

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

1.4 ธุรกิจผลิตและให้บริการแพลตฟอร์ม และอื่น ๆ บริษัทให้บริการผลิตและให้บริการแพลตฟอร์ม และอื่น ๆ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าบริษัท และองค์กรที่หลากหลาย ทั้งการใช้แพลตฟอร์มเพื่อพัฒนาและขยายธุรกิจ หรือปรับเปลี่ยนระบบปฏิบัติการภายในให้เป็นระบบดิจิทัล โดยรูปแบบการให้บริการดังกล่าวบริษัทมีทีมนักพัฒนาซอฟต์แวร์และโปรแกรมที่มีความเชี่ยวชาญสูงในการประเมินความต้องการของลูกค้าเพื่อพัฒนาซอฟต์แวร์ให้เหมาะสม

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. พัฒนาธุรกิจเพื่อก้าวสู่การเป็นผู้นำพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานความมั่นคงปลอดภัยทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารระดับประเทศ
2. พัฒนาธุรกิจเพื่อก้าวสู่ความเป็นบริษัทชั้นนำด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (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 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 เอเอ. นึกเทค จำกัด และ บริษัท สกายไฮ จำกัด โดยมีรายละเอียดดังนี้
 - (1) สัญญาเช่าพื้นที่อาคารและสัญญาบริการที่เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน ประเภทการเช่าอสังหาริมทรัพย์ไม่เกิน 3 ปี กับบริษัท เอ.เอ. แคปปิตอล เทรดิง จำกัด คิดเป็นมูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนที่ต้องชำระให้แก่บริษัท เอ.เอ. แคปปิตอล เทรดิง จำกัด เป็นจำนวนทั้งสิ้น 7,849,800 บาท
 - (2) สัญญาซื้อเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน ที่เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันประเภทที่ 3 รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ กับ บริษัท เอ.เอ. นึกเทค จำกัด และบริษัท สกายไฮ 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 รายการเกี่ยวโยงกันดังกล่าวจึงต้องได้รับมติอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท 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 โดยปิดเศษของหุ้นทั้ง
 - (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 รวมทั้งให้บริการด้านคำปรึกษาด้านการบริหารจัดการ และจัดหาซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ทางด้านเทคนิค โดยมีทุนจดทะเบียน 20,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

ปี 2561

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2561 มีมติอนุมัติจัดตั้งโครงการสะสมหุ้นสำหรับพนักงาน (Employee Joint Investment Program : EJIP) โดยมีระยะเวลาโครงการตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2561 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2564 รวมระยะเวลา 3 ปี และโครงการดังกล่าวได้รับการพิจารณาเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.

ในวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2561 ซึ่งเป็นผลให้ผู้บริหารของบริษัทไม่ต้องมีหน้าที่รายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์สินตามแบบ 59-2 ต่อสำนักงาน ก.ล.ด. เมื่อได้หุ้นจากโครงการดังกล่าว

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2561 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทดำเนินการ ดังนี้
 - อนุมัติการเข้าลงทุนในกิจการโทรคมนาคม ซื้อ ขาย วางระบบธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์โดยการซื้อหุ้นของบริษัท 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 โดยบริษัทได้ชำระราคาค่าหุ้นดังกล่าวเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 91,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยเสนอขายแบบเฉพาะเจาะจงต่อบุคคลในวงจำกัด (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 โดยเสนอขายแบบเฉพาะเจาะจงแก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ให้แก่นายพิมาน เตียวตรานนท์ ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 17.00 บาท
 - (2) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 11,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท รุ่นที่ 1 (SKY-W1)
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 ได้มีมติอนุมัติออกและเสนอขายตราสารหนี้มูลค่ารวมไม่เกิน 500,000,000 บาท หรือในสกุลเงินอื่นที่เทียบเท่าวงเงินตราสารที่กำหนด อายุไม่เกิน 10 ปีนับแต่วันที่ออกตราสารหนี้
- วันที่ 16 สิงหาคม 2561 บริษัทได้รับรางวัล “ธุรกิจดิจิทัลยอดเยี่ยม” จากงาน Thailand Top SME Award 2018 ที่ร่วมกันจัดขึ้นโดยธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และนิตยสาร 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 (บางซื่อ) กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นสำนักงานสาขาของบริษัท ให้แก่ บริษัท เมจิก เทเลคอม จำกัด ในราคา 17,000,000.00 บาท (บริษัทได้ประเมินมูลค่าโดยวิธีต้นทุนแล้วอยู่ที่ 15,810,000.00 บาท)

ปี 2562

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2562 เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2562 มีมติอนุมัติเพิ่มทุนในบริษัทร่วมลงทุน บริษัท แอสโตร โซลูชันส์ จำกัด (“แอสโตร”) ที่จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการให้บริการทางการตลาด ที่ปรึกษา บริหารจัดการข้อมูลเกี่ยวกับระบบงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ รวมทั้งให้บริการข้อมูลและตอบข้อซักถาม (Call Center) โดยได้พิจารณาและมีมติอนุมัติให้บริษัทเพิ่มทุนใน แอสโตร อีกจำนวน 9 ล้านบาท รวมเป็น 15 ล้านบาท เพื่อรักษาสัดส่วนเงินลงทุนใน แอสโตร ร้อยละ 30 โดยใช้เงินเพิ่มทุนจากเงินทุนหมุนเวียนจากการดำเนินงานของบริษัท
- วันที่ 22 มีนาคม 2562 บริษัทได้รับรางวัล “OUTSTANDING PERFORMANCE 2018” ในงาน “HUAWEI Thailand Partner KICK-OFF 2019” ของ บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพที่โดดเด่นของบริษัทตลอดปี 2561 ที่ผ่านมา



- เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม พ.ศ. 2562 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนที่กระทรวงพาณิชย์ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 30 เมษายน พ.ศ. 2562 ซึ่งมีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 25,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 252,750,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 277,750,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 50,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อการเสนอขายแบบเฉพาะเจาะจงแก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) อันเนื่องเกี่ยวกับการเข้าซื้อบริษัท เรย์ เทล โฮลดิ้ง จำกัด (“Raytel Holding”)
- วันที่ 21 มิถุนายน 2562 บริษัทได้รับรางวัล “Outstanding Achievement Award” ในงาน “2019 HIKVISION THAILAND ECO-SUMMIT CONNECT” ของบริษัท HIKVISION ประเทศไทย



- เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม พ.ศ. 2562 บริษัทได้ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมดจากบริษัท เรย์ เทล โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เรย์ เทล จำกัด โดยบริษัทได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 45,000,000 หุ้น ให้แก่นายรีวิน เพทายบรรลือ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท เรย์ เทล โฮลดิ้ง จำกัด เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนในการรับโอนกิจการของบริษัท เรย์ เทล จำกัด ผลจากการรวมธุรกิจ ทำให้ศักยภาพทางการแข่งขันของบริษัทเพิ่มสูงขึ้นและสามารถลดต้นทุนขายและบริการได้ เนื่องจากการประหยัดต้นทุนจากการดำเนินธุรกิจร่วมกันของบริษัทและบริษัท เรย์ เทล จำกัด ทั้งนี้ บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท จากเดิม 246,340,658 บาท เพิ่มอีกจำนวน 22,500,000 บาท รวมเป็นทุนชำระแล้วหลังการจดทะเบียนภายหลังการจดทะเบียนดังกล่าวทั้งสิ้น 268,840,658 บาท ต่อนายทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัด กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2562
- วันที่ 21 สิงหาคม 2562 ได้มีการเปิดตัว “AOT AIRPORTS APPLICATION” ที่เกิดขึ้นจากความร่วมมือระหว่าง บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) (“ทอท.”) และบริษัท โดยภายในงานได้รับเกียรติจาก นายศักดิ์สยาม ชิดชอบ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคม และนายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ให้เกียรติเข้าร่วมงาน โดยมี ดร.นิตินัย ศิริสมรรถการ กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ ทอท. เป็นผู้กล่าวกล่าวเปิดงาน ณ ศูนย์การค้าดิเอ็มควอเทียร์

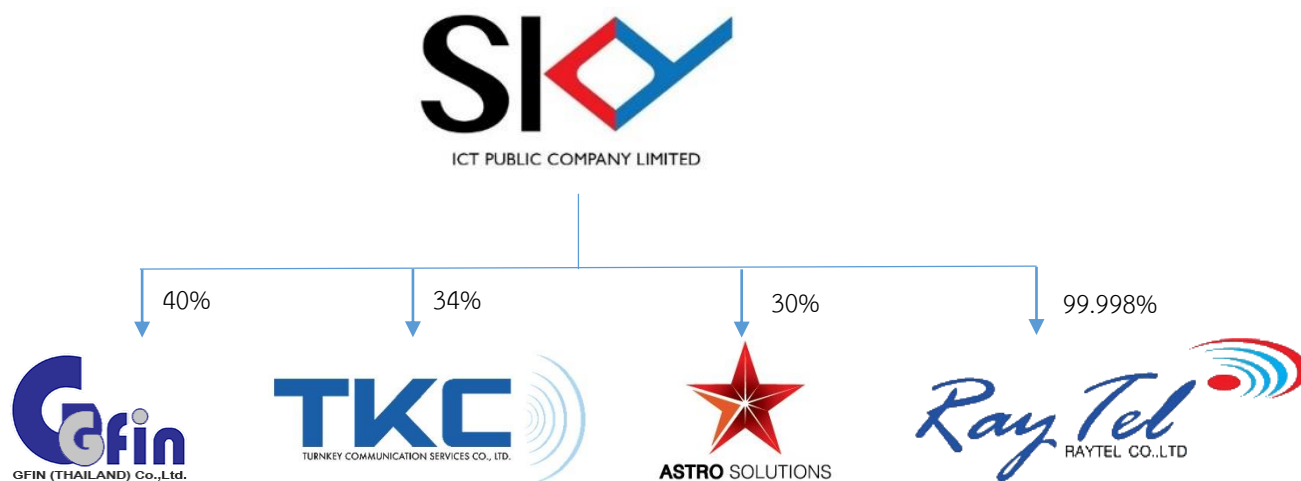


- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 14/2562 เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2562 ได้มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท กับบริษัท เอ.เอ. แคปปิตอลเทรดดิ้ง จำกัด โดยทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารและสัญญาบริการที่เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน ประเภทการเช่าอสังหาริมทรัพย์ไม่เกิน 3 ปี กับบริษัท เอ.เอ. แคปปิตอลเทรดดิ้ง จำกัด คิดเป็นมูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนที่ต้องชำระให้แก่บริษัท เอ.เอ. แคปปิตอลเทรดดิ้ง จำกัด เป็นจำนวนทั้งสิ้น 8,410,500 บาท
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 15/2562 เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2562 ได้มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของกลุ่มบริษัทย่อยของบริษัท กับบริษัท เอ.เอ. แคปปิตอลเทรดดิ้ง จำกัด โดยทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารและสัญญาบริการที่เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน ประเภทการเช่าอสังหาริมทรัพย์ไม่เกิน 3 ปี กับบริษัท เอ.เอ. แคปปิตอลเทรดดิ้ง จำกัด คิดเป็นมูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนที่ต้องชำระให้แก่บริษัท เอ.เอ. แคปปิตอลเทรดดิ้ง จำกัด เป็นจำนวนทั้งสิ้น 5,049,000 บาท
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 16/2562 เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2562 ได้มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท แอโร เซิร์ฟส์ จำกัด เพื่อประกอบกิจการให้บริการเกี่ยวกับกิจการการบิน การบริการภาคพื้นดิน แก่บริษัทและสายการบิน ในท่าอากาศยาน รวมถึงบริการอื่น ๆ ในธุรกิจการบิน โดยมีทุนจดทะเบียน 5,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท



- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 14/2562 เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2562 ได้มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท กับบริษัท เอ.เอ. แคปปิตอลเทรดดิ้ง จำกัด โดยทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารและสัญญาบริการที่เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน ประเภทการเช่าอสังหาริมทรัพย์ไม่เกิน 3 ปี กับบริษัท เอ.เอ. แคปปิตอลเทรดดิ้ง จำกัด คิดเป็นมูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนที่ต้องชำระให้แก่บริษัท เอ.เอ. แคปปิตอลเทรดดิ้ง จำกัด เป็นจำนวนทั้งสิ้น 8,410,500 บาท
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 15/2562 เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2562 ได้มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของกลุ่มบริษัทย่อยของบริษัท กับบริษัท เอ.เอ. แคปปิตอลเทรดดิ้ง จำกัด โดยทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารและสัญญาบริการที่เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน ประเภทการเช่าอสังหาริมทรัพย์ไม่เกิน 3 ปี กับบริษัท เอ.เอ. แคปปิตอลเทรดดิ้ง จำกัด คิดเป็นมูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนที่ต้องชำระให้แก่บริษัท เอ.เอ. แคปปิตอลเทรดดิ้ง จำกัด เป็นจำนวนทั้งสิ้น 5,049,000 บาท
- ในการคำนวณขนาดรายการ เนื่องจากสัญญาเช่าพื้นที่อาคาร และสัญญาบริการ ดังกล่าว บริษัทได้เข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันรายเดียวกันคือ นายวรพจน์ อำนวยพล จึงต้องพิจารณานับรวมรายการที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวเป็นรายการเดียวกัน โดยมูลค่ารวมสิ่งตอบแทนที่ชำระให้ของรายการที่เกี่ยวข้องกันทั้งหมดของทั้งสองรายการคิดเป็นจำนวนรวม 13,459.500 บาท จัดเป็นรายการขนาดกลาง ที่มีมูลค่ามากกว่า 1,000,000 บาท แต่ไม่เกิน 20,000,000 บาท ดังนั้น รายการเกี่ยวข้องกันดังกล่าวจึงต้องได้รับมติอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และต้องเปิดเผยสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 16/2562 เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2562 ได้มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท แอโร เซิร์ฟส์ จำกัด เพื่อประกอบกิจการให้บริการเกี่ยวกับกิจการการบิน การบริการภาคพื้นดิน แก่บริษัทและสายการบิน ในท่าอากาศยาน รวมถึงบริการอื่น ๆ ในธุรกิจการบิน โดยมีทุนจดทะเบียน 5,000,000.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 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 55 อาคาร เอ.เอ. รัชดา ชั้นที่ 5 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	0125560030243
โทรศัพท์	:	0-2029-7877
โทรสาร	:	-
ทุนจดทะเบียน	:	20,000,000.00 บาท
คณะกรรมการ	:	1. นายสิทธิเดช มัยลาภ 2. นางสาวกุลندا โอฟารักษ์ธรรม 3. นายอภิชาติ ชูรัตน์ 4. นายพนมกร ดังทัตสวัสดิ์

ข้อมูลบริษัทย่อย

บริษัท	:	บริษัท เรย์ เทล จำกัด
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	:	ร้อยละ 99.998

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ธุรกิจผู้รับเหมางานในการบริการจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศและให้บริการบำรุงรักษาหลังการขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 55 อาคาร เอ.เอ. รัชดา ชั้นที่ 5 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105555004965
โทรศัพท์	:	0-2010-0804
โทรสาร	:	0-2010-0805
ทุนจดทะเบียน	:	17,000,000.00 บาท
คณะกรรมการ	:	1. นายวชิรกันต์ ชลยุทธ 2. นางสาวกุลندا โอฟารักษ์ธรรม 3. นายสิทธิเดช มัยลาภ

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 กิติยานันท์ 6. นายปิยะ จิราภาพงศา 7. นางสาวรดา กานต์ มีแต้ม 8. นายสิทธิเดช มัยลาภ 9. นางสาวกุลندا โอฟารักษ์ธรรม

ข้อมูลบริษัทร่วม

บริษัท	:	บริษัท แอสโตร โซลูชั่นส์ จำกัด
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	:	ร้อยละ 30
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบกิจการให้บริการทางการตลาด ที่ปรึกษา บริหารจัดการข้อมูลเกี่ยวกับระบบงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ รวมทั้งให้บริการข้อมูลและตอบข้อซักถาม (Call Center)
ที่ตั้งสำนักงาน	:	เลขที่ 55 อาคาร เอ.เอ. รัชดา ชั้นที่ 5 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105561152725
โทรศัพท์	:	-
โทรสาร	:	-
ทุนจดทะเบียน	:	50,000,000.00 บาท
คณะกรรมการ	:	1. นายสิทธิเดช มัยลาภ 2. นางสาวกุลندا โอฟารักษ์ธรรม 3. นายธนา จุลพรรณศักดิ์ 4. นางณิชาพัฒน์ สมัยสุด 5. นายสราวุธ 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) ประกอบกับผู้ให้หรือผู้ควบคุมระบบของแต่ละองค์กรจะมีความรู้และความสามารถทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเป็นอย่างดี 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) บริษัทให้บริการโดยลูกค้าเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ที่มีปัญหารับบริการ 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

2.1.4 ธุรกิจผลิตและให้บริการแพลตฟอร์ม และอื่น ๆ บริษัทมีรูปแบบการให้บริการดิจิทัลแพลตฟอร์มสำหรับลูกค้าบริษัทและองค์กรอย่างครอบคลุมและมีประสิทธิภาพเพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายเหมาะสมต่อการใช้งาน โดยทางบริษัทมีทีมงานผู้เชี่ยวชาญที่พร้อมทำงานอย่างใกล้ชิดกับลูกค้า เพื่อดำเนินการพัฒนาซอฟต์แวร์และแพลตฟอร์มที่มีประสิทธิภาพเหมาะสมกับการใช้งานมากที่สุด

(ก) **รูปแบบของแพลตฟอร์ม** บริษัทฯ มีทีมนักพัฒนาซอฟต์แวร์ ที่มีความเชี่ยวชาญและพร้อมทำงานอย่างใกล้ชิดเพื่อรองรับต่อความต้องการของลูกค้าทุกรูปแบบ โดยทางบริษัทมีทั้งแพลตฟอร์มสำเร็จรูปพร้อมใช้งาน เช่น แพลตฟอร์มสำหรับบริหารอาคารสำนักงาน แพลตฟอร์มสำหรับบริหารที่อยู่อาศัย ตลอดจนแพลตฟอร์มที่ทางบริษัทดำเนินการพัฒนาขึ้นมาเองเพื่อให้รองรับกับโซลูชันที่ทางลูกค้าต้องการ เช่น แพลตฟอร์มแสดงไฟล์abinบนแอปพลิเคชันของบริษัท ทำอากาศไทย จำกัด (มหาชน)

(ข) **บริการพัฒนาแพลตฟอร์ม** บริการให้คำปรึกษาและสร้างดิจิทัลแพลตฟอร์มด้วยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญ เหมาะสำหรับบริษัท และองค์กรที่ต้องการยกระดับขีดความสามารถในการทำงานและขยายตลาดสู่โลกดิจิทัล โดยทางเราจะเข้าไปทำงานร่วมกับลูกค้าในการกำหนดความต้องการพร้อมนำเสนอรูปแบบและโซลูชัน (Design and Solution) ของแพลตฟอร์มให้แก่ลูกค้า

(ค) **บริการติดตามและซ่อมบำรุง** บริษัทฯ มีให้บริการติดตามและซ่อมบำรุง ปรับปรุงระบบแพลตฟอร์มหลังการขาย ซึ่งรวมอยู่ในข้อตกลงให้บริการพัฒนาแพลตฟอร์ม โดยทางบริษัทจะเข้าดำเนินการแก้ไขปรับปรุงระบบทันทีที่พบข้อบกพร่อง

(ง) **บริการสนับสนุนการทำงานผ่านแพลตฟอร์ม (Support Service)** บริษัทฯ มีรูปแบบการให้บริการสนับสนุนการดำเนินกิจการของลูกค้าผ่านระบบ Support Service โดยเรามีการเตรียมระบบอุปกรณ์ห้องปฏิบัติการคุณภาพสูง (Command Center) และระบบช่วยเหลือทางโทรศัพท์ (Call Center) ที่พร้อมให้บริการและปฏิบัติการตลอด 24 ชั่วโมง

2.2 โครงสร้างรายได้

จากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท สามารถจำแนกรายได้ของบริษัท ได้เป็น 4 กลุ่มหลัก ได้แก่

รายได้	จำนวนเงิน (ล้านบาท)		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	พ.ศ. 2562	พ.ศ. 2561	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จ	3,603.26	299.94	3,303.33	1,101
รายได้จากการขาย	197.44	277.04	(79.60)	(29)
รายได้จากการบริการ	150.94	117.04	33.90	29
รายได้จากสัญญาเช่าการเงิน	8.98	272.31	(263.33)	(97)
รวมรายได้หลัก	3,960.63	966.33	2,994.30	310

รายได้รวมของบริษัทในปี 2562 มีจำนวนรวม 3,960.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากรายได้รวมในปี 2561 จำนวน 2,994.30 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 310 รายได้ที่เพิ่มขึ้นในปีส่วนใหญ่มาจากการที่บริษัททยอยส่งมอบสินค้าและบริการติดตั้งให้แก่ลูกค้าในโครงการขนาดใหญ่อันได้แก่

1. โครงการจัดหาและติดตั้งระบบวิทยุสื่อสารดิจิทัล ระยะที่ 2 ของสำนักงานตำรวจแห่งชาติ
2. โครงการจ้างเพิ่มความจุโครงข่ายเชื่อมโยงไปยังชายแดนและไปยังสถานีเคเบิลใต้น้ำกับศูนย์โทรคมนาคมของ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)
3. โครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) กลุ่มที่ 3 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 และกลุ่มที่ 6 ภาคกลาง 1 กับสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ ที่บริษัทเพิ่งชนะการประมูลและได้ลงนามในสัญญาในช่วงไตรมาสแรกของปี 2562
4. การรับรู้รายได้จากโครงการติดตั้งระบบประชุมทางไกล (Video Conference) สำหรับสำนักงานสรรพสามิตพื้นที่

โดยสามารถจำแนกการเปลี่ยนแปลงของรายได้แต่ละประเภทได้ดังนี้

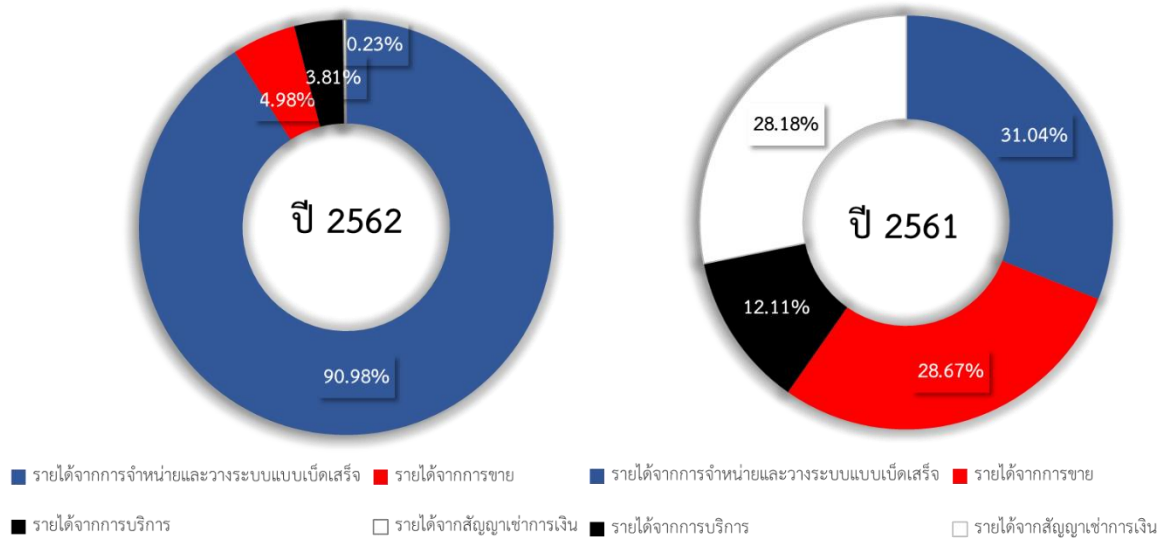
1. รายได้จากการจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จ จำนวน 3,603.26 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.98 ของรายได้รวม ซึ่งรายได้ส่วนใหญ่จะมาจากโครงการขนาดใหญ่ที่ชนะการประมูลในปี 2561 และ ปี 2562 โดยบริษัทได้เริ่มส่งมอบอุปกรณ์และติดตั้งให้แก่ลูกค้าแล้วบางส่วน โดยรายได้จากการจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จ มีจำนวนเพิ่มขึ้น 3,303.33 ล้านบาท หรือร้อยละ 1,101 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งในปี 2562 บริษัทมีการรับรู้รายได้จากการส่งมอบอุปกรณ์หลัก และผลสำเร็จของการติดตั้งอุปกรณ์บางส่วนของการจัดหาและติดตั้งระบบวิทยุสื่อสารดิจิทัล ระยะที่ 2 ของสำนักงานตำรวจแห่งชาติ และการรับรู้รายได้บางส่วนจากการจัดหาอุปกรณ์บริการ การติดตั้ง และการทดสอบความพร้อมเพื่อการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสาธารณะ (Wifi) สำหรับหมู่บ้าน โรงเรียน และโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพประจำตำบล รวมถึงการดำเนินการก่อสร้างศูนย์บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสาธารณะ (USO Net) และห้องบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสาธารณะ (USO Wrap) ของโครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) กลุ่มที่ 3 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 และกลุ่มที่ 6 ภาคกลาง 1 กับสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการส่งมอบงานทั้งหมดตามสัญญาของโครงการใหญ่ที่ประมูลได้ในปี 2562 อันได้แก่ โครงการติดตั้งระบบประชุมทางไกล (Video Conference) สำหรับสำนักงานสรรพสามิตพื้นที่ และโครงการจ้างเพิ่มความจุโครงข่ายเชื่อมโยงไปยังชายแดนและไปยังสถานีเคเบิลใต้น้ำกับศูนย์โทรคมนาคม ของบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)

2. รายได้จากการขาย จำนวน 197.44 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.99 ของรายได้รวม มีจำนวนลดลงจากปีก่อน 79.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 29 โดยในปี 2562 บริษัทมุ่งเน้นการประมูลงานภาครัฐที่เป็นงานประเภทจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จ (System Integration) ทำให้รายได้จากการขายสินค้าเพียงอย่างเดียวลดลง โดยรายได้จากการขายในปี 2562 จะเป็นการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนเป็นส่วนใหญ่ อันประกอบด้วย การจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับงานโครงข่าย IP Access Network และ โครงการจ้างก่อสร้างอาคารเทียบเครื่องบินรองหลังที่ 2 (ชั้น B2 ชั้น B1 และ G) ลานจอดอากาศยานประชิดอาคาร รวมถึงโครงการจัดหาวิทยุสื่อสารดิจิทัลกองบัญชาการตำรวจท่องเที่ยว

3. รายได้ค่าบริการ จำนวน 150.94 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.81 ของรายได้รวม ซึ่งรายได้ส่วนใหญ่ในปี 2562 มาจากค่าบริการจากการให้บริการรถเข็นกระเป๋าที่ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ซึ่งเป็นสัญญาบริการที่มีระยะเวลาการให้บริการ 7 ปี โดยบริษัทได้เริ่มให้บริการตั้งแต่วันที่ 24 มกราคม 2561, โครงการจ้างดูแลและบำรุงรักษาระบบโทรทัศน์วงจรปิด ณ ท่าอากาศยานทั้ง 6 แห่งของ บมจ. ท่าอากาศยานไทย และการบริหารจัดการและบำรุงรักษาต่อเนื่อง 5 ปี ซึ่งเป็นขอบเขตงานระยะที่ 2 ของ โครงการจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ชายขอบหมู่บ้านในพื้นที่ชายขอบ (Zone C+) กลุ่มที่ 4 (ภาคกลาง-ใต้) และ กลุ่มที่ 5 (3 จังหวัดชายแดนภาคใต้) ส่วนที่ 2

4. รายได้จากสัญญาเช่าทางการเงิน จำนวน 8.98 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.23 ของรายได้รวม ซึ่งการเปลี่ยนแปลงในสัดส่วนของรายได้ของบริษัทมาจากแผนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนมามุ่งเน้นการจำหน่ายและวางระบบแบบเบ็ดเสร็จ (System Integration) ทำให้ธุรกิจการให้เช่าแบบสัญญาเช่าทางการเงินมิใช่ธุรกิจหลักของบริษัท ส่งผลให้รายได้ในปี 2562 ลดลง โดยบริษัทรับรู้รายได้เฉพาะสัญญาเช่าที่ยังไม่หมดอายุสัญญาจากการให้เช่าเครื่องคอมพิวเตอร์และเครื่องคัดแยกจดหมาย (Mix Mail Sorter) กับ บจก. ไปรษณีย์ไทย ที่หมดสัญญาในปี 2570

สัดส่วนรายได้แต่ละประเภท พ.ศ 2562 และ 2561



2.3 พันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท (Business Partners)

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

- HUAWEI ผู้ให้บริการโซลูชันเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT Solution) ชั้นนาระดับโลก ซึ่งมีโซลูชัน ICT ที่แข่งขันได้ในด้านเครือข่ายโทรคมนาคมและเครือข่ายองค์กร อุปกรณ์ ตลอดจนเทคโนโลยีและบริการคลาวด์ โซลูชัน ICT ผลิตภัณฑ์ และบริการที่ถูกนำมาใช้ในมากกว่า 170 ประเทศและภูมิภาคต่าง ๆ โดยให้บริการผู้ใช้งานกว่าหนึ่งในสามของประชากรทั่วโลก
- HIKVISION ผู้ให้บริการผลิตภัณฑ์และโซลูชันรักษาความปลอดภัยชั้นนำระดับโลก ผลิตภัณฑ์ครอบคลุมทั้งในกลุ่มอุปกรณ์ด้านการรักษาความปลอดภัย ตลอดจนระบบปฏิบัติการอัจฉริยะ (Smart System) ที่นำเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) มาประสานเข้ากับระบบปฏิบัติการ
- SENSETIME ผู้พัฒนาและให้บริการปัญญาประดิษฐ์ (AI) ระดับโลก ซึ่งมีโซลูชันชั้นนำใน ปัญญาประดิษฐ์และด้านเทคโนโลยีประมวลผลภาพกราฟิก (Vision Technology) ผ่านรูปแบบทั้งภาพนิ่งภาพเคลื่อนไหว ที่ถูกนำมาใช้งานในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก

2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน (industry and Competitive)

ลักษณะการแข่งขันในธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารสามารถแยกผู้ประกอบการได้ตามลักษณะขนาดเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงานวางระบบ ซึ่งบริษัทจัดอยู่ในกลุ่มของผู้ประกอบการที่สามารถแข่งขันในโครงการที่มีมูลค่างานต่าง ๆ ที่หลากหลายได้ อันเนื่องมาจาก ความได้เปรียบในเรื่องของเงินทุนประกอบกับเครดิตทางการเงินต่อคู่ค้า และสถาบันทางการเงินที่ทำให้บริษัทมีสภาพคล่องในการดำเนินงานสูง และมาตรฐานในการให้บริการของบริษัทที่มีระยะเวลา 20 ปี ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น ไม่ได้เน้นการแข่งขันด้านราคา แต่จะให้ความสำคัญกับการนำเสนอโซลูชัน ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับระบบสารสนเทศซึ่งเป็นที่ยอมรับของสากลให้เหมาะสมกับความต้องการใช้งานของลูกค้าในแต่ละโครงการ เพื่อให้ลูกค้ามีระบบสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพและศักยภาพ รวมทั้งมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นระดับภาครัฐและองค์กรขนาดกลางถึงใหญ่ ซึ่งกลุ่มลูกค้าดังกล่าวให้ความสำคัญในความน่าเชื่อถือและประสบการณ์ในการทำงาน รวมถึงโอกาสในการทำโครงการให้สำเร็จได้เป็นหลักมากกว่าจะให้ความสำคัญด้านราคาเพียงอย่างเดียว ทำให้คู่แข่งรายใหม่ ๆ อาจจะเข้ามาในกลุ่มลูกค้านี้ได้ยากเพราะยังขาดความน่าเชื่อถือและประสบการณ์ ประกอบกับบริษัทเป็นบริษัทคู่ค้าสำคัญกับบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ชั้นนำของโลก อาทิเช่น HUAWEI และ SENSETIME เป็นต้น

สำหรับแนวโน้มการแข่งขันในอุตสาหกรรม จากการที่ปัจจุบันมีผู้ประกอบการจำนวนมาก ตามการขยายตัวของธุรกิจมหภาค ส่งผลให้มีการแข่งขันอย่างรุนแรง โดยเฉพาะการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ เนื่องจากประชาชนสามารถเข้าถึงข้อมูลผ่านทางอุปกรณ์เทคโนโลยีการได้ง่าย โดยส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันจะมุ่งเน้นถึงราคา อย่างไรก็ตามงานบริการด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสาร จะยังคงสามารถขยายตัวได้ต่อเนื่อง ตามความต้องการการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ต้องปรับเปลี่ยนไปตามความจำเป็นในการใช้ข้อมูลสารสนเทศสำหรับการขยายธุรกิจ ซึ่งลูกค้าภาครัฐจะมีแนวโน้มที่เติบโตมากกว่ากลุ่มลูกค้าอื่น เพราะความซับซ้อนของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อีกทั้งความต้องการในรูปแบบของโซลูชันและการบริการต่าง ๆ ซึ่งบริษัทมีจุดเด่นในการให้บริการส่วนนี้อยู่ อีกทั้งจากสถานการณ์แวดล้อมที่มีความต้องการใช้อินเตอร์เน็ตผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ 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 ได้รับความนิยมและยอมรับอย่างกว้างขวางในระดับสากล และ เช่น HUAWEI และ SENSETIME 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 นอกจากนี้บริษัทยังมีค่าตอบแทนเพิ่มเติมให้แก่บุคลากรที่ได้ผ่านการฝึกอบรมและได้รับใบรับรองจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ และแก่บุคลากรที่มีความสามารถในการพัฒนาสูง และมีความรอบรู้ในเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้ ในระยะยาวบริษัทมุ่งหวังที่จะสร้างบุคลากรให้เติบโตไปพร้อมกับโอกาสการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต 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 โดยการเสนอราคาจะมีความยืดหยุ่นเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ในตลาดได้ 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 สามารถใช้งานสินค้าและบริการของบริษัทได้ตลอดอายุสัญญาที่ได้ทำการซื้อขายนั้น

ในปี 2560 บริษัทมีพันธมิตรในการเข้าประมูลโครงการร่วมกันในลักษณะกิจการร่วม (Consortium) ในบางโครงการ โดยทำหน้าที่ช่วยเหลือ เปรียบเทียบ ประสานงานในเรื่องต่าง ๆ กับลูกค้า เพื่อให้ได้มาซึ่งงานในโครงการนั้น 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 ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท ชินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท อินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท โอที ดิสทริบิวชั่น 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 จะประสานงานกับทีมงานด้านผลิตภัณฑ์ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศต่าง ๆ เพื่อทำการออกแบบ คัดเลือก และจัดหาระบบและอุปกรณ์ที่เหมาะสม ให้ได้มาตรฐานและตรงกับความต้องการของลูกค้า เพื่อนำเสนอแก่ลูกค้า ซึ่งภายหลังจากได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการหรือได้รับคำสั่งซื้อสินค้าและบริการแล้ว ทีมงานด้านเทคโนโลยี (Technical Office) จะเป็นผู้ดำเนินการ (Implement) ในรายละเอียดต่าง

ๆ ของงานแต่ละโครงการ ทั้งด้านการให้คำปรึกษา การติดตั้ง การทดสอบระบบ การดูแล ซ่อมแซม และบำรุงรักษา เป็นต้น เพื่อให้ส่งมอบงานที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาที่มีความรู้ ความชำนาญ สำหรับงานบางประเภท เพื่อทำหน้าที่ให้คำปรึกษา และตรวจสอบงาน โดยเฉพาะงานที่เกี่ยวข้องกับโปรแกรมประยุกต์ เพื่อช่วยให้งานมีความถูกต้องและครบถ้วน และการว่าจ้าง ผู้รับช่วงงาน (Sub-Contractor) เพื่อดำเนินการแทนในงานบางโครงการที่มีส่วนประกอบของหลายอย่าง 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 ซึ่งภายหลังจากดำเนินงานเสร็จและส่งมอบโครงการแล้ว 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

2.10 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (Environment Effect)

-ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

รายได้หลักของบริษัทมาจากการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหา และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารให้กับลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งโมเดลธุรกิจและโซลูชันใหม่ ๆ เริ่มส่งผลกระทบต่อการทำงานดั้งเดิมของเจ้าหน้าที่และผู้กำกับด้านกฎระเบียบ ดังนั้นรัฐบาลจะเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการกำหนดกฎเกณฑ์สำหรับภาคเอกชนในด้านโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งถือเป็นโอกาสดีที่ทำให้บริษัทมีการเติบโตทางธุรกิจอย่างมาก หากบริษัทได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ชนะการประมูลงานในโครงการใหญ่ ๆ โดยเฉพาะงานภาครัฐ

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โดยเฉพาะลูกค้าองค์กรภาครัฐ จึงได้พยายามขยายฐานลูกค้าภาคเอกชนให้เพิ่มขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่อ้างว่า รวมทั้งกระจายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายไปในธุรกิจหรืออุตสาหกรรมประเภทต่าง ๆ

บริษัทมองเห็นการทำธุรกิจรูปแบบใหม่ ในโครงการ Smart Security ซึ่งเป็นบริการโซลูชันด้านการรักษาความปลอดภัยสำหรับองค์กรและธุรกิจ ถือเป็นธุรกิจที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญ และมีแนวโน้มการเติบโตสูงมากในอนาคต เนื่องจากเป็นยุทธศาสตร์ชาติที่รัฐบาลให้ความสำคัญ ซึ่งจะช่วยผลักดันให้ธุรกิจหลักของบริษัทเติบโตระยะยาว บริษัทจึงหันมาโฟกัสงานโครงการ Smart Security ขนาดใหญ่ ช่วยให้เกิดประกอบการเติบโตก้าวกระโดด เช่น งานติดตั้งกล้องวงจรปิดระบบ CCTV โดยใช้ระบบการตรวจจับและจดจำใบหน้า (Face Recognition) และระบบควบคุมการเข้า-ออกอาคาร (Access Control System) ที่เป็นระบบการจัดการที่ทันสมัย ซึ่งไม่ว่าเป็นเอกชนหรือภาครัฐต้องมีการอัปเดตเทคโนโลยีอุปกรณ์ให้มีความทันสมัย ช่วยผลักดันให้ธุรกิจหลักของบริษัทเติบโตได้เป็นอย่างดี

และจากจุดเริ่มต้นการเข้าเป็นคู่สัญญากับ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) (“ทอท.”) ในการให้บริการ “AOT Mobile Application” อย่างเป็นทางการเมื่อเดือนสิงหาคม 2562 ซึ่ง Application ดังกล่าวประกอบด้วย บริการต่าง ๆ ที่ให้แก่ผู้เข้ามาใช้สนามบิน ทั้งข้อมูลตารางบิน ที่จอดรถ เลานจ์ในสนามบิน และแลกเปลี่ยนยอดสะสมคะแนนมาใช้เป็นส่วนลดต่าง ๆ ของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมในสนามบิน และอีกสัญญากับ ทอท. ในการให้บริการฟรี WiFi ในสนามบิน 6 แห่ง โดยเป็นคู่สัญญาสัมปทานระยะเวลา 10 ปี ประกอบด้วย สุวรรณภูมิ ดอนเมือง เชียงใหม่ เชียงราย ภูเก็ต และหาดใหญ่ นั้น บริษัทจะได้รับบิ๊กดาต้า (Big Data) ที่มีมูลค่ามหาศาลที่จะนำมาต่อยอดธุรกิจ ช่วยเพิ่มขีดความสามารถแข่งขันในอุตสาหกรรมในยุคปัจจุบันได้เป็นอย่างดี

ซึ่งกระบวนการหลังจากได้ Big Data มาแล้วก็จะนำไปให้ปัญญาประดิษฐ์ หรือที่เรียกกันว่า AI เรียนรู้พฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อสามารถทำการตลาดให้เหมาะสมกับผู้เข้ามาใช้บริการ ซึ่งขั้นตอนต่าง ๆ บริษัทจะร่วมกับภาคเอกชนที่เป็นผู้ประกอบการ เพื่อตอบโจทย์ครอบคลุมกับความต้องการของประชาชนทั่วไปที่จะเข้ามาใช้บริการอีกด้วย

ทั้งนี้ ผลงานที่ผ่านมาของบริษัทได้รับการยอมรับจากลูกค้า เนื่องจากสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ลูกค้ากำหนด และให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพตรงกับความต้องการและกำหนดเวลาของลูกค้า นอกจากนี้ การที่บริษัทเป็นพันธมิตรการค้ากับเจ้าของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลายและมีชื่อเสียงระดับสากล ทำให้บริษัทสามารถเสนอความหลากหลายในลักษณะของคุณภาพ มาตรฐาน และราคาที่เหมาะสมกับงบประมาณของลูกค้า ตลอดจนมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า ซึ่งโดยส่วนใหญ่ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทมักมีโครงการต่อเนื่อง และบริษัทมักจะได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการต่อเนื่องให้กับลูกค้ารายใหญ่อ้างว่า

3.2. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

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

ตั้งแต่ปี 2562 เป็นปีที่ข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล (Data & Analytics) เริ่มเข้ามามีบทบาทสำคัญเป็นอย่างมาก ซึ่งถือว่าเป็นปีที่มีการตัดสินใจโดยอ้างอิงจากการใช้หลักฐานมากขึ้น เป็นปีที่แต่ละองค์กรจะใช้ข้อมูลเชิงลึกใหม่ ๆ มาวิเคราะห์เพื่อนำไปสู่โอกาส และการตัดสินใจที่สำคัญ ซึ่งนับเป็นข่าวดีถ้าการตัดสินใจอ้างอิงจากหลักฐานข้อมูลมากขึ้น จะทำให้เล็งเห็นโอกาสและทางเลือกมากขึ้นกว่าที่ผ่านมา และเมื่อตัดสินใจได้ดีขึ้นก็จะมีแนวโน้มว่าจะส่งผลดีต่อธุรกิจมากขึ้น และการแข่งขันด้านเทคโนโลยีจะทวีความเข้มข้นขึ้นเนื่องจากผู้เล่นต่างหาโอกาสใหม่ ๆ ที่จะพัฒนาการบริการ สินค้า และเพิ่มรายได้

บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีดังกล่าว โดยการติดตามข้อมูล ข่าวสาร และความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างใกล้ชิด และปรับตัวให้ทันตามการเปลี่ยนแปลง รวมทั้งเสนอสินค้าและบริการให้อยู่ในความต้องการของตลาด เพื่อไม่ให้เสียโอกาสทางธุรกิจหรือเสียเปรียบคู่แข่ง

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้บุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้องทั้งเจ้าหน้าที่เทคนิคการขาย วิศวกร เจ้าหน้าที่การตลาด และการขาย ต้องทุ่มเท ติดตาม ศึกษา พัฒนาความรู้และเข้ารับการฝึกอบรมสม่ำเสมออย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และสามารถหาสินค้าและอุปกรณ์ที่เหมาะสม รวมทั้งปรับปรุงการให้บริการให้ทันสมัยและสามารถรองรับกับการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจทั้งทางด้านลูกค้าและคู่ค้า

อย่างไรก็ดี การที่บริษัทได้เป็นตัวแทนของผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลาย บริษัทจะได้รับทราบข้อมูลและการอบรมจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ก่อนล่วงหน้า ดังนั้นบริษัทจะทราบถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทสามารถหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการล้าสมัยของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ลงได้ เนื่องจากบริษัทไม่มีนโยบายเก็บสต็อกสินค้าไว้เพื่อจำหน่ายแก่ลูกค้า แต่จะจัดหาตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและในจำนวนที่เพียงพอสำหรับลูกค้าเป็นคราว ๆ ไป เพื่อไม่ให้มีค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสต็อกสินค้า อีกทั้งเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการล้าสมัยและความผันผวนของราคาขาย

3.3. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า โดยจะส่งมอบสินค้าและงานบริการที่มีคุณภาพและทันเวลา ซึ่งโดยปกติแล้วการดำเนินงานในโครงการต่าง ๆ ตั้งแต่วันเริ่มต้นดำเนินการจนถึงวันที่งานเสร็จและส่งมอบให้แก่ลูกค้าจะใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 6-12 เดือน ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถดำเนินงานและส่งมอบงานได้ตรงตามที่กำหนดในสัญญา บริษัทอาจต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างตามที่ได้ตกลงกันในสัญญาจ้าง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้นและส่งผลต่ออัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทให้ลดลง รวมทั้งส่งผลต่อภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของบริษัท

ต่อลูกค้าอีกด้วย ซึ่งส่วนใหญ่โดยเฉพาะงานภาครัฐ ในกรณีงานจำหน่ายสินค้า หากบริษัทไม่สามารถจัดหาสินค้าให้กับลูกค้าได้ทันกำหนดเวลาตามที่ระบุไว้ในสัญญา จะมีค่าปรับเป็นรายวันในอัตราที่ลูกค้ากำหนด และในกรณีของการให้บริการอื่น ๆ เช่น บริการปรับปรุง บำรุงรักษา และซ่อมแซม ในกรณีที่คอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์หรือระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่าชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน จะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมงที่ขัดข้องและไม่สามารถใช้งานได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน โดยได้กำหนดวิธีการทำงานในโครงการต่าง ๆ อย่างเป็นระบบ มีการหารือ ประสานงานและวางแผนล่วงหน้าระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ได้แก่ ลูกค้า ผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ และพนักงานทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น รวมทั้งการติดตามและตรวจสอบการส่งมอบงานเป็นระยะ ๆ เพื่อให้การดำเนินงานและการส่งมอบงานเป็นไปตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้

นอกจากนี้ บริษัทได้พัฒนาซอฟต์แวร์ภายในองค์กรเพื่อช่วยในการบริหารควบคุมงาน เสริมสร้างระบบและมาตรฐานวิธีการทำงาน เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวไม่ให้เกิดขึ้น ควบคู่ไปกับการพัฒนาศักยภาพของทีมงานบริหารโครงการ ซึ่งประกอบด้วย ผู้จัดการโครงการ เจ้าหน้าที่ประสานงานโครงการ โดยจัดให้มีการอบรมด้านการบริหารโครงการอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

3.4. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบคอมพิวเตอร์ เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงในเรื่องการเสนอระบบต่าง ๆ ให้แก่ลูกค้าได้ใช้งานตรงความต้องการ ซึ่งต้องพึ่งพาความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์เฉพาะทางของบุคลากรทุกขั้นตอน ตั้งแต่ก่อนการขายไปจนกระทั่งหลังการขาย ทั้งในการออกแบบ ติดตั้ง และวางระบบ รวมถึงให้คำแนะนำที่เหมาะสมแก่ลูกค้าแต่ละราย บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเป็นหลัก และอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัท 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. การมีโอกาสในการกระทำผิดและปกปิดทุจริต 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 บริษัทจึงได้มีนโยบายการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญและหนี้สูญไว้เป็นอัตราร้อยละของมูลหนี้ ตามระยะเวลาที่ลูกหนี้ผิดนัดชำระ ดังนี้

งานภาครัฐ

อายุของลูกหนี้/รายได้ค้างรับ	อัตราร้อยละของมูลหนี้ที่ค้างชำระ
มูลหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 181 วัน แต่ไม่เกิน 365 วัน	ร้อยละ 20 ของมูลหนี้ที่ค้างชำระ
มูลหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 366 วัน แต่ไม่เกิน 730 วัน	ร้อยละ 50 ของมูลหนี้ที่ค้างชำระ
มูลหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 731 วันขึ้นไป	ร้อยละ 100 ของมูลหนี้ที่ค้างชำระ

งานภาคเอกชน

อายุของลูกหนี้	อัตราร้อยละของมูลหนี้ที่ค้างชำระ
มูลหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 121 วัน แต่ไม่เกิน 270 วัน	ร้อยละ 50 ของมูลหนี้ที่ค้างชำระ
มูลหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 271 วัน ขึ้นไป	ร้อยละ 100 ของมูลหนี้ที่ค้างชำระ

อายุของรายได้ค้างรับ	อัตราร้อยละของมูลหนี้ที่ค้างชำระ
มูลหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 181 วัน แต่ไม่เกิน 270 วัน	ร้อยละ 50 ของมูลหนี้ที่ค้างชำระ
มูลหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 271 วัน ขึ้นไป	ร้อยละ 100 ของมูลหนี้ที่ค้างชำระ

นอกจากกฎเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทจะพิจารณาฐานะทางการเงินและประวัติการชำระเงินของลูกค้าแต่ละรายมาร่วมพิจารณาในการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญด้วย

แต่อย่างไรก็ตามบริษัทมีฐานลูกค้าเป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชนที่มีความมั่นคงสูง จึงทำให้ที่ผ่านมาบริษัทมีหนี้สูญน้อยมาก

3.7. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศนับว่าเป็นธุรกิจที่มีทิศทางเจริญเติบโตที่ดี เนื่องจากได้รับนโยบายของรัฐบาลหรือกฎหมายมาสนับสนุนเรื่องการลงทุนพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง เช่น การประกาศนโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (Digital Economy) โครงการ Thailand 4.0 เป็นต้น ซึ่งนโยบายเหล่านี้ส่งผลดีต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมให้มีโอกาสได้เข้าร่วมประมูลงาน

โดยแผนพัฒนารัฐบาลดิจิทัลของประเทศไทย พ.ศ. 2560-2564 ได้ระบุแนวโน้มเทคโนโลยีที่สำคัญต่อการพัฒนาเพื่อมุ่งไปสู่การเป็นรัฐบาลดิจิทัล มีรายละเอียดดังต่อไปนี้



ซึ่งบริษัทจะมุ่งเน้นและสนับสนุนการเติบโตระยะยาวจากแผนพัฒนารัฐบาลดิจิทัลของประเทศดังกล่าว และนโยบายอุตสาหกรรมอนาคต (New S-curve) ของรัฐบาล โดยการที่จะทำให้โครงการเหล่านี้ประสบผลสำเร็จได้นั้นจำเป็นต้องใช้ความร่วมมือ การแลกเปลี่ยนความรู้ ความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ต่าง ๆ ในอุตสาหกรรม รวมถึงด้านการเงิน โดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูล และข้อมูลเชิงลึกมาช่วย จะทำให้บริษัทมีการวางแผนรองรับ เพื่อให้การดำเนินงานในอนาคตดังกล่าวมีประสิทธิภาพ

ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลในเรื่องเหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อโอกาสทางธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ได้มีการติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด และสม่ำเสมอ

3.8. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าหลักที่บริษัทจัดจำหน่ายบางส่วนเป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐเป็นหลัก ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบดังกล่าวและทำการขอเปิดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงินอย่างสม่ำเสมอเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว นอกจากนี้บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวอย่างจำกัด

3.9. ความเสี่ยงด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cyber Security)

การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารส่งผลให้เกิดการพัฒนาทั้งทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างก้าวกระโดด เนื่องจากปัจจุบันมีการพัฒนาแอปพลิเคชันและซอฟต์แวร์ที่มีประสิทธิภาพสูง ทำให้ผู้ใช้งานทั่วไปสามารถเข้าถึงข้อมูลได้สะดวก รวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่ายได้มากขึ้น หากผู้ใช้งานนำข้อมูลไปใช้ในทางที่สร้างสรรค์ ก็สามารถใช้เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาและยกระดับเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมในมิติต่าง ๆ ได้ แต่ในทางกลับกันในขณะที่มีการมุ่งให้เกิดความสะดวกสบายในการเข้าถึงระบบอาจทำให้ความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์เกิดความหละหลวม ทำให้เทคโนโลยีก็สามารถสร้างความเสียหายได้มากขึ้นเช่นกัน หากผู้ประสงค์ร้ายได้พัฒนาเครื่องมืออันทันสมัยเพื่อโจมตีระบบ ขโมย ทำลาย บิดเบือนข้อมูล หรือหลอกลวง ก็จะส่งผลให้เกิดการแทรกแซงและทำลายความมั่นคงได้ในทุกระดับ ไม่ว่าจะเป็นในระดับบุคคล ระดับหน่วยงาน ระดับประเทศ และระดับโลก

ซึ่งข้อมูลจากศูนย์ประสานการรักษาความมั่นคงปลอดภัยระบบคอมพิวเตอร์ประเทศไทย (ไทยเซิร์ต) สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ ได้แสดง 9 อันดับประเทศที่ได้รับแจ้งการเกิดภัยคุกคามทางไซเบอร์มากที่สุด ในปี 2562 ดังนี้

ประเทศ	จำนวนการเกิดภัยคุกคามทางไซเบอร์ (ครั้ง)								
	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
เยอรมัน	23	-	-	587	1410	927	409	565	93
อังกฤษ	14	67	-	74	53	55	286	286	81
ไทย	28	43	82	112	69	52	105	171	72
ไต้หวัน	-	-	-	-	-	-	48	64	69
สหรัฐอเมริกา	287	283	392	482	310	216	185	207	35
ออสเตรเลีย	13	32	84	238	97	91	92	257	31
สิงคโปร์	24	-	-	-	-	-	-	75	29
รัสเซีย	-	-	-	-	-	-	-	-	7
ญี่ปุ่น	-	17	17	-	-	-	-	-	6

ซึ่งจะเห็นได้ว่า ในช่วง 9 ปีที่ผ่านมา ประเทศไทยเป็นประเทศที่ติดอันดับ 1 ใน 9 ของประเทศที่มีการเกิดภัยคุกคามทางไซเบอร์มากที่สุด ตั้งแต่ปี 2554 จนถึงปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม บริษัทเห็นความจำเป็นในการรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ โดยคำนึงถึงการคุ้มครองความเป็นส่วนตัวและความสะดวกสบายในการเข้าถึงระบบของแต่ละบุคคลด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะการที่บริษัทได้เข้าเป็นคู่สัญญากับ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) (“ทอท.”) ในการให้บริการ "AOT Mobile Application" ซึ่งในแอปพลิเคชันดังกล่าวนี้ จะมีข้อมูลของผู้ที่ลงทะเบียน ในปี 2562 ที่ผ่านมามีประมาณ 30,000 บัญชีผู้ใช้งาน ซึ่งบริษัทได้มีการรักษาสมดุลระหว่างการรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ การคุ้มครองความเป็นส่วนตัว และการอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงแอปพลิเคชันให้เหมาะสม เพราะเป็นกลไกสำคัญในการสร้างความไว้วางใจ และการส่งเสริมให้เกิดการใช้แอปพลิเคชันอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1. สินทรัพย์ถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายละเอียดสินทรัพย์ถาวรของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ สรุปได้ดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	31,038.95	เป็นเจ้าของ	-
2. เครื่องตกแต่ง เครื่องมือ และเครื่องใช้สำนักงาน	24,362.70	เป็นเจ้าของ	-
3. ยานพาหนะ	186.84	เป็นเจ้าของ	-
4. สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	8,582.11	เป็นเจ้าของ	-
5. อุปกรณ์โครงข่าย	161,985.88	เป็นเจ้าของ	-
6. ลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์	125,191.26	เป็นเจ้าของ	-
รวม	351,347.74		

4.2. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในอนาคต

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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 ชั้นที่ 5-7 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107553000182
เว็บไซต์	:	www.skyict.co.th
โทรศัพท์	:	0-2029-7888
โทรสาร	:	0-2029-7879
ทุนจดทะเบียน	:	277,750,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	:	268,840,658.00 บาท

6.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

สามารถดูรายละเอียดได้จากข้อมูลโครงสร้างธุรกิจ หน้า 11

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

โทรศัพท์ : 0-2029-7888 ต่อ 812

โทรศัพท์ : 0-2029-7879

6.4 ข้อมูลสำคัญอื่น

สามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของบริษัท www.skyict.co.th