

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท อินฟราเซต จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งโดยคุณศักดิ์บรร พุกกะณะสุต ซึ่งมีประสบการณ์และความรู้ความชำนาญในธุรกิจก่อสร้างศูนย์ข้อมูล โดยได้เล็งเห็นศักยภาพและแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคมของประเทศไทยในขณะนั้น ดังนั้นเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2549 จึงได้ก่อตั้ง บริษัท อินฟราเซต จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจก่อสร้างศูนย์ข้อมูลและการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคม ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท และได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งที่เป็นหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนให้ก่อสร้างศูนย์ข้อมูลและโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคมมากขึ้นตามลำดับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 280 ล้านบาท ชำระแล้วจำนวน 280 ล้านบาท โดยประกอบธุรกิจหลัก 3 ส่วนงานดังนี้

1. ธุรกิจก่อสร้างศูนย์ข้อมูล และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Data Center and Information Technology Infrastructure)

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจก่อสร้างศูนย์ข้อมูล (Data Center) และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศด้วยประสบการณ์กว่า 14 ปี มีทีมงานที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญตั้งแต่การสำรวจ ออกแบบ ก่อสร้าง รวมถึงติดตั้งระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์ข้อมูลและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ ในรูปแบบการรับเหมาแบบเบ็ดเสร็จทั้งโครงการ (Turnkey) เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศ บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทอื่นๆ ในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม รวมถึงหน่วยงานภาครัฐ เป็นต้น ตัวอย่างผลงานที่ผ่านมา เช่น

- โครงการก่อสร้างอาคารสถานีเคเบิลใต้น้ำ พร้อมอาคารกำลังของบริษัท ซิมโพนี คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) จังหวัดระยอง
- โครงการก่อสร้างอาคารชุมสายโทรคมนาคม (Mobile Switching Center (MSC)-TYB (ธัญบุรี)) จังหวัดปทุมธานี
- โครงการก่อสร้างศูนย์ข้อมูล (Internet Data Center) True IDC ณ อาคาร ทู ทาวเวอร์ 2
- โครงการจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ท่าंगไก หมู่บ้านในพื้นที่ชายขอบ (Zone C+) ของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.) (ตั้งศูนย์อินเทอร์เน็ตโรงเรียนและชุมชนเพื่อให้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม (USO Net)) ในพื้นที่ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (โครงการ USO Phase 1)
- โครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ท่าंगไก (Zone C) ของสำนักงาน กสทช. ภาคเหนือ 1 และ ภาคกลาง 2 (โครงการ USO Phase 2)
- โครงการก่อสร้างศูนย์ปฏิบัติการคอมพิวเตอร์สำหรับห้างสรรพสินค้า ICONSIAM
- โครงการก่อสร้างศูนย์ข้อมูล CAT IDC
- โครงการติดตั้งอุปกรณ์ DC Power System ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออก และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (CAT ASEAN Digital Hub)
- โครงการก่อสร้างสถานีเคเบิลใต้น้ำ TRUE Landing Station จังหวัดสงขลา

- โครงการ New Tier III Modular DC (BBT) งานก่อสร้าง Data Center แบบ Modular ในพื้นที่ของศูนย์คอมพิวเตอร์บางบัวทอง เป็นไปตามมาตรฐาน Tier III งานออกแบบและก่อสร้างจากสถาบัน Uptime

2. ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานโครงข่ายโทรคมนาคม และคมนาคมขนส่ง (Telecommunications and Transportation Infrastructure)

จากการดำเนินงานกว่า 14 ปี ทำให้บริษัทฯ มีพันธมิตรทางธุรกิจ โดยร่วมกับบริษัทที่เป็นที่รู้จักในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมหลายแห่งที่ประกอบการเป็นผู้รับเหมาหลัก หรือผู้จำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคม เช่น บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด (W&W), บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (FORTH), บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (AIT), บริษัท สามารถ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (SAMART) เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ มีโอกาสได้รับงานบริการเป็นผู้รับเหมาช่วงสำหรับงานก่อสร้างและติดตั้งโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคมจากพันธมิตรธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการตั้งแต่การสำรวจ, ออกแบบ, ก่อสร้างเสาสัญญาณโทรคมนาคม และติดตั้งสายสัญญาณสื่อสาร และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับโทรคมนาคม ตัวอย่างผลงานที่ผ่านมา เช่น

- ก่อสร้างโครงข่ายเสาสัญญาณโทรคมนาคมของบริษัท ทู ยูนิเวอร์แซล คอนเวอร์เจนซ์ จำกัด (TUC) ในเขตกรุงเทพมหานคร
- โครงการก่อสร้างและปรับปรุงสถานีโทรศัพท์เคลื่อนที่ของบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (CAT)
- โครงการติดตั้ง Optical Fiber Cable ของการไฟฟ้านครหลวง (MEA)
- โครงการติดตั้ง Optical Fiber Cable ของบริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- โครงการติดตั้ง Optical Fiber Cable ของกระทรวงศึกษาธิการ (NEdNet)
- โครงการนำสายไฟฟ้าลงดินของบริษัท เนอวานา ไดอิจ จำกัด (มหาชน) (NVD)
- โครงการติดตั้ง Optical Fiber Cable ของโครงการ ICONSIAM
- โครงการติดตั้งเสาสัญญาณ CAT Collocate Tower ในพื้นที่อุทยานแห่งชาติ ทั่วประเทศ
- โครงการการติดตั้งวงจรรองสัญญาณย่านความถี่ 850 MHz ตามประกาศ กสทช. เรื่องแผนความถี่วิทยุกิจการโทรคมนาคมเคลื่อนที่สากล ย่านความถี่ 824-839/869-884 MHz และเรื่องแผนความถี่วิทยุกิจการเคลื่อนที่ย่านความถี่ 885-895/930-940 MHz ของ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)
- โครงการ Civil Works for New Sites and Upgrade Sites งานสำรวจออกแบบ ขออนุญาตก่อสร้าง ขอดัดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้า และดำเนินการก่อสร้างปรับปรุงสถานีฐาน ของบริษัท ทู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด

3. ธุรกิจงานซ่อมบำรุงและบริการ (Maintenance and Service)

นอกจากธุรกิจที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทฯ ยังมีธุรกิจการให้บริการด้านงานซ่อมบำรุงและให้บริการดูแลรักษาสำหรับโครงการที่เป็นศูนย์ข้อมูล โครงสร้างระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และโครงสร้างระบบโทรคมนาคมด้วย โดยให้บริการกับเจ้าของโครงการ หรือรับงานช่วงต่อจากผู้รับเหมาหลัก ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ทำให้รายได้ส่วนหนึ่งของบริษัทฯ มีความต่อเนื่อง งานซ่อมบำรุงและบริการจะมีทั้งแบบที่เป็นการให้บริการบำรุงรักษาตามกำหนด (Preventive Maintenance) และแก้ไขซ่อมแซมเมื่อเกิดเหตุขัดข้อง (Corrective Maintenance) ตาม “โปรแกรม 24/7” คือ ให้บริการทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ทั้งนี้บริษัทฯ มุ่งเน้นทั้งกลุ่มลูกค้าเก่าที่ได้ส่งมอบงานโครงการแล้วและได้รับมอบหมายให้ดำเนินการซ่อมบำรุงรักษาต่อเนื่อง และกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ที่มีความต้องการการบำรุงรักษาและบริการระบบงานของตนเอง ตัวอย่างงานปัจจุบันและที่ผ่านมา เช่น

- งานบำรุงรักษาระบบสื่อสาร DWDM and IP Core Network ของ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (PEA)
- งานบำรุงรักษาอุปกรณ์งานระบบงานในศูนย์ Data Center ของ CAT

- งานซ่อมบำรุงระบบสนับสนุนอาคารของระบบรถไฟฟ้ามหานครสายเฉลิมรัชมงคล รวมส่วนต่อขยายถึงสถานีเตาปูน (MRT Blue Line)
- งานบำรุงรักษาโครงการจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ท่าอากาศยานและหมู่บ้านในพื้นที่ชายขอบ (Zone C+) ของสำนักงาน กสทช. ในพื้นที่ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (โครงการ USO Phase 1)
- งานบำรุงรักษาโครงการจัดให้มีอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ท่าอากาศยาน (Zone C) ของสำนักงาน กสทช. ภาคเหนือ 1 และภาคกลาง 2 (โครงการ USO Phase 2)

1.2 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมาย

1) วิสัยทัศน์ (Vision)

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้เชี่ยวชาญ 1 ใน 3 ของธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศภายใน 5 ปี

2) พันธกิจ (Mission)

บริษัทฯ มีพันธกิจต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับธุรกิจของบริษัทฯ ทุกภาคส่วน กล่าวคือ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยบริการที่มีคุณภาพ ให้ผลตอบแทนอย่างเหมาะสมและยั่งยืนแก่ผู้ถือหุ้น พัฒนาความเป็นมืออาชีพและสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีแก่พนักงาน เอาใจใส่ทุ่มเททำในสิ่งที่เหมาะสมและเชื่อถือได้เพื่อ stakeholder และมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดี

3) เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ยึดมั่นมาโดยตลอด คือการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนทั้งในด้านรายได้จากการให้บริการ และระดับความสามารถในการทำกำไร โดยการสร้างความน่าเชื่อถือจากผลงานและคุณภาพงานที่ได้ส่งมอบให้แก่ลูกค้า

4) กลยุทธ์

บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจออกแบบ ติดตั้ง ก่อสร้างโครงการศูนย์ข้อมูล ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โครงสร้างพื้นฐาน และโครงข่ายโทรคมนาคม แก่ภาครัฐและเอกชน รวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจด้านโทรคมนาคมชั้นนำ ในลักษณะเป็นผู้รับเหมาหลักและผู้รับเหมาย่อย โดยเพิ่มขีดความสามารถในการรับก่อสร้างโครงการที่มีขนาดใหญ่ขึ้น โดยมีกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจดังนี้

4.1) มีพันธมิตรทางธุรกิจและลูกค้าที่มีศักยภาพ

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญของการมีพันธมิตรทางธุรกิจและลูกค้าที่มีศักยภาพ เพื่อส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันโดยการประสานประโยชน์จากจุดแข็งในด้านที่แตกต่างกันเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า จากประสบการณ์และผลงานการให้บริการในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศมายาวนาน บริษัทฯ ได้สร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความสัมพันธ์อันดีและเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีลูกค้าหลายรายในบัญชีลูกค้าที่ได้ร่วมงานกันมานานและมีความสามารถในการให้บริการ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาขีดความสามารถในการให้บริการได้หลายขนาดและหลายขอบเขต เพื่อให้เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม และตอบสนองความต้องการของลูกค้าและผู้ใช้งานได้ดียิ่งขึ้น ทำให้บริษัทฯ มีลูกค้าที่ไว้วางใจมอบหมายงานให้บริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

4.2) ส่งมอบงานที่มีคุณภาพและรวดเร็วเกินความคาดหวังของลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการดำเนินโครงการให้สามารถส่งมอบได้เร็วกว่ากำหนด จึงมีขั้นตอนและระบบการดำเนินงานโครงการ รวมถึงเครือข่ายคู่ค้าที่มีศักยภาพในแทบทุกพื้นที่ เพื่อให้สามารถส่งมอบงานได้รวดเร็วกว่ากำหนดโดยยังสามารถรักษาคุณภาพงานไว้ได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการให้แรงจูงใจแก่วิศวกรผู้ควบคุมงาน และแนวทางการรับวางใบแจ้งหนี้และชำระเงินที่รวดเร็วให้กับคู่ค้า เพื่อให้ทุกฝ่ายร่วมมือร่วมแรงกันดำเนินโครงการให้รวดเร็วยิ่งขึ้น ซึ่งทำให้บริษัทฯ ไม่เคยต้องเสียค่าปรับจากการไม่สามารถส่งมอบโครงการตามกำหนดและสามารถรับงานโครงการได้มากขึ้น โดยส่งผลให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและเชื่อมั่นในการดำเนินโครงการของบริษัทฯ และกลับมาใช้บริการบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

4.3) พัฒนาความสามารถในการให้บริการอย่างครบวงจร

บริษัทฯ ได้ส่งเสริมประสบการณ์การทำงานจนมีความรู้ความชำนาญในการทำงานในขอบเขตที่หลากหลาย และสามารถทำงานได้ในทุกพื้นที่ และได้พัฒนาระดับความสามารถในการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ ให้ทัดเทียมกับเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง ลูกค้าของบริษัทฯ มีความต้องการการตอบโต้ที่ครบวงจรตั้งแต่การออกแบบทางวิศวกรรม ก่อสร้างติดตั้ง และบริการหลังการส่งมอบ ทั้งการบำรุงรักษาและให้ความช่วยเหลือในกรณีที่เกิดเหตุขัดข้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้คำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นหลักและได้นำเสนอบริการที่ตรงกับความต้องการในราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการติดตามความคืบหน้าในเทคโนโลยีด้านต่างๆ และสร้างความสามารถในการรับงานในขอบเขตที่กว้างขึ้น เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน

4.4) รับงานที่เหมาะสมกับความสามารถของบริษัทฯ

บริษัทฯ สามารถรับดำเนินโครงการได้ในลักษณะเป็นผู้รับเหมาหลักและผู้รับเหมาช่วง ซึ่งบริษัทฯ จะพิจารณาความเหมาะสมของลักษณะการรับงาน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการรายได้และกระแสเงินสดได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงสอดคล้องกับความสามารถในการให้บริการของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้รับเหมาช่วงของงานบางส่วนต่อจากผู้รับเหมาหลักสำหรับโครงการขนาดใหญ่ ทำให้บริษัทฯ สามารถเรียกเก็บค่าดำเนินการจากผู้รับเหมาหลักได้ทันทีที่ทำงานส่วนของตนเองสำเร็จ โดยไม่ต้องรอให้โครงการส่วนอื่นๆ ดำเนินการจนแล้วเสร็จ ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารวงจรรายได้ดีขึ้นในขณะเดียวกัน บริษัทฯ จะเป็นผู้รับเหมาหลักในโครงการที่มีขนาดเหมาะสม ทำให้มีรายได้และอัตรากำไรที่ดีขึ้น โดยไม่ส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดมากนัก

4.5) หาลูกค้ากลุ่มใหม่

บริษัทฯ มีแนวทางการหาลูกค้ากลุ่มใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่และเปิดโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้บริษัทฯ โดยใช้ความสัมพันธ์ของผู้บริหารที่อยู่ในอุตสาหกรรมเป็นเวลานานและทีมงานฝ่ายขายที่ออกหาโครงการใหม่ๆ บริษัทฯ มีแนวทางการหาลูกค้าที่เปิดกว้างและไม่ได้จำกัดอยู่ในอุตสาหกรรมเดิมๆ โดยเน้นการรับงานโครงการที่สามารถนำความสามารถและประสบการณ์ของบริษัทฯ มาประยุกต์ในบริบทใหม่โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายว่าจะมีลูกค้ารายใหม่ปีละ 3 ราย

กลยุทธ์การดำเนินงาน



1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

พัฒนากิจการที่สำคัญของบริษัทในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปี 2549 -2553

- ปี 2549 จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2549 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท
- เริ่มแรกบริษัทฯ ได้ให้บริการเกี่ยวกับการก่อสร้างและติดตั้งศูนย์ข้อมูลโดยมีการซ่อมบำรุงและบริการหลังการก่อสร้างให้กับผู้ประกอบการที่มีความต้องการสร้างศูนย์ข้อมูลขนาดเล็ก รวมถึงการเป็นผู้รับเหมาช่วงในการให้บริการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น การติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ สายเคเบิล รวมถึงการติดตั้งอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ ให้กับกลุ่มลูกค้าประเภทบริษัทสำนักงานขนาดเล็กและกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการชั้นนำด้านบริการระบบสารสนเทศ (System Integrator หรือ SI) เช่น AIT, FORTH, LOXLEY กลุ่มบริษัท SAMART และกลุ่มบริษัท CDG เป็นต้น โดยบริษัท SI ดังกล่าวจะเป็นผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) หรือผู้จำหน่ายอุปกรณ์หลักในการเข้าประมูลโครงการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และมอบหมายงานบางส่วนให้บริษัทฯ ในฐานะผู้รับเหมาช่วง (Subcontractor) ในช่วงแรกที่บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้ดำเนินการขนาดเล็กมูลค่าไม่สูงมาก แต่เน้นปริมาณของการให้บริการและใช้ความชำนาญเฉพาะด้าน
- ปี 2553 บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1 ล้านบาท เป็น 5 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายธุรกิจที่เพิ่มขึ้น

ปี 2554-2558

บริษัทฯ เริ่มเข้าสู่อุตสาหกรรมโครงข่ายโทรคมนาคมและโครงสร้างพื้นฐาน และการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทขนาดใหญ่

- บริษัทฯ เริ่มมีพันธมิตรทางธุรกิจ โดยเริ่มจากการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ FORTH บริษัทฯ เริ่มรับงานก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานในโครงการ MSAN 160K (Multi-Service Access Node) ที่ทำให้งบองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (ปัจจุบันคือ TOT) ซึ่งเป็นงานติดตั้งอุปกรณ์ MSAN เพื่อให้ระบบโทรศัพท์พื้นฐาน (โทรศัพท์บ้าน) สามารถเชื่อมต่อกับระบบอินเทอร์เน็ตได้ ซึ่งบริษัทฯ สามารถติดตั้งอุปกรณ์ดังกล่าวได้มากกว่า 1,000 จุดทั่วประเทศไทย และจากผลงานดังกล่าวทำให้บริษัทฯ ได้รับงานเพิ่มซึ่งเป็นโครงการส่วนขยายคือ MSAN 577K อีกจำนวน 1 โชน
 - ต่อมาบริษัทฯ เริ่มเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ W&W โดยเริ่มรับงานก่อสร้างโครงข่ายโทรคมนาคมซึ่งเป็นงานก่อสร้างและติดตั้งเสาส่งสัญญาณในโครงการ TOT 3G โดยทำงานร่วมกับ W&W ถึงแม้บริษัทฯ ไม่เคยมีประสบการณ์ในการให้บริการด้านนี้มาก่อน แต่บริษัทฯ ก็เล็งเห็นโอกาสการขยายการให้บริการ จึงได้พัฒนาการให้บริการส่วนงานดังกล่าว และสามารถก่อสร้างและติดตั้งเสาส่งสัญญาณสำหรับโครงการดังกล่าวได้มากถึง 570 ต้น จากทั้งหมด 652 ต้นของโครงการทั้งหมด ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจและเป็นที่ยอมรับในผลงานและคุณภาพงานของบริษัทฯ ซึ่งทำให้ต่อมา W&W ได้ให้โอกาสบริษัทฯ ในการเข้าร่วมเสนอราคาและบริการในงานต่อมาอีกหลายโครงการอย่างต่อเนื่องถึงปัจจุบัน
- จากผลงานที่ผ่านมา ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจมากขึ้นจากพันธมิตรทางธุรกิจหลายแห่ง เช่น กลุ่มบริษัท AIT และกลุ่มบริษัท SAMART เป็นต้น ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับงานก่อสร้างโครงข่ายเสาและสายสัญญาณอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะงานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับโครงข่ายโทรคมนาคมที่ W&W ได้รับจากบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ (กลุ่ม TRUE) และทำให้บริษัทฯ เริ่มเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางในธุรกิจมากขึ้นต่อเนื่องทุกปี
- ปี 2556 บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายธุรกิจที่เพิ่มขึ้น

ปี 2559

- บริษัทฯ ได้รับโครงการก่อสร้างศูนย์ชุมสายโทรคมนาคมในพื้นที่เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลของกลุ่ม TRUE มูลค่ากว่า 450 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ให้บริการรับเหมาแบบเบ็ดเสร็จ รวมงานก่อสร้างอาคารพื้นที่กว่า 10,000 ตารางเมตร และงานระบบที่เกี่ยวข้องทั้งหมด เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบกันไฟกระชาก ระบบปรับอากาศ ระบบกำเนิดไฟฟ้าสำรอง ระบบดับเพลิง และระบบกล้องวงจรปิดในอาคาร เป็นต้น ซึ่งโครงการก่อสร้างดังกล่าวต้องใช้ความรู้และความชำนาญเฉพาะด้าน เพื่อให้ศูนย์ Data Center สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีความต่อเนื่อง

ปี 2560

- บริษัทฯ เริ่มรับงานขนาดใหญ่ ซึ่งมีมูลค่ามากกว่า 1,000 ล้านบาทเป็นครั้งแรก จากการรับงานรับเหมาช่วงต่อจากผู้ที่ประมูลงานโครงการการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม หรือ Universal Service Obligation (โครงการ USO (Phase 1)) ซึ่งสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.) ได้จัดทำโครงการ USO (Phase 1) เพื่อให้ประชาชนในพื้นที่ห่างไกลได้เข้าถึงสัญญาณอินเทอร์เน็ตและสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี โดยในระยะที่ 1 กลุ่ม TRUE เป็นผู้ประมูลได้สำหรับงานที่จัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ต (Broadband Services) ในพื้นที่ภาคเหนือตอนบน และงานที่จัดให้มีบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Services) ในพื้นที่ภาคเหนือตอนล่างและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และมี W&W เป็นผู้รับเหมาหลักของโครงการในระยะที่ 1 ในการเสนอราคาและบริการต่อ W&W เพื่อรับงานต่อ ทางบริษัทฯ ได้ร่วมกับ AIT ในการเสนอราคาและบริการ มูลค่างานในส่วนที่บริษัทฯ ได้รับมีมูลค่ารวมประมาณ 1,160 ล้านบาท

ปี 2561

- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 50 ล้านบาทเป็น 207 ล้านบาท รวมถึงดำเนินโครงการ USO (Phase 1) ต่อเนื่องจากปี 2560 และมีการรับงานโครงการอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น โครงการก่อสร้างและปรับปรุงสถานีโทรศัพท์เคลื่อนที่สำหรับโครงการ CAT Collocate Tower มูลค่า 100 ล้านบาท โครงการก่อสร้างศูนย์ปฏิบัติการคอมพิวเตอร์และโครงข่ายสัญญาณโทรคมนาคมสำหรับห้างสรรพสินค้า ICONSIAM มูลค่ากว่า 50 ล้านบาท เป็นต้น บริษัทฯ ยังได้เริ่มพัฒนางานรูปแบบใหม่สำหรับการให้บริการในกลุ่มลูกค้าใหม่ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการทำธุรกิจให้กว้างขวางมากขึ้น โดยเริ่มรับงานกับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ โดยการออกแบบและติดตั้งระบบไฟฟ้าและสายสัญญาณภายในโครงการอสังหาริมทรัพย์ลงใต้ดิน เพื่อไม่ให้ขัดบังทัศนียภาพภายในหมู่บ้าน ซึ่งปัจจุบันโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาขึ้นใหม่จะนิยมวางสายไฟฟ้าใต้ดินมากขึ้น

ปี 2562

- บริษัทฯ ดำเนินงานโครงการ USO (Phase 2) และงานบำรุงรักษาโครงการ USO (Phase 1) รวมถึงยังคงขยายโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ และที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน ภายใต้ชื่อ “**บริษัท อินฟราเซต จำกัด (มหาชน)**” และอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 207 ล้านบาท เป็น 280 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 146 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชน (IPO) และนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เพื่อที่จะระดมเงินทุนสำหรับใช้เป็นเงินทุนในการขยายตัวของธุรกิจ และเพื่อให้สามารถรับงานโครงการที่มีมูลค่าสูงได้ ตามวิสัยทัศน์ที่จะเป็นผู้นำ 1 ใน 3 ของธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศภายใน 5 ปี

ปี 2563

- บริษัทฯ ได้รับงานรับเหมาก่อสร้าง โครงการ New Tier III Modular (BBT) ในพื้นที่ของศูนย์คอมพิวเตอร์บางบัวทอง ตามมาตรฐาน Tier III งานออกแบบและก่อสร้างจากสถาบัน Uptime มูลค่างาน 339 ล้านบาท ของบริษัทกรุงเทพคอมพิวเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
- บริษัทฯ ได้รับงานติดตั้งวงจรกรองสัญญาณบนโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ย่านความถี่ 850 MHz ของบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เพื่อป้องกันการรบกวนกับโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ย่านความถี่ 900 MHz มูลค่างาน 1,088 ล้านบาท
- บริษัทฯ ได้รับงานสำรวจออกแบบ ขออนุญาตก่อสร้าง ขอดัดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้า และดำเนินการก่อสร้างปรับปรุงสถานียาน โครงการ Civil Works for New Sites and Upgrade Sites มูลค่างาน 250 ล้านบาท ของบริษัท ทู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือกิจการร่วมค้า

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการรับเหมาก่อสร้างให้ผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งสามารถแบ่งการให้บริการของบริษัทฯ เป็น 3 ธุรกิจ ได้แก่

1) ธุรกิจก่อสร้างศูนย์ข้อมูล และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Data Center and Information Technology Infrastructure)

2) ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานโครงข่ายโทรคมนาคมและคมนาคมขนส่ง (Telecommunications and Transportation Infrastructure) เช่น งานติดตั้งเสาส่งสัญญาณ และงานติดตั้งระบบโครงข่าย เช่น งานติดตั้งเสาส่งสัญญาณ และงานติดตั้งระบบโครงข่าย และ

3) ธุรกิจงานซ่อมบำรุงและบริการ (Maintenance and Service) ด้านศูนย์ข้อมูล, เทคโนโลยีสารสนเทศรวมถึงโครงข่ายโทรคมนาคม ซึ่งสามารถต่อยอดจากงานรับเหมาหลักบางโครงการให้บริษัทฯ มีรายได้อย่างต่อเนื่อง โดยธุรกิจของบริษัทฯ สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงและขยายตัวของอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคม ซึ่งมีบทบาทในชีวิตประจำวันมากขึ้น ทั้งนี้สามารถแบ่งโครงสร้างรายได้ตามลักษณะธุรกิจที่กล่าวข้างต้นตามงบการเงินสำหรับปี 2561 - 2563 เป็นดังนี้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) ธุรกิจก่อสร้างศูนย์ข้อมูลและระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศ	800.03	79.44	1,059.22	86.82	703.90	46.78
2) ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่าย โทรคมนาคม	194.86	19.35	110.44	9.05	623.61	41.46
3) ธุรกิจงานซ่อมบำรุงและบริการ	5.69	0.56	46.95	3.85	173.44	11.53
รวมรายได้หลัก	1,000.58	99.35	1,216.61	99.73	1,500.95	99.79
รายได้อื่น	6.55	0.65	3.35	0.27	3.12	0.21
รวมรายได้ทั้งหมด	1,007.13	100.00	1,219.96	100.00	1,504.07	100.00

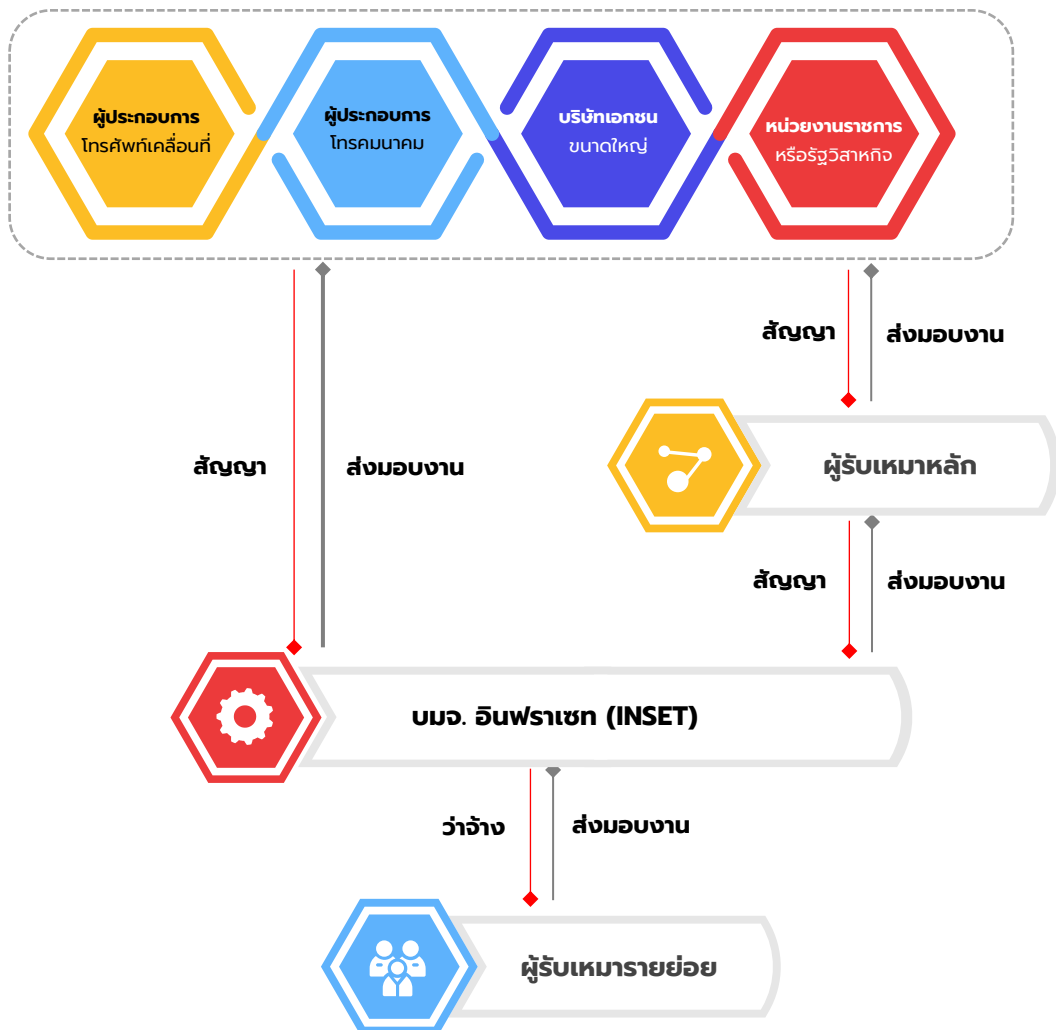
รายได้รวมของบริษัทฯ ประกอบด้วย

- (1) รายได้จากธุรกิจก่อสร้างศูนย์ข้อมูลและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
- (2) รายได้จากธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานโครงข่ายโทรคมนาคมและคมนาคมขนส่ง
- (3) รายได้จากธุรกิจงานซ่อมบำรุงและบริการ
- (4) รายได้อื่น ได้แก่ ดอกเบี้ยรับ และกำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน เป็นต้น

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม โดยครอบคลุมงานสำรวจพื้นที่ งานออกแบบ งานโครงสร้าง รวมถึงงานระบบทางวิศวกรรมในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารโทรคมนาคมในประเทศไทย ตามขอบเขตงานที่ลูกค้ากำหนด โดยบริษัทฯ จะให้บริการแบบที่เป็นผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) ซึ่งรับงานโดยตรงจากเจ้าของโครงการ (Project Owner) และผู้รับเหมาช่วง (Sub Contractor) ที่รับงานจากผู้รับเหมาหลักรายอื่น ซึ่งสัญญาว่าจ้างส่วนใหญ่เป็นลักษณะของสัญญาจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Contract) โดยบริษัทฯ จะรับรายละเอียดความต้องการจากลูกค้าเพื่อประมาณราคาโครงการ และจัดส่งข้อเสนอราคาให้ลูกค้าพิจารณาทำสัญญาว่าจ้าง หลังจากที่ทำสัญญาว่าจ้างแล้ว บริษัทฯ จะทำการว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อย เพื่อเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง โดยมีทีมวิศวกรของบริษัทฯ จะเป็นผู้ควบคุมการดำเนินการทุกขั้นตอนตลอดโครงการเพื่อให้สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพและตรงตามระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดตามสัญญา ดังที่แสดงตามแผนงานด้านล่าง

เจ้าของโครงการ (Project Owner)



ในการดำเนินการสำหรับทุกโครงการ ทีมวิศวกรของบริษัทฯ จะควบคุมคุณภาพของงาน ตั้งแต่การสำรวจและออกแบบโครงการเพื่อให้ตรงตามความต้องการของผู้ว่าจ้าง การวางแผนก่อสร้าง ตลอดจนควบคุมการก่อสร้างโครงการของผู้รับเหมารายย่อยจนกระทั่งส่งมอบงาน ทั้งนี้สามารถแบ่งประเภทงานของบริษัทฯ ตามลักษณะโครงการได้ดังนี้

2.1.1 ธุรกิจก่อสร้างศูนย์ข้อมูล และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Data Center and Information Technology Infrastructure)

1. งานก่อสร้างศูนย์ข้อมูล (Data Center)

Data Center เป็นพื้นที่สำหรับการให้บริการจัดเก็บเครื่องเซิร์ฟเวอร์ (Server) เพื่อใช้ในการจัดเก็บ รวบรวมและประมวลผลข้อมูล (Data) ที่มีปริมาณมาก และทำงานได้ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน ซึ่งในการออกแบบและการก่อสร้าง Data Center จะเน้นให้การทำงานของ Server มีความสามารถในการตอบสนองและทำงานได้เสถียรที่สุด นอกจากนี้ในปัจจุบัน Data Center ยังมีส่วนทำให้การส่งข้อมูลและสื่อสารในการปฏิบัติงานสะดวกขึ้น

บริษัทฯ ให้บริการก่อสร้าง Data Center ทั้งการก่อสร้างอาคาร Data Center ใหม่ และการปรับปรุงพื้นที่อาคารเดิมเพื่อใช้เป็น Data Center ซึ่งจะต้องอาศัยผู้มีส่วนเกี่ยวข้องและความชำนาญที่เฉพาะเจาะจง เนื่องจาก Data Center ต้องได้รับการออกแบบและก่อสร้างที่มีลักษณะเฉพาะเพื่อรองรับฟังก์ชันการใช้งานที่มีความแตกต่างจากอาคารหรือห้องคอมพิวเตอร์ทั่วไป รายละเอียดดังนี้

- โครงสร้างศูนย์ Data Center : งานออกแบบ Data Center จะมีลักษณะพิเศษในด้านการออกแบบโครงสร้างเพื่อรองรับน้ำหนักที่มากกว่าอาคารโดยทั่วไป เนื่องจาก Data Center ต้องมีเครื่อง Server วางเป็นจำนวนมาก รวมถึงมีอุปกรณ์และระบบต่างๆ ที่มากกว่าอาคารปกติ รวมถึงยังต้องคำนึงถึงการรองรับแรงสั่นสะเทือนของระบบจ่ายไฟฟ้าสำรองด้วย นอกจากนี้การออกแบบโครงสร้างกำแพงก็มีความสำคัญในการสร้าง Data Center ซึ่งต้องออกแบบให้กำแพงมีความหนาแน่นกว่าปกติ เช่น เป็นกำแพงคอนกรีต 2 ชั้น เพื่อช่วยในการป้องกันความร้อน ความชื้นจากภายนอก และสามารถควบคุมอุณหภูมิและความชื้นภายในอาคาร เป็นต้น
- ระบบทำความเย็น : เพื่อรองรับการใช้งานของเครื่อง Server ที่มีความร้อนสูงจากการใช้งานตลอด 24 ชม. อาคาร Data Center จะต้องมียุทธศาสตร์การทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพ กล่าวคือสามารถวัดและควบคุมอุณหภูมิให้อยู่ระดับที่เหมาะสมสำหรับเครื่อง Server ที่ 22 องศาเซลเซียส หรือความชื้นสัมพัทธ์ร้อยละ 50 ทั้งนี้ อาจใช้ฉนวนกันความร้อนจากภายนอก เพื่อช่วยในการควบคุมอุณหภูมิภายในได้ นอกจากนี้ Data Center บางแห่งจะทำการยกพื้นขึ้นเพื่อเดินระบบปรับอากาศใต้พื้น หรือการทำความเย็นที่ไหลเวียนจากพื้นสู่เพดาน
- ระบบพลังงานสำรอง : Data Center จะต้องมียุทธศาสตร์การจ่ายไฟฟ้าหรือพลังงานสำรอง เพื่อช่วยควบคุมกระแสไฟฟ้าจากแหล่งจ่ายไฟฟ้าให้ต่อเนื่องและจ่ายไฟชดเชยเมื่อเกิดปัญหาไฟตก ไฟดับ ไฟกระชากหรือไฟเกิน ดังนั้นการออกแบบและก่อสร้างอาคาร Data Center จะต้องมีส่วนของระบบพลังงานสำรองเพื่อให้เครื่อง Server สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและต่อเนื่องตลอดเวลา ระบบไฟฟ้าสำรองมีหลายแบบ ได้แก่ ระบบไฟฟ้าสำรองจาก Battery (UPS Power Supply) ระบบการปั่นไฟสำรองจากน้ำมัน (Generator) และหม้อแปลงไฟฟ้าประเภท Dry Type ซึ่งใช้ในการปรับแรงดันไฟฟ้าที่รับมาให้เข้ากับการใช้งานในศูนย์ Data Center เป็นต้น โดยทั่วไป Data Center จะมีระบบไฟฟ้าสำรองมากกว่า 1 เครื่อง เพื่อให้สามารถใช้แทนกันได้เมื่อเกิดปัญหาขึ้น
- ระบบการรักษาความปลอดภัย : อาคาร Data Center จะต้องมียุทธศาสตร์การรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ เพื่อป้องกันการเกิดอุบัติเหตุต่างๆ ภายในอาคารจากการที่มีวัสดุอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จำนวนมาก เช่น ระบบ

ดับเพลิง (สำหรับ Data Center ควรจะใช้สารดับเพลิงที่เป็นสารไม่นำไฟฟ้า ไม่ทำลายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ Pyrogen, NOVEC เป็นต้น) นอกจากระบบดับเพลิงแล้ว ยังต้องมีระบบตรวจจับความร้อนเพื่อให้มั่นใจว่า จะสามารถป้องกันความเสียหายที่เกิดจากอัคคีภัย รวมถึงระบบรักษาความปลอดภัยในการเข้าออก Data Center อย่างเข้มงวดตามมาตรฐานสากลของสถาบัน Uptime Institute สามารถแบ่ง Data Center ออกเป็น 4 ระดับ (Tier) ได้ดังนี้

Uptime Institute	Tier I	Tier II	Tier III	Tier IV
Redundancy	N	N+1	N+1	N After any Failure
Distribution Paths	1	1	1 Active 1 Passive	2 Simultaneously Active
Concurrently Maintainable	No	No	YES	YES
Fault Tolerance	No	No	YES	YES
Compartmentalization	No	No	YES	YES
Continuous Cooling	Load Density Dependent	Load Density Dependent	Load Density Dependent	Class A

ที่มา: มาตรฐาน Uptime Institute

Tier I: Basic Capacity (Data Center) ที่มีองค์ประกอบของงานระบบในระดับพื้นฐาน) มีระบบต่างๆ เช่น ระบบจ่ายไฟฟ้า, ระบบส่งน้ำเย็น, ระบบปรับอากาศ เป็นต้น เพียงพอสำหรับการรองรับ Data Center ทั้ง ระบบ แต่ไม่มีอุปกรณ์สำรอง (Redundancy) โดยในระดับ Tier I ยอมให้ระบบไม่สามารถให้บริการได้ตามปกติ หรือมี Service Level Agreement (SLA) ที่ 99.671% หรือที่ 28.817 ชั่วโมงต่อปี

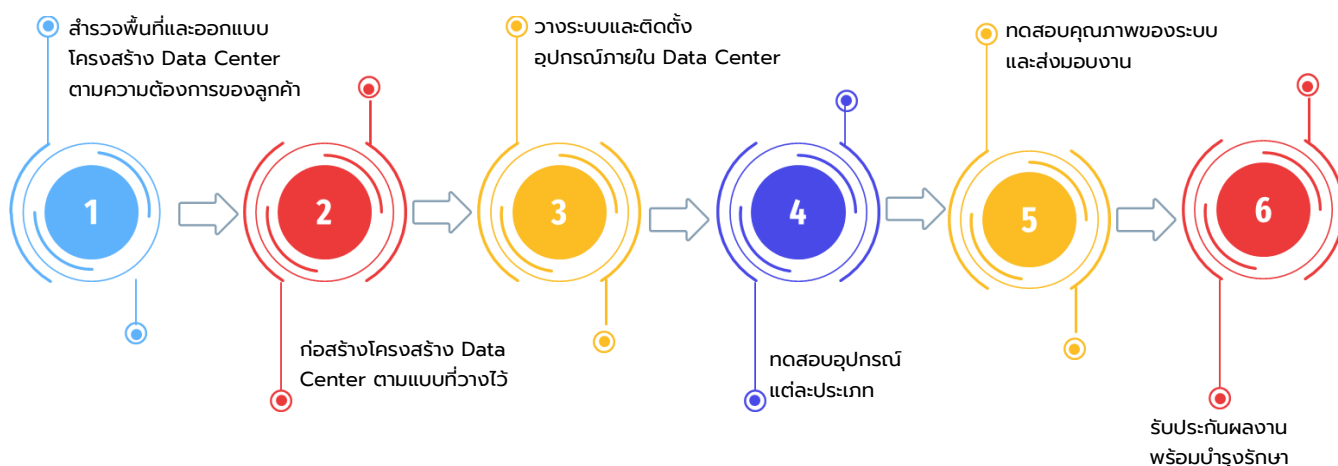
Tier II: Redundant Capacity Components เป็น Data Center ที่มีระบบการทำงานพื้นฐานจาก Tier I แต่มีอุปกรณ์ชุดสำรองในระบบที่สำคัญ ได้แก่ ระบบพลังงานสำรอง (UPS และ Generator) ระบบที่เกี่ยวข้องกับการ Cooling เพื่อเพิ่มระดับความปลอดภัยให้แก่อุปกรณ์ IT ภายใน Data Center (ระบบมีชุดสำรองแบบ N+1 (+1 หมายถึงมีระบบสำรองไว้รองรับ)) โดยในระดับ Tier II ยอมให้มี SLA ที่ 99.741% หรือที่ 22.688 ชั่วโมงต่อปี

Tier III: Concurrently Maintainable เป็น Data Center ที่มีระบบการทำงานพื้นฐานจาก Tier I และ Tier II โดยที่ยังคงสามารถทำงานอยู่ได้ในขณะที่มีการจัดการซ่อมบำรุงหรือเปลี่ยนทดแทนในส่วนที่ต้องการ (Concurrently Maintainable) และมีระบบส่งไฟฟ้าที่แยกอิสระออกจากกัน (Distribution Paths) ช่วยให้การบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าทำได้โดยไม่ต้องปิดระบบทั้งหมด โดยในระดับ Tier III ยอมให้มี SLA ที่ 99.982% หรือที่ 1.5768 ชั่วโมงต่อปี

Tier IV: Fault Tolerance ระบบการทำงานที่มีพื้นฐานจาก Tier III ที่ยังคงสามารถทำงานอยู่ได้เมื่อมีความผิดพลาดเกิดขึ้น เนื่องจากอุปกรณ์ทั้งหมดในระบบจะมีการสำรองอุปกรณ์ไว้แบบ N after failure (หมายถึงจะต้องมีอุปกรณ์สำรองตลอด โดยระบบจะไม่หยุดทำงานในทุกกรณี) และมีการแบ่งพื้นที่ติดตั้งอุปกรณ์ที่มีความสำคัญกับระบบออกเป็นสัดส่วน (Compartmentalization) ส่งผลให้หากเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้อุปกรณ์ชิ้นหนึ่งไม่สามารถใช้งานได้ จะยังคงมีอุปกรณ์สำรองอยู่เสมอ เช่น กรณีเกิดเพลิงไหม้ในระบบสายไฟฟ้าจาก

หม้อแปลงไฟฟ้าไปยังระบบ UPS Data Center จะยังคงทำงานอยู่ได้ เนื่องจากยังมีสายไฟฟ้าอีกชุดหนึ่งอยู่ในส่วนกันแยก โดยในระดับ Tier IV ยอมให้มี SLA ที่ 99.995% หรือที่ 26.28 นาทีต่อปี

โดยบริษัทฯ ให้บริการออกแบบและก่อสร้าง Data Center ตามความต้องการของลูกค้าไม่ว่าจะเป็น Data Center ตั้งแต่ระดับ Tier I จนถึงระดับ Tier IV ทั้งนี้สามารถสรุปขอบเขตการทำงานของบริษัทฯ ในการก่อสร้าง Data Center ได้ตามแผนภาพด้านล่าง



โดยในส่วนของการปรับปรุงพื้นที่อาคารเดิมเพื่อใช้เป็น Data Center หรือห้อง Data Center มีขั้นตอนการทำงานใกล้เคียงกับงานก่อสร้าง Data Center ตามแผนภาพข้างต้น แต่จะแตกต่างที่การให้บริการปรับปรุงพื้นที่อาคารให้เป็นศูนย์ Data Center ไม่ต้องทำการก่อสร้างโครงสร้าง Data Center ใหม่ และต้องพิจารณาปัจจัยต่างๆ เพิ่มเติม เช่น การรับน้ำหนักของพื้นที่อาคาร รวมถึงการวางระบบต่างๆ ไม่ให้กระทบกับระบบภายในที่มีอยู่ในพื้นที่อาคารเดิม เป็นต้น

ตัวอย่างผลงานการก่อสร้าง และ/หรือปรับปรุงอาคาร Data Center ที่ผ่านมา

- โครงการ SYMPHONY Cable Landing Station (Rayong)

ชื่อลูกค้า : บริษัท ซิมโฟนี คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

ระยะเวลาตามสัญญา : 5 มกราคม 2558 – 2 สิงหาคม 2558

มูลค่าสัญญา : 95 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : ก่อสร้างอาคารสถานีเคเบิลใต้น้ำ 3 ชั้น และอาคารกำลัง 2 ชั้นพร้อมงานระบบในอาคาร



- โครงการก่อสร้างอาคารชุมสายโทรคมนาคม (ฉะบุรี) True MSC TYB

ชื่อลูกค้า : บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด

ระยะเวลาตามสัญญา : 1 พฤษภาคม 2559 – 30 เมษายน 2560

มูลค่าสัญญา : 431.5 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : ก่อสร้างอาคารชุมสายโทรคมนาคม 5 ชั้น พร้อมงานระบบในอาคาร



- โครงการ TRUE IDC

ชื่อลูกค้า : บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด และ บมจ.อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมิวนิเคชั่น เน็ตเวิร์คส

ระยะเวลาตามสัญญา : 1 มิถุนายน 2559 – 31 พฤษภาคม 2560

มูลค่าสัญญา : 226.09 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : ออกแบบ ปรับปรุงและก่อสร้างศูนย์ระบบศูนย์คอมพิวเตอร์ อาคาร True Tower 2 ในโครงการ Data Center True IDC



- โครงการ TRUE Cable Landing Station Songkhla

ชื่อลูกค้า : บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด

ระยะเวลาตามสัญญา : 1 ตุลาคม 2561 – 31 ธันวาคม 2562

มูลค่าสัญญา : 84.28 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : งานก่อสร้างอาคารสถานีเคเบิลใต้น้ำ จังหวัดสงขลา



- โครงการ CAT IDC

ชื่อลูกค้า : บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (CAT)

ระยะเวลาตามสัญญา : ชั้น 8, ชั้น 16 (บางรัก) 29 ธันวาคม 2561 – 24 ตุลาคม 2562

ชั้น 3 (ศรีราชา) 29 ธันวาคม 2561 – 25 สิงหาคม 2562

มูลค่าสัญญา : 147.87 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : ปรับปรุงและขยายพื้นที่ CAT-IDC ชั้น 8, 16 อาคาร CAT Tower บางรัก และ CAT-IDC ชั้น 3 อาคารโทรคมนาคม ศรีราชา



- โครงการ New Tier III Modular DC (BBT)

ชื่อลูกค้า : บริษัท กรู๊ไทยคอมพิวเตอร์เซอร์วิส จำกัด

ระยะเวลาตามสัญญา : 3 มิถุนายน 2563 – 15 พฤศจิกายน 2563 (165 วัน)

มูลค่าสัญญา : 339.24 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : งานก่อสร้าง Data Center แบบ Modular ในพื้นที่ของศูนย์คอมพิวเตอร์บางบัวทอง เป็นไปตามมาตรฐาน Tier III งานออกแบบและก่อสร้างจากสถาบัน Uptime



2. งานก่อสร้างระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology Infrastructure)

งานก่อสร้างระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นงานที่เป็นการวางแผนและการเชื่อมต่อของระบบต่างๆ ในพื้นที่โครงการ ทั้งระบบการสื่อสาร, ระบบสัญญาณ WIFI, ระบบสาย LAN และระบบไฟฟ้า เป็นต้น เพื่อให้การทำงานของทุกระบบมีความเชื่อมต่อและประสานกันอย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ ให้บริการครอบคลุมตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบ การวางระบบ การติดตั้งอุปกรณ์ และการเดินสายสัญญาณต่างๆ เพื่อเชื่อมต่อระบบกับอุปกรณ์ภายในโครงการ

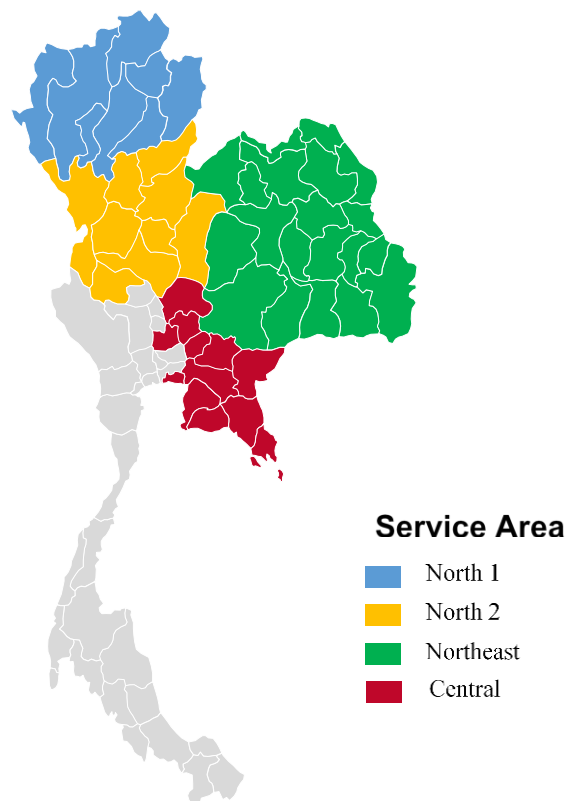
ตัวอย่างผลงานก่อสร้างระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Infrastructure) ที่ผ่านมา

- โครงการการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม (Universal Service Obligation (USO)) (Phase 1)

ชื่อลูกค้า : บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด และบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

ระยะเวลาตามสัญญา : 28 กันยายน 2560 – 27 กันยายน 2561

มูลค่าสัญญา (ส่วนของบริษัทฯ) : 1,161.90 ล้านบาท (มูลค่างานปัจจุบันคงเหลือ 1,041.99 ล้านบาท)



ตามแผนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี รัฐบาลได้เล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัลและการลดความเหลื่อมล้ำการเข้าถึงเทคโนโลยีสารสนเทศ คณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) จึงได้จัดตั้งโครงการการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม (Universal Service Obligation หรือ USO) ซึ่งให้ความสำคัญในการเข้าถึงบริการโทรคมนาคมทางด้านเสียง (Voice Service) และข้อมูล (Broadband Internet Service) ของผู้คนที่อยู่อาศัยในพื้นที่ชายขอบ (Zone C+) จำนวน 3,920 หมู่บ้าน โดยกำหนดนโยบายในการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเข้าถึงทุกหมู่บ้าน และการขยายขอบเขตสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ในพื้นที่ที่ยังขาดแคลนสัญญาณหรือยังไม่ทั่วถึง รวมถึงการจัดตั้งศูนย์อินเทอร์เน็ตโรงเรียน ชุมชน และสังคม ภายใต้ชื่อ “ศูนย์ USO Net” ซึ่งโครงการ USO มีเป้าหมายเพื่อสร้างความเท่าเทียมกันในสังคมให้ทุกคนได้รับบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง ทั้งผู้ด้อยโอกาส ผู้มีรายได้น้อย และผู้พิการในการเข้าถึงบริการโทรคมนาคมในพื้นที่ชนบท และพื้นที่ห่างไกลชายขอบ ซึ่งไม่มีระบบโทรคมนาคมเข้าถึงให้ได้รับความสะดวกมากขึ้น

โครงการ USO (Phase 1) กสทช. ได้เปิดให้ผู้ประกอบการโทรคมนาคมที่มีโครงข่ายเป็นของตนเองเข้าร่วมประมูล โดยสรุปผลการประมูลเป็นดังนี้

ผู้ชนะการประมูล	Broadband Internet Service	Mobile Service
กลุ่มบริษัท TRUE	ภาคเหนือโซน 1	ภาคเหนือโซน 2 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
กลุ่มบริษัท TOT	ภาคเหนือโซน 2 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	ภาคเหนือโซน 1
กลุ่มบริษัท ITEL	ภาคกลาง - ได้	-
กลุ่มบริษัท CAT	-	ภาคกลาง - ได้

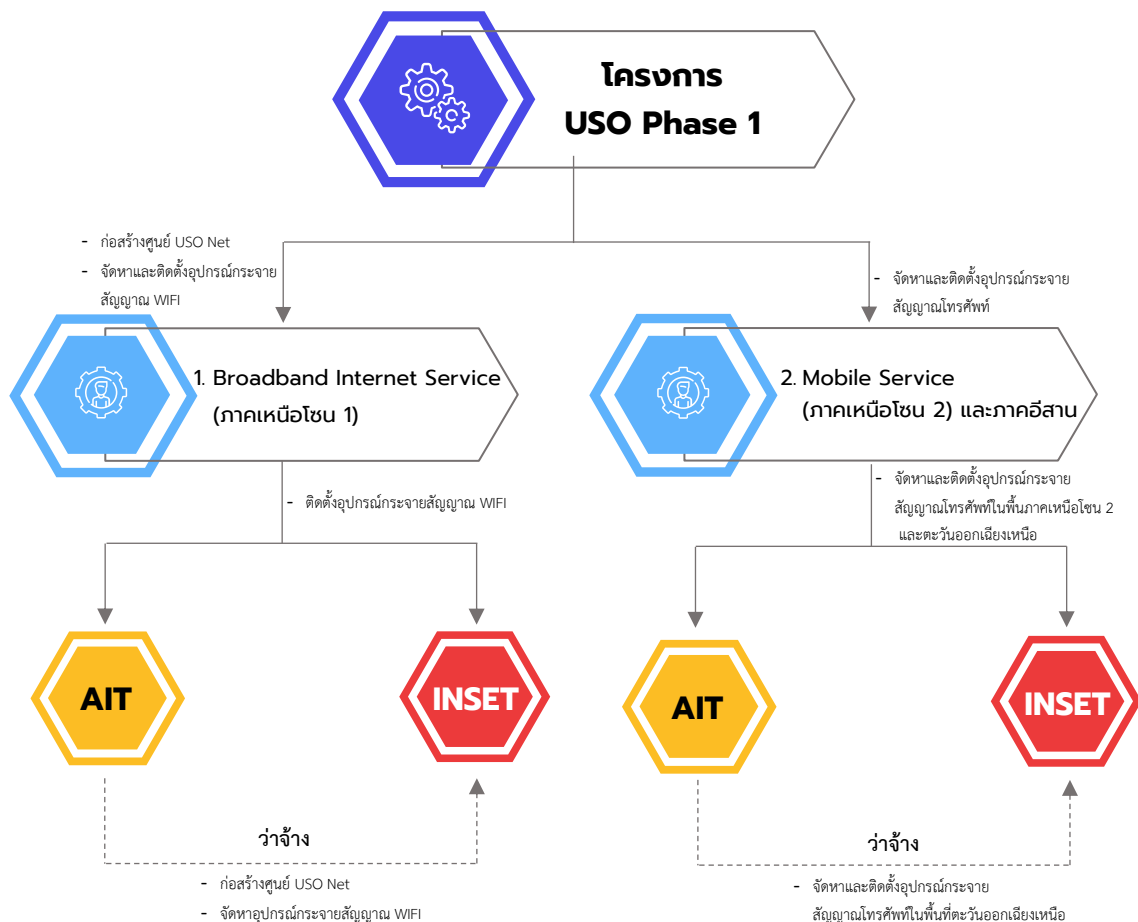


ทั้งนี้ บริษัทฯ และพันธมิตรทางธุรกิจ ได้ร่วมกันทำสัญญา Consortium เพื่อเข้าประมูลงานโครงการ USO (Phase 1) จากกลุ่มบริษัท TRUE ในฐานะ Sub-Contractor โดยได้รับงานดังนี้

1. การจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband Internet Service) ในพื้นที่ภาคเหนือโซน 1
 - งานก่อสร้างศูนย์อินเทอร์เน็ตโรงเรียน ชุมชน และสังคม (USO Net) จำนวน 206 อาคาร
 - งานจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์เพื่อให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง จำนวน 1,255 แห่ง
2. การจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Service) ในพื้นที่ภาคเหนือโซน 2 และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
 - งานจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์เพื่อให้บริการสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ จำนวน 2,176 แห่ง

แผนภาพสรุปขอบเขตงานของบริษัทฯ

โครงการ USO (Phase 1)



- โครงการการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) กลุ่ม 1 ภาคเหนือ 1 และกลุ่มที่ 7 ภาคกลาง 2 (USO Phase 2)

ชื่อลูกค้า : บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด และบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

ระยะเวลาตามสัญญา : กลุ่ม 1 ภาคเหนือ 1 (30 มกราคม 2562 – 26 พฤศจิกายน 2562)

กลุ่ม 7 ภาคกลาง 2 (15 มีนาคม 2562 – 3 มกราคม 2563)

มูลค่าสัญญา: 522 ล้านบาท



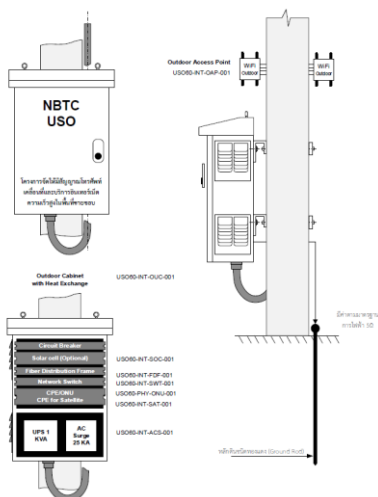
สรุปขอบเขตงานแต่ละส่วนได้ดังนี้

1. การจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband Internet Service)

- งานก่อสร้างศูนย์อินเทอร์เน็ตโรงเรียน ชุมชน และสังคม (USO Net) เป็นการก่อสร้างอาคารคอนกรีตสูง 1 ชั้น พื้นที่ใช้สอยประมาณ 96 ตารางเมตร โดยภายในอาคารประกอบด้วย ห้องคอมพิวเตอร์สำหรับการใช้เป็นศูนย์การเรียนรู้สำหรับชุมชน, พื้นที่ส่วนกลาง, ห้องน้ำ และห้องเก็บของ

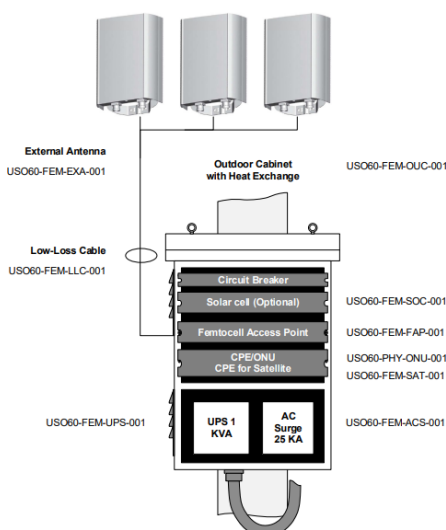


- งานจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์เพื่อให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เป็นการเชื่อมต่อสายสัญญาณโทรคมนาคมจากระบบโครงข่ายหลักของผู้ที่ได้รับอนุญาตเข้ามาที่หมู่บ้านในพื้นที่ห่างไกล เพื่อกระจายสัญญาณ WIFI (Internet) ที่ติดตั้งไว้ตามจุดที่สำคัญในหมู่บ้านนั้นๆ ได้แก่ โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล (รพ.สต.), โรงเรียน และบริเวณจุดศูนย์กลางของหมู่บ้าน รวมถึงการติดตั้งแผงพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Cell) สำหรับบางพื้นที่ที่ไฟฟ้าเข้าไม่ถึง ทั้งนี้ในกรณีที่หมู่บ้านไม่ได้อยู่ในบริเวณที่ใกล้เคียงกับจุดกระจายสัญญาณและไม่สามารถทำการเดินสายสัญญาณได้ ทางบริษัทฯ จะดำเนินการติดตั้งเครื่องรับสัญญาณผ่านโครงข่ายดาวเทียมภายในหมู่บ้าน เพื่อเชื่อมต่อกับอุปกรณ์กระจายสัญญาณ WIFI



2. การจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Service)

งานจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์เพื่อให้บริการสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นการเชื่อมต่อสายสัญญาณโทรคมนาคมจากระบบโครงข่ายหลักของผู้ที่ได้รับอนุญาตเข้ามาที่หมู่บ้านในพื้นที่ห่างไกล เพื่อกระจายสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ให้สามารถติดต่อสื่อสารภายในหมู่บ้านได้



- โครงการจัดซื้อพร้อมติดตั้งโครงข่าย IP Access Network (MPLS Router) ในพื้นที่ภาคใต้ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

ชื่อลูกค้า : บริษัท พอร์ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ระยะเวลาตามสัญญา : 6 กุมภาพันธ์ 2561 – 5 กุมภาพันธ์ 2562

มูลค่าสัญญา : 20 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : ติดตั้งโครงข่าย IP Access Network ณ สถานีไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ในพื้นที่ภาคใต้



■ โครงการติดตั้งระบบบริการภายในสถานีรถไฟฟ้าภาคใต้ รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน

ชื่อลูกค้า :	บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด
ระยะเวลาตามสัญญา :	1 พฤศจิกายน 2561 – 28 กุมภาพันธ์ 2562
มูลค่าสัญญา :	8 ล้านบาท
ลักษณะโครงการ :	ติดตั้งระบบสื่อสารและอุปกรณ์งานระบบบริการภายในสถานี



2.1.2 ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานโครงข่ายโทรคมนาคม และคมนาคมขนส่ง (Telecommunications & Transportation Infrastructure)

โครงข่ายโทรคมนาคม คือ อุปกรณ์ เครื่องมือ สิ่งก่อสร้างที่ช่วยให้เครือข่ายโทรคมนาคมเชื่อมต่อถึงกันได้ระหว่างผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการ เช่น เสาสัญญาณ ชุมสาย สายใยแก้วนำแสง (Optical Fiber) และสายทองแดง (Copper) เป็นต้น โดยโครงข่ายโทรคมนาคมจะช่วยให้ผู้ใช้บริการสามารถเข้าถึงสัญญาณโทรคมนาคมจากอุปกรณ์ของตนเอง เช่น โทรศัพท์พื้นฐาน โทรศัพท์เคลื่อนที่ หรือ โมเด็มอินเทอร์เน็ต ซึ่งการออกแบบและก่อสร้างจำเป็นต้องใช้ความชำนาญเฉพาะด้าน ทั้งนี้ธุรกิจก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคมของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้ดังนี้

1. งานติดตั้งเสาสัญญาณโทรคมนาคม

บริษัทฯ ให้บริการติดตั้งเสาสัญญาณเพื่อกระจายสัญญาณโทรคมนาคม ให้กับผู้ประกอบการโทรคมนาคม (Operator) ในประเทศไทย เช่น กลุ่มบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (กลุ่มบริษัท TRUE) และกลุ่มบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (กลุ่มบริษัท TOT) เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ ทำหน้าที่เป็นผู้รับเหมาช่วง (Sub Contractor) ที่รับงานผ่านจากผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) ได้แก่ บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด (W&W) และ บริษัท ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นต้น จากนั้นบริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยเป็นผู้ดำเนินการติดตั้ง โดยมีวิศวกรของบริษัทฯ เป็นผู้ดูแลและควบคุมการติดตั้งตลอดระยะเวลาเพื่อให้งานมีคุณภาพมาตรฐาน และสามารถส่งมอบแก่ผู้ว่าจ้างตามกำหนดเวลา ทั้งนี้ขอบเขตการให้บริการของบริษัทฯ สรุปได้ดังนี้



รูปแบบหลักของเสาส่งสัญญาณแต่ละประเภทมีรายละเอียดดังนี้

Guyed Mast Tower นิยมติดตั้งบนพื้นดิน เป็นเสาส่งสัญญาณที่มี 3 ขาหรือ 4 ขา ไม่สามารถทรงตัวเองได้ จำเป็นต้องมีลวดสลิงยึด ซึ่งเป็นเสาส่งสัญญาณที่มีความสูงตั้งแต่ 35 - 60 เมตร



Self-Support Tower นิยมติดตั้งบนพื้นดิน เป็นเสาส่งสัญญาณที่มี 3 ขาหรือ 4 ขา สามารถทรงตัวได้ โดยไม่ต้องมีลวดสลิงยึด ซึ่งเป็นเสาส่งสัญญาณที่มีความสูงตั้งแต่ 35 - 120 เมตร



Roof Top Pipe นิยมติดตั้งบนอาคาร เป็นเสาส่งสัญญาณขนาดเล็ก ซึ่งเป็นเสาส่งสัญญาณที่มีความสูงตั้งแต่ 10 - 20 เมตร มีลวดสลิงเป็นตัวยึด เพื่อช่วยลดการสั่นไหวของเสาเมื่อเกิดแรงลม



ตัวอย่างงานติดตั้งเสาส่งสัญญาณที่ผ่านมา

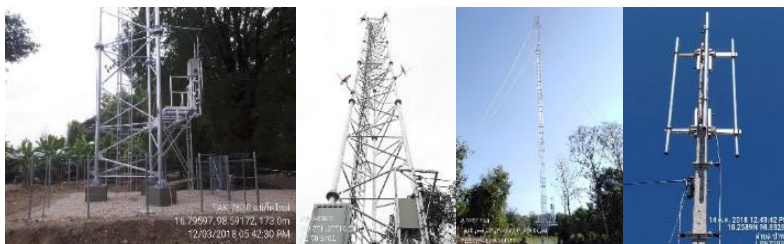
■ โครงการ TUC new site and upgrade

ชื่อลูกค้า : บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด

ระยะเวลาตามสัญญา : 10 มิถุนายน 2561 – 9 มิถุนายน 2562

มูลค่าสัญญา : ประมาณ 25 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : ติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภท Guyed Mast Tower, Self-Support Tower, Roof Top Pipe ในโครงการ TUC New Site and Upgrade ในพื้นที่ภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่, ลำพูน, นครสวรรค์, ตาก, กำแพงเพชร, สุโขทัย, ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดสุรินทร์



■ โครงการ CAT Collocate Tower

ชื่อลูกค้า : บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด

ระยะเวลาตามสัญญา : 3 มกราคม 2561 – 2 มกราคม 2564

มูลค่าสัญญา : ประมาณ 175 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : ติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภท Self-Support Tower, Mono Pole Tower ในโครงการ CAT Collocate Tower ในพื้นที่ต่างๆ ดังนี้

ภาค	จังหวัด
ภาคเหนือ	พิษณุโลก, ลำปาง, เชียงใหม่, ตาก, สุโขทัย, พะเยา, เชียงราย, น่าน, แม่ฮ่องสอน
ภาคกลาง	สุพรรณบุรี
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	ชัยภูมิ, นครราชสีมา, อุบลราชธานี, เลย
ภาคตะวันออก	ระยอง, จันทบุรี, เพชรบุรี
ภาคตะวันตก	ราชบุรี, กาญจนบุรี
ภาคใต้	กระบี่, พังงา



(2) งานติดตั้งระบบโครงข่ายสาย

ระบบโครงข่ายสาย เป็นระบบการติดต่อสื่อสารโดยการรับส่งข้อมูลผ่านตัวกลางที่เป็นสายสัญญาณ เช่น สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Optic Fiber) และสายทองแดง (Copper) โดยบริษัทฯ ให้บริการติดตั้งระบบโครงข่ายสาย ตั้งแต่การสำรวจออกแบบ ไปจนถึงการติดตั้งสายสัญญาณพร้อมอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องเพื่อเชื่อมต่อสัญญาณโครงข่ายโทรคมนาคม ซึ่งจะเชื่อมต่อสายสัญญาณจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่ง ได้แก่ เสาสัญญาณ หรือสถานีต้นทาง หรือชุมสาย หรือ Node เป็นต้น งานติดตั้งระบบโครงข่ายสายของบริษัทฯ แบ่งได้เป็น 2 ประเภทคือ

1) งานติดตั้งระบบโครงข่ายสายแบบขึงในอากาศ

เป็นงานเดินสายสัญญาณไปตามเสาไฟฟ้า มีข้อดีคือติดตั้งและซ่อมแซมได้ง่ายและสะดวก ทั้งนี้อาจรบกวนทัศนียภาพมีความเสี่ยงจากอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นกับเสาไฟฟ้า และอาจเกิดอันตรายได้ง่าย

2) งานติดตั้งระบบโครงข่ายสายใต้ดิน

เป็นการติดตั้งระบบโครงข่ายสายใต้ดินช่วยรักษาสภาพภูมิทัศน์ให้สวยงามและปลอดภัยกว่าแบบขึงในอากาศ แต่จะหาจุดบกร่องและซ่อมแซมได้ยากกว่า โดยอาจติดตั้งสายสัญญาณในอุโมงค์ ราง หรือท่อ

ทั้งนี้ สรุปขอบเขตการให้บริการงานติดตั้งระบบโครงข่ายสายของบริษัทฯ ได้ดังนี้

1. สำรวจพื้นที่ และวางแผนติดตั้งระบบโครงข่ายสาย

กรณีงานติดตั้งระบบโครงข่ายสายแบบขึงในอากาศ ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้กำหนดจุดต้นทางและปลายทางการติดตั้งสายสัญญาณ ซึ่งบริษัทฯ จะดำเนินการออกแบบและวางแผนการเดินสาย เริ่มจากการสำรวจพื้นที่โดยใช้ Google Earth ในการสำรวจเบื้องต้นประกอบกับการลงสำรวจพื้นที่จริง เพื่อตรวจสอบว่าเส้นทางการเดินสายที่วางแผนไว้ มีเสาตั้งอยู่หรือไม่ ซึ่งหากมีเสาตั้งอยู่ในเส้นทางการเดินสายที่วางแผนไว้ ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้ดำเนินการขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือ กสทช. เป็นต้น เพื่อขอพาดสายผ่านเสาต้นดังกล่าว อย่างไรก็ตามในกรณีที่เส้นทางการเดินสายไม่มีเสาตั้งอยู่ บริษัทฯ จะเพิ่มแผนงานในการสร้างเสาคอนกรีตขนาดเล็กเพื่อใช้เป็นที่พักสาย โดยผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้ดำเนินการขอใบอนุญาตการก่อสร้างเสาคอนกรีต จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค หรือ กรมทางหลวง เป็นต้น หลังจากวางแผนเส้นทางการเดินสายครบถ้วนแล้ว บริษัทฯ จะนำเสนอแผนการเดินสายดังกล่าวเพื่อให้ผู้ว่าจ้างอนุมัติ

กรณีงานติดตั้งระบบโครงข่ายสายใต้ดิน : บริษัทฯ วางแผนติดตั้งระบบโครงข่ายสายสัญญาณตามระบบอุโมงค์ ราง หรือท่อที่มีอยู่เดิม และนำเสนอแผนให้ผู้ว่าจ้างอนุมัติ

2. งานติดตั้งระบบโครงข่ายสาย / อุปกรณ์โทรคมนาคม

เมื่อยืนยันเส้นทางและรูปแบบการติดตั้งแล้ว บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเพื่อให้เป็นผู้ดำเนินการ ติดตั้งสายสัญญาณตามแผนการเดินสายที่ได้รับอนุมัติจากผู้ว่าจ้าง โดยมีวิศวกรของบริษัทฯ เป็นผู้ควบคุมคุณภาพการติดตั้งตลอดระยะเวลา ทั้งนี้ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้จัดหาสายสัญญาณให้บริษัทฯ ใช้ในการติดตั้ง

3. งานติดตั้งอุปกรณ์ชุมสายและเชื่อมต่อสายสัญญาณ

หลังจากทำการเดินสายสัญญาณตามเส้นทางที่วางแผนไว้ บริษัทฯ จะทำการเชื่อมต่อสายสัญญาณระหว่างเสาสัญญาณ หรือสถานีฐาน หรือชุมสาย หรือ Node ตามที่กำหนดไว้ตามแผน และทำการทดสอบสัญญาณ ก่อนนำส่งมอบงานแก่ผู้ว่าจ้างต่อไป

ตัวอย่างการติดตั้งระบบโครงข่ายสายที่ผ่านมา

■ โครงการ UPC DEN

ชื่อลูกค้า : บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด

ระยะเวลาตามสัญญา : 1 กันยายน 2560 – 31 สิงหาคม 2562

มูลค่าสัญญา : ประมาณ 200 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : สำรวจ ออกแบบ และติดตั้งระบบโครงข่ายสายสัญญาณโทรคมนาคม ในพื้นที่ต่างๆ ดังนี้

- ภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่, เชียงราย, แม่ฮ่องสอน, ลำปาง, ลำพูน
- ภาคกลาง จังหวัดพิษณุโลก, นครสวรรค์, นครปฐม, สมุทรสาคร



■ งานติดตั้งสายไฟฟ้าลงดิน สำหรับโครงการของ NIRVANA

ชื่อลูกค้า : บริษัท เนอวานา ไดวะ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

ระยะเวลาตามสัญญา : 27 พฤศจิกายน 2561 – 26 พฤศจิกายน 2565

มูลค่าสัญญา : 18.85 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : งานติดตั้ง High Voltage System: หม้อแปลงขนาด 1000 kVA, Ring Main unit และสายไฟฟ้าแรงสูง, งานติดตั้ง Low Voltage System: บ่อพักและเดินสายไฟฟ้าใต้ดิน, งาน Optical Fiber Cable: เดินสาย OFC ใต้ดิน, งานไฟส่องสว่างริมทางและงานกล้องวงจรปิดทั้งโครงการ



2.1.3 ธุรกิจงานซ่อมบำรุงและบริการ (Maintenance and Service)

นอกเหนือจากการให้บริการก่อสร้างโครงการใน ข้อ 2.1.1 และ ข้อ 2.1.2 แล้ว บริษัทฯ ยังให้บริการบำรุงรักษาโครงการในกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม การให้บริการจะมีทีมวิศวกรของบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการซ่อมบำรุงเป็นหลัก และอาจมีการว่าจ้างผู้ให้บริการอื่นในส่วนของงานบำรุงรักษาอุปกรณ์บางประเภทที่ต้องการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน (Specialist) ของอุปกรณ์นั้นๆ เช่น หม้อแปลงไฟฟ้า และอุปกรณ์ไฟฟ้าแรงสูง (High Voltage) เป็นต้น

การรับงานของบริษัทฯ ส่วนมากจะเป็นงานบำรุงรักษาที่ต่อเนื่องมาจากการรับประกันผลงานของโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการ ปกติจะมีช่วงระยะเวลารับประกันผลงานที่ 1 - 3 ปี โดยหลังจากครบระยะเวลารับประกันผลงานแล้ว บริษัทฯ จะนำเสนอบริการซ่อมและบำรุงรักษาโครงการต่อผู้ว่าจ้างให้พิจารณา และเพื่อเป็นการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ นอกเหนือจากงานข้างต้น ฝ่ายขายของบริษัทฯ จะทำการติดต่อกับลูกค้าใหม่เพื่อนำเสนอการให้บริการบำรุงรักษาโครงการอื่นที่เป็นโครงการลักษณะเดียวกันกับบริการของบริษัทฯ ที่บริษัทฯ ไม่ได้เป็นผู้ให้บริการตั้งแต่แรก โดยงานให้บริการบำรุงรักษามีลักษณะงานเป็นงานที่มีรายได้ที่ต่อเนื่อง (Recurring Income) ซึ่งสามารถสรุปรูปแบบการให้บริการบำรุงรักษาของบริษัทฯ ได้ดังนี้

1. การให้บริการบำรุงรักษาแบบ Preventive Maintenance (PM)

การให้บริการบำรุงรักษาแบบ PM เป็นการให้บริการเข้าตรวจสอบระบบต่างๆ ที่กำหนดตามจำนวนและระยะเวลาที่ตกลงกันเพื่อป้องกันหรือลดความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหายของระบบ สรุปขั้นตอนการให้บริการได้ดังนี้

- การวางแผนการเข้าบริการบำรุงรักษาตามวาระ

บริษัทฯ จะทำการสำรวจโครงการที่จะให้บริการ เพื่อวางแผนการเข้าตรวจสอบสภาพและบำรุงรักษาโครงการตามวาระ และจัดทำ Check List เพื่อใช้ในการอ้างอิงในการเข้าตรวจสอบสภาพตามวาระ โดยปกติจะมีความถี่ในการเข้าตรวจอยู่ที่ 1 ครั้งต่อไตรมาส

- การเข้าตรวจสอบสภาพ และบำรุงรักษาโครงการ

เมื่อถึงรอบการเข้าบริการบำรุงรักษา บริษัทฯ จะเข้าตรวจวัสดุอุปกรณ์และระบบต่างๆ ตาม Check list ที่ได้วางแผนการตรวจไว้ และหากพบส่วนที่ชำรุดจะดำเนินการซ่อมแซมทันทีโดยหากต้องมีการเปลี่ยนอุปกรณ์หรือใช้อะไหล่ในการซ่อมแซมบริษัทฯ จะแจ้งค่าใช้จ่ายในส่วนอะไหล่ดังกล่าวต่อผู้ว่าจ้างเพื่อขออนุมัติการดำเนินการก่อนที่จะทำการซ่อมแซมดังกล่าว ทั้งนี้ ทุกครั้งที่ทีมงานเข้าไปตรวจตามแผนที่กำหนดไว้ จะมีการจัดทำรายงานสรุปการตรวจสอบและการซ่อมแซมนำเสนอต่อผู้ว่าจ้าง

2. การให้บริการบำรุงรักษาแบบ Corrective Maintenance (CM)

การให้บริการบำรุงรักษาแบบ CM เป็นการให้บริการบำรุงรักษาแบบการเข้าไปซ่อมแซมเป็นครั้งคราวตามที่ลูกค้า/ผู้ว่าจ้าง ต้องการบำรุงรักษา สรุปขั้นตอนการให้บริการได้ดังนี้

- รับแจ้งจากลูกค้า / ผู้ว่าจ้าง

บริษัทฯ มีทีม Call Center ประจำตลอด 24 ชั่วโมง ตลอด 7 วัน เพื่อรับแจ้งปัญหาจากลูกค้า / ผู้ว่าจ้าง ซึ่งทีม Call Center ประกอบไปด้วยทีมวิศวกรจะทำหน้าที่แก้ไขปัญหาในเบื้องต้นให้กับลูกค้า / ผู้ว่าจ้าง รวมถึงการนัดหมาย เพื่อเข้าซ่อมแซมต่อไป

- เข้าปฏิบัติงานให้บริการซ่อมแซม

ทีมวิศวกรของบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบและหากต้องมีการซ่อมแซม บริษัทฯ จะนำส่งใบเสนอราคาซ่อมแซมเพื่อให้ลูกค้า / ผู้ว่าจ้าง อนุมัติก่อนดำเนินการ ภายหลังจากทำการซ่อมแซมแล้วเสร็จ บริษัทฯ จะจัดทำเอกสารส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า เพื่อทำการวางบิลเรียกเก็บเงินต่อไป

ตัวอย่างงานซ่อมบำรุงและบริการที่ผ่านมา

- โครงการตรวจซ่อมและบำรุงรักษาอุปกรณ์โครงข่ายระบบสื่อสาร DWDM และ IP-Core Network การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

ชื่อลูกค้า : บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (FORTH)

ระยะเวลาตามใบสั่งซื้อ : 29 ธันวาคม 2560 – 28 ธันวาคม 2563

มูลค่าใบสั่งซื้อ : ประมาณ 5 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : งานตรวจสอบและซ่อมบำรุงรักษาอุปกรณ์โครงข่ายระบบสื่อสาร DWDM และ IP-Core Network

แบบ PM และ CM



- งานบำรุงรักษาโครงการจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ชายขอบหมู่บ้านในพื้นที่ชายขอบ (Zone C+) ของสำนักงาน กสทช. ในพื้นที่ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (โครงการ USO (Phase 1))

ชื่อลูกค้า : บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด

ระยะเวลาตามสัญญา : 1 กรกฎาคม 2562 – 30 มิถุนายน 2567

มูลค่าสัญญา : 317.40 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : บริการบำรุงรักษาศูนย์อินเทอร์เน็ตโรงเรียน ชุมชน และสังคม (USO Net), อุปกรณ์เพื่อให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง, อุปกรณ์เพื่อให้บริการสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่



■ งานบำรุงรักษาโครงการจัดให้มีอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) ของสำนักงาน กสทช. ภาคเหนือ 1 และภาคกลาง 2 (โครงการ USO Phase 2)

ชื่อลูกค้า : บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด

ระยะเวลาตามสัญญา : ภาคเหนือ (1 มกราคม 2563 – 31 ธันวาคม 2567)

ภาคกลาง (1 มีนาคม 2563 – 28 กุมภาพันธ์ 2568)

มูลค่าสัญญา : 502.09 ล้านบาท

ลักษณะโครงการ : บริการบำรุงรักษาศูนย์อินเทอร์เน็ตโรงเรียน ชุมชน และสังคม (USO Net), อุปกรณ์เพื่อให้บริการ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง, อุปกรณ์เพื่อให้บริการสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่เป็นผู้รับเหมาหลัก และกลุ่มที่เป็นเจ้าของโครงการโดยตรง ลักษณะของกลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่มเป็นดังนี้

1) กลุ่มผู้รับเหมาหลัก

กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นผู้ประกอบการที่ให้บริการด้านการออกแบบ และรับเหมาวางระบบโครงข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ, ระบบโทรคมนาคม, ระบบที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์เทคโนโลยีต่างๆ และให้บริการก่อสร้างศูนย์ข้อมูลหรือ Data Center ซึ่งรวมถึงการจัดหาอุปกรณ์ที่เป็นองค์ประกอบของระบบดังกล่าวเพื่อดำเนินการลักษณะโครงสร้างแบบเบ็ดเสร็จ หรือ Turnkey Project โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะว่าจ้างบริษัทฯ ในฐานะผู้รับเหมาช่วงเพื่อดำเนินการออกแบบ รับเหมาก่อสร้างวางระบบ และติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของแต่ละโครงการ ซึ่งบางโครงการจะรวมไปถึงการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาด้วย

กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้จะมีทั้งที่เป็นบริษัทจำกัดและบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งให้บริการแก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมีทั้งที่เป็นโครงการที่มาจากการประมูลและการขายตรง ผู้รับเหมาหลักส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการขึ้นทะเบียนผู้ค้ากับผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม ทั้งนี้ หากเป็นโครงการขนาดใหญ่ กลุ่มผู้รับเหมาหลักนี้จะว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงให้ดำเนินการในส่วนต่างๆ เพื่อให้งานที่ได้รับมอบหมายสามารถดำเนินการแล้วเสร็จทันกำหนดระยะเวลา กลุ่มผู้รับเหมาหลักจะต้องสรรหาผู้รับช่วงเหมาที่มีทีมงานที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน, มีความเชี่ยวชาญ และสามารถส่งมอบงานให้ทันกำหนดเวลา ซึ่งบริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้รับเหมาช่วงที่เป็นที่รู้จักกันดีในกลุ่มผู้รับเหมาหลักในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคม ที่ผ่านมามีงานส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะเป็นงานที่ได้รับการว่าจ้างจากผู้รับเหมาหลักเพื่อดำเนินการต่อ

ทั้งนี้ โครงการที่มีขนาดใหญ่ และ/หรือเป็นโครงการภาครัฐ มักจะมีข้อกำหนดของผู้อ่าจ้าง (Term of Reference: TOR) ระบุคุณสมบัติของผู้เสนอราคา บางครั้งจะมีการกำหนดคุณสมบัติเฉพาะของผู้มีสิทธิ์เสนอราคา เช่น กำหนดให้ต้องเป็นผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม หรือกำหนดต้องได้รับอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่สำหรับการประกอบกิจการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าร่วมเสนอราคาในโครงการที่มีการกำหนด TOR แบบดังกล่าวได้ จึงต้องประมูลงานหรือรับงานต่อจากผู้รับเหมาหลักแทน

ตัวอย่างลูกค้ากลุ่มผู้รับเหมาหลักของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (AIT), บริษัท ไวร์เออ แอนด์ ไวร์เลส จำกัด (W&W), บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (FORTH), บริษัท อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมิวนิเคชั่น เน็ตเวิร์คส์ จำกัด (มหาชน) (ICN) เป็นต้น

2) กลุ่มเจ้าของโครงการ

ลูกค้าที่มีความต้องการให้ดำเนินการก่อสร้าง/วางระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคมสำหรับหน่วยงานหรือภายในองค์กรของตนเอง จึงเปิดให้ผู้ให้บริการในด้านดังกล่าวนำเสนอบริการได้โดยตรง ซึ่งบริษัทฯ ก็สามารถเข้าร่วมประมูลงานหรือนำเสนอการให้บริการต่อลูกค้ากลุ่มนี้ ที่ผ่านมามีงานที่ได้รับการว่าจ้างจากลูกค้ากลุ่มนี้เป็นงานที่มีมูลค่าไม่มากนัก เนื่องจากในการประมูลหรือนำเสนองานสำหรับโครงการที่มีมูลค่าสูงโดยเฉพาะโครงการภาครัฐมักจะมีผู้รับเหมาหลักที่มีคุณสมบัติตรงตามข้อกำหนดที่สามารถเข้าร่วมเสนอราคาได้ ลูกค้าที่เป็นกลุ่มเจ้าของโครงการโดยตรงของบริษัทฯ จะมีตั้งแต่บริษัทเอกชนขนาดเล็กถึงขนาดใหญ่ หน่วยงานราชการ องค์กรภาครัฐ อาทิเช่น บริษัท ซิมโฟนี คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (SYMC), บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (TOT), บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน), การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และบริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด เป็นต้น

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ มีทั้งที่เป็นผู้รับเหมาหลัก ซึ่งรับงานจากผู้ให้บริการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคมขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและเอกชน และเจ้าของโครงการโดยตรง ช่องทางในการให้บริการของบริษัทฯ จึงมี 2 ช่องทางดังนี้

1) การให้บริการผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ

จากการที่ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการให้บริการก่อสร้างศูนย์ข้อมูล, การวางระบบ/ติดตั้งระบบโครงสร้างพื้นฐาน เทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคมมาเป็นเวลานาน ประกอบกับบริษัทฯ ได้ร่วมงานกับผู้ประกอบการ ผู้รับเหมาหลักในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง และมีผลงานที่เป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรมมาโดยตลอด ทำให้บริษัทฯ มีพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้รับเหมาหลักหลายราย และให้ความไว้วางใจในการว่าจ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้รับเหมาช่วงในการดำเนินการก่อสร้าง วางระบบ ติดตั้งอุปกรณ์ รวมไปถึงการซ่อมบำรุงรักษาโครงการต่างๆ โดยตัวอย่างพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทฯ ได้แก่ AIT, W&W, ICN และ FORTH เป็นต้น การรับงานผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ มีทั้งที่เป็นการประกวดราคา ประมูลงาน และการนำเสนอราคาและบริการแบบปกติ

2) การให้บริการแก่ลูกค้าโดยตรง

บริษัทฯ มีฝ่ายขายที่จะทำหน้าที่ในการหาลูกค้าใหม่เพื่อนำเสนอบริการให้แก่ลูกค้าโดยตรง หรือนำเสนอการให้บริการใหม่หรือการบริการต่อเนื่องจากบริการเดิมให้แก่ลูกค้าเดิมของบริษัทฯ ทั้งนี้ฝ่ายขายของบริษัทฯ จะติดตามประกาศจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานภาครัฐ เพื่อทำการเตรียมเข้าประกวดราคาสำหรับงานที่บริษัทฯ มีความสามารถและสามารถให้บริการได้ หรือสำหรับบริษัทเอกชน ฝ่ายขายของบริษัทฯ จะคอยติดต่อกับเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อและฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทต่างๆ เพื่อให้ทราบถึงโครงการที่จะเกิดขึ้นในอนาคตหรือคอยติดตามข่าวที่มีการประกาศสู่สาธารณะ และจะนำเสนอการให้บริการต่อลูกค้าดังกล่าวต่อไปตามวิธีการที่ลูกค้ากำหนด

ทั้งนี้ สำหรับงานที่ผ่านทางพันธมิตรธุรกิจและงานลูกค้าโดยตรง ถ้ามีกระบวนการประกวดราคา ทางบริษัทฯ มีแนวทางที่จะเข้าร่วมประกวดราคาโดยบริษัทฯ เอง และแนวทางที่ร่วมกับผู้ประกอบการรายอื่นในลักษณะของคอนโซลเทียมหรือกิจการร่วม โดยการเข้าร่วมประกวดราคาโครงการที่ใช้แนวทางคอนโซลเทียม จะมีการทำสัญญาคอนโซลเทียมระหว่างบริษัทฯ และผู้ร่วมค้าอีกฝ่าย ซึ่งจะมีการกำหนดวัตถุประสงค์ของการเข้าร่วม, กำหนดขอบเขตงาน ความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย, กำหนดผู้นำกลุ่ม (Leading Firm), การมอบอำนาจให้กระทำการแทนในนามคอนโซลเทียม และอายุและการสิ้นสุดของสัญญา ทั้งนี้ ในแต่ละโครงการที่เข้าร่วมประกวดราคาแบบเป็นคอนโซลเทียม จะต้องมีการทำสัญญาคอนโซลเทียมเฉพาะสำหรับแต่ละโครงการที่ระบุในสัญญาเท่านั้น ที่ผ่านมา บริษัทฯ เคยได้ทำสัญญาคอนโซลเทียมร่วมกับ AIT 3 ฉบับ เพื่อใช้ในการเข้ายื่นเสนอราคาต่อ W&W เป็นต้น

ภาวะอุตสาหกรรม

และทิศทางการดำเนินงานธุรกิจ

จากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีทำให้หลายบริษัทฯ ประสบความสำเร็จแบบก้าวกระโดด และในขณะเดียวกันหลายบริษัท ได้รับผลกระทบที่ต้องเตรียมรับมือเมื่อเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงทำให้พฤติกรรมของลูกค้าเปลี่ยน จึงเป็นความจำเป็นที่แต่ละองค์กรจะต้องปรับเปลี่ยนวิธีคิด และวิถีทางธุรกิจ โดยเฉพาะการลงทุนและพัฒนาเทคโนโลยีไอทีที่ตอบโจทย์สถานการณ์ได้อย่างเท่าทัน ไม่ว่าจะเป็นการเดินหน้าในการพัฒนามาตรฐานโครงสร้างพื้นฐานด้านไอทีอย่างต่อเนื่อง เช่น การเพิ่มขีดความสามารถในการประมวลผลของเซิร์ฟเวอร์ การพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อการจัดการธุรกิจ การเพิ่มศักยภาพการจัดเก็บข้อมูลของสตอเรจ หรือการเพิ่มพลังการเชื่อมโยงของเครือข่ายทั้งแบบมีสายและไร้สาย รวมถึงระบบเซ็นเซอร์ต่างๆ เป็นต้น ขณะเดียวกันองค์กรก็ต้องมองหาแนวทางในการต่อยอดเทคโนโลยี ไม่ว่าจะเป็นการเชื่อมโยงสินค้าและบริการส่งตรงไปยังลูกค้า ตลอดจนสร้างมูลค่าและความแตกต่างทางการตลาด ด้วยนวัตกรรมไอทีใหม่ๆ ในแบบเทคโนโลยีเชิงลึก หรือ Deep Technology ซึ่งเป็นนวัตกรรมที่ผ่านการวิจัยและพัฒนาอย่างยาวนาน และส่งผลให้เกิดการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญาในรูปแบบที่แปลกใหม่ และแตกต่างไปจากอดีต รวมถึงการสร้างเทคโนโลยีที่สามารถทำงานได้ใกล้เคียงสมองของมนุษย์ ดังที่เราได้รู้จัก หรือได้ใช้งานไปบ้างแล้ว เช่น AI, Big Data, Cloud Computing เป็นต้น เทคโนโลยีเหล่านี้เป็นสิ่งที่ช่วยองค์กรในการสร้าง “ทางเลือก” ใหม่ๆ ทางธุรกิจให้สามารถเหนือคู่แข่งท่ามกลางการแข่งขันทางการค้าดิจิทัลที่รุนแรงขึ้นในทุกขณะ

นอกจากนี้เมื่อการเปลี่ยนแปลงอย่างก้าวกระโดดของเทคโนโลยีส่งผลกระทบ (Disruptive) ต่อผู้คนและองค์กร ทั้งรูปแบบวิธีคิด โลภิสโลสในการดำเนินชีวิตและกระบวนการดำเนินธุรกิจ จึงไม่ควรมองข้ามจุดเปลี่ยนสำคัญทางเทคโนโลยี รวมถึงมองเป้าหมายของการลงทุนพัฒนา และใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีเหล่านั้นให้ไกลและรอบด้าน ทั้งเพื่อเสริม “ความแข็งแกร่งของธุรกิจ ณ ปัจจุบัน” และเตรียมการให้พร้อมสำหรับ “ธุรกิจเกิดใหม่ในอนาคต” เพราะ องค์กรที่ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้รวดเร็วและเท่าทันต่อกระแสการเปลี่ยนแปลงย่อมสูญเสียโอกาสหรือพ่ายแพ้ต่อคู่แข่งที่สามารถปรับตัวเข้าหาเทคโนโลยีใหม่ๆ และสร้างสรรค์นวัตกรรมทางธุรกิจได้ครบถ้วนทั้งสินค้า บริการ และกลยุทธ์การตลาดที่ไม่เหมือนใคร

การเข้ามาของเทคโนโลยี 5G เป็นปัจจัยหนึ่งซึ่งส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี และ 5G ยังมีบทบาทสำคัญในการยกระดับการทำงานขององค์กรธุรกิจให้ก้าวหน้าขึ้นไปอีกขั้น เพื่อตอบโจทย์การใช้งานอย่างครบวงจร อาทิ การพัฒนาแอปพลิเคชันขององค์กรให้ก้าวไปสู่ระดับ Smart Enterprise ไปจนถึงการพัฒนาเทคโนโลยี Internet of Things (IoT) บนแอปพลิเคชันต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค โดยแอปพลิเคชันนี้ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการเปลี่ยนแปลง และการพัฒนาที่ยั่งยืนขององค์กรธุรกิจ ตลอดจนการดำเนินชีวิตของผู้คนในยุคปัจจุบันอีกด้วย

ดังนั้น การเตรียมความพร้อมทั้งด้านโครงสร้างพื้นฐานโทรคมนาคม และด้านการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี 5G ในภาคอุตสาหกรรมจึงจำเป็นต้องเร่งดำเนินการก่อนเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการถึงแม้ว่าไทยมีการพัฒนาเทคโนโลยีโทรคมนาคมแบบไร้สายมาอย่างต่อเนื่อง แต่การก้าวสู่ 5G ผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ (operator) ต้องมีคลื่นความถี่ตามที่กำหนด และมีความพร้อมด้านโครงข่ายโทรคมนาคมอีกด้วย

จากผลการเปลี่ยนแปลง 5G ดังกล่าวจะยิ่งทำให้ความจำเป็นและการใช้ประโยชน์จากโครงข่ายสื่อสารโครงสร้างพื้นฐานเพิ่มทวีขึ้นอย่างมากมาย จึงเท่ากับว่าวิกฤตในครั้งนี้เป็นโอกาสสำหรับบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญดำเนินงานด้านโครงสร้างพื้นฐานโทรคมนาคมอยู่แล้วทำให้มีโอกาสได้รับการประมูลจากภาครัฐและภาคเอกชนอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทยังมองว่าด้วยเทคโนโลยี 5G ที่กำลังเข้ามาบวกกับกระแสของการทำงานนอกสถานที่ (WFH) ผลมาจากโควิด-19 ส่งผลให้ภาคธุรกิจหันมาลงทุนด้านไอทีมากขึ้น โดยล่าสุดบริษัทฯ ได้ลงนามสัญญาหลักว่าจ้างงานก่อสร้างและปรับปรุงสถานีโทรศัพท์เคลื่อนที่ (เครือข่าย TRUE) มูลค่า 250 ล้านบาท และในอนาคต กลุ่ม Smart City จะถูกให้บริการต่อเนื่องภายหลัง

การอัปเดต 5G กลุ่มรถไฟสายต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในประเทศ รวมถึงกลุ่ม EEC หรือพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก หากมีผู้ประกอบการต่างประเทศ เข้ามาลงทุนในไทย คาดการณ์ว่าความต้องการใช้ศูนย์ Data Center ต้องขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน

อุตสาหกรรมศูนย์ข้อมูล และเทคโนโลยีสารสนเทศ

ปัจจุบันคงปฏิเสธไม่ได้ว่าโควิด-19 เป็นตัวเร่งให้เกิดการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินชีวิตของประชาชน ซึ่งนำไปสู่ความต้องการด้านเทคโนโลยีดิจิทัลอย่างก้าวกระโดดเพื่อเข้าไปลดอุปสรรคและเพิ่มความคล่องตัวในการทำงานผ่านเทคโนโลยีและแพลตฟอร์มดิจิทัลต่างๆ ที่ได้เข้ามาเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญ รวมถึงจำนวนของผู้ใช้งานออนไลน์ที่เพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมาก จึงทำให้ความต้องการพื้นที่เพื่อสร้างเป็นดาต้าเซ็นเตอร์ทั่วโลกเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก

ในธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์ระบบการบริหารจัดการระบบและเก็บรักษาข้อมูลทางด้านสารสนเทศเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจเกือบทุกขนาด ไม่ว่าจะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ที่ต้องการบริหารจัดการเครือข่ายสาขาจำนวนมาก เช่น กลุ่มลูกค้าผู้ให้บริการคลาวด์ ธุรกิจอี-คอมเมิร์ซ สถาบันการเงิน ผู้ให้บริการระบบสื่อสาร/อินเทอร์เน็ต บริษัทธุรกิจน้ำมัน การไฟฟ้าฯ เป็นต้น ต่างก็ต้องมีการวางระบบจัดเก็บข้อมูลภายในและต้องมีศูนย์ข้อมูลเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือ Data Center เพื่อจัดการข้อมูลทั้งหมดที่มีอยู่จำนวนมากและสามารถเข้าถึงได้ตลอดเวลา เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics) ซึ่งศูนย์ข้อมูลมีทั้งแบบที่ตั้งอยู่ในองค์กร หรือจัดหาพื้นที่ภายนอกที่มีผู้ให้เช่าศูนย์ข้อมูลเป็นการเฉพาะก็ได้ ซึ่งปัจจุบันมีหลายบริษัทหรือองค์กรที่ปรับปรุงพื้นที่ภายในให้เป็นศูนย์ข้อมูลและมีแนวโน้มที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการเล็งเห็นความสำคัญของการจัดเก็บข้อมูล การใช้งานข้อมูลและการประมวลผลข้อมูลเพื่อประโยชน์ทางธุรกิจ โดยจะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญด้านศูนย์ข้อมูลดำเนินการทำศูนย์ข้อมูลให้ตามความต้องการใช้งานและนโยบายความปลอดภัยด้านข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร

ซึ่งบริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้เชี่ยวชาญในการทำศูนย์ข้อมูลไม่ว่าจะเป็นภายในองค์กรหรือแยกเป็นอาคารต่างหาก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการบางส่วนจะเช่าศูนย์ข้อมูลกับผู้ให้บริการศูนย์ข้อมูล ซึ่งผู้ให้บริการกลุ่มนี้จะต้องมีศูนย์ข้อมูลที่มีระบบหรืออุปกรณ์ที่มีความเชื่อถือได้สูง มีความพร้อมในการใช้งาน (Availability) สูงสุดหรือมีช่วงเวลาที่ต้องหยุด (downtime) ต่ำสุด สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าด้วย นอกจากนี้ยังต้องมีระบบรักษาความปลอดภัยไม่ให้เกิดความเสียหายต่อข้อมูลของลูกค้าด้วย ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ทำศูนย์ข้อมูลให้เช่าหลายราย ซึ่งผู้ประกอบการดังกล่าวจำเป็นต้องขยายศูนย์ข้อมูลให้มากขึ้น และมีหลายทำเล เพื่อรองรับความต้องการใช้ศูนย์ข้อมูลของลูกค้าที่ต้องการเช่า ดังนั้นจึงเป็นช่องทางที่บริษัทฯ จะสามารถให้บริการสร้างศูนย์ข้อมูลให้กับผู้ประกอบการกลุ่มนี้ได้อีกกลุ่มด้วย

นอกจากนี้ในอนาคตบริษัทและองค์กรต่างๆ จะมีการประยุกต์ใช้งานเทคโนโลยีด้าน Internet of Things (IoT) มากยิ่งขึ้น ซึ่งหมายถึงการเชื่อมโยงข้อมูลจากอุปกรณ์ต่างๆ ในชีวิตประจำวันและอุปกรณ์ในการดำเนินธุรกิจไว้ด้วยกันผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ให้เข้ากับชีวิตประจำวันและการดำเนินธุรกิจ โดยในปัจจุบันมีการนำเทคโนโลยีดังกล่าวไปประยุกต์ใช้ในด้านต่างๆ แล้ว เช่น

- Smart Home (บ้านอัจฉริยะ) อุปกรณ์ต่างๆ ในบ้านมีการรับส่งข้อมูลซึ่งกันและกัน และสามารถรับคำสั่งการใช้งานผ่านทางโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมถึงมีการประมวลผลสภาพแวดล้อมเพื่อนำมาตัดสินใจในการเปิดปิดอุปกรณ์ ตัวอย่างการประยุกต์ใช้งานด้านนี้ เช่น ระบบ Google Assistant ที่สามารถควบคุมอุณหภูมิเครื่องปรับอากาศ เปิดปิดแสงไฟในบ้าน และอุปกรณ์อื่นๆ ในบ้าน ผ่านการใช้เสียง โทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมถึงสามารถสั่งซื้อของใช้ในบ้านผ่านอินเทอร์เน็ตได้ด้วย

- Smart Watch (นาฬิกาอัจฉริยะ) ตัวอย่างเช่น นาฬิกาอัจฉริยะที่มีการติดตามการทำกิจกรรมประจำวัน อัตราการเต้นของหัวใจ และข้อชี้วัดด้านสุขภาพต่างๆ รวมถึงติดตามตำแหน่งของผู้สวมใส่ ให้คำแนะนำด้านการเดินทาง และแจ้งเตือนกำหนดการต่างๆ นอกจากนี้ยังมีการส่งข้อมูลด้านสุขภาพของผู้สวมใส่ให้แอปพลิเคชันในโทรศัพท์มือถือเพื่อให้คำแนะนำด้านสุขภาพและประกันชีวิตอีกด้วย

- Smart Warehouse (คลังสินค้าอัจฉริยะ) คือการใช้เทคโนโลยีผ่านอินเทอร์เน็ตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการคลังสินค้า เช่น ระบบควบคุมสินค้าเข้าออกที่สามารถสั่งซื้อสินค้าเพิ่มเติมได้เอง และสามารถเชื่อมต่อกับระบบการหยิบสินค้าที่สามารถคำนวณเส้นทางที่เหมาะสมที่สุดให้พนักงานและหุ่นยนต์คลังสินค้าทำงานได้ประสานประสิทธิภาพกันได้มากที่สุด

การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดังกล่าวมากขึ้นในอนาคตจะส่งผลให้แต่ละองค์กรมีความจำเป็นต้องติดตั้งศูนย์ข้อมูลและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อรองรับการจัดเก็บข้อมูลและการประมวลผลเพื่อรองรับการใช้เทคโนโลยีดังกล่าวซึ่งบริษัทฯ คาดว่าบริษัทฯ จะได้รับงานด้านศูนย์ข้อมูลและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมากขึ้นจากองค์กรที่สนใจการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดังกล่าว

จากรายงานของ Gartner การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน data center มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างมหาศาลในปี 2021 หลังจากในปี 2020 มีอัตราการเติบโตลดลงไปถึง 60% อย่างมากจากสถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด-19 หรืออีกนัยหนึ่งคือ data center กำลังเป็นที่ต้องการมากขึ้นเพื่อเป็นโครงสร้างพื้นฐานในการต่อยอดไปเพื่อการพัฒนาประสิทธิภาพของอุปกรณ์ Smart Device รวมถึงพัฒนาการเข้าถึงและใช้งานข้อมูลของทั้งภาคครัวเรือน ภาคธุรกิจ และภาคหน่วยงานรัฐบาล

Worldwide Data Center Infrastructure End-User Spending (Billions of U.S. Dollars)

	2019	2020	2021
End-User Spending (\$B)	210	183	200
Growth (%)	0.7	-10.3	6.2

Source: Gartner (October 2020)

อุตสาหกรรม

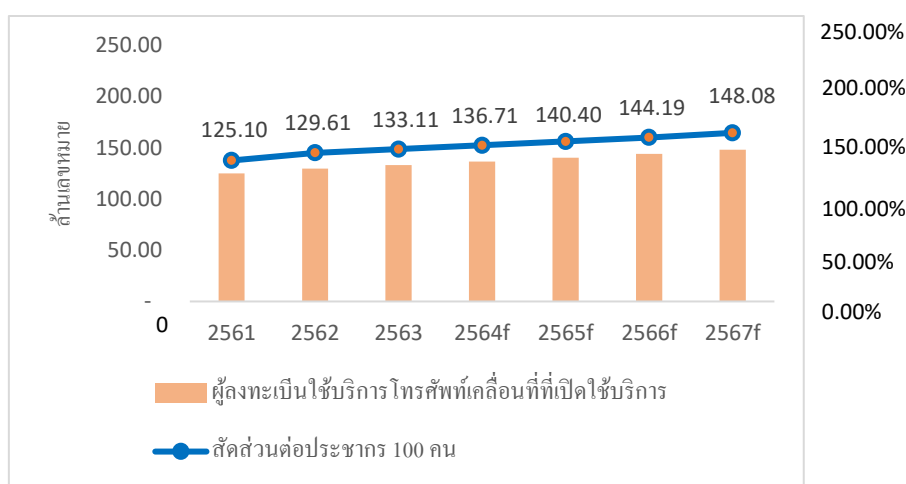
การสื่อสาร และโทรคมนาคม

สำนักงาน กสทช. ได้ทำการสำรวจดัชนีชี้วัดในกิจการโทรคมนาคมในประเทศไทย ทั้งผู้ให้บริการสื่อสารผ่านโทรศัพท์ประจำที่ โทรศัพท์เคลื่อนที่ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเคลื่อนที่และประจำที่ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าความต้องการใช้งานบริการข้อมูลอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์เคลื่อนที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้อุตสาหกรรมสื่อสารและโทรคมนาคมมีการขยายตัว ซึ่งจะนำไปสู่การลงทุนและพัฒนาทั้งด้านโครงสร้างพื้นฐานและด้านระบบสื่อสารเพิ่มขึ้นด้วย

นอกจากนี้ ยังคาดการณ์ว่าจำนวนผู้ลงทะเบียนการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Subscriber) นับตั้งแต่ปี 2563-2567 อาจเพิ่มขึ้นเฉลี่ยต่อปีประมาณร้อยละ 3.39 ต่อปี ทำให้จำนวนผู้ลงทะเบียนใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เปิดให้บริการเพิ่มขึ้นจาก 129.61 ล้านเลขหมายในปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 148.08 ล้านเลขหมายในปี 2567 ด้วยสัดส่วนจำนวนผู้ลงทะเบียนใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 216.27 เลขหมายต่อจำนวนประชากร 100 คน และเป็นการคาดการณ์บนพื้นฐานว่าในอนาคตจำนวนผู้ลงทะเบียนใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่จะมีการใช้บริการโดยเฉลี่ยประมาณ 2 เลขหมายต่อผู้ให้บริการ 1 ราย

แผนภูมิแสดง

การคาดการณ์แนวโน้มจำนวนผู้ลงทะเบียนใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

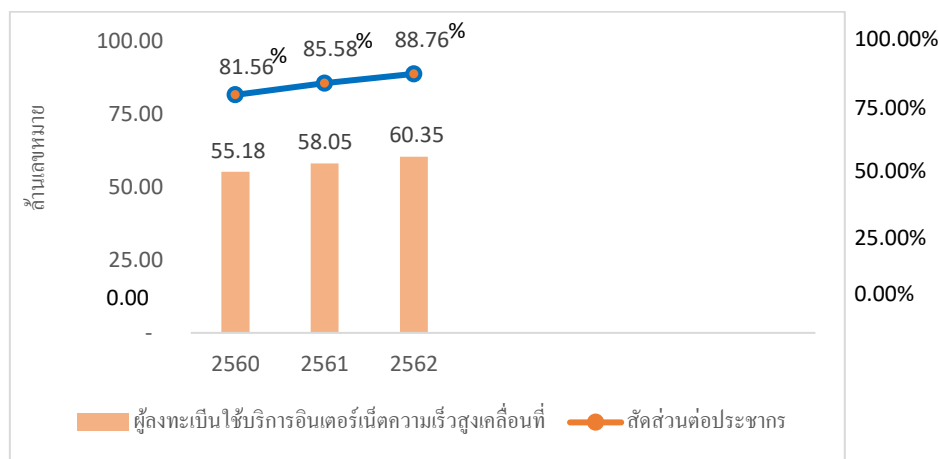


หมายเหตุ: f เป็นตัวเลขจากการคาดการณ์

ที่มา: รายงานดัชนีชี้วัดในกิจการโทรคมนาคมประจำปี 2561-62 กสทช.

ส่วนผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเคลื่อนที่ โดยในปี 2562 มีผู้ลงทะเบียนใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเคลื่อนที่ประมาณ 60.35 ล้านเลขหมายเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.95 เมื่อเทียบกับปี 2561 โดยมีอัตราการเข้าถึงประชากรอยู่ที่ร้อยละ 88.76

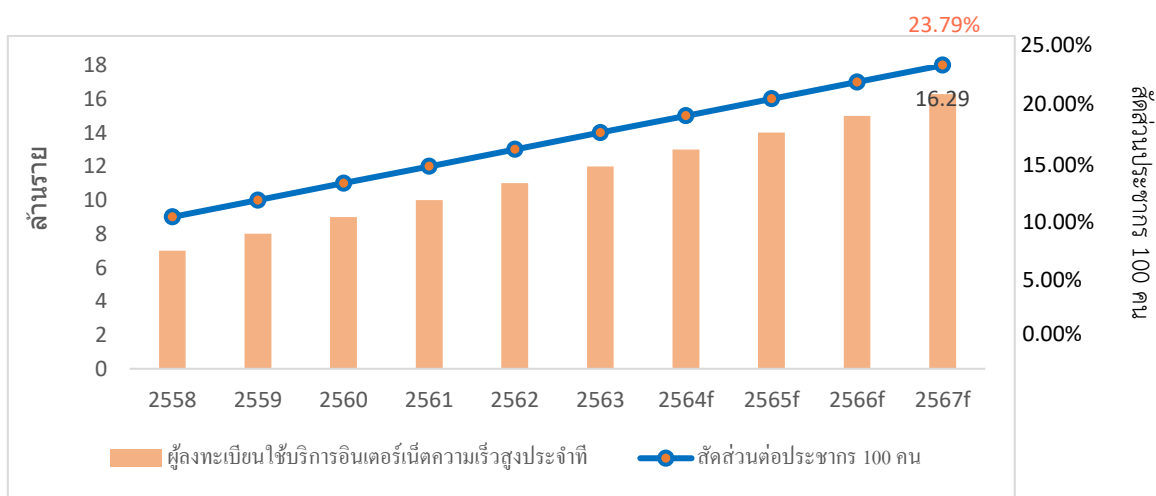
แผนภูมิแสดง
จำนวนผู้ลงทะเบียนใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเคลื่อนที่



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลและวิจัยเศรษฐกิจโทรคมนาคม สำนักวิชาการและจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม สำนักงาน กสทช.

การประมาณการสัดส่วนจำนวนผู้ลงทะเบียนใช้อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงประจำที่ต่อจำนวนประชากรของประเทศไทย จะเพิ่มขึ้นถึง 23.79 ต่อจำนวนประชากร 100 คน ในปี 2567 โดยจะเห็นว่าค่าสัดส่วนนั้นเพิ่มขึ้นได้ไม่มากนักในระยะเวลา 5 ปี ต่อจากนี้ เนื่องจากผู้ให้บริการให้ความสำคัญและหันมาใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเคลื่อนที่มากกว่าโดย ปี 2562 จะมีจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเคลื่อนที่เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 88.76 ต่อจำนวนประชากร 100 คน

แผนภูมิแสดง
การคาดการณ์แนวโน้มจำนวนผู้ลงทะเบียนใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงประจำที่



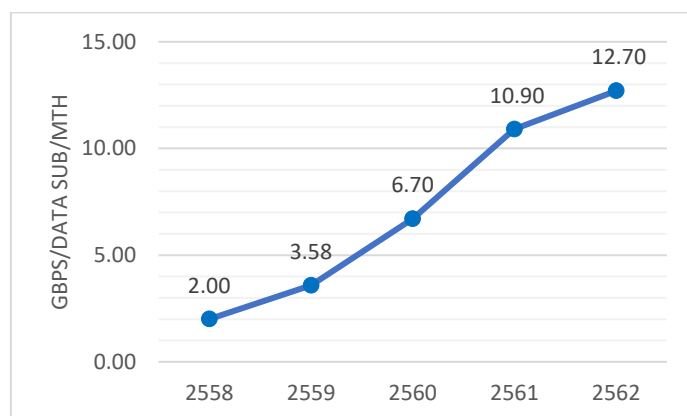
หมายเหตุ: f เป็นตัวเลขจากการคาดการณ์

ที่มา: รายงานดัชนีชี้วัดในกิจการโทรคมนาคมประจำปี 2561-62 กสทช.

ส่วนปริมาณการใช้อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเคลื่อนที่โดยเฉลี่ยต่อเลขหมายต่อเดือนมีการใช้งานเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปี 2562 อยู่ที่ 12.70 กิกะไบต์ต่อเลขหมายต่อเดือนหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 16.51 เมื่อเทียบกับปี 2561 เมื่อคิดถึงอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยต่อปีอยู่ที่ร้อยละ 58.74

แผนภูมิแสดง

ปริมาณการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเคลื่อนที่โดยเฉลี่ยต่อหมายเลขต่อเดือน



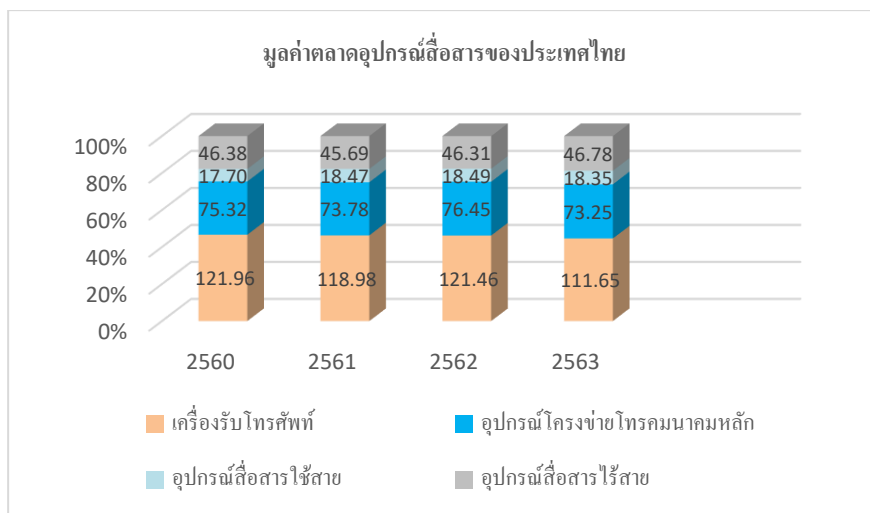
ที่มา: ข้อมูลจากผู้ให้บริการ กลุ่มบริษัท AIS

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นว่า อุตสาหกรรมสื่อสารและโทรคมนาคมมีแนวโน้มที่จะเติบโตต่อเนื่องในอนาคต จากทั้งปริมาณผู้ใช้งานโทรศัพท์เคลื่อนที่และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่ขยายตัว รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการการเข้าถึงระบบสื่อสารได้ตลอดเวลาและทุกสถานที่ เป็นปัจจัยให้ผู้ประกอบการโทรคมนาคม รวมถึงผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีความต้องการขยายและเพิ่มประสิทธิภาพของโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคมของตนเอง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มีโอกาสในการเข้าร่วมประมูลงานได้เพิ่มขึ้นตามไปด้วย

มูลค่าตลาดอุปกรณ์สื่อสาร

สำนักงาน กสทช. ได้ทำการสำรวจมูลค่าตลาดอุปกรณ์สื่อสารโดยแบ่งเป็นเครื่องรับโทรศัพท์ อุปกรณ์โครงข่ายโทรคมนาคมหลัก อุปกรณ์สื่อสารใช้สาย และอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย ซึ่งประเมินมูลค่ารวมตลาดอุปกรณ์สื่อสารในปี 2561 - 2563 ไว้ว่ามีขนาด 256,914, 262,705 และ 250,021 ล้านบาท ตามลำดับ

ในขณะที่ตลาดอุปกรณ์สื่อสารแม้ว่าเศรษฐกิจโดยรวมยังอยู่ในช่วงชะลอตัว แต่ภาคเอกชนยังต้องลงทุนอย่างต่อเนื่องเพื่อบำรุงรักษาและเพิ่มประสิทธิภาพของโครงข่าย ส่งผลให้การลงทุนในตลาดอุปกรณ์สื่อสารในปี 2562 เพิ่มขึ้นจากปี 2561 ร้อยละ 2.3 ส่วนในปี 2563 แม้ว่าจะได้รับปัจจัยบวกจากการจัดให้มีการประมูลคลื่น 5G แต่ผลกระทบของโควิด-19 ทำให้แผนการดำเนินงานเพื่อลงทุนในโครงข่าย 5G อาจล่าช้ากว่าปกติ รวมถึงการใช้จ่ายในตลาดอุปกรณ์สื่อสารด้านต่างๆ เป็นไปด้วยความระมัดระวัง ส่งผลให้คาดการณ์มูลค่าของตลาดอุปกรณ์สื่อสารในปี 2563 จะปรับตัวลดลงจากปีที่ผ่านมาร้อยละ 4.8 หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 250,021 ล้านบาท



มูลค่าตลาดสื่อสารรวมของประเทศไทย

จากผลสำรวจของสำนักงาน กสทช. พบว่า ในปี 2562 ที่ผ่านมามีมูลค่าตลาดสื่อสารรวมอยู่ที่ 619,143 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2561 ร้อยละ 0.9 จากสถานการณ์แพร่ระบาดของโควิด-19 ส่งผลกระทบให้มูลค่าของตลาดสื่อสารในปี 2563 มีทิศทางที่เป็นลบ มีมูลค่าประมาณ 605,108 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 ร้อยละ 2.3

ตลาดบริการสื่อสาร

จากผลการสำรวจการใช้จ่ายสำนักงาน กสทช. พบว่าตลาดบริการสื่อสาร ปี 2562 มีมูลค่าประมาณ 356,438 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 0.2 เป็นผลมาจากการแข่งขันที่รุนแรงโดยเฉพาะตลาดบริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่หันไปใช้บริการทางเลือก (OTT) มากขึ้น ส่งผลให้มูลค่าของตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการสื่อสารข้อมูลเติบโตน้อยลง ขณะที่บริการโทรศัพท์ประจำที่และบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง และสำหรับมูลค่าตลาดการสื่อสาร ปี 2563 คาดว่ามีมูลค่าประมาณ 355,087 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 0.4 จากผลกระทบของโควิด-19 ทำให้การเดินทางท่องเที่ยวระหว่างประเทศลดลง การใช้ประโยชน์จากการให้บริการด้วยคลื่น 5G อาจล่าช้าและทำให้ตลาดหดตัวลงเล็กน้อย

นอกจากนี้ จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้งในตลาดอินเทอร์เน็ตประจำที่และอินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่ โดยในปี 2562 มีผู้ใช้อินเทอร์เน็ตประมาณ 51.19 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.9 และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 4.6 ในปีนี้เป็นผลให้มีผู้ใช้อินเทอร์เน็ตประมาณ 53.55 ล้านคน

ในส่วนการบริการอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ถือเป็นบริการสื่อสารเดียวที่มีโอกาสเติบโต เนื่องจากปัจจัยที่ผู้บริโภคต้องหันมาทำงานที่บ้าน (Work From Home) ส่งผลให้ปริมาณการใช้งานบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตเพิ่มสูงขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม ด้วยการแข่งขันสูง ARPU ของแต่ละผู้ให้บริการลดลง จึงคาดว่าในปีนี้จะเติบโตร้อยละ 5 เป็นมูลค่า 75,381 ล้านบาท

สำหรับปริมาณอินเทอร์เน็ตแบนด์วิธภายในประเทศ (Domestic Bandwidth) ในปี 2562 เท่ากับ 8,338.64 Gpbs เพิ่มขึ้น 16.6% และคาดการณ์ว่าในปี 2563 จะเพิ่มขึ้นเป็น 9,097.45 Gpbs หรือเพิ่มขึ้นจากปี 2562 9.1% ส่วนปริมาณอินเทอร์เน็ตแบนด์วิธไปต่างประเทศ (International Bandwidth) ในปี 2562 เท่ากับ 10,575.75 Gpbs เพิ่มขึ้น 34.5% และคาดการณ์ว่าในปี 2563 จะเพิ่มขึ้นเป็น 14,467.62 Gpbs หรือเพิ่มขึ้นอีก 36.8%

รายละเอียดมูลค่าตลาดสื่อสารของประเทศไทยปี 2560-2562 และประมาณการปี 2563

ประเภทตลาด	มูลค่า (ล้านบาท)				อัตราการเติบโต (%)		
	2560	2561	2562	2563f	60-61	61-62	62-63f
ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร	261,360	256,914	262,705	250,021	-1.7	2.3	-4.8
เครื่องรับโทรศัพท์	121,962	118,976	121,462	111,650	-2.4	2.1	-8.1
โทรศัพท์ประจำที่	1,227	1,262	1,223	1,081	2.9	-3.1	-11.6
- Conventional Handset	89	85	77	54	-4.5	-9.4	-30.0
- IP Phone	1,095	1,151	1,126	1,013	5.1	-2.2	-10.0
- Fax	43	26	20	14	-39.5	-23.1	-30.0
โทรศัพท์เคลื่อนที่	120,735	117,714	120,239	110,569	-2.5	2.1	-8.0
- Feature Phone	306	291	233	163	-4.9	-19.9	-30.0
- Smartphone	120,429	117,423	120,006	110,406	-2.5	2.2	-8.0
อุปกรณ์โครงข่ายโทรคมนาคมหลัก	75,315	73,780	76,446	73,245	-2.0	3.6	-4.2
Core Network Equipment	47,699	46,792	47,752	45,379	-1.9	2.1	-5.0
Infrastructure Cabling	27,616	26,988	28,694	27,866	-2.3	6.3	-2.9
- ท่อร้อยสาย	2,271	2,476	2,894	3,184	9.0	16.9	10.0
- สายเคเบิลใต้น้ำ	6,715	7,753	8,616	8,357	15.5	11.1	-3.0
- การลงทุนทั่วไป	18,630	16,759	17,184	16,325	-10.0	2.5	-5.0
อุปกรณ์สื่อสารใช้สาย	17,702	18,468	18,489	18,348	4.3	0.1	-0.8
Access Equipment	8,735	9,530	9,979	9,677	9.1	4.7	-3.0
Information Network Cabling	6,718	6,959	6,512	6,835	3.6	-6.4	5.0
PBX	2,249	1,979	1,998	1,836	-12.0	1.0	-8.1
Conventional PBX	703	382	247	173	-45.7	-35.3	-30.0
IP PBX	1,546	1,597	1,751	1,663	3.3	9.6	-5.0
อุปกรณ์ไร้สาย	46,381	45,690	46,308	46,778	-1.5	1.4	1.0
ตลาดบริการสื่อสาร	339,182	357,006	356,438	355,087	5.3	-0.2	-0.4
บริการโทรศัพท์ประจำที่	10,829	9,516	8,008	7,087	-12.1	-15.8	-11.5
บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่	246,102	251,241	257,106	254,278	2.1	2.3	-1.1
Mobile Voice	80,553	69,276	63,804	59,947	-14.0	-7.9	-6.0
Mobile Nonvoice	165,549	181,965	193,302	194,331	9.9	6.2	0.5
บริการอินเทอร์เน็ตประจำที่	61,106	75,391	71,791	75,381	23.4	-4.8	5.0
บริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ	5,995	5,413	3,497	2,064	-9.7	-35.4	-41.0
IDD/VoIP	2,217	1,737	561	449	-21.7	-67.7	-20.0
International Roaming	3,753	3,659	2,931	1,612	-2.5	-19.9	-45.0
Calling Card	25	17	5	3	-32.0	-70.6	-40.0
บริการสื่อสารข้อมูล	15,150	15,445	16,036	16,277	1.9	3.8	1.5
มูลค่าตลาดสื่อสารรวม	600,542	613,920	619,143	605,108	2.2	0.9	-2.3

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.)

ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ อยู่ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมากในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการพัฒนาและประยุกต์ใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารในทุกๆ ด้านมากขึ้น ประกอบกับนโยบายภาครัฐที่มีแผนที่จะให้ประเทศไทยเป็นสังคมดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ ทำให้ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนจะต้องมีการปรับตัวเพื่อให้ก้าวทันกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งหน่วยงานภาครัฐจำเป็นต้องมีแผนการลงทุนในการสร้างโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมของประเทศ, พัฒนาศูนย์ข้อมูล/ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ ของตนเองเพื่อรองรับการเข้าถึง, การรับและส่งข้อมูลที่มีปริมาณมาก (Big Data) เป็นต้น ส่งผลให้ปริมาณงานที่จะเกิดขึ้นจากเจ้าของโครงการที่เป็นหน่วยงานภาครัฐเพิ่มมากขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และโดยส่วนใหญ่โครงการที่มีมูลค่าสูงจะมีผู้รับเหมาหลักเป็นผู้ชนะการประมูลโครงการ แล้วจึงมีการมอบหมายงานต่อให้ผู้รับเหมาช่วงเพื่อดำเนินการต่อไป ซึ่งปัจจุบันมีผู้รับเหมาช่วงที่สามารถดำเนินการจำนวนไม่น้อยที่มีศักยภาพ แต่ด้วยประสบการณ์การทำงานของบริษัทฯ รวมถึงความพร้อมของทีมงาน, ฐานะการเงินที่มั่นคง, การส่งมอบงานที่มีคุณภาพและตรงตามกำหนด และการที่บริษัทฯ มีพันธมิตรทางธุรกิจโดยเฉพาะผู้รับเหมาหลักหลายรายที่จะเข้าประมูลงานกับภาครัฐเป็นประจำ ทำให้บริษัทฯ สามารถรักษาระดับความสามารถในการแข่งขันได้

ในส่วนของภาคเอกชนก็จะต้องมีการปรับตัวด้วยเช่นกัน ซึ่งเป็นผลพวงของการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีสารสนเทศ การสื่อสาร โทรคมนาคม ทั้งที่เป็นแบบใช้สายหรือไร้สาย ทำให้เกิดความต้องการในการจัดเก็บ/จัดระเบียบข้อมูลต่างๆ ที่มีจำนวนมากขึ้นตลอดเวลา ให้มีประสิทธิภาพในการเรียกใช้งานและความปลอดภัยสูง ดังนั้น การปรับปรุงประสิทธิภาพและขยายสัญญาณเครือข่ายของผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น ADVANC, TRUE และ DTAC หรือผู้ประกอบการโทรคมนาคม เช่น CAT และ TOT เป็นต้น มีความจำเป็นต้องมีแผนลงทุนต่อเนื่องทุกปี นอกจากนี้การสร้างศูนย์ Data Center ก็มีความสำคัญและมีความจำเป็นเพิ่มขึ้น ดังจะเห็นได้ว่าผู้ให้บริการศูนย์ข้อมูลซึ่งเป็นที่รู้จัก เช่น บริษัท ทรู อินเทอร์เน็ต ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด (ทรู ไอดีซี), บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (CAT), บริษัท ที.ซี.ซี เทคโนโลยี จำกัด, บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) (CSL) เป็นต้น มีแนวโน้มที่จะลงทุนก่อสร้างศูนย์ข้อมูลเพื่อให้บริการเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ จากการรวบรวมข้อมูลการลงทุนก่อสร้างศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ พบว่า ในอีก 3 – 5 ปีข้างหน้า บริษัทเอกชนหลายแห่งที่ให้บริการให้เช่าและบริการศูนย์ข้อมูล มีแผนพัฒนาและลงทุนศูนย์ Data Center ใหม่ โดยคาดว่าจะมีมูลค่าลงทุนรวมกว่า 9,000 ล้านบาทส่งผลให้ปริมาณงานไม่เพียงจะเป็นการก่อสร้างเสาส่งสัญญาณ การสร้างเครือข่ายสาย และการก่อสร้างศูนย์ข้อมูล ซึ่งเป็นส่วนที่บริษัทฯ มีความชำนาญนั้นมีเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย ซึ่งเป็นโอกาสที่ดีของบริษัท เนื่องจากบริษัทฯ มีผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในด้านการสร้างศูนย์ข้อมูลมาเป็นเวลานาน มีทีมงานวิศวกรคุมงานที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ ประกอบการมีสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์ รวมถึงมีผลงานที่สามารถแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการให้บริการของบริษัทฯ จึงทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการรายอื่นได้

ทั้งนี้คู่แข่งหลักของบริษัทฯ ได้แก่บริษัทที่รับจ้างเหมาก่อสร้าง และ/หรือรับจ้างติดตั้งอุปกรณ์ ในกลุ่มอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม สรุปได้ดังนี้

รายชื่อคู่แข่งจำแนกตามประเภทงานของบริษัทฯ

1. ธุรกิจก่อสร้างศูนย์ข้อมูลและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

งานก่อสร้างศูนย์ข้อมูล	บริษัท ไชท์ เพรพพารเซ็น แมเนจเม้นท์ จำกัด
	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด
	บริษัท ซีเอสพีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด
	บริษัท ฟุจิตสึ (ประเทศไทย) จำกัด
	บริษัท เวอร์ทีฟ (ประเทศไทย) จำกัด
	บริษัท ไทคิชา (ประเทศไทย) จำกัด
งานก่อสร้างระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ	บริษัท อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมิวนิเคชั่น เน็ทเวิร์คส์ จำกัด (มหาชน)
	บริษัท คอมมิวนิเคชั่นแอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)
	บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน)
	บริษัท อินเทอร์เน็ต เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)
	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด

2. ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคม

งานติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม	บริษัท ทีเอ็นพี. เทเลคอมซัพพลาย จำกัด
	บริษัท วาณิกกรุป จำกัด
	บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน)
	บริษัท สามารถเทเลคอม จำกัด (มหาชน)
	บริษัท คอมมิวนิเคชั่นแอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)
งานติดตั้งระบบโครงข่ายสาย	บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน)
	บริษัท อินเทอร์เน็ต เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)
	บริษัท อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมิวนิเคชั่น เน็ทเวิร์คส์ จำกัด (มหาชน)
	บริษัท มัลติ เทเลคอม เอ็นจิเนียริง จำกัด

ที่มา: รายงานประจำปีของบริษัทจดทะเบียนและข้อมูลแผนการลงทุนที่เปิดเผยต่อสาธารณะแล้ว

3. ธุรกิจงานซ่อมบำรุงและบริการ

งานซ่อมบำรุงและบริการ	บริษัท ไชท์ เพรพพารเซ็น แมเนจเม้นท์ จำกัด
	บริษัท ซีเอสพีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด
	บริษัท เวอร์ทีฟ (ประเทศไทย) จำกัด

กลยุทธ์การแข่งขัน

การมีพันธมิตรทางธุรกิจและลูกค้า

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการมีพันธมิตรทางธุรกิจและลูกค้า เพื่อส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขันโดยการประสานประโยชน์จากจุดแข็งในด้านที่แตกต่างกันเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า จากประสบการณ์และผลงานการให้บริการในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศมานานมากกว่า 10 ปี บริษัทฯ มีผลงานการให้บริการที่มีคุณภาพทำให้กับผู้รับเหมาหลักหลายราย ซึ่งปัจจุบันได้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความสัมพันธ์อันดีและเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีลูกค้าหลายรายในบัญชีคู่ค้าที่ร่วมงานกันมานานและมีความสามารถในการให้บริการ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาความสามารถในการให้บริการได้หลายขนาดและขอบเขต เพื่อให้เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม และตอบสนองความต้องการของลูกค้าและผู้ใช้งานได้ดียิ่งขึ้น ทำให้บริษัทฯ ได้รับงานจากพันธมิตรทางธุรกิจและลูกค้าดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง

การพัฒนาความสามารถในการให้บริการอย่างครบวงจร (One-stop service)

บริษัทฯ ได้ส่งเสริมประสบการณ์การทำงานจนมีความรู้ความชำนาญในการทำงานและมีขอบเขตที่หลากหลายสามารถทำงานได้ในทุกพื้นที่ และได้พัฒนาระดับความสามารถในการให้บริการอยู่ตลอด เพื่อให้เท่าทันกับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงและก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง ลูกค้าของบริษัทฯ มีความต้องการบริการที่ครบวงจรตั้งแต่การออกแบบทางวิศวกรรมก่อสร้าง ติดตั้ง และบริการหลังการส่งมอบ ทั้งการบำรุงรักษาและให้ความช่วยเหลือในกรณีที่เกิดเหตุขัดข้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้คำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นหลักและได้นำเสนอบริการที่ตรงกับความต้องการในราคาที่เหมาะสม

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มองหาโอกาสในการขยายขอบเขตการรับงาน เพื่อให้เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีซึ่งเข้ามามีบทบาทสำคัญในชีวิตประจำวันของผู้ใช้งานมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการหรือกลุ่มบุคคลทั่วไป หรือขยายการให้บริการไปกลุ่มธุรกิจอื่น อาทิเช่น การเชื่อมโยงการใช้งานอุปกรณ์ต่างๆ กับระบบเครือข่ายออนไลน์ ทำให้สามารถสั่งการควบคุมการใช้งานอุปกรณ์ต่างๆ ผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ตได้ (Internet of Thing : IOT) การหาช่องทางในการรับงานกับลูกค้าในธุรกิจอื่นนอกเหนือจากลูกค้ากลุ่มเดิม เช่น กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ที่มีความต้องการจะประยุกต์ใช้เทคโนโลยี IOT ในโครงการ หรือกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการต่างๆ ที่มีความต้องการจะประยุกต์ใช้เทคโนโลยี IOT กับธุรกิจของตนเอง เป็นต้น ซึ่งสามารถช่วยให้บริษัทฯ Diversify Portfolio กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม

การส่งมอบงานที่มีคุณภาพและรวดเร็วเกินความคาดหวังของลูกค้า (Beyond Expectation)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการส่งมอบงานที่มีคุณภาพและการส่งมอบที่เร็วกว่ากำหนดของลูกค้า เพื่อเสริมสร้างความประทับใจทั้งในด้านของคุณภาพและความรวดเร็วแก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและอยากกลับมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง (Repeatable) อีกทั้งความพึงพอใจของลูกค้าดังกล่าวยังจะทำให้ลูกค้าอยากที่จะบอกเล่าผลงานของบริษัทฯ ปากต่อปาก (Word of Mouth) ซึ่งเป็นทั้งกลยุทธ์ในการรักษาลูกค้าเก่า และการหาลูกค้าใหม่ในคราวเดียว

ทั้งนี้เพื่อให้กลยุทธ์นี้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด บริษัทฯ ได้คัดเลือกและจ้างผู้รับเหมาย่อยที่มีคุณภาพ มีประสบการณ์ และสามารถไว้วางใจได้ในการดำเนินการก่อสร้างโครงการ โดยบริษัทฯ มีทีมวิศวกรผู้มีประสบการณ์เป็นผู้ควบคุมคุณภาพและกรอบเวลาในการดำเนินการในแต่ละขั้นตอน รวมทั้งมีการวางแผนการทำงานที่มีความรัดกุม ติดตามผลการทำงานสม่ำเสมอตลอดระยะเวลาการก่อสร้างจนกระทั่งส่งมอบงานแก่ลูกค้า โดยจากกระบวนการข้างต้นส่งผลให้บริษัทฯ สามารถทำการส่งมอบงานที่มีคุณภาพและโดยส่วนใหญ่จะสามารถส่งมอบงานได้เร็วกว่ากำหนด ทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจอย่างต่อเนื่อง

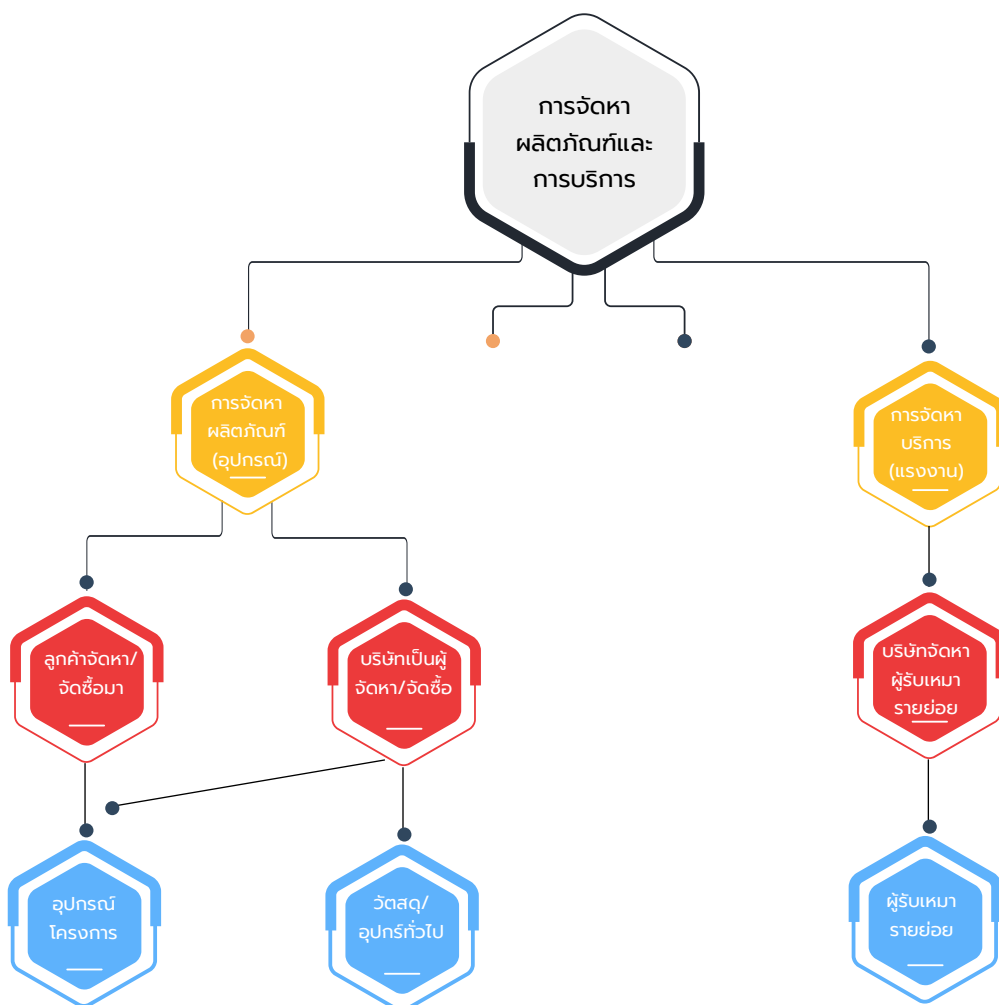
การรับงานที่เหมาะสมกับความสามารถของบริษัทฯ

บริษัทฯ สามารถรับดำเนินโครงการได้ในลักษณะเป็นผู้รับเหมาหลักและผู้รับเหมาช่วงซึ่งบริษัทฯ จะพิจารณาความเหมาะสมของลักษณะการรับงาน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการรายได้และกระแสเงินสดได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงสอดคล้องกับความสามารถในการให้บริการของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้รับเหมาช่วงของงานบางส่วนต่อจากผู้รับเหมาหลักสำหรับโครงการขนาดใหญ่ ทำให้บริษัทฯ สามารถเรียกเก็บค่าดำเนินการจากผู้รับเหมาหลักได้ทันทีที่ทำงานส่วนของตนเองสำเร็จ โดยไม่ต้องรอให้โครงการส่วนอื่นๆ ดำเนินการจนแล้วเสร็จ ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารวงจรเงินสดได้ดีขึ้น ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ จะเป็นผู้รับเหมาหลักในโครงการที่มีขนาดเหมาะสม ทำให้มีรายได้และอัตรากำไรที่ดีขึ้น โดยไม่ส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดมากนัก

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

โดยทั่วไปลักษณะและขอบเขตงานที่บริษัทฯ ให้บริการทั้งในส่วนของการก่อสร้างศูนย์ข้อมูลและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคม จะขึ้นอยู่กับเจ้าของโครงการหรือลูกค้าเป็นหลัก ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีการให้บริการที่หลากหลายและมีความซับซ้อนทางเทคนิคมากขึ้นกับวัตถุประสงค์และความต้องการของเจ้าของโครงการหรือลูกค้า ซึ่งจะอ้างอิงจากใบเสนอราคาและ Bill of Materials (BOQ) ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการรับเหมาก่อสร้างเพียงอย่างเดียว หรือ การให้บริการรับเหมาก่อสร้างพร้อมติดตั้งอุปกรณ์ที่ลูกค้าจัดหา หรือการให้บริการรับเหมาก่อสร้างพร้อมติดตั้งอุปกรณ์ที่บริษัทฯ จัดหา มา เป็นต้น

แสดงการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ



บริษัทฯ สามารถแบ่งการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการดังนี้

(1) ธุรกิจก่อสร้างศูนย์ข้อมูลและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

(1.1) การจัดจ้างผู้รับเหมา เมื่อประมาณงานโครงการได้ บริษัทฯ จะวางแผนและทำการจัดจ้างผู้รับเหมา รายย่อย (Sub Contractor) ตามความเชี่ยวชาญของแต่ละรายในพื้นที่เพื่อรับผิดชอบให้เป็นไปตาม BOQ ที่กำหนด ไม่ว่าจะเป็นงานก่อสร้างโครงสร้าง งานติดตั้งอุปกรณ์ งานระบบไฟฟ้า เป็นต้น โดยผู้รับเหมาดังกล่าวจะเป็นผู้รับเหมาที่ผ่านตามเกณฑ์ประเมิน (Approved Vendor List หรือ AVL) เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถส่งมอบงานที่ได้รับมอบหมายตรงตามกำหนดเวลาและมาตรฐานที่กำหนดรวมกันกับลูกค้า

(1.2) การจัดซื้ออุปกรณ์ สามารถแบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

- อุปกรณ์หลักสำหรับโครงการ ส่วนใหญ่เป็นอุปกรณ์ที่มีมูลค่าสูงและมีคุณสมบัติเฉพาะ (Specification) เป็นไปตาม BOQ ของแต่ละโครงการ เช่น ระบบเครื่องกำเนิดไฟฟ้า (Generator) ระบบปรับอากาศแบบควบคุมอุณหภูมิและความชื้น ระบบดับเพลิงและตรวจจับควัน และอุปกรณ์โทรคมนาคม เป็นต้น ทั้งนี้ ในการจัดซื้ออุปกรณ์หลักสำหรับโครงการนี้จะมีทั้งในส่วนที่บริษัทฯ จัดซื้อตาม Specification ที่ตกลงไว้ในสัญญา และ/หรือในส่วนที่ลูกค้าเป็นผู้จัดซื้ออุปกรณ์โครงการเอง
- วัสดุอุปกรณ์ทั่วไป ส่วนใหญ่เป็นวัสดุอุปกรณ์ที่มีมูลค่าไม่สูงและใช้ในปริมาณมาก ซึ่งบริษัทฯ สามารถจัดซื้อเองตามนโยบายจัดซื้อของบริษัทฯ ผ่านคู่ค้าที่มีรายชื่อใน AVL เช่น สายไฟฟ้าหรือร้อยสาย เป็นต้น

(2) ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคม

ขอบเขตงานก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคมจะเป็นไปตามที่กำหนดใน BOQ แต่มีข้อกำหนดทางเทคนิคไม่ซับซ้อนเท่ากับการก่อสร้างศูนย์ข้อมูล จะแตกต่างกันแค่รูปแบบและประเภทของเสาส่งสัญญาณ เช่น เสาส่งสัญญาณแบบ Roof Top, เสาส่งสัญญาณประเภท Green Field แบบ Guyed Mast , เสาส่งสัญญาณแบบ Repeater เป็นต้น บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการรับเหมาก่อสร้างเสาและติดตั้งสายสัญญาณโทรคมนาคมแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Contract) ให้กับผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) ของผู้ประกอบการโทรคมนาคม เพื่อให้โครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคมสามารถใช้งานได้ โดยบริษัทฯ จะจัดจ้างผู้รับเหมารายย่อย (Sub Contractor) อีกทอดหนึ่ง เพื่อรับผิดชอบงานที่มอบหมายให้เสร็จตรงตามที่กำหนดภายใต้การควบคุมของวิศวกรของบริษัทฯ

ผู้รับเหมารายย่อยเป็นผู้รับเหมาที่อยู่ในบัญชี AVL และส่วนใหญ่จะอยู่ตามจังหวัดที่โครงการ/หรืองานที่รับว่าจ้างอยู่ เนื่องจากเป็นผู้ที่มีความชำนาญในพื้นที่และสามารถหาแรงงานในพื้นที่นั้นๆ ได้

สำหรับการจัดซื้ออุปกรณ์หลัก เช่น เสาส่งสัญญาณ ตัวควบคุม คอนแทกหักมุมฉนวน (Cross Arm) เป็นต้น บริษัทฯ จะจัดซื้ออุปกรณ์กับคู่ค้าที่อยู่ใน AVL ให้เป็นไปตามที่ระบุใน BOQ ยกเว้นสายสัญญาณโทรคมนาคมที่ลูกค้าจะเป็น ผู้จัดหาให้เท่านั้น

(3) ธุรกิจงานซ่อมบำรุงและบริการ

หากเป็นการซ่อมบำรุงและบริการที่ต้องอาศัยทีมงาน รวมถึงความชำนาญในการให้บริการในพื้นที่ต่างจังหวัด ไม่ว่าจะเป็นงานซ่อมบำรุงสายสัญญาณโทรคมนาคม หรืองานบริการสำหรับโครงการ USO (Phase 1) เป็นต้น บริษัทฯ จะดำเนินการจัดจ้างผู้รับเหมาช่วงที่มีรายชื่อใน AVL ซึ่งเป็นผู้รับเหมาช่วงในพื้นที่นั้นๆ เป็นผู้ให้บริการ ทั้งนี้ อาจจะเป็นผู้รับเหมาช่วงรายเดิมที่บริษัทฯ เคยใช้บริการ หรือเป็นผู้รับเหมาช่วงรายใหม่ที่มีความสามารถในการดำเนินงานก็ได้ ซึ่งขึ้นอยู่กับช่วงเวลาในการรับงาน กำลังคนของผู้รับเหมา และคุณภาพในการให้บริการ เป็นสำคัญ โดยการให้บริการของผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวยังคงอยู่ในการควบคุมคุณภาพของวิศวกรของบริษัทฯ

แต่หากเป็นการบำรุงรักษาแบบ PM และแบบ CM ซึ่งเป็นลักษณะการให้บริการเป็นรายเดือน บริษัทฯ มีทีมงานวิศวกรที่มีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ทำงาน ทั้งระดับ Project Manager, Assistant Project Manager, Senior Project Engineer, Project Engineer และ Foreman ในการเข้าไปให้บริการถึงสถานประกอบการของลูกค้า (Site งานของลูกค้า)

บริษัทฯ มีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการมาจากในประเทศไทยทั้งหมด และไม่มีส่วนการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการกับคู่ค้ารายใดรายหนึ่งมากกว่าร้อยละ 10 นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเป็นระยะเวลานานมากกว่า 10 ปี บริษัทฯ จึงมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า ทั้งเจ้าของโครงการ, บริษัทจำกัดและบริษัทจดทะเบียนที่ประกอบธุรกิจในหมวด ICT, ธุรกิจตัวแทนผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์, ผู้รับเหมาหลัก และผู้รับเหมารายย่อย ทำให้บริษัทฯ ได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับแนวโน้มของอุตสาหกรรม และเทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์แนวโน้ม และกำหนดกลยุทธ์ของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินงานตามข้อตกลงทั้งในรูปแบบของสัญญาจ้าง (Agreement), หนังสือสั่งงาน (PO) และหนังสือยืนยันการจ้างงาน (LOI) รวมประมาณ 5,806.69 ล้านบาท โดยรับรู้รายได้แล้วประมาณ 3,346.03 ล้านบาท และเหลือรอการรับรู้รายได้ประมาณ 2,460.66 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ธุรกิจทุกประเภทมีความเสี่ยงที่แตกต่างกันไปและอาจส่งผลกระทบต่อองค์กรมากน้อยตามความสำคัญและวิธีการบริหารความเสี่ยงของแต่ละองค์กร การจัดการความเสี่ยงหรือการบริหารความเสี่ยงเป็นเครื่องมือสำคัญในการจัดการธุรกิจรวมทั้งการเตรียมความพร้อมกับการแข่งขันในอนาคต เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจจะสามารถบรรลุได้ตามเป้าหมาย ในขณะเดียวกันยังคงสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ

ดังนั้น บริษัทตระหนักถึงผลกระทบของปัจจัยความเสี่ยงและได้จัดทำมาตรการที่จะลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ อีกทั้งบริษัทได้ทบทวนประเมินปัจจัยเสี่ยงและอุปสรรคที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท และผู้มีส่วนได้เสียอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทได้มีการจัดตั้งคณะทำงานบริหารความเสี่ยงขึ้นเพื่อกำหนดแนวทางการป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น ซึ่งสามารถจำแนกความเสี่ยงหลักๆ ได้ดังต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทฯ ในบทบาทการเป็นผู้รับเหมาช่วง มีการรับงานจากผู้รับเหมาหลักมาโดยตลอด ทำให้รายได้จากการดำเนินงานส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มาจากผู้รับเหมาหลักรายใหญ่ โดยเฉพาะ W&W ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่ม TRUE ซึ่งมีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ ในลักษณะเป็นคู่ค้าและพันธมิตรในการทำธุรกิจกันมานาน จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่มากเกินไป และอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ ผลการดำเนินงาน รวมถึงฐานะการเงินของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายและแนวทางในการลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยมีเป้าหมายในการขยายฐานลูกค้า ขยายการดำเนินงานให้มีลักษณะเป็น one-stop service และลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่ง เช่น

- (1) การตั้งเป้าหมายในการรับงานจากลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นทุกปีอย่างน้อย 3 รายต่อปีเพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าออกไปให้บริษัทฯ เป็นที่รู้จักในวงกว้าง
- (2) การขยายขอบเขตงานให้ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า นอกเหนือจากกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมและ Data Center เช่น กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น
- (3) เน้นการให้บริการซ่อมและบำรุงรักษาอุปกรณ์โครงข่ายและ Data Center กับเจ้าของโครงการที่บริษัทฯ เคยให้บริการหรือลูกค้าใหม่ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีรายได้ประจำ (recurring income) มากขึ้น
- (4) ในอนาคตหากบริษัทฯ ยกระดับเป็นบริษัทขนาดใหญ่ จะเข้าประมูลงานจากภาครัฐหรือเจ้าของโครงการโดยตรง ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่านโยบายและแนวทางดังกล่าวจะสามารถลดความพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งได้ในอนาคต

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ เป็นธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและติดตั้งโครงการต่างๆ ซึ่งเป็นงานที่ต้องอาศัยบุคลากรหลายส่วนในการรับงานและการดำเนินการเพื่อให้งานแต่ละโครงการแล้วเสร็จอย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่ ผู้บริหารของบริษัทฯ วิศวกรผู้คุมงานของบริษัทฯ และผู้รับเหมารายย่อย

1.2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารของบริษัทฯ

คุณศักดิ์บวร พุกกะณะสุต (“คุณศักดิ์บวร”) กรรมการผู้จัดการและเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทฯ และ ทีมผู้บริหารที่เป็นกลุ่มที่ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ ล้วนเป็นผู้มีความรู้ความชำนาญในการก่อสร้างศูนย์ข้อมูล หรือ Data Center มีประสบการณ์ในการก่อสร้างระบบโครงข่ายต่างๆ และเป็นผู้ที่รู้จักและมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ว่าจ้างหรือผู้รับเหมาหลักรายใหญ่ของบริษัทฯ ที่ผ่านมามีส่วนที่เป็นโครงการที่มีมูลค่าค่อนข้างสูงที่บริษัทฯ รับการว่าจ้างให้ดำเนินการ ส่วนใหญ่จะมาจากการได้รับแจ้งจากผู้ว่าจ้างมาทางคุณศักดิ์บวร หรือทีมผู้บริหารดังกล่าว จึงอาจกล่าวได้ว่า การเริ่มต้นรับงานของผู้รับเหมาหลักรายใหญ่และมีมูลค่าสูงมาจาก Connection ของกลุ่มผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ซึ่งหากไม่มีกลุ่มผู้บริหารดังกล่าว อาจทำให้บริษัทฯ ไม่ได้รับงานที่เป็น

โครงการขนาดใหญ่ และอาจส่งผลถึงรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม หลังจากที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการมากกว่า 10 ปี บริษัทฯ มีผลงานที่มีคุณภาพ สามารถส่งมอบงานที่ถูกต้อง ครบถ้วน และตรงต่อเวลา ให้กับผู้ว่าจ้าง/ผู้รับเหมาหลัก แสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการบริการ และทำให้ผู้รับเหมาหลักหยิบยื่นโอกาสในการเข้าประมูลงานในแต่ละครั้ง โดยจะแจ้งให้ทางบริษัทฯ ทราบเกี่ยวกับการเปิดประมูลงานที่ตรงกับการให้บริการของบริษัทฯ เกือบทุกครั้ง จากการที่บริษัทฯ ได้แสดงถึงศักยภาพและคุณภาพของงาน ทำให้การพึ่งพิงในส่วนการได้รับงานจาก Connection ของผู้บริหารลดน้อยลง นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนสืบทอดตำแหน่งในส่วนของผู้บริหารระดับสูง ซึ่งมีการกำหนดคุณสมบัติและความสามารถที่เหมาะสมและสอดคล้องกับธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบกับมีนโยบายการให้ค่าตอบแทนแก่ผู้บริหารที่เหมาะสม เป็นการจูงใจให้ผู้บริหารร่วมงานกับบริษัทฯ ในระยะยาว

1.2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมารายย่อย

การดำเนินการในแต่ละโครงการที่ได้รับมอบหมายจากผู้ว่าจ้าง บริษัทฯ จะต้องว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อย (Sub-Contractor) ในการดำเนินการ โดยเฉพาะในส่วนที่เป็นพื้นที่ต่างจังหวัด หรือพื้นที่ห่างไกล บริษัทฯ จะต้องว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยในพื้นที่นั้นๆ ซึ่งต้องเป็นผู้รับเหมารายย่อยที่มีบุคลากรพร้อมทั้งจำนวนและความสามารถในการรับงาน เนื่องจากผู้รับเหมารายย่อยต้องส่งมอบงานให้ทันตามเวลาที่กำหนด และได้งานที่มีคุณภาพ หากไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามคุณภาพและระยะเวลาที่กำหนด จะทำให้ส่งผลกระทบต่อภาระส่งมอบงานของบริษัทฯ ที่มีต่อผู้ว่าจ้าง/ผู้รับเหมาหลักต่อไป ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมารายย่อย อันอาจเกิดจากการที่งาน งานไม่ได้คุณภาพ และไม่ทันกำหนดเวลาเพื่อเป็นการลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว

บริษัทฯ มีแนวทางที่จะบริหารจัดการในส่วนที่เกี่ยวกับผู้รับเหมารายย่อยคือการคัดเลือกผู้รับเหมารายย่อย ต้องเลือกจากผู้รับเหมารายย่อยที่อยู่ในรายชื่อ Approved Vendor List ซึ่งมีการประเมินคุณภาพการทำงานผู้รับเหมารายย่อยในหลายๆ ด้านรวมถึงความพร้อมด้านการจัดหาแรงงานมาดำเนินโครงการ ทำให้บริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการขาดแคลนแรงงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจจะได้รับผลกระทบจากการขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ ซึ่งอาจจะมีผลกระทบต่อต้นทุนโครงการและอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ได้

1.2.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงวิศวกรผู้ควบคุมงานของบริษัทฯ

วิศวกรผู้ควบคุมงาน เป็นกลุ่มบุคลากรที่มีส่วนสำคัญในการดำเนินการแต่ละโครงการ เนื่องจากต้องเป็นผู้ที่ควบคุมดูแลการทำงานของผู้รับเหมารายย่อยให้ดำเนินงานที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของผู้ว่าจ้างและสามารถส่งมอบงานได้ตรงตามกำหนดเวลา ซึ่งมีผลต่อการส่งมอบงานให้แก่ผู้ว่าจ้าง รวมถึงผลประกอบการของบริษัทฯ ด้วย

จากการที่วิศวกรผู้ควบคุมงานเป็นผู้มีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จและผลประกอบการของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีนโยบายที่จะบริหารจัดการบุคลากรให้ทำงานให้กับบริษัทฯ อย่างมีประสิทธิภาพ และรักษาบุคลากรที่มีความสามารถความเชี่ยวชาญให้ทำงานกับบริษัทฯ ในระยะยาว โดย (1) พัฒนาความรู้ ความสามารถ ภาระงานการทำงานให้แก่พนักงานโดยให้สามารถปรับตัวและปรับการทำงานให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในอุตสาหกรรม; (2) ปรับเพิ่ม/ลดจำนวนพนักงานให้เหมาะสมกับปริมาณงาน ไม่มากหรือน้อยเกินไป; (3) ให้ค่าตอบแทนที่เป็นแรงจูงใจให้วิศวกร (ฝ่ายบริหารโครงการ) เพิ่มเติมจากเงินเดือนและโบนัสปกติ ซึ่งจะได้รับเมื่อมีการส่งมอบงานและได้รับชำระค่าว่าจ้างจากผู้ว่าจ้างแล้ว เพื่อเป็นกำลังใจในการทำงานและกระตุ้นให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ และส่งมอบงานให้แล้วเสร็จตามกำหนด

1.3 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการประมุลงานของบริษัทฯ

เนื่องด้วยมูลค่าโครงการที่บริษัทฯ ได้รับมอบหมายจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคม เช่น โครงการ USO (Phase 1) หรือการก่อสร้างศูนย์ Data Center เป็นต้น ปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อโครงการประเภทดังกล่าว คือ ความไม่ต่อเนื่อง ลดลง หรือเพิ่มขึ้นในแต่ละช่วงเวลา และอาจส่งผลให้ผลประกอบการของบริษัทฯ ที่ได้จากการดำเนินการโครงการข้างต้นไม่สม่ำเสมอ ได้แก่

- ความล่าช้าหรือความไม่ต่อเนื่องของการดำเนินการตามแผนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี

ช่วงที่ผ่านมามีโครงการภาครัฐที่เกิดขึ้นจะมาจากการดำเนินการตามแผนยุทธศาสตร์ชาติ ที่เป็นการสร้างโครงสร้างพื้นฐานเพื่อประโยชน์การใช้งานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และโทรคมนาคมของประเทศ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับมอบหมายงานจากส่วนหนึ่งของโครงการดังกล่าว ดังนั้น หากภาครัฐมีการชะลอ หรือหยุดการดำเนินการตามแผน หรือมีการเปลี่ยนแปลงแผน ก็จะส่งผลกระทบต่อโครงการที่บริษัทฯ จะสามารถเข้าไปเสนอบริการมีการเปลี่ยนแปลง ลดลง หรือไม่สม่ำเสมอ ทั้งนี้ ในการชะลอโครงการต่างๆ อาจส่งผลกระทบเพียงช่วงแรก หลังจากภาครัฐมีการดำเนินการต่อ บริษัทฯ ก็จะได้รับอานิสงส์ตามไปด้วย ความไม่ต่อเนื่องหรือความไม่สม่ำเสมอของโครงการดังกล่าว อาจมีผลทำให้บริษัทฯ ได้รับงานน้อยลงหรือมากขึ้นก็ได้

- การเปลี่ยนแปลงแผนการลงทุนขยายหรือปรับปรุงประสิทธิภาพของโครงข่ายของผู้ประกอบการโทรคมนาคม

ผู้ประกอบการโทรคมนาคมจะตัดสินใจลงทุนขยายโครงข่ายจากหลายปัจจัย ทั้งแนวโน้มความต้องการการใช้งานนโยบายด้านโทรคมนาคมของภาครัฐ ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น ซึ่งผู้ประกอบการโทรคมนาคมอาจตัดสินใจเพิ่มหรือลดการลงทุนตามปัจจัยดังกล่าว ซึ่งจะมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ

- ภาวะเศรษฐกิจ

หากภาวะเศรษฐกิจมีการชะลอตัว องค์กรหรือบริษัทต่างๆ อาจมีการปรับเปลี่ยนแผนการลงทุนในส่วนที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศภายในองค์กร เช่น อาจมีการลดหรือเลื่อนระยะเวลาที่ก่อสร้างศูนย์ข้อมูลหรือโครงการอื่นที่เกี่ยวข้องออกไปก่อน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อปริมาณงานที่บริษัทฯ จะเข้าเสนอให้บริการลดลงหรือไม่สม่ำเสมอ

- การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

ปัจจุบันหลายบริษัท หลายองค์กร มีแนวโน้มการใช้ Cloud Storage มากขึ้น ทำให้บริษัทหรือองค์กรขนาดเล็ก หรือขนาดกลาง นิยมเช่าศูนย์ข้อมูล หรือ Data Center จากผู้ให้บริการให้เช่า Data Center เพื่อเก็บข้อมูลของบริษัทมากขึ้น ส่วนองค์กรขนาดใหญ่ยังมีแนวทางที่จะสร้างศูนย์ข้อมูลของตนเอง จากปัจจัยข้างต้น บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากการมีงานก่อสร้างและ/หรือปรับปรุงศูนย์ข้อมูลขนาดเล็กลดลง แต่ยังคงมีโอกาสที่จะได้รับงานที่เป็นการก่อสร้างศูนย์ข้อมูลขนาดใหญ่ได้ หรือก่อสร้างศูนย์ข้อมูลให้กับผู้ให้บริการให้เช่าศูนย์เก็บข้อมูลได้

บริษัทฯ มีแนวทางในการลดความเสี่ยงจากปัจจัยข้างต้น โดยบริษัทฯ ได้ติดตามการดำเนินการตามแผนยุทธศาสตร์ชาติ หรือแผนการลงทุนของภาครัฐอยู่ตลอดเวลา ทั้งจากข่าวสารที่มีการเผยแพร่ และข้อมูลจากพันธมิตรทางธุรกิจ ทำให้บริษัทฯ สามารถวางแผนงาน โดยการรับงานประเภทอื่นมาเสริมเพื่อช่วยให้ผลประกอบการของบริษัทฯ มีความสม่ำเสมอมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ไม่ได้มีการให้บริการเพียงแค่ภาครัฐเท่านั้น ยังมีส่วนให้บริการสำหรับโครงการภาคเอกชน และองค์กรต่างๆ อีกหลายประเภท เช่น การก่อสร้างศูนย์ข้อมูล การวางโครงข่ายสายโทรคมนาคม ให้กับองค์กร หรือบริษัทต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการให้บริการซ่อมบำรุงและรักษาโครงการต่างๆ ซึ่งการให้บริการดังกล่าวมีความจำเป็นที่ต้องมีการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสามารถใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง ไม่สะดุด และไม่กระทบต่อผู้ใช้บริการหรือลูกค้า

1.4 ความเสี่ยงจากรายได้ที่ยังไม่ได้เรียกชำระ

เนื่องจากบริษัทฯ มีการรับรู้รายได้ของงานโครงการตามขั้นความสำเร็จของงาน (Percentage of Completion) ซึ่งอ้างอิงจากอัตราส่วนของต้นทุนก่อสร้างที่เกิดขึ้นจริงของงานที่ทำเสร็จเทียบกับประมาณการต้นทุนงานทั้งหมด ซึ่งโดยทั่วไปอัตราส่วนดังกล่าวจะไม่สอดคล้องกับงวดการเรียกเก็บเงิน/ชำระเงินตามสัญญาซึ่งปกติจะแบ่งออกเป็นงวดๆ ส่งผลให้เกิดรายได้ที่ยังไม่ได้เรียกชำระหรือ Unbilled receivables (แสดงในงบแสดงฐานะการเงิน) ทั้งนี้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องและความเสี่ยงจากการที่จะไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าที่บริษัทฯ ได้ให้บริการเรียบร้อยแล้ว

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงมีนโยบายในการติดตามประชุมร่วมกับลูกค้า รวมถึงการรายงานความคืบหน้าทั้งในส่วนของการขึ้นตอนความสำเร็จของโครงการ การเรียกเก็บเงิน และการชำระเงินของลูกค้า เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทฯ สามารถเก็บเงินได้ตามสัญญาและสามารถแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้ทันที (ถ้ามี) นอกจากนี้ ที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยมีปัญหาเรื่องการเก็บเงินจากลูกค้าไม่ได้ หรือลูกค้ายกเลิกโครงการที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการแล้ว รวมถึงบริษัทฯ สามารถบริหารสภาพคล่องได้ดี ประกอบกับลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ได้ทำงานร่วมกันมาเป็นระยะเวลานาน มีชื่อเสียงและฐานะการเงินมั่นคง และบริษัทฯ ก็เป็นผู้ให้บริการรับเหมาก่อสร้างและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคมที่มีความเชี่ยวชาญและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกันมาโดยตลอด จึงมีความเป็นไปได้ว่าลูกค้าจะไม่ชำระเงินตามสัญญา

1.5 ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจและคู่แข่งรายใหม่

ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจและคู่แข่งรายใหม่อาจแบ่งได้ตามธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือธุรกิจก่อสร้างศูนย์ Data Center และธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคม

ธุรกิจก่อสร้างศูนย์ Data Center: มีทั้งรูปแบบที่เป็นการปรับปรุงพื้นที่บางส่วนขององค์กรใช้เป็นศูนย์ข้อมูล (Renovate Project) และแบบที่ก่อสร้างศูนย์ข้อมูลแยกเป็นอาคารต่างหาก (Greenfield Project) สำหรับการปรับปรุงพื้นที่เป็นศูนย์ข้อมูล มีการให้บริการที่ไม่ซับซ้อนมากนัก ส่วนใหญ่จะเป็นการจัดวางอุปกรณ์ที่ใช้ในการจัดเก็บข้อมูลและสำรองไฟฟ้าสำหรับใช้งาน ในขณะที่การก่อสร้างศูนย์ข้อมูลแยกเป็นอาคารต่างหาก จะมีการให้บริการที่มีความซับซ้อนมากและต้องอาศัยความรู้ความชำนาญในการก่อสร้าง เนื่องจากต้องเริ่มจากการก่อสร้างฐานรากของอาคารให้สามารถรองรับน้ำหนักได้ รับแรงสั่นสะเทือนต่างๆ ได้ รวมถึงต้องมีการออกแบบอาคาร การวางอุปกรณ์ต่างๆ การเชื่อมต่อระบบต่างๆ ในอาคารให้เหมาะสม ปลอดภัยสำหรับการใช้งานและความเสถียรของการทำงานและข้อมูลซึ่งมีความสำคัญเป็นอย่างมาก ดังนั้น ผู้รับเหมาที่จะดำเนินการก่อสร้างศูนย์ข้อมูลแบบดังกล่าวจึงต้องมีความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการออกแบบและก่อสร้างศูนย์ข้อมูลขนาดใหญ่ เช่น ศูนย์ Data Center ระดับ Tier 3 ขึ้นไป เป็นต้น ซึ่งในอุตสาหกรรมมีจำนวนคู่แข่งไม่มาก และผู้ที่เข้ามาเป็นผู้รับเหมารายใหม่จะต้องมีบุคลากรที่มีประสบการณ์และอาจต้องใช้เวลาในการสั่งสมประสบการณ์และผลงานให้เป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรม ส่งผลให้ภาวะการแข่งขันในส่วนของการก่อสร้างศูนย์ข้อมูลขนาดใหญ่ไม่รุนแรงนัก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็ต้องรักษาคุณภาพของงานให้ได้อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ยังคงเป็นหนึ่งในผู้รับเหมาที่เป็นตัวเลือกที่ดีในอุตสาหกรรม

ธุรกิจก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคม: เนื่องจากการก่อสร้างและติดตั้งโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคม เป็นงานที่ไม่มีความซับซ้อนมากนักแต่จะมีปริมาณงานที่ค่อนข้างมากสำหรับแต่ละโครงการ ผู้รับเหมางานดังกล่าวส่วนใหญ่จึงต้องว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยเพื่อดำเนินการ ซึ่งจะต้องมีการควบคุมการทำงานของผู้รับเหมารายย่อย เพื่อให้ได้งานที่มีคุณภาพ ส่งมอบงานให้แก่ผู้ว่าจ้างได้ตรงเวลาที่กำหนด ดังนั้น จุดแข็งของผู้รับเหมาสำหรับธุรกิจนี้จึงเป็นการที่สามารถควบคุมและรักษาระดับคุณภาพงานที่ส่งมอบ สามารถตอบสนองได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และส่งมอบงานตรงกำหนดเวลา ซึ่งบริษัทฯ มีจุดแข็งดังกล่าว ทำให้สามารถแข่งขันในธุรกิจนี้ได้

นอกจากนี้ ผู้ว่าจ้างของบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้รับเหมาหลัก อาจเปลี่ยนแนวทางการทำธุรกิจมาดำเนินการเอง โดยไม่ว่าจ้างผู้รับเหมาย่อยอย่างบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้มีผลต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ ได้ ในกรณีดังกล่าวมีความเป็นไปได้ไม่มากนัก เนื่องจากในการดำเนินการโครงการขนาดใหญ่ จะมีงานที่มีปริมาณมาก ผู้รับเหมาหลักต้องว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยในการ

ดำเนินการ และต้องมีวิศวกรคุมงานที่มีประสบการณ์ที่เพียงพอ ซึ่งอาจไม่สามารถดำเนินการได้เองทั้งหมด และที่ผ่านมาผู้รับเหมาหลักไม่ได้เป็นผู้ติดต่อกับผู้รับเหมารายย่อยโดยตรงในการทำงาน จะเป็นผู้รับเหมาช่วงอย่างเช่น บริษัทฯ ที่ติดต่อและมีความสัมพันธ์อันดีทางธุรกิจกับผู้รับเหมารายย่อยแทน ดังนั้น การที่ผู้รับเหมาหลักจะมาเป็นผู้รับเหมาดำเนินการเองจึงมีความเป็นไปได้ไม่มากนัก และที่ผ่านมาก็ไม่เคยเกิดเหตุการณ์ดังกล่าวเนื่องจากการดำเนินการดังกล่าวอาจสร้างความยุ่งยากในการดำเนินการของผู้รับเหมาหลักมากกว่าที่จะว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงให้ดำเนินการอย่างเช่นที่ปฏิบัติในปัจจุบัน

1.6 ความเสี่ยงจากการควบคุมต้นทุนในการประกอบธุรกิจ

ตามทีมงานส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะเป็นลักษณะงานรับเหมาแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Project) ซึ่งสิ่งสำคัญในการดำเนินการและส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ คือ การดูแลควบคุมต้นทุนในการดำเนินการแต่ละโครงการให้อยู่ในระดับที่ประเมินไว้ตั้งแต่ตอนที่เสนอราคาให้ลูกค้าซึ่งเป็นผู้รับเหมาหลักพิจารณา หากการควบคุมต้นทุนการดำเนินการสำหรับแต่ละโครงการไม่ได้เป็นไปตามที่ประเมิน อาจทำให้ผลกำไรของบริษัทฯ ลดลง และส่งผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในส่วนของการควบคุมต้นทุนการดำเนินการ เริ่มตั้งแต่การประมาณการต้นทุน จนถึง การควบคุมต้นทุนระหว่างดำเนินการ ต้นทุนหลักของบริษัทฯ คือ ค่าแรงว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อย ซึ่งบริษัทฯ มีการตั้งราคากลางสำหรับงานแต่ละประเภทที่ดำเนินการเป็นประจำ เพื่อให้การจัดจ้างผู้รับเหมารายย่อยมีมูลค่าการว่าจ้างที่อยู่ในกรอบที่บริษัทฯ กำหนดไว้ ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนได้ตั้งแต่ขั้นตอนแรก ต่อมาในส่วนของการควบคุมดูแลการทำงานของผู้รับเหมารายย่อย ซึ่งบริษัทฯ มีวิศวกรผู้คุมงานแต่ละโครงการ ที่จะทำหน้าที่ดูแล ติดตามการทำงาน การส่งมอบและแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการทำงาน นอกจากนี้ยังมีการประชุมร่วมกับผู้รับเหมารายย่อยอย่างสม่ำเสมอ ทำให้สามารถรับทราบปัญหาและแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้หากมีกรณีที่ผู้รับเหมารายย่อยไม่สามารถทำงานให้เสร็จได้ถูกต้องและทันเวลา ทางบริษัทฯ จะรีบคัดเลือกผู้รับเหมารายย่อยรายใหม่มาทำงานต่อได้ในทันที ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนการดำเนินการไม่บานปลายและไม่ทำให้ผลกำไรของแต่ละโครงการได้รับผลกระทบมากนัก

1.7 ความเสี่ยงจากการดำเนินโครงการล่าช้ากว่าเวลาที่กำหนดตามสัญญา

สัญญาว่าจ้างให้บริการแต่ละโครงการที่บริษัทฯ ทำกับลูกค้าส่วนใหญ่จะมีระบุข้อกำหนดเงื่อนไขเกี่ยวกับค่าปรับกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามสัญญา ซึ่งส่วนใหญ่จะกำหนดเป็นค่าปรับรายวัน ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลา บริษัทฯ จะต้องรับผิดชอบในส่วนของคุณค่าปรับรายวันดังกล่าว ซึ่งจะทำให้ต้นทุนโครงการสูงขึ้น ส่งผลให้กำไรของโครงการดังกล่าวลดลง ทั้งนี้ การกำหนดค่าปรับกรณีส่งมอบงานล่าช้าส่วนใหญ่จะกำหนดเป็นอัตราค่าปรับต่อค่าตอบแทนของแต่ละหนังสือสั่งงานหรือมูลค่าโครงการ ขึ้นกับประเภทของงานตามสัญญา ดังนั้นกรณีที่โครงการที่มีมูลค่าสูงจะมีค่าปรับที่มีมูลค่าสูงตามไปด้วย สาเหตุที่อาจทำให้การส่งมอบงานล่าช้า ได้แก่ การมีผู้รับเหมารายย่อยไม่เพียงพอ มีการทิ้งงานของผู้รับเหมารายย่อย งานที่ได้รับการส่งมอบจากผู้รับเหมารายย่อยมีคุณภาพไม่ตรงตามกำหนดทำให้ต้องมีการแก้ไข หรือเปลี่ยนผู้รับเหมารายย่อยรายใหม่มาทำแทน

บริษัทฯ มีแนวทางปฏิบัติที่สามารถลดเหตุของการส่งมอบงานล่าช้าอันเกิดจากการทำงานของผู้รับเหมารายย่อย โดยบริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมารายย่อยในแต่ละพื้นที่ทำให้ในการว่าจ้างแต่ละครั้งมีผู้รับเหมารายย่อยพร้อมและเพียงพอที่จะทำงานให้บริษัทฯ บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยที่อยู่ในรายชื่อที่ได้รับการอนุมัติแล้ว และมีการประเมินคุณภาพงานของแต่ละรายเพื่อใช้ในการพิจารณาคัดเลือกจัดจ้างสำหรับงานแต่ละประเภท นอกจากนี้ การทำงานในแต่ละโครงการ บริษัทฯ จะวางแผนงานการปฏิบัติงานอย่างรัดกุม และมีวิศวกรผู้ควบคุมงานที่ดูแล ติดตาม และประเมินการทำงานของผู้รับเหมารายย่อยแต่ละโครงการอย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอ ทำให้เกิดความผิดพลาดและความล่าช้าของงานไม่สูงนัก สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างทันท่วงที ส่งผลให้ที่ผ่านมาไม่เคยมีกรณีที่บริษัทฯ ต้องเสียค่าปรับอันเนื่องมาจากความล่าช้าของการส่งมอบงาน

2. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

2.1 ความเสี่ยงจากการที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 25

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มตระกูลพุททะกะณะสุต ซึ่งถือหุ้นรวมกันร้อยละ 49.2 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวส่งผลให้กลุ่มตระกูลพุททะกะณะสุตมีคะแนนเสียงที่มีอิทธิพลในการคัดค้านหรือไม่เห็นชอบสำหรับวาระที่ใช้นิติพิเศษ หรือเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมในการอนุมัติ

อย่างไรก็ตามบริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจ จึงได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่างชัดเจน และโปร่งใส และมีการกำหนดมาตรการการทำการรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ซึ่งบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้นๆ รวมทั้งโครงสร้างคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระที่ไม่มีส่วนร่วมในการบริหารงานจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 8 ท่าน และบริษัทฯ ได้แต่งตั้งกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่านจากกรรมการอิสระทั้งหมด เข้ามาทำหน้าที่เป็นคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการบริหารจัดการและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่าจะสามารถสอบทานการทำงานและมีการถ่วงดุลอำนาจในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อยได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทฯ จะได้เปิดเผยข้อมูลและปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เช่น รายการที่เกี่ยวข้องกัน และรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นต้น เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกราย

2.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาหุ้นในตลาดหลักทรัพย์

ราคาหุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจผันผวนเนื่องจากปัจจัยหลายประการซึ่งบางปัจจัยเป็นเรื่องที่อยู่เหนือการควบคุมของบริษัทฯ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงของสถานะเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงของผลประกอบการและราคาหุ้นของบริษัทจดทะเบียนที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมาย การเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรม รวมถึง ความแตกต่างของผลการดำเนินงานของบริษัทฯ กับผลประกอบที่คาดการณ์โดยนักวิเคราะห์และนักลงทุน หรือการเปลี่ยนแปลงในคำแนะนำหรือทัศนคติของนักวิเคราะห์ที่มีต่อหุ้นของบริษัทฯ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย

1) ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

(หน่วย: ล้านบาท)

ลำดับ	รายการ	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี
1	ที่ดิน : โฉนดเลขที่ 222867-9 รวม 3 โฉนด ตำบลอนุสาวรีย์ อำเภอบางเขน กรุงเทพมหานคร เนื้อที่รวม 0-1-05.7 ไร่ (ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ)	บริษัทฯ	ติดจำนองกับสถาบัน การเงิน รวมมูล จำนอง 200 ล้านบาท	35.38
2	อาคาร : สิ่งปลูกสร้างบนที่ดินโฉนด เลขที่ 222867-9 เป็นโฮมออฟฟิศ 4 ชั้น (สำนักงาน ใหญ่ของบริษัทฯ)	บริษัทฯ		40.34
3	เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	บริษัทฯ		10.57
	รวม			86.29

2) สัญญาเช่าพื้นที่และอาคาร

คู่สัญญา	ผู้เช่า : บริษัทฯ ผู้ให้เช่า : นายศักดิ์บวร พุกกะณะสุต
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	เป็นกรรมการผู้จัดการของบริษัทฯ
สินทรัพย์ที่เช่า	เลขที่ 73,75 ซอยรามอินทรา 5 แยก 2 ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร พื้นที่รวม 300 ตารางวา
วัตถุประสงค์	เป็นสำนักงานสาขาของบริษัทฯ
อายุสัญญา	อายุสัญญา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2562 ถึงวันที่ 1 มกราคม 2565
อัตราค่าเช่า	180,000 บาทต่อเดือน โดยบริษัทฯ ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน
เงื่อนไขอื่นๆ	หากผู้เช่าประสงค์ขอสัญญาต้องแจ้งความจำเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วันก่อนครบกำหนดสัญญา และผู้ให้เช่าจะแจ้งผลให้ทราบภายใน 30 วันนับจากวันที่ได้รับหนังสือขอสัญญาเช่า (ในเดือนเมษายน - ธันวาคม 2563 มีการ ปรับลดค่าเช่าเดือนละ 30,000 บาท หลังจากนั้นค่าเช่าตามเดิม)

3) สัญญาเช่ารถยนต์

คู่สัญญา	ผู้เช่า : บริษัทฯ ผู้ให้เช่า : บริษัททำธุรกิจให้เช่ารถยนต์รายที่ 1
ความสัมพันธ์กับบริษัท	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ และผู้บริหารของบริษัทฯ
สินทรัพย์ที่เช่า	รถยนต์กระบะปีค้อพจำนวน 10 คัน (สัญญา 10 ฉบับ)
วัตถุประสงค์	เช่ารถยนต์เพื่อให้พนักงานของบริษัทฯ ใช้ในการปฏิบัติงาน
วันที่ทำสัญญา	เดือนพฤษภาคม 2562 ถึง 8 พฤษภาคม 2565
อายุสัญญา	ระยะเวลา 36 เดือน
คู่สัญญา	ผู้เช่า : บริษัทฯ ผู้ให้เช่า : บริษัททำธุรกิจให้เช่ารถยนต์รายที่ 2
ความสัมพันธ์กับบริษัท	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ และผู้บริหารของบริษัทฯ
สินทรัพย์ที่เช่า	รถยนต์กระบะปีค้อพจำนวน 8 คัน (สัญญา 2 ฉบับ)
วัตถุประสงค์	เช่ารถยนต์เพื่อให้พนักงานของบริษัทฯ ใช้ในการปฏิบัติงาน
วันที่ทำสัญญา	เดือนมกราคม 2564 ถึง มกราคม 2568
อายุสัญญา	ระยะเวลา 48 เดือน

4) สัญญาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ 2 ราย ดังนี้

4.1 ธนาคารพาณิชย์ในประเทศรายที่ 1

1) เงินกู้ยืมระยะยาว

วงเงิน/วัตถุประสงค์	วงเงิน 40 ล้านบาท เพื่อใช้ในการซื้อที่ดินและอาคารที่ใช้เป็นสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ
วันทำสัญญา	14 กันยายน 2561
ระยะเวลา	60 เดือนนับแต่วันเบิกใช้วงเงินสินเชื่อครั้งแรก
อัตราดอกเบี้ย	MLR -2.65% ต่อปี
หลักประกัน/ผู้ค้ำประกัน	- ที่ดินโฉนดเลขที่ 222867-9 จำนวน 3 โฉนด ตำบลอนุสาวรีย์ อำเภอบางเขน กรุงเทพมหานคร เนื้อที่รวม 0-1-05.7 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้างโฮมออฟฟิศ 4 ชั้น กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ มูลค่าจอง 40 ล้านบาท
เงื่อนไขที่สำคัญ	- ตลอดระยะเวลาที่มีภาระหนี้ตามสัญญา ผู้รับสินเชื่อจะไม่ก่อภาระหนี้และภาระผูกพันใดๆ กับบุคคลภายนอก เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้สินเชื่อ - ผู้รับสินเชื่อตกลงจะไม่ชำระหนี้ให้กรรมการ ผู้ถือหุ้น ผู้ค้ำประกันหรือผู้ให้หลักประกันไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม จนกว่าจะชำระหนี้ให้ผู้ให้สินเชื่อครบถ้วนแล้ว - ตลอดระยะเวลาที่มีภาระหนี้ตามสัญญา ผู้รับสินเชื่อตกลงให้บุคคลตระกูลทุกขณะสุด ดำรงสัดส่วนการถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 35 ของหุ้นทั้งหมด และให้นายศักดิ์บวร เป็นผู้บริหารหลัก และ/หรือเป็นผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ

2) วงเงินหนังสือค้ำประกัน

วงเงิน/วัตถุประสงค์	วงเงิน 150 ล้านบาท แบ่งเป็น 2 วงเงินย่อยคือ 1) เพื่อค้ำประกันการประกวดราคา ค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญา และค้ำประกันผลงานของบริษัทฯ ในโครงการรับเหมาก่อสร้าง จำนวนไม่เกิน 120 ล้านบาท และ 2) เพื่อค้ำประกันการรับเงินล่วงหน้า และค้ำประกันการชำระราคาสินค้าของบริษัทฯ ในโครงการรับเหมาก่อสร้าง จำนวนไม่เกิน 30 ล้านบาท
วันทำสัญญา	28 พฤษภาคม 2562
ค่าธรรมเนียม	อัตราร้อยละ 1.00 – 1.20 ต่อปี
หลักประกัน/ผู้ค้ำประกัน	- ที่ดินโฉนดเลขที่ 222867-9 จำนวน 3 โฉนด ตำบลอนุสาวรีย์ อำเภอบางเขน กรุงเทพมหานคร เนื้อที่รวม 0-1-05.7 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้างโฮมออฟฟิศ 4 ชั้น กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ โดยจดจำนองลำดับสอง รวมมูลค่าจำนองทั้งหมด 200 ล้านบาท - จดทะเบียนสิทธิในเงินฝากจากบัญชีเงินฝากภายในวงเงิน 6 ล้านบาท
เงื่อนไขที่สำคัญ	- ผู้รับสินเชื่อจะไม่ก่อหนี้หรือภาระผูกพันใดๆ และนำทรัพย์สินหรือรายได้ทั้งหมดหรือบางส่วนที่มีในปัจจุบันหรือในอนาคตไปเป็นหลักประกันให้กับบุคคลภายนอก นอกเหนือจากผู้ให้สินเชื่อ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้สินเชื่อ - ผู้รับสินเชื่อตกลงจะไม่ชำระหนี้ให้กรรมการ ผู้ถือหุ้น ผู้ค้ำประกันหรือผู้ให้หลักประกันไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม จนกว่าจะชำระหนี้ให้ผู้ให้สินเชื่อครบถ้วนแล้ว - ตลอดระยะเวลาที่มีภาระหนี้ตามสัญญา ผู้รับสินเชื่อตกลงให้บุคคลตระกูลทุกขณะสูงสุด ดำรงสัดส่วนการถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 35 ของหุ้นทั้งหมด และให้นายศักดิ์บวร เป็นผู้บริหารหลัก และ/หรือเป็นผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ

4.2 ธนาคารพาณิชย์ในประเทศรายที่ 2

ประเภทเงินกู้/วัตถุประสงค์	เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ วงเงิน 166 ล้านบาท แบ่งเป็น - วงเงินเบิกเกินบัญชี 16 ล้านบาท - วงเงินหนังสือค้ำประกัน 100 ล้านบาท - วงเงินตัวสัญญาใช้เงิน 50 ล้านบาท
วันทำสัญญา	16 มิถุนายน 2560
อัตราดอกเบี้ย	วงเงินเบิกเกินบัญชี : อัตรา MOR วงเงินตัวสัญญาใช้เงิน : อัตรา MMR
หลักประกัน/ผู้ค้ำประกัน	- เงินฝากประจำของบริษัทฯ โดยจำนวนเงินต้นสูงสุดที่ตกลงใช้เป็นหลักประกัน จำนวน 50 ล้านบาท ทั้งนี้ยอดเงินในบัญชีดังกล่าวทุกขณะจะต้องมีเงินฝากไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของวงเงินตัวสัญญาใช้เงินที่เบิกใช้ในแต่ละครั้ง
เงื่อนไขที่สำคัญ	เหตุให้ผิดนัดชำระหนี้เช่น การเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในเรื่องสัดส่วนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ การเปลี่ยนแปลงกรรมการ หรือคณะผู้บริหารของผู้กู้

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ เกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่นๆ

1. ข้อมูลทั่วไป

รายละเอียดหลักทรัพย์ของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท อินฟราเซต จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (อังกฤษ)	:	Infraset Public Company Limited
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	INSET
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ	:	8 ตุลาคม 2562
ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	:	280,000,000 บาท
จำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด	:	2,739 ราย (ณ วันที่ 16 ธันวาคม 2563)
% Free Float	:	39.06 % (ณ วันที่ 25 พฤษภาคม 2563)
ประเภทธุรกิจ	:	ให้บริการก่อสร้างเกี่ยวกับธุรกิจศูนย์ข้อมูล (Data Center) และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ, ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานและโครงข่ายโทรคมนาคม และธุรกิจซ่อมบำรุงและบริการในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 165/37-39 ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	:	เลขที่ 73, 75 ซอยรามอินทรา 5 แยก 2 ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107562000084
โทรศัพท์	:	02-092-7444
เว็บไซต์	:	www.infraset.co.th
นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (TSD) อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1 Tower B (ข้างสถานีทูตจีน) เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : 02-009-9000 โทรสาร : 02-009-9991 TSD Call Center: 02-009-9999
ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด นายยุทธพงษ์ เชื้อเมืองพาน สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 9445 100/72 ชั้น 22 อาคารว่องวานิช บี อาคารเลขที่ 100/2 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 02-645-0109 ต่อ 110 โทรสาร : 02-645-0110

2. ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

- ไม่มี