

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท สำหรับงวดปี 2557-2559 แยกตามหน่วยธุรกิจ มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย: พันบาท

หน่วยธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้นของ บริษัท	2557		2558		2559	
			จำนวนเงิน (พันบาท)	ร้อยละ	จำนวนเงิน (พันบาท)	ร้อยละ	จำนวนเงิน (พันบาท)	ร้อยละ
หน่วยธุรกิจโทรคมนาคม	IRCP	100	358,172	21.51	356,533	28.82	295,688	26.22
หน่วยธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร	IRCP	100	676,433	40.62	194,094	15.69	91,553	8.12
หน่วยธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียง	IRCP	100	196,235	11.78	208,698	16.87	128,888	11.43
หน่วยธุรกิจผลิตซ้ำซอฟต์แวร์	IRCP	100	21,925	1.32	19,743	1.59	19,837	1.76
หน่วยธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร	IT Green	91.14	364,336	21.88	439,294	35.51	552,649	49.01
ให้บริการ ให้คำปรึกษา และแก้ปัญหาด้านระบบสารสนเทศ	INEC	92.00	35,681	2.14	42,465	3.43	20,770	1.84
หน่วยธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม	TVT	99.99	42,052	2.52	14,393	1.16	5,542	0.49
หน่วยธุรกิจให้บริการสารสนเทศบนคลาวด์*	IRCP-Cloud	50.99	-	-	-	-	-	-
หน่วยธุรกิจวางระบบสารสนเทศทางการแพทย์**	HRCP	50.99	-	-	-	-	156	0.01
ให้บริการออกแบบก่อสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง รื้อถอน เพิ่มเติม อุปกรณ์รับส่งสัญญาณ เครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบไฟฟ้า และระบบโทรคมนาคม***	SIG	50.99	-	-	-	-	34,506	3.06
รวมรายได้ค่าบริการพัฒนาระบบและรายได้จากการขายก่อนรายได้ระหว่างส่วนงาน			1,694,834	100.02	1,275,220	103.08	1,149,591	101.95
หัก รายได้ระหว่างส่วนงาน			(47,503)	(2.85)	(46,136)	(3.73)	(30,716)	(2.72)
รวมรายได้ค่าบริการพัฒนาระบบและรายได้จากการขายก่อนรายได้อื่น			1,647,331	98.92	1,229,084	99.35	1,118,875	99.23
รายได้อื่น			18,042	1.08	8,018	0.65	8,679	0.77
รวมรายได้			1,665,373	100.00	1,237,102	100.00	1,127,554	100.00

หมายเหตุ * หน่วยธุรกิจให้บริการสารสนเทศบนคลาวด์ ยังไม่มีรายได้จากการประกอบกิจการ

** หน่วยธุรกิจวางระบบสารสนเทศทางการแพทย์ เริ่มมีรายได้ในปี 2559

*** ให้บริการออกแบบก่อสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง รื้อถอน เพิ่มเติม อุปกรณ์รับส่งสัญญาณเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบไฟฟ้า และระบบโทรคมนาคม เริ่มดำเนินการในปี 2559

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท สำหรับงวดปี 2557-2559 แยกตามหน่วยประเภทโครงการและไม่ใช้โครงการ มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย พันบาท

ประเภทธุรกิจ	2557		2558		2559	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้จากธุรกิจประเภทโครงการ	1,318,713	79.27	819,754	66.33	580,090	51.50
รายได้จากธุรกิจประเภทที่ไม่ใช่โครงการ	416,255	25.02	497,742	40.27	601,691	53.42
รวมรายได้ก่อนรายได้ระหว่างส่วนงาน	1,734,968	104.29	1,317,496	106.60	1,181,781	104.92
หัก รายได้ระหว่างส่วนงาน	(71,317)	(4.29)	(81,601)	(6.60)	(55,466)	(4.92)
รวมรายได้	1,663,651	100.00	1,235,895	100.00	1,126,315	100.00

ในปี 2559 กลุ่มบริษัท มีรายได้จากส่วนธุรกิจประเภทโครงการร้อยละ 51.50 ของรายได้รวม และจากส่วนงานธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการร้อยละ 53.42 ของรายได้รวม และมีรายการระหว่างกันร้อยละ 4.92 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 โซลูชั่นหลักที่เสนอขาย 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.
อุปกรณ์ Gateway – Point of Interconnection (GW-POI)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	146.78	2559
อุปกรณ์ Visitor Mobile Switching Center Server (VMSC Server)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	79.3	2559

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
เช่าเครื่องคัดแยกสิ่งของส่งทางไปรษณีย์แบบ Cross Belt Sorter	บจ. ไปรษณีย์ไทย	512	2559
MA (Data warehouse-Data Mining)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	1.8	2559
ระบบควบคุมและบริหารจัดการ ชุมสายโทรศัพท์ (Net M)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	15.9	2559
MA ระบบชุมสายโทรศัพท์ภายในประเทศ	บมจ. กสท โทรคมนาคม	13	2559
MA DW-DM(Data warehouse-Data Mining)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	4.7	2559
MA ระบบ Next Generation Network (NGN)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	17.8	2559
ระบบวิทยุไม่โครเวฟ IP Radio	บมจ. ทีโอที	60	2559
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
อุปกรณ์ขยายวงจรเชื่อมต่อด้านลูกค้าแบบ PRI ขนาด 400E1	บมจ. กสท โทรคมนาคม	42.19	2558
อุปกรณ์ MSAN สำหรับให้บริการโทรศัพท์ใน ประเทศ จน. 24 ชุด	บมจ. กสท โทรคมนาคม	10.64	2558
อุปกรณ์สื่อสัญญาณวิทยุไม่โครเวฟ 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 โรงเรียนดวงกมล	บมจ. ทีโอที	1.21	2558

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
การจ้างบำรุงรักษาระบบชุมสายโทรศัพท์ ภายในประเทศ ระยะเวลา 12 เดือน	บมจ. กสท โทรคมนาคม	13.97	2558
ปรับปรุงชุมสายระบบ Intelligent Network (IN)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	124.10	2557
ชื่อระบบ Event Base Marketing (EBM)	บมจ. กสท โทรคมนาคม	78.38	2557
ชื่อระบบบริหารจัดการฐานข้อมูล (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 ทางพิเศษอุดรรัถยา	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
การพัฒนาระบบ GIS Cloud Computing จำนวน 1 ระบบ	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	49.00	2556
อุปกรณ์และระบบควบคุมไฟฟ้าส่งสว่าง 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

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
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 ที่เปลี่ยนไปอยู่เสมอเพื่อให้มีความสามารถแนะนำและรองรับความต้องการที่เปลี่ยนไปของลูกค้าและตลาด จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของพนักงานรวมถึงการทำงานเป็นทีม การรับรู้และการปรับตามการเคลื่อนไหวของธุรกิจไอซีทีอย่างทันทั่วถึงและต่อเนื่องส่วนหนึ่งได้จากการเป็น Certificate Partner จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ทำให้ทีมงานมีความยืดหยุ่นในการทำงานสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีได้อย่างดี

(3) ด้านการบริหารต้นทุน

หน่วยธุรกิจ Telecom เน้นการบริหารต้นทุนการขายและการให้บริการเพื่อให้ได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยยังรักษาคุณภาพสินค้าและการบริการให้ได้ตามมาตรฐานโลก นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจยังเน้นการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า และเจ้าของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ดีที่สุด 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 30 ปี ในธุรกิจนี้ จึงทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีความมั่นใจในการเลือกให้บริษัทเป็นผู้ดำเนินการ

รายได้ส่วนใหญ่ของหน่วย มาจากรัฐวิสาหกิจซึ่งทางหน่วยธุรกิจ จะเข้าไปทำการประกวดราคา ขั้นตอนโดยทั่วไปจะให้พนักงาน Pre-Sale เข้าไปทำแนะนำทางด้านเทคนิค และระบบใหม่ ๆ ให้กับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเล็งเห็นความสำคัญและประโยชน์ของการใช้ระบบต่าง ๆ ในการทำงาน จากนั้นหากลูกค้ามีความสนใจสินค้าและบริการ ทางสายงานจะจัดส่งพนักงานขายเข้าไปเจรจาต่อรองด้านราคาและเห็นสัญญาโครงการเพื่อทำการประกวดราคาหรือปิดงานต่อไป

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

2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เนื่องจากหน่วยธุรกิจ Telecom ดำเนินงานโดยให้คำปรึกษาและรวบรวมระบบให้กับลูกค้า ดังนั้น วิธีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจึงเป็นส่วนหนึ่งของการขั้นตอนในการทำงาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

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

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

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

ในยุคของภาวะเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มตกต่ำทางบริษัท ได้ดำเนินการปรับแผนเพื่อรองรับโดยใช้ประสบการณ์และผลงานที่ผ่านมาของบริษัท มาทำการพัฒนา ปรับปรุงและสร้างมูลค่าเพิ่ม(Value added) ให้สามารถนำเสนอเป็นผลิตภัณฑ์พร้อมบริการของบริษัทเองให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทในงบประมาณที่สอดคล้องกับภาวะดังกล่าว อันจะเป็นผลให้บริษัทสามารถรักษาสถานลูกค้าเดิมและเพิ่มโอกาสในการขยายสู่กลุ่มลูกค้าใหม่

2.1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

โครงการของหน่วยธุรกิจ Telecom โดยส่วนใหญ่เป็นงานประมวลผลทั้งจากภาคราชการและเอกชน โดยมีโครงการที่ชนะการประมูลแล้วอยู่ระหว่างดำเนินงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 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)
8	บริษัท ทีไอที 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 และให้บริการแบบ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ใช้งานได้ทันที (Turnkey Solution) ทั้งนี้บริษัทจะเป็นผู้รับเหมางานทั้งหมดแบบครบวงจร กล่าวคือ รวบรวมผลิตภัณฑ์ทั้งระบบสารสนเทศ ซึ่ง ประกอบด้วย 3 ส่วน คือ

(1) ฮาร์ดแวร์ ได้แก่ คอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server, Storage) คอมพิวเตอร์ลูกข่าย (Desktop, Mobile) พร้อมอุปกรณ์เชื่อมโยงเครือข่าย (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 พร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจรโดยการเลือกสรรผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นที่ยอมรับจากทั่วโลกซึ่งสามารถประยุกต์ ใช้งานเพื่อความเหมาะสมตามความต้องการของลูกค้า

โดยที่ผ่านมาทางบริษัทมีผลงานและมีประสบการณ์ในการทำโครงการใหญ่หลายโครงการจนเป็นที่ยอมรับในวงการอย่างกว้างขวาง อาทิเช่น

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
อุปกรณ์สำรองไฟ (Battery UPS) จำนวน 48 ก้อน	รพ.พระราม 9	0.19	2559
สั่งซื้อ UPS	รพ.พระราม 9	0.63	2559
การบริการและบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ของสำนักข่าวแห่งชาติ	บริษัท คาซิสม่า	3.35	2559
ซื้อขายโครงการปรับปรุงอุปกรณ์ระบบเครือข่ายเพื่อสนับสนุนการสื่อสาร	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	4.68	2559

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
จ้างในการปรับปรุงการเชื่อมต่ออุปกรณ์และ เดินสายสัญญาณคอมพิวเตอร์	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	1.95	2559
จ้างปรับปรุงระบบ Active Directory (AD)	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	1.44	2559
จ้างบริหารจัดการและซ่อมบำรุงรักษาระบบ เครือข่ายคอมพิวเตอร์	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	8.90	2559
ซื้อขายพัฒนาระบบความมั่นคงปลอดภัย สารสนเทศเพื่อรักษาประสิทธิภาพการ ให้บริการประชาชน เขตพญาไท จังหวัด กรุงเทพมหานคร 1 ระบบ	กรมประชาสัมพันธ์	31.44	2559
จ้างบำรุงรักษาระบบเครือข่ายและโปรแกรม ประยุกต์ รายการระบบคอมพิวเตอร์และ ระบบโปรแกรม ตามโครงการคลังข้อมูล กลางกรุงเทพมหานคร (BMA Data Warehouse) 3 เดือน	สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร	3.49	2559
จ้างบำรุงรักษาระบบเครือข่ายและโปรแกรม ประยุกต์ รายการระบบคอมพิวเตอร์และ ระบบโปรแกรม ตามโครงการคลังข้อมูล กลางกรุงเทพมหานคร (BMA Data Warehouse) 10 เดือน	สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร	11.64	2559
จ้างบำรุงรักษาระบบเครือข่ายและโปรแกรม ประยุกต์ ตามโครงการระบบรักษาความ ปลอดภัยระบบสารสนเทศกรุงเทพมหานคร ระยะที่ 2	สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร	5.49	2559
พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยี รองรับ IPV6	กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวง พาณิชย์	10.43	2558
บำรุงรักษาอุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ (MA Network security)	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	13.41	2558
จ้างบำรุงรักษาเครือข่ายสารสนเทศ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร	มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร	2.93	2558
จัดทำฐานข้อมูลภาพและเสียง วิทยูโทรทัศน์ รัฐสภา	สำนักงานเลขาธิการสภา ผู้แทนราษฎร	44.75	2558

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
(BMA:MA) บำรุงรักษา HW,SW ระยะเวลา 12 เดือน	สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร	5.49	2558
โครงการทดแทนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพระบบ สารสนเทศฯ	สำนักงานปลัดสำนัก นายกรัฐมนตรี	22.10	2558
พัฒนาและปรับปรุงระบบเครือข่าย คอมพิวเตอร์ ครั้งที่ 2	กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์	11.31	2558
จ้างเหมาดูแลบำรุงรักษาระบบสารสนเทศ ของสายด่วน 1300	กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ	5.45	2558
ซื้อพร้อมติดตั้ง SAN และ SAN Switch และ บำรุงรักษา 4 ปี	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	24.22	2558
บำรุงรักษาเครือข่ายอุปกรณ์และโปรแกรม การผลิตรายการ	บริษัท คาซิสม่า จำกัด	4.81	2558
งานซื้อพร้อมติดตั้งคอมพิวเตอร์แม่ข่าย ประจำปี 2557	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	9.32	2557
พัฒนาระบบเครือข่ายข้อมูลเทคโนโลยี สารสนเทศ	ศูนย์รักษาความปลอดภัย กองบัญชาการกองทัพไทย	32.19	2557
พัฒนาประสิทธิภาพสถานีวิทยุโทรทัศน์แห่ง ประเทศไทย กิจกรรมย่อยฯ	สถานีวิทยุโทรทัศน์แห่งประเทศไทย กรมประชาสัมพันธ์	7.95	2557
- ระบบฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ พร้อมอุปกรณ์ต่อพ่วง - การปรับปรุงห้อง MCR, Web studio , Electronic Room - ระบบวีดีโอคอนเฟอร์เรนซ์และการผลิตสื่อ 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

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
จัดซื้อคอมพิวเตอร์แม่ข่าย ปี 2556 จำนวน 16 รายการ	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	17.69	2556
จัดซื้อระบบคอมพิวเตอร์และโปรแกรมคลังข้อมูล 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 นอกจากนี้ ทางหน่วยธุรกิจ EIT ยังมีจุดเด่นในการสร้างความแตกต่างในการนำเสนอเทคโนโลยีที่ดีที่สุด (Solution) ในการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า มีความชำนาญและมีศักยภาพในการบริหารโครงการ มีทีมงานที่มีประสบการณ์ในการพัฒนาซอฟต์แวร์ รวมถึงมีทีมงานพัฒนาซอฟต์แวร์จากหน่วยธุรกิจ ISD (International Software Development) ซึ่งให้การสนับสนุนในกรณีที่ต้องการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะสินค้าของบริษัท จะรับประกันเป็นระยะเวลาตามที่ตกลงกับลูกค้า นอกจากนี้ทางทีมงานเน้นการให้ความสำคัญและใส่ใจในความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะด้านคุณภาพการให้บริการก่อนและหลังการขายในเวลาอันรวดเร็ว โดยทีมงานจะต้องเข้าใจในธุรกิจเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีที่สุด การส่งมอบตรงเวลา ทำให้บริษัท มีชื่อเสียงที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้าเสมอมา

(2) ด้านพนักงาน

บริษัท มีนโยบายที่จะพัฒนาตนเองให้ทันเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอเพื่อให้มีความสามารถแนะนำและรองรับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าและตลาด 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 30 ปี ในธุรกิจนี้ จึงทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีความมั่นใจในการเลือกให้บริษัทเป็นผู้ดำเนินการ

รายได้ส่วนใหญ่ของหน่วยธุรกิจ EIT มาจากภาครัฐและรัฐวิสาหกิจซึ่งทางหน่วยงานจะเข้าไปทำการประกวดราคา ขั้นตอนโดยทั่วไปจะให้พนักงาน Pre-Sale เข้าไปทำแนะนำทางด้านเทคนิค และระบบใหม่ ๆ ให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเล็งเห็นความสำคัญและประโยชน์ของการใช้ระบบต่าง ๆ ในการทำงาน จากนั้นหากลูกค้ามีความสนใจสินค้าและบริการ ทางสายงานจะจัดส่งพนักงานขายเข้าไปเจรจาต่อรองด้านราคาและเซ็นสัญญาโครงการเพื่อทำการประกวดราคาหรือปิดงานต่อไป โดยมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้าภาครัฐและรัฐวิสาหกิจร้อยละ 96 และภาคเอกชน ร้อยละ 4

กลุ่มลูกค้า	สัดส่วนรายได้ (ร้อยละ)
ราชการและรัฐวิสาหกิจ	96
เอกชน	4
รวม	100

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เนื่องจากหน่วยธุรกิจ EIT ดำเนินงานโดยให้คำปรึกษาและรวบรวมระบบให้กับลูกค้า ดังนั้น วิธีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจึงเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

สายธุรกิจ EIT จะทำการสั่งซื้อสินค้าที่ต้องรวบรวมให้กับลูกค้าเมื่อได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้าแล้ว โดยไม่มีการเก็บสินค้าคงเหลือ การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ สามารถแบ่งได้เป็นดังนี้

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

(1) อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ทั้งหมดสั่งซื้อจากคู่ค้า (Partner) ในประเทศไทย เช่น คอมพิวเตอร์ ส่วนกลาง คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ อุปกรณ์สำรองข้อมูล เป็นต้น โดยบริษัทคู่ค้าที่สำคัญ เช่น บริษัท เวิร์ส 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 โดยส่วนใหญ่เป็นงานประมวลผลทั้งจากภาคราชการและเอกชน โดยมีโครงการที่ชนะการประมูลแล้วอยู่ระหว่างดำเนินงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

ลำดับ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ
1	กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์	พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีรองรับ IPV6
2	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	บำรุงรักษาอุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ (MA Network security)
3	มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร	จ้างบำรุงรักษาเครือข่ายสารสนเทศ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร
4	สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร	จัดทำฐานข้อมูลภาพและเสียง วิทยุโทรทัศน์รัฐสภา
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) เป็นหน่วยธุรกิจใหม่ของบริษัทที่เปิดดำเนินการตั้งแต่กลางปี 2556 โดยดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบวิทยุและโทรทัศน์กระจายเสียงที่ทันสมัยแบบครบวงจร โดยนำเสนออุปกรณ์ที่มีชื่อเสียงระดับโลก และมีทีมงานที่มีประสบการณ์และผลงานเป็นที่ยอมรับในตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด สินค้าหลักที่นำเสนอ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องส่งวิทยุและโทรทัศน์ Plisch ระบบสายอากาศ Kathrein ระบบรวมสัญญาณ Spinner และระบบ Software ออกแบบและบริหารจัดการโครงข่ายโทรทัศน์ดิจิทัลทีวี Progira โซลูชันหลักที่เสนอขาย ได้แก่ ระบบส่งสัญญาณโทรทัศน์ ในระบบดิจิทัลภาคพื้นดิน (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 การให้บริการต่อเมื่อเกิดปัญหาระบบให้กับลูกค้า
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 นอกจากนี้ ทางสายธุรกิจ SI ยังมีจุดเด่นในการสร้างความแตกต่างในการนำเสนอเทคโนโลยีที่ดีที่สุด (Solution) ในการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า มีความชำนาญและมีศักยภาพในการบริหารโครงการ นอกจากนี้ทางทีมงานเน้นการให้ความสำคัญและใส่ใจในความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะด้านคุณภาพการให้บริการก่อนและหลังการขายในเวลาอันรวดเร็ว โดยทีมงานจะต้องเข้าใจในธุรกิจเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีที่สุด การส่งมอบตรงเวลา ทำให้บริษัท มีชื่อเสียงที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้าเสมอมา

(2) ด้านพนักงาน

บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาตนเองให้ทันเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอเพื่อให้มีความสามารถแนะนำและรองรับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าและตลาด จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของพนักงานรวมถึงการทำงานเป็นทีม การรับรู้และการปรับตามการเคลื่อนไหวตัวของธุรกิจ Digital Broadcasting อย่างทันทั่วถึงและต่อเนื่องส่วนหนึ่งได้จากการเป็น 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 ขั้นตอนโดยทั่วไปจะให้นักงงาน 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 แต่เนื่องจากความไม่พร้อมของผู้ให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวก (Facility) ได้แก่ อาคาร สถานที่ ระบบสายอากาศ ระบบไฟฟ้า ทำให้ระยะเวลาดำเนินการขยายเป็น 5 ปี และต่อเนื่องด้วยโครงการระบบ ดิจิตอล เเรดิโอ ของวิทยุ

ในช่วงปี 2556 ยังไม่ได้เข้าแข่งขันประกวดราคาของโครงข่ายของสถานีโทรทัศน์กองทัพบก ช่อง 5

ในช่วงปี 2557 ปีแรกที่เข้าแข่งขันด้วยงบประมาณ 700 ล้านบาท บริษัทสามารถดำเนินการได้ส่วนแบ่ง 237 ล้านบาท เป็น 34% ของตลาด ซึ่งถือว่าบริษัท เป็น 1 ใน 3 ของบริษัท ชำนาญที่ดำเนินการในธุรกิจนี้

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

ในช่วงปี 2559 เป็นปีที่ผลกระทบจากโครงการในปี 2558 มีหลายสถานีไม่พร้อม ยังอยู่ในขั้นตอนรื้อพื้นที่ เพื่อเข้าดำเนินการติดตั้ง ทำให้การจัดซื้อจัดจ้างโครงการใหม่ ส่วนใหญ่ เลื่อนไปเป็นปี 2560 บริษัทมีรายได้ 26 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่ง 10 % ของตลาดที่เข้าแข่งขัน

ในปี 2560 จะเป็นการลงทุนในพื้นที่ A3 จำนวน 50 สถานี แต่ละโครงข่าย โดยสถานีกองทัพบกช่อง 5 (2 Mux) มีงบประมาณจัดซื้อ 235 ล้านบาท อสมท 122 ล้านบาท และ ไทยพีบีเอส 220 ล้านบาท สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างในช่วงเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์

ตามแผนของ กสทช ปี 2560 จะเริ่ม การทดลอง ออกอากาศ ของ ระบบดิจิตอลเรดิโอ

2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เนื่องจากหน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting ดำเนินงานโดยให้คำปรึกษาและรวบรวมระบบให้กับลูกค้า ดังนั้นวิธีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจึงเป็นส่วนหนึ่งของขั้นตอนในการทำงาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วยงานจะทำการสั่งซื้อสินค้าที่ต้องรวบรวมให้กับลูกค้าเมื่อได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้าแล้ว โดยไม่มีการเก็บสินค้าคงเหลือ การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการทั้งอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์จะสั่งซื้อจากตรงจาก Plisch Kathrein และ Spinner

เรื่องการให้บริการ หน่วยงานมีการให้บริการด้วยตนเองหรือมีการใช้ผู้เชี่ยวชาญจากผู้ผลิตร่วม รวมถึงการซื้อบริการต่อจากผู้ให้บริการอื่น (Outsource) โดยหน่วยงานมีปัจจัยในการพิจารณาเลือกบริษัท ที่ทำซื้อบริการต่อ คือ ราคาและความชำนาญสำหรับงานนั้น ๆ

2.3.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

โครงการที่ได้ส่งมอบอุปกรณ์และรอการติดตั้งตรวจรับของหน่วยธุรกิจ Digital Broadcasting โดยส่วนใหญ่เป็นงานประมูลทั้งจากภาครัฐและเอกชน โดยมีโครงการที่ชนะการประมูลแล้วอยู่ระหว่างดำเนินงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

ลำดับ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	การดำเนินการ
1	ไทยพีบีเอส	โครงการจัดหาเครื่องส่งโทรทัศน์สำหรับสถานีเสริม 36 สถานี	ติดตั้งตรวจรับเสร็จ 7 สถานี ติดตั้งเสร็จรอการตรวจรับ 7 สถานี รอพื้นที่เข้าติดตั้ง 22 สถานี (ลูกค้าดำเนินการติดตั้งเอง)
2	บริษัท อสมท. จำกัด (มหาชน)	โครงการเครื่องส่งโทรทัศน์สำหรับสถานีเสริม 45 สถานี	ติดตั้งตรวจรับเสร็จ 16 สถานี ติดตั้งเสร็จรอการตรวจรับ 8 สถานี รอพื้นที่เข้าติดตั้ง 21 สถานี

หมายเหตุ กำลังดำเนินการแก้ไขสัญญาในการเก็บเงิน โดยหักค่าทดสอบ ระบบ ไว้ ในกรณี พื้นที่ติดตั้งยังไม่พร้อม

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 (OEM Distributor and Reseller, ODR) และกลุ่มที่เป็นผู้ผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์ (OEM Royalty, ORY) ซึ่งลูกค้าทั้งสองกลุ่มจะต้องเป็นบริษัทที่ได้ทำสัญญาจ่ายค่า License ตรงกับ

ไมโครซอฟต์แล้วเท่านั้น สำหรับขั้นตอนการพิมพ์ ตลอดจนถึงการจัดส่งจะถูกควบคุมและดำเนินการโดยผ่านกระบวนการและเทคโนโลยีของไมโครซอฟต์ โดยเฉพาะ (Microsoft OEM Online) ปัจจุบันทางสายธุรกิจ AR เป็นผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ให้กับ Microsoft แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยมานานกว่า 22 ปี

นอกจากการบริการรับจ้างผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ให้กับลูกค้าแล้ว หน่วยธุรกิจ AR ยังให้บริการทางด้านงานพิมพ์ เครื่องหมายหรือตราสินค้าบนวัสดุผิวโค้ง เช่น แป้นพิมพ์คีย์บอร์ด แก้วหรือพลาสติก ตามที่ลูกค้ากำหนด เป็นต้น

2.4.2 การตลาดและการแข่งขัน

สัดส่วนรายได้ของหน่วยธุรกิจ AR ในปี 2559 ส่วนใหญ่มาจากการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 99.52 และงานพิมพ์เครื่องหมายหรือตราสินค้าบนวัสดุผิวโค้งมีการเติบโตเล็กน้อยอย่างไม่มีนัยสำคัญ โดยมีสัดส่วนร้อยละ 0.48 ดังนั้น ทางหน่วยธุรกิจ AR จึงมีนโยบายการตลาดมุ่งเน้นงานทางด้านการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของ ไมโครซอฟต์เป็นหลัก โดยมุ่งเน้นตลาดในประเทศและตลาดเวียดนาม ซึ่งมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน แม้ว่าในปีที่ผ่านมาการเติบโตของตลาดเวียดนามจะทรงตัวจากเดิมที่ตลอด 6 ปีก่อนหน้านี้จะมีอัตราการเติบโตที่สูงมากกว่าร้อยละ 10 ก็ตาม ในขณะที่ตลาดในประเทศลดลงเล็กน้อย จากผลกระทบของสภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวในช่วงต้นปี การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค อย่างไรก็ตามหน่วยงานยังได้รับคะแนนความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์ดีมากเต็ม 100% จากการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าทั้งหมดทั้งในเดือนมกราคมและกรกฎาคม ซึ่งเดิมตลาดของประเทศเวียดนามมีคู่แข่งที่ทำอยู่คือ AR ในมาเลเซียและสิงคโปร์ ในขณะที่หน่วยงานเป็นผู้ทำตลาดในประเทศไทยเพียงรายเดียว ทำให้ในปัจจุบันสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ไมโครซอฟต์ที่บริษัทจัดจำหน่ายสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มตามภูมิภาคคือ ไทย และเวียดนามเป็น 71:29% ตามจำนวนหน่วย ส่วนสายผลิตภัณฑ์การพิมพ์บนวัสดุผิวโค้งนั้นจะเป็นตลาดเฉพาะสำหรับคีย์บอร์ดที่ผลิตเป็นจำนวนน้อย จึงไม่ค่อยมีการเติบโตอันเนื่องมาจากการให้บริการที่บริษัทให้กับลูกค้าในส่วนนี้จะเน้นการแก้ไขปัญหาสำหรับคีย์บอร์ดที่ยังไม่ได้พิมพ์ตัวอักษรภาษาไทยบนแป้นพิมพ์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ 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 คือจัดส่งให้ลูกค้าภายใน 3 วัน ในอัตราความสำเร็จที่ 100% และสามารถจัดส่งได้ภายใน 1 วันในอัตรา 99.9% ของจำนวนรายการคำสั่งซื้อทั้งหมดในปี ซึ่งเป็นเครื่องแสดงถึงความสามารถในการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง และการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้หน่วยธุรกิจ AR มีการสำรวจระดับความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction Level) มาอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยทำแบบสอบถามไปถึงลูกค้าโดยตรงเพื่อให้คะแนนในหัวข้อต่าง ๆ ที่ทางหน่วยงานคาดว่าจะสำคัญ เช่น คุณภาพสินค้า ราคา การจัดส่งและการให้บริการ เป็นต้น เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิตให้ลูกค้า มีความพึงพอใจสูงสุด ซึ่งผลการสำรวจตลอดปี 2559 ที่ผ่านมามีพบว่า ลูกค้ามีระดับความพึงพอใจในเกณฑ์ ดี ถึง ดีมาก เฉลี่ยถึงร้อยละ 100

และเนื่องจากหน่วยธุรกิจ AR ประกอบธุรกิจหลัก คือ การผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ ซึ่งขายให้กับลูกค้าตามที่ไมโครซอฟต์ เป็นผู้กำหนดให้ โดย Microsoft Licensing ประเทศสหรัฐอเมริกาจะเป็นผู้มอบหมายนโยบายให้กับไมโครซอฟต์ ประเทศไทยซึ่งเป็นตัวแทนในประเทศ เพื่อให้เป็นผู้กำหนดนโยบายทางการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมถึงการปราบปรามซอฟต์แวร์ที่ผิดกฎหมายอีกทอดหนึ่ง ดังนั้น นโยบายการตลาดส่วนใหญ่จะถูกกำหนดโดยไมโครซอฟต์ โดยหากในปีใดทางไมโครซอฟต์ มีนโยบายการปราบปรามซอฟต์แวร์ละเมิดลิขสิทธิ์อย่างเข้มงวด ก็จะส่งผลให้รายได้ของหน่วยงานโตตามไปด้วย ในขณะที่เดียวกัน สำหรับผลิตภัณฑ์หรือรุ่นสินค้าของไมโครซอฟต์ ซึ่งมีออกมาใหม่เป็นระยะเพื่อกระตุ้นและตอบสนองความต้องการของลูกค้า หน่วยงานก็จะได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์เหล่านั้น ทำให้หน่วยธุรกิจ AR สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้หลากหลาย อย่างเช่น ในช่วงเดือนตุลาคม 2559 ทางไมโครซอฟต์ ได้มีการเปลี่ยนแปลงและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ในตระกูล Windows Server ในชื่อผลิตภัณฑ์ Windows Server 2016 ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค เทรนด์ของตลาดที่รองรับทั้งผู้ใช้วินโดวส์ดั้งเดิมที่คุ้นเคยกับปุ่ม Start และรองรับอุปกรณ์รุ่นใหม่ ๆ ที่เป็นแบบทัชสกรีน โดยเฉพาะอย่างยิ่งบนอุปกรณ์สื่อสารเคลื่อนที่ต่าง ๆ ที่เป็นที่ยอมรับ เช่น โทรศัพท์มือถือแท็บเล็ต เป็นต้น ทำให้ผลิตภัณฑ์มีความสดใหม่ ใช้งานง่ายและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

(2) ด้านการลดต้นทุนการผลิต

หน่วยงานมีการดำเนินงานตามมาตรฐานที่ทาง Microsoft กำหนด และได้มีการปรับปรุงพัฒนากระบวนการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยยึดหลักการ ง่าย เร็ว ประหยัด และมีประสิทธิภาพ (Easier, Faster, Saver และ More Efficient) มาอย่างต่อเนื่อง แต่เนื่องจากในปี พ.ศ. 2559 มีการเปลี่ยนแปลงแหล่งวัตถุดิบหลัก (DVD Media) ซึ่งเดิมมีแหล่งผลิตอยู่ที่สิงคโปร์ แต่ได้ยกเลิกสายการผลิตไปเมื่อต้นปีที่ผ่านมา จึงต้องสั่งซื้อจากแหล่งวัตถุดิบใหม่จากเปอร์โตริโก ทำให้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ (Lead Time) และค่าขนส่งเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตามด้วยนโยบายการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการได้รับความร่วมมือและความพยายามจากเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี จึงทำให้ปีที่ผ่านมาสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ในอัตราร้อยละ 0.92 ซึ่งถือเป็นที่น่าพอใจแล้วท่ามกลางปัจจัยภายนอกที่ไม่เอื้ออำนวยทั้งหลายที่กล่าวมา ทั้งนี้ในภาพรวมการปรับปรุงกระบวนการในช่วงปีที่ผ่านมาถือว่าประสบความสำเร็จ อันเป็นผลจากการวิเคราะห์ตลาดและการวางแผนจัดการวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ และมีการปรับเปลี่ยนวิธีการเฉพาะสำหรับคำสั่งซื้อ lot ใหญ่ที่เป็นงานโครงการภาครัฐ โดยความพยายามรวบรวมการสั่งซื้อให้มีปริมาณมากที่สุดต่อครั้ง และการเจรจาต่อรองด้านราคากับ Supplier ทำให้มีความประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) สูง ทั้งนี้ ทุกเป้าหมายมีการติดตามและจัดเก็บเป็นดัชนีชี้วัด (KPI) อย่างต่อเนื่อง เป็นระบบ และสอดคล้องกับนโยบายโดยรวมของบริษัท ทำให้มั่นใจได้ว่าปีต่อ ๆ ไป บริษัทจะสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้อย่างสม่ำเสมอเช่นอดีตที่ผ่านมา

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ทางหน่วยธุรกิจ AR จะจำหน่ายให้เฉพาะลูกค้าที่ Microsoft เป็นผู้กำหนดให้เท่านั้น โดยแบ่งลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

(1) ODR (OEM Distributor and Reseller) คือบริษัทที่เป็นตัวแทนกระจายสินค้าของไมโครซอฟต์ ซึ่งในประเทศไทยมี 3 รายและประเทศเวียดนาม 3 ราย โดย ODR เหล่านี้จะขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าหลัก 2 กลุ่มคือ กลุ่มบริษัทผู้ผลิตคอมพิวเตอร์รายย่อย (System Builder) ที่ไม่ได้ซื้อลิขสิทธิ์โดยตรงกับไมโครซอฟต์ และกลุ่มองค์กรต่าง ๆ ที่ต้องการซอฟต์แวร์ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้องของไมโครซอฟต์ โดยในปี 2559 สายธุรกิจ AR มีสัดส่วนรายได้จาก ODR ประมาณร้อยละ 89.57 ตามปริมาณหน่วยของกลุ่มซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ที่บริษัทจำหน่ายทั้งหมด

(2) บริษัทผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ที่ได้ซื้อลิขสิทธิ์โดยตรงกับ Microsoft USA ORY (OEM Royalty) ซึ่งในปัจจุบันมีลูกค้ากลุ่มนี้ในประเทศไทยจำนวน 2 ราย และในประเทศเวียดนาม 1 ราย มีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้อยู่ที่ร้อยละ 10.43 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 คู่แข่งทั้งในประเทศไทยและเวียดนามมีทางเลือกที่จะซื้อสินค้าจากผู้ผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และอื่น ๆ ทั่วโลก แต่หน่วยธุรกิจ AR มีความได้เปรียบทางด้านสถานที่ตั้งโรงงานผลิตซ้ำ และบรรจุหีบห่อที่อยู่ในประเทศไทย ประกอบกับนโยบายด้านราคาที่มีความคุ้มค่าและการจัดส่งที่รวดเร็ว ทำให้เป็นที่พึงพอใจแก่ลูกค้า ทำให้ค่าขนส่งและระยะเวลาในการจัดส่งน้อยกว่า อย่างไรก็ตาม บริษัทมีคู่แข่งทางอ้อมที่สำคัญ คือ ซอฟต์แวร์ละเมิดลิขสิทธิ์ซึ่งมีราคาที่ถูกกว่าและครองส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 70-80

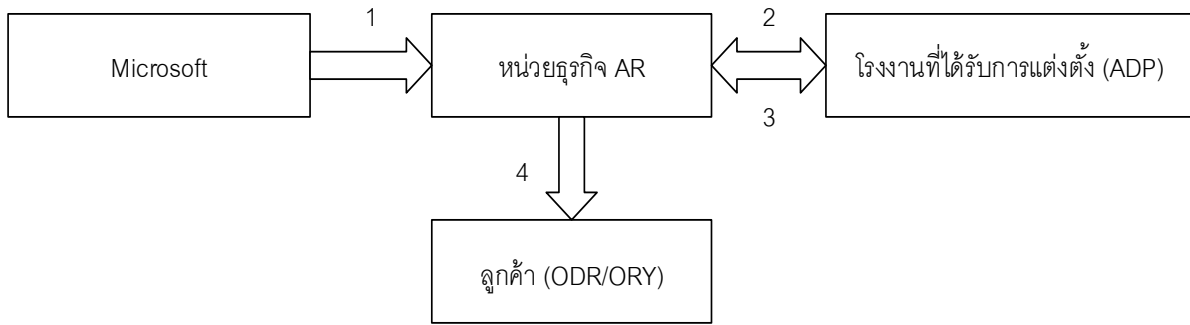
แนวโน้มอุตสาหกรรมการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์

จากการที่ซอฟต์แวร์ที่ผลิตซ้ำเป็นซอฟต์แวร์ของไมโครซอฟต์ ทั้งระบบปฏิบัติการและซอฟต์แวร์ประยุกต์ ซึ่งผลิตให้กับ ORY และ ODR โดยตรง เป็นซอฟต์แวร์ที่ครองส่วนแบ่งการตลาดอันดับหนึ่งสำหรับการใช้งานเพื่อธุรกิจ ดังนั้น การพิจารณายอดขายซอฟต์แวร์จึงสามารถพิจารณาได้จากยอดขายของจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่จำหน่ายในประเทศไทยและเวียดนาม รวมถึงลาว กัมพูชา และเมียนมาร์ ซึ่งในช่วง 3-5 ปีที่ผ่านมากระแสของ Tablet และอุปกรณ์แบบโมบายต่าง ๆ เข้ามาแย่งส่วนแบ่งของตลาดพีซีไปพอสมควร อย่างไรก็ตามในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2559 เริ่มเห็นสัญญาณการฟื้นตัวของเศรษฐกิจชัดเจนขึ้น โดยเฉพาะนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ อาทิ ใช้อุปกรณ์ชาติ ฯลฯ

ทำให้ยอดค้าปลีกเพิ่มขึ้น ราคาน้ำมันเริ่มกลับมาปรับตัวสูงขึ้นอีกเป็นระยะ ทำให้พอจะคาดการณ์ได้ว่าปี 2560 หน่วยงานจะกลับมาเติบโตได้อย่างต่อเนื่องอีกครั้ง โดยคาดการณ์เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 10 ขึ้นไป

2.4.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

หน่วยธุรกิจ AR เป็นผู้รับจ้างผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ให้กับ Microsoft โดยมีขั้นตอนการทำงานและการจัดหาผลิตภัณฑ์ ดังนี้



1. ไมโครซอฟต์เป็นผู้ส่งโปรแกรมต้นฉบับให้กับทางหน่วยธุรกิจ AR และทางหน่วยงานเป็นผู้พิมพ์ฉลากแสดงสิทธิกันปลอม (Certificate of Authenticity) และจัดหาวัสดุดิบส่วนต่าง ๆ ที่เหลือ เช่น แผ่นแผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์ สิ่งพิมพ์ และหีบห่อ เป็นต้น เพื่อประกอบเป็นโปรแกรมสำเร็จรูปตามความต้องการของลูกค้า

2. หน่วยธุรกิจ AR เป็นผู้จัดส่งโปรแกรมให้กับโรงงานที่ได้รับการอนุญาตจากไมโครซอฟต์ ให้เป็นผู้ลงโปรแกรมลงแผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์

3. โรงงานที่ลงโปรแกรมส่งแผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์กลับมาที่หน่วยธุรกิจ AR เพื่อทำการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์โดยการปิดฉลากแสดงสิทธิกันปลอม (Certificate of Authenticity) บรรจุหีบห่อ และตรวจสอบคุณภาพก่อนส่งสินค้าให้ลูกค้า

4. หน่วยธุรกิจ AR ส่งโปรแกรมสำเร็จรูปให้กับลูกค้า

ปัจจุบันโรงงานการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ตั้งอยู่บนถนนรัตนวิบูลย์ 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 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
กำลังการผลิต (จำนวนชุด)	250,000	250,000	250,000	250,000
ปริมาณการผลิตจริง (จำนวนชุด)	156,654	184,948	174,291	152,816

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

สำหรับนโยบายการผลิตที่สำคัญคือ เมื่อได้รับคำสั่งซื้อของผู้แทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งจาก Microsoft แล้ว จึงจะทำการผลิต และทำการจัดส่งภายใน 1-2 วัน สำหรับสินค้าที่มีสายการผลิตอยู่แล้ว ส่วนสินค้าที่ไม่มีสายการผลิต เช่น ผลิตภัณฑ์ใหม่จะกำหนดเสร็จภายใน 4 วัน

การจัดหาวัตถุดิบ จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกคือ วัตถุดิบคุณภาพระดับสูงป้องกันการปลอมแปลง ต้องสั่งซื้อจากผู้ขายที่ Microsoft เป็นผู้กำหนดให้เท่านั้น ได้แก่

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

ภายในประเทศไทย โดยมีสัดส่วนต้นทุนของวัตถุดิบในปี พ.ศ. 2556 - 2559 แสดงดังตารางด้านล่าง

หน่วย : ร้อยละ

วัตถุดิบ	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
แผ่นดีวีดีบรรจขซอฟต์แวร์	60	65	65	65
ฉลากแสดงสิทธิ์กันปลอม	15	20	20	20
แผ่นพับ คู่มือ อื่น ๆ	25	15	15	15
รวม	100	100	100	100

ทั้งนี้ สัดส่วนของการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งวัตถุดิบจากต่างประเทศและในประเทศ ปี พ.ศ. 2556 - 2559 เป็นดังนี้

หน่วย : ร้อยละ

แหล่งที่มาวัตถุดิบ	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
ต่างประเทศ	75	85	85	85
ในประเทศ	25	15	15	15
รวม	100	100	100	100

หมายเหตุ สัดส่วนการพึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนคงที่ และจะยังคงมีแนวโน้มเช่นนี้ต่อไปในปีหน้า เนื่องจากรูปแบบผลิตภัณฑ์ทุกสายผลิตภัณฑ์ อาทิ Windows 10 และ Server ที่แม้ว่าจะลดการใช้กล่องพลาสติกไปและเปลี่ยนไปใช้ซองกระดาษแทน แต่ชิ้นส่วนหลักยังคงเป็น ฉลากแสดงสิทธิ์กันปลอม (Certificate of Authenticity) กับแผ่นดีวีดี / แฟลชไดรฟ์เหมือนเดิม

สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์

- (1) สัญญาระหว่างบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP
- บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- คู่สัญญา บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP
- สัญญาเลขที่ 2140609
- วันเริ่มต้นของสัญญา 1 กรกฎาคม 2559

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ระยะเวลาของสัญญา 2 ปี คือ สิ้นสุด 30 มิถุนายน 2561 หรือยกเลิกสัญญา
 ค่าตอบแทน ไม่มี
 สาระสำคัญ เป็นสัญญาหลักที่ระบุข้อตกลงในการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ การควบคุมการผลิต และการให้บริการทั่วไป รวมทั้งช่องทางการจัดจำหน่ายอันได้แก่กลุ่มโรงงานที่เป็นผู้ผลิตเฉพาะสินค้าประเภท ORY (OEM Royalty) และกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้กระจายสินค้า OEM Distribution ที่ได้รับอนุญาตจากไมโครซอฟต์ (OEM Distributor and Reseller) ที่อยู่ในประเทศไทยและประเทศในภูมิภาคเอเชียทั้งหมด รวมถึงประเทศ ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ ส่วนการขายวัตถุดิบสามารถขายให้กับผู้ผลิตประเภทเดียวกันในต่างประเทศได้

(2) สัญญาระหว่างบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP
 บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
 คู่สัญญา บริษัท MICROSOFT LICENSING, GP
 สัญญาเลขที่ 2140613
 วันเริ่มต้นของสัญญา 1 กรกฎาคม 2559
 ระยะเวลาของสัญญา ไม่มีกำหนดไว้ แต่ให้เป็นไปตามสัญญาหลัก
 ค่าตอบแทน ไม่มี
 สาระสำคัญ เป็นการเพิ่มเติมขยายความบางส่วนในสัญญาหลัก อาทิ Customers, MCCL และ MCCL/Customer Agreements

2.4.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

หน่วยธุรกิจ AR ไม่ได้ดำเนินธุรกิจเป็นงานโครงการ แต่เป็นการผลิตและจำหน่าย จึงไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ

2.5 ธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร (IT Green Public Company Limited: ITGreen)
2.5.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) (ITGreen) เดิมชื่อบริษัท ไอที ดิสทริบิวชัน จำกัด (ITDC) ดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่าย (ขายส่ง) สินค้าไอทีมาตั้งแต่ปี 2540 และดำเนินธุรกิจดังกล่าวเรื่อยมา ซึ่งในช่วงปี 2540-2546 สินค้าของบริษัทฯ จะเป็นสินค้าไอทีประเภทสินค้าส่วนบุคคล (Consumer Products) เป็นส่วนใหญ่ เน้นการขายด้านจำนวนเป็นหลัก และเนื่องจากธุรกิจลักษณะนี้มีการแข่งขันสูง ความแตกต่างของการทำธุรกิจในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายด้วยกันต่ำ กำไรขั้นต้นต่ำ ในขณะที่มีความเสี่ยงหลายด้าน เช่น สินค้าด้อยคุณภาพและหนี้สูญ ทางผู้บริหารจึงพยายามแก้ไขปัญหาโดยในช่วงปี 2547 ต่อ 2548 ได้ก่อตั้งหน่วยธุรกิจใหม่แยกจากธุรกิจเดิมที่ทำอยู่เพื่อจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทสำหรับองค์กร (Enterprise Products) เพื่อสร้างความแตกต่าง สร้างมูลค่าเพิ่ม ไม่เน้นการแข่งขันที่ราคา เพื่อให้มีกำไรขั้นต้นสูงขึ้น ลดปัญหาความเสี่ยงแบบที่เคยมีอยู่กับธุรกิจเดิมที่ทำอยู่ตามที่ได้กล่าวไปแล้ว โดยสินค้าตัวแรกคือ Packeteer ซึ่งเป็นสินค้าจากประเทศอเมริกา เป็นระบบอุปกรณ์ในการบริหารจัดการการใช้แบนด์วิธของเครือข่าย WAN ให้มีประสิทธิภาพและสมรรถภาพสูงสุด ปัจจุบันได้เลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าตัวนี้ไปแล้วเนื่องจากบริษัทผู้ผลิตสินค้าถูกซื้อโดยบริษัทผู้ผลิตรายอื่นและสินค้าได้หายไปจากตลาด สินค้าตัวที่ 2 คือ Fortinet เป็นสินค้าจากประเทศอเมริกา

เป็นสินค้าที่จัดการเกี่ยวกับระบบความปลอดภัยข้อมูลให้กับองค์กร สินค้าตัวนี้ได้กลายเป็นสินค้าที่สร้างรายได้ส่วนใหญ่ให้กับบริษัท ฯ มาหลายปีจนถึงปัจจุบัน และบริษัท ฯ ได้หาสินค้าเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายเพิ่มอีกหลายตัว การทำธุรกิจเติบโตด้วยดีมาตลอด บริษัท ฯ ได้ตัดสินใจครั้งสำคัญในการเลิกการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทบุคคลทั้งหมดในกลางปี 2551 และได้หาสินค้าเพิ่มใหม่ ๆ ปรับและจัดกลุ่มสินค้าที่บริษัท ฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดและได้มุ่งความสำคัญไปที่พฤติกรรมการใช้เทคโนโลยีของลูกค้าในตลาด เช่น การที่ลูกค้านำอุปกรณ์ลูกข่ายส่วนบุคคลชนิดใหม่ ๆ มาใช้ในงานขององค์กรมากขึ้นเช่น Tablet (IPAD, Android, MobilePC), Smart Phone การทำงานแบบเคลื่อนที่ การทำงานจากนอกสำนักงาน (Mobility and Remote Access) ความต้องการในการทำธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อไม่ให้เกิดการหยุดชะงัก (Business Continuity) การรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายและข้อมูลไอที (IT Security) การทำศูนย์ข้อมูลสำรอง (Data Center & Disaster Recovery Site) การทำงานแบบ Virtualization เป็นต้น

บริษัท ฯ มุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับตัวสินค้าและบริการ ในทุกขั้นตอนของการจัดจำหน่าย การทำความเข้าใจและทำงานร่วมกันกับลูกค้าเพื่อให้เกิดการเสริมพลัง (Synergy) ซึ่งกันและกัน การสร้างและให้บริการสนับสนุนก่อนและหลังการขาย เช่น การสร้างบริการและโซลูชันใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่ม การให้ข้อมูลด้านเทคนิคและข้อมูลเฉพาะของสินค้า (Technical Information and Specification) การให้คำปรึกษา (Consultancy) การออกแบบระบบ (System Design) การให้การสนับสนุนในด้านอุปกรณ์และบุคลากรในการทดสอบการใช้งานสินค้า (Proof of Concept or Product Testing) การวางแผนธุรกิจร่วมกับลูกค้า การจัดอบรมเพื่อพัฒนาทักษะในการขายให้กับลูกค้า การร่วมกับลูกค้าในการนำเสนอสินค้าและปิดการขาย (Joint Customer Visit) หรือเพื่อแสดงสินค้า (Joint Exhibition/Seminar) การมีสต็อกสินค้าเพื่อลดระยะเวลาการส่งสินค้าให้กับลูกค้า การบริการติดตั้งอุปกรณ์และระบบงาน การให้การอบรมด้านเทคนิคของสินค้าเป็นภาษาไทยให้แก่ลูกค้าและลูกค้า การแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นกับตัวสินค้าและโซลูชัน การบริการการซ่อมบำรุงตลอดจนการมีอุปกรณ์ทดแทนในช่วงเวลาการซ่อมอุปกรณ์ นอกเหนือจากนั้นบริษัท ฯ มุ่งเน้นการให้บริการที่สม่ำเสมอและต่อเนื่อง เป็นต้น

ด้านทุนจดทะเบียน บริษัท ฯ เริ่มกิจการในรูปแบบบริษัทด้วยการจดทะเบียนด้วยเงินทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท ในปี 2540 ต่อมาได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5.00 ล้านบาทและ 10.00 ล้านบาทในปี 2541 และปี 2552 ตามลำดับและในปี 2557 นี้บริษัท ฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 50.00 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต

ITGreen มีบริษัทย่อยที่ดำเนินงานภายใต้บริษัทใหญ่ ได้แก่ บริษัท เอช อาร์ ซี พี จำกัด (“HRCP”) ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2559 บริษัท ฯ ได้ทำการซื้อหุ้นสามัญของ HRCP คิดเป็นอัตราร้อยละ 99.99 ซึ่งจะดำเนินธุรกิจทางด้าน IT System Integration ถือเป็นโอกาสทางธุรกิจใหม่สำหรับบริษัท ฯ ให้ครอบคลุมถึงลูกค้าในวงกว้างขึ้น นอกจากนั้น บริษัท ฯ มีการร่วมลงทุนกับบริษัท คลีน แพลนนิ่ง จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจด้านการผลิตพลังงานไฟฟ้าขนาดเล็กจากขยะ บริหารจัดการและกำจัดขยะ โดยถือหุ้นร้อยละ 25

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท ฯ แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ อุปกรณ์เครือข่ายมีสายและอุปกรณ์เครือข่ายไร้สาย ระบบอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยข้อมูลไอที และระบบสนับสนุนการทำงานของสำนักงาน ศูนย์ข้อมูล นอกเหนือจากนี้

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

บริษัท ฯ ยังมีการบริการสนับสนุนการทำงานของลูกค้า หรือบริการหลังการขายอีกด้วย โดยรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ และการให้บริการของบริษัท ฯ มีดังต่อไปนี้

ระบบอุปกรณ์ที่บริษัท ฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายประกอบด้วย

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

ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ประกอบด้วยระบบอุปกรณ์เครือข่ายต่างๆ 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 จัดการกับอุปกรณ์ลูกข่ายชนิดใหม่ๆที่นำมาใช้งานในเครือข่ายโดยอัตโนมัติ สนับสนุนการทำงานแบบ Mobility และ BYOD ประกอบด้วย Switch, Router, DNS, NAC และซอฟต์แวร์ระบบบริหารอุปกรณ์เครือข่าย และยัง เหมาะกับการสร้างเครือข่ายสมรรถนะสูงราคาประหยัดสำหรับศูนย์ข้อมูลเพื่อรองรับการส่งข้อมูลจำนวน มหาศาลระหว่างเซิร์ฟเวอร์กับเซิร์ฟเวอร์ภายในศูนย์ข้อมูลและกับเครื่องลูกข่ายต่างๆในเครือข่าย นอกเหนือจาก นี้ Alcatel-Lucent ยังพัฒนาอุปกรณ์รุ่นใหม่ที่ใช้ซอฟต์แวร์ในการกำหนดคุณสมบัติหรือนโยบายของการ ทำงานหรือนโยบายความปลอดภัยของเครือข่าย (Software Defined Network) ที่มีความฉลาดและมี สมรรถนะสูง

(1.2) Enterprise LAN and Secured Wireless Network ของ HPE Aruba

HPE Aruba เป็นผู้นำทั้งในด้านอุปกรณ์เครือข่าย LAN และด้านอุปกรณ์การสื่อสารไร้สายที่ให้ความ ปลอดภัยของข้อมูลแก่ผู้ใช้งานสูง โดยเฉพาะด้านการสื่อสารไร้สาย HPE Aruba มีระบบจัดการการใช้ คลื่นสัญญาณที่ฉลาดเพื่อให้ได้สมรรถนะการทำงานของระบบและสนองผู้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด มีระบบอุปกรณ์และซอฟต์แวร์บริหารจัดการเครือข่ายของ HPE Aruba ให้ความยืดหยุ่นและง่ายในการจัดการ การใช้งานเพื่อสนับสนุนการทำงานนอกสถานที่ หรือการทำงานจากระยะไกลไม่ว่าจะเป็นการใช้งานจาก สำนักงานสาขา การใช้งานจากบ้าน หรือการใช้งานจากสถานที่สาธารณะใดๆ โดยที่ยังให้ความปลอดภัยของ ข้อมูลสูงเช่นเดียวกับการใช้งานในสำนักงานโดยที่การจัดการไม่ได้เพิ่มภาระให้กับเจ้าหน้าที่ไอทีขององค์กรแต่ อย่างไม่เหมือนองค์กรที่มีสำนักงานสาขาจำนวนมาก องค์กรที่ผู้บริหารและพนักงานเดินทางนอกสถานที่ ทำงานบ่อย ๆ หรือทำงานจากบ้าน ด้วยความสามารถของระบบดังกล่าวจึงสามารถรองรับเหตุการณ์ที่ พนักงานไม่สามารถเดินทางเข้ามาทำงานที่สำนักงานไม่ว่าสาเหตุนั้นจะเกิดภัยพิบัติใด ๆ ก็ตามได้ และมีความสามารถ รองรับ เข้าใจ รู้จัก บริหารและจัดการกับอุปกรณ์ลูกข่ายชนิดใหม่ๆที่นำมาใช้งานในเครือข่ายโดย อัตโนมัติ สนับสนุนการทำงานแบบ Mobility และ BYOD อย่างดีเช่นกัน นอกจากนี้ HPE Aruba ยังออกสินค้า ใหม่เพื่อรองรับการทราบตัวตนของผู้ใช้งานผ่านสัญญาณบลูทูธกับคุณสมบัติของเครื่องลูกข่ายของผู้ใช้งานแล้ว

ส่งข้อมูลที่มีประโยชน์เฉพาะตัวไปยังผู้ใช้งานรายนั้น ๆ ซึ่งสามารถปรับใช้กับความต้องการของกลุ่มองค์กรได้หลายประเภท

(1.3) High Performance Outdoor and Indoor Wireless ของ LigoWave

LigoWave เป็นอุปกรณ์ระบบเครือข่าย กลุ่มบรอดแบนด์ไร้สายระดับองค์กรครอบคลุมทุกกลุ่มอุตสาหกรรม มีความเสถียรในการรับ-ส่งข้อมูล ที่มีประสิทธิภาพสูง ราคาเหมาะสม ด้วยวัสดุที่มีคุณภาพสูงจากโรงงานผลิตและทีมวิจัยของ LigoWave และระบบบริหารจัดการ (Software Management) ที่เป็นลิขสิทธิ์ โดยเฉพาะของ LigoWave ที่สามารถช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการทำงานของระบบเครือข่าย Wi-Fi ให้มีประสิทธิภาพการทำงานเหนือกว่าระบบเครือข่ายของคู่แข่งในท้องตลาด โดยแบ่งเป็น 2 ประเภทดังนี้

(1.3.1) Outdoor Wireless เป็นอุปกรณ์เครือข่ายไร้สายที่สามารถรับส่งข้อมูลประเภทใช้งานภายนอกอาคารที่สามารถตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มอุตสาหกรรมทั้งผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP) หน่วยงานภาครัฐ เอกชน อุตสาหกรรม และด้านความปลอดภัย โดยที่ LigoWave มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายจึงทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานได้ตรงตามลักษณะการใช้งานได้เป็นอย่างดีมีประสิทธิภาพทั้งการทำงานในรูปแบบ Point to Point และ Point to Multi Point รวมถึงเทคโนโลยีการเชื่อมต่อด้วยระบบเครือข่ายไร้สายขั้นสูงอย่าง Mesh และ Hopping นอกจากนี้เป็นอุปกรณ์เครือข่ายที่รับ - ส่งข้อมูลแล้วยังสามารถนำมาใช้เป็นอุปกรณ์กระจายสัญญาณ Wi-Fi เพื่อรองรับการเชื่อมต่อการใช้งานจากอุปกรณ์ในกลุ่ม Mobile Devices ได้เป็นจำนวนมากและเหมาะสมกับทุกสภาวะแวดล้อม ซึ่งจะช่วยให้องค์กรหรือหน่วยงานต่าง ๆ สามารถนำเทคโนโลยีที่เป็นนวัตกรรมที่ LigoWave ได้คิดค้นและพัฒนานำมาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์กับหน่วยงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าการลงทุน

(1.3.2) Indoor Wireless เป็นอุปกรณ์กระจายสัญญาณ Wi-Fi ประเภทใช้งานภายในอาคารที่เหมาะสมกับหน่วยงานภาครัฐ เอกชน ที่เป็นบริษัทในกลุ่ม SME โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว เช่น โรงแรม รีสอร์ท กลุ่มสถาบันการศึกษาในกลุ่มโรงเรียนระดับมัธยม มหาวิทยาลัยต่าง ๆ รวมทั้งหน่วยงานที่อยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ซึ่ง LigoWave มีผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพทั้งในส่วนของอุปกรณ์ที่สามารถรองรับการใช้งานได้เป็นจำนวนมาก (Concurrent Client) และมีระบบบริหารจัดการอุปกรณ์ (Software Controller) ที่สามารถตรวจสอบ วิเคราะห์และแก้ไขปัญหาจากการใช้งาน ทำให้สามารถออกแบบระบบเครือข่าย ลดปัญหาจากการใช้งาน ทำให้ระบบมีความเสถียรสูง นอกจากนี้ระบบบริหารจัดการอุปกรณ์ของ LigoWave ยังรองรับการใช้งานในรูปแบบ Cloud ทั้งแบบ Private Cloud และ Public Cloud จึงทำให้ผู้ดูแลระบบสามารถจะควบคุม ตรวจสอบ และบริหารจัดการระบบเครือข่ายได้ทุกที่ ทุกเวลา ซึ่งถือเป็นนวัตกรรมที่ LigoWave มุ่งมั่นวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดความสะดวกและรวดเร็วสอดคล้องกับแนวคิด Plug and Play ที่จะช่วยให้สามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

(2) สินค้ากลุ่มระบบความปลอดภัยข้อมูลไอที (IT Security)

ระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลขององค์กรนั้นมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีไว้โดยเฉพาะองค์กรที่จะต้องติดต่อกับโลกภายนอกไม่ว่าจะเป็นการติดต่อผ่านระบบอินเทอร์เน็ต เครือข่ายแบบ Extranet หรือแม้แต่เครือข่ายแบบ Intranet ขององค์กร โดยเฉพาะเมื่อมีการนำการสื่อสารแบบไร้สายที่ไม่มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดีเพียงพอมา

ใช้งาน เนื่องจากปัจจุบันนี้ภัยคุกคามต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น ไวรัส หนอน ม้าโทรจัน สปายแวร์ การดักรับข้อมูล ในรูปแบบต่าง ๆ หรือแม้แต่การโจมตีเพื่อให้ระบบหยุดทำงานมีผลต่อระดับ Business Continuity ขององค์กรได้ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่องค์กรจะต้องเสริมสร้างความปลอดภัยให้เครือข่ายมีความแข็งแกร่งมากที่สุด สินค้าและโซลูชันที่ ITGREEN เป็นตัวแทนจำหน่ายประกอบด้วย

(2.1) ระบบความปลอดภัยไอทีของ Fortinet

ระบบความปลอดภัยไอทีของ Fortinet เป็นต้นแบบระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในรูปแบบของ UTM (Unified Threat Management) โดยได้รวบรวมเอาความสามารถทางด้านการรักษาความปลอดภัยในรูปแบบต่างๆ มาทำงานบนอุปกรณ์ตัวเดียว ไม่ว่าจะเป็น Firewall, Anti-Virus, IDS-IPS, Web filtering, Anti-Spam, VPN IPSec, SSL-TLS, การป้องกันข้อมูลรั่วไหล (Data Loss Prevention – DLP) การปรับสภาพการทำงานเครือข่ายแวนให้เหมาะสม (WAN Optimization) การแจกแจงและควบคุมการทำงานของแอปพลิเคชัน (Application Control) การตรวจสอบข้อมูลจราจรที่เข้ารหัสแบบ SSL (SSL-Encrypted Traffic Inspection) และการแบ่งปริมาณข้อมูลให้กับลิงค์และเซิร์ฟเวอร์ให้มีความเหมาะสม (Load Balance) ล่าสุด Fortinet ยังเพิ่มความสามารถในด้านการจัดการและให้บริการการสื่อสารไร้สายแบบรวมศูนย์ให้กับอุปกรณ์ UTM ของ Fortinet ซึ่งทำให้ลูกค้าที่ใช้งาน UTM ของ Fortinet อยู่แล้วสามารถจัดหา Access Point ไร้สายของ Fortinet ติดตั้งเพิ่มในเครือข่ายก็สามารถให้บริการการสื่อสารไร้สายในองค์กรได้ในขณะที่ผู้ใช้งานแบบไร้สายขององค์กรยังได้รับการบริการด้านความปลอดภัยของข้อมูลจากอุปกรณ์ UTM ของ Fortinet ได้เช่นเดิม นอกจากนี้ Fortinet ยังพัฒนาโซลูชันความปลอดภัยของข้อมูลสำหรับ Server Virtualization ซึ่งกำลังได้รับความนิยมอย่างสูงในขณะนี้ โดยที่โซลูชันนี้จะช่วยป้องกันการโจมตีหรือการแพร่กระจายของอันตรายที่มาจากแอปพลิเคชันหนึ่งไปสู่อุปกรณ์อื่นที่ทำงานอยู่บน Server ตัวเดียวกัน ด้วยการมีความสามารถหลากหลายในอุปกรณ์ตัวเดียวจึงทำให้ Fortinet เป็นมากกว่าอุปกรณ์ UTM อื่นๆในตลาด Fortinet ได้ออกแบบอุปกรณ์มาหลายรุ่นตั้งแต่ขนาดเล็กถึงใหญ่ เพื่อให้มีความเหมาะสมกับการนำไปใช้งานกับทุกๆขนาดของหน่วยงานตั้งแต่องค์กรขนาดเล็กจนถึงระดับผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต

ตลอดช่วงเวลา 2-3 ปีที่ผ่านมา Fortinet ได้สังเกตเห็นการเปลี่ยนแปลงของตลาด Security ที่เกิดขึ้นแล้วและกำลังจะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้ ได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆรวมทั้งการซื้อกิจการที่ผลิตระบบอุปกรณ์ Security หลายบริษัทและนำมาพัฒนาเพิ่มเพื่อให้สามารถทำงานร่วมกันตั้งแต่การตรวจพบอันตรายและการโจมตีผ่านตัวอุปกรณ์และแหล่งต่าง ๆ (Devices, Applications, Contents, Traffics, Locations) การวิเคราะห์การรายงาน และการจัดการกับอันตรายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในเครือข่ายให้มีการทำงานอย่างเป็นองค์รวม มีสมรรถนะสูงขึ้น เป็นอัตโนมัติมากขึ้น และยังเป็นระบบเปิดเพื่อรองรับการทำงานร่วมกับอุปกรณ์ Security ของผู้ผลิตอื่น ๆ อีกด้วย โดย Fortinet ได้เรียกหลักการการทำงานและแนวคิดของระบบนี้ว่า Fortinet's Security Fabric ซึ่งการเช่นนี้จะปรับเปลี่ยนการแข่งขันในตลาด Security ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

(2.2) ระบบการป้องกันไวรัสและการโจมตีสำหรับอุปกรณ์ลูกข่ายที่เป็นแบบ Cloud Service ของ ZScaler

องค์กรที่พนักงานขององค์กรติดต่อกับโลกภายนอกผ่านอินเทอร์เน็ตหรือ Web โดยเฉพาะองค์กรที่มีสาขาหลายสำนักงาน หรือมีพนักงานทำงานนอกสำนักงานจำนวนมาก การที่เมื่อพนักงานเหล่านี้จะทำธุรกรรม

กับโลกภายนอกหากต้องดึงจรรยาของข้อมูลเข้าสู่ส่วนกลางก่อนที่จะออกสู่หรือเข้าจากภายนอกเพื่อตรวจสอบอันตรายที่ติดมากับข้อมูลเหล่านี้จะเป็นการสิ้นเปลืองแบนด์วิธของเครือข่ายหลักขององค์กรซึ่งมีปริมาณจำกัดและมีราคาแพง หรือหากต้องมีอุปกรณ์ตรวจสอบอันตรายของข้อมูลดังกล่าวเพื่อติดตั้งอยู่ที่ทุกสำนักงานสาขาทุกสาขาจะเป็นการลงทุนที่สูงมาก และหากองค์กรละเลยการตรวจสอบดังกล่าวยิ่งเป็นการตัดสินใจที่สร้างต้นทุนที่สูงมากให้กับองค์กรหากมีอันตรายหลุดเข้ามาพร้อมกับข้อมูลดังกล่าว ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดการล้มเหลวของเครือข่ายหรือสร้างความเสียหายให้กับข้อมูลธุรกิจหลักขององค์กรได้ ดังนั้นการบริการตรวจสอบอันตรายที่จะติดมากับข้อมูลดังกล่าวผ่านการให้บริการแบบ Cloud Service นั้นเป็นคำตอบที่มีประสิทธิภาพและประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับองค์กรได้อย่างสูงสุด ระบบนี้สนับสนุนการทำงานแบบ Mobility และ Remote Access

(2.3) ระบบการแจ้งเตือนและป้องกันการแก้ไขข้อมูลในตัวเซิร์ฟเวอร์ (ServerAlarm and WebAlarm)

ของ eLock

เป็นระบบซอฟต์แวร์ที่จะคอยตรวจสอบการเข้าถึงและแก้ไขไฟล์ข้อมูลที่อยู่ในเครื่องคอมพิวเตอร์ และแจ้งเตือนหากมีการเข้าถึงหรือแก้ไขโดยบุคคลที่ไม่มีสิทธิ์ ไม่ว่าจะไฟล์ข้อมูลนั้นจะเป็นข้อความ ภาพ เสียง หรือฐานข้อมูล หรือ หน้าเว็บ ก็ตาม และสามารถที่จะนำข้อมูลชุดก่อนที่จะถูกแก้ไขกลับมาคืนสภาพเดิมให้ได้ (Recovery)

องค์กรธุรกิจปัจจุบันให้ความสำคัญและใช้เทคโนโลยีไอทีและข้อมูลเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน ข้อมูลจึงเป็นทรัพย์สินที่สำคัญยิ่งและยังเป็นชื่อเสียงและหน้าตาขององค์กร การถูกเข้าถึงและแก้ไขข้อมูลหรือหน้าเว็บขององค์กรโดยบุคคลภายนอกที่ไม่มีสิทธิ์จะสะท้อนถึงความน่าเชื่อถือขององค์กรต่อลูกค้าอย่างยิ่ง

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

ระบบ CPPM เป็นระบบกำหนดนโยบายให้กับอุปกรณ์ประเภทต่างๆ เช่น MacBook, iPhone, iPad, Android, Galaxy Tab, Wi-Fi Phone, Printer หรืออุปกรณ์อื่นๆ เพื่อให้เข้าถึงระบบเครือข่ายขององค์กร โดยที่ CPPM สามารถรองรับการเชื่อมต่อได้ทั้งเครือข่ายแบบใช้สายและเครือข่ายแบบไร้สายได้ โดย CPPM จะมีโมดูล 3 โมดูลด้วยกัน ซึ่งโมดูลแรกเรียกว่า Clear Pass Self Service Registration/Provisioning (Guest): เป็นระบบการลงทะเบียนสำหรับบุคคลภายนอกเพื่อให้อุปกรณ์สามารถเข้าใช้งานในระบบเครือข่ายได้โดยผู้ใช้งานเป็นผู้ลงทะเบียนด้วยตนเองผ่านทางหน้าจอ Captive Portal และระบบจะจัดเก็บข้อมูลของอุปกรณ์ไว้ใน Database ให้โดยอัตโนมัติ ซึ่งทำให้สะดวกและง่ายต่อการใช้งานและจะช่วยลดงานของเจ้าหน้าที่บริหารไอทีลงอย่างเห็นได้ชัด โมดูลที่ 2 เรียกว่า ClearPass Onboard : เป็นระบบที่ช่วยในการตั้งค่าการติดตั้งโปรแกรมด้านความปลอดภัยต่างๆ และจัดเตรียมทรัพยากรของการระบุตัวตนและพิสูจน์ทราบตัวตนภายใต้มาตรฐาน 802.1x ให้กับอุปกรณ์ที่กำลังจะเชื่อมต่อกับเครือข่าย ทำให้สามารถทราบและระบุตัวตนผู้ที่กำลังใช้งานระบบเครือข่ายได้เป็นการรองรับและจัดการกับอุปกรณ์แบบ BYOD และโมดูลที่ 3 คือ ClearPass OnGuard : เป็นระบบที่ทำหน้าที่เป็น NAC (Network Access Control) เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบอุปกรณ์ที่กำลังจะต่อเชื่อมกับระบบเครือข่ายว่ามีระบบรักษาความปลอดภัยและข้อกำหนดต่างๆ เป็นไปตามที่องค์กรกำหนดไว้หรือไม่ เช่น ในตัวอุปกรณ์มีซอฟต์แวร์ป้องกันไวรัสหรือไม่ เปิดไฟร์วอลล์ไว้หรือไม่ หรือมีซอฟต์แวร์ที่ไม่ได้กำหนดให้ใช้งาน

อยู่หรือไม่ ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมาจะทำให้ระบบเครือข่ายขององค์กรทำงานได้อย่างสมบูรณ์แบบทั้ง Monitor, Control, Protect, Reports ได้อย่างครบถ้วน

(3) ระบบสนับสนุนการทำงานของสำนักงาน ศูนย์ข้อมูล และอื่น ๆ

ประกอบด้วยระบบอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ที่ช่วยให้การทำงานของระบบอุปกรณ์เครือข่ายและอุปกรณ์ในศูนย์ข้อมูลมีความเสถียรมากขึ้น มีระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลที่ดีขึ้น สนับสนุนการทำงานแบบธุรกิจต่อเนื่อง (Business Continuity) และมีระบบจัดการการใช้แบนด์วิธสำหรับอุปกรณ์ลูกข่าย นอกเหนือจากนั้นยังมีระบบช่วยให้การสื่อสารระหว่างบุคคลหรือกลุ่มบุคคลแบบเสียงและภาพผ่านเครือข่ายแบบ Web ที่มีประสิทธิภาพและประหยัด ระบบอุปกรณ์ในกลุ่มนี้ประกอบด้วย

(3.1) DNS, DHCP and IPAM ของ Infoblox

เป็นโซลูชันของ Network Infrastructure ในการจัดการ DNS DHCP และ IPAM ที่สามารถทำงานทั้ง 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 Open Source 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 ให้ความสะดวกกับผู้ดูแลระบบ สามารถทำบริหาร DNS/DHCP/IP ได้จากส่วนกลาง (Centralize Management) ทำให้แก้ปัญหาเน็ตเวิร์คได้อย่างรวดเร็วกว่าการจัดการแบบเดิม ลด Business Disruption และการสูญเสียรายได้จากการที่ต้องหยุดทำธุรกรรมจากสาเหตุที่ระบบสารสนเทศและเครือข่ายทำงานไม่ได้ อันเนื่องมาจากอุปกรณ์ DNS/DHCP/IPAM อ่อนแอ ไม่แข็งแรง ทำงานไม่ได้และหรือทำงานผิดพลาด เหมาะกับศูนย์ข้อมูลขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีจำนวนผู้ใช้งานจำนวนมากเกินกว่า 500 รายขึ้นไป และเหมาะกับองค์กรที่มีศูนย์ข้อมูลของสำนักสาขาหลายสาขากระจายอยู่ต่างพื้นที่

(3.2) Internet Gateway และ Mobile Offload ของ Antlabs

Antlabs เป็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีคุณสมบัติเป็น Internet gateway ระดับ Enterprise สำหรับการจัดการผู้ใช้งาน Wired และ Wireless โดยมีลักษณะที่เรียกว่า Visitor-based network คือจะทำให้การใช้งาน Internet สำหรับ user ที่เข้ามาในพื้นที่บริการ Wi-Fi ประเภทต่างๆใช้งานได้อย่างเป็นที่น่าพอใจ 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 Wi-Fi ได้ bandwidth 256 KB ต่อคน สามารถใช้งานได้รวม 24 ชั่วโมง หากเป็น VIP หรือ จ่ายเพิ่มจะได้

bandwidth 1 MB จนกว่าจะ checkout หรือ ต้องการทำให้ Conference call สามารถทำ Fixed bandwidth ขนาด 2 MB ให้ได้โดยไม่มีคนอื่นมาแชร์ bandwidth ร่วม นอกจากนี้ยังสามารถ Integrate ร่วมกับ Front Office Software ของโรงแรมชั้นนำส่วนใหญ่ได้เช่น Micros Fidelio, Opera ฯลฯ โดยไม่ต้องเขียนโปรแกรมเพิ่มเติม เพื่อส่งค่าการใช้งานหรือแจ้งเดือนแรกที่เข้าพักเรื่องค่าใช้จ่ายต่าง 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 devices

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

(3.2.3) โซลูชัน Carrier Wi-Fi เหมาะสำหรับ Provider ในการจัดการ Wi-Fi ที่ติดตั้งในพื้นที่บริเวณกว้างเช่น เทศบาลหรือจังหวัด ซึ่งจะมี รุ่นและอุปกรณ์เสริมจาก Antlabs เป็น ชุด Appliance หลายตัว โดยจะมีการสำรวจและออกแบบให้เหมาะสมกับความต้องการของโครงการ

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

(3.3) Web Conference ซึ่งระบบประชุมทางไกล Online ผ่าน เครือข่าย Internet ความเร็วสูง โดยสามารถทำการประชุมแบบเห็นภาพ ฟังเสียง และรับส่งข้อมูลได้ในเวลาเดียวกัน ด้วยความเร็วของเครือข่าย 3G, 4G หรือ WIFI ก็จะสามารถประชุมพร้อมกันได้ ทุกสถานที่ทั่วโลก หรือทุกเวลา อีกทั้งสามารถบันทึกการประชุมเป็นคลิป VDO ได้ และนำเสนองาน Presentation นำเสนอสินค้า ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ แก่ลูกค้า หรือ ใช้เพื่อให้บริการอบรมภายในบริษัท บริการ Web Conference เป็นระบบที่ใช้งานง่าย ทันสมัยในยุคการติดต่อสื่อสารในปัจจุบัน ประหยัดเวลา ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ในกรณี ที่ต้องเดินทางไปประชุมการพร้อม ๆ กัน การใช้งานและการติดตั้ง โปรแกรมที่เครื่องลูกข่ายไม่ยุ่งยากใช้ทรัพยากรของระบบน้อย ประหยัด งบประมาณโดยรวมของกิจการหรือหน่วยงาน ด้วยความสามารถโดยรวมของระบบ Web Conference สามารถประยุกต์ใช้กับทุกหน่วยงานทั้งภาคธุรกิจเอกชน และหน่วยงานราชการ ที่มีการบริหารงานแบบมีสำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขา

(3.3.1) V-Cube Web Conference เป็นชุดโปรแกรมระบบประชุมทางไกล Online ผ่านเครือข่าย Internet เป็นชุดโปรแกรมที่พัฒนาในประเทศญี่ปุ่นและได้รับการยอมรับว่าใช้งานง่ายจนมีผู้นิยม

เลือกใช้งานเป็นอันดับ 1 ในประเทศญี่ปุ่น V Cube มีความสามารถที่โดดเด่นกว่าชุดโปรแกรม Web Conference อื่นๆ โดยมี User Interface ที่ใช้งานง่ายแต่ก็มีรายละเอียดครบถ้วนเพียงพอที่จะเลือกใช้สำหรับงานการประชุมทางไกล Online นอกจากนี้ V Cube ยังมีคุณสมบัติที่โดดเด่นกว่า ชุดโปรแกรม Web Conference อื่นๆ เช่น รองรับ 100 ผู้ใช้งาน (Concurrent) ต่อ 1 ห้องประชุมด้วยมาตรฐาน H.264/SVC สามารถทำ Auto Bandwidth Tuning ทำให้ได้ภาพและเสียง ที่มีคุณภาพตลอดเวลา รวมถึงสามารถแสดงภาพได้ระดับ HD , ลดการเกิดเสียงก้องด้วย Software Echo Canceller (SPEEX Wideband Audio) , แบ่งระดับผู้ใช้งานแบบ Master Admin , Admin , User ทำให้ ประยุกต์ใช้งานกับหน่วยงานที่มีรูปแบบ Multi Company , เข้ารหัสแบบ SSL 128 bit เพิ่มความปลอดภัยในการใช้งานผ่าน Internet , เชื่อมต่อกับระบบ Network Video Conference แบบ Hardware Endpoint ที่ใช้ Protocol แบบ H.323 และ SIP เชื่อมโยงใช้งานผ่านระบบ Speed recognition and Translation เพื่อแปลงคำพูดเป็นตัวอักษรและยังสามารถแปลคำพูดเป็นภาษาอื่น ๆ ได้ รองรับการทำงานด้วยการโทรเข้าและโทรออกโดยใช้งานผ่านโทรศัพท์พื้นฐานได้ และยังมีคุณสมบัติอีกหลายข้อที่ จะอำนวยความสะดวกของผู้ใช้ ให้สามารถใช้งานได้ง่าย และปัจจุบัน ผู้ใช้งาน V Cube ในประเทศไทย โดยส่วนมากเป็นกลุ่มธุรกิจที่เป็นเครือข่ายธุรกิจของประเทศญี่ปุ่น และในเรื่อง ค่าใช้จ่ายลิขสิทธิ์ใช้งานลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการได้ทั้งแบบเช่าใช้รายปี หรือ ซื้อสิทธิ์การใช้แบบถาวรพร้อมการต่ออายุใช้งานแบบรายปี ทำให้มีลูกค้ามีทางเลือกในเรื่องงบประมาณที่เหมาะสมกับได้ง่ายขึ้น บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ได้รับการแต่งตั้ง อย่างเป็นทางการ จาก V Cube ให้เป็น Master Dealer (ตัวแทนค้าส่ง) ในกลุ่มสินค้าต่อไปนี้

V Cube Meeting = ระบบประชุมทางไกล Online

V Cube Seminar = ระบบถ่ายทอดการประชุมสัมมนา Online

V Cube Gate = ระบบสื่อสารสนทนาแบบเฉพาะกลุ่ม (สื่อสาร ข้อความ ภาพ VDO และ สติกเกอร์)

V Cube Box = อุปกรณ์ Appliance ระบบประชุมทางไกล Online

V Cube LMS = ระบบการเรียนการสอนแบบ Online

(3.3.2) AVER VDO Camera สำหรับระบบ Web Conference

Aver เป็นผู้ผลิตจากประเทศไต้หวันที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในเรื่องของคุณภาพของกล้อง ที่แสดงภาพได้ความคมชัดระดับ Full HD สำหรับ สินค้าที่บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ได้รับ แต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายแบบผู้แทนกระจายสินค้าส่ง มี อยู่ 2 รุ่น คือ VC 520 , VC 320 โดยทั้งสองรุ่นเป็น เครื่องมือที่จำเป็นสำหรับการประชุมทางไกลโดยผ่าน Web Conference ความสามารถที่โดดเด่นของอุปกรณ์คือถูกออกแบบมาให้ใช้งานง่ายแบบ Plug-and-Play สามารถ Pan Tilt Zoom ภาพได้ ตัว Microphone รับเสียงพูดได้รอบทิศทางแบบ 360 องศา และ ตัวลำโพงให้เสียงมีความชัดเจสูง เพียงเชื่อมต่อสาย USB เข้ากับคอมพิวเตอร์ก็สามารถใช้งานได้อย่างง่ายดายเหมาะสำหรับ ห้องประชุมที่มีขนาดเล็ก ไปจนถึงห้องประชุม ที่มีขนาดใหญ่ EZMeetup, Skype™, Microsoft

Lync™, Google Hangouts™, FaceTime, Cisco WebEx®, GoToMeeting, Adobe Connect, BlueJeans, Zoom, Vidyo, Fuze, WebRTC , V Cube

ด้วยการประยุกต์ใช้ความสามารถอันโดดเด่นของ Software V Cube และอุปกรณ์ AVER VDO Camera เพื่อใช้งานระบบ Web Conference และปรับแต่งให้สามารถใช้งานร่วมกัน ได้เป็นอย่างดี อีกทั้งด้วยความสามารถของทีมงานที่มีพื้นฐานด้านเครือข่ายและความปลอดภัยด้านเครือข่ายทำให้การปรับแต่ง และให้คำปรึกษาด้าน Technical Support ทั้งก่อนและหลังการขาย

(3.4) 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 ยังมีอุปกรณ์เสริมของสายสัญญาณเพื่อเพิ่มความมั่นใจในการใช้งานมีระบบการป้องกันการถอดเปลี่ยนสลับสายสัญญาณโดยพลั้งเผลอหรือไม่ตั้งใจ มีระบบการบริหารจัดการการติดตั้งใช้งานสายสัญญาณที่ฉลาด เหมาะกับการเดินสายแลนในสำนักงาน ศูนย์ข้อมูล หรือโรงงานอุตสาหกรรม

(3.5) Uninterruptible Power Supply ของ Delta

ระบบอุปกรณ์ปรับสภาพและสำรองพลังงานไฟฟ้าคุณภาพสูงของ Delta จำหน่ายและให้บริการโดยบริษัท Delta Green Industrial (Thailand) Company Limited ระบบสำรองไฟฟ้าเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับองค์กรทุกประเภทที่ต้องการความต่อเนื่องของการทำงานของอุปกรณ์ที่ใช้ไฟฟ้าไม่ว่าจะเป็นเครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์เครือข่าย เครื่องพิมพ์ เครื่องจักรในโรงงาน สายพานลำเลียงเครื่องมือต่าง ๆ ในห้องผ่าตัดรวมถึงไฟส่องสว่าง ซึ่งหากเครื่องมือเหล่านี้หยุดทำงานเนื่องจากขาดกระแสไฟฟ้าไปเลี้ยงแล้วอาจหมายถึงการหยุดชะงักของธุรกิจ การเสียโอกาสในการผลิต การเสียลูกค้า หรืออาจต้องเสียเวลาในการทำความสะอาดอุปกรณ์ที่เกิดจากการของตกค้างในขบวนการผลิตและเสียเวลาในการเตรียมเครื่องให้เริ่มทำงานใหม่ซึ่งจะเสียทั้งเวลาและค่าใช้จ่ายสูง หรืออาจหมายถึงชีวิตของคนไข้ หรือหมายถึงคุณภาพของการบริการต่าง ๆ ที่จะทำให้ลูกค้า

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) ซึ่งเป็นระบบศูนย์ข้อมูลกลางรวบรวม ค่าการใช้งานพลังงาน ค่าอุณหภูมิ ความร้อน ภาพจากกล้องวงจรปิด ข้อมูลการเข้าออกของ

เจ้าหน้าที่ห้อง Datacenter ตลอดจนสัญญาณจาก Fire Alarm และค่าการใช้งานของ Server ตและอุปกรณ์ Network ต่าง ๆ มารวมแสดงผลในห้องควบคุม โดยสามารถตั้งค่าต่าง ๆ จากระยะไกลหรือจากสาขาต่าง ๆ ได้ผ่านเครือข่าย Network ทำให้ผู้ดูแล Datacenter สามารถควบคุมและจัดการอุปกรณ์ในห้อง Datacenter ได้อย่างสมบูรณ์แบบ

2.5.2 การตลาดและการแข่งขัน

การตลาด

บริษัท ITGREEN มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนโดยเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและให้กับขั้นตอนการจัดจำหน่ายเพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา ในด้านการตลาด ITGREEN จะร่วมมือกับเจ้าของสินค้าในการสร้างการรับรู้ของตลาดในตัวของสินค้าโดยการโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ จัดสัมมนาให้ข้อมูลสินค้าแก่คู่ค้าและลูกค้า รวมถึงการจัดอบรมด้านเทคนิค เป็นต้น ในด้านการจัดจำหน่าย ITGREEN จะร่วมมือกับคู่ค้าในการร่วมแสดงสินค้า การเยี่ยมและนำเสนอการขายต่อลูกค้า การทำโปรโมชั่น

บริษัท ITGREEN ได้สร้างชื่อให้เป็นที่รู้จักและยอมรับ ในด้านการเป็นคู่ค้าที่ดี มีคุณภาพ มีบริการที่ดี เชื่อถือได้ เชื่อถือและไว้วางใจได้ โดยการเลือกทำตลาดสินค้าที่มีคุณภาพ การเลือกสรรและการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องให้มีการทำงานและพฤติกรรมที่สอดคล้องและเหมาะสมกับปรัชญาในการทำงานของบริษัท ฯ ที่เน้นความต่อเนื่องในการทำธุรกิจ (Continuity) ความเชื่อมั่นไว้วางใจได้ (Reliability) ความมั่นคง (Stability) และความน่าเชื่อถือสามารถคาดการณ์ได้ (Predictability)

ITGREEN มีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

(1) ด้านสินค้าและบริการ

เพื่อให้สอดคล้องกับปรัชญาในการทำธุรกิจ บริษัท ฯ เน้นการกำหนดประเภทของสินค้าและบริการที่จะนำมาจำหน่ายซึ่งจะต้องเป็นสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของตลาดในปัจจุบันและตอบสนองแนวโน้มตลาดที่กำลังเกิดขึ้น และควรเป็นสินค้าที่เกื้อหนุนซึ่งกันและกัน (Complimentary) และต้องเป็นสินค้าที่ต้องการประเภทของความเชี่ยวชาญและความชำนาญของบุคลากรใกล้เคียงกันเพื่อที่จะสร้างความชำนาญและความเชี่ยวชาญในการให้บริการในตัวบุคคลากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถสร้างความมั่นใจในการให้บริการกับลูกค้า คัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพทั้งด้านตัวสินค้าและบริษัทผู้ผลิต สินค้าที่มีคุณสมบัติที่ตรงกับความต้องการของตลาด มีคุณภาพสูง และมีศักยภาพทางการตลาดสูง มีกลยุทธ์ มีอนาคต เป็นสินค้าแบรนด์ที่ต้องการชิงตลาดหรือเจาะตลาดของแบรนด์ที่เป็นผู้นำ คือเป็นแบรนด์ท้าทายผู้นำ (Challenging Brand) ในช่วงปีที่ผ่านมา ๆ มาและปี 2559 บริษัท ฯ มุ่งตอบสนองนโยบายของรัฐในเรื่องการขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยระบบดิจิทัล (Digital Economy) ได้แก่การค้าด้วยอิเล็กทรอนิกส์และการใช้เทคโนโลยีไอที เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและสร้างความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งจะแตกย่อยไปเป็นระบบคอมพิวเตอร์สำหรับงานสำนักงาน งานขาย งานผลิต การนำไอทีมาช่วยในไลน์ผลิตหรือ shop floor (Industry Automation) การค้าแบบออนไลน์ Internet Banking การทำเว็บไซต์ขององค์กร การใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการสื่อสารภายในองค์กรและกับภายนอกองค์กร การทำงานระยะไกลจากภายนอกองค์กร (Remote Workforce หรือ Workforce Mobility) ระบบความปลอดภัยของข้อมูล (IT Security) ระบบข้อมูลแบบคลาวด์ ระบบ Web

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

Conference เป็นต้น ซึ่งบริษัทก็ได้เป็นตัวแทนสินค้าหลายตัวตามที่ได้กล่าวมาแล้ว เช่น Fortinet, Alcatel-Lucent, HPE Aruba, InfoBlox, ZScaler, AntLabs, eLock, VCube, Aver, Delta, Panduit เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทเริ่มวางฐานเกี่ยวกับเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น Hyper Convergence, Software Defined Network, Internet of Things (IoT) และบริษัทก็จะเสาะหาคัดเลือกสินค้าใหม่ๆ ที่สนับสนุนแนวโน้มที่กล่าวไปแล้วเพิ่มเติมอีกด้วย

(2) ด้านพนักงาน

พนักงานเป็นทรัพยากรที่สำคัญของบริษัท ฯ ซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างและส่งมอบคุณค่าให้กับสินค้าและการจัดจำหน่าย พนักงานจะได้รับการคัดสรรมาจากกลุ่มผู้ที่มีความรู้ความสามารถ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และสามารถทำงานเป็นทีม และเมื่อได้รับบรรจุในทีมงานแล้วจะได้รับการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าโดยตรงจากเจ้าของสินค้าและจากผู้ร่วมงานในทีมงาน บริษัทมีเป้าหมายที่ชัดเจนในการให้พนักงานส่วนใหญ่ผ่านการรับรองความรู้ความสามารถ และมีใบประกาศนียบัตรรับรองจากผู้ผลิตสินค้าที่บริษัท ฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย (Certified Training) พนักงานแต่ละท่านจะได้รับการกำหนดตัวสินค้าที่จะต้องรับผิดชอบอย่างชัดเจนเพื่อจะได้พัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญในสินค้าและเป็นหลักในการให้บริการเกี่ยวกับสินค้านั้น ๆ และจะเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้ความเชี่ยวชาญให้กับทีมงานท่านอื่น ๆ เพื่อช่วยกันพัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญร่วมกัน สามารถทำงานทดแทนกันได้ และสามารถทำงานในลักษณะเสนองานเป็นระบบโดยรวม (Solution หรือ System) ได้ สามารถให้คำปรึกษา การบริการและตอบคำถามให้กับลูกค้าได้ไม่ว่าจะเป็นด้านทางเทคนิคของสินค้าแต่ละชนิดหรือปัญหาของระบบที่เสนอได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว นอกเหนือจากนั้นพนักงานต้องสามารถทำหน้าที่เป็นผู้อบรม (Trainer) ความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้จำหน่ายช่วงหรือลูกค้าได้

ในปี 2559 เพื่อรองรับการเป็นบริษัทมหาชน บริษัทได้โอนย้ายพนักงานด้านการเงินและการบัญชี พนักงานจัดซื้อ พนักงานดูแลคลังสินค้าและจัดส่งบางส่วนจากบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เข้ามาเพื่อจะทำงานให้มีความอิสระมากขึ้น และรับพนักงานเพิ่มเติมอีกเพื่อความเหมาะสมเหมาะสมกับปริมาณงานและเพื่อรองรับนโยบาย Digital Economy บริษัทได้เพิ่มพนักงานด้านการตลาดและพนักงานที่ดูแลตลาด SME เพื่อสร้างการสื่อสารกับตลาดและลูกค้าผ่าน เว็บไซต์ อีเมลล์ หรือการสื่อสารส่วนบุคคล การจัดสัมมนา การจัดนิทรรศการ และการติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์ เพื่อสอบถามและให้ข้อมูลแก่ลูกค้าเพื่อหาโอกาสในการขาย (Sales Leads)

บริษัท ฯ มีนโยบายในการรักษาพนักงานให้ทำงานกับบริษัท ฯ ทั้งในเรื่องผลตอบแทนในการทำงาน การเติบโตในสายงาน สวัสดิการ สภาพแวดล้อมการทำงาน การให้โอกาสในการพัฒนาตนเอง การบริหารงานภายในบริษัทตลอดจนการสร้างให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างทีมงานเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการทำงานและการให้บริการโดยไม่เปลี่ยนบุคลากรผู้ให้บริการบ่อยนัก

(3) ด้านช่องทางการจำหน่าย

บริษัท ฯ จำหน่ายสินค้าโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือบริษัทร่วมค้าหรือคู่ค้า (Dealer หรือ Reseller หรือ Partner) รวมเรียกว่าคู่ค้าซึ่งได้แก่บริษัทที่จำหน่ายและติดตั้งระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเครือข่าย (Network Integrator) หรือเป็นบริษัทที่จำหน่ายและติดตั้งระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และโปรแกรมธุรกิจ (System Integrator) ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยบริษัทจะคัดสรรผู้ร่วมค้าโดยมุ่งเน้นคุณภาพ เน้นความตั้งใจในการทำธุรกิจ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ไม่เน้นขนาดของบริษัท บริษัทจะทำงานร่วมกันกับผู้ร่วมค้าอย่างยุติธรรมและเสมอภาค มีกฎเกณฑ์กติกาในการทำธุรกิจ และตัดสินใจบนกติกาที่วางไว้ทำให้สามารถเป็นที่คาดการณ์ได้ (Predictability) ของผู้ร่วมค้า ซึ่งจะทำให้เกิดการเชื่อมั่นและเชื่อถือซึ่งกันและกันในระยะยาว

บริษัท ฯ ให้ความสำคัญในการร่วมพัฒนาความสามารถของทีมงานของคู่ค้าโดยจัดการอบรมเกี่ยวกับตัวสินค้าทั้งด้านเทคนิคและด้านการขายให้แก่ผู้ร่วมค้าอย่างต่อเนื่องทุก ๆ เดือน ทั้งโดยบุคลากรของบริษัท ฯ และโดยบุคลากรของเจ้าของสินค้า จัดให้มีห้องทดสอบอุปกรณ์โดยจะมีอุปกรณ์ที่จำหน่ายทั้งหมดและอุปกรณ์เสริมที่จำเป็นต่อระบบองค์รวม (Solution) เพื่อให้ผู้ร่วมค้าได้มาทดสอบหรือเรียนรู้การใช้งานเป็นการพัฒนาความรู้ให้กับผู้ร่วมค้าอย่างมีประสิทธิภาพอีกทางหนึ่ง

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

(4) ด้านการสนับสนุนการจำหน่ายสินค้า

บริษัท ฯ มีนโยบายการจัดกิจกรรมเพื่อให้ข่าวสารเกี่ยวกับสินค้า (Create Product and Brand Awareness) การกระตุ้นตลาดและสร้างความต้องการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Demand Generation Activities) ซึ่งได้แก่การจัดสัมมนาด้านเทคนิคเกี่ยวกับตัวสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและบุคคลที่สนใจ การจัดงานสัมมนาด้านเทคนิคร่วมกับตัวแทนจำหน่ายสำหรับลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมโดยเฉพาะโรงงานในเขตอุตสาหกรรมที่ถูกน้ำท่วม การเข้าร่วมงานนิทรรศการเพื่อแสดงสินค้าและการใช้งาน (Exhibition and Trade Show) การให้ข้อมูลเทคนิคเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าและนำไปใช้ในงานจริงผ่านช่องทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) และเว็บไซต์ประชาสัมพันธ์

ในปี 2559 บริษัท ITGREEN ตั้งเป้าหมายที่จะขยายตลาดไปในต่างจังหวัด และประเทศใกล้เคียงที่กำลังเติบโตให้มากขึ้น โดยการมีบุคลากรประจำในพื้นที่เพื่อเป็นตัวแทนของบริษัทในการศึกษาความต้องการของตลาดและพัฒนาโอกาสในการทำธุรกิจ การให้ข้อมูลของบริษัท ฯ และสินค้าแก่ตลาด การคัดเลือก สนับสนุนและร่วมมือในการทำธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าในพื้นที่ เพื่อสร้างการรับรู้ สร้างความมั่นใจและให้บริการที่เหมาะสมและทันท่วงทีต่อคู่ค้าและลูกค้าในพื้นที่ ซึ่งได้เริ่มทำที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือก่อนเป็นพื้นที่แรก เริ่มด้วยการมี Home Office ที่ขอนแก่น มีแผนจะขยายไปสู่พื้นที่ภาคตะวันออก ภาคเหนือ ภาคใต้ ซึ่งจะจะทำธุรกิจแบบ Home Office หรือตั้งสำนักงานสาขาถาวร ได้ตั้งสำนักงานตัวแทนที่นครเวียงจันทน์ ประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และมีแผนที่จะตั้งสำนักงานสาขาที่พม่า และกัมพูชา ต่อไป

(5) ด้านราคา

เนื่องจากบริษัท ฯ เน้นคุณภาพ และการสร้างมูลค่า/คุณค่าเพิ่ม (Value added) แก่สินค้าและการบริการ จึงไม่มีนโยบายการแข่งขันทางด้านราคา อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามบริหารต้นทุนสินค้าให้อยู่ในระดับต่ำ โดยมีการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ และยังได้ประโยชน์จากการที่มีพนักงานที่มีคุณภาพ มีความเชี่ยวชาญ ลดความจำเป็นที่

จะต้องพึ่งพาผู้เชี่ยวชาญหรือการบริการจากต่างประเทศ ทำให้บริษัทมีศักยภาพที่จะแข่งขันด้านราคา หากมีความจำเป็น และส่งผลดีต่อสภาวะการทำกำไรของบริษัทในที่สุด

(6) ด้านการควบคุมสินเชื่อ

การให้เครดิตกับลูกค้า บริษัท ฯ เน้นนโยบายการให้วงเงินแก่ลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือในลักษณะยืดหยุ่นเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการทำตลาดร่วมกันและจะใช้นโยบายเข้มงวดกับลูกค้าที่เริ่มมีการผิดนัดการชำระเงิน การพิจารณาให้วงเงินเครดิตของลูกค้าแต่ละรายจะให้ตามความน่าเชื่อถือในการดำเนินธุรกิจ โดยพิจารณาข้อมูลได้แก่ ผลประกอบการย้อนหลัง 2 ปี ทุนจดทะเบียน รายการฝากถอนเงินในบัญชี (Bank Statement) เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการให้วงเงินเครดิต นอกจากนี้จะพิจารณาประวัติ ความตั้งใจในการทำธุรกิจและการบริหารงานของผู้บริหารของลูกค้า ส่วนลูกค้ารายใหม่ที่ยังไม่เคยทำธุรกิจมาก่อนจะพยายามทำการซื้อขายเป็นเงินสดก่อนเพื่อดูผลการทำงานร่วมกันไประยะหนึ่ง แล้วจึงจะพิจารณาให้เครดิตต่อไป ที่ผ่านมามีหนี้เสียน้อยมากไม่เกิน 0.5% ของยอดขาย

สภาพเศรษฐกิจ ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มการเติบโตของสินค้าที่เป็นตัวแทน

แม้ว่าเศรษฐกิจของไทยในปี 2559 จะลดตัวมีการเติบโตเพียงเล็กน้อยเพียง 3.2% เท่านั้น ทำให้ตลาดไอทีในปี 2559 ไม่ค่อยคึกคัก แต่ก็ยังได้รับานิสงค์จากปัจจัยหลายอย่างที่เกิดขึ้นเช่นการขยายการลงทุนของผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือในโครงข่ายมือถือแบบ 4G การลงทุนและการใช้จ่ายของภาครัฐในโครงการรถไฟฟ้าในเมือง โครงการรถไฟรางคู่ โครงการเขตเศรษฐกิจสำหรับ AEC ตลอดจนการลงทุนเพื่อให้บริการเครือข่ายบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตสำหรับหมู่บ้าน และนโยบายส่งเสริมธุรกิจ SME ของภาครัฐ การเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตร รวมถึงการนำเทคโนโลยีต่าง ๆ มาใช้งานของภาครัฐและเอกชนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการผลิตและเพื่อตอบสนองการแข่งขันที่สูงขึ้น บริษัทมองว่าเทคโนโลยีที่ตลาดต้องการได้แก่ Wireless คุณภาพสูงสำหรับองค์กรและโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและใหญ่ และ Wireless ระดับราคาประหยัดสำหรับองค์กรระดับ SME จะมีการใช้ Outdoor Wireless เพื่อตอบสนองการติดตั้งเครือข่ายและการใช้อินเทอร์เน็ตและหรือเป็นเครือข่ายเพื่อรองรับการส่งสัญญาณของ CCTV ในพื้นที่ที่การเดินทางสัญญาณไม่สะดวก รวมทั้งการสร้างเครือข่าย City Wi-Fi ในเขตเศรษฐกิจพิเศษที่จะเกิดใหม่ หรือในเมืองใหญ่ ๆ บางเมือง เช่นกรุงเทพฯ ภูเก็ต เชียงใหม่ เป็นต้น ตามชุมชนในต่างจังหวัดจะมีผู้ให้บริการอิสระรายเล็กให้บริการ Wi-Fi Internet ในลักษณะขายปลีกในพื้นที่เล็ก ๆ ในชุมชน ระบบอุปกรณ์ CCTV จะได้รับการติดตั้งในชุมชนหรือในท้องถิ่นเพื่อความปลอดภัยชุมชนมากขึ้น Wi-Fi จะเป็นปัจจัยสำคัญของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว โรงแรม ที่พัก รีสอร์ท อพาร์ทเมนต์ ซึ่งจะติดตั้ง Internet Wi-Fi เพื่อให้บริการลูกค้า และตามด้วยการปรับปรุงคุณภาพของการให้บริการของการใช้อินเทอร์เน็ตเมื่อการแข่งขันสูงขึ้น จะมีการใช้บริการ Web Development และ Web Hosting มากขึ้น กลุ่มธุรกิจ SME จะเริ่มใช้ Cloud Service มากขึ้นเรื่อยๆ เริ่มต้นที่ Mail Service และบริการสื่อสารประชุมทางไกลผ่านอินเทอร์เน็ต (Collaboration) และเมื่อธุรกิจ SME ค้นเคยกับการใช้ Cloud Service ดังกล่าวมากขึ้นก็จะเริ่มใช้บริการแอปพลิเคชันทางธุรกิจที่เป็น Cloud Service เช่นการจองที่พัก หรือระบบงานเก็บเงินและบัญชี หรือแม้แต่วางระบบ ERP เป็นต้น เมื่อมีการใช้อินเทอร์เน็ตที่กล่าวแพร่หลายมากขึ้น ระบบรักษาความ

ปลอดภัยข้อมูลจะเป็นสิ่งจำเป็นมากยิ่งขึ้น ความต้องการใน Server ก็จะมาตาม โดยด้วยระบบสำรองไฟฟ้า ความต้องการในการสร้าง Data Center ใหม่ การเดินสาย LAN ในส่วนที่เป็น Backbone เป็นต้น ในอนาคตการใช้ข้อมูลคุณลักษณะของผู้บริโภค (Customer Profile) และข้อมูลระบุตำแหน่งจะถูกใช้เพื่อการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค สำหรับธุรกิจบางประเภทจะค่อยๆ ถูกนำมาใช้ หนึ่งเนื่องจากราคาของพื้นที่อาคารสำหรับธุรกิจสูงขึ้น เมืองจะมีการขยายในแนวกว้างมากขึ้น การจราจรการเดินทางยังไม่สะดวก ความจำเป็นในการแข่งขัน การต้องการครอบคลุมตลาดให้กว้างมากขึ้นและตอบสนองให้รวดเร็วยิ่งขึ้น และการพยายามสร้างความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจเล็กเพื่อสู้กับธุรกิจที่ใหญ่กว่า จะมีการทำงานแบบนอกสถานที่มากขึ้น มีการใช้ไอทีเพื่อสนับสนุนการทำงานดังกล่าว หรือในสถาบันการศึกษาจะมีการทำ e-Learning หรือ Online Learning มากขึ้น การใช้ Wireless และใช้อินเทอร์เน็ตจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในหลาย ๆ กลุ่มอุตสาหกรรม ด้วยลักษณะสภาพแวดล้อมของการทำงานดังที่กล่าวจะสร้างให้เกิดความซับซ้อนในเรื่องความปลอดภัยของข้อมูลขององค์กร ระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลจะต้องมีการปรับตัวเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ทางบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) มีความพร้อมทั้งในเรื่องเทคโนโลยี การสนับสนุนและการบริการ และยังคงมองหาสินค้าใหม่ ๆ เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของความต้องการของตลาดดังที่กล่าวมาแล้ว

2.5.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) 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 HPE Aruba Inc

บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท HPE Aruba Inc
สัญญาเลขที่	SPA1108-00025527

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

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
ค่าตอบแทน	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 ดิสทริบิวชั่น จำกัด
คู่สัญญา	บริษัท Alcatel-Lucent Enterprise
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	14 ธันวาคม 2554
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 13 ธันวาคม 2555 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	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

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 15 มีนาคม 2556 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	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
ค่าตอบแทน	ไม่มี
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	-

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

วันเริ่มต้นของสัญญา	12 มกราคม 2558
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 11 มกราคม 2559 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน

- (9) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้า V CUBE Conference ภายใต้เครื่องหมายการค้า V CUBE ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท วี-คิวบี (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท วี-คิวบี (ประเทศไทย) จำกัด
สัญญาเลขที่	V-102-160927-6
วันเริ่มต้นของสัญญา	19 ตุลาคม 2559
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 18 ตุลาคม 2560 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Reseller Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน

- (10) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้า LigoWave Wireless ภายใต้เครื่องหมายการค้า LigoWave ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท LigoWave Inc.

บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
คู่สัญญา	บริษัท LigoWave Inc.
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	1 กันยายน 2558
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2559 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Reseller Agreement 2. การบอกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 90 วัน

- (11) สัญญาจัดจำหน่ายสินค้า Aver Videoconferencing System (Model VC 520 , VC320) ระหว่างบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท Aver Information Inc.(Taiwan)

บริษัท	บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน)
--------	--------------------------------

คู่สัญญา	บริษัท Aver Information Inc.(Taiwan)
สัญญาเลขที่	-
วันเริ่มต้นของสัญญา	1 มกราคม 2559
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 และสามารถต่ออายุออกไปอีกครั้งละ 1 ปี
ค่าตอบแทน	ไม่มี
สาระสำคัญ	1. สัญญาแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภท Distributor Agreement 2. การยกเลิกสัญญาโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน

2.5.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ไม่ได้ดำเนินธุรกิจเป็นงานโครงการ แต่เป็นการซื้อมาและจำหน่ายไป จึงไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

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) โดยมีกำหนดการไว้ก่อนล่วงหน้า 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 และพร้อมทั้งให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับงานบริการไอทีแบบครบวงจร โดยการเลือกสรรผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นที่ยอมรับจากทั่วโลกซึ่งสามารถประยุกต์ใช้งานเพื่อความเหมาะสมตามความต้องการของลูกค้า

บริการผลิตภัณฑ์ (Product Service) ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

(1) ฮาร์ดแวร์ ได้แก่ คอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server, Storage) คอมพิวเตอร์ลูกข่าย (Desktop, Notebook, Peripherals, Mobile Tablet) พร้อมอุปกรณ์เชื่อมต่อเครือข่ายและอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยระบบ (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 ของไมโครซอฟต์ 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	คอมพิวเตอร์ส่วนกลาง (Server, Blade) คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (PC, Notebook) อุปกรณ์เก็บข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Storage) เครื่องพิมพ์ (Printer)	สำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่
SUN-Oracle	คอมพิวเตอร์ส่วนกลาง (Server)	สำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่
IBM	คอมพิวเตอร์ส่วนกลาง (Server) คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (PC)	สำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่
Dell	คอมพิวเตอร์ส่วนกลาง (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

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ตราผลิตภัณฑ์	รุ่น/ แบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ / กลุ่มลูกค้า
Fortinet	อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยในเครือข่าย	สำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่
Palo Alto	อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยในเครือข่าย	สำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่

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

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
โครงการปรับปรุงเครือข่ายเพื่อสนับสนุนการสื่อสาร	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	5.79	2559-2560
โครงการปรับปรุงเครือข่ายเพื่อสนับสนุนการสื่อสาร (เพิ่มเติม)	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	4.68	2559-2560
โครงการปรับปรุงการเชื่อมต่ออุปกรณ์ / เติบสายสัญญาณส่วนกลางและสำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.)	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	1.95	2559-2560
ซื้อขายพัฒนาระบบความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศเพื่อรักษาประสิทธิภาพการให้บริการประชาชน เขตพญาไท จังหวัดกรุงเทพมหานคร 1 ระบบ	กรมประชาสัมพันธ์	31.44	2559-2560
โครงการพัฒนาและปรับปรุงเครือข่ายคอมพิวเตอร์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า	กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์	31.3	2559-2560
โครงการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อรองรับการใช้งาน IPV6	กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์	10.4	2559-2560
จ้างพัฒนาระบบสารสนเทศของสำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี ตามโครงการทดแทนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพระบบสารสนเทศ สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี	สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี	22.1	2559-2560
จัดทำระบบทะเบียนเกษตรกรผู้เลี้ยงสัตว์รายครัวเรือน 1 ระบบ	กรมปศุสัตว์	21.8	2559-2560
จ้างทำระบบ Event Base Marketing (EBM) จำนวน 1 ระบบ	การสื่อสารแห่งประเทศไทย	83.86	2559-2560
Account Management System	การสื่อสารแห่งประเทศไทย	50.97	2559-2560

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

งานบำรุงรักษา Maintenance Service ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า ให้ดูแลงานบำรุงรักษาระบบและอุปกรณ์อย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา เช่น

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
จ้างบำรุงรักษาและซ่อมแซมแก้ไขระบบคลังข้อมูล/เหมืองข้อมูล (Data Warehouse /Data Mining) ในส่วน Hardware จำนวน 1 ระบบ ระยะเวลา 18 เดือน	การสื่อสารแห่งประเทศไทย	5.12	2559-2560
จ้างบำรุงรักษาและซ่อมแซมแก้ไขระบบคลังข้อมูล/เหมืองข้อมูล (Data Warehouse /Data Mining) ในส่วน Hardware (เพิ่มเติม) จำนวน 1 ระบบ ระยะเวลา 12 เดือน	การสื่อสารแห่งประเทศไทย	1.94	2559-2560
จ้างบำรุงรักษาระบบเครือข่ายและโปรแกรมประยุกต์ตามโครงการระบบรักษาความปลอดภัยระบบสารสนเทศของกรุงเทพมหานคร ระยะเวลาที่ 2	สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร	5.49	2559-2560
บำรุงรักษาระบบเครือข่ายและโปรแกรมประยุกต์รายการระบบคอมพิวเตอร์และระบบโปรแกรมตามโครงการคลังข้อมูลกลาง กรุงเทพมหานคร	สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร	11.64	2559-2560
บำรุงรักษาระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร	มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร	2.93	2559-2560
โครงการจัดเช่าระบบวงจรเชื่อมอินเทอร์เน็ต วงจร	สำนักเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร	1.68	2559-2560

2.6.2 การตลาดและการแข่งขัน

INEC มีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

(1) ด้านบริการ

หน่วยธุรกิจได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่มีชื่อเสียง เช่น Microsoft (เป็น Certified Partner) โดยสินค้าของบริษัท มีคุณภาพ ได้รับการยอมรับอย่างสูงจากลูกค้า นอกจากนี้ ทาง INEC ยังมีจุดเด่นในการสร้างความแตกต่างในการนำเสนอเทคโนโลยีที่ใช้ในการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า เริ่มจากออกแบบระบบ (System Design) การติดตั้งอุปกรณ์ (Setup and Configuration) ได้ตรงตามความต้องการและตามมาตรฐาน รวมถึงการปรับแต่งระบบ

(Performance Tuning) โดยทีมงานที่มีประสบการณ์และมีความชำนาญเฉพาะด้าน มีทีมงานบริหารโครงการที่มีคุณภาพและศักยภาพในการบริหารโครงการทำให้ให้ส่งมอบงานให้ลูกค้าได้ถูกต้องและตรงตามข้อกำหนด รวมถึงมีทีมงานที่ปรึกษาพัฒนาซอฟต์แวร์จากหน่วยธุรกิจอื่น ซึ่งให้การสนับสนุนในกรณีที่ต้องการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะสินค้าของบริษัท จะรับประกันเป็นระยะเวลาตามที่ตกลงกับลูกค้า นอกจากนี้ทางทีมงานเน้นการให้ความสำคัญและใส่ใจในความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะด้านคุณภาพการให้บริการก่อนและหลังการขายในเวลาอันรวดเร็ว โดยทีมงานจะต้องเข้าใจในธุรกิจเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีที่สุด การส่งมอบตรงเวลา ทำให้บริษัท มีชื่อเสียงที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้าเสมอมา

(2) ด้านพนักงาน

บริษัท มีนโยบายที่จะพัฒนาตนเองให้ทันเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอเพื่อให้มีความสามารถแนะนำและรองรับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าและตลาด 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 รวมไปถึงบริการหลังการขายที่ยังรักษาคุณภาพสินค้าและบริการให้ได้ตามมาตรฐานโลก นอกจากนี้หน่วยธุรกิจยังเน้นการบริหารความสัมพันธ์กับคู่ค้า และเจ้าของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่คุ้มค่า เข้าใจในตัวสินค้าต่าง ๆ เป็นอย่างดีและมีความหลากหลายของสินค้า ทำให้สามารถนำเสนอสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ชนะการประมูลและสามารถแข่งขันกับองค์กรอื่นได้ในระยะยาว

(4) ด้านการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

หน่วยธุรกิจมีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าโดยการให้ผู้เชี่ยวชาญหรือวิศวกรระบบ ประจำ Site เข้า ให้คำแนะนำการใช้งานอุปกรณ์ และระบบ รวมถึงรับฟังปัญหาและความต้องการลูกค้า เพื่อทำการแก้ไขปัญหาและปรับปรุงการให้บริการให้กับลูกค้าได้ตรงตามความต้องการ ทำให้มีโอกาสได้งานจากลูกค้ารายเดิมเพิ่มขึ้น ทางหน่วยงานมีอัตราได้รับงานซ้ำจากลูกค้ารายเดิมสูงถึงร้อยละ 80

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

ทางหน่วยธุรกิจมีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน คือ หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ โดยเฉพาะหน่วยงานขนาดใหญ่ เช่น บมจ.กสท โทรคมนาคม, บมจ.ทศท คอร์ปอเรชั่น, บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด, การไฟฟ้าฝ่ายผลิต, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, การไฟฟ้านครหลวง, กรมประชาสัมพันธ์, กรมป่าไม้, การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร, ศูนย์รักษาความปลอดภัย กองบัญชาการกองทัพไทย เป็นต้น เนื่องจากหน่วยงานเหล่านี้มีงบประมาณในการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศค่อนข้างสูงเพื่อใช้ในการปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัท มีจุดแข็งในด้านความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ที่ยาวนานมากกว่า 26 ปี ในธุรกิจนี้ จึงทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีความมั่นใจในการเลือกให้บริษัท เป็นผู้ดำเนินการ

รายได้ส่วนใหญ่ของหน่วยธุรกิจมาจากภาคราชการและรัฐวิสาหกิจซึ่งทางหน่วยธุรกิจจะเข้าไปทำการประกวดราคา ขั้นตอนโดยทั่วไปจะให้พนักงาน Service Manager/ Specialist เข้าไปแนะนำบริการระบบใหม่ ๆ ให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นถึงความสำคัญและประโยชน์ของการใช้บริการต่าง ๆ ในการทำงาน จากนั้นหากลูกค้ามีความสนใจสินค้าและบริการ ทางสายงานจะจัดส่งพนักงานขายเข้าไปเจรจาต่อรองด้านราคาและเห็นสัญญาโครงการเพื่อทำการประกวดราคาหรือปิดงานต่อไป โดยมีเป้าหมายสัดส่วนรายได้จากลูกค้าภาคราชการและรัฐวิสาหกิจร้อยละ 95 และภาคเอกชน ร้อยละ 5 และโครงการที่บริษัท ประมูลงานในส่วนบริการได้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 ของมูลค่า

กลุ่มลูกค้า	สัดส่วนรายได้ (ร้อยละ)
ราชการและรัฐวิสาหกิจ	95
เอกชน	5
รวม	100

ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มอุตสาหกรรม

ในอุตสาหกรรมการให้บริการครบวงจรด้านสารสนเทศไอที สารสนเทศเทคโนโลยี การบริการอินเทอร์เน็ตสูง ในช่วง 5 ปีหลัง และจะยังคงเจริญเติบโตในอัตราสูงต่อไปในอนาคต ทั้งนี้มีผลมาจากการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยี ที่มีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว และต่อเนื่อง การนำเทคโนโลยีมาใช้ประยุกต์ใช้กับภาคธุรกิจ ภาครัฐที่ให้ความสำคัญในการกำหนดงบประมาณด้านไอทีและโทรคมนาคม เพื่อพัฒนาประเทศให้เจริญและแข่งขันกับประเทศอื่นในภูมิภาคได้

ในปี 2557 นับว่าเป็นก้าวสำคัญของประเทศที่จะมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านไอทีและโทรคมนาคม โดย กสทท. ได้ออกใบอนุญาต 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 MHz ให้กับ โอเปอเรเตอร์ทั้ง 3 ราย ซึ่งเป็นระบบโครงข่ายไร้สายที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพและความเร็วสูง และจะก่อให้เกิดธุรกิจต่อเนื่องอีกมากมาย การตื่นตัวในการรวมเศรษฐกิจอาเซียน ในปี 2559 ก็มีผลทำให้อุตสาหกรรมการให้บริการไอทีและโทรคมนาคม มีการเจริญเติบโต เพราะในภูมิภาคอาเซียน ยังมีความต้องการในการลงทุนด้าน ไอทีและโทรคมนาคม เพื่อสนับสนุนให้การทำธุรกิจในภูมิภาคนี้มีความใกล้ชิดกันมากขึ้น

ในปัจจุบันองค์กรต่าง ๆ ให้ความสำคัญในการใช้ไอทีเข้าไปเสริมสร้างประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น โดยเฉพาะองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งมีแนวโน้มที่จะใช้บริการจากผู้ชำนาญธุรกิจที่ปรึกษาและรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์มากขึ้น เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการพัฒนาระบบงานสารสนเทศภายในองค์กรตนเอง นอกจากนี้ ในด้านผู้ผลิตก็มีการพัฒนาสินค้าและเทคโนโลยีใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลาเพื่อเป็นการกระตุ้นตลาดและตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ที่มีความ

ต้องการระบบที่จะสามารถช่วยทำงานและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันเชิงธุรกิจ ซึ่งนับเป็นโอกาสสำหรับหน่วยธุรกิจในการขยายธุรกิจ ทำให้แนวโน้มของธุรกิจบริการยังมีอัตราการเจริญเติบโตที่ต่อเนื่อง

ภาวะการแข่งขันในปัจจุบันค่อนข้างสูง โดยมีบริษัทคู่แข่งซึ่งทำธุรกิจและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ใกล้เคียงกันได้แก่ บริษัท ซีดีจี ซิสเต็มส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัท ซีดีจี กรุ๊ป จำกัด บริษัท สยามเทลเทคคอมพิวเตอร์ จำกัด บริษัท สามารท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นต้น ซึ่งแต่ละบริษัทจะมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เฉพาะด้านต่างกันไป โดยที่บริษัท มีจุดแข็งในด้านประสบการณ์ในธุรกิจที่มีกว่า 27 ปี ทำให้เข้าใจความต้องการของลูกค้าเข้าใจในธุรกิจและมีความเชี่ยวชาญในระบบงานของลูกค้าและมีประวัติการทำงานซึ่งเป็นคุณสมบัติหนึ่งที่ภาคีสหประชาชาติกำหนด 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 มีปัจจัยในการพิจารณาเลือกบริษัทที่ทำบริการต่อ คือ ราคาและความชำนาญสำหรับงานนั้นๆ

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

2.6.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

หน่วยธุรกิจ INEC เป็นหน่วยที่รับงานสนับสนุนงานโครงการของบริษัทแม่ (IRCP) และปัจจุบันยังไม่ได้รับงานตรง รับเพียงแค่งานจากบริษัทแม่เท่านั้น งานที่ยังไม่ส่งมอบสู่ภายนอกจึงไม่มี

2.7 ธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม (TV Telecom Company Limited: TVT)

2.7.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

หน่วยธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม (Telecommunication's Business Supporting System) ดำเนินงานภายใต้ชื่อบริษัท ทีวีเทลคอม จำกัด (TV Telecom Co., Ltd หรือ TVT) โดยทำธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ติดตั้ง พัฒนาระบบ บริหารโครงการ และบำรุงรักษาด้านระบบสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ (Business Supporting System หรือ BSS) ให้แก่หน่วยงานที่ให้บริการโทรคมนาคมที่ทันสมัยแบบครบวงจร ได้แก่ระบบ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

บิลลิ่งสำหรับบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Billing System for Mobile Business) ระบบคงสิทธิ์เลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Number Portability System) ระบบเติมเงิน Online ของโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบเติมเงิน ระบบการบริหารจัดการอุปกรณ์ Wifi เป็นต้น โดยที่ผ่านมาทางหน่วยธุรกิจ TVT มีผลงานที่โดดเด่นและมีประสิทธิภาพในการทำโครงการใหญ่หลายโครงการจนเป็นที่ยอมรับในวงการอย่างกว้างขวาง เช่น

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปี พ.ศ.
จ้างพัฒนาและปฏิบัติงานระบบจัดเก็บเงินโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3GX ปี พ.ศ.2558	บ.สามารถไอโมบาย พลัส	1.8	2557-2558
จ้างพัฒนาและปฏิบัติงานระบบจัดเก็บเงินโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3GX ปี พ.ศ.2559	บ.สามารถไอโมบาย พลัส	1.8	2558-2559
จ้างบริหารจัดการระบบเติมเงิน Online สำหรับระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบ 3GX แบบเติมเงิน พ.ศ.2558	บ.สามารถไอโมบาย พลัส	0.6	2557-2558
จ้างบริหารจัดการระบบเติมเงิน Online สำหรับระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบ 3GX แบบเติมเงิน พ.ศ.2559	บ.สามารถไอโมบาย พลัส	0.6	2558-2559
จ้างพัฒนาระบบโปรแกรมภูมิสารสนเทศ (MIS GIS) สำหรับบริษัท ทีไอที จำกัด (มหาชน)	บมจ.ไอ อาร์ ซี พี	5.7	2558
จ้างบริการ outsource service โครงการ CAT IN	บมจ.ไอ อาร์ ซี พี	1.8	2559

นอกจากให้บริการพัฒนาและติดตั้งระบบแล้ว หน่วยธุรกิจ TVT ยังให้บริการแบบ Outsourcing และบำรุงรักษาระบบสื่อสารโทรคมนาคมตามระยะเวลาที่ตกลงกับลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปจะรับประกันอยู่ในช่วงเวลา 1-3 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

2.7.2 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 จากประเทศสหรัฐอเมริกา โดยได้รับการยอมรับอย่างสูงจากลูกค้า นอกจากนี้ ทางหน่วยธุรกิจ TVT ยังมีจุดเด่นในการสร้างความแตกต่างในการนำเสนอเทคโนโลยีที่ดีที่สุด (Solution) ในการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า มีความชำนาญและมีศักยภาพในการบริหารโครงการ นอกจากนี้ทางทีมงานเน้นการให้ความสำคัญและใส่ใจในความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะด้านคุณภาพการให้บริการก่อนและหลังการขายในเวลาอันรวดเร็ว โดยทีมงานจะต้องเข้าใจในธุรกิจเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีที่สุด การส่งมอบตรงเวลา ทำให้บริษัท มีชื่อเสียงที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้าเสมอมา

(2) ด้านพนักงาน

บริษัท มีนโยบายที่จะพัฒนาตนเองให้ทันเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอเพื่อให้มีความสามารถแนะนำและรองรับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าและตลาด จึงเน้นพัฒนาคุณภาพของพนักงานรวมถึงการทำงานเป็นทีม การรับรู้และการปรับตามการเคลื่อนไหวของธุรกิจไอซีทีอย่างทันทั่วถึงและต่อเนื่องส่วนหนึ่งได้จากการเป็น Certificate Partner จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ทำให้ทีมงานมีความยืดหยุ่นในการทำงานสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับ ความเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีได้อย่างดี

(3) ด้านการบริหารต้นทุน

หน่วยธุรกิจ TVT เน้นการบริหารต้นทุนการขายและการให้บริการเพื่อให้ได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยยังรักษาคุณภาพสินค้าและบริการให้ได้ตามมาตรฐานโลก นอกจากนี้ ทีมงานเน้นการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า และเจ้าของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำ เข้าใจในตัวสินค้าต่าง ๆ เป็นอย่างดีและมีความหลากหลายของสินค้า ทำให้สามารถนำเสนอสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ชนะการประมูลและสามารถแข่งขันกับองค์กรอื่นได้ในระยะยาว

(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

เพื่อให้ลูกค้าเห็นถึงความสำคัญและประโยชน์ของการใช้ระบบต่าง 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 2559 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)

2.8.1 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

2.9 ธุรกิจการให้คำปรึกษาและพัฒนาระบบสารสนเทศไอทีที่ทางด้านการดูแลสุขภาพและทางการแพทย์ (HRCP Company Limited)

2.9.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาและพัฒนาระบบสารสนเทศไอทีที่ทางด้านการดูแลสุขภาพและทางการแพทย์ (Health Care) ภายใต้ชื่อ บริษัท เอช อาร์ ซี พี จำกัด (HRCP Company Limited) โดยดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ ระบบสารสนเทศไอทีที่เกี่ยวข้องกับทางด้านการดูแลสุขภาพ และทางการแพทย์

หมายเหตุ บริษัท เอช อาร์ ซี พี จำกัด (HRCP) ได้ทำการขายหุ้นสามัญ ให้แก่บริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2559 โดยบริษัท ไอที กรีน จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99

2.10 ธุรกิจจำหน่าย ติดตั้ง วางระบบ และให้คำปรึกษาด้านโทรคมนาคม (Singhcom Inter Group Company Limited: SIG)

เป็นกิจการร่วมค้าสำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบโทรคมนาคม และโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายใต้ชื่อ บริษัท สิงห์คอม อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด (Singhcom Inter Group Co., Ltd. or SIG) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 โดย IRCP มีสัดส่วนการร่วมลงทุนอยู่ที่ร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท

2.10.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจจำหน่าย ติดตั้ง วางระบบ และให้คำปรึกษาด้านโทรคมนาคม ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ตลอดจนเป็นผู้ให้บริการทางด้านการออกแบบ ติดตั้ง รื้อถอน เพิ่มอุปกรณ์ บำรุงรักษา การทดสอบอุปกรณ์และทดสอบระบบ เครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และระบบทางด้านโทรคมนาคม รวมถึงเป็นผู้ให้บริการออกแบบก่อสร้างสถานีสถาน ติดตั้ง รื้อถอน เพิ่มเติม อุปกรณ์รับส่งสัญญาณเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบไฟฟ้า และระบบโทรคมนาคม

2.10.2 ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

กลุ่มเป้าหมายที่สำคัญของ SIG ได้แก่กลุ่มบริษัทที่เป็นผู้ได้รับสัมปทานระบบเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ คือ AWN และ ERICSON (True & DTAC) โดย SIG เป็นผู้รับเหมาช่วง มีหน้าที่หลักในการติดตั้งอุปกรณ์ และทดสอบระบบ เครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามที่ได้รับมอบหมายทั่วประเทศ

2.10.3 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ผู้ให้บริการโครงข่าย	มูลค่างาน (ล้านบาท)	งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (ล้านบาท)
ERICSON-DTAC	7.7	3.6
ERICSON-TRUE	25	10.9
AWN	18	16