

'ซีเอสลือกซ'สัคภาพ'ไอเอสพี' ปรับไฟกัสบุก'ไอซีที'ครบวงจร

'ซีเอส ลือกซอินโฟ' สัคภาพ "ไอเอสพี" ปรับไฟกัสธุรกิจมุ่ง "ไอซีที ครบวงจร" ตั้งเป้าวางฐานอนาคตสร้างรายได้ระยะยาวภายใน 5 ปี ขณะที่รายได้จากบริการอินเทอร์เน็ตโตเฉลี่ย 4-5% ต่อปี แต่ยอมรับวิกฤตน้ำท่วมส่งผลกระทบต่อผลประกอบการเทียบกับวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540

นายอนันต์ แก้วร่วมวงศ์ กรรมการผู้จัดการ บมจ.ซีเอส ลือกซอินโฟเปิดเผยว่า ปัจจุบันลูกค้าองค์กรธุรกิจจำนวนมากเริ่มใช้เทคโนโลยีแบบหลอมรวมมากขึ้น โดยผนวกทั้งเทคโนโลยีสารสนเทศ คอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต ส่งผลให้การให้บริการแบบครบวงจรเป็นที่ต้องการของลูกค้า ดังนั้นบริษัทจึงประกาศปรับกลยุทธ์ธุรกิจ จากเดิมเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (ไอเอสพี) เป็นผู้ให้บริการด้านไอซีทีครบวงจร (ไอซีที เซอร์วิสโพรไวเดอร์)

"คำว่าไอเอสพีโบราณเกินไปแล้ว ถึงยุคที่ต้องเปลี่ยนแปลงไปสู่การให้บริการครบวงจร ไม่ใช่แค่ผู้ให้บริการไอทีโซลูชันหรือซิสเต็มอินทิเกรต แต่รวมถึงการหลอมรวมเทคโนโลยีทุกรูปแบบไว้ด้วยกัน เพื่อสร้างบริการตามความต้องการของลูกค้า จริง ๆ แล้วเราให้บริการมา 2-3 ปีแล้ว แต่ลูกค้าบางกลุ่มยังไม่ทราบจึงประกาศปรับกลยุทธ์เป็นทางการ"

แม้ในตลาดไอซีที เซอร์วิสโพรไวเดอร์จะมีคู่แข่งหลายราย และอาจต้องเปิดเสรีตามกรอบข้อตกลงประชาคมอาเซียน แต่มั่นใจว่ายังมีจุดแข็งมากพอ ทั้งประสบการณ์ด้านคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตกว่า 10 ปี ตั้งแต่ยุคบุกเบิกบริการอินเทอร์เน็ต dial-up ปัจจุบันยังมีให้

บริการ พร้อมกับบรรดแบนด์อินเทอร์เน็ทด้วยเทคโนโลยีอื่นทั้งมีสายและไร้สาย รวมถึงความเชี่ยวชาญในการวิเคราะห์ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ การเชื่อมต่อหลายระบบเข้าด้วยกัน เพื่อให้บริการ End to End โดยเฉพาะในองค์กรที่มีหลายสาขา

"จุดแข็งเราคือพื้นฐานของโครงข่ายอินเทอร์เน็ต มีศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์พร้อมระบบสำรอง เรามีทุกอย่างอยู่แล้ว เพียงพัฒนาทักษะบุคลากรเพิ่มให้รองรับงานจำนวนมาก แต่คงไม่แข่งกับใครตรง ๆ ทั้งตลาดในไทยก็ใหญ่พอแชร์กันได้ ไฟกัสลูกค้าบริษัทเอกชนขนาดกลาง ๆ"

ปัจจุบันบริษัทมีลูกค้าองค์กรประมาณ 3,000 ราย กระจายอยู่ในหลายอุตสาหกรรม มีรายได้จากบริการไอซีที เซอร์วิส โพรไวเดอร์ ประมาณ 100 ล้านบาท จากธุรกิจอินเทอร์เน็ตประมาณ 1,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 4-5% ต่อปี แต่คาดว่าใน 5-6 ปีข้างหน้า บริการไอซีทีจะมีสัดส่วนรายได้ถึง 50%

"ลูกค้าเรามียอดใช้จ่ายหลักแสนบาทต่อรายต่อปี เป็นกลุ่มพรีเมียมของตลาด มีแนวโน้มใช้จ่ายมากขึ้น แต่ยังไม่สามารถประมาณได้ว่าจะเพิ่มแค่ไหน เพราะวิกฤตน้ำท่วมส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจรุนแรงเหมือนวิกฤตปี 2540 เรายังไม่รู้ว่าน้ำจะลดเมื่อใด จึงคาดไม่ได้ว่าบรรดาโรงงานต่าง ๆ จะฟื้นฟูได้ตอนไหน แม้ 90% ลูกค้าเราจะเป็นบริษัทเอกชน แต่ขายสินค้าให้ผู้บริโภคซึ่งได้รับผลกระทบกว่าครึ่งประเทศ คาดว่าจะมีคนตกงานเกินล้านคน เหมือน reset ประเทศไทย จะเริ่มเห็นทิศทางชัดเจนไตรมาส 2 ปีหน้า เรายังก็เตรียมรับมือเช่นกัน"