



Tools & Tester Professional Installer

ยกระดับงานติดตั้งสู่มาตรฐานมืออาชีพ



Why Standards Matter

ความสำคัญของมาตรฐานในงานติดตั้งระบบ



Termination Fundamentals

หลักการเข้าหัวสายที่ถูกต้อง (RJ45, MC4, Coaxial, Fusion Splicing)



Tools & Equipment Overview

การเลือกใช้เครื่องมือให้ถูกต้องในการ Terminate



Test & Measurement

หลักการทดสอบและการตรวจวัด การเลือกวิธีการทดสอบให้เหมาะกับงาน



Reading & Interpreting Test Results

การอ่านค่าพารามิเตอร์ของ UTP การอ่านค่า Loss, และกราฟ OTDR ของ Fiber



การวิเคราะห์ผล Pass / Fail และการแก้ไขปัญหาเบื้องต้น

15 | September | 2026

เปิดลงทะเบียนตั้งแต่วันที่ - 14 กันยายน 2569

09.00 - 12.00

FULLY ONLINE ON



SCAN TO REGISTER
ลงทะเบียนเข้าร่วมงาน



PROFESSIONAL INSTALLER





พารัตน์ สวัสดิ์นาวิน
บรรณาธิการ

“ก้าวต่อไปของเทคโนโลยี กับการเติบโตอย่างมั่นคงของ INTERLINK”

สวัสดีค่ะท่านผู้อ่านทุกท่าน INTERLINK MAGAZINE ฉบับเดือนกันยายน 2569 พาทุกท่านติดตามเรื่องราวสำคัญที่เกิดขึ้นตลอดเดือนที่ผ่านมา ทั้งผลการดำเนินงาน ไตรมาส 2/2569 ที่สะท้อนทิศทางการเติบโตภายใต้กลยุทธ์ “Quality Growth” พร้อมกับวางแผนแผนขับเคลื่อนองค์กร “ก้าวใหม่ ก้าวที่ยิ่งใหญ่ และก้าวต่อไป” พร้อมเดินทางสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง อีกหนึ่งไฮไลต์สำคัญ คือ การแข่งขัน Cabling Contest ปีที่ 14 ซึ่งถ้วยพระราชทานอันทรงเกียรติจาก สมเด็จพระกนิษฐาธิราชเจ้า กรมสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี เวทีแห่งการค้นหา และพัฒนาศักยภาพเยาวชนด้านทักษะสายสัญญาณ ผ่านการแข่งขันที่เข้มข้น พร้อมส่งต่อองค์ความรู้ และประสบการณ์เพื่อเตรียมความพร้อมสู่โลกเทคโนโลยีในอนาคต นอกจากนี้ ภายในเล่มยังรวบรวมเรื่องราวผลิตภัณฑ์ และโซลูชันด้านระบบสายสัญญาณที่ออกแบบ เพื่อรองรับการใช้งานอย่างมีประสิทธิภาพ มั่นคง เสถียร และพร้อมรองรับเทคโนโลยีแห่งอนาคต โดยทุกเรื่องราวสะท้อนความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ในการพัฒนาเทคโนโลยี ควบคู่กับการพัฒนาคน และสังคม เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน และก้าวไปข้างหน้าพร้อมกับลูกค้า คู่ค้า และทุกภาคส่วน จึงขอเชิญติดตามเรื่องราวทั้งหมดใน INTERLINK MAGAZINE ฉบับเดือนกันยายน 2569 และร่วมก้าวไปสู่อนาคตที่เชื่อมต่อกันอย่างมั่นคงไปพร้อมกัน

CONTENTS

03 LINK PRODUCT HIGHLIGHT

04 NOW AND NEXT TECH TALK

06 LINK TECH



07

RACK STORY

เจาะลึกระยะการเดินทางของ “ไอทีเอส”
ภัยซ่อนเร้นที่ไม่ควรมองข้ามในการเลือกตู้
CCTV Outdoor Cabinet

08 LINK TIPS

09 DIGITAL MARKETING

10 LINK AMERICAN & GERMAN RACK EVERYWHERE

12 LINK TOGETHER



13

IPOWER STORY

ความก้าวหน้าโครงการ
ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นเคเบิลใต้ดิน
พื้นที่เทศบาลเมืองตะพานหิน จังหวัดพิจิตร



14

LINK SPECIAL

ILINK ฉบับไตรมาส 2/69 ทำรายละเอียด
ได้ 1,784 ล้านบาท ทำไรลสุทธิ 145 ล้านบาท
เดินทางสร้างการเติบโตอย่างมีคุณภาพ

16 LINK EVENT

18 TELECOM STORY



20

STRATEGIC THINKING

เข้าใจ Human Insights
แต่เดิมต่อสำคัญของแบรนด์ในยุค AI

22 LINK MODERN TRADE

23 LINK AMERICAN & GERMAN RACK MAP

24 CSR STORY

26 MEDICAL STORY

27 ILINK ESG

CONTRIBUTORS

สมบัติ อนันตธีรพร	Sombat Anuntarumporn	ภาณุภูมิ พงษ์	Bhakbhun Phonthon
ดร.ชลิดา อนันตธีรพร	Dr.Chalida Anuntarumporn	ปวีร์รัฐ เปรมวิทย์ปิติ	Paweerat Premwittayapiti
ดร.ณัฐชัย อนันตธีรพร	Dr.Nuttanai Anuntarumporn	ภูวิช ทองมี	Puwit Thongmee
ประภาส สัมกิจวาฬมงคล	Prapart Limkangwalmongkol	ธนกร ชนวงษ์วิสุทธิ์	Tanakorn Chanawongwisut
อภิชาติ พงศ์โน	Apichart Pongna	ณพล บวรชัยเดชาร	Napol Bawonchaidechatom
ธนา ตั้งสกุล	Thana Tungsakul		

EDITOR

ภัสวาลย์ อนุภคศรีสุวรรณ Phatsawan Pathumsrisuwan

CREATIVE DESIGN

มนิรัตน์ ทัพย์อักษร Maneerat Thipaksorn

GRAPHIC DESIGN

รังสิมันต์ สายอุ่นใจ Rangsiman Saiunjai

โซลาร์ลอยน้ำ (Floating Solar)



พืชน้ำความท้าทายใหม่ของสายโซลาร์

ในยุคที่ความต้องการพลังงานสะอาดทั่วโลกพุ่งสูงขึ้นอย่างก้าวกระโดด อุปสรรคสำคัญที่ผู้พัฒนาโครงการโซลาร์ฟาร์มกำลังเผชิญร่วมกันคือ ข้อจำกัดด้านพื้นที่ดิน ที่ดินผืนใหญ่ที่เหมาะสมไม่เพียงแต่มีราคาสูงขึ้น แต่ยังมีข้อจำกัดด้านกฎระเบียบ และการแย่งชิงพื้นที่เกษตรกรรม ทิศทางของอุตสาหกรรมจึงมุ่งสู่แหล่งน้ำ ทั้งอ่างเก็บน้ำ ทะเลสาบ เขื่อนผลิตไฟฟ้า หรือแม้แต่พื้นที่ชายฝั่งแม่น้ำ

ทว่า การย้ายฐานการผลิตไฟฟ้าจากบนบกลงสู่พืชน้ำ ไม่ได้เป็นเพียงแค่การเปลี่ยนสถานที่ติดตั้ง แต่มันคือการเปลี่ยนสภาพแวดล้อมการทำงานของอุปกรณ์ไฟฟ้าไปอย่างสิ้นเชิง ความท้าทายใหม่ คือ เมื่อความชื้นไม่ใช่แค่เรื่องชั่วคราว



ระบบโซลาร์เซลล์หรือโซลาร์ฟาร์มบนพื้นดินทั่วไปถูกออกแบบให้ทนทานต่อแสงแดด รังสี UV อุณหภูมิสูง ลม ฝุ่น และฝนตกตามฤดูกาล แต่สำหรับ โซลาร์ลอยน้ำ (Floating Solar) บริบททางวิศวกรรมเปลี่ยนไปโดยสิ้นเชิง ดังนี้



ความชื้นสัมพัทธ์สูงตลอด 24 ชั่วโมง

สายโซลาร์ต้องเผชิญกับละอองน้ำ การควบแน่นชื้น และหลายจุดต้องจมอยู่ใต้น้ำอย่างต่อเนื่อง



แรงกระทำทางกลที่ไม่หยุดนิ่ง

แรงกระเพื่อมของคลื่น และกระแสน้ำทำให้ทุ่นลอย และสายโซลาร์เคลื่อนไหวตลอดเวลา ส่งผลให้เกิดความล้าของโครงสร้างสายไฟ



LINK PN CB-10XXSAR PHOTOVOLTAIC (SOLAR) CABLE

CB-10XXSAR

LINK PN CB-10XXSAB PHOTOVOLTAIC (SOLAR) CABLE

CB-10XXSAB



EN 50525-2-21
AD8 CERTIFIED
BY TÜV RHEINLAND

จากความท้าทายดังกล่าว “LINK” เราจึงพัฒนาสายโซลาร์มาตรฐาน AD8 ที่ผ่านการรับรองตามมาตรฐาน EN 50525-2-21 ระดับ AD8 จาก TÜV Rheinland เพื่อตอบโจทย์พื้นที่ที่มีความชื้นสูง และต่อเนื่องโดยเฉพาะ ด้วยคุณสมบัติ AD8 ของ LINK ไม่ใช่เพียงแค่การกันน้ำ แต่คือการการันตีว่า **ประสิทธิภาพของฉนวน ความทนทานของวัสดุ และความเสถียรทางไฟฟ้า จะยังคงสมบูรณ์แบบตลอดการใช้งานยาวนานหลายปีในน้ำ** เพราะสภาพแวดล้อมที่ต่างกันต้องการความน่าเชื่อถือที่ต่างกัน เราจึงมุ่งมั่นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณลักษณะพิเศษทางวิศวกรรมเฉพาะทาง เพื่อรองรับการเติบโตของโซลาร์ลอยน้ำทั่วโลก

NEXT-TECH

THE FUTURE OF TECHNOLOGY

สามารถรับชม

งานสัมมนาออนไลน์หลังทั้งปี 2026

01

**NEW & NEXT
INNOVATION**
PRODUCT

ProTECH

INTERLINK BASE UPDATE
NEW & NEXT INNOVATION



สแกนรับชม สัมมนาออนไลน์



ProTECH

Next Technology : CTRL+NEXT
From Automation to Intelligence



สแกนรับชม สัมมนาออนไลน์



02

ADVANCED TECH SERIES

ADVANCED TECH SERIES

03

FTTR-1008
Ready Connectivity in a Minute

ProTECH

Next Tech FTTR 1008
Ready Connectivity in a Minute



สแกนรับชม สัมมนาออนไลน์



04

SOLAR
CABLE **AD8**

ProTECH

New Pro Tech Product Highlight
LINK Solar Cabling



สแกนรับชม สัมมนาย้อนหลัง



ProTECH

Next Tech: Innovative Products
for 10G Infrastructure CAT 6A
(Super S Series)



สแกนรับชม สัมมนาย้อนหลัง



05

SUPER S SERIES

ProTECH

Next Tech: Fiber Optic Network
Infrastructure for the Future



สแกนรับชม สัมมนาย้อนหลัง



06

//DOUBLE Q SERIES//

ProTECH

BUILDING STRONG DATA CENTERS
FROM THE FUNDAMENTALS
CABLING & CONNECTIVITY SOLUTIONS



สแกนรับชม สัมมนาย้อนหลัง



07

DATA CENTER
INTERCONNECT
TRANSCEIVER CLINIC FOR ALL

ProTECH

"Next Technology
The Core of The Complete Solution"



สแกนรับชม สัมมนาย้อนหลัง



08



MC4 ใหม่ เกิดจากอะไร?

ทำไม “การต่อตรงและบัดกรี” ถึงอันตรายยิ่งกว่า

จากบทความครั้งที่แล้ว มีแนวความคิดเรื่องการใช้อุปกรณ์มาแทนทองแดงในสาย PV Solar ต่อเนื่องถึงประเด็นที่ถูกถกเถียงกันอยู่บ่อยครั้งเกี่ยวกับปัญหา “หัวต่อ MC4 เกิดการไหม้ชำรุด” จนเกิดคำถามตามมาอีกว่า “ในเมื่อหัวต่อ MC4 ชอบไหม้บ่อยๆ ทำไมเราไม่เลิกใช้ MC4 แล้วเปลี่ยนไปใช้วิธีต่อตรงหรือบัดกรีแทน ?” บทความนี้จะพามาเจาะลึกข้อเท็จจริงทางวิศวกรรมเพื่อหาคำตอบในเรื่องนี้กันครับ

เหตุใดระบบโซลาร์เซลล์จึงจำเป็นต้องใช้หัวต่อ MC4?

ระบบโซลาร์เซลล์ทำงานด้วยไฟฟ้ากระแสตรง (DC) ซึ่งมีแรงดันสูงถึง 1000V-1500V ธรรมชาติของไฟฟ้า DC แรงดันสูงนั้น เมื่อเกิดการสปาร์กจะเกิด “ปรากฏการณ์อาร์ก (Arcing)” ที่รุนแรงและต่อเนื่องมากกว่าไฟฟ้ากระแสสลับ (AC) หัวต่อ MC4 จึงถูกออกแบบมาโดยเฉพาะเพื่อเป็นกลไกในการกักเก็บ ป้องกันการเกิด Arcing และมีมาตรฐานป้องกันน้ำ และฝุ่นสูงถึง IP67 / IP68 เพื่อทนทานต่อสภาพแวดล้อมบนหลังคาที่มีอุณหภูมิสูง และเปลี่ยนแปลงตลอด 25-30 ปี



และทำไมการ “บัดกรี” หรือ “ต่อตรง” ถึงอันตรายยิ่งกว่า ?

- การบัดกรี (Soldering) โดยตะกั่วบัดกรีจะมีจุดทนความร้อนต่ำ เมื่อสายโซลาร์ต้องตากแดดกลางแจ้ง ความร้อนสะสมบนหลังคาบวกกับกระแสไฟฟ้า DC ที่วิ่งผ่านจะทำให้จุดบัดกรีเกิดความร้อนสูงจนตะกั่วเสื่อมสภาพ หลุดร่อน หรือละลายส่งผลให้หัวต่อชำรุด น้ำเข้า และนอกจากนี้ การนำตะกั่วมาเชื่อมกับทองแดงยังก่อให้เกิดปฏิกิริยาการกัดกร่อนทางไฟฟ้า (Galvanic Corrosion) ทำให้เกิดความต้านทานสูงขึ้น และเกิดการอัคคีภัยในที่สุด
- การต่อตรงด้วยการยัดสาย, พันเกลสายไฟ เหล่านี้ไม่สามารถทนรังสี UV และความร้อนสะสมบนหลังคาในระยะยาวได้ กาวจะล่อนร่อน น้ำ และความชื้นจะเข้าถึงตัวนำสาย ก่อให้เกิดไฟรั่ว และการลัดวงจรรุนแรงทันที

แล้วสาเหตุที่แท้จริงว่า ทำไม MC4 ถึงไหม้?

จากการสำรวจความเสียหายที่งานพบว่า ปัญหาหัว MC4 ไหม้ส่วนใหญ่ ไม่ได้เกิดจากตัวอุปกรณ์ แต่เกิดจาก “Human Error และวัสดุที่ไม่ได้มาตรฐาน” เช่น

- **การใช้เครื่องมือยัดผิดประเภท (Cross-Crimping)** การใช้คีมยัดสายไฟทั่วไปมายัดพิน MC4 แทนที่จะใช้ “คีมยัด MC4 เฉพาะทาง” ทำให้หน้าสัมผัสภายในหลวม เกิดความต้านทานสูง (High Resistance) จนเกิดความร้อนสะสมซึ่งพบได้บ่อยครั้งที่สุด
- **การใช้ข้ามยี่ห้อ (Cross-Mating)** การนำหัวต่อ MC4 ต่างยี่ห้อมาเสียบกัน แม้จะดูเข้ากันได้ภายนอก แต่ขนาด Pin และระยะเชื่อมต่อภายในต่างกัน ทำให้หน้าสัมผัสไม่แน่น 100% จนเกิด Arcing
- **ใช้อุปกรณ์เกรดต่ำ** Pin Contact ไม่ได้มาตรฐาน และพลาสติกภายนอกไม่ใช่เกรดทน UV รังสีทำให้กรอบแตก น้ำเข้า

สรุปทางออกที่ถูกต้อง

การ “ต่อตรง” หรือ “บัดกรี” จึงไม่ใช่ทางออกทางวิศวกรรมที่ถูกต้อง และปลอดภัยสำหรับระบบโซลาร์เซลล์ หัวต่อสำคัญในการป้องกันปัญหา MC4 ไหม้ คือ “การเลือกใช้สาย PV Solar และหัวต่อ MC4 ที่มีคุณภาพมาตรฐาน ทนทานต่อ UV และการเลือกใช้คีมยัดเฉพาะทาง สำคัญ คือ ต้องติดตั้งอย่างถูกต้องด้วย” เพื่อให้ระบบพลังงานสะอาดบนหลังคาทำงานได้อย่างปลอดภัย และคุ้มค่าตลอดอายุการใช้งาน



เจาะลึก “ไอเกลียว”

ระยะการเดินทางของ ภัยซ่อนเร้นที่ไม่ควรมองข้าม ในการเลือกตู้ CCTV Outdoor Cabinet

ในการออกแบบระบบรักษาความปลอดภัยภายนอกอาคาร (CCTV Outdoor) ผู้รับเหมา และวิศวกรส่วนใหญ่มักให้ความสำคัญกับค่ามาตรฐานกันน้ำกันฝุ่น (IP Rating) หรือ การระบายความร้อน แต่กลับละเลย “ไอเกลียว” (Salt Spray) ซึ่งเป็นภัยเงียบที่กัดกร่อนตู้ควบคุม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จนเสียหายอย่างรวดเร็ว

ความจริงที่น่ากลัว คือ “ไอเกลียว” ไม่ได้อยู่แค่ริมชายหาด” แต่สามารถล่องลอยไปตามลมได้ไกลหลายสิบกิโลเมตร การเลือกวัสดุของตู้ควบคุมจึงต้องพิจารณาจาก “ระยะห่างจากชายฝั่ง” เป็นหลัก เพื่อป้องกันความเสียหาย และลดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาในระยะยาว

Zone Analysis : ระดับความรุนแรงตามระยะทางจากชายฝั่ง

ระยะ 0 - 500 เมตร (โซนวิกฤตสูงสุด) ปะทะละอองคลื่นและไอเกลียวเข้มข้นโดยตรง

ความเสี่ยง : หากใช้วัสดุทั่วไป สนิมจะกัดกร่อนทะลุโครงสร้างภายในไม่กี่เดือน

ข้อแนะนำ : ต้องใช้วัสดุเกรดพิเศษสูงสุด เช่น สแตนเลส SUS316 ที่ผสมโมลิบดีนัม (Molybdenum) ช่วยต้านทานการกัดกร่อนจากคลอไรด์ได้ดีเยี่ยม

ระยะ 500 เมตร - 5 กิโลเมตร (โซนรุนแรงปานกลาง) ไอเกลียวขนาดเล็กอนุภาคเบาลอยมาตามลมอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยง : โลหะทั่วไปพังเสียหายแน่นอน ต้องใช้วัสดุเกรด SUS304

ข้อแนะนำ : จำเป็นต้องใช้มาตรฐานงานชายทะเล เช่น SUS304 หรือ อลูมิเนียมเกรดชุบผิวพิเศษ (Anodized Aluminium)

ระยะ 5 กิโลเมตร - 20 กิโลเมตรขึ้นไป (โซนเฝ้าระวัง) ไอเกลียวเริ่มเจือจางลง แต่ยังคงลอยมาสะสมได้

ความเสี่ยง : จุดอับลม หรือ จุดใต้หลังคาที่ไม่ถูกฝนชะล้าง ไอเกลียวจะสะสมความชื้นและกัดกร่อนโลหะอย่างช้า ๆ

โซลูชัน : เฝ้าระวัง และเลือกใช้ตู้โลหะเคลือบสีกันสนิมหนาพิเศษ (Powder Coating) หรือ วัสดุกลุ่มไฟเบอร์กลาสช่วยต้านทานการกัดกร่อนจากคลอไรด์ได้ดีเยี่ยม

3 ปัจจัยเร่งที่พาไอเกลียวเข้าสู่ฝั่งลึก



แรงลม และมรสุม

1

ลมมรสุมประจำฤดูกาลช่วยพัดพาละอองน้ำทะเลเข้าสู่ฝั่งลึกขึ้นเป็นเท่าตัว



ลักษณะภูมิประเทศ

2

พื้นที่ราบลุ่ม อาคารน้อย หรือ ไม่มีแนวต้นไม้ช่วยดักจับ ทำให้อนุภาคไอเกลียวเคลื่อนที่ได้ไวอย่างไร้สิ่งกีดขวาง



อากาศแห้ง + ลมแรง

3

ในวันที่มีความชื้นต่ำ ฝั่งลึกเกลียวจะแห้งตกฝั่งลึกเป็นอนุภาคนขนาดเล็ก น้ำหนักเบา และถูกลมพัดไปได้ไกลกว่าสภาพอากาศชื้น



สรุปข้อแนะนำสำหรับการออกแบบ

การลงทุนเลือกตู้ CCTV ให้ถูกเกรดตั้งแต่แรก ช่วยประหยัดงบประมาณค่าซ่อมบำรุงในระยะยาวได้มหาศาล

ภายใน 5 กม.

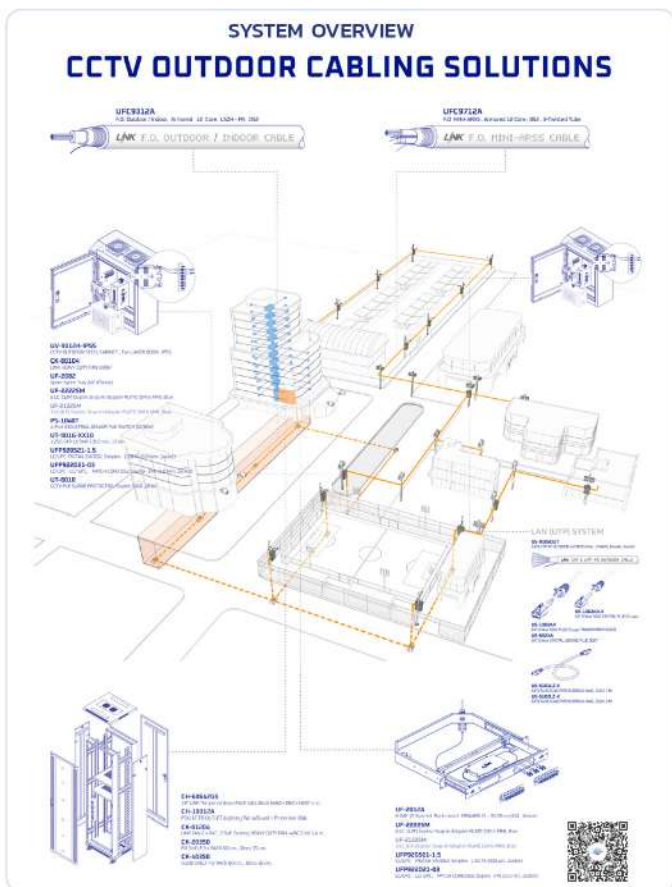
“บังคับ” ใช้มาตรฐานงานชายทะเลเท่านั้น เช่น สแตนเลส SUS316 หรือ อลูมิเนียมอัลลอยด์สำหรับงานทะเล หลีกเลี่ยงโลหะพ่นสีทั่วไป

เกิน 20 กม.

ปลอดภัยสำหรับตู้โลหะพ่นสีมาตรฐาน (Outdoor Powder Coated Steel) แต่ยังคงต้องตรวจสอบจุดติดตั้งที่เป็นจุดอับลมเป็นประจำ

LINK - CCTV OUTDOOR CABLE CABBING SOLUTIONS

คอลัมน์ LINK TIPS ขอแนะนำ CCTV Outdoor Cabling Solutions สำหรับระบบกล้องวงจรปิด หัวใจหลักของระบบรักษาความปลอดภัย คือ การออกแบบ การติดตั้ง และเลือกใช้อุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานหากใช้สาย Fiber Optic ที่ไม่ได้มาตรฐาน จะส่งผลให้ระบบการเชื่อมต่อผิดพลาด และไม่เสถียร “LINK” จึงพัฒนาสาย Fiber Optic Outdoor ที่ทนทาน ป้องกันสัตว์กัดแทะ และรองรับน้ำหนักได้ดีเมื่อแขวนเสาไฟฟ้า เราาร่วมเจาะลึกระบบ CCTV Outdoor Cabling Solutions และจุดเด่นของแต่ละผลิตภัณฑ์กับ



UFC9712A F.O. Mini-ARSS, Armored 12 Core, OS2, 3-Twisted

- สายใยแก้วนำแสงชนิดติดตั้งภายนอกอาคาร แขวนกับเสาไฟฟ้า และร้อยท่อฝังดินได้
- ANSI/TIA-568.3-D, ISO/IEC 11801, ITU-T G.652D, RoHS and TIS. 2166-2561
- โครงสร้างแบบ 3 Twisted Tube มี Water Blocking E-glass yarn ช่วยรับแรงดึง และป้องกันความชื้น
- มี Armored ป้องกันสัตว์กัดแทะ (Anti-Rodent)
- เปลือกนอกชนิด HDPE ทนต่อรังสี UV และสภาพแวดล้อม



FIBER OPTIC DISTRIBUTION UNIT

UF-2012A 6-24F (2 Snap-In) RACK mount DRAWER, 1U, Unloaded

- มีลิ้นชักออกแบบเป็นตลับลูกปืนที่สามารถเลื่อนเข้า-ออกได้ ง่ายต่อการติดตั้ง
- ด้านหลังมีพื้นที่สำหรับเก็บสายเคเบิล และเมื่อถอดลิ้นชักออก สายเคเบิลด้านนอกถาด จะไม่ขยับหรือเคลื่อนย้าย (ลิขสิทธิ์ของ LINK)
- สามารถใช้งานร่วมกับ Adapter Snap Plate ของ LINK ได้ทั้งหมด



F.O. pigtail and Patch Cord Cable DOUBLE-Q Series

- สายใยแก้วนำแสง ผลิตจากแก้วเกรด G.657A1 มาตรฐานระดับสากล
- Connector ทำจากวัสดุ Zirconia Ceramic แข็งแรง และทนต่ออุณหภูมิ
- Low Loss and Hight Return Loss



F.O. SNAP-IN ADAPTER PLATE DOUBLE-Q Series

- Alignment Sleeve ทำจากวัสดุ Zirconia Ceramic แข็งแรงและทนต่ออุณหภูมิ
- Low Loss and Hight Return Loss



CCTV OUTDOOR CABINET TWO LAYER DOOR

- มี Sun Shield และมีคิรียบ ระบายอากาศด้านข้าง
- หลังคาตู้สามารถติดตั้งพัดลมระบายอากาศได้
- มีราง Din Rail สำหรับติดตั้งอุปกรณ์
- ฝาปิดด้านหน้ามีกุญแจล็อก



หากท่านกำลังมองหาอุปกรณ์ในระบบ Fiber Optic สำหรับงานระบบกล้องวงจรปิด
“LINK” มีอุปกรณ์ที่มีคุณภาพครบทั้ง Solution และยังมีทีมวิศวกรที่พร้อมให้คำแนะนำ
การออกแบบ และการติดตั้ง สามารถติดต่อเพิ่มเติม ผ่านช่องทาง

LINK SERVICE CENTER

☎ 02-666-1100

📞 @linkservic

เมื่อคู่แข่งก็ใช้ AI แล้วเราจะเด่นกว่าอย่างไร ?



วิธีสร้าง และรักษา BRAND AUTHENTICITY ในยุคคอนเทนต์ AI เกลื่อนฟืด

●ในวันที่ AI ช่วยให้เราทำคอนเทนต์ได้เร็วขึ้น 10 เท่า แต่กลายเป็นว่าคู่แข่งทุกคนก็ใช้เครื่องมือตัวเดียวกัน ผลลัพธ์คือคอนเทนต์จำนวนมากเริ่มมีรูปแบบ และน้ำเสียง คล้าย ๆ กัน จนอัตลักษณ์ของแต่ละแบรนด์ค่อย ๆ เลือนหายไป Brand Authenticity หรือ ความจริงใจ และตัวตนที่แท้จริง ของแบรนด์ จึงกลายเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้แบรนด์โดดเด่น และไม่ถูกกลืนไปกับคอนเทนต์ที่ผลิตโดย AI ทั้งนี้ โจทย์สำคัญ คือ แบรนด์จะใช้ประโยชน์จากความสะดวก และรวดเร็วของ AI ควบคู่กับการรักษาเอกลักษณ์ และความไว้วางใจจากลูกค้า ได้อย่างไร ในเมื่อเราก็ตกความสะดวกของ AI ไม่ได้ แต่ก็ไม่อยากเสียความไว้วางใจจากลูกค้าด้วย

Brand Authenticity คืออะไร และสำคัญอย่างไรในยุค AI ?

●Brand Authenticity คือ ความจริงแท้ของแบรนด์ ซึ่งสะท้อนผ่านตัวตนที่ชัดเจน การสื่อสารอย่างสม่ำเสมอ และการปฏิบัติตามคำมั่นสัญญาที่ให้ไว้กับลูกค้า แบรนด์ที่มี Authenticity จะไม่เปลี่ยนบุคลิก หรือจุดยืนไปตามกระแสเพียงเพื่อเข้าถึงกลุ่ม เป้าหมายใหม่ เช่น ปีหนึ่งใช้ภาษาวัยรุ่นเพื่อเจาะกลุ่ม Gen Z แต่ปีถัดมากลับเปลี่ยนเป็นภาพลักษณ์ทางการโดยไม่มีความ เชื่อมโยง การเปลี่ยนแปลงที่ขาดความต่อเนื่องเช่นนี้อาจสร้างความ สับสน และทำให้ลูกค้าค่อย ๆ สูญเสียความไว้วางใจ ต่อแบรนด์ ในยุคที่ AI สามารถผลิตคอนเทนต์ได้อย่างรวดเร็ว ความชัดเจน และความสม่ำเสมอของตัวตนจึงเป็นสิ่งที่ ช่วยให้แบรนด์แตกต่าง น่าเชื่อถือ และสร้างความสัมพันธ์ กับลูกค้าได้ในระยะยาว



5 วิธีสร้าง

และรักษา BRAND AUTHENTICITY ในยุค AI

1. ใช้ AI วางโครง ให้มนุษย์ขัดเกลาตัวตน

●แบรนด์สามารถใช้ AI เพื่อระดมความคิด หรือ วางโครงสร้าง เนื้อหาได้ แต่ไม่ควรปล่อยให้ AI ทำหน้าที่สื่อสารแทนแบรนด์ทั้งหมด เนื้อหาทุกชิ้นยังต้องผ่านการตรวจสอบ และปรับแต่งโดยมนุษย์ เพื่อให้สอดคล้องกับตัวตน และจุดยืนของแบรนด์ หรือ การรักษา Brand Voice ที่มีเอกลักษณ์ และสะท้อนบุคลิกของแบรนด์อย่างแท้จริง

2. โชว์เบื้องหลัง และความล้มเหลว

●คอนเทนต์ที่สร้างด้วย AI มักถูกนำเสนอออกมาสวยงาม และสมบูรณ์แบบ แต่เสน่ห์ที่แท้จริงของแบรนด์อาจซ่อนอยู่ใน กระบวนการเบื้องหลัง การทำคอนเทนต์ประเภท Behind the scenes หรือการกล้าออกมาเล่าถึงความผิดพลาดที่เกิดขึ้น และวิธีที่แบรนด์ แก้ไข จะสร้างความเชื่อมโยงทางอารมณ์ได้ดีกว่าโพสต์ขายของ ที่ดูสมบูรณ์แบบไร้ที่ติอยู่ตลอดเวลา

3. ยอมรับความเป็นจริง เพื่อสะท้อนความจริงใจ

●แม้ AI จะสามารถสร้างภาพที่สวยงาม และสมบูรณ์แบบได้ ภายในเวลาอันรวดเร็ว แต่ภาพถ่ายจริงของพนักงาน หรือภาพรีวิวจากลูกค้าที่ไม่ได้ผ่านการจัดฉากอย่างประณีต อาจสร้างความรู้สึก น่าเชื่อถือ และเข้าถึงผู้บริโภคได้มากกว่า

4. สร้างคอมมูนิตี้ผ่านบทสนทนาที่จริงใจ

●แม้ AI จะช่วยให้แบรนด์สื่อสารได้อย่างรวดเร็ว แต่การสร้าง ความสัมพันธ์ยังต้องอาศัยปฏิสัมพันธ์ที่มีความเป็นมนุษย์ แบรนด์ จึงควรให้ความสำคัญกับการตอบความคิดเห็นด้วยภาษาที่เป็น ธรรมชาติ รวมถึงเปิดพื้นที่ให้ลูกค้ามีส่วนร่วมและแสดงความคิดเห็น อย่างแท้จริง ซึ่งน่าเชื่อถือกว่าการกล่าวถึงข้อดีของตนเองเพียงฝ่ายเดียว

5. ยึดมั่นในคุณค่าของแบรนด์ มากกว่าวิ่งตามกระแส

●การทำคอนเทนต์ตามกระแสอาจช่วยเพิ่ม Reach และสร้าง ความสนใจได้ในระยะสั้น แต่ไม่ใช่ทุกเทรนด์จะเหมาะกับตัวตน และจุดยืน ของแบรนด์ แบรนด์ที่มี Authenticity จะสามารถพิจารณาได้ว่า กระแสใด สอดคล้องกับ Core Values และควรนำมาปรับใช้อย่างเหมาะสม การเลือกปฏิเสธเทรนด์ที่ไม่ใช่จึงไม่ใช่การพลาดโอกาส แต่เป็นการ รักษาความชัดเจนของตัวตน พร้อมแสดงความจริงใจต่อลูกค้าที่ เชื่อมั่น และภักดีต่อแบรนด์มาโดยตลอด

เสริมแกร่งศูนย์ข้อมูลแห่งอนาคต

Fabrinet ไว้วางใจ เลือกใช้งานระบบที่มากเสถียรภาพ
LINK AMERICAN และ **GERMAN RACK**

ลุยภารกิจระดับ **AI Data Center**



ความท้าทายที่ยิ่งใหญ่ที่สุดของศูนย์ข้อมูล AI (AI Data Center) ในปัจจุบันไม่ใช่แค่การพัฒนาชิป GPU ให้แรงขึ้น แต่คือ “การทำให้ชิปเหล่านั้นคุยกันได้เร็วที่สุด” ในการเทรนโมเดลภาษาขนาดใหญ่ (LLMs) ซูเปอร์คอมพิวเตอร์จำเป็นต้องใช้ชิป GPU ระดับท็อป จำนวนหลายหมื่นตัวมาทำงานร่วมกัน หากระบบเครือข่ายส่งข้อมูลระหว่างชิปช้าลงแม้เพียงเสี้ยววินาที จะเกิดอาการที่เรียกว่า “คอขวด” (Network Bottleneck) ทำให้ชิปราคาแพงต้องหยุดรอกัน และทำงานได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ

➤เนื่องจากข้อจำกัดด้านความเร็ว ระยะทาง และปัญหาความร้อนสะสมมหาศาล อุตสาหกรรม Data Center ทั่วโลกจึงต้องเปลี่ยนผ่านเข้าสู่ยุคของ “เทคโนโลยีออปติคัล” (Optical Interconnects) หรือ การใช้แสงเลเซอร์ส่งข้อมูลผ่านสายใยแก้วนำแสง ซึ่งนี่คือจุดเริ่มต้นที่ทำให้ Fabrinet กลายเป็นผู้กุมชะตากรรมของระบบเครือข่าย Fabrinet ไม่ได้เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ตัวเอง และไม่ได้เป็นผู้สร้างสถาปัตยกรรมชิป แต่คือ ผู้รับจ้างผลิตและประกอบอุปกรณ์เทคโนโลยีระบบแสงความแม่นยำสูง (Advanced Optical Packaging) ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางสูงมากหัวใจสำคัญที่ Fabrinet ผลิตให้กับลูกค้าระดับโลกคือ Optical Transceiver (โมดูลรับส่งสัญญาณแสง) ความเร็วสูงพิเศษ ซึ่งทำหน้าที่แปลงสัญญาณไฟฟ้าจากคอมพิวเตอร์ให้กลายเป็นสัญญาณแสง และแปลงกลับไปกลับมาความซับซ้อนระดับไมครอน



➤การขยายตัวครั้งใหญ่ของ Fabrinet ในไทยจากฐานการผลิตเดิม (ปทุมธานี) เดินหน้าผลิตชิ้นส่วนไตรมาสแรก และออปติคัลอย่างเต็มกำลังการผลิตที่ชลบุรี (อาคาร 10) : การเปิดตัวอาคาร 10 ขนาดใหญ่กว่า 2 ล้านตารางฟุต บริษัท Fabrinet (ฟาบรีเน็ต) สาขาชลบุรี ตั้งอยู่ในพื้นที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมในโซนภาคตะวันออก ซึ่งมีการขยายกำลังการผลิต และอาคารโรงงานใหม่อย่างต่อเนื่อง เป็นโรงงานขนาดใหญ่ในเครือผู้ให้บริการรับจ้างผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และออปติคัลความแม่นยำสูงระดับโลกเพื่อตอบโจทย์ในการเข้าสู่ยุคของ “เทคโนโลยีออปติคัล” (Optical Interconnects)

ด้วยวิสัยทัศน์ของบริษัท Fabrinet (ฟาบรีเนท) จึงจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีที่มารองรับการให้บริการ ที่มีความสำคัญเป็นอันดับแรก จึงจำเป็นต้องมีการเลือกใช้อุปกรณ์ที่ทันสมัย มีมาตรฐานรองรับการเพื่อให้ใช้งานได้อย่างปลอดภัย มั่นใจ และเต็มประสิทธิภาพ ดังนั้นผลิตภัณฑ์ “LINK” และ “19” GERMAN RACK” จึงเป็นส่วนหนึ่งในโครงสร้างดิจิทัลพื้นฐาน (Digital Infrastructure) ของบริษัท Fabrinet (ฟาบรีเนท) สาขาชลบุรี ซึ่งประกอบไปด้วย



UFC-9324M

F.O.OUTDOOR/INDOOR,ALL-DIELECTRIC 24 CORE
LSHZ-FR,OS2,Multi-Tube



SP-22xx

TEST AND TERMINATE

UFC-9324M

➤เป็นสายใยแก้วนำแสงที่มีคุณลักษณะพิเศษ สามารถติดตั้งได้ทั้งภายนอก และภายในอาคาร มีคุณสมบัติเป็นไปตามมาตรฐานสากล ได้แก่ TIS 2165-2561, ANSI/TIA-568.3-D, ANSI/ICEA696&596, ISO/IEC 11801, Telcordia (Bellcore) GR20 & GR409 และ RoHS Compliant ได้รับการรับรองจากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม (TIS 2165-2561) โดยต้องแนบสำเนาใบอนุญาตประกอบด้วย ขนาด 24 - 144 Core Multi-Tube โดยทำจากวัสดุ PBT ภายใน LOOSE TUBE เติมสาร Thixotropic Jelly Compound เพื่อป้องกันความชื้น, มีวัสดุรับแรงดึง (Strength Member) ชนิด Water Blocking E-Glass Yarns ห่อหุ้มเพื่อใช้รับแรงดึง และมีคุณสมบัติพิเศษในการป้องกันน้ำซึมเข้าสาย เปลือกนอก (JACKET) ทำด้วยวัสดุสังเคราะห์พิเศษ Polyethylene with FR-LSZH ด้านการลามไฟตามมาตรฐาน IEC 60332-1-2 ,เกิดควันน้อยตามมาตรฐาน IEC 61034-2 และปราศจากสารพิษตามมาตรฐาน IEC 60754-2 เมื่อเกิดอัคคีภัย ความหนาไม่น้อยกว่า 1.6 mm. และมี Rip Cord เพื่อช่วยในการลอกสาย

SP-22xx

➤เป็นการเข้าหัวสายใยแก้วนำแสง โดยวิธีการ Splice ซึ่งมีความแม่นยำสูงมีค่าสูญเสีย (Loss) ต่ำ และยังทำการทดสอบพร้อมทำรายการประกอบการทดสอบโดยช่างผู้ชำนาญจากบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ที่มีประสบการณ์มากกว่า 30 ปี เพื่อความมั่นใจในการใช้งานสายใยแก้วนำแสง



เป็นอีกหนึ่งความภาคภูมิใจที่ผลิตภัณฑ์
LINK AMERICAN และ GERMAN RACK
ได้มีส่วนร่วมในการนำเทคโนโลยีมาพัฒนาประเทศตามอุดมการณ์ของเรา

INTERLINK สาขาขอนแก่น รุกหนักครึ่งปีแรก 69

จับมือสถาบันส่งเสริมความรู้ ผนึกกำลังพันธมิตร คู่ค้าชั้นนำ พลักดันยอดขายทั่วภูมิภาค



บริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) สาขาขอนแก่น เดินหน้าส่งเสริมความร่วมมือด้านวิชาการ และเทคโนโลยีดิจิทัล โดยได้จัดพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางวิชาการ (MOU) ร่วมกับ มหาวิทยาลัยนครพนม, มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี, คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น, คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์ เชื่อมเครือข่ายสถาบันวางรากฐานอนาคตโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลให้ยั่งยืน ยุทธศาสตร์: Digital Infrastructure จัดสัมมนา SMART CABLING INFRASTRUCTURE FOR UNIVERSITY ให้กับบุคลากร IT มหาวิทยาลัยนครพนม, มหาวิทยาลัยขอนแก่น อัสสัณบุคลากรและนักศึกษา เตรียมความพร้อมก้าวสู่ตลาดแรงงานในอุตสาหกรรมดิจิทัลระดับสากล

● โดยในช่วง 2 ไตรมาสแรกของปี 2569 บริษัท อินเตอร์ลิงค์ฯ ได้ดำเนินกลยุทธ์เชิงรุกผ่านการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับเครือข่ายพันธมิตรทางการค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อร่วมสนับสนุน พลักดันยอดขาย และยกระดับความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้าในระดับภูมิภาคให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น โดยได้รับความร่วมมืออย่างดียิ่งจากกลุ่มบริษัทคู่ค้าชั้นนำ ได้แก่ บจก.ดาวทอง เน็กซ์, บจก.บีช็อป ซีซีทีวี, หจก.ดีพร้อมพีโซล่าเซลล์, บจก.ไอออนคิง เทคโนโลยี, บจก.ไทยพิพัฒน์โซลูชั่น, หจก.สมบูรณวิเลคตริก, บจก.เคทูลพี, บจก.บุญทวีรวมทรัพย์, บจก.ยิ่งเจริญโปรแม็กซ์, หจก.อุดมธรรมโลโก้, บจก.ราชาเพาเวอร์ทูล, หจก.เอ็นทีโซล่าเซลล์ และ บจก.โซล่าเทค เซ็นเตอร์

● นอกเหนือจากการขับเคลื่อนทางการตลาดแล้ว บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการถ่ายทอดองค์ความรู้ และยกระดับขีดความสามารถทางเทคโนโลยีให้แก่คู่ค้า ผ่านการจัดสัมมนาฝึกอบรมเชิงลึกทั้งภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติ (Workshop) โดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางจากแบรนด์ LINK โดยตรง ภายใต้แนวคิดการเปิดประสบการณ์ร่วมกับเทคโนโลยีแห่งปี 2026 เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาได้ทดลองใช้งานอุปกรณ์จริงในระบบโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลอย่างครบวงจร ทั้งระบบสายสัญญาณคอมพิวเตอร์ (LAN) ระบบใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) และระบบพลังงานสะอาด (Solar Cell) ซึ่งกิจกรรมดังกล่าวได้สร้างประโยชน์ และความเชี่ยวชาญให้แก่กลุ่มลูกค้า เช่น กลุ่มลูกค้า AIS บจก.อุบลเขตคอม/บจก.จีที ซัพพลาย และ บจก.ทรัพย์ปริชาเทคโนโลยี

ภาพกิจกรรมความร่วมมือ การตลาด และการถ่ายทอดองค์ความรู้ ตลอดครึ่งปีแรก 2569



PARTNER FOR DIGITAL GROWTH

ความสำเร็จในครึ่งปีแรกนี้ สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของอินเตอร์ลิงค์ฯ ที่จะไม่เพียงเป็นผู้จัดจำหน่ายสายสัญญาณ แต่พร้อมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่เคียงข้างและเติบโตไปพร้อมกับคู่ค้าในยุคเศรษฐกิจดิจิทัลอย่างแท้จริง

ปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้า เป็นเคเบิลใต้ดิน

พื้นที่เทศบาลเมืองตะพานหิน
อำเภอตะพานหิน จังหวัดพิจิตร

ยกระดับความมั่นคงของระบบจำหน่ายไฟฟ้า
เพิ่มทัศนียภาพของเมือง และรองรับการเติบโตอย่างยั่งยืน



54.84
%

ผลงานสะสมรวม
ทั้งโครงการ

ดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

สัญญาจ้างเลขที่

C.CST.007/2568

โครงการเคเบิลใต้ดิน

มูลค่าโครงการ

275.40 ล้านบาท

รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

ระยะเวลาก่อสร้าง

450 วัน

5 มิ.ย. 2568 - 28 ส.ค. 2569

PROJECT STORY

เดินหน้าพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเมือง

บริเวณในเขตพื้นที่เทศบาลเมืองตะพานหิน อำเภอตะพานหิน จังหวัดพิจิตร บริษัทฯ เดินหน้าดำเนินโครงการปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้า เป็นเคเบิลใต้ดิน บริเวณเขตเทศบาลเมืองตะพานหิน อำเภอตะพานหิน จังหวัดพิจิตร ภายใต้สัญญาจ้างเลขที่ C.CST.007/2568 มูลค่าโครงการ 275.40 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาก่อสร้าง 450 วัน เริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 5 มิถุนายน 2568 และมีกำหนดแล้วเสร็จในวันที่ 28 สิงหาคม 2569

ปัจจุบันโครงการมีความคืบหน้าอย่างต่อเนื่อง โดยมี ผลงานสะสมรวมทั้งโครงการ 54.84% ขณะที่งานก่อสร้างในส่วนสำคัญดำเนินไปตามแผน ประกอบด้วย งานหล่อบ่อพักแรงสูง 69.64% งานหล่อบ่อพักแรงต่ำ 62.96% งานดันท่อร้อยสายแรงสูงด้วยวิธี HDD 51.20% และงานดันท่อร้อยสายแรงต่ำด้วยวิธี HDD 53.67%

ตลอดการดำเนินงาน โครงการยังคงเผชิญกับความท้าทายหลายด้าน เช่น การรื้อส่งมอบพื้นที่จากเจ้าของโครงการในบางจุด และข้อจำกัดในการปฏิบัติงานภายในเขตชุมชน ซึ่งจำเป็นต้องวางแผนด้านการจราจร การอำนวยความสะดวกแก่ประชาชน รวมถึงการรักษาความปลอดภัย และความเป็นระเบียบของพื้นที่ก่อสร้างอย่างรอบคอบ

อย่างไรก็ตาม ทีมงานยังคงมุ่งมั่นดำเนินงานอย่างเต็มกำลัง พร้อมบริหารจัดการอุปสรรคอย่างเป็นระบบ เพื่อให้โครงการแล้วเสร็จตามแผนที่กำหนด ด้วยมาตรฐานด้านคุณภาพ ความปลอดภัย และวิศวกรรมที่มีประสิทธิภาพ เพื่อยกระดับความมั่นคงของระบบจำหน่ายไฟฟ้า เพิ่มทัศนียภาพของเมือง และรองรับการเติบโตของพื้นที่ในอนาคตอย่างยั่งยืน

คุณภาพ • ความปลอดภัย • วิศวกรรมที่มีประสิทธิภาพ

โครงสร้างพื้นฐานที่พร้อมรองรับการเติบโตของพื้นที่ในอนาคต

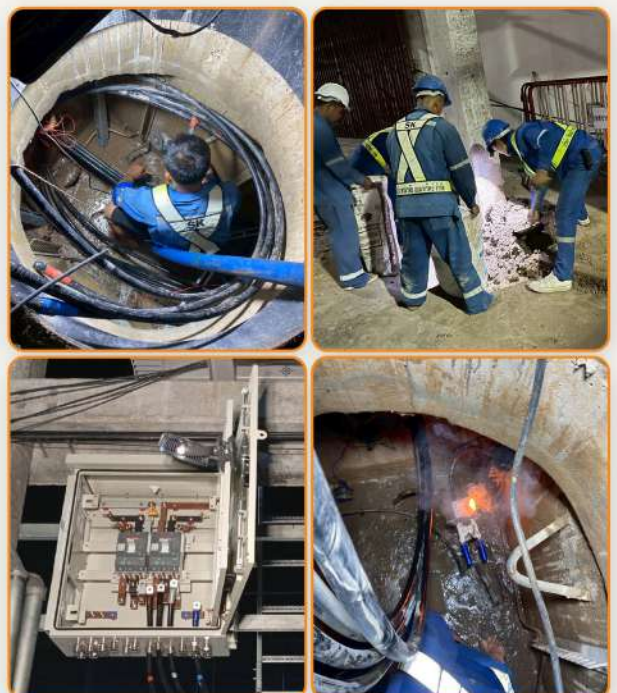
CONSTRUCTION PROGRESS

ความก้าวหน้างานสำคัญ

งานหล่อบ่อพักแรงสูง	69.64%
งานหล่อบ่อพักแรงต่ำ	62.96%
งานดันท่อแรงสูง วิธี HDD	51.20%
งานดันท่อแรงต่ำ วิธี HDD	53.67%

ภาพความก้าวหน้างาน

ดำเนินงานภายใต้มาตรฐานด้านคุณภาพและความปลอดภัย



ILINK งบไตรมาส 2/69

ทำรายได้สะสม 1,784 ล้านบาท กำไรสุทธิ 145 ล้านบาท

เดินหน้า สร้างการเติบโตอย่างมีคุณภาพ ไฟฟ้าธุรกิจหลัก
บริหารการเงินเข้มแข็งรับมือกับ Data Center, Cloud และ AI
ททุน พร้อม Backlog งานวิศวกรรมแน่น

Q2 ผลงานแกร่งตามนัด เดินหน้าหนุนอนาคต ลุยธุรกิจหลักเต็มอัตรา ๖ (10 สิงหาคม 2569) บริษัท อินเทอร์เน็ต
คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ILINK ประกาศผลการดำเนินงานไตรมาส 2/69 โดยยังคงสามารถสร้างรายได้
และกำไรได้อย่างต่อเนื่อง ท่ามกลางความท้าทายจากปัจจัยเศรษฐกิจมหภาค โดยบริษัทมีรายได้รวม 1,784.20 ล้านบาท
และกำไรสุทธิ 145.10 ล้านบาท สะท้อนถึงประสิทธิภาพในการบริหารจัดการธุรกิจและการควบคุมต้นทุนอย่างมีวินัย
ขณะที่ธุรกิจหลักทั้งการจัดจำหน่ายสายสัญญาณ และธุรกิจวิศวกรรมโครงการยังคงดำเนินไปตามแผนที่กำหนด

▶ ผลการดำเนินงานในไตรมาสดังกล่าว ได้รับแรง
สนับสนุนจากการฟื้นตัวของการลงทุน การขยายตัวของ
โครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลและความต้องการเทคโนโลยีที่เพิ่มขึ้น
โดยเฉพาะในกลุ่ม Data Center, Cloud Computing และ Artificial
Intelligence (AI) รวมถึงโครงสร้างพื้นฐานด้านพลังงาน
และระบบสื่อสาร ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่สร้างโอกาสทางธุรกิจ
ให้แก่ กลุ่มบริษัท อินเทอร์เน็ตฯ ในระยะต่อไป

▶ นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการปรับโครงสร้าง
การดำเนินงาน โดยมุ่งเน้นธุรกิจหลักให้มีความชัดเจน
มากยิ่งขึ้น ภายหลังการหยุดรับรู้ผลประกอบการของ
ITEL ในงบการเงินรวม ส่งผลให้โครงสร้างธุรกิจของ ILINK
มีความชัดเจนยิ่งขึ้น สามารถบริหารจัดการทรัพยากร
และเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมมุ่งสร้างการเติบโต
ที่มีคุณภาพ และความยั่งยืนในระยะยาว



▶ นายสมบัติ อนันตรัมพร ประธานกรรมการ กลุ่ม
บริษัท อินเทอร์เน็ตฯ กล่าวว่า “ผลการดำเนินงานใน
ไตรมาส 2/69 สะท้อนถึงความแข็งแกร่งของธุรกิจหลัก
ของกลุ่มบริษัท อินเทอร์เน็ตฯ แม้สภาพเศรษฐกิจโดยรวม
ยังมีความท้าทาย แต่เรายังคงได้รับแรงสนับสนุน
จากการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลที่มีแนวโน้ม
เติบโตต่อเนื่อง รวมถึงความต้องการสินค้า และบริการ
ที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่ม Data Center, Cloud และ AI
ซึ่งเป็นเมกะเทรนด์สำคัญของเศรษฐกิจดิจิทัลระยะเดียวกัน
ธุรกิจวิศวกรรมโครงการยังมี Backlog ที่ทยอยรับรู้
รายได้อย่างต่อเนื่อง และบริษัทอยู่ระหว่างการแสวงหา
โอกาสงานโครงการใหม่เพิ่มเติม โดยเฉพาะโครงสร้าง
พื้นฐานด้านพลังงาน และระบบสื่อสาร ซึ่งจะช่วยสนับสนุน
การเติบโตของรายได้ และกำไรในช่วงที่เหลือของปี รวมถึง
เสริมความแข็งแกร่งของฐานธุรกิจในระยะยาว”



สแกนเพื่อชมคลิปย้อนหลัง
LINK EVENT



๑ โดยรายได้ของ ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ และอุปกรณ์โครงสร้างพื้นฐานด้านการสื่อสาร เติบโตต่อเนื่อง รองรับการเติบโตโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของ ILINK ยังคงมีผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง โดยในไตรมาส 2/69 มีรายได้รวม 761.94 ล้านบาท และกำไรสำหรับงวด 61.94 ล้านบาท ขณะที่รายได้สะสมอยู่ที่ 1,734.94 ล้านบาท สะท้อนการขยายตัวของฐานลูกค้า และความต้องการผลิตภัณฑ์ด้านโครงสร้างพื้นฐานระบบสื่อสาร และดิจิทัลที่เพิ่มขึ้น

๒ นับว่าการดำเนินงานดังกล่าว สอดคล้องกับกลยุทธ์ “ก้าวใหม่ ก้าวที่ยิ่งใหญ่ และก้าวต่อไป” ของกลุ่มบริษัท อินเทอร์เน็ตฯ ซึ่งมุ่งยกระดับ ILINK สู่การเป็น “ผู้ให้บริการโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลแบบครบวงจร” โดยให้ความสำคัญกับการขยายตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์ความต้องการในยุคดิจิทัล โดยนับว่าหลังจากนี้ แนวโน้มการลงทุนใน Data Center, Cloud, AI, Smart Building, Digital Infrastructure และ Energy Transition รวมถึงการเชื่อมโยงโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลในภูมิภาคอาเซียน เป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนการขยายฐานลูกค้า และโอกาสทางธุรกิจในอนาคต



๑ สำหรับธุรกิจวิศวกรรมโครงการ โครงสร้างพื้นฐานด้านระบบไฟฟ้า และพลังงาน เดินหน้าสะสม Backlog รองรับการเติบโตระยะยาว โดยในไตรมาส 2/69 มีรายได้รวม 27.20 ล้านบาท ขณะที่รายได้สะสมอยู่ที่ 49.26 ล้านบาท ส่งผลทำกำไรลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แม้รายได้จะทยอยรับรู้ตามความคืบหน้าของโครงการ แต่บริษัทมี Backlog จากสัญญาที่ได้รับแล้ว ซึ่งจะทยอยรับรู้เป็นรายได้ในอนาคต พร้อมเดินหน้าประมูลงานใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่ม Backlog และสร้างความต่อเนื่องของรายได้ในระยะยาว

๒ และล่าสุด บริษัทได้รับงานโครงการจาก การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) มูลค่ากว่า 1,813 ล้านบาท สำหรับโครงการก่อสร้างสายเคเบิลใต้น้ำแรงดันสูง 115 kV (วงจรที่ 4) พร้อม Fiber Optic 24 Core ไปยังเกาะสมุย โดยได้ลงนามสัญญาเมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2569 ที่ผ่านมา ซึ่งจะช่วยเพิ่ม Backlog ให้แก่ธุรกิจวิศวกรรม และสนับสนุนการรับรู้รายได้ตั้งแต่ Q3/69 เป็นต้นไป โดยบริษัทประเมินว่าการทยอยรับรู้รายได้จากโครงการใหม่ ร่วมกับ Backlog เดิม จะเป็นแรงสนับสนุนสำคัญต่อการเติบโตในระยะถัดไป และแสดงถึงความเชี่ยวชาญ “Thailand Champion Submarine Cable” เสริมความได้เปรียบทางการแข่งขันอีกด้วย



๑ ซึ่งในกลุ่มธุรกิจนี้ มีประสบการณ์มากกว่า 17 ปี และมีผลงานโครงการสำคัญในหลายพื้นที่ เช่น เกาะพะงัน เกาะกูด เกาะเต่า และเกาะลันตา รวมถึงโครงการโครงสร้างพื้นฐานด้านพลังงาน และการสื่อสารอื่น ๆ โดยความเชี่ยวชาญดังกล่าวเป็นจุดแข็งสำคัญ และเป็นงานวิศวกรรมเฉพาะทางที่ต้องอาศัยองค์ความรู้ เทคโนโลยี บุคลากรที่มีประสบการณ์ และความสามารถในการบริหารโครงการที่มีความซับซ้อนสูงอีกด้วย

๒ นอกจากนี้ ILINK ยังมีผลงานจากการดำเนินโครงการขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐ และเอกชน รวมถึงความไว้วางใจจากหน่วยงานสาธารณูปโภคอย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยเสริมความน่าเชื่อถือ และเพิ่มโอกาสในการเข้าร่วมประมูลงานในอนาคต ซึ่งช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ

๑ สำหรับทิศทางในช่วงครึ่งหลังของปี 2569 ILINK มุ่งสู่ Digital Infrastructure รองรับการเร่งรัดการลงทุนระยะยาว และยังคงมุ่งเน้นการสร้าง Quality Growth ควบคู่กับการบริหารต้นทุน และกระแสเงินสดอย่างมีวินัย พร้อมขยายธุรกิจด้านโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล และงานวิศวกรรมเฉพาะทาง ตลอดจนบริษัทมองว่า การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล การขยายตัวของ Data Center และ Cloud การประยุกต์ใช้ AI ในภาคธุรกิจ การเปลี่ยนผ่านด้านพลังงาน (Energy Transition) และการเชื่อมโยงโครงสร้างพื้นฐานในภูมิภาคอาเซียน (ASEAN Connectivity) จะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญของเศรษฐกิจในระยะยาว

“ILINK จะเดินหน้าสร้างโอกาสทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยใช้จุดแข็งด้านประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ และความน่าเชื่อถือเป็นฐานในการขยายธุรกิจ พร้อมมุ่งบริหารการเติบโตอย่างสมดุล ทั้งด้านรายได้ กำไร และประสิทธิภาพการใช้เงินทุน เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย” นายสมบัติ อนันตรัมพร ประธานกรรมการ กลุ่มบริษัท อินเทอร์เน็ตฯ กล่าวทิ้งท้าย



ขอบคุณที่ให้ LINK AMERICAN & GERMAN RACK

ได้เป็นส่วนหนึ่งของทุกความสำเร็จในงาน แต่ความประทับใจยังไม่จบ

ขอขอบพระคุณทุกความไว้วางใจ ทุกบทสนทนา และทุกการแวะมาเยี่ยมชม ที่ทำให้บูท LINK AMERICAN & GERMAN RACK เต็มไปด้วยพลังแห่งการแลกเปลี่ยนและโอกาสใหม่ ๆ

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ขอขอบพระคุณลูกค้า คู่ค้า ผู้รับเหมา วิศวกร นักออกแบบ และผู้สนใจทุกท่าน ที่ให้เกียรติเข้าเยี่ยมชมบูท LINK AMERICAN & GERMAN RACK ในงาน TEMCA M&E EXPO Thailand 2026 ตลอดการจัดงาน เราได้นำเสนอ เทคโนโลยีและโซลูชันด้าน Cabling & Network Infrastructure พร้อมผลิตภัณฑ์คุณภาพจาก LINK AMERICAN CABLING และ 19" GERMANY EXPORT RACK ที่ออกแบบมาเพื่อรองรับระบบโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล และตอบโจทย์การใช้งานที่หลากหลายในอนาคต



ทุกคำถาม ทุกความคิดเห็น และทุกการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ จากทุกท่าน ล้วนเป็นแรงผลักดันสำคัญให้ LINK เดินหน้าพัฒนา ผลิตภัณฑ์ และโซลูชันอย่างไม่หยุดนิ่ง



แม้งาน TEMCA M&E EXPO Thailand 2026 จะสิ้นสุดลง แต่ความมุ่งมั่นของ LINK ยังคงเดินหน้าต่อไป เพื่อส่งมอบ คุณภาพ มาตรฐาน และโซลูชันที่ตอบโจทย์โลกดิจิทัล พร้อมเติบโตเคียงข้างลูกค้าและพันธมิตรอย่างยั่งยืน

เพราะเราเชื่อว่า “โครงสร้างพื้นฐานที่ดี ไม่ได้เริ่มต้นจากผลิตภัณฑ์ แต่เริ่มต้นจากความเข้าใจในทุกความต้องการ”

ขอขอบคุณที่ให้ LINK AMERICAN CABLING และ 19" GERMANY EXPORT RACK เป็นส่วนหนึ่งของการเชื่อมต่อทุกความสำเร็จ แล้วพบกันใหม่ในโอกาสต่อไป



อินเทอร์เน็ตฯ จับมือ

วิทยาลัยเทคโนโลยีวิวัฒน์ สานพลังวิชาการ

ตีวเข้มคณาจารย์-นักศึกษา สร้างเครือข่ายการศึกษา
วางรากฐานทักษะเทคโนโลยีแห่งอนาคต



เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2569 บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้ แชนแนล จำกัด (มหาชน) สาขาภาคกลาง ผนึก วิทยาลัยเทคโนโลยีวิวัฒน์ ลงนาม MOU ยกกระดับทักษะระบบสายสัญญาณ และเครือข่ายสู่มืออาชีพ นำโดย นายพิสิษฐ์ จรุงเกรียงชัย ผู้อำนวยการภาคกลาง พร้อมด้วย ดร.วิฑูรย์ สุญย์พันธ์ รองผู้อำนวยการวิทยาลัยฯ ร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางวิชาการ (MOU) กับ วิทยาลัยเทคโนโลยีวิวัฒน์ จังหวัดนครนายก ความร่วมมือในครั้งนี้ มีเป้าหมายสำคัญในการผสานความแข็งแกร่งเพื่อสร้างเครือข่ายความร่วมมือด้านเทคโนโลยีระบบสายนำสัญญาณ (Cabling) และระบบเครือข่าย (Networking) โดยมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) ตลอดจนการถ่ายทอดองค์ความรู้ และเทคโนโลยีจากผู้เชี่ยวชาญของบริษัท อินเทอร์เน็ตฯ ให้แก่คณาจารย์ และนักศึกษาอย่างครบวงจร ทั้งภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติ พร้อมมอบใบประกาศนียบัตรรับรองแก่ผู้ผ่านการอบรม นอกจากนี้ ยังมุ่งส่งเสริมให้นักศึกษาเข้าแข่งขันในเวทีประชันทักษะระดับประเทศ เพื่อเสริมศักยภาพ และเตรียมความพร้อมทางวิชาชีพ ก่อนก้าวสู่ตลาดแรงงานในอุตสาหกรรมดิจิทัลได้อย่างแข็งแกร่ง และยั่งยืน



● ผู้บริหารทั้งสองฝ่ายร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU)



● ความร่วมมือเพื่อยกระดับทักษะระบบสายสัญญาณ และเครือข่ายสู่มืออาชีพ



● มอบของที่ระลึก และร่วมแลกเปลี่ยนความร่วมมืออย่างอบอุ่น

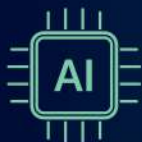


สานความร่วมมือด้าน **Cabling & Networking**

เพื่อสร้างทักษะแห่งอนาคต

และเชื่อมโยงการศึกษาเข้ากับโลกการทำงานจริง





เมื่อ AI เติบโต ความยั่งยืนจึงกลายเป็นหัวใจ ของ Data Center

การมาถึงของยุค Artificial Intelligence (AI) ไม่ได้เปลี่ยนแค่รูปแบบการทำงานขององค์กร แต่ยังเปลี่ยนความต้องการของโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลทั่วโลก โดยเฉพาะ Data Center ซึ่งกลายเป็นหัวใจสำคัญในการรองรับการประมวลผลของ AI เนื่องจากการตอบคำถามของ Chatbot การวิเคราะห์ข้อมูล การประมวลผลภาพ หรือการฝึกโมเดล AI ล้วนต้องอาศัยเซิร์ฟเวอร์สมรรถนะสูงที่ทำงานตลอด 24 ชั่วโมง ส่งผลให้ความต้องการด้านพลังงานเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

“ความยั่งยืน” จึงกลายเป็น
อีกหนึ่งปัจจัยสำคัญของ
อุตสาหกรรม Data Center ทั่วโลก

เซิร์ฟเวอร์ที่รองรับ AI โดยเฉพาะระบบที่ใช้ GPU จำนวนมาก มีการใช้พลังงานและสร้างความร้อนสูงกว่าระบบ IT แบบดั้งเดิมหลายเท่า ทำให้ผู้ให้บริการ Data Center ทั่วโลกต้องเผชิญกับโจทย์สำคัญ 3 ด้าน ได้แก่

1

Energy Efficiency

การบริหารจัดการพลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ

2

Carbon Reduction

การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

3

Efficient Cooling

การออกแบบระบบทำความเย็นที่ใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า

“

จึงไม่น่าแปลกใจที่คำว่า

GREEN DATA CENTER และ SUSTAINABLE
DATA CENTER

กลายเป็นหัวข้อสำคัญ
ของอุตสาหกรรมในปัจจุบัน

”



เมื่อความยั่งยืนกลายเป็นมาตรฐานใหม่ของ Data Center

ผู้ให้บริการ Data Center ชื่อนำทั่วโลกกำลังลงทุนด้านพลังงานสะอาด และเทคโนโลยีประหยัดพลังงานอย่างจริงจัง ไม่ว่าจะเป็นการติดตั้ง Solar Rooftop การใช้พลังงานหมุนเวียน การพัฒนาระบบทำความเย็นประสิทธิภาพสูง และการออกแบบอาคารที่ช่วยลดการใช้พลังงานโดยรวม เป้าหมายไม่ได้มีเพียงการลดต้นทุนด้านพลังงาน แต่ยังเป็นการสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่สามารถรองรับการเติบโตของ AI ได้อย่างมั่นคงในระยะยาว พร้อมลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม



Interlink Data Center กับการพัฒนา โครงสร้างพื้นฐานอย่างยั่งยืน

Interlink Data Center ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานควบคู่กับแนวคิดด้านความยั่งยืน โดยมีการติดตั้ง Solar Rooftop เพื่อผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์และสนับสนุนการใช้พลังงานสะอาดภายในศูนย์ข้อมูล

นอกจากการใช้พลังงานหมุนเวียน บริษัทฯ ยังเดินหน้าพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่อง ทั้งระบบไฟฟ้า ระบบทำความเย็น ระบบโครงข่าย และการบริหารจัดการพลังงาน เพื่อให้พร้อมรองรับ AI, Cloud Computing และบริการดิจิทัลที่ต้องการประสิทธิภาพสูงในอนาคต

อีกหนึ่งก้าวสำคัญ คือ การได้รับ International Renewable Energy Certificate (I-REC) ซึ่งสะท้อนถึงการใช้พลังงานหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ Data Center และตอกย้ำแนวทางการดำเนินธุรกิจตามหลัก ESG เพื่อสร้างการเติบโตที่ยั่งยืนในระยะยาว



เพราะในยุคที่ AI กำลังกลายเป็นโครงสร้างพื้นฐานของทุกธุรกิจ ความสามารถในการประมวลผลเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพออีกต่อไป แต่การมี Data Center ที่มีทั้ง ประสิทธิภาพ ความมั่นคง และความยั่งยืน จะเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้องค์กรเติบโตได้อย่างมั่นใจในอนาคต

Interlink Data Center จึงมุ่งมั่นพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับโลกดิจิทัลยุคใหม่พร้อมสนับสนุนการเติบโตของ AI บนพื้นฐานของการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพและรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม



แหล่งอ้างอิง

- **Microsoft : Lower water use for AI infrastructure**
<https://www.axios.com/2026/06/24/microsoft-lower-water-use-ai>
- **NVIDIA : Liquid Cooling และการจัดการใช้น้ำใน AI Data Center**
<https://www.theverge.com/tech/954139/nvidia-data-centers-rubin-liquid-cooling>
- **Etix Bangkok #1 – Sustainable Data Center และ Solar Rooftop**
<https://apac.etixeverywhere.com/etix-bangkok-1-data-center-in-thailand/>
- **ITEL : Green Data Center และการได้รับใบรับรอง I-REC**
<https://www.interlinktelecom.co.th/news/itel-green-data-center-irec/454>
- **Interlink Data Center (Official Website)**
<https://www.interlinktelecom.co.th/en/service-data-center>

หากองค์กรของคุณต้องการเสริมความแข็งแกร่งให้ระบบไอที พร้อมรองรับทุกสถานการณ์อย่างมั่นใจ
ITEL พร้อมเป็นพันธมิตรด้านโครงข่ายที่คุณไว้วางใจ
ได้ตลอด 24 ชั่วโมง 365 วัน ติดต่อเราได้ที่นี่...

 info@interlinktelecom.co.th หรือ  02-666-2222



เข้าใจ Human Insights แต่มีต่อสำคัญของแบรนด์ ในยุค AI

แม้ AI จะกลายเป็นตัวเร่งสำคัญ ที่ทำให้เศรษฐกิจ ธุรกิจ การตลาด ตลอดจนวิถีชีวิต และพฤติกรรมของผู้คนเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว แต่สำหรับองค์กร แบรนด์ และนักการตลาด การมี AI เป็นเครื่องมือหลักเพียงอย่างเดียวอาจยังไม่เพียงพอ หากไม่สามารถตีความเทคโนโลยีและข้อมูลจำนวนมากเหล่านี้กลายเป็นความเข้าใจมนุษย์ได้อย่างแท้จริง หัวใจของการตลาดในยุค AI จึงไม่ได้ขึ้นอยู่กับเพียงการใช้เทคโนโลยีเพื่อสื่อสารกับผู้บริโภคให้ได้มากขึ้น รวดเร็วขึ้น หรือแม่นยำขึ้นเท่านั้น หากแต่อยู่ที่ความสามารถในการเข้าถึง “Human Insights” หรือ ความเข้าใจเชิงลึกเกี่ยวกับมนุษย์ ทั้งในด้านความต้องการ ความรู้สึก ค่านิยม บริบทของการดำเนินชีวิต ตลอดจนแรงจูงใจที่อยู่เบื้องหลังพฤติกรรม และการตัดสินใจ



1

ประเทศไทยเข้าสู่ Digital Consumer

การทำความเข้าใจผู้บริโภคยุคใหม่ คือ การมองให้เห็นภูมิทัศน์ดิจิทัล และการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างครัวเรือนไทย ซึ่งปัจจุบันผู้คนเชื่อมต่อกับโลกดิจิทัลแทบตลอดเวลา ขณะที่โทรศัพท์มือถือได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของโครงสร้างพื้นฐานในการดำเนินชีวิตจนบริการบางประเภทมีอัตราการเข้าถึง หรือ Penetration สูงกว่า 100% สะท้อนให้เห็นว่า ประเทศไทยได้ก้าวเข้าสู่สังคม Digital Consumer อย่างเต็มรูปแบบแล้ว

2

องค์กรใช้ AI แล้ว

แต่ไม่ได้แปลว่าทรานส์ฟอร์มธุรกิจ

แม้คนไทย และนักการตลาดจะเริ่มนำ AI มาใช้งานอย่างแพร่หลาย แต่ความท้าทายสำคัญยังคงอยู่ที่ช่องว่างระหว่าง AI Adoption หรือการเริ่มนำ AI มาใช้ กับ AI Maturity ซึ่งหมายถึง ระดับความพร้อมและความสามารถขององค์กรในการประยุกต์ใช้ AI ได้อย่างมีประสิทธิภาพครอบคลุม และสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม

- 73% ของนักการตลาด ใช้ AI แล้ว
- ขณะที่ AI Maturity ขององค์กรไทย ยังอยู่เพียงประมาณ 10% แสดงให้เห็นว่าองค์กรจำนวนมากอาจใช้ AI เป็นเครื่องมือช่วยการทำงาน แต่ยังไม่ถึงขั้น “Agentic Autonomous Intelligence” ที่เชื่อม Data, Use Case Value Chain เข้ากับ AI เพื่อพัฒนาโซลูชันทางธุรกิจ



ขณะเดียวกัน บทบาทของนักการตลาดยุคใหม่ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงการทำ Lead Generation เพื่อหาลูกค้าใหม่ เพียงอย่างเดียว โดยเฉพาะเมื่อต้นทุนในการหาลูกค้าใหม่ สูงกว่าการรักษาลูกค้าเดิมถึง 5-6 เท่า ดังนั้น โจทย์สำคัญจึงอยู่ที่การสร้างแบรนด์ให้ได้รับความไว้วางใจ (Trust) และเป็นที่ยอมรับ (Likable Brand) เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า ในระยะยาว ความสำเร็จของการทรานส์ฟอร์มธุรกิจด้วย AI จึงไม่ได้วัดจากจำนวนเครื่องมือที่ใช้ แต่คือความสามารถในการเปลี่ยนเทคโนโลยีและข้อมูลให้เป็นคุณค่าทางธุรกิจ พร้อมสร้างประสบการณ์ที่มีความหมาย และความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้า

Human Intuitive Intelligence : AI อ่านข้อมูลได้ แต่ยังต้องเข้าใจมนุษย์

Digital Transformation ไม่ได้หมายถึงเพียงการนำเทคโนโลยีมาใช้ แต่คือการเปลี่ยนวิธีคิดและแนวทางดำเนินงานของแบรนด์ แม้ AI จะเข้ามามีบทบาทต่อธุรกิจและการตลาดมากขึ้น แต่องค์กรยังต้องอาศัยทักษะของมนุษย์เพื่อทำความเข้าใจลูกค้าให้ลึกกว่าข้อมูล ทักษะสำคัญดังกล่าวคือ Human Intuitive Intelligence หรือความฉลาดเชิงสัญชาตญาณของมนุษย์ ซึ่งเชื่อมโยงอารมณ์ ความรู้สึก ภาษา บริบททางสังคม วัฒนธรรม ค่านิยม และทัศนคติเข้าด้วยกัน ความสามารถนี้ถือเป็นจุดแข็งของมนุษย์ที่ AI ยังไม่อาจทดแทนได้อย่างสมบูรณ์

Human Intuitive Intelligence ประกอบด้วย



1. Emotional Intelligence

ความฉลาดทางอารมณ์



2. Strategic Storytelling

การเล่าเรื่องเชิงกลยุทธ์



3. Cultural Sensitivity

ความเข้าใจความหลากหลายทางวัฒนธรรม



4. Ethical Judgement

การตัดสินใจเชิงจริยธรรม

ตัวอย่าง Human Intuitive Intelligence สำคัญหนึ่งชิ้น นั่นคือ “Semantic intelligence” ความสามารถในการเข้าใจ และถอดรหัสความหมายของภาษาเชิงลึก หรือที่เรียกว่าอรรถศาสตร์ (Semantics) ซึ่งไม่ได้จำกัดเพียงความหมายตามตัวอักษร แต่เป็นการตีความความหมายแฝงที่เชื่อมโยงกับบริบททางสังคม วัฒนธรรม และความรู้สึก ซึ่งเป็นสิ่งที่ AI ไม่สามารถเข้าใจได้เหมือนมนุษย์

แบรนด์ยุค AI ต้องแปลงข้อมูลให้เป็น “ภาษามนุษย์” ไม่ใช่ภาษา AI

หัวใจของการสื่อสารในยุค AI และ Data คือความสามารถในการเปลี่ยนข้อมูลให้เป็นภาษาที่มนุษย์เข้าใจ ท่ามกลางพฤติกรรมผู้บริโภคที่ไม่ได้จำกัดอยู่เพียง Search Engine แต่ขยายไปสู่ Agentic Search รวมถึงแพลตฟอร์มอย่าง YouTube และ TikTok ขณะเดียวกัน ชื่อเสียงของแบรนด์ที่เกิดขึ้น ไม่ได้เกิดจากการที่แบรนด์พูดถึงตัวเองฝ่ายเดียว แต่เกิดจากแบรนด์ Contribute สิ่งต่างๆ ให้กับสังคม เช่น การเป็นแบรนด์ที่มีความรับผิดชอบ นอกจากนี้แบรนด์ต้องทำแคมเปญสื่อสารที่ชัดเจน และเข้าใจง่าย เพราะโลกทุกวันนี้เต็มไปด้วยแบรนด์มากมาย เพราะฉะนั้นแต้มต่อของแบรนด์ยุค AI ไม่ได้อยู่ที่เทคโนโลยี และข้อมูล (Data) อย่างเดียว แต่อยู่ที่ “Humanity over Marketing” การทอนข้อมูลให้กลายเป็น “ภาษามนุษย์” โดยไม่คิดจากมุมมองของแบรนด์เอง แล้วหันมาโฟกัสว่าอะไรคือสิ่งที่ลูกค้าอยากฟัง ตลอดจนเข้าใจค่านิยม และทัศนคติของลูกค้า รวมทั้งการทำให้เรื่องซับซ้อนเป็นเรื่องที่เข้าใจง่าย



ช่างเลือก ช่างใช้

ครบจบทุกงานระบบกับ

ฮาร์ดแวร์ **คิง**
Hardware King



ครบทุกโซลูชันในที่เดียว

ไม่ว่าจะเป็นงานระบบเครือข่าย อาคาร
หรือ **พลังงานสะอาด**

LINK AMERICAN & GERMAN RACK
พบกับนวัตกรรม สินค้าใหม่ ! ตอบโจทย์งานช่างยุคใหม่
ที่เน้นความปลอดภัย และประสิทธิภาพสูงสุด



สายโซลาร์เซลล์ทนทานสูง

PV-1040AB-1 : PV Solar 4 mm², Black
PV-1040AR-1 : PV Solar 4 mm², Red

เครื่องมือช่างเฉพาะทาง
เครื่องทดสอบสาย และเครื่องเข้าสาย

สายทนไฟ FRC มาตรฐานสากล
CB-0021A-1 (2x1.5mm²)
CB-0025A-1 (2x2.5mm²)



สายแลนสปีดแรงสูง
CAT 6A LSZH US-9156ALSZH-1

หาซื้อสินค้า **LINK AMERICAN & GERMAN RACK**
แก้ครบวงจร ได้แล้ววันนี้

ฮาร์ดแวร์คิง

ทุกสาขาใกล้บ้านคุณ !



SCAN ไปซื้อ



CABLING CONTEST

รูปแบบ

ONLINE ผ่าน  zoom

#14

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

18 มิถุนายน 2569



ภาคเหนือ

14 กรกฎาคม 2569



ภาคตะวันออก

5 สิงหาคม 2569



ภาคกลาง

14 สิงหาคม 2569



กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

20 สิงหาคม 2569



ภาคใต้

10 กันยายน 2569



สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้แอนด์เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ฝ่ายการตลาดและสื่อสารองค์กร

ติดต่อ : 02-666-1111 ต่อ 1705 E-MAIL : seminar@interlink.co.th



www.cablingcontest.com

มูลนิธิอินเตอร์ลิงค์หัวใจ

ผนึกพลัง INTERLINK Group

ร่วมเปิดวิสัยทัศน์ภายใต้

“ก้าวใหม่ ก้าวที่ยิ่งใหญ่ และก้าวต่อไป”

ยกระดับงาน เพื่อสังคมสู่ความยั่งยืน



ดร.ชลิดา อนันตรัมพร
กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

● มูลนิธิอินเตอร์ลิงค์หัวใจ ภายใต้ INTERLINK Group เดินหน้าสานต่อพันธกิจด้านความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) อย่างเข้มข้น โดยกลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิงค์ฯ ประกาศวิสัยทัศน์ “ก้าวใหม่ ก้าวที่ยิ่งใหญ่ และก้าวต่อไป” เพื่อยกระดับการดำเนินงานด้านสังคมให้ครอบคลุม รอบด้าน และเกิดผลลัพธ์ที่เป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น

● ดร.ชลิดาอนันตรัมพร กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และประธานมูลนิธิอินเตอร์ลิงค์หัวใจ กล่าวว่า ในช่วงครึ่งปีหลัง มูลนิธิฯ จะขยายการดำเนินงานกิจกรรม เพื่อสังคมให้ครอบคลุมในทุกมิติ ทั้งภายใน และรอบบริเวณ สถานประกอบการ ตลอดจนโครงการเพื่อสังคมในด้านต่าง ๆ ที่ตอบโจทย์ชุมชน และสร้างประโยชน์อย่างยั่งยืน

● พร้อมกันนี้ ได้เน้นย้ำแนวทางการดำเนินงานของมูลนิธิฯ ให้ทุกฝ่าย ยึดเป้าหมายหลักเป็นศูนย์กลาง ขับเคลื่อนงานตามแผนที่วางไว้อย่าง สั้น กระชับ แม่นยำ มั่นใจ ในกระบวนการ ตรวจสอบ ติดตาม และประเมินผลอย่างต่อเนื่อง และถี่มากขึ้น เพื่อให้ทุกโครงการเกิดประสิทธิภาพสูงสุด และสามารถวัดผลได้อย่างชัดเจน

นอกจากนี้ ยังมุ่งสร้างการทำงานแบบบูรณาการ โดยจับมือเจ้าหน้าที่มูลนิธิฯ ทุกภาคส่วน ร่วมกันพัฒนาระบบการทำงาน เสริมสร้างศักยภาพบุคลากร และยกระดับมาตรฐานการดำเนินงาน เพื่อให้พร้อมขับเคลื่อนองค์กรสู่เป้าหมายเดียวกัน ภายใต้วิสัยทัศน์ **“ก้าวใหม่ ก้าวที่ยิ่งใหญ่ และก้าวต่อไป”** ของ INTERLINK Group ที่มุ่งสร้างคุณค่าร่วมให้กับ ชุมชน สังคม และประเทศอย่างมั่นคง และยั่งยืน



มูลนิธิอินเตอร์ลิงค์หัวใจ

ร่วมพิธีเปิดสัปดาห์วันแม่แห่งชาติ ประจำปี 2569

พร้อมถวายพานพุ่มราชสักการะ
น้อมสำนึกในพระมหากรุณาธิคุณ



มูลนิธิอินเตอร์ลิงค์หัวใจ ภายใต้ INTERLINK Group เดินหน้าสานต่อพันธกิจด้านความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) อย่างเข้มข้น โดยกลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิงค์ฯ ประกาศวิสัยทัศน์ “ก้าวใหม่ ก้าวที่ยิ่งใหญ่ และก้าวต่อไป” เพื่อยกระดับการดำเนินงานด้านสังคมให้ครอบคลุม รอบด้าน และเกิดผลลัพธ์ที่เป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น



➤ เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2569 ดร.ชลิตา อนันตรัมพร ประธานมูลนิธิอินเตอร์ลิงค์หัวใจ เป็นผู้แทนมูลนิธิฯ ซึ่งเป็นองค์กรสมาชิกของสภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ เข้าร่วมพิธีเปิดกิจกรรมเนื่องในโอกาส สัปดาห์วันแม่แห่งชาติ ประจำปี 2569 พร้อมร่วมประกอบพิธีถวายพานพุ่มราชสักการะ เพื่อน้อมรำลึกในพระมหากรุณาธิคุณ สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง

➤ พิธีดังกล่าวได้รับเกียรติจาก ร้อยตำรวจโท ดร.มนัส โนนุช ประธานสภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ เป็นประธานในพิธี โดยมี คณะกรรมการอำนวยการสภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทยฯ ผู้แทนหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และองค์กรสมาชิก เข้าร่วมอย่างพร้อมเพรียง เพื่อแสดงความจงรักภักดี และน้อมสำนึกในพระมหากรุณาธิคุณ

➤ การเข้าร่วมพิธีในครั้งนี้ สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของมูลนิธิอินเตอร์ลิงค์หัวใจ ในการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายองค์กรสมาชิกสภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทยฯ ที่พร้อมสนับสนุนกิจกรรมอันเป็นประโยชน์ต่อสังคม พร้อมสืบสานคุณค่าความกตัญญู ความรัก และความผูกพันในสถาบันครอบครัว เนื่องในโอกาสสัปดาห์วันแม่แห่งชาติ ประจำปี 2569 ณ ห้องประชุม ชั้น 3 ตึกนวมหาราช สภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ ถนนราชวิถี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร

มูลนิธิอินเตอร์ลิงค์หัวใจ

ร่วมจัดเลี้ยงอาหารพระราชทานฯ กับสภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทยฯ ณ สถานสงเคราะห์เด็กหญิงบ้านราชวิถี

➤ เมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2569 ดร.ชลิตา อนันตรัมพร ประธานมูลนิธิอินเตอร์ลิงค์หัวใจ และคณะกรรมการอำนวยการสภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทยฯ ในพระบรมราชูปถัมภ์ พร้อมด้วยคณะทำงาน ร่วมจัดเลี้ยงอาหารพระราชทาน โดยมูลนิธิอินเตอร์ลิงค์หัวใจ ร่วมสนับสนุนขนมปังไส้กรอก และไอศกรีมของเพื่่อมอบให้แก่เด็ก และเยาวชน ณ สถานสงเคราะห์เด็กหญิงบ้านราชวิถี เพื่อร่วมส่งต่อความห่วงใย กำลังใจ และแบ่งปันความสุขแก่เด็ก และเยาวชนในความดูแลของสถานสงเคราะห์



Super Voucher Day

ส่งมอบมาตรฐานญี่ปุ่น...เพื่อลูกรัก
...จาก Chinavi



การรับประกันสินค้า
1 year
Warranty



แบรนด์สินค้านำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น

*เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด
สื่อนี้จัดทำขึ้นเพื่อประชาสัมพันธ์ข้อมูลสินค้าเบื้องต้นเท่านั้น
มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อโฆษณาสรรพคุณทางการแพทย์

Climate Risk...

รู้ความเสี่ยง เตรียมพร้อม เพื่อให้ธุรกิจเดินหน้าต่อไปได้

สภาพอากาศที่แปรปรวนไม่ได้เป็นเพียงเรื่องของสิ่งแวดล้อม แต่กำลังส่งผลกระทบต่อการค้าเป็นธุรกิจ ทั้งน้ำท่วม คลื่นความร้อน ภัยแล้ง และพายุ ซึ่งอาจทำให้การขนส่งล่าช้า ต้นทุนเพิ่มขึ้น สินค้าเสียหาย หรือการดำเนินงานหยุดชะงักผลกระทบเหล่านี้เรียกว่า Climate Risk หรือความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศ ซึ่งธุรกิจต้องเข้าใจ และเตรียมรับมืออย่างเป็นระบบ

Climate Risk มี 2 ด้านสำคัญ

1

ความเสี่ยงทางกายภาพ
(Physical Risk)

เช่น น้ำท่วม พายุ ความร้อน และภัยแล้ง
ที่อาจกระทบต่อคลังสินค้า การขนส่ง
สถานที่ปฏิบัติงาน และห่วงโซ่อุปทาน



2

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนผ่าน
(Transition Risk)

เช่น กฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม เทคโนโลยีใหม่
ต้นทุนพลังงาน ตลอดจนความคาดหวัง
ของลูกค้า และนักลงทุนที่ให้ความสำคัญ
กับธุรกิจคาร์บอนต่ำมากขึ้น

ILINK เตรียมพร้อมอย่างไร ?

• ILINK นำประเด็น Climate Risk มาพิจารณา ร่วมกับการบริหารความเสี่ยงขององค์กร ครอบคลุมตั้งแต่การจัดหาสินค้า การบริหารคลังสินค้า การขนส่งและส่งออก ตลอดจนการจัดทำแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ เพื่อให้สามารถบริการลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง แม้ต้องเผชิญกับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด

พร้อมกำหนดเป้าหมายด้านสภาพภูมิอากาศ ได้แก่



ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก
Scope 1 และ Scope 2
ลง **20%** ภายในปี 2027



เพิ่มสัดส่วนการใช้
พลังงานสะอาดในกระบวนการ
คลังสินค้าเป็น **50%**
ภายในปี 2027



มุ่งสู่การปล่อยก๊าซเรือนกระจก
สุทธิเป็นศูนย์ หรือ
Net Zero
ภายในปี 2050

ทุกคนมีส่วนช่วยได้

• เริ่มจากการใช้พลังงานและทรัพยากรอย่างคุ้มค่า มองหาความเสี่ยงที่อาจกระทบต่องาน เสนอแนวทางปรับปรุงกระบวนการ และเตรียมแผนสำรองเมื่อต้องเผชิญกับเหตุการณ์ฉุกเฉิน เพราะการบริหาร Climate Risk ไม่ใช่เพียงการป้องกันความเสียหาย แต่คือการสร้างความพร้อมให้ ILINK สามารถปรับตัว เติบโต และดูแลลูกค้าได้อย่างมั่นคงในระยะยาว

**องค์กรที่เติบโตได้อย่างยั่งยืน ไม่ใช่องค์กรที่ไม่มีความเสี่ยง
แต่คือองค์กรที่มองเห็น และเตรียมพร้อมก่อนความเสี่ยงจะเกิดขึ้น**

ติดตามแนวทาง
ด้านความยั่งยืนของ ILINK
ได้โดยสแกน QR Code



LINK American Cabling SOLUTION COURSE 2026

กันยายน 2569

LBAL

1

LBAF

4

LBAS

8

LBAC

11

LLCS

15

LFRS

18

LSBS

21

LTTS

23

LCSS

25

LDCS

29



การันตี
คุณภาพ ด้วย
ใบ CERTIFICATE

***สงวนสิทธิ์ มอบใบ Certificate ให้กับ
ผู้ที่อบรมครบถ้วน ตามวัน และเวลาที่กำหนด***

ฟรี! ไม่มีค่า ใช้จ่าย
จองก่อน มีสิทธิ์ก่อน
ลงทะเบียนสแกน
QR CODE

