

# TELECOM JOURNAL

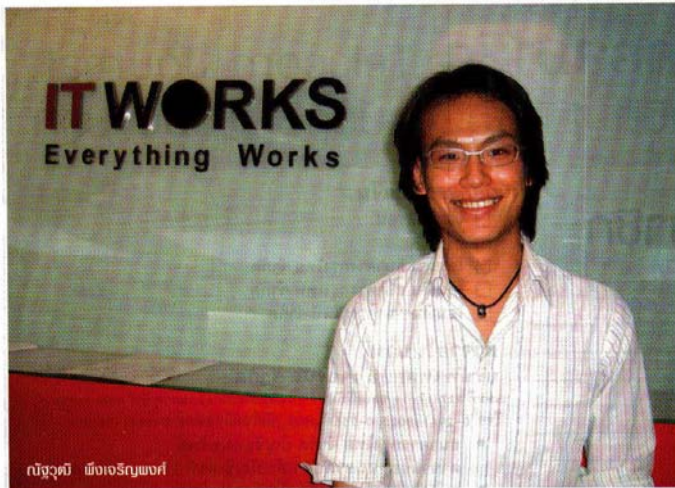
วันที่ 24 เมษายน - 30 เมษายน 2549

## ไอทีเวิร์คส์ เกาะติดเอสเอ็มอี ตลาดไทยปีนี้ไม่อึมครึม

ไอที เวิร์คส์ ซีซีดีตลาด Biometrics Technology แบบสแกนลายนิ้วมือ ไม่อึมครึมตัวปรับแผนธุรกิจเร่งขยายพาร์ทเนอร์ ทุ่มงบ 3 ล้าน ดุยตลาดเอสเอ็มอีในประเทศ ด้วยซอฟต์แวร์พัฒนาสำเร็จรูปพร้อมเครื่องอ่านไม่ถึงหมื่นบาท พร้อมเจาะตลาดภูมิภาคแถบเอเชียเพิ่ม อาทิ สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย ฮ่องกงฯลฯ รายได้โค 2 เท่าทุกปีหรือยอดขายประมาณ 16 ล้าน สิ้นปีเตรียมดันเข้าตลาดใหม่อีก 1-2 ปี

ณัฐวุฒิ พิงเจอร์พงศ์ ซีอีโอ บริษัท ไอที เวิร์คส์ จำกัด ผู้ผลิตและพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบตัวตนของบุคคล กล่าวว่ ปัจจุบันความพร้อมของเทคโนโลยี Biometrics Technology ในรูปแบบสแกนลายนิ้วมือ (fingerprint) ที่ศทางในตลาดมีราคาลดลง และด้วยความถูกต้องทำให้ซอฟต์แวร์มีประสิทธิภาพที่เพิ่มขึ้น ทำให้บริษัทมุ่งกลับมำทำตลาดในประเทศมากขึ้น

โดยที่ตลาดซอฟต์แวร์ระบบยืนยันตัวตนบุคคล (SDK) ผ่านลายนิ้วมือ (ฟิงเกอร์พริ้นต์) ยังไม่ถึงจุดคุ้มตัว โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและเล็กหรือเอสเอ็มอี มีความตื่นตัวกับการนำเทคโนโลยีนี้มาใช้มากขึ้น สำหรับลง



ณัฐวุฒิ พิงเจอร์พงศ์

เวลา ลงทะเบียนสมาชิก และระบบความปลอดภัยในการเข้าฐานข้อมูลจากคอมพิวเตอร์ แต่จะต้องเป็นซอฟต์แวร์ที่พัฒนาใช้งานง่าย และราคาที่สามารถเป็นเจ้าข้อได้ รวมถึงสามารถเชื่อมต่อเข้ากับเทคโนโลยีใหม่ต่อไปในอนาคต เช่น ฮาร์แวร์ไอที

สำหรับทิศทางทำตลาดปีนี้ บริษัท

ทุ่มงบประมาณ 3 ล้านบาท เน้นการขยาย ดิสทริบิวเตอร์ใหม่ โดยเฉพาะรายใหญ่เพิ่มอีก 2-3 ราย จากเดิมที่มีอยู่ อาทิ เอสไอเอส, แวลูซิสเต็มส์ และ ดิจิตอลคอม รวมถึงจัดงานสัมมนาให้ความรู้เกี่ยวกับ Biometrics Technology และสร้างการรับรู้ในตลาดเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ ได้มุ่งเจาะตลาดลูกค้าเอสเอ็มอี

ที่เป็นบริษัทไอที เพื่อนำเทคโนโลยีนี้ไปพัฒนาเป็นบริการให้กับลูกค้าเป็นหลัก ด้วยชุดพัฒนาระบบยืนยันตัวตนบุคคลแบบสำเร็จรูป (SDK ID-WORKS Integrator) พร้อมกับเครื่องอ่านลายนิ้วมือ Digital Personal Pro นำเข้าจากสหรัฐอเมริกา ซึ่งจะช่วยจัดการกระบวนการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการนำลายนิ้วมือมาใช้ในแอปพลิเคชันขององค์กร ตั้งแต่การควบคุมเครื่องอ่านลายนิ้วมือ การติดตั้ง การจัดเก็บข้อมูลลายนิ้วมือ ไม่ต้องแก้ไขโปรแกรมหรือลงความผิดพลาดในการพิมพ์ ราคาแพ็คเกจละ 9,900 บาท

นอกจากนี้ ยังคงเดินทำตลาดในต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ด้วยรูปแบบการทำตัวแทนจำหน่ายเน้นจุดแข็งในเรื่องของราคาที่ถูกลงกว่า 50% ซึ่งได้เปรียบราคาจำหน่ายซอฟต์แวร์ต่างชาติประมาณ 5-10 ล้านบาท ในประสิทธิภาพเทียบเท่าหรือดีกว่าต่างชาติ

ล่าสุดได้พัฒนาชุดซอฟต์แวร์ระบบยืนยันตัวตนบุคคล เวอร์ชันภาษาอังกฤษ พร้อมเครื่องอ่านลายนิ้วมือ เพื่อขยายตลาดเข้าไปในภูมิภาคเอเชียเพิ่มเติม เช่น สิงคโปร์, ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย จากในประเทศที่เข้าไปทำตลาดเมื่อปีที่ผ่านมำ เช่น มาเลเซีย, ญี่ปุ่น, ตุโบ, ปากีสถานและอังกฤษ

ที่ผ่านมาบริษัทมีการเติบโต 2 เท่าทุกปี หรือตั้งเป้ารายได้ปีนี้มูลค่า 160 ล้านบาท จากปีที่แล้วมีมูลค่า 80 ล้านบาท จากการทำตลาดต่างประเทศ คาดว่าจะมีรายได้เพิ่มขึ้นเป็น 10 % จากเดิม 5% สามารถสร้างกำไรมูลค่า 10 ล้านบาทต่อปี เพื่อเป็นการเพิ่มต้นทุนเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (MAI) ในอีก 1-2 ปีข้างหน้า

### รอดูสถานการณ์รุกตลาดราชการ

ณัฐวุฒิกล่าวต่อว่าทางด้านสถานการณ์แข่งขัน บริษัทไม่ใช่คู่แข่งโดยตรง ที่เป็นในลักษณะชุดพัฒนาระบบยืนยันตัวตนบุคคลที่ครบวงจร เพราะส่วนใหญ่บริษัทใหม่จะ

พัฒนาซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเฉพาะทาง เช่น ลงเวลาเท่านั้น ส่วนบริษัทต่างชาติขนาดใหญ่จะเป็นในลักษณะผู้ให้บริการวางระบบไอทีครบวงจร หรือเอสไอ โดยเน้นเข้าโครงการขนาดใหญ่

อย่างไรก็ตาม ในตลาดราชการ ปีนี้บริษัทไม่ได้เน้นทำตลาดมากนัก เนื่องจากการเข้าโครงการค่อนข้างยาก ไม่สามารถประมูลราคาสู้กับบริษัทซอฟต์แวร์รายใหญ่จากต่างประเทศที่เข้ามาทำตลาดและเป็นเจ้าตลาดหลัก รวมถึงสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงทางด้านการเมืองและสภาพเศรษฐกิจ ทำให้ผู้บริโภคระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น อย่างไรก็ตามหลังจากนี้จะต้องหาพันธมิตรรายใหญ่เพิ่ม เพื่อดันเข้าสู่โครงการภาครัฐเพิ่มขึ้น จากที่ผ่านมาได้โครงการภาครัฐ อาทิ กรมตำรวจทางด่วน, สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองและตลาดหลักทรัพย์

“จากการทำตลาด 6 ปีที่ผ่านมาขณะนี้ถึงจุดช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อของบริษัทที่ต้องทำขยายตลาดใหม่ จากจุดแข็งของธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ ได้แก่ ลงทุนต่ำ และได้ผลตอบแทนดี แต่จะต้องพยายามพัฒนาซอฟต์แวร์ในรูปแบบโซลูชันที่เป็นแพ็คเกจสามารถขยายเข้าได้ ภาครัฐอาจจะสามารถช่วยเหลือ จัดตั้งองค์กรกลางที่ไม่มีผลประโยชน์ สร้างความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจซอฟต์แวร์ Biometrics Technology ในรูปแบบสแกนลายนิ้วมือ (fingerprint) โดยเฉพาะ เหมือนตลาดแอนิเมชัน” ณัฐวุฒิกล่าว ●