



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 เช่น สายไฟฟ้าทั่วไป สำหรับใช้ในอาคาร และโรงงานอุตสาหกรรม โคมไฟฟ้าสำหรับใช้ภายในและภายนอกอาคารหม้อแปลงไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้า และวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม โดยมีลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนทั่วไป นอกจากนี้ บริษัทยังได้ให้บริการดำเนินงานติดตั้งและบำรุงรักษาระบบโทรคมนาคม ซึ่งรวมถึงงานก่อสร้างและติดตั้งระบบส่งสัญญาณ โทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบโทรศัพท์พื้นฐาน และในปี 2558 บริษัทได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องไปยังธุรกิจติดตั้งระบบงานด้านวิศวกรรมสื่อสารเทคโนโลยีและสารสนเทศ รวมทั้งธุรกิจด้านพลังงานทดแทนและบริหารจัดการพลังงาน ตามนโยบายภาครัฐ ซึ่งที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า บริษัทมุ่งเน้นการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยการขยายธุรกิจใหม่ๆ เพื่อต่อยอดการดำเนินธุรกิจตลอดเวลา ซึ่งถือเป็นนโยบายและหัวใจหลักในการดำเนินงานของบริษัท

1.1.1 วิสัยทัศน์

“เป็นบริษัทชั้นนำในการดำเนินธุรกิจด้านวิศวกรรมสื่อสาร ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและพลังงานทดแทน และการจัดจำหน่ายสินค้าวิศวกรรมงานระบบด้วยการบริหารจัดการที่ดีมีคุณภาพ”

1.1.2 พันธกิจ

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

1.1.3 เป้าหมาย

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

บริษัทมีเป้าหมายในการสร้างและรักษาความเป็นผู้นำให้บริการระดับชั้นนำของประเทศในงานด้านบริการรับออกแบบและติดตั้งระบบงานป้องกันไฟลามและระบบโทรคมนาคมโดยมุ่งพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และการให้บริการที่มีคุณภาพที่ได้มาตรฐานตลอดจนการสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าโดยการส่งมอบงานให้ได้ตรงตามคุณภาพที่ต้องการและตามกำหนดเวลา ด้วยความมุ่งมั่นดังกล่าวทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างดี

นอกจากนี้บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับด้านการบริหารจัดการคุณภาพอย่างเป็นระบบจากบริษัท ยูไนเต็ท รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็ม (ประเทศไทย) จำกัด (URS) อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมุ่งมั่นพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด ดังนั้นในปี 2560 บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงระบบคุณภาพให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน โดยขยายขอบเขตการระบุนความเสี่ยงและโอกาสที่มีผลกระทบต่อระบบบริหารคุณภาพขององค์กร รวมทั้งการวางแผนและควบคุมการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการผลิตและการส่งมอบผลิตภัณฑ์หรือการบริการ ด้วยความมุ่งมั่นในการพัฒนาระบบคุณภาพมาอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทสามารถยกระดับไปสู่การได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO9001 : 2015 จากบริษัท ยูไนเต็ท รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็ม (ประเทศไทย) จำกัด (URS) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

อีกทั้งบริษัทยังมีเป้าหมายขยายธุรกิจเพื่อให้ครอบคลุมงานทางด้านการติดตั้งระบบสื่อสารอื่น ๆ รวมถึงการขยายธุรกิจไปในอุตสาหกรรมที่เติบโตและเป็นนโยบายของภาครัฐ เช่นระบบงานด้านวิศวกรรมสื่อสารเทคโนโลยีสารสนเทศ ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยระดับสากล และธุรกิจพลังงานเพื่อเป็นแหล่งพลังงานทางเลือกใหม่ที่สำคัญของประเทศไทย

1.1.4 กลยุทธ์

- แผนการขยายฐานลูกค้าประเภทซื้อขยายไปให้ครอบคลุมพื้นที่ชายและกลุ่มอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้นรวมทั้งขยายฐานลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการ
- เพิ่มความหลากหลายของสินค้าและบริการเพื่อให้สามารถขยายฐานลูกค้าและรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่เดิมได้มากขึ้น รวมทั้งจัดหาพื้นที่คลังสินค้าเพื่อให้สามารถเข้าถึงและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่มีอยู่เดิมและกลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึงและรวดเร็วยิ่งขึ้น รวมทั้งสามารถประหยัดต้นทุนในการขนส่ง
- มุ่งเน้นการเติบโต ในธุรกิจให้บริการติดตั้ง โดยเฉพาะด้านระบบโทรคมนาคม ตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมภายในประเทศ และสามารถปรับตัวได้ทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา นอกจากนี้บริษัทยังมีเป้าหมายที่ขยายกิจการที่เกี่ยวข้องกับงานด้านโทรคมนาคมพร้อมกับธุรกิจตัวแทนจำหน่าย เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจของบริษัทในประเทศเพื่อนบ้านที่มีศักยภาพและมีแนวโน้มในการเติบโตสูง
- สร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยการให้ความสำคัญกับการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขาย ตลอดจนการรักษาคูณภาพและมาตรฐานในการให้บริการแก่ลูกค้าเพื่อสร้างความพึงพอใจและความไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง
- การพัฒนาบุคลากรของบริษัทในทุก ๆ ระดับ เพื่อให้ก้าวทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป และลดการพึ่งพิงบุคลากรหลัก โดยในแต่ละปีบริษัทจะมีงบประมาณสำหรับการส่งบุคลากรเข้าฝึกอบรมมาโดยตลอด

- ขยายธุรกิจให้หลากหลายเพื่อตอบสนองกับการสร้างรายได้และผลตอบแทนระยะยาวเช่นการลงทุนในธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และธุรกิจพลังงานทดแทนตามนโยบายภาครัฐ
- ขยายธุรกิจและการลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน และกลุ่มประเทศ AEC เพื่อลดการพึ่งพิงและผลกระทบจากการแข่งขันตลาดภายในประเทศ รวมทั้งแสวงหาโอกาสในการเจริญเติบโตในอนาคตที่ยั่งยืนให้กับบริษัท

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนากิจการที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย

ความเป็นมาของธุรกิจบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทได้ก่อตั้งในปี 2537 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์แรกเริ่มเพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ ป้องกันไฟลาม (Passive Fire Protection) สำหรับอาคารสูงและโรงงานอุตสาหกรรม ต่อมาบริษัทได้มีการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องไปยังธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่าง ๆ และอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล เช่นสายไฟฟ้าทั่วไปสำหรับใช้ในอาคารและโรงงานอุตสาหกรรม โคมไฟฟ้าสำหรับใช้ภายในและภายนอกอาคารหม้อแปลงไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้า และวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม โดยมีลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนทั่วไป นอกจากนั้นบริษัทยังได้ให้บริการดำเนินงานติดตั้งและบำรุงรักษาระบบโทรคมนาคม 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

นอกจากนี้บริษัทยังมีคลังสินค้าและสำนักงานสาขาจากเดิมจำนวน 2 สาขา คือ สาขาตะวันออก ตั้งอยู่เลขที่ 59 หมู่ที่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา 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

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

- เมษายน 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯมีมติอนุมัติให้บริษัทฯลงทุนซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท น้ำซึ่ไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด จำนวน 33,600 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100,000 บาท เป็นจำนวนเงิน 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 ของหุ้นที่ออก และชำระแล้วจากผู้ถือหุ้นเดิมรายหนึ่ง โดยบริษัทฯได้จ่ายชำระค่าหุ้นบางส่วน เป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 14.6 ล้านบาท เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561 ซึ่งทำให้ บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท น้ำซ้อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด คิดเป็นร้อยละ 38
 - พฤศจิกายน 2561 มติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2561 มีมติทำบันทึกข้อตกลง ลงทุนร่วม กับบริษัท โซล่า เพาเวอร์ แมนเนจเม้นท์(ประเทศไทย) จำกัด ในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงาน แสงอาทิตย์ในประเทศเวียดนาม ขนาดกำลังการผลิตรวม 99.216 เมกะวัตต์ ของ Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) ซึ่งเป็นบริษัท จดทะเบียนในประเทศเวียดนาม ที่ดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ที่จังหวัดฟูเยียน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม โดยลงทุนซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 1,250,000 หุ้น มูลค่าหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน และคิดเป็นร้อยละ 35 ของทุนที่เรียกชำระในปี 2561 กับผู้ร่วมลงทุนคือ บริษัท โซล่า เพาเวอร์ แมนเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด
- รางวัลที่ได้รับปี 2561**
- ได้รับคะแนนประเมินคุณภาพการจัดประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 โดยได้รับ คะแนนเต็ม 100 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย
 - ได้รับคะแนนประเมินเกณฑ์คุณภาพการสำรวจการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทจดทะเบียนไทย โดยอยู่ในระดับ 5 ดาว จากสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- มกราคม 2562 Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) ได้ดำเนินการเรียกชำระ ทุนจำนวน 137,806 ล้านบาทเวียดนาม จากเดิมทุนเรียกชำระแล้วจำนวน 362,194 ล้านบาทเวียดนาม คิดเป็นทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 500,000 ล้านบาทเวียดนาม โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,378,065 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 ดองเวียดนาม เนื่องจากบริษัทฯไม่ได้ลงทุนเพิ่ม ในหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯเปลี่ยนแปลงจากเดิม 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 ล้านบาท (เทียบเท่าประมาณ 45 ล้านบาท) เพื่อรักษาสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 25 โดยบริษัท ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว
 - กรกฎาคม 2562 บริษัท น้ำซ้อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด มีหนังสือแจ้งการเพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 36,000 ล้านบาท เป็น 47,200 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 112,000 หุ้น มูลค่า ที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 บาท

● กันยายน 2562

ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารของบริษัทฯมีมติอนุมัติให้บริษัทฯลงทุนซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) จำนวน 375,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100,00 ดองเวียดนาม คิดเป็นจำนวนเงิน 37,500 ล้านดอลลาร์เวียดนาม เพื่อรักษาสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 25 โดยบริษัทฯได้จ่ายชำระค่าหุ้นจำนวน 32,955 ล้านดอลลาร์เวียดนาม(เทียบเท่าประมาณ 45 ล้านบาท) โดยบริษัทฯได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารบริษัทฯมีมติอนุมัติให้บริษัทฯลงทุนซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท น้ำซ้อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทได้จ่ายชำระค่าหุ้นล่วงหน้าแล้วเป็นจำนวน 16.6 ล้านบาท

รางวัลที่ได้รับปี 2562

- ได้รับคะแนนประเมินคุณภาพการจัดประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 โดยได้รับคะแนนเต็ม 100 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย
- ได้รับคะแนนประเมินเกณฑ์คุณภาพการสำรวจการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทจดทะเบียนไทย โดยอยู่ในระดับ 5 ดาว จากสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- ได้รับกิตติกรรมประกาศ Sustainability Disclosure Acknowledgement จากสถาบันไทยพัฒน์

● มิถุนายน 2563

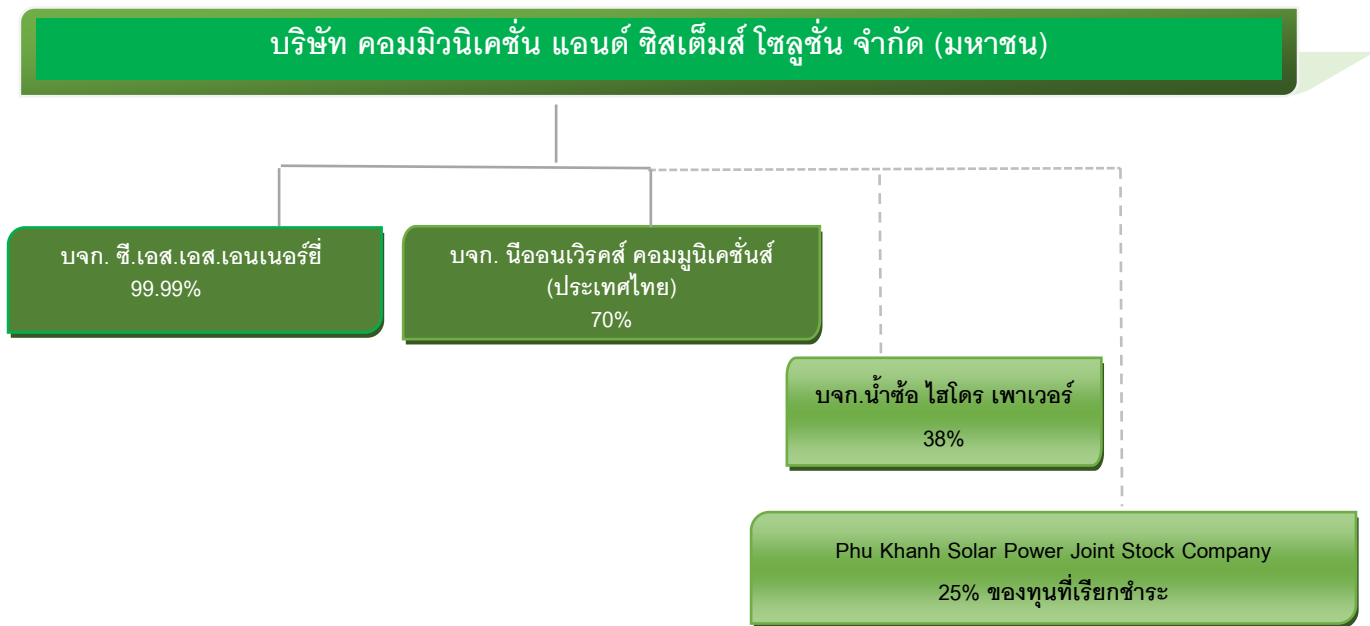
ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติเพิ่มวัตถุประสงค์บริษัทจากเดิม 56 ข้อ เป็น 60 ข้อ เพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทฯได้ดำเนินการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2563

รางวัลที่ได้รับปี 2563

- ได้รับคะแนนประเมินคุณภาพการจัดประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 โดยได้รับคะแนนเต็ม 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 บริษัทมีนโยบายให้ซี.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 ต.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 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 ทู คอรัปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (TRUE), บริษัท โทเทิล แอ็คเซส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (DTAC), องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (TOT) เป็นต้น ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจำนวน 10 ล้านบาท โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่เลขที่ 10 ซ.นาคนิวาส 47 ถ.นาคนิวาส แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร



บริษัท น้ำซ้อไฮโดรเพาเวอร์ จำกัด

บริษัท น้ำซ้อ ไฮโดร เพาเวอร์ จำกัด เป็นบริษัทนิติบุคคลที่จัดตั้งและจดทะเบียนภายใต้กฎหมายของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม ค.ศ. 2014 มีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าพลังงานน้ำ โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ บ้านน้ำงอม 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 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สายไฟฟ้า	2,501.99	54.91	2,339.01	61.33	2,129.98	60.46
อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า	325.41	7.14	494.06	12.95	427.75	12.14
ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบติดตั้ง	84.15	1.85	86.52	2.27	138.62	3.93
สายเคเบิล	82.38	1.81	88.53	2.32	73.42	2.08
หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่าง	131.85	2.89	20.99	0.55	41.04	1.17
วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม	32.19	0.71	29.58	0.78	32.51	0.92
หม้อแปลงไฟฟ้า	19.79	0.43	6.22	0.16	21.03	0.60
อื่นๆ	34.38	0.76	21.33	0.56	113.92	3.24
รวมรายได้จากการขาย	3,212.14	70.50	3,086.24	80.92	2,978.27	84.54
รายได้จากการติดตั้งระบบโทรคมนาคม	986.91	21.66	343.13	9.00	362.24	10.28
รายได้จากการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม	37.60	0.83	39.71	1.04	34.38	0.98
รายได้จากการบริการอื่นๆ	293.47	6.44	322.69	8.46	107.16	3.04
รวมรายได้บริการติดตั้ง	1,317.98	28.93	705.53	18.50	503.78	14.30
รายได้อื่นๆ	26.33	0.58	22.25	0.58	40.99	1.16
รวมรายได้	4,556.45	100.00	3,814.02	100.00	3,523.04	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

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

1. ธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ 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 เพื่อส่งมอบผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็ว ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้ ในปี 2562 และ ปี 2563 บริษัทมีรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าคิดเป็นประมาณร้อยละ 81 ร้อยละ 85 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์

ที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่าย สามารถแบ่งเป็น 5 ประเภทหลัก ได้แก่ สายไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้ง อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า วัสดุ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลามและหม้อแปลงไฟฟ้า โดยผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทมีรายละเอียดดังนี้

(1.1) ผลิตภัณฑ์ประเภทสายไฟฟ้า



สายไฟฟ้า ปัจจุบันบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่าง ๆ โดยส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายตราสินค้า Phelps Dodge ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ผลิตสายไฟฟ้ายาวใหญ่ที่สุดของประเทศ ทั้งนี้ สายไฟฟ้าที่บริษัทจำหน่ายคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 61.33 และ 60.46 ของรายได้รวมในปี 2562 และปี 2563 โดยแบ่งเป็น 3 ประเภทหลักตามลักษณะการใช้งานได้แก่สายไฟฟ้าทั่วไปสำหรับใช้ในอาคารและโรงงานอุตสาหกรรม สายไฟฟ้าพิเศษสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม และสายไฟฟ้าสำหรับงานระบบวิศวกรรมสื่อสารโทรคมนาคม

(1.2) อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า



อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าตราสินค้า บีทีซินโน (Bticino) ประเภทสวิตช์ไฟฟ้า ปลั๊กไฟฟ้าหรือเต้ารับไฟฟ้า เต้ารับโทรศัพท์ เต้ารับโทรศัพท์ สัญญาณไฟ เบรกเกอร์ และอุปกรณ์ป้องกันไฟรั่ว เป็นต้น ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ตราสินค้า Bticino ได้รับการออกแบบมาอย่างสวยงามและทันสมัย มีความปลอดภัยมีคุณภาพและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยได้รับรองมาตรฐานคุณภาพสากลจาก IEC และ NEMA รวมทั้ง มอก.พร้อมกับ UNI EN 29000-ISO9000 ทั้งนี้สินค้าประเภทอุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้าที่บริษัทได้จำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 12.95 และ 12.14 ของรายได้รวมในปี 2562 และปี 2563

(1.3) ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ติดตั้ง



ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ติดตั้ง ในการวางระบบเดินสายไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้าสามารถช่วยป้องกันความเสียหายที่มีต่อสายไฟฟ้าและจัดเรียงสายไฟฟ้าให้เป็นระเบียบเรียบร้อย ปัจจุบันบริษัทได้จำหน่ายท่อร้อยสายไฟฟ้าที่เป็นเหล็กเคลือบสังกะสี ท่อเหล็กอ่อน และอุปกรณ์ข้อต่อต่าง ๆ ภายใต้ตราสินค้า Arrowpipe และท่อและข้อต่อพีวีซีขาว ตราสินค้า ARR ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐาน ULมาตรฐาน IEC และมาตรฐาน มอก. 770-2553และ มอก.2133 – 2545 อีกทั้งบริษัทยังได้จำหน่ายท่อโพลีเอทิลีน TGG และTAP ซึ่งมีคุณสมบัติเป็นฉนวนไฟฟ้าเพื่อ

ป้องกันกระแสไฟฟ้ารั่ว และทนทานต่อสภาพแวดล้อมจากการฝังดินกลบ นอกจากนั้น บริษัทยังได้จำหน่ายอุปกรณ์ประกอบการติดตั้งอื่น เช่น อุปกรณ์ข้อต่อท่อพีวีซี สีขาว เป็นต้น ภายใต้ตรา ARR ทั้งนี้ สินค้าประเภทท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้งที่บริษัทได้จำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 2.27 และ 3.93 ของรายได้รวมในปี 2562 และปี 2563

(1.4) กลุ่มสินค้า Network Solution



กลุ่มสินค้า Network Solution บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์คอม สโคป (Commscope) ซึ่งคอมสโคป เป็นแบรนด์สินค้าจากประเทศอเมริกา โดยมีอันดับ 1 ในประเทศไทย และอันดับ 1 ในทวีปยุโรป และอีกหลายๆ ประเทศในเอเชียแปซิฟิก สินค้าเป็นที่ยอมรับในประเทศไทยมานานกว่า 30 ปี โดยบริษัทฯ นอกจากจะจำหน่ายสินค้าแล้ว เรายังให้บริการด้านให้คำปรึกษา ออกแบบและงานติดตั้งอีกด้วย สินค้า แบรนด์คอมสโคป ประกอบด้วย สายนำสัญญาณ และอุปกรณ์ที่ใช้ต่อพ่วง และยังรวมไปถึงอุปกรณ์

แอคทีฟ เพื่อการเชื่อมต่อแลกเปลี่ยน และรับส่งข้อมูลร่วมกันโดยสินค้าครอบคลุมผู้ใช้งานหลายกลุ่ม อาทิเช่น Building, Infrastructure, Data Center, Government, Industrial, Bank, Hospital เป็นต้น กลุ่มสินค้า Network Solutionที่บริษัทจำหน่ายคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 2.32 และ 2.08 ของรายได้รวมในปี 2562 และปี 2563

(1.5) หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องสว่าง



หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องสว่าง เป็นสินค้าคุณภาพที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทชั้นนำต่าง ๆ เพื่อให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 0.55 และ 1.17 ของรายได้รวมในปี 2562 และปี 2563 ทั้งนี้หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องสว่างที่บริษัทจำหน่ายแบ่งออกเป็น 3 ประเภทหลักแบ่งออกตามการใช้งาน ได้แก่ หลอดไฟและโคมไฟ อุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับพื้นที่อันตราย และอุปกรณ์ไฟฟ้าระบบไฟฟ้าแสงสว่างฉุกเฉิน

(1.6) วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม



วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท 3เอ็ม ประเทศไทย จำกัด (3M) ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม เพื่อใช้อุดช่องว่างตามท่อและผนัง ซึ่งในกรณีที่เกิดอัคคีภัย วัสดุดังกล่าวจะขยายตัวปิดช่องว่าง เพื่อป้องกันไฟหรือควันพิษที่จะลามจากบริเวณหนึ่งไปยังอีกบริเวณหนึ่ง ทั้งนี้ วัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามที่บริษัทจำหน่ายมีอยู่หลายรูปแบบด้วยกันซึ่งการเลือกใช้วัสดุรูปแบบใดในการติดตั้งนั้นขึ้นอยู่กับลักษณะความต้องการ

การของลูกค้านี้ทั้งในด้านความสวยงามและความคงทนในการใช้งาน โดยวัสดุดังกล่าว มีคุณสมบัติในการป้องกันไฟลามได้ตั้งแต่ประมาณ 30 นาที ถึง 4 ชั่วโมง และได้รับการรับรองตามมาตรฐาน Under Laboratories (UL) นอกจากนี้ บริษัทยังได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าอื่น ๆ ของตราสินค้า 3M เช่น อุปกรณ์ ต่อสายไฟฟ้า ชุดหัวต่อสำหรับสายเคเบิล ฉนวนหุ้มสายเคเบิล เครื่องตรวจวัดอุณหภูมิสำหรับจุดต่อในอุปกรณ์ไฟฟ้า และเครื่องจักรกล (Non-contact infrared thermometer) สเปร์ยเพื่องานไฟฟ้า และเทปสำหรับใช้ในงานระบบไฟฟ้าซึ่งมีมากกว่า 30 ชนิด โดยเป็นเทปที่ใช้เป็นฉนวนไฟฟ้า เทปที่ใช้กันความชื้น เทปที่ใช้ในบริเวณที่มีความร้อนสูง จนถึงเทปที่ใช้พันท่อเหล็กเพื่อกันสนิม ทั้งนี้ วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม และผลิตภัณฑ์ไฟฟ้า มีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 0.78 และ 0.92 ของรายได้รวมในปี 2562 และปี 2563 ตามลำดับ

(1.7) หม้อแปลงไฟฟ้า

หม้อแปลงไฟฟ้า เป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องในระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูง โดยหม้อแปลงไฟฟ้าทำหน้าที่แปลงแรงดันไฟฟ้าแรงสูงจากสายไฟฟ้าแรงดันสูงในระบบจำหน่ายของการไฟฟ้าเพื่อให้แรงดันไฟฟ้าลดลงมาอยู่ในระดับที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ไฟฟ้า ทั้งนี้หม้อแปลงไฟฟ้าที่บริษัทจำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 0.16 และ 0.60 ของรายได้รวมในปี 2562 และปี 2563 ตามลำดับ

2. ธุรกิจให้บริการออกแบบและติดตั้ง

ในปี 2562 และปี 2563 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจให้บริการออกแบบและติดตั้ง คิดเป็นประมาณร้อยละ 18 และร้อยละ 14 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ธุรกิจให้บริการออกแบบและติดตั้งของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลักคือ (1) ธุรกิจการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม (Communication System) (2) ระบบป้องกันไฟลาม (Fire Protection System) โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(2.1) ธุรกิจการให้บริการออกแบบและรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ภาวะอุตสาหกรรมด้านโทรคมนาคมมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามภาวะเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภค ทำให้บริษัทได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการให้บริการติดตั้งเสาสื่อโทรคมนาคมตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมา ปัจจุบันบริษัทสามารถให้บริการด้านออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมซึ่งประกอบด้วยระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ และระบบโทรศัพท์พื้นฐานอย่างครบวงจรด้วยทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่มีประสบการณ์กว่า 21 ปี ทั้งนี้ ในการรับงานติดตั้งเสาสื่อโทรคมนาคม บริษัทจะดำเนินการศึกษาและออกแบบงานเสาสื่อหลักในรูปแบบต่าง ๆ ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนสัดส่วน รูปแบบ ขนาดความสูงและน้ำหนักของเสาสื่อโทรคมนาคมเพื่อให้สอดคล้องตามความต้องการของลูกค้าและประสิทธิภาพในการรับส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้งการออกแบบเพื่อรองรับการติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารในระบบโทรคมนาคม เช่น ระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้ประกอบการระบบต่าง ๆ ที่ให้บริการสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบพาวเวอร์ ระบบทางเดินสายไฟฟ้า เป็นต้น จากนั้น บริษัทจะดำเนินการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการปรับปรุงพื้นที่ก่อสร้าง วางเสาสื่อเพิ่มประกอบเสาสื่อหลักและติดตั้งอุปกรณ์สื่อสาร โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะทำหน้าที่ควบคุมงานการก่อสร้าง รวมทั้งการเชื่อมต่อสัญญาณและทดสอบคุณภาพงานให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า และสามารถส่งมอบงานได้ตามระยะเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังได้ให้บริการหลังการขายด้วยการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อเป็นการสร้างความพึงพอใจและความเชื่อมั่นของลูกค้าในเรื่องคุณภาพงาน โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทจะเป็นกลุ่มลูกค้าภาคเอกชนที่เป็นเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ และผู้รับเหมาหลักซึ่งรับงานจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรง (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในเรื่องธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาสื่อโทรคมนาคม) ทั้งนี้ ในปี 2562 และปี 2563 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม คิดเป็นประมาณร้อยละ 9 และร้อยละ 10 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ลักษณะของเสาโทรคมนาคมมีรูปแบบการติดตั้งดังนี้

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

ผลงานที่สำคัญ

ที่ผ่านมา งานติดตั้งเสาโทรคมนาคมของบริษัทเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปจากลูกค้า ทั้งทางด้านคุณภาพสินค้าที่ตรงตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้และการจัดส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลา โดยผลงานที่สำคัญย้อนหลัง 3 ปี งานติดตั้งเสาโทรคมนาคมที่สำคัญของบริษัทมีทั้งงานก่อสร้างสถานีฐาน (New Site) และงานติดตั้งอุปกรณ์เสริม (Upgrade) ได้ดังนี้

ชื่อโครงการ	ผู้ว่าจ้าง	ดำเนินการโดย	ลักษณะการให้บริการ	มูลค่าโครงการ(ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินการ
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 อีวิคชั่น (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
True Move Coverage & Capacity project (New Site)	บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น 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 MHz	บริษัท อีวิคชั่น (ประเทศ ไทย) จำกัด	บริษัท	TE Installation	3.20	ม.ค.2562-ธ.ค.2562
True Move Coverage & Capacity project (New Site)	บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	129.10	ม.ค.2562-ธ.ค.2562
Uso Net Phase 2	บริษัท ไวร์เฮอ แอนด์ ไวร์ เลส จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างศูนย์ อินเตอร์เน็ต โรงเรียน	22.80	ม.ค.2562-ธ.ค.2562
True Move 5G Project	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	102.02	ก.พ.2563-มิ.ย.2564
True Move 5G_700 Mhz. Phase_1	บริษัท ไวร์เฮอ แอนด์ ไวร์ เลส จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	28.65	ก.ย.2563-มิ.ย.2564

ชื่อโครงการ	ผู้ว่าจ้าง	ดำเนินการโดย	ลักษณะการให้บริการ	มูลค่าโครงการ(ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินการ
True Move 5G_700 Mhz. Phase_2	บริษัท ไวร์เฮอ แอนด์ ไวร์ เลส จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	57.04	ก.ย.2563-มิ.ย.2564
True Move 5G_700 Mhz. Phase_2	บริษัท ทูร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	17.32	ก.ย.2563-มิ.ย.2564
True Move 5G_700 Mhz. Phase_2	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	9.98	ก.ย.2563-มิ.ย.2564
True Move 5G_2600 Mhz. Phase_3	บริษัท ไวร์เฮอ แอนด์ ไวร์ เลส จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	6.91	พ.ย.2563-ธ.ค.2564
True Move 4G_2100 Mhz. Phase 24.1	บริษัท อีริคสัน (ประเทศ ไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	1.11	พ.ย.2563-ธ.ค.2564

(2.2) ธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม (Fire Protection System)

บริษัท ให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม (Fire Stop) ให้แก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าป้องกันไฟลามตราสินค้า 3M ที่บริษัทได้จำหน่าย โดยให้บริการติดตั้งตามช่องเปิดของท่อร้อยสายไฟฟ้าหรือระบบไฟฟ้า ระบบประปา และระบบเครื่องปรับอากาศซึ่งผ่านผนังห้องหรือพื้นห้องในสำนักงาน ที่พักอาศัย ด้วยวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามซึ่งป้องกันผลกระทบจากความร้อน เปลวไฟ และควันไฟได้เป็นเวลานานอย่างน้อย 3 ชั่วโมง พร้อมกับการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นในคุณภาพงานให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทมีทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่มีประสบการณ์มากกว่า 21 ปี และผ่านการอบรมจากผู้ผลิต เพื่อให้คำแนะนำเรื่องการออกแบบระบบป้องกันไฟและควันลามตามมาตรฐานความปลอดภัย รวมทั้งให้คำปรึกษาด้านการตรวจสอบคุณภาพให้ตรงตามมาตรฐาน

นอกจากนั้น บริษัทยังสามารถให้บริการให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ตลอดจนการพัฒนาลิขสิทธิ์ หรือการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับงานวิศวกรรมตามลักษณะของสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าแต่ละรายต้องการ (Special Projects) เช่น การให้บริการจัดหาและติดตั้งวัสดุดับเพลิงเสียง (Silencer) ให้แก่โครงการรถไฟฟ้าใต้ดินของการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (“รฟม.”) ในปี 2543 และโครงการติดตั้ง และบำรุงรักษาอุปกรณ์ประเภทคอมพิวเตอร์และหลอดไฟประหยัดพลังงาน ในปี 2553 - 2555 (“โครงการ Smart Way”) ของสถาบันวิศวกรรมพลังงาน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และกองพัฒนาระบบไฟฟ้า การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2562 และปี 2563 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 โครงการ งานออกแบบวิทยุสื่อสาร งานโซล่าเซลล์ (พลังงานแสงอาทิตย์) เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2562 และปี 2563 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการติดตั้งอื่น คิดเป็นประมาณร้อยละ 8 และ 3 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 อีกทั้งบริษัทยังตระหนักและให้ความสำคัญในด้านความปลอดภัยว่าเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีส่วนสำคัญทำให้บริษัทบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ จึงได้ทำประกันภัยสินค้านระหว่างขนส่ง เพื่อให้ลูกค้าเชื่อมั่นในสินค้าและผลิตภัณฑ์ของบริษัท

สำหรับธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์มากกว่า 21 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคมทั้งในรูปแบบของงานก่อสร้างสถานีฐาน (New site) หรืองานติดตั้งอุปกรณ์เสริม (upgrade) และประสบการณ์มากกว่า 21 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลวมรวมทั้งงานออกแบบ ติดตั้งและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยทีมงานจะมีการออกสำรวจหน้างานเพื่อวางแผนงานและจัดทำตารางเวลาก่อนเริ่มการปฏิบัติงาน และการจัดให้มีระบบการตรวจสอบความคืบหน้าและคุณภาพของงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทจะสามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ตามกำหนดระยะเวลา และตรงตามคุณภาพมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดไว้

นอกจากนั้นบริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการคุณภาพอย่างเป็นระบบจากบริษัท ยูไนเต็ด รีจิสตร้า 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 ฐานซ่อมบำรุงรถขนส่งสินค้า อาทิเช่น การตรวจสอบสภาพรถก่อนการขนส่ง อีกทั้งการตรวจเช็คสภาพรถให้พร้อมใช้งานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการให้บริการและตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด

ปี 2560 บริษัทมุ่งมั่นในการพัฒนาระบบคุณภาพอย่างต่อเนื่อง โดยขยายขอบเขตการระบุความเสี่ยงและโอกาสที่มีผลกระทบต่อระบบบริหารคุณภาพขององค์กร รวมทั้งการวางแผนและควบคุมการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการผลิตและการส่งมอบผลิตภัณฑ์หรือการบริการจึงทำให้บริษัทสามารถยกระดับมาตรฐานได้เรียบร้อยแล้ว โดยรับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 : 2015 จากบริษัท ยูไนเต็ด รีจิสตร้า 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 บริษัทกำหนดนโยบายทางการตลาดโดยคำนึงถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวเป็นสำคัญ เพื่อรักษาสถานะลูกค้าเดิมให้คงอยู่กับบริษัท และพยายามเพิ่มฐานลูกค้าใหม่เพื่อขยายส่วนแบ่งทางการตลาด โดยบริษัทจัดให้มีทีมงานขายที่มีประสบการณ์ในงานขายทำหน้าที่ติดต่อและประสานงานในการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายต่าง ๆ เพื่อกระจายสินค้าไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งนำเสนอข้อมูลของสินค้าได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทได้ใช้กลยุทธ์เกี่ยวกับการจ่ายค่านายหน้าให้แก่ผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสและช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งเป็นไปตามการดำเนินธุรกิจทั่วไป โดยบริษัทมีการกำหนดระเบียบและวิธีการเกี่ยวกับการจ่ายค่านายหน้าดังกล่าวที่ชัดเจน กล่าวคือมีการกำหนดนิยามที่ชัดเจนว่า ผู้ที่จะได้รับค่านายหน้าดังกล่าวจะต้องเป็นบุคคลภายนอกที่เป็นผู้แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท โดยบุคคลดังกล่าวจะต้องไม่เป็นกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ของลูกค้า และของบริษัท รวมทั้งไม่เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว โดยมีการกำหนดเพดานการจ่ายเงินค่านายหน้า ซึ่งอ้างอิงเป็นอัตราร้อยละของยอดขายและอัตราผลตอบแทนจากการขายขั้นต่ำที่จะต้องได้รับภายหลังจากการหักต้นทุนขายและค่านายหน้าดังกล่าว ทั้งนี้ พนักงานขายจะต้องขอและได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทก่อนดำเนินการ และบริษัทจะจ่ายค่านายหน้าเป็นเช็คขีดคร่อมเข้าบัญชีผู้รับ ภายหลังจากที่บริษัทสามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้แล้วเท่านั้น รวมทั้งได้กำหนดให้มีการรวบรวมข้อมูลการจ่ายค่านายหน้า และนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาเป็นรายไตรมาส โดยในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าการจ่ายค่านายหน้าไม่เหมาะสม บริษัทจะดำเนินการทบทวนและนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ตามขั้นตอนต่อไป

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

โทรศัพท์เคลื่อนที่รายใดรายหนึ่ง จึงทำให้บริษัทสามารถให้บริการกับเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ครบทุกราย ทั้งนี้ภายหลังจากบริษัทได้รับติดต่อเพื่อว่าจ้างงานจากลูกค้า บริษัทจะให้ทีมงานในสายงานโทรคมนาคมเป็นผู้ประสานงานโดยตรงในการจัดขอเอกสารที่เกี่ยวข้อง เช่น แบบก่อสร้าง และข้อกำหนดการก่อสร้างต่าง ๆ เป็นต้น เพื่อประเมินมูลค่าก่อสร้างและตารางเวลาการทำงานก่อนที่จะนำเสนอให้กับลูกค้าต่อไป นอกจากนี้ บริษัทได้ใช้ช่องทางการจำหน่ายสำหรับธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบงานไฟลามผ่านผู้ที่สนใจซื้อผลิตภัณฑ์ตราสินค้า 3M ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลามโดยตรงเป็นหลัก เพื่อเป็นการจำหน่ายสินค้าและให้บริการอย่างครบวงจร

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

บริษัทมีนโยบายในการส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าทั้งประเภทผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก ได้แก่ การพิจารณาให้ส่วนลดแก่ลูกค้ารายใหญ่ที่มีการสั่งซื้อในปริมาณสูง หรือลูกค้าที่มีฐานะการเงินและประวัติการชำระหนี้ที่ดี 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 21 ปี สำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลาม และประสบการณ์กว่า 15 ปี สำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม ทำให้บริษัทสามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดระยะเวลา และตรงตามคุณภาพมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคม

จากบริษัท ยูไนเต็ท รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS) ในปี 2557 บริษัท ยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 ขยายออกไปยังสาขาอีกจำนวน 2 สาขา และในปี 2559 ยังขยายขอบเขตการรับรองสู่งานซ่อมบำรุงรถขนส่งสินค้า อาทิเช่น การตรวจสอบสภาพรถก่อนการขนส่ง อีกทั้งการตรวจเช็คสภาพรถให้พร้อมใช้งานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการให้บริการและตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด และในปี 2560 บริษัทปรับปรุงระบบคุณภาพ โดยขยายขอบเขตการระบุนความเสียงและโอกาสที่มีผลกระทบต่อระบบบริหารคุณภาพขององค์กร รวมทั้งการวางแผนและควบคุมการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการผลิตและการส่งมอบผลิตภัณฑ์หรือการบริการ ด้วยความมุ่งมั่นในการพัฒนาระบบคุณภาพมาอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานล่าสุด คือ ระบบคุณภาพ ISO 9001 : 2015

- บริษัทมีความเป็นอิสระในการดำเนินธุรกิจติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ครบทุกราย เนื่องจากบริษัทไม่ได้เป็นบริษัทในกลุ่มของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใดรายหนึ่ง
- บริษัทมีแหล่งสนับสนุนทางการเงินที่ดีทั้งจากสถาบันทางการเงินที่ให้เงินกู้ยืมมาโดยตลอด รวมทั้งการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนและนำหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในครั้งนี้ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งขันด้านต้นทุนและแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจาก ณ ปัจจุบัน ยังไม่มีคู่แข่งรายใดที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทที่ได้รับระดมทุนผ่านตลาดทุน โดยการนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1) กลุ่มลูกค้าในธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย

บริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ให้กับลูกค้าซึ่งมูลค่ารายได้จากการขายเกือบทั้งหมดมาจากการจำหน่ายภายในประเทศ โดยลูกค้าของบริษัทสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มใหญ่ๆ ดังนี้

1.1.กลุ่มลูกค้าภาคเอกชน

กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปซึ่งมีทั้งการจำหน่ายให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างโดยตรง และการจำหน่ายผ่านทางตัวแทนจำหน่ายซึ่งทำหน้าที่ประสานงานระหว่างผู้รับเหมาก่อสร้าง และกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงการ เช่น เจ้าของอาคารพาณิชย์ / สำนักงาน ศูนย์การค้า โรงแรม เจ้าของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการต่าง ๆ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น เพื่อนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปใช้ในโครงการก่อสร้างของตนเอง ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนสามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2562 และปี 2563 คิดเป็นประมาณร้อยละ 89.01 และร้อยละ 96.05 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

1.2.กลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้า

กลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าจะซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้าของตนอีกทอดหนึ่ง เช่น ร้านค้าวัสดุก่อสร้างทั่วไป ผู้ค้าปลีกหรือผู้ค้าส่ง ซึ่งช่องทางจำหน่ายผ่านลูกค้าเหล่านี้มีส่วนช่วยในการกระจายสินค้าของบริษัทออกไปยังพื้นที่ครอบคลุมทุกภาคทั่วประเทศ โดยกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าสามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2562 และปี 2563 คิดเป็นประมาณร้อยละ 0.29 และร้อยละ 0.08 ของรายได้จากการขาย

1.3. กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ

กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ/รัฐวิสาหกิจ ที่ต้องการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าต่าง ๆ ของบริษัท เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง การรถไฟฟ้านครหลวงแห่งประเทศไทย การท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย การสื่อสารแห่งประเทศไทย เป็นต้น ทั้งนี้ การจำหน่ายสินค้าให้กับหน่วยงานราชการผ่านช่องทางการจัดจำหน่าย 2 รูปแบบ คือ การประมูลงานหรือคำสั่งซื้อ

ตามปกติ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีนโยบายให้บริษัทย่อยเป็นดำเนินการธุรกรรมดังกล่าวต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้านี้สามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2562 และปี 2563 คิดเป็นประมาณร้อยละ 10.70 และร้อยละ 3.87 ของรายได้จากการขาย

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการให้เครดิตซึ่งครอบคลุมถึงวงเงิน ระยะเวลาชำระเงิน และเงื่อนไขการค้าสำหรับการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยพิจารณาจากความสัมพันธ์ทางการค้า ประวัติการติดต่อกับบริษัท และฐานะทางการเงิน เป็นต้น

2) กลุ่มลูกค้าธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบ

กลุ่มลูกค้าในธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบโทรคมนาคมมีทั้งกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาหลักซึ่งรับงานจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรคมนาคมโดยตรง สำหรับธุรกิจติดตั้งระบบป้องกันไฟลามีกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และบริษัทเอกชนที่ดำเนินธุรกิจพาณิชย์กรรมอุตสาหกรรม ธุรกิจก่อสร้างและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สำหรับธุรกิจติดตั้งและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีกลุ่มลูกค้าเป็นหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน เป็นต้น

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมอุตสาหกรรม

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

ภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยของภาคเอกชน และโครงการก่อสร้างพื้นฐานของภาครัฐ เช่น รถไฟฟ้าขนส่งมวลชน ระบบจำหน่ายไฟฟ้า โครงการพัฒนาด้านอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น จะต้องมีการวางระบบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าซึ่งเป็นส่วนประกอบหนึ่งสำหรับงานก่อสร้างต่าง ๆ

ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2563 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเติบโตเล็กน้อย สะท้อนจากการลงทุนด้านการก่อสร้างมีมูลค่า 1.04 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.9% YoY ขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2562 ที่เติบโต 2.7% ปัจจัยหนุนมาจากการลงทุนก่อสร้างภาครัฐ (สัดส่วน 56.5% ของมูลค่าการลงทุนก่อสร้างทั้งหมด) โดยเฉพาะการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ต่อเนื่อง ผลจากการเร่งเบิกจ่ายงบประมาณของรัฐบาล ขณะที่การลงทุนก่อสร้างภาคเอกชนหดตัวตามภาวะชะงักงันทางเศรษฐกิจ ผลจากวิกฤต COVID-19 และมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดทั่วประเทศ

งานก่อสร้างภาครัฐมีมูลค่า 6.08 แสนล้านบาท ขยายตัว 5.6% YoY ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2563 ปัจจัยสนับสนุนจากการเร่งเบิกจ่ายงบประมาณของรัฐบาล รายละเอียดมีดังนี้

งานก่อสร้างด้านโครงสร้างพื้นฐาน (สัดส่วน 82.3% ของมูลค่าการก่อสร้างภาครัฐทั้งหมด) ประกอบด้วย

- โครงการก่อสร้างของรัฐบาล ที่สำคัญได้แก่ (1) กระทรวงคมนาคมในแผนบูรณาการพัฒนาด้านคมนาคม และระบบโลจิสติกส์ ส่วนใหญ่เป็นโครงการขนาดใหญ่ต่อเนื่อง เช่น รถไฟฟ้าสายสีส้มตะวันออก (ศูนย์วัฒนธรรมฯ-มีนบุรี) สายสีชมพู (แคราย-มีนบุรี) สายสีเหลือง (ลาดพร้าว-สำโรง) โดยมีความคืบหน้างานก่อสร้าง 64.2% 56.3% และ 57.9% ตามลำดับ รวมทั้งรถไฟฟ้าทางคู่ระยะที่ 1 กรุงเทพฯ-นครราชสีมา คืบหน้าประมาณ 50.0% (รายงานติดตาม

ผลการดำเนินโครงการของภาครัฐ (สิงหาคม 2563) และ (2) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในแผนงานการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านชลประทาน มีการขยายโครงการก่อสร้างครอบคลุมในหลายพื้นที่จากผลของภาวะภัยแล้งในช่วงที่ผ่านมา

- โครงการก่อสร้างของรัฐวิสาหกิจ ส่วนใหญ่เป็นโครงการต่อเนื่อง เช่น โครงการก่อสร้างระบบสายส่งไฟฟ้าของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย โครงการก่อสร้างระบบจำหน่ายกระแสไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โครงการก่อสร้างอุปกรณ์โครงข่ายของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) โครงการก่อสร้างระบบท่อของการประปานครหลวง เป็นต้น

ศูนย์วิจัยกรุงศรีคาดว่าธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะเติบโตแรงขึ้น สอดคล้องกับมูลค่าการลงทุนก่อสร้างโดยรวมที่คาดว่าจะขยายตัว 4.5-5.0% ในปี 2564 และ 5.0-5.5% ในปี 2565-2566 ปัจจัยขับเคลื่อนมาจากการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ โดยเฉพาะโครงการที่เกี่ยวข้องกับเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridors: EEC) รวมถึงภาวะเศรษฐกิจที่ทยอยฟื้นตัวจะหนุนการก่อสร้างที่อยู่อาศัย

มูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาครัฐคาดว่าจะขยายตัว 6.0-6.5% ในปี 2564 และ 6.5-7.0% ในปี 2565-2566 ปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญจากการเร่งโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ต่อเนื่องตามแผนปฏิบัติการด้านคมนาคมขนส่งระยะเร่งด่วนฉบับล่าสุด พ.ศ. 2561 ภายใต้ยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบคมนาคมขนส่งของไทย ระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560-2579) มีมูลค่าการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานโดยรวมทั้งสิ้น 1.8 ล้านล้านบาท โดยโครงการสำคัญได้แก่

- โครงการก่อสร้างที่เชื่อมโยงกับพื้นที่ EEC มีมูลค่าการลงทุนสูงสุด คิดเป็นสัดส่วน 38.6% ของมูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาครัฐทั้งหมด (ภาพที่ 14) เป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์หลักซึ่งโครงการขนาดใหญ่ที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่จะเริ่มทยอยก่อสร้างในปี 2564 ประกอบด้วย (1) โครงการรถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน (ดอนเมือง-สุวรรณภูมิ-อู่ตะเภา) โดยเฟสแรกจะเริ่มในช่วง สุวรรณภูมิ-อู่ตะเภา (2) โครงการพัฒนาท่าเรือมาบตาพุดและแหลมฉบังเฟส 3 โดยเริ่มก่อสร้างท่าเทียบเรือและส่วนต่อขยายหลังจากถมทะเล และ (3) โครงการสนามบินอู่ตะเภา จะเริ่มก่อสร้างอาคารผู้โดยสารแห่งใหม่ โดยทั้ง 3 โครงการข้างต้นมีมูลค่าลงทุนรวมประมาณกว่า 6.0 หมื่นล้านบาทในปี 2564 จากมูลค่าลงทุนตลอดโครงการรวมทั้งสิ้นกว่า 6.8 แสนล้านบาท นอกจากนี้ รัฐบาลยังเห็นชอบแผนยกระดับบางโครงการ เช่น การพัฒนาท่าเรือแหลมฉบังเพื่อเชื่อมโยง EEC ไปสู่ภาคใต้และประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อหนุนไทยเป็น Hub การขนส่งอาเซียน ทำให้เกิดการพัฒนาโครงการใหม่ เช่น การพัฒนาท่าเรือบก (Dry port) ซึ่งกำหนดแล้วเสร็จภายในปี 2566-2567 การขยายโครงข่ายคมนาคมที่เชื่อมโยงสู่ภูมิภาคอื่น ๆ ในลักษณะของการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ (Multimodal transport)
- โครงการก่อสร้างในพื้นที่อื่น ๆ (ทั้งโครงการต่อเนื่องและโครงการใหม่ที่จะเริ่มดำเนินการในปี 2564) ได้แก่ โครงการรถไฟทางคู่ (สัดส่วน 29.7% ของมูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาครัฐทั้งหมด) และโครงการรถไฟความเร็วสูง (สัดส่วน 10.1%) (ที่มา : ศูนย์วิจัยกรุงศรี)

ภาวะอุตสาหกรรมโทรคมนาคม

โดยในการประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้งงานโทรคมนาคม บริษัทจะเป็นผู้ให้บริการด้านการออกแบบ จัดหา และรับเหมาก่อสร้างระบบงานโทรคมนาคม ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนประเภท สัดส่วน รูปแบบ ขนาดความสูง และน้ำหนักของเสาโทรคมนาคม รวมทั้งอุปกรณ์ระบบโทรคมนาคมต่าง ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ รูปแบบของการให้บริการ ประกอบด้วยงานติดตั้งสถานีฐาน (New Site) เพื่อรองรับการขยายพื้นที่การให้บริการของเครือข่าย

สัญญา และการติดตั้งอุปกรณ์เสริมเพื่อเพิ่มคุณสมบัติและศักยภาพของเสาโทรคมนาคมที่มีอยู่เดิม (Upgrade) การติดตั้งอุปกรณ์ภายในอาคาร (Inbuilding Coverage) โดยรับงานจากเจ้าของโครงข่ายหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น True move, AIS และ DTAC เป็นต้น หรือรับงานจากผู้รับเหมาที่รับจากงานมาจากเจ้าของโครงข่าย เช่น Huawei, AWC และ ZTE เป็นต้น โดยงานจะมีลักษณะเป็นโครงการ ประกอบด้วยพื้นที่ติดตั้ง (Site) หลายแห่งในแต่ละโครงการ ซึ่งโดยทั่วไปงานติดตั้งสถานีฐานจะใช้ระยะเวลาดำเนินการติดตั้งโดยเฉลี่ยประมาณ 45 – 60 วันต่อพื้นที่ติดตั้ง ทั้งนี้ บริษัทจะมีวิศวกรของบริษัทเป็นผู้ควบคุมสำหรับงานที่ได้ส่งต่อให้แก่ผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการ โดยจะกำหนดอัตราค่าบริการเป็นอัตราคงที่ต่อพื้นที่ติดตั้งตามความยากง่ายของงาน ซึ่งมีปัจจัยพิจารณาที่สำคัญ ได้แก่ ภูมิศาสตร์ของพื้นที่ติดตั้ง (ติดตั้งบนอาคารหรือตามพื้นดิน) ระยะทางของพื้นที่ติดตั้ง ประเภทและรูปแบบของเสาโทรคมนาคม และระยะเวลาดำเนินการ เป็นต้น ทั้งนี้ธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมมีการขยายตัวตามการลงทุนของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งจะพิจารณาลงทุนตามภาวะเศรษฐกิจ และการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

สำหรับภาวะอุตสาหกรรมโทรคมนาคมปี 2563 ตลาดสื่อสารโทรคมนาคมของประเทศอยู่ในช่วงหดตัวจากสภาพเศรษฐกิจที่ชะลอการเติบโตจากผลกระทบโควิด-19 ประกอบกับการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับเครือข่าย 5G ล่าช้า แม้มีการประมูลคลื่นตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ แต่ช่วงล็อกดาวน์ทำให้ผู้ให้บริการเครือข่ายไม่สามารถดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ได้เต็มที่

สำหรับแนวโน้มธุรกิจสื่อสารปี 2564 บริษัทคาดว่าจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับแรงหนุนจากการที่ กสทช.ตั้งเป้าไว้ว่าจะเร่งผลักดันให้เกิดการขยายโครงข่าย 5G เพื่อให้ประชาชนได้ใช้บริการ ซึ่งตอนนี้ผู้ให้บริการเครือข่ายทั้ง AIS และ TrueMove H เริ่มทดลองให้บริการในบางพื้นที่แล้ว ซึ่งถือว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจในให้บริการออกแบบและรับเหมาติดตั้งโทรคมนาคมของบริษัท

ภาวะการแข่งขัน

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้ามีมูลค่าตลาดที่ใหญ่มากและมีสินค้าและการให้บริการที่หลากหลาย ซึ่งปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ผลิตหลายราย โดยมีสายไฟฟ้าประเภทต่าง ๆ เป็นสินค้าหลัก ทั้งนี้อุตสาหกรรมผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศถือว่าดีว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า ซึ่งในอดีตสายไฟฟ้าที่ใช้ภายในประเทศต้องนำเข้าจากต่างประเทศทั้งหมด แต่การนำเข้านี้ได้เริ่มลดลงเมื่อมีการตั้งโรงงานผลิตสายไฟฟ้าขึ้น

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

ทั้งนี้ ผู้ผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพทดแทนกันได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งส่งผลให้ภาวะอุตสาหกรรมและการตลาดในสินค้าประเภทนี้เป็นสภาวะการตลาดที่มีการแข่งขันแบบสมบูรณ์

สำหรับการแข่งขันในธุรกิจติดตั้งเสาโทรคมนาคมขึ้นอยู่กับนโยบายการลงทุนและพัฒนาโครงข่ายสัญญาอนุญาตของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นหลัก ซึ่งการลงทุนและพัฒนาโครงข่ายสัญญาอนุญาตด้านโทรคมนาคมจะได้รับผลจากนโยบายของภาครัฐ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายมอบหมายให้บริษัทในเครือดำเนินธุรกิจบริการติดตั้งและปรับปรุงระบบเสาโทรคมนาคมได้เฉพาะผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายนั้น แต่ปริมาณงานติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้นรวมทั้งการส่งมอบงานที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา ทำให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ถือว่าจ้างบริษัทภายนอกดำเนินงานดังกล่าวแทน ทั้งนี้ โอกาสในการได้รับงานของผู้ประกอบการในการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้ง

ระบบโทรคมนาคมจะขึ้นกับความสัมพันธ์ที่มีกับเจ้าของโครงข่าย ผู้รับเหมาที่ได้รับงานจากเจ้าของโครงข่าย ประสิทธิภาพและผลงานในอดีต ความสามารถในการบริการที่มีทั้งคุณภาพและส่งมอบงานตรงต่อเวลา รวมทั้งฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งจะได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ การที่บริษัทมีความเป็นกลางและมีความเป็นอิสระ ทำให้บริษัทสามารถรับงานติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ครบทุกราย อย่างไรก็ตาม โดยปกติ ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้กำหนดราคาจ้างงานเอง ทำให้การทำการค้าของผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับอำนาจการเจรจาต่อรองกับผู้จัดหาวัสดุและอุปกรณ์โทรคมนาคมเพื่อให้ได้รับต้นทุนราคาและเงื่อนไขการค้าที่ดี ดังนั้น ด้วยปัจจัย ทั้งในด้านประสิทธิภาพ ผลงาน ฐานะการเงินและอำนาจในการต่อรองกับผู้ว่าจ้างที่ค่อนข้างต่ำ ทำให้การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่จึงมีค่อนข้างน้อย ประกอบกับ ณ ปัจจุบัน โครงการพัฒนาในด้านโทรคมนาคมของภาครัฐและภาคเอกชนเป็นโครงการที่มีจำนวนมากและต้องการให้แล้วเสร็จในระยะเวลาอันสั้น จึงทำให้ภาพรวมของการแข่งขันในธุรกิจนี้ไม่มีการแข่งขันที่รุนแรงมากนัก

นอกจากนั้น เนื่องจากวัสดุและอุปกรณ์สำหรับการติดตั้งในระบบไฟลามที่จำหน่ายภายในประเทศมีจำนวนน้อยราย ทำให้ผู้ให้บริการติดตั้งระบบไฟลามซึ่งต้องใช้ผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตรายใหญ่ที่จำหน่ายภายในประเทศ ดังนั้น การแข่งขันในธุรกิจนี้จึงไม่รุนแรงมากนัก

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1.การเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย

ด้วยนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา ดังนั้น คุณภาพของผลิตภัณฑ์และความน่าเชื่อถือของผู้จัดส่งสินค้าจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาการสั่งซื้อของบริษัท โดยบริษัทได้รับเลือกเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องระบบงานไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล ซึ่งบริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์ด้วยการสั่งซื้อสินค้าในประเทศผ่านผู้ผลิตภายในประเทศที่เป็นบริษัทไทยและบริษัทต่างประเทศที่ตั้งในประเทศไทย และการสั่งซื้อสินค้าชนิดพิเศษโดยการนำเข้าจากผู้ผลิตจากต่างประเทศ ซึ่งรายละเอียดของแหล่งการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถแสดงได้เป็นดังนี้:

ตารางแสดงแหล่งที่มาของการจัดหาผลิตภัณฑ์ในธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายของบริษัท

(หน่วย: ร้อยละ)

ยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูป	2560	2561	2562	2563
● ในประเทศ	97.31	95.31	91.05	88.12
● ต่างประเทศ	2.69	4.69	8.95	11.88
รวมยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมด	100.00	100.00	100.00	100.00

ทั้งนี้ปัจจุบัน บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้า และอุปกรณ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้า รวมถึงวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามจากผู้ผลิตสินค้าชั้นนำ ซึ่งมีรายละเอียดสรุปดังนี้

ผลิตภัณฑ์ตราสินค้า	ประเภทผลิตภัณฑ์	บริษัทผู้ค้า	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญ
phelps dodge*	สายไฟฟ้า	บริษัท เฟลป์ส ดอดจ์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทย แลนด์) จำกัด	จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง	- ไม่มีข้อกำหนด

3M**	วัสดุและ อุปกรณ์ไฟฟ้า	บริษัท 3M ประเทศไทย จำกัด	จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง	- ไม่มีข้อกำหนด
	วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม	บริษัท 3M ประเทศไทย จำกัด	จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง	- ไม่มีข้อกำหนด
Bticino	อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า	บริษัท บีทีซีโน (ประเทศไทย) จำกัด	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 และสามารถต่ออายุได้ 1 ปีอย่างต่อเนื่อง โดยอัตโนมัติ เว้นแต่ได้มีการแจ้งล่วงหน้า 3 เดือน	- กำหนดให้บริษัท จำหน่ายสินค้าได้เฉพาะภายในประเทศไทย - บริษัทไม่สามารถนำสินค้าอื่นมาจำหน่ายแข่งกับสินค้าบีทีซีโน
TTM	หม้อแปลงไฟฟ้า	บริษัท ไทยทราฟโฟแมนูแฟคเจอร์ จำกัด	สิ้นสุดวันที่ 27 พฤษภาคม 2564	- ไม่มีข้อกำหนด
TGG	ท่อโพลีเอทิลีน	บริษัท ไทยกาวไกลกรุป จำกัด	จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง	- ไม่มีข้อกำหนด
Arrow	ท่อเหล็กร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์เชื่อมต่อ	บริษัท เจ. เอส. วี ฮาร์ดแวร์ จำกัด (ปัจจุบัน เปลี่ยนชื่อเป็น บมจ. แอร์โรวี ซินดิเคท)	จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง	- ไม่มีข้อกำหนด
BELDEN	สายนำสัญญาณ	บริษัท เบลเด็น เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด	1 ปี สิ้นสุด 31 มีนาคม 64	- ไม่มีข้อกำหนด
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 64	- ไม่มีข้อกำหนด

หมายเหตุ : รายละเอียดโดยสรุปของผู้ผลิตภัณฑ์ตราสินค้าหลักมีดังนี้

* 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 ชนิดรวมถึงวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลามและผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าอื่น ๆ ของตราสินค้า 3M

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทได้จำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าซึ่งไม่ได้รับหนังสือแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากคู่ค้ารายอื่นนอกเหนือจากที่ได้กล่าวข้างต้น เนื่องจากลักษณะธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้านี้ดังกล่าว โดยปกติไม่จำเป็นต้องมีสัญญาผูกมัดระหว่างคู่ค้า เว้นแต่คู่ค้าบางรายที่ต้องการเงื่อนไขพิเศษในการค้า เช่น การกำหนดพื้นที่

การค้า หรือข้อกำหนดห้ามนำสินค้าคู่แข่งมาจำหน่าย เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขการค้าที่ได้ตกลงกับคู่ค้าทุกราย ส่งผลให้บริษัทได้รับความไว้วางใจและได้รับการต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง

2.การให้บริการติดตั้ง

เนื่องด้วยงานออกแบบและติดตั้งระบบป้องกันไฟลามและระบบโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ด้านวิศวกรรม และความชำนาญเฉพาะด้าน บริษัทจึงได้มีการจัดหาทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์กว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม และมีประสบการณ์กว่า 21 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลาม 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 โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะทำหน้าที่ควบคุมงานการก่อสร้างหน้างานรวมทั้งการเชื่อมต่อสัญญาณและทดสอบคุณภาพงานให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าเพื่อให้สามารถส่งมอบงานได้ตามระยะเวลาที่กำหนด โดยมีระยะเวลาการดำเนินโครงการเฉลี่ยต่อพื้นที่ก่อสร้างประมาณ 45 – 60 วัน นอกจากนั้น บริษัทยังได้ให้บริการหลังการขายโดยการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อเป็นการสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นของลูกค้าในเรื่องคุณภาพงาน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการใช้บริการจากบริษัทอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากเทคโนโลยีด้านโทรคมนาคมที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และการเสื่อมสภาพของโครงเหล็กตามอายุการใช้งาน บริษัทจึงมีโอกาสดำเนินการธุรกิจติดตั้งเสาโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้นและ/หรือทดแทนเสาโทรคมนาคมเดิมให้มีขนาดใหญ่กว่าเดิม อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อโครงเหล็กและอุปกรณ์ล่วงหน้า เนื่องจากลักษณะของแต่ละโครงการมีการกำหนดลักษณะและข้อกำหนดและ/หรือคุณสมบัติของสินค้าที่แตกต่างกันไป ดังนั้น บริษัทจะสั่งซื้อสินค้าเมื่อเริ่มดำเนินโครงการโดยอ้างอิงราคาของบริษัทได้ตกลงไว้กับบริษัทคู่ค้าก่อนการเข้าประมูลงานในแต่ละครั้ง

- ธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม

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

ไฟลามมีระยะเวลาที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับพื้นที่การติดตั้งและระยะเวลางานก่อสร้างอาคารที่บริษัทให้บริการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม

3.นโยบายวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง

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

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบสำหรับงานติดตั้งโทรคมนาคม และงานติดตั้งอื่น คิดเป็นมูลค่ารวมกันประมาณ 133 ล้านบาท

2.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในการทำธุรกิจของบริษัทไม่ว่าจะเป็นธุรกิจด้านตัวแทนจำหน่าย ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมทั้งบริษัทย่อยของบริษัท ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ขณะที่ธุรกิจการให้บริการติดตั้งบริษัทได้ปฏิบัติตามข้อตกลงที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยได้รับการตักเตือนหรือเสียค่าปรับในเรื่องดังกล่าว

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมความเสี่ยงอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งความเสี่ยงออกเป็น 3 ด้านคือ

1. ความเสี่ยงด้านธุรกิจบริษัท
2. ความเสี่ยงด้านการเงิน
3. ความเสี่ยงด้านอื่น ๆ

1. ความเสี่ยงด้านธุรกิจของบริษัท

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

1.1 ธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไป

1.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาทองแดง

รายได้จากการจำหน่ายสายไฟฟ้าคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 55,61 และ 60 ของรายได้รวมของบริษัทปี 2561 - 2563 โดยสายไฟฟ้ามีต้นทุนหลัก คือ ทองแดง ดังนั้นความผันผวนของราคาทองแดงจะมีผลกระทบโดยตรงต่อราคาซื้อและจำหน่ายสายไฟฟ้าของบริษัท และจะมีผลกระทบต่อเนื่องไปถึงผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถปรับราคาจำหน่ายให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือบริหารสินค้าคงคลังให้มีปริมาณที่เหมาะสม

อย่างไรก็ดีบริษัทให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการบริหารราคาจำหน่ายสินค้าของบริษัทให้สอดคล้องกับต้นทุนสินค้าที่เปลี่ยนแปลงไปตามราคาทองแดง ซึ่งหากมีการบริหารจัดการที่ดี ความผันผวนดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท จึงได้วางแผนทางในการปฏิบัติเพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาทองแดงในอนาคตดังนี้

1. การกำหนดให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาทองแดงเป็นประจำ เพื่อคาดการณ์แนวโน้มของราคาในการบริหารปริมาณสินค้าคงคลังของสายไฟฟ้าให้เป็นไปตามความเหมาะสม
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 2561-2563 บริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าประมาณร้อยละ 54,56 และ 55 ตามลำดับ ของมูลค่าการซื้อสินค้าสำเร็จรูป จากบริษัท เฟลป์ส ดอตคอม อินเตอร์เนชันแนล (ไทยแลนด์) จำกัด (“เฟลป์ส ดอตคอม”) จากการที่ เฟลป์ส ดอตคอม ไม่มีนโยบายที่จะทำสัญญาระยะยาวกับตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์รายใด จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตรายดังกล่าว หากผู้ผลิตรายดังกล่าวดำเนินการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าโดยตรง และ/หรือ เลิกจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัท และ/หรือ ไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่บริษัทได้ตามความต้องการใช้ของบริษัท และ/หรือ ปรับขึ้นราคาสินค้าโดยไม่แจ้งล่วงหน้า และบริษัทไม่สามารถจัดหาแหล่งอื่นได้ทันตามแผนการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ จากปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายและความน่าเชื่อถือของบริษัท ซึ่งจะมีผลต่อการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ประเมินว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากผู้ผลิตสินค้ารายดังกล่าวไม่มีนโยบายจำหน่ายสินค้าโดยตรงด้วยตนเอง ประกอบกับตลอดเวลาที่ผ่านมามีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตดังกล่าว โดยมีการจัดซื้อผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าอย่างต่อเนื่องเป็นเวลานานตั้งแต่ปี 2542 รวมถึงมีประวัติการสั่งซื้อและชำระค่าสินค้าที่สม่ำเสมอโดยตลอด ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตดังกล่าวในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้ามาโดยตลอด อีกทั้ง บริษัทยังเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศรายใหญ่ที่สุดของเฟลป์ส ดอตคอม นอกจากนี้ประเทศไทยยังมีผู้ผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศและผู้นำเข้าสายไฟฟ้ารายอื่นจากต่างประเทศที่สามารถผลิตสินค้าทดแทนได้ และประสงค์ที่จะให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายหลัก ดังนั้นบริษัทจึงเชื่อว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงนี้ไม่มากนัก

1.1.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่

เนื่องด้วยธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไปหรือการเป็นตัวแทนจำหน่าย เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญทางเทคนิคหรือไม่มีความซับซ้อนมากนัก จึงทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ไม่ยากนัก จากปัจจัยดังกล่าวจึงทำให้ในอนาคต บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่และอาจมีการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทในอนาคตได้

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

สินค้าได้เพียงพอ และสามารถกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึงในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนั้นผู้ประกอบการรายอื่นที่ทำธุรกิจซื้อและจำหน่ายไปเหมือนบริษัทส่วนใหญ่มีขนาดของเงินทุนและปริมาณจำหน่ายที่น้อยกว่าบริษัทค่อนข้างมาก บริษัทจึงมีข้อได้เปรียบในด้านปริมาณและประเภทสินค้าที่สั่งซื้อ ทั้งนี้ ปัจจัยที่กล่าวข้างต้นจะช่วยสร้างความเชื่อถือในเรื่องคุณภาพและบริการของบริษัทต่อลูกค้าอีกทางหนึ่ง

1.2 ธุรกิจการให้บริการ ออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม

1.2.1 ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของด้านรายได้จากการให้บริการงานในลักษณะโครงการ

ธุรกิจการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมของบริษัทเป็นการให้บริการที่มีลักษณะเป็นงานโครงการระยะสั้น โดยไม่มีการทำสัญญาว่าจ้างทำงานเป็นระยะยาวต่อเนื่อง ดังนั้นบริษัทอาจมีรายได้จากการให้บริการออกแบบและติดตั้งที่ไม่มีสม่ำเสมอหรือไม่มีความต่อเนื่องได้ในอนาคต บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทที่มีความเป็นอิสระจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรคมนาคมหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุก ๆ ราย รวมทั้งมีความสัมพันธ์ที่ดีและมีประสบการณ์กับการทำงานกับทั้งผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้รับเหมาหลักของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกราย และเป็นผลให้บริษัทได้รับงานจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง

นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายในการขยายการประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์เกี่ยวกับระบบงานไฟฟ้า เช่น สายไฟฟ้าประเภทต่าง ๆ อุปกรณ์ส่องแสงสว่าง วัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม เป็นต้น ซึ่งจะช่วยทำให้บริษัทมีรายได้ที่สม่ำเสมอจากการจำหน่ายสินค้าดังกล่าว และลดผลกระทบของความเสี่ยงในด้านความไม่สม่ำเสมอของรายได้ในส่วนของการบริการออกแบบ จัดหาและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง

1.2.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินโครงการล่าช้ากว่าเวลาที่กำหนดตามสัญญา

ในการดำเนินธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม ระบบงานโทรคมนาคม และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นการให้บริการในลักษณะโครงการ ซึ่งมีระยะเวลาดำเนินงานตั้งแต่ 3 เดือน ถึงประมาณ 1 ปี และบางกรณีมีการกำหนดค่าเสียหายจากความล่าช้าของงาน ดังนั้น หากการดำเนินโครงการมีความล่าช้าจากกำหนดการอาจส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนในการดำเนินโครงการสูงขึ้น รวมทั้งมีความเสี่ยงที่จะถูกเรียกค่าเสียหายจากความล่าช้าของการส่งมอบงานได้

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

1.2.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาวิศวกร

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม ซึ่งในการรับงานและการดำเนินงานแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลาอย่างมีประสิทธิภาพนั้น จำเป็นที่ต้องพึ่งพาบุคลากรที่มีประสบการณ์

และความรู้ความสามารถ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทีมงานวิศวกรซึ่งเป็นผู้ทำหน้าที่ตั้งแต่การออกแบบ ควบคุมงานและบริหารโครงการจนเสร็จสิ้น ซึ่งมีผลต่อการบริหารงานต้นทุนโครงการ ระยะเวลาดำเนินโครงการ และความครบถ้วนตามความต้องการของลูกค้า ดังนั้นหากบริษัทสูญเสียทีมวิศวกรเหล่านี้ไปอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและการบริหารจัดการงานโครงการได้

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากร ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว บริษัทจึงมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวดังนี้

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

ด้วยนโยบายดังกล่าวจึงทำให้บริษัทมีวิศวกรหลัก ที่มีความรู้ความสามารถ เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์สำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม ซึ่งยังคงทำงานร่วมกับบริษัท เป็นเวลามากกว่า 21 ปี อย่างไรก็ตามในช่วงระยะเวลา 21 ปีที่ผ่านมา มีวิศวกรหลักลาออกเพียง 1 ท่านเท่านั้น จากวิศวกรทั้งหมดของบริษัทจำนวน 35 คน

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 - 2563 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นจำนวน 1,187 ล้านบาท 1,025 ล้านบาท และ 949 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นประมาณร้อยละ 34 ร้อยละ 28 และร้อยละ 31 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยแบ่งเป็นลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 1,221 ล้านบาท 1,069 ล้านบาท และ 1,051 ล้านบาท ในปี 2561 ถึง 2563 ตามลำดับ และเป็นลูกหนี้อื่นจำนวน 33 ล้านบาท 35 ล้านบาท และ 31 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับในช่วงระยะเวลาเดียวกันโดยหากพิจารณาจากลูกหนี้การค้าจะพบว่า เป็นลูกหนี้การค้าจากธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสินค้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นลักษณะโดยปกติของธุรกิจซื้อและจำหน่ายสินค้าหรือตัวแทนจำหน่าย สำหรับการให้เครดิตแก่ลูกค้า ซึ่งหากมูลค่าของการจำหน่ายหรือรายได้จากการขายเติบโตมากขึ้นก็จะส่งผลให้มูลค่าของลูกหนี้การค้าเติบโตตามไปด้วย นอกจากนี้ ด้วยจำนวนลูกหนี้ภาคเอกชนซึ่งเป็นลูกค้าหลักของบริษัท ณ ปัจจุบันที่มีจำนวนมากถึงประมาณ 4,000 ราย และกระจายอยู่ทั่วประเทศ บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากลูกหนี้การค้าของบริษัท ชำระค่าสินค้าล่าช้าและไม่ตรงตามกำหนดของเครดิตเทอม หรือ กลายเป็นหนี้สูญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง และส่งผลกระทบต่อเนื่องมาซึ่งผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินของบริษัทได้

ดังนั้น การควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ การติดตามการชำระหนี้ และการเร่งรัดเก็บหนี้ จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงานของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายการจำหน่ายสินค้าและการพิจารณาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละรายที่รัดกุม โดยบริษัทพิจารณาลำดับชั้นการให้สินเชื่อ (credit rating) จากการวิเคราะห์งบการเงินของลูกค้าย้อนหลังและวิเคราะห์ทั้งด้านการเงิน ความมั่นคง และการเติบโตด้านธุรกิจของลูกค้า และมีนโยบายทบทวนวงเงินการให้สินเชื่ออย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ โดยเฉลี่ยบริษัทได้ให้ระยะเวลาชำระค่าสินค้าแก่ลูกค้าประมาณ 30 - 120 วัน ซึ่งครอบคลุมระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 98 วัน 106 วัน และ 89 วัน ในปี 2561-2563 ตามลำดับ อีกทั้ง บริษัทยังมีนโยบายติดตามคุณภาพของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการประชุมของคณะกรรมการพิจารณาเครดิตเป็นประจำ นอกจากนั้น บริษัทยังมีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 และ ร้อยละ 100 เมื่อลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 6 และ 12 เดือน ตามลำดับ ซึ่งบริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญรวมเป็นจำนวน 67 ล้านบาท จำนวน 80 ล้านบาท และ 133 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2561-2563

ตามลำดับ ส่งผลให้คงเหลือเป็นลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวนประมาณ 1,155 ล้านบาท 989 ล้านบาท และ 918 ล้านบาท ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน

สำหรับสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา ประกอบด้วย รายได้บริการติดตั้งค้างรับและรายได้ที่ยังไม่เรียกเก็บ จำนวน 433 ล้านบาท 173 ล้านบาท และ 227 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2561 – 2563 ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วย รายได้ที่ยังไม่เรียกเก็บ ซึ่งเป็นมูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังไม่เรียกเก็บซึ่งเป็นลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคมเป็นหลัก ซึ่งมีจำนวนประมาณ 428 ล้านบาท 160 ล้านบาท และ 212 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2561 – 2563 ตามลำดับ

นอกจากนั้น บริษัทยังมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยจัดซื้อกรรมธรรม์ประกันการผิดนัดชำระหนี้ของลูกหนี้การค้า ซึ่งบริษัทจะได้รับความคุ้มครองการรับประกันชำระหนี้ของลูกหนี้ของบริษัทด้วยทุนประกันจำนวน 2,500 ล้านบาท ในกรณีที่ลูกหนี้ของบริษัทไม่สามารถชำระหนี้การค้าให้กับบริษัทได้ บริษัทประกันตกลงจะรับผิดชอบชดเชยค่าเสียหายดังกล่าวให้แก่บริษัทตามที่เกิดขึ้นจริงตามวงเงินที่บริษัทประกันกำหนดให้แก่ลูกค้าของบริษัทแต่ละรายโดยเป็นจำนวนรวมกันไม่เกิน 200 ล้านบาท ทั้งนี้ มูลค่าการรับประกันชำระหนี้ดังกล่าวมีความเพียงพอในการลดความเสี่ยงในส่วนนี้ เนื่องจากที่ผ่านมา บริษัทมีหนี้สูญและ/หรือหนี้ที่ต้องตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งมีจำนวนรวมเพียงประมาณ 133 ล้านบาท โดยบริษัทมีความเห็นว่า นโยบายจัดซื้อกรรมธรรม์ดังกล่าวเป็นประโยชน์และช่วยลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าให้แก่บริษัท ซึ่งบริษัทจะพิจารณาการจัดซื้อกรรมธรรม์ดังกล่าวตามความเหมาะสมต่อไปในอนาคต

2.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายส่วนใหญ่ของบริษัท ประกอบด้วยเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันทางการเงินเป็นจำนวนรวมประมาณ 695 ล้านบาท และ 200 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินข้างต้นมีอัตราดอกเบี้ยที่ลอยตัวซึ่งอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ย THB FIX ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นจะส่งผลให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยที่สูงขึ้นตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยการรักษาสัดส่วนของหนี้สินที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมกับลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากบริษัทได้รับวงเงินหลายประเภทจากสถาบันการเงินหลายแห่ง ซึ่งบริษัทสามารถเลือกใช้วงเงินและเทอมการชำระเงินที่เหมาะสมกับสถานการณ์ ณ ขณะนั้น ๆ นอกจากนั้น การที่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในครั้งนี้ บริษัทมีวัตถุประสงค์จะนำเงินทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ต่อประชาชนบางส่วนมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบภาระดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง

2.3 ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทอื่น ๆ และการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคม บริษัทมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง สำหรับการสั่งซื้อสินค้าและจัดเก็บสินค้าเพื่อขาย ซึ่งจะต้องมีความหลากหลายและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า รวมทั้งใช้ในขั้นตอนการเตรียมงานโครงการ และการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อการดำเนินงานในโครงการติดตั้งระบบโทรคมนาคม ซึ่งเป็นขั้นตอนก่อนที่จะได้รับชำระเงินจากผู้ว่าจ้างตามสัญญา ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทใช้แหล่งเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงินเป็นเงินทุนหมุนเวียนหลัก เพื่อดำเนินธุรกิจดังกล่าว ส่งผลให้มีอัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วในปี 2561-2563 ดังนี้ ปี 2561 ประมาณ 1.45 เท่าและ 1.09 เท่า และในปี 2562 ประมาณ 1.37 เท่า และ 0.80 เท่า และปี 2563 ประมาณ 1.55 เท่า และ 1.16 เท่าตามลำดับ

3. ความเสี่ยงอื่น ๆ

3.1 ความเสี่ยงด้านสุขภาพของพนักงานจากโรคระบาด

การแพร่ระบาดของโรคโควิด - 19 ในช่วงต้นปี ได้สร้างผลกระทบมากมายต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของทุกประเทศทั่วโลก รวมถึงประเทศไทย และยังคงส่งผลกระทบต่อภาพรวมของสังคม จึงส่งผลกระทบต่อความเสี่ยงใหม่ที่สำคัญในด้านสุขภาพและความปลอดภัยของพนักงาน รวมถึงผลการดำเนินงานของบริษัทในภาพรวม

บริษัทได้ตระหนักและรีบดำเนินการเป็นอันดับแรก คือการดูแลสุขภาพพนักงานให้ปลอดภัยทั้งในเรื่องสุขภาพ ความมั่นคงในการทำงานรวมถึงการคำนึงถึงความเป็นอยู่ของครอบครัวพนักงานกับบุคคลเกี่ยวข้องอื่น ๆ ที่อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงในการติดเชื้อไวรัสดังกล่าว โดยมีมาตรการจัดการความเสี่ยงโดยสรุปได้ดังนี้

- บริษัทติดตามข่าวสารจากกระทรวงสาธารณสุขอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทได้ออกมาตรการป้องกันโรคระบาดโควิด-19 ตามข้อบังคับของรัฐบาลอย่างต่อเนื่องรวมทั้งสิ้น 6 ฉบับ พร้อมสื่อสารให้พนักงานทุกคนรับทราบถึงผลกระทบเชิงลบที่อาจสร้างความเสียหายให้กับตนเอง และบริษัทได้ จึงจำเป็นต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด
- การเพิ่มมาตรการคัดกรองพนักงานก่อนเข้าปฏิบัติงานและบุคคลภายนอกอย่างเคร่งครัด รวมถึงการปิดทางเข้า-ออกที่ไม่จำเป็นเพื่อให้่ายต่อการควบคุมสถานการณ์
- ให้พนักงานรักษาความสะอาด หมั่นล้างมือ สวมหน้ากากอนามัย และหลีกเลี่ยงการเข้าสู่พื้นที่แออัด และพยายามรักษาระยะห่างจากผู้อื่นอย่างน้อย 1 เมตร รวมถึงกิจกรรมประจำวันต่าง ๆ อาทิ การใช้บันไดแทนการใช้ลิฟท์/งดการรับประทานอาหารร่วมกัน/งดการสนทนาหรือการรวมตัวเป็นกลุ่ม เป็นต้น
- การพัฒนาระบบงานด้าน IT เพื่อรองรับการปฏิบัติงานที่บ้าน (Work from home)
- การกำหนดนโยบายให้ทุกสายงานจัดเวลาทำงานของพนักงานให้เหมาะสมตามสถานการณ์ และลักษณะงาน อาทิ การสลับวันปฏิบัติงาน การปฏิบัติงานที่บ้าน จนกว่าสถานการณ์จะคลี่คลาย
- การจัดทำกลุ่มไลน์เพื่อแจ้งข่าวสารสำคัญให้พนักงานรับทราบอย่างทันท่วงที เป็นต้น

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31ธ.ค.62	31ธ.ค.63		
<p>1. ที่ดิน ประกอบด้วย</p> <ul style="list-style-type: none"> - โฉนดที่ดินเลขที่ 93838 เนื้อที่ 12-0-49 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี - โฉนดที่ดินเลขที่ 14481 เนื้อที่ 25 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี - โฉนดเลขที่ 2404 เนื้อที่ 13-2-74 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี(ได้มาเมื่อวันที่ 4 ก.พ.2556) <p>ได้มีการแบ่งแยกโฉนดออกเป็น 2 แปลง เมื่อวันที่ 27 ส.ค. 2561</p> <ul style="list-style-type: none"> - เลขที่ 88429 เนื้อที่ 5-0-39 เลขที่ 88430 เนื้อที่ 8-2-16 - โฉนดที่ดิน เลขที่ 16288 เนื้อที่ 1 งาน 4 ตารางวา ตั้งอยู่ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว จ.กรุงเทพมหานคร - โฉนดที่ดิน เลขที่ 16289 เนื้อที่ 1 งาน 4 ตารางวา ตั้งอยู่ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว จ.กรุงเทพมหานคร - โฉนดที่ดิน เลขที่ 16290 เนื้อที่ - งาน 60 ตารางวา ตั้งอยู่ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว จ.กรุงเทพมหานคร 	171.72	171.72	บริษัทเป็นเจ้าของ	ติดภาระจำนอง

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31ธ.ค.62	31ธ.ค.63		
2. อาคาร ประกอบด้วย - อาคารสำนักงานและอาคารโกดังเก็บสินค้า เลขที่ 59 หมู่ 7 ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี - อาคารสำนักงาน(สำนักงานใหญ่) เลขที่ 329 หมู่ 3 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี - อาคารสำนักงาน เลขที่ 10 ซอยนาศนิवास 47 ถนนนาศนิवास แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว จ.กรุงเทพมหานคร - อาคาร เลขที่ 53/343 ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี	160.75	149.70	บริษัทและบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ติดภาระ จำนอง
3. เครื่องตกแต่งอาคาร	4.31	3.23	บริษัทและบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ไม่มี
4. เครื่องมือและอุปกรณ์	1.78	1.37	บริษัทและบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ไม่มี
5. อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	3.60	2.22	บริษัทและบริษัท ย่อยเป็น เจ้าของ	ไม่มี
6. ยานพาหนะ	17.32	19.06	บริษัทเป็นเจ้าของ/ ผู้เช่า ซื้อ/ผู้เช่าทาง การเงิน	ภายใต้ สัญญาเช่าซื้อ และ สัญญาเช่า ทางการเงิน
7. อุปกรณ์ที่ติดตั้งตามสัญญา	7.47	4.15	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
8. ทรัพย์สินระหว่างการโอนเป็นสินทรัพย์	-	1.35	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี
รวม	366.95	352.80		

ในปี 2562 และ ปี 2563 บริษัทได้จำนองที่ดิน และอาคาร ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ภายใต้วงเงินจำนองรวมประมาณ 198 ล้านบาท ไว้กับสถาบันการเงิน

- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีอาคารและอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งได้ตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้ว แต่ยังใช้งานอยู่ โดยมูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 74 ล้านบาท และ 93 ล้านบาท ตามลำดับ

3. สินทรัพย์บางส่วนเป็นสินทรัพย์ ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อที่บริษัทเป็นผู้เช่าทางการเงินและผู้เช่าซื้อ โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เป็นจำนวนเงินประมาณ 21 ล้านบาท และ 24 ล้านบาท ตามลำดับ
4. อุปกรณ์ที่ติดตั้งตามสัญญา คือ อุปกรณ์ประเภทคอมพิวเตอร์และหลอดไฟประหยัดพลังงานตามโครงการ Smart Way ของสถาบันวิศวกรรมพลังงาน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และกองพัฒนาระบบไฟฟ้า การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งได้ร่วมกันกำหนดนโยบายเกี่ยวกับมาตรการประหยัดพลังงานไฟสาธารณะ โดยมอบหมายให้บริษัทเป็นผู้ลงทุนในการติดตั้งคอมพิวเตอร์ที่มีศักยภาพในการประหยัดพลังงาน และบำรุงรักษาเป็นระยะเวลา 10 ปี ซึ่งบริษัทจะได้รับผลตอบแทนสำหรับพลังงานไฟฟ้าที่ประหยัดได้ในช่วงระยะเวลาดังกล่าว

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้ :-

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31ธ.ค. 62	31ธ.ค.63		
1.อาคารสำนักงานชั้น 3 พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 148 ตารางเมตร ตั้งอยู่เลขที่ 10 ซอยนาคนิวาส 47 ถนนนาคนิวาส แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว จ.กรุงเทพมหานคร	1.77	1.65	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 โดยบริษัทได้สร้างโกดังบนที่ดินดังกล่าว 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 ประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาสัญญาณ และอุปกรณ์โทรคมนาคมให้บริการบำรุงรักษาเครือข่ายระบบโทรคมนาคมแบบ 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 บริษัทจะมุ่งเน้นลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุน และเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัท โดยจะพิจารณาผลตอบแทนและผลประโยชน์อื่นที่บริษัทคาดว่าจะได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญเพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาสัดส่วนการลงทุนตามความเหมาะสมและผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน เพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทจะควบคุมดูแลด้วยการส่งกรรมการ และ/หรือ ผู้ที่ได้รับมอบหมายของบริษัทเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อให้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการในกิจการนั้น ๆ รวมทั้งมีสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

สำหรับระยะเวลาบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายหรือคดีใด 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 ลักษณะนุกุลวงศ์ 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	: นายปรีชา อรุณนารา / นางสาวศิวาภรณ์ เอื้ออนันต์กุล /นางชลรส สันติอัศวราภรณ์ 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 -