

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ที่นำเสนอสินค้าและบริการเพื่อให้ลูกค้ามีระบบสารสนเทศและการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพและความมั่นคงปลอดภัย ด้วยการคัดสรรผลิตภัณฑ์พื้นฐาน (Base Products) ที่ดีและเป็นที่ยอมรับของสากล เพื่อนำมาประกอบในการนำเสนอและการให้บริการที่เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้าในแต่ละองค์กรที่มีความหลากหลาย อาทิ การให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งระบบความปลอดภัยทั้งทางกายภาพและความปลอดภัยของข้อมูล ระบบคอมพิวเตอร์และระบบเครือข่ายและการดูแลบำรุงรักษา ซึ่งถือว่าการให้บริการเกี่ยวกับความปลอดภัยทางเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบเบ็ดเสร็จ หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็น “ผู้รับเหมาระบบไอซีที” ซึ่งสอดคล้องกับสถานะปัจจุบันที่ธุรกิจต่าง ๆ มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและมีการแข่งขันสูง โดยได้มีการนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) เข้ามาช่วยพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทที่มีงานที่มีความรู้และประสบการณ์ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร รวมทั้งมีความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า จึงสามารถให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนกลุ่มลูกค้าองค์กร ด้วยการนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพเข้าไปช่วยส่งเสริมและสนับสนุนกระบวนการในการปฏิบัติงานต่าง ๆ ในธุรกิจของลูกค้าได้อย่างเต็มประสิทธิภาพและปลอดภัยยิ่งขึ้น

บริษัทดำเนินธุรกิจประเภท จำหน่าย และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ซึ่งครอบคลุมการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบเบ็ดเสร็จ หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็น “ผู้รับเหมาระบบไอซีที” โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเข้ามาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละองค์กร ทั้งนี้เพื่อช่วยให้การบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ปลอดภัยยิ่งขึ้น ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือองค์กร ทั้งภาครัฐบาลและเอกชน ซึ่งโครงการส่วนใหญ่เป็นลักษณะโครงการที่มีความซับซ้อนในการดำเนินงาน (Complexity Project) โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วนคือ

**1.1 ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบเบ็ดเสร็จ (ICT Solutions)** บริษัทให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่มีความสำคัญและช่วยสร้างพื้นฐานความมั่นคงปลอดภัยต่อองค์กรทั้งหมด 6 โซลูชัน ได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัยทางกายภาพ (Physical Security System) ระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กร (Cyber Security Solution) ระบบเครือข่ายแบบไร้สายในระดับองค์กร (Enterprise Wireless Solution) ระบบคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtualization Solution) ระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล (Data Protection and Recovery Solution) ระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร (Data Center Facility Solution)

นอกจากการให้บริการระบบโซลูชันต่าง ๆ การจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องแล้ว บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศอื่น ๆ เช่น คอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ก เครื่องสแกนภาพ เครื่องพิมพ์ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage) อุปกรณ์กระจายสัญญาณ เครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Switch) และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ ตามความต้องการของลูกค้า เป็นต้น

1.2 การบริการเทคโนโลยีสารสนเทศอื่น ๆ (Other IT Services) ได้แก่ บริการติดตั้งและดำเนินงาน (Implement and Installation Service) บริการซ่อมและบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) และ บริการที่ปรึกษา ออกแบบ และบริหารจัดการงานโครงการ (Consult, Design and Project Management Service)

1.3 ธุรกิจให้เช่าคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ และอื่น ๆ บริษัทให้บริการให้เช่าคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ และอื่น ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรให้ได้หลากหลายมากขึ้นโดยมีระยะเวลาสัญญา 1-10 ปี การให้บริการดังกล่าวบริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะให้บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษาประจำอยู่ที่ทำการบริษัทของลูกค้าสำหรับลูกค้าองค์กรที่มีปริมาณการใช้งานสูง

## Vision

“To be the Leader in National ICT Security’s Infrastructure Transformer”

เป็นผู้นำการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานความมั่นคงปลอดภัยทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารระดับประเทศ

## Mission

1. นำนวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารจากบริษัทชั้นนำของโลกมาปรับใช้เพื่อวางรากฐานความมั่นคงปลอดภัยให้กับลูกค้า
2. พัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อเพิ่มศักยภาพนำไปสู่การให้บริการมาตรฐานสากล
3. พัฒนาบุคลากรทีมงานให้มีความเป็นมืออาชีพทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลอย่างยั่งยืน
4. เพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงานและการสนับสนุนอื่น ๆ เพื่อส่งมอบตรงเวลา
5. สร้างความพึงพอใจต่อลูกค้าและส่งเสริมความสัมพันธ์ที่ดีต่อคู่ค้า และพันธมิตรทางธุรกิจ
6. สร้างองค์กรแห่งการเรียนรู้

## Core Value

S	– Sustainable	เติบโตอย่างยั่งยืน
K	– Keen	เพิ่มเติมความรู้ ฉลาดทำงาน
Y	– Yes, can do	มีทัศนคติที่ดี ทุกอย่างทำได้
I	– Innovation	มีความคิดสร้างสรรค์ พัฒนานวัตกรรม
C	– Care	ใส่ใจในการทำงาน กับทีมงาน
T	– Trust	สร้างความน่าเชื่อถือด้วยการทำงานแบบมืออาชีพ

## เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ที่นำเสนอสินค้าและบริการเพื่อให้ลูกค้ามีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพและปลอดภัยยิ่งขึ้น โดยบริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. พัฒนารัฐกิจเพื่อก้าวสู่การเป็นผู้นำพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานความมั่นคงปลอดภัยทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารระดับประเทศ

2. พัฒนารัฐกิจเพื่อก้าวสู่ความเป็นบริษัทชั้นนำด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) แบบครบวงจร
3. พัฒนานวัตกรรม สินค้า และบริการให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้ากลุ่มต่าง ๆ ได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม
4. เพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงานและการสนับสนุนอื่น ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี
5. พัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพ ความรู้ ความสามารถ ควบคู่กับการให้บริการทันสมัย สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีได้ตลอดเวลา
6. สร้างผลตอบแทนที่คุ้มค่าแก่ผู้มีส่วนได้เสีย และคืนกำไรสู่สังคม

## การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

### ปี 2559



- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2559 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทดำเนินการ ดังนี้
  - อนุมัติให้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ซีซีเอ็น-เทค จำกัด (มหาชน) รุ่นที่ 1 (CCN-W1) จำนวนไม่เกิน 115,000,000 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ในอัตราส่วนการถือหุ้นสามัญ 2 หุ้นเดิม ต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า โดยใบสำคัญดังกล่าวจะมีอายุไม่เกิน 3 ปี นับจากวันที่ได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งแรก มีอัตราการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย ต่อหุ้นสามัญ 1 หุ้น ที่ราคาใช้สิทธิ 1.50 บาท ต่อหุ้น
  - เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 57,500,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 115,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 172,500,000 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 345,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 115,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยจัดสรรเพื่อสำรองไว้สำหรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ CCN-W1
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2559 เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2559 มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายตัวแลกเงินระยะสั้น ในรูปแบบเสนอขายกรณีทั่วไป หรือ กรณีวงจำกัดประเภทผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่ หรือ กรณีวงจำกัด ณ ขณะใดขณะหนึ่งไม่เกิน 10 ฉบับ ในวงเงินไม่เกิน 100,000,000.00 บาท

### ปี 2560

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2560 เมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2560 ได้มีมติอนุมัติเปลี่ยนแปลงที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัท จากเดิม เลขที่ 8/2 ซอยวิภาวดีรังสิต 44 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กทม. เป็นเลขที่ 55 อาคาร เอ.เอ.แคปปิตอล รัชดา ชั้น 5 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 12/2560 เมื่อวันที่ 13 กรกฎาคม 2560 ได้มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท กับบริษัท เอ.เอ. แคปปิตอล เทรดิง จำกัด บริษัท เอ.เอ. นึกเทค จำกัด และ บริษัท สกายไฮ จำกัด โดยมีรายละเอียดดังนี้

- (1) สัญญาเช่าพื้นที่อาคารและสัญญาบริการที่เช่าขายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน ประเภทการเช่าอสังหาริมทรัพย์ไม่เกิน 3 ปี กับบริษัท เอ.เอ. แคปปิตอล เทรดดิ้ง จำกัด คิดเป็นมูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนที่ต้องชำระให้แก่บริษัท เอ.เอ. แคปปิตอล เทรดดิ้ง จำกัด เป็นจำนวนทั้งสิ้น 7,849,800 บาท
- (2) สัญญาซื้อเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน ที่เช่าขายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันประเภทที่ 3 รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ กับ บริษัท เอ.เอ. นึกเทค จำกัด และบริษัท สกายไอ จำกัด คิดเป็นมูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนที่ต้องชำระทั้งสิ้น ไม่เกิน 10,700,000 บาท
- (3) ในการคำนวณขนาดรายการ เนื่องจากสัญญาเช่าพื้นที่อาคาร สัญญาบริการ และสัญญาซื้อขายเฟอร์นิเจอร์ดังกล่าว บริษัทได้เข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันรายเดียวกันคือ นายวรพจน์ อำนวยพล จึงต้องพิจารณานับรวมรายการที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวเป็นรายการเดียวกัน โดยมูลค่ารวมสิ่งตอบแทนที่ชำระให้ของรายการที่เกี่ยวข้องกันทั้งหมดของทั้งสองรายการคิดเป็นจำนวนรวม 18,549,800 บาท จัดเป็นรายการขนาดกลาง ที่มีมูลค่ามากกว่า 1,000,000 บาท แต่ไม่เกิน 20,000,000 บาท ดังนั้น รายการเกี่ยวข้องกันดังกล่าวจึงต้องได้รับมติอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และต้องเปิดเผยสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทดำเนินการ ดังนี้
  - อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 28,750,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 172,500,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 201,250,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 57,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และมีมติจัดสรรหุ้นดังกล่าวดังต่อไปนี้
    - (1) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 46,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิม (“Rights Offering”) ในอัตรา 5 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ โดยเสนอขายในราคาหุ้นละ 6.00 บาท โดยพิเศษของหุ้นทั้ง
    - (2) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 11,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ซีซีเอ็น-เทค จำกัด (มหาชน) รุ่นที่ 1 (CCN-W1)
  - อนุมัติการเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท ตราประทับของบริษัท และชื่อย่อหลักทรัพย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายการ	เดิม	เปลี่ยนแปลง
ชื่อบริษัท ภาษาไทย	บริษัท ซีซีเอ็น-เทค จำกัด (มหาชน)	บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท ภาษาอังกฤษ	CCN-TECH Public Company Limited	Sky ICT Public Company Limited
ตราประทับ		
ชื่อย่อหลักทรัพย์	CCN	SKY

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 18/2560 เมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2560 มีมติอนุมัติจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท จี ฟินน์ (ไทยแลนด์) จำกัด เพื่อประกอบกิจการค้าและพัฒนาซอฟต์แวร์ รวมทั้งให้บริการด้านคำปรึกษาด้านการบริหาร จัดการ และจัดหาซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ทางด้านเทคนิค โดยมีทุนจดทะเบียน 20,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้น สามัญ 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

## ปี 2561

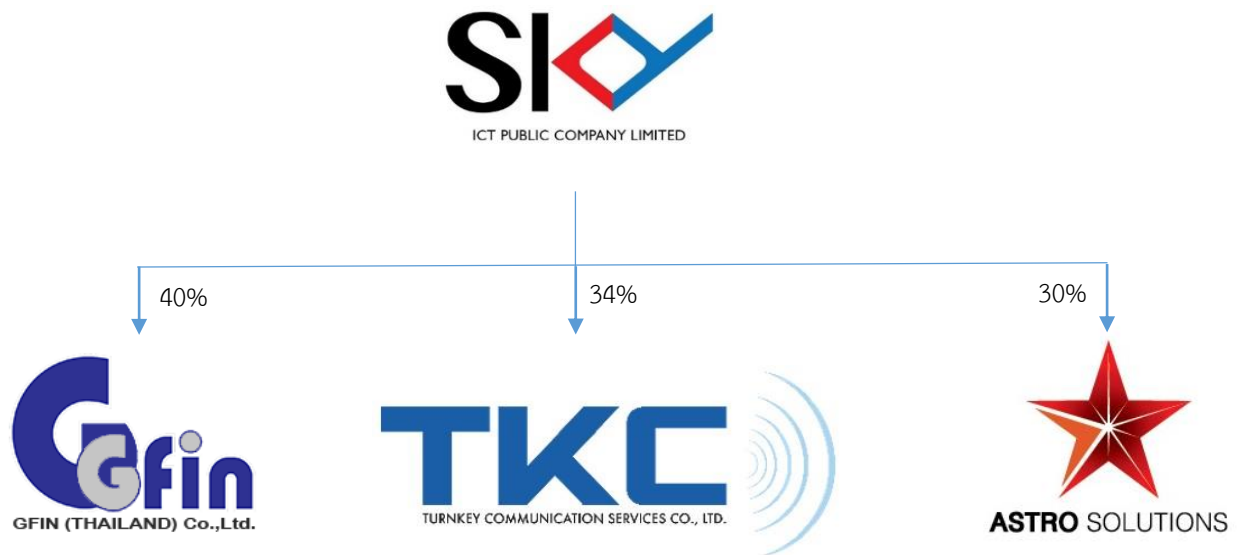
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2561 มีมติอนุมัติจัดตั้งโครงการสะสมหุ้นสำหรับ พนักงาน (Employee Joint Investment Program : EJIP) โดยมีระยะเวลาโครงการตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2561 ถึง วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2564 รวมระยะเวลา 3 ปี และโครงการดังกล่าวได้รับการพิจารณาเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ในวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2561 ซึ่งเป็นผลให้ผู้บริหารของบริษัทไม่ต้องมีหน้าที่รายงานการเปลี่ยนแปลงการถือ หลักทรัพย์ตามแบบ 59-2 ต่อสำนักงาน ก.ล.ต. เมื่อได้หุ้นจากโครงการดังกล่าว
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2561 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทดำเนินการ ดังนี้
  - อนุมัติการเข้าลงทุนในกิจการโทรคมนาคม ชื่อ ขาย วางระบบธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์โดยการซื้อหุ้นของ บริษัท เทิร์นคีย์ คอมมูนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด จากนายพิมาน เตียวตรานนท์ ผู้ถือหุ้นของบริษัท เทิร์นคีย์ คอมมูนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด จำนวน 680,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.0 ในราคาซื้อขายทั้งสิ้น 1,555,500,000 บาท โดยบริษัทได้ชำระราคาค่าหุ้นดังกล่าวเป็นหุ้นสามัญ เพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 91,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยเสนอขายแบบ เฉพาะเจาะจงต่อบุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ในราคาเสนอขายหุ้นละ 17.00 บาท
  - อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 51,500,000 บาทจากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 201,250,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 252,750,000 บาทโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 103,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนดังนี้
    - (1) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 91,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดย เสนอขายแบบเฉพาะเจาะจงแก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ให้แก่นายพิมาน เตียวตรานนท์ ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 17.00 บาท
    - (2) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 11,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อ รองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท รุ่นที่ 1 (SKY-W1)
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 ได้มีมติอนุมัติออกและเสนอขายตราสารหนี้ มูลค่ารวมไม่เกิน 500,000,000 บาท หรือในสกุลเงินอื่นที่เทียบเท่าวงเงินตราสารที่กำหนด อายุไม่เกิน 10 ปีนับแต่ วันที่ออกตราสารหนี้
- วันที่ 16 สิงหาคม 2561 บริษัทได้รับรางวัล “ธุรกิจดิจิทัลยอดเยี่ยม” จากงาน Thailand Top SME Award 2018 ที่ ร่วมกันจัดขึ้นโดยธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และ นิตยสาร BUSINESS+ โดย บริษัท เออาร์ไอพี จำกัด (มหาชน)



- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 10/2561 เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2561 ได้มีมติอนุมัติการลงทุนในบริษัทร่วม ชื่อ บริษัท แอสโตร โซลูชั่นส์ จำกัด เพื่อประกอบกิจการให้บริการทางการตลาด ที่ปรึกษา บริหารจัดการข้อมูลเกี่ยวกับระบบงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ รวมทั้งให้บริการข้อมูลและตอบข้อซักถาม (Call Center) โดยมีทุนจดทะเบียน 20,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 16/2561 เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2561 ได้มีมติอนุมัติการขายที่ดินโฉนดเลขที่ ฉ.168830 พร้อมสิ่งปลูกสร้าง เลขที่ 8/2 ซอยวิภาวดีรังสิต 44 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร (บางชื่อ)

กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นสำนักงานสาขาของบริษัท ให้แก่ บริษัท เมจิก เทเลคอม จำกัด ในราคา 17,000,000.00 บาท  
(บริษัทได้ประเมินมูลค่าโดยวิธีต้นทุนแล้วอยู่ที่ 15,810,000.00 บาท)

## โครงสร้างธุรกิจ



## ข้อมูลบริษัทย่อย

บริษัท	:	บริษัท จีฟินน์ (ไทยแลนด์) จำกัด
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	:	ร้อยละ 40
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบกิจการค้า และพัฒนาซอฟต์แวร์ตามวัตถุประสงค์ รวมทั้งให้บริการด้านคำปรึกษา ด้านการบริหารจัดการ จัดหา ซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ ทางด้านเทคนิค ให้แก่บุคคล คณะบุคคล นิติบุคคล ส่วนราชการ และองค์การของรัฐ ทั้งภายในและภายนอกประเทศ
ที่ตั้งสำนักงาน	:	เลขที่ 99/23 อาคารเขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ ชั้น 12 หมู่ 4 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
เลขทะเบียนบริษัท	:	0125560030243
โทรศัพท์	:	0-2962-2690
โทรสาร	:	0-2962-2691
ทุนจดทะเบียน	:	20,000,000.00 บาท
คณะกรรมการ	:	1. นายสิทธิเดช มัยลาภ 2. นางสาวกุลندا โอฟารักษ์ธรรม 3. นายเสมอกัน เทียงธรรม 4. นายอภิชาติ ชูรัตน์ 5. นายพนมกร ดังทัดสวัสดิ์

## ข้อมูลบริษัทร่วม

บริษัท	:	บริษัท เทิร์นคีย์ คอมมูนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	:	ร้อยละ 34
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบกิจการให้บริการ ให้คำปรึกษา ออกแบบ และติดตั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Telecommunications) สำหรับโครงการขนาดใหญ่ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Communications), การสื่อสารทั้งแบบสายและไร้สาย (Wired and Wireless Communications)
ที่ตั้งสำนักงาน	:	เลขที่ 44/44 ซอยวิภาวดีรังสิต 60 แขวง 18-1-2 แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105546039051
โทรศัพท์	:	0-2401-8222
โทรสาร	:	0-2940-9868
ทุนจดทะเบียน	:	200,000,000.00 บาท
คณะกรรมการ	:	1. นายสยาม เตียวทรานนท์ 2. นายพิชัย ชัยณรงค์โลกา 3. นายวิวัฒน์ เวทยานุกุล 4. นายกิตติศักดิ์ อมรชัยโรจน์กุล 5. นายบุญยรัชต์ กิตติยานันท์ 6. นายปิยะ จิราภาพงศา 7. นางสาวรดา กานต์ มีแต้ม 8. นายสิทธิเดช มัยลาภ 9. นางสาวกุลนดา โอฟารักษ์ธรรม

## ข้อมูลบริษัทร่วม

บริษัท	:	บริษัท แอสโตร โซลูชันส์ จำกัด
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	:	ร้อยละ 30
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบกิจการให้บริการทางการตลาด ที่ปรึกษา บริหารจัดการข้อมูลเกี่ยวกับระบบงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ รวมทั้งให้บริการข้อมูลและตอบข้อซักถาม (Call Center)
ที่ตั้งสำนักงาน	:	เลขที่ 6/49 ถนนกำแพงเพชร 6 แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105561152725
โทรศัพท์	:	0-2832-3299
โทรสาร	:	0-2832-3298
ทุนจดทะเบียน	:	20,000,000.00 บาท
คณะกรรมการ	:	1. นายสิทธิเดช มัยลาภ



2. นางสาวกุลندا โอฟารักษ์ธรรม
3. นายธนา จุลพรรณศักดิ์
4. นางณิชพัฒน์ สมัยสุด
5. นายสรารุท กองบุญมา

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology System Integration: ICT-SI)

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ครอบคลุมการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบเบ็ดเสร็จ หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็น “ผู้รับเหมาระบบไอซีที” โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเข้ามาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละองค์กร ทั้งนี้เพื่อช่วยให้การบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ปลอดภัยยิ่งขึ้น ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือองค์กร ทั้งภาครัฐบาลและเอกชน ซึ่งโครงการส่วนใหญ่เป็นลักษณะโครงการที่มีความซับซ้อนในการดำเนินงาน (Complexity Project) ประกอบกับผู้ซื้อหรือผู้ควบคุมระบบของแต่ละองค์กรจะมีความรู้และความสามารถทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเป็นอย่างดี ทำให้ความต้องการทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมีวิธีหรือโซลูชัน (Solutions) ที่หลากหลายขึ้นเพื่อเสริมสร้างให้องค์กรมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการข้อมูลและทรัพยากรระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ได้มาตรฐานระดับสากลและปลอดภัยจากการคุกคาม ทั้งนี้ธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (System Integration Information and Communication Technology: SI-ICT) ของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม คือ

#### 2.1.1 ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบเบ็ดเสร็จ (ICT Solutions) บริษัทฯ ให้

คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่มีความสำคัญและช่วยสร้างพื้นฐานความมั่นคงปลอดภัยต่อองค์กรของลูกค้า ทั้งนี้ ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบเบ็ดเสร็จที่บริษัทเป็นผู้เชี่ยวชาญและสามารถตอบสนองความต้องการโดยรวมของลูกค้า มีจำนวน 6 โซลูชัน ดังนี้

##### ( ก ) ระบบรักษาความปลอดภัยทางกายภาพ (Physical Security Solution) บริษัทฯ

ให้บริการออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบรักษาความปลอดภัยทางกายภาพต่าง ๆ เช่น ระบบกล้องวงจรปิด, ระบบจดจำใบหน้า, ระบบควบคุมการเข้าออก access control ต่าง ๆ

##### ( ข ) ระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กร (Cyber Security Solution)

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กรเพื่อช่วยแก้ปัญหาการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายทั้งภายในและภายนอกองค์กรที่มีความยุ่งยากและซับซ้อนและลดความเสี่ยงจากภัยคุกคามต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อระบบเครือข่ายขององค์กร เช่น ไวรัสคอมพิวเตอร์ หรือจากแฮกเกอร์ (Hacker) ผู้ที่ไม่ประสงค์ดีที่มีความเชี่ยวชาญด้านระบบคอมพิวเตอร์อย่างสูง ซึ่งระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กรนั้น นอกจากจะช่วยแก้ปัญหาและลดความเสี่ยงจากภัยคุกคามต่าง ๆ ดังกล่าวแล้วยังช่วยเพิ่มศักยภาพ และประสิทธิภาพในการทำงานให้กับองค์กร โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบรักษาความปลอดภัยในการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะ Hardware และ Software เช่น ระบบ Firewall ระบบ VPN ระบบ Traffic Shaping เป็นต้น

##### ( ค ) ระบบเครือข่ายแบบไร้สายในระดับองค์กร (Enterprise Wireless Solution)

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบไร้สายในระดับองค์กรที่มีความยืดหยุ่นในการใช้งาน มีเสถียรภาพสูง ปลอดภัย และไม่ยุ่งยากซับซ้อน โดยทุกคนในองค์กรสามารถใช้ร่วมกับอุปกรณ์อื่น ๆ ได้ เช่น โน้ตบุ๊ก, โทรศัพท์มือถือ, หรือแม้กระทั่งแท็บเล็ต ในพื้นที่ภายในองค์กรและบุคคลขององค์กรที่ได้กำหนดไว้ ซึ่งการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการ

สื่อสารแบบไร้สายสามารถช่วยให้องค์กรได้รับความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ เสริมสร้างศักยภาพ และประสิทธิภาพในการทำงานให้องค์กรขับเคลื่อนธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและคล่องตัว โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบไร้สายที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น Hardware และ Software เช่น Wireless Controller ที่มาพร้อม คุณสมบัติ ด้านความปลอดภัย และ Access Point เป็นต้น ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ดังกล่าวบริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้จำหน่ายที่มีชื่อเสียงระดับสากลให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอย่างถูกต้อง เช่น Aruba Networks, Cisco Systems, Fortinet และ HUAWEI

( ง ) **ระบบคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtualization Solution)** บริษัทฯ ให้บริการออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศคอมพิวเตอร์แบบเสมือน ( Virtual Machine) มีจุดมุ่งหมายเพื่อจำลองสภาพแวดล้อมในการสร้างคอมพิวเตอร์หลายเครื่องและสามารถใช้ระบบปฏิบัติการที่หลากหลายบนฮาร์ดแวร์เดียวกัน โดยเทคโนโลยีดังกล่าวจะช่วยให้องค์กรสามารถบริหารจัดการทรัพยากรสารสนเทศขององค์กรให้มีประสิทธิภาพในการแชร์อุปกรณ์ Hardware เช่น CPU Memory หรือ Hard Disk เป็นต้น ซึ่งการออกแบบและติดตั้งที่มีประสิทธิภาพสามารถลดจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เกินความจำเป็น และช่วยลดต้นทุนขององค์กรในการใช้ฮาร์ดแวร์ที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าอีกทั้งยังป้องกันการเกิดเครื่องเสียหรือเครื่องขัดข้อง (Zero Downtime) ประกอบกับระบบเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtual Machine) ดังกล่าวยังสามารถออกแบบให้ใช้ในการกู้คืนข้อมูลขององค์กรจากภัยอันตรายที่เกิดขึ้นจากภัยธรรมชาติหรือเกิดจากมนุษย์ได้ (Disaster Recovery) ซึ่งจะทำให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศคอมพิวเตอร์แบบเสมือนที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น Hardware และ Software เช่น ระบบศูนย์สำรอง ระบบ Virtual Desktop ระบบ Cloud Computing เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำจากบริษัท VMware ที่มีความเชี่ยวชาญทางด้าน Virtualization Solution แต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนระดับ Enterprise Partners อย่างเป็นทางการ

( จ ) **ระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล (Data Protection and Recovery Solution)** บริษัทฯ ให้บริการออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล ซึ่งเปรียบเสมือนเป็นหัวใจหลักของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารขององค์กร โดยการออกแบบที่มีประสิทธิภาพนั้นสามารถช่วยให้หน่วยงานที่ดูแลระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารขององค์กรลดระยะเวลาในการจัดเก็บ สำรอง และการกู้คืนข้อมูล ให้สั้นและรวดเร็วมากขึ้น คุ้มค่าต่อการลงทุน อีกทั้งยังทำให้องค์กรสามารถใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอยู่ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ทันสมัย ซึ่งสามารถทำให้หน่วยงานต่าง ๆ ในองค์กรสามารถบรรลุหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็วและสอดคล้องกับการข้อมูลจัดเก็บขององค์กรที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูลที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น Hardware และ Software เช่น ระบบ Archiving, ระบบ Backup and Recovery, ระบบ Enterprise Content Management เป็นต้น

( ฉ ) **ระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร (Data Center Facility Solution)** บริษัทฯ ให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบห้อง Data Center หรือห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศหลักขององค์กร ซึ่งปัจจุบันห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรตามหลักมาตรฐานสากลเกี่ยวพันถึงระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสายสัญญาณ ความชื้น และอื่น ๆ ที่ล้วนแล้วแต่มีความสำคัญต่อห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศ นอกจากการให้บริการออกแบบห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศแล้ว บริษัทมีอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับติดตั้งในห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบโครงสร้างระบบรักษาความปลอดภัย ระบบเฝ้าเตือนแบบอัตโนมัติ และระบบสายสัญญาณ และการให้บริการงานตกแต่งภายใน โดย

ทีมงานของทางบริษัทที่มีความรู้ ความชำนาญตรงตามมาตรฐานสากล ทั้งนี้บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำเช่นบริษัท APC และบริษัท Panduit ที่มีชื่อเสียงทางด้านระบบและอุปกรณ์สนับสนุนที่เกี่ยวข้องกับ Data Center โดยบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอย่างถูกต้องสำหรับระบบเบ็ดเสร็จ (Solution)

นอกจากการให้บริการระบบโซลูชันต่าง ๆ รวมถึงการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องแล้ว บริษัทฯ มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศอื่น ๆ เช่น คอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ก เครื่องสแกนภาพ เครื่องพิมพ์ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage) อุปกรณ์กระจายสัญญาณ เครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Switch) และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ เป็นต้น

**2.1.2 การบริการเทคโนโลยีสารสนเทศอื่น ๆ (Other IT Services)** นอกจากการให้บริการออกแบบโซลูชันทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศต่าง ๆ ให้แก่ลูกค้าแล้ว บริษัทยังมีการให้บริการอื่นที่ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศโดยสามารถแยกการบริการดังกล่าวของบริษัทได้ดังนี้

( ก ) **บริการติดตั้งและดำเนินงาน (Implement and Installation Service)** หลังจากการให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายโซลูชันทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศต่าง ๆ ที่เหมาะสมแก่องค์กรแล้ว โดยปกติบริษัทจะได้รับการไว้วางใจจากลูกค้าในการให้บริการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเนื่องจากการติดตั้งระบบจะต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญที่มีทักษะทางเทคนิคสูง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ทั้ง Hardware และ Software สามารถใช้งานได้ตรงตามข้อกำหนดการออกแบบที่บริษัทได้ให้บริการแก่ลูกค้าเบื้องต้น หลังจากการติดตั้งระบบแล้วทีมงานจะทำการตรวจสอบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เสร็จจากการติดตั้ง และระบบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบการเตือนภัย และระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ให้สอดคล้องกับการทำงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งหมดขององค์กรและสามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้บริษัทมีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญที่ได้รับการอบรมและรับรอง (Certified) จากผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลาย

( ข ) **บริการซ่อมและบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service)** บริษัทฯ มีการให้บริการซ่อมและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการให้บริการหลังการขายของบริษัท โดยบริษัทมีศูนย์บริการลูกค้า (Help Desk) คอยให้บริการตอบคำถามและแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการใช้งาน ประกอบกับการให้บริการตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารตามเวลาที่กำหนดไว้โดยปกติสัญญาบำรุงรักษาจะมีอายุประมาณ 1 - 3 ปี รวมถึงการบริการซ่อมแซมเปลี่ยนชิ้นส่วนอุปกรณ์ที่ชำรุด ณ จุดติดตั้ง โดยส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากบริษัทและอีกส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากตัวแทนจำหน่ายรายอื่น ซึ่งการให้บริการหลังการขายนี้สามารถช่วยให้บริษัทเข้าถึงลูกค้ารายอื่น ๆ ที่ไม่ได้เป็นลูกค้าโดยตรงของบริษัทแต่ใช้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทมีการให้บริการ

บริษัทฯ มีบุคลากรที่เชี่ยวชาญด้าน Hardware และ Software ที่ได้รับการอบรม และมีใบรับรองความสามารถในการให้บริการ (Certified) จากบริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ โดยขอบเขตการให้บริการจะเริ่มจากการแก้ปัญหาทางโทรศัพท์ หากไม่สามารถแก้ปัญหทางโทรศัพท์ได้จะส่งผู้เชี่ยวชาญไปตรวจสอบหน้างานของลูกค้า การบริการซ่อมและบำรุงรักษาของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 5 ลักษณะ คือ

- การให้บริการแบบ 7 x 24 บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าเมื่อมีปัญหาทุกวันไม่เว้นวันหยุดราชการ และวันหยุดนักขัตฤกษ์

- การให้บริการแบบ 7 x 12 บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าทุกวัน ตลอด 12 ชั่วโมง ตั้งแต่เวลา 9.00 – 21.00 น.
- การให้บริการแบบ 5 x 8 บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าในเวลาทำการ วันจันทร์ ถึงวันศุกร์ เวลา 9.00 – 17.00 น.
- การให้บริการตามที่ถูกคำร้องขอ (Pay per call) บริษัทให้บริการตามวัน เวลาและสถานที่ที่ได้ตกลงกับลูกค้าและเรียกชำระเงินเป็นรายครั้งที่ให้บริการ
- การให้บริการ ณ ที่ทำการของบริษัท (Carry in) บริษัทให้บริการโดยลูกค้าเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ที่มีปัญหามารับบริการ ณ ที่ทำการของบริษัทและเรียกชำระเงินเป็นรายครั้งที่ให้บริการ

(ค) **บริการที่ปรึกษา, ออกแบบ และบริหารจัดการงานโครงการ (Consult, Design and Project Management Service)** บริษัทฯ สามารถให้บริการเป็นที่ปรึกษา, ออกแบบ และบริหารจัดการงานโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่มีความยุ่งยากซับซ้อน สรรหาผู้เชี่ยวชาญเฉพาะในแต่ละระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารให้แก่องค์กร รวมถึงให้คำปรึกษา และออกแบบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศส่วนขยายให้แก่องค์กร เพื่อให้องค์กรได้รับความสะดวก รวดเร็ว ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีประสิทธิภาพ และได้มาตรฐานตามหลักสากล

**2.1.3 ธุรกิจให้เช่าคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ และอื่น ๆ** บริษัทให้บริการให้เช่าคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ และอื่น ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรให้ได้หลากหลายมากขึ้นโดยมีระยะเวลาสัญญา 1-10 ปี การให้บริการดังกล่าวบริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะให้บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษาประจำอยู่ที่ทำการบริษัทของลูกค้าสำหรับลูกค้าองค์กรที่มีปริมาณการใช้งานสูง

## 2.2 โครงสร้างรายได้

จากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท สามารถจำแนกรายได้ของบริษัท ได้เป็น 4 กลุ่มหลัก ได้แก่

รายได้	จำนวนเงิน (ล้านบาท)		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	พ.ศ. 2561	พ.ศ. 2560	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จ	299.94	-	299.94	-
รายได้จากการขาย	277.04	258.82	18.22	7
รายได้จากสัญญาเช่าการเงิน	272.31	189.20	83.11	44
รายได้จากการบริการ	117.04	91.14	25.90	28
<b>รวมรายได้</b>	<b>966.33</b>	<b>539.16</b>	<b>427.8</b>	<b>79</b>

1. รายได้จากการจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จ จำนวน 299.94 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31 ของรายได้รวม สืบเนื่องจากแผนกลยุทธ์ของบริษัทในปี 2560 ที่มุ่งเน้นธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบครบวงจร (System Integration Information and Communication Technology) โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน ทำให้บริษัทได้เข้าประมูลงานและชนะงานโครงการต่าง ๆ ในปี 2560 ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นโครงการที่รอรับรู้รายได้ (Backlog) ในปี 2561 เป็นต้นไป

ในปี 2561 บริษัทได้มีการรับรู้รายได้ที่เกิดขึ้นจากการส่งมอบงานตามสัญญาของโครงการซื้อขายพร้อมติดตั้งกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) และโครงการจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ชายขอบ หมู่บ้านในพื้นที่ชายขอบ (Zone C+) กลุ่มที่ 4 (ภาคกลาง-ใต้) และกลุ่มที่ 5 (จังหวัดชายแดนภาคใต้ (รวม 4 อำเภอจังหวัดสงขลา)) ส่วนที่ 2 ซึ่งมีผลทำให้บริษัทมีรายได้ในส่วนนี้เพิ่มขึ้นจากปี 2560

2. รายได้จากการขาย จำนวน 277.04 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 18.22 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 7 เนื่องจากบริษัทได้มีการจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้าภาคเอกชน ซึ่งเป็นอุปกรณ์สำหรับงานโครงข่าย IP Access Network และอุปกรณ์สำหรับโครงการจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ชายขอบ รวมถึงโครงการจัดหาวิทยุสื่อสารดิจิตอลกองบัญชาการตำรวจท่องเที่ยว นอกจากนี้ บริษัท จีพินน์ (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้มีการรับรู้รายได้จากการขายสินค้าจำนวน 40 ล้านบาท
3. รายได้จากสัญญาเช่าทางการเงิน จำนวน 272.31 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 83.11 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 44 เนื่องจากรายได้จากการส่งมอบรถขึ้นกระเป๋าคตามสัญญางานโครงการให้บริการรถขึ้นกระเป๋าค ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ซึ่งเป็นโครงการที่บริษัทได้มีการเซ็นสัญญาในปี 2560 แต่ได้ดำเนินการส่งมอบเพื่อเปิดให้บริการในเดือนมกราคม 2561 และรายได้จากการให้เช่าเครื่องคอมพิวเตอร์และเครื่องคิดเลขจดหมายตามสัญญาเช่าที่บริษัทยังให้บริการอยู่
4. รายได้ค่าบริการ จำนวน 117.04 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 25.90 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 28 รายได้ค่าบริการเกิดจากรายได้จากการให้บริการรถขึ้นกระเป๋าคที่ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ซึ่งเป็นสัญญาบริการที่มีระยะเวลาการให้บริการ 7 ปี โดยบริษัทได้เริ่มให้บริการตั้งแต่วันที่ 24 มกราคม 2561

## 2.3 พันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท (Business Partners)

จากการที่บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการ จำหน่าย และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ต้องใช้ความรู้และเทคโนโลยีขั้นสูง ในการจัดทำ Solution ต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งโดยเก็บบททั้งหมดนั้นจะเป็นเทคโนโลยีจากบริษัทชั้นนำในต่างประเทศ บริษัทจึงจำเป็นต้องมีพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partners) ที่เป็นผู้ผลิต/คิดค้นนวัตกรรมต่าง ๆ โดยบริษัทเป็นผู้นำสินค้า อุปกรณ์ และบริการของ Partner มาบูรณาการ (Integration) ให้เป็น Solution ที่เหมาะสมและนำเสนอ พร้อมทั้งติดตั้งให้แก่ลูกค้า ดังนั้นบริษัทจึงจำเป็นต้องมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อที่จะสามารถแข่งขันด้านราคา สินค้า องค์กรความรู้ รวมทั้งการบริการก่อนและหลังการขายที่ดี โดยบริษัทมีพันธมิตรทางธุรกิจ อาทิ

- HUAWEI ผู้ให้บริการโซลูชันเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT Solution) ชั้นนำระดับโลก ซึ่งมีโซลูชัน ICT ที่แข่งขันได้ในด้านเครือข่ายโทรคมนาคมและเครือข่ายองค์กร อุปกรณ์ ตลอดจนเทคโนโลยีและบริการคลาวด์โซลูชัน ICT ผลิตภัณฑ์และบริการที่ถูกนำมาใช้ในมากกว่า 170 ประเทศและภูมิภาคต่าง ๆ โดยให้บริการผู้ใช้งานกว่าหนึ่งในสามของประชากรทั่วโลก

- VERINT ผู้นำในการพัฒนาซอฟต์แวร์ด้านระบบรักษาความปลอดภัย ที่มีความเชี่ยวชาญในการเชื่อมโยงระบบความมั่นคงปลอดภัยต่าง ๆ เข้าด้วยกันเพื่อประโยชน์ในการบริหารจัดการในห้องปฏิบัติการอย่างมีประสิทธิภาพ

## 2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน (industry and Competitive)

ลักษณะการแข่งขันในธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารสามารถแยกผู้ประกอบการได้ตามลักษณะขนาดเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงานวางระบบ ซึ่งบริษัทจัดอยู่ในกลุ่มของผู้ประกอบการที่สามารถแข่งขันในโครงการที่มีมูลค่างานต่าง ๆ ที่หลากหลายได้ อันเนื่องมาจาก ความได้เปรียบในเรื่องของเงินทุนประกอบกับเครดิตทางการเงินต่อลูกค้าและสถาบันทางการเงินที่ทำให้บริษัทมีสภาพคล่องในการดำเนินงานสูง และมาตรฐานในการให้บริการของบริษัทที่มีระยะเวลา 20 ปี ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น ไม่ได้เน้นการแข่งขันด้านราคา แต่จะให้ความสำคัญกับการนำเสนอโซลูชัน ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับระบบสารสนเทศซึ่งเป็นที่ยอมรับของสากลให้เหมาะสมกับความต้องการใช้งานของลูกค้าในแต่ละโครงการ เพื่อให้ลูกค้ามีระบบสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพและศักยภาพ รวมทั้งมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นระดับภาครัฐและองค์กรขนาดกลางถึงใหญ่ ซึ่งกลุ่มลูกค้าดังกล่าวให้ความสำคัญในความน่าเชื่อถือและประสิทธิภาพในการทำงาน รวมถึงโอกาสในการทำโครงการให้สำเร็จได้เป็นหลักมากกว่าจะให้ความสำคัญด้านราคาเพียงอย่างเดียว ทำให้คู่แข่งรายใหม่ ๆ อาจจะเข้ามาในกลุ่มลูกค้านี้ได้ยากเพราะยังขาดความน่าเชื่อถือและประสิทธิภาพ ประกอบกับบริษัทเป็นบริษัทที่คู่ค้าสำคัญกับบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ชัยนา ของโลก อาทิเช่น HUAWEI และ VERINT เป็นต้น

สำหรับแนวโน้มการแข่งขันในอุตสาหกรรม จากการที่ปัจจุบันมีผู้ประกอบการจำนวนมาก ตามการขยายตัวของธุรกิจมหภาค ส่งผลให้มีการแข่งขันอย่างรุนแรง โดยเฉพาะการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ เนื่องจากประชาชนสามารถเข้าถึงข้อมูลผ่านทางอุปกรณ์เทคโนโลยีการได้ง่าย โดยส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันจะมุ่งเน้นถึงราคา อย่างไรก็ตามงานบริการด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสาร จะยังคงสามารถขยายตัวได้ต่อเนื่อง ตามความต้องการการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ต้องปรับเปลี่ยนไปตามความจำเป็นในการใช้ข้อมูลสารสนเทศสำหรับการขยายธุรกิจ ซึ่งลูกค้าภาครัฐจะมีแนวโน้มที่เติบโตที่มากกว่ากลุ่มลูกค้าอื่น เพราะความซับซ้อนของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อีกทั้งความต้องการในรูปแบบของโซลูชันและบริการต่าง ๆ ซึ่งบริษัทมีจุดเด่นในการให้บริการส่วนนี้อยู่ อีกทั้งจากสถานการณ์แวดล้อมที่มีความต้องการใช้อินเทอร์เน็ตผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ เช่น สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต เพิ่มขึ้น เป็นปัจจัยหลักผลักดันให้องค์กร จำเป็นต้องพัฒนาและยกระดับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารขององค์กรให้สามารถรองรับกับอุปกรณ์เคลื่อนที่ดังกล่าว และ ต้องสามารถใช้งานได้อย่างต่อเนื่องทุกสถานการณ์โดยมีศูนย์ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำรอง (Virtualizes Computing) อีกทั้งต้องคุ้มค่าต่อการดำเนินการและการลงทุน ซึ่งบริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะในโซลูชันต่าง ๆ

## 2.5 ลักษณะลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย (Target Customer)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นลูกค้าทั้งภาครัฐ และองค์กรเอกชน ซึ่งรวมถึงสถานศึกษา และโรงพยาบาลต่าง ๆ ที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายคอมพิวเตอร์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เพื่อตอบสนองความต้องการใช้งาน และเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ความปลอดภัยของระบบข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในองค์กรนั้น ๆ

รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาจากการจำหน่ายโซลูชันให้กับลูกค้า เนื่องจากลักษณะงานของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการเสนองานโครงการที่มีมูลค่าสูง และต้องผ่านการคัดเลือก ในกรณีของการเสนองานภาครัฐซึ่งเป็นงานที่มีมูลค่างานสูง เมื่อบริษัทได้รับการคัดเลือกหรือชนะการประมูล ก็จะทำให้บริษัทมีโอกาสการเติบโตทางธุรกิจเพิ่มขึ้น

ภายหลังการจำหน่ายสินค้าและบริการ บริษัทยังสามารถให้คำปรึกษาและบริการหลังการขายตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้สำหรับงานบริการติดตั้งระบบสารสนเทศและการสื่อสาร บริษัทจะมีการติดตามงานและร่วมวางแผนกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนบริษัทมีการปฏิบัติตามเงื่อนไข กฎเกณฑ์ ข้อกำหนดของลูกค้าอย่างครบถ้วน ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าด้วยดีมาโดยตลอด

## 2.6 กลยุทธ์การแข่งขัน (Competitive Strategy)

เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทส่วนใหญ่เป็นงานโครงการ ซึ่งการจะได้รับคัดเลือกจากลูกค้าให้เป็นผู้จัดหาสินค้าและให้บริการในโครงการต่าง ๆ จะต้องผ่านขั้นตอนการเสนองานหรือประมูลโครงการ โดยการได้รับการคัดเลือกจากลูกค้าส่วนใหญ่จะพิจารณาจากรายละเอียดการเสนองาน ได้แก่ เทคนิคการให้บริการ ราคา ประสิทธิภาพ ความพร้อมของทีมงาน และผลงานที่ผ่านมาของบริษัท เป็นต้น ดังนั้นบริษัทจึงต้องกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อเพิ่มศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. เน้นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน โดยในการออกแบบ วางระบบ และติดตั้งอุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ บริษัทจะคัดเลือกผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพเหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่ม โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทเป็นตัวแทนหรือผู้จัดจำหน่ายจะต้องเป็นสินค้าคุณภาพ มีชื่อเสียง ได้รับความนิยมและยอมรับอย่างกว้างขวางระดับสากล และ เช่น HUAWEI, VERINT เป็นต้น
2. เน้นการนำเสนอระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบเบ็ดเสร็จ (ICT Solutions) โดยแบ่งออกเป็น 6 โซลูชัน คือ ระบบรักษาความปลอดภัยทางกายภาพ (Physical Security System) ระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กร (Cyber Security Solution) ระบบเครือข่ายแบบไร้สายในระดับองค์กร (Enterprise Wireless Solution) ระบบคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtualization Solution) ระบบการจัดเก็บ สำรอง และ กู้คืนข้อมูล (Data Protection and Recovery Solution) ระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร (Data Center Facility Solution) ซึ่งครอบคลุมความต้องการโดยรวมของลูกค้าองค์กร
3. ให้ความสำคัญกับคุณภาพในการให้บริการและการส่งมอบงานตามกำหนดเวลา เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยมุ่งหวังให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดจากการให้บริการภายใต้งบประมาณและกรอบเวลาที่ลูกค้ากำหนดไว้
4. มุ่งเน้นพัฒนาและคัดสรรบุคลากรของบริษัทให้มีความรอบรู้และเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายและให้บริการ โดยบริษัทจัดส่งบุคลากรของบริษัทฝึกอบรมทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ประกอบกับบริษัทได้ใช้ประโยชน์ศูนย์ฝึกอบรมของบริษัทเพื่อพัฒนาบุคลากรของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บุคลากรของบริษัทสามารถให้คำแนะนำหรือแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว นอกจากนี้บริษัทยังมีคำตอบแทนเพิ่มเติมให้แก่บุคลากรที่ได้ผ่านการฝึกอบรมและได้รับใบรับรองจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ และแก่บุคลากรที่มีความสามารถในการพัฒนาสูง และมีความรอบรู้ในเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้ ในระยะยาวบริษัทมุ่งหวังที่จะสร้างบุคลากรให้



เติบโตไปพร้อมกับโอกาสการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต โดยมีฐานองค์ความรู้ด้านการให้บริการทั้งด้านเทคนิคต่าง ๆ เพื่อส่งมอบงานที่คุณภาพให้กับลูกค้า

5. เน้นความคล่องตัวในการดำเนินงาน เตรียมความพร้อมกับการพัฒนาของบริษัทในทุกด้าน และปรับตัวให้ก้าวทันกับเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อการให้บริการและคำแนะนำที่ดีแก่ลูกค้า
6. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า คู่ค้า และผู้ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการรักษาฐานลูกค้าเดิมทั้งภาครัฐและเอกชน พร้อมทั้งแสวงหาโอกาสขยายขอบเขตเพิ่มขึ้นทั้งด้านการเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ รวมถึงการขยายฐานลูกค้าใหม่ให้เพิ่มมากขึ้น

## 2.7 นโยบายการกำหนดราคา (Pricing Policy)

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาขายสินค้า จากต้นทุนของสินค้าบวกอัตรากำไร (cost plus pricing) โดยราคาขายจะเป็นไปตามราคาตลาดของสินค้านั้น ๆ เพื่อให้สามารถเทียบเคียงได้กับคู่แข่ง นอกจากนี้ บริษัทอาจมีการส่งเสริมการขายสินค้าบางรายการ ด้วยการให้ส่วนลดจากราคาปกติหรือให้ของแถมต่าง ๆ ในบางช่วงเวลา ขึ้นอยู่กับกระแสความนิยมและการแข่งขันของสินค้านั้น ๆ เพื่อเป็นการเปิดตลาดหรือกระตุ้นยอดขายของสินค้า

สำหรับการกำหนดราคางานบริการ ได้แก่ งานออกแบบ ติดตั้งและดำเนินงาน งานจ้างเหมา บำรุงรักษา บริหารจัดการโครงการ บริษัทกำหนดราคาการให้บริการจากงบประมาณของลูกค้าและต้นทุนของโครงการแต่ละโครงการเป็นหลัก โดยการเสนอราคาจะมีความยืดหยุ่นเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ และในขณะเดียวกันก็ต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพบริการ รวมทั้งสินค้าและอุปกรณ์ที่นำมาใช้ในงาน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามการเสนอราคาบริษัทจะต้องมีอัตรากำไรขั้นต่ำในระดับที่ยอมรับได้

## 2.8 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Sales Channel)

บริษัทจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่ลูกค้าในประเทศ ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด ซึ่งเป็นการจำหน่ายโดยตรงให้แก่ผู้ใช้งานและองค์กรต่าง ๆ ที่มีความต้องการสินค้าและบริการเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศด้วย ทีมงานการตลาด จัดกิจกรรมการตลาดเพื่อสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ และ ทีมงานขายของบริษัท จะทำหน้าที่ติดต่อและนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า เมื่อทราบความต้องการของลูกค้าเบื้องต้นแล้ว ทีมงานขายจะประสานงานกับทีมงานผลิตภัณฑ์และโซลูชัน ในการออกแบบโซลูชัน และร่วมกับทีมขายนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าตกลงซื้อขายแล้ว บริษัทจะมีทีมงานติดตั้งระบบ ดำเนินการติดตั้งและส่งมอบให้กับลูกค้า รวมทั้งบริษัทยังจัดให้มีทีมงานบริการลูกค้า ไว้สำหรับบริการหลังการขายเพื่อให้ลูกค้า สามารถใช้งานสินค้าและบริการของบริษัทได้ตลอดอายุสัญญาที่ได้ทำการซื้อขายนั่น

ในปี 2560 บริษัทมีพันธมิตรในการเข้าประมูลโครงการร่วมกันในลักษณะกิจการร่วม (Consortium) ในบางโครงการ โดยทำหน้าที่ช่วยเหลือ เปรียบเทียบ ประสานงานในเรื่องต่าง ๆ กับลูกค้า เพื่อได้มาซึ่งงานในโครงการนั้น ๆ พันธมิตรดังกล่าวเป็นบุคคลภายนอกซึ่งไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใด ๆ กับบริษัท และมีการแบ่งสัดส่วนความรับผิดชอบในงานที่ประมูลได้อย่างชัดเจน

การจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัทส่วนใหญ่เป็นงานโครงการที่มีลักษณะแตกต่างกันไปในแต่ละโครงการ บริษัทจะต้องนำเสนอ Solution โดยตรงให้กับลูกค้าเป็นราย ๆ ไป เพื่อให้ได้รับการพิจารณาคัดเลือก และหากเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่ภาครัฐ จะเป็นการเข้าร่วมประมูลโดยตรงกับหน่วยงานนั้น ๆ

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการแก่หน่วยงานราชการผ่านบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งเป็นผู้ชนะการประมูลโดยตรงจากหน่วยงานราชการนั้น ๆ ในลักษณะของการทำสัญญาซื้อขายหรือรับเหมาช่วง (Subcontract) กับบริษัทพันธมิตรดังกล่าว

ทั้งนี้ ในการเสนองานภาครัฐ บริษัทจะต้องยื่นหลักประกันการเสนอราคาโครงการ (Bid Bond) ตามจำนวนเงินที่ระบุในข้อกำหนดการเสนอราคา โดยเฉลี่ยจะประมาณร้อยละ 5 ของราคากลาง เมื่อบริษัทได้รับการคัดเลือกจากหน่วยงานราชการต่าง ๆ ให้เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการแล้ว บริษัทจะต้องทำสัญญาจัดซื้อหรือจัดจ้างกับหน่วยงานราชการนั้น ๆ และต้องวางหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา (Performance Bond) ซึ่งเป็นการเปลี่ยนจากหลักประกันการเสนอราคาโครงการเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา โดยบริษัทจะใช้หนังสือค้ำประกันจากธนาคารพาณิชย์ (Bank Guarantee) เป็นหลักประกันการเสนอราคาหรือหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา บริษัทจะได้รับหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาคืนเมื่อพ้นข้อผูกพันตามสัญญานั้น ๆ แล้ว ดังนั้นในการเสนองานให้แก่ภาครัฐ บริษัทจะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนหรือวงเงินสนับสนุนจากธนาคารที่เพียงพอต่อการใช้เป็นหลักประกันดังกล่าวด้วย

## 2.9 การจัดหาผลิตภัณฑ์และการบริการ (Product Sourcing)

ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจัดหาให้แก่ลูกค้า ส่วนใหญ่จำหน่ายพร้อมกับการให้บริการด้านอื่น ๆ รวมไปถึงได้แก่ การออกแบบ ติดตั้ง จัดทำและวางระบบ บริการปรับปรุง ซ่อมแซม บำรุงรักษา รวมทั้งการรับประกันหลังการขาย เป็นต้น โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและผลิตโดยผู้ผลิตสินค้าชั้นนำที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ชั้นนำ

จากลักษณะรูปแบบของธุรกิจประเภทเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เจ้าของผลิตภัณฑ์จะไม่ดำเนินการขายตรงให้กับ ลูกค้า หรือคู่ค้า (Partner) ผลิตภัณฑ์นั้น ๆ แต่จะขายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) ในการให้บริการและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อีกทอดหนึ่ง ซึ่งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ ได้แก่ บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชัน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท ชินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท อินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไอที ดิสทริบิวชัน จำกัด และบริษัทเดอะแวลลูซิสเต็มส์ จำกัด เป็นต้น โดยบริษัทได้ติดต่อและประสานงานกับผู้จัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มความต้องการและราคาสินค้าในตลาด เพื่อใช้ในการวางแผนการขายสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นคู่ค้าในระดับ VAP (Value Added Partner) ของ Huawei ซึ่งการเป็นคู่ค้าในระดับนี้ บริษัทสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ต่างๆของ Huawei ได้ตรงโดยไม่ต้องซื้อผ่านผู้จัดจำหน่าย ทั้งนี้จากการที่บริษัทได้เป็นตัวแทนในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าว บริษัทจะได้รับประโยชน์ทั้งจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการช่วยในการสนับสนุนธุรกรรมด้านการขาย การตลาด และทางด้านเทคนิค ให้กับบริษัทที่ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ซึ่งจะเป็นผู้ให้บริการโดยตรงกับลูกค้าและเป็นผู้คัดสรรผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายรายต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า และผลตอบแทนเมื่อบริษัทได้มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ครบตามมูลค่าที่เจ้าของผลิตภัณฑ์ได้กำหนดไว้ในแต่ละปี นอกจากนี้ บริษัทสามารถได้รับสิทธิประโยชน์ราคาส่วนลดที่บริษัทได้รับจากเจ้าของผลิตภัณฑ์และผู้จัดจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อสินค้าเพื่อมาเก็บสต็อกหรือการจำหน่าย เนื่องจากลักษณะงานในแต่ละโครงการที่บริษัทดำเนินการมีความแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้าหรือผู้ว่าจ้าง ซึ่งทำให้ประเภทและคุณสมบัติของสินค้าที่ต้องการมีความแตกต่างกันไป ประกอบกับสินค้าด้านเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างรวดเร็ว ดังนั้นบริษัทจะสั่งซื้อสินค้าเมื่อมีความต้องการหรือคำสั่งซื้อจากลูกค้า รวมทั้งเมื่อได้รับการว่าจ้างให้ดำเนินโครงการ ต่าง ๆ แล้ว

สำหรับการให้บริการแก่ลูกค้าที่ควบคู่ไปพร้อมกับการจำหน่ายสินค้านั้น เมื่อทีมงานขายได้ทราบและศึกษาความต้องการของลูกค้าอย่างละเอียดแล้ว จะประสานงานกับทีมงานด้านผลิตภัณฑ์ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี

เกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศต่าง ๆ เพื่อทำการออกแบบ คัดเลือก และจัดหาระบบและอุปกรณ์ที่เหมาะสม ให้ได้มาตรฐานและตรงกับความต้องการของลูกค้า เพื่อนำเสนอแก่ลูกค้า ซึ่งภายหลังการได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการหรือได้รับคำสั่งซื้อสินค้าและบริการแล้ว ทีมงานด้านเทคโนโลยี (Technical Office) จะเป็นผู้ดำเนินการ (Implement) ในรายละเอียดต่าง ๆ ของงานแต่ละโครงการ ทั้งด้านการให้คำปรึกษา การติดตั้ง การทดสอบระบบ การดูแล ซ่อมแซม และบำรุงรักษา เป็นต้น เพื่อให้ส่งมอบงานที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาที่มีความรู้ ความชำนาญ สำหรับงานบางประเภท เพื่อทำหน้าที่ให้คำปรึกษา และตรวจสอบงาน โดยเฉพาะงานที่เกี่ยวข้องกับโปรแกรมประยุกต์ เพื่อช่วยให้งานมีความถูกต้องและครบถ้วน และการว่าจ้างผู้รับช่วงงาน (Sub-Contractor) เพื่อดำเนินการแทนในงานบางโครงการที่มีส่วนประกอบของหลาย ๆ อย่าง และงานที่บริษัทไม่มีความถนัด หรือไม่สามารถจัดสรรทรัพยากรได้ทันตามช่วงเวลานั้น ๆ หรือหากดำเนินการเองอาจมีต้นทุนในการดำเนินงานสูงกว่า ซึ่งส่วนมากเป็นการจัดจ้างในงานโปรแกรมประยุกต์ และงานที่ต้องใช้กำลังคนจำนวนมากในช่วงเวลาดำเนินการสั้น ๆ หรือการทำงานซ้ำ ๆ ในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้ทำงานร่วมกับที่ปรึกษาและผู้รับช่วงงานในลักษณะของการเป็นพันธมิตรหรือคู่ค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาเป็นระยะเวลานาน โดยที่ปรึกษาและผู้รับช่วงงานดังกล่าวเป็นบุคคลภายนอก และไม่มีขัดแย้งทางผลประโยชน์ใด ๆ กับบริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายในการว่าจ้างที่ปรึกษาและผู้รับช่วงงานไว้อย่างชัดเจน โดยนโยบายดังกล่าวได้ผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2554 เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2554 และต่อมาได้อนุมัติปรับปรุงจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2554 เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2554

ในการดำเนินงานของแต่ละโครงการมีระยะเวลาแตกต่างกันออกไป ขึ้นกับขนาดและลักษณะงานของแต่ละโครงการ โดยมีระยะเวลาดำเนินงานตั้งแต่ 1 เดือน ถึง 10 ปี และมีระยะเวลาดำเนินงานเฉลี่ยประมาณ 3-12 เดือน ซึ่งภายหลังการดำเนินงานเสร็จและส่งมอบโครงการแล้ว บริษัทจะให้บริการหลังการขาย เช่น การฝึกอบรมการใช้งาน การตรวจสอบและบำรุงรักษาตามระยะเวลาที่กำหนด เป็นต้น ตลอดจนการรับประกันความเสียหายหรือความชำรุดบกพร่องที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้งานภายในระยะเวลาตามที่ตกลงกัน หรือประมาณ 1 ปี โดยจะต้องดำเนินการซ่อมแซมหรือแก้ไขข้อบกพร่องดังกล่าว (ถ้ามี) เพื่อให้อยู่ในสภาพที่สามารถใช้งานได้ดีเป็นปกติภายในระยะเวลาที่กำหนด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานจากผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่ที่มีการรับประกันผลิตภัณฑ์เป็นระยะเวลาเท่ากับระยะเวลาประกันผลงานที่บริษัทมีต่อลูกค้าในแต่ละโครงการ ดังนั้นในกรณีที่เกิดการชำรุด เสียหาย และไม่สามารถใช้งานได้ของผลิตภัณฑ์ ผู้จำหน่ายสินค้าของบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายดังกล่าวต่อจากบริษัทอีกทอดหนึ่ง

นอกจากนี้ การทำสัญญากับหน่วยงานราชการ ในกรณีการสั่งซื้อสินค้าและงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบเบ็ดเสร็จ หากบริษัทไม่สามารถจัดหาสินค้าให้กับลูกค้าได้ทันกำหนดเวลาตามที่ระบุไว้ในสัญญา จะมีค่าปรับเป็นรายวันในอัตราที่ลูกค้ากำหนด ซึ่งในปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีค่าปรับจากการดำเนินโครงการแต่อย่างใด ในกรณีของการให้บริการอื่น ๆ เช่น บริการปรับปรุง บำรุงรักษา และซ่อมแซม ในกรณีที่คอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์หรือระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่าชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน จะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมงที่ขัดข้องและไม่สามารถใช้งานได้ ซึ่งในปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีค่าปรับจากการให้บริการแต่อย่างใด

## 2.10ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (Environment Effect)

-ไม่มี -

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

รายได้หลักของบริษัทมาจากการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหา และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งถือว่าเป็นงานที่ทำให้บริษัทมีโอกาสดำเนินธุรกิจอย่างมาก หากบริษัทได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ชนะการประมูลงานในโครงการใหญ่ ๆ โดยเฉพาะงานภาครัฐ

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โดยเฉพาะลูกค้าองค์กรภาครัฐ จึงได้พยายามขยายฐานลูกค้าภาคเอกชนให้เพิ่มขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่อ้างว่า รวมทั้งกระจายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายไปในธุรกิจหรืออุตสาหกรรมประเภทต่าง ๆ

ทั้งนี้ ผลงานที่ผ่านมาของบริษัทได้รับการยอมรับจากลูกค้า เนื่องจากสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ลูกค้ากำหนด และให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพตรงตามความต้องการและกำหนดเวลาของลูกค้า นอกจากนี้ การที่บริษัทเป็นพันธมิตรการค้ากับเจ้าของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลายและมีชื่อเสียงระดับสากล ทำให้บริษัทสามารถเสนอความหลากหลายในลักษณะของคุณภาพ มาตรฐาน และราคาที่เหมาะสมกับงบประมาณของลูกค้า ตลอดจนมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า ซึ่งโดยส่วนใหญ่ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทมักมีโครงการต่อเนื่อง และบริษัทมักจะได้รับการคัดเลือกให้ดำเนินการต่อเนื่องให้กับลูกค้ารายใหญ่อ้างว่า

#### 3.2. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการคำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหา และจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมทั้งการจัดหาอุปกรณ์ (Hardware) และโปรแกรมต่าง ๆ (Software) ให้กับลูกค้า โดยลักษณะการดำเนินธุรกิจดังกล่าวมีความเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลา ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถติดตามและปรับตัวได้ทันต่อสภาวะการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เพื่อเสนอบริการให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพทันตามการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรม อาจส่งผลให้ลูกค้าหันไปใช้บริการกับผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อจำนวนลูกค้าและรายได้รวมของบริษัทได้ ประกอบกับความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่รวดเร็วและต่อเนื่อง ส่งผลให้ราคาขายของสินค้าคงเหลือมีมูลค่าลดลง หากบริษัทมีการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือไม่ดีพอ

บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีดังกล่าว โดยการติดตามข้อมูล ข่าวสาร และความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างใกล้ชิด และปรับตัวให้ทันตามการเปลี่ยนแปลง รวมทั้งเสนอสินค้าและบริการให้อยู่ในความต้องการของตลาด เพื่อไม่ให้เสียโอกาสทางธุรกิจหรือเสียเปรียบคู่แข่ง นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้บุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้องทั้งวิศวกร เจ้าหน้าที่การตลาดและการขาย ต้องทุ่มเท ติดตาม ศึกษา พัฒนาความรู้ และเข้ารับการฝึกอบรมสัมมนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และสามารถหาสินค้าและอุปกรณ์ที่เหมาะสม รวมทั้งปรับปรุงการให้บริการให้ทันสมัยและสามารถรองรับกับการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจทั้งทางด้านลูกค้าและคู่ค้า อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทได้เป็นตัวแทนของผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลาย บริษัทจะได้รับทราบข้อมูลและการอบรมจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ก่อนล่วงหน้า ดังนั้น บริษัทจะทราบถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทสามารถหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการล่าช้าของ

ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ลงได้ เนื่องจากบริษัทไม่มีนโยบายเก็บสต็อกสินค้าไว้เพื่อจำหน่ายแก่ลูกค้า แต่จะจัดหาตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและในจำนวนที่เพียงพอสำหรับลูกค้าเป็นคราว ๆ ไป เพื่อไม่ให้มีค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสต็อกสินค้า อีกทั้งเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการล้าสมัยและความผันผวนของราคาขาย

### 3.3. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า โดยจะส่งมอบสินค้าและงานบริการที่มีคุณภาพและทันเวลา ซึ่งโดยปกติแล้วการดำเนินงานในโครงการต่าง ๆ ตั้งแต่วันเริ่มต้นดำเนินการจนถึงวันที่งานเสร็จและส่งมอบให้แก่ลูกค้าจะใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 6-12 เดือน ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถดำเนินงานและส่งมอบงานได้ตรงตามที่กำหนดในสัญญา บริษัทอาจต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างตามที่ได้ตกลงกันในสัญญาจ้าง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อราคาไรซ์ตันของบริษัทให้ลดลง รวมทั้งส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของบริษัทต่อลูกค้าอีกด้วย ซึ่งส่วนใหญ่โดยเฉพาะงานภาครัฐ ในกรณีงานจำหน่ายสินค้า หากบริษัทไม่สามารถจัดหาสินค้าให้กับลูกค้าได้ทันกำหนดเวลาตามที่ระบุไว้ในสัญญา จะมีค่าปรับเป็นรายวันในอัตราที่ลูกค้ากำหนด และในกรณีของการให้บริการอื่น ๆ เช่น บริการปรับปรุง บำรุงรักษา และซ่อมแซม ในกรณีที่คอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์หรือระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่าชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน จะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมงที่ขัดข้องและไม่สามารถใช้งานได้

อย่างไรก็ตามบริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน โดยได้กำหนดวิธีการทำงานในโครงการต่าง ๆ อย่างเป็นระบบ มีการหารือ ประสานงานและวางแผนล่วงหน้าระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ได้แก่ ลูกค้า ผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ และพนักงานทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น รวมทั้งการติดตามและตรวจสอบการส่งมอบงานเป็นระยะ ๆ เพื่อให้การดำเนินงานและการส่งมอบงานเป็นไปตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้ นอกจากนี้ ในระยะยาวบริษัทจะพัฒนาซอฟต์แวร์ภายในองค์กรเพื่อช่วยในการบริหารควบคุมงาน เสริมสร้างระบบและมาตรฐานวิธีการทำงาน เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวไม่ให้เกิดขึ้น

### 3.4. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบคอมพิวเตอร์ เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงในเรื่องการเสนอระบบต่าง ๆ ให้แก่ลูกค้าได้ใช้งานตรงความต้องการ ซึ่งต้องพึ่งพาความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์เฉพาะทางของบุคลากรทุกขั้นตอน ตั้งแต่ก่อนการขายไปจนกระทั่งหลังการขาย ทั้งในการออกแบบ ติดตั้ง และวางระบบ รวมถึงให้คำแนะนำที่เหมาะสมแก่ลูกค้าแต่ละราย บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเป็นหลัก และอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของของบริษัท หากไม่สามารถจัดหาบุคลากรได้อย่างเหมาะสมและเพียงพอต่อความต้องการได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรและได้กำหนดแนวทางเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการขาดแคลนบุคลากร ได้แก่ การวางแผนด้านอัตรากำลังคนที่ชัดเจนเพียงพอและเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณงานและการเติบโตของบริษัท ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมและการพัฒนาความรู้ของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มทักษะความคิดสร้างสรรค์ และความสามารถของการให้บริการกับลูกค้า รวมทั้งเน้นในเรื่องการฝึกอบรมและสร้างสภาพแวดล้อมและวัฒนธรรมการทำงานที่เป็นทีม ซึ่งบุคลากรในแต่ละทีมสามารถทำงานทดแทนกันได้ ทั้งเสริมสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างบุคลากรทุกระดับในบริษัท และสนับสนุนให้มีส่วนร่วมในการระดมความคิดและร่วมแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ตลอดจนมีการกำหนดค่าตอบแทนเป็นตัวเงิน และสวัสดิการให้แก่บุคลากรอย่างเหมาะสม เทียบเคียงได้กับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อสร้างแรงจูงใจที่จะร่วมงานกับบริษัทในระยะยาว

### 3.5. ความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชัน

การทุจริตคอร์รัปชันมีโอกาสเกิดได้ทุกเมื่อ โดยการกระทำของบุคลากรเอง หรือร่วมมือกับบุคคลอื่น เพื่อให้ได้ทรัพย์สิน หรือผลประโยชน์ โดยการทุจริตมีโอกาสเกิดสูง หากมีเหตุการณ์หรือปัจจัยเสี่ยง คือ 1. การมีโอกาสในการกระทำผิด และปกปิดทุจริต 2. มีความกดดันหรือแรงจูงใจ 3. มีข้ออ้างหรือทัศนคติที่ผิด 4. มีผลประโยชน์น่าจูงใจ ทั้งหมดนี้มีผลกระทบต่อความมั่นคงและภาพลักษณ์ของบริษัท ซึ่งผลกระทบจะรุนแรงเพียงใดขึ้นอยู่กับขนาดของความเสียหายที่เกิดขึ้น

เพื่อป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นจากการทุจริตคอร์รัปชัน บริษัทได้กำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงการสนับสนุนกิจกรรมที่ส่งเสริมและปลูกฝังให้ผู้บริหารและพนักงาน ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ไม่สนับสนุนให้มีการสร้างความสำเร็จของงานด้วยวิธีการทุจริต พร้อมบทลงโทษกรณีเกิดการทุจริตคอร์รัปชันที่สามารถตรวจสอบได้ขึ้น และบริษัทมีกระบวนการตรวจสอบภายในที่รัดกุมเพียงพอ และมีการประเมินความเสี่ยงของกิจกรรมการดำเนินงานและจัดทำแนวทางการตรวจสอบให้มีประสิทธิภาพ ตลอดจนมีความระมัดระวังถึงการรับรู้ของสัญญาณเตือน หรือข้อบ่งชี้การทุจริตคอร์รัปชันที่อาจเกิดขึ้น

บริษัทมีมติกำหนดนโยบายในการรายงานเบาะแส โดยนโยบายดังกล่าวมีจุดมุ่งหมาย เพื่อสนับสนุน ส่งเสริม ให้พนักงาน ผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้าหรือบุคคลอื่น ๆ ที่ทำธุรกิจกับบริษัท สามารถรายงานให้บริษัททราบถึงการกระทำต่าง ๆ เกี่ยวกับการกระทำผิดกฎหมาย กฎเกณฑ์ของทางการ การกระทำผิดจรรยาบรรณ ผิดจริยธรรม การยกยอก การทุจริต โดยพนักงานหรือบุคคลอื่น ๆ ทั้งที่เป็นการกระทำที่เกิดขึ้นจริง และเหตุการณ์ที่น่าสงสัย ที่ส่งผลเสียหายต่อบริษัทได้ทั้งตัวเงิน และไม่เป็นตัวเงิน พร้อมทั้งได้กำหนดนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ที่มีจุดมุ่งหมาย เพื่อให้พนักงานของบริษัททุกระดับ ต้องไม่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชันใด ๆ ทั้งสิ้น โดยส่งเสริมบทบาท และการมีส่วนร่วมของพนักงาน เพื่อป้องกัน และต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท และเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการดำเนินธุรกิจร่วมกันด้วยความซื่อสัตย์สุจริตอีกด้วย

### 3.6. ความเสี่ยงด้านลูกหนี้

ในกรณีที่ลูกหนี้การค้ำของ บริษัทมีความน่าจะเป็นที่จะเกิดหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญที่มีนัยสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง และการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทมีฐานลูกค้าเป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชนที่มีความมั่นคงสูง จึงทำให้ที่ผ่านมามีหนี้สูญน้อยมาก แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนจากลูกหนี้ที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้

### 3.7. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศนับว่าเป็นธุรกิจที่มีทิศทางการเจริญเติบโตที่ดี เนื่องจากได้รับนโยบายของรัฐบาลหรือกฎหมายมาสนับสนุนเรื่องการลงทุนพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง เช่น การประกาศนโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (Digital Economy) โครงการ Thailand 4.0 เป็นต้น ซึ่งนโยบายเหล่านี้ส่งผลดีต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมให้มีโอกาสได้เข้าร่วมประมุลงาน ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลในเรื่องเหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อโอกาสทางธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ได้มีการติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด

### 3.8. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าหลักที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐเป็นหลัก ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบดังกล่าวและทำการขอเปิดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงินอย่างสม่ำเสมอเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว นอกจากนี้บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวอย่างจำกัด

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1. สินทรัพย์ถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายละเอียดสินทรัพย์ถาวรของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ สรุปได้ดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1.อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	1,732.11	เป็นเจ้าของ	-
2.เครื่องตกแต่ง เครื่องมือ และเครื่องใช้สำนักงาน	15,681.34	เป็นเจ้าของ	-
3.ยานพาหนะ	253.19	เป็นเจ้าของ	-
4.สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	2,734.09	เป็นเจ้าของ	-
5.ลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์	17,683.34	เป็นเจ้าของ	-
รวม	38,084.07		

##### 4.2. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในอนาคต

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงและเอื้อประโยชน์กับธุรกิจหลักของบริษัท โดยเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพ สามารถสร้างผลกำไรให้แก่บริษัทในระยะยาว โดยหากเป็นการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมหรือกำหนดนโยบายการบริหาร ตลอดจนการส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการตามสัดส่วนการถือหุ้น และเข้าร่วมประชุมในฐานะผู้ถือหุ้น โดยผู้แทนของบริษัทมีหน้าที่ออกเสียงในที่ประชุมตามแนวทางหรือทิศทางที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาไว้ สำหรับการลงทุนในบริษัทร่วม บริษัทไม่มีนโยบายเข้าไปควบคุมมากนัก ทั้งนี้การจะส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการของบริษัทจะพิจารณาตามความเหมาะสม และขึ้นกับข้อตกลงร่วมกัน



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัทสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลบริษัท

บริษัท	:	บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	บริษัทดำเนินธุรกิจประเภท จำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ครอบคลุมการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบเบ็ดเสร็จ
ที่ตั้งสำนักงาน	:	เลขที่ 55 อาคาร เอ.เอ. รัชดา ชั้น 5 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107553000182
เว็บไซต์	:	www.skyict.co.th
โทรศัพท์	:	0-2029-7888
โทรสาร	:	0-2029-7879
ทุนจดทะเบียน	:	252,750,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	:	241,892,943.00 บาท

### 6.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

สามารถดูรายละเอียดได้จากข้อมูลโครงสร้างธุรกิจ หน้า 7

### 6.3 บุคคลอ้างอิง

<u>นายทะเบียนหลักทรัพย์</u>	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน	:	อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 93 ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	:	0-2009-9000
โทรสาร	:	0-2009-9991
<u>ผู้สอบบัญชี</u>	:	บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน	:	179/74-80 ชั้น 15, อาคารบางกอกซิตี้ทาวเวอร์ ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์	:	0-2844-1000
<u>ผู้ตรวจสอบภายใน</u>	:	บริษัท เจพี ทิพ ออดิท จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน	:	304/9 ซอยลาดพร้าว 87 ถนนลาดพร้าว เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์	:	0-2932-3082

โทรศัพท์ : 0-2932-2990

เลขานุการบริษัท : นางสาววิชวุธรรณ ชอบผล

อีเมล : [witchuwan@skyict.co.th](mailto:witchuwan@skyict.co.th)

โทรศัพท์ : 0-2029-7888 ต่อ 812

โทรศัพท์ : 0-2029-7879

#### 6.4 ข้อมูลสำคัญอื่น

สามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของบริษัท [www.skyict.co.th](http://www.skyict.co.th)