



ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

บริษัทได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 มกราคม 2537 โดยมีวัตถุประสงค์แรกเริ่มเพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม (Passive Fire Protection) สำหรับอาคารสูงและโรงงานอุตสาหกรรม ต่อมาบริษัทได้ มีการขยายกิจการอย่างต่อเนื่องไปยังธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่างๆ และอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับระบบงาน ไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล เช่น สายไฟฟ้าทั่วไปสำหรับใช้ในอาคารและโรงงานอุตสาหกรรม โคมไฟฟ้าสำหรับใช้ ภายในและภายนอกอาคารหม้อแปลงไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้า และวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม โดยมี ลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนทั่วไป นอกจากนี้ บริษัทยังได้ให้บริการดำเนินงานติดตั้งและบำรุงรักษาระบบ ไตรคมนามคม ซึ่งรวมถึงงานก่อสร้างและติดตั้งระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบโทรศัพท์พื้นฐาน และบริการติดตั้ง วัสดุป้องกันไฟลาม (Passive Fire Protection)

ปัจจุบัน บริษัทมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 455,477 หมู่ที่ 9 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี นอกจากนั้น บริษัทยังมีสำนักงานสา ขาจำนวน 2 สาขา ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 142 ซอยรามคำแหง 40 ถนน รามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร และเลขที่ 59 หมู่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี และคลังสินค้าจำนวน 3 แห่ง ซึ่งเป็นที่ตั้งแห่งเดียวกันกับสำนักงานสาขาทั้ง 2 แห่งของบริษัท และคลังสินค้าที่ 3 ของ บริษัทตั้งอยู่เลขที่ 8/23 หมู่ที่ 3 ถนนติวานนท์ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี ซึ่งทำให้บริษัทสามารถใช้ จัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึง

วิสัยทัศน์

บริษัทจะมุ่งมั่นพัฒนาให้เป็นบริษัทชั้นนำในการดำเนินธุรกิจ ด้านวิศวกรรมสื่อสารและการให้บริการ จัดจำหน่ายสินค้าวิศวกรรมงานระบบด้วยการบริหารจัดการที่ดีมีคุณภาพ

พันธกิจ

- ดำเนินการจัดจำหน่ายและส่งสินค้าทางด้านวิศวกรรมด้วยราคาที่เหมาะสมและบริการที่ได้มาตรฐาน ระดับดีเยี่ยมเพื่อความพึงพอใจสูงสุดสำหรับลูกค้าของบริษัท
- ดำเนินการติดตั้งระบบโทรคมนาคมด้วยนวัตกรรมที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าตาม มาตรฐานสากล

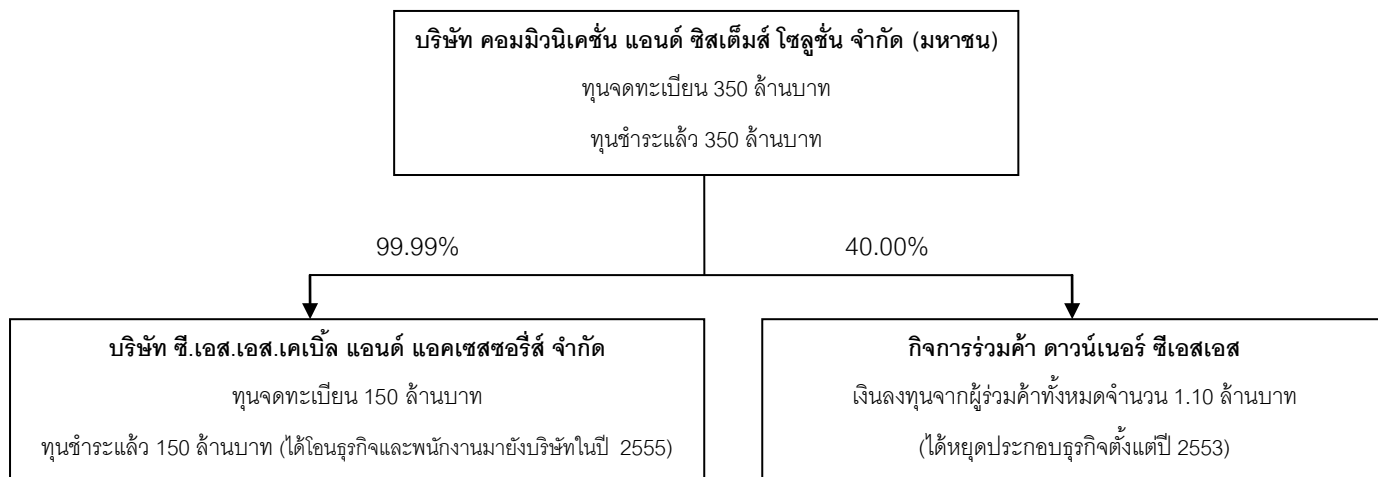
เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำตลาดด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า และอุปกรณ์ไฟฟ้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูงและจำหน่ายสินค้าในลักษณะของศูนย์บริการครบวงจร (One-Stop Service) กล่าวคือ มีสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าที่หลากหลายและครบถ้วนทุกหมวดหมู่เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกและง่ายในการสั่งซื้อและรับมอบสินค้า รวมทั้งมีเป้าหมายที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด นอกจากนั้น บริษัทยังมีเป้าหมายในการสร้างและรักษาความเป็นผู้นำให้บริการระดับชั้นนำของประเทศในงานด้านบริการรับออกแบบ และติดตั้งระบบงานป้องกันไฟลามและระบบโทรคมนาคม โดยมุ่งพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และการให้บริการที่มีคุณภาพที่ได้มาตรฐานตลอดจนการสร้าง ความมั่นใจให้แก่ลูกค้าโดยการส่งมอบงานให้ได้ตรงตามคุณภาพที่ต้องการและตามกำหนดเวลา ด้วยความมุ่งมั่นดังกล่าว ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างดี และได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001: 2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการ ให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากบริษัท ยูไนเต็ด รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS) ทั้งนี้ บริษัทได้วางแนวทางในการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้โดย

1. แผนการขยายฐานลูกค้าประเภทซื้อมาจำหน่ายไปให้ครอบคลุมพื้นที่ชายและกลุ่มอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งขยายฐานลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการ
2. เพิ่มความหลากหลายของสินค้าและบริการเพื่อให้สามารถขยายฐานลูกค้าและรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่เดิมได้มากขึ้น รวมทั้งจัดหาพื้นที่คลังสินค้าเพื่อให้สามารถเข้าถึงและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่มีอยู่เดิมและกลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึงและรวดเร็ว รว้ยิ่งขึ้น รวมทั้งสามารถประหยัดต้นทุนในการขนส่ง
3. มุ่งเน้นการเติบโตในธุรกิจให้บริการติดตั้งโดยเฉพาะด้านระบบโทรคมนาคมตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมภายในประเทศ และสามารถปรับตัวได้ทันกับเทคโนโลยีที่มีเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายที่ขยายกิจการที่เกี่ยวข้องกับงานด้านโทรคมนาคมพร้อมกับธุรกิจตัวแทนจำหน่าย เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจของบริษัทในประเทศเพื่อนบ้านที่มีศักยภาพและมีแนวโน้มในการเติบโตสูง เช่น สาธารณรัฐแห่งสหภาพพม่า เป็นต้น
4. สร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยการให้ความสำคัญกับการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขาย ตลอดจนการรักษาคูณภาพและมาตรฐานในการให้บริการแก่ลูกค้า เพื่อสร้างความพึงพอใจ และความไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง
5. การพัฒนาบุคลากร ของบริษัทในทุกๆ ระดับ เพื่อให้ก้าวทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป และลดการพึ่งพิงบุคลากรหลัก โดยในแต่ละปีบริษัทจะมีงบประมาณสำหรับการส่งบุคลากรเข้าฝึกอบรมมาโดยตลอด

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทได้ถือหุ้นบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท ซี.เอส.เอส เคเบิล แอนด์ แอคเซสซอรีส์ จำกัด ในสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว โดย บริษัท ซี.เอส.เอส เคเบิล แอนด์ แอคเซสซอรีส์ จำกัด จัดตั้งและเปิดดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 6 พฤศจิกายน 2540 ด้วยเงินทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 150 ล้านบาท โดยลักษณะการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการ และเป็นตัวแทนในการประสานงานซื้อขายสินค้าต่าง ๆ



บริษัท ซี.เอส.เอส.เคเบิล แอนด์ แอคเซสเซอรี่ส์ จำกัด

ซี.เอส.เอส. เคเบิลได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2540 โดยมีวัตถุประสงค์แรกเริ่มเพื่อดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่างๆ และอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้องระบบงานไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล อย่างไรก็ตาม ในปี 2554 ซี.เอส.เอส. เคเบิลได้อินธุรกิจด้านการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทต่างๆ ไปรวมกับบริษัทในปี 2555 โดยบริษัทมีนโยบายให้ ซี.เอส.เอส.เคเบิลประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการ และเป็นตัวแทนในการประสานงานซื้อขายสินค้าต่างๆ โดยในการดำเนินงานต่างๆ จะใช้บุคลากรของบริษัทเป็นหลัก ซึ่ง ณ ปัจจุบัน บริษัทย่อยอยู่ระหว่างดำเนินการยื่นขอประมูลงานสำหรับการจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและการไฟฟ้านครหลวง

ปัจจุบัน ซี.เอส.เอส. เคเบิลมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 477 หมู่ที่ 9 ถนนบอนดัสตรีห์ ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี ซึ่งเป็นที่ตั้งเดียวกันกับสำนักงานใหญ่ของบริษัท นอกจากนี้ ซี.เอส.เอส. เคเบิลยังมีสาขาจำนวน 2 สาขา ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 8/33 หมู่ที่ 3 ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี และเลขที่ 59 หมู่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นที่ตั้งแห่งเดียวกับสำนักงานสาขาและคลังสินค้าของบริษัท นอกจากนี้ ซี.เอส.เอส.เคเบิล ยังมีคลังสินค้าที่ตั้งอยู่ใกล้กับสำนักงานสาขาที่ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี เพื่อใช้จัดเก็บสินค้าของบริษัท

กิจการร่วมค้า ดาร์เนอร์ ซีเอสเอส

บริษัทได้ร่วมลงทุนกับบริษัทดาร์เนอร์ เอ็นจิเนียริง (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มดาร์เนอร์ ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ประเทศออสเตรเลีย เพื่อจัดตั้งกิจการร่วมค้า ดาร์เนอร์ ซีเอสเอส ในเดือน เมษายน 2545 โดยปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนการลงทุนเท่ากับร้อยละ 40 จากเงินลงทุนผู้ร่วมค้าทั้งหมดจำนวน 1.10 ล้านบาท ทั้งนี้ วัตถุประสงค์เริ่มแรกของกิจการร่วมค้า ดาร์เนอร์ ซีเอสเอสเป็นการให้บริการออกแบบ และก่อสร้างโครงข่ายสัญญาณโทรศัพท์มือถือซีดีเอ็มเอให้แก่บริษัท โมโตโรลา ประเทศไทย จำกัด ต่อมาในปี 2546 กิจการร่วมค้าดาร์เนอร์ ซีเอสเอส ได้ขยายการให้บริการออกแบบและก่อสร้างโครงข่ายสัญญาณโทรศัพท์มือถือไปยังโครงการอื่นๆ เช่น งานโครงข่ายโทรศัพท์มือถือของบริษัท ทีเอ ออเรนจ์ จำกัด งานโครงการโทรศัพท์มือถือซีดีเอ็มเอของบริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี

(ประเทศไทย) จำกัด อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากกดำเนินการโครงการต่างๆ ดังกล่าวแล้วเสร็จ กิจกรรมร่วมค้า ดาวเนียร์ ซีเอสเอส ได้หยุดประกอบธุรกิจตั้งแต่ปี 2553

การเปลี่ยนแปลงพัฒนาการที่สำคัญตั้งแต่ปี 2547 สามารถสรุปได้ดังนี้

บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินธุรกิจประเภทหลัก 2 ประเภท ได้แก่ การเป็นตัวแทนจำหน่าย และการให้บริการติดตั้งโดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้า

โดยบริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงและมีพัฒนาการการเติบโตดังนี้

พ.ศ. 2547	กุมภาพันธ์	บริษัทได้เปลี่ยนชื่อจาก "บริษัท ซี. เอส.เอส. ไฟรส์ตอป จำกัด" เป็น "บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด"
	กรกฎาคม	บริษัทได้ดำเนินการจัดโครงสร้างการลงทุนในกลุ่มบริษัทเพื่อให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจโดยเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของซี.เอส.เอส. เคเบิล
พ.ศ. 2548	สิงหาคม	บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2548 โดยใช้ชื่อว่า "บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)" และได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 5 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 120 ล้านบาทเป็น 160 ล้านบาท
พ.ศ. 2550	สิงหาคม	ซี.เอส.เอส. เคเบิลได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 50 ล้านบาทเป็น 100 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
	ธันวาคม	ซี.เอส.เอส.เคเบิลได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 100 ล้านบาทเป็น 200 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
พ.ศ. 2551	สิงหาคม	บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 160 ล้านบาทเป็น 172 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
พ.ศ. 2552	พฤศจิกายน	บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 172 ล้านบาทเป็น 181 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
พ.ศ. 2553	เมษายน	บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001: 2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากบริษัท ยู ไนเต็ด รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS)
พ.ศ. 2554	กุมภาพันธ์	บริษัทได้ดำเนินการปรับโครงสร้างธุรกิจโดยรับโอนธุรกิจเข้ามาและจำหน่ายไปของบริษัทย่อยมารวมกับบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทย่อยยังคงดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการ และเป็นตัวแทนในการประสานงานซื้อขายสินค้าต่างๆ
	ธันวาคม	บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 181 ล้านบาทเป็น 200 ล้านบาท โดยการออกหุ้นปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น เป็นจำนวน 3.80 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท รวมเป็นจำนวนหุ้นที่ จดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 40 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท

พ.ศ.2555	ธันวาคม	ซี.เอส.เอส. เคเบิลได้ลดทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 200 ล้านบาทเป็น 150 ล้านบาท เนื่องจากซี.เอส.เอส.เคเบิล มีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนลดลงภายหลังจากซี.เอส.เอส.เคเบิลได้โอนธุรกิจซื้อและจำหน่ายไปให้กับบริษัท
พ.ศ.2556	มกราคม	บริษัทได้ซื้อที่ดินบริเวณถนนศรีสมานโฉนดเลขที่ 2404 ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด (ตลาดขวัญ) จังหวัด นนทบุรี จำนวน 1 แปลง เนื้อที่ 13-2-74 ไร่ เพื่อใช้ก่อสร้างสำนักงาน และคลังสินค้าแห่งใหม่ ซึ่งจะถูกใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทและบริษัทย่อยในอนาคต โดยคาดว่าจะดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จภายในไตรมาสที่ 2 ปี 2557
	มีนาคม	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 ได้มีมติอนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 5 บาทต่อหุ้นเป็น 0.50 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็น 350 ล้านบาท แบ่งเป็นจำนวนหุ้นสามัญ 700 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวนี้ 1. จำนวนไม่เกิน 100,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในปัจจุบัน ในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.50 บาท 2. จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวนไม่เกิน 200,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชน และกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย โดยแบ่งเป็นการเสนอขายให้แก่ประชาชน จำนวน 190,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และเป็นการเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย จำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 200 ล้านบาท เป็น 250 ล้านบาท จากการเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น
	สิงหาคม	บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 200,000,000 หุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 3.00 บาท รวมเป็นมูลค่าการเสนอขายจำนวน 600 ล้านบาท แบ่งเป็นเสนอขายต่อประชาชน จำนวน 190,000,000 หุ้น และกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย จำนวน 10,000,000 หุ้น และได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วเป็น 350 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์นำเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นไปลงทุนก่อสร้างคลังสินค้าและอาคารสำนักงานแห่งใหม่ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
	กันยายน	บริษัทได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 3 กันยายน 2556 ในหมวดธุรกิจพาณิชย์

ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

ประเภทผลิตภัณฑ์	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้าน บาท	ร้อย ละ	ล้าน บาท	ร้อย ละ	ล้าน บาท	ร้อย ละ
สายไฟฟ้า	1,525.38	65.20	2,138.01	64.75	2,107.19	66.67
หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่าง	157.37	6.73	172.26	5.22	230.23	7.28
ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบติดตั้ง	75.05	3.21	90.54	2.74	104.08	3.29
อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า	52.03	2.22	70.30	2.13	93.21	2.95
วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม	58.29	2.49	62.20	1.88	49.96	1.58
หม้อแปลงไฟฟ้า	28.73	1.23	24.33	0.74	24.66	0.78
อื่นๆ	13.31	0.57	12.77	0.39	28.12	0.89
รวมรายได้จากการขาย	1,910.15	81.65	2,570.40	77.84	2,637.45	83.45
รายได้จากการติดตั้งระบบโทรคมนาคม	363.30	15.53	682.12	20.66	468.60	14.83
รายได้จากการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม	17.59	0.75	28.03	0.85	26.68	0.84
รายได้จากการบริการอื่นๆ	5.55	0.24	5.24	0.16	5.70	0.18
รวมรายได้จากการบริการติดตั้ง	386.43	16.52	715.39	21.66	500.98	15.85
รวมรายได้ค่าติดตั้งต่อประสานงาน	25.95	1.11	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ	16.84	0.72	16.32	0.49	22.09	0.70
รายได้รวม	2,339.39	100.00	3,302.11	100.00	3,160.52	100.00

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย (รวมเรียกว่า “บริษัท”) ดำเนินธุรกิจหลัก 2 ประเภท ได้แก่ การเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภทสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้า และการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคมและระบบป้องกันไฟลาม รวมทั้งให้บริการงานด้านบำรุงรักษาระบบโทรคมนาคม และการประสานงานด้านอื่นๆ ทั้งนี้ ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท มีรายละเอียด ดังนี้

1. ธุรกิจการเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้า รวมถึงวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามจากผู้ผลิตตราสินค้าชั้นนำระดับสากลต่างๆ เช่น ตราสินค้า Phelps Dodge ตราสินค้า Philips และตราสินค้า 3M เป็นต้น โดยบริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวด้วยการสั่งซื้อสินค้าในประเทศผ่านผู้ผลิตภายในประเทศที่เป็นบริษัทไทยและบริษัทต่างประเทศที่ตั้งในประเทศไทย รวมทั้งการสั่งซื้อสินค้าชนิดพิเศษโดยการนำเข้าจากผู้ผลิตจากต่างประเทศ และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนเป็นหลัก ทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไป เจ้าของโครงการ และร้านค้าขายส่งและปลีกที่ตั้งอยู่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ โดยบริษัทมีทีมงานขายทำห นำที่ติดต่อและประสานงานในการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ และมีคลังสินค้า 4 แห่ง ซึ่งมีพื้นที่จัดเก็บผลิตภัณฑ์รวมกันประมาณ 8,100 ตารางเมตร ทำให้สามารถจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ในปี 2555 และ ปี 2556 บริษัทมี

รายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า คิดเป็นประมาณร้อยละ 78 และร้อยละ 83 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่าย สามารถแบ่งเป็น 6 ประเภทหลัก ได้แก่ สายไฟฟ้า หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องสว่าง ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้ง อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม และหม้อแปลงไฟฟ้า โดยผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทมีรายละเอียดดังนี้

1.1 ผลิตภัณฑ์ประเภทสายไฟฟ้า

สายไฟฟ้าเป็นส่วนหนึ่งของอุปกรณ์ไฟฟ้าที่จำเป็นในการใช้เชื่อมกระแสไฟหรือส่งข้อมูลระหว่างอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ โดยลักษณะที่สำคัญในการใช้สายไฟฟ้าขึ้นอยู่กับความสามารถที่จะยอมให้กระแสไฟฟ้าไหลได้สูงสุดและองค์ประกอบอื่นๆ เช่น ชนิดของตัวนำไฟฟ้าและฉนวนที่หุ้ม ประเภทของการใช้งาน แรงดันไฟฟ้าที่สายไฟฟ้าจะทนได้ขณะใช้งาน และสภาพความแข็งแรงทางกล ปัจจุบัน บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่างๆ โดยส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายตราสินค้า Phelps Dodge ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ผลิตสายไฟฟ้ารายใหญ่ที่สุดของโลกที่มีโรงงานและสำนักงานขายครอบคลุมใน 25 ประเทศทั่วโลก รวมทั้งมีโรงงานและสำนักงานขายตั้งอยู่ในประเทศไทย ทั้งนี้ สายไฟฟ้าที่บริษัทจำหน่ายคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 65 และ 67 ของรายได้รวมในปี 2555 และปี 2556 โดยแบ่งเป็น 3 ประเภทหลักตามลักษณะการใช้งาน ได้แก่ สายไฟฟ้าทั่วไปสำหรับใช้ในอาคารและโรงงานอุตสาหกรรม สายไฟฟ้าพิเศษสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม และสายไฟฟ้าสำหรับงานระบบวิศวกรรมสื่อสารโทรคมนาคม

1.2 หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่าง

หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่างเป็นสินค้าคุณภาพที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทชั้นนำต่างๆ เพื่อให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 5 และ 7 ของรายได้รวมในปี 2555 และปี 2556 ทั้งนี้ หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่างที่บริษัทจำหน่าย

1.3 ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้ง

ในการวางระบบเดินสายไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้าสามารถช่วยป้องกันความเสียหายที่มีต่อสายไฟฟ้าและจัดเรียงสายไฟฟ้าให้เป็นระเบียบเรียบร้อย ปัจจุบันบริษัทได้จำหน่ายท่อร้อยสายไฟฟ้าที่เป็นเหล็กเคลือบสังกะสี ท่อเหล็กอ่อน และอุปกรณ์ข้อต่อต่างๆ ภายใต้ตราสินค้า Arrowpipe และท่อและอุปกรณ์ข้อต่อพีวีซีสีขาวตราสินค้า CLIPSAL ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 มาตรฐาน UL มาตรฐาน BS มาตรฐาน IEC และมาตรฐาน มอก. 770-2553 และ มอก. 2133-2545 อีกทั้ง บริษัทยังได้ จำหน่ายท่อโพลีเอทิลีนตราสินค้า TGG และ TAP ซึ่งมีคุณสมบัติเป็นฉนวนไฟฟ้าเพื่อป้องกันกระแสไฟฟ้ารั่ว และทนทานต่อสภาพแวดล้อมจากการฝังดินกลบ นอกจากนี้ บริษัทยังได้จำหน่ายอุปกรณ์ประกอบการติดตั้งอื่น เช่น อุปกรณ์ข้อต่อ ท่อพีวีซีสีขาว และรางเหล็ก เป็นต้น ภายใต้ตราสินค้า CCG ตราสินค้า ARR ตราสินค้า TST และตราสินค้า CS Wireway ทั้งนี้ สินค้าประเภทท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้งที่บริษัทได้จำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 3 ของรายได้รวมในปี 2555 และปี 2556

1.4 อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าตราสินค้า บีทีซินิ (Bticino) ประเภทสวิตช์ไฟฟ้า ปลั๊กไฟฟ้าหรือเต้ารับไฟฟ้า เต้ารับโทรทัศน์ เต้ารับโทรศัพท์ สัญญาณไฟ เบรกเกอร์ และอุปกรณ์ป้องกันไฟรั่ว เป็นต้น ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ตราสินค้า Bticino ได้รับการออกแบบมาอย่างสวยงามและทันสมัย มีความปลอดภัย มีคุณภาพและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าโดยได้รับมาตรฐานคุณภาพสากลจาก IEC และ NEMA รวมทั้ง มอก. พร้อมกับ UNI EN 29000 – ISO 9000 ทั้งนี้ สินค้าประเภทอุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้าที่บริษัทได้จำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 2 และร้อยละ 3 ของรายได้รวมในปี 2555 และปี 2556 ตามลำดับ

1.5 วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม

บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท 3เอ็ม ประเทศไทย จำกัด (3M) ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม เพื่อใช้อุดช่องว่างตามท่อและผนัง ซึ่งในกรณีที่เกิดอัคคีภัย วัสดุดังกล่าวจะขยายตัวปิดช่องว่าง เพื่อป้องกันไฟหรือควันพิษที่จะลามจากบริเวณหนึ่งไปยังอีกบริเวณหนึ่ง ทั้งนี้ วัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามที่บริษัทจำหน่ายมีอยู่หลายรูปแบบด้วยกัน ซึ่งการเลือกใช้วัสดุรูปแบบใดในการติดตั้งนั้นขึ้นอยู่กับลักษณะความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านความสวยงามและความคงทนในการใช้งาน โดยวัสดุดังกล่าวมีคุณสมบัติในการป้องกันไฟลามได้ตั้งแต่ประมาณ 30 นาทีถึง 4 ชั่วโมง และได้รับการรับรองตามมาตรฐาน Under Laboratories (UL) นอกจากนี้ บริษัทยังได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าอื่นๆ ของตราสินค้า 3M เช่น อุปกรณ์ต่อสายไฟฟ้า ชุดหัวต่อสำหรับสายเคเบิล ฉนวนหุ้มสายเคเบิล เครื่องตรวจวัดอุณหภูมิสำหรับจุดต่อในอุปกรณ์ไฟฟ้าและเครื่องจักรกล (Non-contact infrared thermometer) สเปรย์เพื่องานไฟฟ้า และเทปสำหรับใช้ในงานระบบไฟฟ้าซึ่งมีมากกว่า 30 ชนิด โดยเป็นเทปที่ใช้เป็นฉนวนไฟฟ้า เทปที่ใช้กันความชื้น เทปที่ใช้ในบริเวณที่มีความร้อนสูงจนถึงเทปที่ใช้พันท่อเหล็กเพื่อกันสนิม ทั้งนี้ วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลามและผลิตภัณฑ์ไฟฟ้ามีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 2 ของรายได้รวมในปี 2555 และปี 2556

1.6 หม้อแปลงไฟฟ้า

นอกเหนือจาก สายไฟฟ้าแรงดันสูงที่บริษัทได้จำหน่ายแล้ว หม้อแปลงไฟฟ้าเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องในระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูงซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท ไทยทราฟแมนูแฟคเจอร์ จำกัด ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าระบบจำหน่ายตราสินค้า TTM โดยหม้อแปลงไฟฟ้าทำหน้าที่แปลงแรงดันไฟฟ้าแรงสูงจากสายไฟฟ้าแรงดันสูงในระบบจำหน่ายของการไฟฟ้านครหลวง หรือการไฟฟ้าภูมิภาค เพื่อให้มีแรงดันไฟฟ้าลดลงมาอยู่ในระดับที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ไฟฟ้า เช่น โรงงานอุตสาหกรรม บ้านเรือนที่อยู่อาศัย และอาคารสูง เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้จำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าชนิดเปิดหรือชนิดที่มีถังน้ำมันสำรอง (Open Type or Conservator Type) และหม้อแปลงไฟฟ้าชนิดปิดแบบเติมน้ำมันเต็ม (Fully Oil Filled) ที่มีระดับแรงดันไฟฟ้าตั้งแต่ 22-33 กิโลโวลต์ (KV) และขนาดกำลังไฟฟ้าตั้งแต่ 30-2,500 กิโลโวลต์แอมแปร์ (KVA) ทั้งนี้ หม้อแปลงไฟฟ้าที่บริษัทได้จำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 1 ของรายได้รวมในปี 2555 และปี 2556

2. ธุรกิจให้บริการออกแบบและติดตั้ง

ในปี 2555 และปี 2556 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการติดตั้ง คิดเป็นประมาณร้อยละ 22 และร้อยละ 16 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ธุรกิจการให้บริการติดตั้งของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลักคือ (1) ธุรกิจการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม (Communication System) และ (2) ระบบป้องกันไฟลาม (Fire Protection System) ตลอดจนงานด้านบำรุงรักษาระบบ (Maintenance Services) โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 ธุรกิจการให้บริการออกแบบและรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ภาวะอุตสาหกรรมด้านโทรคมนาคมมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามภาวะเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภค ทำให้บริษัทได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการให้บริการติดตั้งเสาสื่อโทรคมนาคมตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมา ปัจจุบัน บริษัทสามารถให้บริการด้านออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมซึ่งประกอบด้วยระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ และระบบโทรศัพท์พื้นฐานอย่างครบวงจรด้วยทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่มีประสบการณ์ ารณ์กว่า 10 ปี ทั้งนี้ ในการรับ งานติดตั้งเสาสื่อโทรคมนาคม บริษัทจะดำเนินการศึกษาและออกแบบงานเสาโครงเหล็กในรูปแบบต่างๆ ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนสัดส่วน รูปแบบ ขนาดความสูง และน้ำหนักของเสาสื่อโทรคมนาคมเพื่อให้สอดคล้องตามความต้องการของลูกค้าและประสิทธิ ภาพในการรับส่งสัญญาณ

โทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้งการ ออกแบบเพื่อรองรับการติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารในระบบโทรคมนาคม เช่น ระบบส่งสัญญาณ โทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้ประกอบการระบบต่างๆ ที่ให้บริการสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบพาวเวอร์ ระบบทางเดิน สายไฟฟ้า เป็นต้น จากนั้น บริษัทจะดำเนินการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการปรับปรุงพื้นที่ก่อสร้าง วางเสาเข็ม ประกอบเสาโครงเหล็ก และติดตั้งอุปกรณ์สื่อสาร โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะทำหน้าที่ควบคุมงานการก่อสร้าง รวมทั้ง การเชื่อมต่อสัญญาณ และทดสอบคุณภาพงานให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า และสามารถส่งมอบงานได้ตาม ระยะเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังได้ให้บริการหลังการขายด้วยการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อเป็นการสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นของลูกค้าในเรื่องคุณภาพงาน โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทจะเป็นกลุ่ม ลูกค้าภาคเอกชนที่เป็นเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ ผู้รับเหมาหลักซึ่งรับงานจากเจ้าของโครงข่ายระบบ โทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรง (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในเรื่องธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาโทรคมนาคม) ทั้งนี้ ในปี 2555 และ ปี 2556 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม คิดเป็นประมาณ ร้อยละ 21 และร้อยละ 15 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ลักษณะของเสาโทรคมนาคมมีรูปแบบการติดตั้งดังนี้

1. เสาโทรคมนาคมแบบ Self-Supporting Tower
2. เสาโทรคมนาคมแบบ Guyed Mast Tower
3. เสาโทรคมนาคมแบบ Pole

ผลงานที่สำคัญ

ในอดีตที่ผ่านมางานติดตั้งเสาโทรคมนาคมของบริษัทเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปจากลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพสินค้า ที่ตรงตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้และการจัดส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลา โดยตั้งแต่ปี 2551 งานติดตั้งเสาโทรคมนาคมที่ สำคัญของบริษัทมีทั้งงานก่อสร้างสถานีฐาน (New Site) และงานติดตั้งอุปกรณ์เสริม (Upgrade) ซึ่งสามารถแสดงได้ดังนี้

ชื่อโครงการ	ผู้ว่าจ้าง	ดำเนินการโดย	ลักษณะ การให้บริการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินการ
DTAC (พื้นที่ภาคใต้)	บริษัท ยูไนเต็ท เทเลคอม เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซล จำกัด	กิจการร่วมค้า ดาร์วินเนอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	41.38	ก.พ. 2551 – ธ.ค. 2551
AIS Project 2008	บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)	กิจการร่วมค้า ดาร์วินเนอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	35.04	พ.ค. 2551 – เม.ย. 2552
True Move PH5.1B	บริษัท ทรูมูฟ จำกัด	กิจการร่วมค้า ดาร์วินเนอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	75.47	ก.พ. 2552 – พ.ย. 2552
True Move PH6	บริษัท ทรูมูฟ จำกัด	กิจการร่วมค้า ดาร์วินเนอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	82.85	พ.ย. 2552 – ต.ค. 2553
True Move Ph7.2 & 8 GSM	บริษัท ทรูมูฟ จำกัด	กิจการร่วมค้า ดาร์วินเนอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	80.00	ม.ค. 2553 – ต.ค. 2553
TMW CALL OFF 7&8 'DCJV"	บริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ("Huawei")	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	180.46	ต.ค. 2553 – ต.ค. 2554

TMV Self Build	บริษัท ทรูมูฟ จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	94.97	ต.ค. 2553 – ก.พ. 2554
TOT 3 G Nation wide	บริษัท โนเกีย ซีเมนส์ เน็ตเวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน และงานติดตั้ง อุปกรณ์เสริม	118.89	ก.ค. 2554 – มิ.ย. 2555
Thailand BFKT 3G	บริษัท แซตทีอี (ไทยแลนด์)	บริษัท	งานติดตั้ง อุปกรณ์เสริม	73.79	ก.ย. 2554 – มิ.ย. 2555
Thailand BKFT 3G HSPA (ภาค ตะวันออก) เฟส 4	บริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	32.95	ม.ค. 2555 – มิ.ย. 2556
Thailand BKFT 3G HSPA (ภาค ตะวันใต้) เฟส 5	บริษัท เอเชีย ไวร์เลส คอมมูนิเคชั่น จำกัด ("AWC")	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	331.63	มี.ค. 2555 – ธ.ค. 2556
Thailand BKFT 3G HSPA (ภาค ตะวันออก) เฟส 5	บริษัท เอเชีย ไวร์เลส คอมมูนิเคชั่น จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	620.60	มี.ค. 2555 – ธ.ค. 2556

2.2 ธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม (Fire Protection System)

บริษัทให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม (Fire Stop) ให้แก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้า ป้องกันไฟลามตราสินค้า 3M ที่บริษัทได้จำหน่าย โดยให้บริการติดตั้งตามช่องเปิดของท่อร้อยสายไฟฟ้าหรือระบบไฟฟ้า ระบบประปา และระบบเครื่องปรับอากาศซึ่งผ่านผนังห้องหรือพื้นห้องในสำนักงาน ที่พักอาศัย ด้วยวัสดุและอุปกรณ์ ป้องกันลามไฟซึ่งป้องกันผลกระทบจากความร้อน เปลวไฟ และควันไฟได้เป็นเวลานานอย่างน้อย 3 ชั่วโมง พร้อมกับการ รับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นในคุณภาพงานให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทมีทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่มีประสบการณ์เกือบ 20 ปี และผ่านการอบรมจากผู้ผลิต เพื่อให้คำแนะนำเรื่องการ ออกแบบระบบป้องกันไฟและควันลามตามมาตรฐานความปลอดภัย รวมทั้งให้คำปรึกษาด้านการตรวจสอบคุณภาพให้ ตรงตามมาตรฐาน

นอกจากนั้น บริษัทสามารถให้บริการให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือ การให้บริการที่เกี่ยวข้องกับงานวิศวกรรมตามลักษณะของสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าแต่ละรายต้องการ (Special Projects) เช่น การให้บริการจัดหาและติดตั้งวัสดุดับเพลิงเสียง (Silencer) ให้แก่โครงการรถไฟฟ้าใต้ดินของการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน แห่งประเทศไทย ("รฟม.") ในปี 2543 และโครงการติดตั้ง และบำรุงรักษาอุปกรณ์ประเภทโคมไฟและหลอดไฟประหยัด พลังงานในปี 2553 - 2555 ("โครงการ Smart Way") ของสถาบันวิศวกรรมพลังงาน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และกอง พัฒนาระบบไฟฟ้า การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นต้น

ทั้งนี้ ในปี 2555 และปี 2556 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้งระบบ ป้องกันไฟลามและอื่นๆ คิดเป็นประมาณร้อยละ 1 ของรายได้รวม

การตลาดและการแข่งขัน

การดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ผ่านมา บริษัทได้สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่รวดเร็วตรงเวลา ด้วยความซื่อสัตย์และเป็นธรรม จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเสมอมา โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันดังต่อไปนี้ :-

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services)

ด้วยเป้าหมายที่จะตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค บริษัทจึงมีความมุ่งมั่นที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (One-Stop Service) และมีคุณภาพตามมาตรฐานสากลภายใต้ตราสินค้าที่ติดอันดับระดับสากล อีกทั้ง บริษัทยังมีนโยบายสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าด้วยการบริการที่รวดเร็วฉับไว โดยมีคลังสินค้าของบริษัทซึ่งตั้งอยู่ที่เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร และอำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี และอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้ารวมกันประมาณ 8,100 ตารางเมตร ซึ่งทำให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้หลากหลายและในปริมาณที่เพียงพอและด้วยทำเลที่ตั้งของคลังสินค้าที่อยู่ใกล้ลูกค้าและมีการคมนาคมที่สะดวก ทำให้บริษัทสามารถกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึง และได้ทันตามความต้องการของลูกค้า

สำหรับธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์กว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคมทั้งในรูปแบบของงานก่อสร้างสถานีสถาน (New site) หรืองานติดตั้งอุปกรณ์เสริม (upgrade) และประสบการณ์เกือบ 20 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลาม โดยทีมงานจะมีการออกสำรวจหน้างานเพื่อวางแผนงานและจัดทำตารางเวลาก่อนเริ่มการปฏิบัติงาน และการจัดให้มีระบบการตรวจสอบความคืบหน้าและคุณภาพของงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทจะสามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดระยะเวลา และตรงตามคุณภาพมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากบริษัท ยูไนเต็ด รีจิสตร้า ออฟ ซีเอส เທີเอ็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS) ตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นมา

2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ในการกำหนดราคาสินค้าสำหรับธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย บริษัทมีการกำหนดราคาสินค้าที่จำหน่ายโดยพิจารณาจากปัจจัยหลายประการรวมกัน นอกเหนือจากต้นทุนสินค้าและอัตรากำไรที่บริษัทต้องการ โดยการกำหนดราคาตามอุปสงค์และอุปทานของสินค้าในตลาด ปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้า ความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน ตลอดจนการปรับกลยุทธ์ในการกำหนดราคาให้สอดคล้องกับสถานการณ์และภาวะอุตสาหกรรมในขณะนั้นๆ

สำหรับการกำหนดราคาในธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทจะดำเนินการศึกษาและประเมินถึงต้นทุนของโครงการในเบื้องต้นเพื่อเสนอราคาแก่ผู้ว่าจ้าง โดยบริษัทจะประเมินต้นทุนของโครงการจากลักษณะของพื้นที่ที่ติดตั้งรูปแบบของโครงเสา จำนวนโครงเสา และมูลค่าวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในโครงการ จำนวนบุคลากรที่ทำหน้าที่ดูแล ควบคุมโครงการ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ระยะเวลาและความเสี่ยงอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินโครงการ รวมถึงอัตรากำไรขั้นต้นที่บริษัทจะได้รับ ซึ่งบริษัทจะกำหนดอัตราค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับขอบเขตของงานที่จะได้รับ

3. กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทได้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งแบบเงินสด และการให้เครดิตทางค้า โดยเป็นการจำหน่ายภายในประเทศเกือบทั้งหมดผ่านช่องทางเครือข่ายที่เป็นร้านค้าทั้งขายส่งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก ร้านค้าปลีกที่ตั้งอยู่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ และบริษัทจะมีพนักงานขายเข้าพบปะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปและเจ้าของโครงการ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ / รัฐวิสาหกิจ ทั้งนี้ บริษัทกำหนดนโยบายทางการตลาดโดยคำนึงถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวเป็นสำคัญ เพื่อรักษฐานลูกค้าเดิมให้คงอยู่กับบริษัท และพยายามเพิ่ม ฐานลูกค้าใหม่เพื่อขยายส่วนแบ่งทางการตลาด โดยบริษัทจัดให้มีทีมงานขายที่มีประสบการณ์ในงานขายทำหน้าที่ติดต่อและประสานงานในการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ เพื่อกระจายสินค้าไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งนำเสนอข้อมูลของสินค้าได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทได้ใช้กลยุทธ์เกี่ยวกับการจ่ายค่านายหน้าให้แก่ผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสและช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งเป็นไปตามการดำเนินธุรกิจทั่วไป โดยบริษัทมีการกำหนดระเบียบและวิธีการเกี่ยวกับการจ่ายค่านายหน้าดังกล่าวที่ชัดเจน กล่าวคือ มีการกำหนดนิยามที่ชัดเจนว่า ผู้ที่จะได้รับค่านายหน้าดังกล่าวจะต้องเป็นบุคคลภายนอกที่เป็นผู้แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท โดยบุคคลดังกล่าวจะต้องไม่เป็นกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ของลูกค้า และของบริษัท รวมทั้งไม่ เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว โดยมีการกำหนดเพดานการจ่ายค่านายหน้า ซึ่งอ้างอิงเป็นอัตราร้อยละของยอดขายและอัตราผลตอบแทนจากการขายขั้นต่ำที่จะต้องได้รับภายหลังจากการหักต้นทุนขายและค่านายหน้าดังกล่าว ทั้งนี้ พนักงานขายจะต้องขอและได้รับอนุมัติจากผู้ อำนาจอนุมัติของบริษัทก่อนดำเนินการ และบริษัทจะจ่ายค่านายหน้าเป็นเช็คขีดคร่อมเข้าบัญชีผู้รับภายหลังจากที่บริษัทสามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้แล้วเท่านั้น รวมทั้งได้กำหนดให้มีการรวบรวมข้อมูลการจ่ายค่านายหน้า และนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาเป็นรายไตรมาส โดยในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าการจ่ายค่านายหน้าไม่เหมาะสม บริษัทจะดำเนินการทบทวนและนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ตามขั้นตอนต่อไป ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทมีการจ่ายค่านายหน้าให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไป และที่เป็นเจ้าของโครงการต่างๆ เป็นหลัก โดยในปี 2555 และปี 2556 มีการจ่ายค่านายหน้าเป็นจำนวน 11.47 ล้านบาท และ 12.72 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 0.45 และร้อยละ 0.49 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

สำหรับธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทมีช่องทางการติดต่อ เพื่อเสนอการให้บริการติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมผ่าน 2 ช่องทางหลักคือ (1) บริษัทติดต่อเสนอการให้บริการกับเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรง และ (2) เป็นการติดต่อกับผู้รับเหมาหลักที่ได้รับงานจากเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งบริษัทมีข้อได้เปรียบในภาพรวมประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมเนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทเอกชนที่มีความเป็นอิสระโดยไม่ได้เป็นบริษัทในกลุ่มของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใดรายหนึ่ง จึงทำให้บริษัทสามารถให้บริการกับเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ทุกทุกราย ทั้งนี้ ภายหลังจากบริษัทได้รับติดต่อเพื่อว่าจ้างงานจากลูกค้า บริษัทจะให้ทีมงานในสายงานโทรคมนาคมเป็นผู้ประสานงานโดยตรงในการจัดขอเอกสารที่เกี่ยวข้อง เช่น แบบก่อสร้าง และข้อกำหนดการก่อสร้างต่างๆ เป็นต้น เพื่อประเมินมูลค่าก่อสร้าง และตารางเวลาการทำงานก่อนที่จะนำเสนอให้กับ ลูกค้าต่อไป นอกจากนั้น บริษัทได้ใช้ช่องทางการจำหน่ายสำหรับธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบงานไฟลามผ่านผู้ที่สนใจซื้อผลิตภัณฑ์ตราสินค้า 3M ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลามโดยตรงเป็นหลัก เพื่อเป็นการจำหน่ายสินค้าและให้บริการอย่างครบวงจร

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

บริษัทมีนโยบายในการส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าทั้งประเภทผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก ได้แก่ การพิจารณาให้ส่วนลดแก่ลูกค้ารายใหญ่ที่มีการสั่งซื้อในปริมาณสูง หรือลูกค้าที่มีฐานะการเงินและประวัติการชำระเงินที่ดี และการจัดทำประชาสัมพันธ์ผ่านตลาดออนไลน์ เช่น Website ของบริษัท (www.cssthai.com) E-news letter และ Facebook รวมถึงการออกบูธแสดงสินค้า การจัดกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า การเข้าพบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง และการจัดทำแคตตาล็อกสินค้า เป็นต้น

สำหรับธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยทีมงานในสายโทรคมนาคมของบริษัทจะติดต่อกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ได้รับทราบถึงความต้องการ และได้รับรู้ถึงปัญหาหรือข้อจำกัดของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนให้ความช่วยเหลือในการแก้ไขปัญหาเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

จุดแข็งของบริษัท

- บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำในการจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าในประเทศไทย และเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (One-Stop Service) กล่าวคือ มีสินค้าเพื่อจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าที่หลากหลายและครบถ้วนในทุกหมวดหมู่ ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกและง่ายในการสั่งซื้อและรับมอบสินค้า ด้วยมาตรฐานคุณภาพภายใต้ผลิตภัณฑ์ตราสินค้าชั้นนำระดับสากล
- บริษัทได้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายหลักของผลิตภัณฑ์ตราสินค้าที่มีคุณภาพและชื่อเสียงระดับสากล โดยบริษัทสามารถจัดจำหน่ายสินค้าให้กับตราสินค้าต่างๆ ได้เพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจและมอบหมายให้จัดจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตสินค้ามาโดยตลอด
- บริษัทมีความพร้อมในการจัดส่งสินค้าของบริษัทด้วยการมีคลังสินค้าซึ่งตั้งอยู่ที่เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร และอำเภอปากเกร็ด จังหวัด นนทบุรี และอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยมีพื้นที่สำหรับจัดเก็บสินค้ารวมกันประมาณ 8,100 ตารางเมตร ทั้งนี้ พื้นที่คลังสินค้าที่มีขนาดใหญ่และทำเลที่ตั้งมีการคมนาคมที่สะดวกและมีที่ตั้งใกล้กับลูกค้าของบริษัท ส่งผลให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้หลากหลาย และสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและทันต่อความต้องการใช้ของลูกค้า ซึ่งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจจากลูกค้า และส่งผลให้มีคำสั่งซื้อสินค้ากับบริษัทอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ครอบคลุมทุกพื้นที่ ทั่วประเทศผ่านร้านค้า และพนักงานขายของบริษัทให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปและเจ้าของโครงการ
- ทีมงานวิศวกรของบริษัทมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เกือบ 20 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลัม และประสบการณ์กว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและ ติดตั้งระบบโทรคมนาคม ทำให้บริษัทสามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดระยะเวลา และตรงตามคุณภาพมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากบริษัท ยูไนเต็ด รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS)
- บริษัทมีความเป็นอิสระในการดำเนินธุรกิจติดตั้งระบบเสาสื่อโทรคมนาคมให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ครอบคลุมทุกราย เนื่องจากบริษัทไม่ได้เป็นบริษัทในกลุ่มของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใดรายหนึ่ง

- บริษัทมีแหล่งสนับสนุนทางการเงินที่ดีทั้งจากสถาบันทางการเงินที่ให้เงินกู้ยืมมาโดยตลอด รวมทั้งการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนและนำหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในครั้งนี้ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งด้านต้นทุนและแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจาก ณ ปัจจุบัน ยังไม่มีคู่แข่งรายใดที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทที่ได้ระดมทุนผ่านตลาดทุน โดยการนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1) กลุ่มลูกค้าในธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย

บริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ ให้กับลูกค้าซึ่ง งบมูลค่ารายได้จากการขายเกือบทั้งหมดมาจากการจำหน่ายภายในประเทศ โดยลูกค้าของบริษัทสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มใหญ่ๆ ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าภาคเอกชน

กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปซึ่งมีทั้งการจำหน่ายให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างโดยตรง และการจำหน่ายผ่านทางตัวแทนจำหน่ายซึ่งทำหน้าที่ประสานงานระหว่างผู้รับเหมาก่อสร้าง และกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงการ เช่น เจ้าของอาคารพาณิชย์ / สำนักงาน ศูนย์การค้า โรงแรม เจ้าของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการต่างๆ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น เพื่อนำผลิตภัณฑ์ ของบริษัทไปใช้ในโครงการก่อสร้างของตนเอง ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนสามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2555 และปี 2556 คิดเป็นประมาณร้อยละ 94 และร้อยละ 93 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

2. ลูกค้าประเภทร้านค้า

ลูกค้าประเภทร้านค้าจะซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้าของตนอีกทอดหนึ่ง เช่น ร้านค้าวัสดุก่อสร้างทั่วไป ผู้ค้าปลีกหรือผู้ค้าส่ง ซึ่งช่องทางจำหน่ายผ่านลูกค้าเหล่านี้มีส่วนช่วยในการกระจายสินค้าของบริษัทออกไปยังพื้นที่ครอบคลุมทุกภาคทั่วประเทศ โดยกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าสามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2555 และปี 2556 คิดเป็นประมาณร้อยละ 4 และร้อยละ 6 ของรายได้จากการขาย

3. กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ

กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ / รัฐวิสาหกิจ ที่ต้องการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ ของ บริษัท เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง การรถไฟฟ้านครหลวง ชนแห่งประเทศไทย การท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย การสื่อสารแห่งประเทศไทย เป็นต้น ทั้งนี้ การจำหน่ายสินค้าให้กับหน่วยงานราชการผ่านช่องทางการจัดจำหน่าย 2 รูปแบบ คือ การประมูลงาน หรือ คำสั่งซื้อตามปกติ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีนโยบายให้บริษัทย่อยเป็นดำเนินการธุรกรรมดังกล่าวต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้านี้สามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2555 และปี 2556 คิดเป็นประมาณร้อยละ 1 ของรายได้จากการขาย

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการให้เครดิตซึ่งครอบคลุมถึงวงเงิน ระยะเวลาชำระเงิน และเงื่อนไขการค้าสำหรับการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยพิจารณาจากความสัมพันธ์ทางการค้า ประวัติการติดต่อกับบริษัท และฐานะทางการเงิน เป็นต้น

2) กลุ่มลูกค้าธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบ

กลุ่มลูกค้าในธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบโทรคมนาคมมีทั้งกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาหลักซึ่งรับงานจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรคมนาคมโดยตรง สำหรับธุรกิจติดตั้งระบบป้องกันไฟลามีกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และบริษัทเอกชนที่ดำเนินธุรกิจพาณิชย์กรรม อุตสาหกรรม ธุรกิจก่อสร้างและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

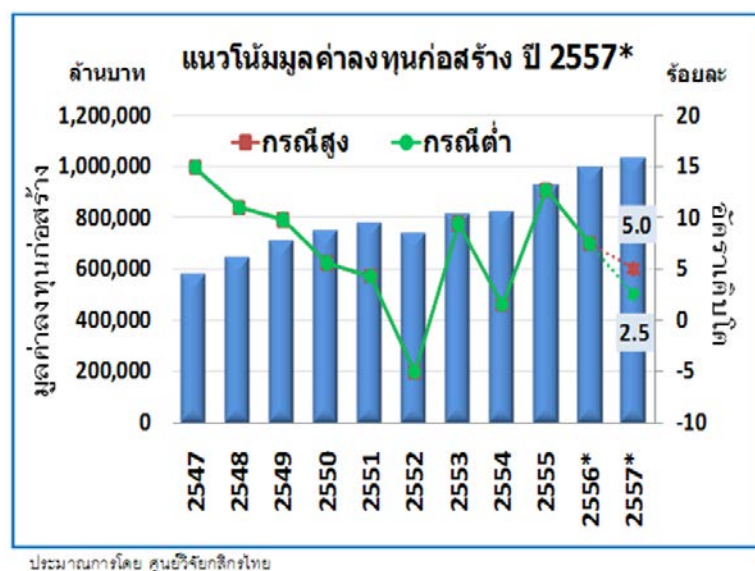
ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมอุตสาหกรรม

เนื่องด้วยลักษณะธุรกิจของบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าต่างๆ โดยเฉพาะสายไฟฟ้า และการให้บริการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม ดังนั้น ปัจจัยด้าน กลไกทางการตลาดด้านต่างๆ ที่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องซึ่งได้แก่ ภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรมโทรคมนาคม จะส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจของบริษัท ด้วยเหตุนี้ การวิเคราะห์ผลกระทบจากภาพรวมอุตสาหกรรมที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทจะมาจากภาวะอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

ภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยของภาคเอกชน และโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ เช่น รถไฟฟ้าขนส่งมวลชน ระบบจำหน่ายไฟฟ้า โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น จำเป็นต้องมีการวางระบบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าซึ่งเป็นส่วนประกอบหนึ่งสำหรับงานก่อสร้างต่างๆ



ในช่วงระยะ 2 ปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมก่อสร้างมีความโดดเด่นมาก สำหรับการลงทุนภาคการก่อสร้างในปี 2555 มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงครึ่งปีแรกมูลค่าการลงทุนภาคก่อสร้างมีจำนวนรวม 432,711 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนเพื่อซ่อมแซมโครงสร้างพื้นฐาน สิ่งปลูกสร้างของภาครัฐวิสาหกิจและภาคอุตสาหกรรมที่เสียหายจากมหา

อุทกภัยทางน้ำและการลงทุนในโครงการที่ต้องชะลอมาจากปลายปี 2554 รวมทั้งการเสริมสร้างระบบป้องกันน้ำท่วมของพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมและโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยการลงทุนใหม่เริ่มขยายตัวในครึ่งปีหลัง สำหรับภาคก่อสร้างของประเทศไทยในช่วงไตรมาสที่ 3 ในปี 2555 มีมูลค่าการลงทุน ณ ราคาประจำปี จำนวน 275,867 ล้านบาท ซึ่งได้ขยายตัวร้อยละ 10.6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และขยายตัวร้อยละ 20.1 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า โดยการลงทุนภาคเอกชนมีมูลค่า 133,138 ล้านบาท ซึ่งได้ขยายตัวร้อยละ 9.9 เมื่อเทียบกับระยะเดียวกันของปีก่อน จากการขยายตัวของการก่อสร้างในพื้นที่เดิมที่ได้ยื่นขออนุญาตก่อสร้างในช่วงก่อนหน้า ในขณะที่การก่อสร้างภาครัฐบาลมีมูลค่า 142,729 ล้านบาท ซึ่งได้ขยายตัวร้อยละ 11.3 ตามงบลงทุนของภาครัฐที่มีการเบิกจ่ายเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจได้มากขึ้น ทั้งนี้ สถาบันก่อสร้างแห่งประเทศไทยคาดว่าความต้องการหรืออุปสงค์ของภาคการก่อสร้างภายในประเทศยังมีทิศทางขยายตัวอย่างต่อเนื่องในปี 2556 โดยเฉพาะการลงทุนของภาครัฐในโครงการขนาดใหญ่ที่จะเริ่มดำเนินการในปีงบประมาณ 2556

สำหรับภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างในปี 2557 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย พิจารณาจากข้อมูลการลงทุนทั้งภาครัฐและเอกชน การก่อสร้างของภาครัฐถึงแม้จะได้รับผลกระทบทางด้านการเมืองส่งผลทำให้แผนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางด้านคมนาคมมีความล่าช้าออกไป แต่การก่อสร้างภาครัฐในปี 2557 นี้ ยังคงได้รับอานิสงส์จากโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ โครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ อาทิ รถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงบางใหญ่- บางซื่อ วงเงิน 12,224 ล้านบาท ที่มีความเป็นไปได้ที่งานก่อสร้างจะแล้วเสร็จในสิ้นปี 2557 และรถไฟฟ้าสายสีเขียว ช่วงแบริ่ง- สมุทรปราการ วงเงิน 20,458 ล้านบาท อีกทั้งยังมีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานภายใต้ปกติ ประจำปีงบประมาณ 2557 เช่น โครงการเร่งรัดขยายถนน 4 ช่องจราจรระยะที่ 2 (เช่น สายอุบลราชธานี- อำนาจเจริญ และสายอำเภอแก่งคร้อ- ชุมแพ) วงเงิน 3,780 ล้านบาท และการก่อสร้างทางแยกต่างระดับ สะพานและอุโมงค์ 7 โครงการ ในวงเงิน 4,890 ล้านบาท จึงเป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้การก่อสร้างโครงการภาครัฐน่าจะยังขับเคลื่อนได้ ทั้งนี้ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า กิจกรรมการก่อสร้างของภาครัฐน่าจะเติบโตได้ประมาณร้อยละ 0.5-3.0 ซึ่งใกล้เคียงกับปี 2556 ที่คาดว่าจะเติบโตราวร้อยละ 0.3

สำหรับภาพรวมของการก่อสร้างด้านภาคเอกชนคาดว่าจะเติบโตชะลอลงโดยสาเหตุหนึ่งมาจากกิจกรรมการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยที่ คาดว่าการลงทุนในโครงการใหม่ในปี 2557 คงจะชะลอตัวลง โดยเฉพาะกลุ่มคอนโดมิเนียม อย่างไรก็ตาม กิจกรรมการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทพาณิชย์กรรมคาดว่าจะยังขยายตัวได้ดี โดยเฉพาะภาคเอกชนรายใหญ่ อาทิ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก และกลุ่มธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น อีกทั้ง ยังมีแผนการขยายการลงทุนไปในต่างจังหวัด ซึ่งศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่ากิจกรรมการก่อสร้างของภาคเอกชน น่าจะเติบโตได้ประมาณร้อยละ 4.0-6.7 ชะลอลดลงจากปี 2556 ที่คาดว่าจะเติบโตประมาณร้อยละ 8.2 จึงส่งผลทำให้ภาพรวมของอุตสาหกรรมก่อสร้างจะได้รับแรงผลักดันจากภาคเอกชนเป็นหลัก และคาดการณ์ว่ามูลค่าการลงทุนก่อสร้างในปี 2557 มีแนวโน้มการเติบโตในอัตราชะลอลงร้อยละ 2.5-5.0 หรือมีมูลค่า 994,500-1,018,500 ล้านบาท จากมูลค่าการก่อสร้างในปี 2556 ที่ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้ประเมินไว้ที่ 970,000 ล้านบาท

ตารางการจำหน่ายในประเทศ

ตารางที่ 2 การจำหน่ายในประเทศ

ผลิตภัณฑ์	2554	2555	2555				2556				2556*
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	ม.ค.-ต.ค.	
สายไฟฟ้า (ตัน)	141,960	181,178	41,444	45,331	47,824	46,578	42,534	43,410	52,313	151,672	182,006
YoY	4.47	27.63	11.49	19.81	23.08	65.79	2.63	-4.24	9.39	-1.89	0.46
QoQ			47.52	9.38	5.50	-2.61	-8.68	2.06	20.51		
โทรทัศน์ <= 20 นิ้ว (เครื่อง)	186,000	179,000	47,000	47,000	46,000	39,000	46,000	38,000	30,000	123,000	148,000
YoY	-9.02	-3.81	2.44	9.62	10.98	-30.05	-1.90	-19.61	-34.13	-23.49	-17.26
QoQ			-16.29	-0.62	-1.20	-14.90	17.40	-18.56	-19.05		
โทรทัศน์ >= 21 นิ้ว (เครื่อง)	1,179,000	649,000	225,000	217,000	94,000	113,000	32,000	30,000	20,000	91,000	110,000
YoY	-30.66	-44.98	-29.20	-20.41	-70.23	-58.65	-85.92	-86.28	-78.76	-83.91	-83.08
QoQ			-17.32	-3.77	-56.51	19.51	-71.84	-6.27	-32.66		

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม และสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

หมายเหตุ 1. ข้อมูลที่นำเสนอเป็นตัวเลขประมาณการที่คำนวณจากข้อมูลจริงประมาณร้อยละ 70-80

2. ปริมาณขายในประเทศเป็นข้อมูลปริมาณการขายจากหน้าโรงงานของผู้ผลิตในประเทศ

จากภาวะอุตสาหกรรมที่มีการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีความสอดคล้องกับ สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมและสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ได้สะท้อนภาพแสดงให้เห็นถึงความต้องการสายไฟฟ้าที่ยังคงมีอย่างต่อเนื่องโดยดูจากปริมาณสายไฟฟ้าที่มีการจำหน่ายภายในประเทศ ยังคงมีแนวโน้มที่ เพิ่มขึ้นในทุกปี จากปี 2554 ถึง 2556 โดยมีปริมาณ 141,960 ตัน 181,178 ตันและ 182,006 ตัน ตามลำดับ ทั้งนี้ยังถือเป็นสัญญาณที่ดีของบริษัทในการดำเนินธุรกิจ และสอดคล้องกับกลยุทธ์การขยายฐานการตลาดไปยังลูกค้าในเขตภูมิภาคอื่นๆ ด้วยการสร้างและพัฒนาทีมขายเพิ่มมากขึ้น เพื่อรองรับการให้บริการลูกค้าในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

ภาวะอุตสาหกรรมโทรคมนาคม

ธุรกิจโทรคมนาคมในประเทศต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบในการให้บริการ เช่น การแก้ไขสัญญาสัมปทานในอดีต การแปรสัญญาสัมปทาน และการประมูล ใบอนุญาตโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ในขณะที่แนวโน้มของตลาดค่อนข้างทรงตัว หรือมีการเติบโตของจำนวนผู้ใช้ใหม่ค่อนข้างน้อยกว่าในช่วงที่ผ่านมา ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้จะมีผลกระทบต่อการทำงานของผู้ให้บริการในตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมที่มีผลกระทบต่อธุรกิจงาน ติดตั้งเสาโทรคมนาคมของบริษัทมีรายละเอียดดังนี้

ปัจจุบัน ประเทศไทยมีผู้ให้บริการในตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มได้แก่

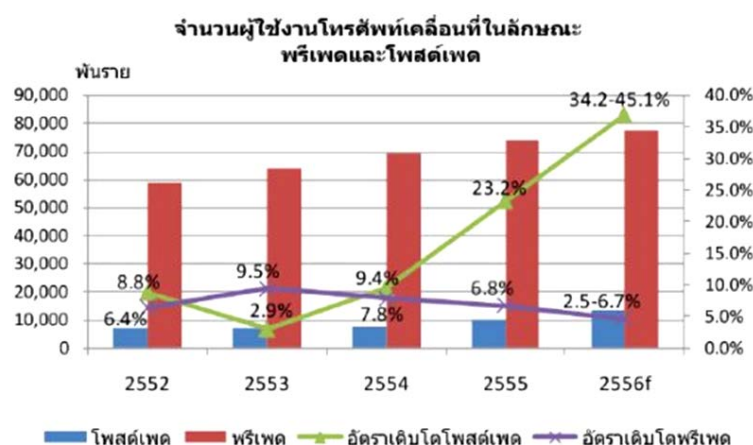
กลุ่มที่ 1 ผู้ที่มีสิทธิในโครงข่ายจำนวน 5 ราย คือ

1. กลุ่มของบมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (AIS)
2. กลุ่มของบมจ. โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (DTAC)
3. กลุ่มของบริษัท ทรูมูฟ จำกัด (TMV)
4. บมจ. กสท โทรคมนาคม (CAT CDMA)
5. บมจ. ทีโอที (TOT 3G)

กลุ่มที่ 2 ผู้ที่เช่าโครงข่ายเสมือนจริง หรือ (Mobile Visual Network Operators: MVNOs) ซึ่งเป็นพันธมิตรให้บริการร่วมกับ TOT 3G และพัฒนาโครงข่ายและให้บริการร่วมกับ CAT CDMA (บริษัท เรียลมูฟ หรือ True Move H) ซึ่งมีจำนวน 5 ราย ได้แก่

1. กลุ่มสามารท ไอ-โมบาย ภายใต้ตราสินค้า i-mobile 3G
2. กลุ่มลือทอเคย์ ภายใต้ตราสินค้า i-Kool 3G
3. กลุ่มไออีซี ภายใต้ตราสินค้า IEC 3G
4. กลุ่มเอ็ม คอลซัลต์ ภายใต้ตราสินค้า MOJO 3G
5. บริษัท 365 ภายใต้ตราสินค้า 365

ปัจจุบัน สภาพการแข่งขันในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ยังคงเป็นการแข่งขันจากผู้ให้บริการรายใหญ่จำนวน 3 ราย ได้แก่ บริษัท AIS บริษัท DTAC และบริษัท True Move (รวม True Move H) ต่างก็เร่งการปรับปรุงระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ตลอดเวลา เช่น เพิ่มเสาสื่อความถี่เพื่อครอบคลุมพื้นที่การให้บริการมากขึ้น ปรับทิศทางของเสาอากาศเพื่อให้สามารถรับส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และเพิ่มเครื่องรับสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อรองรับปริมาณผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เพิ่มขึ้น เป็นต้น ทั้งนี้ จำนวนผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอัตราการเติบโตในช่วงปี 2552 – ปี 2556 สามารถแสดงได้ดังนี้



ที่มา : กสทช. ประมาณการโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้มองแนวโน้มการใช้งานของผู้บริโภคที่มีอัตราการเติบโตเพิ่มมากขึ้นไม่ว่าจะเป็นระบบโพสต์เพดและระบบพรีเพด ดังนั้น ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เริ่มหันมาให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบการให้บริการเพื่อตอบสนองกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ ทำให้ ธุรกิจบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มีแนวโน้มการเติบโตที่สดใส โดยเริ่มได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่จากการขยายโครงข่ายบริการ 3G ซึ่งพาณิชย์บุคคลมีความถี่ที่ครอบคลุมทั่วประเทศมากขึ้น พร้อมทั้งการ เพิ่มขึ้นของฐานผู้บริโภคที่ใช้บริการ 3G บนโครงข่ายดังกล่าว ตลอดจนแรงหนุนจากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของตลาดอุปกรณ์เคลื่อนที่ทั้งสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต ทั้งนี้ การเปลี่ยนผ่านการให้บริการสู่ระบบ 3G บนคลื่นความถี่เดิมถือได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นของยุคการสื่อสารข้อมูล ลความเร็วสูงไร้สายอย่างไร้ที่ติ การแบ่งแถบคลื่นความถี่ (Bandwidth) บางส่วนภายใต้สัญญาสัมปทานเดิมที่ให้บริการ 2G มาเปิดให้บริการ 3G ทำให้เกิดข้อจำกัดด้านคุณภาพการให้บริการข้อมูล ส่งผลให้ผู้ประกอบการโทรคมนาคมมีความต้องการที่จะประมูล

ใบอนุญาตให้บริการ 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากการเปิดประมูลใบอนุญาตให้บริการ 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ในวันที่ 16 ตุลาคม 2555 และคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม (“กทค.”) ได้รับรองผลการประมูลในวันที่ 18 ตุลาคม 2555 แต่สำนักงานผู้ตรวจการแผ่นดินได้ดำเนินการฟ้องร้องต่อ ศาลปกครองกลางเพื่อขอให้พิจารณาว่าการประมูลดังกล่าวเป็นการแข่งขันโดยเสรีและเป็นธรรมตามกฎหมายรัฐธรรมนูญและพระราชบัญญัติองค์กรจัดสรรคลื่นฯ พ.ศ. 2553 หรือไม่ ซึ่งในวันที่ 3 ธันวาคม 2555 ศาลปกครองกลางไม่รับพิจารณาคดีที่สำนักงานผู้ตรวจการแผ่นดินฟ้อง ทำให้สำนักงานผู้ตรวจการแผ่นดินได้ยื่นอุทธรณ์คำสั่งศาลปกครองกลางต่อศาลปกครองสูงสุดเพื่อพิจารณาต่อไป อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากการรับรองผลการประมูลในวันที่ 18 ตุลาคม 2555 ผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตใช้คลื่นความถี่ 2.1 GHz ได้ดำเนินการเตรียมความพร้อมโดยการขอเข้าอุปกรณ์โทรคมนาคม เครื่องวิทยุโทรคมนาคม ประเภทสถานีฐานจำนวน 41,628 เครื่อง และขออนุญาตตั้งสถานีเพิ่มจำนวน 1,208 สถานี

ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้คาดว่าผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตจากการประมูลดังกล่าว โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีปัญหาแถบคลื่นสัญญาณไม่เพียงพอในการให้บริการ 3G บนคลื่นความถี่เดิมมีความเป็นไปได้ที่จะเร่งขยายเครือข่าย 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจบริการโทรคมนาคม รวมถึงธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่อง และยังช่วยส่งเสริมการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตในชนบทมากขึ้น โดยต้องใช้ระยะเวลาเตรียมการ โครงข่าย 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ประมาณ 4 เดือน ซึ่งจะเริ่มทยอยเปิดให้บริการตามเขตพื้นที่กรุงเทพฯ ปริมณฑล และหัวเมืองใหญ่ ก่อนในช่วงปลายไตรมาส 1 ของปี 2556 ด้วยเหตุนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้คาดว่าภาพรวมของตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปี 2556 ภายใต้อสมมติฐานกรณีที่ผู้ได้รับใบอนุญาต 3G สามารถเปิดให้บริการ 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ภายในช่วงครึ่งแรกของปี 2556 จะเติบโตประมาณร้อยละ 11.5 - 14.2 หรือมีมูลค่าตลาดประมาณ 210,000 ถึง 214,900 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 188,300 ล้านบาทในปี 2555 โดยมาจากแรงกระตุ้นจากการให้บริการด้านข้อมูลคิดเป็นมูลค่า 66,000 - 70,000 ล้านบาท หรือมีอัตราขยายตัวร้อยละ 35.6 - 44.0 ในขณะที่บริการด้านเสียงอาจจะเติบโตในกรอบจำกัดที่ประมาณร้อยละ 3.1 - 3.8 เทียบกับที่ขยายตัวร้อยละ 3.7 ในปี 2555 แต่ในกรณีที่การเปิดบริการ 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ยังไม่สามารถดำเนินการได้ อาจส่งผลทำให้เกิดข้อจำกัดต่อการขยายตัวด้านบริการข้อมูล เนื่องจากแถบคลื่นความถี่ที่ไม่เพียงพอต่อการให้บริการด้านข้อมูลที่มีคุณภาพในบริการ 3G บนคลื่นความถี่เดิม อย่างไรก็ตาม เงื่อนไขการได้รับใบอนุญาต 3G ยังระบุไว้ว่า ผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตต้องดำเนินการวางโครงข่ายให้ครอบคลุมประชากรร้อยละ 50 ของจำนวนประชากรในประเทศ ภายในระยะเวลา 2 ปี และร้อยละ 80 ภายในระยะเวลา 4 ปี ซึ่งเงื่อนไขดังกล่าวจะเป็นแรงผลักดันให้ผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตต้องขยายโครงข่ายให้เป็นไปตามข้อกำหนด โดยในเบื้องต้น ผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตได้เตรียมงบลงทุนสำหรับการวางโครงข่ายในช่วง 3 ปี รวมกันราว 125,000 ล้านบาท ทั้งนี้ จากแผนการลงทุนสร้างโครงข่ายของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จะส่งผลดีต่อบริษัทในการให้บริการติดตั้งงานเสาสื่อโทรคมนาคมเพื่อรองรับการปรับปรุงคุณภาพโครงข่าย รวมทั้งทดแทนเสาสื่อโทรคมนาคมเดิม

ภาวะการแข่งขัน

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้ามีมูลค่าตลาดที่ใหญ่มากและมีสินค้าและการให้บริการที่หลากหลาย ซึ่งปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ผลิตหลายราย โดยมีสายไฟฟ้าประเภทต่างๆ เป็นสินค้าหลัก ทั้งนี้ อุตสาหกรรมผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศถือได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า ซึ่งในอดีตสายไฟฟ้าที่ใช้ภายในประเทศต้องนำเข้าจากต่างประเทศทั้งหมด แต่การนำเข้านี้ได้เริ่มลดลงเมื่อมีการตั้งโรงงานผลิตสายไฟฟ้าขึ้นภายในประเทศตั้งแต่ปี 2505 เป็นต้นมา โดยในระยะเริ่มแรกเป็นการตั้งโรงงานขนาดเล็ก และต่อมา

อุตสาหกรรมผลิตสายไฟฟ้าได้เจริญเติบโตขึ้น จึงได้มีการขยายและตั้งโรงงานผลิตสายไฟฟ้าแรงดันสูง และสายไฟฟ้าชนิด และขนาดต่างๆ รวมถึงสายโทรศัพท์ โดยการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ เช่น ประเทศญี่ปุ่น ประเทศไต้หวัน และ ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น ปัจจุบัน ผู้ผลิตสายไฟฟ้าหลักที่ตั้งอยู่ภายในประเทศไทยมีจำนวน 5 ราย ซึ่งประกอบด้วย

- บริษัท เฟลปส์ ดอดจ์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด
- บริษัท สายไฟฟ้าบางกอกเคเบิ้ล จำกัด
- บริษัท สายไฟฟ้าไทย-ยาซากิ จำกัด
- บริษัท จรุงไทยไวร์แอนด์เคเบิ้ล จำกัด (มหาชน)
- บริษัท เอ็มซีไอ-ดราก้า จำกัด

ทั้งนี้ ผู้ผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพทดแทนกันได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งส่งผลให้ภาวะอุตสาหกรรมและการตลาดในสินค้าประเภทนี้เป็นสภาวะการตลาดที่มีการแข่งขันแบบสมบูรณ์

สำหรับการแข่งขันในธุรกิจติดตั้งเสาโทรคมนาคมขึ้นอยู่กับนโยบายการลงทุนและพัฒนาโครงสร้างสัญญาของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นหลัก ซึ่งการลงทุนและพัฒนาโครงสร้างสัญญาด้านโทรคมนาคมจะได้รับผลจากนโยบายของภาครัฐ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายมอบหมายให้บริษัทในเครือดำเนินธุรกิจบริการติดตั้งและปรับปรุงระบบเสาโทรคมนาคมได้เฉพาะผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายนั้น แต่ปริมาณงานติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้นรวมทั้งการส่งมอบงานที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา ทำให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ถือว่าจ้าง

บริษัทภายนอกดำเนินงานดังกล่าวแทน ทั้งนี้ โอกาสในการได้รับงานของผู้ประกอบการในการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบโทรคมนาคมจะขึ้นกับความสัมพันธ์ที่มีกับเจ้าของโครงข่าย ผู้รับเหมาที่ได้รับงานจากเจ้าของโครงข่าย ประสิทธิภาพและผลงานในอดีต ความสามารถในการบริการที่มีทั้งคุณภาพและส่งมอบงานตรงต่อเวลา รวมทั้งฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งจะได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ การที่บริษัทมีความเป็นกลางและมีความเป็นอิสระ ทำให้บริษัทสามารถรับงานติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ครบทุกราย อย่างไรก็ตาม โดยปกติ ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้กำหนดราคาจ้างงานเอง ทำให้การทำการกำไรของผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับอำนาจการเจรจาต่อรองกับผู้จัดหาระบบและอุปกรณ์โทรคมนาคมเพื่อให้ได้รับต้นทุนราคาและเงื่อนไขการค้าที่ดี ดังนั้น ด้วยปัจจัย ทั้งในด้าน ประสิทธิภาพ ผลงาน ฐานะการเงินและอำนาจในการต่อรองกับผู้ว่าจ้างที่ค่อนข้างต่ำ ทำให้การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่จึงมีค่อนข้างน้อย ประกอบกับ ณ ปัจจุบัน โครงการพัฒนาในด้านโทรคมนาคมของภาครัฐและภาคเอกชนเป็นโครงการที่มีจำนวนมากและต้องการให้แล้วเสร็จในระยะเวลาดังนั้น จึงทำให้ภาพรวมของการแข่งขันในธุรกิจนี้ไม่มีการแข่งขันที่รุนแรงมากนัก

นอกจากนั้น เนื่องจากวัสดุและอุปกรณ์สำหรับการติดตั้งในระบบไฟลามที่จำหน่ายภายในประเทศมีจำนวนน้อยราย ทำให้ผู้ให้บริการติดตั้งระบบไฟลามซึ่งต้องใช้ผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตรายใหญ่ที่จำหน่ายภายในประเทศ ดังนั้น การแข่งขันในธุรกิจนี้จึงไม่รุนแรงมากนัก

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1. ธุรกิจการเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย

ด้วยนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา ดังนั้น คุณภาพของผลิตภัณฑ์และความน่าเชื่อถือของผู้จัดส่งสินค้าจึงเป็น ปัจจัยสำคัญในการพิจารณาการสั่งซื้อของบริษัท โดยบริษัทได้รับเลือกเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล ซึ่งบริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์ด้วยการสั่งซื้อสินค้าในประเทศผ่านผู้ผลิตภายในประเทศที่เป็นบริษัทไทยและบริษัทต่างประเทศที่ตั้งในประเทศไทย และการสั่งซื้อสินค้าชนิดพิเศษโดยการนำเข้าจากผู้ผลิตจากต่างประเทศ ซึ่งรายละเอียดของแหล่งที่มาของการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถแสดงได้เป็นดังนี้:-

ตารางแสดงแหล่งที่มาของการจัดหาผลิตภัณฑ์ในธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายของบริษัท

(หน่วย: ร้อยละ)

ยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูป	2553	2554	2555	2556
• ในประเทศ	97.01	98.52	98.19	97.46
• ต่างประเทศ	2.99	1.48	1.81	2.54
รวมยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมด	100.00	100.00	100.00	100.00

ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้า รวมถึงวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามจากผู้ผลิตสินค้าชั้นนำ ซึ่งมีรายละเอียดสรุปดังนี้

ผลิตภัณฑ์ ตราสินค้า	ประเภทผลิตภัณฑ์	บริษัทผู้ค้า	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญ
phelps dodge*	สายไฟฟ้า	บริษัท เฟลป์ส ดอดจ์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด	ไม่มีกำหนดระยะเวลา	• ไม่มีข้อกำหนด
Prysmian	สายไฟฟ้าทนไฟ	Prysmian Tianjin Cables Co., Ltd. & Suzhou Draka Cable Co., Ltd.	ไม่มีกำหนดระยะเวลา	• ไม่มีข้อกำหนด
Philips**	หลอดไฟและอุปกรณ์ ส่องแสงสว่าง	บริษัท ฟิลิปส์ อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (“ฟิลิปส์”)	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556	- กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้าได้เฉพาะในพื้นที่ที่ฟิลิปส์กำหนด ซึ่งเป็นพื้นที่ในกรุงเทพมหานครรอบนอก นอกจากนั้น บริษัทได้รับการขยายพื้นที่จำหน่ายสินค้าในภาคกลางตอนบนเพิ่มขึ้น 8 จังหวัดตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 เป็นต้นไป - บริษัทไม่สามารถนำสินค้าอื่นมาจำหน่ายแข่งกับสินค้าของฟิลิปส์

ผลิตภัณฑ์ ตราสินค้า	ประเภทผลิตภัณฑ์	บริษัทผู้ค้า	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญ
3M***	วัสดุและอุปกรณ์ที่ เกี่ยวข้องกับระบบ ป้องกันไฟลาม	บริษัท 3M ประเท ไทย จำกัด	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556	ไม่มีข้อกำหนด
Bticino	อุปกรณ์ควบคุมระบบ ไฟฟ้า	บริษัท บีทีซีโน (ประเทศไทย) จำกัด	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ สามารถต่ออายุได้ 1 ปี อย่างต่อเนื่อง โดย อัตโนมัติ เว้นแต่ได้มีการ แจ้งล่วงหน้า 3 เดือน	- กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้าได้เฉพาะ ภายในประเทศไทย - บริษัทไม่สามารถนำสินค้าอื่นมาจำหน่าย แข่งกับสินค้าบีทีซีโน
Ttm	หม้อแปลงไฟฟ้า	บริษัท ไทยทราฟแมนู แฟคเจอริง จำกัด	3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ สามารถต่ออายุได้ 3 ปี	ไม่มีข้อกำหนด
TGG	ท่อโพลีเอทิลีน	บริษัท ไทยก้าวไกล กรุ๊ป จำกัด	ไม่มีกำหนดระยะเวลา	ไม่มีข้อกำหนด
Arrow	ท่อเหล็กร้อย สายไฟฟ้าและ อุปกรณ์เชื่อมต่อ	บริษัท เจ. เอส. วี ฮาร์ดแวร์ จำกัด (ปัจจุบัน เปลี่ยนชื่อ เป็น บมจ. แอร์โรว์ ซินดิเคท)	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 1 เมษายน 2556 และ สามารถต่ออายุได้ตามที่ ได้ตกลงกันภายหลัง	ไม่มีข้อกำหนด
CLIPSAL	ท่อและอุปกรณ์เชื่อมต่อ พีวีซีสีขาว	บริษัท ยู-การผลิต จำกัด	3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557	ไม่มีข้อกำหนด
KILLARK	อุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับ พื้นที่อันตราย	Killark Electric Manufacturing Company	ไม่มีกำหนดระยะเวลา เว้นแต่ได้มีการแจ้ง ล่วงหน้า 1 เดือน	กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้าได้เฉพาะ ภายในประเทศไทย
Chalmit	อุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับ พื้นที่อันตราย	Hubbell Ltd.	ไม่มีกำหนดระยะเวลา เว้นแต่ได้มีการแจ้ง ล่วงหน้า	กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้าได้เฉพาะ ภายในประเทศไทย

หมายเหตุ : รายละเอียดโดยสรุปของผู้ผลิตภัณฑ์ตราสินค้าหลักมีดังนี้

- * phelps dodge ผลิตและจำหน่ายโดยบริษัท เฟลป์ส ดอดจ์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ General Cable Corporation และบริษัทย่อยของ Phelps Dodge International Corporation โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ประเทศสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้ Phelps Dodge International Corporation ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าและเคเบิลเป็นหลักซึ่งใช้ อย่างกว้างขวางในธุรกิจไฟฟ้า

โทรคมนาคม อุตสาหกรรมและเหมืองแร่ โดยมีโรงงานและสำนักงานขายกว่า 25 ประเทศทั่วโลก ทำให้ผลิตภัณฑ์ตราสินค้า phelps dodge เป็นหนึ่งในผู้ผลิตสายไฟฟ้ารายใหญ่ที่สุดของโลก

** Philips เป็นหนึ่งในบริษัทอิเล็กทรอนิกส์ที่ใหญ่ที่สุดของโลก ซึ่งมีโรงงานและสำนักงานขายกว่า 60 ประเทศทั่วโลก และมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ประเทศเนเธอร์แลนด์ ปัจจุบัน บริษัท ฟิลิปส์อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินกิจการด้วยกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศได้แก่กลุ่มธุรกิจเพื่อการแพทย์ และการดูแลสุขภาพ (Healthcare) กลุ่มธุรกิจไฟฟ้าและอุปกรณ์แสงสว่าง (Lighting) และกลุ่มธุรกิจคอนซูเมอร์ไลฟ์สไตล์ (Consumer Lifestyle) ซึ่งบริษัทได้เป็นหนึ่งในตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุปกรณ์โคมไฟฟ้าแสงสว่างภายในประเทศภายใต้ตราสินค้า Philips

*** 3M เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาและมีสำนักงานและโรงงานตั้งอยู่กว่า 65 ประเทศทั่วโลก ซึ่งดำเนินการผลิตและจำหน่ายสินค้ากว่า 55,000 ชนิด โดยบริษัท 3เอ็ม ประเทศไทย จำกัด มีผลิตภัณฑ์จำหน่ายกว่า 5,000 ชนิดรวมถึงวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลามและผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าอื่นๆ ของตราสินค้า 3M

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทได้จำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าซึ่งไม่ได้รับหนังสือแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากคู่ค้ารายอื่นนอกเหนือจากที่ได้กล่าวข้างต้น เนื่องจากลักษณะธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวโดยปกติไม่จำเป็นต้องมีสัญญาผูกมัดระหว่างคู่ค้า เว้นแต่คู่ค้าบางรายที่ต้องการเงื่อนไขพิเศษในการค้า เช่น การกำหนดพื้นที่การค้า หรือข้อกำหนดห้ามนำสินค้าคู่แข่งมาจำหน่าย เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขการค้าที่ได้ตกลงกับคู่ค้าทุกราย ส่งผลให้ บริษัทได้รับความไว้วางใจและได้รับการต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายมาอย่างต่อเนื่อง

2. ธุรกิจการให้บริการติดตั้ง

เนื่องด้วยงานออกแบบและติดตั้งระบบป้องกันไฟลามและระบบโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ด้านวิศวกรรม และความชำนาญเฉพาะด้าน บริษัทจึง ได้มีการจัดหาทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์กว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม และมีประสบการณ์เกือบ 20 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลาม ซึ่งขั้นตอนการให้บริการติดตั้งมีดังนี้

2.1 ธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาโทรคมนาคม

ขั้นตอนการดำเนินงานติดตั้งเสาโทรคมนาคมเริ่มตั้งแต่บริษัทได้รับการว่าจ้างจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือจากผู้รับเหมาที่รับงานจากเจ้าของโครงข่าย ซึ่งลักษณะและคุณสมบัติของเสาโทรคมนาคมของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายจะมีความแตกต่างกัน และขึ้นอยู่กับสภาพ ภูมิศาสตร์ของสถานที่ตั้งเป็นองค์ประกอบด้วยเช่นกัน โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะดำเนินการศึกษาความต้องการของลูกค้า สำรวจพื้นที่โครงการ และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการก่อสร้างโครงการในพื้นที่ (Network Feasibility) หลังจากนั้น บริษัทจะดำเนินการออกแบบระบบ และให้คำแนะนำเกี่ยวกับขั้นตอนการดำเนินการ รวมถึงให้บริการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ที่เหมาะสมกับสภาพโครงการ เช่น เสาเข็ม คอนกรีต โครงเสาเหล็ก และอุปกรณ์สื่อสาร เป็นต้น เพื่อให้สามารถเชื่อมโยงเครือข่ายสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่อย่างมีประสิทธิภาพ จากนั้นบริษัทจะดำเนินการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการปรับปรุงพื้นที่ก่อสร้าง วางเสาเข็มประกอบเสาโครงเหล็ก และติดตั้งอุปกรณ์สื่อสาร เป็นต้น โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะทำหน้าที่ควบคุมงานการก่อสร้างหน้างานรวมทั้งการเชื่อมต่อสัญญาณ และทดสอบคุณภาพงานให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้สามารถส่งมอบงานได้ตามระยะเวลาที่กำหนด โดยมีระยะเวลาการดำเนินโครงการเฉลี่ยต่อพื้นที่ก่อสร้างประมาณ 45 – 60 วัน

นอกจากนั้น บริษัทยังได้ให้บริการหลังการขายโดยการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อเป็นการสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นของลูกค้าในเรื่องคุณภาพงาน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการใช้บริการจากบริษัทอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากเทคโนโลยีด้านโทรคมนาคมที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และการเสื่อมสภาพของโครงเหล็กตามอายุการใช้งาน บริษัทจึงมีโอกาสดำเนินการ กิจกติดตั้งเสาโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้นและ/หรือทดแทนเสาโทรคมนาคมเดิมให้มีขนาดใหญ่กว่าเดิม

อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อโครงเหล็กและอุปกรณ์ล่วงหน้า เนื่องจากลักษณะของแต่ละโครงการมีการกำหนดลักษณะและข้อกำหนดและ /หรือคุณสมบัติของสินค้าที่แตกต่างกันไป ดังนั้น บริษัทจะสั่งซื้อสินค้าเมื่อเริ่มดำเนินโครงการโดยอ้างอิงราคาของบริษัทที่ได้ตกลงไว้กับบริษัทคู่ค้าก่อนการเข้าประมูลงานในแต่ละครั้ง ทั้งนี้ บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากบริษัท ยูไนเต็ควีเจสตรา ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS)

2.2 ธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม

สำหรับขั้นตอนการดำเนินงานติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม บริษัทจะดำเนินการเข้าสำรวจพื้นที่ที่ลูกค้าต้องการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม พร้อมทั้งประเมินประเภทของวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามที่เหมาะสมเพื่อให้ลูกค้าพิจารณาอนุมัติ และภายหลังจากบริษัทได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าแล้ว บริษัทจะดำเนินการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม โดยว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการ และมีทีมวิศวกรของบริษัทเป็นผู้ควบคุมดูแลทั้งในเรื่องคุณภาพในการใช้งาน ของระบบป้องกันไฟลามที่ติดตั้ง และการส่งมอบงานตรงตามกำหนดเวลา อย่างไรก็ตาม การออกแบบและติดตั้งจะคำนึงถึงความปลอดภัยและความสวยงามของพื้นที่ของอาคาร เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า โดยระยะเวลาที่ใช้ในการติดตั้งระบบป้องกันไฟลามมีระยะเวลาที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับพื้นที่การติดตั้งและระยะเวลางานก่อสร้างอาคารที่บริษัทให้บริการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม

นโยบายวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง

บริษัทมีนโยบายจัดเก็บสินค้าคงคลังสำหรับจำหน่ายประมาณ 30 - 45 วัน ทั้งนี้ นโยบายดังกล่าวได้คำนึงถึงความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาสินค้าทั้งในด้านราคาลดลงและ/หรือราคาเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะราคาสายไฟฟ้าที่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาทองแดง ต้นทุนในการจัดเก็บ ความเสี่ยงจากความล้าสมัยของสินค้า การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ปริมาณและระยะเวลาการส่งสินค้าของผู้จำหน่าย ระยะเวลาในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าตามกำหนดเวลา รวมทั้งความต้องการเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ เป็นต้น ทั้งนี้ ในการบริหารสินค้าคงคลัง บริษัทได้มีการจัดสร้างคลังสินค้า 4 แห่ง โดย คลังสินค้าที่ 1 และ 2 ตั้งอยู่ในอำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี คลังสินค้าที่ 3 ตั้งอยู่ในเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร และคลังสินค้าที่ 4 ตั้งอยู่ในอำเภอเมืองศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีพื้นที่สำหรับจัดเก็บผลิตภัณฑ์ของบริษัทรวมกันประมาณ 8,100 ตารางเมตร ทั้งนี้ การที่บริษัทสามารถสำรองสินค้าในคลังสินค้าของบริษัทเอง ทำให้บริษัทสามารถส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าในทันที และให้บริการลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง สำหรับนโยบายจัดเก็บโครงเหล็กและอุปกรณ์ของโครงการโทรคมนาคม บริษัทไม่มีนโยบายจัดเก็บสินค้าดังกล่าว เนื่องจากลักษณะและข้อกำหนดที่แตกต่างกันของแต่ละโครงการ ดังนั้นบริษัทจะสั่งซื้อสินค้าเมื่อเริ่มดำเนินโครงการแทน

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในการดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายของบริษัทไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ขณะที่ธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทได้ปฏิบัติตามข้อตกลงที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยได้รับการดักเตือนหรือเสียค่าปรับในเรื่องดังกล่าว

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมความเสี่ยงอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งความเสี่ยงออกเป็น 3 ด้าน คือ

1. ความเสี่ยงด้านธุรกิจบริษัท
2. ความเสี่ยงด้านการเงิน
3. ความเสี่ยงด้านอื่นๆ

1. ความเสี่ยงด้านธุรกิจของบริษัท

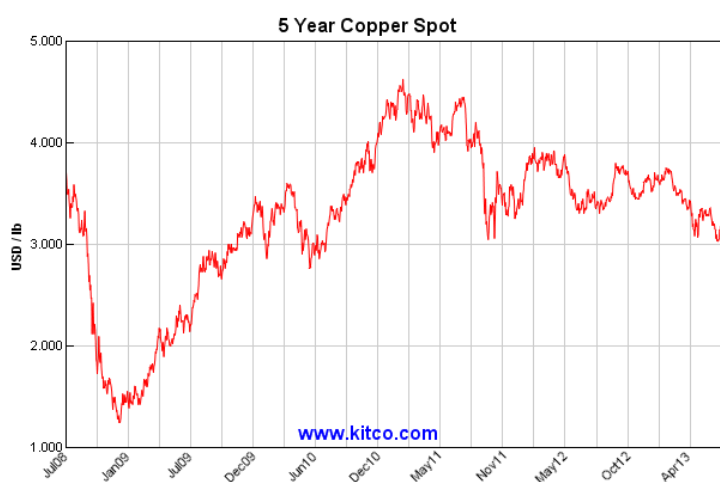
ธุรกิจหลักของบริษัทสามารถแบ่งได้ 2 ประเภท คือ ธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไปหรือการเป็นตัวแทนจำหน่าย และธุรกิจการให้บริการ ออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม ระบบป้องกันไฟลามและอื่นๆ ดังนั้น ในการวิเคราะห์ความเสี่ยงจะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็นความเสี่ยงใน 2 ธุรกิจข้างต้น ดังนี้

1.1 ธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไป

1.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาทองแดง

รายได้จากการจำหน่ายสายไฟฟ้าคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 65 ถึงร้อยละ 67 ของรายได้รวมของบริษัทในปี 2554 - 2556 โดยสายไฟฟ้ามีต้นทุนหลัก คือ ทองแดง ดังนั้น ความผันผวนของราคาทองแดงจะมีผลกระทบโดยตรงต่อราคาซื้อและจำหน่ายสายไฟฟ้าของบริษัท และจะมีผลกระทบต่อเนื่องไปถึงผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทในกรณีที่บริษัทไม่สามารถปรับราคาจำหน่ายให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือบริหารสินค้าคงคลังให้มีปริมาณที่เหมาะสม ทั้งนี้ เนื่องจากทองแดงเป็นสินค้าประเภทอุปโภคบริโภค (Commodity) ซึ่งราคาสินค้าประเภทนี้จะมีการเปลี่ยนแปลงตามอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลก โดยราคาทองแดงในตลาดโลกนับตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2551 สามารถแสดงในแผนภาพได้ดังนี้ :-

แผนภาพแสดงราคาทองแดง ณ ราคาตลาด (Spot Price)



ที่มา: Website www.kitco.com

จากแผนภาพข้างต้นจะ พบว่า ราคาทองแดงใน ช่วงครึ่งปีหลังของปี 2551 ได้ปรับลดลงอย่างรวดเร็วจาก ประมาณ 4,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อปอนด์ ลดลงเหลือประมาณ 1,300 ดอลลาร์สหรัฐต่อปอนด์ในช่วงต้นปี 2552 หลังจากนั้นราคาทองแดงได้มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นจนถึงใน ช่วงไตรมาสแรกของปี 2554 ซึ่งราคาทองแดงมีราคาสูงสุดประมาณ 4,600 ดอลลาร์สหรัฐต่อปอนด์ แต่ต่อมาราคาทองแดงได้เริ่มลดลง ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2554 และมีความผันผวน เล็กน้อยเป็นระยะๆ ในระหว่างปี 2555 และปี 2556 ดังนั้น หากราคาทองแดงยังคงมีความผันผวน และ หากบริษัท ไม่สามารถปรับกลยุทธ์การบริหารราคาจำหน่ายสินค้าของบริษัทให้สอดคล้องกับต้นทุนสินค้า ที่เปลี่ยนแปลงไปตามราคา ทองแดง อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลง ของราคาทองแดงเป็นประจำ เพื่อคาดการณ์แนวโน้มของราคาในการบริหารปริมาณสินค้าคงคลังของสายไฟฟ้าให้เป็นไป ตามความเหมาะสม เนื่องจากโดยทั่วไป เมื่อราคาทองแดงมีความผันผวน จะใช้ระยะเวลาหนึ่งประมาณ 6 - 7 เดือน (Lapse Time) ก่อนที่จะส่งผลกระทบต่อราคาจำหน่ายและต้นทุนของสายไฟฟ้า ทั้งนี้ แนวทางดำเนินการในการบริหาร ความเสี่ยงนี้ของบริษัท ได้แก่ การพิจารณาพบปริมาณสินค้าคงคลังอย่างใกล้ชิด การลดเวลาการจัดส่งสินค้า การ กำหนดให้มีการส่งสินค้าโดยตรงไปยังลูกค้าสำหรับกรณีที่เป็นสินค้าที่ใช้ในงานโครงการ (Matching Order) กอปรกับ ธุรกิจการจำหน่ายสินค้าของบริษัทเป็นลักษณะการซื้อมาจำหน่ายไป ซึ่งการกำหนดราคาจะใช้วิธีบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) ซึ่งหากราคาค่าต้นทุนสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลง บริษัทก็สามารถปรับกำไรส่วนที่บวกเพิ่มในราคาจำหน่าย ให้มีความเหมาะสม เพื่อยังคงให้บริษัทสามารถจำหน่ายสินค้าหรือระบายสินค้าคงคลังให้สอดคล้องกับสถานการณ์ นั้น โดยบริษัทยังคงสามารถทำกำไรได้ ดังนั้น แม้ว่าราคาทองแดงเป็นสิ่งที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ แต่มาตรการบริหารสินค้าคงคลังและการกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคา ของบริษัทจะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะสามารถช่วยลด ผลกระทบจากการผันผวนของราคาทองแดงได้ในระดับหนึ่ง ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีนโยบายจัดเก็บสินค้าคงคลังเป็น ประมาณ 30 – 45 วัน โดยบริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย ลดลงจาก 57 วันในปี 2554 เป็นประมาณ 47 วันในปี 2556 ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ใกล้เคียงกับนโยบายที่กำหนด

1.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตสินค้านำเข้า

ในปี 2554-2556 บริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าประมาณร้อยละ 60 ถึงร้อยละ 65 ของมูลค่าการซื้อ สินค้าสำเร็จรูป จากบริษัท เฟลป์ส ดอตคอม อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด (“เฟลป์ส ดอตคอม”) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ ของ General Cable Corporation และบริษัทย่อยของ Phelps Dodge International Corporation โดยมีสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกาและมีโรงงานและสำนักงานขายกว่า 25 ประเทศทั่วโลก และเป็นหนึ่งในผู้ผลิตและจำหน่าย สายไฟฟ้าและเคเบิลสายไฟที่ใหญ่ที่สุดของโลก ทั้งนี้ จากข้อมูลของบิซิเนส ออนไลน์ (BOL) พบว่า ในปี 2555 เฟลป์ส ดอตคอม มี รายได้รวมประมาณ 8,700 ล้านบาท มีสินทรัพย์รวมประมาณ 7,300 ล้านบาท และมีส่วนของผู้ถือหุ้นประมาณ 3,000 ล้านบาท ทั้งนี้ จากการที่ เฟลป์ส ดอตคอม ไม่มีความมั่นใจที่จะทำสัญญาระยะยาวกับตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์รายใด จึง ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิง ผู้ผลิตรายดังกล่าว หากผู้ผลิตรายดังกล่าวดำเนินการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยตรง และ/หรือ เลิกจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัท และ/หรือ ไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่บริษัทได้ตามความต้องการ ใช้ของบริษัท และ/หรือ ปรับขึ้นราคาสินค้าโดยไม่แจ้งล่วงหน้า และบริษัทไม่สามารถจัดหาแหล่งอื่นได้ทันตามแผนการส่ง

มอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ จากปัจจัยดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อ ยอดจำหน่ายและความน่าเชื่อถือของบริษัท ซึ่งจะมี ผลต่อการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ประเมินว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากผู้ผลิตสินค้ารายดังกล่าวไม่มีนโยบายจำหน่ายสินค้าโดยตรงด้วยตนเอง ประกอบกับตลอดเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตดังกล่าว โดยมีการจัดซื้อผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าอย่างต่อเนื่องเป็นเวลานานตั้งแต่ปี 2542 รวมถึงมีประวัติการสั่งซื้อและชำระค่าสินค้าที่เข้ามาโดยตลอด ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตดังกล่าวในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้ามา โดยตลอด อีกทั้ง บริษัทยังเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย ภายในประเทศ รายใหญ่ที่สุดของ เฟล็กส์ คอร์ด โดยมียอดสั่งซื้อสินค้าเป็นสัดส่วนที่สูงถึงประมาณร้อยละ 41-42 ของยอดซื้อของตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศทั้งหมดของเฟล็กส์ คอร์ด ในปี 2555 และปี 2556 นอกจากนี้ ประเทศไทยยังมีผู้ผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศและผู้นำเข้าสายไฟฟ้ารายอื่นจากต่างประเทศที่สามารถผลิตสินค้าทดแทนได้ และประสงค์ที่จะให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายหลัก ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงนี้ไม่มากนัก

1.1.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่

เนื่องด้วยธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไปหรือการเป็นตัวแทนจำหน่าย เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญทางเทคนิคหรือไม่มีความซับซ้อนมากนัก จึงทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ไม่ยากนัก จากปัจจัยดังกล่าว จึงทำให้ในอนาคต บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการเข้ามาของ คู่แข่งขันรายใหม่ และอาจมีการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ดี การดำเนินธุรกิจดังกล่าวยังต้องอาศัยประสบการณ์ในหลายๆ ด้าน เช่น การมี ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตสินค้า การมีสินค้าที่หลากหลายทั้งประเภทและปริมาณเพื่อก่อให้เกิดความยืดหยุ่นและสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันท่วงที มีความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า การสร้างกลยุทธ์การตลาดเพื่อขยายฐานลูกค้าให้มีจำนวนมากขึ้น รวมทั้งต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนที่สูงในการสำรองสินค้า เพื่อจำหน่าย ด้วยปัจจัยดังกล่าว จึงอาจส่งผลให้คู่แข่งรายใหม่เข้ามาในธุรกิจ นี้ได้ไม่ยากนัก ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทได้ใช้กลยุทธ์ด้านต่างๆ ในการบริหารมาโดยตลอด โดยบริษัทมีสินค้าหลากหลายประเภท ครอบคลุมสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าทั้งหมด และยังมีบริการติดตั้งสำหรับสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าบางชนิด ส่งผลให้บริษัทเป็นบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบ ครบวงจร (One-Stop Service) กล่าวคือ มีสินค้าเพื่อจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าที่หลากหลายและครบถ้วนในทุกหมวดหมู่ ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกและง่ายในการสั่งซื้อและรับมอบสินค้า โดยบริษัท มีการจัดเก็บสินค้าไว้ในคลังสินค้าจำนวน 4 คลังสินค้า ซึ่งมีพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้า รวมทั้งสิ้นประมาณ 8,100 ตารางเมตร ทั้งนี้ ด้วยขนาดของพื้นที่คลังสินค้าที่ใหญ่และทำเลที่ตั้งของคลังสินค้าแต่ละแห่งอยู่ใกล้กับที่ตั้งของลูกค้าและการคมนาคมสะดวก ทำให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้เพียงพอและสามารถกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึง ในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนี้ ผู้ประกอบการรายอื่นที่ทำธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไปเหมือนบริษัทส่วนใหญ่มีขนาดของเงินทุนและปริมาณจำหน่ายที่น้อยกว่าบริษัทค่อนข้างมาก บริษัทจึงมีข้อได้เปรียบในด้านปริมาณและประเภทสินค้าที่สั่งซื้อ ทั้งนี้ ปัจจัยที่กล่าวข้างต้นจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นในเรื่องคุณภาพและบริการของบริษัทต่อลูกค้าอีกทางหนึ่ง

1.2 ธุรกิจการให้บริการ ออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม

1.2.1 ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของด้านรายได้จากการให้บริการงานในลักษณะโครงการ

ธุรกิจการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมของบริษัทเป็นการให้บริการที่มีลักษณะเป็นงานโครงการระยะสั้น โดยไม่มีการทำสัญญาว่าจ้างทำงานเป็นระยะยาวต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทอาจมีรายได้ จากการให้บริการออกแบบและติดตั้งที่ไม่มีความสม่ำเสมอหรือไม่มีความต่อเนื่องได้ในอนาคต

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก บริษัท เป็นบริษัทที่มีความเป็นอิสระจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรคมนาคมหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ใดๆ ราย รว มทั้งมีความสัมพันธ์ที่ดีและมี ประสพการณ์กับการทำงานกับทั้งผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้รับเหมาหลักของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ จึงทำให้ บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกราย และเป็น ผลให้บริษัทได้รับงานจากผู้ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายอย่างสม่ำเสมอ และต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการขยาย การประกอบธุรกิจเป็น ตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์เกี่ยวกับระบบงานไฟฟ้า เช่น สายไฟฟ้าประเภทต่างๆ อุปกรณ์ส่องแสงสว่าง วัสดุและ อุปกรณ์ป้องกันไฟลาม เป็นต้น ซึ่งจะช่วย ทำให้บริษัทมีรายได้ที่สม่ำเสมอจากการจำหน่ายสินค้าดังกล่าว และ ลด ผลกระทบของความเสี่ยง ในด้านความไม่สม่ำเสมอของรายได้ในส่วนของการบริการออกแบบ จัดหาและติดตั้ง ระบบงานโทรคมนาคมในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง

1.2.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินโครงการล่าช้ากว่าเวลาที่กำหนดตามสัญญา

ในการดำเนินธุรกิจ การให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลามและระบบงาน โทรคมนาคม เป็นการให้บริการในลักษณะโครงการ ซึ่งมีระยะเวลาดำเนินงานตั้งแต่ 3 เดือน ถึงประมาณ 1 ปี และบาง กรณีมีการกำหนดค่าเสียหายจากความล่าช้าของงาน ดังนั้น หากการดำเนินโครงการมีความล่าช้าจาก กำหนดการ อาจ ส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนในการดำเนินโครงการสูงขึ้น รวมทั้ง มีความเสี่ยงที่อาจจะ ถูกเรียกค่าเสียหายจากความล่าช้าของ การส่งมอบงานได้

ดังนั้น เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน บริษัทมีนโยบายในการวางแผนการ ดำเนินงานล่วงหน้าโดยจะประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น ผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier) ผู้รับเหมาช่วง วิศวกรคุมงาน ของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการวางแผนประสานงาน ติดตาม และตรวจสอบ การส่งมอบสินค้า หรือการก่อสร้างติดตั้งงานระบบอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีการจัดสรรทีมงานให้เหมาะสมกับปริมาณงาน ที่ได้รับมอบหมาย เพื่อให้สามารถดูแลและตรวจสอบความคืบหน้าตลอดจนคุณภาพของงานอย่างใกล้ชิด ซึ่งการ ดำเนินการดังกล่าวจะช่วยให้บริษัททราบถึงปัญหาและแนวทางแก้ไขได้ทันทั่วทั้ง และสามารถส่งมอบงานโครงการและ/ หรือสินค้าได้ตรงตามคุณภาพที่ลูกค้าต้องการได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยส่งมอบงานล่าช้า จนทำให้ต้องถูกเรียกค่าเสียหายจากผู้ว่าจ้างแต่อย่างใด

1.2.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาวิศวกร

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม ซึ่งในการรับงานและ การดำเนินงานแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลาอย่างมีประสิทธิภาพนั้น จำเป็นที่ต้องพึ่งพาบุคลากรที่มี ประสพการณ์และความรู้ความสามารถ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทีมงานวิศวกรซึ่งเป็นผู้ทำหน้าที่ตั้งแต่การออกแบบ ควบคุมงาน และบริหารโครงการ จนเสร็จสิ้น ซึ่งมีผลต่อการบริหารงานต้นทุนโครงการ ระยะเวลาดำเนินโครงการ และความครบถ้วน

ตามความต้องการของลูกค้า ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียทีมวิศวกรเหล่านี้ไปอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและการบริหารจัดการงานโครงการได้

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว บริษัทจึงมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการกำหนดระบบเงินเดือน และค่าตอบแทนที่เหมาะสม และจัดให้มีสวัสดิการและมาตรการจูงใจพนักงานให้มีความผูกพันกับองค์กรในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทได้จัดการอบรมสัมมนาแก่พนักงานและบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) พัฒนาความรู้ความสามารถด้านเทคนิคและการบริหารจัดการให้เหมาะสมกับสายงาน และ (2) เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัท รวมถึงมีการกระจายอำนาจการบริหารงานเพื่อลดการพึ่งพิงบุคลากรเป็นรายบุคคล ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีวิศวกรหลักที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์และ ยังคงทำงานร่วมกับบริษัทเป็นเวลามากกว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม โดยในช่วงระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา มีวิศวกรหลักลาออกเพียง 1 ท่านเท่านั้น จากวิศวกรทั้งหมดของบริษัทจำนวน 23 คน

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 - 2556 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นจำนวน 685 ล้านบาท 1,336 ล้านบาท และ 1,018 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นประมาณร้อยละ 59 ร้อยละ 67 และร้อยละ 49 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยแบ่งเป็นลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 666 ล้านบาท 992 ล้านบาท และ 871 ล้านบาท ในปี 2554 ถึง 2556 ตามลำดับ และเป็นลูกหนี้อื่นจำนวน 123 ล้านบาท 452 ล้านบาท และ 246 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับในช่วงระยะเวลาเดียวกัน โดยหากพิจารณาจากลูกหนี้การค้าจะพบว่า เป็นลูกหนี้การค้าจากธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสินค้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นลักษณะโดยปกติของธุรกิจซื้อและจำหน่ายสินค้าหรือตัวแทนจำหน่าย สำหรับการให้เครดิตแก่ลูกค้า ซึ่งหากมูลค่าของการจำหน่ายหรือรายได้จากการขายเติบโตมากขึ้นก็จะส่งผลให้มูลค่าของลูกหนี้การค้าเติบโตตามไปด้วย นอกจากนี้ ด้วยจำนวนลูกค้าภาคเอกชนซึ่งเป็นลูกค้าหลักของบริษัท ณ ปัจจุบันที่มีจำนวนมากถึงประมาณ 3,200 ราย และกระจายอยู่ทั่วประเทศ บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากลูกหนี้การค้าของบริษัท ชำระค่าสินค้าล่าช้าและไม่ตรงตามกำหนดของเครดิตเทอม หรือ กลายเป็นหนี้สูญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง และส่งผลกระทบต่อเนื่องมายังผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทได้

ดังนั้น การควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้า อย่างสม่ำเสมอ การติดตามการชำระหนี้ และการเร่งรัดเก็บหนี้ จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงานของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายการจำหน่าย สินค้าและการพิจารณาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละรายที่รัดกุม โดยบริษัทพิจารณาลำดับขั้นการให้สินเชื่อ (credit rating) จากการวิเคราะห์งบการเงินของลูกค้า ย้อนหลังและวิเคราะห์ทั้งด้านการเงิน ความมั่นคง และการเติบโตด้านธุรกิจของลูกค้า และมีนโยบายทบทวนวงเงิน การให้สินเชื่ออย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ โดยเฉลี่ยบริษัทได้ให้ระยะเวลาชำระค่าสินค้าแก่ลูกค้าประมาณ 30 - 90 วัน ซึ่งครอบคลุมระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 89 วัน 91 วัน และ 116 วัน ในปี 2554-2556 ตามลำดับ อีกทั้ง บริษัทยังมีนโยบายติดตามคุณภาพของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการประชุมของคณะกรรมการพิจารณาเครดิตเป็นประจำ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 และร้อยละ 100 เมื่อลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 6 และ 12 เดือน ตามลำดับ ซึ่งบริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญรวมเป็นจำนวน 104 ล้านบาท จำนวน 107 ล้านบาท และ 99 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2554-2556 ตามลำดับ ส่งผลให้คงเหลือเป็นลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวนประมาณ 562 ล้านบาท 885 ล้านบาท และ 772 ล้านบาท ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน ตามลำดับ ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาการติดตามการชำระหนี้จาก

ลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวนประมาณ 772 ล้านบาท ณ สิ้นงวด ปี 2556 จนถึงวันที่ 31 มกราคม 2557 จะพบว่าลูกหนี้การค้าดังกล่าวข้างต้นได้มีจำนวนลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยมียอดคงเหลือจำนวนประมาณ 613 ล้านบาท

สำหรับลูกหนี้อื่นสุทธิหลังหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของงานติดตั้งอุปกรณ์ป้องกันไฟลามและอื่นๆ มีจำนวนประมาณ 123 ล้านบาท 452 ล้านบาท และ 246 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2554 - 2556 ตามลำดับ ประกอบด้วยลูกหนี้อื่นที่เกิดจากมูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังไม่เรียกเก็บเงินซึ่งเป็นลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคมเป็นหลัก ซึ่งมีจำนวนประมาณ 117 ล้านบาท 438 ล้านบาท และ 228 ล้านบาท สำหรับช่วงระยะเวลาเดียวกันตามลำดับ อนึ่ง ลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคมจะเป็นผู้รับเหมาหลักของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีฐานะทางการเงินและชื่อเสียงที่ดี มีประวัติการชำระหนี้ตรงตามความสำเร็จของงาน และบางกรณีมีการชำระ เงินค่างานล่วงหน้า ทำให้ที่ผ่านมา เมื่อบริษัทดำเนินงานแล้วเสร็จ บริษัทสามารถเรียกเก็บเงินได้มาโดยตลอด และไม่เคยมียอดค้างชำระหนี้สงสัยจะสูญและ/หรือหนี้สูญสำหรับลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคม ดังนั้น ผู้บริหารจึงคาดว่าจะมีความเสี่ยงน้อยมากที่จะไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ในส่วนงานดังกล่าว ทั้งนี้ มูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังไม่ได้เก็บ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จำนวนประมาณ 227 ล้านบาท เป็นงานของ New Site ประมาณร้อยละ 58 โดย ณ วันที่ 31 มกราคม 2557 บริษัทมีมูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังเรียกเก็บเงินไม่ได้เป็นจำนวน 57 ล้านบาท

นอกจากนั้น บริษัทยังมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยจัดซื้อกรมธรรม์ประกันการผิดนัดชำระหนี้ของลูกหนี้การค้า ซึ่งบริษัทจะได้รับความคุ้มครองการรับประกันชำระหนี้ของลูกหนี้ของบริษัทด้วยทุนประกันจำนวน 200 ล้านบาทสำหรับในช่วงระยะเวลาตั้งแต่เดือนธันวาคม 2555 ถึงเดือนมกราคม 2557 ทั้งนี้ ในกรณีที่ลูกหนี้ของบริษัทไม่สามารถชำระหนี้การค้าให้กับบริษัทได้ บริษัทประกันตกลงจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายดังกล่าวให้แก่บริษัทตามที่เกิดขึ้นจริงตามวงเงินที่บริษัทประกันกำหนดให้แก่ลูกค้าของบริษัทแต่ละรายโดยเป็นจำนวนรวมกันไม่เกิน 150 ล้านบาท ทั้งนี้ มูลค่าการรับประกันชำระหนี้ดังกล่าวมีความเพียงพอในการลดความเสี่ยงในส่วนนี้ เนื่องจากที่ผ่านมา บริษัทมีหนี้สูญและ/หรือหนี้ที่ต้องตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งมีจำนวนรวมเพียงประมาณ 18 ล้านบาท 15 ล้านบาท และ 15.11 ล้านบาท ในปี 2554 - 2556 ตามลำดับ โดยบริษัทมีความเห็นว่า นโยบายจัดซื้อกรมธรรม์ดังกล่าวเป็นประโยชน์และช่วยลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าให้แก่บริษัท ซึ่งบริษัทจะพิจารณาการจัดซื้อกรมธรรม์ดังกล่าวตามความเหมาะสมต่อไปในอนาคต

2.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายส่วนใหญ่ของบริษัทประกอบด้วยเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืม จากสถาบันทางการเงินเป็นจำนวน รวมประมาณ 436 ล้านบาท และ 93 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินข้างต้นมีอัตราดอกเบี้ยที่ลอยตัว ซึ่งอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ย THB FIX ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าว มีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น จะส่งผลให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยที่สูงขึ้นตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบาย บริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยการรักษาสัดส่วนของหนี้สินที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมกับลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากบริษัทได้รับวงเงินหลายประเภทจากสถาบันการเงินหลายแห่ง ซึ่งบริษัทสามารถเลือกใช้วงเงินและเทอมการชำระเงินที่เหมาะสมกับ สถานการณ์ ณ ขณะนั้นๆ นอกจากนี้ การที่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในครั้งนี้ บริษัทมีวัตถุประสงค์จะนำเงินทุนที่ได้รับจากการเสนอ

ขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ต่อประชาชนบางส่วน มาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบภาระดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง

2.3 ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทอื่นๆ และการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคม บริษัทมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง สำหรับการสั่งซื้อสินค้าและจัดเก็บสินค้าเพื่อจำหน่าย ซึ่งสินค้าจะต้องมีความหลากหลายและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ส่วนงานการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อจัดเตรียมงานในโครงการติดตั้งระบบโทรคมนาคม ซึ่งเป็นขั้นตอนก่อนที่จะได้รับชำระเงินจากผู้ว่าจ้างตามสัญญา ทั้งนี้ที่ผ่านมาบริษัทได้ใช้แหล่งเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ซึ่งได้แก่ เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร และเงินกู้ยืมระยะสั้นประเภทตั๋วสัญญาใช้เงิน และวงเงินขายลดลูกหนี้การค้า (Factoring) เป็นต้น เป็นเงินทุนหมุนเวียนหลัก เพื่อดำเนินธุรกิจ ทั้งสองส่วนดังกล่าว ส่งผลให้มีอัตราส่วนสภาพคล่องประมาณ 1.09 เท่า และ 1.69 เท่า ในปี 2555 และ ปี 2556 ตามลำดับ และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วประมาณ 0.90 เท่า และ 1.35 เท่า ตามลำดับ สำหรับช่วงระยะเวลาเดียวกัน

3. ความเสี่ยงอื่นๆ

3.1 ความเสี่ยงจากการขาดการถ่วงดุลอำนาจในการบริหาร

เนื่องจากบริษัทมีประธานกรรมการบริษัทและประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นบุคคลเดียวกัน จึงอาจทำให้การตัดสินใจในการบริหารจัดการบริษัท ขึ้นอยู่กับบุคคลดังกล่าว เป็นหลัก อย่างไรก็ดีตาม โครงสร้าง คณะกรรมการบริษัท ณ ปัจจุบัน ประกอบด้วยกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 8 ท่าน โดยในการพิจารณาการประชุมใดๆ จะใช้วิธีอนุมัติโดยใช้เสียงข้างมาก (ไม่รวมเสียงของกรรมการที่มีส่วนได้เสีย) ซึ่งประธานกรรมการบริษัทจะมีเพียง 1 เสียงในการลงมติใดๆ เท่านั้น ทำให้ไม่สามารถควบคุมการบริหารงานหรือการตัดสินใจได้ทั้งหมด นอกจากนี้ บริษัทมี กรรมการอิสระ จำนวน 3 ท่าน (ซึ่งได้ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน) หรือคิดเป็นร้อยละ 37.50 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดของบริษัท ทำหน้าที่ดูแลผลประโยชน์ของบริษัทแทนผู้ถือหุ้นรายย่อย ทำให้สามารถช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทในระดับหนึ่ง ประกอบกับ บริษัทได้มีการ กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน โดยประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือคณะกรรมการไม่สามารถอนุมัติรายการใดที่ตนเองหรือบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่น ใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยได้ ทั้งนี้ บริษัทเชื่อว่า ด้วยการปฏิบัติตามมาตรฐานดังกล่าวข้างต้นอย่างเคร่งครัด จะสามารถช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องการถ่วงดุลอำนาจได้ระดับหนึ่ง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 และ 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้ :-

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31 ธ.ค. 55	31 ธ.ค. 56		
1. ที่ดิน ประกอบด้วย	13.32	161.32	บริษัทเป็นเจ้าของ	ติดภาระจำนอง ¹
- โฉนดที่ดินเลขที่ 93838 เนื้อที่ 12-0-49 ไร่ ตั้งอยู่ที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี				
- โฉนดที่ดินเลขที่ 14343 เนื้อที่ 25 ตารางวา ตั้งอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี				
- โฉนดที่ดินเลขที่ 14481 เนื้อที่ 25 ตารางวา ตั้งอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี				
- โฉนดที่ดินเลขที่ 2404 เนื้อที่ 13-2-74 ไร่ ตั้งอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด (ตลาดขวัญ) จังหวัดนนทบุรี (ได้มาเมื่อวันที่ 4 ก.พ. 2556)				
2. อาคาร ประกอบด้วย	37.37 ²	35.27 ²	บริษัทและบริษัทย่อย เป็นเจ้าของ	ติดภาระจำนอง ¹
- อาคารสำนักงาน 2 ชั้น และอาคารโกดังชั้นเดียว พื้นที่ใช้สอยรวม ประมาณ 4,500 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี				
- ทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น จำนวน 2 หลังตั้งอยู่ที่อำเภอปากเกร็ดจ.นนทบุรี				
3. เครื่องตกแต่งอาคาร	3.99	4.08	บริษัทและบริษัทย่อย เป็นเจ้าของ	ไม่มี
4. เครื่องมือและอุปกรณ์	2.02 ²	1.42 ²	บริษัทและบริษัทย่อย เป็นเจ้าของ	ไม่มี
5. อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	7.46	7.05	บริษัทและบริษัทย่อย เป็นเจ้าของ	ไม่มี
6. ยานพาหนะ	23.04	18.91	บริษัทเป็นเจ้าของ/ผู้ เช่าซื้อ/ผู้เช่าทาง การเงิน	ภายใต้สัญญาเช่าซื้อและ สัญญาเช่าทางการเงิน ³
7. อุปกรณ์ที่ติดตั้งตามสัญญา ⁴	19.59	27.60	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
8. สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	10.01	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
9. ทรัพย์สินระหว่างการโอนเป็นสินทรัพย์	-	20.20	บริษัทเป็นเจ้าของ	ติดภาระจำนอง ¹
รวม	116.80	275.85		

หมายเหตุ: 1. ในปี 2555 และ ปี 2556 บริษัทได้จำนองที่ดิน และอาคาร ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ภายใต้วงเงินจำนวนรวมประมาณ 187

ล้านบาท และ 760 ล้านบาท ตามลำดับ ไว้กับสถาบันการเงิน

- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 และ 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีอาคารและอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งได้ตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้ว แต่ยังใช้งานอยู่ โดยมูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 14 ล้านบาท และ 13 ล้านบาท ตามลำดับ
- สินทรัพย์บางส่วนเป็นสินทรัพย์ ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อที่บริษัทเป็นผู้เช่าทางการเงินและผู้เช่าซื้อ โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เป็นจำนวนเงินประมาณ 21 ล้านบาท และ 16 ล้านบาท ตามลำดับ
- อุปกรณ์ที่ติดตั้งตามสัญญา คือ อุปกรณ์ประเภทคอมพิวเตอร์และหลอดไฟประหยัดพลังงานตามโครงการ Smart Way ของสถาบันวิศวกรรมพลังงาน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และกองพัฒนาระบบไฟฟ้า การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งได้ร่วมกันกำหนดนโยบายเกี่ยวกับมาตรการประหยัดพลังงานไฟสาธารณะ โดยมอบหมายให้บริษัทเป็นผู้ลงทุนในการติดตั้งคอมพิวเตอร์ที่มีศักยภาพในการประหยัดพลังงาน และบำรุงรักษาเป็นระยะเวลา 10 ปี ซึ่งบริษัทจะได้รับผลตอบแทนสำหรับพลังงาน ไฟฟ้าที่ประหยัดได้ในช่วงระยะเวลาดังกล่าว

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้ :-

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31 ธ.ค. 55	31 ธ.ค. 56		
1. อาคารชุดเคหะชุมชนนคร จำนวน 1 ห้อง พื้นที่ใช้สอย 34.04 ตารางเมตร ตั้งอยู่เลขที่ 66/80 โฉนดเลขที่ 63749-5 ทะเบียนอาคารชุดเลขที่ 1/2535 ตั้งอยู่ที่อำเภอบางกะปิ กรุงเทพฯ	0.09	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
2. อาคารชุดพรีเมียร์ เฟลส อาคาร 2 จำนวน 2 ห้อง ห้องชุดเลขที่ 146/3 และ 146/4 โดยมีเนื้อที่ประมาณ 37.60 ตารางเมตรต่อห้อง ทะเบียนอาคารชุดเลขที่ 6/2540 โฉนดที่ดินเลขที่ 9215 ตั้งอยู่ที่อำเภอสวนหลวง กรุงเทพฯ	0.95	0.42	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ไม่มี

รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

1) สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน

คู่สัญญา	: บริษัท เอส.เอส. รัตตัน จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
	: บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 1 มกราคม 2554
ทรัพย์สินที่เช่า	: เช่าอาคารสำนักงาน จำนวน 2 อาคาร ประกอบด้วย อาคารสำนักงาน 6 ชั้น ตั้งอยู่เลขที่ 475 หมู่ที่ 9 ถนนบอนดัสตริท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี และอาคารสำนักงาน 7 ชั้น ตั้งอยู่เลขที่ 477 หมู่ที่ 9 ถนนบอนดัสตริท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานของบริษัท และบริษัทย่อย
อัตราค่าเช่า	: ค่าเช่า จำนวน 142,800 บาทต่อเดือน
ระยะเวลาของสัญญา	: 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2556
เงื่อนไขของสัญญา	: เมื่อครบกำหนดตามระยะ เวลาเช่าของสัญญานี้ ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่าเช่าอาคารสำนักงานดังกล่าวต่อไปอีกมีกำหนดเวลา 3 ปี นับแต่วันที่ครบกำหนดระยะเวลาเช่า โดยคิดค่าเช่าในอัตราเดือนละ 142,800 บาท หรือถ้ามีการเพิ่มค่าเช่า ต้องได้รับความยินยอมจากผู้เช่าก่อน และอัตราการเพิ่มค่าเช่า ต้องไม่เกินร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าเดิม หากผู้ให้เช่าประสงค์จะขายอาคารสำนักงานที่ผู้เช่าเช่าอยู่ เมื่อครบกำหนดระยะเวลาเช่าตามสัญญานี้แล้ว ผู้ให้เช่าต้องแจ้งให้ผู้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือน โดยผู้เช่าจะไม่ขอใช้สิทธิที่จะเช่าอาคารสำนักงานต่อไปกับผู้ให้เช่าเดิม แต่ผู้ให้เช่าต้องให้สิทธิผู้เช่าเป็นผู้มีสิทธิที่จะซื้ออาคารสำนักงานดังกล่าวเป็นบุคคลแรก หากผู้เช่าจะบอกเลิกสัญญาเช่าเมื่อยังไม่ครบกำหนดตามสัญญา ผู้เช่าจะต้องบอกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรไปยังผู้ให้เช่าไม่น้อยกว่า 6 เดือน ผู้เช่าตกลงชำระค่ามัดจำ จำนวน 285,600 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่า เพื่อเป็นค่าประกันการเช่า โดยผู้ให้เช่าจะต้องคืนเงินจำนวนดังกล่าวให้แก่ผู้เช่า เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง

2) สัญญาเช่าคลังสินค้า

ก) สัญญาเช่าคลังสินค้าที่รามคำแหง

คู่สัญญา	: บริษัท ศรีศรีเอนเตอร์ไพรส์ จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
	: บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 1 พฤศจิกายน 2555
ทรัพย์สินที่เช่า	: ทรัพย์สินที่เช่า ได้แก่ - อาคาร 2 ชั้น เลขที่ 142 รามคำแหง 40 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240 และอาคารโรงงาน /โกดัง และเรือนพักคนงาน เนื้อที่ประมาณ 742 ตารางวา - ตู้คอนเทนเนอร์ 2 ตู้ พร้อมโทรศัพท์ 1 เครื่อง กับอุปกรณ์เครื่องใช้ในอาคาร
อัตราค่าเช่า	: อัตราค่าเช่า แบ่งเป็น - อาคาร 2 ชั้น อาคารโรงงาน/โกดัง และเรือนพักคนงาน ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 100,000 บาท - ตู้คอนเทนเนอร์ พร้อมโทรศัพท์กับอุปกรณ์เครื่องใช้ในอาคารในอัตราค่าเช่าเดือนละ 10,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
ระยะเวลาของสัญญา	: 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 ถึง 31 ธันวาคม 2558
เงื่อนไขของสัญญา	: ผู้เช่าตกลงชำระเงินล่วงหน้าเป็นค่าประกันความเสียหายต่างๆ ของทรัพย์สินที่เช่า เป็นจำนวนเงิน 330,000 บาท โดยผู้เช่าจะได้เงินดังกล่าวคืนเมื่อครบอายุการเช่า ผู้เช่าตกลงทำประกันอัคคีภัย วาตภัย อุทกภัย และภัยพิบัติทางธรรมชาติ รวมทั้งประกันทรัพย์สินให้กับ สถานที่เช่า เป็นมูลค่าไม่น้อยกว่า 9,000,000 บาท โดยให้ผู้เช่าเป็นผู้รับผลประโยชน์ ก่อนสัญญาเช่านี้จะครบกำหนด หากผู้เช่าประสงค์จะเช่าต่อ ให้ผู้เช่าแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนสัญญาเช่านี้จะครบกำหนด โดยให้ผู้เช่ามีสิทธิปรับค่าเช่าตามสภาพตลาดได้

ข) สัญญาเช่าโกดังเก็บสินค้าที่อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

คู่สัญญา	: นางพรพิมล เลิศเดชเดชา (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
	: บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 20 มกราคม 2555
ทรัพย์สินที่เช่า	: โกดังเก็บสินค้า เลขที่ 8/33 หมู่ที่ 3 ถนนติวานนท์ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี เนื้อที่ 2 ไร่ เพื่อใช้เป็นโกดังเก็บสินค้า
อัตราค่าเช่า	: 130,000 บาทต่อเดือน
ระยะเวลาของสัญญา	: 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 21 มกราคม 2555 ถึง 20 มกราคม 2558
เงื่อนไขของสัญญา	: ผู้ให้เช่าตกลงยินยอมให้ผู้เช่าต่อสัญญาเช่าออกไปอีก 3 ปี นับแต่สัญญาเช่าฉบับนี้สิ้นสุดลง โดยผู้ให้เช่าสามารถคิดค่าเช่าเพิ่มขึ้นในอัตราไม่เกินร้อยละ 10 ของราคาเช่าเดิม โดยผู้เช่าต้องทำ หนังสือเป็นลายลักษณ์อักษรแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบว่า ประสงค์จะขอเช่าต่อภายในกำหนดระยะเวลา 90 วันก่อนสัญญาฉบับนี้จะสิ้นสุดลง ทั้งนี้ ผู้เช่าได้ยินยอมชำระเงินจำนวน 421,052.63 บาทให้แก่ผู้ให้เช่า เพื่อเป็นค่าตอบแทนล่วงหน้าสำหรับสิทธิในการเช่าต่ออีก 3 ปี
	: ผู้ให้เช่าตกลงมอบเงินค่าประกันสัญญาเช่าจำนวน 636,000 บาทให้แก่ผู้ให้เช่า โดยผู้เช่าจะได้รับเงินดังกล่าวคืนภายใน 30 วัน นับแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง

ค) สัญญาเช่าที่เก็บสินค้าที่อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

คู่สัญญา	: นางพิมลพร เดชกำแหง (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
	: บริษัท ซี.เอส.เอส.เค.บี. แอนด์ แอคเซสซอรี่ส์ จำกัด (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 1 มกราคม 2556
ทรัพย์สินที่เช่า	: ที่ดินว่างเปล่า โฉนดเลขที่ 22687, 22695, 22696 ถนนติวานนท์ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี เนื้อที่รวมประมาณ 600 ตารางวา เพื่อใช้เป็นที่เก็บสินค้า
อัตราค่าเช่า	: 18,000 บาทต่อเดือน โดยผู้ให้เช่าตกลงยินยอมชำระค่าเช่าล่วงหน้าให้แก่ผู้ให้เช่ารวมทั้งหมด 36 เดือน รวมเป็นจำนวนเงิน 648,000 บาท ณ วันที่ทำสัญญาเช่าฉบับนี้

ระยะเวลาของสัญญา : 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 ถึง 31 ธันวาคม 2558

เงื่อนไขของสัญญา : ผู้ให้เช่าตกลงยินยอมให้ผู้เช่าต่อสัญญาเช่าออกไปอีก 3 ปี นับแต่สัญญาเช่าฉบับนี้สิ้นสุดลง โดยคิดค่าเช่าในอัตราเดิม หากผู้ให้เช่าผิดสัญญา ผู้ให้เช่ายินยอมให้ผู้เช่าเรียกร้องค่าเสียหายเป็นจำนวนทั้งสิ้น 648,000 บาท

นโยบายการลงทุนของบริษัทในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

ปัจจุบัน บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท โดยถือหุ้นของบริษัท ซี .เอส.เอส. เคบีล แอนด์ แอคเซสซอรี่ส์ จำกัด (“บริษัทย่อย”) ในอัตราประมาณร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนและ ีเรียกชำระแล้วของบริษัทย่อย ซึ่งประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการเป็นหลัก และเป็นตัวแทนในการประสานงานซื้อขายสินค้าต่างๆ และได้มีการลงทุนในกิจการร่วมค้า ดาวเนียร์ ซีเอสเอส โดยมีส่วนได้เสียในสัดส่วนร้อยละ 40 ซึ่งประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและวิศวกรรม และได้หยุดการประกอบธุรกิจตั้งแต่ปี 2553

อย่างไรก็ตาม ในอนาคตหากบริษัทมีความจำเป็นต้องพิจารณาการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม บริษัทจะมุ่งเน้นลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุน และเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัท โดยจะพิจารณาผลตอบแทนและผลประโยชน์อื่นที่บริษัทคาดว่าจะได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญเพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาสัดส่วนการลงทุนตามความเหมาะสมและผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน เพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทจะควบคุมดูแลด้วยการส่งกรรมการ และ /หรือ ผู้ที่ได้รับมอบหมายของบริษัทเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อให้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการในกิจการนั้นๆ รวมทั้งมีสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อ
สินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	CSS
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	จำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทอื่นๆ รวมทั้งเป็นผู้ให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคม ระบบป้องกันไฟลัม และอื่นๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	475, 477 หมู่ 9 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
ที่ตั้งสาขารามคำแหง	:	142 ซอยรามคำแหง 40 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
ที่ตั้งสาขาชลบุรี	:	59 หมู่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107548000561
โทรศัพท์	:	0-2960-1001-9
โทรสาร	:	0-2960-0260
เว็บไซต์	:	www.cssthai.com
เลขานุการบริษัท	:	นางสาวนงนุช เตมีศรีสุข โทร : 0-2960-1001-9 ต่อ 1211 อีเมล : nongnuch@cssthailand.com
ทุนจดทะเบียน	:	350 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 700,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	350 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 700,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ชื่อบริษัทย่อย	:	บริษัท ซี.เอส.เอส. เคเบิล แอนด์ แอคเซสซอรี่ส์ จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการเป็นหลัก และเป็นตัวแทนในการประสานงานซื้อขายสินค้าต่างๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	477 หมู่ 9 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
ที่ตั้งสาขาปากเกร็ด	:	8/33 หมู่ 3 ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
ที่ตั้งสาขาชลบุรี	:	59 หมู่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี
เลขทะเบียนบริษัท	:	0125540007891
โทรศัพท์	:	0-2960-1001-9
โทรสาร	:	0-2960-0260

ทุนจดทะเบียน : 150 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 150 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้น : ร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ชั้น 4 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : 0-229-2880 โทรสาร : 0-2359-1259

ผู้สอบบัญชี : นายศุภชัย ปัญญาวัฒน์ และ/หรือ นางสาววราพร ประภาศิริกุล และ/หรือ
นางสาวสุพรรณิ ตรียานันทกุล
บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด
ชั้น 33 อาคารเลคครีดา
193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร : 0-2264-0789-90

ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -