

ANNUAL REPORT



2018

รายงานประจำปี 2561

บริษัท แอดวานซ์ เว็บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)



สารบัญ

ภาพรวมบริษัท

- 04 สารจากผู้บริหาร
- 06 วิสัยทัศน์และพันธกิจ
- 07 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัท
- 08 สรุปเหตุการณ์สำคัญปี 2561

ธุรกิจของเรา

- 11 ธุรกิจภายใต้ ADVWS
- 12 ลักษณะการประกอบธุรกิจ
- 15 ข้อมูลการดำเนินการที่สำคัญ
- 18 ภาพตลาดและการแข่งขัน ปี 2561 และแนวโน้มปี 2562
- 20 แผนในอนาคต

การกำกับดูแลกิจการ

- 24 โครงสร้างองค์กร
- 25 คณะกรรมการและผู้บริหาร
- 26 ประวัติคณะผู้บริหาร
- 28 รายชื่อผู้ถือหุ้น 10 อันดับแรก
- 29 กลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจ
- 30 ความรับผิดชอบต่อสังคม

รายงานทางการเงิน

- 32 งบการเงิน

ภาพรวมบริษัท



(โมไนย์ เมตต์กรณจิต)
ประธานกรรมการบริหาร



สารจากผู้บริหาร

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

ในปี พ.ศ. 2561 นี้ บริษัท แอดวานซ์ เว็บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นปีที่ 14 บริษัทฯ ยังคงรักษาไว้ซึ่งมาตรฐานของคุณภาพและความรับผิดชอบต่อสังคม ตลอดจนพันธมิตทางธุรกิจ เพื่อสร้างความเจริญเติบโตทางธุรกิจร่วมกันและดำเนินธุรกิจต่อไปเพื่อนำพาองค์กรให้ได้ประโยชน์สูงสุด

ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจโลกที่มีการเปลี่ยนแปลง ทั้งในเรื่องของการค้าเงิน-สหรัฐฯ การแข่งขันกันทางธุรกิจภายในประเทศ การที่มีผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นทำให้การแข่งขันทางการค้าเข้มข้นขึ้นส่งผลให้บริษัทฯ ขยายตัวได้ไม่มาก ซึ่งเป็นภาวะโดยรวมทั้งตลาดหุ้นเงินและเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศ

สำหรับการดำเนินงานในปี 2561 มีหลายผลิตภัณฑ์ที่ดำเนินการ และผลิตภัณฑ์หลักนั้นคือ Siamtopup เว็บไซต์ให้บริการแก้ตัวแทนสมาชิกทำประกอบไปด้วย Kapooktopup จำนวน 9,662 ตู้ และ Advancekiosk จำนวน 6,337 ตู้ ซึ่งเพิ่มจากปีที่แล้วไม่มาก เนื่องจากต้องการบริหารจัดการให้ตู้มียอดเพิ่มขึ้นโดยมียอดตู้ต่ำถึง 2,000 จุด มียอดทำรายการของกลุ่มตู้ คือ 1,296 ล้านบาท สรุปยอดทำรายการรวมทุกผลิตภัณฑ์ของปี 2561 รวมอยู่ที่ 1,699 ล้านบาท ธุรกิจออนไลน์ มีจุดให้บริการของทั่วประเทศที่ Active กว่า 2,100 จุด มียอดทำรายการ 400 ล้านบาท และผลิตภัณฑ์กลุ่มตู้อัตโนมัติคือ Kapooktopup และ Advancekiosk โดยมีตู้ติดตั้งทั่วประเทศ รวมจำนวน 15,999 ตู้

ในปี 2562 การขยายธุรกิจสู่อัตโนมัติจะเป็นในลักษณะเน้นเพิ่มยอดเดิมต่อผู้ให้มากขึ้น การหาสินค้าและบริการใหม่ๆ ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าที่ใช้บริการ รวมถึงการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาเสริมประสิทธิภาพของตู้อัตโนมัติให้โดดเด่น ซึ่งคาดว่าจะส่งผลต่อการกระตุ้นยอดขายตู้เดิมเงินได้มากขึ้น ตอนนี้ธุรกิจตู้จำหน่ายสินค้าและบริการอัตโนมัติกำลังเป็นที่จับตามองเป็นอย่างมากในมุมมองของผู้ประกอบการสามารถช่วยในเรื่องของการลดการใช้แรงงาน ลดต้นทุนการดำเนินงาน เพิ่มช่องทางการขายที่จะสามารถทำธุรกิจได้ตลอด 24 ชม. ซึ่งตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในปัจจุบันและอนาคต ในปีนี้บริษัทฯ จึงต่อยอดพัฒนาทั้งด้านฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ ออกแบบระบบที่สามารถตรวจสอบข้อมูลการขายได้ทันที เพื่อเจาะตลาดกลุ่มใหม่ๆ และเตรียมพร้อมรับความต้องการในอนาคต

ทางด้านธุรกิจไอที ปัจจุบันบริษัทฯ ได้พัฒนาแพลตฟอร์มบริการใหม่ๆ เพื่อเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับออกสู่ตลาดและช่วยเสริมศักยภาพด้านการดำเนินงานภายในองค์กร ในรูปแบบที่ Automation มากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น ระบบ AI Bot ที่สามารถทำงานผ่านไลน์แอปพลิเคชันได้ สามารถประยุกต์ใช้กับธุรกิจได้หลากหลายประเภท ซึ่งเตรียมเปิดตัวในปี 2562 นี้

บริษัทฯ ยึดมั่นในวิสัยทัศน์ โดยตั้งมั่นในการสร้างสรรค์ พร้อมส่งมอบผลิตภัณฑ์บริการที่มีคุณภาพ ยังคงมุ่งมั่นพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ ออกมา เพื่อให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุดต่อองค์กรธุรกิจ สร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจทุกส่วน รวมถึงมุ่งมั่นในการสร้างมูลค่าเพิ่มในธุรกิจอย่างยั่งยืน

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความไว้วางใจ และขอขอบคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในกิจการทั้งหมด ที่คอยให้การสนับสนุนมาโดยตลอด



(นายโมไนย์ เมตต์กรณจิต)

ประธานกรรมการบริหาร

วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

“การเป็นผู้นำในการส่งมอบนวัตกรรมและเทคโนโลยีออนไลน์ เพื่อให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุด ต่อองค์กรธุรกิจและสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีต่อสังคม”

พันธกิจ

- สร้างสรรค์พัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพสูงอยู่เสมอ เพื่อตอบสนองความต้องการและแก้ปัญหาของลูกค้า ได้อย่างเหมาะสม รวดเร็ว
- สร้างความเชื่อมั่น น่าเชื่อถือและเป็นธรรม เพื่อพันธมิตรทางธุรกิจ ได้เติบโตไปด้วยกันอย่างมั่นคง ยั่งยืน
- ยก ระดับ คุณภาพชีวิต ของ สังคม ให้ สะดวกสบาย ปลอดภัย มีประสิทธิผล
- สร้างองค์กรแห่งความสุข สามัคคี เป็นครอบครัวที่เติบโตไปด้วยกัน อย่างมั่นคง ยั่งยืน
- เป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนานวัตกรรม เพื่อสร้างให้ประเทศชาติ เจริญก้าวหน้า

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัท

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท แอดวานซ์ เว็บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	:	ADVWS
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107557000438
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจทางด้านผู้ออกแบบ และ พัฒนาระบบซอฟต์แวร์
ทุนจดทะเบียน	:	100,000,000.00 บาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 800,000,000 หุ้น มูลค่าตราไว้ 0.125 บาทต่อหุ้น)
ทุนชำระแล้ว	:	100,000,000.00 บาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 800,000,000 หุ้น มูลค่าตราไว้ 0.125 บาทต่อหุ้น)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 12/5 ซอยรามคำแหง 166 แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510
ลูกค้าสัมพันธ์	:	(66) 2105 4164
โทรสาร	:	(66) 2978 6891
เว็บไซต์	:	www.advws.com

สรุปเหตุการณ์สำคัญในปี 2561

เหตุการณ์

ไตรมาสที่ 1

มกราคม 2561	:	สนับสนุนการจัดกิจกรรมงานวันเด็ก บ้านเอื้ออาทร เคหะชุมชนร่มเกล้า กรุงเทพฯ
มกราคม 2561	:	โครงการ "แจก แลก หยอด" ครั้งที่1 สำหรับตัวแทนจำหน่ายตู้กะปุกท็อปอัพ
กุมภาพันธ์ 2561	:	พัฒนาและจำหน่ายระบบ IT Solutions
กุมภาพันธ์ 2561	:	โปรโมชั่นต้อนรับวันตรุษจีน "ตู้กะปุกแจก Cash Reward" สำหรับตัวแทนจำหน่าย
กุมภาพันธ์ 2561	:	โปรโมชั่นขายตู้กะปุกท็อปอัพมือสองราคาพิเศษ
มีนาคม 2561	:	ปรับผลตอบแทน สำหรับตัวแทนสยามท็อปอัพ เป็น 3% ทุกเครือข่าย
มีนาคม 2561	:	ปรับผลตอบแทน สำหรับแฟรนไชส์กะปุกท็อปอัพ จาก 6.5% เป็น ค่าธรรมเนียมจากการทำรายการทั้งหมด
มีนาคม 2561	:	ปรับผลตอบแทน สำหรับเจ้าของตู้กะปุกท็อปอัพจาก 3.3% เป็น 3%
มีนาคม 2561	:	ปรับผลตอบแทน สำหรับลูกค้าแอดวานซ์คัสตอม จาก 3.8% เป็น 3.5%
มีนาคม 2561	:	โครงการ "Extra Kickback" ครั้งที่1 สำหรับตัวแทนจำหน่ายตู้กะปุกท็อปอัพ

ไตรมาสที่ 2

เมษายน 2561	:	ออกแบบและพัฒนาเครื่องหยอดเหรียญอัตโนมัติ (Smart Vending)
พฤษภาคม 2561	:	โครงการเปลี่ยนตู้แฟรนไชส์เป็นตู้ขายขาด สำหรับแฟรนไชส์กะปุกท็อปอัพ
พฤษภาคม 2561	:	เปิดตัวเป็นตัวแทนจำหน่ายแพ็คเกจฟุตบอล Premier League กับ beIN Sports Connect เจ้าแรกในประเทศไทย ผ่านทางตู้เติมเงินกะปุกท็อปอัพและระบบออนไลน์สยามท็อปอัพ
พฤษภาคม 2561	:	จัดจำหน่ายตู้น้ำดื่มกะปุกปั๊ม
มิถุนายน 2561	:	เป็นตัวแทนประเทศไทย ต้อนรับคณะตัวแทนจากสถาบันเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สปป.ลาว พร้อมร่วมประชุมพูดคุยแลกเปลี่ยนในหัวข้อ "เทคโนโลยีและอิเล็กทรอนิกส์"
มิถุนายน 2561	:	พัฒนาระบบบล็อกเชน (Blockchain)
มิถุนายน 2561	:	จัดโปรโมชั่น 100 บาท ฟรีค่าธรรมเนียม ที่ตู้เติมเงินกะปุกท็อปอัพ
มิถุนายน 2561	:	บริการใหม่ "โปรเสริมดีแทค" ผ่านตู้เติมเงินกะปุกท็อปอัพและระบบออนไลน์สยามท็อปอัพ

ไตรมาสที่ 3

กรกฎาคม 2561	:	ยกเลิกระบบแจ้งเตือนผ่านทาง SMS สำหรับทุกบริการ
สิงหาคม 2561	:	ระบบจำหน่ายตัว Welovebooking Platform ได้รับรางวัลรองชนะเลิศ ประเภท Business Service (Finance and Accounting Solutions) ในงานประกวดซอฟต์แวร์ดีเด่นแห่งชาติ Thailand ICT Awards 2018 (TICTA 2018)

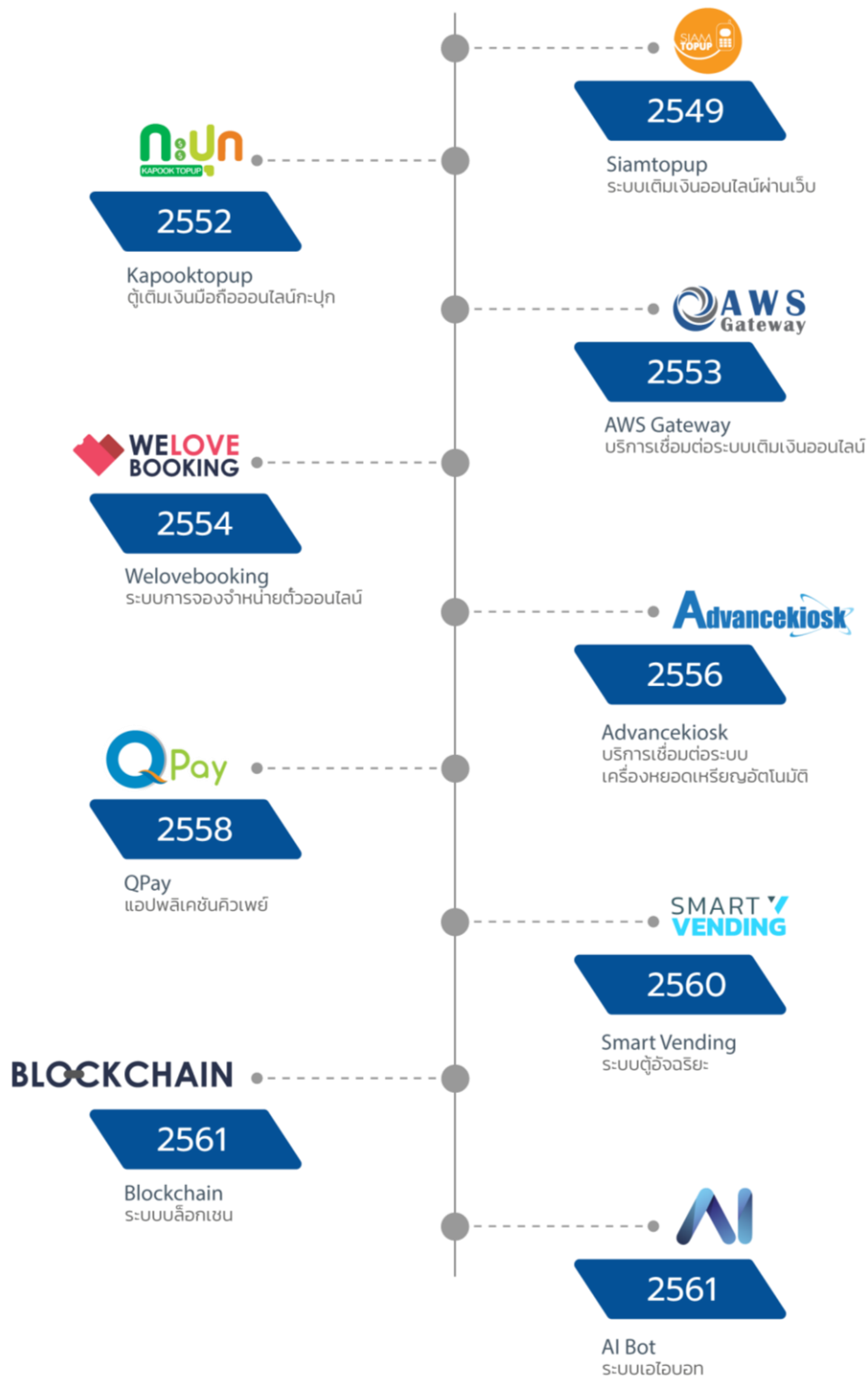
สิงหาคม 2561	:	โครงการ “Extra Kickback” ครั้งที่2 สำหรับตัวแทนจำหน่ายตู้กะปุกท็อปอัพ
สิงหาคม 2561	:	โปรโมชั่น “ตู้เก่าแลกตู้ใหม่” เฉพาะตู้เติมเงินกะปุกท็อปอัพรุ่นที่เป็น Board [ARM7] กับ BOARD SUN 7
กันยายน 2561	:	ปรับแก้เงื่อนไข การขอเบิก-เคลมอะไหล่สำรอง สำหรับแฟรนไชส์กะปุกท็อปอัพ
กันยายน 2561	:	จัดโปรโมชั่น Cash Back “เติมหลัก แจกเงินคืน” ส่งเสริมการฝากเงินเข้าระบบ สำหรับเจ้าของตู้เติมเงินกะปุกท็อปอัพแบบซื้อขาดและลูกค้าแอดวานซ์คิออส

ไตรมาสที่ 4

ตุลาคม 2561	:	พัฒนาระบบ AI Chatbot
ตุลาคม 2561	:	เปลี่ยนแปลงรอบการตัดยอดเครดิตสะสม สำหรับลูกค้าเติมเงิน กะปุกท็อปอัพและแอดวานซ์คิออส จากเครดิตสะสม 90 วัน เป็น 60 วัน
พฤศจิกายน 2561	:	เปลี่ยนแปลงค่าธรรมเนียมการทำรายการโปรเสริมบนตู้เติมเงินกะปุกท็อปอัพ จาก ไม่คิดค่าธรรมเนียม เป็น คิดค่าธรรมเนียมในการทำรายการ
พฤศจิกายน 2561	:	ออกแบบและเปิดให้ดาวน์โหลด สติกเกอร์ไลน์ “น้องกะปุก”
ธันวาคม 2561	:	โปรโมชั่น “ซื้อตู้กะปุก 1 แกม 1” เมื่อซื้อตู้ซื้อขาด 1 ตู้ แกม ตู้แฟรนไชส์ 1 ตู้
ธันวาคม 2561	:	โปรโมชั่น “ซื้อตู้แกมเครดิต” เมื่อซื้อตู้ซื้อขาด 1 ตู้ แกม เครดิตเข้าระบบ 2,000 บาท
ธันวาคม 2561	:	ส่งความสุขปีใหม่ มอบสติกเกอร์ไลน์ “น้องกะปุก” ให้เป็นของขวัญแก่ตัวแทนจำหน่ายตู้เติมเงินกะปุกท็อปอัพ

ธุรกิจของเรา

ธุรกิจภายใต้ ADVWS

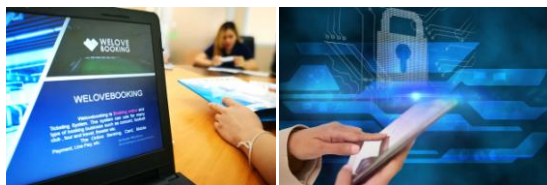


ลักษณะการประกอบธุรกิจ



ADVWS คือ ผู้นำในการให้บริการแบบออนไลน์ที่ช่วยให้การทำธุรกิจในยุคดิจิทัลเป็นเรื่องง่าย

บริษัท แอดวานซ์ เว็บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ “ADVWS” ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2548 ดำเนินธุรกิจทางด้านการออกแบบ พัฒนา สินค้าบริการ รวมถึงโซลูชันทางธุรกิจ ในรูปแบบออนไลน์ ได้แก่ ระบบเติมเงินมือถือ ระบบการซื้อสินค้า ระบบจำหน่ายตั๋ว ระบบตู้อัตโนมัติ ฯลฯ เรามีทีมงานมืออาชีพซึ่งมีประสบการณ์งานทางด้านไอที ซึ่งได้รับการเชื่อถือและยอมรับมานานกว่า 10 ปี บริษัทฯ มีเครื่องมือฝ่ายเป็นของตนเอง ตั้งอยู่ที่การสื่อสารและโทรคมนาคม (กสท.) เขตบางรัก โดยดำเนินธุรกิจหลัก ได้แก่ บริการเติมเงินและชำระค่าบริการแบบออนไลน์ บริการระบบจำหน่ายตั๋ว บริการรับเชื่อมต่อระบบเติมเงินและชำระค่าบริการและจำหน่ายตั๋วเติมเงินออนไลน์

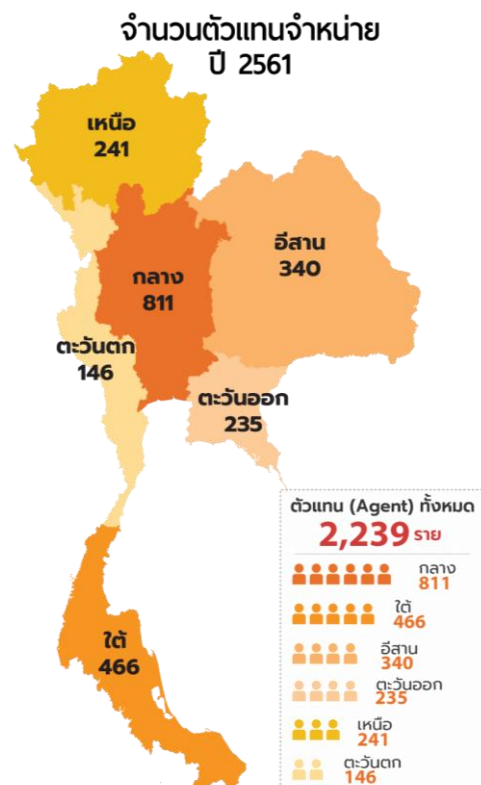


ธุรกิจหลักของบริษัท



1. ระบบเติมเงินและชำระค่าสินค้าและบริการออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ ภายใต้แบรนด์สยามท็อปอัพ

(Siamtopup) ธุรกิจเติมเงินมือถือ โพรโมชันเสริม ชำระบิล บัตรเกม บัตรเงินสด ฯลฯ ให้บริการผ่านเว็บไซต์ www.siamtopup.com ด้วยระบบที่ทันสมัย รวดเร็ว ปลอดภัย มีสินค้าและบริการครอบคลุมตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ระบบออกแบบมาให้ใช้งานง่าย รองรับการใช้งานผ่านอุปกรณ์ต่างๆ เช่น สมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์ เป็นต้น ทำให้สามารถใช้งานได้ทุกที่ทุกเวลา ในปี 2561 มีจำนวนตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศทั้งสิ้น 2,239 ราย มีจำนวนครั้งในการเติมเงินมือถือผ่านระบบ 4,902,680 ครั้ง

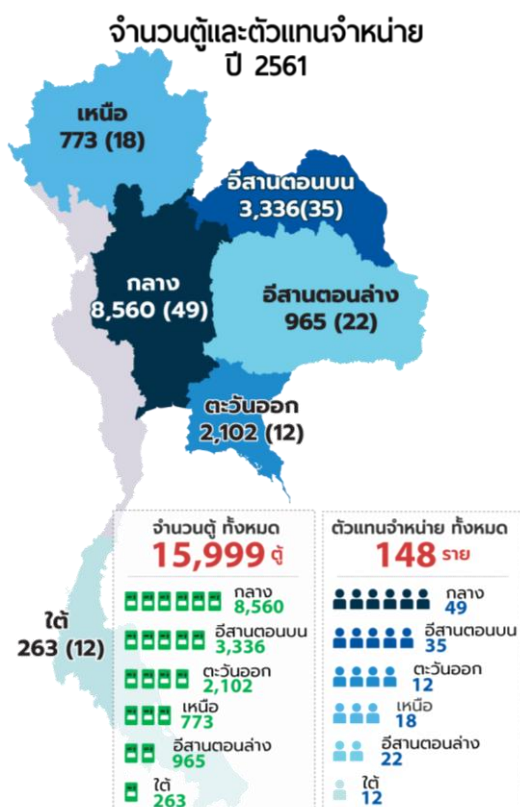




2. จำหน่ายตู้อัตโนมัติ ภายใต้แบรนด์กะปุก (Kapook) เริ่มออกสู่ตลาด ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552 โดยได้รับการพัฒนาต่อยอดมาจากระบบเติมเงินออนไลน์ผ่านเว็บไซต์จนพัฒนามาสู่ระบบบริหารจัดการแบบออนไลน์ ภายใต้แนวคิดที่ต้องการช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารงานได้สะดวกรวดเร็ว และง่ายดาย ซึ่งในปัจจุบันมีจำหน่ายสินค้าและบริการแบบอัตโนมัติ ภายใต้แบรนด์กะปุก (Kapook) ดังนี้



2.1 ตู้เติมเงินออนไลน์กะปุกท็อปอัพ (Kapook Topup) ตู้เติมเงินออนไลน์ให้บริการเติมเงินมือถือจำหน่ายบัตรเกม บัตรเงินสด โปรโมชั่นเสริม ฯลฯ และรองรับสินค้าอื่นๆ อีกมากมาย



2.2 ตู้น้ำมันกะปุกปั้ม (Kapook Pump) ตู้จำหน่ายน้ำมันอัตโนมัติพร้อมเสียงพูดแนะนำการใช้งานพร้อมโปรแกรมคำนวณราคาและปริมาณน้ำมันแบบอัตโนมัติ



2.1 ตู้กะปุกท็อปอัพ



2.2 ตู้กะปุกปั้ม

ในปี 2561 ตู้เติมเงินกะปุกท็อปอัพมีจำนวนตู้ติดตั้งทั่วประเทศจำนวน 15,999 ตู้ มีตัวแทนจำหน่ายทั้งหมด 148 ราย มีจำนวนครั้งในการเติมเงินมือถือ 31,611,555 ครั้ง



3. บริการเชื่อมต่อระบบเติมเงินและชำระค่าบริการออนไลน์ (AWS Gateway) บริการเชื่อมต่อระบบผ่านเว็บไซต์ โดยเป็นการการเชื่อมต่อระบบเข้ากับซอฟต์แวร์หรือเว็บไซต์ของลูกค้า ทำให้สามารถใช้บริการเติมเงิน ซื้อสินค้า ฯลฯ แบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ของลูกค้าได้เลยทันที



4. บริการเชื่อมต่อระบบเครื่องอัตโนมัติ แอดวานซ์ คีออส (Advance Kiosk) บริการเชื่อมต่อระบบเครื่องอัตโนมัติหรือเครื่องหยอดเหรียญประเภทต่างๆ พร้อมทั้งให้บริการออกแบบพัฒนาด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ให้ทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ เหมาะสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจตู้หยอดเหรียญทุกประเภท ปลอดภัย แม่นยำ ต่อยอดธุรกิจได้อย่างมืออาชีพ



5. ระบบจองตั๋วจำหน่ายตั๋ว วีเลฟบุ๊กกิ้ง (Welovebooking) เป็นแพลตฟอร์มการจำหน่ายตั๋วสำหรับในหลายๆธุรกิจ เช่น ธุรกิจสวนน้ำ สวนสนุก พิพิธภัณฑ์ กีฬา คอนเสิร์ต ฯลฯ จากประสบการณ์ที่เราพัฒนาระบบจำหน่ายตั๋วมาแล้วกว่า 7 ปี มีตัวถูกขายผ่านระบบไปแล้วกว่า 5 ล้านใบ



ปัจจุบันมีลูกค้าชั้นนำให้ความไว้วางใจใช้บริการระบบเป็นจำนวนมาก ได้แก่ พิพิธภัณฑ์พระรามเก้า, นิทรรศน์รัตนโกสินทร์, พิพิธภัณฑ์ศิลปะไทยร่วมสมัย (MOCA), เรือนมัลลิกา, อินเทอร์เน็ตเวิลด์ พัทยา, ฟลาวเวอร์แลนด์ พัทยา ฯลฯ



ระบบจำหน่ายตั๋ว วีเลฟบุ๊กกิ้ง (WELOVEBOOKING Platform) ได้รับรางวัลรองชนะเลิศ ประเภท Business Service (Finance and Accounting Solutions) ในงานประกวดซอฟต์แวร์ดีเด่นแห่งชาติ ประจำปี 2561 Thailand ICT Awards 2018 (TICTA 2018) ณ โรงแรมโซฟิเทล สุขุมวิท กรุงเทพฯ วันที่ 16 สิงหาคม 2561

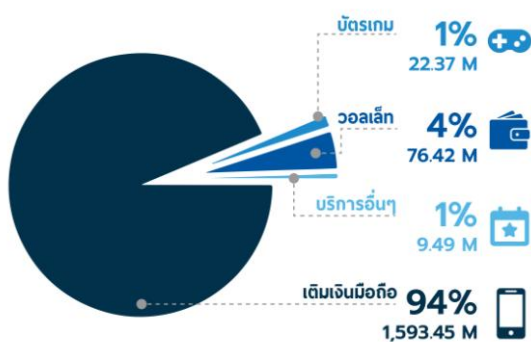
ข้อมูลการดำเนินการที่สำคัญ

ตารางแสดงผลการดำเนินงาน ปี 2561

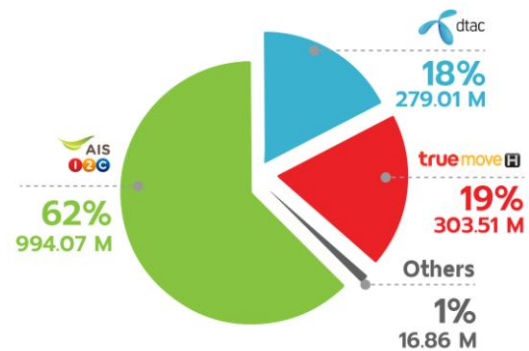
	2561/Q1	2561/Q2	2561/Q3	2561/Q4	2562/Q1
จำนวนรายการ (ครั้ง)	11.33 M	9.59 M	8.57 M	7.53 M	6.94 M
มูลค่าการเติมเงิน (บาท)	519.64 M	453.54 M	384.85 M	341.39 M	315.64 M
จำนวน (ตู้)	15,931	15,934	15,949	15,999	16,201

	ปี 2560	ปี 2561
จำนวนรายการ (ครั้ง)	51.83 M	37.02 M
มูลค่าการเติมเงิน (บาท)	2,206.33 M	1,701.73 M
จำนวน (ตู้)	15,451	15,999

สัดส่วนตามประเภท ปี 2561

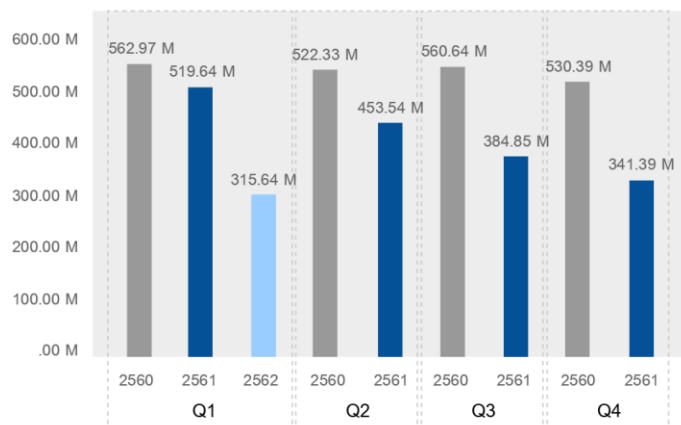


สัดส่วนของกลุ่มเติมมือถือ ปี 2561



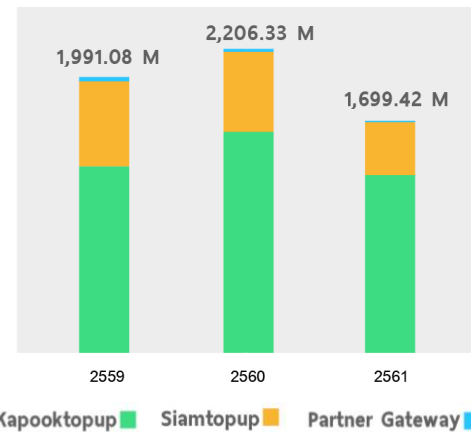
มูลค่าการเติมเงินทุกช่องทาง Q-On-Q

ไตรมาส/ปี	มูลค่าเติมเงิน (บาท)
Q1/2017	562.97 ล้าน
Q1/2018	519.64 ล้าน
Q1/2019	315.64 ล้าน
Q2/2017	552.33 ล้าน
Q2/2018	453.54 ล้าน
Q3/2017	560.64 ล้าน
Q3/2018	384.85 ล้าน
Q4/2017	530.39 ล้าน
Q4/2018	341.39 ล้าน
รวม	7,869.68 ล้าน

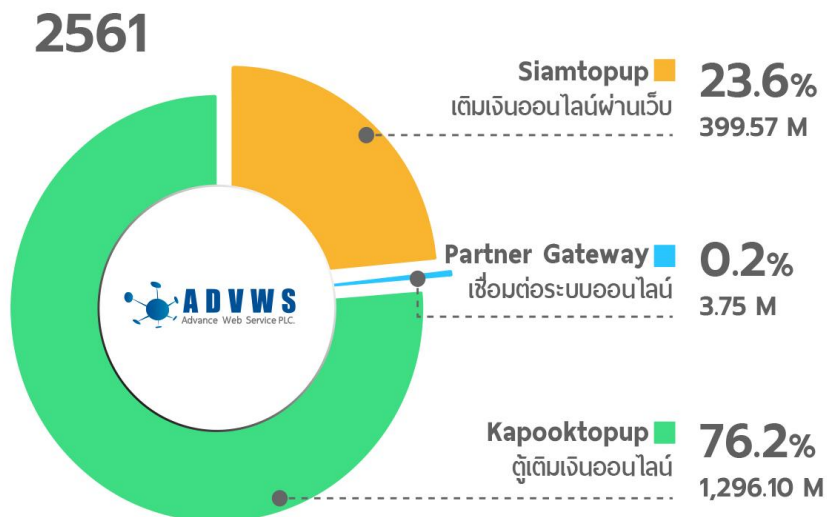


มูลค่าการเติมเงินทุกช่องทาง Y-On-Y

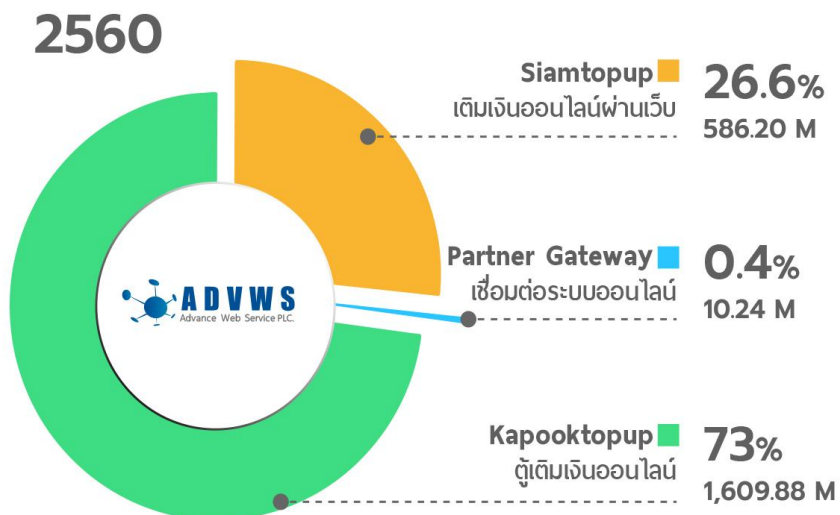
	Kapooktopup	Siamtopup	Partner Gateway	ผลรวมปี
2559	1,342.36 M	636.32 M	12.40 M	1,991.08 M
2560	1,609.88 M	586.20 M	10.24 M	2,206.33 M
2561	1,296.10 M	399.57 M	3.75 M	1,699.42 M
ผลรวม	4,248.35 M	1,622.09 M	26.39 M	5,896.83 M



2561 Overall By Channel



2560 Overall By Channel



ภาวะตลาดและการแข่งขันในปี 2561 และ แนวโน้มในปี 2562

ภาวะตลาดและการแข่งขันในปี 2561

สำหรับภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในปี 2561 ทาง บริษัท แอดวานซ์ เวิร์บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ได้มีการวิเคราะห์ข้อมูลจากการทำรายการหลัก ถึง 99% นั้นมาจากธุรกิจของการเติมเงินโทรศัพท์มือถือ และการรุดหนักจากคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น โดยมีการเพิ่มจุดให้บริการให้ครอบคลุมทั่วประเทศ

การทำรายการหลักมาจากการเติมเงินโทรศัพท์มือถือประเภทเติมเงิน จำนวนผู้ใช้งานเครือข่ายโทรศัพท์แบบเคลื่อนที่ ของผู้ให้บริการหลัก 3 รายได้แก่ AIS, DTAC และ TRUEMOVE H ในปี 2561 นั้น AIS มีจำนวนเลขหมาย 41.2 ล้านเลขหมาย, TRUEMOVE H มีจำนวน 29.2 ล้านเลขหมาย และ DTAC มีจำนวน 21.2 ล้านเลขหมาย

จำนวนผู้ใช้บริการ (เลขหมาย)

	2558	2559	2560	2561
AIS	38,488,100	41,031,200	40,055,500	41,169,200
เติมเงิน	33,056,900	34,601,600	32,665,400	32,979,300
รายเดือน	5,431,200	6,429,600	7,390,100	8,189,900
TRUEMOVE H	19,106,871	24,525,870	27,220,371	29,218,465
เติมเงิน	14,380,853	18,465,482	20,339,922	21,613,597
รายเดือน	4,726,018	6,060,388	6,880,449	7,604,868
DTAC	25,253,000	24,480,000	22,652,000	21,202,000
เติมเงิน	20,929,000	19,455,000	17,015,000	15,131,000
รายเดือน	4,324,000	5,025,000	5,637,000	6,071,000

อ้างอิงข้อมูลจาก :

<http://investor-th.ais.co.th/ar.html> , <http://dtac-th.listedcompany.com/ar.html> , <http://investor-th.truecorp.co.th/home.html>

ยอดผู้ใช้บริการเครือข่ายโทรศัพท์ ปี 2561



จะเห็นว่า AIS ยังคงเป็นอันดับหนึ่ง อันดับสองคือ TRUE อันดับสามคือ DTAC การเติบโตของประเภทรายเดือนที่ทางผู้ให้บริการเน้นให้มีการใช้อินเตอร์เน็ตบนโทรศัพท์มือถือเพิ่มขึ้น ทั้งไปโรมันต่างๆ การแจกเครื่อง ลดราคารายเดือน ส่งผลให้ประเภทเติมเงินลดลง แต่เปอร์เซ็นต์ยังคงสูงกว่ารายเดือน บริการเสริมหรือโปรเสริม จึงมีการตอบรับจากผู้ใช้งานจำนวนมาก เนื่องจากผู้ใช้งานเน้นใช้งานบน Mobile Application

ยอดผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์ ปี 2561

จากจำนวนประชากรในประเทศไทย

ทั้งหมด 69.11 ล้านคน

การใช้โทรศัพท์มือถือในประเทศไทย ปี 2561

เติมเงิน 79%

รายเดือน 21%

จากสถิติของ “We Are Social” และ “Hootsuite” ผู้ให้บริการระบบจัดการ Social Media และ Marketing Solutions เผยว่า จากจำนวนประชากรในประเทศไทยทั้งหมด 69.11 ล้านคน มีผู้ใช้งานโทรศัพท์มือถือ 93.61 ล้านเลขหมาย แบบเติมเงิน 79% แบบรายเดือนอยู่ที่ 21% (จากทุกค่ายบริการในประเทศไทย) ผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ต 57 ล้านคน มีผู้ใช้งาน Social Media มากถึง 51 ล้านคน ในจำนวนผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตทั้งหมดมีผู้ใช้ Social Media เป็นประจำผ่านสมาร์ทโฟน สูงถึง 46 ล้านคน อันดับกิจกรรมยอดนิยมเทียบกับจำนวนประชากร อันดับหนึ่ง คือ โซเชียลมีเดีย/แชท (77%) อันดับสอง คือ ดูวิดีโอ (75%) อันดับ สาม คือ เล่นเกม (66%) ซึ่งพฤติกรรมการใช้งานดังกล่าวนี้ส่งผลถึงปริมาณการใช้ดาต้าที่เพิ่มมากขึ้นของผู้บริโภคในปัจจุบัน

ตลาดผู้เติมเงินในปี 2561 เป็นที่สนใจของผู้ประกอบที่ต้องการเข้ามามีส่วนแบ่งการตลาดของการให้บริการโทรศัพท์มือถือ ที่มีรายได้ต่อปีที่ 250,000 ล้านบาท จากทุกช่องทาง จึงเป็นข้อมูลที่น่าสนใจสำหรับธุรกิจผู้เติมเงิน ที่จะขยายจุดให้บริการได้ครอบคลุมทั่วประเทศ เพื่อมีส่วนแบ่งจากรายได้ที่ผู้ให้บริการมีการดำเนินงานที่ผ่านมา และแผนขยายในอนาคต

แผนการขยายผู้เติมเงินยังสามารถที่จะเพิ่มบริการใหม่ๆ เข้ามาได้จากธุรกิจบริการ ธุรกิจธนาคาร ในการที่จะทำการโอนเงิน ชำระเงิน เพื่อสร้างผลกำไรจากการทำการโอนเงินของผู้ใช้ที่ต้องการความสะดวกสบายสามารถหาได้ง่าย และมีแผนงานที่จะขยายไปยังประเทศเพื่อนบ้าน (AEC) เช่น ลาว, พม่า และ กัมพูชา

แนวโน้มของปี 2562

ธุรกิจด้านสินค้าและบริการต่างๆ ยังคงเติบโต และผู้ให้บริการต่างๆ ก็มีแผนงานที่จะขยายโครงข่าย โดยเน้นไปที่เทคโนโลยีใหม่ ที่เน้นไปทางดิจิทัลมากขึ้น การใช้ดาต้ามากขึ้น จึงเป็นที่มาของการเพิ่มโครงข่ายการพัฒนา 4G และ 5G ที่จะตอบสนองแก่ผู้ให้บริการ ซึ่งก็ยังคงอาศัยช่องทางต่างๆ ที่จะช่วยให้ผู้ใช้บริการสามารถหาซื้อ-จ่ายได้ง่าย ผู้เติมเงินจึงอีกหนึ่งช่องทางที่รองรับต่อการเปลี่ยนแปลงนี้ สำหรับแนวทางการดำเนินงานในปีนี้จะเน้นในเรื่องการขยายจุดติดตั้ง การเพิ่มบริการใหม่ให้รองรับการใช้งานดาต้าที่มากขึ้น รวมถึงบริการสำหรับผู้บริโภคที่ใช้แบบรายเดือนที่มีเพิ่มมากขึ้นและกลุ่มของผู้บริโภคที่นิยมใช้เงินสด การหาบริการใหม่ๆ เพื่อให้บริการลูกค้ากลุ่มนี้จึงเป็นแนวทางในการทำให้ธุรกิจผู้เติมเงินยังคงความยั่งยืนต่อไปได้

อ้างอิงข้อมูลจาก :

เว็บไซต์ wearesocial.com , รายงานผลการสำรวจพฤติกรรมผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทย ปี 2561 สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม

แผนในอนาคต

ปัจจุบันประเทศไทยเข้าสู่ยุคดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ เห็นได้จากโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ถูกพัฒนาขึ้นด้วยเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้คนได้ใช้ชีวิตประจำวันได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวรวมถึงปรับโครงสร้างธุรกิจให้เข้ากับยุคสมัยและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวนี้ ถือเป็นโอกาสในการก้าวไปสู่การเป็นผู้นำในการให้บริการระบบไอทีโซลูชันของ ADVWS บริษัทฯ ได้มีการวางแผนระยะยาวในอนาคตเพื่อเป็นผู้ช่วยให้กับผู้ประกอบการนำองค์กรธุรกิจเข้าสู่การเปลี่ยนแปลงและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับองค์กรตั้งแต่ขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน มั่นคง ดังวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ “การเป็นผู้นำในการส่งมอบนวัตกรรม และเทคโนโลยีออนไลน์ เพื่อให้เกิดประโยชน์และประสิทธิผลสูงสุด ต่อองค์กรธุรกิจและสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีต่อสังคม”

ก้าวสู่การเป็นผู้นำด้านการให้บริการโซลูชันทางธุรกิจ

ปัจจุบันองค์กรธุรกิจกำลังตอบรับเทคโนโลยีดิจิทัลมากขึ้น ระบบไอทีโซลูชันนับเป็นปัจจัยสำคัญในการช่วยให้องค์กรก้าวเข้าสู่การเปลี่ยนแปลง ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงต่อยอดบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดลูกค้าองค์กรธุรกิจ โดยการคิดค้นและพัฒนาบริการใหม่ๆ เช่น ระบบตรวจสอบรายการเดินบัญชีแบบอัตโนมัติ (Auto Reconcile) บล็อกเชน (Blockchain) ระบบแชทบอท (AI Chatbot) ฯลฯ ซึ่งบริการเหล่านี้จะช่วยสร้างฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ ให้กับบริษัทฯ เน้นการให้บริการที่ตอบโจทย์ลูกค้าโดยมุ่งหวังในการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้ประกอบการ องค์กร เพื่อก้าวไปสู่การเป็นผู้นำด้านการให้บริการไอทีโซลูชันในประเทศไทย

การขยายตู้เติมเงินในส่วนภูมิภาค จากผลสำรวจพฤติกรรมการใช้โทรศัพท์มือถือในประเทศไทย จำนวนผู้ใช้โทรศัพท์แบบเติมเงินยังคงอยู่ในระดับสูงรวมถึงปริมาณการใช้อินเทอร์เน็ตบนโทรศัพท์มือถือ

ที่เพิ่มมากขึ้น ชี้ให้เห็นว่าตู้เติมเงินยังเป็นที่ต้องการของตลาด โดยมุ่งเน้นกลยุทธ์ในการบริหารยอดเติมเฉลี่ยต่อตู้ และการคัดเลือกทำเลในจุดที่มีคุณภาพทั่วประเทศ พร้อมกับการสรรหาสินค้าและบริการใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน

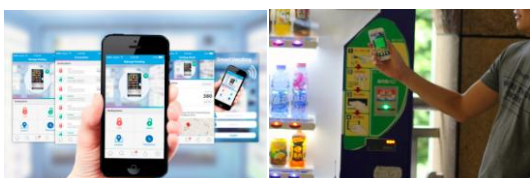
มีสินค้าและบริการที่ตอบสนองตามความต้องการของผู้บริโภค

ปัจจุบันสมาร์ตโฟนกลายเป็นอุปกรณ์หลักในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นการใช้เพื่อความบันเทิงไปจนถึงการทำธุรกรรมต่างๆ ในปี 2561 ที่ผ่านมาเราได้เป็นพันธมิตรกับพาร์ทเนอร์ชั้นนำ ในการเพิ่มสินค้าและบริการใหม่ๆ เพื่อผู้บริโภค ไม่ว่าจะเป็น บัตรเกม บัตรเงินสด บริการเสริมต่างๆ ฯลฯ ซึ่งเราเตรียมพร้อมให้บริการทั่วถึงทุกช่องทาง ทั้งในส่วนของผู้อัตโนมัติ บริการออนไลน์ พาร์ทเนอร์เกตเวย์ และอื่นๆ ส่วนทางด้านของการอัปเดตบริการใหม่บนตู้อัตโนมัตินั้นสามารถรองรับระบบการอัปเดตเฟิร์มแวร์แบบออนไลน์ (OTA) ได้ ดังนั้นจึงพร้อมสำหรับบริการที่จะมีขึ้นในอนาคต

การพัฒนาตู้จำหน่ายสินค้าและบริการอัตโนมัติ (Smart Vending) และก้าวเป็นผู้นำของตลาด



ADVWS มีแนวคิดที่ว่า ตู้หยอดเหรียญจะไม่ใช่แค่ตู้หยอดเหรียญอีกต่อไป เนื่องจากไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้เปลี่ยนไป ทุกคนต้องการความสะดวกรวดเร็ว ตู้อัตโนมัติจึงเป็นช่องทางใหม่ที่ตอบโจทย์ ตู้จำหน่ายสินค้า ตู้รับชำระค่าบริการ ตู้เติมเงิน ตู้จำหน่ายตั๋ว ฯลฯ จากที่ยกตัวอย่างมานี้จะเห็นได้ว่าตู้อัตโนมัติสามารถขยายตลาดไปยังสินค้าและบริการประเภทต่างๆ ได้หลากหลาย ดังที่เห็นในต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ฯลฯ บริษัทฯ มองเห็นโอกาสนี้ จึงพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อสร้างความแตกต่างในด้านต่างๆ เช่น ด้านการใช้งานที่มีการออกแบบ User Interface ให้สวยงามและใช้งานง่าย ด้านการชำระเงิน ซึ่งนอกจากการรับชำระผ่านเหรียญและธนบัตรแล้ว ยังออกแบบมาเพื่อรองรับการชำระด้วย E-Wallet, สแกน QR Code ด้านระบบบริหารจัดการสำหรับผู้ขายที่ครบตั้งแต่ต้นจนจบแบบออนไลน์ สามารถตรวจสอบยอดขาย หรือสินค้าคงเหลือได้แบบ Real-Time ระบบเตือนต่างๆ ที่จะบอกให้รู้ทันทีผ่านโทรศัพท์มือถือ สิ่งเหล่านี้เป็นจุดเด่นในการผลักดันให้เราก้าวไปสู่การเป็นผู้นำในตลาดตู้อัตโนมัติในอนาคต



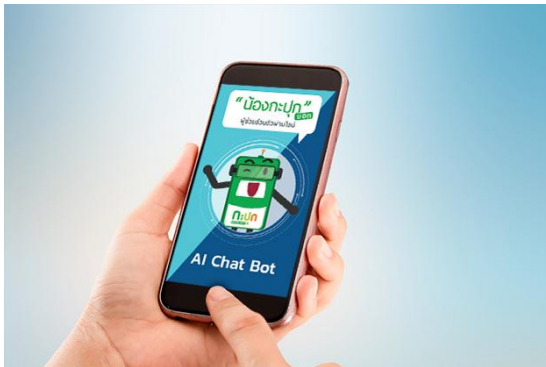
ต่อยอดธุรกิจระบบจองตั๋วขายตั๋วรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์



บริษัทฯ มีแผนในการขยายตลาดในธุรกิจท่องเที่ยวและกีฬา ด้วยการผลักดันแพลตฟอร์มระบบจองตั๋วจำหน่ายตั๋ววิเลฟบุ๊กกิ้ง (Welovebooking) เนื่องจากการเติบโตของธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศไทยที่ยังคงสร้างรายได้สูงเป็นอันดับต้นๆ เราจึงต่อยอดธุรกิจให้สอดคล้องไปกับแผนการส่งเสริมการท่องเที่ยวของทั้งทางรัฐบาลและเอกชน ธุรกิจประเภท สวนสนุก สวนน้ำ สวนสัตว์ พิพิธภัณฑ์ ฯลฯ ถือเป็นธุรกิจที่สนับสนุนการท่องเที่ยวในประเทศไทยและเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนจำนวนมาก เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารจึงจำเป็นต้องใช้ระบบเทคโนโลยีทันสมัยเข้ามาช่วยในการดำเนินการ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ดังนั้นจึงเป็นการสร้างโอกาสให้บริษัทฯ ในการหารายได้เพิ่มจากความต้องการของลูกค้าส่วนนี้ โดยจุดเด่นในเรื่องระบบที่สามารถปรับให้เหมาะสมกับแต่ละธุรกิจได้ตามที่ต้องการ ทันสมัยและใช้งานง่าย ทำงานทั้งแบบออฟไลน์ส่วนที่เป็นแคชเชียร์จำหน่ายตั๋วหรือบริเวณทางเข้าออก และแบบออนไลน์สำหรับจองผ่านเว็บไซต์หรือเอเจนซี่ พร้อมทั้งระบบรายงานที่แสดงข้อมูลให้ผู้บริหารรับทราบแบบอัตโนมัติ



ยกระดับการให้บริการ ด้วยนวัตกรรม AI CHATBOT ระบบผู้ช่วยอัจฉริยะ



เรามาถึงยุคที่การสื่อสารระหว่างผู้ให้บริการและผู้บริโภคถูกย้ายมาอยู่บนแพลตฟอร์มดิจิทัลกันมากขึ้น โดยเฉพาะการโต้ตอบผ่าน Messaging Application ที่เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตคน เพื่อให้ธุรกิจบนโลกไซเบอร์มีเดียสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้กว้าง ง่าย และเร็วขึ้น การใช้คนเป็นตัวกลางสื่อสารอาจไม่ทันการณ์ Chatbot นวัตกรรมปัญญาประดิษฐ์จึงรับหน้าที่ดังกล่าวแทนและเริ่มเข้ามามีบทบาทต่อธุรกิจยุคนี้ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ADVWS ได้ออกแบบและพัฒนาแพลตฟอร์มระบบเอไอแชทบอท (AI Chatbot) ผู้ช่วยอัจฉริยะด้านการให้บริการ ที่จะคอยรับมือกับข้อมูลจำนวนมากที่ลูกค้าติดต่อเข้ามาผ่านช่องทางต่างๆ ระบบถูกออกแบบให้รองรับการใช้งานได้หลากหลายช่องทาง เช่น LINE, Facebook Messenger, Website ฯลฯ จุดเด่นของเราที่จะไปแข่งขันในตลาด คือ การเชื่อมต่อข้อมูลลูกค้าเข้ากับระบบได้โดยตรง สามารถวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก สร้างและบริหารจัดการได้ด้วยตัวเอง ฯลฯ แพลตฟอร์มนี้ออกแบบมาเพื่อให้บริการกับองค์กรธุรกิจทุกประเภทที่หวังจะเติบโตในยุคดิจิทัลที่มีการแข่งขันสูง ซึ่งมีจำนวนมากในปัจจุบัน

บริษัทฯ คาดการณ์ว่าจะเปิดตัวระบบเอไอแชทบอท (AI Chatbot) ในช่วง Q3/2562 ที่จะถึงนี้

ปัจจุบันได้มีการให้บริการระบบเอไอแชทบอท “น้องกะปุกบอท” สำหรับบริการแก่เจ้าของตู้เติมเงินกะปุกท็อปปิ้ง ในรูปแบบ “ผู้ช่วยส่วนตัวผ่านไลน์สำหรับเจ้าของตู้” ที่จะคอยตอบคำถาม ช่วยเหลือเจ้าของตู้กรณีต่างๆ ผ่าน LINE เช่น เช็คยอดเงินคงเหลือในกระเป๋าสตางค์ออนไลน์ ตรวจสอบรายการย้อนหลัง ตรวจสอบสถานะการเติมเงิน แจ้งฝากเงินเข้าระบบ แจ้งคืนเงินคืน เป็นต้น ซึ่งเจ้าของตู้สามารถทำทุกอย่างด้วยตนเองได้โดยไม่ต้องรอเจ้าหน้าที่มาคอยให้บริการ ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็ว ฉับไว พร้อมให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง



จำหน่ายเครื่องดื่มอัตโนมัติและเติมเงินมือถือกะปุกเวนด์ (Kapook Vending)

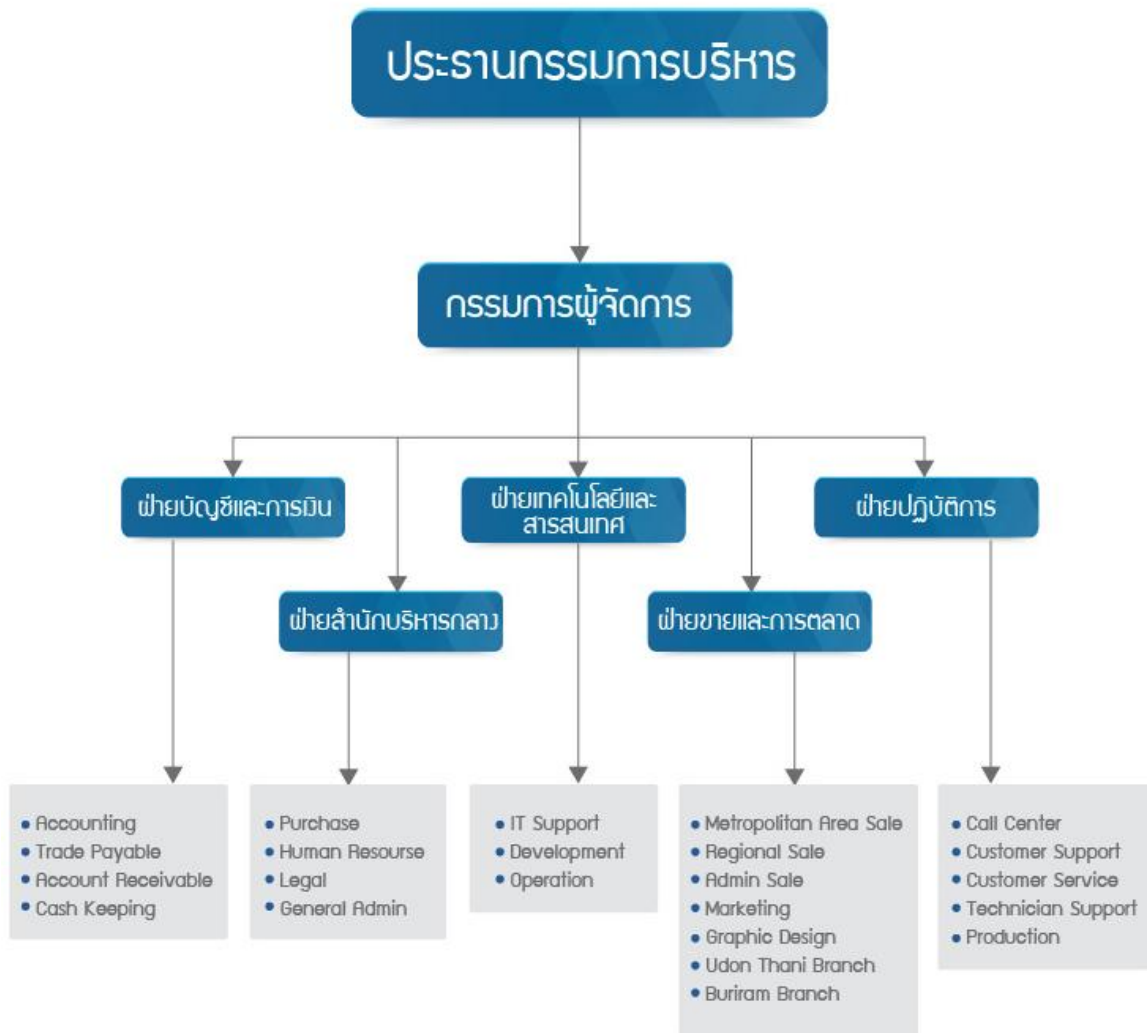


จำหน่ายเครื่องดื่มพร้อมทำความเย็นและเติมเงินมือถือ พร้อมระบบบริหารจัดการแบบออนไลน์โดยตู้กะปุกเวนด์มีแผนในการวางจำหน่ายในปี 2562



การกำกับดูแลกิจการ

โครงสร้างองค์กร



คณะกรรมการและผู้บริหาร

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1	นายสหัส ตริทิพบุตร	ประธานกรรมการ
2	นายโมไนย เมตต์กรุดจิต	กรรมการ
3	นายวิโรจน์ ศิริรัตนรักษ์	กรรมการ
4	นายภานุศักดิ์ ลิ้มรู่ทานนท์	กรรมการ
5	นายธนัญชัย สมหวิญญู	กรรมการ
6	นายเรวัศศักดิ์ จุฑาเอก	กรรมการ
7	นายประพจน์ จิตต์ตรง	กรรมการ

รายชื่อคณะผู้บริหาร

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1	นายโมไนย เมตต์กรุดจิต	ประธานกรรมการบริหาร
2	นายวิโรจน์ ศิริรัตนรักษ์	กรรมการผู้จัดการ
3	นายธนัญชัย สมหวิญญู	กรรมการ
4	นายภานุศักดิ์ ลิ้มรู่ทานนท์	กรรมการ
5	นายประพจน์ จิตต์ตรง	กรรมการ
6	นายเรวัศศักดิ์ จุฑาเอก	กรรมการ
7	นางสาวณิชาภา เมตต์กรุดจิต	กรรมการ

ประวัติผู้บริหาร



นายโมไนย เมตต์กรุณจิต

- *Chief Executive Officer*

- *Chief Information Officer* (รักษาการ)

การศึกษา

ปริญญาโท : สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA)
สาขาการจัดการระบบสารสนเทศ ISM

ปริญญาตรี : มหาวิทยาลัยขอนแก่น คณะวิศวกรรมศาสตร์
สาขาวิศวกรรมโยธา

ประวัติการทำงาน

2008–ปัจจุบัน : ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท แอดวานซ์ เว็บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

2002–2008 : กรรมการผู้จัดการ
บริษัท ไทยโฮสเชฟ จำกัด



นายวิโรจน์ ศิริรัตนรักษ์

Managing Director

(Business Dev & Investment)

การศึกษา

ปริญญาโท : มหาวิทยาลัยศรีปทุม
สาขาวิชาพณิชยอิเล็กทรอนิกส์

ปริญญาตรี : มหาวิทยาลัยขอนแก่น คณะวิศวกรรมศาสตร์
สาขาวิศวกรรมไฟฟ้า

ประวัติการทำงาน

2018–ปัจจุบัน : กรรมการผู้จัดการ
บริษัท แอดวานซ์ เว็บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

2002–2017 : กรรมการผู้จัดการ
บริษัท แดนเบลล์ (ประเทศไทย) จำกัด

2000–2002 : Project Manager
Material Technology (Singapore) PTE.

นายธนัญชัย สมหวิญญู**Managing Director (Support)****การศึกษา**

ปริญญาตรี : มหาวิทยาลัยขอนแก่น คณะวิศวกรรมศาสตร์
สาขาวิศวกรรมโยธา

ประวัติการทำงาน

2014-ปัจจุบัน : กรรมการผู้จัดการ
บริษัท แอดวานซ์ เว็บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

2002-2013 : กรรมการผู้จัดการ
บริษัท พลัสมา อินโฟเทค จำกัด และ
บริษัท วีเลฟพอส จำกัด

นางสาวณิชภา เมตต์กรณจิต**Chief Human Resource and Admin Officer****การศึกษา**

ปริญญาโท : สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA)
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (สถิติประยุกต์)
สาขาการวิเคราะห์ธุรกิจและการวิจัย

ปริญญาตรี : มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
สาขาวิชาการเงินและการธนาคาร

ประวัติการทำงาน

2015-ปัจจุบัน : Chief Human Resource and Admin Officer
บริษัท แอดวานซ์ เว็บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

2014-2015 : กรรมการผู้จัดการ
บริษัท อี เอส เอส เซอร์วิส จำกัด

นายเร็กซ์ศักดิ์ จรูญเอก**Deputy Managing Director****การศึกษา**

ปริญญาโท : มหาวิทยาลัยรามคำแหง คณะบริหารธุรกิจ
(MBA) สาขาการจัดการ

ปริญญาตรี : มหาวิทยาลัยรามคำแหง คณะมนุษยศาสตร์
สาขาสื่อสารมวลชน

ประวัติการทำงาน

2016-ปัจจุบัน : Deputy Managing Director
บริษัท แอดวานซ์ เว็บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

2015-2016 : ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ จัดจ้าง
บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด

2013 - 2015 : ผู้จัดการทั่วไป
บริษัท จีพีเอส แทรกกิ้ง เซ็นเตอร์ จำกัด

2007 - 2008 : ผู้จัดการทั่วไป โรงแรมกาสิโน

นายภาณุศักดิ์ ลิ้มรุตานนท์**- Chief Operation Officer****- Chief Sales and Marketing Officer****การศึกษา**

ปริญญาโท : สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA)
สาขาการจัดการระบบสารสนเทศ ISM

ปริญญาตรี : มหาวิทยาลัยรามคำแหง คณะวิทยาศาสตร์
สาขาวิทยาการคอมพิวเตอร์

ประวัติการทำงาน

2015-ปัจจุบัน : - Chief Operation Officer
- Chief Sales and Marketing Officer
บริษัท แอดวานซ์ เว็บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

2010-2015 : ผู้จัดการทั่วไป
บริษัท อี เอส เอส เซอร์วิส จำกัด

2006 - 2010 : ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการด้านไอที
บริษัท เอ็มแคชแบ็ค (ประเทศไทย) จำกัด

2002- 2006 : ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาระบบไอที
บริษัท เพย์ซี (ประเทศไทย) จำกัด

รายชื่อผู้ถือหุ้น 10 อันดับแรก

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนหุ้น
1	นายโมไนย เมตต์กรุดนิจิต	308,619,100
2	นางอารดา จรุงเอก	240,000,000
3	นายวิโรจน์ ศิริรัตนรักษ์	60,000,000
4	นางกฤษณา เทพกิจ	20,000,000
5	นายชัชวาล นิลภารักษ์	20,000,000
6	นายปริญญา เขียรกานนท์	19,400,000
7	นายโสภณ สนนอม	15,500,000
8	นายจำเริญ นพเก้า	15,000,000
9	นายภาณุศักดิ์ ลิ้มรุทรานนท์	10,000,000
10	นางทรงศักดิ์ วงษ์ขี้ม	8,000,000

กลยุทธ์การพัฒนารธุรกิจ



สร้างความโดดเด่นด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี เพื่อเป็นผู้ช่วยให้กับองค์กรธุรกิจ

เมื่อเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำคัญในทุกด้าน หลายๆ องค์กรธุรกิจเริ่มมีการปรับตัวและมองหาผู้ช่วย บริษัทฯ จึงชูจุดเด่นด้านโซลูชันที่ล้ำสมัย ช่วยสร้างความสะดวกสบาย รวมถึงการบริหารข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพ ฯลฯ ซึ่งเราได้ออกแบบและพัฒนาแพลตฟอร์มธุรกิจต่างๆ ขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับสำหรับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในอนาคต

สร้างคอนเทนต์ที่มีคุณภาพเพื่อเข้าถึงลูกค้าผ่านสื่อดิจิทัล

ปัจจุบันผู้บริโภคใช้เวลาอยู่บนโลกออนไลน์มากขึ้น ทำให้การกำหนดช่องทางสื่อสารกับผู้บริโภคผ่านทางสังคมออนไลน์จึงเป็นสิ่งสำคัญ เช่น Facebook, LINE, Youtube ฯลฯ โดยจะมุ่งเน้นในการทำคอนเทนต์ที่มีคุณภาพ สื่อภาพลักษณ์ที่โดดเด่นชัดเจน ให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย ผ่านการสื่อสารด้วยภาพ หรือ วิดีโอ เพื่อดึงดูดลูกค้าบนโลกออนไลน์

การจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย

ซึ่งโปรโมชั่นที่ใช้ในการสนับสนุนและพัฒนาตัวแทนจำหน่ายที่โดดเด่นคือ “ตู้กะปุกแจกแลกหยอด” และ “โครงการ Extra Kickback 1-2” เป็นการสนับสนุนเพื่อกระตุ้นให้เกิดยอดการเติมเงินและยอดเงินหมุนเวียนในระบบโดยการให้ผลตอบแทนพิเศษตามอัตราที่ทางบริษัทฯ กำหนด อีกทั้งยังมีโปรโมชั่นเพื่อผู้บริโภค ได้แก่ “โปรโมชั่นเติมเงิน 100 บาท ฟรีค่าธรรมเนียม” กระตุ้นให้เกิดการเติมเงิน ทั้งยังเพิ่มความน่าสนใจแก่ผู้ใช้งานรายย่อยอีกด้วย

พัฒนารูปแบบการให้บริการด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย

บริษัทฯ ได้ออกแบบระบบผู้ช่วยอัจฉริยะสำหรับให้บริการลูกค้า (AI Chatbot) ถือเป็นการพัฒนารูปแบบการให้บริการที่ช่วยเพิ่มความสะดวกสบายและลดข้อจำกัดในด้านต่างๆ รองรับงานบริการหลักๆ เช่น การแจ้งการฝากเงินเข้าระบบ แจ้งดึงเงินคืน เป็นต้น ใช้งานง่ายผ่านแอปพลิเคชันที่ลูกค้าใช้งานเป็นประจำจนคุ้นชินอยู่แล้ว จึงช่วยสนับสนุนการทำงานระหว่างลูกค้าและทีมงานให้สะดวกและครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

การพัฒนาศักยภาพของบุคลากร

การพัฒนาในรูปแบบที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญคือการพัฒนาและรักษามาตรฐานให้มั่นคงซึ่งภาพลักษณ์ของ

บริษัทส่วนมากจะมองเห็นได้ชัดจากการทำงานของบุคลากร โดยเฉพาะพนักงานที่ต้องออกไปติดต่อกับลูกค้า บุคลากรของบริษัทฯ ทั้งหมดจะได้รับการอบรมส่งเสริมให้ความรู้ และพัฒนาความสามารถตัวเองเพิ่มขึ้น บริษัทฯ สนับสนุนนโยบายในการให้พนักงาน เข้ารับการเรียนรู้และพัฒนาทักษะตามสายงานหน้าที่ที่รับผิดชอบ พร้อมทั้งมีการประเมินงานในทุกแผนก เพื่อตรวจสอบแก้ไข ปรับปรุง เสริมสร้างให้บุคลากรมีการพัฒนาไปในทางที่ดีขึ้นอยู่เสมอ

การเรียนรู้และศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละตลาด

การพัฒนาและสร้างธุรกิจของเราเน้นไปที่การตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเป็นหลัก ศึกษาข้อมูลแล้วนำมาสร้างสินค้าและบริการให้ตรงตามความต้องการของผู้ใช้มากที่สุด ธุรกิจบริการออนไลน์ในปัจจุบันได้ขยายและเติบโตไปอย่างรวดเร็วเนื้อหาต่างๆ ถูกส่งไปถึงผู้บริโภคในเวลาอันสั้น ซึ่งในทางกลับกันทำให้เราสามารถเรียนรู้พฤติกรรมของผู้บริโภคแล้วเก็บรวบรวมข้อมูลกลับมาในเวลาอันสั้นผ่านการใช้เครื่องมือออนไลน์ ซึ่งนำไปสู่การคิดค้นพัฒนาสินค้าและบริการมากมายในบริษัทฯ รวมไปถึงการพัฒนาแบบขั้นตอนการให้บริการ ให้ใช้งานง่ายไม่ซับซ้อนสามารถเข้าถึงได้ง่าย เพื่อให้บริษัทฯ มีการเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดและขยายไปได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

ส่งเสริมและพัฒนาตัวแทนจำหน่าย

ปัจจัยหนึ่งที่สามารถสร้างการเติบโตของบริษัท คือ การเปิดโอกาสให้ผู้สนใจร่วมธุรกิจรายย่อย หรือ ลูกค้าที่ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัว เข้ามาร่วมเป็นส่วนหนึ่งในธุรกิจ ด้วยนโยบายการพัฒนาและดูแลตัวแทนจำหน่ายของบริษัทฯ ทั้งในด้านการอบรมให้ความรู้ทางการขายการตลาด การลงพื้นที่เพื่อพบปะพูดคุยกับคนในชุมชนร่วมกัน การสนับสนุนสินค้าส่งเสริมการขาย การจัดใช้โปรโมชั่นเพื่อเอื้อประโยชน์ให้กับตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นธรรม เป็นต้น

ความรับผิดชอบต่อสังคม



บริษัท แอดวานซ์ เว็บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ยึดมั่นในการแนวทางการดำเนินธุรกิจภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมเพื่อการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

ด้านการกำกับดูแลกิจการ

- สนับสนุน ส่งเสริมให้ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ มีความรับผิดชอบต่อสังคม โดยปฏิบัติตามนโยบายและกฎระเบียบอย่างเคร่งครัด
- มุ่งมั่นในการดำเนินงานโดยสุจริต ไม่เอาเปรียบหรือสร้างความเดือดร้อนให้กับสังคม
- ให้ความสำคัญของพันธมิตรทางธุรกิจ โดยปฏิบัติอย่างเป็นธรรมเพื่อสร้างความเชื่อถือ พัฒนาและรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีต่อกัน
- การมีวิสัยทัศน์ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่องค์กรในระยะยาว
- การมีจริยธรรมและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ



ด้านบุคลากร

- สนับสนุนการพัฒนาทักษะของพนักงานและสร้างองค์ความรู้ภายในองค์กร เพื่อการคิดวิเคราะห์อย่างมีเหตุผลและเพิ่มศักยภาพในการทำงาน
- จัดกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความสามัคคีและสร้างความสัมพันธ์อันดีของพนักงานภายในองค์กร เช่น การจัดกิจกรรม Team building นอกสถานที่, การรับประทานอาหารกลางวันร่วมกันระหว่างผู้บริหารและพนักงานทุกระดับชั้น, การจัดกิจกรรมเพื่อสืบสานวัฒนธรรมและประเพณีดั้งเดิมให้พนักงานในทุกระดับชั้นได้มีส่วนร่วม
- ปลุกจิตสำนึกในเรื่องการประหยัดพลังงานภายในองค์กร และการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ด้านชุมชนและสังคม

- สนับสนุนกิจกรรมสาธารณะประโยชน์แก่ชุมชน ได้แก่ สนับสนุนของรางวัลในกิจกรรมวันเด็ก, แจกปฏิทินปีใหม่, บริจาคเงินและสิ่งของที่จำเป็นให้แก่หน่วยงานต่างๆ

- การจัดทำคู่มือและเสียงบอกการใช้งานตู้เติมเงินในจุดติดตั้งที่มีแรงงานชาวต่างชาติใช้บริการ เช่น ติดตั้งคู่มือการใช้งานพร้อมเสียงภาษาพม่าในจุดติดตั้งจังหวัดสมุทรสาคร เป็นต้น

ด้านความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

- บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับความพึงพอใจของลูกค้า สร้างความสัมพันธ์ที่ดีและยั่งยืน
- พัฒนาสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายอย่างต่อเนื่อง
- ดำเนินธุรกิจด้วยความมุ่งมั่น พัฒนาสินค้าและบริการ คิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ เพิ่มคุณค่าให้แก่สินค้าและบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- มีช่องทางการสื่อสารเพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อ บริษัทฯ ร้องเรียนหรือเสนอแนะข้อคิดเห็น
- สร้างสรรค์และเผยแพร่ ข้อมูล สื่อ ความรู้ ที่มีประโยชน์ ผ่านทางสังคมออนไลน์ เพื่อเป็นประโยชน์แก่สังคม

สรุปกิจกรรม CSR ในปี 2561



- สนับสนุนเงินในการจัดงานวันเด็ก ณ โครงการบ้านเอื้ออาทร เคหะชุมชนร่มเกล้า
- กิจกรรมสวัสดิ์ปีใหม่ 2561 แจกปฏิทินให้กับพนักงาน บริษัท อำพลฟู้ดส์ โปรเซสซิง จำกัด
- ประชุมเกี่ยวกับเทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์ ร่วมกับตัวแทนจากสถาบันเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สปป. ลาว
- ส่งความสุขต้อนรับปีใหม่ 2562 ด้วยการแจกสติ๊กเกอร์ไลน์น้องกะปุกให้แก่ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ

งบการเงิน



บริษัท แอดวานซ์ เว็บ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

12/5 ซอยรามคำแหง 166 แยก 4 ถนนรามคำแหง

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ : (66) 2105 4164

แฟกซ์ : (66) 2978 6891

www.advws.com