่อสารผ่านดาวเทียมไทยคมบนความถี่วิทยุแบบ C&Ku-Band ที่จำกัดบริการให้เข้าช่องสัญญาณดาวเทียม (Transponder) เฉพาะหน่วยงานราชการและผู้ให้บริการสื่อสารที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น จะหมดลงในกลางปี 2564 กสทชและรัฐบาลได้เตรียมความพร้อมในการเปิดตลาดการบริการสื่อสารผ่านดาวเทียมให้ผู้ประกอบการใหม่ทั้งภายในและภายนอกประเทศ เช่น Iridium, Inmarsat, ABS, Intelsat สามารถให้บริการสื่อสารผ่านดาวเทียมทั้งแบบ GEO & LEO เพื่อให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงไปได้ทุกที่ ทุกเวลา รองรับการใช้งานดิจิทัลรูปแบบใหม่สำหรับองค์กรและประชาชนทั่วไป เช่น ยานยนต์ไร้คนขับ สื่อสารบนเรือเดินทะเล IoT ระบบติดตามรถยนต์ ทำให้ตลาดสื่อสารผ่านดาวเทียมจะมีการขยายตัวอย่างมาก คาดว่าจะมีขนาดหนึ่งแสนล้านบาท บริษัทฯ มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีสื่อสารผ่านดาวเทียมมากกว่า 25 ปี จะได้รับประโยชน์จากการเปิดน่านฟ้านี้
3. คลาวด์แพลตฟอร์มสำหรับสำนักงานอัจฉริยะ (Cloud Platform for Smart Office) ในปี 2563 ตลาดและหน่วยงานให้การยอมรับการใช้งานบนคลาวด์มากขึ้น ได้การขยายการใช้งานโปรแกรมคอมพิวเตอร์บนเครือข่ายอินเทอร์เน็ตภายใน (On Premises) ไปใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตสาธารณะบนคลาวด์ (On Cloud) หรือแบบผสม (Hybrid) แอปพลิเคชันเพิ่มมากขึ้น

Cloud Data Center, Cloud PBX, Cloud Meeting บริษัทฯ ได้ให้บริการมาแล้วตั้งแต่ปี 2561 คาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นในปีนี้

4. ตลาดสื่อสาร ภาพ เสียง ข้อมูล (Multimedia) องค์การใช้เทคโนโลยีประชุมทางไกล (Video Conference) และระบบรวมศูนย์สื่อสาร (UCIP PBX) ในการลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน คาดว่าปี 2563 นี้ตลาดจะมีการตัวมากขึ้นอีก 10%-20% และบริษัทฯ มั่นใจว่า สามารถรักษารฐานลูกค้าและการเติบโตได้ตามการเติบโตของตลาดได้
5. การรักษาความปลอดภัยไซเบอร์ (Cyber Security) เนื่องจากรัฐบาลได้ประกาศการใช้กฎหมายเกี่ยวกับการรักษาความปลอดภัยไซเบอร์มีผลบังคับใช้ในเดือนพฤษภาคม 2563 นี้ บริษัทฯ มีความชำนาญทางด้านการรักษาความปลอดภัยข้อมูลให้บริการแก่ธนาคารและหน่วยงานทหาร มากกว่า 15 ปี คาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นจากตลาดนี้
6. Digital Broadcast ปี 2563 นี้ สถานีโทรทัศน์ของรัฐ ยังมีงบประมาณเพื่อปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงคลื่นความถี่วิทยุตามนโยบายของ กสทช บริษัทฯ คาดว่าจะรับรู้รายได้จากส่วนนี้ตามเป้าหมาย
7. NetFiber for Condo ในปี 2563 นี้ บริษัทฯ มีแผนให้บริการเน็ตไฟเบอร์ความเร็ว 1 Gb พร้อมการดูวิดีโอความคมชัด 4K ฟรี 3 เดือน สำหรับอาคารคอนโดมิเนียมที่บริษัทได้ติดตั้งสายไฟเบอร์แล้ว 80 อาคาร รองรับผู้ใช้ได้ 55,000 ลูกค้า คาดว่าจะได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า เพราะ เร็วกว่า 10 เท่า เสถียรกว่า ลูกค้าสามารถสัมผัสประสบการณ์ดูวิดีโอ UHD 4K จากจอโทรทัศน์ที่รองรับ 4K ที่มีอยู่ได้
8. เมืองอัจฉริยะ (Smart City) ในปี 2563 รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมให้มีการพัฒนาเมืองอัจฉริยะ เพื่อปรับปรุงคุณภาพชีวิตของประชาชนในแต่ละพื้นที่ให้ดียิ่งขึ้น ทางด้านความปลอดภัย ไฟส่องสว่าง สิ่งแวดล้อม สุขภาพ ดังนั้นจึงได้มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ Internet Of Thing (IoT) มาใช้ DEPA ซึ่งเป็นหน่วยงานรับผิดชอบการพัฒนาเมือง แจ้งว่ามีหน่วยงานขอรับการสนับสนุนแล้ว 26 โครงการ คาดว่า จะมีการขอเพิ่มตลอดปี ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนการลงทุนในการเป็นผู้ให้บริการ แพลตฟอร์ม ไอโอที (IoT Platform Provider) ซึ่งสามารถให้บริการแก่โครงการเมืองอัจฉริยะได้ทุกโครงการ คาดว่ามีแนวโน้มที่มีการเติบโตเพิ่มขึ้นทุกปี
9. การแพทย์รักษาทางไกล (Telemedicine) ในปี 2563 จะได้นำไปใช้ในการให้บริการทางแพทย์เบื้องต้นสำหรับประชาชนที่อยู่ห่างไกลผ่านโครงข่ายอินเทอร์เน็ตขยายขอบ และโครงข่ายเน็ตประชารัฐ เพื่อให้ได้รับการรักษาเบื้องต้น ลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง บริษัทฯ ได้ออกแบบพัฒนาอุปกรณ์เครื่องมือและแพลตฟอร์มมากกว่า 2 ปี โดยใช้เทคโนโลยีการประชุมทางไกล (Video Conference) อุปกรณ์ IoT ทางการแพทย์ อาทิ เครื่องตรวจสัญญาณชีพ (Vital Sign) โดยใช้ Cloud Platform เป็นศูนย์รวมการเชื่อมต่อการทำงานทั้งหมด เพื่อให้เจ้าหน้าที่ทางการแพทย์สามารถใช้งานได้ สะดวก รวดเร็วทันสถานการณ์ และมีประสิทธิภาพสูงสุด บริษัทฯ คาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้ในปีนี้ และจะเพิ่มทวีคูณในแต่ละปี

10 เทรนด์เทคโนโลยี ปี 2563

ช่วงปีที่ผ่านมานั้นจะเห็นว่าทั่วโลกรวมถึงประเทศไทยต่างมีการตื่นตัวและตระหนักถึงเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและที่กำลังจะเกิดในอนาคต โดยเฉพาะเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ หรือ AI และ Machine Learning (ML) ที่เรียกได้ว่าเป็นเทคโนโลยีที่น่าจับตามองมากที่สุดในปี 2020 เพราะเทคโนโลยีเหล่านี้จะเข้ามาเป็นตัวขับเคลื่อนที่สำคัญให้กับภาคธุรกิจของไทย ซึ่งในทุกอุตสาหกรรมจำเป็นที่จะต้องพึ่งพาการใช้งานเทคโนโลยีเหล่านี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและการให้บริการ ทั้งนี้ บริษัทฯ ให้คำปรึกษาและวิจัยอย่าง Gartner ได้เผย 10 เทรนด์เทคโนโลยีเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญในปี 2020 ภายใต้แนวคิด 2 ส่วนคือ คนเป็นศูนย์กลาง (People Centric) และพื้นที่อัจฉริยะ (Smart Spaces) ประกอบด้วย

1. Hyperautomation

เป็นการผสมรวมเครื่องมือต่าง ๆ เพื่อทำหน้าที่แทนมนุษย์ โดยประยุกต์ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง อย่าง ปัญญาประดิษฐ์ หรือ AI (Artificial Intelligence) และการเรียนรู้ของเครื่องจักร หรือ ML (Machine Learning) ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป และเครื่องมือต่าง ๆ สำหรับระบบงานอัตโนมัติเข้าไว้ด้วยกันเพื่อรองรับการทำงาน ไฮเปอร์ออโต

เมชั่น นอกจากนี้จะครอบคลุมเครื่องมือที่หลากหลายแล้ว ยังครอบคลุมทุกขั้นตอนของระบบงานอัตโนมัติในการค้นหา วิเคราะห์ ออกแบบ ดำเนินการโดยอัตโนมัติ ตรวจสอบ กำกับดูแล และประเมินผล ซึ่งครอบคลุมเครื่องมือหรือเครื่องจักร ต่างๆ ที่มีความซับซ้อน Hyperautomation จะส่งผลให้เกิด Digital Twin Organization ที่ช่วยให้องค์กรสามารถสร้างแบบจำลองเพื่อคาดการณ์หรือทำนายภาวะที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

2. Multiexperience

คือ การเปลี่ยนบริบทจากการที่มนุษย์ต้องเข้าใจเทคโนโลยี เป็นเทคโนโลยีที่ต้องเข้าใจมนุษย์ วิวัฒนาการของ คอมพิวเตอร์ที่เพิ่มการปฏิสัมพันธ์ในหลายจุด ด้วยอุปกรณ์ที่สวมใส่และเซ็นเซอร์คอมพิวเตอร์ขั้นสูง อาทิ Augmented Reality (AR), Virtual Reality (VR) และ Mixed Reality (MR) คาดว่าภายในปี 2571 ประสบการณ์การใช้งานของผู้ใช้ จะมีการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในส่วนที่เกี่ยวกับวิธีที่ผู้ใช้รับรู้และสัมผัสกับโลกดิจิทัล รวมถึงวิธีการโต้ตอบและมี ปฏิสัมพันธ์กับโลกดิจิทัล การเปลี่ยนแปลงทั้งหมดนี้ทั้งในส่วนของรูปแบบการรับรู้และการมีปฏิสัมพันธ์จะนำไปสู่ ประสบการณ์แบบพหุประสาทสัมผัส (Multisensory) ในหลากหลายรูปแบบ (Multimodal)

3. Democratization

การเข้าถึงเทคโนโลยีได้อย่างเสรี หมายถึงการให้ผู้คนเข้าถึงเทคนิค (เช่น ML, การพัฒนาแอปพลิเคชัน) หรือ ความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านธุรกิจ (เช่น กระบวนการขาย การวิเคราะห์ทางเศรษฐศาสตร์) โดยไม่จำเป็นต้องเข้ารับการฝึกอบรมที่ยาวนานและเสียค่าใช้จ่ายจำนวนมาก เช่น นักพัฒนาทั่วไปที่สามารถทำหน้าที่เป็นดาต้า ไซแอนติส (Data Scientists) หรือผู้ติดตั้งระบบโดยไม่ต้องมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน หรือสามารถพัฒนาโปรแกรมหรือสร้าง โมเดลข้อมูลโดยไม่ต้องเขียนโค้ด คาดว่า 4 ปัจจัยที่สำคัญที่เป็นตัวเร่งแนวโน้ม Democratization ให้เกิดขึ้น ได้แก่

1. เครื่องมือการเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ที่ใช้สำหรับนักวิทยาศาสตร์ ข้อมูลจะขยายไปสู่ชุมชนนักพัฒนา ระดับมืออาชีพ
2. การใช้เครื่องมือ AI ในการพัฒนาแอปพลิเคชัน
3. กระบวนการออกแบบง่ายขึ้น อาศัยฟังก์ชันการพัฒนาแอปพลิเคชันเพิ่มเติมที่ทำงานแบบอัตโนมัติ โดยไม่ต้องมีการเขียนโค้ดหรือใช้โค้ดน้อยมาก เพื่อเสริมศักยภาพให้แก่กันพัฒนาทั่วไป
4. บุคลากรที่ไม่ได้อยู่ในสายงานไอทีสามารถใช้เครื่องมือและระบบความเชี่ยวชาญเพื่อปรับใช้ทักษะเฉพาะ ด้าน

4. Human Augmentation

เป็นการใช้เทคโนโลยีเพื่อปรับปรุงทางด้านความรู้และกายภาพ โดยเป็นส่วนสำคัญของประสบการณ์ของผู้ใช้ Augmentation ในด้านกายภาพจะช่วยปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงขีดความสามารถของมนุษย์ ด้วยการปลูกถ่ายหรือ ติดตั้งส่วนประกอบทางด้านเทคโนโลยีไว้บนร่างกายของมนุษย์ เช่น อุปกรณ์สวมใส่ ส่วน Augmentation ในด้านการ รับรู้จะอาศัยการเข้าถึงข้อมูลและการใช้แอปพลิเคชันบนระบบคอมพิวเตอร์ทั่วไป รวมถึงอินเทอร์เน็ตแบบ Multiexperience ในสภาพแวดล้อมของสมาร์ทสเปซ ซึ่งพนักงานจะพยายามใช้เทคโนโลยีเพื่อเสริมสร้างและขยายขีด ความสามารถและประสบการณ์ของตนเอง และปรับปรุงสภาพแวดล้อมการทำงานภายในสำนักงาน

5. Transparency and Traceability

เป็นการคุ้มครองและจัดการข้อมูลด้วยความโปร่งใสและตรวจสอบย้อนกลับได้ วิวัฒนาการของเทคโนโลยีที่ทำให้ เกิดภาวะวิกฤติของความน่าเชื่อถือ ผู้บริโภคมีความตระหนักถึงข้อมูลส่วนบุคคลมากขึ้น รวมถึงองค์กรที่ต้องคำนึงถึง ความรับผิดชอบในการจัดเก็บข้อมูล เช่นเดียวกับกฎหมาย GDPR ที่ประกาศให้มีการใช้ทั่วโลก เพื่อผลักดันให้เกิดกฎ พื้นฐานสำหรับองค์กรต่างๆ หมายรวมถึงแนวคิด การดำเนินการ เทคโนโลยีที่รองรับ และแนวทางปฏิบัติที่ได้รับการ ออกแบบเป็นพิเศษเพื่อรองรับกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และสนับสนุนแนวทางที่ถูกต้องตามหลักจริยธรรมสำหรับการใช้ เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence หรือ AI) และเทคโนโลยีขั้นสูงอื่นๆ โดยมุ่งเน้น 3 ส่วนหลัก ๆ ได้แก่

(1) AI และ ML (2) การเก็บรักษา การครอบครอง และการควบคุมข้อมูลส่วนตัว และ (3) การออกแบบที่สอดคล้องกันตามหลักจริยธรรม

6. Empowered Edge

เอ็ดจ์คอมพิวติ้ง (Edge Computing) เป็นเทคโนโลยีที่มีการประมวลผลข้อมูล รวบรวมเนื้อหาและการจัดเก็บข้อมูลที่อยู่ใกล้กับแหล่งข้อมูล (Endpoint) ให้มากขึ้น เพิ่มความเร็วในการรับส่งข้อมูล Empowered Edge จะสามารถสร้างพื้นที่อัจฉริยะเพื่อใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่ส่วนขอบของเครือข่าย ทั้งการเพิ่มอำนาจในการควบคุมและตัดสินใจให้กับระบบที่อยู่ส่วนขอบของเครือข่าย

ในปัจจุบันส่วนใหญ่มาจากความจำเป็นของระบบ IoT ที่มีอยู่ในอุปกรณ์ต่างๆ สำหรับอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมการผลิตหรือค้าปลีก อย่างไรก็ตาม ในอนาคต เอ็ดจ์คอมพิวติ้งจะเป็นปัจจัยสำคัญต่อทุกกลุ่มอุตสาหกรรมและทุกการใช้งาน เพราะส่วนที่อยู่รอบนอกของเครือข่ายถูกเสริมศักยภาพด้วยทรัพยากรประมวลผลที่ก้าวล้ำและรองรับการใช้งานเฉพาะด้านมากขึ้น รวมไปถึงอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลที่มากขึ้น อุปกรณ์เครือข่ายที่ซับซ้อน เช่น หุ่นยนต์ โดรน ยานพาหนะไร้คนขับ และระบบปฏิบัติการ จะเร่งให้เกิดการเปลี่ยนแปลงรวดเร็วยิ่งขึ้น

7. Distributed Cloud

ระบบคลาวด์แบบกระจาย หรือการกระจายบริการคลาวด์สาธารณะไปยังสถานที่ต่างๆ นอกศูนย์ข้อมูลทางกายภาพของผู้ให้บริการคลาวด์ ต่างจากเดิมที่บริการคลาวด์สาธารณะส่วนใหญ่มีลักษณะรวมศูนย์ (Centralized) แต่ระบบคลาวด์แบบกระจายนี้ยังคงถูกควบคุมโดยผู้ให้บริการ ซึ่งคลาวด์แบบกระจายช่วยให้ศูนย์ข้อมูลตั้งอยู่ที่ใดก็ได้ เพื่อแก้ปัญหาด้านเทคนิคเช่นความล่าช้าและความท้าทายด้านกฎระเบียบ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงนี้จะนำไปสู่ศักราชใหม่ของคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing)

8. Autonomous Things

คือ อุปกรณ์อัตโนมัติที่สามารถควบคุมด้วยตนเองได้อย่างอิสระ เช่น โดรน หุ่นยนต์ เรือ และ อุปกรณ์ที่ใช้ AI เพื่อปฏิบัติงานโต้ตอบกับคนหรือสิ่งรอบข้างได้ ซึ่งมีการเริ่มใช้งานแล้วในพื้นที่ปิด อาทิ เหมืองหรือโกดังสินค้า และคาดว่าในอนาคตจะมีการเปลี่ยนแปลงจากอุปกรณ์อัจฉริยะที่ทำงานตามลำพังไปสู่กลุ่มอุปกรณ์อัจฉริยะหลาย ๆ เครื่องที่ทำงานร่วมกัน โดยอาจแยกเป็นอิสระจากคนหรืออาจมีการป้อนคำสั่งโดยมนุษย์ ตัวอย่างเช่น แขนกลหลากหลายรูปแบบที่ทำงานอย่างสอดประสานกันในโรงงานประกอบชิ้นส่วน ในส่วนของธุรกิจขนส่ง โซลูชันที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดก็คือการใช้อุปกรณ์อัตโนมัติเพื่อเคลื่อนย้ายพัสดุไปยังพื้นที่เป้าหมาย โดยหุ่นยนต์และโดรนที่เดินทางไปพร้อมกับยานพาหนะอาจจะทำหน้าที่จัดส่งพัสดุถึงมือผู้รับปลายทาง

9. Practical Blockchain

Blockchain (บล็อกเชน) คือ ระบบโครงข่ายในการเก็บบัญชีธุรกรรมออนไลน์ ซึ่งมีลักษณะเป็นเครือข่ายไขว่กันที่เก็บสถิติการทำธุรกรรมทางการเงิน และสินทรัพย์ชนิดอื่นๆ อีกในอนาคต โดยไม่มีตัวกลาง คือสถาบันการเงินหรือสำนักชำระบัญชี ระบบ Blockchain จะไม่มีตัวกลางอย่างที่เคยเป็นมา ซึ่งทำให้ต้นทุนการทำธุรกรรมถูกลง และอาจจะส่งผลให้สถาบันการเงินที่เป็นตัวกลาง รวมไปถึงสำนักชำระบัญชีต่างๆ ไม่จำเป็นต้องมีอีกในอนาคตได้เลย หากเทคโนโลยีนี้เข้ามาแทนที่ได้อย่างสมบูรณ์ ยกตัวอย่างการทำธุรกรรมด้วย Bitcoin (บิทคอยน์) จะมีรหัส Token สร้างขึ้นมาเพื่อสื่อสารกับ Blockchain และทำการตรวจสอบว่า Bitcoin นั้นๆ มีความน่าเชื่อถือหรือไม่ก่อนที่จะทำธุรกรรมให้สำเร็จต่อไป

ในปัจจุบันบล็อกเชนอาจจะยังไม่ได้รับความนิยมในองค์กรขนาดใหญ่เนื่องจากขาดความยืดหยุ่นและความสามารถในการทำงานร่วมกัน แต่ในอนาคตในปี 2566 คาดว่า เทคโนโลยีบล็อกเชนที่สมบูรณ์ "Blockchain Complete" จะมีศักยภาพในการเปลี่ยนแปลงอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจด้วยการทำงานร่วมกับ AI และ IoT

10. AI Security

AI และ ML ถูกใช้งานเพื่อยกระดับการตัดสินใจของมนุษย์ในการใช้งานที่หลากหลาย ซึ่งจะช่วยสร้างโอกาสในการรองรับระบบไฮเปอร์ออโตเมชัน (Hyperautomation) และการใช้ประโยชน์จากอุปกรณ์อัตโนมัติ (Autonomous Things) เพื่อปรับปรุงธุรกิจ แต่ในขณะเดียวกันก็สร้างข้อโหว่ด้านความปลอดภัยต่อการถูกโจมตีจากการใช้งาน IoT, คลาวด์คอมพิวติ้ง, โมโครเซอร์วิส และระบบที่มีการเชื่อมต่อกันอย่างกว้างขวางในสมาร์ทสเปซ ที่รักษาความปลอดภัยจึงจะต้องตระหนักถึงและใช้ประโยชน์จาก AI เข้ามาช่วยรักษาความปลอดภัยของข้อมูล และควรจะให้ความสำคัญกับ 3 เรื่องหลัก ๆ ได้แก่

- 1) การปกป้องระบบที่ขับเคลื่อนด้วย AI
- 2) การใช้ AI เพื่อปรับปรุงระบบรักษาความปลอดภัย
- 3) การคาดการณ์เกี่ยวกับการใช้งาน AI โดยคนร้ายที่ต้องการโจมตีเครือข่าย

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคม และดิจิทัลทีวี ซึ่งธุรกิจเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอาจจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งในด้านสินค้าคงคลัง รวมทั้งต้นทุนโครงการและโอกาสในการดำเนินงานจากการเข้าประมูลโครงการ ต่างๆ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมมานานกว่า 30 ปี ทำให้มีความเข้าใจในอุตสาหกรรมเป็นอย่างดี รวมทั้งจากการที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลก บริษัทฯ จะได้รับทราบข้อมูล ข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับแนวโน้ม หรือเทคโนโลยีต่างๆ จากเจ้าของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับบริษัทฯ มีฝ่ายวิจัยและพัฒนาของตนเอง ซึ่งจะเป็นฝ่ายที่มีการติดตามข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาของเทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างใกล้ชิด บริษัทฯ ยังมีนโยบายส่งเสริมให้บุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะวิศวกรและบุคลากรด้านการตลาดและการขายให้เข้ารับการอบรมผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดเก็บสินค้าคงคลังเฉพาะสินค้าทั่วไป ไปที่มีการขายต่อเนื่องและมีการหมุนเวียนสินค้าคงคลังสม่ำเสมอ เช่น ระบบประชุมทางไกลด้วยเสียง (Audio Conference) ระบบประชุมทางไกลเสมือนจริง (TelePresence) เป็นต้น เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันที และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ส่วนกรณีการจำหน่ายสินค้าที่เป็นโครงการ บริษัทฯ จะสั่งซื้อสินค้าภายหลัง จากได้รับการว่าจ้างในแต่ละโครงการเท่านั้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงที่เกิดจากความล่าช้าหรือลดลงของมูลค่าราคาสินค้าได้

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ สินค้าที่จำหน่ายให้แก่ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่สั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิต โดยเฉพาะอุปกรณ์สำหรับระบบประชุมทางไกลผ่านจอภาพ ซึ่งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายและพันธมิตรธุรกิจของผู้ผลิตรายใหญ่และมีชื่อเสียงของโลก คือ Cisco Systems International B.V. ("Cisco") ซึ่งถือเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์สำหรับระบบสารสนเทศและการสื่อสารชั้นนำของโลก ที่ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูง มีความทนทานในการใช้งาน และเป็นที่ยอมรับจากผู้ใช้อย่างกว้างขวาง ปี 2560-2562 บริษัทฯ สั่งซื้อสินค้าจาก Cisco คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.40 ร้อยละ 15.80 และร้อยละ 9.02 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าโดยรวมของบริษัทฯ ตามลำดับ ดังนั้นหากในอนาคต Cisco มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางธุรกิจ โดยเข้า

มาจำหน่ายผลิตภัณฑ์เอง หรือไม่แต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการค้าดำเนินงานของบริษัทฯ 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 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายที่จะรักษาความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายรายอื่นๆ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งมากเกินไป

3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเป็นธุรกิจที่ต้องพึ่งพาคู่มือที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการออกแบบและวางระบบในการทำการตลาดและการปฏิบัติงาน รวมถึงการให้คำแนะนำที่เหมาะสมแก่ลูกค้าแต่ละราย ดังนั้นหากบริษัทฯ สูญเสียพนักงานที่มีความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ รวมทั้งวิศวกรที่ได้รับประกาศนียบัตรจากตัวแทนจำหน่ายต่างๆ เช่น Cisco เป็นต้น อาจส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อบริษัทนโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคล โดยการส่งเสริมและลงทุนในการพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรในทุกระดับ ไม่ว่าจะเป็นความรู้เฉพาะด้านที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ยังรวมไปถึงการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ สินค้าและเทคโนโลยีในกลุ่มสินค้าต่างๆ ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย ขณะเดียวกัน บริษัทฯ สร้างแรงจูงใจในเรื่องสวัสดิการและผลตอบแทน โดยการกำหนดค่าตอบแทนที่เหมาะสมอยู่ในระดับที่สามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน

สำหรับ วิศวกรของบริษัทฯ ที่ได้รับประกาศนียบัตรจาก Cisco เป็นพนักงานที่ร่วมงานกับบริษัทฯ เป็นเวลานานกว่า 10 ปี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายส่งเสริมความรู้ และการอบรมเพื่อให้พนักงานได้รับประกาศนียบัตรของ Cisco และตัวแทนจำหน่ายรายอื่นเพิ่มมากขึ้นด้วย

3.4 ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบโครงการให้ลูกค้า ซึ่งอาจมีค่าปรับ

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นการให้บริการด้านเทคโนโลยีสื่อสารสารสนเทศ ซึ่งงานบางส่วนมีลักษณะเป็น งานโครงการ ซึ่งมีระยะเวลาดำเนินงานเฉลี่ยประมาณ 3-6 เดือน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับขนาดและความซับซ้อนของโครงการ ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินงานและส่งมอบได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทฯ อาจต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้าง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้ในการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังไม่เคยถูกลูกค้าปรับค่าเสียหายอย่างมีนัยสำคัญ อันเนื่องมาจากบริษัทฯ ส่งมอบงานล่าช้า

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

3.5 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากสินค้าของบริษัทฯ บางส่วนต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ ในขณะที่รายได้จากการขายสินค้าและบริการส่วนใหญ่ในรูปเงินบาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีภาวะผูกพันในการชำระเงินในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ปี 2560-2562 บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าที่จะต้องชำระเป็นเงินตราต่างประเทศเป็นจำนวน 297.09 ล้านบาท 169.94 ล้านบาท และ 147.03 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.08 ร้อยละ 37.22 และ ร้อยละ 22.16 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม ตามลำดับ

บริษัทฯ มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยการกำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ และต้นทุนโครงการ รวมทั้งทำสัญญาซื้อขายเงินตราล่วงหน้า (Forward Contract) ตามสถานการณ์และความจำเป็น ทั้งนี้ ในปี 2560 บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนทั้งสิ้น 5.14 ล้านบาท เนื่องจากค่าเงินเหรียญสหรัฐซึ่งอ่อนตัวลงตลอดปี รวมทั้งค่าเงินบาทแข็งตัวในช่วงครึ่งปีหลัง ในปี 2561 บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 4.57 ล้านบาท และ 2562 บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 1.97 ล้านบาท

3.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้

รายได้ของบริษัทฯ อิงกับหน่วยงานภาครัฐเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.21 ในปี 2560 ร้อยละ 34.68 ในปี 2561 และร้อยละ 26.21 ในปี 2562 จึงอาจทำให้มีผลกระทบต่อผลประกอบการในแต่ละไตรมาสของบริษัทฯ จากการอนุมัติงบประมาณของหน่วยงานราชการ ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงไตรมาส 4 อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันหน่วยงานราชการมีการกระจายไม่เหิงงบประมาณมีการกระจุกตัวอยู่ในช่วงไตรมาส 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 2562 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 62 (ล้านบาท)
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาระผูกพัน	4.86
อุปกรณ์ทดสอบและอุปกรณ์โครงข่าย	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาระผูกพัน	247.07
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	บางส่วนติดภาระผูกพัน	24.38

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 62 (ล้านบาท)
		ตามสัญญาเช่าซื้อ	
เครื่องตกแต่งและติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาวะผูกพัน	80.59
รวม			359.90

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัท แพลนเน็ตไฟเบอร์ จำกัด

เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้จัดตั้งบริษัท แพลนเน็ตไฟเบอร์ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจ ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและบริการอื่นที่เกี่ยวข้องบนโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติก ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) โดยสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยดังกล่าวเป็นร้อยละ 100 บริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนจัดตั้งกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2560 และเรียกชำระค่าหุ้นที่ออกในคราวแรกหุ้นละ 2.50 บาท (เรียกชำระค่าหุ้นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน) คิดเป็นมูลค่าที่เรียกชำระแล้วเป็นจำนวนเงิน 1.25 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ชำระเงินค่าหุ้นดังกล่าวตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นจำนวน 1.25 ล้านบาท และเมื่อเดือนสิงหาคม 2562 บริษัทฯ ได้ชำระค่าหุ้นเต็มมูลค่า คิดเป็นมูลค่าที่เรียกชำระแล้วเป็นจำนวนเงิน 5.00 ล้านบาท

บริษัท แพลนเน็ตคลาวด์ จำกัด

เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้จัดตั้งบริษัท แพลนเน็ตคลาวด์ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจ ผู้จำหน่ายและให้บริการซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) โดยสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยดังกล่าวเป็นร้อยละ 100 บริษัทย่อยดังกล่าวได้ จดทะเบียนจัดตั้งกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2562 และเรียกชำระค่าหุ้นที่ออกในคราวแรกหุ้นละ 2.50 บาท (เรียกชำระค่าหุ้นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน) คิดเป็นมูลค่าที่เรียกชำระแล้วเป็นจำนวนเงิน 1.25 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ชำระเงินค่าหุ้นดังกล่าวตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯเป็นจำนวน 1.25 ล้านบาทแล้ว

อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทฯ อาจพิจารณาลงทุนเพิ่มในธุรกิจที่เกี่ยวพันและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ หรือเป็นธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโต โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะดำเนินการต่างๆ ให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมทั้งกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯ จะพิจารณาส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนเพื่อร่วมกำหนดนโยบาย และ/หรือส่งตัวแทนไปเป็นผู้บริหารเข้าร่วมการบริหารงานซึ่งในการพิจารณาดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและจำเป็นในแต่ละกรณี

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**(1) บริษัทที่ออกหลักทรัพย์**

วันที่ก่อตั้งบริษัท	27 เมษายน 2537
วันที่จดทะเบียนกับMai	23 มิถุนายน 2557
กลุ่มอุตสาหกรรม	เทคโนโลยี
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ให้บริการด้านเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคม และดิจิทัลทีวี ครอบคลุม 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่

- (1) การจำหน่ายสินค้าแบบครบวงจร (Solutions) ระบบสื่อสารโทรคมนาคม ระบบแบบไร้สาย (Wireless Network) ระบบสื่อสารแบบโครงข่ายสายสัญญาณ (Wired Network) และระบบมัลติมีเดีย (Multimedia) ตลอดจนระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิทัลทีวี และผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ PlanetComm
- (2) การบริการ ซึ่งเป็นการให้บริการแบบครบวงจร ที่ครอบคลุม ตั้งแต่การให้คำปรึกษาถึงประเภทของเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ตลอดจนการออกแบบ ติดตั้ง ฝึกอบรม ตลอดจนบริการบำรุงรักษา และการซ่อมแซมระบบหรืออุปกรณ์ต่างๆ
- (3) เป็นผู้ให้บริการ (Service Provider) ประกอบด้วย PlanetFiber: ให้บริการอินเทอร์เน็ตไฟเบอร์สำหรับคอนโดมิเนียม PlanetCloud: ให้บริการ "เช่าจ่ายรายเดือน" อุปกรณ์และระบบสำนักงาน พร้อมบริการผ่าน (Cloud Office)

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ชื่อบริษัท บริษัท แพลนเน็ต คอมมิวนิเคชั่น เอเชีย จำกัด (มหาชน) 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 เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	100/72,100/2 อาคารว่องวานิชคอมเพล็กซ์ บี ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
เว็บไซต์	www.ans.co.th
โทรศัพท์	02-645-0101
โทรสาร	02-645-0110

(4) ที่ปรึกษา

(4.1) การควบคุมภายใน

ชื่อบริษัท	บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	92/204 หมู่ที่ 5 หมู่บ้านนันทนาการเด็่น ซอยท่าอิฐ ถนนรัตนวิเชียร ตำบลบางรักน้อย อำเภอเมืองนนทบุรี นนทบุรี 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 นนทบุรี 11130
โทรศัพท์	02-9101324
โทรสาร	-

ชื่อบริษัท	บริษัท สำนักที่ปรึกษาไทย จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	39/173 ซอยลาดพร้าว 23 แขวงจันทระเกษม เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10310
โทรศัพท์	02-092-4277-79
โทรสาร	-