



แหล่งที่มา อีไฟแนนซ์ไทย

วันที่ 30/09/10 เวลา 12:20:55

Special Interview



สัมภาษณ์พิเศษ :

เปิดบ้าน 'ซิมโฟนี คอมมูนิเคชั่น' น้องใหม่ไอพีโอ
มีดีที่ความต่างในวงการโทรคมนาคมไทย

'ซิมโฟนี คอมมูนิเคชั่น' พร้อมเกินร้อย ประกาศเดินหน้าเข้า
ตลาดหุ้นไทย.. eFinanceThai.com เปิดใจทุกแง่มุมผู้บริหารฝีมือดี
'กรัณย์พล อัสวสุวรรณ' กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซิมโฟนี คอมมู

นิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

'...ธุรกิจของซิมโฟนีฯ เปรียบง่าย ๆ เหมือนกับท่อรับส่งข้อมูล เป็นสื่อกลางในการรับส่งข้อมูล
จากต้นทางไปปลายทางด้วยเคเบิลใยแก้วที่มีความเร็วสูง ได้มาตรฐาน และมีคุณภาพ..มีความ
แตกต่างกับผู้ประกอบการโทรคมนาคมรายอื่น ด้วยการเน้นความเป็นกลาง ไม่ขัดผลประโยชน์ของ
ผู้ให้บริการ..โอกาสขยายตัวธุรกิจขึ้นอยู่กับการพัฒนาเทคโนโลยี อินฟราสตรัคเจอร์ของ
โทรคมนาคมที่ไม่หยุดยั้ง..'

*** ก่อนอื่นอยากให้เล่าที่มาที่ไปธุรกิจของซิมโฟนีฯ

ซิมโฟนีฯ เราทำธุรกิจเป็นผู้ให้บริการวางโครงข่ายความเร็วสูงภายในประเทศ โดยเป็นรายแรกในประเทศไทยที่
ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่สอง เลขที่ 2ก/49/001 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเองจาก
คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) ซึ่งใบอนุญาตนี้ได้รับเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2549 มีระยะเวลา 15 ปี
ตั้งแต่ปี 2549 - 2564 และให้บริการภายใต้แบรนด์ 'ซิมโฟนี'

ธุรกิจของซิมโฟนีฯ เปรียบง่าย ๆ เหมือนกับท่อรับส่งข้อมูล โดยเป็นสื่อกลางในการรับส่งข้อมูลจากต้นทางไป
ปลายทางด้วยความเร็วสูง มีมาตรฐาน และได้คุณภาพ โดยเราจะเน้นลูกค้านิติบุคคล คือเป็นลูกค้าองค์กรที่นำบริการ
โครงข่ายของซิมโฟนีฯ ไปให้บริการเชิงพาณิชย์แก่ลูกค้าอีกทอดหนึ่งซิมโฟนีฯ เกิดขึ้นจากทีมผู้บริหารของบริษัทฯ รวม
กว่า 35 ชีวิต ตัดสินใจลาออกจาก บริษัท ยูไนเต็ด คอมมูนิเคชั่น อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) (UCOM) ช่วงที่มีการ
เปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น แล้วมาเริ่มก่อตั้งบริษัทร่วมกับ บริษัท กสท
โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ภายใต้ชื่อ บริษัท โกลบอล ครอสซิง เซอร์วิสซิสจำกัด (ไวโอลิน) ก่อนมีการแต่งตั้ง
คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) จึงเป็นจุดเปลี่ยนให้ ตั้งบริษัท ซิมโฟนี คอมมูนิเคชั่น จำกัด

(มหาชน) ขึ้นมา ซึ่งซิมโฟเนีย มีทีมบริหารและเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญบนเส้นทางธุรกิจโทรคมนาคมด้วยประสบการณ์กว่า 20 ปี

******ซิมโฟเนีย อยู่ในแวดวงธุรกิจโทรคมนาคมมานาน จุดแข็งธุรกิจของซิมโฟเนีย คืออะไร**

ลักษณะเด่น หรือว่าจุดแข็งของซิมโฟเนีย คือได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ให้บริการโครงข่ายแบบที่ 2 ชนิดที่มีโครงข่ายเป็นของตัวเอง ซึ่งเป็นใบแรกในประเทศไทย หลัง กทช. แต่งตั้งเมื่อปี 2547 และจากธุรกิจโครงข่ายที่ต้องมีการเดินสาย บนเสาไฟฟ้า บนสะพาน ท้องถนน และสถานีรถไฟ ทำให้ซิมโฟเนีย ยังได้สิทธิแห่งทางจากรัฐบาล ที่สามารถเดินสายโครงข่ายได้เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยใบอนุญาตเราใช้ได้ทั่วประเทศ แต่ยังเน้นเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลตามความต้องการก่อน

จุดเด่นอีกประการที่สำคัญคือ ซิมโฟเนีย ให้บริการวางจรสื่อสารความเร็วสูงชันนำที่มีความเป็นกลาง ต่างจากผู้ประกอบการโทรคมนาคมขนาดใหญ่ที่ทำครบวงจร ทั้งให้บริการโครงข่าย และยังให้บริการทุกรูปแบบมีถือ โทรศัพท์พื้นฐานบอร์ดเบอร์เน็ต อินเทอร์เน็ต ซึ่งซิมโฟเนีย จะเป็นกลาง เป็นแนวธุรกิจที่แตกต่าง ความหมายคือเราทำเฉพาะโครงข่าย ไม่ได้เป็นผู้ให้บริการโทรคมนาคมสำเร็จรูปเช่นรายอื่นๆ แต่จะผ่านผู้ให้บริการโทรคมนาคมอีกต่อ เช่น บริษัท ซีเอส ล็อกซ์อินโฟ จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (มหาชน) หรือ ไอเน็ต บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) รวมทั้งผู้รับใบอนุญาต กทช. ประเภท 1 (ผู้ประกอบการโทรคมนาคมที่ไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง) ซึ่งมีเป็นร้อยราย และ

ไม่มีความพร้อมในการสร้างโครงข่ายได้เอง เพราะต้องใช้ทักษะ และเงินลงทุนสูง โดยซิมโฟเนีย ไม่มีธุรกิจแข่งกับลูกค้าที่ใช้บริการโครงข่ายของเรา ไม่ขัดแย้งกับผู้ประกอบการรายย่อย ฉะนั้นลูกค้าที่เลือกใช้บริการเราสบายใจได้ ไม่ต้องกังวลว่าใช้บริการของซิมโฟเนีย แล้วข้อมูลจะรั่วไหล และยังเป็นการลดความซับซ้อนด้วย

******กลุ่มลูกค้าหลักของซิมโฟเนีย**

กลุ่มลูกค้าเราหลักๆ แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ 1.กลุ่มลูกค้าที่นำบริการของซิมโฟเนีย ไปให้บริการเชิงพาณิชย์แก่ผู้ใช้บริการขั้นสุดท้าย เช่น ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ผู้ให้บริการวางจรเช่าระหว่างประเทศ และ 2.กลุ่มลูกค้าองค์กรผู้ใช้บริการโครงข่ายส่วนบุคคลโดยตรง เช่น กลุ่มธุรกิจสถาบันการเงิน และธุรกิจที่ต้องการรับส่งข้อมูลปริมาณมากๆ ลูกค้าเรา การคิดค่าบริการสัญญาเช่าแต่ละราย คิดเป็นปีต่อปี ซึ่งลูกค้าเราก็ไปทำสัญญาอีกต่อหนึ่ง ซิมโฟเนีย ให้บริการเฉพาะนิติบุคคล ไม่ให้บริการประชาชนทั่วไป ซึ่งเราจะรองรับการให้บริการตลอดเวลา กา รันตีความเร็วและคุณภาพในการรับส่งข้อมูล

******ปัจจุบันซิมโฟเนีย ให้บริการในกรุงเทพฯ และปริมณฑล แผนขยายโครงข่ายของบริษัทฯ วางไว้อย่างไร**

ซิมโฟเนีย เราขยายโครงข่ายตลอดเวลา ซึ่งหลังจากระดมทุน เราจะขยายไปตามพื้นที่พิเศษ เช่น นิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ในจังหวัดอยุธยา ชลบุรี ระยอง ปทุมธานี เพราะมองว่ามีโอกาสเติบโตสูง และช่วยขยายฐานลูกค้าใหม่ให้เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะบริษัทข้ามชาติที่มีโรงงานที่ตั้งในนิคมฯ ต้องการส่งข้อมูลกลับไปยังสาขาในต่างประเทศ ซึ่งซิมโฟเนีย จะเป็นทางเลือกที่ดีที่ลูกค้าเลือกใช้บริการ เพราะสามารถเชื่อมต่อโครงข่ายมีประสิทธิภาพ เข้าถึงได้ 100% วงจรของซิมโฟเนีย ได้รับรองมาตรฐานการเชื่อมต่อโครงข่ายการให้บริการ Metro Ethernet จาก Metro Ethernet Forum ให้เป็นผู้ให้บริการที่สามารถเชื่อมต่อกับ International Carriers ทั่วโลกได้ รวมถึงได้รับเลือกให้เป็นผู้เข้ารอบสุดท้ายเป็นที่ 3 ติดต่อกันในการประกวด MEF Awards for the Asia-Pacific Carrier EthernetService Provider of the Year ซึ่งสิ่งเหล่านี้ทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าบริการของซิมโฟเนีย ใช้มาตรฐานเดียวกับระดับโลก

******ธุรกิจนี้มีการแข่งขันรุนแรงมากน้อยแค่ไหน**

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการไม่มาก แต่ลูกค้ามีค่อนข้างเยอะ การแข่งขันมีระดับหนึ่ง แต่ก็ทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ ในอดีตไม่มี กทช. ผู้ประกอบการจึงเป็นรายเดิมๆ และเป็นรายใหญ่ อยู่ภายใต้รัฐธรรมนูญปี 2540 แต่ยังไม่สามารถดำเนินการอะไรได้มาก แต่หลัง กทช. เกิดขึ้นซิมโฟเนีย ก็เกิดขึ้น โดยคู่แข่งของซิมโฟเนีย จะต้องเป็นผู้ได้รับใบอนุญาตประเภทที่ 2 และประเภทที่ 3 เท่านั้น ปัจจุบันมีจำนวนรายไม่มาก ซึ่งซิมโฟเนีย มีความแตกต่างที่เน้นความเป็นกลาง และเปิดโอกาสให้ผู้ให้บริการรายใหม่ และผู้ไม่มีโครงข่าย สามารถเข้าถึงโครงข่ายได้ผ่านเรา ที่สำคัญไม่ขัดแย้งด้านผลประโยชน์

โดยผู้ประกอบการรายใหม่ที่เข้ามาในธุรกิจนี้ก็ไม่ใช่ว่าเรื่องง่าย ต้องศึกษาพอสมควร ผู้ที่เข้ามาต้องเข้าใจตลาดว่า

ความต้องการคืออะไรบ้าง ซิมโฟนี่ฯ เป็นเหมือนผู้อยู่เบื้องหลังธุรกิจโทรคมนาคม เป็นโครงข่ายข้อมูลข่าวสารที่เดิน
ทางผ่าน เป็นที่รวมจุดสัญญาณ ซึ่งสื่อที่มีประสิทธิภาพและทรงพลังในขณะนี้ คือ เคเบิลใยแก้ว

***โอกาสและการเติบโตของซิมโฟนี่ฯ ในอนาคต

โอกาสการขยายตัวของซิมโฟนี่ฯ ขึ้นอยู่กับการพัฒนาเทคโนโลยี ซึ่งภาพรวมทั้งโลกพัฒนามากขึ้น ใช้โครง
พื้นฐานของโทรคมนาคมที่ใหญ่ขึ้น ธุรกิจเราคล้ายๆ กับดาวเทียมไทยคม แต่เราเป็นการบริการภาคพื้นดินของบริษัท
โทรคมนาคมทุกชนิด ที่ต้องนำข่าวสารไปที่ไกลๆ เคเบิลใยแก้วมีบทบาทสำคัญในการส่งผ่านทุกบริการโอกาสทาง
ธุรกิจเราจึงมีมาก ยกตัวอย่าง 3G ทำให้ซิมโฟนี่ฯ มีโอกาสเป็นทางเลือกในการให้เซาว์จอร์ ทดแทนการลงทุนโครงข่าย
ด้วยตนเอง เพราะการสร้างโครงข่ายต้องใช้เงินทุนมหาศาล ทำให้ดีก็ขายต่อไม่ได้ ซิมโฟนี่ฯ จึงเป็นทางเลือกให้บริการ
ทั้งรายย่อย และรายใหญ่ที่มีความเกี่ยวข้องกับ 3G เช่น ดิจิทัลทีวีขนาดใหญ่ หากเลือกใช้ซิมโฟนี่
ฯ เชื่อมต่อ 3G ทดแทนการลงทุนเอง จะลดภาระได้มาก เพราะการสร้างเองต้องรับภาระทั้งหมด ขณะที่ซิมโฟนี่ฯ มี
โครงข่ายพร้อมบริการลูกค้าทันที

ตอนนี้ระบบพร้อมอยู่แล้ว เราเป็นทางเลือกหนึ่ง ทั้ง 3G หรือจะเป็นไวแมกซ์ (Wi-MAX) ลูกค้าสามารถเลือกซิม
โฟนี่ฯ ซึ่งโอกาสขึ้นอยู่กับการแข่งขันที่เราเจอ ผมว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจค่อนข้างมาก อย่างที่ย้ำว่าเรามีลักษณะเด่นความ
เป็นกลาง และเราเป็นมืออาชีพ สู้ตายอยู่ที่เรื่องราคาว่าตอบโจทย์ได้มากน้อยแค่ไหน ซึ่งตรรกแล้วเป็นไปได้สูง ถ้า
สร้างเองลงทุน ต้องรับผิดชอบ 100% เลย แต่ใช้บริการ เราของเราไม่มีปัญหา

***การขยายตัวของผลประกอบการซิมโฟนี่ฯ

ในอดีตรายได้เราโต 30 - 40% ต่อปี และในอนาคตขึ้นอยู่กับการแข่งขันและโอกาส เบื้องต้นวางแผนเติบโต
20% ต่อปีต่อเนื่องถึงปี 2556 โดยรายได้หลักยังมาจากใบอนุญาตวงจรเช่าประมาณ 95% เพราะยังมีลูกค้าบางราย
ต้องการให้เราหาอุปกรณ์มาจัดจำหน่าย มีการซื้อขายบ้าง แต่ไม่ใช่ธุรกิจหลัก แต่สัดส่วนไม่แน่นอน โดยปัจจุบันเราเน้น
รายได้จากบริการโทรคมนาคมเดียวคืออินเทอร์เน็ต เราจะขยายเพิ่มรองรับบริการโทรคมนาคมประเภทอื่นให้มากขึ้น
โดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์ ซึ่งปีที่แล้ว เรามียอดขาย 545 ล้านบาท และกำไร 192 ล้านบาท

***ความคืบหน้าในการเข้าระดมทุนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ขณะนี้ขั้นตอนยังอยู่ในการพิจารณาของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ด.) หลังได้
ยื่นไฟล์ไปแล้ว ซึ่งหากผ่านขั้นตอน ก.ล.ด. ก็เตรียมเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) และน่าจะ
เข้าซื้อขายประมาณไตรมาส 4 ปีนี้ได้ โดยบริษัทฯ เตรียมเสนอขายหุ้นไอพีโอรวม 75 ล้านหุ้น ซึ่งหุ้นสามัญเพิ่มทุน
จำนวนไม่เกิน 3 ล้านหุ้น เสนอขายให้พนักงานของบริษัทฯ ขณะสามัญเพิ่มทุนจำนวน 72 ล้านหุ้น บวกกับจำนวนหุ้นที่
เหลือจากการจัดสรรให้พนักงานจะเสนอขายให้ประชาชน

***วัตถุประสงค์ในการระดมทุน

เราเตรียมนำเงินที่ได้จากการระดมทุนครั้งนี้ไปลงทุนสร้างโครงข่ายเพิ่มเติม รวมถึงลงทุนก่อสร้างศูนย์
ปฏิบัติการสำรอง ข้าราชการสถาบันการเงิน และเป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ โดยจะใช้เงินลงทุนเป็นระยะๆ ซึ่งการ
ขยายโครงข่ายจะเป็นการเลือกลงทุน ลูกค้าอยู่ที่ไหน เราให้บริการตรงนั้น สามารถเลือกพื้นที่ให้บริการ ซึ่งในระยะสั้น
เน้นนิคมฯ จากนั้นดูความต้องการว่าแผน 3G ไปลงทุนที่ไหน เช่น ภูเก็ต เชียงใหม่ เราก็ไปลงทุนในพื้นที่นั้นๆ เน้น
ความคุ้มทุนเป็นหลัก เราไม่ต้องการเป๋ามาร์เก็ตแชร์ แต่เราเน้นผลประกอบการ กำไรที่ดีเพื่อผลตอบแทนผู้ถือหุ้น

***มั่นใจมากน้อยแค่ไหนในการเข้าตลาดหุ้น และเหตุผลที่นักลงทุนต้องเลือกลงทุนหุ้นซิมโฟนี่ฯ

เชื่อว่านักลงทุนจะสนใจหุ้นซิมโฟนี่ฯ เพราะแนวธุรกิจเราแตกต่างจากผู้ประกอบการโทรคมนาคมรายอื่น และ
ความแตกต่างนี้มาด้วยโอกาส สอดคล้องกับการกำกับดูแลของ กทช. ที่เน้นการเปิดเสรี และลดการผูกขาด ซึ่งการ
กำกับดูแลของกทช. กฎระเบียบทุกอย่างเอื้อต่อแนวธุรกิจของ ซิมโฟนี่ฯ ค่อนข้างมาก เราเป็นส่วนส่งเสริมให้เกิดการ
แข่งขันธุรกิจโทรคมนาคม ลดช่องว่างให้รายย่อยสามารถแข่งกับรายใหญ่ได้ โดยไม่ต้องมีเงินทุน ซึ่งในอดีตต้องมีเงิน
ถึงแข่งขันได้ แต่ปัจจุบันเพียงแค่ว่าเราของเรามีเครือข่ายอย่างซิมโฟนี่ฯ ก็ทำให้ทุกอย่างง่ายขึ้น ซิมโฟนี่ฯ จึงเป็น
ธุรกิจแตกต่างและโดดเด่น เป็นกระแสทั่วโลกซึ่งเราเชี่ยวชาญ และนี่ทำให้ผมมั่นใจว่านักลงทุนต้องสนใจเราแน่นอน