



ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 มกราคม 2537 โดยมีวัตถุประสงค์แรกเริ่มเพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ ป้องกันไฟลาม (Passive Fire Protection) สำหรับอาคารสูงและโรงงานอุตสาหกรรม ต่อมาบริษัทได้มีการขยายธุรกิจการอย่างต่อเนื่องไปยังธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่างๆและอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล เช่นสายไฟฟ้าทั่วไปสำหรับใช้ในอาคารและโรงงานอุตสาหกรรม โคมไฟฟ้าสำหรับใช้ภายในและภายนอกอาคารหม้อแปลงไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้า และวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม โดยมีลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนทั่วไป นอกจากนั้นบริษัทยังได้ให้บริการด้านงานติดตั้งและบำรุงรักษาระบบโทรคมนาคม ซึ่งรวมถึงงานก่อสร้างและติดตั้งระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบโทรศัพท์พื้นฐาน และในปี 2558 บริษัทได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องไปยังธุรกิจติดตั้งระบบงานด้านวิศวกรรมสื่อสารเทคโนโลยีและสารสนเทศ รวมทั้งธุรกิจด้านพลังงานทดแทนและบริหารจัดการพลังงาน ตามนโยบายภาครัฐ ซึ่งที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า บริษัทมุ่งเน้นการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยการขยายสู่ธุรกิจใหม่ๆเพื่อต่อยอดการดำเนินธุรกิจตลอดเวลา ซึ่งถือว่าเป็นนโยบายและหัวใจหลักในการดำเนินงานของบริษัท

และด้วยความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างแน่วแน่ที่มุ่งเน้นการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และยั่งยืน เพื่อความเป็นเลิศในการดำเนินธุรกิจ คณะกรรมการบริษัทจึงได้มีการทบทวนและปรับวิสัยทัศน์ รวมทั้งพันธกิจใหม่ เพื่อให้ครอบคลุมการดำเนินธุรกิจ และรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต นำไปสู่การกำหนดเป้าหมาย กลยุทธ์ในการดำเนินงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ตามมติของคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2558 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2558 ดังนี้

วิสัยทัศน์

“เป็นบริษัทชั้นนำในการดำเนินธุรกิจด้านวิศวกรรมสื่อสาร ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและพลังงานทดแทน และการจัดจำหน่ายสินค้าวิศวกรรมงานระบบด้วยการบริหารจัดการที่มีคุณภาพ”

พันธกิจ

- ดำเนินการจัดจำหน่ายและส่งสินค้าทางด้านวิศวกรรมด้วยราคาที่เหมาะสมและบริการที่ได้มาตรฐานระดับดีเยี่ยม เพื่อความพึงพอใจสูงสุดสำหรับลูกค้าของบริษัท
- ดำเนินการติดตั้งระบบโทรคมนาคมด้วยนวัตกรรมที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าตามมาตรฐานสากล
- ดำเนินการประมูลงานและติดตั้งระบบงานด้านวิศวกรรมสื่อสารเทคโนโลยีและสารสนเทศจนสำเร็จ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดของลูกค้า ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยระดับสากล
- ดำเนินงานธุรกิจด้านพลังงานทดแทนและบริหารจัดการพลังงาน ตามนโยบายภาครัฐ เพื่อให้เป็นแหล่งพลังงานทางเลือกใหม่ที่สำคัญของประเทศไทย

เป้าหมาย

บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำตลาดด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า และอุปกรณ์ไฟฟ้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูงและจำหน่ายสินค้าในลักษณะของศูนย์บริการครบวงจร(One-Stop Service) คือมีสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าที่หลากหลายและครบถ้วนทุกหมวดหมู่เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกและง่ายในการสั่งซื้อและรับมอบสินค้า รวมทั้งมีเป้าหมายที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด

บริษัทมีเป้าหมายในการสร้างและรักษาความเป็นผู้นำให้บริการระดับชั้นนำของประเทศในงานด้านบริการรับออกแบบและติดตั้งระบบงานป้องกันไฟลามและระบบโทรคมนาคมโดยมุ่งพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และการให้บริการที่มีคุณภาพที่ได้มาตรฐานตลอดจนการสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าโดยการส่งมอบงานให้ได้ตรงตามคุณภาพที่ต้องการและตามกำหนดเวลา ด้วยความมุ่งมั่นดังกล่าวทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างดีและได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากบริษัท ยูไนเต็ด รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็ม (ประเทศไทย) จำกัด (URS)

อีกทั้งบริษัทยังมีเป้าหมายขยายธุรกิจเพื่อให้ครอบคลุมงานทางด้านการติดตั้งระบบสื่อสารอื่นๆ รวมถึงการขยายธุรกิจไปในอุตสาหกรรมที่เติบโตและเป็นนโยบายของภาครัฐ เช่นระบบงานด้านวิศวกรรมสื่อสารเทคโนโลยีสารสนเทศ ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยระดับสากล และธุรกิจพลังงานเพื่อเป็นแหล่งพลังงานทางเลือกใหม่ที่สำคัญของประเทศไทย

กลยุทธ์

- แผนการขยายฐานลูกค้าประเภทซื้อมาขายไปให้ครอบคลุมพื้นที่ขายและกลุ่มอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้นรวมทั้งขยายฐานลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการ
- เพิ่มความหลากหลายของสินค้าและบริการเพื่อให้สามารถขยายฐานลูกค้าและรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่เดิมได้มากขึ้น รวมทั้งจัดหาพื้นที่คลังสินค้าเพื่อให้สามารถเข้าถึงและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่มีอยู่เดิมและกลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึงและรวดเร็วยิ่งขึ้น รวมทั้งสามารถประหยัดต้นทุนในการขนส่ง
- มุ่งเน้นการเติบโตในธุรกิจให้บริการติดตั้งโดยเฉพาะด้านระบบโทรคมนาคมตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมภายในประเทศ และสามารถปรับตัวได้ทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา นอกจากนี้บริษัทยังมีเป้าหมายที่ขยายกิจการที่เกี่ยวข้องกับงานด้านโทรคมนาคมพร้อมกับธุรกิจตัวแทนจำหน่าย เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจของบริษัทในประเทศเพื่อนบ้านที่มีศักยภาพและมีแนวโน้มในการเติบโตสูง เช่น สาธารณรัฐแห่งสหภาพพม่า เป็นต้น
- สร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยการให้ความสำคัญกับการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายตลอดจนการรักษาคุณภาพและมาตรฐานในการให้บริการแก่ลูกค้าเพื่อสร้างความพึงพอใจและความไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง
- การพัฒนาบุคลากรของบริษัทในทุกๆระดับ เพื่อให้ก้าวทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป และลดการพึ่งพิงบุคลากรหลัก โดยในแต่ละปีบริษัทจะมีงบประมาณสำหรับการส่งบุคลากรเข้าฝึกอบรมมาโดยตลอด

- ขยายธุรกิจให้หลากหลายเพื่อตอบสนองกับการสร้างรายได้และผลตอบแทนระยะยาวเช่นการลงทุนในธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และธุรกิจพลังงานทดแทนตามนโยบายภาครัฐ
- ขยายธุรกิจและการลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน เช่นประเทศพม่า และกลุ่มประเทศ AEC เพื่อลดการพึ่งพิงและผลกระทบจากการแข่งขันตลาดภายในประเทศ รวมทั้งแสวงหาโอกาสในการเจริญเติบโตในอนาคตที่ยั่งยืนให้กับบริษัท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนากิจการที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย

ความเป็นมาของธุรกิจบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทได้ก่อตั้งในปี 2537 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์แรกเริ่มเพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ ป้องกันไฟลาม (Passive Fire Protection) สำหรับอาคารสูงและโรงงานอุตสาหกรรม ต่อมาบริษัทได้มีการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องไปยังธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่างๆและอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล เช่นสายไฟฟ้าทั่วไปสำหรับใช้ในอาคารและโรงงานอุตสาหกรรม โคมไฟฟ้าสำหรับใช้ภายในและภายนอกอาคารหม้อแปลงไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้า และวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม โดยมีลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนทั่วไป นอกจากนั้นบริษัทยังได้ให้บริการด้านงานติดตั้งและบำรุงรักษาระบบโทรคมนาคม ซึ่งรวมถึงงานก่อสร้างและติดตั้งระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบโทรศัพท์พื้นฐาน ต่อมาและในปี 2558 บริษัทได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องไปยังธุรกิจติดตั้งระบบงานด้านวิศวกรรมสื่อสารเทคโนโลยีและสารสนเทศ รวมทั้งธุรกิจด้านพลังงานทดแทนและบริหารจัดการพลังงาน ตามนโยบายภาครัฐ โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 475,477 หมู่ที่ 9 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี ซึ่งต่อมาในเดือนสิงหาคม 2558 บริษัทได้ย้ายสำนักงานใหญ่และคลังสินค้ามาตั้งอยู่ที่ 329 หมู่ที่ 3 ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี ซึ่งเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่และคลังสินค้า ณ ปัจจุบัน นอกจากนั้นบริษัทยังมีคลังสินค้าและสำนักงานสาขาอีกจำนวน 2 สาขา ดังนี้

1. สาขาราม 40 ตั้งอยู่เลขที่ 142 ซอยรามคำแหง 40 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
2. สาขาตะวันออก ตั้งอยู่เลขที่ 59 หมู่ที่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

ทั้งนี้บริษัทดำเนินการเพิ่มทุนอย่างต่อเนื่องจาก 1 ล้านบาท เป็น 120 ล้านบาทในระหว่างปี 2538 – 2548 และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 250 ล้านบาท โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น และบริษัทได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 3 กันยายน 2556 ด้วยทุนจดทะเบียน 350 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 587,995,174.50 บาท โดยมีทุนชำระแล้ว 554,701,641.50 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,109,403,283 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

- มกราคม 2556 บริษัทได้ซื้อที่ดินบริเวณถนนศรีสมานโฉนดเลขที่ 2404 ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด (ตลาดขวัญ) จังหวัดนนทบุรี จำนวน 1 แปลง เนื้อที่ 13-2-74 ไร่ เพื่อใช้ก่อสร้างสำนักงานและคลังสินค้าแห่งใหม่ ซึ่งจะถูกใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัท และบริษัทย่อยในอนาคต
- มีนาคม 2556 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 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 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาทเพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในปัจจุบัน ในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.50 บาท
 2. จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวนไม่เกิน 200 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนและกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย โดยแบ่งเป็นการเสนอขายให้แก่ประชาชน จำนวน 190 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และเป็นการเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยจำนวน 10 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาทบริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 200 ล้านบาทเป็น 250 ล้านบาท จากการเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น
- สิงหาคม 2556 บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 200 ล้านหุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 3 บาท รวมเป็นมูลค่าการเสนอขายจำนวน 600 ล้านบาท แบ่งเป็นเสนอขายต่อประชาชนจำนวน 190 ล้านหุ้น และกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย จำนวน 10 ล้านหุ้น และได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วเป็น 350 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์นำเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นไปลงทุนก่อสร้างคลังสินค้าและอาคารสำนักงานแห่งใหม่และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- กันยายน 2556 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 3 กันยายน 2556 ในหมวดธุรกิจพาณิชย์
- พฤษภาคม 2557 บริษัทได้เข้าร่วมประกาศเจตนารมณ์เป็นแนวร่วมปฏิบัติ (Collective Action Coalition) ของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริตกับคณะกรรมการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต
- กันยายน 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 ได้มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (“ใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 1”

- หรือ “CSS-W1”) รวมทั้งได้อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 350 ล้านบาทเป็น 490 ล้านบาท โดยออกเป็นหุ้นสามัญใหม่จำนวน 280 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท(“ใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 1” หรือ “CSS-W1”)ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยไม่คิดมูลค่าในอัตรา 2.5หุ้น เดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย
- ตุลาคม 2557 บริษัททยอยได้เปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท ซี.เอส.เอส เคบีแอล แอนด์ แอคเซสซอรี่ จำกัด”เป็น”บริษัท ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี่ จำกัด”
 - ธันวาคม 2557 บริษัทได้จัดตั้งกิจการร่วมค้าชื่อ บริษัท ไพรม์ รีนิวเอเบิล เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด โดยมีสัดส่วนการลงทุนเท่ากับร้อยละ 50 ของทุนชำระแล้ว เพื่อรองรับธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อจำหน่าย
 - เมษายน 2558 มติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ได้มีมติอนุมัติเรื่องต่างๆดังนี้
 1. ลดทุนจดทะเบียนจากเดิม 490 ล้านบาทเป็น 489,995,978.50 บาท โดยการตัดหุ้นจดทะเบียนที่ยังมิได้จำหน่ายและไม่ได้มีไว้เพื่อรองรับการแปลงสภาพหลักทรัพย์ใดๆ ของบริษัท จำนวน 8,043 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
 2. เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 489,995,978.50 บาท เป็น 587,995,174.50 บาท เพื่อรองรับการจ่ายปันผลเป็นหุ้นในอัตรา 5หุ้น เดิมต่อ 1 หุ้นปันผล และรองรับการปรับสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ CSS-W1 เนื่องจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้น
 - พฤษภาคม 2558 บริษัทเข้าทำการซื้อหุ้นบริษัท นีออนเวิร์ค คอมมูนิเคชั่นส์ (ประเทศไทย) จำกัด (“NWC”)จำนวน 63,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียน มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดย NWC ประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาสัญญาณและอุปกรณ์โทรคมนาคม ให้บริการบำรุงรักษาเครือข่ายระบบโทรคมนาคมแบบ Turnkey
 - สิงหาคม 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2558 ได้มีมติยกเลิกการลงทุนในกับบริษัท ไพรม์ รีนิวเอเบิล เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด
 - สิงหาคม 2558 มติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 ได้มีมติอนุมัติเพิ่มวัตถุประสงค์บริษัทจากเดิม 51 ข้อ เป็น 53 ข้อ เพื่อรองรับการดำเนินการธุรกิจด้านพลังงาน
- บริษัทได้ดำเนินการย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่จากเดิม 475,477 หมู่ที่ 9 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี มาตั้งอยู่ที่ 329 หมู่ที่ 3 ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี ซึ่งเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่และคลังสินค้า ณ ปัจจุบัน

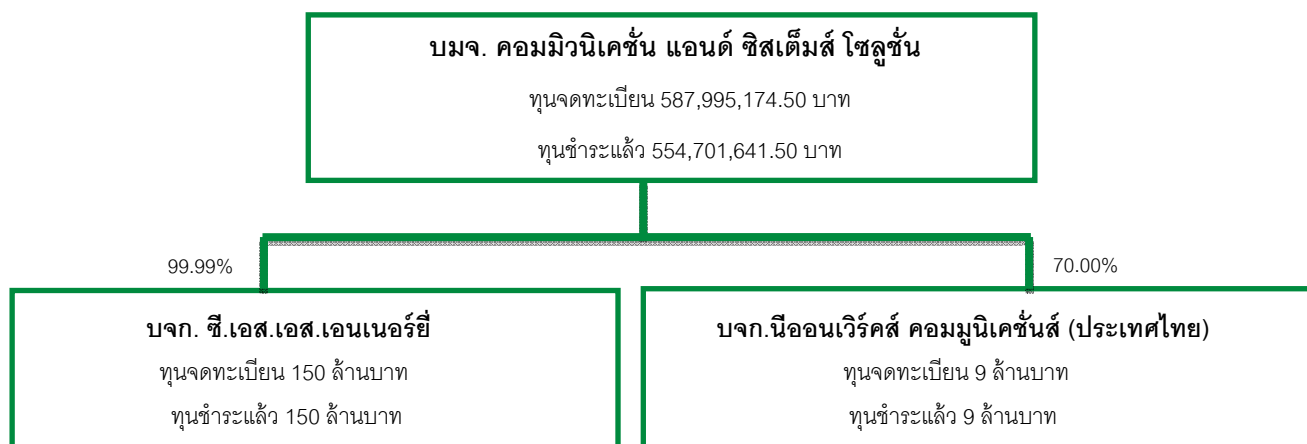
รางวัลที่ได้รับปี 2558

- ได้รับรางวัลจากกระทรวงแรงงาน ว่าเป็นสถานประกอบการที่มีความมุ่งมั่นดำเนินการโครงการสถานประกอบการปลอดภัย เฉลิมพระเกียรติ สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทมีบริษัทย่อย จำนวน 2 บริษัท ได้แก่ และมีโครงสร้างการถือหุ้นดังนี้

1. บริษัท ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99
2. บริษัท นีออนเวิร์คส์ คอมมูนิเคชั่นส์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 70



บริษัท ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี จำกัด

บริษัท ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี จำกัด เดิมชื่อ บริษัท ซี.เอส.เอส.เคเบิล แอนด์ แอคเซสซอรี่ส์ จำกัด ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2540 โดยมีวัตถุประสงค์แรกเริ่มเพื่อดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่างๆและอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้องระบบงานไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล อย่างไรก็ตาม ในปี 2554 ซี.เอส.เอส.เคเบิลได้โอนธุรกิจด้านการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทต่างๆไปรวมกับบริษัทในปี 2555 โดยบริษัทมีนโยบายให้ ซี.เอส.เอส.เคเบิลประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการ และเป็นตัวแทนในการประสานงานซื้อขายสินค้าต่างๆโดยในการดำเนินงานต่างๆจะใช้บุคลากรของบริษัทเป็นหลัก

ปัจจุบัน บริษัท ซี.เอส.เอส.เคเบิล แอนด์ แอคเซสซอรี่ส์ จำกัด ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี จำกัด ต่อกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2557 โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 329 ม.3 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี ซึ่งเป็นที่ตั้งเดียวกับสำนักงานใหญ่ของบริษัท นอกจากนี้ ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี ยังมีสาขาจำนวน 1 สาขา ตั้งอยู่เลขที่ 59 หมู่ที่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

บริษัท นีออนเวิร์คส์ คอมมูนิเคชั่นส์ (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท นีออนเวิร์คส์ คอมมูนิเคชั่นส์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้ก่อตั้งเมื่อวันที่ 13 กรกฎาคม 2549 โดยประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาสัญญาณและอุปกรณ์โทรคมนาคม ให้บริการบำรุงรักษาเครือข่ายระบบโทรคมนาคมแบบ Turnkey โดยกลุ่มลูกค้าหลักได้แก่ ผู้ให้บริการเครือข่ายโทรคมนาคม เช่น บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (AIS), บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (TRUE), บริษัท โทเทิล แอ็คเซส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (DTAC), องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (TOT) เป็นต้น โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 10 ซ.นาคนิวาส 47 ถ.นาคนิวาส แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร

ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

-ไม่มี-

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

ประเภทผลิตภัณฑ์	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สายไฟฟ้า	2,107.19	66.67	2,235.70	55.78	2,186.94	47.76
หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่าง	230.23	7.28	440.60	10.99	499.85	10.91
ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบติดตั้ง	104.08	3.29	101.08	2.52	168.09	3.67
อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า	93.21	2.95	140.86	3.51	211.87	4.84
วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม	49.96	1.58	37.31	0.93	36.82	0.80
สินค้าเทคโนโลยีสารสนเทศ	24.66	0.78	13.96	0.35	23.48	0.51
อื่นๆ	28.12	0.89	7.98	0.20	37.25	0.80
รวมรายได้จากการขาย	2,637.45	83.45	2,977.49	74.29	3,174.30	69.29
รายได้จากการติดตั้งระบบโทรคมนาคม	468.6	14.83	827.36	20.64	1,278.49	27.96
รายได้จากการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม	26.68	0.84	27.57	0.69	35.89	0.79
รายได้จากการติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้า	-	-	144.55	3.61	15.86	0.35
รายได้จากการบริการอื่นๆ	5.70	0.18	7.38	0.18	10.71	0.24
รวมรายได้บริการติดตั้ง	500.98	15.85	1,006.86	25.12	1,340.95	29.34
รายได้ค่าติดต่อประสานงาน	-	-	-	-	34.70	0.83
รายได้อื่นๆ	22.09	0.70	23.75	0.59	24.45	0.54
รวมรายได้	3,160.52	100.00	4,008.10	100.00	4,574.40	100.00

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย (รวมเรียกว่า “บริษัท”) ดำเนินธุรกิจหลัก 2 ประเภท ได้แก่ การเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้า และการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคมและระบบป้องกันไฟลาม รวมทั้งให้บริการงานด้านบำรุงรักษาระบบโทรคมนาคมและการประสานงานด้านอื่นๆ ทั้งนี้ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

1. ธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้า รวมถึงวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามจากผู้ผลิตตราสินค้าชั้นนำระดับสากลต่างๆ เช่น ตราสินค้า Phelps Dodge ตราสินค้า Philips และตราสินค้า 3M เป็นต้น โดยบริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวด้วยการสั่งซื้อสินค้าในประเทศผ่านผู้ผลิตภายในประเทศที่เป็นบริษัทไทยและบริษัทต่างประเทศที่ตั้งในประเทศไทย รวมทั้งการสั่งซื้อสินค้าชนิดพิเศษโดยการนำเข้าจากผู้ผลิตจากต่างประเทศ และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนเป็นหลัก ทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไป เจ้าของโครงการ และร้านค้าขายส่งและปลีกที่ตั้งอยู่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ โดยบริษัทมีทีมงานขายทำหน้าที่ติดต่อและประสานงานในการขายผ่านช่องทางจำหน่ายต่างๆ และมีคลังสินค้า 3 แห่ง ทำให้สามารถจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็วเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทยังเล็งเห็นความสำคัญทางด้านความปลอดภัยในสินค้า จึงได้จัดทำประกันภัยผลิตภัณฑ์ในระหว่างการขายส่ง เพื่อส่งมอบผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็ว ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้ ในปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทมีรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า คิดเป็นประมาณร้อยละ 74 ร้อยละ 69 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่าย สามารถแบ่งเป็น 5 ประเภทหลัก ได้แก่ สายไฟฟ้า หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องสว่าง ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้ง อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม โดยผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทมีรายละเอียดดังนี้

(1.1) ผลิตภัณฑ์ประเภทสายไฟฟ้า



สายไฟฟ้า ปัจจุบันบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่างๆ โดยส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายตราสินค้า Phelps Dodge ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ผลิตสายไฟฟ้ารายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย ทั้งนี้ สายไฟฟ้าที่บริษัทจำหน่ายคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 56 และ 48 ของรายได้รวมในปี 2557 และปี 2558 โดยแบ่งเป็น 3 ประเภทหลักตามลักษณะการใช้งาน

ได้แก่ สายไฟฟ้าทั่วไปสำหรับใช้ในอาคารและโรงงานอุตสาหกรรม สายไฟฟ้าพิเศษสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม และสายไฟฟ้าสำหรับงานระบบวิศวกรรมสื่อสารโทรคมนาคม

(1.2) หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่าง



หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่าง เป็นสินค้าคุณภาพที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทชั้นนำต่างๆ เพื่อให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 11 และ 11 ของรายได้รวมในปี 2557 และปี 2558 ทั้งนี้หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่างที่บริษัทจำหน่ายแบ่งออกเป็น 3 ประเภทหลักแบ่งออกตามการใช้งาน ได้แก่ หลอดไฟและโคมไฟ อุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับพื้นที่อันตราย และอุปกรณ์ไฟฟ้าระบบไฟฟ้าแสงสว่างฉุกเฉิน

(1.3) ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ติดตั้ง



ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ติดตั้ง ในการวางระบบเดินสายไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้าสามารถช่วยป้องกันความเสียหายที่มีต่อสายไฟฟ้า และจัดเรียงสายไฟฟ้าให้เป็นระเบียบเรียบร้อย ปัจจุบันบริษัทได้จำหน่ายท่อร้อยสายไฟฟ้าที่เป็นเหล็กเคลือบสังกะสี ท่อเหล็กอ่อน และอุปกรณ์ข้อต่อต่างๆ ภายใต้ตราสินค้า Arrowpipe และท่อและข้อต่อพีวีซีขาวตราสินค้าCLIPSAL ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 มาตรฐาน UL

มาตรฐาน IEC และมาตรฐาน มอก.770-2553 และ มอก.2133-2545 อีกทั้ง บริษัทยังได้จำหน่ายท่อโพลีเอทิลีน TGC และ TAP ซึ่งมีคุณสมบัติเป็นฉนวนไฟฟ้าเมื่อป้องกันกระแสไฟฟ้ารั่ว และทนทานต่อสภาพแวดล้อมจากการฝังดินกลบ นอกจากนั้น บริษัทยังได้จำหน่ายอุปกรณ์ประกอบการติดตั้งอื่น เช่น อุปกรณ์ข้อต่อ ท่อพีวีซี สีขาว และรางเหล็ก เป็นต้น ภายใต้ตราสินค้า CCG ตราสินค้า ARR ตราสินค้า TST และตราสินค้า CS Wireway ทั้งนี้ สินค้าประเภทท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้งที่บริษัทได้จำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 3 และ 4 ของรายได้รวมในปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ

(1.4) อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า



อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าตราสินค้า บีทีซินโน (Bticino) ประเภทสวิตช์ไฟฟ้า ปลั๊กไฟฟ้าหรือเต้ารับไฟฟ้า เต้ารับโทรศัพท์ เต้ารับโทรศัพท์ สัญญาณไฟ เบรกเกอร์ และอุปกรณ์ป้องกันไฟรั่ว เป็นต้น ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ตราสินค้า Bticino ได้รับการออกแบบมาอย่างสวยงามและทันสมัย มีความปลอดภัย มีคุณภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยได้รับมาตรฐานคุณภาพสากลจาก IEC และ

NEMA รวมทั้ง มอก. พร้อมกับ UNI EN 29000 – ISO 9000 ทั้งนี้ สินค้าประเภทอุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้าที่บริษัทได้จำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 4 และ 5 ของรายได้รวมในปี 2557 และปี 2558

(1.5) วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม



วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท 3เอ็ม ประเทศไทย จำกัด (3M) ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม เพื่อใช้อุดช่องว่างตามท่อและผนัง ซึ่งในกรณีที่เกิดอัคคีภัย วัสดุดังกล่าวจะขยายตัวปิดช่องว่าง เพื่อป้องกันไฟหรือควันพิษที่จะลามจากบริเวณหนึ่งไปยังอีกบริเวณหนึ่ง ทั้งนี้ วัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามที่บริษัทจำหน่ายมีอยู่หลายรูปแบบด้วยกัน ซึ่งการเลือกใช้วัสดุรูปแบบใดในการติดตั้งนั้นขึ้นอยู่กับลักษณะความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านความสวยงามและความคงทนในการใช้งาน โดยวัสดุ

ดังกล่าวมีคุณสมบัติในการป้องกันไฟลามได้ตั้งแต่ประมาณ 30 นาที ถึง 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 วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม และผลิตภัณฑ์ไฟฟ้ามียอดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 1 และ 1 ของรายได้รวมในปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ

(1.6) อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีและสารสนเทศ



อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีและสารสนเทศ โดยบริการหลักของธุรกิจส่วนใหญ่นั้น จะเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาทางด้านเครือข่าย การรักษาความปลอดภัยของระบบเครือข่ายในองค์กร ทั้งทางด้าน Hardware และ Software โดยทุกผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพ และมีมาตรฐานระดับสากล อีกทั้งยังให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนของการบริการ ตั้งแต่การเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ การวางระบบและอบรมการใช้งานเพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก โดยในปี 2558 บริษัท

เริ่มรับรู้รายได้จากธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ คิดเป็นประมาณ ร้อยละ 1 ของรายได้รวม

2. ธุรกิจให้บริการออกแบบและติดตั้ง

ในปี 2557 และปี 2558 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจให้บริการออกแบบและติดตั้ง คิดเป็นประมาณร้อยละ 25.12 และร้อยละ 29.34 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ธุรกิจให้บริการออกแบบและติดตั้งของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 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 และระบบโทรศัพท์พื้นฐานอย่างครบวงจรด้วยทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่มีประสบการณ์กว่า 15 ปี ทั้งนี้ ในการรับงานติดตั้งเสาสื่อโทรคมนาคม บริษัทจะดำเนินการศึกษาและออกแบบงานเสาโครงเหล็กในรูปแบบต่างๆ ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนสัดส่วน รูปแบบ ขนาดความสูงและน้ำหนักของเสาสื่อโทรคมนาคมเพื่อให้สอดคล้องตามความต้องการของลูกค้าและประสิทธิภาพในการรับส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้งการออกแบบเพื่อรองรับการติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารในระบบโทรคมนาคม เช่น ระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้ประกอบการ

ระบบต่างๆ ที่ให้บริการสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบพาวเวอร์ ระบบทางเดินสายไฟฟ้า เป็นต้น จากนั้น บริษัทจะดำเนินการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการปรับปรุงพื้นที่ก่อสร้าง วางเสาเข็มประกอบเสาโครงเหล็ก และติดตั้งอุปกรณ์สื่อสาร โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะทำหน้าที่ควบคุมงานการก่อสร้าง รวมทั้งการเชื่อมต่อสัญญาณ และทดสอบคุณภาพงานให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า และสามารถส่งมอบงานได้ตามระยะเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังได้ให้บริการหลังการขายด้วยการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อเป็นการสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นของลูกค้าในเรื่องคุณภาพงาน โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทจะเป็นกลุ่มลูกค้าภาคเอกชนที่เป็นเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ และผู้รับเหมาหลักซึ่งรับงานจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรง (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในเรื่องธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาโทรคมนาคม) ทั้งนี้ ในปี 2557 และปี 2558 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม คิดเป็นประมาณร้อยละ 20.64 และร้อยละ 27.96 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ลักษณะของเสาโทรคมนาคมมีรูปแบบการติดตั้งดังนี้

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

ผลงานที่สำคัญ

ที่ผ่านมา งานติดตั้งเสาโทรคมนาคมของบริษัทเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปจากลูกค้า ทั้งทางด้านคุณภาพสินค้าที่ตรงตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้และการจัดส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลา โดยตั้งแต่ปี 2551 งานติดตั้งเสาโทรคมนาคมที่สำคัญของบริษัทมีทั้งงานก่อสร้างสถานีฐาน (New Site) และงานติดตั้งอุปกรณ์เสริม (Upgrade) ได้ดังนี้

ชื่อโครงการ	ผู้ว่าจ้าง	ดำเนินการโดย	ลักษณะการให้บริการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินการ
DTAC (พื้นที่ภาคใต้)	บริษัท ยูไนเต็ด เทเลคอม เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซล จำกัด	กิจการร่วมค้า ดาวนเนอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	41.38	ก.พ.2551 – ธ.ค. 2551
AIS Project 2008	บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)	กิจการร่วมค้า ดาวนเนอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	35.04	พ.ค.2551 – เม.ย. 2552
True Move PH5.1B	บริษัท ทรูมูฟ จำกัด	กิจการร่วมค้า ดาวนเนอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	75.47	ก.พ.2552 – พ.ย. 2552
True Move PH6	บริษัท ทรูมูฟ จำกัด	กิจการร่วมค้า ดาวนเนอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	82.85	พ.ย.2552 – ต.ค. 2553
True Move Ph7.2 & 8 GSM	บริษัท ทรูมูฟ จำกัด	กิจการร่วมค้า ดาวนเนอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	80	ม.ค.2553 – ต.ค. 2553
TMW CALL OFF 7&8 "DCJV"	บริษัท หัวเว่ย 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

ชื่อโครงการ	ผู้ว่าจ้าง	ดำเนินการโดย	ลักษณะการให้บริการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินการ
TMV Combination Phase 7 GSM/HSPA	บริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด (“Huawei”)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	16.23	ต.ค. 2553 – มิ.ย. 2554
TMV 3G Relocation	บริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด (“Huawei”)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	2.50	พ.ย.2553 – เม.ย. 2555
DTAC 2010	บริษัท บีบี เทคโนโลยี จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	5.53	ธ.ค.2553 – มิ.ย. 2555
TMV 3G Phase 3 Call Off #11	บริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด (“Huawei”)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	2.40	เม.ย.2554 – ม.ค. 2556
Thailand BFKT 3G HSPA (Bangkok Region) Phase2	บริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด (“Huawei”)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	20.12	พ.ค.2554 – พ.ย. 2556
TOT 3 G Nation wide	บริษัท โนเกีย ซีเมนส์ เน็ตเวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน และงานติดตั้งอุปกรณ์เสริม	112.31	ก.ค.2554 – มิ.ย. 2555
Thailand BFKT 3G	บริษัท แซดทีอี (ไทยแลนด์)	บริษัท	งานติดตั้งอุปกรณ์เสริม	97.89	ก.ย.2554 – มิ.ย. 2555
True Move Split Single Ran Project	บริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	1.40	ก.ย.2554 – มิ.ย. 2556
Thailand BKFT 3G HSPA (ภาคตะวันออก) เฟส 4	บริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	34.67	ม.ค. 2555 – มิ.ย. 2556
Thailand BKFT 3G HSPA (ภาคตะวันออกเฉียงใต้) เฟส 5	บริษัท เอเชีย ไร้เลส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (“AWC”)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	346.25	มี.ค. 2555 – มี.ค. 2558
Thailand BKFT 3G HSPA (ภาคตะวันออก) เฟส 5	บริษัท เอเชีย ไร้เลส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (“AWC”)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	534.35	มี.ค.2555 – มี.ค. 2558
Thailand BFKT 3G HSPA (Bangkok Region) Phase 5	บริษัท เอเชีย ไร้เลส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (“AWC”)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	66.00	มี.ค.2555 – มี.ค. 2558
Thailand BFKT 3G HSPA (Bangkok Region) Upgrade Site	บริษัท บี เอฟ เค ที ไทยแลนด์ จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	14.10	ต.ค.2555 – พ.ย. 2558
2.1GHz UMTS_LTE Phase 0 Project	บริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	67.76	ก.พ.2556 – เม.ย. 2559

ชื่อโครงการ	ผู้ว่าจ้าง	ดำเนินการโดย	ลักษณะการให้บริการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินการ
2.1GHz UMTS_LTE Phase 1 Project (Bangkok Region)	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	74.59	มิ.ย.2556 – มิ.ย. 2559
2.1GHz UMTS_LTE Phase 1 Project (East Region)	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	54.58	ก.ค. 2556 – ธ.ค. 2558
2.1GHz UMTS_LTE Phase 1 Project (South Region)	บริษัท อริคสัน (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	73.10	ส.ค.2556 – ธ.ค. 2558
2.1GHz UMTS_LTE Phase 1 Project (South Region) (TE nstallation)	บริษัท อริคสัน (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	24.60	ก.ย.2556 – มิ.ย. 2559
Real Future 2.1GHz New Site & Existing_LTE Ph.1 (ภาคตะวันออก / กรุงเทพฯ / ภาคใต้)	บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	81.36	ม.ค.2557 - ธ.ค. 2558
True_Infrastructure Fund Project (Site Acquisition Work)	บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	3.44	ม.ค 2557 - ธ.ค.2558
True_Infrastructure Fund Project "ภาค ตะวันออก"	บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	599.43	ม.ค.2557 – เม.ย. 2559
True_Infrastructure Fund Project "กรุงเทพฯ"	บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	393.50	ม.ค 2557 – เม.ย. 2559
True_Infrastructure Fund Project "ภาคใต้"	บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	380.43	ม.ค 2557 – เม.ย. 2559
Real Future 2.1GHz UMTS_LTE Ph.2.2 (ภาคใต้)	บริษัท อริคสัน (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	2.60	พ.ย 2557 - ธ.ค 2559
Real Future 2.1GHz UMTS_LTE Ph.3 (ภาคใต้)	บริษัท อริคสัน (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	40.56	ธ.ค 2557 - ธ.ค 2559
Real Future 2.1GHz UMTS_LTE Ph.3 (ภาคตะวันออก)	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	48.63	ธ.ค 2557 - ธ.ค 2559

ชื่อโครงการ	ผู้ว่าจ้าง	ดำเนินการโดย	ลักษณะการให้บริการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินการ
DTAC Cell site year 2014 (BMA 430)		บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	5.40	ธ.ค.2557 – มิ.ย. 2559
2.1GHz UMTS_LTE (The Best in PHUKET)Project (South Region)	บริษัท อริคสัน (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	4.26	ม.ค.2558 – เม.ย. 2559
True Move H2.1GHz UMTS_LTE Phase 3.2 Project (Bangkok Region)	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	17.19	เม.ย.2558 – ธ.ค. 2559
DTAC New Cell site Year 2015 (South&West)		บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	189.50	ก.ค.2558 – มิ.ย. 2560
True Move H2.1GHz UMTS_LTE Phase 4.3 Project (Bangkok Region)	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	17.33	ส.ค.2558 – ธ.ค. 2559
DTAC co-Locate True GIF site Project		บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	48.60	ต.ค.2558 – ธ.ค. 2559
True Move Year 2016_900 MHz&1800 MHz(South)	บริษัท อริคสัน (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	10.71	ม.ค.2559 – ธ.ค. 2559
True Move TE Installation Year 2016_900 MHz&1800 MHz	บริษัท อริคสัน (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	20.45	ม.ค.2559 – ธ.ค. 2559

(2.2) ธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม (Fire Protection System)

บริษัทให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม (Fire Stop) ให้แก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าป้องกันไฟลาม ตราสินค้า 3M ที่บริษัทได้จำหน่าย โดยให้บริการติดตั้งตามช่องเปิดของท่อร้อยสายไฟฟ้าหรือระบบไฟฟ้า ระบบประปา และระบบเครื่องปรับอากาศซึ่งผ่านผนังห้องหรือพื้นห้องในสำนักงาน ที่พักอาศัย ด้วยวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันลามไฟซึ่งป้องกันผลกระทบจากความร้อน เปลวไฟ และควันไฟได้เป็นเวลาอย่างน้อย 3 ชั่วโมง พร้อมกับการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นในคุณภาพงานให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทมีทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่มีประสบการณ์เกือบ

20 ปี และผ่านการอบรมจากผู้ผลิต เพื่อให้คำแนะนำเรื่องการออกแบบระบบป้องกันไฟและควันลามตามมาตรฐานความปลอดภัย รวมทั้งให้คำปรึกษาด้านการตรวจสอบคุณภาพให้ตรงตามมาตรฐาน

นอกจากนั้น บริษัทยังสามารถให้บริการให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับงานวิศวกรรมตามลักษณะของสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าแต่ละรายต้องการ (Special Projects) เช่น การให้บริการจัดหาและติดตั้งวัสดุดับเพลิงเสียง (Silencer) ให้แก่โครงการรถไฟฟ้าใต้ดินของการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (“รฟม.”) ในปี 2543 และโครงการติดตั้ง และบำรุงรักษาอุปกรณ์ประเภทโคมไฟและหลอดไฟประหยัดพลังงานในปี 2553 - 2555 (“โครงการ Smart Way”) ของสถาบันวิศวกรรมพลังงาน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และกองพัฒนาระบบไฟฟ้า การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นต้น

ทั้งนี้ ในปี 2557 และปี 2558 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม และอื่นๆ คิดเป็นประมาณร้อยละ 4.48 และ 1.38 ของรายได้รวม ตามลำดับ

การตลาดและการแข่งขัน

การดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ผ่านมา บริษัทได้สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่รวดเร็วตรงเวลา ด้วยความซื่อสัตย์และเป็นธรรม จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเสมอมา โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันดังต่อไปนี้

กลยุทธ์ทางการตลาด

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services)

ด้วยเป้าหมายที่จะตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค บริษัทจึงมีความมุ่งมั่นที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (One-Stop Service) และมีคุณภาพตามมาตรฐานสากลภายใต้ตราสินค้าที่ติดอันดับระดับสากล อีกทั้ง บริษัทยังมีนโยบายสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าด้วยการบริการที่รวดเร็วฉับไว โดยมีคลังสินค้าของบริษัทซึ่งตั้งอยู่ที่เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร และอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี และในปี 2558 ที่ผ่านมามีบริษัทได้ดำเนินการก่อสร้างสำนักงานใหญ่และคลังสินค้าแล้วเสร็จ อีกทั้งยังมีการบริหารคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพแตกต่าง ในด้านพื้นที่การจัดเก็บสินค้าในรูปแบบแวนดิ่ง ซึ่งทำให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้หลากหลาย ในปริมาณที่เพียงพอ และด้วยทำเลที่ตั้งของคลังสินค้าที่อยู่ใกล้ลูกค้าและมีการคมนาคมที่สะดวก ทำให้บริษัทสามารถกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึง และทันตามความต้องการของลูกค้า อีกทั้งบริษัทได้เล็งเห็นถึง ความสำคัญด้านความปลอดภัย จึงได้ทำประกันภัยสินค้านระหว่างการขนส่ง เพื่อให้ลูกค้าเชื่อมั่นในสินค้าและผลิตภัณฑ์ของบริษัท เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด

สำหรับธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์กว่า 15 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคมทั้งในรูปแบบของงานก่อสร้างสถานีฐาน (New site) หรืองานติดตั้งอุปกรณ์เสริม (upgrade) และประสบการณ์เกือบ 20 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลาม โดยทีมงานจะมีการออกสำรวจหน้างานเพื่อวางแผนงานและจัดทำตารางเวลาก่อนเริ่มการปฏิบัติงาน และการจัดให้มีระบบการตรวจสอบความคืบหน้าและคุณภาพของ

งานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทจะสามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดระยะเวลา และตรงตามคุณภาพ มาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดไว้นอกจากนั้น บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากบริษัท ยูไนเต็ท รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS) ตั้งในปี 2553 และในปี 2557 บริษัท ยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 ขยายออกไปยังสาขาอีกจำนวน 3 สาขา

2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ในการกำหนดราคาสินค้าสำหรับธุรกิจตัวแทนจำหน่าย และธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัทกำหนดราคาสินค้าที่จำหน่ายโดยพิจารณาจากปัจจัยหลายประการรวมกัน นอกเหนือจากต้นทุนสินค้าและอัตรากำไรที่บริษัทต้องการ โดยการกำหนดราคาตาม อุปสงค์และอุปทานของสินค้าในตลาด ปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้า ความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน ตลอดจนการปรับกลยุทธ์ในการกำหนดราคาให้สอดคล้องกับสถานการณ์และภาวะอุตสาหกรรมในขณะนั้นๆ อีกทั้งการบริหารสินค้าคงคลังได้ดีมีประสิทธิภาพยังสามารถสนับสนุนให้เกิดความเป็นเลิศในกลยุทธ์ด้านราคา

สำหรับการกำหนดราคาในธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทจะดำเนินการศึกษาและประเมินถึงต้นทุนของโครงการในเบื้องต้นเพื่อเสนอราคาแก่ผู้ว่าจ้าง โดยบริษัทจะประเมินต้นทุนของโครงการจากลักษณะของพื้นที่ที่ติดตั้ง รูปแบบของโครงเสา จำนวนโครงเสา และมูลค่าวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในโครงการ จำนวนบุคลากรที่ทำหน้าที่ดูแลควบคุมโครงการ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ระยะเวลาและความเสี่ยงอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินโครงการ รวมถึงอัตราค่าไร้นั่นต้นที่บริษัทจะได้รับ ซึ่งบริษัทจะกำหนดอัตราค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับขอบเขตของงานที่จะได้รับ

3. กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทได้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งแบบเงินสด และการให้เครดิตทางการค้า โดยเป็นการจำหน่ายภายในประเทศเกือบทั้งหมด ผ่านช่องทางเครือข่ายที่เป็นร้านค้าทั้งขายส่งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก ร้านค้าปลีกที่ตั้งอยู่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ และบริษัทจะมีพนักงานขายเข้าพบปะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปและเจ้าของโครงการ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ / รัฐวิสาหกิจ ทั้งนี้ บริษัทกำหนดนโยบายทางการตลาดโดยคำนึงถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวเป็นสำคัญ เพื่อรักษาสถานลูกค้าเดิมให้คงอยู่กับบริษัท และพยายามเพิ่มฐานลูกค้าใหม่เพื่อขยายส่วนแบ่งทางการตลาด โดยบริษัทจัดให้มีทีมงานขายที่มีประสบการณ์ในงานขายทำหน้าที่ติดต่อและประสานงานในการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ เพื่อกระจายสินค้าไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งนำเสนอข้อมูลของสินค้าได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทได้ใช้กลยุทธ์เกี่ยวกับการจ่ายค่านายหน้าให้แก่ผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสและช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งเป็นไปตามการดำเนินธุรกิจทั่วไป โดยบริษัทมีการกำหนดระเบียบและวิธีการเกี่ยวกับการจ่ายค่านายหน้าดังกล่าวที่ชัดเจน กล่าวคือ มีการกำหนดนิยามที่ชัดเจนว่า ผู้ที่จะได้รับค่านายหน้าดังกล่าวจะต้องเป็นบุคคลภายนอกที่เป็นผู้แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท โดยบุคคลดังกล่าวจะต้องไม่เป็นกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ของลูกค้า และของบริษัท รวมทั้งไม่เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว โดยมีการกำหนดเพดานการจ่ายเงินค่านายหน้า ซึ่งอ้างอิงเป็นอัตราร้อยละของยอดขายและอัตราผลตอบแทนจากการขายขั้นต่ำที่จะต้องได้รับภายหลังจากการหักต้นทุนขายและค่านายหน้าดังกล่าว ทั้งนี้ พนักงานขายจะต้องขอและได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทก่อนดำเนินการ และบริษัทจะจ่ายค่านายหน้าเป็นเช็คขีดคร่อมเข้าบัญชี

ผู้รับ ภายหลังจากที่บริษัทสามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้แล้วเท่านั้น รวมทั้งได้กำหนดให้มีการรวบรวมข้อมูลการจ่ายค่านายหน้า และนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาเป็นรายไตรมาส โดยในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าการจ่ายค่านายหน้าไม่เหมาะสม บริษัทจะดำเนินการทบทวนและนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ตามขั้นตอนต่อไป ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทมีการจ่ายค่านายหน้าให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไป และที่เป็นเจ้าของโครงการต่างๆ เป็นหลัก โดยในปี 2557 และปี 2558 มีการจ่ายค่านายหน้าเป็นจำนวน 10 ล้านบาท และ 17 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 0.33 และร้อยละ 0.53 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

สำหรับธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทมีช่องทางในการติดต่อเพื่อเสนอการให้บริการติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมผ่าน 2 ช่องทางหลักคือ (1) บริษัทติดต่อเสนอการให้บริการกับเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรง และ (2) เป็นการติดต่อกับผู้รับเหมาหลักที่ได้รับงานจากเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งบริษัทมีข้อได้เปรียบในการประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมเนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทเอกชนที่มีความเป็นอิสระโดยไม่ได้เป็นบริษัทในกลุ่มของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใดรายหนึ่ง จึงทำให้บริษัทสามารถให้บริการกับเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ทุกราย ทั้งนี้ ภายหลังจากบริษัทได้รับติดต่อเพื่อว่าจ้างงานจากลูกค้า บริษัทจะให้ทีมงานในสายงานโทรคมนาคมเป็นผู้ประสานงานโดยตรงในการจัดขอเอกสารที่เกี่ยวข้อง เช่น แบบก่อสร้าง และข้อกำหนดการก่อสร้างต่างๆ เป็นต้น เพื่อประเมินมูลค่าก่อสร้าง และตารางเวลาการทำงานก่อนที่จะนำเสนอให้กับลูกค้าต่อไป นอกจากนี้ 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 จังหวัดนนทบุรี และอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ด้วยทำเลที่ตั้งของคลังสินค้ามีการคมนาคมที่สะดวกและมีที่ตั้งใกล้กับลูกค้าของบริษัท รวมทั้งในปี 2558 ที่ผ่านมานั้น บริษัทมีการบริหารคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพแตกต่างโดยบริหารจัดการพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าในรูปแบบแวนดิง ส่งผลให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้หลากหลาย และสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและทันต่อความต้องการใช้ของลูกค้า ซึ่งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจจากลูกค้า และส่งผลให้มีคำสั่งซื้อสินค้ากับบริษัทอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วประเทศผ่านร้านค้า และพนักงานขายของบริษัทให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปและเจ้าของโครงการ
- ทีมงานวิศวกรของบริษัทมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เกือบ 20 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลามและประสบการณ์กว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม ทำให้บริษัทสามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดระยะเวลา และตรงตามคุณภาพมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดไว้ นอกจากนั้น บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากบริษัท ยูไนเต็ท รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS) และในปี 2557 บริษัท ยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 ขยายออกไปยังสาขาอีกจำนวน 3 สาขา
- บริษัทมีความเป็นอิสระในการดำเนินธุรกิจติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ครบทุกราย เนื่องจากบริษัทไม่ได้เป็นบริษัทในกลุ่มของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใดรายหนึ่ง
- บริษัทมีแหล่งสนับสนุนทางการเงินที่ดีทั้งจากสถาบันทางการเงินที่ให้เงินกู้ยืมมาโดยตลอด รวมทั้งการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนและนำหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในครั้งนี้ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งด้านต้นทุนและแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจาก ณ ปัจจุบัน ยังไม่มีคู่แข่งรายใดที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทที่ได้ระดมทุนผ่านตลาดทุน โดยการนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1)กลุ่มลูกค้าในธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย

บริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ ให้กับลูกค้าซึ่งมูลค่ารายได้จากการขายเกือบทั้งหมดมาจากการจำหน่ายภายในประเทศ โดยลูกค้าของบริษัทสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มใหญ่ๆ ดังนี้

1.1.กลุ่มลูกค้าภาคเอกชน

กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปซึ่งมีทั้งการจำหน่ายให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างโดยตรง และการจำหน่ายผ่านทางตัวแทนจำหน่ายซึ่งทำหน้าที่ประสานงานระหว่างผู้รับเหมาก่อสร้าง และกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงการ เช่น เจ้าของอาคารพาณิชย์ / สำนักงาน ศูนย์การค้า โรงแรม เจ้าของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการต่างๆ

โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น เพื่อนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปใช้ในโครงการก่อสร้างของตนเอง ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนสามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2557 และปี 2558 คิดเป็นประมาณร้อยละ 85 และร้อยละ 84 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

1.2. ลูกค้าประเภทร้านค้า

ลูกค้าประเภทร้านค้าจะซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้าของตนอีกทอดหนึ่ง เช่น ร้านค้าวัสดุก่อสร้างทั่วไป ผู้ค้าปลีกหรือผู้ค้าส่ง ซึ่งช่องทางจำหน่ายผ่านลูกค้าเหล่านี้มีส่วนช่วยในการกระจายสินค้าของบริษัทออกไปยังพื้นที่ครอบคลุมทุกภาคทั่วประเทศ โดยกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าสามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2557 และปี 2558 คิดเป็นประมาณร้อยละ 14 และร้อยละ 15 ของรายได้จากการขาย

1.3. กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ

กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ/รัฐวิสาหกิจ ที่ต้องการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ ของบริษัท เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง การรถไฟฟ้ามหานครแห่งประเทศไทย การท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย การสื่อสารแห่งประเทศไทย เป็นต้น ทั้งนี้ การจำหน่ายสินค้าให้กับหน่วยงานราชการผ่านช่องทางการจัดจำหน่าย 2 รูปแบบ คือ การประมูลงาน หรือ คำสั่งซื้อตามปกติ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีนโยบายให้บริษัทย่อยเป็นดำเนินการธุรกรรมดังกล่าวต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้านี้สามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2557 และปี 2558 คิดเป็นประมาณร้อยละ 1 ของรายได้จากการขาย

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการให้เครดิตซึ่งครอบคลุมถึงวงเงิน ระยะเวลาชำระเงิน และเงื่อนไขการค้าสำหรับการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยพิจารณาจากความสัมพันธ์ทางการค้า ประวัติการติดต่อกับบริษัท และฐานะทางการเงิน เป็นต้น

2) กลุ่มลูกค้าธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบ

กลุ่มลูกค้าในธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบโทรคมนาคมมีทั้งกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาหลักซึ่งรับงานจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรคมนาคมโดยตรง สำหรับธุรกิจติดตั้งระบบป้องกันไฟลามมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และบริษัทเอกชนที่ดำเนินธุรกิจพาณิชย์กรรม อุตสาหกรรม ธุรกิจก่อสร้างและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมอุตสาหกรรม

ลักษณะธุรกิจของบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าต่างๆ โดยเฉพาะสายไฟฟ้า และการให้บริการออกจัดหาและรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม ดังนั้น ปัจจัยด้านกลไกทางการตลาดด้านต่างๆที่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องซึ่งได้แก่ ภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรมโทรคมนาคมจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ด้วยเหตุนี้ การวิเคราะห์ผลกระทบจากภาพรวมอุตสาหกรรมที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทจะมาจากภาวะอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

ภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยของภาคเอกชน และโครงการก่อสร้างพื้นฐานของภาครัฐ เช่น รถไฟฟ้าขนส่งมวลชน ระบบจำหน่ายไฟฟ้า โครงการพัฒนาด้านอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น จะต้องมีการวางระบบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าซึ่งเป็นส่วนประกอบหนึ่งสำหรับงานก่อสร้างต่างๆ

ภาพรวมกิจกรรมการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐในช่วงครึ่งแรกของปี 2558 โดยส่วนใหญ่จะเป็นการลงทุนในโครงการต่อเนื่อง ซึ่งมีทั้งโครงการขนาดใหญ่และโครงการขนาดเล็ก เช่น โครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ช่วงหัวลำโพง-บางแค และ บางซื่อ-ท่าพระ และการซ่อมแซมโครงข่ายถนนทางหลวงในเส้นทางสายหลักและสายรอง นอกจากนี้ ยังมีโครงการลงทุนภายใต้มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ เช่น โครงการปรับปรุง/ซ่อมแซมอาคารของหน่วยงานราชการทั่วประเทศ และถนนทางหลวงสายต่างๆ ภายใต้มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจไทยในช่วงปี 2557-2558 วงเงินรวม 23,000 ล้านบาท โดยในจำนวนนี้มีเงินคงเหลือสำหรับใช้ลงทุนภายในปี 2558 ประมาณ 22,000 ล้านบาท ซึ่งจะสามารถเบิกจ่ายวงเงินที่เหลือภายในครึ่งแรกของปี 2558 และเมื่อจับสัญญาณทิศทางการลงทุนในการก่อสร้างของภาครัฐในช่วงครึ่งปีแรกจากการเบิกจ่ายงบลงทุนของภาครัฐ พบว่าในช่วง 6 เดือนแรกของปีงบประมาณ 2558 มีการเบิกจ่ายต่ำกว่าเป้าหมาย แต่หากพิจารณาเฉพาะยอดเบิกจ่ายงบลงทุนในช่วงเดือนมกราคมถึงมีนาคม 2558 พบว่ายอดเบิกจ่ายทยอยปรับตัวดีขึ้น แม้ยังต่ำกว่าเป้าหมายที่วางไว้ เนื่องจากบางรายการอยู่ระหว่างกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างและการทบทวนราคาก่อสร้างใหม่ ส่งผลให้การเบิกจ่ายล่าช้า และจากที่ขั้นตอนการเบิกจ่ายเม็ดเงินลงทุนมีกระบวนการพิจารณาหลายลำดับขั้นตอน จึงอาจส่งผลให้กิจกรรมการก่อสร้างในโครงการใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นในช่วงครึ่งปีแรกถูกเลื่อนการเบิกจ่ายงบลงทุนไปในช่วงครึ่งหลังของปี 2558 แต่อย่างไรก็ดี ภาครัฐก็มีความพยายามที่จะเร่งผลักดันลงทุนในโครงการใหม่ๆ ภายใต้แผนปฏิบัติการด้านคมนาคมขนส่งระยะเร่งด่วน พ.ศ.2558 วงเงิน 55,878.4 ล้านบาท ดังนั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่าการลงทุนในการก่อสร้างของภาครัฐในครึ่งแรกของปี 2558 มีแนวโน้มเติบโตร้อยละ 4.0 – 6.5 (Y-o-Y) หรือมีมูลค่า 210,100 – 215,200 ล้านบาท เมื่อเทียบกับฐานที่ต่ำในช่วงเดียวกันของปี 2557

จากภาวะอุตสาหกรรมดังกล่าว ถือว่าเป็นสัญญาณที่ดีในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงไม่หยุดนิ่งที่จะสร้างและพัฒนาที่ขยายเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการให้บริการลูกค้าในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมทั้งการหาสินค้าใหม่ โดยมุ่งเน้นคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการสูงสุดของลูกค้า

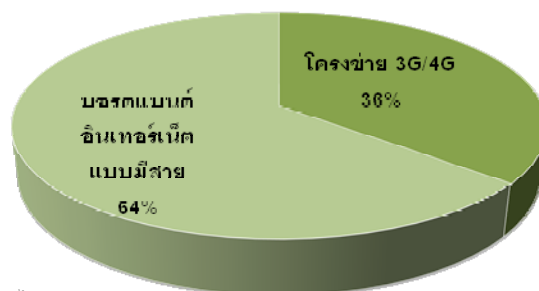
ภาวะอุตสาหกรรมโทรคมนาคม

ปัจจุบัน สภาพการแข่งขันในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ ยังคงเป็นการแข่งขันจากผู้ให้บริการรายใหญ่จำนวน 3 ราย ได้แก่ AIS DTAC และ True Move (รวม True Move H) ต่างก็เร่งการปรับปรุงระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ตลอดเวลา เช่น เพิ่มเสาสื่อโทรคมนาคมเพื่อครอบคลุมพื้นที่การให้บริการมากขึ้น ปรับทิศทางของเสาสื่ออากาศเพื่อให้สามารถรับส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และเพิ่มเครื่องรับสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อรองรับปริมาณผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งการให้บริการโมบายบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตที่เพิ่มขึ้น ซึ่งในปัจจุบันโดยส่วนใหญ่เป็นการให้บริการผ่านโครงข่าย 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHZ ซึ่งมีปริมาณคลื่นความถี่อยู่เพียง 15 MHZ ต่อ 1 ใบอนุญาต ทำให้เกิดความไม่เพียงพอต่อการรองรับการใช้งานบริการสื่อสารข้อมูลไร้สายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้มีการประมูลใบอนุญาตประกอบกิจการบนคลื่นความถี่ 1800 MHZ และ 900 MHZ เพื่อเป็นการต่อยอดการใช้งานการสื่อสารไร้สายความเร็วสูง ทั้งในด้านปริมาณความถี่ รวมไปถึงการยกระดับ

ประสิทธิภาพการใช้งานบริการบนเทคโนโลยี 4G ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า ภาพรวมของปี 2559 มีผู้เข้าใช้บริการโมบายบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตทั้งที่ผ่านโครงข่าย 3G และ 4G ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะมีผู้เข้าใช้บริการสูงถึง 38.4 – 39.7 ล้านคน ขยายตัวในกรอบร้อยละ 11.0 – 14.7 จากปี 2558 คิดเป็นอัตราเข้าถึงโมบายบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตราวร้อยละ 60.4 – 62.6 ของประชากรทั้งหมด

โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่าการเปิดให้บริการ 4G ในคลื่นความถี่ 900 MHz และ 1800 MHz จะก่อให้เกิดอานิสงส์โดยตรงต่อธุรกิจหลากหลาย โดยเฉพาะธุรกิจวางโครงข่าย ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อย่างการให้บริการข้อมูล ธุรกิจผลิตและจำหน่ายสมาร์ตโฟน อีกทั้งยังก่อให้เกิดอานิสงส์ทางอ้อมในอีกหลายธุรกิจ เช่น การผลิตซอฟต์แวร์ ตลาด Ecommerce การให้บริการศึกษาออนไลน์และการให้บริการบันเทิงออนไลน์ เป็นต้น

**สัดส่วนการลงทุนรวมของเครือข่ายเกิดโดยภาพรวม
ของไทยในปี 2558 - 2559**



ที่มา : ประมาณการโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

จากภาพดังกล่าวจะเห็นได้ว่าแผนการลงทุนโครงข่ายของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จะส่งผลกระทบต่อบริษัทในการให้บริการติดตั้งเสาโทรคมนาคมเพื่อรองรับการให้บริการดังกล่าว

ภาวะการแข่งขัน

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้ามีมูลค่าตลาดที่ใหญ่มากและมีสินค้าและการให้บริการที่หลากหลาย ซึ่งปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ผลิตหลายราย โดยมีสายไฟฟ้าประเภทต่างๆ เป็นสินค้าหลัก ทั้งนี้ อุตสาหกรรมผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศถือได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า ซึ่งในอดีตสายไฟฟ้าที่ใช้ภายในประเทศต้องนำเข้าจากต่างประเทศทั้งหมด แต่การนำเข้านี้ได้เริ่มลดลงเมื่อมีการตั้งโรงงานผลิตสายไฟฟ้าขึ้นภายในประเทศตั้งแต่ปี 2505 เป็นต้นมา โดยในระยะเริ่มแรกเป็นการตั้งโรงงานขนาดเล็ก และต่อมาอุตสาหกรรมผลิตสายไฟฟ้าได้เจริญเติบโตขึ้น จึงได้มีการขยายและตั้งโรงงานผลิตสายไฟฟ้าแรงดันสูง และสายไฟฟ้าชนิดและขนาดต่างๆ รวมถึงสายโทรศัพท์ โดยการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ เช่น ประเทศญี่ปุ่น ประเทศไต้หวัน และประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น ปัจจุบัน ผู้ผลิตสายไฟฟ้าหลักที่ตั้งอยู่ภายในประเทศไทยมีจำนวน 5 ราย ซึ่งประกอบด้วย

- บริษัท เพล็กซ์ ดอตคอม อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด
- บริษัท สายไฟฟ้าบางกอกเคเบิ้ล จำกัด

- บริษัท สายไฟฟ้าไทย-ยาคากิ จำกัด
- บริษัท จรุงไทยไวร์แอนด์เคเบิล จำกัด (มหาชน)
- บริษัท เอ็มซีไอ-ดราโก้ จำกัด

ทั้งนี้ ผู้ผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพทดแทนกันได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งส่งผลให้ภาวะอุตสาหกรรมและการตลาดในสินค้าประเภทนี้เป็นสภาวะการตลาดที่มีการแข่งขันแบบสมบูรณ์

สำหรับการแข่งขันในธุรกิจติดตั้งเสาโทรคมนาคมขึ้นอยู่กับนโยบายการลงทุนและพัฒนาโครงข่ายสัญญาของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นหลัก ซึ่งการลงทุนและพัฒนาโครงข่ายสัญญาด้านโทรคมนาคมจะได้รับผลจากนโยบายของภาครัฐ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายมอบหมายให้บริษัทในเครือดำเนินธุรกิจบริการติดตั้งและปรับปรุงระบบเสาโทรคมนาคมได้เฉพาะผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายนั้น แต่ปริมาณงานติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้นรวมทั้งการส่งมอบงานที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา ทำให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ถือว่าจ้างบริษัทภายนอกดำเนินงานดังกล่าวแทน ทั้งนี้ โอกาสในการได้รับงานของผู้ประกอบการในการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้งระบบโทรคมนาคมจะขึ้นกับความสัมพันธ์ที่มีกับเจ้าของโครงข่าย ผู้รับเหมาที่ได้รับงานจากเจ้าของโครงข่าย ประสบการณ์และผลงานในอดีต ความสามารถในการบริการที่มีทั้งคุณภาพและส่งมอบงานตรงต่อเวลา รวมทั้งฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งจะได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ การที่บริษัทมีความเป็นกลางและมีความเป็นอิสระ ทำให้บริษัทสามารถรับงานติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ครบทุกราย อย่างไรก็ตาม โดยปกติ ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้กำหนดราคาจ้างงานเอง ทำให้การทำกำไรของผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับอำนาจการเจรจาต่อรองกับผู้จัดหาวัสดุและอุปกรณ์โทรคมนาคมเพื่อให้ได้รับต้นทุนราคาและเงื่อนไขการค้าที่ดี ดังนั้น ด้วยปัจจัย ทั้งในด้านประสบการณ์ ผลงาน ฐานะการเงินและอำนาจในการต่อรองกับผู้ว่าจ้างที่ค่อนข้างต่ำ ทำให้การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่จึงมีค่อนข้างน้อย ประกอบกับ ณ ปัจจุบัน โครงการพัฒนาในด้านโทรคมนาคมของภาครัฐและภาคเอกชนเป็นโครงการที่มีจำนวนมากและต้องการให้แล้วเสร็จในระยะเวลา อันสั้น จึงทำให้ภาพรวมของการแข่งขันในธุรกิจนี้ไม่มีการแข่งขันที่รุนแรงมากนัก

นอกจากนี้ เนื่องจากวัสดุและอุปกรณ์สำหรับการติดตั้งในระบบไฟลัมที่จำหน่ายภายในประเทศมีจำนวนน้อยราย ทำให้ผู้ให้บริการติดตั้งระบบไฟลัมซึ่งต้องใช้ผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตรายใหญ่ที่จำหน่ายภายในประเทศ ดังนั้น การแข่งขันในธุรกิจนี้จึงไม่รุนแรงมากนัก

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1.การเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย

ด้วยนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา ดังนั้น คุณภาพของผลิตภัณฑ์และความน่าเชื่อถือของผู้จัดส่งสินค้าจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาการสั่งซื้อของบริษัท โดยบริษัทได้รับเลือกเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องระบบงานไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก ซึ่งบริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์ด้วยการสั่งซื้อสินค้าในประเทศผ่านผู้ผลิตภายในประเทศที่เป็นบริษัทไทยและบริษัทต่างประเทศที่ตั้งในประเทศไทย และการสั่งซื้อสินค้าชนิดพิเศษโดยการนำเข้าจากผู้ผลิตจากต่างประเทศ ซึ่งรายละเอียดของแหล่งการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถแสดงได้เป็นดังนี้:-

ตารางแสดงแหล่งที่มาของการจัดหาผลิตภัณฑ์ในธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายของบริษัท

(หน่วย: ร้อยละ)

ยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูป	2555	2556	2557	2558
● ในประเทศ	98.19	97.46	99.25	99.42
● ต่างประเทศ	1.81	2.54	0.75	0.58
รวมยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมด	100.00	100.00	100.00	100.00

ทั้งนี้ปัจจุบัน บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้า และอุปกรณ์อื่นๆที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้า รวมถึงวัสดุ และอุปกรณ์ป้องกันไฟลามจากผู้ผลิตสินค้าชั้นนำ ซึ่งมีรายละเอียดสรุปดังนี้

ผลิตภัณฑ์ตรา สินค้า	ประเภท ผลิตภัณฑ์	บริษัทคู่ค้า	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญ
phelps dodge*	สายไฟฟ้า	บริษัท เฟลป์ส ดอดจ์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทย แลนด์) จำกัด	ไม่มีกำหนดระยะเวลา	- ไม่มีข้อกำหนด
Philips**	หลอดไฟและ อุปกรณ์ส่องแสง สว่าง	บริษัท ฟิลิปส์ อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศ ไทย) จำกัด (“ฟิลิปส์”)	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558	- กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้า ได้เฉพาะในพื้นที่ที่ฟิลิปส์กำหนด ซึ่ง เป็นพื้นที่ในกรุงเทพมหานครรอบ นอก นอกจากนั้น บริษัทได้รับการ ขยายพื้นที่จำหน่ายสินค้าในภาค กลางตอนบนเพิ่มขึ้น 8 จังหวัดตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 เป็นต้นไป - บริษัทไม่สามารถนำสินค้าอื่น มาจำหน่ายแข่งกับสินค้าของฟิลิปส์
3M***	วัสดุและอุปกรณ์ที่ เกี่ยวข้องกับระบบ ป้องกันไฟลาม	บริษัท 3M ประเทศไทย จำกัด	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559	- ไม่มีข้อกำหนด
Bticino	อุปกรณ์ควบคุม ระบบไฟฟ้า	บริษัท บีทีซีโน (ประเทศ ไทย) จำกัด	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 และสามารถต่ออายุได้ 1 ปีอย่างต่อเนื่อง โดย อัตโนมัติ เว้นแต่ได้มีการแจ้ง ล่วงหน้า 3 เดือน	- กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้าได้ เฉพาะภายในประเทศไทย - บริษัทไม่สามารถนำสินค้าอื่น มาจำหน่ายแข่งกับสินค้าบีทีซีโน

ผลิตภัณฑ์ตราสินค้า	ประเภทผลิตภัณฑ์	บริษัทผู้ค้า	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญ
Ttm	หม้อแปลงไฟฟ้า	บริษัท ไทยทราฟแมนูแฟคเจอร์ จำกัด	3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และสามารถต่ออายุได้ 3 ปี	- ไม่มีข้อกำหนด
TGG	ท่อโพลีเอทิลีน	บริษัท ไทยก้าวไกลกรุป จำกัด	ไม่มีกำหนดระยะเวลา	- ไม่มีข้อกำหนด
Arrow	ท่อเหล็กร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์เชื่อมต่อ	บริษัท เจ. เอส. วี ฮาร์ดแวร์ จำกัด (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น บมจ. อาร์ไวร์ ซินดิเคท)	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 1 เมษายน 2555 และสามารถต่ออายุได้ตามที่ได้ตกลงกันภายหลัง	- ไม่มีข้อกำหนด
CLIPSAL	ท่อและอุปกรณ์เชื่อมต่อพีวีซีสีขาว	บริษัท ยู-การผลิต จำกัด	3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559	- ไม่มีข้อกำหนด
KILLARK	อุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับพื้นที่อันตราย	Killark Electric Manufacturing Company	ไม่มีกำหนดระยะเวลาเว้นแต่ได้มีการแจ้งล่วงหน้า 1 เดือน	- กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้าได้เฉพาะภายในประเทศไทย
Chalmit	อุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับพื้นที่อันตราย	Hubbell Ltd.	ไม่มีกำหนดระยะเวลาเว้นแต่ได้มีการแจ้งล่วงหน้า	- กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้าได้เฉพาะภายในประเทศไทย

หมายเหตุ : รายละเอียดโดยสรุปของผู้ผลิตตราสินค้าหลักมีดังนี้

* phelps dodge ผลิตและจำหน่ายโดยบริษัท เฟลป์ส ดอดจ์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด ทั้งนี้ Phelps Dodge International Corporation ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าและเคเบิลเป็นหลักซึ่งใช้อย่างกว้างขวางในธุรกิจไฟฟ้า โทรคมนาคม อุตสาหกรรมและเหมืองแร่ โดยมีโรงงานในประเทศไทย

** Philips เป็นหนึ่งในบริษัทอิเล็กทรอนิกส์ที่ใหญ่ที่สุดของโลก ซึ่งมีโรงงานและสำนักงานขายกว่า 60 ประเทศทั่วโลก และมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ประเทศเนเธอร์แลนด์ ปัจจุบัน บริษัท ฟิลิปส์อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินกิจการด้วยกลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศได้แก่กลุ่มธุรกิจเพื่อการแพทย์และการดูแลสุขภาพ (Healthcare) กลุ่มธุรกิจ ไฟฟ้า และ อุปกรณ์ แสงสว่าง (Lighting) และกลุ่มธุรกิจคอนซูเมอร์ไลฟ์สไตล์ (Consumer Lifestyle) ซึ่งบริษัทได้เป็นหนึ่งในตัวแทน จำหน่ายผลิตภัณฑ์อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ไฟฟ้าแสงสว่างภายในประเทศภายใต้ตราสินค้า Philips

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

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทได้จำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าซึ่งไม่ได้รับหนังสือแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากลูกค้ารายอื่นนอกเหนือจากที่ได้กล่าวข้างต้น เนื่องจากลักษณะธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวโดยปกติไม่จำเป็นต้องมีสัญญาผูกมัดระหว่างลูกค้า เว้นแต่ลูกค้าบางรายที่ต้องการเงื่อนไขพิเศษในการค้า เช่น การกำหนดพื้นที่การค้า หรือ ข้อกำหนดห้ามนำสินค้าคู่แข่งมาจำหน่าย เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขการค้าที่ได้ตกลงกับลูกค้าทุกราย ส่งผลให้บริษัทได้รับความไว้วางใจและได้รับการต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง

2.การให้บริการติดตั้ง

เนื่องด้วยงานออกแบบและติดตั้งระบบป้องกันไฟลามและระบบโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ด้านวิศวกรรม และความชำนาญเฉพาะด้าน บริษัทจึงได้มีการจัดหาทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์กว่า 10 ปี สำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม และมีประสบการณ์เกือบ 20 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลาม ซึ่งขั้นตอนการให้บริการติดตั้งมีดังนี้

- ธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาโทรคมนาคม

ขั้นตอนการดำเนินงานติดตั้งเสาโทรคมนาคมเริ่มตั้งแต่บริษัทได้รับการว่าจ้างจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือจากผู้รับเหมาที่รับงานจากเจ้าของโครงข่าย ซึ่งลักษณะและคุณสมบัติของเสาโทรคมนาคมของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายจะมีความแตกต่างกัน และขึ้นอยู่กับสภาพภูมิศาสตร์ของสถานที่ตั้งเป็นองค์ประกอบด้วยเช่นกัน โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะดำเนินการศึกษาความต้องการของลูกค้า สำรวจพื้นที่โครงการ และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการก่อสร้างโครงการในพื้นที่ (Network Feasibility) หลังจากนั้น บริษัทจะดำเนินการออกแบบระบบ และให้คำแนะนำเกี่ยวกับขั้นตอนการดำเนินการ รวมถึงให้บริการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ที่เหมาะสมกับสภาพโครงการ เช่น เสาเข็ม คอนกรีต โครงเสาเหล็ก และอุปกรณ์สื่อสาร เป็นต้น เพื่อให้สามารถเชื่อมโยงเครือข่ายสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่อย่างมีประสิทธิภาพ จากนั้นบริษัทจะดำเนินการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการปรับปรุงพื้นที่ก่อสร้าง วางเสาเข็ม ประกอบเสาโครงเหล็ก และติดตั้งอุปกรณ์สื่อสาร เป็นต้น โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะทำหน้าที่ควบคุมงานการก่อสร้างหน้างานรวมทั้งการเชื่อมต่อสัญญาณ และทดสอบคุณภาพงานให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าเพื่อให้สามารถส่งมอบงานได้ตามระยะเวลาที่กำหนด โดยมีระยะเวลาการดำเนินโครงการเฉลี่ยต่อพื้นที่ก่อสร้างประมาณ 45 – 60 วัน นอกจากนั้น บริษัทยังได้ให้บริการหลังการขายโดยการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อเป็นการสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นของลูกค้าในเรื่องคุณภาพงาน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการใช้บริการจากบริษัทอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากเทคโนโลยีด้านโทรคมนาคมที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และการเสื่อมสภาพของโครงเหล็กตามอายุการใช้งาน บริษัทจึงมีโอกาสดำเนินธุรกิจติดตั้งเสาโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้นและ/หรือทดแทนเสาโทรคมนาคมเดิมให้มีขนาดใหญ่กว่าเดิม

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

- **ธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม**

สำหรับขั้นตอนการดำเนินงานติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม บริษัทจะดำเนินการเข้าสำรวจพื้นที่ที่ลูกค้าต้องการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม พร้อมทั้งประเมินประเภทของวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามที่เหมาะสมเพื่อให้ลูกค้าพิจารณาอนุมัติ และภายหลังจากบริษัทได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าแล้ว บริษัทจะดำเนินการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม โดยว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการ และมีทีมวิศวกรของบริษัทเป็นผู้ควบคุมดูแลทั้งในเรื่องคุณภาพในการใช้งานของระบบป้องกันไฟลามที่ติดตั้ง และการส่งมอบงานตรงตามกำหนดเวลา อย่างไรก็ตาม การออกแบบและติดตั้งจะคำนึงถึงความปลอดภัยและความสวยงามของพื้นที่ของอาคาร เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า โดยระยะเวลาที่ใช้ในการติดตั้งระบบป้องกันไฟลามมีระยะเวลาที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับพื้นที่การติดตั้งและระยะเวลางานก่อสร้างอาคารที่บริษัทให้บริการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม

3.นโยบายวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง

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

งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี-

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในการทำธุรกิจของบริษัทไม่ว่าจะเป็นธุรกิจด้านตัวแทนจำหน่าย ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมทั้งบริษัทย่อยของบริษัท ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ขณะที่ธุรกิจการให้บริการติดตั้งบริษัทได้ปฏิบัติตามข้อตกลงที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยได้รับการตักเตือนหรือเสียค่าปรับในเรื่องดังกล่าว

ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมความเสี่ยงอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งความเสี่ยงออกเป็น 3 ด้านคือ

1. ความเสี่ยงด้านธุรกิจบริษัท
2. ความเสี่ยงด้านการเงิน
3. ความเสี่ยงด้านอื่นๆ

ความเสี่ยงด้านธุรกิจของบริษัท

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

1.1 ธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไป

1.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาทองแดง

รายได้จากการจำหน่ายสายไฟฟ้าคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 67 ร้อยละ 56 และร้อยละ 48 ของรายได้รวมของบริษัท ในปี 2556 - 2558 โดยสายไฟฟ้ามีต้นทุนหลัก คือ ทองแดง ดังนั้น ความผันผวนของราคาทองแดงจะมีผลกระทบต่อราคาซื้อและจำหน่ายสายไฟฟ้าของบริษัท และจะมีผลกระทบต่อเนื่องไปถึงผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทในกรณีที่บริษัทไม่สามารถปรับราคาจำหน่ายให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือบริหารสินค้าคงคลังให้มีปริมาณที่เหมาะสม ทั้งนี้ เนื่องจากทองแดงเป็นสินค้าประเภทอุปโภคบริโภค (Commodity) ซึ่งราคาสินค้าประเภทนี้จะมีการเปลี่ยนแปลงตามอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลก โดยราคาทองแดงในตลาดโลกนับตั้งแต่เดือนมกราคม 2554 สามารถแสดงในแผนภาพได้ดังนี้ :-



ที่มา : Website www.infimine.com

จากแผนภาพข้างต้นจะพบว่า ราคาทองแดงในช่วงต้นปี 2554 ยังคงผันผวน ซึ่งราคาทองแดงมีราคาสูงสุดประมาณ 4,600 ดอลลาร์สหรัฐต่อปอนด์ ต่อมาราคาทองแดงได้เริ่มลดลงในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2554 และมีความผันผวนเล็กน้อยเป็นระยะๆ ในระหว่างปี 2555-2557 แต่ราคาทองแดงยังคงลดลงอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปี 2558 ซึ่งราคาทองแดงมีราคาต่ำสุดอยู่ที่

ประมาณ 2,400 ดอลลาร์สหรัฐต่อปอนด์ และยังคงมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น หากราคาทองแดงยังคงมีความผันผวน บริษัทจะต้องปรับกลยุทธ์การบริหารราคาจำหน่ายสินค้าของบริษัทให้สอดคล้องกับต้นทุนสินค้าที่เปลี่ยนแปลงไปตามราคาทองแดง ซึ่งหากมีการบริหารจัดการที่ดี ความผันผวนดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทมากนัก

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาทองแดงเป็นประจำ เพื่อคาดการณ์แนวโน้มของราคาในการบริหารปริมาณสินค้าคงคลังของสายไฟฟ้าให้เป็นไปตามความเหมาะสม เนื่องจากโดยทั่วไป เมื่อราคาทองแดงมีความผันผวน จะใช้ระยะเวลาหนึ่งประมาณ 6 - 7 เดือน (Lapse Time) ก่อนที่จะส่งผลกระทบต่อราคาจำหน่ายและต้นทุนของสายไฟฟ้า ทั้งนี้ แนวทางดำเนินการในการบริหารความเสี่ยงนี้ของบริษัท ได้แก่ การพิจารณาทบทวนปริมาณสินค้าคงคลังอย่างใกล้ชิด การลดเวลาการจัดส่งสินค้า การกำหนดให้มีการส่งสินค้าโดยตรงไปยังลูกค้าสำหรับกรณีที่เป็นสินค้าที่ใช้ในงานโครงการ (Matching Order) ประกอบกับธุรกิจการจำหน่ายสินค้าของบริษัทเป็นลักษณะการซื้อมาจำหน่ายไป ซึ่งการกำหนดราคาจะใช้วิธีบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) ซึ่งหากราคาดัชนีสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลง บริษัทก็สามารถปรับกำไรส่วนที่บวกเพิ่มในราคาจำหน่ายให้มีความเหมาะสม เพื่อยังคงให้บริษัทสามารถจำหน่ายสินค้าหรือระบายสินค้าคงคลังให้สอดคล้องกับสถานการณ์ ณ ขณะนั้น โดยบริษัทยังคงสามารถทำกำไรได้ ดังนั้น แม้ว่าราคาทองแดงเป็นสิ่งที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ แต่มาตรการบริหารสินค้าคงคลังและการกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคาของบริษัทจะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะสามารถช่วยลดผลกระทบจากการผันผวนของราคาทองแดงได้ในระดับหนึ่ง ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีนโยบายจัดเก็บสินค้าคงคลังเป็นประมาณ 30 – 45 วัน โดยบริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย 30-45 วัน ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ใกล้เคียงกับนโยบายที่กำหนด

1.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่

ในปี 2556-2558 บริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าประมาณร้อยละ 67,58 และ 58 ตามลำดับ ของมูลค่าการซื้อสินค้าสำเร็จรูป จากบริษัท เฟลป์ส ดอตจ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด (“เฟลป์ส ดอตจ”) จากการที่ เฟลป์ส ดอตจ ไม่มีนโยบายที่จะทำสัญญาระยะยาวกับตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์รายใด จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตรายดังกล่าว หากผู้ผลิตรายดังกล่าวดำเนินการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าโดยตรง และ/หรือ เลิกจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัท และ/หรือ ไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่บริษัทได้ตามความต้องการใช้ของบริษัท และ/หรือ ปรับขึ้นราคาสินค้าโดยไม่แจ้งล่วงหน้า และบริษัทไม่สามารถจัดหาแหล่งอื่นได้ทันตามแผนการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ จากปัจจัยดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายจำหน่ายและความน่าเชื่อถือของบริษัท ซึ่งจะมีผลต่อการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ประเมินว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากผู้ผลิตสินค้ารายดังกล่าวไม่มีนโยบายจำหน่ายสินค้าโดยตรงด้วยตนเอง ประกอบกับตลอดเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตดังกล่าว โดยมีการจัดซื้อผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าอย่างต่อเนื่องเป็นเวลานานตั้งแต่ปี 2542 รวมถึงมีประวัติการสั่งซื้อและชำระค่า

สินค้าที่ดีมาโดยตลอด ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตดังกล่าวในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้ามาโดยตลอด อีกทั้งบริษัทยังเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศรายใหญ่ที่สุดของเฟล็คส์ ดอดจ์ นอกจากนี้ ประเทศไทยยังมีผู้ผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศและผู้นำเข้าสายไฟฟ้ารายอื่นจากต่างประเทศที่สามารถผลิตสินค้าทดแทนได้ และประสงค์ที่จะให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายหลัก ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงนี้ไม่มากนัก

1.1.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่

เนื่องด้วยธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไปหรือการเป็นตัวแทนจำหน่าย เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญทางเทคนิค หรือไม่มีความซับซ้อนมากนัก จึงทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ไม่ยากนัก จากปัจจัยดังกล่าวจึงทำให้ออนาคต บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่และอาจมีการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ดี การดำเนินธุรกิจดังกล่าวยังต้องอาศัยประสบการณ์ในหลายๆ ด้าน เช่น การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตสินค้า การมีสินค้าที่หลากหลายทั้งประเภทและปริมาณเพื่อก่อให้เกิดความยืดหยุ่นและสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วถึง มีความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า การสร้างกลยุทธ์การตลาดเพื่อขยายฐานลูกค้าให้มีจำนวนมากพอ รวมทั้งต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนที่สูงในการสำรองสินค้าเพื่อจำหน่าย ด้วยปัจจัยดังกล่าวจึงอาจส่งผลให้คู่แข่งรายใหม่เข้ามาในธุรกิจนี้ได้ไม่ยากนัก ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทได้ใช้กลยุทธ์ด้านต่างๆ ในการบริหารมาโดยตลอด โดยบริษัทมีสินค้าหลากหลายประเภทครอบคลุมสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าทั้งหมดและยังมีการติดตั้งสำหรับสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าบางชนิด ส่งผลให้บริษัทเป็นบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบครบวงจร (One-Stop Service) กล่าวคือ มีสินค้าเพื่อจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าที่หลากหลายและครบถ้วนในทุกหมวดหมู่ ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกและง่ายในการสั่งซื้อและรับมอบสินค้า โดยบริษัทมีการจัดเก็บสินค้าไว้ในคลังสินค้า จำนวน 3 คลังสินค้า ทั้งนี้ ด้วยขนาดของพื้นที่คลังสินค้าที่ใหญ่และทำเลที่ตั้งของคลังสินค้าแต่ละแห่งอยู่ใกล้กับที่ตั้งของลูกค้าและการคมนาคมสะดวก ทำให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้เพียงพอและสามารถกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึงในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนี้ผู้ประกอบการรายอื่นที่ทำธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไปเหมือนบริษัทส่วนใหญ่มีขนาดของเงินทุนและปริมาณจำหน่ายที่น้อยกว่าบริษัทค่อนข้างมาก บริษัทจึงมีข้อได้เปรียบในด้านปริมาณและประเภทสินค้าที่สั่งซื้อ ทั้งนี้ ปัจจัยที่กล่าวข้างต้นจะช่วยสร้างความเชื่อถือในเรื่องคุณภาพและบริการของบริษัทต่อลูกค้าอีกทางหนึ่ง

1.2 ธุรกิจการให้บริการ ออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม

1.2.1 ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของด้านรายได้จากการให้บริการงานในลักษณะโครงการ

ธุรกิจการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมของบริษัทเป็นการให้บริการที่มีลักษณะเป็นงานโครงการระยะสั้น โดยไม่มีการทำสัญญาว่าจ้างทำงานเป็นระยะยาวต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทอาจมีรายได้จากการให้บริการออกแบบและติดตั้งที่ไม่มีความสม่ำเสมอหรือไม่มีความต่อเนื่องได้ในอนาคต

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทที่มีความเป็นอิสระจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรคมนาคมหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ใดๆ ราย รวมทั้งมีความสัมพันธ์ที่ดีและมีประสิทธิภาพกับการทำงานกับทั้งผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้รับเหมาหลักของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกราย และเป็นผลให้บริษัทได้รับงานจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการขยายการประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์เกี่ยวกับระบบงานไฟฟ้า เช่น สายไฟฟ้าประเภทต่างๆ อุปกรณ์ส่องแสงสว่าง วัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม เป็นต้น ซึ่งจะช่วยทำให้บริษัทมีรายได้ที่สม่ำเสมอจากการจำหน่ายสินค้าดังกล่าว และลดผลกระทบของความเสี่ยงในด้านความไม่สม่ำเสมอของรายได้ในส่วนของงานการบริการออกแบบ จัดหาและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง

1.2.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินโครงการล่าช้ากว่าเวลาที่กำหนดตามสัญญา

ในการดำเนินธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลามและระบบงานโทรคมนาคม เป็นการให้บริการในลักษณะโครงการ ซึ่งมีระยะเวลาดำเนินงานตั้งแต่ 3 เดือน ถึงประมาณ 1 ปี และบางกรณีมีการกำหนดค่าเสียหายจากความล่าช้าของงาน ดังนั้น หากการดำเนินโครงการมีความล่าช้าจากกำหนดการ อาจส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนในการดำเนินโครงการสูงขึ้น รวมทั้งมีความเสี่ยงที่อาจจะถูกเรียกค่าเสียหายจากความล่าช้าของการส่งมอบงานได้

ดังนั้น เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน บริษัทมีนโยบายในการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าโดยจะประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น ผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier) ผู้รับเหมาช่วง วิศวกรคุมงานของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการวางแผนประสานงาน ติดตาม และตรวจสอบการส่งมอบสินค้าหรือการก่อสร้างติดตั้งงานระบบอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีการจัดสรรทีมงานให้เหมาะสมกับปริมาณงานที่ได้รับมอบหมาย เพื่อให้สามารถดูแลและตรวจสอบความคืบหน้าตลอดจนคุณภาพของงานอย่างใกล้ชิด ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทรับทราบถึงปัญหาและแนวทางแก้ไขได้ทันเวลาที่ และสามารถส่งมอบงานโครงการและ/หรือสินค้าได้ตรงตามคุณภาพที่ลูกค้าต้องการได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยส่งมอบงานล่าช้าจนทำให้ต้องถูกเรียกค่าเสียหายจากผู้ว่าจ้างแต่อย่างใด

1.2.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาวิศวกร

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม ซึ่งในการรับงานและการดำเนินงานแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลาอย่างมีประสิทธิภาพนั้น จำเป็นที่ต้องพึ่งพาบุคลากรที่มีประสิทธิภาพและความรู้ความสามารถ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทีมงานวิศวกรซึ่งเป็นผู้ทำหน้าที่ตั้งแต่การออกแบบ ควบคุมงานและบริหารโครงการจนเสร็จสิ้น ซึ่งมีผลต่อการบริหารงานต้นทุนโครงการ ระยะเวลาดำเนินโครงการ และความครบถ้วนตามความต้องการของลูกค้า ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียทีมวิศวกรเหล่านี้ไปอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและการบริหารจัดการงานโครงการได้

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว บริษัทจึงมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการกำหนดระบบเงินเดือน และค่าตอบแทนที่เหมาะสม และจัดให้มีสวัสดิการและมาตรการจูงใจ

พนักงานให้มีความผูกพันกับองค์กรในระยะยาว นอกจากนั้น บริษัทได้จัดการอบรมสัมมนาแก่พนักงานและบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) พัฒนาความรู้ความสามารถด้านเทคนิคและการบริหารจัดการให้เหมาะสมกับสายงาน และ (2) เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัท รวมถึงมีการกระจายอำนาจการบริหารงานเพื่อลดการพึ่งพิงบุคลากรเป็นรายบุคคล ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีวิศวกรหลักที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์และยังคงทำงานร่วมกับบริษัทเป็นเวลามากกว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม โดยในช่วงระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา มีวิศวกรหลักลาออกเพียง 1 ท่านเท่านั้น จากวิศวกรทั้งหมดของบริษัทจำนวน 36 คน

ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 - 2558 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นจำนวน 1,018 ล้านบาท 1,321 ล้านบาท และ 1,325 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นประมาณร้อยละ 49 ร้อยละ 51 และร้อยละ 39 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยแบ่งเป็นลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 891 ล้านบาท 961 ล้านบาท และ 1,029 ล้านบาท ในปี 2556 ถึง 2558 ตามลำดับ และเป็นลูกหนี้อื่นจำนวน 246 ล้านบาท 423 ล้านบาท และ 362 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับในช่วงระยะเวลาเดียวกันโดยหากพิจารณาจากลูกหนี้การค้าจะพบว่า เป็นลูกหนี้การค้าจากธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสินค้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นลักษณะโดยปกติของธุรกิจซื้อและจำหน่ายสินค้าหรือตัวแทนจำหน่าย สำหรับการให้เครดิตแก่ลูกค้า ซึ่งหากมูลค่าของการจำหน่ายหรือรายได้จากการขายเติบโตมากขึ้นก็จะส่งผลให้มูลค่าของลูกหนี้การค้าเติบโตตามไปด้วย นอกจากนี้ ด้วยจำนวนลูกค้าภาคเอกชนซึ่งเป็นลูกค้าหลักของบริษัท ณ ปัจจุบันที่มีจำนวนมากถึงประมาณ 3,200 ราย และกระจายอยู่ทั่วประเทศ บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากลูกหนี้การค้าของบริษัท ชำระค่าสินค้าล่าช้าและไม่ตรงตามกำหนดของเครดิตเทอม หรือ กลายเป็นหนี้สูญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง และส่งผลกระทบต่อเนื่องมาซึ่งผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินของบริษัทได้

ดังนั้น การควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ การติดตามการชำระหนี้ และการเร่งรัดเก็บหนี้ จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงานของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายการจำหน่ายสินค้าและการพิจารณาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละรายที่รัดกุม โดยบริษัทพิจารณาลำดับขั้นการให้สินเชื่อ (credit rating) จากการวิเคราะห์งบการเงินของลูกค้าย้อนหลังและวิเคราะห์ทั้งด้านการเงิน ความมั่นคง และการเติบโตด้านธุรกิจของลูกค้า และมีนโยบายทบทวนวงเงินการให้สินเชื่ออย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ โดยเฉลี่ยบริษัทได้ให้ระยะเวลาชำระค่าสินค้าแก่ลูกค้าประมาณ 30 - 90 วัน ซึ่งครอบคลุมระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 116 วัน 101 วัน และ 112 วัน ในปี 2556-2558 ตามลำดับ อีกทั้ง บริษัทยังมีนโยบายติดตามคุณภาพของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการประชุมของคณะกรรมการพิจารณาเครดิตเป็นประจำ นอกจากนั้น บริษัทยังมีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตรา ร้อยละ 50 และร้อยละ 100 เมื่อลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 6 และ 12 เดือน ตามลำดับ ซึ่งบริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญรวมเป็นจำนวน 99 ล้านบาท จำนวน 64 ล้านบาท และ 67 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556-2558 ตามลำดับ ส่งผลให้คงเหลือเป็นลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวนประมาณ 772 ล้านบาท 897 ล้านบาท และ 963 ล้านบาท ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน ตามลำดับ ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาการติดตามการชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวนประมาณ 963 ล้านบาท ณ สิ้นงวด ปี 2558 จนถึงวันที่ 31 มกราคม 2559 จะพบว่าลูกหนี้การค้าดังกล่าวข้างต้นได้มีจำนวนลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยมียอดคงเหลือจำนวนประมาณ 545 ล้านบาท

สำหรับลูกหนี้อื่นสุทธิหลังหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของงานติดตั้งอุปกรณ์ป้องกันไฟลามและอื่นๆ มีจำนวนประมาณ 246 ล้านบาท 424 ล้านบาท และ 362 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556-2558 ตามลำดับ ประกอบด้วยลูกหนี้อื่นที่เกิดจากมูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังไม่เรียกเก็บเงินซึ่งเป็นลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคมเป็นหลัก ซึ่งมีจำนวนประมาณ 228 ล้านบาท 278 ล้านบาท และ 300 ล้านบาท สำหรับช่วงระยะเวลาเดียวกันตามลำดับ อนึ่ง ลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคมจะเป็นผู้รับเหมาหลักของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีฐานะทางการเงินและชื่อเสียงที่ดี มีประวัติการชำระหนี้ตรงตามความสำเร็จของงาน และบางกรณีมีการชำระเงินค่างานล่วงหน้า ทำให้ที่ผ่านมา เมื่อบริษัทดำเนินงานแล้วเสร็จ บริษัทสามารถเรียกเก็บเงินได้มาโดยตลอด และไม่เคยมียอดค้างชำระหนี้สงสัยจะสูญและ/หรือหนี้สูญสำหรับลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคม ดังนั้น ผู้บริหารจึงคาดว่าจะมีความเสี่ยงน้อยมากที่จะไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ในส่วนงานดังกล่าว ทั้งนี้ มูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังไม่ได้เก็บ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 จำนวนประมาณ 300 ล้านบาท เป็นงานของ New Site ประมาณร้อยละ 57 โดย ณ วันที่ 31 มกราคม 2558 บริษัทมีมูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังไม่เรียกเก็บเงินไม่ได้เป็นจำนวน 302 ล้านบาท

นอกจากนั้น บริษัทยังมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยจัดซื้อกรมธรรม์ประกันการผิดนัดชำระหนี้ของลูกหนี้ การค้า ซึ่งบริษัทจะได้รับความคุ้มครองการรับประกันชำระหนี้ของลูกหนี้ของบริษัทด้วยทุนประกันจำนวน 3,500 ล้านบาท ในกรณีที่ลูกหนี้ของบริษัทไม่สามารถชำระหนี้การค้าให้กับบริษัทได้ บริษัทประกันตกลงจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายดังกล่าวให้แก่บริษัท ตามที่เกิดขึ้นจริงตามวงเงินที่บริษัทประกันกำหนดให้แก่ลูกค้าของบริษัทแต่ละรายโดยเป็นจำนวนรวมกันไม่เกิน 200 ล้านบาท ทั้งนี้ มูลค่าการรับประกันชำระหนี้ดังกล่าวมีความเพียงพอในการลดความเสี่ยงในส่วนนี้ เนื่องจากที่ผ่านมา บริษัทมีหนี้สูญและ/หรือหนี้ที่ต้องตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งมีจำนวนรวมเพียงประมาณ 15 ล้านบาท 15.11 ล้านบาท โดยบริษัทมีความเห็นว่า นโยบายจัดซื้อกรมธรรม์ดังกล่าวเป็นประโยชน์และช่วยลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าให้แก่บริษัท ซึ่งบริษัทจะพิจารณาการจัดซื้อกรมธรรม์ดังกล่าวตามความเหมาะสมต่อไปในอนาคต

2.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายส่วนใหญ่ของบริษัท ประกอบด้วยเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันทางการเงินเป็นจำนวนรวมประมาณ 74 ล้านบาท และ 101 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินข้างต้นมีอัตราดอกเบี้ยที่ลอยตัวซึ่งอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ย THB FIX ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น จะส่งผลให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยที่สูงขึ้นตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยการรักษาสัดส่วนของหนี้สินที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมกับลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากบริษัทได้รับวงเงินหลายประเภทจากสถาบันการเงินหลายแห่ง ซึ่งบริษัทสามารถเลือกใช้วงเงินและเทอมการชำระเงินที่เหมาะสมกับสถานการณ์ ณ ขณะนั้นๆ นอกจากนี้ การที่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในครั้งนี้ บริษัทมีวัตถุประสงค์จะนำเงินทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ต่อประชาชนบางส่วน มาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบภาระดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง

2.3 ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทอื่นๆ และการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคม บริษัทมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง สำหรับการสั่งซื้อสินค้าและจัดเก็บสินค้าเพื่อจำหน่าย ซึ่งสินค้าจะต้องมีความหลากหลายและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ส่วนงานการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อจัดเตรียมงานในโครงการติดตั้งระบบโทรคมนาคม ซึ่งเป็นขั้นตอนก่อนที่จะได้รับชำระเงินจากผู้ว่าจ้างตามสัญญา ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทได้ใช้แหล่งเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ซึ่งได้แก่ เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร และเงินกู้ยืมระยะสั้นประเภทตัวสัญญาใช้เงิน และวงเงินขายลดลูกหนี้การค้า (Factoring) เป็นต้น เป็นเงินทุนหมุนเวียนหลัก เพื่อดำเนินธุรกิจทั้งสองส่วนดังกล่าว ส่งผลให้มีอัตราส่วนสภาพคล่องประมาณ 1.58 เท่า และ 1.57 เท่า ในปี 2557 และ ปี 2558 ตามลำดับ และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วประมาณ 1.31 เท่า และ 1.28 เท่า ตามลำดับ สำหรับช่วงระยะเวลาเดียวกัน

ความเสี่ยงอื่นๆ

-ไม่มี-

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31ธ.ค.57	31ธ.ค.58		
1. ที่ดิน ประกอบด้วย - โฉนดที่ดินเลขที่ 93838 เนื้อที่ 12-0-49 ไร่ ตั้งอยู่ที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี - โฉนดที่ดินเลขที่ 14343 เนื้อที่ 25 ตารางวา ตั้งอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี - โฉนดที่ดินเลขที่ 14481 เนื้อที่ 25 ตารางวา ตั้งอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี - โฉนดเลขที่ 2404 เนื้อที่ 13-2-74 ไร่ ตั้งอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด(ตลาดขวัญ) จังหวัดนนทบุรี(ได้มาเมื่อวันที่ 4 ก.พ.2556) - โฉนดที่ดิน เลขที่ 16288 เนื้อที่ 1 งาน 4 ตารางวา ตั้งอยู่ ตำบลลาดพร้าว อำเภอลาดพร้าว จ. กรุงเทพมหานคร - โฉนดที่ดิน เลขที่ 16289 เนื้อที่ 1 งาน 4 ตารางวา ตั้งอยู่ ตำบลลาดพร้าว อำเภอลาดพร้าว จ. กรุงเทพมหานคร - โฉนดที่ดิน เลขที่ 16290 เนื้อที่ - งาน 60 ตารางวา ตั้งอยู่ ตำบลลาดพร้าว อำเภอลาดพร้าว จ. กรุงเทพมหานคร	161.32	171.63	บริษัทเป็นเจ้าของ	ติดภาระจำนอง

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31ธ.ค.57	31ธ.ค.58		
2. อาคาร ประกอบด้วย - อาคารสำนักงาน 2 ชั้นและอาคารโกดังชั้นเดียว พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 4,500 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี - ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น จำนวน 2 หลัง ตั้งอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี - อาคารสำนักงานแห่งใหม่ 329 หมู่ 3 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 -ปี 2558	33.17	197.69	บริษัทและบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ติดภาระจำนอง
3. เครื่องตกแต่งอาคาร	3.96	8.92	บริษัทและบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ไม่มี
4. เครื่องมือและอุปกรณ์	1.02	6.12	บริษัทและบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ไม่มี
5. อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	7.42	24.11	บริษัทและบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ไม่มี
6. ยานพาหนะ	30.69	38.78	บริษัทเป็น เจ้าของ/ผู้เช่า ซื้อ/ผู้เช่าทาง การเงิน	ภายใต้สัญญาเช่า ซื้อและ สัญญาเช่าทาง การเงิน
7. อุปกรณ์ที่ติดตั้งตามสัญญา	24.31	20.81	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
8. สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	-	-	-	-
9. ทรัพย์สินระหว่างการโอนเป็นสินทรัพย์	85.66	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	ติดภาระจำนอง
รวม	347.55	468.06		

หมายเหตุ: 1. ในปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทได้จำนองที่ดิน และอาคาร ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ภายใต้วงเงินจำนองรวม
ประมาณ 198 ล้านบาท และ 198 ล้านบาท ตามลำดับ ไว้กับสถาบันการเงิน

2. ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีอาคารและอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งได้ตัดค่าเสื่อมราคา
หมดแล้ว แต่ยังใช้งานอยู่ โดยมูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงิน
ประมาณ 9 ล้านบาท และ 16 ล้านบาท ตามลำดับ

3. สินทรัพย์บางส่วนเป็นสินทรัพย์ ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อที่บริษัทเป็นผู้เช่าทางการเงินและผู้เช่าซื้อ โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เป็นจำนวนเงินประมาณ 27 ล้านบาท และ 36 ล้านบาท ตามลำดับ
4. อุปกรณ์ที่ติดตั้งตามสัญญา คือ อุปกรณ์ประเภทคอมพิวเตอร์และหลอดไฟประหยัดพลังงานตามโครงการ Smart Way ของสถาบันวิศวกรรมพลังงาน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และกองพัฒนาระบบไฟฟ้า การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งได้ร่วมกันกำหนดนโยบายเกี่ยวกับมาตรการประหยัดพลังงานไฟสาธารณะ โดยมอบหมายให้บริษัทเป็นผู้ลงทุนในการติดตั้งคอมพิวเตอร์ที่มีศักยภาพในการประหยัดพลังงาน และบำรุงรักษาเป็นระยะเวลา 10 ปี ซึ่งบริษัทจะได้รับผลตอบแทนสำหรับพลังงานไฟฟ้าที่ประหยัดได้ในช่วงระยะเวลาดังกล่าว

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้ :-

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31ธ.ค.57	31ธ.ค.58		
1. โฉนดที่ดิน 63680 เนื้อที่ 1 งาน 0.1 ตารางวา ตั้งอยู่ อำเภอหนองจอก กรุงเทพมหานคร		3.02	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	-

รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

1) สัญญาเช่าคลังสินค้า

ก) สัญญาเช่าคลังสินค้าที่รามคำแหง

คู่สัญญา : บริษัท ศรีศิริเอนเตอร์ไพรส์ จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
: บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)

วันที่ในสัญญา : วันที่ 2 กรกฎาคม 2558

ทรัพย์สินที่เช่า : ทรัพย์สินที่เช่า ได้แก่

- 1) อาคาร 2 ชั้น เลขที่ 142 รามคำแหง 40 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240 และอาคารโรงงาน/โกดัง และเรือนพักคนงาน เนื้อที่ประมาณ 742 ตารางวา
- 2) ตู้คอนเทนเนอร์ 2 ตู้ พร้อมโทรศัพท์ 1 เครื่อง กับอุปกรณ์เครื่องใช้ในอาคาร

อัตราค่าเช่า : อัตราค่าเช่า แบ่งเป็น

- 1) อาคาร 2 ชั้น อาคารโรงงาน/โกดัง และเรือนพักคนงาน ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 130,000 บาท

- 2) ผู้คอนเทนเนอร์ พร้อมโทรศัพท์กับอุปกรณ์เครื่องใช้ในอาคารในอัตราค่าเช่าเดือนละ 10,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

ระยะเวลาของสัญญา : 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึง 31 ธันวาคม 2561

เงื่อนไขของสัญญา : ผู้เช่าตกลงชำระเงินล่วงหน้าเป็นค่าประกันความเสียหายต่างๆ ของทรัพย์สินที่เช่า เป็นจำนวนเงิน 420,000 บาท โดยผู้เช่าจะได้เงินดังกล่าวคืนเมื่อครบอายุการเช่า ผู้เช่าตกลงทำประกันอัคคีภัย วาตภัย อุทกภัย และภัยพิบัติทางธรรมชาติ รวมทั้งประกันทรัพย์สินให้กับสถานที่เช่า เป็นมูลค่าไม่น้อยกว่า 11,000,000 บาท โดยให้ผู้ให้เช่าเป็นผู้รับผลประโยชน์

ก่อนสัญญาเช่านี้จะครบกำหนด หากผู้เช่าประสงค์จะเช่าต่อ ให้ผู้เช่าแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนสัญญาเช่านี้จะครบกำหนด โดยผู้ให้เช่ามีสิทธิปรับค่าเช่าตามสภาพตลาดได้

ข) สัญญาเช่าที่เก็บสินค้าที่อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

คู่สัญญา : นางพิมลพร เดชกำแหง (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

: บริษัท คอมมูนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)

วันที่ในสัญญา : วันที่ 1 มกราคม 2559

ทรัพย์สินที่เช่า : ที่ดินว่างเปล่า โฉนดเลขที่ 22687, 22695, 22696 ถนนติวานนท์ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี เนื้อที่รวมประมาณ 600 ตารางวา เพื่อใช้เป็นที่เก็บสินค้า

อัตราค่าเช่า : 35,000 บาทต่อเดือน

ระยะเวลาของสัญญา : 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึง 31 ธันวาคม 2561

เงื่อนไขของสัญญา : ผู้ให้เช่าตกลงยินยอมให้ผู้เช่าต่อสัญญาเช่าออกไปอีก 3 ปี นับแต่สัญญาเช่าฉบับนี้สิ้นสุดลง

นโยบายการลงทุนของบริษัทในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

ปัจจุบัน บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท โดยถือหุ้นของบริษัท ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี จำกัด ในอัตราประมาณร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วของบริษัทย่อย

ซึ่งประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการเป็นหลัก และเป็นตัวแทนในการประสานงานซื้อขายสินค้าต่างๆ ในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2558 บริษัทเข้าถือหุ้นของบริษัท นีออนเวิร์คส์ คอมมูนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด ในอัตราร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วของบริษัทย่อย ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาสัญญาณและอุปกรณ์โทรคมนาคมให้บริการบำรุงรักษาเครือข่ายระบบโทรคมนาคมแบบ Turnkey

อย่างไรก็ตาม ในอนาคตหากบริษัทมีความจำเป็นต้องพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม บริษัทจะมุ่งเน้นลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัท โดยจะพิจารณาผลตอบแทนและผลประโยชน์อื่นที่บริษัทคาดว่าจะได้จากการลงทุนเป็นสำคัญเพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาสัดส่วนการลงทุนตามความเหมาะสมและผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้จากการลงทุน เพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทจะควบคุมดูแลด้วยการส่งกรรมการ และ/หรือ ผู้ที่ได้รับมอบหมายของบริษัทเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อให้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการในกิจการนั้นๆ รวมทั้งมีสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท

ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: CSS
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทอื่นๆ รวมทั้งเป็นผู้ให้บริการติดตั้งระบบ โทรคมนาคม ระบบป้องกันไฟลาม และอื่น ๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 329 หมู่ 3 ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
ที่ตั้งสาขารามคำแหง	: 142 ซอยรามคำแหง 40 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
ที่ตั้งสาขาชลบุรี	: 59 หมู่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000561
โทรศัพท์	: 02-018-111
โทรสาร	: 02-018-1142
เว็บไซต์	: www.cssthai.com
เลขานุการบริษัท	: นางสาวนงนุช เตมีศรีสุข โทร : 02-018-1111 อีเมล : nongnuch@cssthai.com
ทุนจดทะเบียน	: 587,995,174.50 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,175,990,349 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 554,701,641.50 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,109,403,283 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ชื่อบริษัทย่อย (1)	: บริษัท ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการเป็นหลัก และเป็นตัวแทนในการ ประสานงานซื้อขายสินค้าต่างๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 329 หมู่ 3 ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
ที่ตั้งสาขาชลบุรี	: 59 หมู่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี
เลขทะเบียนบริษัท	: 0125540007891
โทรศัพท์	: 02-018-1111
โทรสาร	: 02-018-1142

ทุนจดทะเบียน : 150,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,500,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

ทุนชำระแล้ว : 150,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,500,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้น : ร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว

ชื่อบริษัทย่อย (2) : บริษัท นีออนเวิร์คส์ คอมมูนิเคชั่นส์ (ประเทศไทย) จำกัด

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาสัญญาณและอุปกรณ์โทรคมนาคม ให้บริการ
บำรุงรักษาเครือข่ายระบบโทรคมนาคมแบบ Turnkey

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 10 ซอยนาคนิวาส 47 ถนนนาคนิวาส แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร

เลขทะเบียนบริษัท : 0105549083701

โทรศัพท์ : 02-539-6693

โทรสาร : 02-539-6795

ทุนจดทะเบียน : 9,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 90,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

ทุนชำระแล้ว : 9,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 90,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้น : ร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : 02-009-9386 โทรสาร : 02-009-9476

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

ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -