



บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

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

1.1.1 วิสัยทัศน์

“เป็นบริษัทชั้นนำในการดำเนินธุรกิจด้านวิศวกรรมสื่อสาร ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและพลังงานทดแทนและการจัดจำหน่ายสินค้าวิศวกรรมงานระบบด้วยการบริหารจัดการที่ดีมีคุณภาพ”

1.1.2 พันธกิจ

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

1.1.3 เป้าหมาย

บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำตลาดด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า และอุปกรณ์ไฟฟ้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูง รวมทั้งจำหน่ายสินค้าในลักษณะของศูนย์บริการครบวงจร (One-Stop Service) คือมีสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าที่หลากหลายและครบถ้วนทุกหมวดหมู่เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกและง่ายในการสั่งซื้อและรับมอบสินค้า รวมทั้งมีเป้าหมายที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด

บริษัทมีเป้าหมายในการสร้างและรักษาความเป็นผู้นำให้บริการระดับชั้นนำของประเทศในงานด้านบริการรับออกแบบและติดตั้งระบบงานป้องกันไฟลามและระบบโทรคมนาคมโดยมุ่งพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และการให้บริการที่มีคุณภาพที่ได้มาตรฐานตลอดจนการสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าโดยการส่งมอบงานให้ได้ตรงตามคุณภาพที่ต้องการและตามกำหนดเวลา ด้วยความมุ่งมั่นดังกล่าวทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างดี

นอกจากนี้บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับด้านการบริหารจัดการคุณภาพอย่างเป็นระบบจากบริษัท ยูไนเต็ท รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS) อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมุ่งมั่นพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด ดังนั้นในปี 2560 บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงระบบคุณภาพให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน โดยขยายขอบเขตการระบุนความเสี่ยงและโอกาสที่มีผลกระทบต่อระบบบริหารคุณภาพขององค์กร รวมทั้งการวางแผนและควบคุมการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการผลิตและการส่งมอบผลิตภัณฑ์หรือการบริการ ด้วยความมุ่งมั่นในการพัฒนาระบบคุณภาพมาอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทสามารถยกระดับไปสู่การรับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 : 2015 จากบริษัท ยูไนเต็ท รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

อีกทั้งบริษัทยังมีเป้าหมายขยายธุรกิจเพื่อให้ครอบคลุมงานทางด้านการติดตั้งระบบสื่อสารอื่น ๆ รวมถึงการขยายธุรกิจไปในอุตสาหกรรมที่เติบโตและเป็นนโยบายของภาครัฐ เช่นระบบงานด้านวิศวกรรมสื่อสารเทคโนโลยีสารสนเทศ ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยระดับสากล และธุรกิจพลังงานเพื่อเป็นแหล่งพลังงานทางเลือกใหม่ที่สำคัญของประเทศไทย

1.1.4 กลยุทธ์

- แผนการขยายฐานลูกค้าประเภทซื้อมาขายไปให้ครอบคลุมพื้นที่ชายและกลุ่มอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้นรวมทั้งขยายฐานลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการ
- เพิ่มความหลากหลายของสินค้าและบริการเพื่อให้สามารถขยายฐานลูกค้าและรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่เดิมได้มากขึ้น รวมทั้งจัดหาพื้นที่คลังสินค้าเพื่อให้สามารถเข้าถึงและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่มีอยู่เดิมและกลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึงและรวดเร็วยิ่งขึ้น รวมทั้งสามารถประหยัดต้นทุนในการขนส่ง
- มุ่งเน้นการเติบโตในธุรกิจให้บริการติดตั้งโดยเฉพาะด้านระบบโทรคมนาคมตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมภายในประเทศ และสามารถปรับตัวได้ทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา นอกจากนี้บริษัทยังมีเป้าหมายที่ขยายกิจการที่เกี่ยวข้องกับงานด้านโทรคมนาคมพร้อมกับธุรกิจตัวแทนจำหน่าย เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจของบริษัทในประเทศเพื่อนบ้านที่มีศักยภาพและมีแนวโน้มในการเติบโตสูง เช่น สาธารณรัฐแห่งสหภาพพม่า เป็นต้น
- สร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยการให้ความสำคัญกับการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขาย ตลอดจนการรักษาคูณภาพและมาตรฐานในการให้บริการแก่ลูกค้าเพื่อสร้างความพึงพอใจและความไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

- การพัฒนาบุคลากรของบริษัทในทุก ๆ ระดับ เพื่อให้ก้าวทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป และลดการพึ่งพิงบุคลากรหลัก โดยในแต่ละปีบริษัทจะมีงบประมาณสำหรับการส่งบุคลากรเข้าฝึกอบรมมาโดยตลอด
- ขยายธุรกิจให้หลากหลายเพื่อตอบสนองต่อการสร้างรายได้และผลตอบแทนระยะยาวเช่นการลงทุนในธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และธุรกิจพลังงานทดแทนตามนโยบายภาครัฐ
- ขยายธุรกิจและการลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน เช่นประเทศพม่า และกลุ่มประเทศ AEC เพื่อลดการพึ่งพิงและผลกระทบจากการแข่งขันตลาดภายในประเทศ รวมทั้งแสวงหาโอกาสในการเจริญเติบโตในอนาคตที่ยั่งยืนให้กับบริษัท

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และการพัฒนาที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย

ความเป็นมาของธุรกิจบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทได้ก่อตั้งในปี 2537 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์แรกเริ่มเพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ ป้องกันไฟลาม (Passive Fire Protection) สำหรับอาคารสูงและโรงงานอุตสาหกรรม ต่อมาบริษัทได้มีการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องไปยังธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่าง ๆ และอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล 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 นอกจากนั้นบริษัทยังมีคลังสินค้าและสำนักงานสาขาจากเดิมจำนวน 2 สาขา คือ สาขาตะวันออก ตั้งอยู่เลขที่ 59 หมู่ที่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี และ สาขาราม 40 ตั้งอยู่เลขที่ 142 ซอยรามคำแหง 40 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร ซึ่งต่อมาบริษัทได้ยกเลิกสัญญาคลังสินค้าสาขาราม 40

ทั้งนี้บริษัทดำเนินการเพิ่มทุนอย่างต่อเนื่องจาก 1 ล้านบาท เป็น 120 ล้านบาทในระหว่างปี 2538 – 2548 และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 250 ล้านบาท โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น และบริษัทได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 3 กันยายน 2556 ด้วยทุนจดทะเบียน 350 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 588,036,884.50 บาท โดยมีทุนชำระแล้ว 587,869,544.50 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,175,739,089 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท

การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

- มีนาคม 2560 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 : 2015 สำหรับการบริหารจัดการคุณภาพอย่างเป็นระบบจาก บริษัท ยูไนเต็ด รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS)

- ตุลาคม 2560 มติคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2560 ได้มีมติเข้าลงทุนในบริษัท น้ำซ้อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด โดยบริษัทเข้าทำการซื้อหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 67,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 ลาวกับ คิดเป็นจำนวนร้อยละ 28 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ของบริษัท น้ำซ้อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด ซึ่งเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยประกอบธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าพลังน้ำ

รางวัลที่ได้รับปี 2560

- ได้รับคะแนนประเมินคุณภาพการจัดประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 โดยได้รับคะแนนร้อยละ 99 จากคะแนนเต็ม 100 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย
 - ได้รับคะแนนประเมินเกณฑ์คุณภาพการสำรวจการกำกับดูแลกิจการที่ดีบริษัทจดทะเบียนไทย โดยอยู่ในระดับ 4 ดาว จากสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- เมษายน 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯมีมติอนุมัติให้บริษัทฯลงทุนซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท น้ำซ้อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด จำนวน 33,600 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100,000 ลาวกับเป็นจำนวนเงิน 3,360 ล้านบาท เพื่อรักษาสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 28 โดยบริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวแล้ว เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2561 เป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 13.5 ล้านบาท

- กันยายน 2561 ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯมีมติอนุมัติให้บริษัทฯลงทุนซื้อหุ้นสามัญของบริษัท น้ำซ้อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด จำนวน 36,000 หุ้นคิดเป็นร้อยละ 10 ของหุ้นที่ออกและชำระแล้วจากผู้ถือหุ้นเดิมรายหนึ่ง โดยบริษัทฯได้จ่ายชำระค่าหุ้นบางส่วนเป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 14.6 ล้านบาท เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561 ซึ่งทำให้บริษัทฯมีสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท น้ำซ้อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด คิดเป็นร้อยละ 38

- พฤศจิกายน 2561 มติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2561 มีมติทำบันทึกข้อตกลง ลงทุนร่วม กับบริษัท โซล่า เพาเวอร์ แมนเนจเม้นท์(ประเทศไทย) จำกัด ในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศเวียดนาม ขนาดกำลังการผลิตรวม 99.216 เมกะวัตต์ ของ Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในประเทศเวียดนาม ที่ดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ที่จังหวัดฟูเยียน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม โดยลงทุนซื้อหุ้นสามัญจำนวน 1,250,000 หุ้น มูลค่าหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน และคิดเป็นร้อยละ 35 ของทุนที่เรียกชำระในปี 2561 กับผู้ร่วมลงทุนคือบริษัท โซล่า เพาเวอร์ แมนเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด

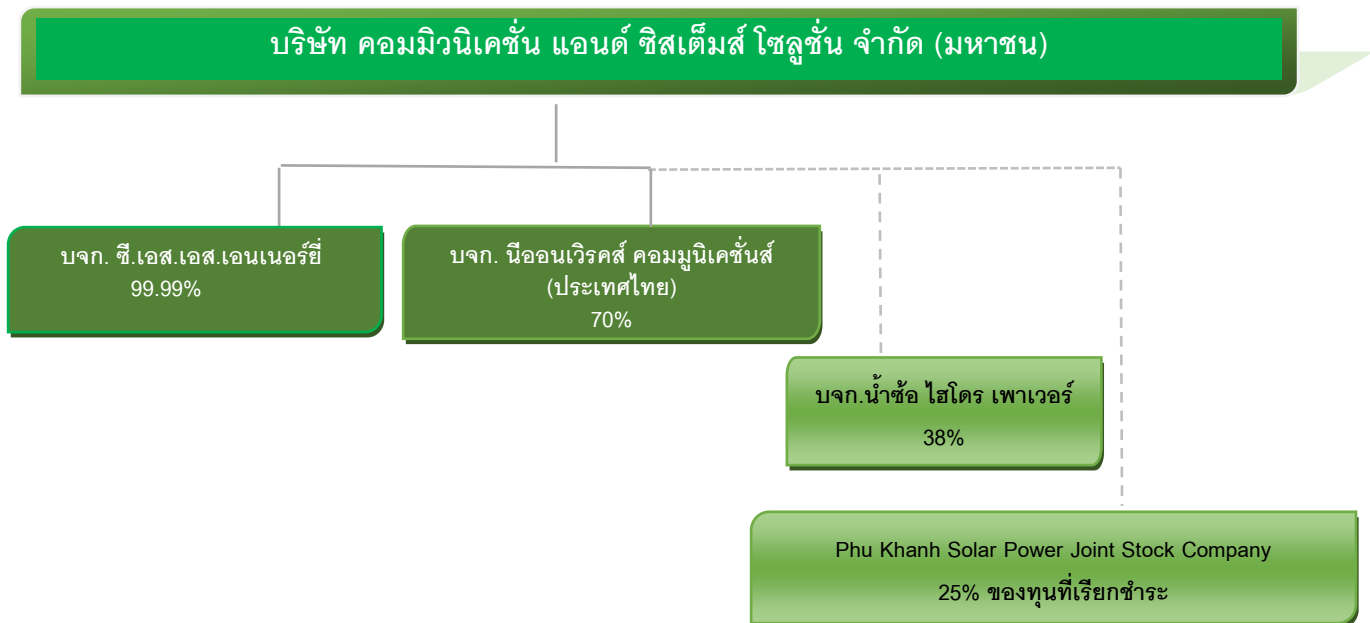
รางวัลที่ได้รับปี 2561

- ได้รับคะแนนประเมินคุณภาพการจัดประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 โดยได้รับคะแนนเต็ม 100 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย
- ได้รับคะแนนประเมินเกณฑ์คุณภาพการสำรวจการกำกับดูแลกิจการที่ดีบริษัทจดทะเบียนไทย โดยอยู่ในระดับ 5 ดาว จากสถาบันกรรมการบริษัทไทย

- มกราคม 2562 Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) ได้ดำเนินการเรียกชำระ
ทุนจำนวน 137,806 ล้านบาทดองเวียดนาม จากเดิมทุนเรียกชำระแล้วจำนวน
362,194 ล้านบาทดองเวียดนาม คิดเป็นทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน
500,000 ล้านบาทดองเวียดนาม โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,378,065 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 ดองเวียดนาม เนื่องจากบริษัทไม่ได้ลงทุนเพิ่มใน
หุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทเปลี่ยนแปลงจากเดิม
ร้อยละ 35 ลดลงเหลือร้อยละ 25
 - กุมภาพันธ์ 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯมีมติอนุมัติให้บริษัทฯลงทุนซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน
ของ Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) จำนวน 330,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 100,000 ดองเวียดนาม คิดเป็นจำนวนเงิน 33,000 ล้านบาทดองเวียดนาม
(เทียบเท่าประมาณ 45 ล้านบาท) เพื่อรักษาสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 25 โดยบริษัทฯ
ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว
 - กรกฎาคม 2562 บริษัท น้ำซ้อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด มีหนังสือแจ้งการลงทุนจดทะเบียนจาก 36,000
ล้านบาท เป็น 47,200 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 112,000 หุ้น มูลค่า
ที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 บาท
 - กันยายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารของบริษัทฯมีมติอนุมัติให้บริษัทฯลงทุนซื้อหุ้นสามัญ
เพิ่มทุนของ Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) จำนวน
375,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100,00 ดองเวียดนาม คิดเป็นจำนวนเงิน 37,500 ล้านบาทดอง
เวียดนาม เพื่อรักษาสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 25 โดยบริษัทฯได้จ่ายชำระค่าหุ้น
จำนวน 32,955 ล้านบาทดองเวียดนาม(เทียบเท่าประมาณ 45 ล้านบาท) โดยบริษัทฯได้
จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯมีมติอนุมัติให้บริษัทฯลงทุนซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ
บริษัท น้ำซ้อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทฯได้จ่าย
ชำระค่าหุ้นล่วงหน้าแล้วเป็นจำนวน 16.6 ล้านบาท
- รางวัลที่ได้รับปี 2562**
- ได้รับคะแนนประเมินคุณภาพการจัดประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 โดยได้รับ
คะแนนเต็ม 100 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย
 - ได้รับคะแนนประเมินเกณฑ์คุณภาพการสำรวจการกำกับดูแลกิจการที่ดี
บริษัทจดทะเบียนไทย โดยอยู่ในระดับ 5 ดาว จากสถาบันกรรมการบริษัทไทย
 - ได้รับกิตติกรรมประกาศ Sustainability Disclosure Acknowledgement
จากสถาบันไทยพัฒน์

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นดังนี้



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 โดยมีวัตถุประสงค์แรกเริ่มเพื่อดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่าง ๆ และอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้องระบบงานไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล อย่างไรก็ตาม ในปี 2554 ซี.เอส.เอส.เคเบิลได้โอนธุรกิจด้านการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทต่าง ๆ ไปรวมกับบริษัท ในปี 2555 บริษัทมีนโยบายให้ ซี.เอส.เอส.เคเบิลประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการ และเป็นตัวแทนในการประสานงานซื้อขายสินค้าต่าง ๆ โดยในการดำเนินงานต่าง ๆ จะใช้บุคลากรของบริษัทเป็นหลัก

ปัจจุบัน บริษัท ซี.เอส.เอส.เคเบิล แอนด์ แอคเซสซอรี่ส์ จำกัด ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี จำกัด ต่อกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2557 โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 329 ม.3 บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี ซึ่งเป็นที่ตั้งเดียวกับสำนักงานใหญ่ของบริษัท โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจำนวน 150 ล้านบาท นอกจากนี้ ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี ยังมีสาขาจำนวน 1 สาขา ตั้งอยู่เลขที่ 59 หมู่ที่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

บริษัท นีออนเวิร์คส์ คอมมิวนิเคชั่นส์ (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท นีออนเวิร์คส์ คอมมิวนิเคชั่นส์ (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 คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (DTAC), องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (TOT) เป็นต้น ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจำนวน 10 ล้านบาท โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 10 ซ.นาคนิวาส 47 ถ.นาคนิวาส แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร



บริษัท น้ำซ่อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด

บริษัท น้ำซ่อ ไฮโดร เพาเวอร์ จำกัด เป็นบริษัทนิติบุคคลที่จัดตั้งและจดทะเบียนภายใต้กฎหมายของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม ค.ศ. 2014 มีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าพลังงานน้ำ โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ บ้านน้ำอม เมืองเวียงทอง แขวงบอลิคำไซ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company

Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) เป็นบริษัทนิติบุคคลที่จัดตั้งและจดทะเบียนภายใต้กฎหมายประเทศเวียดนาม โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ที่จังหวัดฟูเยียน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม จำนวน 2 โครงการ ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งรวม 99.216 เมกะวัตต์

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

ประเภทผลิตภัณฑ์	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สายไฟฟ้า	2,288.04	51.27	2,584.37	56.60	2,427.54	63.21
หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่าง	431.56	9.67	131.85	2.89	20.99	0.55
ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบติดตั้ง	114.63	2.57	84.15	1.84	86.52	2.25
อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า	373.49	8.37	325.41	7.13	494.06	12.86
วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม	40.62	0.91	32.19	0.71	29.58	0.77
หม้อแปลงไฟฟ้า	13.90	0.31	19.79	0.43	6.22	0.16
อื่น ๆ	8.27	0.19	34.38	0.75	21.33	0.56
รวมรายได้จากการขาย	3,270.51	73.29	3,212.14	70.35	3,086.24	80.36
รายได้จากการติดตั้งระบบโทรคมนาคม	1,114.71	24.98	986.91	21.62	343.13	8.94
รายได้จากการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม	35.31	0.79	37.60	0.82	39.71	1.03
รายได้จากการบริการติดตั้งอื่น ๆ	18.45	0.41	293.47	6.43	322.69	8.40
รวมรายได้บริการติดตั้ง	1,168.47	26.18	1,317.98	28.87	705.53	18.37
รายได้อื่น ๆ	23.51	0.53	35.52	0.78	48.90	1.27
รวมรายได้	4,462.49	100.00	4,565.64	100.00	3,840.67	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย (รวมเรียกว่า “บริษัท”) ดำเนินธุรกิจหลัก 2 ประเภท ได้แก่ การเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวกับระบบไฟฟ้า และการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคมและระบบป้องกันไฟลาม รวมทั้งให้บริการงานด้านบำรุงรักษาระบบโทรคมนาคมและการประสานงานด้านอื่น ๆ ทั้งนี้ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

1. ธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้า รวมถึงวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามจากผู้ผลิตตราสินค้าชั้นนำระดับสากลต่าง ๆ เช่น ตราสินค้า Phelps Dodge ตราสินค้า Bticino และตราสินค้า 3M เป็นต้น โดยบริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวด้วยการสั่งซื้อสินค้าในประเทศผ่านผู้ผลิตภายในประเทศที่เป็นบริษัทไทยและบริษัทต่างประเทศที่ตั้งในประเทศไทย รวมทั้งการสั่งซื้อสินค้าชนิดพิเศษโดยการนำเข้าจากผู้ผลิตจากต่างประเทศ และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนเป็นหลัก ทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไป เจ้าของโครงการ และร้านค้าขายส่ง และปลีกที่ตั้งอยู่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ โดยบริษัทมีทีมงานขายทำหน้าที่ติดต่อและประสานงานในการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายต่าง ๆ และมีคลังสินค้า 3 แห่ง ทำให้สามารถจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็วเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทยังเห็นความสำคัญทางด้านความปลอดภัยในสินค้า จึงได้จัดทำประกันภัยผลิตภัณฑ์ในระหว่างการขนส่ง เพื่อส่งมอบ

ผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็ว ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้ ในปี 2561 และ ปี 2562 บริษัทมีรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าคิดเป็นประมาณร้อยละ 70 ร้อยละ 80 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่าย สามารถแบ่งเป็น 5 ประเภทหลัก ได้แก่ สายไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้ง อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า วัสดุ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลามและหม้อแปลงไฟฟ้า โดยผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทมีรายละเอียดดังนี้

(1.1) ผลิตภัณฑ์ประเภทสายไฟฟ้า



สายไฟฟ้า ปัจจุบันบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่าง ๆ โดยส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายตราสินค้า Phelps Dodge ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ผลิตสายไฟฟ้ายักษ์ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย ทั้งนี้ สายไฟฟ้าที่บริษัทจำหน่ายคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 57 และ 63 ของรายได้รวมในปี 2561 และปี 2562 โดยแบ่งเป็น 3 ประเภทหลักตามลักษณะการใช้งานได้แก่สายไฟฟ้าทั่วไปสำหรับใช้ในอาคารและโรงงานอุตสาหกรรม สายไฟฟ้าพิเศษสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม และสายไฟฟ้าสำหรับงานระบบวิศวกรรมสื่อสารโทรคมนาคม

(1.2) ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ติดตั้ง



ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ติดตั้ง ในการวางระบบเดินสายไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้าสามารถช่วยป้องกันความเสียหายที่มีต่อสายไฟฟ้าและจัดเรียงสายไฟฟ้าให้เป็นระเบียบเรียบร้อย ปัจจุบันบริษัทได้จำหน่ายท่อร้อยสายไฟฟ้าที่เป็นเหล็กเคลือบสังกะสี ท่อเหล็กอ่อน และอุปกรณ์ข้อต่อต่าง ๆ ภายใต้ตราสินค้า Arrowpipe และท่อและข้อต่อพีวีซีชาวตราสินค้า ARR ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐาน UL มาตรฐาน IEC และมาตรฐาน มอก. 770-2553 และ มอก. 2133 - 2545 อีกทั้งบริษัทยังได้จำหน่ายท่อโพลีเอทิลีน TGG และ TAP ซึ่งมีคุณสมบัติเป็นฉนวนไฟฟ้าเพื่อ

ป้องกันกระแสไฟฟ้ารั่ว และทนทานต่อสภาพแวดล้อมจากการผิวดินกลบ นอกจากนี้ บริษัทยังได้จำหน่ายอุปกรณ์ประกอบการติดตั้งอื่น เช่น อุปกรณ์ข้อต่อท่อพีวีซี สีขาว เป็นต้น ภายใต้ตรา ARR ทั้งนี้ สินค้าประเภทท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้งที่บริษัทได้จำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 2 ของรายได้รวมในปี 2561 และปี 2562

(1.3) อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า



อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าตราสินค้า บีทีซินโน (Bticino) ประเภทสวิตช์ไฟฟ้า ปลั๊กไฟฟ้าหรือเต้ารับไฟฟ้า เต้ารับโทรทัศน์ เต้ารับโทรศัพท์ สัญญาณไฟ เบรกเกอร์ และอุปกรณ์ป้องกันไฟรั่ว เป็นต้น ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ตราสินค้า Bticino ได้รับการออกแบบมาอย่างสวยงามและทันสมัย มีความปลอดภัยมีคุณภาพและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยได้รับรองมาตรฐานคุณภาพสากลจาก IEC และ NEMA รวมทั้ง มอก.พร้อมกับ UNI EN 29000 - ISO 9000 ทั้งนี้

สินค้าประเภทอุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้าที่บริษัทได้จำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 7 และ 13 ของรายได้รวมในปี 2561 และปี 2562

(1.4) วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม



วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท 3 เอ็ม ประเทศไทย จำกัด (3M) ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม เพื่อให้ชุดช่องว่างตามท่อและผนัง ซึ่งในกรณีที่เกิดอัคคีภัย วัสดุดังกล่าวจะขยายตัวปิดช่องว่างเพื่อป้องกันไฟหรือควันพิษที่จะลามจากบริเวณหนึ่งไปยังอีกบริเวณหนึ่ง ทั้งนี้ วัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามที่บริษัทจำหน่ายมีอยู่หลายรูปแบบด้วยกันซึ่งการเลือกใช้วัสดุรูปแบบใดในการติดตั้งนั้นขึ้นอยู่กับ

กับลักษณะความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านความสวยงาม และความคงทนในการใช้งาน โดยวัสดุดังกล่าวมีคุณสมบัติในการป้องกันไฟลามได้ตั้งแต่ประมาณ 30 นาที ถึง 4 ชั่วโมง และได้รับการรับรองตามมาตรฐาน Under Laboratories (UL) นอกจากนี้ บริษัทยังได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าอื่น ๆ ของตราสินค้า 3M เช่น อุปกรณ์ต่อสายไฟฟ้า ชุดหัวต่อสำหรับสายเคเบิล ฉนวนหุ้มสายเคเบิล เครื่องตรวจวัดอุณหภูมิสำหรับจุดต่อในอุปกรณ์ไฟฟ้า และเครื่องจักรกล (Non-contact infrared thermometer) สเปรย์เพื่องานไฟฟ้า และเทปสำหรับใช้ในงานระบบไฟฟ้า ซึ่งมีมากกว่า 30 ชนิด โดยเป็นเทปที่ใช้เป็นฉนวนไฟฟ้า เทปที่ใช้กันความชื้น เทปที่ใช้ในบริเวณที่มีความร้อนสูง จนถึงเทปที่ใช้พันท่อเหล็กเพื่อกันสนิม ทั้งนี้ วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม และผลิตภัณฑ์ไฟฟ้า มีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 1 ของรายได้รวมในปี 2561 และปี 2562 ตามลำดับ

(1.5) หม้อแปลงไฟฟ้า



หม้อแปลงไฟฟ้า เป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องเนื่องในระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูง โดยหม้อแปลงไฟฟ้าทำหน้าที่แปลงแรงดันไฟฟ้าแรงสูงจากสายไฟฟ้าแรงดันสูงในระบบจำหน่ายของการไฟฟ้า เพื่อให้มีแรงดันไฟฟ้าลดลงมาอยู่ในระดับที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ไฟฟ้า ทั้งนี้หม้อแปลงไฟฟ้าที่บริษัทจำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 0.4 และ 0.2 ของรายได้รวมในปี 2561 และปี 2562 ตามลำดับ

2. ธุรกิจให้บริการออกแบบและติดตั้ง

ในปี 2561 และปี 2562 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจให้บริการออกแบบและติดตั้ง คิดเป็นประมาณร้อยละ 29 และร้อยละ 18 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ธุรกิจให้บริการออกแบบและติดตั้งของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลักคือ (1) ธุรกิจการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม (Communication System) (2) ระบบป้องกันไฟลาม (Fire Protection System) โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(2.1) ธุรกิจการให้บริการออกแบบและรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ภาวะอุตสาหกรรมด้านโทรคมนาคมมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามภาวะเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภค ทำให้บริษัทได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการให้บริการติดตั้งเสาสื่อสารโทรคมนาคมตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมา ปัจจุบันบริษัทสามารถให้บริการด้านออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมซึ่งประกอบด้วยระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ และระบบโทรศัพท์พื้นฐานอย่างครบวงจรด้วยทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่มีประสบการณ์กว่า 21 ปี ทั้งนี้ ในการรับงานติดตั้งเสาสื่อสารโทรคมนาคม บริษัทจะดำเนินการศึกษาและออกแบบงานเสาโครงเหล็กในรูปแบบต่าง ๆ ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนสัดส่วน รูปแบบ ขนาดความสูงและน้ำหนักของเสาสื่อสารโทรคมนาคมเพื่อให้สอดคล้องตามความต้องการของลูกค้าและประสิทธิภาพในการรับส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้งการออกแบบเพื่อรองรับการติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารในระบบโทรคมนาคม เช่น ระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้ประกอบการระบบต่าง ๆ ที่ให้บริการสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบพาวเวอร์ ระบบทางเดินสายไฟฟ้า เป็นต้น จากนั้น บริษัทจะดำเนินการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการปรับปรุงพื้นที่ก่อสร้าง วางเสาเข็มประกอบเสาโครงเหล็ก และติดตั้งอุปกรณ์สื่อสาร โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะทำหน้าที่ควบคุมงานการก่อสร้าง รวมทั้งการเชื่อมต่อสัญญาณ และทดสอบคุณภาพงานให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า และสามารถส่งมอบงานได้ตามระยะเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังได้ให้บริการหลังการขายด้วยการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อเป็นการสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นของลูกค้าในเรื่องคุณภาพงาน โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทจะเป็นกลุ่มลูกค้าภาคเอกชนที่เป็นเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ และผู้รับเหมาหลักซึ่งรับงานจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรง (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในเรื่องธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาสื่อสารโทรคมนาคม) ทั้งนี้ ในปี 2561 และปี 2562 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม คิดเป็นประมาณร้อยละ 22 และร้อยละ 9 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ลักษณะของเสาสื่อสารโทรคมนาคมมีรูปแบบการติดตั้งดังนี้

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

ผลงานที่สำคัญ

ที่ผ่านมา งานติดตั้งเสาสื่อสารโทรคมนาคมของบริษัทเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปจากลูกค้า ทั้งทางด้านคุณภาพสินค้าที่ตรงตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้และการจัดส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลา โดยผลงานที่สำคัญย้อนหลัง 3 ปี งานติดตั้งเสาสื่อสารโทรคมนาคมที่สำคัญของบริษัทมีทั้งงานก่อสร้างสถานีฐาน (New Site) และงานติดตั้งอุปกรณ์เสริม (Upgrade) ได้ดังนี้



ชื่อโครงการ	ผู้ว่าจ้าง	ดำเนินการโดย	ลักษณะการให้บริการ	มูลค่าโครงการ(ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินการ
True Move Year2016_900 MHz&1800MHz (Bangkok)	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	11.80	ก.พ.2559-ธ.ค.2560
True Move Year 2016_900 MHz&1800 MHz (East)	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	8.10	ก.พ.2559-ธ.ค.2560
True Move Phase 4.6 & 11 for 900 MHz (BKN&East)	บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	10.60	ก.พ.2559-ธ.ค.2560
True Move 900 MHz for Village Site (East Region)	บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	85.30	ก.พ.2559-ธ.ค.2560
True Move 900 MHz for Village Site (South Region)	บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	32.00	ก.พ.2559-ธ.ค.2560
DTN Year 2016 Project	DTAC	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	132.20	ก.ค.2559-ธ.ค.2560
LTE 2100 Phase 5 Densification	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	8.60	ก.ค.2559-ธ.ค.2560
DTAC 2016 Expansion (TE Installation)	บริษัท อริคสัน (ประเทศ ไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	2.20	ก.ค.2559-ธ.ค.2560
True Move LTE2100 Phase 5 Densification (New Site)	บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	4.00	ส.ค.2559-ธ.ค.2560
True Move Pracharath School Project (East&South)	บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	6.30	ก.ย.2559-ธ.ค.2560
DTN Year 2018 Project (Expansion Project)	DTAC	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	665.30	ม.ค.2561-ธ.ค.2561
True Move TE Installation Year 2016_900 MHz&1800 MHz	บริษัท อริคสัน (ประเทศ ไทย) จำกัด	บริษัท	TE Installation	5.80	ม.ค.2561-ธ.ค.2561
True Move Year2016_900 MHz&1800MHz (Bangkok)	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	4.90	ม.ค.2561-ธ.ค.2561

ชื่อโครงการ	ผู้ว่าจ้าง	ดำเนินการโดย	ลักษณะการให้บริการ	มูลค่าโครงการ(ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินการ
True Move Coverage & Capacity project (New Site)	บริษัท ทู คอรัปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	178.30	ม.ค.2561-ธ.ค.2561
DTN Year 2019 Project (Expansion Project)	DTAC	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	73.70	ม.ค.2562-ธ.ค.2562
True Move TE Installation Year 2019_900 MHz&1800	บริษัท อริคสัน (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	TE Installation	3.20	ม.ค.2562-ธ.ค.2562
True Move Coverage & Capacity project (New Site)	บริษัท ทู คอรัปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	129.10	ม.ค.2562-ธ.ค.2562
Uso Net Phase 2	บริษัท ไวร์เลส แอนด์ไวร์เลส จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างศูนย์อินเทอร์เน็ต โรงเรียน	22.80	ม.ค.2562-ธ.ค.2562

(2.2) ธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม (Fire Protection System)

บริษัทให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม (Fire Stop) ให้แก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าป้องกันไฟลามตราสินค้า 3M ที่บริษัทได้จำหน่าย โดยให้บริการติดตั้งตามช่องเปิดของท่อร้อยสายไฟฟ้าหรือระบบไฟฟ้า ระบบประปา และระบบเครื่องปรับอากาศซึ่งผ่านผนังห้องหรือพื้นห้องในสำนักงาน ที่พักอาศัย ด้วยวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามซึ่งป้องกันผลกระทบจากความร้อน เปลวไฟ และควันไฟได้เป็นเวลายาวนานน้อย 3 ชั่วโมง พร้อมกับการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นในคุณภาพงานให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทมีทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี และผ่านการอบรมจากผู้ผลิต เพื่อให้คำแนะนำเรื่องการออกแบบระบบป้องกันไฟและควันลามตามมาตรฐานความปลอดภัย รวมทั้งให้คำปรึกษาด้านการตรวจสอบคุณภาพให้ตรงตามมาตรฐาน

นอกจากนั้น บริษัทยังสามารถให้บริการให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ตลอดจนการพัฒนาดัดแปลง หรือการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับงานวิศวกรรมตามลักษณะของสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าแต่ละรายต้องการ (Special Projects) เช่น การให้บริการจัดหาและติดตั้งวัสดุดับเพลิงเสียง (Silencer) ให้แก่โครงการรถไฟฟ้าใต้ดินของการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (“รฟม.”) ในปี 2543 และโครงการติดตั้ง และบำรุงรักษาอุปกรณ์ประเภทโคมไฟและหลอดไฟประหยัดพลังงานในปี 2553 - 2555 (“โครงการ Smart Way”) ของสถาบันวิศวกรรมพลังงาน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และกองพัฒนาระบบไฟฟ้า การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2561 และปี 2562 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลามและอื่น ๆ คิดเป็นประมาณร้อยละ 1 และ 1 ของรายได้รวม ตามลำดับ

(2.3) ธุรกิจการให้บริการติดตั้งอื่น

บริษัท ได้เข้าประมูลงานในส่วนของการราชการ ที่เกี่ยวข้องกับระบบโทรคมนาคม ระบบสื่อสาร ระบบการติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าต่าง ๆ กับส่วนราชการ ซึ่งเป็นการต่อเนื่องจากสินค้าที่ทางบริษัทขาย และเป็นการเพิ่มช่องทางการหารายได้ของบริษัท ซึ่งงานประมูลดังกล่าว บริษัท ได้ทำการประมูลเองหรือร่วมทุนกับบริษัทอื่น เช่น โครงการ Sub Station ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2561 และปี 2562 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการติดตั้งอื่น คิดเป็นประมาณร้อยละ 6 และ 8 ของรายได้รวม ตามลำดับ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

การดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ผ่านมา บริษัทได้สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่รวดเร็วตรงเวลา ด้วยความซื่อสัตย์และเป็นธรรม จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเสมอมา โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันดังต่อไปนี้

กลยุทธ์ทางการตลาด

1.กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services)

ด้วยเป้าหมายที่จะตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค บริษัทจึงมีความมุ่งมั่นที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (One-Stop Service) และมีคุณภาพตามมาตรฐานสากลภายใต้ตราสินค้าที่ติดอันดับระดับสากล อีกทั้ง บริษัทยังมีนโยบายสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าด้วยการบริการที่รวดเร็วจับใจ โดยมีคลังสินค้าจำนวน 2 แห่งที่ตั้งอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี และอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นสำนักงานใหญ่และคลังสินค้าขนาดใหญ่ อีกทั้งยังมีการบริหารจัดการคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพแตกต่าง ในด้านพื้นที่การจัดเก็บสินค้าในรูปแบบแนวตั้ง ซึ่งทำให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้หลากหลายในปริมาณที่เพียงพอ และด้วยทำเลที่ตั้งของคลังสินค้าที่อยู่ใกล้ลูกค้าและมีการคมนาคมที่สะดวก ทำให้บริษัทสามารถกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึง และทันตามความต้องการของลูกค้า อีกทั้ง บริษัทยังตระหนักและให้ความสำคัญในด้านความปลอดภัยว่าเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีส่วนสำคัญทำให้บริษัทบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ จึงได้ทำประกันภัยสินค้านระหว่างขนส่ง เพื่อให้ลูกค้าเชื่อมั่นในสินค้าและผลิตภัณฑ์ของบริษัท

สำหรับธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์มากกว่า 20 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคมทั้งในรูปแบบของงานก่อสร้างสถานีฐาน (New site) หรืองานติดตั้งอุปกรณ์เสริม (upgrade) และประสบการณ์มากกว่า 20 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลามรวมทั้งงานออกแบบ ติดตั้งและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยทีมงานจะมีการออกสำรวจหน้างานเพื่อวางแผนงานและจัดทำตารางเวลาก่อนเริ่มการปฏิบัติงาน และการจัดให้มีระบบการตรวจสอบความคืบหน้าและคุณภาพของงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทจะสามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดระยะเวลา และตรงตามคุณภาพมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดไว้

นอกจากนี้บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการคุณภาพอย่างเป็นระบบจากบริษัท ยูไนเต็ควีเจสตรา ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS) ตั้งแต่วันที่ 2553

ปี 2557 บริษัท ยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 ขยายออกไปยังสาขาอีกจำนวน 2 สาขา คือสาขารวม 40 และสาขาตะวันออก

ปี 2559 ยังขยายขอบเขตการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 ฐานข้อมูลบำรุงรักษาส่งสินค้า อาทิเช่น การตรวจสอบสภาพรถก่อนการขนส่ง อีกทั้งการตรวจเช็คสภาพรถให้พร้อมใช้งานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการให้บริการและตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด

ปี 2560 บริษัทมุ่งมั่นในการพัฒนาระบบคุณภาพอย่างต่อเนื่อง โดยขยายขอบเขตการระบุความเสี่ยงและโอกาสที่มีผลกระทบต่อระบบบริหารคุณภาพขององค์กร รวมทั้งการวางแผนและควบคุมการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการผลิตและการส่งมอบผลิตภัณฑ์หรือการบริการจึงทำให้บริษัทสามารถยกระดับมาตรฐานได้เรียบร้อยแล้ว โดยรับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 : 2015 จากบริษัท ยูไนเต็ควีเจสตรา ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS)

2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ในการกำหนดราคาสินค้าสำหรับธุรกิจตัวแทนจำหน่าย และธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัทกำหนดราคาสินค้าที่จำหน่ายโดยพิจารณาจากปัจจัยหลายประการรวมกัน นอกเหนือจากต้นทุนสินค้าและอัตรากำไรที่บริษัทต้องการ โดยการกำหนดราคาตาม อุปสงค์และอุปทานของสินค้าในตลาด ปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้า ความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน ตลอดจนการปรับกลยุทธ์ในการกำหนดราคาให้สอดคล้องกับสถานการณ์และภาวะอุตสาหกรรมในขณะนั้น ๆ อีกทั้งการบริหารสินค้าคงคลังได้ดีมีประสิทธิภาพยังสามารถสนับสนุนให้เกิดความเป็นเลิศในกลยุทธ์ด้านราคา

สำหรับการกำหนดราคาในธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทจะดำเนินการศึกษาและประเมินถึงต้นทุนของโครงการในเบื้องต้นเพื่อเสนอราคาแก่ผู้ว่าจ้าง โดยบริษัทจะประเมินต้นทุนของโครงการจากลักษณะของพื้นที่ที่ติดตั้ง รูปแบบของโครงเสา จำนวนโครงเสา และมูลค่าวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในโครงการ จำนวนบุคลากรที่ทำหน้าที่ดูแลควบคุมโครงการ ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ระยะเวลาและความเสี่ยงอื่น ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินโครงการ รวมถึงอัตรากำไรขั้นต้นที่บริษัทจะได้รับ ซึ่งบริษัทจะกำหนดอัตราค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับขอบเขตของงานที่จะได้รับ

3. กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทได้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งแบบเงินสด และการให้เครดิตทางการค้า โดยเป็นการจำหน่ายภายในประเทศเกือบทั้งหมดผ่านช่องทางเครือข่ายที่เป็นร้านค้าทั้งขายส่งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก ร้านค้าปลีกที่ตั้งอยู่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ และบริษัทจะมีพนักงานขายเข้าพบปะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปและเจ้าของโครงการ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ / รัฐวิสาหกิจ ทั้งนี้ บริษัทกำหนดนโยบายทางการตลาดโดยคำนึงถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อรักษาสถานะลูกค้าเดิมให้คงอยู่กับบริษัท และพยายามเพิ่มฐานลูกค้าใหม่เพื่อขยายส่วนแบ่งทางการตลาด โดยบริษัทจัดให้มีทีมงานขายที่มีประสบการณ์ในงานขายทำหน้าที่ติดต่อและประสานงานในการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายต่าง ๆ เพื่อกระจายสินค้าไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งนำเสนอข้อมูลของสินค้าได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทได้ใช้กลยุทธ์เกี่ยวกับการจ่ายค่านายหน้าให้แก่ผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสและช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งเป็นไปตามการดำเนินธุรกิจทั่วไป โดยบริษัทมีการกำหนดระเบียบและวิธีการเกี่ยวกับการจ่ายค่านายหน้าดังกล่าวที่ชัดเจน กล่าวคือมีการกำหนดนิยามที่ชัดเจนว่า ผู้ที่จะได้รับค่านายหน้าดังกล่าวจะต้องเป็นบุคคลภายนอกที่เป็นผู้แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท โดยบุคคลดังกล่าวจะต้องไม่เป็นกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ของลูกค้า และของบริษัท รวมทั้งไม่เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว โดยมีการกำหนดเพดานการจ่ายเงินค่านายหน้าซึ่งอ้างอิงเป็นอัตราร้อยละของยอดขายและอัตราผลตอบแทนจากการขายขั้นต่ำที่จะต้องได้รับภายหลังจากการหักต้นทุนขายและค่านายหน้าดังกล่าว ทั้งนี้ พนักงานขายจะต้องขอและได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทก่อนดำเนินการ และบริษัทจะจ่ายค่านายหน้าเป็นเช็คขีดคร่อมเข้าบัญชีผู้รับ ภายหลังจากที่บริษัทสามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้แล้วเท่านั้น รวมทั้งได้กำหนดให้มีการรวบรวมข้อมูลการจ่ายค่านายหน้า และนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาเป็นรายไตรมาส โดยในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าการจ่ายค่านายหน้าไม่เหมาะสม บริษัทจะดำเนินการทบทวนและนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ตามขั้นตอนต่อไป

สำหรับธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทมีช่องทางในการติดต่อเพื่อเสนอการให้บริการติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมผ่าน 2 ช่องทางหลักคือ (1) บริษัทติดต่อเสนอการให้บริการกับเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรง และ (2) เป็นการติดต่อกับผู้รับเหมาหลักที่ได้รับงานจากเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งบริษัทมีข้อได้เปรียบในการประกอบธุรกิจให้บริการ

ติดตั้งระบบโทรคมนาคมเนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทเอกชนที่มีความเป็นอิสระโดยไม่ได้เป็นบริษัทในกลุ่มของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใดรายหนึ่ง จึงทำให้บริษัทสามารถให้บริการกับเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ครบทุกราย ทั้งนี้ภายหลังจากบริษัทได้รับติดต่อเพื่อว่าจ้างงานจากลูกค้า บริษัทจะให้ทีมงานในสายงานโทรคมนาคมเป็นผู้ประสานงานโดยตรงในการจัดขอเอกสารที่เกี่ยวข้อง เช่น แบบก่อสร้าง และข้อกำหนดการก่อสร้างต่าง ๆ เป็นต้น เพื่อประเมินมูลค่าก่อสร้างและตารางเวลาการทำงานก่อนที่จะนำเสนอให้กับลูกค้าต่อไป 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 โดยบริษัทสามารถจัดจำหน่ายสินค้าให้กับตราสินค้าต่าง ๆ ได้เพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจและมอบหมายให้จัดจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตสินค้ามาโดยตลอด
- บริษัทมีความพร้อมในการจัดส่งสินค้าของบริษัทด้วยการมีคลังสินค้าซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี และอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ด้วยทำเลที่ตั้งของคลังสินค้ามีการคมนาคมที่สะดวกและมีที่ตั้งใกล้กับลูกค้าของบริษัท อีกทั้งมีการบริหารคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพแตกต่าง โดยบริหารจัดการพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าในรูปแบบแนวตั้ง ส่งผลให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้หลากหลาย และสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและทันต่อความต้องการใช้ของลูกค้า ซึ่งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจจากลูกค้า และส่งผลให้มีคำสั่งซื้อสินค้ากับบริษัทอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วประเทศผ่านร้านค้าและพนักงานขายของบริษัทให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปและเจ้าของโครงการ
- ทีมงานวิศวกรของบริษัทมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์มากกว่า 20 ปี สำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลาม และประสบการณ์กว่า 15 ปี สำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม ทำให้บริษัทสามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดระยะเวลา และตรงตามคุณภาพมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากบริษัท ยูไนเต็ท รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS) ในปี 2557 บริษัท ยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 ขยายออกไปยังสาขาอีกจำนวน 2 สาขา และในปี 2559 ยังขยายขอบเขตการรับรองฐานข้อมูลบำรุงรักษาส่งสินค้า อาทิเช่น การตรวจสอบสภาพรถก่อนการขนส่ง อีกทั้งการตรวจเช็คสภาพรถให้พร้อมใช้งานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการให้บริการและตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด และในปี 2560 บริษัทปรับปรุงระบบคุณภาพ โดยขยายขอบเขตการระบุความเสี่ยงและโอกาสที่มีผลกระทบต่อบริการคุณภาพขององค์กร รวมทั้งการวางแผนและควบคุมการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการผลิตและการส่งมอบผลิตภัณฑ์หรือการบริการ ด้วยความมุ่งมั่นในการพัฒนาระบบคุณภาพอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานล่าสุด คือ ระบบคุณภาพ ISO 9001 : 2015
- บริษัทมีความเป็นอิสระในการดำเนินธุรกิจติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ครอบคลุมราย เนื่องจากบริษัทไม่ได้เป็นบริษัทในกลุ่มของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใดรายหนึ่ง
- บริษัทมีแหล่งสนับสนุนทางการเงินที่ดีทั้งจากสถาบันทางการเงินที่ให้เงินกู้ยืมมาโดยตลอด รวมทั้งการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนและนำหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในครั้งนี้ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งด้านต้นทุนและแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจาก ณ ปัจจุบัน ยังไม่มีคู่แข่งรายใดที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทที่ได้รับทุนผ่านตลาดทุน โดยการนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1) กลุ่มลูกค้าในธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย

บริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ให้กับลูกค้าซึ่งมูลค่ารายได้จากการขายเกือบทั้งหมดมาจากการจำหน่ายภายในประเทศ โดยลูกค้าของบริษัทสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มใหญ่ๆ ดังนี้

1.1.กลุ่มลูกค้าภาคเอกชน

กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปซึ่งมีทั้งการจำหน่ายให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างโดยตรง และการจำหน่ายผ่านทางตัวแทนจำหน่ายซึ่งทำหน้าที่ประสานงานระหว่างผู้รับเหมาก่อสร้าง และกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงการ เช่น เจ้าของอาคารพาณิชย์ / สำนักงาน ศูนย์การค้า โรงแรม เจ้าของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการต่าง ๆ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น เพื่อนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปใช้ในโครงการก่อสร้างของตนเอง ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนสามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2561 และปี 2562 คิดเป็นประมาณร้อยละ 98.98 และร้อยละ 89.01 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

1.2.กลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้า

กลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าจะซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้าของตนอีกทอดหนึ่ง เช่น ร้านค้าวัสดุก่อสร้างทั่วไป ผู้ค้าปลีกหรือผู้ค้าส่ง ซึ่งช่องทางจำหน่ายผ่านลูกค้าเหล่านี้มีส่วนช่วยในการกระจายสินค้าของบริษัทออกไปยังพื้นที่ครอบคลุมทุกภาคทั่วประเทศ โดยกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าสามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2561 และปี 2562 คิดเป็นประมาณร้อยละ 0.88 และร้อยละ 0.29 ของรายได้จากการขาย

1.3. กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ

กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ/รัฐวิสาหกิจ ที่ต้องการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าต่าง ๆ ของบริษัท เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง การรถไฟฟ้ามหานครแห่งประเทศไทย การท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย การสื่อสารแห่งประเทศไทย เป็นต้น ทั้งนี้ การจำหน่ายสินค้าให้กับหน่วยงานราชการผ่านช่องทางการจัดจำหน่าย 2 รูปแบบ คือ การประมูลงาน หรือ คำสั่งซื้อตามปกติ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีนโยบายให้บริษัทย่อยเป็นดำเนินการธุรกรรมดังกล่าวต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้านี้สามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2561 และปี 2562 คิดเป็นประมาณร้อยละ 0.14 และร้อยละ 10.70 ของรายได้จากการขาย

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการให้เครดิตซึ่งครอบคลุมถึงวงเงิน ระยะเวลาชำระเงิน และเงื่อนไขการค้ำสำหรับการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยพิจารณาจากความสัมพันธ์ทางการค้า ประวัติการติดต่อกับบริษัท และฐานะทางการเงิน เป็นต้น

2) กลุ่มลูกค้าธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบ

กลุ่มลูกค้าในธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบโทรคมนาคมมีทั้งกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาหลักซึ่งรับงานจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรคมนาคมโดยตรง สำหรับธุรกิจติดตั้งระบบป้องกันไฟลามมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และบริษัทเอกชนที่ดำเนินธุรกิจพาณิชย์กรรมอุตสาหกรรม ธุรกิจก่อสร้างและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สำหรับธุรกิจติดตั้งและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีกลุ่มลูกค้าเป็นหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน เป็นต้น

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมอุตสาหกรรม

ลักษณะธุรกิจของบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าต่าง ๆ โดยเฉพาะสายไฟฟ้า และการให้บริการออกจัดหาและรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม ดังนั้น ปัจจัยด้านกลไกทางการตลาดด้านต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องซึ่งได้แก่ ภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรมโทรคมนาคมจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ด้วยเหตุนี้ การวิเคราะห์ผลกระทบจากภาพรวมอุตสาหกรรมที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทจะมาจากภาวะอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

ภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยของภาคเอกชน และโครงการก่อสร้างพื้นฐานของภาครัฐ เช่น รถไฟฟ้าขนส่งมวลชน ระบบจำหน่ายไฟฟ้า โครงการพัฒนาด้านอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น จะต้องมีการวางระบบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าซึ่งเป็นส่วนประกอบหนึ่งสำหรับงานก่อสร้างต่าง ๆ

ในปี 2562 ธุรกิจก่อสร้างมีปัจจัยสนับสนุน สำคัญจากการที่ภาครัฐลงทุนและเร่งประมุลงาน โครงสร้างพื้นฐานในหลายโครงการ โดยภาครัฐได้อนุมัติ โครงการพัฒนาด้านคมนาคมและโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งมีโครงการที่ต้องเร่งผลักดันในปีนี้จำนวน 41 โครงการมูลค่า 1.7 ล้านล้านบาท โดยโครงการที่จะประกวดราคา แล้วเสร็จหรือประกาศคัดเลือกเอกชนหรือเริ่มก่อสร้างได้ ในปี 2562 มีมูลค่าประมาณ 1.1 ล้านล้านบาท อาทิ โครงการ รถไฟฟ้าความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน ท่าเรือแหลมฉบัง เฟส 3 รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ช่วงเตาปูน-ราษฎร์บูรณะ เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตามการเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐ ยังมีความล่าช้าเหมือนปีที่ผ่านมาส่งผลให้รายได้ของผู้ประกอบการไม่เป็นไปตามคาด

สำหรับการลงทุนภาคเอกชนขยายตัว ชะลอลงในปีนีเนื่องจากผู้ประกอบการ ยังมีความกังวล เกี่ยวกับการกำลังซื้อภายในประเทศที่มีแนวโน้มชะลอตัว โดยเฉพาะภาคอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นที่อยู่อาศัย ราคาระดับกลาง-ล่าง จากการที่มีการเร่งเปิดตัวใหม่เป็นจำนวนมาก ในปี 2561 อีกทั้ง มีปัจจัยบั่นทอนเศรษฐกิจหลายประการ อาทิ การค้าโลกที่ชะลอตัวตามภาวะเศรษฐกิจประเทศสำคัญ รวมทั้งผลกระทบจากสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกา และจีน ซึ่งจะส่งผลต่อต้นทุนในการลงทุนที่เพิ่มสูงขึ้น (ที่มา : หน่วยวิเคราะห์เศรษฐกิจภาคบริการ ส่วนเศรษฐกิจรายสาขา ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจและเศรษฐกิจฐานราก ธนาคารอมรินทร์)

อย่างไรก็ตามธุรกิจก่อสร้าง ปี 2563 – 2564 มีแนวโน้มขยายตัวเร่งขึ้นที่ 5-7% และ 8-10% ตามลำดับ เนื่องจากโครงการใหม่ที่เป็นโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่จะเพิ่มขึ้นหลายโครงการ 1)โครงการในกรุงเทพมหานคร-ปริมณฑล เช่น รถไฟฟ้าสายสีเหลือง, สายสีชมพู 2) โครงการใน EEC อาทิ รถไฟฟ้าความเร็วสูงเชื่อมสามสนามบิน สนามบินอู่ตะเภา และท่าเรือแหลมฉบังระยะที่ 3 และ 3) โครงการในจังหวัดหลัก (ได้แก่ เชียงใหม่ ขอนแก่น นครราชสีมา และพิษณุโลก) เช่น รถไฟฟ้ารางเบาและการขยายสนามบิน นอกจากนี้ยังมีแผนการลงทุนของภาครัฐ ในโครงการขนาดกลางและย่อมภายใต้งบประมาณประจำปี ด้วยเหตุนี้บริษัทจึงมีโอกาสทางธุรกิจสำหรับการจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้นในอนาคตสำหรับโครงการในลักษณะดังกล่าว

ภาวะอุตสาหกรรมโทรคมนาคม

โดยในการประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้งงานโทรคมนาคม บริษัทจะเป็นผู้ให้บริการด้านการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนประเภท สัดส่วน รูปแบบ ขนาดความสูง และน้ำหนักของเสาโทรคมนาคม รวมทั้งอุปกรณ์ระบบโทรคมนาคมต่าง ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ รูปแบบของการ

ให้บริการ ประกอบด้วยการดำเนินงานติดตั้งสถานีฐาน (New Site) เพื่อรองรับการขยายพื้นที่การให้บริการของเครือข่าย สัญญาณ และการติดตั้งอุปกรณ์เสริมเพื่อเพิ่มคุณสมบัติและศักยภาพของเสาโทรคมนาคมที่มีอยู่เดิม (Upgrade) การติดตั้งอุปกรณ์ภายในอาคาร (Inbuilding Coverage) โดยรับงานจากเจ้าของโครงข่ายหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น True move, AIS และ DTAC เป็นต้น หรือรับงานจากผู้รับเหมาที่รับจากงานมาจากเจ้าของโครงข่าย เช่น Huawei, AWC และ ZTE เป็นต้น โดยงานจะมีลักษณะเป็นโครงการ ประกอบด้วยพื้นที่ติดตั้ง (Site) หลายแห่งในแต่ละโครงการ ซึ่งโดยทั่วไปงานติดตั้ง สถานีฐานจะใช้ระยะเวลาดำเนินการติดตั้งโดยเฉลี่ยประมาณ 45 – 60 วันต่อพื้นที่ติดตั้ง ทั้งนี้ บริษัทจะมีวิศวกรของบริษัทเป็นผู้ ควบคุมสำหรับงานที่ได้ส่งต่อให้แก่ผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการ โดยจะกำหนดอัตราค่าบริการเป็นอัตราคงที่ต่อพื้นที่ติดตั้งตาม ความยากง่ายของงาน ซึ่งมีปัจจัยพิจารณาที่สำคัญ ได้แก่ ภูมิศาสตร์ของพื้นที่ติดตั้ง (ติดตั้งบนอาคารหรือตามพื้นดิน) ระยะทาง ของพื้นที่ติดตั้ง ประเภทและรูปแบบของเสาโทรคมนาคม และระยะเวลาดำเนินการ เป็นต้น ทั้งนี้ธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบ โทรคมนาคมมีการขยายตัวตามการลงทุนของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งจะพิจารณาลงทุนตามภาวะเศรษฐกิจ และการ เปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตามจากสภาวะเศรษฐกิจภายในและภายนอกประเทศ ในปี 2562 ที่เปลี่ยนแปลง รวมถึงการแข่งขันที่เข้มข้นของผู้ให้บริการสัญญาณการสื่อสารโทรคมนาคม ส่งผลให้การลงทุนใน โครงสร้างพื้นฐานโครงข่ายโทรคมนาคมของผู้ให้บริการหลักดังกล่าว มีปริมาณลดลงทำให้งานติดตั้งระบบโทรคมนาคมชะลอตัว ลงอย่างมีนัยสำคัญ อันเนื่องมาจากสภาวะการแข่งขันในตลาด รวมทั้งต้องเตรียมความพร้อมสำหรับการประมูลโครงข่าย 5 G ในปี 2563 อีกด้วย ถึงแม้ว่าการชะลอตัวการลงทุนในงานโทรคมนาคม บริษัทยังคงมุ่งมั่นในการมองหาโอกาสที่จะต่อยอดธุรกิจ เพื่อเพิ่มโอกาสทางการค้า โดยเพิ่มการประมูลงานของภาครัฐ เกี่ยวกับอุปกรณ์การสื่อสาร พลังงานทางเลือก อุปกรณ์ อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ รวมไปถึงธุรกิจก่อสร้างซึ่งบริษัท และบริษัทย่อย มีความชำนาญ ส่งผลให้รายได้จากการ ติดตั้งอื่นของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สำหรับแนวโน้มธุรกิจสื่อสารปี 2563 คาดว่าจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับแรงหนุนจากการประมูลโครงข่าย 5 G รวมทั้งผู้ประกอบการเองก็มีแผนการลงทุนพัฒนาเครือข่าย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของโครงข่าย อีกทั้งมีแผนการลงทุนใน โครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ในการให้บริการมากขึ้น ซึ่งถือว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจในให้บริการ ออกแบบและรับเหมาติดตั้งโทรคมนาคมของบริษัท

ภาวะการแข่งขัน

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้ามีมูลค่าตลาดที่ใหญ่มากและมีสินค้าและการให้บริการที่หลากหลาย ซึ่งปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ผลิตหลายราย โดยมีสายไฟฟ้าประเภทต่าง ๆ เป็นสินค้าหลัก ทั้งนี้ อุตสาหกรรมผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศถือได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า ซึ่งในอดีตสายไฟฟ้าที่ใช้ภายในประเทศต้องนำเข้าจากต่างประเทศทั้งหมด แต่การนำเข้านี้ได้เริ่มลดลงเมื่อมีการตั้งโรงงานผลิตสายไฟฟ้าขึ้น

1. บริษัท สายไฟฟ้าไทย-ยาศาภิ จำกัด
2. บริษัท บางกอก เคเบิล จำกัด
3. บริษัท จรุงไทยไวร์แอนด์เคเบิล จำกัด (มหาชน)
4. บริษัท เอ็มซีไอ-ดราก้า จำกัด

ทั้งนี้ ผู้ผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพทดแทนกันได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งส่งผลให้ภาวะอุตสาหกรรมและการตลาดในสินค้าประเภทนี้เป็นสภาวะการตลาดที่มีการแข่งขันแบบสมบูรณ์

สำหรับการแข่งขันในธุรกิจติดตั้งเสาโทรคมนาคมขึ้นอยู่กับนโยบายการลงทุนและพัฒนาโครงข่ายสัญญาณของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นหลัก ซึ่งการลงทุนและพัฒนาโครงข่ายสัญญาณด้านโทรคมนาคมจะได้รับผลจากนโยบายของภาครัฐ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายมอบหมายให้บริษัทในเครือดำเนินธุรกิจบริการติดตั้งและปรับปรุงระบบเสาโทรคมนาคมได้เฉพาะผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายนั้น แต่ปริมาณงานติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้นรวมทั้งการส่งมอบงานที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา ทำให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ต้องว่าจ้างบริษัทภายนอกดำเนินงานดังกล่าวแทน ทั้งนี้ โอกาสในการได้รับงานของผู้ประกอบการในการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้งระบบโทรคมนาคมจะขึ้นกับความสัมพันธ์ที่มีกับเจ้าของโครงข่าย ผู้รับเหมาที่ได้รับงานจากเจ้าของโครงข่าย ประสิทธิภาพและผลงานในอดีต ความสามารถในการบริการที่มีทั้งคุณภาพและส่งมอบงานตรงต่อเวลา รวมทั้งฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งจะได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ การที่บริษัทมีความเป็นกลางและมีความเป็นอิสระ ทำให้บริษัทสามารถรับงานติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ครบทุกราย อย่างไรก็ตาม โดยปกติ ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้กำหนดราคาจ้างงานเอง ทำให้การทำการกำไรของผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับอำนาจการเจรจาต่อรองกับผู้จัดหาวสดุและอุปกรณ์โทรคมนาคมเพื่อให้ได้รับต้นทุนราคาและเงื่อนไขการค้าที่ดี ดังนั้น ด้วยปัจจัย ทั้งในด้านประสิทธิภาพ ผลงาน ฐานะการเงินและอำนาจในการต่อรองกับผู้ว่าจ้างที่ค่อนข้างต่ำ ทำให้การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่จึงมีค่อนข้างน้อย ประกอบกับ ณ ปัจจุบัน โครงการพัฒนาในด้านโทรคมนาคมของภาครัฐและภาคเอกชนเป็นโครงการที่มีจำนวนมากและต้องการให้แล้วเสร็จในระยะเวลาอันสั้น จึงทำให้ภาพรวมของการแข่งขันในธุรกิจนี้ไม่มีการแข่งขันที่รุนแรงมากนัก

นอกจากนั้น เนื่องจากวัสดุและอุปกรณ์สำหรับการติดตั้งในระบบไฟลัมที่จำหน่ายภายในประเทศมีจำนวนน้อยราย ทำให้ผู้ให้บริการติดตั้งระบบไฟลัมซึ่งต้องใช้ผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตรายใหญ่ที่จำหน่ายภายในประเทศ ดังนั้น การแข่งขันในธุรกิจนี้จึงไม่รุนแรงมากนัก

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1.การเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย

ด้วยนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา ดังนั้น คุณภาพของผลิตภัณฑ์และความน่าเชื่อถือของผู้จัดส่งสินค้าจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาการสั่งซื้อของบริษัท โดยบริษัทได้รับเลือกเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำ

ระดับสากล ซึ่งบริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์ด้วยการสั่งซื้อสินค้าในประเทศผ่านผู้ผลิตภายในประเทศที่เป็นบริษัทไทยและบริษัทต่างประเทศที่ตั้งในประเทศไทย และการสั่งซื้อสินค้าชนิดพิเศษโดยการนำเข้าจากผู้ผลิตจากต่างประเทศ ซึ่งรายละเอียดของแหล่งการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถแสดงได้เป็นดังนี้:

ตารางแสดงแหล่งที่มาของการจัดหาผลิตภัณฑ์ในธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายของบริษัท

(หน่วย: ร้อยละ)

ยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูป	2559	2560	2561	2562
• ในประเทศ	97.51	97.31	95.31	91.05
• ต่างประเทศ	2.49	2.69	4.69	8.95
รวมยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมด	100.00	100.00	100.00	100.00

ทั้งนี้ปัจจุบัน บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้า และอุปกรณ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้า รวมถึงวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามจากผู้ผลิตสินค้าชั้นนำ ซึ่งมีรายละเอียดสรุปดังนี้

ผลิตภัณฑ์ตราสินค้า	ประเภทผลิตภัณฑ์	บริษัทคู่ค้า	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญ
phelps dodge*	สายไฟฟ้า	บริษัท เฟลป์ส ดอดจ์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด	จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง	-ไม่มีข้อกำหนด
3M**	วัสดุและ อุปกรณ์ไฟฟ้า วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม	บริษัท 3M ประเทศไทย จำกัด บริษัท 3M ประเทศไทย จำกัด	จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง	- ไม่มีข้อกำหนด -ไม่มีข้อกำหนด
Bticino	อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า	บริษัท บีทีซีโน (ประเทศไทย) จำกัด	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562และสามารถต่ออายุได้ 1 ปีอย่างต่อเนื่อง โดยอัตโนมัติ เว้นแต่ได้มีการแจ้งล่วงหน้า 3 เดือน	- กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้าได้เฉพาะภายในประเทศไทย -บริษัทไม่สามารถนำสินค้าอื่นมาจำหน่ายแข่งกับสินค้าบีทีซีโน
TTM	หม้อแปลงไฟฟ้า	บริษัท ไทยทราฟโพนูแฟคเจอริง จำกัด	สิ้นสุดวันที่ 27 พฤษภาคม 2564	-ไม่มีข้อกำหนด
TGG	ท่อโพลีเอทิลีน	บริษัท ไทยก้าวไกลกรุป จำกัด	จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง	-ไม่มีข้อกำหนด
Arrow	ท่อเหล็กร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์เชื่อมต่อ	บริษัท เจ. เอส. วี ฮาร์ดแวร์ จำกัด (ปัจจุบัน เปลี่ยนชื่อเป็น บมจ. แอร์โรว์ ซินดิเคท)	จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง	-ไม่มีข้อกำหนด
BELDEN	สายนำสัญญาณ	บริษัท เบลเด็น เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด	1 ปี สิ้นสุด 31 มีนาคม 63	-ไม่มีข้อกำหนด

ผลิตภัณฑ์ตราสินค้า	ประเภทผลิตภัณฑ์	บริษัทคู่ค้า	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญ
COMMSCOPE	สายนำสัญญาณ	CommScope Connectivity (Thailand) Limited.	จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง	-ไม่มีข้อกำหนด
	อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายไร้สาย	CommScope Connectivity (Thailand) Limited.	จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง	-ไม่มีข้อกำหนด
Lucy	Ring main switchgear	Lucy Electric (Thailand) Limited.	1 ปี สิ้นสุด 31 ธันวาคม 63	-ไม่มีข้อกำหนด

หมายเหตุ : รายละเอียดโดยสรุปของผู้ผลิตภัณฑราสินค้าหลักมีดังนี้

* phelps dodge ผลิตและจำหน่ายโดยบริษัท เฟลป์ส ดอดจ์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าและเคเบิลเป็นหลัก ซึ่งใช้อย่างกว้างขวางในธุรกิจไฟฟ้า โทรคมนาคม และอุตสาหกรรม โดยมีโรงงานในประเทศไทย

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

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทได้จำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าซึ่งไม่ได้รับหนังสือแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากคู่ค้ารายอื่นนอกเหนือจากที่ได้กล่าวข้างต้น เนื่องจากลักษณะธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้านี้ดังกล่าวโดยปกติไม่จำเป็นต้องมีสัญญาผูกมัดระหว่างคู่ค้า เว้นแต่คู่ค้าบางรายที่ต้องการเงื่อนไขพิเศษในการค้า เช่น การกำหนดพื้นที่การค้า หรือข้อกำหนดห้ามนำสินค้าคู่แข่งมาจำหน่าย เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขการค้าที่ได้ตกลงกับคู่ค้าทุกราย ส่งผลให้บริษัทได้รับความไว้วางใจและได้รับการต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง

2.การให้บริการติดตั้ง

เนื่องด้วยงานออกแบบและติดตั้งระบบป้องกันไฟฟาลามและระบบโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ด้านวิศวกรรม และความชำนาญเฉพาะด้าน บริษัทจึงได้มีการจัดหาทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์กว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม และมีประสบการณ์กว่า 21 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟฟาลาม ซึ่งขั้นตอนการให้บริการติดตั้งมีดังนี้

• ธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาโทรคมนาคม

ขั้นตอนการดำเนินงานติดตั้งเสาโทรคมนาคมเริ่มตั้งแต่บริษัทได้รับการว่าจ้างจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือจากผู้รับเหมาที่รับงานจากเจ้าของโครงข่าย ซึ่งลักษณะและคุณสมบัติของเสาโทรคมนาคมของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายจะมีความแตกต่างกัน และขึ้นอยู่กับสภาพภูมิศาสตร์ของสถานที่ตั้งเป็นองค์ประกอบด้วยเช่นกัน โดยทีมงานวิศวกรของบริษัท จะดำเนินการศึกษาความต้องการของลูกค้า 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 บริษัทยังได้ให้บริการหลังการขายโดยการรับประกันคุณภาพของงาน

เป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อเป็นการสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นของลูกค้าในเรื่องคุณภาพงาน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการใช้บริการจากบริษัทอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากเทคโนโลยีด้านโทรคมนาคมที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และการเสื่อมสภาพของโครงเหล็กตามอายุการใช้งาน บริษัทจึงมีโอกาสดำเนินการติดตั้งเสาโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้นและ/หรือทดแทนเสาโทรคมนาคมเดิมให้มีขนาดใหญ่กว่าเดิม อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อโครงเหล็กและอุปกรณ์ล่วงหน้า เนื่องจากลักษณะของแต่ละโครงการมีการกำหนดลักษณะและข้อกำหนดและ/หรือคุณสมบัติของสินค้าที่แตกต่างกันไป ดังนั้น บริษัทจะสั่งซื้อสินค้าเมื่อเริ่มดำเนินโครงการโดยอ้างอิงราคาของบริษัทได้ตกลงไว้กับบริษัทคู่ค้าก่อนการเข้าประมูลงานในแต่ละครั้ง

• ธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม

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

3.นโยบายวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง

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

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี-

2.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในการทำธุรกิจของบริษัทไม่ว่าจะเป็นธุรกิจด้านตัวแทนจำหน่าย ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมทั้งบริษัทย่อยของ บริษัท ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ขณะที่ธุรกิจการให้บริการติดตั้งบริษัทได้ปฏิบัติตามข้อตกลงที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยได้รับการดักเตือนหรือเสียค่าปรับในเรื่องดังกล่าว

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมความเสี่ยงอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งความเสี่ยงออกเป็น 3 ด้านคือ

1. ความเสี่ยงด้านธุรกิจบริษัท
2. ความเสี่ยงด้านการเงิน
3. ความเสี่ยงด้านอื่น ๆ

1. ความเสี่ยงด้านธุรกิจของบริษัท

ธุรกิจหลักของบริษัทสามารถแบ่งได้ 2 ประเภท คือ ธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไปหรือการเป็นตัวแทนจำหน่าย และธุรกิจให้บริการ ออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม ระบบป้องกันไฟลามและอื่น ๆ ดังนั้น ในการวิเคราะห์ความเสี่ยงจะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็นความเสี่ยงใน 2 ธุรกิจข้างต้น ดังนี้

1.1 ธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไป

1.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาทองแดง

รายได้จากการจำหน่ายสายไฟฟ้าคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 51,55 และ 63 ของรายได้รวมของบริษัทปี 2560 - 2562 โดยสายไฟฟ้ามีต้นทุนหลัก คือ ทองแดง ดังนั้นความผันผวนของราคาทองแดงจะมีผลกระทบโดยตรงต่อราคาซื้อและจำหน่ายสายไฟฟ้าของบริษัท และจะมีผลกระทบต่อเนื่องไปถึงผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถปรับราคาจำหน่ายให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือบริหารสินค้าคงคลังให้มีปริมาณที่เหมาะสม

อย่างไรก็ดีบริษัทให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการบริหารราคาจำหน่ายสินค้าของบริษัทให้สอดคล้องกับต้นทุนสินค้าที่เปลี่ยนแปลงไปตามราคาทองแดง ซึ่งหากมีการบริหารจัดการที่ดี ความผันผวนดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท จึงได้วางแนวทางในการปฏิบัติเพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาทองแดงในอนาคตดังนี้

1. การกำหนดให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาทองแดงเป็นประจำ เพื่อคาดการณ์แนวโน้มของราคา ในการบริหารปริมาณสินค้าคงคลังของสายไฟฟ้าให้เป็นไปตามความเหมาะสม
เนื่องจากโดยทั่วไปเมื่อราคาทองแดงมีความผันผวน จะใช้ระยะเวลาหนึ่งประมาณ 6 - 7 เดือน (Lapse Time) ก่อนที่จะส่งผลกระทบต่อราคาจำหน่ายและต้นทุนของสายไฟฟ้า
2. การทบทวนและติดตามปริมาณสินค้าคงคลังอย่างใกล้ชิด เพื่อการวางแผน ควบคุม ในการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง เพื่อลดผลกระทบต่อราคาต้นทุนสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลง
3. การเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดส่งสินค้า โดยการมุ่งเน้นเรื่องการลดเวลาการจัดส่งสินค้า
4. การกำหนดนโยบายให้มีการส่งสินค้าโดยตรงไปยังลูกค้าสำหรับกรณีที่สินค้าที่ใช้ในงานโครงการ (Matching Order)
5. การบริหารจัดการราคาอย่างมีประสิทธิภาพ โดยลักษณะการจำหน่ายสินค้าของบริษัทเป็นการซื้อมาจำหน่ายไป ซึ่งการกำหนดราคาจะใช้วิธีบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) ซึ่งหากราคาต้นทุนสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลง บริษัทก็สามารถปรับกำไรส่วนที่บวกเพิ่มในราคาจำหน่ายให้มีความเหมาะสม เพื่อยังคงให้บริษัทสามารถจำหน่ายสินค้าหรือระบายสินค้าคงคลังให้สอดคล้องกับสถานการณ์ ณ ขณะนั้น

ดังนั้น แม้ว่าราคาทองแดงเป็นสิ่งที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ แต่มาตรการบริหารสินค้าคงคลังและการกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคาของบริษัทจะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะสามารถช่วยลดผลกระทบจากการผันผวนของราคาทองแดงได้ในระดับหนึ่ง ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีนโยบายจัดเก็บสินค้าคงคลังเป็นประมาณ 30 – 45 วัน โดยบริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย 30-45 วัน ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ใกล้เคียงกับนโยบายที่กำหนด

1.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่

ในปี 2560-2562 บริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าประมาณร้อยละ 52,54 และ 56 ตามลำดับ ของมูลค่าการซื้อสินค้าสำเร็จรูป จากบริษัท เฟลป์ส ดอตคอม อินเทอร์เน็ต (ไทยแลนด์) จำกัด (“เฟลป์ส ดอตคอม”) จากการที่ เฟลป์ส ดอตคอมไม่มีนโยบายที่จะทำสัญญาระยะยาวกับตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์รายใด จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตรายดังกล่าว หากผู้ผลิตรายดังกล่าวดำเนินการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าโดยตรง และ/หรือ เลิกจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัท และ/หรือ ไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่บริษัทได้ทันตามความต้องการใช้ของบริษัท และ/หรือ ปรับขึ้นราคาสินค้าโดยไม่แจ้งล่วงหน้า และบริษัทไม่สามารถจัดหาแหล่งอื่นได้ทันตามแผนการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ จากปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายและความน่าเชื่อถือของบริษัท ซึ่งจะมีผลต่อการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ประเมินว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากผู้ผลิตสินค้ารายดังกล่าวไม่มีนโยบายจำหน่ายสินค้าโดยตรงด้วยตนเอง ประกอบกับตลอดเวลาที่ผ่านมามีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตดังกล่าว โดยมีการจัดซื้อผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าอย่างต่อเนื่องเป็นเวลานานตั้งแต่ปี 2542 รวมถึงมีประวัติการสั่งซื้อและชำระค่าสินค้าที่เข้ามาโดยตลอด ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตดังกล่าวในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้ามาโดยตลอด อีกทั้งบริษัทยังเป็นตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศรายใหญ่ที่สุดของเฟลป์ส ดอตคอม นอกจากนี้ประเทศไทยยังมีผู้ผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศและผู้นำเข้าสายไฟฟ้ารายอื่นจากต่างประเทศที่สามารถผลิตสินค้าทดแทนได้ และประสงค์ที่จะให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายหลัก ดังนั้นบริษัทจึงเชื่อว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงนี้ไม่มากนัก

1.1.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่

เนื่องด้วยธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไปหรือการเป็นตัวแทนจำหน่าย เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญทางเทคนิคหรือไม่มีความซับซ้อนมากนัก จึงทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ไม่ยากนัก จากปัจจัยดังกล่าวจึงทำให้ในอนาคต บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่และอาจมีการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ดีการดำเนินธุรกิจดังกล่าวยังต้องอาศัยประสบการณ์ในหลายด้าน เช่น การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตสินค้า การมีสินค้าที่หลากหลายทั้งประเภทและปริมาณเพื่อก่อให้เกิดความยืดหยุ่นและสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันท่วงที มีความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า การสร้างกลยุทธ์การตลาดเพื่อขยายฐานลูกค้าให้มีจำนวนมากพอ รวมทั้งต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนที่สูงในการสำรองสินค้าเพื่อจำหน่าย ด้วยปัจจัยดังกล่าวจึงอาจส่งผลให้คู่แข่งรายใหม่เข้ามาในธุรกิจนี้ได้ไม่มากนัก ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทได้ใช้กลยุทธ์ด้านต่าง ๆ ในการบริหารมาโดยตลอด โดยบริษัทมีสินค้าหลากหลายประเภทครอบคลุมสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าทั้งหมดและยังมีบริการติดตั้งสำหรับสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าบางชนิด ส่งผลให้บริษัทเป็นบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบครบวงจร (One-Stop Service) กล่าวคือ มีสินค้าเพื่อจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าที่หลากหลายและครบถ้วนในทุกหมวดหมู่ ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกและง่ายในการสั่งซื้อและรับมอบสินค้า โดยบริษัทมีการจัดเก็บสินค้าไว้ในคลังสินค้า จำนวน 2 คลังสินค้า อีกทั้งขนาดของพื้นที่คลังสินค้าที่ใหญ่และทำเลที่ตั้งของคลังสินค้าแต่ละแห่งอยู่ใกล้กับที่ตั้งของลูกค้าและการคมนาคมสะดวก ทำให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้เพียงพอ

และสามารถกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึงในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนั้นผู้ประกอบการรายอื่นที่ทำธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไปเหมือนบริษัทส่วนใหญ่มีขนาดของเงินทุนและปริมาณจำหน่ายที่น้อยกว่าบริษัทค่อนข้างมาก บริษัทจึงมีข้อได้เปรียบในด้านปริมาณและประเภทสินค้าที่สั่งซื้อ ทั้งนี้ ปัจจัยที่กล่าวข้างต้นจะช่วยสร้างความเชื่อถือในเรื่องคุณภาพและบริการของบริษัทต่อลูกค้าอีกทางหนึ่ง

1.2 ธุรกิจการให้บริการ ออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม

1.2.1 ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของด้านรายได้จากการให้บริการงานในลักษณะโครงการ

ธุรกิจการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมของบริษัทเป็นการให้บริการที่มีลักษณะเป็นงานโครงการระยะสั้น โดยไม่มีการทำสัญญาว่าจ้างทำงานเป็นระยะยาวต่อเนื่อง ดังนั้นบริษัทอาจมีรายได้จากการให้บริการออกแบบและติดตั้งที่ไม่มีความสม่ำเสมอหรือไม่มีความต่อเนื่องได้ในอนาคต บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทที่มีความเป็นอิสระจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรคมนาคมหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุก ราย รวมทั้งมีความสัมพันธ์ที่ดีและมีประสิทธิภาพการทำงานกับทั้งผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้รับเหมาหลักของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกราย และเป็นผลให้บริษัทได้รับงานจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง

นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายในการขยายการประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์เกี่ยวกับระบบงานไฟฟ้า เช่น สายไฟฟ้าประเภทต่าง ๆ อุปกรณ์ส่องแสงสว่าง วัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้บริษัทมีรายได้ที่สม่ำเสมอจากการจำหน่ายสินค้าดังกล่าว และลดผลกระทบของความเสี่ยงในด้านความไม่สม่ำเสมอของรายได้ในส่วนของการบริการออกแบบ จัดหาและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง

1.2.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินโครงการล่าช้ากว่าเวลาที่กำหนดตามสัญญา

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

ดังนั้น เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน บริษัทมีนโยบายในการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าโดยจะประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ เช่น ผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier) ผู้รับเหมาช่วง วิศวกรคุมงานของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการวางแผนประสานงาน ติดตาม และตรวจสอบการส่งมอบสินค้าหรือการก่อสร้างติดตั้งระบบอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีการจัดสรรทีมงานให้เหมาะสมกับปริมาณงานที่ได้รับมอบหมาย เพื่อให้สามารถดูแลและตรวจสอบความคืบหน้าตลอดจนคุณภาพของงานอย่างใกล้ชิด ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะช่วยให้บริษัททราบถึงปัญหาและแนวทางแก้ไขได้ทันที่ และสามารถส่งมอบงานโครงการและ/หรือสินค้าได้ตรงตามคุณภาพที่ลูกค้าต้องการได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยส่งมอบงานล่าช้าจนทำให้ต้องถูกเรียกร้องค่าเสียหายจากผู้ว่าจ้างแต่อย่างใด

1.2.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาวิศวกร

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม ซึ่งในการรับงานและการดำเนินงานแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลาอย่างมีประสิทธิภาพนั้น จำเป็นที่ต้องพึ่งพาบุคลากรที่มีประสบการณ์และ

ความรู้ความสามารถ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทีมงานวิศวกรซึ่งเป็นผู้ทำหน้าที่ตั้งแต่การออกแบบ ควบคุมงานและบริหารโครงการ จนเสร็จสิ้น ซึ่งมีผลต่อการบริหารงานต้นทุนโครงการ ระยะเวลาดำเนินโครงการ และความครบถ้วนตามความต้องการของลูกค้า ดังนั้นหากบริษัทสูญเสียทีมวิศวกรเหล่านี้ไปอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและการบริหารจัดการงานโครงการได้

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากร ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว บริษัทจึงมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวดังนี้

- (1) กำหนดระบบเงินเดือน และค่าตอบแทนที่เหมาะสม
- (2) จัดให้มีสวัสดิการและมาตรการจูงใจพนักงานให้มีความผูกพันกับองค์กรในระยะยาว
- (3) จัดอบรมสัมมนาแก่พนักงานและบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถด้านเทคนิค มุ่งสู่การเป็นมืออาชีพ
- (4) กระจายอำนาจการบริหารงานเพื่อลดการพึ่งพิงบุคลากรเป็นรายบุคคล

ด้วยนโยบายดังกล่าวจึงทำให้บริษัทมีวิศวกรหลัก ที่มีความรู้ความสามารถ เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์สำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม ซึ่งยังคงทำงานร่วมกับบริษัท เป็นเวลามากกว่า 14 ปี อย่างไรก็ดีในช่วงระยะเวลา 14 ปีที่ผ่านมา มีวิศวกรหลักลาออกเพียง 1 ท่านเท่านั้น จากวิศวกรทั้งหมดของบริษัทจำนวน 35 คน

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 - 2562 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นจำนวน 1,246 ล้านบาท 1,187 ล้านบาท และ 1,0250 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นประมาณร้อยละ 34 ร้อยละ 34 และร้อยละ 28 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยแบ่งเป็นลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 1,128 ล้านบาท 1,221 ล้านบาท และ 1,069 ล้านบาท ในปี 2560 ถึง 2562 ตามลำดับ และเป็นลูกหนี้อื่นจำนวน 26 ล้านบาท 33 ล้านบาท และ 35 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับในช่วงระยะเวลาเดียวกันโดยหากพิจารณาจากลูกหนี้การค้าจะพบว่า เป็นลูกหนี้การค้าจากธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสินค้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นลักษณะโดยปกติของธุรกิจซื้อและจำหน่ายสินค้าหรือตัวแทนจำหน่าย สำหรับการให้เครดิตแก่ลูกค้า ซึ่งหากมูลค่าของการจำหน่ายหรือรายได้จากการขายเติบโตมากขึ้นก็จะส่งผลให้มูลค่าของลูกหนี้การค้าเติบโตตามไปด้วย นอกจากนี้ ด้วยจำนวนลูกหนี้ภาคเอกชนซึ่งเป็นลูกค้าหลักของบริษัท ณ ปัจจุบันที่มีจำนวนมากถึงประมาณ 4,000 ราย และกระจายอยู่ทั่วประเทศ บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากลูกหนี้การค้าของบริษัท ชำระค่าสินค้าล่าช้าและไม่ตรงตามกำหนดของเครดิตเทอม หรือ กลายเป็นหนี้สูญซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง และส่งผลกระทบต่อเนื่องมาซึ่งผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินของบริษัทได้

ดังนั้น การควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ การติดตามการชำระหนี้ และการเร่งรัดเก็บหนี้ จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงานของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายการจำหน่ายสินค้าและการพิจารณาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละรายที่รัดกุม โดยบริษัทพิจารณาลำดับชั้นการให้สินเชื่อ (credit rating) จากการวิเคราะห์ทางการเงินของลูกค้าย้อนหลังและวิเคราะห์ทั้งด้านการเงิน ความมั่นคง และการเติบโตด้านธุรกิจของลูกค้า และมีนโยบายทบทวนวงเงินการให้สินเชื่ออย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้โดยเฉลี่ยบริษัทได้ให้ระยะเวลาชำระค่าสินค้าแก่ลูกค้าประมาณ 30 - 120 วัน ซึ่งครอบคลุมระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 120 วัน 98 วัน และ 106 วัน ในปี 2560-2562 ตามลำดับ อีกทั้ง บริษัทยังมีนโยบายติดตามคุณภาพของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการประชุมของคณะกรรมการพิจารณาเครดิตเป็นประจำ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 และ ร้อยละ 100 เมื่อลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 6 และ 12 เดือน ตามลำดับ ซึ่งบริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญรวมเป็นจำนวน 61 ล้านบาท จำนวน 67 ล้านบาท และ 80 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2560-2562 ตามลำดับ ส่งผลให้คงเหลือเป็นลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวนประมาณ 1,220 ล้านบาท 1,155 ล้านบาท และ 989 ล้านบาท ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน

สำหรับสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา ประกอบด้วย รายได้บริการติดตั้งค้างรับและรายได้ที่ยังไม่เรียกเก็บ จำนวน 591 ล้านบาท 433 ล้านบาท และ 173 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2560 – 2562 ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วย รายได้ที่ยังไม่เรียกเก็บ ซึ่งเป็นมูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังไม่เรียกเก็บซึ่งเป็นลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคมเป็นหลัก ซึ่งมีจำนวนประมาณ 587 ล้านบาท 428 ล้านบาท และ 160 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2560 – 2562 ตามลำดับ

นอกจากนั้น บริษัทยังมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยจัดซื้อกรมธรรม์ประกันการผิดนัดชำระหนี้ของลูกหนี้การค้า ซึ่งบริษัทจะได้รับความคุ้มครองการรับประกันชำระหนี้ของลูกหนี้ของบริษัทด้วยทุนประกันจำนวน 3,000 ล้านบาท ในกรณีที่ลูกหนี้ของบริษัทไม่สามารถชำระหนี้การค้าให้กับบริษัทได้ บริษัทประกันตกลงจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายดังกล่าวให้แก่บริษัทตามที่เกิดขึ้นจริงตามวงเงินที่บริษัทประกันกำหนดให้แก่ลูกค้าของบริษัทแต่ละรายโดยเป็นจำนวนรวมกัน ไม่เกิน 200 ล้านบาท ทั้งนี้ มูลค่าการรับประกันชำระหนี้ดังกล่าวมีความเพียงพอในการลดความเสี่ยงในส่วนนี้ เนื่องจากที่ผ่านมาบริษัทมีหนี้สูญและ/หรือหนี้ที่ต้องตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งมีจำนวนรวมเพียงประมาณ 67 ล้านบาท โดยบริษัทมีความเห็นว่า นโยบายจัดซื้อกรมธรรม์ดังกล่าวเป็นประโยชน์และช่วยลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าให้แก่บริษัท ซึ่งบริษัทจะพิจารณาการจัดซื้อกรมธรรม์ดังกล่าวตามความเหมาะสมต่อไปในอนาคต

2.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายส่วนใหญ่ของบริษัท ประกอบด้วยเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันทางการเงินเป็นจำนวนรวมประมาณ 297 ล้านบาท และ 695 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินข้างต้นมีอัตราดอกเบี้ยที่ลอยตัวซึ่งอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ย THB FIX ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นจะส่งผลให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยที่สูงขึ้นตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยการรักษาสัดส่วนของหนี้สินที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมกับลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากบริษัทได้รับวงเงินหลายประเภทจากสถาบันการเงินหลายแห่ง ซึ่งบริษัทสามารถเลือกใช้วงเงินและเทอมการชำระเงินที่เหมาะสมกับสถานการณ์ ณ ขณะนั้น ๆ นอกจากนี้การที่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในครั้งนี้ บริษัทมีวัตถุประสงค์จะนำเงินทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ต่อประชาชนบางส่วนมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบภาระดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง

2.3 ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทอื่น ๆ และการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคม บริษัทมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง สำหรับการสั่งซื้อสินค้าและจัดเก็บสินค้าเพื่อขาย ซึ่งจะต้องมีความหลากหลายและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า รวมทั้งใช้ในขั้นตอนการเตรียมงานโครงการ และการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อบริการดำเนินงานในโครงการติดตั้งระบบโทรคมนาคม ซึ่งเป็นขั้นตอนก่อนที่จะได้รับชำระเงินจากผู้จ้างตามสัญญา ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทใช้แหล่งเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงินเป็นเงินทุนหมุนเวียนหลัก เพื่อดำเนินธุรกิจดังกล่าว ส่งผลให้มีอัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วในปี 2560-2562 ดังนี้ ปี 2560 ประมาณ 1.56 เท่า และ 1.18 เท่า ในปี 2561 ประมาณ 1.45 เท่า และ 1.09 เท่า และปี 2562 ประมาณ 1.37 เท่า และ 0.80 เท่า ตามลำดับ

3. ความเสี่ยงอื่น ๆ

-ไม่มี-

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31ธ.ค.61	31ธ.ค.62		
1. ที่ดิน ประกอบด้วย - โฉนดที่ดินเลขที่ 93838 เนื้อที่ 12-0-49 ไร่ ตั้งอยู่ที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี - โฉนดที่ดินเลขที่ 14481 เนื้อที่ 25 ตารางวา ตั้งอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี - โฉนดเลขที่ 2404 เนื้อที่ 13-2-74 ไร่ ตั้งอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด(ตลาดขวัญ) จังหวัดนนทบุรีได้มาเมื่อวันที่ 4 ก.พ.2556) ได้มีการแบ่งแยกโฉนดออกเป็น 2 แปลง เมื่อวันที่ 27 ธ.ค. 2561 - เลขที่ 88429 เนื้อที่ 5-0-39 เลขที่ 88430 เนื้อที่ 8-2-16 - 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	171.12	171.72	บริษัทเป็นเจ้าของ	ติดภาระจำนอง

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31ธ.ค.61	31ธ.ค.62		
2. อาคาร ประกอบด้วย - อาคารสำนักงาน 2 ชั้นและอาคารโกดังชั้นเดียว พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 4,500 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี - ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น เลขที่ 53/343 จำนวน 1 หลัง - อาคารสำนักงานแห่งใหม่ 329 หมู่ 3 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 - ปี 2558	171.79	160.75	บริษัทและบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ติดภาระ จำนอง
3. เครื่องตกแต่งอาคาร	4.85	4.31	บริษัทและบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ไม่มี
4. เครื่องมือและอุปกรณ์	2.07	1.78	บริษัทและบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ไม่มี
5. อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	7.75	3.60	บริษัทและบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ไม่มี
6. ยานพาหนะ	17.91	17.32	บริษัทเป็น เจ้าของ/ผู้เช่า ซื้อ/ผู้เช่าทาง การเงิน	ภายใต้ สัญญาเช่า ซื้อและ สัญญาเช่า ทางการเงิน
7. อุปกรณ์ที่ติดตั้งตามสัญญา	10.81	7.47	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
8. ทรัพย์สินระหว่างการโอนเป็นสินทรัพย์	0.38	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี
รวม	386.68	366.95		

หมายเหตุ: 1. ในปี 2561 และ ปี 2562 บริษัทได้จำนองที่ดิน และอาคาร ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ภายใต้วงเงินจำนองรวม
ประมาณ 198 ล้านบาท ไว้กับสถาบันการเงิน

2. ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีอาคารและอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งได้ตัดค่าเสื่อม
ราคาหมดแล้ว แต่ยังใช้งานอยู่ โดยมูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวน
เงินประมาณ 54 ล้านบาท และ 74 ล้านบาท ตามลำดับ

3. สินทรัพย์บางส่วนเป็นสินทรัพย์ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อที่บริษัทเป็นผู้เช่าทางการเงินและผู้เช่าซื้อ โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เป็นจำนวนเงินประมาณ 21 ล้านบาท และ 21 ล้านบาท ตามลำดับ
4. อุปกรณ์ที่ติดตั้งตามสัญญา คือ อุปกรณ์ประเภทคอมพิวเตอร์และหลอดไฟประหยัดพลังงานตามโครงการ Smart Way ของสถาบันวิศวกรรมพลังงาน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และกองพัฒนาระบบไฟฟ้า การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งได้ร่วมกันกำหนดนโยบายเกี่ยวกับมาตรการประหยัดพลังงานไฟสาธารณะ โดยมอบหมายให้บริษัทเป็นผู้ลงทุนในการติดตั้งคอมพิวเตอร์ที่มีศักยภาพในการประหยัดพลังงาน และบำรุงรักษาเป็นระยะเวลา 10 ปี ซึ่งบริษัทจะได้รับผลตอบแทนสำหรับพลังงานไฟฟ้าที่ประหยัดได้ในช่วงระยะเวลาดังกล่าว

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้ :-

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31ธ.ค.61	31ธ.ค.62		
1.โฉนดที่ดิน 63680 เนื้อที่ 1 งาน 0.1 ตารางวา ตั้งอยู่ อำเภอหนองจอก กรุงเทพมหานคร	-		บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	-
2.โฉนดที่ดิน 16288-90 เนื้อที่ 1 งาน 4 ตารางวา 1 งาน 4 ตารางวา และ 60 ตารางวา ตั้งอยู่ ตำบลลาดหญ้า อำเภอลาดพั่ว กรุงเทพมหานคร	2.68	2.24	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	

รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

1) สัญญาเช่าคลังสินค้า

สัญญาเช่าที่เก็บสินค้าที่อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

- คู่สัญญา : นางพิมลพร เดชกำแหง (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
- : บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
- วันที่ในสัญญา : วันที่ 1 มกราคม 2562
- ทรัพย์สินที่เช่า : ที่ดินว่างเปล่า โฉนดเลขที่ 22687, 22695, 22696 ถนนติวานนท์ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี เนื้อที่รวมประมาณ 600 ตารางวา เพื่อใช้เป็นที่เก็บสินค้า
- อัตราค่าเช่า : 35,000 บาทต่อเดือน
- ระยะเวลาของสัญญา : 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 ถึง 31 ธันวาคม 2564
- เงื่อนไขของสัญญา : ผู้ให้เช่าตกลงยินยอมให้ผู้เช่าต่อสัญญาเช่าออกไปอีก 3 ปี นับแต่สัญญาเช่าฉบับนี้สิ้นสุด

นโยบายการลงทุนของบริษัทในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

1. ปัจจุบัน บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท

- 1.1) บริษัท ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว บริษัท ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี จำกัด ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานขายอุปกรณ์ไฟฟ้า และงานติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าของหน่วยงานราชการและ โครงการต่าง ๆ เป็นหลัก
- 1.2) บริษัท นีออนเวิร์คส์ คอมมูนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว บริษัท นีออนเวิร์คส์ คอมมูนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาสัญญาณและอุปกรณ์โทรคมนาคมให้บริการบำรุงรักษาเครือข่ายระบบโทรคมนาคมแบบ Turnkey

2. ปัจจุบัน บริษัทได้ลงทุนในบริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท

- 2.1) บริษัท น้ำซ้อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 38 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ซึ่งเป็นบริษัทนิติบุคคลที่จัดตั้งและจดทะเบียนภายใต้กฎหมายของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าพลังงานน้ำ

2.2) Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company

Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) ในสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน ซึ่งเป็นบริษัทนิติบุคคลที่จัดตั้งและจดทะเบียนภายใต้กฎหมายประเทศเวียดนาม โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ที่จังหวัดฟูเยียน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม จำนวน 2 โครงการ ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งรวม 99.216 เมกะวัตต์

อย่างไรก็ตาม ในอนาคตหากบริษัทมีความจำเป็นต้องพิจารณาการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม บริษัทจะมุ่งเน้นลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัท โดยจะพิจารณาผลตอบแทนและผลประโยชน์อื่นที่บริษัทคาดว่าจะได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญเพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาสัดส่วนการลงทุนตามความเหมาะสมและผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน เพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทจะควบคุมดูแลด้วยการส่งกรรมการ และ/หรือ ผู้ที่ได้รับมอบหมายของบริษัทเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อให้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการในกิจการนั้น ๆ รวมทั้งมีสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

สำหรับระยะเวลาบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย หรือคดีใด ๆ ด้วยกรณีดังต่อไปนี้

- (1) คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น
- (2) คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบ เป็นตัวเลขได้
- (3) คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: CSS
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทอื่น ๆ รวมทั้งเป็นผู้ให้บริการติดตั้งระบบ โทรคมนาคม ระบบป้องกันไฟลาม และอื่น ๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 329 หมู่ 3 ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
ที่ตั้งสาขาชลบุรี	: 59 หมู่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000561
โทรศัพท์	: 02-018-1111
โทรสาร	: 02-018-1142
เว็บไซต์	: www.cssthailand.com
เลขานุการบริษัท	: นางสาวนงนุช เตมีศรีสุข โทร : 02-018-1111 / Email : secretary@cssthailand.com
ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์	: นางประภัสสร ลักษณะวิวัฒน์วงศ์ โทร : 02018-1111 ต่อ 5501 / Email : prapussorn@cssthailand.com
ทุนจดทะเบียน	: 588,036,884.50 บาทแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,176,073,769 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50บาท
ทุนชำระแล้ว	: 587,869,544.50 บาทแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,175,739,089 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50บาท

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ชื่อบริษัทย่อย (1)	: บริษัท ซี.เอส.เอส.เอนเนอร์ยี จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการเป็นหลัก และเป็นตัวแทนในการประสานงานซื้อขายสินค้าต่าง ๆ
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 บาทแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 150,000,000 บาทแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้น	: ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว



ชื่อบริษัทย่อย (2)	: บริษัท นีออนเวิร์คส์ คอมมูนิเคชั่นส์ (ประเทศไทย) จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาสัญญาณและอุปกรณ์โทรคมนาคม ให้บริการบำรุงรักษาเครือข่ายระบบโทรคมนาคมแบบ Turnkey
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 10 ซอยนาคนิวาส 47 ถนนนาคนิวาส แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105549083701
โทรศัพท์	: 02-539-6693
โทรสาร	: 02-539-6795
ทุนจดทะเบียน	: 10,000,000 บาทแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 10,000,000 บาทแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 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	: นางสาวกรรณ แก้ว ลิมปิตติกุล / นายศุภชัย ปัญญาวัฒน์ / นายณัฐวุฒิ สันติเพชร บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร : 0-2264-0789-90
ผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายใน	: บริษัท ริสก์เลส โซลูชั่น จำกัด เลขที่ 43 ซอยอุดมสุข 30 แยก 1 แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260 โทรศัพท์ : 086-379-8600

6.3 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -