

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท สำหรับงวดปี 2556-2558 แยกตามหน่วยธุรกิจ มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย: ล้านบาท

หน่วยธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือ หุ้นของ บริษัท	2556		2557		2558	
			จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
หน่วยธุรกิจโทรคมนาคม	IRCP	100	414,058	39.56	358,172	21.51	356,533	28.82
หน่วยธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศระดับ องค์กร	IRCP	100	232,816	22.24	676,433	40.62	194,094	15.69
หน่วยธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจาย เสียง*	IRCP	100	-	-	196,235	11.78	208,698	16.87
หน่วยธุรกิจผลิตซ้ำซอฟต์แวร์	IRCP	100	18,720	1.79	21,925	1.32	19,743	1.59
หน่วยธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอทีประเภท ผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร**	IT Green	91.14	327,522	31.29	364,336	21.88	439,294	35.51
ให้บริการ ให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาด้าน ระบบสารสนเทศ	INEC	92.00	46,685	4.46	35,681	2.14	42,465	3.43
หน่วยธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม	TVT	99.99	38,189	3.65	42,052	2.52	14,393	1.16
หน่วยธุรกิจให้บริการสารสนเทศบนคลาวด์***	IRCP-C	50.99	-	-	-	-	-	-
หน่วยธุรกิจวางระบบสารสนเทศทาง การแพทย์***	HRCP	50.99	-	-	-	-	-	-
รวมรายได้ค่าบริการพัฒนาระบบและรายได้ จากการขายก่อนรายได้ระหว่างส่วนงาน			1,077,990	102.99	1,694,834	100.02	1,275,220	103.08
หัก รายได้ระหว่างส่วนงาน			(55,618)	(5.31)	(47,503)	(2.85)	(46,136)	(3.73)
รวมรายได้ค่าบริการพัฒนาระบบและรายได้ จากการขายก่อนรายได้อื่น			1,022,372	97.67	1,647,331	98.92	1,229,084	99.35
รายได้อื่น			24,361	2.33	18,042	1.08	8,018	0.65
รวมรายได้			1,046,733	100.00	1,665,373	100.00	1,237,102	100.00

*หมายเหตุ หน่วยธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง เริ่มดำเนินการในปี 2556 และเริ่มมีรายได้ในปี 2557

**หมายเหตุ บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ชื่อเดิม บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัท มหาชน เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2558

***หมายเหตุ หน่วยธุรกิจให้บริการสารสนเทศบนคลาวด์ และ หน่วยธุรกิจวางระบบสารสนเทศทางการแพทย์ ยังไม่มีรายได้จากการประกอบการ เนื่องจากเพิ่งเริ่มเปิดในการดำเนินการในเดือน กันยายน 2558

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท สำหรับงวดปี 2556-2558 แยกตามหน่วยประเภทโครงการและไม่ใช้โครงการ มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย : พันบาท

ประเภทธุรกิจ	2556		2557		2558	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้จากธุรกิจประเภทโครงการ	748,313	71.69	1,318,713	79.27	819,754	66.33
รายได้จากธุรกิจประเภทที่ไม่ใช่โครงการ	388,227	37.19	416,255	25.02	497,742	40.27
รวมรายได้ก่อนรายได้ระหว่างส่วนงาน	1,136,540	108.88	1,734,968	104.29	1,317,496	106.60
หัก รายได้ระหว่างส่วนงาน	(92,707)	(8.88)	(71,317)	(4.29)	(81,601)	(6.60)
รวมรายได้	1,043,833	100.00	1,663,651	100.00	1,235,895	100.00

ในปี 2558 กลุ่มบริษัท มีรายได้จากส่วนธุรกิจประเภทโครงการร้อยละ 66.33 ของรายได้รวม และจากส่วนงานธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการร้อยละ 40.27 ของรายได้รวม และมีรายการระหว่างกัน ร้อยละ 6.60 ของรายได้รวม

ข้อมูลแต่ละหน่วยธุรกิจ
2.1 ธุรกิจโทรคมนาคม (Telecommunication: Telecom)
2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจโทรคมนาคม (Telecommunication) ดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมที่ทันสมัยแบบครบวงจร โดยนำเสนออุปกรณ์ที่มีชื่อเสียงระดับโลก และมีทีมงานที่มีประสบการณ์และผลงานเป็นที่ยอมรับในตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด สินค้าหลักที่นำเสนอ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ Nokia Siemens Network (NSN), Elite Core, Ericsson, Huawei, NetNumber, Alcatel-Lucent, และ Coriant เป็นต้น โซลูชันหลักที่เสนอขาย ได้แก่ ระบบเชื่อมโยงความเร็วสูงผ่านสายใยแก้วนำแสง (DWDM Transmission system) ระบบสื่อสารโทรคมนาคมสมัยใหม่ (Next Generation Network) ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 3 (the 3rd Generation Mobile Network) ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 4 (Long-Term Evolution : LTE) และอุปกรณ์ระบบ FTTx

โดยที่ผ่านมาทางสายธุรกิจ SI มีผลงานที่โดดเด่นและมีประสบการณ์ในการทำโครงการใหญ่หลายโครงการจนเป็นที่ยอมรับในวงการอย่างกว้างขวาง อาทิเช่น

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
ระบบ Home Location Register/Home Subscriber Server (HLR/HSS)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	105.67	2558
ระบบ Session Border Controller	บมจ. กสท โทรคมนาคม	52.29	2558
โครงการขยาย Media Gateway	บมจ. กสท โทรคมนาคม	42.23	2558
โครงการขยาย Mobile Switching Center Server	บมจ. กสท โทรคมนาคม	53.06	2558

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
อุปกรณ์ขยายวงจรมติต่อด้านลูกค้าแบบ PRI ขนาด 400E1	บมจ. กสท โทรคมนาคม	42.19	2558
อุปกรณ์ MSAN สำหรับให้บริการโทรศัพท์ในพื้นที่ ประเทศ จน. 24 ชุด	บมจ. กสท โทรคมนาคม	10.64	2558
อุปกรณ์สื่อสัญญาณวิทยุไม่โครงข่าย Pure IP Radio 3 Hops	บมจ. ทีโอที	7.36	2558
การบริการ MA NGN Phase II (ระยะเวลา 1 ปี)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	20.81	2558
การบำรุงรักษา,ซ่อมแซมอุปกรณ์ โครงการ พัฒนาระบบทหาร	บมจ. ทีโอที	2.45	2558
เครื่องมือสำรองหรือทดแทนระบบ ชุมสายโทรศัพท์	กรมการสื่อสารทหาร กองบัญชาการกองทัพไทย	2.99	2558
Database Server For Expansion IP Network	บมจ. กสท โทรคมนาคม	2.82	2558
บำรุงรักษา ซ่อมแซมแก้ไข DWDM ในส่วนHW	บมจ. กสท โทรคมนาคม	1.95	2558
การจ้างเหมาติดตั้งระบบ Wi-Fi Network โรงเรียนดงกมล	บมจ. ทีโอที	1.21	2558
การจ้างบำรุงรักษาระบบชุมสายโทรศัพท์ ภายในประเทศ ระยะเวลา 12 เดือน	บมจ. กสท โทรคมนาคม	13.97	2558
ปรับปรุงชุมสายระบบ Intelligent Network (IN)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	124.10	2557
ซื้อระบบ Event Base Marketing (EBM)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	78.38	2557
ซื้อระบบบริหารจัดการฐานข้อมูล (RDBMS)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	29.00	2557
ปรับปรุงชุมสาย DACS 1/0 จำนวน 2 ชุด	บมจ. กสท โทรคมนาคม	29.68	2557
การจ้างบำรุงรักษาชุมสาย TANDEM	บมจ. กสท โทรคมนาคม	13.10	2557
โครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการโครงข่าย ไร้สาย (WiFi Management System)	บมจ. ทีโอที	44.94	2557
อุปกรณ์ระบบ DWDM node at OC-BV612 & BV13	บมจ. ปตท	14.40	2557
ระบบควบคุมระยะไกลของไฟฟ้าส่งสว่าง ทางพิเศษคลองรัช	การทางพิเศษแห่งประเทศไทย	5.88	2557
Upgrade VAS for HSPA	บมจ. กสท โทรคมนาคม	79.70	2556
อุปกรณ์ BRAS สำหรับบริการ Broadband Internet	บมจ. กสท โทรคมนาคม	19.00	2556

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
การพัฒนาระบบ GIS Cloud Computing จำนวน 1 ระบบ	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	49.00	2556
อุปกรณ์และระบบควบคุมไฟฟ้าส่องสว่าง ระยะไกล จำนวน 120 โคม	การทางพิเศษแห่งประเทศไทย	1.86	2556
การจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ STP-MNP รองรับ 2.6 ล้านเลขหมาย	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	39.79	2556
อุปกรณ์ MSAN	บมจ. กสท โทรคมนาคม	19.80	2556
การจ้างบำรุงรักษา (MA) ระบบ NGN	บมจ. กสท โทรคมนาคม	29.90	2556
อุปกรณ์ขยายระบบ Home Location Register (HLR)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	39.85	2556
อุปกรณ์ขยายระบบ Home Location Register (HLR)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	39.85	2556
อุปกรณ์ขยายระบบ STP-MNP	บมจ. กสท โทรคมนาคม	39.50	2556
อุปกรณ์ Media Gateway	บมจ. กสท โทรคมนาคม	49.50	2556
อุปกรณ์ขยาย Capacity อุปกรณ์ Access node Type B	บมจ. กสท โทรคมนาคม	9.80	2556
การสร้างข่ายสายเชื่อมโยง Optical Fiber ภายในพื้นที่ภาคกลาง	บมจ. กสท โทรคมนาคม	16.93	2556
อุปกรณ์ Media Gateway สำหรับขอนแก่น จำนวน 1 ชุด	บมจ. กสท โทรคมนาคม	9.98	2556

นอกจากให้บริการจัดหาและรวบรวมระบบแล้ว หน่วยธุรกิจ Telecom ยังให้บริการหลังการขายโดยรับประกันระบบสื่อสารโทรคมนาคมตามระยะเวลาที่ตกลงกับลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปจะรับประกันอยู่ในช่วงเวลา 1-3 ปี โดยให้บริการถึงสถานที่ของลูกค้า (Onsite Service) โดยแบ่งการบริการออกเป็น 2 ลักษณะ ตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่

1. Corrective maintenance คือ การให้บริการต่อเมื่อเกิดปัญหาระบบให้กับลูกค้า
2. Preventive maintenance คือ การให้บริการตรวจเช็คระบบทุก ๆ ช่วงเวลาที่ลูกค้ากำหนด เช่น 3 เดือน 6 เดือน เป็นต้น

2.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

หน่วยธุรกิจ Telecom มีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

- (1) ด้านสินค้าและบริการ

หน่วยธุรกิจ Telecom ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่มีชื่อเสียง ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ Nokia Siemens Network (NSN), Elite Core, Ericsson, Huawei, NetNumber และผลิตภัณฑ์ Coriant โดยสินค้าของบริษัทมีคุณภาพได้รับการยอมรับอย่างสูงจากลูกค้า นอกจากนี้ ทางหน่วยธุรกิจ Telecom ยังมีจุดเด่นในการสร้างความแตกต่างในการนำเสนอเทคโนโลยีที่ดีที่สุด (Solution) ในการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า มีความชำนาญและมีศักยภาพในการบริหารโครงการ นอกจากนี้ทางทีมงานเน้นการให้ความสำคัญและใส่ใจในความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะด้านคุณภาพการให้บริการก่อนและหลังการขายในเวลาอันรวดเร็ว โดยทีมงานจะต้องเข้าใจในธุรกิจเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีที่สุด การส่งมอบตรงเวลา ทำให้บริษัท มีชื่อเสียงที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้าเสมอมา

(2) ด้านพนักงาน

บริษัท มีนโยบายที่จะพัฒนาตนเองให้ทันเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอเพื่อให้มีความสามารถแนะนำและรองรับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าและตลาด จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของพนักงานรวมถึงการทำงานเป็นทีม การรับรู้และการปรับตามการเคลื่อนไหวตัวของธุรกิจไอซีทีอย่างทันทั่วทั้งที่และต่อเนื่องส่วนหนึ่งได้จากการเป็น Certificate Partner จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ทำให้ทีมงานมีความยืดหยุ่นในการทำงานสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับความต้องการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีได้อย่างดี

(3) ด้านการบริหารต้นทุน

หน่วยธุรกิจ Telecom เน้นการบริหารต้นทุนการขายและการให้บริการเพื่อให้ได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยยังรักษาคุณภาพสินค้าและบริการให้ได้ตามมาตรฐานโลก นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจยังเน้นการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า และเจ้าของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำ เข้าใจในตัวสินค้าต่าง ๆ เป็นอย่างดีและมีความหลากหลายของสินค้า ทำให้สามารถนำเสนอสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ชนะการประมูลและสามารถแข่งขันกับองค์กรอื่นได้ในระยะยาว

(4) ด้านการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

หน่วยธุรกิจ Telecom มีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าโดยการทำความเข้าใจลูกค้า ค้นหาความต้องการและทำการแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า ทำให้มีโอกาสรับงานจากลูกค้ารายเดิมเพิ่มขึ้น ทางหน่วยธุรกิจ มีอัตราได้รับงานซ้ำจากลูกค้ารายเดิมสูงถึงร้อยละ 80

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

ทางหน่วยธุรกิจ Telecom มีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน คือ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ โดยเฉพาะหน่วยงานขนาดใหญ่ เช่น บมจ. กสท โทรคมนาคม บมจ.ทีโอที การทางพิเศษแห่งประเทศไทย ปตท. การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นต้น เนื่องจากหน่วยงานเหล่านี้มีงบประมาณในการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารค่อนข้างสูงเพื่อใช้ในการปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัท มีจุดแข็งในด้านความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ที่ยาวนานมากกว่า 29 ปี ในธุรกิจนี้ จึงทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีความมั่นใจในการเลือกให้บริษัทเป็นผู้ดำเนินการ

รายได้ส่วนใหญ่ของหน่วย มาจากรัฐวิสาหกิจซึ่งทางหน่วยธุรกิจ จะเข้าไปทำการประกวดราคา ขั้นตอนโดยทั่วไปจะให้พนักงาน Pre-Sale เข้าไปทำแนะนำทางด้านเทคนิค และระบบใหม่ ๆ ให้กับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเล็งเห็นความสำคัญ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และประโยชน์ของการใช้ระบบต่าง ๆ ในการทำงาน จากนั้นหากลูกค้ามีความสนใจสินค้าและบริการ ทางสายงานจะจัดส่งพนักงานขายเข้าไปเจรจาต่อรองด้านราคาและเซ็นสัญญาโครงการเพื่อทำการประกวดราคาหรือปิดงานต่อไป

กลุ่มลูกค้า	สัดส่วนรายได้ (ร้อยละ)
รัฐวิสาหกิจ: กสท โทรคมนาคม และ ทีโอที	99
ราชการ: กรมการสื่อสารทหาร	1
รวม	100

2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เนื่องจากหน่วยธุรกิจ Telecom ดำเนินงานโดยให้คำปรึกษาและรวบรวมระบบให้กับลูกค้า ดังนั้น วิธีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจึงเป็นส่วนหนึ่งของขั้นตอนในการทำงาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วยงานจะทำการสั่งซื้อสินค้าที่ต้องรวบรวมให้กับลูกค้าเมื่อได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้าแล้ว โดยไม่มีการเก็บสินค้าคงเหลือ การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ ทั้ง อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ จะสั่งซื้อจากตรงจาก Nokia Siemens Network (NSN), Elite Core, Ericsson, Huawei, Netnumber, Alcatel-Lucent และผลิตภัณฑ์ Corian

เรื่องการให้บริการ หน่วยงานมีการให้บริการด้วยตนเองหรือมีการใช้ผู้เชี่ยวชาญจากผู้ผลิตร่วม รวมถึงการซื้อบริการต่อจากผู้ให้บริการอื่น (Outsource) โดยหน่วยธุรกิจ Telecom มีปัจจัยในการพิจารณาเลือกบริษัทที่ทำซื้อบริการต่อ คือ ราคาและความชำนาญสำหรับงานนั้น ๆ

ในยุคของภาวะเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มตกต่ำทางบริษัท ได้ดำเนินการปรับแผนเพื่อรองรับโดยใช้ประสบการณ์และผลงานที่ผ่านมาของบริษัท มาทำการพัฒนา ปรับปรุงและสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value added) ให้สามารถนำเสนอเป็นผลิตภัณฑ์พร้อมบริการของบริษัทเองให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทในงบประมาณที่สอดคล้องกับภาวะดังกล่าว อันจะเป็นผลให้บริษัทสามารถรักษฐานลูกค้าเดิมและเพิ่มโอกาสในการขยายสู่กลุ่มลูกค้าใหม่

2.1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

โครงการของหน่วยธุรกิจ Telecom โดยส่วนใหญ่เป็นงานประมูลทั้งจากภาคราชการและเอกชน โดยมีโครงการที่ชนะการประมูลแล้วอยู่ระหว่างดำเนินงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

ลำดับ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ
1	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	Home Location Register/Home Subscriber Server (HLR/HSS)
2	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	Session Border Controller
3	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	การขยาย Media Gateway
4	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	การขยาย Mobile Switching Center Server
5	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	อุปกรณ์ขยายวงจรเชื่อมต่อด้านลูกค้าแบบ PRI ขนาด 400E1
6	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	อุปกรณ์ MSAN สำหรับให้บริการโทรศัพท์ในประเทศ จน. 24 ชุด
7	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	MA NGN Phase II (ระยะเวลา 1 ปี)

ลำดับ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ
8	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	จ้างบำรุงรักษา, ซ่อมแซมอุปกรณ์ โครงการพัฒนาระบบทหาร
9	กรมการสื่อสารทหาร กองบัญชาการกองทัพไทย	ซื้อเครื่องมือสำรองหรือทดแทนระบบชุมสายโทรศัพท์
10	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	Database Server For Expansion IP Network
11	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	บำรุงรักษา ซ่อมแซมแก้ไข DW/DM ในส่วนHW
12	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	การจ้างบำรุงรักษาระบบชุมสายโทรศัพท์ภายในประเทศ ระยะเวลา 12 เดือน
13	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	ซื้ออุปกรณ์วงจรโทรศัพท์ E1/PRI ของชุมสาย New Tandem

2.2 ธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร (Enterprise Information Technology: EIT)

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

หน่วยธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร (EIT) ประกอบธุรกิจด้านการให้บริการรวบรวมและพัฒนาระบบสารสนเทศ พร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจร (IT Total Solutions) โดยการนำเสนอเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศที่ได้รับการยอมรับจากทั่วโลกให้กับลูกค้า และให้บริการแบบใช้งานได้ทันที (Turnkey Solution) ทั้งนี้บริษัทจะเป็นผู้รับเหมางานทั้งหมดแบบครบวงจร กล่าวคือ รวบรวมผลิตภัณฑ์ที่ระบบสารสนเทศ ซึ่ง ประกอบด้วย 3 ส่วน คือ

(1) ฮาร์ดแวร์ ได้แก่ คอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server, Storage) คอมพิวเตอร์ลูกข่าย (Desktop, Mobile) พร้อมอุปกรณ์เชื่อมต่อเครือข่าย (Network Integration) และระบบรักษาความปลอดภัย (Security) ซึ่งบริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอ อาทิเช่น IBM, HP, Lenovo, Acer, Aruba และ Fortinet เป็นต้น

(2) ระบบซอฟต์แวร์ประยุกต์ เป็นการพัฒนาระบบงานตามความต้องการของผู้ใช้งานในหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งมีกระบวนการในการพัฒนาระบบงาน ตั้งแต่ สำรวจเก็บความต้องการผู้ใช้งาน (Get Requirement) ออกแบบระบบ (Design) จัดทำต้นแบบ (Prototype) พัฒนาโปรแกรม (Coding) และนำไปใช้งาน (Implementation) ซึ่งในส่วนนี้บริษัทได้มีการว่าจ้าง Outsourcing ที่มีคุณภาพ และยอมรับเงื่อนไขการทำงานของบริษัทและลูกค้า เข้ามาเป็นพันธมิตรในการทำงานร่วมกัน

(3) ซอฟต์แวร์โปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับงานต่าง ๆ ได้แก่ ERP, CRM, Billing, Enterprise IT Management, EAI, Document & Work Flow Management และ Business Intelligence รวมถึงการจัดทำระบบ การพัฒนา การติดตั้ง การบริหารโครงการ การฝึกอบรมทั้งด้านเทคนิคและการใช้งาน และการ Outsourcing ระบบงานด้านไอที ได้แก่ การบริหารดูแลระบบคอมพิวเตอร์ โดยเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ ในปัจจุบันสายธุรกิจ EIT ได้เป็นตัวแทนให้กับสินค้าซอฟต์แวร์ต่าง ๆ อาทิเช่น SAP, ORACLE, IBM, Microsoft, ESRI เป็นต้น ทำให้บริษัทสามารถพัฒนาบุคลากรให้ทันต่อเทคโนโลยีตลอดเวลา และสามารถแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและตรงตามความต้องการอย่างรวดเร็ว

นอกจากนี้ในส่วนของการบริการ หน่วยงาน EIT ได้มีการให้บริการครบวงจรทั้งระบบสารสนเทศโดยการนำเสนอเทคโนโลยีระบบสารสนเทศ ที่ทันสมัยในแบบ Integrated Solutions ได้แก่ การพัฒนา การติดตั้ง การบริหารโครงการ การฝึกอบรมทั้งด้านเทคนิคและการใช้งาน และการ Outsourcing พร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับงาน

บริษัท อินเทอร์เน็ตเน็ทส์ แล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจรโดยการเลือกสรรผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นที่ยอมรับจากทั่วโลกซึ่งสามารถประยุกต์ใช้งานเพื่อความเหมาะสมตามความต้องการของลูกค้า

โดยที่ผ่านมาทางบริษัทมีผลงานและมีประสบการณ์ในการทำโครงการใหญ่หลายโครงการจนเป็นที่ยอมรับในวงการอย่างกว้างขวาง อาทิเช่น

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีรองรับ IPV6	กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์	10.43	2558
บำรุงรักษาอุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ (MA Network security)	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	13.41	2558
จ้างบำรุงรักษาเครือข่ายสารสนเทศ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร	มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร	2.93	2558
จัดทำฐานข้อมูลภาพและเสียง วิทยุโทรทัศน์รัฐสภา	สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร	44.75	2558
(BMA:MA) บำรุงรักษา HW,SW ระยะเวลา 12 เดือน	สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร	5.49	2558
โครงการทดแทนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพระบบสารสนเทศฯ	สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี	22.10	2558
พัฒนาและปรับปรุงระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ครั้งที่ 2	กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์	11.31	2558
จ้างเหมาดูแลบำรุงรักษาระบบสารสนเทศของสายด่วน 1300	กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ	5.45	2558
ซื้อพร้อมติดตั้ง SAN และ SAN Switch และบำรุงรักษา 4 ปี	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	24.22	2558
บำรุงรักษาเครือข่ายอุปกรณ์และโปรแกรมการผลิตรายการ	บริษัท คาสีสมา จำกัด	4.81	2558
งานซื้อพร้อมติดตั้งคอมพิวเตอร์แม่ข่ายประจำปี 2557	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	9.32	2557
พัฒนาระบบเครือข่ายข้อมูลเทคโนโลยีสารสนเทศ	ศูนย์รักษาความปลอดภัย กองบัญชาการกองทัพไทย	32.19	2557
พัฒนาประสิทธิภาพสถานีวิทยุโทรทัศน์แห่งประเทศไทย กิจกรรมย่อยฯ	สถานีวิทยุโทรทัศน์แห่งประเทศไทย กรมประชาสัมพันธ์	7.95	2557

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
- ระบบฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ พร้อมอุปกรณ์ต่อพ่วง - การปรับปรุงห้อง MCR, Web studio , Electronic Room - ระบบวีดีโอคอนเฟอเรนซ์และการผลิตสื่อ การเรียนการสอน	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอม เกล้าธนบุรี	600	2557
การจ้างทำระบบทะเบียนเกษตรกรผู้เลี้ยง สัตว์รายครัวเรือน	กรมปศุสัตว์	21.80	2557
MA Network security and log management	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	11.36	2557
การจ้างบำรุงรักษาระบบเครือข่ายโปรแกรม ประยุกต์ระยะที่ 2 ปี 2557	สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร	5.49	2557
จัดซื้อพร้อมติดตั้งอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลและ ระบบสำรองข้อมูลฯ	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	26.75	2556
จัดซื้อคอมพิวเตอร์แม่ข่าย ปี 2556 จำนวน 16 รายการ	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	17.69	2556
จัดซื้อระบบคอมพิวเตอร์และโปรแกรม คลังข้อมูล BMA data warehouse	สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร	39.72	2556
โครงการพัฒนาประสิทธิภาพระบบการ จัดการศูนย์ประชาชนดี 1300 (2)	กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ	35.88	2556
พัฒนาประสิทธิภาพสายด่วน 1300 เพื่อ รองรับ OSCC ช่วยเหลือสังคม	กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ	9.97	2556
จัดหาพัฒนาระบบบริหารจัดการระบบการ เรียนฯ-อบจ.บุรีรัมย์	สำนักงานองค์การบริหารส่วน จังหวัดบุรีรัมย์ (หลังใหม่)	42.16	2556

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

หน่วยธุรกิจ EIT มีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

(1) ด้านสินค้าและบริการ

หน่วยธุรกิจ EIT ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่มีชื่อเสียง เช่น SAS, Ultimus, Microsoft (เป็น Certified Partner) โดยสินค้าของบริษัท มีคุณภาพ ได้รับการยอมรับอย่างสูงจากลูกค้า นอกจากนั้น ทางหน่วยธุรกิจ EIT ยังมีจุดเด่นในการสร้างความแตกต่างในการนำเสนอเทคโนโลยีที่ดีที่สุด (Solution) ในการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า มีความ

ชำนาญและมีศักยภาพในการบริหารโครงการ มีทีมงานที่มีประสบการณ์ในการพัฒนาซอฟต์แวร์ รวมถึงมีทีมงานพัฒนาซอฟต์แวร์จากหน่วยธุรกิจ ISD (International Software Development) ซึ่งให้การสนับสนุนในกรณีที่ต้องการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะสินค้าของบริษัท จะรับประกันเป็นระยะเวลาตามที่ตกลงกับลูกค้า นอกจากนี้ทางทีมงานเน้นการให้ความสำคัญและใส่ใจในความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะด้านคุณภาพการให้บริการก่อนและหลังการขายในเวลาอันรวดเร็ว โดยทีมงานจะต้องเข้าใจในธุรกิจเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีที่สุด การส่งมอบตรงเวลา ทำให้บริษัท มีชื่อเสียงที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้าเสมอมา

(2) ด้านพนักงาน

บริษัท มีนโยบายที่จะพัฒนาตนเองให้ทันเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอเพื่อให้มีความสามารถแนะนำและรองรับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าและตลาด จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของพนักงานรวมถึงการทำงานเป็นทีม การรับรู้และการปรับตามการเคลื่อนไหวของธุรกิจไอซีทีอย่างทันทั่วถึงและต่อเนื่องส่วนหนึ่งได้จากการเป็น Certificate Partner จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ทำให้ทีมงานมีความยืดหยุ่นในการทำงานสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับ ความเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีได้อย่างดี โดยทีมงานของ EIT มีบุคลากรที่ได้รับประกาศนียบัตรผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีจาก Microsoft และผู้เชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์จาก Hardware Vendors (HP, IBM, SUN) ที่สามารถให้บริการลูกค้า ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(3) ด้านการบริหารต้นทุน

หน่วยธุรกิจ EIT เน้นการบริหารต้นทุนการขายและการให้บริการเพื่อให้ได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยยังรักษาคุณภาพสินค้าและบริการให้ได้ตามมาตรฐานโลก นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจ EIT เน้นการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าและเจ้าของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำ เข้าใจในตัวสินค้าต่าง ๆ เป็นอย่างดีและมีความหลากหลายของสินค้า ทำให้สามารถนำเสนอสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ชนะการประมูลและสามารถแข่งขันกับองค์กรอื่นได้ในระยะยาว

(4) ด้านการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

หน่วยธุรกิจ EIT มีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าโดยการทำความเข้าใจลูกค้าค้นหาความต้องการและทำการแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า ทำให้มีโอกาสรับงานจากลูกค้ารายเดิมเพิ่มขึ้น ทางหน่วยธุรกิจ EIT มีอัตราได้รับงานซ้ำจากลูกค้ารายเดิมสูงถึงร้อยละ 80

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

ทางหน่วยธุรกิจ EIT มีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน คือ หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ โดยเฉพาะหน่วยงานขนาดใหญ่ เช่น การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย การไฟฟ้านครหลวง การประปานครหลวง การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย การท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย เป็นต้น เนื่องจากหน่วยงานเหล่านี้มีงบประมาณในการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศค่อนข้างสูงเพื่อใช้ในการปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีจุดแข็งในด้านความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ที่ยาวนานมากกว่า 27 ปี ในธุรกิจนี้ จึงทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีความมั่นใจในการเลือกให้บริษัทเป็นผู้ดำเนินการ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

รายได้ส่วนใหญ่ของหน่วยธุรกิจ EIT มาจากภาคราชการและรัฐวิสาหกิจซึ่งทางหน่วยงานจะเข้าไปทำการประกวดราคา ขั้นตอนโดยทั่วไปจะให้พนักงาน Pre-Sale เข้าไปทำแนะนำทางด้านเทคนิค และระบบใหม่ ๆ ให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเห็นความสำคัญและประโยชน์ของการใช้ระบบต่าง ๆ ในการทำงาน จากนั้นหากลูกค้ามีความสนใจสินค้าและบริการ ทางสายงานจะจัดส่งพนักงานขายเข้าไปเจรจาต่อรองด้านราคาและเซ็นสัญญาโครงการเพื่อทำการประกวดราคาหรือปิดงานต่อไป โดยมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้าภาคราชการและรัฐวิสาหกิจร้อยละ 96 และภาคเอกชน ร้อยละ 4

กลุ่มลูกค้า	สัดส่วนรายได้ (ร้อยละ)
ราชการและรัฐวิสาหกิจ	96
เอกชน	4
รวม	100

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เนื่องจากหน่วยธุรกิจ EIT ดำเนินงานโดยให้คำปรึกษาและรวบรวมระบบให้กับลูกค้า ดังนั้น วิธีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจึงเป็นส่วนหนึ่งของขั้นตอนในการทำงาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

สายธุรกิจ EIT จะทำการสั่งซื้อสินค้าที่ต้องรวบรวมให้กับลูกค้าเมื่อได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้าแล้ว โดยไม่มีการเก็บสินค้าคงเหลือ การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ สามารถแบ่งได้เป็นดังนี้

(1) อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ทั้งหมดสั่งซื้อจากลูกค้า (Partner) ในประเทศไทย เช่น คอมพิวเตอร์ ส่วนกลาง คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ อุปกรณ์สำรองข้อมูล เป็นต้น โดยบริษัทคู่ค้าที่สำคัญ เช่น บริษัท เฟอร์ส ลอจิก จำกัด บริษัท เดอะแวลู ซิสเต็มส์ จำกัด บริษัท อินแกรม ไมโคร คอมพิวเตอร์ จำกัด เป็นต้น

(2) ซอฟต์แวร์ หากเป็นซอฟต์แวร์ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายเอง จะจัดหาโดยการติดต่อเป็นผู้แทนของซอฟต์แวร์นั้น ๆ โดยจ่ายค่าสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ผลิตโดยจ่ายค่าลิขสิทธิ์ตามยอดขายหากต้องการผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาและติดตั้ง บริษัทจะนำหน่วยธุรกิจ ISD (International Software Development) มาพัฒนาและติดตั้ง รวมถึงจัดหา Outsourcing ที่มีความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการพัฒนาโปรแกรมมาเป็น Sub-Contractor เรื่องการให้บริการ หน่วยงานมีการให้บริการด้วยตนเองหรือมีการใช้ผู้เชี่ยวชาญจากผู้ผลิตร่วมรวมถึงการซื้อบริการต่อจากผู้ให้บริการอื่น (Outsource) โดยหน่วยธุรกิจ EIT มีปัจจัยในการพิจารณาเลือกบริษัทที่ทำซื้อบริการต่อ คือ ราคาและความชำนาญสำหรับงานนั้น ๆ

2.2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

โครงการของหน่วยธุรกิจ EIT โดยส่วนใหญ่เป็นงานประมูลทั้งจากภาคราชการและเอกชน โดยมีโครงการที่ชนะการประมูลแล้วอยู่ระหว่างดำเนินงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

ลำดับ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ
1	กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์	พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีรองรับ IPV6
2	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	บำรุงรักษาอุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ (MA Network security)
3	มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร	จ้างบำรุงรักษาเครือข่ายสารสนเทศ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร
4	สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร	จัดทำฐานข้อมูลภาพและเสียง วิทยูโททัศน์รัฐสภา

ลำดับ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ
5	สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กทม.	(BMA:MA) บำรุงรักษา HW,SW ระยะเวลา 12 เดือน
6	สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี	โครงการทดแทนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพระบบสารสนเทศฯ

2.3 ธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง (Digital Broadcasting Radio and Television: DB)

2.3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง (Digital Broadcasting) เป็นหน่วยธุรกิจใหม่ของบริษัทที่เปิดดำเนินการตั้งแต่มกราคมปี 2556 โดยดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียงที่ทันสมัยแบบครบวงจร โดยนำเสนออุปกรณ์ที่มีชื่อเสียงระดับโลก และมีทีมงานที่มีประสบการณ์และผลงานเป็นที่ยอมรับในตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด สินค้าหลักที่นำเสนอ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องส่งวิทยุและโทรทัศน์ Plisch ระบบสายอากาศ Kathrein ระบบรวมสัญญาณ Spinner และระบบ Software ออกแบบและบริหารจัดการโครงข่ายโทรทัศน์ดิจิทัลทีวี Progira โซลูชันหลักที่เสนอขาย ได้แก่ ระบบส่งสัญญาณโทรทัศน์ในระบบดิจิทัลภาคพื้นดิน (DVB-T2) ซึ่งเป็นระบบกระจายเสียงของโทรทัศน์ที่ทันสมัยที่สุด ระบบในการส่งสัญญาณวิทยุดิจิทัล (DAB+) รวมทั้งอุปกรณ์ในการส่งสัญญาณผ่านดาวเทียม (DVB-S/S2) อุปกรณ์ในการผลิตเนื้อหารายการวิทยุและโทรทัศน์ รวมไปถึงจนถึงอุปกรณ์ในการควบคุมการออกอากาศ

นอกจากให้บริการจัดหาและรวบรวมระบบแล้ว หน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting ยังให้บริการหลังการขาย โดยรับประกันอุปกรณ์และระบบบรอดแคสต์ ตามระยะเวลาที่ตกลงกับลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปจะรับประกันอยู่ในช่วงเวลา 1-2 ปี โดยให้บริการถึงสถานที่ของลูกค้า (Onsite Service) โดยแบ่งการบริการออกเป็น 2 ลักษณะ ตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่

1. Corrective maintenance คือ การให้บริการต่อเมื่อเกิดปัญหาในระบบให้กับลูกค้า
2. Preventive maintenance คือ การให้บริการตรวจเช็คระบบทุก ๆ ช่วงเวลาที่ลูกค้ากำหนด เช่น 3 เดือน 6 เดือน เป็นต้น

2.3.2 การตลาดและการแข่งขัน

หน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting มีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

(1) ด้านสินค้าและบริการ

หน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่มีชื่อเสียง ได้แก่ Spinner Kathrein Plisch และ Progira โดยสินค้าของบริษัทมีคุณภาพ ได้รับการยอมรับอย่างสูงจากลูกค้า นอกจากนั้น ทางสายธุรกิจ SI ยังมีจุดเด่นในการสร้างความแตกต่างในการนำเสนอเทคโนโลยีที่ดีที่สุด (Solution) ในการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า มีความชำนาญและมีศักยภาพในการบริหารโครงการ นอกจากนี้ทางทีมงานเน้นการให้ความสำคัญและใส่ใจในความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะด้านคุณภาพการให้บริการก่อนและหลังการขายในเวลาอันรวดเร็ว โดยทีมงานจะต้องเข้าใจในธุรกิจเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีที่สุด การส่งมอบตรงเวลา ทำให้บริษัท มีชื่อเสียงที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้าเสมอมา

(2) ด้านพนักงาน

บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาตนเองให้ทันเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนไปอยู่เสมอเพื่อให้มีความสามารถแนะนำและรองรับความต้องการที่เปลี่ยนไปของลูกค้าและตลาด จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของพนักงานรวมถึงการทำงานเป็นทีม การรับรู้และการปรับตามการเคลื่อนไหวของธุรกิจ Digital Broadcasting อย่างทัน่วงทีและต่อเนื่องส่วนหนึ่งได้จากการเป็น Certificate Partner จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ทำให้ทีมงานมีความยืดหยุ่นในการทำงานสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับ ความเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีได้อย่างดี

(3) ด้านการบริหารต้นทุน

หน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting เน้นการบริหารต้นทุนการขายและการให้บริการเพื่อให้ได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยยังรักษาคุณภาพสินค้าและบริการให้ได้ตามมาตรฐานโลก นอกจากนี้หน่วยงานยังเน้นการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า และเจ้าของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำ เข้าใจในตัวสินค้าต่าง ๆ เป็นอย่างดี และมีความหลากหลายของสินค้า ทำให้สามารถนำเสนอสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ชนะการประมูลและสามารถแข่งขันกับองค์กรอื่นได้ในระยะยาว

(4) ด้านการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

หน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting มีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าโดยการทำความเข้าใจลูกค้า ค้นหาความต้องการและทำการแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า เพื่อให้มีโอกาสรับงานจากลูกค้ารายเดิมเพิ่มขึ้น

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

ทางหน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting มีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน คือ หน่วยงานที่ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ให้บริการแพร่ภาพโทรทัศน์ดิจิทัล ได้แก่ องค์กรกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย (ไทยพีบีเอส) บมจ. อสมท สถานีวิทยุโทรทัศน์กองทัพบกช่อง 5 และกรมประชาสัมพันธ์ เนื่องจากหน่วยงานเหล่านี้มีงบประมาณในการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียงค่อนข้างมาก นอกจากนี้ บริษัทมีจุดแข็งในด้านความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ของทีมงานในธุรกิจนี้ จึงทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีความมั่นใจในการเลือกให้บริษัทเป็นผู้ดำเนินการ

รายได้ส่วนใหญ่ของหน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting มาจากการประกวดราคา ขึ้นตอนโดยทั่วไปจะให้พนักงาน Pre-Sale เข้าไปทำแนะนำทางด้านเทคนิค และระบบใหม่ ๆ ให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเล็งเห็นความสำคัญและประโยชน์ของการใช้ระบบต่าง ๆ ในการทำงาน จากนั้นหากลูกค้ามีความสนใจสินค้าและบริการ ทางสายงานจะจัดส่งพนักงานขายเข้าไปเจรจาต่อรองด้านราคาและเซ็นสัญญาโครงการเพื่อทำการประกวดราคาหรือปิดงานต่อไป

เนื่องจาก กสทช มีนโยบายเปลี่ยนระบบการแพร่ภาพกระจายเสียงของวิทยุโทรทัศน์ภาคพื้นดิน (Terrestrial) จากระบบ Analog ไปเป็น ระบบ Digital โดยมีระยะเวลาดำเนินการ ในส่วนของ โทรทัศน์ 4 ปี และต่อ เนื่องด้วยระบบดิจิทัล ตรีโอ ของวิทยุ

ในช่วงปี 2556 ยังไม่ได้เข้าแข่งขันประมูลราคาของโครงข่ายของสถานีโทรทัศน์กองทัพบก ช่อง 5

ในช่วงปี 2557 ปีแรกที่เข้าแข่งขันด้วยงบประมาณประมาณ 700 ล้านบาท บริษัทสามารถดำเนินการได้ส่วนแบ่ง 237 ล้านบาท เป็น 34% ของตลาด ซึ่งถือว่าบริษัท เป็น 1 ใน 3 ของบริษัท ชั้นนำที่ดำเนินการในธุรกิจนี้

ในช่วงปี 2558 เป็นปีที่เริ่มดำเนินการติดตั้งเครื่องส่งที่มีกำลังส่งปานกลาง (300W – 600W) บริษัทสามารถดำเนินการในกลุ่มนี้เป็นส่วนแบ่ง 90 % ของที่มีการดำเนินการจัดซื้อ โดยเป็นส่วนของ บมจ. อสมท 45 สถานี (90 เครื่อง) สถานีไทยพีบีเอส 36 สถานี (72 เครื่อง) โดยมีรายได้ใน 1 ปีนี้ 306.4 ล้านบาท

ในปี 2559 จะเป็นการลงทุนในเครื่องส่งกำลังส่งปานกลางที่เราเข้มแข็งและมีความถนัดสูง ของโครงข่ายที่ยังไม่ได้ดำเนินการของกรมประชาสัมพันธ์และสถานีโทรทัศน์กองทัพบกช่อง 5 และตามด้วยแผนหลักของ กสทช. ในพื้นที่ A2 และ A3 ซึ่งทั้ง อสมท ไทยพีบีเอส กรมประชาสัมพันธ์ และสถานีโทรทัศน์กองทัพบกช่อง 5 จะต้องเพิ่มสถานีส่งที่มีกำลังส่งขนาดนี้อีกประมาณ 100 สถานี

2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เนื่องจากหน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting ดำเนินงานโดยให้คำปรึกษาและรวบรวมระบบให้กับลูกค้า ดังนั้นวิธีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจึงเป็นส่วนหนึ่งของการขั้นตอนในการทำงาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วยงานจะทำการสั่งซื้อสินค้าที่ต้องรวบรวมให้กับลูกค้าเมื่อได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้าแล้ว โดยไม่มีการเก็บสินค้าคงเหลือ การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการทั้งอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ จะสั่งซื้อจากตรงจาก Plisch Kathrein และ Spinner

เรื่องการให้บริการ หน่วยงานมีการให้บริการด้วยตนเองหรือมีการใช้ผู้เชี่ยวชาญจากผู้ผลิตร่วม รวมถึงการซื้อบริการต่อจากผู้ให้บริการอื่น (Outsource) โดยหน่วยงานมีปัจจัยในการพิจารณาเลือกบริษัท ที่ทำซื้อบริการต่อ คือ ราคาและความชำนาญสำหรับงานนั้น ๆ

2.3.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบของหน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting โดยส่วนใหญ่เป็นงานประมูลทั้งจากภาคราชการและเอกชน โดยมีโครงการที่ชนะการประมูลแล้วอยู่ระหว่างดำเนินงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

ลำดับ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ
1	องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพ สาธารณะแห่งประเทศไทย (ไทยพีบีเอส)	โครงการจัดหาเครื่องส่งโทรทัศน์สำหรับสถานีเสริม 36 สถานี
2	องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพ สาธารณะแห่งประเทศไทย (ไทยพีบีเอส)	โครงการระบบสายอากาศและอุปกรณ์ Lrmbiner 5 สถานีเสริม
3	องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพ สาธารณะแห่งประเทศไทย (ไทยพีบีเอส)	โครงการ TIE สำหรับสถานีเสริม 36 สถานี
4	บริษัท อสมท. จำกัด (มหาชน)	โครงการเครื่องส่งโทรทัศน์สำหรับสถานีเสริม 45 สถานี

2.4 ธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ (Authorized Replicator: AR)

2.4.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

หน่วยธุรกิจ AR ดำเนินงานภายใต้บริษัท IRCP ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ให้กับ Microsoft ประเภทรับจ้างผลิต OEM ของ Microsoft มีขั้นตอน คือ บริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ ได้แก่ สิ่งพิมพ์และบรรจุภัณฑ์ Media ต่าง ๆ อาทิ DVD, USB Flash drive และ ฉลากแสดงสิทธิ์ใช้งาน (Certificate of Authenticity) แล้วนำฉลากแสดงสิทธิ์ใช้งาน (Certificate of Authenticity) มาทำการพิมพ์ข้อความแสดงสิทธิ์การใช้งานในแต่ละผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้งนำวัตถุดิบและวัตถุดิบที่แปรรูปแล้ว มาประกอบเข้าด้วยกันตามสูตรการผลิตของแต่ละผลิตภัณฑ์ แล้วทำการจัดส่งไปยังลูกค้า ซึ่งมี 2 กลุ่มคือ กลุ่มที่เป็นผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับอนุญาต (Delivery Service Partner) และกลุ่มที่เป็นผู้ผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์ (OEM Name Account) ซึ่งลูกค้าทั้งสองกลุ่มจะต้องเป็นบริษัทที่ได้ทำสัญญาจ่ายค่า License ตรงกับไมโครซอฟต์แล้วเท่านั้น สำหรับขั้นตอนการพิมพ์ ตลอดจนจนถึงการจัดส่งจะถูกควบคุมและดำเนินการโดยผ่านกระบวนการ และเทคโนโลยีของไมโครซอฟต์ โดยเฉพาะ (Microsoft OEM Online) ปัจจุบันทางสายธุรกิจ AR เป็นผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ให้กับ Microsoft แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยมานานกว่า 21 ปี

นอกจากการบริการรับจ้างผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ให้กับลูกค้าแล้ว หน่วยธุรกิจ AR ยังให้บริการทางด้านงานพิมพ์เครื่องหมายหรือตราสินค้าบนวัตถุดิบได้ เช่น แผ่นพิมพ์ดีดรีบอร์ด แก้วหรือพลาสติก ตามที่ลูกค้ากำหนด เป็นต้น

2.4.2 การตลาดและการแข่งขัน

สัดส่วนรายได้ของหน่วยธุรกิจ AR ในปี 2558 ส่วนใหญ่มาจากการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 99.60 และงานพิมพ์เครื่องหมายหรือตราสินค้าบนวัตถุดิบได้มีการเติบโตที่ลดลงเล็กน้อย โดยมีสัดส่วนร้อยละ 0.39 ดังนั้น ทางหน่วยธุรกิจ AR จึงมีนโยบายการตลาดมุ่งเน้นงานทางด้านการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์เป็นหลัก โดยมุ่งเน้นตลาดในประเทศและตลาดเวียดนาม ซึ่งมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน โดยเฉพาะตลาดเวียดนามมีอัตราการเติบโตมากกว่าร้อยละ 10 ในแต่ละปีตลอดช่วงระยะเวลา 6 ปีที่ได้เริ่มขยายตลาดเข้าไป ในขณะที่ตลาดในประเทศลดลง จากผลกระทบของราคาน้ำมันและภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวลง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค อย่างไรก็ตามหน่วยงานยังได้รับคะแนนความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์ดีมากเต็ม 100% จากการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าทั้งหมดทั้งในเดือนมกราคมและกรกฎาคม ซึ่งเดิมตลาดของประเทศเวียดนามมีคู่แข่งที่ทำอยู่คือ AR ในมาเลเซียและสิงคโปร์ ในขณะที่หน่วยงานเป็นผู้ทำตลาดในประเทศไทยเพียงรายเดียว ทำให้ในปัจจุบันสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ไมโครซอฟต์ที่บริษัทจัดจำหน่ายสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มตามภูมิภาคคือ ไทย และเวียดนามเป็น 66:34% ตามจำนวนหน่วย ส่วนสายผลิตภัณฑ์การพิมพ์บนวัตถุดิบได้นั้นจะเป็นตลาดเฉพาะสำหรับรีบอร์ดที่ผลิตเป็นจำนวนน้อย จึงไม่ค่อยมีการเติบโตอันเนื่องมาจากการให้บริการที่บริษัทให้กับลูกค้าในส่วนนี้จะเน้นการแก้ไขปัญหาสำหรับรีบอร์ดที่ยังไม่ได้พิมพ์ตัวอักษรภาษาไทยบนแผ่นพิมพ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ ที่หากมีจำนวนมากผู้ผลิตตั้งต้นมักจะพิมพ์มาให้แล้ว สำหรับนโยบายด้านลูกค้า จะเน้นการผลิตและจัดส่งได้อย่างรวดเร็ว มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่ลูกค้ากำหนด มีบริการหลังการขาย นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจ AR ได้จัดให้มีขั้นตอนการทำงานอย่างเป็นระบบ รวมถึงมีระบบการตรวจสอบคุณภาพและรวบรวมสถิติที่ได้มาตรฐาน และมีการจัดทำแบบประเมินความพึงพอใจจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งลูกค้ายังคงไว้วางใจเสมอมา

หน่วยธุรกิจ AR มีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

(1) ด้านสินค้าและบริการ

หน่วยธุรกิจ AR เน้นการให้บริการผลิตสินค้าและการให้บริการที่รวดเร็ว และมีคุณภาพ ซึ่งหน่วยงานมีการให้สัญญาโดยกำหนดระดับการให้บริการที่รวดเร็วและมีคุณภาพ (Service Level Agreement) แก่ลูกค้า คือจัดส่งให้เรียบร้อย ภายใน 3 วัน ในอัตราความสำเร็จที่ 100% ซึ่งปัจจุบันสามารถจัดส่งได้ภายใน 1 วันในอัตรา 97.7% ของจำนวนรายการคำสั่งซื้อทั้งหมดในปี นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการประเมินผลการปฏิบัติงาน (Performance Evaluation) จาก Microsoft จนได้รับรางวัล Commitment to Excellence ประจำปี 2004 และได้รางวัล System Builder Channel AR Performance Award ทุกเดือนตลอดปี 2550-2552 (หลังจากนั้น Microsoft ได้ยกเลิกการแจกรางวัลนี้ไป ด้วยเหตุผลด้านงบประมาณ) ซึ่งเป็นเครื่องยืนยันคุณภาพและความพึงพอใจของ Microsoft ที่มีต่อบริษัทได้เป็นอย่างดี

ทางหน่วยธุรกิจ AR มีการสำรวจระดับความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction Level) ทุกปี โดยทำแบบสอบถามไปถึงลูกค้าโดยตรงเพื่อให้คะแนนในหัวข้อต่าง ๆ ที่ทางหน่วยงานคาดว่าจะสำคัญ เช่น คุณภาพสินค้า ราคา การจัดส่งและการให้บริการ เป็นต้น เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิตให้ลูกค้ามีความพึงพอใจสูงสุด ซึ่งผลการสำรวจตลอดปี 2558 ที่ผ่านมามีลูกค้ามีระดับความพึงพอใจในเกณฑ์ ดี ถึง ดีมากเฉลี่ยถึงร้อยละ 100

เนื่องจากหน่วยธุรกิจ AR ประกอบธุรกิจหลัก คือ การผลิตฮาร์ดแวร์ของไมโครซอฟท์ ซึ่งขายให้กับลูกค้าตามที่ไมโครซอฟท์ เป็นผู้กำหนดให้ โดย Microsoft Licensing ประเทศสหรัฐอเมริกาจะเป็นผู้มอบหมายนโยบายให้กับไมโครซอฟท์ ประเทศไทยซึ่งเป็นตัวแทนในประเทศ เพื่อให้เป็นผู้กำหนดนโยบายทางการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมถึงการปราบปรามซอฟต์แวร์ที่ผิดกฎหมายอีกทอดหนึ่ง ดังนั้น นโยบายการตลาดส่วนใหญ่จะถูกกำหนดโดยไมโครซอฟท์ โดยหากในปีใดทางไมโครซอฟท์ มีนโยบายการปราบปรามซอฟต์แวร์ละเมิดลิขสิทธิ์อย่างเข้มงวด ก็จะส่งผลให้รายได้ของหน่วยงานโตตามไปด้วย ในขณะที่เดียวกัน สำหรับผลิตภัณฑ์หรือรุ่นสินค้าของไมโครซอฟท์ ซึ่งมีออกมาใหม่เป็นระยะเพื่อกระตุ้นและตอบสนองความต้องการของลูกค้า หน่วยงานก็จะได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิตฮาร์ดแวร์เหล่านั้น ทำให้หน่วยธุรกิจ AR สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้หลากหลาย อย่างเช่น ในช่วงเดือนกรกฎาคม 2558 ทางไมโครซอฟท์ ได้มีการเปลี่ยนแปลงและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ในตระกูล Windows ในชื่อผลิตภัณฑ์ Windows 10 ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค เทรนด์ของตลาดที่รองรับทั้งผู้ใช้วินโดวส์ดั้งเดิมที่คุ้นเคยกับปุ่ม Start และรองรับอุปกรณ์รุ่นใหม่ ๆ ที่เป็นแบบทัชสกรีน โดยเฉพาะอย่างยิ่งบนอุปกรณ์สื่อสารเคลื่อนที่ต่าง ๆ ที่เป็นที่ยอมรับ เช่น โทรศัพท์มือถือ แท็บเล็ต เป็นต้น ทำให้ผลิตภัณฑ์มีความสดใหม่ ใช้งานง่ายและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

(2) ด้านการลดต้นทุนการผลิต

หน่วยงานมีการดำเนินงานตามมาตรฐานที่ทาง Microsoft กำหนด และได้มีการปรับปรุงพัฒนากระบวนการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยยึดหลักการ ง่าย เร็ว ประหยัด และมีประสิทธิภาพ (Easier, Faster, Saver และ More Efficient) มาอย่างต่อเนื่อง แต่เนื่องจากในปี พ.ศ. 2558 อัตราแลกเปลี่ยนของเงินบาทเกิดการอ่อนค่าลงอย่างมาก เมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐ นับตั้งแต่ช่วงต้นปีถึงสิ้นปีเงินบาทอ่อนค่าลงมากกว่าร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐ กอปรกับ สัดส่วนของวัตถุดิบหลักที่ใช้ผลิตต้องนำเข้าจากต่างประเทศถึงร้อยละ 70 ส่งผลให้ ณ สิ้นปีการลดต้นทุน

การผลิตทำได้เพียงแค่อีกใกล้เคียงกับต้นทุนเมื่อปีก่อน กล่าวคือเพิ่มขึ้นเล็กน้อยในอัตราร้อยละ 0.2 ซึ่งเป็นที่น่าพอใจแล้ว เมื่อเทียบกับการอ่อนของค่าเงินมากกว่าร้อยละ 10 ดังที่กล่าวข้างต้น ทั้งนี้ในภาพรวมการปรับปรุงกระบวนการในช่วงปีที่ผ่านมาถือว่าประสบความสำเร็จ อันเป็นผลจากการวิเคราะห์ตลาดและการวางแผนจัดการวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ และมีการปรับเปลี่ยนวิธีการเฉพาะสำหรับคำสั่งซื้อ lot ใหญ่ที่เป็นงานโครงการภาครัฐ โดยความพยายามรวมการสั่งซื้อให้มีปริมาณมากต่อครั้ง และการเจรจาต่อรองด้านราคากับ Supplier ทำให้มีความประหยัดต่อขนาดสูง ทั้งนี้ ทุกเป้าหมายมีการติดตามและจัดเก็บเป็นดัชนีชี้วัด (KPI) อย่างต่อเนื่อง เป็นระบบ และสอดคล้องกับนโยบายโดยรวมของบริษัท ทำให้มั่นใจได้ว่าปีต่อ ๆ ไป บริษัทจะสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้อย่างสม่ำเสมอดังเช่นอดีตที่ผ่านมา

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ทางหน่วยธุรกิจ AR จะจำหน่ายให้เฉพาะลูกค้าที่ Microsoft เป็นผู้กำหนดให้เท่านั้น โดยแบ่งลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

(1) DSP (Delivery Service Partner) คือบริษัทที่เป็นตัวแทนกระจายสินค้าของไมโครซอฟต์ ซึ่งในประเทศไทยมี 3 รายและประเทศเวียดนาม 3 ราย โดย DSP เหล่านี้จะขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าหลัก 2 กลุ่มคือ กลุ่มบริษัทผู้ผลิตคอมพิวเตอร์รายย่อย (System Builder) ที่ไม่ได้ซื้อลิขสิทธิ์โดยตรงกับไมโครซอฟต์ และกลุ่มองค์กรต่าง ๆ ที่ต้องการซอฟต์แวร์ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้องของไมโครซอฟต์ โดยในปี 2558 สายธุรกิจ AR มีสัดส่วนรายได้จาก DSP ประมาณร้อยละ 83.33 ตามปริมาณหน่วยของกลุ่มซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ที่บริษัทจำหน่ายทั้งหมด

(2) บริษัทผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ที่ได้ซื้อลิขสิทธิ์โดยตรงกับ Microsoft USA (Named Account) ซึ่งในปัจจุบันมีลูกค้ากลุ่มนี้ในประเทศไทยจำนวน 2 ราย และในประเทศเวียดนาม 2 ราย ซึ่งในปี 2558 ที่ผ่านมานี้ไมโครซอฟต์ประเทศไทยได้แต่งตั้งบริษัทที่เป็น Named Account แบบนี้ในประเทศไทยเพิ่ม 1 รายคือ J.I.B ทำให้ในปี 2558 มีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้ เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่สัดส่วนร้อยละ 16.67 ตามปริมาณหน่วยของกลุ่มซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ที่บริษัทจำหน่ายทั้งหมด

ส่วนงานด้านการพิมพ์เครื่องหมายหรือตราสินค้าบนวัตถุผิวโค้ง ส่วนใหญ่เป็นการให้บริการกับกลุ่มของลูกค้า Microsoft เช่น งานการพิมพ์ตัวหนังสือภาษาไทยลงบนแป้นพิมพ์ เป็นต้น นอกจากนี้ อาจจะมีลูกค้าเพิ่มเติม คือ ผู้ผลิตเครื่องภายในประเทศที่ต้องการพิมพ์ตราสินค้าของตัวเอง

ภาวะการแข่งขัน

ซอฟต์แวร์ปฏิบัติการและซอฟต์แวร์ประยุกต์ ของไมโครซอฟต์ เป็นสินค้าที่มีผู้ใช้งานสูงสุดในตลาดซอฟต์แวร์ของประเทศไทย และเนื่องจากทางหน่วยธุรกิจ AR ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ เพียงรายเดียวในประเทศไทย ดังนั้น ปัจจุบันบริษัท ครองตลาด 100% และสามารถครองส่วนแบ่งตลาดในเวียดนามได้ 100% ในปีที่ผ่านมาแล้วเช่นกัน สำหรับสินค้าที่มีลิขสิทธิ์ที่ถูกต้อง อย่างไรก็ตาม คู่แข่งทั้งในประเทศไทยและเวียดนามมีทางเลือกที่จะซื้อสินค้าจากผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ประเทศสิงคโปร์และมาเลเซีย ที่ได้รับอนุญาตจากไมโครซอฟต์ คือ บริษัท International Press Softcom Limited และ Mentor Media Limited แต่หน่วยธุรกิจ AR มีความได้เปรียบทางด้านสถานที่ตั้งโรงงานผลิตซ้ำ และบรรจุหีบห่อที่อยู่ในประเทศไทย ประกอบกับนโยบายด้านราคาที่มีความคุ้มค่าและการจัดส่งที่รวดเร็ว ทำให้เป็นที่พึงพอใจแก่ลูกค้า ทำให้ค่าขนส่งและระยะเวลาในการจัดส่งน้อยกว่า อย่างไรก็ตาม บริษัทมีคู่แข่ง

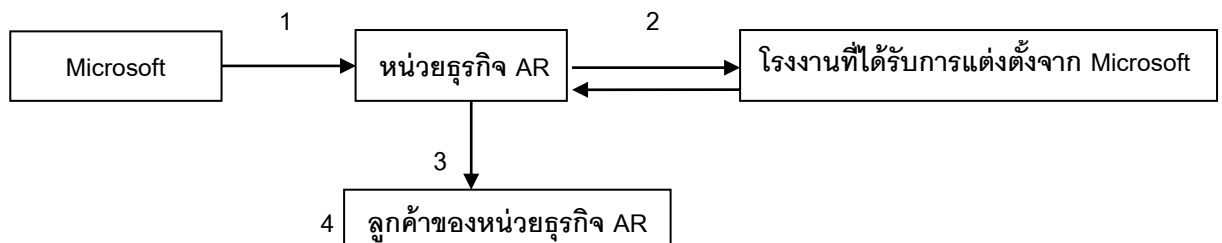
ทางข้อมูลที่สำคัญ คือ ซอฟต์แวร์ละเมิดลิขสิทธิ์ซึ่งมีราคาที่ถูกกว่าและครองส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 75-80

แนวโน้มอุตสาหกรรมการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์

จากการที่ซอฟต์แวร์ที่ผลิตซ้ำเป็นซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ ทั้งระบบปฏิบัติการและซอฟต์แวร์ประยุกต์ ซึ่งผลิตให้กับ OEMERS และ DSP โดยตรง เป็นซอฟต์แวร์ที่ครองส่วนแบ่งการตลาดอันดับหนึ่งสำหรับการใช้งานเพื่อธุรกิจ ดังนั้น การพิจารณายอดขายซอฟต์แวร์จึงสามารถพิจารณาได้จากยอดขายของจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่จำหน่ายในประเทศไทยและเวียดนาม รวมถึงลาว กัมพูชา และเมียนมาร์ ซึ่งในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมากระแสของ Tablet และอุปกรณ์แบบโมบายต่าง ๆ เข้ามาแย่งส่วนแบ่งของตลาดพีซีไปพอสมควร โดยเป็นในส่วนของผู้ใช้เพื่อการบันเทิงและโครงการ Tablet ในภาคการศึกษา ประกอบกับสภาพเศรษฐกิจช่วงที่ผ่านมาค่อนข้างชะงักงัน ทำให้อัตราเติบโตอาจจะไม่มากเท่าไร หรืออาจลดลงเล็กน้อยในช่วง อย่างไรก็ดีเนื่องจากปี 2558 ที่ผ่านมาได้มีการชะลอการสั่งซื้อตามสภาพเศรษฐกิจไปพอสมควร หน่วยงานราชการมีการปรับลดงบประมาณ เพื่อการประหยัด ทำให้เครื่องพีซีที่ใช้งานอยู่ แม้ถึงรอบที่จะต้องซื้อใหม่ แต่ยังคงทนใช้ไปก่อนนั้น ทำให้ ณ ปัจจุบันสมควรแก่การเปลี่ยนใหม่ได้แล้ว ทำให้ยังคงคาดการณ์ได้ว่าในปี 2559 แนวโน้มยังคงทรงตัว หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 5-10 จากสาเหตุดังกล่าว ดังนั้นจึงได้ประมาณการแนวโน้มการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ในปี 2559 ไว้เบื้องต้นว่าน่าจะมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 5 แต่ดีที่สุดไม่น่าจะเกินร้อยละ 10 หรืออย่างแย่ก็จะทรงตัว เนื่องจากความต้องการของตลาดต่อผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ ลดลงจนมาถึงจุดอิ่มตัวมาพอสมควร น่าจะเริ่มกลับไปเติบโตอีกครั้งได้แล้ว

2.4.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

หน่วยธุรกิจ AR เป็นผู้รับจ้างผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ให้กับ Microsoft โดยมีขั้นตอนการทำงานและการจัดหาผลิตภัณฑ์ดังนี้



1. ไมโครซอฟต์เป็นผู้ส่งโปรแกรมต้นฉบับให้กับทางหน่วยธุรกิจ AR และทางหน่วยงานเป็นผู้พิมพ์ฉลากแสดงสิทธิกันปลอม (Certificate of Authenticity) และจัดหาวัสดุดิบส่วนต่าง ๆ ที่เหลือ เช่น แผ่นแผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์ สิ่งพิมพ์ และหีบห่อ เป็นต้น เพื่อประกอบเป็นโปรแกรมสำเร็จรูปตามความต้องการของลูกค้า
2. หน่วยธุรกิจ AR เป็นผู้จัดส่งโปรแกรมให้กับโรงงานประเทศสิงคโปร์ที่ได้รับอนุญาตจากไมโครซอฟต์ ให้เป็นผู้ลงโปรแกรมลงแผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์ หรือโรงงานที่ไว้วางใจเป็นผู้ลงโปรแกรมใส่แผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์
3. โรงงานที่ลงโปรแกรมส่งแผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์กลับมาที่หน่วยธุรกิจ AR เพื่อทำการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์โดยการปิดฉลากแสดงสิทธิกันปลอม (Certificate of Authenticity) บรรจุหีบห่อ และตรวจสอบคุณภาพก่อนส่งสินค้าให้ลูกค้า
4. หน่วยธุรกิจ AR ส่งโปรแกรมสำเร็จรูปให้กับลูกค้า

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ปัจจุบันโรงงานการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ตั้งอยู่บนถนนรัตนวิเศษ จังหวัดนนทบุรี เป็นอาคารพาณิชย์ 1 คูหา 4 ชั้น โดยมีชุดสายการผลิตสั่งซื้อโดยตรงจากไมโครซอฟต์ คือ เครื่องพิมพ์ MOO/POD (Microsoft OEM online/ Print on Demand) จำนวน 1 สายการผลิต

ส่วนเครื่องจักรที่สั่งซื้อในประเทศ ได้แก่ เครื่องอบห่อสินค้าจำนวน 2 เครื่อง และเครื่องสกรีนบนวัตถุผิวโค้ง 2 เครื่อง โดยมีบุคลากรในหน่วยธุรกิจ AR ทั้งหมด 7 คน มีกำลังการผลิตซอฟต์แวร์และปริมาณการผลิตจริงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปีตามความต้องการของตลาด ดังแสดงในตาราง

หัวข้อ	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
กำลังการผลิต (จำนวนชุด)	350,000	250,000	250,000	250,000
ปริมาณการผลิตจริง (จำนวนชุด)	219,265	156,654	184,948	174,291

สำหรับนโยบายการผลิตที่สำคัญคือ เมื่อได้รับคำสั่งซื้อของผู้แทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งจาก Microsoft แล้ว จึงจะทำการผลิต และทำการจัดส่งภายใน 1-2 วัน สำหรับสินค้าที่มีสายการผลิตอยู่แล้ว ส่วนสินค้าที่ไม่มีสายการผลิต เช่น ผลิตภัณฑ์ใหม่จะกำหนดเสร็จภายใน 7 วัน

การจัดหาวัตถุดิบ จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกคือ วัตถุดิบคุณภาพระดับสูงป้องกันการปลอมแปลง ต้องสั่งซื้อจากผู้ขายที่ Microsoft เป็นผู้กำหนดให้เท่านั้น ได้แก่

- แผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์มีการสั่งซื้อจาก 1 บริษัทในประเทศสิงคโปร์ หรือ 1 บริษัทในประเทศเปอร์โตริโก
 - ฉลากแสดงสิทธิ์กันปลอม (Certificate of Authenticity) มีการสั่งซื้อจาก 1 บริษัท ซึ่งตั้งอยู่ที่ประเทศอังกฤษ
- ส่วนวัตถุดิบที่ไม่จำเป็นต้องซื้อจากผู้ผลิตที่ Microsoft กำหนด ได้แก่ สิ่งพิมพ์และหีบห่อ โดยจะสั่งซื้อจาก

ภายในประเทศไทย โดยมีสัดส่วนต้นทุนของวัตถุดิบในปี พ.ศ. 2555 - 2558 แสดงดังตารางด้านล่าง

หน่วย : ร้อยละ

วัตถุดิบ	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
ฉลากแสดงสิทธิ์กันปลอม+แผ่นซีดี+สิ่งพิมพ์ เช่น แผ่นพับ คู่มือ	90	90	95	95
อื่น ๆ	10	10	5	5
รวม	100	100	100	100

ทั้งนี้ สัดส่วนของการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งวัตถุดิบจากต่างประเทศและในประเทศ ปี พ.ศ. 2555 - 2558 เป็นดังนี้

หน่วย : ร้อยละ

แหล่งที่มาวัตถุดิบ	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
ต่างประเทศ	70	70	70	70
ในประเทศ	30	30	30	30
รวม	100	100	100	100

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ สัดส่วนการพึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนคงที่ และจะยังคงมีแนวโน้มเช่นนี้ต่อไปในปีหน้า เนื่องจากรูปแบบผลิตภัณฑ์ทุกสายผลิตภัณฑ์ อาทิ Windows 7, 8.1 และ 10 ที่แม้ว่าจะลดการใช้กล่องพลาสติกไปและเปลี่ยนไปใช้ซองกระดาษแทน แต่ชิ้นส่วนหลักยังคงเป็น ฉลากแสดงสิทธิ์กันปลอม (Certificate of Authenticity) กับแผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์เหมือนเดิม

สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์

- (1) สัญญาระหว่างบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กับ
บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP

บริษัท	บริษัทอินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP
สัญญาเลขที่	5174800299
วันเริ่มต้นของสัญญา	1 กรกฎาคม 2557
ระยะเวลาของสัญญา	2ปี คือ 30 มิถุนายน 2559 หรือสิ้นสุดเมื่อมีการยกเลิกสัญญา
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	เป็นสัญญาที่ระบุข้อตกลงในการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์และการให้บริการทั่วไปไม่เกี่ยวข้องกับ ช่องทางการจัดจำหน่าย โดยช่องทางการจัดจำหน่ายจะถูกแยกสัญญาออกเป็น 2 กลุ่มตามรายละเอียดของสัญญา 2 ฉบับข้างล่าง

- (2) สัญญาระหว่างบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กับ
บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP

บริษัท	บริษัทอินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP
สัญญาเลขที่	5174800300
วันเริ่มต้นของสัญญา	1 กรกฎาคม 2557
ระยะเวลาของสัญญา	2ปี คือ 30 มิถุนายน 2559 หรือสิ้นสุดเมื่อมีการยกเลิกสัญญา
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. เป็นผู้ผลิตเฉพาะสินค้าประเภท OEM ได้แก่ ซอฟต์แวร์ปฏิบัติการและ ซอฟต์แวร์ ประยุกต์ โดยขายให้แก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ได้รับอนุญาตโดยตรงจากไมโครซอฟต์ (Name Account) ที่อยู่ในประเทศไทยและประเทศในภูมิภาคเอเชียทั้งหมด รวมถึงประเทศ ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ ส่วนการ ขายวัตถุดิบสามารถขายให้กับผู้ผลิตประเภทเดียวกันในต่างประเทศได้ 2. กรณีฉลากแสดงสิทธิ์กันปลอม (Certificate of Authenticity, COA) หาย ในขณะที่ยัง อยู่ในความรับผิดชอบของบริษัท จะต้องชดใช้ให้ไมโครซอฟต์ฉลากละ US\$ 50 ทุกกรณี

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- (3) สัญญาระหว่างบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กับ
บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP

บริษัท	บริษัทอินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP
สัญญาเลขที่	5174800301
วันเริ่มต้นของสัญญา	1 กรกฎาคม 2557
ระยะเวลาของสัญญา	2 ปี คือ 30 มิถุนายน 2559 หรือสิ้นสุดเมื่อมีการยกเลิกสัญญา
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. เป็นผู้ผลิตเฉพาะสินค้าประเภท OEM ได้แก่ ซอฟต์แวร์ปฏิบัติการและซอฟต์แวร์ประยุกต์ โดยขายให้แก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้กระจายสินค้า DSP ที่ได้รับอนุญาตจากไมโครซอฟต์ (Delivery Service Partner) ที่อยู่ในประเทศไทยและประเทศในภูมิภาคเอเชียทั้งหมด รวมถึงประเทศ ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ ส่วนการขายวัตถุดิบสามารถขายให้กับผู้ผลิตประเภทเดียวกันในต่างประเทศได้ 2. กรณีฉลากแสดงสิทธิ์กันปลอม (Certificate of Authenticity, COA) หาย ในขณะที่ที่ยังอยู่ในความรับผิดชอบของบริษัท จะต้องชดใช้ให้ไมโครซอฟต์ฉลากละ US\$ 50 ทุกกรณี

- (4) สัญญาระหว่างบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กับ
บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP

บริษัท	บริษัทอินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP
สัญญาเลขที่	5174800302
วันเริ่มต้นของสัญญา	1 กรกฎาคม 2557
ระยะเวลาของสัญญา	ไม่มีกำหนดไว้ แต่ให้เป็นไปตามสัญญาเกี่ยวกับการขายและบริการให้กับ OEM
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	เป็นการแก้ไขเปลี่ยนแปลงบางส่วนในสัญญาเลขที่ 5174800300 ในเรื่องบริการให้กับ OEM

2.4.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

หน่วยธุรกิจ AR ไม่ได้ดำเนินธุรกิจเป็นงานโครงการ แต่เป็นการผลิตและจำหน่าย จึงไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ

2.5 ธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร (IT Green Public Company Limited: ITG) ชื่อเดิม (IT Distribution Company Limited: ITDC)

2.5.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ชื่อเดิม บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด (ITDC) เริ่มกิจการในรูปแบบบริษัทด้วยการจดทะเบียนด้วยเงินทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท ในปี 2540 ต่อมาได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5.00 ล้านบาทและ 10.00 ล้านบาทในปี 2541 และปี 2552 ตามลำดับ โดยในปี 2557 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 50.00 ล้านบาท และจด

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ทะเบียนแปรสภาพบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนเมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2558 โดยเปลี่ยนชื่อบริษัทจากเดิม บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด (ITDC) เป็น บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) (IT Green Pub Co., Ltd) ทั้งนี้เพื่อรองรับการขยาย ธุรกิจในอนาคต

บริษัท ดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่าย (ขายส่ง) สินค้าไอทีมาตั้งแต่ปี 2540 และดำเนินธุรกิจดังกล่าวเรื่อยมา ซึ่งในช่วงปี 2540-2546 สินค้าของ บริษัทจะเป็นสินค้าไอทีประเภทสินค้าส่วนบุคคล (Consumer Products) เป็นส่วนใหญ่ เน้นการขายด้านจำนวนเป็นหลัก และเนื่องจากธุรกิจลักษณะนี้มีการแข่งขันสูง ความแตกต่างของการทำธุรกิจในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายด้วยกันต่ำ กำไรขั้นต้นต่ำ ในขณะที่มีความเสี่ยงหลายด้านเช่น สินค้าด้อยคุณภาพและหนี้สูญ ทางผู้บริหารพยายามแก้ไขปัญหาดังกล่าวโดยในช่วงปี 2547 ต่อ 2548 ได้ก่อตั้งหน่วยธุรกิจใหม่แยกจากธุรกิจเดิมที่ทำอยู่เพื่อจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทสำหรับองค์กร (Enterprise Products) เพื่อสร้างความแตกต่าง สร้างมูลค่าเพิ่ม ไม่เน้นการแข่งขันที่ราคา เพื่อให้มีกำไรขั้นต้นสูงขึ้น ลดปัญหาความเสี่ยงแบบที่เคยมีอยู่กับธุรกิจเดิมที่ทำอยู่ตามที่ได้กล่าวไปแล้ว โดยสินค้าตัวแรกคือ Packeteer ซึ่งเป็นสินค้าจากประเทศอเมริกา เป็นระบบอุปกรณ์ในการบริหารจัดการการใช้แบนด์วิธของเครือข่าย WAN ให้มีประสิทธิภาพและสมรรถภาพสูงสุด ปัจจุบันได้เลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าตัวนี้ไปแล้ว เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตสินค้าถูกซื้อโดยบริษัทผู้ผลิตรายอื่นและสินค้าได้หายไปจากตลาด สินค้าตัวที่ 2 คือ Fortinet เป็นสินค้าจากประเทศอเมริกา เป็นสินค้าที่จัดการเกี่ยวกับระบบความปลอดภัยข้อมูลให้กับองค์กร สินค้าตัวนี้ได้กลายเป็นสินค้าที่สร้างรายได้ส่วนใหญ่ให้กับบริษัทมาหลายปีจนถึงปัจจุบัน และบริษัท ได้หาสินค้าเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายเพิ่มอีกหลายตัว การทำธุรกิจเติบโตด้วยดีมาตลอด บริษัท ได้ตัดสินใจครั้งสำคัญในการเลิกการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทบุคคลทั้งหมดในกลางปี 2551 และได้หาสินค้าเพิ่มใหม่ ๆ ปรับและจัดกลุ่มสินค้าที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายให้เหมาะสม ความต้องการของตลาดและได้มุ่งความสำคัญไปที่พฤติกรรมการใช้เทคโนโลยีของลูกค้าในตลาด เช่น การที่ลูกค้านำอุปกรณ์ลูกข่ายส่วนบุคคลชนิดใหม่ ๆ มาใช้ในงานขององค์กรมากขึ้นเช่น Tablet (IPAD, Android, MobilePC), Smart Phone การทำงานแบบเคลื่อนที่ การทำงานจากนอกสำนักงาน (Mobility and Remote Access) ความต้องการในการทำธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Business Continuity) เพื่อไม่ให้เกิดการหยุดชะงัก การรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายและข้อมูลไอที (IT Security) การทำศูนย์ข้อมูลสำรอง (Data Center & Disaster Recovery Site) การทำงานแบบ Virtualization เป็นต้น

บริษัท มุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับตัวสินค้าและบริการ ในทุกขั้นตอนของการจัดจำหน่าย การทำความเข้าใจและทำงานร่วมกันกับคู่ค้าเพื่อให้เกิดการเสริมพลัง (Synergy) ซึ่งกันและกัน การสร้างและให้บริการสนับสนุนก่อนและหลังการขาย เช่นการสร้างบริการและโซลูชันใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่ม การให้ข้อมูลด้านเทคนิคและข้อมูลเฉพาะของสินค้า (Technical Information and Specification) การให้คำปรึกษา (Consultancy) การออกแบบระบบ (System Design) การให้การสนับสนุนในด้านอุปกรณ์และบุคลากรในการทดสอบการใช้งานสินค้า (Proof of Concept or Product Testing) การวางแผนธุรกิจร่วมกับคู่ค้า การจัดอบรมเพื่อพัฒนาทักษะในการขายให้กับคู่ค้า การร่วมกับคู่ค้าในการนำเสนอสินค้าและปิดการขาย (Joint Customer Visit) หรือเพื่อแสดงสินค้า (Joint Exhibition/Seminar) การมีสต็อกสินค้าเพื่อลดระยะเวลาการส่งสินค้าให้กับลูกค้า การบริการติดตั้งอุปกรณ์และระบบงาน การให้การอบรมด้านเทคนิคของสินค้าเป็นภาษาไทยให้แก่คู่ค้าและลูกค้า การแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นกับตัวสินค้าและโซลูชัน การบริการการซ่อมบำรุงตลอดจนการมีอุปกรณ์ทดแทนในช่วงเวลาการซ่อมอุปกรณ์ นอกเหนือจากนั้นบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการที่สม่ำเสมอและต่อเนื่อง เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ อุปกรณ์เครือข่ายมีสายและอุปกรณ์เครือข่ายไร้สาย ระบบอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยข้อมูลไอที และระบบสนับสนุนการทำงานของสำนักงาน ศูนย์ข้อมูล นอกเหนือจากนี้ บริษัท ยังมีการบริการสนับสนุนการทำงานของลูกค้า หรือบริการหลังการขายอีกด้วย โดยรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการของบริษัท มีดังต่อไปนี้

ระบบอุปกรณ์ที่บริษัท เป็นตัวแทนจำหน่ายประกอบด้วย

(1) สินค้ากลุ่มระบบอุปกรณ์เครือข่ายมีสายและอุปกรณ์เครือข่ายไร้สายสำหรับเพื่อรองรับการทำงานแบบ BYOD และรองรับการใช้งานอุปกรณ์ลูกข่ายชนิดใหม่ ๆ การทำงานแบบเคลื่อนที่ การทำงานจากนอกสถานที่ การทำงานจากระยะไกล (Mobility and Bring Your Own Device Network)

ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ประกอบด้วยระบบอุปกรณ์เครือข่ายต่าง ๆ ได้แก่

(1.1) High Performance Enterprise LAN and Wireless Network ของ Alcatel-Lucent

Alcatel-Lucent เป็นอุปกรณ์เครือข่าย LAN and Wireless ที่มีสมรรถนะสูงสามารถรองรับการทำงาน ของข้อมูลทั้งประเภทข้อมูลดาต้า เสียง และวิดีโอ (Convergent Network) รองรับ เข้าใจ รู้จัก บริหารและ จัดการกับอุปกรณ์ลูกข่ายชนิดใหม่ ๆ ที่นำมาใช้งานในเครือข่ายโดยอัตโนมัติ สนับสนุนการทำงานแบบ Mobility และ BYOD ประกอบด้วย Switch, Router, DNS, NAC และซอฟต์แวร์ระบบบริหารอุปกรณ์เครือข่าย และยัง เหมาะกับการสร้างเครือข่ายสมรรถนะสูงราคาประหยัดสำหรับศูนย์ข้อมูลเพื่อรองรับการส่งข้อมูล จำนวนมหาศาลระหว่างเซิร์ฟเวอร์กับเซิร์ฟเวอร์ภายในศูนย์ข้อมูลและกับเครื่องลูกข่ายต่าง ๆ ในเครือข่าย นอกเหนือจากนี้ Alcatel-Lucent ยังพัฒนาอุปกรณ์รุ่นใหม่ ๆ ที่ใช้ซอฟต์แวร์ในการกำหนดคุณสมบัติหรือนโยบายของการทำงานหรือนโยบายความปลอดภัยข้อมูลของเครือข่าย (Software Defined Network) ที่มีความ ฉลาดและมีสมรรถนะสูง

(1.2) Secured Wireless Network ของ Aruba Networks

Aruba เป็นผู้นำเทคโนโลยีอุปกรณ์การสื่อสารไร้สายที่ให้ความปลอดภัยของข้อมูลแก่ผู้ใช้งานสูง มี ระบบจัดการการใช้คลื่นสัญญาณที่ฉลาดเพื่อให้ได้สมรรถนะการทำงานของระบบและสนองผู้ใช้งานได้อย่างมี ประสิทธิภาพสูงสุด มีระบบอุปกรณ์และซอฟต์แวร์บริหารจัดการเครือข่ายของ Aruba ให้ความยืดหยุ่นและง่าย ในการจัดการการใช้งานเพื่อสนับสนุนการทำงานนอกสถานที่ หรือการทำงานจากระยะไกลไม่ว่าจะเป็นการใช้ งานจากสำนักงานสาขา การใช้งานจากบ้าน หรือการใช้งานจากสถานที่สาธารณะใด ๆ โดยที่ยังให้ความ ปลอดภัยของข้อมูลสูงเช่นเดียวกับการใช้งานในสำนักงานโดยที่การจัดการไม่ได้เพิ่มภาระให้กับเจ้าหน้าที่ไอที ขององค์กรแต่อย่างใด เหมาะกับองค์กรที่มีสำนักงานสาขาจำนวนมาก องค์กรที่ผู้บริหารและพนักงานเดินทาง ออกนอกสถานที่ทำงานบ่อย ๆ หรือทำงานจากบ้าน ด้วยความสามารถของระบบดังกล่าวจึงสามารถรองรับ เหตุการณ์ที่พนักงานไม่สามารถเดินทางเข้ามาทำงานที่สำนักงานไม่ว่าสาเหตุนั้นจะเกิดภัยพิบัติใด ๆ ก็ตามได้ และมีความสามารถ รองรับ เข้าใจ รู้จัก บริหารและจัดการกับอุปกรณ์ลูกข่ายชนิดใหม่ ๆ ที่นำมาใช้งานใน เครือข่ายโดยอัตโนมัติ สนับสนุนการทำงานแบบ Mobility และ BYOD อย่างดีเช่นกัน นอกจากนี้ Aruba ยัง ออกสินค้าใหม่เพื่อรองรับการทราบตัวตนของผู้ใช้งานผ่านสัญญาณบลูทูธกับคุณสมบัติของเครื่องลูกข่ายของ

ผู้ใช้งานแล้วส่งข้อมูลที่มีประโยชน์เฉพาะตัวไปยังผู้ใช้งานรายนั้นๆ ซึ่งสามารถปรับใช้กับความต้องการของกลุ่มองค์กรได้หลายประเภท

(2) สินค้ากลุ่มระบบความปลอดภัยข้อมูลไอที (IT Security)

ระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลขององค์กรนั้นมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมิให้โดยเฉพาะองค์กรที่จะต้องติดต่อกับโลกภายนอกไม่ว่าจะเป็นการติดต่อผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ระบบ Extranet หรือแม้แต่ระบบ Intranet ขององค์กร โดยเฉพาะเมื่อมีการนำการสื่อสารแบบไร้สายที่ไม่มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดีเพียงพอมาใช้งาน เนื่องจากปัจจุบันนี้ภัยคุกคามต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น ไวรัส หนอน ม้าโทรจัน สปายแวร์ การดักรับข้อมูล ในรูปแบบต่าง ๆ หรือแม้แต่การโจมตีเพื่อให้ระบบหยุดทำงานมีผลต่อระดับ Business Continuity ขององค์กรได้ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่องค์กรจะต้องเสริมสร้างความปลอดภัยให้เครือข่ายมีความแข็งแกร่งมากที่สุด สินค้าและโซลูชันที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายประกอบด้วย

(2.1) ระบบความปลอดภัยไอทีของ Fortinet

ระบบความปลอดภัยไอทีของ Fortinet เป็นต้นแบบระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในรูปแบบของ UTM (Unified Threat Management) โดยได้รวบรวมเอาความสามารถทางด้านการรักษาความปลอดภัยในรูปแบบต่าง ๆ มาทำงานบนอุปกรณ์ตัวเดียว ไม่ว่าจะเป็น Firewall, Anti-Virus, IDS-IPS, Web filtering, Anti-Spam, VPN IPSec, SSL-TLS, การป้องกันข้อมูลรั่วไหล (Data Loss Prevention – DLP) การปรับสภาพการทำงานของเครือข่าย WAN ให้เหมาะสม (WAN Optimization) การแจกแจงและควบคุมการทำงานของแอปพลิเคชัน (Application Control) การตรวจสอบข้อมูลจราจรที่เข้ารหัสแบบ SSL (SSL-Encrypted Traffic Inspection) และการแบ่งปริมาณข้อมูลให้กับลิ้นค์และเซิร์ฟเวอร์ให้มีความเหมาะสม (Load Balance) ล่าสุด Fortinet ยังเพิ่มความสามารถในการจัดการและให้บริการการสื่อสารไร้สายแบบรวมศูนย์ให้กับอุปกรณ์ UTM ของ Fortinet ซึ่งทำให้ลูกค้าที่ใช้งาน UTM ของ Fortinet อยู่แล้วสามารถจัดหา Access Point ไร้สายของ Fortinet ติดตั้งเพิ่มในเครือข่ายก็สามารถให้บริการการสื่อสารไร้สายในองค์กรได้ในขณะที่ผู้ใช้งานแบบไร้สายขององค์กรยังได้รับการบริการด้านความปลอดภัยของข้อมูลจากอุปกรณ์ UTM ของ Fortinet ได้เช่นเดิม นอกจากนี้ Fortinet ยังพัฒนาโซลูชันความปลอดภัยของข้อมูลสำหรับ Server Virtualization ซึ่งกำลังได้รับความนิยมอย่างสูงในขณะนี้ โดยที่โซลูชันนี้จะช่วยป้องกันการโจมตีหรือการแพร่กระจายของอันตรายที่มาจากแอปพลิเคชันหนึ่งไปสู่แอปพลิเคชันอื่น ๆ ที่ทำงานอยู่บน Server ตัวเดียวกัน ด้วยความสามารถหลากหลายในอุปกรณ์ตัวเดียวจึงทำให้ Fortinet เป็นมากกว่าอุปกรณ์ UTM อื่น ๆ ในตลาด Fortinet ได้ออกแบบอุปกรณ์มาหลายรุ่นตั้งแต่ขนาดเล็กถึงใหญ่ เพื่อให้มีความเหมาะสมกับการนำไปใช้งานกับทุก ๆ ขนาดของหน่วยงานตั้งแต่องค์กรขนาดเล็กจนถึงระดับผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต

นอกจากอุปกรณ์ UTM ที่กล่าวไปแล้ว Fortinet ยังมีระบบอุปกรณ์การเก็บล็อกจราจรข้อมูล วิเคราะห์และหาความสัมพันธ์ของข้อมูลจราจรเพื่อตรวจหาต้นตอการบุกรุก การรายงานและแจ้งเตือนการบุกรุกต่าง ๆ โดยจะเก็บรวบรวมจราจรข้อมูลที่ไหลผ่านอุปกรณ์ Fortinet ซึ่งระบบนี้จะเหมาะกับองค์กรตั้งแต่ขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ที่ต้องการวิเคราะห์ข้อมูลการโจมตีจากข้างนอกเครือข่ายที่จะเข้ามาในองค์กรหรือจากองค์กรจะออกไปโจมตีภายนอก

(2.2) ระบบการป้องกันไวรัสและการโจมตีสำหรับอุปกรณ์เครือข่ายที่เป็นแบบ Cloud Service ของ ZScaler
 องค์กรที่พนักงานขององค์กรติดต่อกับโลกภายนอกผ่านอินเทอร์เน็ตหรือ Web โดยเฉพาะองค์กรที่มีสาขาหลายสำนักงาน หรือมีพนักงานทำงานนอกสำนักงานจำนวนมาก เมื่อพนักงานเหล่านี้จะทำธุรกรรมกับโลกภายนอกหากต้องดึงจรรยาของข้อมูลเข้าสู่ส่วนกลางก่อนที่จะออกสู่หรือเข้าจากภายนอกเพื่อตรวจสอบอันตรายที่ติดมากับข้อมูลเหล่านี้จะเป็นการสิ้นเปลืองแบนด์วิดท์ของเครือข่ายหลักขององค์กรซึ่งมีปริมาณจำกัดและมีราคาแพง หรือหากต้องมีอุปกรณ์ตรวจจับอันตรายของข้อมูลดังกล่าวเพื่อติดตั้งอยู่ที่ทุกสำนักงานสาขาทุกสาขาจะเป็นการลงทุนที่สูงมาก และหากองค์กรละเลยการตรวจสอบดังกล่าวยิ่งเป็นการตัดสินใจที่สร้างต้นทุนที่สูงมากให้กับองค์กรหากมีอันตรายหลุดเข้ามาพร้อมกับข้อมูลดังกล่าว ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดการล้มเหลวของเครือข่ายหรือสร้างความเสียหายให้กับข้อมูลธุรกิจหลักขององค์กรได้ ดังนั้นการบริการตรวจจับอันตรายที่จะติดมากับข้อมูลดังกล่าวผ่านการให้บริการแบบ Cloud Service นั้นเป็นคำตอบที่มีประสิทธิภาพและประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับองค์กรได้อย่างสูงสุด ระบบนี้สนับสนุนการทำงานแบบ Mobility และ Remote Access

(2.3) ระบบการแจ้งเตือนและป้องกันการแก้ไขข้อมูลในตัวเซิร์ฟเวอร์ (ServerAlarm and WebAlarm) ของ eLock เป็นระบบซอฟต์แวร์ที่จะคอยตรวจสอบการเข้าถึงและแก้ไขไฟล์ข้อมูลที่อยู่ในเครื่องคอมพิวเตอร์ และแจ้งเตือนหากมีการเข้าถึงหรือแก้ไขโดยบุคคลที่ไม่มีสิทธิ ไม่ว่าจะไฟล์ข้อมูลนั้นจะเป็นข้อความ ภาพ เสียง หรือฐานข้อมูล หรือ หน้าเว็บ ก็ตาม และสามารถที่จะนำข้อมูลชุดก่อนที่จะถูกแก้ไขกลับมาคืนสภาพเดิมให้ได้ (Recovery)

องค์กรธุรกิจปัจจุบันให้ความสำคัญและใช้เทคโนโลยีไอทีและข้อมูลเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน ข้อมูลจึงเป็นทรัพย์สินที่สำคัญยิ่งและยังเป็นชื่อเสียงและหน้าตาขององค์กร การถูกเข้าถึงและแก้ไขข้อมูลหรือหน้าเว็บขององค์กรโดยบุคคลภายนอกที่ไม่มีสิทธิจะสะท้อนถึงความน่าเชื่อถือขององค์กรต่อลูกค้าอย่างยิ่ง

(2.4) ระบบการตรวจสอบตัวตนและพิสูจน์สิทธิการใช้งาน (Authorization, Authentication and Access Control) ของ Aruba เรียกว่า ClearPass Policy Manager (CPPM)

ระบบ CPPM เป็นระบบกำหนดนโยบายให้กับอุปกรณ์ประเภทต่าง ๆ เช่น Macbook, Iphone, Ipad, Android, Galaxy Tab, WiFi Phone, Printer หรืออุปกรณ์อื่น ๆ เพื่อให้เข้าถึงระบบเครือข่ายขององค์กร โดยที่ CPPM สามารถรองรับการเชื่อมต่อได้ทั้งเครือข่ายแบบใช้สายและเครือข่ายแบบไร้สายได้ โดย CPPM จะมีโมดูล 3 โมดูลด้วยกัน ซึ่งโมดูลแรกเรียกว่า Clear Pass Self Service Registration/Provisioning (Guest): เป็นระบบการลงทะเบียนสำหรับบุคคลภายนอกเพื่อให้อุปกรณ์สามารถเข้าใช้งานในระบบเครือข่ายได้โดยผู้ใช้งานเป็นผู้ลงทะเบียนด้วยตนเองผ่านทางหน้าจอ Captive Portal และระบบจะจัดเก็บข้อมูลของอุปกรณ์ไว้ใน Database ให้โดยอัตโนมัติ ซึ่งทำให้สะดวกและง่ายต่อการใช้งานและจะช่วยลดงานของเจ้าหน้าที่บริหารไอทีลงอย่างเห็นได้ชัดและในความง่ายระบบ CPPM ได้ทำการ โมดูลที่ 2 เรียกว่า ClearPass Onboard : เป็นระบบที่ช่วยในการตั้งค่า ติดตั้งโปรแกรมด้านความปลอดภัยต่าง ๆ และจัดเตรียมทรัพยากรของการระบุตัวตนและพิสูจน์ทราบตัวตนภายใต้มาตรฐาน 802.1x ให้กับอุปกรณ์ที่กำลังจะเชื่อมต่อกับเครือข่าย ทำให้สามารถทราบและระบุตัวตนผู้ที่กำลังใช้งานระบบเครือข่ายได้เป็นการรองรับและจัดการกับอุปกรณ์แบบ BYOD และโมดูลที่ 3 คือ ClearPass OnGuard : เป็นระบบที่ทำหน้าที่เป็น NAC (Network Access Control) เพื่อทำหน้าที่

ตรวจสอบอุปกรณ์ที่กำลังจะต่อเชื่อมกับระบบเครือข่ายว่ามีระบบรักษาความปลอดภัยและข้อกำหนดต่าง ๆ เป็นไปตามที่องค์กรกำหนดไว้ หรือไม่ เช่น ในเครื่องมีซอฟต์แวร์ป้องกันไวรัสหรือไม่ เปิดไฟร์วอลล์ไว้หรือไม่ หรือมีซอฟต์แวร์ที่ไม่ได้กำหนดให้ใช้งานอยู่หรือไม่ ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมาจะทำให้ระบบเครือข่ายขององค์กรทำงานได้อย่างสมบูรณ์แบบทั้ง Monitor, Control, Protect, Reports ได้อย่างครบถ้วน

(3) ระบบสนับสนุนการทำงานของสำนักงาน ศูนย์ข้อมูล และอื่น ๆ

ซึ่งเป็นระบบอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ที่ทำให้การส่งข้อมูลระหว่าง Data Center กับ Disaster Recovery หรือระหว่าง Data Center กับ สำนักงานสาขา หรือกับอุปกรณ์ลูกข่ายที่ทำงานจากระยะไกลมีประสิทธิภาพและสมรรถนะสูงขึ้น สนับสนุนการทำงานแบบธุรกิจต่อเนื่อง (Business Continuity) ระบบอุปกรณ์ในกลุ่มนี้ประกอบด้วย

(3.1) DNS, DHCP and IPAM ของ Infoblox

เป็นโซลูชันของ Network Infrastructure ในการจัดการ DNS DHCP และ IPAM ที่สามารถ ทำงาน ทั้ง 3 ฟังก์ชันก็ได้พร้อมกันใน Appliance เครื่องเดียว สามารถใช้เป็น DNS/DHCP Server แบบ IPv4/IPv6 ที่มีประสิทธิภาพสูงทำ DNS fail over และ DHCP fail over ซึ่ง DNS/DHCP โดยใช้ Windows และ Bind opensource ไม่สามารถทำได้ ทนทานต่อภัยคุกคามและการโจมตีเข้าระบบด้วยคุณสมบัติของ DNSSECURE ระหว่าง domain และ sub domain ทนต่อการโจมตี แบบ DDOS สามารถเพิ่มคุณสมบัติ DNS Firewall เพื่อใช้ป้องกัน user จากการไป access DNS ที่เป็น bad site สามารถทำ High Availability ได้ทุกรุ่น และขยายการทำงานไปยังสาขาต่างๆด้วย Grid Technology ซึ่งเป็นเทคโนโลยีเฉพาะของ Infoblox เพื่อให้การ update DNS/DHCP/IP เป็นไปอย่างอัตโนมัติ นอกจากนี้ยังใช้เป็น IP Address Management สามารถใช้จัดการ IP ขององค์กรแบบอัตโนมัติทั้ง IPv4 และ IPv6 ทั้งที่เป็น Physical และ Virtual Systems ให้ความสะดวกกับผู้ใช้และระบบ สามารถทำบริหาร DNS/DHCP/IP ได้จากส่วนกลาง (Centralize Management) ทำให้แก้ปัญหาเน็ตเวิร์คได้อย่างรวดเร็วกว่าการจัดการแบบเดิม ลด Business Disruption และการสูญเสียรายได้จากการที่ต้องหยุดทำธุรกรรมจากสาเหตุที่ระบบสารสนเทศและเครือข่ายทำงานไม่ได้ อันเนื่องมาจากอุปกรณ์ DNS/DHCP/IPM อ่อนแอ ไม่แข็งแรง ทำงานไม่ได้และหรือทำงาน ผิดพลาด เหมาะกับศูนย์ข้อมูลขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีจำนวนผู้ใช้งานจำนวนมากเกินกว่า 500 รายขึ้นไป และเหมาะกับองค์กรที่มีศูนย์ข้อมูลของสำนักสาขาหลายสาขากระจายอยู่ต่างพื้นที่

(3.2) Internet Gateway และ Mobile Offload ของ Antlabs

Antlabs เป็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีคุณสมบัติเป็น Internet gateway ระดับ Enterprise สำหรับการจัดการ ผู้ใช้งาน Wired และ Wireless โดยมีลักษณะที่เรียกว่า Visitor-base network คือจะทำให้การใช้งาน Internet สำหรับ user ที่เข้ามาในพื้นที่บริการ Wifi ประเภทต่างๆใช้งานได้อย่างเป็นที่น่าสนใจ โดยโซลูชันของ Antlabs สำหรับกลุ่มลูกค้าแต่ละประเภท ประกอบด้วย

(3.2.1) โซลูชัน Hospitality สำหรับกลุ่มลูกค้า โรงแรม Service Apartment ,Exhibition Hall สามารถทำ Multi-tier QOS เพื่อใช้จัดการ Internet Bandwidth ผ่าน Network ทั้งแบบ Wired และ Wireless สำหรับผู้ใช้แต่ละประเภท ตัวอย่างเช่นลูกค้าเข้าพักโรงแรมทั่วไป สามารถใช้ Free wifi ได้ bandwidth 256 KB ต่อคน สามารถใช้งานได้รวม 24 ชั่วโมง หากเป็น VIP หรือ จ่ายเพิ่มจะได้

Bandwidth 1 MB จนกว่าจะ Checkout หรือ ต้องการทำ Conference Call สามารถทำ Fixed Bandwidth ขนาด 2 MB ให้ได้โดยไม่มีคนอื่นมาแชร์ Bandwidth ร่วม นอกจากนี้ยังสามารถ Integrate ร่วมกับ Front Office Software ของโรงแรมชั้นนำส่วนใหญ่ได้เช่น Micros Fidelio, Opera ฯลฯ โดยไม่ต้องเขียนโปรแกรมเพิ่มเติม เพื่อส่งค่าการใช้งานหรือแจ้งเตือนแขกที่เข้าพักเรื่องค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อุปกรณ์สำหรับโซลูชันนี้จะมีคุณสมบัติเบ็ดเสร็จอยู่ใน Appliance เครื่องเดียวรวมถึงคุณสมบัติที่สามารถทำ DHCP, DNS, Lawful Intercept (Log management), payment gateway interface และยังสามารถทำ HA(High Availability) เพื่อให้ระบบสามารถใช้งานได้ 24 ชั่วโมง โดยประมาณการ device สูงสุดไม่เกิน 5,000 device

(3.2.2) โซลูชัน BYOD เหมาะสำหรับ Campus เช่น มหาวิทยาลัย ซึ่งสามารถจัดการ Authentication และจัด QOS profile ให้เหมาะกับอุปกรณ์ต่าง ๆ ได้ทั้ง Notebook, Smart phone, Tablet โดยมี portal ซึ่งมีขนาดจอเหมาะกับอุปกรณ์แต่ละประเภท และสามารถระบุให้อุปกรณ์ที่ออกจากบริเวณวง network ไปแล้วเมื่อนำเข้ามาใหม่สามารถใช้ได้ทันทีโดยไม่ต้อง login ใหม่อีกครั้งหากว่าผู้ใช้นั้น ๆ ยังมีสิทธิและโควตาในการใช้งานอยู่ โซลูชันนี้จะมีคุณสมบัติเบ็ดเสร็จอยู่ใน Appliance เครื่องเดียวเหมือนโซลูชัน Hospitality โดยประมาณการ device สูงสุดไม่เกิน 20,000 devices

(3.2.3) โซลูชัน Carrier Wifi เหมาะสำหรับ Provider ในการจัดการ Wifi ที่ติดตั้งในพื้นที่บริเวณกว้างเช่น เทศบาลหรือจังหวัด ซึ่งจะมี รุ่นและอุปกรณ์เสริมจาก Antlabs เป็น ชุด Appliance หลายตัว โดยจะมีการสำรวจและออกแบบให้เหมาะกับความต้องการของโครงการ

(3.2.4) โซลูชัน Mobile Offload เป็น โซลูชันสำหรับ Mobile Provider หรือ Campus ที่ปัจจุบัน Mobile Provider มีการนำ Wifi access point ไปวางไว้ทดแทนการขยาย 3G node ซึ่งมีราคาแพง โดยหากเครื่องลูกข่ายสนับสนุน protocol EAP-SIM (เครื่อง Mobile รุ่นใหม่จะมีทั้งหมด) จะสามารถใช้ Internet 3G ของค่ายมือถือที่ใช้อยู่ผ่าน Wifi access point ที่ใกล้ที่สุดได้ทันทีโดยไม่ต้องใช้ผ่าน 3G Internet Node ซึ่งอาจมีผู้ใช้งานจำนวนมากและอยู่ในระยะไกลกว่า

(3.3) ระบบและอุปกรณ์สายสัญญาณ (Cabling System) ของ Panduit

Panduit มีระบบอุปกรณ์สายสัญญาณและตู้ใส่อุปกรณ์ (Cable and Cable Rack) คุณภาพสูงและมีหลายประเภทสำหรับการใช้งานในสภาพแวดล้อมต่าง ๆ มีทั้งสายสัญญาณที่เป็นสายทองแดง CAT5E หรือ CAT6A หรือสาย Optic Fiber มีสายสัญญาณที่ใช้ในโรงงานที่อ่อนไหวต่อคลื่นแม่เหล็กไฟฟ้า สายสัญญาณที่ติดตั้งกับเครื่องมือที่เคลื่อนที่หรือบิดไปมา สายสัญญาณที่ติดตั้งในสภาพแวดล้อมที่มีอุณหภูมิร้อนหรือเย็นกว่าปกติ หรือมีความชื้นหรือมีเคมี เป็นต้น Panduit ยังมีอุปกรณ์เสริมของสายสัญญาณเพื่อเพิ่มความมั่นใจในการใช้งานมีระบบการป้องกันการถอดเปลี่ยนสลัสายสัญญาณโดยพลังพลหรือไม่ตั้งใจ มีระบบการบริหารจัดการการติดตั้งใช้งานสายสัญญาณที่ฉลาด เหมาะกับการเดินสายแลนในสำนักงาน ศูนย์ข้อมูล หรือโรงงานอุตสาหกรรม

(3.4) Uninterruptible Power Supply ของ Delta

ระบบอุปกรณ์ปรับสภาพและสำรองพลังงานไฟฟ้าคุณภาพสูงของ Delta ผลิตและให้บริการโดยบริษัท Delta Green Industrial (Thailand) Company Limited ระบบสำรองไฟฟ้าเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับองค์กร

ทุกประเภทที่ต้องการความต่อเนื่องของการทำงานของอุปกรณ์ที่ใช้ไฟฟ้าไม่ว่าจะเป็นเครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์เครือข่าย เครื่องพิมพ์ เครื่องจักรในโรงงาน สายพานลำเลียงเครื่องมือต่าง ๆ ในห้องผ่าตัดรวมถึงไฟส่องสว่าง ซึ่งหากเครื่องมือเหล่านี้หยุดทำงานเนื่องจากขาดกระแสไฟฟ้าไปเลี้ยงแล้วอาจหมายถึงการหยุดชะงักของธุรกิจ การเสียโอกาสในการผลิต การเสียลูกค้า หรืออาจต้องเสียเวลาในการทำความสะอาดอุปกรณ์ที่เกิดจากการตกค้างในขบวนการผลิตและเสียเวลาในการเตรียมเครื่องให้เริ่มทำงานใหม่ซึ่งจะเสียทั้งเวลาและค่าใช้จ่ายสูง หรืออาจหมายถึงชีวิตของคนไข้ หรือหมายถึงคุณภาพของการบริการต่าง ๆ ที่จะให้ลูกค้า

เครื่องสำรองไฟของ Delta มีทั้งรุ่นที่เป็นระบบไฟฟ้า Single Phase และ Three Phase 3 เฟส ใช้เทคโนโลยี True on-line, Double-conversion และใช้เทคโนโลยีแบบ IGBT และ Modular ups คือสามารถเพิ่มการใช้งานได้ตามความต้องการของผู้ใช้โดยมีขนาดตั้งแต่ 1 kVA จนถึง 400kVA มี Software สามารถจัดการผ่าน network และสามารถจัดการ Shutdown Linux และ Windows server ตลอดจน Vmware ได้เมื่อมีเหตุการณ์ที่ต้องทำการ Shutdown แบบอัตโนมัติ

นอกจากนี้ Delta ยังมี DCIM(Data Center Infrastructure Management) ซึ่งเป็นระบบศูนย์ข้อมูลกลางรวบรวมค่าการใช้งานพลังงาน ค่าอุณหภูมิ ความร้อน ภาพจากกล้องวงจรปิด ข้อมูลการเข้าออกของเจ้าหน้าที่ห้อง Datacenter ตลอดจนถึงสัญญาณจาก Fire Alarm และค่าการใช้งานของ Server และอุปกรณ์ Network ต่าง ๆ มารวมแสดงผลในห้องควบคุม โดยสามารถดึงค่าต่าง ๆ จากระยะไกลหรือจากสาขาต่าง ๆ ได้ผ่านเครือข่าย Network ทำให้ผู้ดูแล Datacenter สามารถควบคุมและจัดการอุปกรณ์ในห้อง Datacenter ได้อย่างสมบูรณ์แบบ

2.5.2 การตลาดและการแข่งขัน

การตลาด

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ชื่อเดิม บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด (ITDC) ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัท มหาชน เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2558 เพื่อรองรับการเติบโตธุรกิจที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี และเสริมสร้างความน่าเชื่อถือ ภาพลักษณ์ที่ดีในการบริหารงานและเพิ่มมาตรฐานการดำเนินงานของบริษัท บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนโดยเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า และขั้นตอนการจัดจำหน่ายเพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา ในด้านการตลาด บริษัทจะร่วมมือกับเจ้าของสินค้าในการสร้างการรับรู้ของตลาดในตัวสินค้าโดยการโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ จัดสัมมนาให้ข้อมูลสินค้าแก่ลูกค้าและลูกค้า รวมถึงการจัดอบรมด้านเทคนิค เป็นต้น ในด้านการจัดจำหน่าย บริษัทจะร่วมมือกับลูกค้าในการร่วมแสดงสินค้า การเยี่ยมและนำเสนอการขายต่อลูกค้า การทำโปรโมชั่น

บริษัทได้สร้างชื่อให้เป็นที่รู้จักและยอมรับ ในด้านการเป็นคู่ค้าที่ดี มีคุณภาพ มีบริการที่ดี เชื่อสัตย์เชื่อถือได้ โดยการเลือกทำตลาดสินค้าที่มีคุณภาพ การเลือกสรรและการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องให้มีการทำงานและพฤติกรรมที่สอดคล้องและเหมาะสมกับปรัชญาในการทำงานของบริษัทที่เน้นความต่อเนื่องในการทำธุรกิจ (Continuity) ความเชื่อมั่นไว้ใจได้ (Reliability) ความมั่นคง (Stability) และความน่าเชื่อถือสามารถคาดการณ์ได้ (Predictability)

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ชื่อเดิม บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด (ITDC) มีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

(1) ด้านสินค้าและบริการ

เพื่อให้สอดคล้องกับปรัชญาในการทำธุรกิจ บริษัทเน้นการกำหนดประเภทของสินค้าและบริการที่จะนำมาจำหน่ายซึ่งจะต้องเป็นสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของตลาดในปัจจุบันและตอบสนองแนวโน้มตลาดที่กำลังเกิดขึ้น และควรเป็นสินค้าที่เกื้อหนุนซึ่งกันและกัน (Complimentary) และต้องเป็นสินค้าที่ต้องการประเภทของความเชี่ยวชาญและความชำนาญของบุคลากรใกล้เคียงกันเพื่อที่จะสร้างความชำนาญและความเชี่ยวชาญในการให้บริการในตัวบุคคลากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถสร้างความมั่นใจในการให้บริการกับลูกค้า คัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพทั้งด้านตัวสินค้าและบริษัทผู้ผลิต สินค้าที่มีคุณสมบัติที่ตรงกับความต้องการของตลาด มีคุณภาพสูง และมีศักยภาพทางการตลาดสูง มีกลยุทธ์ มีอนาคต เป็นสินค้าแบรนด์ที่ต้องการชิงตลาดหรือเจาะตลาดของแบรนด์ที่เป็นผู้นำ คือเป็นแบรนด์ท้าทายผู้นำ (Challenging Brand) ในปี 2558 ที่ผ่านมาและปี 2559 บริษัทมุ่งตอบสนองนโยบายของรัฐในเรื่องการขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยระบบดิจิทัล (Digital Economy) ได้แก่การค้าด้วยอิเล็กทรอนิกส์และการใช้เทคโนโลยีไอทีเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งจะแตกย่อยไปเป็นระบบคอมพิวเตอร์สำหรับงานสำนักงาน งานขาย งานผลิต การนำไอทีมาช่วยในไลน์ผลิตหรือ shop floor (Industry Automation) การค้าแบบออนไลน์ การทำอินเทอร์เน็ตแบงคิง การทำเว็บไซต์ขององค์กร การทำงานจากภายนอกองค์กร (Remote Workforce หรือ Workforce Mobility) ระบบความปลอดภัยของข้อมูล (IT Security) ระบบข้อมูลแบบคลาวด์ เป็นต้น ซึ่งบริษัทก็ได้เป็นตัวแทนสินค้าหลายตัวตามที่ได้กล่าวมาแล้ว เช่น Fortinet, Alcatel-Lucent, Aruba, InfoBlox, ZScaler, AntLabs, eLock, Delta, Panduit เป็นต้น และบริษัทก็จะเสาะหาคัดเลือกสินค้าใหม่ ๆ ที่สนับสนุนแนวโน้มที่กล่าวไปแล้วเพิ่มเติมอีกด้วย

(2) ด้านพนักงาน

พนักงานเป็นทรัพยากรที่สำคัญของบริษัทซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างและส่งมอบคุณค่าให้กับสินค้าและการจัดจำหน่าย พนักงานจะได้รับการคัดสรรมาจากกลุ่มผู้ที่มีความรู้ความสามารถ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และต้องสามารถทำงานเป็นทีม และเมื่อได้รับบรรจุในทีมงานแล้วจะได้รับการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าโดยตรงจากเจ้าของสินค้าและจากผู้ร่วมงานในทีมงาน บริษัทมีเป้าหมายที่ชัดเจนในการให้พนักงานส่วนใหญ่ผ่านการรับรองความรู้ความสามารถ และมีใบประกาศนียบัตรรับรองจากผู้ผลิตสินค้าที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย (Certified Training) พนักงานแต่ละท่านจะได้รับการกำหนดตัวสินค้าที่จะต้องรับผิดชอบอย่างชัดเจนเพื่อจะได้พัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญในสินค้าและเป็นหลักในการให้บริการเกี่ยวกับสินค้านั้น ๆ และจะเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้ความเชี่ยวชาญต่าง ๆ ให้กับทีมงานท่านอื่น ๆ เพื่อช่วยกันพัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญร่วมกัน สามารถทำงานทดแทนกันได้ และสามารถทำงานในลักษณะเสนองานเป็นระบบโดยรวม (Solution หรือ System) ได้ สามารถให้คำปรึกษา การบริการและตอบคำถามให้กับลูกค้าได้ไม่ว่าจะเป็นด้านทางเทคนิคของสินค้าแต่ละชนิดหรือปัญหาของระบบที่เสนอได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว นอกเหนือจากนั้นพนักงานต้องสามารถทำหน้าที่เป็นผู้อบรม (Trainer) ความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้จำหน่ายช่วงหรือลูกค้าได้

ในปี 2558 เพื่อรองรับนโยบาย Digital Economy บริษัทได้เพิ่มพนักงานด้านการตลาดและพนักงานที่ดูแลตลาด SME เพื่อสร้างการสื่อสารกับตลาดและลูกค้าผ่าน เว็บไซต์ อีเมลล์ หรือการสื่อสารส่วนบุคคล การจัดสัมมนา การ

จัดนิทรรศการ และการติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์ เพื่อสอบถามและให้ข้อมูลแก่ลูกค้าเพื่อหาโอกาสในการขาย (Sales Leads)

บริษัทมีนโยบายในการรักษาพนักงานให้ทำงานกับบริษัท ทั้งในเรื่องผลตอบแทนในการทำงาน การเติบโตในสายงาน สวัสดิการ สภาพแวดล้อมการทำงาน การให้โอกาสในการพัฒนาตนเอง การบริหารงานภายในบริษัท ตลอดจนการสร้างให้เกิดความสัมพันธ์ที่ระหว่างทีมงานเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการทำงานและการให้บริการโดยไม่เปลี่ยนบุคลากรผู้ให้บริการบ่อย

(3) ด้านช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายสินค้าโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือบริษัทร่วมค้าหรือคู่ค้า (Dealer หรือ Reseller หรือ Partner) รวมถึงคู่ค้าซึ่งได้แก่บริษัทที่จำหน่ายและติดตั้งระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเครือข่าย (Network Integrator) หรือเป็นบริษัทที่จำหน่ายและติดตั้งระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และโปรแกรมธุรกิจ (System Integrator) ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยบริษัทจะคัดสรรผู้ร่วมค้าโดยมุ่งเน้นคุณภาพ เน้นความตั้งใจในการทำธุรกิจ ไม่เน้นขนาดของบริษัท บริษัทจะทำงานร่วมกับผู้ร่วมค้าอย่างยุติธรรมและเสมอภาค มีกฎเกณฑ์กติกาในการทำธุรกิจ และตัดสินใจบนกติกาที่วางไว้ทำให้สามารถเป็นที่คาดการณ์ได้ (Predictability) ของผู้ร่วมค้า ซึ่งจะทำให้เกิดการเชื่อมั่นและเชื่อถือซึ่งกันและกันในระยะยาว

บริษัทให้ความสำคัญในการร่วมพัฒนาความสามารถของทีมงานของคู่ค้าโดยจัดการอบรมเกี่ยวกับตัวสินค้าทั้งด้านเทคนิคและด้านการขายให้แก่ผู้ร่วมค้าอย่างต่อเนื่องทุก ๆ เดือนทั้งโดยบุคลากรของบริษัท และโดยบุคลากรของเจ้าของสินค้า จัดให้มีห้องทดสอบอุปกรณ์โดยจะมีอุปกรณ์ที่จำหน่ายทั้งหมดและอุปกรณ์เสริมที่จำเป็นต่อระบบของครวม (Solution) เพื่อให้ผู้ร่วมค้าได้มาทดสอบหรือเรียนรู้การใช้งานเป็นการพัฒนาความรู้ให้กับผู้ร่วมค้าอย่างมีประสิทธิภาพอีกทางหนึ่ง

เพื่อสนับสนุนช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกเหนือจากการเพิ่มบุคลากรด้านการตลาดแล้วบริษัทจะเพิ่มบุคลากรเพื่อติดต่อตรงถึงลูกค้า (Direct Touch) เพื่อพัฒนาโอกาสในการขายในลูกค้าสำคัญใหญ่ ๆ เป็นการสนับสนุนการสร้าง Sales Leads ให้กับคู่ค้าของบริษัท

(4) ด้านการสนับสนุนการจำหน่ายสินค้า

บริษัทมีนโยบายการจัดกิจกรรมเพื่อให้ข่าวสารเกี่ยวกับสินค้า (Create Product and Brand Awareness) การกระตุ้นตลาดและสร้างความต้องการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Demand Generation Activities) ซึ่งได้แก่การจัดสัมมนาด้านเทคนิคเกี่ยวกับตัวสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและบุคคลที่สนใจ การจัดงานสัมมนาด้านเทคนิคร่วมกับตัวแทนจำหน่ายสำหรับลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมโดยเฉพาะโรงงานในเขตอุตสาหกรรมที่ลูกค้ามีส่วนร่วม การเข้าร่วมงานนิทรรศการเพื่อแสดงสินค้าและการใช้งาน (Exhibition and Trade Show) การให้ข้อมูลเทคนิคเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าและนำไปใช้ในงานจริงผ่านช่องทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) และเว็บไซต์ที่ประชาสัมพันธ์

ในปี 2558 บริษัท ตั้งเป้าหมายที่จะขยายตลาดไปในต่างจังหวัด และประเทศใกล้เคียงที่กำลังเติบโต โดยการมีบุคลากรประจำในพื้นที่เพื่อเป็นตัวแทนของบริษัทในการศึกษาความต้องการของตลาดและพัฒนาโอกาสในการทำธุรกิจ การให้ข้อมูลของบริษัทและสินค้าแก่ตลาด การคัดเลือก สนับสนุนและร่วมมือในการทำธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าในพื้นที่

เพื่อสร้างการรับรู้ สร้างความมั่นใจและให้บริการที่เหมาะสมและทันท่วงทีต่อลูกค้าและลูกค้าในพื้นที่ ซึ่งได้เริ่มทำที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือก่อนเป็นพื้นที่แรก เริ่มด้วยการมี Home Office ที่ขอนแก่น มีแผนจะขยายไปสู่พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้ ซึ่งจะทำธุรกิจแบบ Home Office หรือตั้งสำนักงานสาขาถาวร ได้ตั้งสำนักงานตัวแทนที่นครเวียงจันทน์ ประเทศ สปป.ลาว และมีแผนที่จะตั้งสำนักงานสาขาที่ พม่า และกัมพูชา ต่อไป

(5) ด้านราคา

เนื่องจากบริษัทเน้นคุณภาพ และการสร้างมูลค่า/คุณค่าเพิ่ม (Value added) แก่สินค้าและบริการ จึงไม่มีนโยบายการแข่งขันทางด้านราคา อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามบริหารต้นทุนสินค้าให้อยู่ในระดับต่ำ โดยมีการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ และยังได้ประโยชน์จากการที่มีพนักงานที่มีคุณภาพ มีความเชี่ยวชาญ ลดความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพาผู้เชี่ยวชาญหรือการบริการจากต่างประเทศ ทำให้บริษัทมีศักยภาพที่จะแข่งขันด้านราคา หากมีความจำเป็นและส่งผลดีต่อสถานะการทำกำไรของบริษัทในที่สุด

(6) ด้านการควบคุมสินเชื่อ

การให้เครดิตกับลูกค้า บริษัทเน้นนโยบายการให้วงเงินแก่ลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือในลักษณะยืดหยุ่นเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการทำตลาดร่วมกันและจะใช้นโยบายเข้มงวดกับลูกค้าที่เริ่มมีการผิดนัดการชำระเงิน การพิจารณาให้วงเงินเครดิตของลูกค้าแต่ละรายจะให้ตามความน่าเชื่อถือในการดำเนินธุรกิจ โดยพิจารณาข้อมูลได้แก่ ผลประกอบการย้อนหลัง 2 ปี ทุนจดทะเบียน รายการฝากถอนเงินในบัญชี (Bank Statement) เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการให้วงเงินเครดิต นอกจากนี้จะพิจารณาประวัติ ความตั้งใจในการทำธุรกิจและการบริหารงานของผู้บริหารของลูกค้า ส่วนลูกค้ารายใหม่ที่ยังไม่เคยทำธุรกิจมาก่อนจะพยายามทำการซื้อขายเป็นเงินสดก่อนเพื่อดูผลการทำงานร่วมกันไประยะหนึ่ง แล้วจึงจะพิจารณาให้เครดิตต่อไป ที่ผ่านมามีหนี้เสียเล็กน้อยไม่เกิน 0.5% ของยอดขาย

สภาพเศรษฐกิจ ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มการเติบโตของสินค้าที่เป็นตัวแทน

ครึ่งปีแรกของปี 2558 เศรษฐกิจโลก เศรษฐกิจประเทศชะลอตัว ราคาพืชผลภาคการเกษตรตกต่ำ ภาคส่งออกและภาคอุตสาหกรรมชะลอตัว มีภาคการท่องเที่ยวที่ยังคงมีการเติบโต การใช้จ่ายเงินภาครัฐู้ ในขณะที่ภาคเอกชนก็รอดูท่าทีการใช้จ่ายการลงทุนของภาครัฐ ทำให้ใช้จ่ายและลงทุนอย่างระมัดระวัง ครึ่งปีหลังด้วยการเติบโตของการท่องเที่ยวและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ การใส่เม็ดเงินเข้าไปในโครงการกองทุนหมู่บ้าน การเร่งรัดการใช้จ่ายเงินของหน่วยงานของรัฐ การสนับสนุนช่วยเหลือธุรกิจ SME น่าจะกระตุ้นเศรษฐกิจในเวลาที่เหลือของปีได้บ้าง

จากผลการวิจัยเศรษฐกิจและความเห็นของผู้ที่อยู่ในวงการไอทีหลายกระแสบอกว่า การใช้จ่ายด้านสินค้าไอทีของทั้งภาครัฐและเอกชนในปี 2558 ชะลอตัวลง แต่อย่างไรก็ตามในความเป็นจริงการบริโภคสินค้าไอทีที่ไม่ได้ลดลงทุกสินค้ากล่าวคือ PC, Notebook และ Tablet บางประเภท และโทรศัพท์มือถือแบบธรรมดา (Feature Phone) อาจจะไม่ลด แต่ Smart Phone และ Tablet ที่มีระดับราคาสูงมีการขยายตัว เครือข่าย LAN อาจจะไม่ลดหรือทรงตัว แต่เครือข่าย

Wireless ยังมีการเติบโต การให้บริการอินเทอร์เน็ตมีการขยายตัว ระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลเครือข่ายและ CCTV ยังคงเติบโตเป็นต้น กล่าวคือเรายังสามารถที่จะเลือกทำตลาดสินค้าและตลาดลูกค้าเป้าหมายที่มีการเติบโตได้

ตลาดไอทีปี 2559 น่าจะได้รับอานิสงส์จากการเติบโตทางเศรษฐกิจและนโยบายส่งเสริมธุรกิจของ SME ของภาครัฐ การใช้จ่ายของภาครัฐในโครงการรถไฟฟ้าในเมือง โครงการรถไฟฟ้ารางคู่ โครงการเขตเศรษฐกิจสำหรับ AEC อุตสาหกรรมท่องเที่ยว อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตร ซึ่งผลผลิตของอุตสาหกรรมของประเทศไทยเหล่านี้เป็นที่นิยมและยอมรับของประเทศรอบข้างเป็นอย่างมาก เพื่อตอบสนองการแข่งขันที่สูงขึ้นและเพิ่มประสิทธิภาพของผลิตผล ธุรกิจเหล่านี้จะใช้ไอทีมากขึ้น เรามองว่าเทคโนโลยีที่ตลาดต้องการได้แก่ Wireless คุณภาพสูงสำหรับองค์กรและโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและใหญ่ และ Wireless ระดับราคาประหยัดสำหรับองค์กรระดับ SME จะมีการใช้ Outdoor Wireless เพื่อตอบสนองการติดตั้งเครือข่ายและการใช้อินเทอร์เน็ตและ/หรือเป็นเครือข่ายเพื่อรองรับการส่งสัญญาณของ CCTV ในพื้นที่ที่การเดินทางสัญญาณไม่สะดวก รวมทั้งการสร้างเครือข่าย City WiFi ในเขตเศรษฐกิจพิเศษที่จะเกิดใหม่ หรือในเมืองใหญ่ ๆ บางเมือง เช่นกรุงเทพฯ ภูเก็ต เชียงใหม่ เป็นต้น ตามชุมชนในต่างจังหวัดจะมีผู้ให้บริการอิสระรายเล็กให้บริการ WiFi Internet ในลักษณะขายปลีกในพื้นที่เล็ก ๆ ในชุมชน ระบบอุปกรณ์ CCTV จะได้รับการติดตั้งในชุมชนหรือในท้องถิ่นเพื่อความปลอดภัยชุมชนมากขึ้น WiFi จะเป็นปัจจัยสำคัญของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว โรงแรม ที่พัก รีสอร์ท อพาร์ทเมนต์ ซึ่งจะติดตั้ง Internet Wifi เพื่อให้บริการลูกค้าและตามด้วยการปรับปรุงคุณภาพของการให้บริการของการใช้อินเทอร์เน็ตเมื่อการแข่งขันสูงขึ้น จะมีการใช้บริการ Web Development และ Web Hosting มากขึ้น กลุ่มธุรกิจ SME จะเริ่มใช้ Cloud Service มากขึ้นเรื่อย ๆ เริ่มต้นที่ Mail Service และบริการสื่อสารประชุมทางไกลผ่านอินเทอร์เน็ต (Collaboration) และเมื่อธุรกิจ SME ค้นเคยกับการใช้ Cloud Service ดังกล่าวมากขึ้นก็จะเริ่มใช้บริการแอปพลิเคชันทางธุรกิจที่เป็น Cloud Service เช่นการจองที่พัก หรือระบบงานเก็บเงินและบัญชี หรือแม้แต่ระบบ ERP เป็นต้น เมื่อมีการใช้ไอทีตามที่กล่าวแพร่หลายมากขึ้น ระบบรักษาความปลอดภัยซึ่งเป็นเรื่องจำเป็นก็จะเติบโตมากขึ้น ความต้องการใน Server ก็จะมาตามด้วยระบบสำรองไฟฟ้า ความต้องการในการสร้าง Data Center ใหม่ การเดินสาย LAN ในส่วนที่เป็น Backbone เป็นต้น ในอนาคตการใช้ข้อมูลของผู้บริโภค (Customer Profile) และข้อมูลระบุตำแหน่งจะถูกใช้เพื่อการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคสำหรับธุรกิจบางประเภทจะค่อย ๆ ถูกนำมาใช้

เนื่องจากราคาของพื้นที่อาคารสำหรับธุรกิจสูงขึ้น เมื่อมีการขยายในแนวกว้างมากขึ้น การจราจรการเดินทางยังไม่สะดวก ความจำเป็นในการแข่งขัน การต้องการครอบคลุมตลาดให้กว้างมากขึ้นและตอบสนองให้รวดเร็วยิ่งขึ้น และการพยายามสร้างความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจเล็กเพื่อสู้กับธุรกิจที่ใหญ่กว่า จะมีการทำงานแบบนอกสถานที่มากขึ้น มีการใช้ไอทีเพื่อสนับสนุนการทำงานดังกล่าว หรือในสถาบันการศึกษาจะมีการทำ e-Learning หรือ Online Learning มากขึ้น การใช้ Wireless และใช้อินเทอร์เน็ตจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในหลาย ๆ กลุ่มอุตสาหกรรม เทคโนโลยีแบบ Remote Access รวมทั้ง Security ที่เกี่ยวข้องจะเติบโต จำนวนของอุปกรณ์ของข่ายจะเพิ่มจำนวนมากขึ้น จำนวน IP Address จะเพิ่มขึ้นจำนวนมหาศาล ดังนั้นระบบเครือข่ายจะต้องตอบสนองต่อ IPV6 เพื่อตอบสนองต่อการเติบโตดังกล่าว

2.5.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ชื่อเดิม บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด (ITDC) จัดหาผลิตภัณฑ์ โดยการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศจากบริษัทผู้ผลิต หรือสั่งซื้อจากสำนักงานตัวแทนในประเทศบริษัทผู้ผลิต

สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้า

(1) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยระบบข้อมูลสารสนเทศ

ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Fortinet, Inc

บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท Fortinet, Inc
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	10 มิถุนายน 2548
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 9 มิถุนายน 2549 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน

(2) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบอุปกรณ์เครือข่ายแลนไร้สาย (Secured Wireless LAN)

ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Aruba Networks Inc

บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท Aruba Networks Inc
สัญญาเลขที่	SPA1108-00025527
วันเริ่มต้นของสัญญา	16 ธันวาคม 2551
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 15 ธันวาคม 2552 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน

(3) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์ระบบสายสัญญาณ Cable System

ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Panduit Inc

บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	Panduit Inc
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	ธันวาคม 2557
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ ธันวาคม 2558 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

คำตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน
(4)	สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบอุปกรณ์เครือข่าย (Networking System) ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Alcatel-Lucent Enterprise
บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท Alcatel-Lucent Enterprise
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	14 ธันวาคม 2554
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 13 ธันวาคม 2555 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
คำตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Value Added Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน
(5)	สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบอุปกรณ์สนับสนุนเครือข่าย (DNS, DHCP and IPAM) ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Infoblox Inc. USA
บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท Infoblox Inc.
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	16 มีนาคม 2555
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 15 มีนาคม 2556 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
คำตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน
(6)	สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบบริการตรวจจับภัยของข้อมูลที่มีการบริการแบบ Cloud Service ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท ZScaler Inc, USA
บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท ZScaler Inc, USA
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	20 พฤศจิกายน 2555
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 19 พฤศจิกายน 2556 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
คำตอบแทน	ไม่มี

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน
(7) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบบริหารจัดการการใช้อินเทอร์เน็ต ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท ANTLabs Pte, Singapore	
บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท ANTLabs Pte, Singapore
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	1 มกราคม 2558
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน
(8) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าระบบระบบอุปกรณ์สำรองไฟฟ้า (Uninterruptible Power Supply) ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Delta Green Industrial (Thailand) Co.,Ltd	
บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท Delta Green Industrial (Thailand) Co.,Ltd
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	12 มกราคม 2558
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 11 มกราคม 2559 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน

2.5.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ชื่อเดิม บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด (ITDC) ไม่ได้ดำเนินธุรกิจเป็นงานโครงการ แต่เป็นการซื้อมาและจำหน่ายไป จึงไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ

2.6 ธุรกิจการให้บริการและพัฒนาระบบสารสนเทศ (Intelligent Enterprise Computing Company Limited: INEC)
2.6.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

หน่วยธุรกิจให้บริการและพัฒนาระบบสารสนเทศ (Service) ดำเนินงานภายใต้บริษัท INEC (Intelligent Enterprise Computing Limited) ประกอบธุรกิจด้านการให้บริการระบบสารสนเทศ พร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับงานด้านไอทีแบบครบวงจร (IT Total Service Solutions) โดยการนำเสนอบริการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้า และสามารถให้บริการแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Solution) ทั้งหมด 3 ประเภทหลัก ๆ คือ

- (1) ธุรกิจบริการหลังการขายโดยสัญญาการบริการบำรุงรักษา (Maintenance)
- (2) บริการหลังการขายโดยสัญญาการบริการบำรุงรักษาระบบคอมพิวเตอร์ตามระยะเวลาที่ตกลงกับลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปจะรับจ้างบริการอยู่ในช่วงเวลา 1, 3, 5 ปี โดยให้บริการถึงสถานที่ของลูกค้า (Onsite & Offsite Service) โดยแบ่งการบริการออกเป็น 2 ลักษณะ ตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่

(1.1) Corrective maintenance คือ การให้บริการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าในกรณีเกิดปัญหาเกี่ยวกับระบบหรือการใช้งานอุปกรณ์

(1.2) Preventive maintenance คือ การให้บริการตรวจเช็คระบบและอุปกรณ์ เพื่อป้องกันหรือลดการเกิดปัญหาของอุปกรณ์ (Hardware) รวมถึงการปรับปรุง (Software) การ Update Patch และปรับปรุงประสิทธิภาพของระบบ (Performance Tuning and Customization) โดยมีการกำหนดการไว้ก่อนล่วงหน้า เช่น ทุก ๆ เดือน 3 เดือน หรือ 6 เดือน เป็นต้น

- (3) ธุรกิจบริการด้านการบริหารโครงการ (Project Management)

ธุรกิจการให้บริการด้านการบริหารโครงการ เป็นการให้บริการวางแผนงาน ควบคุมการปฏิบัติงาน จัดสรรทรัพยากร โดยคำนึงถึงทรัพยากรของบริษัทที่มีอยู่อย่างจำกัด เพื่อให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุด และเพื่อให้ส่งมอบสินค้าและบริการให้กับลูกค้า ตรงต่อเวลา และเป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้

- (4) การให้บริการครบวงจรทั้งระบบสารสนเทศ (Total IT Outsourcing Service)

การให้บริการเทคโนโลยีระบบสารสนเทศ ที่ทันสมัยในแบบ Integrated Solutions ได้แก่ การพัฒนา การออกแบบ การติดตั้ง การบริหารโครงการ และการฝึกอบรม ทั้งด้านเทคนิคและการใช้งาน และพร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ไขปัญหาให้กับงานบริการไอทีแบบครบวงจร โดยการเลือกสรรผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นที่ยอมรับจากทั่วโลกซึ่งสามารถประยุกต์ใช้งานเพื่อความเหมาะสมตามความต้องการของลูกค้า

บริการผลิตภัณฑ์ (Product Service) ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

(1) ฮาร์ดแวร์ ได้แก่ คอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server, Storage) คอมพิวเตอร์ลูกข่าย (Desktop, Notebook, Peripherals, Mobile Tablet) พร้อมอุปกรณ์เชื่อมโยงเครือข่ายและอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยระบบ (Network Switch, Firewall, IPS, Load balance)

(2) ซอฟต์แวร์ ได้แก่ ซอฟต์แวร์ (Operating System, Database, Middleware) รวมถึงโปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับงานต่าง ๆ เช่น ERP, CRM, Billing, Enterprise IT Management, EAI, Document & Work Flow Management, Business Intelligence, Symantec, VMWare

ในปัจจุบันหน่วยงานได้ให้บริการสินค้าซอฟต์แวร์ต่าง ๆ อาทิเช่น SAP, SAS, ORACLE, IBM, K2, Ultimus เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัท ยังเป็น Certified Partner ของไมโครซอฟท์ ซึ่งบริษัทจะได้รับสิทธิประโยชน์จากการเป็น Microsoft Certified Partner ดังนี้

- (1) สิทธิพิเศษในการเข้าไปดู Microsoft partner website ที่ให้ข้อมูลต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ในการวางแผนทางธุรกิจ
- (2) สิทธิใน License สินค้าของ Microsoft ที่สามารถนำมาใช้ในองค์กร หรือใช้เพื่อการทดลอง ศึกษา และทดสอบต่าง ๆ
- (3) สิทธิในเรื่องของความรู้ที่จะได้จาก MSDN and TechNet subscriptions, Partner Guides และอื่น ๆ
- (4) สิทธิในการรับข่าวสาร Update โปรโมชัน หรือข้อมูลอื่น ๆ ที่ทาง Microsoft แจ้งให้ทราบก่อนใคร เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทจะต้องส่งเจ้าหน้าที่เพื่อไปรับการฝึกอบรมและเข้ารับการทดสอบความรู้ในแต่ละด้าน (Certified Engineering) เพื่อที่จะดำรงคุณสมบัติในการเป็น Certified Partner ของ Microsoft

การที่บริษัท ได้รับสิทธิประโยชน์ข้างต้น รวมทั้งข้อกำหนดในการดำรงสถานะทำให้บริษัท สามารถพัฒนาบุคลากรให้ทันต่อเทคโนโลยีตลอดเวลา และสามารถแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพและตรงตาม ความต้องการอย่างรวดเร็ว

รายละเอียดงานบริการ (Service Product lines) ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้บริการกับลูกค้า

- Hardware Maintenance (CM/PM :Corrective/Preventive)
 - 001 - 7x24 Maintenance onsite Services
 - 002 - 5x8 Maintenance Onsite Services
 - 003 - Up-time committed Onsite Services
- Software Maintenance (CM/PM :Corrective/Preventive)
 - 011 - 7x24 Maintenance offsite Services
 - 012 - 5x8 Maintenance Offsite Services
 - 013 - Onsite Maintenance Services
- Hardware Business Supply
 - 021 - Hardware Spare Parts/Units
 - 022 - Business Supplies (CD, TAPE, INK, TONER, IT Accessary)
 - 023 - Workshop Repair Unit
- Maintenance Support
 - 031 - Per Call Service (Time & Material)
 - 032 - System Support Onsite (System/ Network/ Security)
 - 033 - User Support Onsite (Helpdesk, Desktop)

รายละเอียดผลิตภัณฑ์ (Support Product lists) ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้บริการกับลูกค้า

ตราผลิตภัณฑ์	รุ่น/ แบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ / กลุ่มลูกค้า
Hewlett Packard	คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (Server, Blade) คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (PC, Notebook) อุปกรณ์เก็บข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Storage) เครื่องพิมพ์ (Printer)	สำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่
SUN-Oracle	คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (Server)	สำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่
IBM	คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (Server) คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (PC)	สำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่
Dell	คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (Server, Blade) คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (PC, Notebook) อุปกรณ์เก็บข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Storage)	สำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่
Microsoft	ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ (License)	ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์สำหรับหน่วยงานต่าง ๆ
SAS	Business Intelligent / Data warehouse	สำหรับวิเคราะห์ข้อมูลองค์กร
Alcatel-Lucent	Enterprise Network and Wireless Solution	สำหรับหน่วยงานกลางและขนาดใหญ่
Aluba	Enterprise Network and Wireless Solution	สำหรับหน่วยงานกลางและขนาดใหญ่
Cisco	Enterprise Network Solution	สำหรับหน่วยงานกลางและขนาดใหญ่
Huawei	Enterprise Network Solution	สำหรับหน่วยงานขนาดเล็กและขนาดกลาง
Symantec	ซอฟต์แวร์ประยุกต์	สำหรับการจัดการและบริหารระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศ
SAP	ซอฟต์แวร์ประยุกต์	สำหรับการจัดการและบริหารองค์กร
VMware	ซอฟต์แวร์ประยุกต์	สำหรับการจัดการและบริหารระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศ
Fortinet	อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยในเครือข่าย	สำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่

โดยที่ผ่านมามาผลงานของทางสายธุรกิจ SERVICE จะเน้นการให้การสนับสนุนกับบริษัทแม่ (IRCP) ในการให้บริการทั้ง Solution เช่น การออกแบบระบบ การติดตั้งอุปกรณ์ รวมถึงการรับประกัน ซึ่งสามารถดำเนินงานในโครงการต่าง ๆ เช่น

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
ซื้อพร้อมติดตั้ง SAN - SAN Switch	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	24	2558-2559
การจัดซื้อตามโครงการพัฒนาและปรับปรุงระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์	กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ (DBD)	11.3	2558-2559
โครงการจัดทำฐานข้อมูลภาพและเสียง (Archive) เพื่อการเผยแพร่ข่าวสารผ่านสื่อใหม่รองรับการออกอากาศในระบบดิจิทัล	สถานีวิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์รัฐสภา	44	2558-2559
โครงการประกวดราคาจ้างดำเนินการตามโครงการทดแทนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพระบบสารสนเทศ	สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี	22.2	2558-2559
จัดทำระบบทะเบียนเกษตรกรผู้เลี้ยงสัตว์รายครัวเรือน 1 ระบบ	กรมปศุสัตว์	20.3	2558-2559

งานบำรุงรักษา Maintenance Service ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า ให้ดูแลงานบำรุงรักษาระบบและอุปกรณ์อย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา เช่น

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
จ้างบำรุงรักษาและซ่อมแซมแก้ไข DW/DM ในส่วน Hardware 18 เดือน	การสื่อสารแห่งประเทศไทย	5.6	2558-2559
จ้างบำรุงรักษาระบบเครือข่ายและโปรแกรมประยุกต์-กทม. ระยะที่ 2	สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร	5.4	2258-2559
จ้างบริหารจัดการและบำรุงรักษาระบบเครือข่ายและความปลอดภัย	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	11.36	2558-2559
จ้างบำรุงรักษาระบบเครือข่ายสารสนเทศ	มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร	2.2	2558-2559
จ้างบำรุงรักษาและซ่อมแซมแก้ไข DW/DM ส่วน Upgrade	การสื่อสารแห่งประเทศไทย	1.4	2558-2559
บำรุงรักษาระบบเครือข่ายอุปกรณ์โปรแกรมการผลิตรายการ	สถานีวิทยุแห่งประเทศไทย กรมประชาสัมพันธ์	7.9	2558-2559

2.6.2 การตลาดและการแข่งขัน

INEC มีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

(1) ด้านบริการ

หน่วยธุรกิจได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่มีชื่อเสียง เช่น Microsoft (เป็น Certified Partner) โดยสินค้าของบริษัท มีคุณภาพ ได้รับการยอมรับอย่างสูงจากลูกค้า นอกจากนั้น ทาง INEC ยังมีจุดเด่นในการสร้างความแตกต่างในการนำเสนอเทคโนโลยีที่ใช้ในการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า เริ่มจากออกแบบระบบ (System Design) การติดตั้งอุปกรณ์ (Setup and Configuration) ได้ตรงตามความต้องการและตามมาตรฐาน รวมถึงการปรับแต่งระบบ (Performance Tuning) โดยทีมงานที่มีประสบการณ์และมีความชำนาญเฉพาะด้าน มีทีมงานบริหารโครงการที่มีคุณภาพและศักยภาพในการบริหารโครงการทำให้ส่งมอบงานให้ลูกค้าได้ถูกต้องและตรงตามข้อกำหนด รวมถึงมีทีมงานที่รักษาพัฒนาซอฟต์แวร์จากหน่วยธุรกิจอื่น ซึ่งให้การสนับสนุนในกรณีที่ต้องการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะสินค้าของบริษัท จะรับประกันเป็นระยะเวลาตามที่ตกลงกับลูกค้า นอกจากนี้ทีมงานเน้นการให้ความสำคัญและใส่ใจในความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะด้านคุณภาพการให้บริการก่อนและหลังการขายในเวลาอันรวดเร็ว โดยทีมงานจะต้องเข้าใจในธุรกิจเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีที่สุด การส่งมอบตรงเวลา ทำให้บริษัท มีชื่อเสียงที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้าเสมอมา

(2) ด้านพนักงาน

บริษัท มีนโยบายที่จะพัฒนาตนเองให้ทันเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอเพื่อให้มีความสามารถแนะนำและรองรับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของลูกค้าและตลาด จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของพนักงานรวมถึงการทำงานเป็นทีม การรับรู้และการปรับตัวตามธุรกิจไอซีทีอย่างทันทั่วถึงและต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งได้จากการเป็น Certified Partner จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ทำให้ทีมงานมีความยืดหยุ่นในการทำงานสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับความเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีได้อย่างดี โดยทีมงานของ Service มีบุคลากรที่ผ่านการอบรมและได้รับประกาศนียบัตรผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี Software จาก Microsoft, VMWare, Symantec และผู้เชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์จาก Hardware Vendors (HP, DELL, IBM, SUN, ACER) รวมถึง Network and Security (Alcatel-Lucent, Ciaco, Aluba, Fortinet) ที่พร้อมและสามารถให้บริการลูกค้าในด้านต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(3) ด้านการบริหารต้นทุน

INEC เน้นการบริหารต้นทุนการขายและการให้บริการเพื่อให้ได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยทีม Service เองสามารถให้บริการ Solution ได้ครบวงจร เช่น การออกแบบและติดตั้ง รวมไปถึงบริการหลังการขายทั้งยังรักษาคุณภาพสินค้าและการบริการให้ได้ตามมาตรฐานโลก นอกจากนี้หน่วยธุรกิจยังเน้นการบริหารความสัมพันธ์กับคู่ค้า และเจ้าของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่คุ้มค่า เข้าใจในตัวสินค้าต่าง ๆ เป็นอย่างดีและมีความหลากหลายของสินค้า ทำให้สามารถนำเสนอสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ชนะการประมูลและสามารถแข่งขันกับองค์กรอื่นได้ในระยะยาว

(4) ด้านการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

หน่วยธุรกิจมีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าโดยการให้ผู้เชี่ยวชาญหรือวิศวกรระบบ ประจำ Site เข้า ให้คำแนะนำการใช้งานอุปกรณ์ และระบบ รวมถึงรับฟังปัญหาและความต้องการลูกค้า เพื่อทำการแก้ไขปัญหาและปรับปรุง การให้บริการให้กับลูกค้าได้ตรงตามความต้องการ ทำให้มีโอกาสได้งานจากลูกค้ารายเดิมเพิ่มขึ้น ทางหน่วยงานมีอัตรา ได้รับงานซ้ำจากลูกค้ารายเดิมสูงถึงร้อยละ 80

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

ทางหน่วยธุรกิจมีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน คือ หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ โดยเฉพาะ หน่วยงานขนาดใหญ่ เช่น บมจ.กสท โทรคมนาคม, บมจ.ททท คอร์ปอเรชั่น, บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด, การไฟฟ้าฝ่ายผลิต, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, การไฟฟ้านครหลวง, กรมประชาสัมพันธ์, กรมป่าไม้, การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, มหาวิทยาลัย ราชภัฏพระนคร, ศูนย์รักษาความปลอดภัย กองบัญชาการกองทัพไทย เป็นต้น เนื่องจากหน่วยงานเหล่านี้มีงบประมาณ ในการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศค่อนข้างสูงเพื่อใช้ในการปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัท มีจุดแข็งในด้านความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ที่ยาวนานมากกว่า 26 ปี ในธุรกิจนี้ จึงทำให้ลูกค้า กลุ่มนี้มีความมั่นใจในการเลือกให้บริษัท เป็นผู้ดำเนินการ

รายได้ส่วนใหญ่ของหน่วยธุรกิจมาจากภาคราชการและรัฐวิสาหกิจซึ่งทางหน่วยธุรกิจจะเข้าไปทำการประกวด ราคา ขั้นตอนโดยทั่วไปจะให้พนักงาน Service Manager/ Specialist เข้าไปแนะนำบริการระบบใหม่ ๆ ให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นถึงความสำคัญและประโยชน์ของการใช้บริการต่าง ๆ ในการทำงาน จากนั้นหากลูกค้ามีความสนใจ สินค้าและบริการ ทางสายงานจะจัดส่งพนักงานขายเข้าไปเจรจาต่อรองด้านราคาและเซ็นสัญญาโครงการเพื่อทำการ ประกวดราคาหรือปิดงานต่อไป โดยมีเป้าหมายสัดส่วนรายได้จากลูกค้าภาคราชการและรัฐวิสาหกิจร้อยละ 95 และ ภาคเอกชน ร้อยละ 5 และโครงการที่บริษัท ประมูลงานในส่วนบริการได้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 ของมูลค่า

กลุ่มลูกค้า	สัดส่วนรายได้ (ร้อยละ)
ราชการและรัฐวิสาหกิจ	95
เอกชน	5
รวม	100

ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มอุตสาหกรรม

ในอุตสาหกรรมการให้บริการครบวงจรด้านสารสนเทศไอที สารสนเทศเทคโนโลยี นับว่ามีการเจริญเติบโตสูง ในช่วง 5 ปีหลัง และจะยังคงเจริญเติบโตในอัตราสูงต่อไปในอนาคต ทั้งนี้มีผลมาจากการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยี ที่มีการ พัฒนาอย่างรวดเร็ว และต่อเนื่อง การนำเทคโนโลยีมาใช้ประยุกต์ใช้กับภาคธุรกิจ ภาครัฐที่ให้ความสำคัญในการกำหนด งบประมาณด้านไอทีและโทรคมนาคม เพื่อพัฒนาประเทศให้เจริญและแข่งขันกับประเทศอื่นในภูมิภาคได้

ในปี 2557 นับว่าเป็นก้าวสำคัญของประเทศที่จะมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านไอทีและโทรคมนาคม โดย กสทท. ได้ออกใบอนุญาต 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 MHz ให้กับ โอเปอเรเตอร์ทั้ง 3 ราย ซึ่งเป็นระบบโครงข่ายไร้สายที่ทันสมัย มี ประสิทธิภาพและความเร็วสูง และจะก่อให้เกิดธุรกิจต่อเนื่องอีกมากมาย การตื่นตัวในการรวมเศรษฐกิจอาเซียน

ในปี 2559 ก็มีผลทำให้อุตสาหกรรมการให้บริการไอทีและโทรคมนาคม มีการเจริญเติบโต เพราะในภูมิภาคอาเซียน ยังมีความต้องการในการลงทุนด้าน ไอทีและโทรคมนาคม เพื่อสนับสนุนให้การทำธุรกิจใภูมิภาคนี้มีความใกล้ชิดกันมากขึ้น

ในปัจจุบันองค์กรต่าง ๆ ให้ความสำคัญในการใช้ไอทีเข้าไปเสริมสร้างประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น โดยเฉพาะองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งมีแนวโน้มที่จะใช้บริการจากผู้ชำนาญธุรกิจที่ปรึกษาและรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์มากขึ้น เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการพัฒนาระบบงานสารสนเทศภายในองค์กรตนเอง นอกจากนี้ ในด้านผู้ผลิตก็มีการพัฒนาสินค้าและเทคโนโลยีใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลาเพื่อเป็นการกระตุ้นตลาดและตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ที่มีความต้องการระบบที่จะสามารถช่วยทำงานและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันเชิงธุรกิจ ซึ่งนับเป็นโอกาสสำหรับหน่วยธุรกิจในการขยายธุรกิจ ทำให้แนวโน้มของธุรกิจบริการยังมีอัตราการเจริญเติบโตที่ต่อเนื่อง

ภาวะการแข่งขันในปัจจุบันค่อนข้างสูง โดยมีบริษัทคู่แข่งซึ่งทำธุรกิจและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ใกล้เคียงกันได้แก่ บริษัท ซีดีจี ซิสเต็มส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัท ซีดีจี กรุ๊ป จำกัด บริษัท สยามเทลเทคคอมพิวเตอรส์ จำกัด บริษัท สามารท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นต้น ซึ่งแต่ละบริษัทจะมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เฉพาะด้านต่างกันไป โดยที่บริษัท มีจุดแข็งในด้านประสบการณ์ในธุรกิจที่มีกว่า 26 ปี ทำให้เข้าใจความต้องการของลูกค้าเข้าใจในธุรกิจและมีความเชี่ยวชาญในระบบงานของลูกค้าและมีประวัติการทำงานซึ่งเป็นคุณสมบัติหนึ่งที่ภาครัฐบาลกำหนด ทำให้บริษัท ได้เปรียบในเชิงการแข่งขันสามารถมีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

2.6.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เนื่องจากหน่วยธุรกิจ INEC ดำเนินงานโดยให้คำปรึกษาและบริการให้กับลูกค้า ดังนั้น วิธีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจึงเป็นส่วนหนึ่งของขั้นตอนในการทำงาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(1) อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ทั้งหมดสั่งซื้อจากลูกค้า (Partner) ในประเทศไทย เช่น คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ อุปกรณ์สำรองข้อมูล เป็นต้น โดยบริษัทลูกค้าที่สำคัญ เช่น บริษัท เดอะแวลู ซิสเต็มส์ จำกัด เป็นต้น

(2) ซอฟต์แวร์ หากเป็นซอฟต์แวร์ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายเอง จะจัดหาโดยการติดต่อเป็นผู้แทนของซอฟต์แวร์นั้นๆ โดยจ่ายค่าสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ผลิต จ่ายค่าลิขสิทธิ์ตามยอดขาย หากต้องการผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาและติดตั้ง บริษัท จะนำหน่วยธุรกิจ ISD (International Software Development) มาพัฒนาและติดตั้ง

เรื่องการให้บริการ หน่วยงานมีการให้บริการด้วยตนเองหรือมีการใช้ผู้เชี่ยวชาญจากผู้ผลิตร่วมรวมถึงการซื้อบริการต่อจากผู้ให้บริการอื่น (Outsource) โดยหน่วยธุรกิจ มีปัจจัยในการพิจารณาเลือกบริษัทที่ทำซื้อบริการต่อ คือ ราคาและความชำนาญสำหรับงานนั้น ๆ

สำหรับบุคลากรของสายธุรกิจ Service ที่ผ่านมามีบุคลากรผู้มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ ที่อยู่กับบริษัท มาอย่างยาวนานและสามารถให้คำแนะนำและพัฒนาพนักงานรุ่นใหม่ ๆ เพื่อให้สามารถทำงานให้กับบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยสายธุรกิจ Service สามารถจัดหาบุคลากรได้จากในสายอุตสาหกรรมไอทีทั่วไปและจากการพัฒนาผู้สำเร็จการศึกษาใหม่ ๆ ในสาขาที่เกี่ยวข้อง

2.6.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

หน่วยธุรกิจ INEC เป็นหน่วยที่รับงานสนับสนุนงานโครงการของบริษัทแม่ (IRCP) และปัจจุบันยังไม่ได้รับงานตรง รับเพียงแ่่งงานจากบริษัทแม่เท่านั้น งานที่ยังไม่ส่งมอบสู่ภายนอกจึงไม่มี

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
2.7 ธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม (TV Telecom Company Limited: TVT)
2.7.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

หน่วยธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม (Telecommunication's Business Supporting System) ดำเนินงานภายใต้ชื่อบริษัท ทีวีเทเลคอม จำกัด (TV Telecom Co., Ltd. หรือ TVT) โดยทำธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง พัฒนาระบบ บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ (Business Supporting System หรือ BSS) ให้แก่หน่วยงานที่ให้บริการโทรคมนาคมที่ทันสมัยแบบครบวงจร ได้แก่ระบบ บิลลิ่งสำหรับบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Billing System for Mobile Business) ระบบคงสิทธิ์เลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Number Portability System) ระบบเติมเงิน Online ของโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบเติมเงิน ระบบการบริหารจัดการ อุปกรณ์ Wifi เป็นต้น

โดยที่ผ่านมาทางหน่วยธุรกิจ TVT มีผลงานที่โดดเด่นและมีประสบการณ์ในการทำโครงการใหญ่หลายโครงการ จนเป็นที่ยอมรับในวงการอย่างกว้างขวาง เช่น

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
จ้างพัฒนาและปฏิบัติงานระบบจัดเก็บเงิน โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3GX ปี พ.ศ.2557	บ.สามารถไอโมบาย พลัส	1.8	2556-2557
จ้างพัฒนาและปฏิบัติงานระบบจัดเก็บเงิน โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3GX ปี พ.ศ.2558	บ.สามารถไอโมบาย พลัส	1.8	2557-2558
จ้างบริหารจัดการระบบเติมเงิน Online สำหรับระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบ 3GX แบบเติมเงิน พ.ศ.2557	บ.สามารถไอโมบาย พลัส	0.6	2556-2557
จ้างบริหารจัดการระบบเติมเงิน Online สำหรับระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบ 3GX แบบเติมเงิน พ.ศ.2558	บ.สามารถไอโมบาย พลัส	0.6	2557-2558
จ้างพัฒนาระบบโปรแกรม Network monitoring สำหรับอุปกรณ์ TOT Wi-Fi โครงการ 2	บมจ.ทีโอที	13	2557
จ้างพัฒนาและปฏิบัติงานระบบจัดเก็บเงิน โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3GX ปี พ.ศ.2557	บ.สามารถไอโมบาย พลัส	1.8	2556-2557
จ้างพัฒนาและปฏิบัติงานระบบจัดเก็บเงิน โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3GX ปี พ.ศ.2558	บ.สามารถไอโมบาย พลัส	1.8	2557-2558
จ้างพัฒนาระบบโปรแกรมภูมิสารสนเทศ (MIS GIS) สำหรับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	บมจ.ไอ อาร์ ซี พี	5.7	2558

นอกจากให้บริการพัฒนาและติดตั้งระบบแล้ว หน่วยธุรกิจ TVT ยังให้บริการแบบ Outsourcing และบำรุงรักษา ระบบสื่อสารโทรคมนาคมตามระยะเวลาที่ตกลงกับลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปจะรับประกันอยู่ในช่วงเวลา 1-3 ปี โดยให้บริการ ถึงสถานที่ของลูกค้า (Onsite Service) โดยแบ่งการบริการออกเป็น 2 ลักษณะ ตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่

1. Corrective maintenance คือ การให้บริการต่อเมื่อเกิดปัญหาในระบบให้กับลูกค้า
2. Preventive maintenance คือ การให้บริการตรวจเช็คระบบทุก ๆ ช่วงเวลาที่ลูกค้ากำหนด เช่น 3 เดือน 6 เดือน เป็นต้น

2.7.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

หน่วยธุรกิจ TVT มีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

(1) ด้านสินค้าและบริการ

หน่วยธุรกิจ TVT เป็นหน่วยงานที่มีความเชี่ยวชาญด้าน Business Supporting System for Telecommunication services ซึ่งพนักงานมีประสบการณ์ในการทำงานระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบิลลิ่งทั้ง Prepaid และ Postpaid ของ ผลิตภัณฑ์ INTEC จากประเทศสหรัฐอเมริกา และระบบ software ภูมิสารสนเทศ (GIS) บนผลิตภัณฑ์ ARCGIS จาก ประเทศสหรัฐอเมริกา โดยได้รับการยอมรับอย่างสูงจากลูกค้า นอกจากนี้ ทางหน่วยธุรกิจ TVT ยังมีจุดเด่นในการสร้างความแตกต่างในการนำเสนอเทคโนโลยีที่ดีที่สุด (Solution) ในการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า มีความชำนาญและมีศักยภาพ ในการบริหารโครงการ นอกจากนี้ทางทีมงานเน้นการให้ความสำคัญและใส่ใจในความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะด้าน คุณภาพการให้บริการก่อนและหลังการขายในเวลาอันรวดเร็ว โดยทีมงานจะต้องเข้าใจในธุรกิจเพื่อนำเสนอสินค้าและ บริการที่ดีที่สุด การส่งมอบตรงเวลา ทำให้บริษัท มีชื่อเสียงที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้าเสมอมา

(2) ด้านพนักงาน

บริษัท มีนโยบายที่จะพัฒนาตนเองให้ทันเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนไปอยู่เสมอเพื่อให้มีความสามารถแนะนำ และรองรับความต้องการที่เปลี่ยนไปของลูกค้าและตลาด จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของพนักงานรวมถึงการทำงานเป็นทีม การรับรู้และการปรับตามการเคลื่อนไหวตัวของธุรกิจไอซีทีอย่างทันทั่วทั้งที่และต่อเนื่องส่วนหนึ่งได้จากการเป็น Certificate Partner จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ทำให้ทีมงานมีความยืดหยุ่นในการทำงานสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับ ความเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีได้อย่างดี

(3) ด้านการบริหารต้นทุน

หน่วยธุรกิจ TVT เน้นการบริหารต้นทุนการขายและการให้บริการเพื่อให้ได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยยังรักษา คุณภาพสินค้าและบริการให้ได้ตามมาตรฐานโลก นอกจากนี้ หน่วยงานเน้นการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า และ เจ้าของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำ เข้าใจในตัวสินค้าต่าง ๆ เป็นอย่างดีและมีความหลากหลายของ สินค้า ทำให้สามารถนำเสนอสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ชนะการประมูลและ สามารถแข่งขันกับองค์กรอื่นได้ในระยะยาว

(4) ด้านการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

หน่วยธุรกิจ TVT มีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าโดยการทำความเข้าใจลูกค้าค้นหาความต้องการและทำการแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า ทำให้มีโอกาสรับงานจากลูกค้ารายเดิมเพิ่มขึ้น ทางหน่วยงาน มีอัตราได้รับงานซ้ำจากลูกค้ารายเดิมสูงถึงร้อยละ 100

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

ทางหน่วยธุรกิจ TVT มีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน คือ หน่วยงานที่ให้บริการด้านโทรคมนาคม โดยเฉพาะหน่วยงานขนาดใหญ่ เช่น บมจ. กสท โทรคมนาคม บมจ. ทีโอที เป็นต้น เนื่องจากหน่วยงานเหล่านี้มีงบประมาณในการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารค่อนข้างสูงเพื่อใช้ในการปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีจุดแข็งในด้านความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ที่ยาวนาน ในธุรกิจนี้ จึงทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีความมั่นใจในการเลือกให้บริษัท เป็นผู้ดำเนินการ

รายได้ส่วนใหญ่ของหน่วยธุรกิจ TVT มาจากผู้ให้บริการโทรคมนาคมซึ่งทางหน่วยธุรกิจ TVT จะเข้าไปทำการประกวดราคา ขั้นตอนโดยทั่วไปจะให้พนักงาน Pre-Sale เข้าไปทำแนะนำทางด้านเทคนิคและระบบใหม่ ๆ ให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเล็งเห็นความสำคัญและประโยชน์ของการใช้ระบบต่าง ๆ ในการทำงาน จากนั้นหากลูกค้ามีความสนใจสินค้าและบริการ ทางสายงานจะจัดส่งพนักงานขายเข้าไปประกวดราคาและเซ็นสัญญาโครงการต่อไป

กลุ่มลูกค้า	สัดส่วนรายได้ (ร้อยละ)
บมจ. ไอ อาร์ ซี พี	60
บมจ. สามารถ ไอโมบาย	40
รวม	100

2.7.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เนื่องจากหน่วยธุรกิจ TVT ดำเนินงานโดยให้คำปรึกษาและรวบรวมระบบให้กับลูกค้า ดังนั้น วิธีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจึงเป็นส่วนหนึ่งของขั้นตอนในการทำงาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วยงานจะทำการสั่งซื้อสินค้าที่ต้องรวบรวมให้กับลูกค้าเมื่อได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้าแล้ว โดยไม่มีการเก็บสินค้าคงเหลือ การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ ทั้งอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ จะสั่งซื้อจากผู้ขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ

เรื่องการให้บริการ หน่วยงานมีการให้บริการด้วยตนเองหรือมีการใช้ผู้เชี่ยวชาญจากผู้ผลิตร่วม รวมถึงการซื้อบริการต่อจากผู้ให้บริการอื่น (Outsource) โดยหน่วยธุรกิจ TVT มีปัจจัยในการพิจารณาเลือกบริษัทที่ทำซื้อบริการต่อ คือ ราคาและความชำนาญสำหรับงานนั้น ๆ

2.7.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบของ TVT เป็นโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

ลำดับ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ
1	บมจ. ไอ อาร์ ซี พี	จ้างพัฒนาระบบโปรแกรมภูมิสารสนเทศ (MIS GIS) สำหรับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)

2.8 ธุรกิจการให้บริการสารสนเทศบนคลาวด์แบบครบวงจร (IRCP Cloud Services Company Limited)

2.9.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจให้บริการสารสนเทศบนคลาวด์แบบครบวงจร (Integrated Cloud Service Agency) ภายใต้ชื่อ บริษัท ไออาร์ซีพี คลาวด์ เซอร์วิส จำกัด (IRCP Cloud Services Company Limited) โดยดำเนินธุรกิจการให้บริการทางด้านสารสนเทศบนคลาวด์ โดยให้บริการเช่าใช้ซอฟต์แวร์ เช่าใช้พื้นที่ รวมถึงการติดตั้งพัฒนาระบบสารสนเทศแบบครบวงจร

หมายเหตุ มีการจัดตั้งธุรกิจขึ้นเมื่อปี 2558 แต่ยังไม่มีการดำเนินธุรกิจใด ๆ

2.8 ธุรกิจการให้คำปรึกษาและพัฒนาระบบสารสนเทศไอทีทางด้านการดูแลสุขภาพและทางการแพทย์ (HRCP Company Limited)

2.8.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนาระบบสารสนเทศไอทีทางด้านการดูแลสุขภาพและทางการแพทย์ (Health Care) ภายใต้ชื่อ บริษัท เอช อาร์ ซี พี จำกัด (HRCP Company Limited) โดยดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษาออกแบบ ระบบสารสนเทศไอทีที่เกี่ยวข้องกับทางดูแลสุขภาพ และทางการแพทย์

หมายเหตุ มีการจัดตั้งธุรกิจขึ้นเมื่อปี 2558 แต่ยังไม่มีการดำเนินธุรกิจใด ๆ