

บริษัท อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมิวนิเคชั่น เน็ตเวิร์คส จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมิวนิเคชั่น เน็ทเวิร์คส์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") ก่อตั้งเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2550 โดยในปี 2557 บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรเพื่อให้บริษัท มีศักยภาพในการให้บริการมากขึ้น รวมทั้งมีการเพิ่มทุนอีก 65 ล้านบาท รวมเป็น 115 ล้านบาท และได้แต่งตั้งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คือ นายมนชัย มณีไพโรจน์ ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจการสื่อสารโทรคมนาคมกว่า 25 ปี เข้ามาบริหารกิจการพร้อมกับทีมผู้บริหารและพนักงานซึ่งล้วนเป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำงานด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมให้กับบริษัทโทรคมนาคมชั้นนำระดับประเทศกว่า 40 คน ด้วยประสบการณ์ ความรู้และความเชี่ยวชาญของทีมนักบริหารและพนักงานใหม่ของบริษัท ส่งผลทำให้บริษัทสามารถให้บริการรับเหมาวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Business) โดยครอบคลุมตั้งแต่ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง ทดสอบ เชื่อมต่อระบบ และให้บริการหลังการขาย โดยบริษัทจะเลือกใช้ผลิตภัณฑ์จากพันธมิตรทางการค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตชั้นนำของโลกไม่ว่าจะเป็น Nokia, Huawei, Coriant, Oscilloquartz, H3C และ Thales (Gemalto ถูกซื้อกิจการโดย Thales ในปี 2562) เป็นต้น นอกจากนี้ เพื่อที่จะสามารถให้บริการลูกค้าแบบครบวงจร บริษัทยังให้บริการจำหน่ายอุปกรณ์ซึ่งส่วนใหญ่เป็นอุปกรณ์ที่ลูกค้าซื้อเก็บสำรองไว้ใช้ทดแทน (Supply) และให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Maintenance) และในปี 2559 บริษัทได้เริ่มธุรกิจออกแบบและวางระบบงานก่อสร้างและวางระบบไฟฟ้า (Construction and Electrical Systems) โดยได้ให้บริการก่อสร้างดาต้าเซ็นเตอร์แก่ผู้ให้บริการโทรคมนาคมขนาดใหญ่รายหนึ่ง

เมื่อวันที่ 18 เมษายน 2560 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมิวนิเคชั่น เน็ทเวิร์คส์ จำกัด (มหาชน) รวมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 110 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 115 ล้านบาท เป็น 225 ล้านบาท ซึ่งส่งผลให้ ณ วันที่ 27 เมษายน 2560 บริษัทมีทุนที่เรียกชำระแล้วจำนวน 165 ล้านบาท นอกจากนี้ ในวันที่ 15 กันยายน 2560 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) จำนวน 120,000,000 หุ้นที่ราคาหุ้นละ 1.84 บาท ทำให้บริษัทมีทุนเรียกชำระแล้วทั้งสิ้นเป็นจำนวน 225 ล้านบาท

ในปี 2563 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2563 ได้มีมติแต่งตั้ง นายมนชัย มณีไพโรจน์ เป็นประธานกรรมการบริหาร และแต่งตั้ง นายพรชัย กรัยวิเชียร ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในกิจการสื่อสารโทรคมนาคมมากกว่า 20 ปี รวมถึงเป็นผู้มีวิสัยทัศน์และภาวะผู้นำที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไว้ให้ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มีผลตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2563 เป็นต้นไป

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้นำด้านวิศวกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัลด้วยนวัตกรรม เพื่อความพึงพอใจของลูกค้าโดยยึดหลักธรรมาภิบาล

พันธกิจ (Mission)

- พัฒนาบุคลากรให้มีองค์ความรู้และศักยภาพให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง
- ตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจ เพื่อประโยชน์สูงสุดให้แก่ลูกค้า
- ปลุกฝังจริยธรรมภายในองค์กรและคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมพร้อมช่วยเหลือชุมชนและสังคม
- ดำเนินธุรกิจให้เติบโตได้อย่างมั่นคงและแข็งแกร่ง เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

เป้าหมายการดำเนินงาน

- เพื่อความยั่งยืนทางธุรกิจและการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องของบริษัท โดยจะเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring Income) จากธุรกิจให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสารให้มากกว่าร้อยละ 50 ของรายได้รวม และขยายฐานลูกค้าทั้งในหน่วยงานราชการและองค์กรเอกชน
- สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า ด้วยการเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ยอมรับน่าเชื่อถือระดับแนวหน้าของโลก และการบริการอย่างมืออาชีพที่รวดเร็ว ตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- เพื่อเป็นหลักประกันทางเศรษฐกิจของพนักงานและสมาชิกในครอบครัวของบริษัท ด้วยการพัฒนาขีดความสามารถ ความเชี่ยวชาญ ทักษะ ความรู้และนวัตกรรมอย่างสม่ำเสมอ
- เพื่อส่งเสริมการบริการแก่สังคมและประเทศชาติ ด้วยกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการช่วยพัฒนา เช่น การส่งเสริมและสนับสนุนทุนการศึกษา อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ขาดแคลน แก่โรงเรียนหรือโรงพยาบาล ในถิ่นทุรกันดารที่ด้อยโอกาส

ค่านิยมหลัก (Core Values)

- มีทัศนคติที่ดี (Attitude)
- ทำงานอย่างมีความสุข (Happiness)
- เติบโตด้วยกันอย่างยั่งยืน (Sustainability)

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

<p>ปี 2550</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ จัดทะเบียนจัดตั้งในชื่อ “บริษัท เจอาร์ดับเบิลยู เน็ตเวิร์ค โซลูชั่นส์ จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 20 ล้านบาท ▪ รับงานวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมจากบริษัท เจ.อาร์.ดับเบิลยู. ยูทิลิตี้ จำกัด ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายและได้รับการโอนงานให้บริการแก่ลูกค้าภาครัฐ จากบริษัท โนเกีย ซีเมนส์ เน็ตเวิร์คส์ (ประเทศไทย) จำกัด
<p>ปี 2552</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ลดทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 20 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท โดยการลดจำนวนหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ▪ เปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท เจอาร์ดับเบิลยู เน็ตเวิร์ค โซลูชั่นส์ จำกัด” เป็น “บริษัท อินฟอรมะชั่น แอนด์ คอมมิวนิเคชั่น เน็ตเวิร์คส์ จำกัด” ▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 10 ล้านบาท เป็น 20 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
<p>ปี 2555</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 30 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 20 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 3,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
<p>ปี 2557</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 65 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 50 ล้านบาท เป็น 115 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 6,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ▪ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Reseller ในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการสื่อสารโทรคมนาคมภายใต้ตราสินค้า Alcatel Lucent จาก Alcatel Lucent (Thailand) Co., Ltd. (Alcatel Lucent ถูกซื้อกิจการโดย Nokia ในปี 2559) ▪ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Reseller ในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการสื่อสารโทรคมนาคมภายใต้ตราสินค้า Coriant จาก Coriant GmbH ประเทศเยอรมัน ▪ เริ่มให้บริการเป็นผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) ในการออกแบบและวางระบบโทรคมนาคมแบบเบ็ดเสร็จให้กับ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ▪ เริ่มธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์และให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสาร
<p>ปี 2558</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Channel Partner ในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการสื่อสารโทรคมนาคมภายใต้ตราสินค้า Huawei จาก Huawei International Pte. Ltd. ประเทศสิงคโปร์

ปี 2559

- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Partner ในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการประเภท Mobile Network ภายใต้ตราสินค้า Nokia จาก Nokia Solution and Networks (Thailand) Co., Ltd
- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Value Added Reseller ในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการสื่อสารโทรคมนาคม ภายใต้ตราสินค้า Oscilloquartz จาก Oscilloquartz SA ประเทศสวิตเซอร์แลนด์
- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Value Added Reseller ในการจัดจำหน่าย Hardware และ Software ภายใต้ตราสินค้า Gemalto จาก Gemalto (Thailand) Ltd. (Gemalto ถูกซื้อกิจการโดย Thales ในปี 2562)
- เริ่มให้บริการในธุรกิจงานก่อสร้างและวางระบบไฟฟ้า โดยให้บริการรับเหมาก่อสร้างระบบไฟฟ้า Data Center ให้แก่บริษัทในกลุ่มผู้ให้บริการโทรคมนาคมชั้นนำของประเทศ

ปี 2560

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 18 เมษายน 2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท ดำเนินการดังนี้
 - แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด
 - เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 10 บาท เป็น 0.50 บาท
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 110 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 115 ล้านบาท เป็น 225 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 220,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยมีรายละเอียดการจัดสรรดังนี้
 1. หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 100,000,000 หุ้น เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งจัดสรรเรียบร้อยแล้ว ส่งผลให้ทุนชำระแล้วของบริษัท เท่ากับ 165 ล้านบาท
 2. หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 108,000,000 หุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชน
 3. หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 12,000,000 หุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท ในราคาเดียวกันกับราคาเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชน
- บริษัท เข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2560
- เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) จำนวน 120,000,000 หุ้น ที่ราคาหุ้น ละ 1.84 บาท
- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Value Added Reseller ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Software และบริการภายใต้ตราสินค้า ZTE จาก ZTE (Thailand) Ltd.
- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Value Added Reseller ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Software และบริการ ภายใต้ตราสินค้า HP จาก HP Inc (Thailand) Ltd.

ปี 2561

- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Reseller ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Software ภายใต้ตราสินค้า IBM จาก IBM Singapore Pte Ltd.
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Reseller ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Software ภายใต้ตราสินค้า Oracle จาก Oracle Corporation
- ได้รับการแต่งตั้งเป็น Reseller ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Software ภายใต้ตราสินค้า HPE จาก Hewlett Packard Enterprise
- ได้รับงานโครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) กลุ่มที่ 5 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3 จาก กสท. ซึ่งเป็นผู้เข้าร่วมประมูลงานกับ กสทช. โดยมีมูลค่ารวมของโครงการ 2,426 ล้านบาท ภายใต้ "IR Consortium" โดยเป็นสัดส่วนงานของ ICN มูลค่า 1,237 ล้านบาท รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

ปี 2562

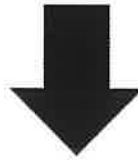
- เข้าลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท เอ็กซ์เพิร์ท เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด (EEC) จำนวน 102,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 51 ของหุ้นทั้งหมด ในเดือนมกราคม 2562
- ได้รับใบอนุญาตการให้บริการอินเทอร์เน็ตแบบทีเอ็นที จาก กสทช. เป็นระยะเวลา 5 ปี ในเดือนกันยายน 2562

ปี 2563

- โครงการเด่นของบริษัทในปี 2563 มีดังนี้
 - โครงการติดตั้งวงจรรองรับสัญญาณย่านความถี่ 850 MHz กับ กสท. มูลค่ารวมของโครงการ 1,844 ล้านบาท รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ภายใต้ "TKI Consortium" โดยเป็นสัดส่วนของ ICN ร้อยละ 49 ของมูลค่าโครงการ ซึ่งมีมูลค่า 904 ล้านบาท รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
 - งานโครงการจ้างเหมา ออกแบบ จัดหาพร้อมติดตั้งอุปกรณ์ งานส่วนต่อขยายโครงข่าย IP Access Network (MPLS Router) พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียง กับ กฟผ. มูลค่ารวมของโครงการ 172 ล้านบาท รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
 - โครงการจัดซื้อระบบ ICT และ Health Tech กับ กสท. เพื่อส่งเสริมการรักษาพยาบาล การดูแล ควบคุม และเพิ่มศักยภาพการรับมือการระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) เพื่อส่งมอบให้โรงพยาบาล รามาธิบดี โรงพยาบาลศิริราช โรงพยาบาลราชวิถี และโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย จำนวน 1 ระบบ มูลค่ารวมของโครงการ 182 ล้านบาท รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ภายใต้ "IR Consortium" โดยเป็นสัดส่วนของ ICN ร้อยละ 51 ของมูลค่าโครงการ ซึ่งมีมูลค่า 93 ล้านบาท รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2563 มีมติแต่งตั้ง นายมนชัย มณีไพโรจน์ เป็นประธานกรรมการบริหาร และแต่งตั้งนายพรชัย ทรัพย์วิเชียร ให้ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มีผลตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2563 เป็นต้นไป

1.3 โครงสร้างกลุ่มบริษัท

บริษัท อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมูนิเคชั่น เน็ตเวิร์คส์ จำกัด (มหาชน)



51%

บริษัท เอ็กซ์เพิร์ท เอนจิเนียริง แอนด์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด

EXPERT
Engineering & Communication company limited

บริษัทได้เข้าลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท เอ็กซ์เพิร์ท เอนจิเนียริง แอนด์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด (EEC) จำนวน 102,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 51 ของหุ้นทั้งหมด มูลค่าทั้งสิ้น 35.70 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจ และขยายโอกาสในการเสริมสร้างธุรกิจให้กับบริษัท มีผลตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2562 ทั้งนี้ EEC ประกอบธุรกิจวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยี อาทิ การบริการจัดการทรัพยากรน้ำ ระบบตรวจวัดข้อมูลและควบคุมระยะไกล เป็นต้น

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทถือเป็นผู้ให้บริการออกแบบและวางระบบ (System Integrator) ที่ครบวงจร โดยบริษัทสามารถให้บริการออกแบบและวางระบบโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคม (Telecommunication System) ซึ่งเป็นระบบที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญ รวมทั้งให้บริการออกแบบและวางระบบงานก่อสร้างและวางระบบไฟฟ้าอื่น ๆ (Construction and Electrical Systems) นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการจำหน่ายอุปกรณ์เพื่อใช้ทดแทน (Supply) และให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Maintenance)

2.1 โครงสร้างรายได้

จากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท สามารถจำแนกรายได้ของบริษัท ได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) รายได้จากธุรกิจรับเหมาวางระบบ (Turnkey Project) ทั้งด้านสื่อสารโทรคมนาคม และงานก่อสร้างและวางระบบไฟฟ้า และ (2) รายได้จากธุรกิจการจำหน่ายอุปกรณ์และบำรุงรักษา (Supply and Maintenance) ซึ่งประกอบด้วยรายได้จากการจำหน่ายอุปกรณ์โครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม และการให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม โดยโครงสร้างรายได้ของบริษัท ในปี 2561-2563 เป็นดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2561		ปี 2562*		ปี 2563*	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายและบริการ						
รายได้จากธุรกิจรับเหมาวางระบบ						
- รายได้จากการวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม	615.96	60.65	932.58	77.63	997.52	67.82
- รายได้จากงานก่อสร้างและวางระบบไฟฟ้า	0.05	0.01	15.25	1.27	0.00	0.00
รายได้จากธุรกิจการจำหน่ายอุปกรณ์และบำรุงรักษา						
- รายได้จากการจำหน่ายอุปกรณ์โครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม	210.87	20.76	115.78	9.64	180.68	12.29
- รายได้จากการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม	188.67	18.58	135.11	11.25	291.66	19.83
รวมรายได้จากการขายและบริการ	1,015.55	99.76	1,198.72	99.79	1,469.86	99.94
รายได้อื่น**	2.40	0.24	2.55	0.21	0.94	0.06
รวมรายได้ทั้งหมด	1,017.95	100.00	1,201.27	100.00	1,470.80	100.00

หมายเหตุ

*แสดงเป็นงบการเงินรวม เนื่องจากการซื้อหุ้นของ บริษัท เอ็กซ์เพิร์ท เอนจิเนียริง แอนด์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด (EEC) เมื่อวันที่ 2 มกราคม 2562

** รายได้อื่น เช่น ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

2.2 รายละเอียดของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

รายละเอียดของผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัท แยกตามโครงสร้างรายได้เป็นดังนี้

2.2.1 ธุรกิจรับเหมาวางระบบ (Turnkey Project)

บริษัทสามารถให้บริการรับเหมาวางระบบแบบครบวงจร โดยเมื่อได้รับการว่าจ้าง จะนำเสนอแผนงานต่อลูกค้ารวมถึงทำความเข้าใจในการดำเนินการทุกขั้นตอน เมื่อแผนงานได้รับอนุมัติ บริษัทจะเริ่มดำเนินการสำรวจ ออกแบบ ส่งซื้ออุปกรณ์ ติดตั้ง ตรวจสอบ ทดสอบ และส่งมอบโครงการให้แก่ลูกค้า ตามช่วงเวลา (Phase) ที่กำหนดไว้ในแต่ละโครงการ โดยสามารถแยกระบบที่บริษัทให้บริการได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. ระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Telecommunication System)

ระบบสื่อสารโทรคมนาคมเป็นระบบที่บริษัท มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ ซึ่งเป็นระบบการติดต่อสื่อสารโดยการรับส่งข้อมูลจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งผ่านตัวกลางต่าง ๆ โดยใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ โดยทั่วไประยะเวลาในการดำเนินการจะใช้เวลาประมาณ 3-6 เดือนตามข้อกำหนดในสัญญา หรืออาจใช้ระยะเวลาถึง 1-2 ปีหากเป็นโครงการขนาดใหญ่และมีความซับซ้อน โดยบริษัทสามารถออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้งระบบโทรคมนาคมได้ทั้งแบบระบบสื่อสารแบบใช้สาย (Wired Network) และระบบสื่อสารไร้สาย (Wireless Network) ดังนี้

1) โครงข่ายสื่อสารสัญญาณ (Transport Network)

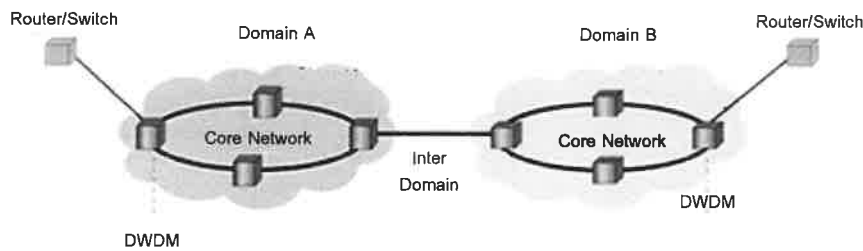
เป็นอุปกรณ์ที่ใช้รับส่งข้อมูลระยะไกลโดยใช้เทคนิคในการส่งข้อมูลแบบต่าง ๆ ซึ่งอุปกรณ์ Transport Network จะติดตั้งอยู่ในชุมสายซึ่งเป็นโครงข่ายหลัก (Core Network) เพื่อใช้ในการรับส่งข้อมูลจำนวนมาก โดยอุปกรณ์ Transport Network ที่บริษัทสามารถให้บริการออกแบบและวางระบบ ได้แก่

(1) IP Router/Carrier Switch

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการสื่อสารข้อมูลโดยใช้เทคโนโลยี IP, Ethernet และ Multi-Protocol Label Switching (MPLS) ในการรับส่งข้อมูล ซึ่งสามารถจัดการเส้นทางการรับส่งข้อมูล (Routing) และจัดลำดับความสำคัญในการรับส่งข้อมูลตามผู้ใช้งานกำหนด เพื่อให้สามารถรับส่งข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนใหญ่นิยมใช้ในการรับส่งข้อมูลในระยะทางไม่เกิน 40 กิโลเมตรและรองรับการส่งข้อมูลที่ระดับ 100 Gbps โดยบริษัทให้บริการออกแบบ ติดตั้ง IP Router/Carrier Switches ด้วยสินค้าของทั้ง Nokia และ Huawei ซึ่งเป็นตราสินค้าชั้นนำ 2 อันดับแรกของโลก

(2) Next-Generation Dense Wavelength Division Multiplexing (DWDM)

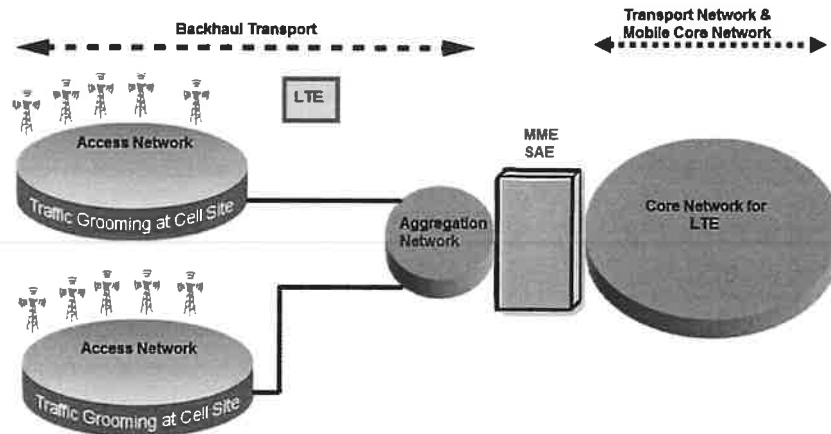
เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เทคโนโลยี Dense Wavelength Division Multiplexing (DWDM) ในการส่งข้อมูลไปบนหลาย ๆ ช่วงความยาวคลื่นของสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ซึ่งจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการส่งข้อมูลจำนวนมากในคราวเดียว ทำให้สามารถรองรับการส่งข้อมูลที่สูงถึงระดับ 3200 Gbps และสามารถรับส่งข้อมูลได้ไกลถึง 200 กิโลเมตร นอกจากนี้ Next-Gen DWDM ยังมีเทคโนโลยี Generalized Multi-Protocol Label Switching/Automatically Switched Optical Network (GMPLS/ASON) ซึ่งจะช่วยให้ระบบสามารถคำนวณหาเส้นทางการส่งข้อมูลใหม่ (Protection Path) โดยอัตโนมัติ เมื่อเส้นทางที่กำลังใช้งาน (Working Path) เกิดความเสียหายทำให้โครงข่ายของผู้ใช้งานมีความเสถียร โดยอุปกรณ์ที่บริษัทให้บริการออกแบบและติดตั้งเป็นตราสินค้าของทั้ง Nokia และ Huawei ซึ่งเป็นตราสินค้าชั้นนำ 2 อันดับแรกของโลก



ภาพตัวอย่างโครงข่ายสื่อสารสัญญาณ (Transport Network)

(3) Mobile Backhaul Router

บริษัทรับออกแบบและติดตั้งระบบ Mobile Backhaul Router ซึ่งใช้ในการเชื่อมต่อโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ภาคพื้นดินของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่กับส่วนควบคุมสถานีฐานเข้าด้วยกัน ซึ่งบริษัทให้บริการโดยใช้ผลิตภัณฑ์ของ Huawei และ Nokia



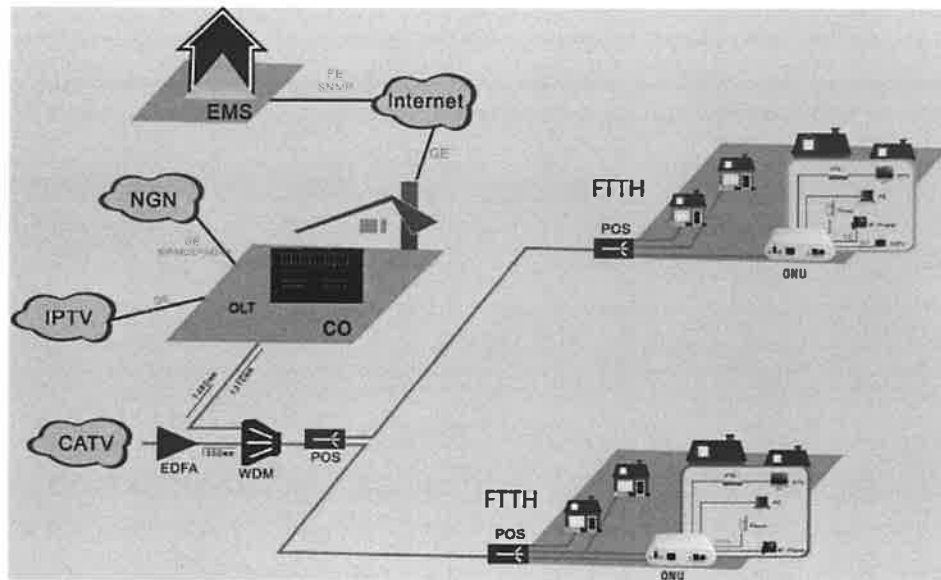
ภาพตัวอย่าง Mobile Backhaul Transport

(4) Synchronous Digital Hierarchy (SDH)

เป็นระบบสื่อสารข้อมูลที่ใช้มาเป็นระยะเวลานาน โดยเป็นการใช้สายทองแดงหรือสายโทรศัพท์ในการรับส่งข้อมูลจากชุมสายให้แก่ผู้ใช้งาน ซึ่งเป็นระบบที่มีความเสถียรและความปลอดภัยในการใช้งาน แต่รองรับการส่งข้อมูลได้เพียง 10 Gbps อย่างไรก็ตาม ยังมีความต้องการในการใช้อุปกรณ์ดังกล่าวในกลุ่มลูกค้าบางกลุ่มที่ยังคงต้องการความปลอดภัยในการใช้งาน ซึ่งบริษัทให้บริการโดยใช้ผลิตภัณฑ์ของ Coriant

2) โครงข่ายปลายทาง (Access Network)

เป็นโครงข่ายที่เชื่อมโยงจากโครงข่ายหลัก (Core Network) ไปยังอุปกรณ์ปลายทางเพื่อให้บริการส่งผ่านข้อมูลในรูปแบบต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น Voice, Video, Data, Multimedia เป็นต้น โดยผ่านเทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น โครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (FTTx) ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่าย ออกแบบ และติดตั้งโดยใช้ผลิตภัณฑ์ของ Nokia และ Huawei



ภาพตัวอย่างโครงข่ายปลายทาง (Access Network)

3) โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable Network)

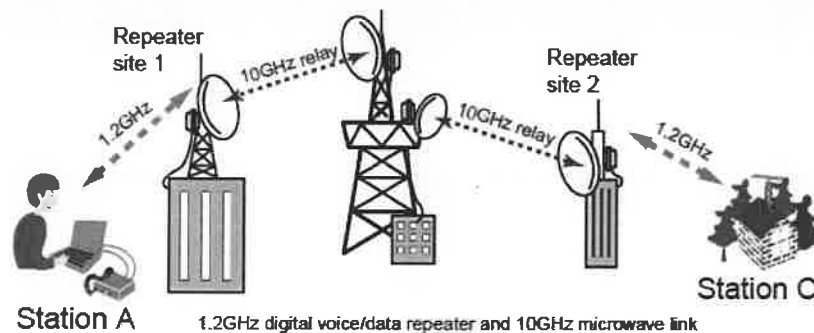
เป็นสายสัญญาณที่ใช้ในการรับ-ส่งข้อมูลโดยใช้หลักการสะท้อนของแสงในการส่งข้อมูล จึงทำให้สายส่งสัญญาณประเภทนี้สามารถส่งข้อมูลได้ด้วยความเร็วเกือบเท่าแสง มีความสูญเสียของสัญญาณต่ำ และส่งข้อมูลได้ไกลกว่าสายส่งสัญญาณประเภทอื่น ดังนั้น สายเคเบิลใยแก้วนำแสงจึงเป็นที่นิยมใช้เป็นตัวกลางในการรับส่งสัญญาณในปัจจุบัน



ภาพตัวอย่างสายเคเบิลใยแก้วนำแสง

4) อุปกรณ์ Microwave Radio

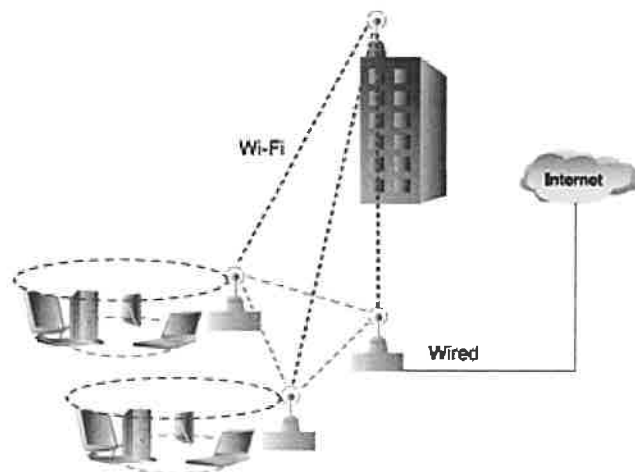
ระบบการสื่อสารไมโครเวฟเป็นคลื่นความถี่วิทยุชนิดหนึ่งที่มีความถี่อยู่ระหว่าง 0.3 GHz - 300 GHz ส่วนในการใช้งานนั้น ส่วนมากนิยมใช้ช่วงความถี่ระหว่าง 1 GHz - 60 GHz เนื่องจากเป็นย่านความถี่ที่สามารถผลิตขึ้นได้ด้วยอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ โดยเป็นการส่งข้อมูลโดยอาศัยสัญญาณไมโครเวฟซึ่งเป็นสัญญาณคลื่นแม่เหล็กไฟฟ้าไปในอากาศพร้อมกับข้อมูลที่ต้องการส่ง และจะต้องมีสถานีที่ทำหน้าที่ส่งและรับข้อมูล เนื่องจากสัญญาณไมโครเวฟจะเดินทางเป็นเส้นตรงในระดับสายตา (Line of Sight) จึงต้องมีการตั้งสถานีรับ-ส่งข้อมูลเป็นระยะ ๆ และส่งข้อมูลต่อกันเป็นทอด ๆ ระหว่างสถานีต่อสถานีจนกว่าจะถึงสถานีปลายทาง การส่งข้อมูลด้วยสื่อกลางชนิดนี้เหมาะกับการส่งข้อมูลในพื้นที่ห่างไกลมาก ๆ และทุรกันดาร ซึ่งอุปกรณ์สื่อสารสัญญาณ Microwave Radio ที่บริษัทจำหน่าย ออกแบบและติดตั้งภายใต้ตราสินค้า Nokia และ Huawei



ภาพตัวอย่างระบบการสื่อสารไมโครเวฟ

5) Broadband Wireless Access (BWA)

Broadband Wireless Access (BWA) เป็นเทคโนโลยีที่ใช้ในการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตไร้สายความเร็วสูงซึ่งทำให้เครือข่ายไร้สายมีอัตราความเร็วเทียบเท่ากับเครือข่ายใช้สายบางเครือข่าย โดย BWA จะทำหน้าที่รับส่งข้อมูลจากโครงข่ายหลัก (Core Network) ไปยังผู้ใช้งานโดยไม่ใช้สาย สำหรับการใช้งานส่วนมากจะรับส่งข้อมูลผ่านคลื่นวิทยุซึ่งนิยมใช้ช่วงความถี่ 2.3 - 2.4 GHz และความถี่ 2.5 - 2.6 GHz ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ทางบริษัทจำหน่าย ออกแบบ และติดตั้งภายใต้ตราสินค้า Nokia และ Huawei



ภาพตัวอย่าง Broadband Wireless Access

6) อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบ 4G/5G Mobile Network

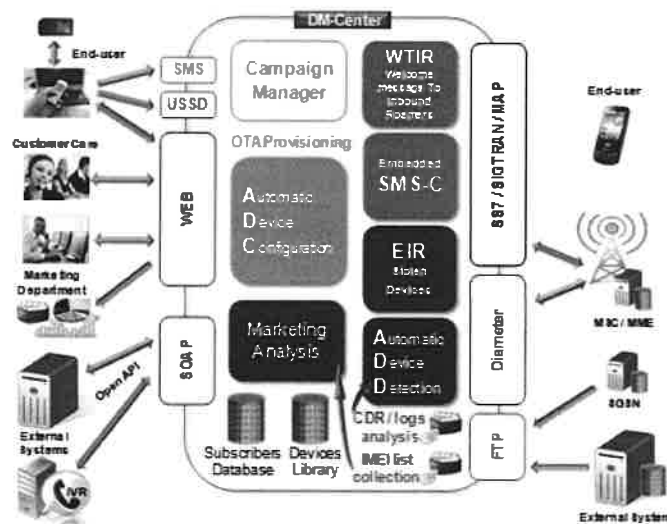
บริษัทสามารถให้บริการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 3 (3G) เทคโนโลยีสื่อสารไร้สายความเร็วสูง 4G หรือ เทคโนโลยี Long Term Evolution (LTE) และเทคโนโลยีสื่อสารไร้สายความเร็วสูงยุคที่ 5 หรือ 5G ซึ่งเป็นระบบที่สามารถให้บริการสื่อสารทางเสียง (Voice) วิดีโอ (Video Telephony) และข้อมูลความเร็วสูง (High Speed Data) รวมถึงการเข้าถึงอินเทอร์เน็ต (Internet Access) และบริการเสริมต่าง ๆ โดยบริษัทสามารถออกแบบและติดตั้งอุปกรณ์ในระบบ 3G/4G/5G Mobile Network เช่น Mobile Switching Center Server (MSC-S) ในโครงข่ายหลัก Radio Network Controller (RNC) ในสถานีฐาน ระบบบริการเสริมพื้นฐาน (Value Added Service - VAS) และระบบสนับสนุนการให้บริการ (Business Support System - BSS) เป็นต้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่าย ออกแบบ และติดตั้งภายใต้ตราสินค้า Nokia และ Huawei

7) อุปกรณ์อื่น ๆ

บริษัทให้บริการรับเหมาวางระบบอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากระบบสื่อสารโทรคมนาคมใช้สายและไร้สาย โดยมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่อไปนี้

• Mobile Device Management (MDM)

MDM เป็นระบบที่ทำงานร่วมกับโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้งโครงข่าย 3G/4G ในการบริหารจัดการลูกข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Subscriber) เพื่ออำนวยความสะดวกในการใช้งานของลูกข่ายในการตั้งค่าต่าง ๆ ในตัวเครื่อง เก็บข้อมูลเพื่อวิเคราะห์ฐานข้อมูลลูกข่ายและแนวโน้ม เพื่อวางแผนการตลาด และสามารถเพิ่มระบบบริการเสริม (Mobile Value-Added Services) เป็นต้น โดยตัวระบบสามารถจัดการเครื่องลูกข่ายได้หลากหลายแพลตฟอร์ม และมีส่วนเสริมด้านความปลอดภัยต่าง ๆ เพิ่มเข้ามาไม่ว่าจะเป็น Mobile Application Management หรือ Mobile Content Management โดยบริษัทให้บริการติดตั้งระบบ MDM โดยใช้ผลิตภัณฑ์ Thales (ชื่อเดิม คือ Gemalto)



ภาพตัวอย่างระบบ Mobile Device Management

● อุปกรณ์ระบบ Synchronization

เป็นอุปกรณ์กระจายสัญญาณนาฬิกาอ้างอิงสำหรับโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งจำเป็นสำหรับหน่วยงานหรือบริษัททั่วไปที่ลงทุนติดตั้งโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคม เพื่อช่วยในการปรับเทียบจังหวะสัญญาณโทรคมนาคมหรือการซิงโครไนซ์ โดยเฉพาะการซิงโครไนซ์ที่ใช้ในการสื่อสารข้อมูลดิจิทัลแบบอนุกรมเพื่อการสื่อสารระยะไกลและความเร็วสูง เช่น การส่งข้อมูลจากชุมสายในกรุงเทพมหานครไปยังต่างจังหวัด ผ่านการสื่อสารระบบไมโครเวฟ รวมทั้งชุมสายเคเบิลใต้น้ำที่เชื่อมโยงการสื่อสารดาวเทียมข้ามทวีปและการเชื่อมโยงจากช่องทางสื่อสารอื่น ๆ ที่มาต่อเข้าด้วยกัน ต้องมีการปรับเทียบจังหวะสัญญาณจึงทำให้สื่อสารกันได้ โดยข้อมูลอนุกรมจากหลายแหล่งหรือจากผู้ส่งไปยังผู้รับ ต้องมีการกำหนดจังหวะสัญญาณที่สอดคล้องกันเพื่อให้ผู้ส่งและผู้รับทราบว่าจะ เริ่มการส่งข้อมูล การหยุดพักการส่งและทำการส่งข้อมูลเสร็จเมื่อใด โดยบริษัท ให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบ Synchronization โดยใช้ผลิตภัณฑ์ Oscilloquartz

● ระบบ Order Management (OM)

เป็นระบบ Software สำหรับการบริหารจัดการในการเปิด ปรับเปลี่ยน และยกเลิกบริการต่างๆ ที่ให้บริการในโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G/4G LTE เช่น การเปิด/ปิด SIM Card ทั้งประเภทเติมเงิน (Prepaid) หรือรายเดือน (Postpaid), การให้บริการเปิด National Roaming, การเปิด/ปิดบริการ Data, การให้บริการเปลี่ยน SIM Card ใหม่ เบอร์เดิม

● ระบบ Service Activation At Once Management (SAAM)

เป็นระบบที่ต่อเชื่อมกับระบบ OM (Order Management) เพื่อช่วยแปลงใบคำสั่งงานจากระบบ OM ไปยังอุปกรณ์ปลายทางของระบบชุมสายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งต่างมี Protocol และรูปแบบการรับส่งข้อมูลที่หลากหลาย โดยอุปกรณ์ปลายทางที่มีการเชื่อมต่อ เช่น

- HLR (Home Location Registering) เป็นระบบฐานข้อมูล ทำหน้าที่เก็บข้อมูล ID และ ข้อมูลของผู้ใช้ทุกคน
- PCRF (Policy and Charging Rules Function) ทำหน้าที่จัดการปริมาณการใช้งานข้อมูลภายในโครงข่ายของผู้ใช้บริการให้เป็นไปตามหลักการใช้อย่างยุติธรรม มีคุณภาพของบริการได้เหมาะสมตามที่กำหนดไว้ในระบบ เช่น เงื่อนไขว่าเมื่อผู้ใช้งานใช้งานข้อมูลครบตามปริมาณที่กำหนดไว้ ผู้ใช้งานรายนั้น ๆ จะถูกลดขนาดของแบนด์วิดท์ลงตาม เงื่อนไขที่กำหนด ส่งผลให้ความเร็วในการใช้งานข้อมูลของผู้ใช้งานรายนั้นลดลงจากค่าปกติ ด้วยหลักการดังกล่าวจะทำให้ ผู้ให้บริการโทรคมนาคมสามารถรับประกันคุณภาพการให้บริการกับผู้ใช้งาน ทุกคนในระบบ
- Value-Added Service (VAS) ระบบบริการเสริมต่างๆ RBT (Ring Back Tone) MCN (Missed Call Notification) เป็นต้น

● ระบบ Over The Air (OTA)

OTA platform เป็น Software สำหรับการบริหารจัดการ SIM Card บนโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G/4G LTE ได้จากระยะไกล (Remotely) ด้วยวิธีการส่งข้อมูลผ่านเครือข่ายที่เรียกว่า Over-The Air (OTA) ทำให้สามารถบริหารจัดการ SIM Card (ที่จำหน่ายและถูกใช้งาน) จากระยะไกล โดยทางผู้ใช้งานโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ไม่จำเป็นต้องขอเข้ารับบริการที่ศูนย์บริการหรือต้องติดต่อความช่วยเหลือจาก Call Center ของผู้ให้บริการ เช่น การบริหารจัดการเครือข่าย การ

Update ข้อมูลใน SIM Card ของผู้ใช้บริการ การ Download และติดตั้งข้อมูล Application ใหม่บน SIM Card ของผู้ใช้บริการ โดยไม่ต้องทำการเปลี่ยน SIM Card ใหม่

ในปี 2563 นับเป็นช่วงเวลาที่เศรษฐกิจของประเทศไทยและในระดับโลกเกิดภาวะชะงักงันในหลาย ๆ ภาคธุรกิจ อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากการสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 หรือ COVID-19 ในส่วนของบริษัท นั้นได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดดังกล่าวด้วยในหลายโครงการ ดังเช่นการชะลอตัวของโครงการภาครัฐและ รัฐวิสาหกิจในการพิจารณาโครงการใหม่ ๆ การที่ไม่สามารถเข้าทำงานในพื้นที่สำนักงานได้ตามแผนงาน อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่ภาครัฐสามารถกำกับดูแลสถานการณ์ได้ดีขึ้น บริษัทจึงสามารถเริ่มกลับเข้าไปดำเนินงานโครงการต่าง ๆ ได้ และบริษัทยังได้รับงานโครงการขนาดกลางและขนาดใหญ่เพิ่มเติม อาทิเช่น โครงการดังต่อไปนี้

โครงการติดตั้งวงจรกรองสัญญาณย่านความถี่ 850 MHz

บริษัทได้รับงานโครงการติดตั้งวงจรกรองสัญญาณย่านความถี่ 850 MHz ตามประกาศ กสทช. เรื่องแผนความถี่ วิทยุกิจการโทรคมนาคมเคลื่อนที่สากล (International Mobile Telecommunications – IMT) ย่านความถี่ 824-839/869-884 MHz และเรื่องแผนความถี่วิทยุกิจการเคลื่อนที่ ย่านความถี่ 885-895/930-940 MHz หรือมีชื่อเรียกสั้น ๆ ว่า “โครงการฟิลเตอร์” ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่จาก บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) หรือ “CAT” มีมูลค่าทั้งสิ้น 1,844 ล้านบาท รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ซึ่งบริษัทได้เข้ายื่นราคาในโครงการนี้ร่วมกับบริษัท เทิร์นคีย์ คอมมูนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ภายใต้ กิจการร่วม TKI Consortium โดยบริษัทมีสัดส่วนในโครงการนี้ร้อยละ 49 หรือมีมูลค่าเท่ากับ 903.63 ล้านบาท รวม ภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยมีการลงนามในสัญญาเมื่อเดือนกรกฎาคม 2563

วัตถุประสงค์ในการดำเนินงานของโครงการนี้ คือ การติดตั้งอุปกรณ์กรองสัญญาณ (Filter) เพื่อป้องกันสัญญาณจากสถานีฐานในโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ย่านความถี่ 850 MHz รบกวนสัญญาณของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ย่านความถี่ 900 MHz ตามประกาศของ กสทช. และรักษาคุณภาพของโครงข่ายให้สามารถรองรับบริการได้ใกล้เคียงกับคุณภาพของโครงข่ายก่อนการติดตั้งอุปกรณ์ Filter ซึ่งครอบคลุมสถานีฐานจำนวน 21,166 สถานี ในพื้นที่ 77 จังหวัดทั่วประเทศ โดยมีระยะเวลาในการดำเนินงาน 420 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา และรับประกัน 5 ปี

โครงการฟิลเตอร์นี้ ใช้อุปกรณ์กรองสัญญาณ (Filter) ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

(1) ประเภท 1: ตัวกรอง 50db มีความยืดหยุ่น สามารถใช้กรองสัญญาณได้ในกรณีทั่วไปเป็นส่วนใหญ่ เมื่อมีระยะห่างระหว่างความถี่ที่ 850 MHz และ 900 MHz ประมาณ 150 เมตร หรือมากกว่า

(2) ประเภทที่ 2: ตัวกรอง 70db ใช้กรองสัญญาณสำหรับความถี่ระยะใกล้ ประมาณ 150 เมตร หรือน้อยกว่า ควรใช้ตัวกรอง 70db มากกว่า 50db โดยภาพรวมแล้ว ตัวกรอง 70db นั้นมีคุณสมบัติเหนือกว่า ตัวกรอง 50db เนื่องจากสามารถกรองสัญญาณได้ดีกว่าในระยะความถี่ใกล้เคียง แต่อุปกรณ์จะมีราคาสูงกว่าตัวกรอง 50db

โครงการนี้ประกอบด้วย 2 ขั้นตอน:

(1) ระยะแรก ใช้เวลาประมาณ 300 วัน สำหรับการติดตั้งอุปกรณ์กรองสัญญาณ ซึ่งจะติดตั้งที่สถานีฐานจำนวน 21,166 สถานี

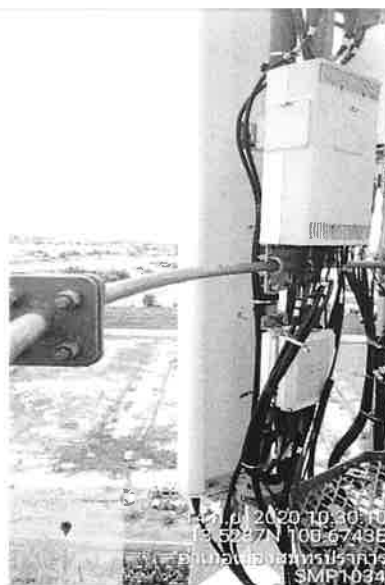
- ระยะแรกจะรวมถึงการตรวจวัดสัญญาณ โดยการ Drive Test เพื่อทดสอบหาคลื่นความถี่ที่ 850 MHz ก่อนการติดตั้งอุปกรณ์กรองสัญญาณ
- ติดตั้งตัวกรองที่เรียกว่า "Spurious "

- ติดตั้งตัวกรองประเภท 70db และ 50db

(2) ระยะที่สองใช้เวลา 120 วัน หลังจากกระยะแรกแล้วเสร็จ เพื่อปรับให้เหมาะสมและดำเนินการบำรุงรักษาอื่น ๆ รวมถึงถนอมการติดตั้งอุปกรณ์เดิม



เส้นทางที่ ตรวจวัดสัญญาณ Drive Test ก่อนการติดตั้งอุปกรณ์กรองสัญญาณ



ก่อนการติดตั้ง

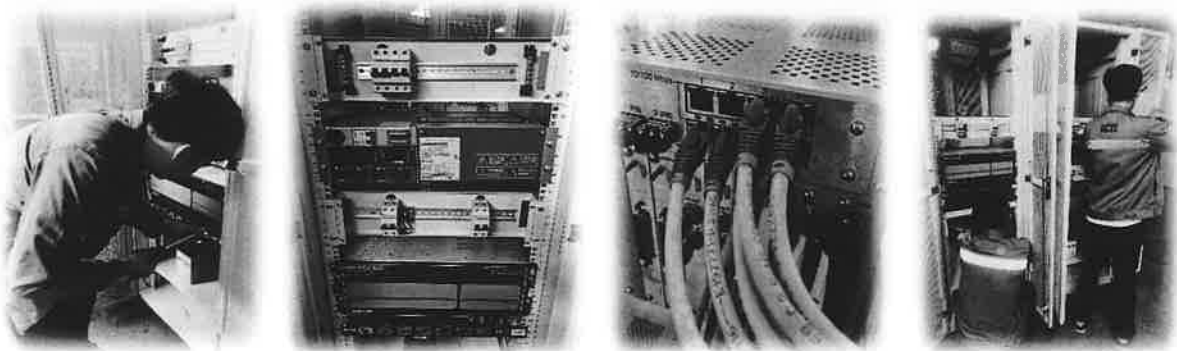


หลังการติดตั้ง

โครงการงานจ้างเหมา ออกแบบ จัดหาพร้อมติดตั้งอุปกรณ์โครงข่าย IP Access Network (ส่วนต่อขยาย) พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

บริษัทได้รับงานสัญญาจ้างเหมา ออกแบบ จัดหาพร้อมติดตั้งอุปกรณ์งานส่วนต่อขยายโครงข่าย IP Access Network (MPLS Router) ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จาก การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือ "PEA" มูลค่ารวมของโครงการทั้งสิ้น 172 ล้านบาท รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยมีการลงนามในสัญญาเมื่อเดือนมิถุนายน 2563

วัตถุประสงค์ในการดำเนินงานของโครงการนี้ คือ รับออกแบบ จัดหาพร้อมติดตั้งอุปกรณ์โครงข่าย IP Access Network (MPLS Router) ซอฟต์แวร์ สายสัญญาณต่าง ๆ และอุปกรณ์อื่น ๆ สำหรับงานส่วนต่อขยายของ กฟภ. ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อให้เครือข่ายทำงานได้อย่างสมบูรณ์โดยมีระยะเวลาดำเนินงานภายใน 480 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา



ณ ปัจจุบัน ทั้ง 2 โครงการข้างต้นยังคงดำเนินการอยู่ โดยสามารถทยอยส่งมอบงานบางส่วนที่ดำเนินการเสร็จแล้วให้กับลูกค้า

2. งานก่อสร้างและวางระบบไฟฟ้า (Construction and Electrical Systems)

บริษัทเล็งเห็นถึงโอกาสและความต้องการในการออกแบบและติดตั้งระบบงานอื่น และเพื่อให้บริษัทสามารถเป็น System Integrator ได้ในหลากหลายธุรกิจ บริษัทจึงได้เริ่มธุรกิจงานก่อสร้างและวางระบบไฟฟ้าในปี 2559 โดยบริษัทสามารถให้บริการ ดังนี้

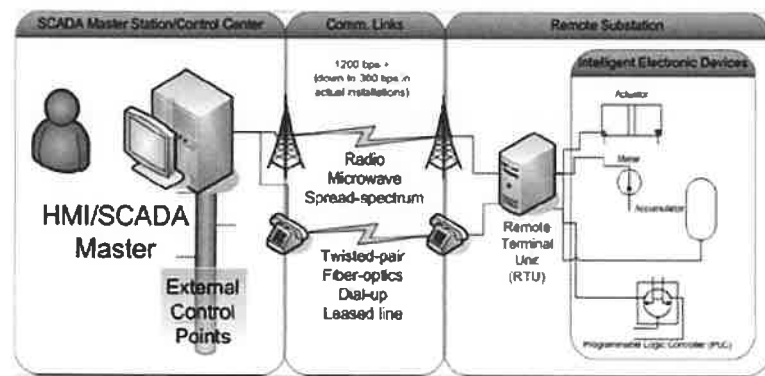
1) บริการวางระบบไฟฟ้า

บริษัทสามารถให้บริการในการวางระบบไฟฟ้าให้แก่ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์แบบครบวงจรด้วยมาตรฐานสากลที่ได้รับการยอมรับ โดยงานก่อสร้างระบบไฟฟ้าของศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ ประกอบด้วยการออกแบบและก่อสร้างระบบไฟฟ้าภายในห้องต่าง ๆ ได้แก่ ห้องอุปกรณ์แม่ข่าย (Server Room) ห้องระบบไฟฟ้าเครื่องกล (Mechanical and Electrical Room) ห้องปฏิบัติการ (NOC Room) ห้องเก็บของ (Stock Room) ห้องประชุม (Meeting Room) และห้องระบบไฟฟ้าหลัก (Generator Power Plant Room) นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นผู้ออกแบบและติดตั้งงานระบบที่เกี่ยวข้องภายในศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ ได้แก่ ระบบเครื่องกลและระบบไฟฟ้า ระบบทำความเย็นและปรับอากาศ ระบบดับเพลิงอัตโนมัติ ระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น บริษัทเชื่อมั่นว่าประสบการณ์ในการสร้างระบบไฟฟ้าภายในศูนย์ดาต้าเซ็น

เตอร์ จะช่วยให้บริษัทมีความรู้ความเชี่ยวชาญในการก่อสร้างงานระบบไฟฟ้าที่มีความซับซ้อน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันสำหรับการวางระบบโทรคมนาคมได้อย่างครบวงจรต่อไป

2) ระบบ SCADA (Supervisory Control and Data Acquisition)

ระบบ SCADA เป็นระบบตรวจสอบและวิเคราะห์ข้อมูลแบบ Real-time ที่ใช้ในการตรวจสอบสถานะตลอดจนถึงควบคุมการทำงานของระบบควบคุมในอุตสาหกรรมและงานวิศวกรรมต่าง ๆ เช่น งานด้านสื่อสาร โทรคมนาคมสื่อสาร การประปา การบำบัดน้ำเสีย การจัดการด้านพลังงาน เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้งานรับทราบเหตุการณ์ และแก้ไขได้ทันที่ ส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน โดยมีลักษณะการเชื่อมต่อที่ใช้เทคโนโลยีระบบสื่อสารทั้งแบบใช้สายและแบบไร้สาย ซึ่งบริษัทมีทีมงานและพันธมิตรทางธุรกิจที่มีประสบการณ์และผลิตภัณฑ์ที่พร้อมติดตั้งและให้บริการระบบดังกล่าว



ภาพตัวอย่างระบบ SCADA

2.2.2 ธุรกิจการจำหน่ายอุปกรณ์และบำรุงรักษา (Supply and Maintenance)

เพื่อที่จะสามารถให้บริการลูกค้าแบบครบวงจร (Total Solution) บริษัทจึงมีบริการจำหน่ายอุปกรณ์ไว้ใช้ทดแทน รวมทั้งการให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม โดยมีรายละเอียดของบริการ เป็นดังนี้

1) ธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Supply)

บริษัทจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมทุกประเภท ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นอุปกรณ์ที่ลูกค้าซื้อเก็บสำรองไว้ใช้ทดแทนในการซ่อมบำรุงรักษาเมื่ออุปกรณ์ที่ใช้อยู่เกิดความเสียหายหรือเสื่อมอายุการใช้งาน โดยลูกค้าสามารถนำไปติดตั้งหรือเปลี่ยนได้เอง หรือจัดซื้อพร้อมว่าจ้างให้บริษัท เป็นผู้ติดตั้งให้ในกรณีที่ต้องใช้ความรู้ความชำนาญในการติดตั้ง โดยอุปกรณ์ที่บริษัท จัดจำหน่ายจะมีการรับประกัน 1-2 ปี

อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมที่บริษัท จัดจำหน่าย ได้แก่ อุปกรณ์ที่ใช้ในโครงข่ายระบบโทรคมนาคมทั้งแบบใช้สาย (Wired Network) และแบบไร้สาย (Wireless Network) โดยบริษัทสามารถจำหน่ายอุปกรณ์ในระบบต่าง ๆ ดังนี้

- ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ 4G 5G
- ระบบสื่อสารผ่าน IP (Internet Protocol) Network เพื่อรองรับการให้บริการอินเทอร์เน็ต หรือ Internet of Things (IoT)

- ระบบสื่อสารสัญญาณความเร็วสูง (Optical Network)
- ระบบสื่อสารสัญญาณด้วยคลื่นความถี่ไมโครเวฟ (Microwave Network) กรณีระบบสื่อสารสัญญาณแบบใช้สายไม่รองรับหรือไม่คุ้มค่าในการลงทุน เช่น ข้ามเกาะหรือพื้นที่กันดาร
- ระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลของ SIM Card ในระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่
- ระบบสัญญาณนาฬิกา (Synchronization) ให้กับอุปกรณ์โทรคมนาคมเพื่อให้ข้อมูลที่สื่อสารในระบบเกิดความคลาดเคลื่อน
- ระบบ IT Infrastructure Servers and Storages สำหรับ Cloud Computing
- ระบบ Mobile Device Management (MDM) เพื่อบริหารและจัดการเครื่องลูกข่ายในระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้มีประสิทธิภาพ
- ระบบ Software Defined Network (SDN) เพื่อการบริหารจัดการอุปกรณ์ใน Data Center
- ระบบเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ประกอบในการติดตั้ง

บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายจากผู้ผลิตอุปกรณ์ระบบโทรคมนาคมชั้นนำของโลก ไม่ว่าจะเป็น Nokia, Huawei, Coriant, Thales (ชื่อเดิม Gemalto), Oscilloquartz, ZTE, H3C และ HP ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่นิยมและใช้อย่างแพร่หลายในประเทศ

2) ธุรกิจให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Maintenance)

บริษัทให้ความสำคัญของธุรกิจบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสารเนื่องจากเป็นธุรกิจที่ก่อให้เกิดรายได้ประจำ (Recurring Income) มีการแข่งขันที่ไม่สูงมาก เนื่องจากต้องใช้บุคลากร ที่มีความรู้และความชำนาญ โดยงานบริการบำรุงรักษาระบบโทรคมนาคมที่บริษัทสามารถให้บริการ ได้แก่

- การบำรุงรักษาชุมสายหลักของระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่
- การบำรุงรักษาอุปกรณ์ต่าง ๆ ของสถานีฐานระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่
- การบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบสื่อสารสัญญาณความเร็วสูง (Optical Network) อุปกรณ์ระบบสื่อสารสัญญาณด้วยคลื่นความถี่ไมโครเวฟ (Microwave Network) อุปกรณ์ IP Router/Carrier Switches และอุปกรณ์ระบบสื่อสารผ่าน IP (Internet Protocol) Network ที่รองรับการส่งผ่านเสียง ภาพ วิดีโอและข้อมูลต่าง ๆ

โดยการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคมมี 3 ลักษณะ ได้แก่ การบำรุงรักษาในเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) บำรุงรักษาเมื่อเกิดเหตุเสีย (Corrective Maintenance) และบำรุงรักษาแบบปรับปรุงปรับเปลี่ยน หรือโยกย้าย (Proactive/Adaptive Maintenance)

ในการให้บริการบำรุงรักษาโครงข่าย บริษัท ยังมีข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreement: SLA) ซึ่งเป็นข้อตกลงรับประกันคุณภาพการให้บริการระหว่างผู้ให้บริการกับผู้รับบริการ เพื่อเพิ่มความมั่นใจแก่ผู้รับบริการตามระดับที่ตกลงกันได้ โดยบริษัทยังมีศูนย์ปฏิบัติการโครงข่าย Network Operation Center (NOC) ซึ่งมีทีมงานของบริษัท คอยเฝ้าระวังไม่ให้เกิดเหตุเสีย และตรวจติดตามแก้ไขในกรณีที่มีเหตุเสียต่าง ๆ เกิดขึ้น เพื่อให้เป็นไปตาม SLA ที่บริษัทได้ตกลงไว้

2.2.3 ธุรกิจอื่น ๆ

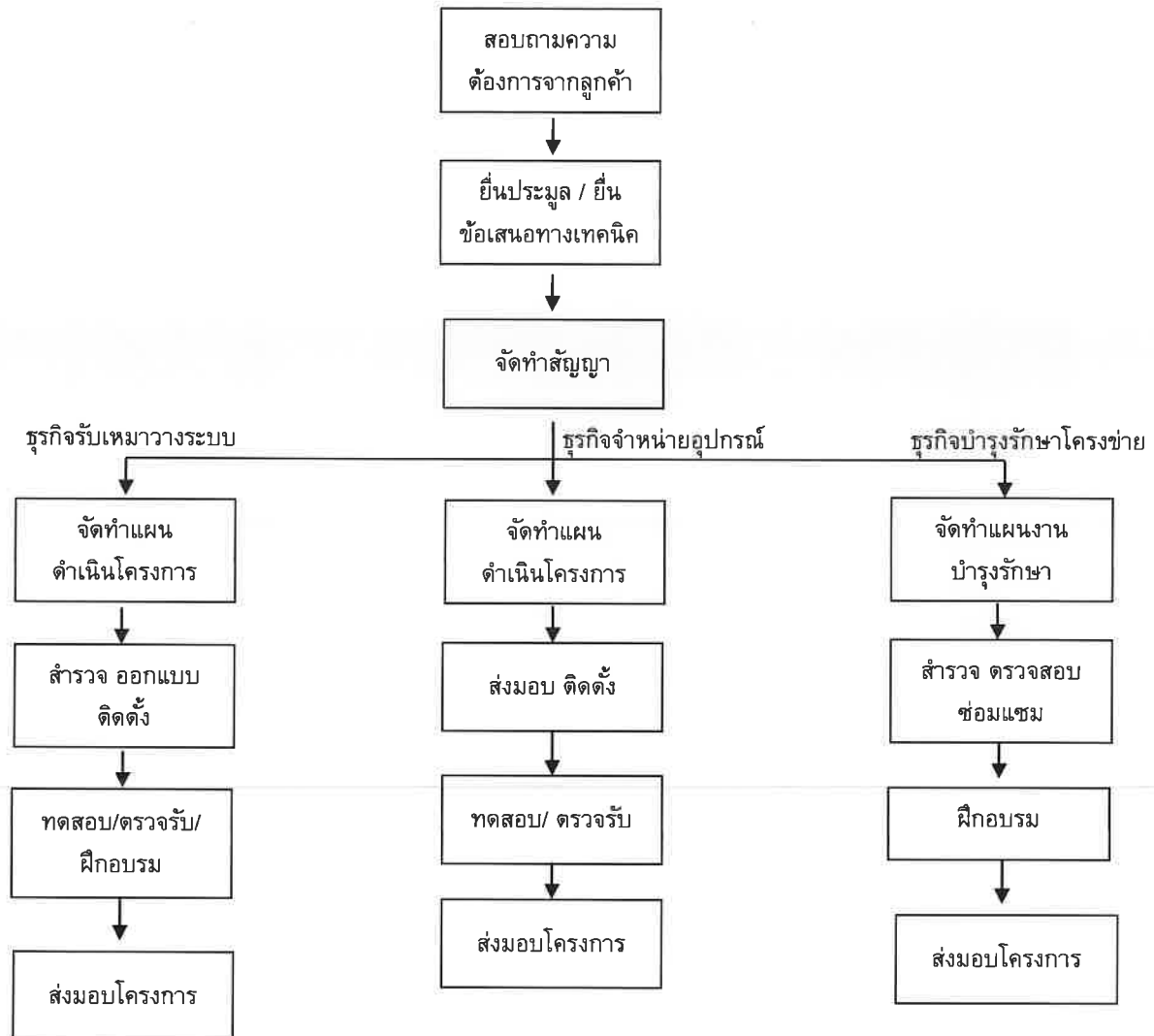
1) โครงข่าย 5G

การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตยุค 5G จะเป็นยุคที่ทำให้การดาวน์โหลดต่าง ๆ มีความรวดเร็วเป็นอย่างมาก อีกทั้งยังมีความเสถียรมากขึ้นอีกด้วย ถึงแม้ว่า 5G จะเริ่มเข้ามาครั้งแรกในปี 2563 และให้บริการเฉพาะบางพื้นที่หรือเมืองใหญ่ แต่ในปี 2564 นี้ จะเป็นปีของ 5G อย่างแท้จริง ด้วยพื้นที่ครอบคลุมที่มากขึ้น ความเร็วของอินเทอร์เน็ตไม่เพียงแต่ทำให้การโหลดหนังฟังเพลงทำได้เร็วขึ้นเท่านั้น แต่ยังหมายถึงความเร็วในการติดต่อสื่อสารจะดียิ่งกว่าแบบเดิม ส่งผลให้บริษัทต่าง ๆ เริ่มนำเอาการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงนี้มาใช้ในทุกที่ อีกทั้ง Bandwidth ที่มากขึ้นก็จะทำให้การโอนย้ายข้อมูลที่มีจำนวนมหาศาลใช้เวลาเพียงแค่เสี้ยววินาที นี่ถือเป็นก้าวสำคัญของการพัฒนา Internet of Things ต่อไปในทุก ๆ อุตสาหกรรม การบริการ การแพทย์ การศึกษา บริษัทได้เตรียมความพร้อมทั้งในส่วนการรับงานก่อสร้าง บำรุงรักษาจากผู้ให้บริการโครงข่าย 5G และการนำเสนอเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการนำ Internet of Things มาประกอบข้อเสนอหรือ โซลูชันเพื่ออำนวยความสะดวกลูกค้า เช่น Cybersecurity ระบบรักษาความปลอดภัย (AI Security) รวมถึงที่จอดรถอัจฉริยะ ระบบการสั่งงานอัตโนมัติ Software ต่าง ๆ ที่ใช้ในโรงพยาบาล สถาบันการศึกษา หน่วยงานภาครัฐ ที่พักอาศัย เป็นต้น

2) ระบบ Cloud Data Center

โครงสร้างพื้นฐานบนอินเทอร์เน็ตแบบใช้ทรัพยากรร่วมกัน การใช้ซอฟต์แวร์ระบบและทรัพยากรของเครื่องคอมพิวเตอร์ของผู้ให้บริการผ่านอินเทอร์เน็ต ผู้ใช้สามารถเลือกกำลังการประมวลผล เลือกจำนวนทรัพยากร ได้ตามความต้องการในการใช้งาน ทำให้เราสามารถเข้าถึงข้อมูลบน Cloud ได้จากทุกแห่ง ซึ่งจะทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายได้อย่างมหาศาล เช่น ฮาร์ดแวร์ การวางโครงสร้างพื้นฐาน และการดูแลและสนับสนุนจากระบบต่าง ๆ สามารถรองรับการเติบโตของธุรกิจได้อย่างไร้ขีดจำกัด เพราะระบบ Cloud สามารถเพิ่มขนาดความจุ CPU หรือขยายพื้นที่ Storage สำหรับจัดเก็บข้อมูลได้ตลอดเวลา ขั้นตอนในการทำงาน ประหยัดเวลา บริษัทได้เตรียมความพร้อมและโอกาสเพื่อเข้าถึงนวัตกรรมใหม่ ๆ สำหรับนำเสนอผู้ให้บริการ Cloud เช่น Block Chain, virtual machine หรือ application ใหม่ ๆ เพื่อนำมาใช้ร่วมกับระบบ Cloud รวมถึงการนำเสนอ Solutions ที่เป็นประโยชน์กับแต่ละธุรกิจ

ขั้นตอนในการให้บริการของบริษัท



บริษัทมีขั้นตอนในการให้บริการในแต่ละธุรกิจแตกต่างกันไปตามแผนภาพข้างต้น ส่วนใหญ่ ธุรกิจรับเหมาวางระบบจะมีระยะเวลาในการให้บริการประมาณ 120-540 วัน ธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์จะมีระยะเวลาในการให้บริการประมาณ 60 - 180 วัน และธุรกิจบำรุงรักษาโครงข่ายจะมีระยะเวลาในการให้บริการประมาณ 1-2 ปี

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1) เป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมชั้นนำระดับโลก

บริษัทได้รับความไว้วางใจให้เป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตอุปกรณ์โทรคมนาคมชั้นนำระดับโลก ไม่ว่าจะเป็น Nokia, Huawei, Coriant, Thales (ชื่อเดิม Gemalto), Oscilloquartz, ZTE, H3C และ HP ซึ่งเป็นสินค้าชั้นนำในระบบสื่อสารโทรคมนาคม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง Nokia, Huawei, ZTE และ HP ซึ่งเป็นผู้นำในด้าน Solution ของระบบสื่อสารโทรคมนาคม นอกจากนี้ทางบริษัทยังมีความร่วมมือกับบริษัทที่ให้บริการด้าน IT, Software รวมทั้ง Solution ต่างๆ ทางด้าน Internet of Things (IoT), Big Data, Chatbot เช่น Siemens, Oracle, IBM, Inspur, Acer (Taiwan) เป็นต้น และด้วยความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัท กับพันธมิตรทางธุรกิจประกอบกับการสนับสนุนจากพันธมิตรในด้านความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ รวมถึงการให้คำแนะนำและคำปรึกษาในด้านผลิตภัณฑ์ในการเข้าประมูลโครงการต่างๆ ทำให้บริษัทสามารถจำหน่ายสินค้าและให้บริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งหน่วยงานรัฐและเอกชนได้อย่างตรงตามความต้องการและมีคุณภาพ

2) บุคลากรมีความรู้ความสามารถและประสบการณ์

ธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมเป็นธุรกิจซึ่งต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านวิศวกรรมที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารโทรคมนาคม ดังนั้นบุคลากรส่วนใหญ่ในบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งฝ่ายขาย ฝ่ายผลิตภัณฑ์และโซลูชัน และฝ่ายบริการและซ่อมบำรุงจะต้องเป็นวิศวกรที่มีความรู้ความสามารถในระบบสื่อสารโทรคมนาคมความเร็วสูงและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องเพื่อที่จะสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยวิศวกรของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในด้านสื่อสารโทรคมนาคมมากกว่า 25 ปี ผ่านการทำงานกับบริษัทโทรคมนาคมชั้นนำทั้งระดับโลกและระดับประเทศ ทำให้มีความรู้และประสบการณ์ในการให้บริการติดตั้ง จำหน่าย และ บำรุงรักษาระบบสื่อสารโทรคมนาคมขนาดใหญ่ระดับประเทศหลายโครงการ นอกจากนี้ บุคลากรของบริษัทยังได้รับการอบรมอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง

3) ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า

จากประสบการณ์การทำงานกับผู้ให้บริการโทรคมนาคมชั้นนำทั้งระดับโลกและระดับประเทศมาอย่างยาวนานของกลุ่มผู้บริหารและพนักงานของบริษัท ทำให้มีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี และสามารถที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าเพื่อให้ได้ความพึงพอใจสูงสุด และจากการที่ได้เคยร่วมงานกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งผู้รับเหมาช่วงจำนวนมาก ทำให้บริษัทสามารถคัดเลือกผลิตภัณฑ์และผู้รับเหมาได้อย่างเหมาะสมในแต่ละโครงการ รวมทั้งสามารถบริหารจัดการโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งในด้านต้นทุน และระยะเวลาในการส่งมอบ จึงส่งผลให้บริษัทสามารถส่งมอบสินค้าและบริการแก่ลูกค้าอย่างมีคุณภาพ ภายในระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด ในราคาที่แข่งขันได้ บริษัทจึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชนอย่างต่อเนื่อง

ด้วยความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ทำให้บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะเพิ่มบริการต่าง ๆ โดยใช้ความรู้ ความเชี่ยวชาญ ต่อยอดการให้บริการให้แก่ลูกค้าเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2559 บริษัท ได้เริ่มให้บริการงานก่อสร้างและวางระบบไฟฟ้า ซึ่งช่วยเพิ่มศักยภาพในการเติบโตมากขึ้น

4) การรับประกันผลงานและการบริการหลังการขาย

เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในคุณภาพของสินค้าและบริการ บริษัทมีนโยบายในการรับประกันสินค้าและบริการตามความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทได้จัดตั้งฝ่ายบริการและซ่อมบำรุงซึ่งประกอบด้วยวิศวกรที่มีความรู้ความสามารถในสินค้าและบริการแต่ละผลิตภัณฑ์ที่บริษัทให้บริการวางระบบและการจัดจำหน่าย ทำให้บริษัทสามารถลดระยะเวลาแก้ไขปัญหาหากสินค้าและบริการเกิดชำรุดบกพร่องให้กลับมาใช้งานได้มีประสิทธิภาพ รวมถึงการติดตามดูแล และถ่ายทอดความรู้ให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทำให้ลูกค้าพอใจบริการและมั่นใจบริการในกรณีมีเหตุเสียเกิดขึ้นหรือต้องการความช่วยเหลือต่าง ๆ อีกด้วย

นอกจากนี้ สำหรับบริการรับจ้างบำรุงรักษาซ่อมแซม แก้ไขและปรับเปลี่ยนโครงข่ายโทรคมนาคม บริษัทยังมีการรับประกันผลงานตามข้อกำหนดในสัญญาซึ่งระบุข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreement: SLA) ที่เป็นข้อตกลงเพื่อรับประกันคุณภาพการให้บริการระหว่างบริษัทกับลูกค้า เพื่อเพิ่มความมั่นใจแก่ลูกค้าตามระดับที่ตกลงกันได้

2.3.2 ช่องทางในการจัดจำหน่ายและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เนื่องจากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเป็นอุตสาหกรรมที่จำเป็นต้องใช้เงินทุนในการดำเนินธุรกิจสูง กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท คือ ผู้ให้บริการระบบสื่อสารและโทรคมนาคมขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทสามารถให้บริการแก่ลูกค้าทั้งการให้บริการแก่ลูกค้าโดยตรง และผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ

1) การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการแก่ลูกค้าโดยตรง (Main Contractor)

บริษัทมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่ลูกค้าโดยตรงผ่านฝ่ายขายและการตลาดของบริษัท ซึ่งดูแลลูกค้าองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค บริษัท ไวร์เอช แอนด์ ไวร์เลส จำกัด และกลุ่มทรู คอร์ปอเรชั่น เป็นต้น

2) การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ (Subcontractor)

จากการที่บริษัทดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการสื่อสารโทรคมนาคมมาเป็นเวลานาน ได้ร่วมงานกับบริษัทในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องจำนวนมาก ทำให้มีพันธมิตรทางธุรกิจที่เชื่อมั่นในความรู้ ความเชี่ยวชาญของบริษัทว่าจ้างบริษัทให้เป็นผู้รับเหมาช่วงงานระบบหรือบำรุงรักษาโครงข่ายและอุปกรณ์ในโครงการต่าง ๆ เช่น บริษัท ไวร์เอช แอนด์ ไวร์เลส จำกัด บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด บริษัท ไทยทราน สมิกซ์ อินดัสทรี จำกัด บริษัท ยูไนเต็ด เทเลคอม เซลส์ แอนด์ เซอร์วิส เซส จำกัด เป็นต้น

สัดส่วนรายได้จากการขายและบริการของบริษัท แยกตามช่องทางการจำหน่าย ปี 2561-2563

ประเภทการให้บริการ	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการแก่ลูกค้าโดยตรง	674.65	66.43	787.82	65.72	487.28	33.15
การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ	340.90	33.57	410.90	34.28	982.58	66.85
รวม	1,015.55	100.00	1,198.72	100.00	1,469.86	100.00

2.3.3 นโยบายด้านราคา

1) รับเหมาวางระบบ (Turnkey Project)

บริษัทกำหนดราคาโดยอ้างอิงต้นทุนรับเหมาโครงการเป็นหลัก โดยบริษัทจะพิจารณาจัดหาอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมทั้งทางด้านราคาและเทคนิค รวมถึงวางแผนทางการบริหารจัดการโครงการอย่างมีประสิทธิภาพภายใต้ต้นทุนที่ต่ำสุด ซึ่งรวมถึงค่าอุปกรณ์และค่าบริการรับจ้างช่วงบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost-Plus Pricing) นอกจากนี้ ยังกำหนดราคาโดยพิจารณาโครงการที่สามารถต่อยอดหรือสั่งซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติมในอนาคต และพิจารณาถึงภาวะการแข่งขันของโครงการนั้น ๆ ด้วย

2) บริการหลังการขาย

สำหรับธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์ บริษัทจะกำหนดราคาโดยอ้างอิงต้นทุนอุปกรณ์ บวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost-Plus Pricing) รวมถึงพิจารณาราคากลางของอุปกรณ์ที่ลูกค้าเคยจัดซื้อ มา ก่อนปรับเพิ่มหรือลดราคา ตามปริมาณอุปกรณ์และเงื่อนไขต่าง ๆ เช่น การชำระเงิน ระยะเวลาส่งมอบ ระยะเวลารับประกัน เป็นต้น

ส่วนธุรกิจบำรุงรักษาโครงข่าย บริษัทจะกำหนดราคาโดยพิจารณาถึงรายละเอียดของการบำรุงรักษา ลักษณะโครงข่ายและระบบ พื้นที่ในการบำรุงรักษา โดยศึกษาถึงความเสี่ยงต่าง ๆ ในแต่ละพื้นที่ ต้นทุนในการให้บริการในแต่ละพื้นที่ รวมถึงประสบการณ์ ความชำนาญของบริษัทในพื้นที่นั้น ๆ และภาวะการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2563 แม้ว่าธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมจะได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจจากกำลังซื้อที่ลดลงอันเนื่องมาจากการระบาดของโรค COVID-19 แต่นับว่าเป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบน้อยกว่าภาคธุรกิจอื่น ๆ คาดการณ์ว่าในปี 2564 - 2565 ธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมจะสามารถเติบโตได้มากขึ้นจากแรงสนับสนุนของภาครัฐตามนโยบาย Thailand 4.0 จากการจัดประมูลคลื่นความถี่ 5G โดยสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2563 ถึงแม้แผนการลงทุนในโครงข่าย 5G ดังกล่าวจะล่าช้ากว่าที่กำหนดไว้ อันเนื่องมาจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 อย่างไรก็ดี แผนการลงทุนดังกล่าวก็ยังคงมีอยู่ ซึ่งจะทำให้เกิดการลงทุนทางด้านโทรคมนาคมครั้งใหญ่ของประเทศอีกครั้ง ในการเชื่อมต่อ Internet of Things โดยจะมีการลงทุนในระบบโครงสร้างพื้นฐานและอุปกรณ์เชื่อมต่อโครงข่ายในรูปแบบต่าง ๆ เช่น โทรศัพท์มือถือรองรับ 5G อุปกรณ์เชื่อมต่อเครื่องใช้ไฟฟ้า รถยนต์ และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์อื่น ๆ เป็นต้น นอกจากนี้ จากความเร็วของอินเทอร์เน็ตที่เพิ่มขึ้น จะทำให้บริการธุรกิจ Data Center, Cloud Computing, Computer Services เติบโตอย่างก้าวกระโดด

จากรายงานภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่ 3 ของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คาดการณ์ว่าในปี 2563 เศรษฐกิจไทยจะลดลงร้อยละ 6.0 ซึ่งมีปัจจัยหลักมาจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าปรับตัวลดลงร้อยละ 7.5 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมปรับตัวลดลงร้อยละ 0.9 และร้อยละ 3.2 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ -0.9 และดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 2.8 ของ GDP

โดยในปี 2564 เศรษฐกิจของประเทศไทยมีแนวโน้มที่จะฟื้นตัวต่อเนื่องจากช่วงครึ่งหลังของปี 2563 โดยมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญมาจากความสำเร็จในการควบคุมการแพร่ระบาดภายในประเทศ และแรงสนับสนุนเพิ่มเติมจากมาตรการบริหารเศรษฐกิจของรัฐบาลซึ่งจะส่งผลให้อุปสงค์ภายในประเทศให้ขยายตัวต่อเนื่อง การฟื้นตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดในหลายประเทศที่ผ่านพ้นจุดสูงสุดไปแล้วและคาดว่าจะสามารถควบคุมการแพร่ระบาดได้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยสนับสนุนภาคการส่งออกของไทย การเบิกจ่ายภายใต้กรอบงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2564 มาตรการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของภาครัฐ และผลของการปรับตัวตามฐานการขยายตัวที่ต่ำผิดปกติในปี 2563 อย่างไรก็ตาม ยังมีข้อจำกัดและความเสี่ยงที่อาจส่งผลต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในปี 2564 ได้แก่ ความไม่แน่นอนของสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ในหลายประเทศซึ่งอาจมีความยืดเยื้อและรุนแรงมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ปริมาณการค้าโลก ภาคการท่องเที่ยว เงื่อนไขด้านการจ้างงาน และฐานะการเงินภาคครัวเรือนและภาคธุรกิจ รวมทั้งความเสี่ยงจากสถานการณ์ภัยแล้งและความผันผวนของระบบเศรษฐกิจและการเงินโลก โดยแนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2564 คาดว่าจะขยายตัวในช่วงร้อยละ 3.5 – 4.5 มูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 4.2 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.4 และร้อยละ 6.6 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 0.7 – 1.7 และดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 2.6 ของ GDP

จากการสำรวจตลาดสื่อสารและข้อมูลอินเทอร์เน็ตในปี 2563 ของสำนักงาน กสทช. คาดการณ์ว่าจะมีมูลค่ารวม 605,108 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.3 เมื่อเทียบกับปี 2562 ที่มีมูลค่า 619,143 ล้านบาท ซึ่งแบ่งเป็น ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร และตลาดบริการสื่อสาร ดังนี้

- (1) **ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร** สำหรับตลาดอุปกรณ์สื่อสาร แม้ว่าสำนักงาน กสทช. ได้จัดให้มีการประมูลคลื่น 5G เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2563 ซึ่งเป็นปัจจัยบวกที่จะผลักดันให้ผู้ให้บริการในกิจการโทรคมนาคมต้องลงทุนเพื่อให้บริการด้วยเทคโนโลยี 5G แต่ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ทำให้แผนการดำเนินงานเพื่อลงทุนในโครงข่าย 5G ล่าช้ากว่าปกติ รวมถึงการใช้จ่ายในตลาดอุปกรณ์สื่อสารด้านต่าง ๆ หดตัวลง จึงคาดว่าค่าใช้จ่ายและการลงทุนในตลาดอุปกรณ์สื่อสารจะมีทิศทางเป็นลบในปี 2563 โดยคาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 250,021 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 ร้อยละ 4.8 โดยมูลค่าตลาดอุปกรณ์สื่อสารของปี 2563 ประกอบด้วย มูลค่าของตลาดย่อย 4 ตลาด คือ (1) ตลาดเครื่องรับโทรศัพท์ 111,650 ล้านบาท (2) ตลาดอุปกรณ์โครงข่ายโทรคมนาคมหลัก 73,245 ล้านบาท (3) ตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย 18,348 ล้านบาท และ (4) ตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย 46,778 ล้านบาท

ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร	ปี 2560 (ล้านบาท)	ปี 2561 (ล้านบาท)	ปี 2562 (ล้านบาท)	ปี 2563F (ล้านบาท)
1. เครื่องรับโทรศัพท์	121,962	118,976	121,462	111,650
2. อุปกรณ์โครงข่ายโทรคมนาคมหลัก	75,315	73,780	76,446	73,245
3. อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย	17,702	18,468	18,489	18,348
4. อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย	46,381	45,690	46,778	46,778
มูลค่าตลาดอุปกรณ์สื่อสารรวม	261,360	256,914	262,705	250,021

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)

ผลการศึกษามูลค่าตลาดอุปกรณ์สื่อสารของ สำนักงาน กสทช. ประจำปี 2562 และประมาณการปี 2563 มีดังนี้

1. มูลค่าตลาดเครื่องรับโทรศัพท์

จากการสำรวจข้อมูล พบว่า ตลาดเครื่องรับโทรศัพท์ในปี 2562 มีมูลค่า 121,246 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2561 ร้อยละ 2.1 แต่การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ทำให้คาดการณ์ว่า มูลค่าตลาดเครื่องรับโทรศัพท์ในปี 2563 จะลดลงจากปี 2562 ร้อยละ 8.1 และมีมูลค่าโดยรวม 111,650 ล้านบาท

2. มูลค่าตลาดอุปกรณ์โครงข่ายโทรคมนาคมหลัก

การส่งเสริมให้สังคมไทยเข้าสู่สังคมดิจิทัลมากขึ้น ตลอดจนนโยบายที่ต้องการปรับทัศนียภาพของเมืองให้มีความสวยงาม ส่งผลให้หน่วยงานภาครัฐได้จัดสรรงบประมาณเพื่อลงทุนในหลายโครงการ อาทิ การลงทุนในสายเคเบิลใต้น้ำ การลงทุนในท่อร้อยสาย เป็นต้น ดังนั้น แม้ว่าเศรษฐกิจโดยรวมยังอยู่ในช่วงชะลอตัว แต่ยังมีการลงทุนเพื่อปรับปรุงโครงข่ายหลักให้มีประสิทธิภาพ และการลงทุนเพื่อให้บรรลุผลได้ตามแผนงานที่วางไว้ ทำให้มูลค่าการลงทุนในตลาดอุปกรณ์โครงข่ายโทรคมนาคมหลักในปี 2562 จึงมีทิศทางเป็นบวก มีมูลค่า 76,446 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2561 ร้อยละ 3.6 อย่างไรก็ตามผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ทำให้แผนการดำเนินงานล่าช้ากว่าปกติ จึงคาดว่า การลงทุนในปี 2563 จะลดลงร้อยละ 4.2 หรือมีมูลค่าประมาณ 73,245 ล้านบาท

3. มูลค่าตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย

การแข่งขันที่รุนแรงรวมถึงกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขายของภาคเอกชน ตลอดจนนโยบายของภาครัฐที่ต้องการส่งเสริมให้สังคมไทยเป็นสังคมดิจิทัล ทำให้การลงทุนในอุปกรณ์สื่อสารไร้สายยังทรงตัวแม้เศรษฐกิจอยู่ในช่วงชะลอตัว โดยในปี 2562 มีมูลค่าการลงทุนประมาณ 18,489 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2561 ร้อยละ 0.1 และคาดว่าจะการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ในปี 2563 จะทำให้มูลค่าการลงทุนในตลาดนี้หดตัวร้อยละ 0.8 หรือมีมูลค่าประมาณ 18,348 ล้านบาท

4. มูลค่าตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย

การบำรุงรักษาให้โครงข่ายมีเสถียรภาพ และการเพิ่มประสิทธิภาพของโครงข่ายให้สามารถรองรับกับปริมาณการใช้งานที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สายมีการลงทุนอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2562 มีมูลค่าประมาณ 46,308 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2561 ร้อยละ 1.4 สำหรับการลงทุนในปี 2563 นอกจากการลงทุนเพื่อบำรุงรักษาโครงข่ายเดิม ยังต้องลงทุนเพื่อให้บริการด้วยเทคโนโลยี 5G จึงคาดว่าในปี 2563 ยังมีทิศทางเป็นบวก แต่จะปรับตัวเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย เนื่องจากผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 โดยมีมูลค่าประมาณ 46,778 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2562 ร้อยละ 1.0

(2) **ตลาดบริการสื่อสาร** ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ทำให้การเดินทางท่องเที่ยวในต่างประเทศลดลง การใช้บริการโรมมิ่งน้อยลง และหันมาติดต่อสื่อสารในช่องทางที่มีอัตราค่าบริการที่ต่ำกว่า แต่ในขณะเดียวกันมาตรการป้องกันการแพร่ระบาด ด้วยการให้ทำงานหรือศึกษาที่บ้านทำให้ปริมาณการใช้อินเทอร์เน็ต และการใช้บริการสื่อสารข้อมูลเพิ่มขึ้น และเป็นผลให้มูลค่าของตลาดบริการสื่อสารโดยรวมในปี 2563 คาดว่าจะปรับตัวลดลงจากปี 2561 ร้อยละ 0.4 หรือมีมูลค่าประมาณ 355,087 ล้านบาท โดยมูลค่าตลาดบริการสื่อสารของปี 2563 ประกอบด้วย มูลค่าของตลาดย่อย 5 ตลาด ดังนี้

1. ตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่ เนื่องด้วยพฤติกรรมของผู้บริโภคที่หันไปใช้บริการสื่อสารทางเลือกผ่านอินเทอร์เน็ต (Over-the-top: OTT) มากขึ้น เป็นผลให้ตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ผลจากการสำรวจพบว่า ตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่ในปี 2562 มีมูลค่าประมาณ 8,008 ล้านบาท ลดลงจากปี 2561 ร้อยละ 15.8 สำหรับปี 2563 คาดการณ์ว่าตลาดนี้ยังมีมูลค่าลดลงจากปี 2562 อีกร้อยละ 11.5 หรือมีมูลค่าประมาณ 7,087 ล้านบาท

2. ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ การเพิ่มขึ้นของจำนวนเลขหมายผู้ใช้บริการและรายได้เฉลี่ยต่อเลขหมายในปี 2562 อยู่ในกรอบที่จำกัด ส่งผลให้ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มีมูลค่าประมาณ 257,106 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2561 ร้อยละ 2.3 สำหรับปี 2563 คาดว่าตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่จะได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ในช่วงไตรมาสที่ 2 อย่างไรก็ดี แรงสนับสนุนจากการให้บริการด้วยเทคโนโลยี 5G ทำให้คาดการณ์ว่ารายได้เฉลี่ยต่อเลขหมายในกลุ่มผู้ใช้ครัวเรือนจะสูงขึ้น ขณะที่รายได้จากภาคธุรกิจในการใช้ประโยชน์จากคลื่น 5G คาดว่ายังไม่ได้เป็นแหล่งรายได้หลักในปี 2563 โดยคาดว่าตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีมูลค่าประมาณ 254,278 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 ร้อยละ 1.1 ทั้งนี้ สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ยังคงมีผลกระทบในช่วงปลายปี 2563 ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่อไปได้อีก

3. ตลาดบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่ ผลจากการสำรวจตลาดบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่ (Fixed-Line Internet Service) พบว่า มูลค่าของตลาดนี้ ในปี 2562 เท่ากับ 71,791 ล้านบาท ลดลงจากปี 2561 ร้อยละ 4.8 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการแข่งขันที่รุนแรง และการปรับเปลี่ยนมาตรฐานการรายงานการเงินฉบับที่ 15 ที่นำมาใช้ในงบการเงินปี 2562 ทำให้

ต้องมีการจัดสรรรายได้ใหม่หากผู้ให้บริการมีการจำหน่ายสินค้าและบริการหลายรายการพร้อมกัน ดังนั้น รายได้ที่เกิดจากบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่บางส่วนจึงถูกจัดสรรไปให้บริการอื่น ๆ สำหรับปี 2563 แม้ว่าเศรษฐกิจไทยจะได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 แต่ในขณะเดียวกันมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดด้วยการให้ทำงาน หรือศึกษาที่บ้านทำให้ปริมาณการใช้อินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้น ด้วยเหตุผลดังกล่าว ทำให้คาดการณ์ว่ามูลค่าของตลาดบริการอินเทอร์เน็ตประจำที่จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.0 หรือมีมูลค่าเท่ากับ 75,381 ล้านบาท

4. ตลาดบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ เนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคหันไปใช้บริการ OTT มากขึ้น ผู้ให้บริการจึงต้องปรับตัวโดยมีการลดอัตราค่าบริการ IDD รวมถึงการปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการ เช่น การให้บริการซิมสำหรับใช้อินเทอร์เน็ตในต่างประเทศ แม้กระนั้นก็ตาม ผลจากการสำรวจพบว่า ภาพรวมมูลค่าตลาดบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศยังคงมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2562 มีมูลค่าเท่ากับ 3,497 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากปี 2561 ถึงร้อยละ 35.4 และคาดว่าจะมีมูลค่าเพียง 2,064 ล้านบาท ในปี 2563 หรือลดลงจากปี 2562 ร้อยละ 41.0 มูลค่าที่ลดลงเป็นผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ทำให้การเดินทางท่องเที่ยวในต่างประเทศลดลง การใช้บริการโรมมิ่งน้อยลง รวมถึงหันมาติดต่อสื่อสารในช่องทางที่มีอัตราค่าบริการที่ต่ำกว่า

5. ตลาดบริการสื่อสารข้อมูล ผลจากการสำรวจตลาดบริการสื่อสารข้อมูลพบว่า มูลค่าของตลาดนี้ในปี 2562 มีมูลค่าประมาณ 16,036 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2561 ร้อยละ 3.8 โดยคาดว่ามูลค่าของตลาดบริการสื่อสารข้อมูลในปี 2563 ยังเพิ่มขึ้นจากปี 2562 อีกร้อยละ 1.5 มีมูลค่าเท่ากับ 16,277 ล้านบาท ปัจจัยบวกที่เป็นแรงขับเคลื่อนให้ตลาดนี้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นประกอบด้วย การปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงานที่เป็นผลจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 รวมถึงนโยบายภาครัฐที่สนับสนุนให้หันมาใช้บริการระบบคลาวด์ และบริการ Data Center มากขึ้น

เอกสารอ้างอิง

1. สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สามของปี 2563 และแนวโน้มปี 2563-2564
2. สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.) ผลการศึกษามูลค่าตลาดสื่อสาร และข้อมูลอินเทอร์เน็ตของประเทศไทยประจำปี 2562 และประมาณการปี 2563
3. สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.) บทสรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแล จากการสำรวจมูลค่าตลาดสื่อสารของประเทศไทย โครงการศึกษาและสำรวจข้อมูลอินเทอร์เน็ตและศึกษามูลค่าตลาดสื่อสารของประเทศไทยปี 2561-2562
4. ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) แนวโน้มธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ปี 2563- 2565

2.4 ภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจให้บริการวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่มีอัตราการเติบโตสูงซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายการลงทุนจากทั้งภาครัฐและเอกชนเพื่อที่จะสามารถให้บริการและรองรับความต้องการของผู้บริโภคที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงมีผู้ประกอบการให้บริการค่อนข้างมาก โดยสามารถแบ่งกลุ่มผู้ให้บริการออกได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1. บริษัทขนาดใหญ่ - ส่วนใหญ่เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และเป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตสินค้าจากต่างประเทศ สามารถจัดหาอุปกรณ์ได้ครบวงจร และมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง สามารถเข้าร่วมประมูลงานโครงการขนาดใหญ่ได้ เช่น บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ลีอักษเลย์ ไวร์เลส จำกัด (มหาชน) บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอรมะชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

2. บริษัทขนาดกลาง - เป็นบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 500 ล้านบาทและเป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตสินค้าจากต่างประเทศเช่นเดียวกับบริษัทขนาดใหญ่ แต่มีข้อจำกัดทางการเงินและผลงานในอดีต (Track Record) ทำให้มีข้อจำกัดในการเข้าร่วมประมูลงานขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทอยู่ในกลุ่มนี้ และยังมีบริษัทอื่นอีก เช่น บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) บริษัท เทิร์นคีย์ คอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด และบริษัท ไทยทราเวลสมิชั่น อินดัสทรี จำกัด เป็นต้น

3. บริษัทขนาดเล็ก - เป็นบริษัทที่ไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากต่างประเทศ รวมทั้งมีเงินทุนหมุนเวียนไม่มากนัก ไม่สามารถรับงานจากลูกค้าและ/หรือบริษัทขนาดใหญ่โดยตรง ส่วนใหญ่จะรับงานจากบริษัทขนาดกลาง

ถึงแม้บริษัทจะเป็นบริษัทขนาดกลางที่มีข้อจำกัดด้านการเงินและด้านผลงานในอดีต (Track Record) อย่างไรก็ดี จากการที่ผู้บริหารของบริษัทเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจโทรคมนาคมมากกว่า 25 ปี มีความสัมพันธ์อันดีกับทั้งเจ้าของผลิตภัณฑ์ ผู้จัดจำหน่าย และลูกค้า รวมทั้งพันธมิตรที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ ทำให้บริษัทสามารถรับงานโครงการต่าง ๆ จากลูกค้าโดยตรง บริษัทสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า หรือเข้าร่วมค้ากับพันธมิตร หรือรับงานต่อจากบริษัทขนาดใหญ่ได้ ทั้งนี้หลังจากบริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2560 ทำให้บริษัทสามารถระดมเงินทุนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพิ่มสภาพคล่องรวมถึงอำนาจต่อรองต่าง ๆ ทำให้สามารถลดภาระค่าใช้จ่ายและเงื่อนไขจากการทำธุรกรรมทางการเงินกับสถาบันการเงิน ได้รับการสนับสนุนที่ดีมากยิ่งขึ้นจากคู่ค้าพันธมิตรทั้งที่มีอยู่เดิมและเพิ่มใหม่ รวมทั้งได้สร้างโอกาส มีความน่าเชื่อถือและได้รับการยอมรับในการติดต่อกับกลุ่มลูกค้ารายใหม่ หรือพันธมิตรคู่ค้าใหม่จากต่างประเทศ ซึ่งปัจจัยต่าง ๆ ทั้งหลายเหล่านี้เป็นแรงผลักดันในการสร้างโอกาสในการแข่งขันในโครงการที่จะเกิดขึ้นในอนาคต รวมถึงเพิ่มการเข้ามีส่วนร่วมกับโครงการที่มีมูลค่าโครงการที่สูงมากขึ้น

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.5.1 การจัดหาอุปกรณ์และผลิตภัณฑ์ของบริษัท

บริษัทมีการจัดหาอุปกรณ์และผลิตภัณฑ์จากพันธมิตรทางการค้าทั้งในและต่างประเทศเมื่อได้รับคำสั่งซื้อหรือทำสัญญาจากลูกค้า โดยไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า เนื่องจากอุปกรณ์ในโครงการที่บริษัทให้บริการจะถูกกำหนดลักษณะและคุณสมบัติจากลูกค้าและเป็นอุปกรณ์ที่สามารถใช้ได้เฉพาะโครงการเท่านั้น ปัจจุบันบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าที่ผ่านการขึ้นทะเบียนรายชื่อผู้ขายอุปกรณ์และผลิตภัณฑ์กับบริษัท (Approved Vendor List)

ทั้งหมด 93 ราย โดยพิจารณาจากคุณภาพ ระยะเวลาการส่งมอบ ราคา เกรดดีทอม ศักยภาพในการผลิต และมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับ

2.5.2 ค่าบริการ

1. ค่าบริการและค่าที่ปรึกษาแก่เจ้าของผลิตภัณฑ์

ในบางกรณี การทำธุรกิจให้บริการรับเหมาวางระบบโทรคมนาคม บำรุงรักษาโครงข่ายและระบบสื่อสารที่มีความซับซ้อน บริษัทมีความจำเป็นต้องใช้บริการหรือปรึกษาเจ้าของผลิตภัณฑ์ เช่น การบริการจัดการโครงการ (Project Management) การออกแบบระบบวิศวกรรม (Design System Engineering) และการติดตั้ง (Installation) รวมถึงการฝึกอบรมทั้งในกรณีที่บริษัทเข้าอบรมกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ หรือเจ้าของผลิตภัณฑ์มีการส่งผู้เชี่ยวชาญเฉพาะผลิตภัณฑ์มาอบรมให้แก่บริษัทและลูกค้าที่หน้างาน (On the Job Training) ซึ่งบริษัทจะต้องมีค่าใช้จ่ายดังกล่าวให้แก่เจ้าของผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม เพื่อให้สามารถให้บริการได้ตรงตามข้อกำหนด โดยส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ของ Nokia และ Huawei

2 ค่าบริการผู้รับจ้างช่วง

การประกอบธุรกิจให้บริการรับเหมาวางระบบโทรคมนาคม บำรุงรักษาโครงข่ายและระบบสื่อสาร รวมถึงงานก่อสร้างและวางระบบไฟฟ้านั้น บริษัทจะมีการจัดหาผู้รับจ้างช่วง (Subcontractor) ซึ่งกระจายอยู่ในทุกภูมิภาคของประเทศ เพื่อดำเนินการวางระบบหรือบำรุงรักษาตามข้อกำหนดของลูกค้า โดยมีวิศวกรของบริษัทเป็นผู้ควบคุมงานผู้รับเหมาช่วงอย่างใกล้ชิดตลอดระยะเวลาการการวางระบบหรือบำรุงรักษา ปัจจุบันบริษัทมีผู้รับจ้างช่วงที่ขึ้นทะเบียนกับบริษัท (Approved Vendor List) จำนวน 50 ราย โดยบริษัทจะขึ้นทะเบียนผู้รับจ้างช่วงโดยพิจารณาจากประสบการณ์ ผลงานในอดีต และด้านการเงิน ซึ่งบริษัทมีขั้นตอนการจัดหา/คัดเลือกผู้รับจ้างช่วงในแต่ละโครงการดังต่อไปนี้

- พิจารณารายละเอียดโครงการที่เกี่ยวข้องทั้งหมด เช่น รูปแบบของงานโครงการ ลูกค้า ระยะเวลาการดำเนินงาน ขอบเขตและความรับผิดชอบ คุณสมบัติทางด้านเทคนิค เงื่อนไขทางด้านพาณิชย์ การรับประกันผลงาน
- แผนกจัดซื้อพิจารณารายชื่อของผู้รับจ้างช่วงใน Approved Vendor List และคัดเลือกผู้รับจ้างช่วงเพื่อนำเสนอราคากับบริษัทอย่างน้อย 3 รายโดยประมาณ โดยคำนึงถึงความสามารถในการทำงาน ราคา เทอมการชำระเงิน และฐานะทางการเงิน
- เสนอรายชื่อและใบเสนอราคาของผู้รับจ้างช่วงให้แก่คณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อพิจารณา

2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบที่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าและยังไม่ได้จัดส่งให้ลูกค้าจำนวน 1,673 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้เป็นรายได้ในปี 2564 ต่อไป

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงจากการดำเนินการธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอทั้งจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก โดยจัดทำมาตรการที่จะลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ อีกทั้งบริษัทยังได้ทบทวนประเมินปัจจัยเสี่ยงและอุปสรรคที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท และผู้มีส่วนได้เสียอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงขึ้นเพื่อกำหนดแนวทางการป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น และได้จำแนกเป็นความเสี่ยงหลัก ๆ ดังต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้า

ด้วยธุรกิจหลักของบริษัท เป็นการให้บริการติดตั้ง และวางเครือข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Turnkey Project) ที่ต้องสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากตัวแทนจำหน่ายโดยตรง ซึ่งหากตัวแทนจำหน่ายดังกล่าวไม่สามารถจำหน่ายอุปกรณ์ที่จำเป็นในการให้บริการติดตั้ง และวางระบบโทรคมนาคมให้แก่บริษัท หรือไม่สามารถจัดส่งอุปกรณ์ที่บริษัท สั่งซื้อตามกำหนดเวลา ก็จะส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตมาโดยตลอด ซึ่งในการทำธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทไม่มีปัญหาใด ๆ ในการเป็นคู่ค้าหรือตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ บริษัทยังได้เป็นคู่ค้าหรือตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตหลายรายในกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันหรือที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกัน ดังนั้นบริษัทมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ หากมีความจำเป็นจึงสามารถกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเพียงผลิตภัณฑ์ชนิดเดียว

2. ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้

บริษัทให้บริการรับเหมาวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมแบบเบ็ดเสร็จ ตั้งแต่การให้คำปรึกษา การออกแบบ จัดหา ติดตั้ง ทดสอบ ตรวจสอบ เชื่อมต่อระบบ และจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องในโครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม ให้แก่ลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการด้านสื่อสารโทรคมนาคมที่ต้องการขยาย ปรับปรุง หรือซ่อมแซมระบบสื่อสารโทรคมนาคมของตนเอง โดยในปี 2561-2563 บริษัท มีรายได้จากธุรกิจรับเหมาวางระบบและรายได้จากการจำหน่ายอุปกรณ์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 81.42 ร้อยละ 88.73 และร้อยละ 80.16 ของรายได้จากการขายและบริการรวมของบริษัท อย่างไรก็ตาม รายได้ของบริษัทจะขึ้นอยู่กับแผนการลงทุนของกลุ่มลูกค้าของบริษัท หากกลุ่มลูกค้าชะลอการลงทุนหรือดำเนินการปรับปรุง ซ่อมแซมระบบสื่อสารโทรคมนาคมด้วยตนเอง อาจทำให้ผลประกอบการของบริษัทได้รับผลกระทบได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงเน้นการให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสารเพื่อเป็นรายได้ต่อเนื่องเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการให้บริการการบำรุงรักษาโครงข่ายจะมีระยะเวลาของสัญญา 1-2 ปี และบริษัท ได้รับการต่ออายุสัญญาการให้บริการมาโดยตลอด โดยรายได้จากการให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสาร คือ ร้อยละ 18.58 ในปี 2561 เป็นร้อยละ 11.27 ในปี 2562 และเป็นร้อยละ 19.84 ในปี 2563 ซึ่งเป็นจำนวนเงิน 188.67 ล้านบาท 135.11 ล้านบาท และ 291.66 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าเพิ่มเติม เช่น การขยายงานหรือพื้นที่การบำรุงรักษา การขยายงานในส่วนขอระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) และเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับระบบการสื่อสารใหม่ๆ เป็นต้น ซึ่งช่วยให้บริษัทมีรายได้เพิ่มเติมจากนโยบายดังกล่าว และจากการที่บริษัทมีประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจดังกล่าวมาเป็นเวลานาน ทำให้มีความสัมพันธ์ที่ดีและเข้าใจความต้องการของผู้ให้บริการโทรคมนาคม

รวมถึงการนำเสนอบริการเพื่อพัฒนา ปรับปรุงระบบโทรคมนาคมของกลุ่มลูกค้าได้อย่างดีตลอดมา โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบจำนวน 1,673 ล้านบาท จึงมั่นใจว่าสามารถรักษาความสม่ำเสมอของรายได้รวมทั้งเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

การพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โดยเฉพาะลูกค้าภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่บริษัทคำนึงถึง หากภาครัฐและรัฐวิสาหกิจมีการชะลอการใช้จ่ายงบประมาณ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ โดยปัจจุบันสภาพการแข่งขันในธุรกิจมีการแข่งขันที่สูงทั้งด้านราคา เทคโนโลยี และบริการ ทั้งจากคู่แข่งภายในประเทศและคู่แข่งจากต่างประเทศ ซึ่งอาจกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามด้วยรัฐบาลเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนและเพิ่มศักยภาพการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศให้เติบโตอย่างยั่งยืนและทั่วถึง ดังนั้นการลงทุนในภาครัฐและหน่วยงานราชการทางด้านสื่อสารโทรคมนาคมและด้านไอทีคาดว่าจะยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งทางบริษัทก็มีการพัฒนาคุณภาพบริการและนำเสนอเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับสภาวะตลาดและความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด รวมทั้งการรักษาความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจให้แน่นแฟ้น อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ บริษัทยังหาโอกาสในการทำโครงการที่มีการดูแลบำรุงรักษาระยะยาวเพิ่มมากขึ้น เพื่อก่อให้เกิดความมั่นคงและต่อเนื่องของรายได้ การขยายฐานลูกค้าเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ และยังคงรักษาฐานลูกค้าปัจจุบันให้มีความแข็งแกร่งมากขึ้น

4. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการสื่อสาร

กระแสการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีที่รวดเร็วเพื่อเป็นการเปลี่ยนผ่านสู่สังคมดิจิทัลอย่างเต็มตัว ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่มีความสะดวกคล่องตัว รับส่งข้อมูลความเร็วสูง การตอบสนองที่รวดเร็ว (Real time) และการเชื่อมโยงที่มากขึ้น เช่น 5G, Cloud, AI, IoE (Internet of Everything) จึงทำให้ผู้ให้บริการต้องพัฒนาระบบและโครงข่ายให้บริการอย่างต่อเนื่องด้วยเช่นกัน ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถจัดหาอุปกรณ์หรือระบบที่ทันสมัยเพื่อนำเสนอบริการและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ บริษัทอาจสูญเสียโอกาสทางธุรกิจและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

บริษัทได้จัดให้มีการฝึกอบรม ประชุมสัมมนาเชิงวิชาการ กับผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย หน่วยงาน องค์กรภายนอก และภายใน พันธมิตรทางธุรกิจ ทั้งในและต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ได้รับความรู้ความเข้าใจในเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนแปลง ข่าวสารและการบริการในรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อสามารถพัฒนาองค์ความรู้ต่อยอดธุรกิจจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี พร้อมทั้งให้คำแนะนำการออกแบบบริการที่ทันสมัยและตรงตามความต้องการของลูกค้าได้

5. ความเสี่ยงจากการให้บริการหรือสั่งซื้ออุปกรณ์ก่อนทำสัญญากับลูกค้า

ในบางกรณีบริษัทมีความจำเป็นต้องให้บริการหรือสั่งซื้ออุปกรณ์ก่อนที่จะเซ็นสัญญากับลูกค้า เพื่อให้สามารถให้บริการได้ตามข้อกำหนดของลูกค้า หรือเพื่อให้สามารถส่งมอบอุปกรณ์ได้ทันกำหนดระยะเวลาตามข้อกำหนดของลูกค้า บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการชำระเงินจากลูกค้า และอาจได้รับผลกระทบจากต้นทุนที่เกิดขึ้น หากไม่ได้รับการทำสัญญาในที่สุด ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัททั้งรายได้และกำไร อย่างไรก็ตาม บริษัทจะพิจารณาให้บริการก่อนมีการลงนามในสัญญาเฉพาะโครงการที่ไม่มีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับสัญญาในภายหลัง ส่วนกรณีนี้

บริษัทจำเป็นต้องสั่งซื้ออุปกรณ์ก่อน บริษัทจะมีการกำหนดเงื่อนไขในการสั่งซื้อกับผู้ผลิตว่าบริษัทสามารถยกเลิกการสั่งซื้ออุปกรณ์ดังกล่าวได้ หากบริษัทไม่ได้รับสัญญาจากลูกค้าในที่สุด หรือในกรณีที่ลูกค้าบางรายมีกระบวนการพิจารณาลงนามในสัญญานาน เช่น รัฐวิสาหกิจหรือหน่วยงานเอกชนบางราย บริษัทจะขอให้ลูกค้าทำ Letter of Intent (LOI) เพื่อยืนยันการจ้างงานก่อน สำหรับโครงการที่บริษัทได้รับการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง เช่น งานบำรุงรักษา เพื่อให้การให้บริการบำรุงรักษาเป็นไปอย่างต่อเนื่อง และลดความเสี่ยงจากงานคงค้างสะสมจำนวนมาก บริษัทจึงต้องให้บริการก่อนที่จะได้รับการต่อสัญญาจากลูกค้า และถึงแม้ความเสี่ยงที่ลูกค้าจะไม่ต่อสัญญาค่อนข้างต่ำ บริษัทยังมีการป้องกันความเสี่ยงเพิ่มเติม โดยที่บริษัทจะยังไม่ทำสัญญากับผู้รับเหมาซึ่งจนกว่าบริษัทจะได้สัญญาจากลูกค้า และที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยมีปัญหาจากการให้บริการก่อนทำสัญญาแล้วไม่ได้รับการลงนามว่าจ้างในสัญญา

6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมา

บริษัทมีการให้บริการติดตั้งอุปกรณ์ รับเหมาวางระบบและให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายแก่ผู้ให้บริการโทรคมนาคมซึ่งมีพื้นที่ครอบคลุมทั่วประเทศ บริษัทจึงต้องมีการว่าจ้างผู้รับเหมาในการติดตั้งอุปกรณ์ หรือให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายในโครงการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า หากบริษัทไม่สามารถหาผู้รับเหมาได้ หรือผู้รับเหมาดังกล่าวไม่สามารถติดตั้งอุปกรณ์ หรือให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายได้ตามมาตรฐานตามที่กำหนดหรือติดตั้งงานล่าช้า หรือไม่สามารถดูแลรักษาโครงข่ายตามข้อกำหนดที่ตกลงไว้ในสัญญา จะกระทบต่อชื่อเสียงและผลการดำเนินงานของบริษัทด้วย

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีทะเบียนรายชื่อผู้รับเหมา (Approved Vendor List) ซึ่งมีผู้รับเหมาที่ได้รับการอนุมัติในการรับงานถึง 50 รายกระจายอยู่ในทุกภูมิภาคของประเทศ โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาจากคุณสมบัติหลายด้าน เช่น คุณภาพของผลงาน ประสบการณ์ในงานที่เกี่ยวข้อง ทีมงานและบุคลากรที่มีความสามารถ ฐานะทางการเงิน รวมถึงความคุ้นเคยกับลูกค้าและโครงข่ายที่เกี่ยวข้อง โดยการคัดเลือกผู้รับเหมาในแต่ละโครงการ บริษัทจะพิจารณาเลือกผู้รับเหมา จากผู้รับเหมาประมาณ 3-4 รายที่เสนอราคาแก่บริษัท และระหว่างการดำเนินงานแต่ละโครงการ วิศวกรของบริษัทจะควบคุมคุณภาพของผู้รับเหมาอย่างใกล้ชิด และมีการประเมินคุณภาพของผู้รับเหมาหลังจากที่ดำเนินการแล้วเสร็จ ที่ผ่านมาบริษัทไม่มีปัญหาในการจัดหาและว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อติดตั้งอุปกรณ์ หรือให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายในโครงการต่าง ๆ ของบริษัท

7. ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการ

งานโครงการของบริษัทมีการกำหนดระยะเวลาการดำเนินงาน และส่งมอบโครงการที่แน่นอน และต้องมีการรับประกันผลงาน ตามที่กำหนดในสัญญา หากไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จตามระยะเวลาในสัญญาของแต่ละโครงการ หรือในกรณีที่มีความบกพร่อง เกี่ยวกับการดำเนินงานที่อาจส่งผลกระทบต่อบุคคลภายนอกหรือทรัพย์สินข้างเคียงให้ได้รับความเสียหาย หรือมีการรับประกันผลงาน บริษัทอาจต้องชดเชยค่าปรับตามที่ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญในการบริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยมีแนวทางการปฏิบัติงานเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ เช่น การจัดให้มีการประกันภัยในแต่ละโครงการ การจัดการในเรื่องของการกระจายความเสี่ยงไปยังเจ้าของสินค้าหรือผู้รับจ้างรวมถึงการจัดให้มีการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความสามารถ และความรับผิดชอบต่องาน

สาเหตุหลักของความล่าช้าของโครงการมักจะมาจากปัจจัยภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท เช่น ความล่าช้าจากการส่งของจากบริษัทผู้ผลิต หรือจำเป็นต้องเปลี่ยนอุปกรณ์ที่ติดตั้งแล้วเสียหรือชำรุดก่อนการส่งมอบโครงการ การป้องกันความเสี่ยงด้านการส่งมอบโครงการจำเป็นต้องมีวิธีการจัดการโครงการอย่างชัดเจน กระบวนการนี้

ต้องอาศัยการติดตามโครงการอย่างใกล้ชิดและการประสานงานที่ดีระหว่างบริษัท ลูกค้า และบริษัทผู้ผลิต ซึ่งทำให้สามารถระบุถึงต้นเหตุของปัญหาและลดผลกระทบต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ล่วงหน้า เพื่อติดตามและตรวจสอบ ระยะเวลาการส่งมอบโครงการอย่างสม่ำเสมอ

8. ความเสี่ยงจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)

การระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) เป็นปัจจัยความเสี่ยงภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ ที่ส่งผลกระทบต่อผู้คนทั่วโลก แม้ว่าธุรกิจของบริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ แต่การระบาดดังกล่าวก็ส่งผลต่อการดำเนินโครงการของบริษัท เช่น ความล่าช้าในการขนส่งอุปกรณ์จากต่างประเทศ การที่ไม่สามารถเดินทางระหว่างประเทศได้ และความยากลำบากในการเดินทางภายในประเทศ อันเนื่องมาจากมาตรการต่าง ๆ ในการป้องกันการระบาดของโรคที่ทางรัฐบาลได้กำหนดขึ้น ส่งผลให้การดำเนินโครงการล่าช้าและไม่สามารถส่งมอบโครงการได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามสัญญา ซึ่งบริษัทได้แจ้งปัญหาและอุปสรรคดังกล่าวให้ลูกค้ารับทราบตลอดระยะเวลาที่ได้รับผลกระทบ และได้รับการขยายระยะเวลาในการดำเนินโครงการและงดเว้นค่าปรับจากทางลูกค้า เป็นการลดความเสียหายที่เกิดขึ้นจากความเสี่ยงของการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ให้มีผลกระทบต่อบริษัทย่อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ นอกจากนี้ ในช่วงการแพร่ระบาดดังกล่าว บริษัทให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยและสุขอนามัยของพนักงาน คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยการดำเนินมาตรการในด้านสุขอนามัย อาทิเช่น การจัดให้มีการฉีดพ่นน้ำยาฆ่าเชื้อในสถานที่ทำงาน การจัดให้มีอุปกรณ์เกี่ยวกับการรักษาความสะอาด เช่น สบู่ล้างมือ เจลล้างมือ แอลกอฮอล์ ตามจุดต่าง ๆ การสลับช่วงเวลาการทำงานในสำนักงานกับการปฏิบัติงาน ณ ที่พักอาศัย (Work from Home) ของพนักงาน รวมถึงการจัดสวัสดิการอาหารกลางวันสำหรับพนักงานที่มาทำงานในสำนักงานในช่วงการแพร่ระบาดของ COVID-19 เพื่อลดการสัมผัสและความแออัดจากการอยู่ในที่มีคนจำนวนมาก รวมถึงดำเนินมาตรการการป้องกันการแพร่ระบาดในการจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 โดยการจัดให้มีการลงทะเบียนล่วงหน้าผ่านแอปพลิเคชัน มีจุดคัดกรองผู้เข้าร่วมประชุม การวัดอุณหภูมิของผู้เข้าร่วมประชุมก่อนการประชุม และมาตรการเว้นระยะห่างทางสังคม (Social Distancing) ในห้องประชุม เป็นต้น

9. ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ความผันผวนด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อต้นทุนงานโครงการของบริษัท เนื่องจากรายได้ของบริษัทจากการให้บริการวางระบบ รวมทั้งจำหน่ายอุปกรณ์และบำรุงรักษาโครงข่ายโทรคมนาคมกำหนดในรูปเงินบาท ขณะที่บริษัทมีการสั่งซื้ออุปกรณ์โทรคมนาคมบางส่วนที่เกี่ยวข้องจากต่างประเทศ และการสั่งซื้ออุปกรณ์จากผู้จัดจำหน่ายในประเทศบางรายเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ บริษัทได้ติดตามและวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด โดยได้ใช้เครื่องมือในการบริหารจัดการ ได้แก่ การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ในการป้องกันและลดผลกระทบของความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

10. ความเสี่ยงจากกฎหมายข้อมูลคุ้มครองส่วนบุคคล

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Data Privacy) ของเจ้าของข้อมูลอันเป็นสิทธิขั้นพื้นฐานในความเป็นส่วนตัวของบุคคล โดยเจ้าของข้อมูลย่อมมีความประสงค์ที่จะให้ข้อมูลของตนได้รับการดูแลให้มีความมั่นคงปลอดภัย ประกอบกับพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ได้กำหนดหลักเกณฑ์หรือ

มาตรการในการกำกับดูแลการให้ความคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลที่เกี่ยวกับการเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลและสิทธิต่าง ๆ ของเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล บริษัทจึงได้กำหนดและประกาศใช้นโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลขึ้นเพื่อเป็นหลักในการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล รวมถึงให้ทราบวัตถุประสงค์ในการเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลโดยยึดถือแนวทางปฏิบัติตามพระราชบัญญัติข้างต้น

11. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

เนื่องจากบริษัทให้บริการติดตั้งและวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านวิศวกรรมและอุตสาหกรรมเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่ใช้เงินในการดำเนินกิจการค่อนข้างสูง และมีระยะเวลาโครงการที่อาจนานหลายปี ส่งผลกระทบให้เกิดความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง อันสืบเนื่องมาจาก การเปลี่ยนแปลงแผนการลงทุนขยายหรือปรับปรุงประสิทธิภาพของโครงข่ายของ ผู้ประกอบการโทรคมนาคม ภาวะเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ความเสี่ยงจากการบริหารต้นทุนให้อยู่ภายใต้งบประมาณที่ตั้งไว้ หรือความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้ตามกำหนดในสัญญา เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทจะวิเคราะห์ศักยภาพของลูกค้า และพิจารณารับงานกับลูกค้าภาครัฐการ รัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชนที่น่าเชื่อถือหรือมีความสามารถในการชำระเงิน มีการติดตามรายงานความคืบหน้าในส่วนของขั้นตอนความสำเร็จของโครงการ ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น เพื่อพิจารณาหาแนวทางแก้ไขปัญหาย่างทันท่วงที เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทจะสามารถเก็บเงินได้ตามสัญญา รวมไปถึงพิจารณาทำข้อตกลงกับผู้รับเหมาช่วงต่อที่จะเป็นการจ่ายเงินแบบ Back-to-Back นอกจากนี้ ยังดำเนินการเจรจากับสถาบันการเงินล่วงหน้าเพื่อพิจารณาการให้วงเงินสินเชื่อทั้งกรณีทั่วไปและกรณีสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Finance) เพื่อเตรียมรองรับงานโครงการที่เข้ามาเพื่อให้มั่นใจได้ว่าสภาพคล่องของบริษัทจะอยู่ในเกณฑ์ที่ปลอดภัย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
ส่วนปรับปรุงสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	0.24
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	0.69
เครื่องมือและอุปกรณ์โครงการ	เป็นเจ้าของ	-	1.76
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	0.25
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ฮาร์ดแวร์	เป็นเจ้าของ	-	0.99
รวม			3.93

4.2 สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน และอาคารคลังสินค้า

ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน
คู่สัญญา	:	บริษัท ดี.เค.เจ. คอนสตรัคชั่น จำกัด ("ผู้ให้เช่า") และบริษัท ("ผู้เช่า")
อายุสัญญา	:	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 30 มิถุนายน 2560 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2563
การต่ออายุ	:	ผู้เช่าต้องดำเนินการขอต่ออายุก่อนวันที่สัญญาเช่าอาคารสำนักงานสิ้นสุดอายุไม่น้อยกว่า 2 เดือน
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่า เช่าอาคารชื่อ "อาคาร DKJ" ตั้งอยู่เลขที่ 393 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230 ชั้น 5 จำนวนเนื้อที่ทั้งหมดจำนวน 497 ตารางเมตร โดยผู้เช่าเป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าภาษีโรงเรือน ผู้เช่าจะไม่โอนสิทธิการเช่าในสถานที่เช่า หรือนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า
ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน
คู่สัญญา	:	บริษัท ดี.เค.เจ. คอนสตรัคชั่น จำกัด ("ผู้ให้เช่า") และบริษัท ("ผู้เช่า")
อายุสัญญา	:	ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 30 มิถุนายน 2560 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2563
การต่ออายุ	:	ผู้เช่าต้องดำเนินการขอต่ออายุก่อนวันที่สัญญาเช่าอาคารสำนักงานสิ้นสุดอายุไม่น้อยกว่า 2 เดือน
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่า เช่าอาคารชื่อ "อาคาร DKJ" ตั้งอยู่เลขที่ 393 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230 ชั้น 4 (บางส่วน) จำนวนเนื้อที่ทั้งหมดจำนวน 248.50 ตารางเมตร โดยผู้เช่าเป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าภาษีโรงเรือน

		<ul style="list-style-type: none"> - ผู้เช่าจะไม่โอนสิทธิการเช่าในสถานที่เช่า หรือนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า
ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน
คู่สัญญา	:	บริษัท ดี.เค.เจ. คอนสตรัคชั่น จำกัด ("ผู้ให้เช่า") และบริษัท ("ผู้เช่า")
อายุสัญญา	:	ระยะเวลา 2 ปี 6 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2563
การต่ออายุ	:	ผู้เช่าต้องดำเนินการขอต่ออายุก่อนวันที่สัญญาเช่าอาคารสำนักงานสิ้นสุดอายุไม่น้อยกว่า 2 เดือน
		<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่าเช่าอาคารชื่อ "อาคาร DKJ" ตั้งอยู่เลขที่ 393 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230 ชั้น 3 (บางส่วน) จำนวนเนื้อที่ทั้งหมดจำนวน 99 ตารางเมตร โดยผู้เช่าเป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าภาษีโรงเรือน - ผู้เช่าจะไม่โอนสิทธิการเช่าในสถานที่เช่า หรือนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า
ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่าอาคารคลังเก็บสินค้า
คู่สัญญา	:	บริษัท ดี.เค.เจ. คอนสตรัคชั่น จำกัด ("ผู้ให้เช่า") และบริษัท ("ผู้เช่า")
อายุสัญญา	:	ระยะเวลา 2 ปี 10 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2560 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2563
การต่ออายุ	:	ผู้เช่าต้องดำเนินการขอต่ออายุก่อนวันที่สัญญาเช่าอาคารสำนักงานสิ้นสุดอายุไม่น้อยกว่า 2 เดือน
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่าเช่าอาคารคลังเก็บสินค้า "อาคาร DKJ" ตั้งอยู่เลขที่ 391 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230 ชั้น 1 (บางส่วน) จำนวนเนื้อที่ทั้งหมดจำนวน 100 ตารางเมตร โดยผู้เช่าเป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าภาษีโรงเรือน - ผู้เช่าจะไม่โอนสิทธิการเช่าในสถานที่เช่า หรือนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า
ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน
คู่สัญญา	:	บริษัท ดี.เค.เจ. คอนสตรัคชั่น จำกัด ("ผู้ให้เช่า") และบริษัท ("ผู้เช่า")
อายุสัญญา	:	ระยะเวลา 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2563 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2564
การต่ออายุ	:	ผู้เช่าต้องดำเนินการขอต่ออายุก่อนวันที่สัญญาเช่าอาคารสำนักงานสิ้นสุดอายุไม่น้อยกว่า 2 เดือน
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่าเช่าอาคารชื่อ "อาคาร DKJ" ตั้งอยู่เลขที่ 393

		<p>ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230 ชั้น 5 จำนวนเนื้อที่ทั้งหมดจำนวน 497 ตารางเมตร โดยผู้เช่าเป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าภาษีโรงเรือน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้เช่าจะไม่โอนสิทธิการเช่าในสถานที่เช่า หรือนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า
ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน
คู่สัญญา	:	บริษัท ดี.เค.เจ. คอนสตรัคชั่น จำกัด ("ผู้ให้เช่า") และบริษัท ("ผู้เช่า")
อายุสัญญา	:	ระยะเวลา 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2563 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2564
การต่ออายุ	:	ผู้เช่าต้องดำเนินการขอต่ออายุก่อนวันที่สัญญาเช่าอาคารสำนักงานสิ้นสุดอายุไม่น้อยกว่า 2 เดือน
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่า บริษัท เช่าอาคารชื่อ "อาคาร DKJ" ตั้งอยู่เลขที่ 393 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230 ชั้น 4 (บางส่วน) จำนวนเนื้อที่ทั้งหมดจำนวน 248.50 ตารางเมตร โดยผู้เช่าเป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าภาษีโรงเรือน - ผู้เช่าจะไม่โอนสิทธิการเช่าในสถานที่เช่า หรือนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า
ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน
คู่สัญญา	:	บริษัท ดี.เค.เจ. คอนสตรัคชั่น จำกัด ("ผู้ให้เช่า") และบริษัท ("ผู้เช่า")
อายุสัญญา	:	ระยะเวลา 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2563 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2564
การต่ออายุ	:	ผู้เช่าต้องดำเนินการขอต่ออายุก่อนวันที่สัญญาเช่าอาคารสำนักงานสิ้นสุดอายุไม่น้อยกว่า 2 เดือน
		<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่า เช่าอาคารชื่อ "อาคาร DKJ" ตั้งอยู่เลขที่ 393 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230 ชั้น 3 (บางส่วน) จำนวนเนื้อที่ทั้งหมดจำนวน 99 ตารางเมตร โดยผู้เช่าเป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าภาษีโรงเรือน - ผู้เช่าจะไม่โอนสิทธิการเช่าในสถานที่เช่า หรือนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า
ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่าอาคารคลังเก็บสินค้า
คู่สัญญา	:	บริษัท ดี.เค.เจ. คอนสตรัคชั่น จำกัด ("ผู้ให้เช่า") และบริษัท ("ผู้เช่า")
อายุสัญญา	:	ระยะเวลา 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2563 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2564

การต่ออายุ	:	ผู้เช่าต้องดำเนินการขอต่ออายุก่อนวันที่สัญญาเช่าอาคารสำนักงานสิ้นสุดอายุไม่น้อยกว่า 2 เดือน
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่า เช่าอาคารคลังเก็บสินค้า "อาคาร DKJ" ตั้งอยู่เลขที่ 391 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230 ชั้น 1 (บางส่วน) จำนวนเนื้อที่ทั้งหมดจำนวน 100 ตารางเมตร โดยผู้เช่าเป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าภาษีโรงเรือน - ผู้เช่าจะไม่โอนสิทธิการเช่าในสถานที่เช่า หรือนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า
ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน
คู่สัญญา	:	บริษัท ดี.เค.เจ. คอนสตรัคชั่น จำกัด ("ผู้ให้เช่า") และบริษัท ("ผู้เช่า")
อายุสัญญา	:	ระยะเวลา 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2562 ถึงวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2563
การต่ออายุ	:	ผู้เช่าต้องดำเนินการขอต่ออายุก่อนวันที่สัญญาเช่าอาคารสำนักงานสิ้นสุดอายุไม่น้อยกว่า 2 เดือน
	:	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่า เช่าอาคารชื่อ "อาคาร DKJ" ตั้งอยู่เลขที่ 393 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230 ชั้น 6 (บางส่วน) จำนวนเนื้อที่ทั้งหมดจำนวน 120 ตารางเมตร โดยผู้เช่าเป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าภาษีโรงเรือน - ผู้เช่าจะไม่โอนสิทธิการเช่าในสถานที่เช่า หรือนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า
ชื่อสัญญา	:	สัญญาเช่าพื้นที่
คู่สัญญา	:	นายธงชัย เสริมานะกิจ ("ผู้ให้เช่า") และบริษัท ("ผู้เช่า")
อายุสัญญา	:	ระยะเวลา 12 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2563 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2564
สาระสำคัญของสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่า เช่าพื้นที่บ้านพักเพื่ออยู่อาศัย และเก็บอุปกรณ์สื่อสารและสายเคเบิล ตั้งอยู่เลขที่ 350/10 หมู่ 10 ตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา โดยผู้เช่าเป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าใช้จ่ายอื่นใด - ผู้เช่าจะไม่โอนสิทธิการเช่าในสถานที่เช่า หรือนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้ผู้อื่นเช่าช่วง หรือทำนิติกรรมใด ๆ กับผู้อื่นอันจะเป็นผลก่อให้เกิดความผูกพันในทรัพย์สินที่เช่า

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทจะลงทุนในบริษัทที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัท หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนกิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัท

ทั้งนี้ ในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการหรือผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารกิจการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น ๆ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมดังกล่าว ทั้งนี้ กรรมการซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัท จะต้องทำหน้าที่ในการกำกับดูแลบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม ให้บริหารจัดการ หรือดำเนินงานต่าง ๆ ตามนโยบายที่บริษัทกำหนด รวมถึงจะต้องใช้ดุลยพินิจตามมติของที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นที่อนุมัติในเรื่องที่สำคัญของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท และเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 รายละเอียดเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมูนิเคชั่น เน็ตเวิร์คส์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (อังกฤษ)	:	Information and Communication Networks Public Company Limited
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	ICN
ประเภทธุรกิจ	:	ผู้ให้บริการออกแบบและวางระบบ (System Integrator) ที่ครบวงจร โดยบริษัทสามารถให้บริการออกแบบและวางระบบโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคม (Telecommunication System) ซึ่งเป็นระบบที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญ รวมทั้งให้บริการออกแบบและวางระบบงานก่อสร้างและวางระบบไฟฟ้าอื่น ๆ (Construction and Electrical Systems) นอกจากนี้ ยังให้บริการจำหน่ายอุปกรณ์เพื่อใช้ทดแทน (Supply) และให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Maintenance)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	393 อาคาร ดี.เค.เจ. ชั้น 5 ถนนสุขุมวิท 51 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107560000184
โทรศัพท์	:	02-553-0755-6
โทรสาร	:	02-553-0757
เว็บไซต์	:	www.icn.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	225,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	225,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
จำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด	:	3,656 ราย (ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2563)
% Free float	:	55.90%

6.1.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน (บริษัทย่อย)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เอ็กซ์เพิร์ท เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด
ชื่อบริษัท (อังกฤษ)	:	Expert Engineering and Communication Company Limited
ประเภทธุรกิจ	:	ให้บริการวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยี

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	39 ซอยหมู่บ้านเสรีวิลล่า แยก 1 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105538101214
โทรศัพท์	:	02-399-3437-8
โทรสาร	:	02-399-3439
เว็บไซต์	:	www.eexpert.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	20,000,000 บาท
จำนวนและชนิดของหุ้นที่ ออกและชำระเต็มมูลค่า	:	หุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	:	51%

6.1.3 นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	:	02-900-9000
โทรสาร	:	02-900-9991
เว็บไซต์	:	www.set.or.th/tsd

6.1.4 ผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัท	:	บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800
โทรศัพท์	:	02-596-0500
โทรสาร	:	02-596-0566
เว็บไซต์	:	www.daa.co.th

6.1.5 ผู้ตรวจสอบภายใน

ชื่อ	:	นางสาววิมล แจกโง้น
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	393 อาคาร ดี.เค.เจ. ชั้น 5 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขต ลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230
โทรศัพท์	:	02-553-0755-6