

การส่งมอบคุณค่าเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน



ความท้าทายและโอกาส

ปี 2568 ถือเป็นปีที่บริษัทฯ เดินหน้าขับเคลื่อนธุรกิจอย่างเต็มกำลัง ภายหลังจากประสบความสำเร็จในการคว้าลิขสิทธิ์การถ่ายทอดสดฟุตบอลพรีเมียร์ลีกและเอฟเอคัพเป็นระยะเวลา 6 ฤดูกาล ครอบคลุม 3 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย กัมพูชา และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตและดิจิทัลทีวี โดยมีกลุ่มบริษัทโมโน (MONO) อาทิ Monomax และช่อง MONO29 เข้าร่วมเป็นพันธมิตรสำคัญด้านการตลาดและการจัดจำหน่าย

การเติบโตอย่างต่อเนื่องของตลาดคอนเทนต์กีฬาภายในประเทศไทยยังเป็นแรงสนับสนุนที่ส่งผลให้บริการการรับชมแบบสมัครสมาชิก (Subscription Video on Demand: SVOD) มีอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม ในฐานะผู้ให้บริการที่ได้รับลิขสิทธิ์อย่างถูกต้อง บริษัทฯ ยังคงเผชิญกับความท้าทายจากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่คุ้นเคยกับการรับชมคอนเทนต์แบบไม่เสียค่าใช้จ่าย (Free-viewing Behavior) สู่รูปแบบการรับชมแบบชำระเงิน (Subscription-based Model)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังต้องเผชิญกับสถานการณ์การรับชมคอนเทนต์ของบริษัทจากช่องทางที่ถือว่าเป็นการละเมิดลิขสิทธิ์ต่างๆ บริษัทฯ จึงได้กำหนดกลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคให้ยอมรับการรับชมในรูปแบบการชำระเงินผ่านช่องทางของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นความร่วมมือกับพันธมิตรในการคัดเลือกและนำเสนอคอนเทนต์ที่มีคุณภาพ ควบคู่ไปกับการบริหารจัดการและรับมือกับสถานการณ์การละเมิดลิขสิทธิ์อย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ



บริษัทฯ จึงมุ่งสร้างสมดุลระหว่างการนำเสนอคอนเทนต์คุณภาพสูง การใช้เทคโนโลยีการถ่ายทอดที่มีประสิทธิภาพ การควบคุมและป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์ ตลอดจนการมอบสิทธิประโยชน์ที่เหมาะสมแก่สมาชิก พร้อมทั้งแสวงหาความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพในตลาด เพื่อขยายฐานลูกค้าและเสริมสร้างอำนาจต่อรองทางการค้าของกลุ่มบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

ความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจ

การแข่งขันในตลาดบริการรับชมคอนเทนต์กีฬาในประเทศไทยมุ่งเน้นที่คุณภาพของคอนเทนต์และประสบการณ์การรับชมเป็นสำคัญ การได้มาซึ่งลิขสิทธิ์การถ่ายทอดสดฟุตบอลพรีเมียร์ลีกและเอฟเอคัพจึงช่วยเสริมศักยภาพให้บริษัทฯ สามารถก้าวขึ้นสู่การเป็นผู้นำในธุรกิจบริการอินเทอร์เน็ตทีวีและธุรกิจการจัดหาคอนเทนต์อย่างครบวงจร

การลงทุนเพื่อส่งมอบคุณค่า

บริษัทฯ ในฐานะผู้นำการลงทุนธุรกิจด้านเทคโนโลยีชั้นนำมุ่งเน้นการลงทุนในบริษัทใหม่ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้แก่กลุ่มธุรกิจและมูลค่าให้แก่ทุกภาคส่วน

การลงทุนในธุรกิจของบริษัทฯ

- 1 ธุรกิจการลงทุนและถ่ายทอดสตูดิโอพรีเมียมในไทย ลาว และกัมพูชา
- 2 ธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล และเทคโนโลยีโซลูชัน
- 3 ธุรกิจโครงข่ายโทรคมนาคมและอินเทอร์เน็ตทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ
- 4 ธุรกิจอินเทอร์เน็ตทีวีที่ให้บริการที่รวมความบันเทิงทางอินเทอร์เน็ตและทีวีสำหรับครอบครัว
- 5 ธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารและสำนักงาน
- 6 ธุรกิจการให้บริการเช่าใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ บนเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์แบบ Cloud Computing

แนวทางการบริหารจัดการ

บริษัทฯ ขับเคลื่อนกลยุทธ์การแข่งขันภายใต้กรอบ 3Ps ได้แก่ ราคา (Price) พันธมิตร (Partnership) และการปราบปรามการละเมิดลิขสิทธิ์ (Piracy) เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน ควบคู่กับการขยายฐานสมาชิกผ่านการพัฒนาพอร์ตโฟลิโอคอนเทนต์ด้านกีฬาที่หลากหลาย ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มผู้ชมใหม่ (New Demographics)

กลยุทธ์ 3Ps เพื่อการขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน

01 ราคา

- จัดทำโครงสร้างราคาสมาชิกทั้งแบบรายเดือนและรายปีให้ผู้บริโภคทุกกลุ่มสามารถเข้าถึงได้อย่างครอบคลุม
- กำหนดราคาที่มีความดึงดูดใจและสามารถจูงใจผู้บริโภคให้เปลี่ยนจากการรับชมผ่านช่องทางที่ละเมิดลิขสิทธิ์มาใช้บริการอย่างถูกต้อง
- มุ่งสร้างความสมดุลระหว่างราคาที่เหมาะสมและคุณภาพของคอนเทนต์ เพื่อรักษาความคุ้มค่าและความพึงพอใจของสมาชิกในระยะยาว

02 พันธมิตร

- เสริมสร้างความแข็งแกร่งของเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจภายใต้ระบบนิเวศคอนเทนต์กีฬา (Sports Content Ecosystem) ของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อขยายฐานลูกค้าและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ
- ร่วมมือกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ทั้งในประเทศไทยและสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เพื่อสนับสนุนการขยายฐานผู้ชมและการเติบโตในตลาดประเทศเพื่อนบ้าน

03 การต่อต้าน การละเมิดลิขสิทธิ์

- ผลักดันมาตรการต่อต้านการละเมิดลิขสิทธิ์อย่างจริงจัง โดยร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ อาทิ กรมสอบสวนพิเศษ (DSI) ในการปราบปรามผู้ให้บริการที่ผิดกฎหมายและเว็บไซต์การพนันที่เกี่ยวข้อง
- นำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในการตรวจจับ ฝึกระวัง และป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์เพื่อคุ้มครองสิทธิ์ในทรัพย์สินทางปัญญาอย่างมีประสิทธิภาพ

เป้าหมาย

เสริมสร้าง Sports Content Ecosystem เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

พัฒนาเครือข่ายความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ด้านแพลตฟอร์มเครือข่าย และสื่อโฆษณา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและยกระดับศักยภาพการสร้างรายได้ในระยะยาว

ยกระดับ การคุ้มครองลิขสิทธิ์ และธรรมาภิบาลดิจิทัล

ขับเคลื่อนความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนในการป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์ เพื่อพัฒนาแนวทางคุ้มครองสิทธิ์อย่างเป็นระบบและสร้างการแข่งขันที่เป็นธรรม

ขยายการเข้าถึงคอนเทนต์ กีฬาในระดับภูมิภาค

ขยายการให้บริการถ่ายทอดสดคอนเทนต์กีฬาสู่ตลาดในภูมิภาคผ่านความร่วมมือกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ เพื่อสร้างการเติบโตทางธุรกิจควบคู่กับการส่งเสริมอุตสาหกรรมกีฬาอย่างยั่งยืน

การสร้างเครือข่ายพันธมิตรเพื่อส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ

เพื่อขยายการเติบโตของฐานสมาชิกโดยต่อยอดจากการถ่ายทอดการแข่งขันฟุตบอลพรีเมียร์ลีกและเอมิเรตส์ เอฟเอคัพ บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์จากหลากหลายภาคส่วน โดยร่วมกับ Monomax และ AIS เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการขยายฐานลูกค้าทั้งกลุ่มลูกค้ารายย่อย (B2C) และลูกค้าเชิงพาณิชย์ (B2B) รวมถึงความร่วมมือกับ Lao Telecommunication Public Company ผู้ให้บริการโทรคมนาคมรายใหญ่ของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ในฐานะพันธมิตรเชิงกลยุทธ์แบบเอกสิทธิ์ (Exclusive Strategic Partnership) สำหรับการถ่ายทอดสดการแข่งขันฟุตบอลพรีเมียร์ลีกอังกฤษ (English Premier League: EPL) และการแข่งขันเอมิเรตส์ เอฟเอ คัพ (Emirates FA Cup) ใน สปป.ลาว อย่างเป็นทางการ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ร่วมมือกับบริษัท แพลน บี มีเดีย จำกัด (มหาชน) (PlanB) ในการสื่อสารการตลาด และการพัฒนาเครือข่ายสื่อโฆษณานอกที่อยู่อาศัย (Out-of-Home Media) เพื่อสร้างการรับรู้และเพิ่มการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในวงกว้าง

บริษัทฯ เดินหน้าสร้าง Sports Content Ecosystem ผ่านความร่วมมือกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ โดยได้ร่วมมือกับพันธมิตรแพลตฟอร์มสตรีมมิง เพื่อลดความจำเป็นในการลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน มูลค่า 381 ล้านบาท* พร้อมทั้งขยายการเข้าถึงผู้บริโภคผ่านพันธมิตรเครือข่ายและสื่อโฆษณา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงผู้ชมทั่วประเทศ



*ข้อมูลจากรายงานความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ

"JAS" คว่าลิขสิทธิ์ถ่ายทอดสด "พรีเมียร์ลีก" ประเทศเวียดนาม

เพื่อขยายตลาดคอนเทนต์กีฬาสู่เวทีระดับโลก JAS ได้ลงนามความร่วมมือกับ บริษัท เอฟพีที เทเลคอม จอยท์ สต็อก จำกัด (FPT Telecom JSC) ผู้ให้บริการแพลตฟอร์ม FPT Play ในเวียดนาม เพื่อถ่ายทอดสดการแข่งขันฟุตบอลพรีเมียร์ลีกผ่านทุกช่องทาง ได้แก่ ช่องทางอินเทอร์เน็ต, เคเบิลทีวี, IPTV, OTT ครอบคลุมระยะเวลา 5 ฤดูกาลครึ่ง โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2569 โดยมีเป้าหมายในการสร้างมูลค่าเพิ่มจากการลงทุนในสิทธิ์คอนเทนต์กีฬา ผ่านการต่อยอดความเชี่ยวชาญด้านการบริหารสิทธิ์และการเจรจาความร่วมมือกับผู้ถือสิทธิ์ระดับสากล



"JasTel" ลงนามความร่วมมือ "นิคมฯปิ่นทอง" พัฒนาโครงข่ายวงจรรสื่อสารความเร็วสูงรองรับธุรกิจยุคดิจิทัล

JasTel ผู้ให้บริการโครงข่ายโทรคมนาคมและอินเทอร์เน็ตทั้งในและระหว่างประเทศ ในเครือ JAS Group และบริษัท ปิ่นทอง อินดัสเตรียล ปาร์ค จำกัด (มหาชน) หรือ "PIN" ร่วมลงนามบันทึกความร่วมมือโครงการพัฒนาการให้บริการวงจรรสื่อสารความเร็วสูงในนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทองโครงการ 4, 5 และ 6 โดย JasTel ได้รับสิทธิ์เป็นผู้ให้บริการวงจรรสื่อสารความเร็วสูงแต่เพียงผู้เดียวในพื้นที่ดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายเสริมสร้างโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล เพื่อรองรับการเติบโตของภาคอุตสาหกรรมซึ่งจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่ผู้ประกอบการในนิคมฯ และส่งเสริมการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างยั่งยืน



การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ในการตรวจจับและป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการคุ้มครองสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาและการปกป้องลูกค้าจากความเสี่ยงของการรับชมคอนเทนต์ที่ละเมิดลิขสิทธิ์ บริษัทฯ จึงได้นำ เทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้สำหรับตรวจจับ ฝ้าระวัง และป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์อย่างเป็นระบบ ผ่านการติดตามการเผยแพร่คอนเทนต์ออนไลน์ และการตรวจจับพฤติกรรมที่เข้าข่ายการละเมิดผ่านช่องทางต่างๆ โดยมีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างภูมิคุ้มกันให้กับระบบดิจิทัลและให้ความรู้เกี่ยวกับการรับชมเนื้อหาที่ถูกลิขสิทธิ์แก่ผู้ชมอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ JAS ร่วมกับพีริเมียร์สติกและพันธมิตรจัดแคมเปญ "Boot Out Piracy" เพื่อรณรงค์ให้ความรู้แก่แฟนบอลและครอบครัวให้ตระหนักถึงความเสี่ยงด้านความปลอดภัยไซเบอร์จากการรับชมคอนเทนต์ผ่านช่องทางที่ผิดกฎหมาย โดยมีเหล่านักเตะชื่อดังระดับโลกเข้าร่วมรณรงค์ให้ความรู้แก่แฟนบอลเกี่ยวกับการรับชมอย่างถูกลิขสิทธิ์ นำโดย มาร์ติน โอเดการ์ด (อาร์เซนอล) อามาดี ยัลโล (แมนเชสเตอร์ ยูไนเต็ด) ราอูล ซิเมเนซ (ฟูแล่ม) แดน เบิร์น (นิวคาสเซิล ยูไนเต็ด) และ แมตตี้ แคช (แอสตัน วิลล่า) ส่งเสริมให้ผู้ชมเลือกช่องทางที่ได้รับอนุญาตและปลอดภัยในการรับชมการแข่งขันฟุตบอลพีริเมียร์สติกและเอมิเรตส์ เอฟเอ คัพอย่างถูกต้องตามลิขสิทธิ์

ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ ยังได้ร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตและแพลตฟอร์มที่เกี่ยวข้อง เช่น AIS ร่วมกันกำหนดมาตรการป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์ในระดับโครงสร้าง ทั้งสำหรับผู้บริโภคทั่วไปและภาคธุรกิจ พร้อมพัฒนาเครื่องมือและระบบตรวจจับที่ทันสมัย เพื่อรับมือกับการละเมิดที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในยุคดิจิทัล

ภายใน 5 เดือนแรกของฤดูกาล 2025/26

106,396 ลิงก์

ปิดกั้นลิงก์ที่ไม่ได้รับอนุญาต

705 URL

บล็อกเว็บไซต์ที่ละเมิดลิขสิทธิ์

การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า

บริษัทดำเนินการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าต่อการรับชมพรีเมียร์ลีกผ่านช่องทางต่างๆ จากผลการสำรวจ พบว่าลูกค้ามีความพึงพอใจต่อภาพรวมการให้บริการในระดับที่ดี โดยมีคะแนนความพึงพอใจโดยรวมอยู่ที่ร้อยละ 80.4 สะท้อนถึงประสิทธิภาพการใช้งานที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ใช้งานในหลายมิติ ทั้งด้านราคาที่มีความเหมาะสม ความคมชัดของภาพและเสียง ความสะดวกในการรับชม รวมถึงคอนเทนต์เสริมและการให้บริการหลังการขาย ทั้งนี้ แต่ละด้านมีระดับความพึงพอใจรวมอยู่ในช่วงร้อยละ 76.5 - 85.5 ขณะเดียวกัน บริษัทได้นำข้อเสนอแนะจากลูกค้ามาใช้เป็นข้อมูลสำคัญในการพัฒนาระบบและการให้บริการอย่างต่อเนื่อง เช่น การเพิ่มความยืดหยุ่นในการใช้งานแพลตฟอร์ม การขยายทางเลือกด้านการชำระเงิน และการเสริมคอนเทนต์กีฬาเพิ่มเติม ทั้งนี้ ผลการประเมินดังกล่าวสะท้อนถึงความมุ่งมั่นของ JAS ในการยกระดับประสิทธิภาพลูกค้าควบคู่กับการพัฒนาบริการอย่างรับผิดชอบและยั่งยืนในระยะยาว

ความปลอดภัยทางไซเบอร์และการป้องกันข้อมูลส่วนบุคคล


บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการรักษาข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า และได้กำหนดนโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล รวมถึงประกาศข้อกำหนดและเงื่อนไขการใช้บริการเพื่อให้ลูกค้าได้รับทราบก่อนการใช้บริการ ตลอดจนมีการเปิดเผยนโยบายดังกล่าวผ่านเว็บไซต์และแอปพลิเคชันของบริษัทฯ (อ่านเพิ่มเติม)

บริษัทฯ จะไม่เก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าเกินกว่าขอบเขตที่ได้แจ้งให้ลูกค้าทราบและได้รับความยินยอม ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้พัฒนาและยกระดับมาตรการด้านความปลอดภัยของระบบการรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์และระบบจัดเก็บข้อมูลส่วนบุคคลอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลของลูกค้าจะได้รับการคุ้มครองอย่างเหมาะสม ปลอดภัย และเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ปี 2568

ข้อร้องเรียนกรณีการละเมิดความเป็นส่วนตัว	0	ข้อร้องเรียนกรณีข้อมูลรั่วไหล ถูกขโมย หรือสูญหาย ที่พิสูจน์แล้วว่าเป็นจริง	0
--	---	--	---

ช่องทางการรับเรื่องร้องเรียนและข้อเสนอแนะ

ผู้ที่ประสงค์ร้องเรียนและให้ข้อเสนอแนะสามารถติดต่อบริษัทฯ ได้ที่ บริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (มหาชน) 200 ชั้น 29-30 หมู่ 4 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลปากเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120	หรือส่งเรื่องออนไลน์ได้ที่  เว็บไซต์
---	---

บริษัทฯ ยังจัดทำหลักสูตรออนไลน์เกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลโดยพนักงานทุกคนต้องเข้าร่วมอบรมในหลักสูตรดังกล่าวเพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานมีความเข้าใจถึงความสำคัญของข้อมูลส่วนบุคคล รู้ถึงวิธีการใช้ การรักษาข้อมูล และสามารถรับมือกับภัยคุกคามต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หลักสูตร Cyber Security Awareness: รู้ทันปลอดภัย ใส่ใจภัยไซเบอร์ สำหรับ พนักงานทั่วไป

บริษัทให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างขีดความสามารถของพนักงานด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ในฐานะกลไกสำคัญในการบริหารความเสี่ยงและสร้างความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ โดยได้จัดการอบรมเพื่อยกระดับความรู้ ความเข้าใจ และความตระหนักรู้เกี่ยวกับภัยคุกคามทางไซเบอร์ ให้ผู้เข้าร่วมสามารถระบุความเสี่ยงและพฤติกรรมที่ไม่ปลอดภัยจากการใช้งานเทคโนโลยีสารสนเทศ พร้อมทั้งนำแนวทางการป้องกันไปประยุกต์ใช้ในการทำงานและชีวิตประจำวันอย่างเหมาะสม



การอบรมจัดขึ้นเป็นระยะเวลา 3 ชั่วโมง มีผู้เข้าร่วมอบรมทั้งในรูปแบบออนไลน์จำนวน 38 คน และออนไลน์จำนวน 4 คน รวมคิดเป็นร้อยละ 79.2 ของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งช่วยเสริมสร้างวัฒนธรรมการใช้งานระบบสารสนเทศอย่างปลอดภัย และลดความเสี่ยงด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ขององค์กรในระยะยาว

หลักสูตร รู้ทันปลอดภัย ใส่ใจภัยไซเบอร์ (Cyber Security Awareness สำหรับ พนักงาน IT และ Programmer) ประจำปี 2568



บริษัทจัดอบรมหลักสูตร “รู้ทันปลอดภัย ใส่ใจภัยไซเบอร์ (Cyber Security Awareness สำหรับพนักงาน IT และ Programmer)” เพื่อเสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจ และความตระหนักด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาและดูแลระบบสารสนเทศ ให้ผู้เข้าร่วมสามารถระบุ วิเคราะห์ และป้องกันภัยคุกคามที่อาจเกิดขึ้นจากการพัฒนา การใช้งาน และการดูแลระบบได้อย่างเหมาะสม ตลอดจนส่งเสริมการปฏิบัติงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการพัฒนาซอฟต์แวร์ให้สอดคล้องกับแนวทางด้านความมั่นคงปลอดภัยและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง โดยเป็นหลักสูตร 3 ชั่วโมง มีพนักงาน IT และ Programmer เข้าร่วมอบรมจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 100 ของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ และเสริมสร้างความปลอดภัยของระบบสารสนเทศขององค์กรในระยะยาว

พัฒนานวัตกรรม สร้างความแข็งแกร่งสู่องค์กรแห่งนวัตกรรม

ด้วยวิสัยทัศน์ “เป็นผู้นำด้านอนาคตของเทคโนโลยีและความบันเทิงดิจิทัล” JAS มุ่งมั่นขับเคลื่อนการพัฒนาวัตกรรมการอย่างต่อเนื่อง เพื่อส่งมอบสินค้าและบริการที่ไม่เพียงสร้างการเติบโตทางธุรกิจให้แก่บริษัทฯ แต่ยังมีส่วนร่วมในการยกระดับขีดความสามารถด้านเทคโนโลยีของประเทศ

ตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นมา บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนานวัตกรรมใหม่ ๆ โดยดำเนินการควบคู่กันทั้งการสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรต่างประเทศที่มีความเชี่ยวชาญ และการพัฒนาศักยภาพของพนักงานให้ก้าวสู่การเป็น “นวัตกรรม” ที่สามารถริเริ่มและต่อยอดแนวคิดใหม่ได้ ทั้งในด้านการเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการทำงาน และการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการรูปแบบใหม่ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคในยุคดิจิทัล

PEEP Share Lifesync ทุกความสัมพันธ์ให้ใกล้ชิดกว่าที่เคยเก็บทุกความทรงจำ เชื่อมโยงทุกการสนทนา เริ่มต้นจากการสร้างประสบการณ์ใช้งานที่สิ้นไร้สู่การขยายฐานผู้ใช้และชุมชนอย่างยั่งยืน

ในปี 2567 บริษัท จัสมีน เทคโนโลยี โซลูชัน จำกัด (JTS) ผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีโทรคมนาคม ในเครือ JAS Group เปิดตัวแอปพลิเคชัน PEEP Share แพลตฟอร์มจัดเก็บข้อมูลบนคลาวด์ที่ออกแบบมาเพื่อตอบโจทย์ทั้งผู้ใช้งานรายบุคคลและองค์กร โดยผู้ใช้งานสามารถจัดเก็บไฟล์ บทสนทนา และรูปภาพบนระบบที่มีความปลอดภัยสูง พร้อมพื้นที่จัดเก็บข้อมูลฟรีสูงสุด 20 GB นอกจากนี้ PEEP Share ยังมาพร้อมฟีเจอร์ One-click Translation ที่สามารถแปลภาษาได้ในคลิกเดียว ช่วยให้ผู้ใช้งานเข้าใจทุกการสื่อสารได้อย่างไร้ขีดจำกัด ครอบคลุมหลากหลายภาษาทั่วโลก

ในปี 2568 PEEP SHARE สามารถสร้างการเติบโตได้อย่างโดดเด่นและเกินเป้าหมายอย่างชัดเจน โดยบริษัทตั้งเป้าหมายยอดติดตั้งไว้ที่ 200,000 ครั้ง และทำผลงานได้จริงถึง 323,000 ครั้ง หรือสูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ถึง 62% แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการตอบสนองต่อการใช้งาน รวมถึงประสิทธิภาพของกลยุทธ์การขยายฐานผู้ใช้และการเข้าถึงตลาดที่แข็งแกร่ง ด้านการใช้งาน ผู้ใช้งานรายเดือน (MAU) อยู่ที่ 127,000 คน ซึ่ง PEEP SHARE สามารถสร้างการใช้งานจริงและการมีส่วนร่วมของผู้ใช้ได้อย่างมีนัยสำคัญ ถือเป็นฐานสำคัญในการต่อยอดการพัฒนาในระยะยาวต่อไป ซึ่งภาพรวมผลลัพธ์ดังกล่าวสะท้อนถึงความพร้อมของผลิตภัณฑ์ ความเชื่อมั่นของผู้ใช้ และศักยภาพของธุรกิจในอนาคต

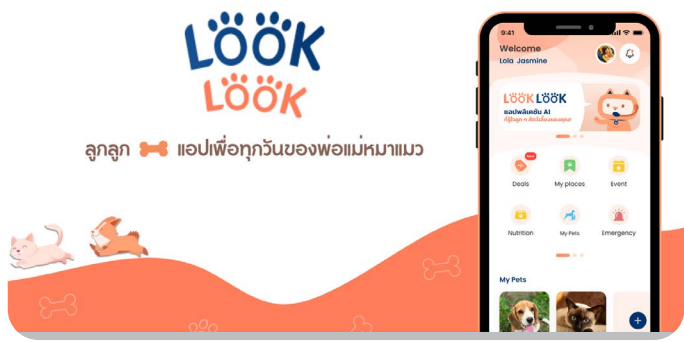


เป้าหมายปี 2568

ผู้ใช้งาน	>200,000 ราย
ปี 2567	48,000 ราย
ปี 2568	>323,000 ราย

แอป LOOK LOOK แอปพลิเคชัน เพื่อทาสหมาแมว

เพื่อตอบรับกระแส "Pet Parents Society" หรือ แนวโน้มที่คนรุ่นใหม่ให้ความสำคัญกับสัตว์เลี้ยงเสมือนสมาชิกในครอบครัว บริษัท จัสมิน เทคโนโลยี โซลูชัน จำกัด (JTS) ผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีโทรคมนาคม ในเครือ JAS Group ได้พัฒนาและเปิดตัวแอปพลิเคชัน LOOK LOOK แพลตฟอร์มดิจิทัลที่นำเทคโนโลยี AI มาช่วยดูแลสัตว์เลี้ยงอย่างใกล้ชิด แอป LOOK LOOK มีฟีเจอร์ผู้ช่วยอัจฉริยะที่สามารถวิเคราะห์ข้อมูลและตอบคำถามเกี่ยวกับการดูแลสัตว์เลี้ยง ช่วยให้เจ้าของสามารถดูแลสัตว์เลี้ยงของตนได้อย่างเหมาะสม สะดวก และมั่นใจมากยิ่งขึ้น ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของคนรักสัตว์ในยุคดิจิทัล



เป้าหมาย ปี 2569

ปี 2568 **10,000** ราย

ปี 2569 **80,000** ราย

การส่งเสริม "นวัตกรรม" ใน JAS

JAS ให้ความสำคัญกับการพัฒนาทรัพยากรบุคคลควบคู่ไปกับการสร้างวัฒนธรรมนวัตกรรม โดยจัดกิจกรรม Innovation Contest อย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 เพื่อเปิดโอกาสให้พนักงานได้พัฒนาแนวคิดใหม่และยกระดับทักษะของตนเองสู่การเป็นนวัตกรรม

ในปี 2568 บริษัทฯ จัดโครงการ JAS Work+ เวิร์กกว่าเดิม 2025 โดยมุ่งส่งเสริมให้พนักงานนำแนวคิด Lean Thinking จากการเรียนรู้ผ่านแพลตฟอร์ม Coursera มาประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงกระบวนการทำงาน ลดความสูญเปล่า เพิ่มประสิทธิภาพ และสร้างคุณค่าเพิ่มให้แก่องค์กร ซึ่งโครงการดังกล่าวสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของ JAS Group ในการขับเคลื่อนธุรกิจอย่างยั่งยืนและพร้อมปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงในทุกมิติ โดยผลงานที่มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี AI หรือองค์ความรู้จากหลักสูตรด้านนวัตกรรมจะได้รับคะแนนพิเศษ ทั้งนี้ มีพนักงานเข้าร่วมโครงการทั้งสิ้น 317 คน คิดเป็น 37 โครงการ

JAS Work+ เวิร์กกว่าเดิม 2025
 Lean Your Work, Plus Your Results.
 การแข่งขันไอเดีย เปลี่ยนการทำงานให้เวิร์กกว่าเดิม

ชิงเงินรางวัลรวมมูลค่ากว่า **100,000 บาท**
 ติดตามโครงการได้แล้วตั้งแต่วันนี้

เวิร์กให้สุด แล้วหยุดที่ "รางวัลใหญ่"

จำนวนพนักงานที่เข้าร่วมโครงการ 317 คน
จำนวนโครงการที่นำไปใช้จริง 14 โครงการ

ผลลัพธ์

ลดต้นทุนการดำเนินงานกว่า **3.5** ล้านบาท

ลดชั่วโมงการทำงาน **830** ชั่วโมง/ปี