

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน พ.ศ.2531 2531 โดยกลุ่มวิศวกรที่มีความชำนาญเฉพาะทางด้านธุรกิจ จำนวน 4 ท่าน ประกอบด้วย นาย สมเกียรติ เลิศสุกกุล, นาย ทศพร จิตดีระ, นาย อภิรัช เมืองเกษม และ นาย ประสิทธิ์ ทัศนสุกาญจน์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคาร (Mechanical & Electrical Engineering Contractor) โดยมีขอบเขตการให้บริการ งานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า และระบบสื่อสาร (Electrical system and Communication system), งานระบบสุขาภิบาล และระบบดับเพลิง (Sanitary System and Fire Protection System) และระบบปรับอากาศและระบบระบายอากาศ (Air Conditioning System) โดยทีมวิศวกรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน สำหรับอาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ คอนโดมิเนียมที่พักอาศัย โรงพยาบาล โรงแรม ศูนย์การค้า โรงงานอุตสาหกรรม และโครงการลงทุนภาครัฐที่มีขนาดไม่สูงมากนัก

บริษัท ถือเป็นบริษัทรับเหมานขนาดกลางที่มีมูลค่าโครงการอยู่ระหว่าง 30 – 400 ล้านบาท โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ของประเทศที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ บริษัทฯเป็นผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานวิศวกรรมประกอบอาคาร รวมถึงงานออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมอย่างครบวงจร ซึ่งประกอบด้วยติดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบสื่อสาร ระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง และระบบปรับอากาศและระบายอากาศ โดยมีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักได้แก่ ห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก อาคารสำนักงาน อสังหาริมทรัพย์ โรงพยาบาล มหาวิทยาลัย สถานราชการ และโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ด้วยประสบการณ์การทำงานกว่า 29 ปี ในงานที่หลากหลายทำให้บริษัทฯมีความพร้อมในการให้บริการก่อสร้างงานระบบแบบครบวงจร โดยบริษัทฯมีนโยบายที่มุ่งเน้นการทำงานให้เสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดด้วยคุณภาพและงบประมาณที่เหมาะสม

วิสัยทัศน์

มุ่งสู่การเป็นผู้นำในธุรกิจวิศวกรรมประกอบอาคารที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าด้วยคุณภาพและความเป็นมืออาชีพ

พันธกิจ

- ให้บริการงานก่อสร้างงานระบบวิศวกรรมประกอบอาคารอย่างมืออาชีพ
- พัฒนาการให้บริการสู่ความเป็นเลิศ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด
- พัฒนาการให้บริการควบคู่การใส่ใจความปลอดภัยของพนักงานและสิ่งแวดล้อมในการทำงาน

กลยุทธ์การดำเนินงาน

- รักษาฐานลูกค้าเก่าพร้อมทั้งขยายฐานลูกค้าใหม่ ด้วยความพึงพอใจของลูกค้า
- พัฒนาและสร้างมาตรฐานการให้บริการงานวิศวกรรมระบบประกอบอาคาร

นโยบายและเป้าหมายระยะยาวการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายในการเป็นผู้นำในการให้บริการในธุรกิจวิศวกรรมประกอบอาคาร โดยมุ่งเน้น การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของบุคลากรของบริษัทฯ ด้วยระบบการจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ การใส่ใจในทุกรายละเอียด การให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตลอดจนมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม และโปร่งใส เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและมีความพึงพอใจในคุณภาพของบริการ โดยอาศัยทีมงานที่มีความรู้ มีประสบการณ์และความเข้าใจ บริษัทจึงได้ลงทุนด้านบุคลากรเพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายที่จะเพิ่มการแข่งขันและการขยายฐานลูกค้าภายใน 5 ปีข้างหน้า

นอกจากเป้าหมายการดำเนินธุรกิจแล้ว บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี การป้องกันการจ่ายเงินเพื่อการคอร์รัปชัน การเสริมสร้างระบบบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุม รวมถึงการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม

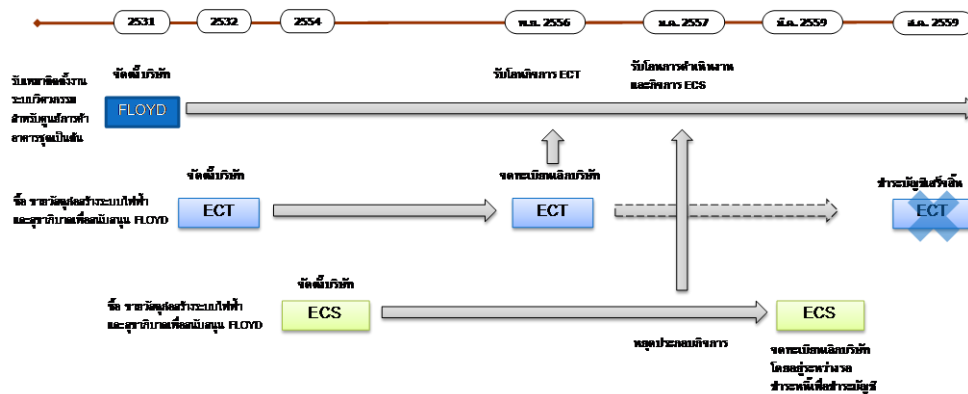
1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

สำหรับการประกอบกิจการของบริษัทฯ ในระยะแรกมีรูปแบบการดำเนินการในลักษณะกลุ่มบริษัท โดยมีบริษัทที่เกี่ยวข้องซึ่งมีผู้ถือหุ้นและผู้บริหารกลุ่มเดียวกัน ประกอบด้วย

- บริษัท ฟลอยด์ จำกัด ทำหน้าที่ให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคาร
- บริษัท อีโคโนเทค จำกัด ทำหน้าที่ในการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ให้แก่บริษัทฯ เพื่อใช้ในการให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคาร
- บริษัท อีโคโน ซัพพลาย จำกัด ทำหน้าที่ในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้แก่บริษัทฯ เพื่อใช้ในการให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคาร

ต่อมาในปี 2556 กลุ่มบริษัทได้มีการปรับโครงสร้างธุรกิจเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจและจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทฯ จึงได้ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) จากบริษัท อีโคโนเทค จำกัด และ ดำเนินการรับโอนบุคลากรและรับโอนการดำเนินงานโดยวิธีซื้อทรัพย์สินที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจจากบริษัท อีโคโน ซัพพลาย จำกัด ให้มาอยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ ส่งผลให้ นับตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา การดำเนินงานทั้งในส่วนของการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ตลอดจนให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคาร จึงอยู่ภายใต้การดำเนินงานของ “บริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน)” แต่เพียงบริษัทเดียว

แผนผังแสดงขั้นตอนการปรับโครงสร้างกิจการของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ : FLOYD หมายถึง บริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน)

ECT หมายถึง บริษัท อีโคโน เทคโนโลยี จำกัด

ECS หมายถึง บริษัท อีโคโน ซัพพลาย จำกัด

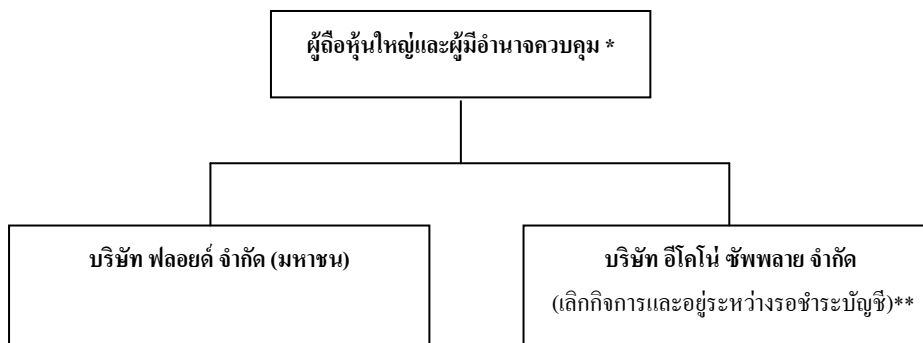
ทั้งนี้ บริษัทฯมีทีมงานวิศวกรและช่างผู้เชี่ยวชาญที่จะให้บริการและแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างรวดเร็วและถูกต้องตามหลักวิศวกรรม โดยทีมงานและวิศวกรที่มีประสบการณ์และความชำนาญในธุรกิจรับเหมาดัดตั้งและวางระบบวิศวกรรมที่มีประสบการณ์และความชำนาญมากกว่า 29 ปี รวมถึงผลงานที่เป็นที่ยอมรับทั้งในเรื่องคุณภาพงานบริการ และการดำเนินงานให้แล้วเสร็จตามที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า โดยมีลำดับการพัฒนาที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2531	- เดือน พฤศจิกายน จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท ฟลอยด์ จำกัด (“บริษัทฯ”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท สำนักงานใหญ่เลขที่ 303/4 หมู่ที่ 1 ซอยเพชรเกษม 45 ถนนเพชรเกษม แขวงบางแคเหนือ เขตภาษีเจริญ จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจ รับเหมาดัดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารแบบครบวงจรซึ่งประกอบด้วย การรับเหมาดัดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบสื่อสาร ระบบประปา ระบบสุขาภิบาลระบบดับเพลิง ระบบปรับอากาศ และระบายอากาศ
2532	- เดือน กันยายน จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท อีโคโน เทคโนโลยี จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ในการทำน้ำที่จัดซื้อและจัดหาวัสดุและอุปกรณ์เพื่อใช้ในการติดตั้งและวางระบบให้แก่บริษัทฯ โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาทประกอบด้วยหุ้นสามัญ 10,000หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท โดยมีสำนักงาน เลขที่ 337 หมู่บ้านจักรแก้ว ถนนสุขาภิบาล 1 แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
2537	- เดือน มกราคม เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท อีโคโน เทคโนโลยี จำกัด เป็น 3 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท และเรียกชำระเต็มจำนวน เพื่อนำเงินมาลงทุนขยายการให้บริการและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
2538	- เดือนมกราคม ย้ายสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ ไปยัง เลขที่ 41/122-123 ซอยเอกมัย 76 ถนนเอกชัย แขวงบางบอน เขตบางขุนเทียน จังหวัดกรุงเทพมหานครและเริ่มขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มศูนย์การค้าและธุรกิจค้าปลีก - เดือน กันยายน 2538 ย้ายสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ อีโคโน เทคโนโลยี จำกัด ไปยัง เลขที่ 41/122-123 ซอยเอกมัย 76 ถนนเอกชัย แขวงบางบอน เขตบางขุนเทียน จังหวัดกรุงเทพมหานคร

2547	- เดือน พฤศจิกายน เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท อีโคโนเทค จำกัด เป็น 5 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท เพื่อนำเงินมาลงทุนขยายการให้บริการและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ - เดือน พฤศจิกายน เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯ เป็น 5 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 40,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท เพื่อนำเงินมาลงทุนขยายการให้บริการและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ - เดือนธันวาคม เริ่มขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ อาคารสำนักงาน โรงงานและโชว์รูม
2551	- เดือนธันวาคม ย้ายสำนักงานใหญ่ของบริษัท อีโคโน เทค จำกัด ไปยัง เลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ซอยวัดส้มเกลี้ยง ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลแม่่าง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรีซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ ณ ปัจจุบัน
2552	- เดือนพฤษภาคม ย้ายสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ ไปยัง เลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ซอยวัดส้มเกลี้ยง ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลแม่่าง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรีซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ ณ ปัจจุบัน
2554	- เดือน มกราคม จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท อีโคโน ซัพพลาย จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อทำหน้าที่จัดซื้อและจัดหาวัสดุและอุปกรณ์เพื่อใช้ในการติดตั้งและวางระบบให้แก่บริษัทฯ โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาทประกอบด้วยหุ้นสามัญ 50,000หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท
2556	- เดือนพฤศจิกายน ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 มีมติให้บริษัทฯดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมด(Entire Business Transfer)จากบริษัท อีโคโนเทค จำกัด และดำเนินการรับโอนบุคลากรและรับโอนการดำเนินงานโดยวิธีซื้อทรัพย์สินที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจจากบริษัท อีโคโน ซัพพลาย จำกัด เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างธุรกิจให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจและขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ - เดือนพฤศจิกายน บริษัทฯรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) ซึ่งประกอบด้วย สินทรัพย์ หนี้สิน สิทธิ - หน้าที่ ลูกจ้าง ใบอนุญาตและสัญญาต่างๆ จากบริษัท อีโคโน เทค จำกัด โดยต่อมาบริษัท อีโคโน เทค จำกัดได้จดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์ในเดือนพฤศจิกายน 2556 และดำเนินการชำระบัญชีเสร็จสิ้นต่อกระทรวงพาณิชย์ในเดือน สิงหาคม 2559
2557	- เดือนมกราคม รับโอนการดำเนินงาน และบุคลากรจากบริษัท อีโคโน ซัพพลาย จำกัด โดย สถานะปัจจุบันของบริษัท อีโคโน ซัพพลาย จำกัด ได้ดำเนินการจดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์เสร็จสิ้นในเดือนมีนาคม 2559 และอยู่ระหว่างรอชำระบัญชี
2558	- เดือนมกราคม เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯเป็น 100 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 950,000หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม และเรียกชำระเต็มจำนวน เพื่อนำเงินมาลงทุนขยายการให้บริการและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ - เดือนธันวาคม เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 135 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 350,000หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม และเรียกชำระเต็มจำนวน เพื่อนำเงินมาลงทุนขยายการให้บริการและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
2559	- เดือน มีนาคม ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 มีมติแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน) แปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท และได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทจาก 135 ล้านบาท เป็น 180 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 360 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 90 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้กับประชาชน โดยวันที่ 1 เมษายน 2559 บริษัทฯได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดกับกระทรวงพาณิชย์

- 2560** - เดือน พฤศจิกายน 2560 บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชน เป็นครั้งแรก (IPO) และตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและเริ่มทำการซื้อขายเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2560 โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า FLOYD

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



* ผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุม ประกอบด้วย นายประสิทธิ์ ทัศนสุกาญจน์ นายทศพร จิตตวิระ นายอภิรัช เมืองเกษม นางสุลลีย์ เลิศสกุลกุล

**รอชำระบัญชี เนื่องจากอยู่ระหว่างการติดตามรับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าจำนวน 1 รายโดยที่ประชุมของคณะกรรมการบริษัท อีโคโน ซัพพลาย จำกัด ครั้งที่ 2/2557 มีมติให้ชำระบัญชีบริษัท อีโคโน ซัพพลาย จำกัด ภายหลังจากได้รับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าดังกล่าว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ซอยวัดส้มเกลี้ยง ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลแม่่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

2.ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

ตาราง 2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทการให้บริการ ปี 2558 - 2560

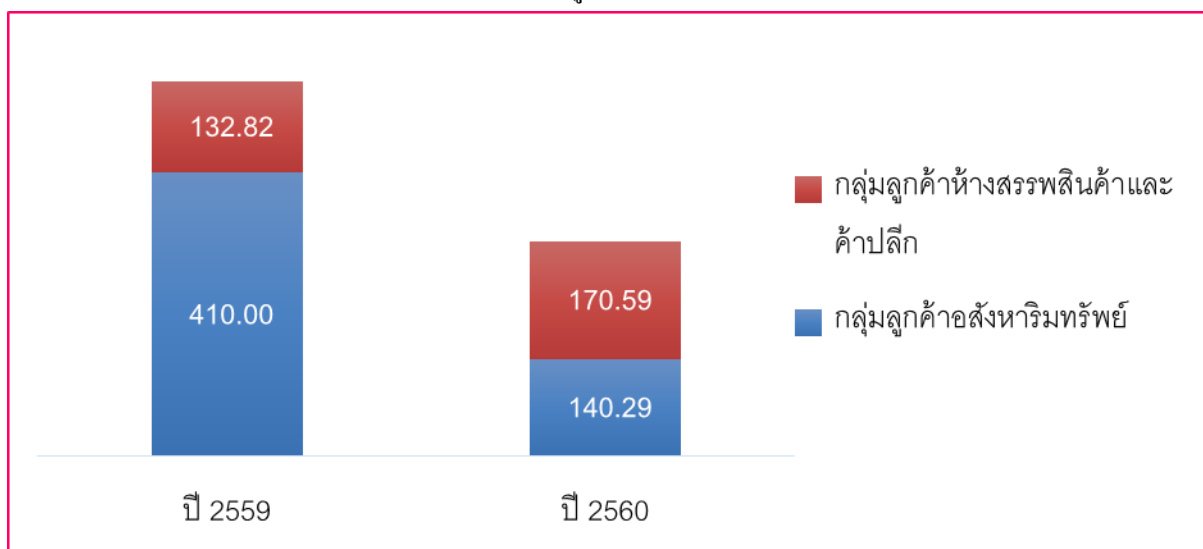
โครงสร้างรายได้	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบสื่อสาร	222.41	48.03	226.25	41.48	151.45	47.43
2) งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบประปา ระบบสุขาภิบาล และระบบป้องกันอัคคีภัย	138.18	29.84	152.34	27.93	104.85	32.84
3) งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบปรับอากาศและระบบระบายอากาศ	99.57	21.50	164.23	30.11	54.58	17.09
รวมรายได้จากการบริการ	460.17	99.38	542.82	99.52	310.88	97.37
รายได้อื่น ^{1/}	2.86	0.62	2.62	0.48	8.40 ^{2/}	2.63
รายได้รวม	463.03	100.00	545.44	100.00	319.28	100.00

หมายเหตุ:

1/รายได้อื่น ส่วนใหญ่ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และดอกเบี้ยรับจากการผิมนัดชำระหนี้ของลูกค้า

2/บริษัทฯ ได้ปรับปรุงรายการค่าตอบแทนอื่น (Incentive) ของพนักงานที่ลาออกมารับรู้เป็นรายได้เนื่องจากได้สิ้นภาระผูกพันในการจ่ายผลตอบแทนอื่นต่อพนักงานดังกล่าว โดยในช่วง 6 เดือนปี 2560 มีจำนวน 6.05 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ

ตาราง 2.2 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทลูกค้า ปี 2559 – 2560



2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานวิศวกรรมประกอบอาคาร รวมถึงงานออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมอย่างครบวงจร ซึ่งประกอบด้วย การติดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบสื่อสาร ระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง และระบบปรับอากาศและระบายอากาศ โดยมีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักได้แก่ ห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก อาคารสำนักงาน อสังหาริมทรัพย์ โรงพยาบาล มหาวิทยาลัย สถานที่ราชการ และโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ด้วยประสบการณ์

การทำงานกว่า 28 ปี ในงานที่หลากหลาย ทำให้บริษัทมีความพร้อมในการให้บริการก่อสร้างงานระบบแบบครบวงจร โดยบริษัทมีนโยบายที่มุ่งเน้นการทำงานให้เสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดด้วยคุณภาพและงบประมาณที่เหมาะสม

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะรับงานตรงจากเจ้าของโครงการ (Project Owner) โดยผ่านการประกวดราคา ซึ่งครอบคลุมถึงการจัดซื้อและจัดหาอุปกรณ์และให้บริการติดตั้ง ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุน คุณภาพและการให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่ในบางกรณีที่บริษัทต้องการขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่หรือยกระดับความสามารถในการรับงาน บริษัทจึงจะดำเนินการในลักษณะผู้รับเหมาช่วง (Sub-contractor) ซึ่งสำหรับวิธีการในการจัดหางานในแต่ละโครงการนั้นอาจจะมาจากวิธีการประมูล หรือการเจรจาต่อรอง รวมถึงการร่วมมือกับบริษัทอื่นในลักษณะกิจการร่วมค้า ก็เป็นไปได้ สำหรับการคัดเลือกโครงการที่จะเข้าร่วมประมูลในแต่ละครั้งนั้น บริษัทจะคำนึงถึงปัจจัยสำคัญต่างๆ อาทิเช่น ความน่าเชื่อถือและความสามารถในการชำระเงินของลูกค้า ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ ประเภทและขนาดโครงการ ระยะเวลาในการดำเนินงาน ปริมาณงานที่บริษัทยังไม่ได้ส่งมอบ แหล่งเงินทุน และความพร้อมของบุคลากร เป็นต้น

สำหรับบริการของบริษัทสามารถแบ่งตามลักษณะงานและระบบที่ติดตั้งเป็น 3 ประเภทหลัก ดังนี้

2.1.1 งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบสื่อสาร

บริษัทฯ ให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบสื่อสารครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่จัดซื้อและจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ ให้คำปรึกษา ออกแบบ วางระบบ และติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าและสื่อสาร ภายในอาคาร ซึ่งสามารถแจกแจงรายละเอียด ในแต่ละประเภทการให้บริการ ดังนี้

งานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า

- งานติดตั้งระบบสถานีย่อยไฟฟ้า ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งหม้อแปลงไฟฟ้าและสถานีย่อยที่นำกระแสไฟฟ้า แรงดันสูงจากระบบไฟฟ้าภายนอกเพื่อแปลงให้เป็นระบบไฟฟ้าแรงดันต่ำที่ใช้ในอาคาร ซึ่งจะรวมถึงการวางระบบสายไฟฟ้าแรงสูงที่เชื่อมต่อกับระบบไฟฟ้าภายนอกกับระบบควบคุมไฟฟ้า นอกจากนี้ยังรวมถึงงานติดตั้งเครื่องกำเนิดไฟฟ้า
- งานระบบจ่ายไฟฟ้าและระบบแสงสว่าง ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งตู้จ่ายไฟฟ้า ตู้แยกไฟฟ้าในแต่ละชั้น สายไฟฟ้าหลัก สายไฟฟ้าย่อย โคมไฟฟ้า แผงสวิตช์ไฟฟ้า และอุปกรณ์เปิดปิดและจ่ายไฟฟ้า
- งานระบบไฟฟ้าสำรองและไฟฟ้าฉุกเฉินกรณีระบบไฟฟ้าขัดข้อง ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบแสงสว่าง ไฟฟ้าฉุกเฉิน ระบบจ่ายไฟฟ้าฉุกเฉิน และอุปกรณ์จ่ายไฟฟ้าสำรอง
- งานระบบสายล่อฟ้า และระบบป้องกันแรงดันเกิน (ไฟกระชาก) ที่เกิดจากฟ้าผ่า LIGHTING PROTECTION SYSTEM ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งสายล่อฟ้า สายนำไฟฟ้า และระบบนำไฟฟ้า
- งานระบบจัดการอาคาร (Building Management System : BMS) ได้แก่ ระบบที่มีการจัด รวบรวมการควบคุม พารามิเตอร์ต่าง ๆ ในอาคารให้เป็นการควบคุมที่ส่วนกลางอย่างอัตโนมัติ ที่สามารถแสดงผลและควบคุม พารามิเตอร์ต่าง ๆ ได้
- งานระบบสายดิน (Grounding System) ได้แก่ การติดตั้งสายดินเพื่อช่วยให้อุปกรณ์ป้องกันกระแสเกินทำงาน ได้เร็วขึ้นเมื่อเกิดการลัดวงจรลงดิน การจำกัดแรงดันเกินที่อาจเกิดขึ้นได้ในส่วนต่างๆของระบบไฟฟ้า อันเนื่องมาจากฟอลต์ในระบบ หรือการสัมผัสโดยบังเอิญจากสายแรงสูง

งานระบบสื่อสาร

- งานระบบโทรศัพท์และโทรศัพท์ไร้สาย ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งสายสื่อสาร ตู้แยกสื่อสาร อุปกรณ์ควบคุมระบบสื่อสารภายในอาคารและระบบรับสัญญาณหลัก
- งานระบบรักษาความปลอดภัย ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบกล้องวงจรปิด CCTV ศูนย์ควบคุม ระบบควบคุมการผ่านเข้าหรือออกประตูหรือการผ่านเข้าออกพื้นที่ และโครงข่ายสายนำสัญญาณ
- งานระบบเสียงและระบบภาพในอาคาร ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบการกระจายเสียงและภาพในอาคาร งานติดตั้งจายดาวเทียม
- งานระบบเชื่อมโยงเครือข่ายใยแก้ว ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบโครงข่ายใยแก้วระบบการเชื่อมต่อคอมพิวเตอร์
- งานระบบควบคุมอาคารอัจฉริยะ ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ควบคุมอาคารอัจฉริยะ
- งานระบบสัญญาณเตือนภัย ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งเครือข่ายสัญญาณเตือนภัย และอุปกรณ์ตรวจจับและส่งสัญญาณเตือนภัย ระบบเตือนอัคคีภัย ระบบไฟฉุกเฉิน ระบบกันไฟลาม

ตัวอย่างผลงานการให้บริการงานรับเหมาดำเนินงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า



งานห้องควบคุมไฟฟ้า



งานติดตั้งหม้อแปลงไฟฟ้า



งานติดตั้งดวงโคม



งานระบบไฟฟ้าสำรอง

ตัวอย่างผลงานการให้บริการงานรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมสื่อสาร



งานติดตั้งตู้สาขาโทรศัพท์



งานระบบเสียงในอาคาร



งานติดตั้งลำโพง และ Head detector



งานติดตั้งจานดาวเทียม

2.1.2 งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบประปา ระบบสุขาภิบาล และระบบดับเพลิง

บริษัทฯ ให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบประปา ระบบสุขาภิบาล และระบบดับเพลิงครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่จัดหาวัสดุอุปกรณ์ ให้คำปรึกษา ออกแบบ วางระบบ และติดตั้งอุปกรณ์ภายในอาคาร ซึ่งสามารถแจกแจงรายละเอียด ในแต่ละประเภทการให้บริการ ดังนี้

งานระบบประปา ระบบสุขาภิบาล

- งานระบบลำเลียงน้ำดี ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งท่อลำเลียงน้ำระบบท่อประปาและอุปกรณ์จ่ายน้ำ
- งานระบบผลิตไอน้ำและน้ำร้อน ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบหม้อต้มน้ำ และระบบจ่ายน้ำร้อน
- งานระบบระบายน้ำและบำบัดน้ำเสีย ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบลำเลียงน้ำเสีย ระบบลำเลียงน้ำฝน และระบบบำบัดน้ำเสีย การติดตั้งทั้งหมดจะรวมถึงการติดตั้งท่อน้ำ ระบบจ่ายน้ำ ระบบรีไซเคิลน้ำเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ และการติดตั้งสุขภัณฑ์
- งานระบบจ่ายน้ำและระบายน้ำในส้วมชายน้ำ ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์ลำเลียงน้ำ ระบายน้ำและบำบัดน้ำเสียในส้วมชายน้ำ
- งานระบบติดตั้งระบบสุขภัณฑ์

งานระบบดับเพลิง

- งานระบบท่อดับเพลิงและควบคุม ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งท่อดับเพลิง ระบบดับเพลิงแบบหัวฉีด อุปกรณ์ดับเพลิง ระบบจ่ายน้ำดับเพลิงระบบสารสะอาดดับเพลิงและระบบดับเพลิงด้วยคาร์บอนไดออกไซด์

- งานระบบดับเพลิงและหัวฉีดโปรยน้ำ
- งานระบบสัญญาณเตือนอัคคีภัย
- งานระบบท่อดับเพลิงและควบคุม
- งานติดตั้งอุปกรณ์ดับเพลิง

2.1.3งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบปรับอากาศและระบายอากาศ

บริษัทฯ ให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบปรับอากาศและระบายอากาศ โดยเริ่มตั้งแต่จัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้บริการ ออกแบบและให้คำปรึกษาในการวางระบบ รวมถึงการจัดหาวัสดุอุปกรณ์และติดตั้งระบบปรับอากาศ ซึ่งสามารถแจกแจงรายละเอียด ในแต่ละประเภทการให้บริการ ดังนี้

งานระบบปรับอากาศและระบายอากาศ

- งานระบบปรับอากาศขนาดใหญ่
- งานระบบท่อส่งลมปรับอากาศและระบายอากาศ
- งานระบบเครื่องทำน้ำเย็น
- งานระบบควบคุมอุณหภูมิและความชื้น
- งานระบบท่อระบายความร้อนและระบบหล่อเย็น
- งานระบบปรับอากาศในอาคาร (Air Conditioning System) ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบปรับอากาศทั้ง 3 ชนิด ได้แก่ ระบบปรับอากาศชนิดรวม (Chilled Water Cooling System) ระบบปรับอากาศชนิดกลุ่ม (Package Air Cooling System) และระบบปรับอากาศแยกส่วน (Split Type Air Conditioning System) ซึ่งจะรวมถึงการติดตั้งวางระบบท่อลมเย็น (Duct) ระบบท่อระบายความร้อน ตัวทำความเย็นชนิดใช้น้ำยา (Condenser) ตัวทำความเย็นชนิดใช้น้ำหรือลมระบายความร้อน (Chiller) หอระบายความร้อน (Cooling Tower) และเครื่องจ่ายลมเย็น (Fan Coil System)
- งานระบบระบายอากาศ (Exhaust and Ventilation) ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบระบายอากาศในอาคาร
- งานระบบปรับอากาศในห้องสะอาด (Clean Room's Air Conditional and Ventilation) ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบปรับอากาศและระบบระบายอากาศในห้องที่ต้องการความสะอาดเป็นพิเศษที่ใช้ในอุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมอื่นๆ
- งานระบบปรับอากาศในห้องทำความเย็น (Cooled Room System) ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบปรับอากาศและระบายอากาศในห้องเย็น งานระบบอัดอากาศในบันไดหนีไฟ (Stair Pressurized System) ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์อัดอากาศในบันไดหนีไฟ

ตัวอย่างผลงานการให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบประปา ระบบสุขาภิบาล



งานระบบลำเลียงน้ำดี



งานระบบระบายน้ำและบำบัดน้ำเสีย



งานติดตั้งท่อสูบน้ำฝน



งานติดตั้งระบบสุขภัณฑ์

ตัวอย่างผลงานการให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบดับเพลิง



งานระบบท่อดับเพลิงและควบคุม



งานระบบดับเพลิงและหัวฉีดโปรยน้ำ



งานติดตั้งท่อสูบน้ำดับเพลิง



งานติดตั้งตู้ Valve test box

ตัวอย่างผลงานการให้บริการติดตั้งงานระบบปรับอากาศและระบายอากาศ



งานระบบปรับอากาศขนาดใหญ่



งานระบบท่อส่งลมปรับอากาศ/ระบายอากาศ



งานระบบเครื่องปรับอากาศขนาดใหญ่



งานระบบเครื่องทำน้ำเย็น

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 นโยบายและลักษณะการตลาด

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงาน โดยจะมุ่งเน้นการขยายตลาด ให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัวจากนโยบายการเพิ่มการลงทุนของภาครัฐและเอกชน โดยเน้นรักษามาตรฐานในการให้บริการและพัฒนากระบวนการเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน คุณภาพการทำงานให้หลากหลายมิติ อันได้แก่ การบริหารงาน คุณภาพ การพัฒนาประสิทธิภาพ การบริหาร การจัดการ การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจ การปรับกระบวนการทำงานเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จเพิ่มมากขึ้น การเพิ่มศักยภาพบุคลากร ทั้งจากการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง การทำงานเป็นทีม การเสริมสร้างความผูกพันในองค์กร โดยกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจมีดังนี้

■ ประสิทธิภาพของผู้บริหารและทีมวิศวกร

บริษัทฯ ยังมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางถึงคุณภาพงานและการส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลาที่กำหนด ซึ่งเป็นผลมาจากการบริหารงานของผู้บริหารและทีมวิศวกร โครงการที่มีความรู้และมีประสบการณ์ ในแวดวงธุรกิจรับเหมา และติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารที่สะสมประสบการณ์มากกว่า 29 ปี ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าและได้รับงานใหม่อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายมุ่งเน้นเสริมสร้างศักยภาพของบุคลากรในทุกระดับอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ทั้งจาก การฝึกอบรมภายนอกหน่วยงานภาครัฐ รวมไปถึงการพัฒนาในด้านการบริหาร การจัดการ การสร้างทีมงาน การอยู่ร่วมกัน ตลอดจนส่งเสริมให้พนักงานและผู้บริหารได้มีความรู้ในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน

■ คำนึงถึงประโยชน์ลูกค้าเป็นหลักและเน้นบริการหลังการขาย

จากผลงานที่เป็นที่ยอมรับในอดีต ได้สร้างความประทับใจและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้าซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำขนาดใหญ่ ได้ให้ความไว้วางใจและกลับมาใช้บริการของบริษัทฯ นอกจากนี้ ลูกค้าดังกล่าวยังได้ออกต่อและแนะนำบริษัทฯ ให้แก่ลูกค้ารายอื่นๆ ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าและการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการรักษาชื่อเสียงและคุณภาพงาน โดยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการและเป็นธรรมต่อลูกค้า โดยมีจรรยาบรรณที่ดีและซื่อสัตย์ต่อวิชาชีพ โดยจะเลือกใช้วัสดุที่มีมาตรฐานเป็นไปตามข้อกำหนดโดยไม่มุ่งแสวงหาผลกำไรโดยการลดคุณภาพวัสดุ และคำนึงถึงผลประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ รวมถึงการดูแลในเรื่องบริการหลังการขายและฝึกอบรมให้แก่พนักงานของลูกค้าให้สามารถให้บริการที่ติดตั้งได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

■ คุณภาพงานและระยะเวลาในการส่งมอบที่ตรงตามเป้าหมาย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการควบคุมคุณภาพงาน โดยกำหนดให้มีระบบการดูแลตรวจสอบการควบคุมคุณภาพงาน โดยระบบดังกล่าวจะเริ่มตั้งแต่การออกแบบตามความต้องการของลูกค้า และจะทำการตรวจสอบวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างว่ามีคุณสมบัติเป็นไปตามแบบที่กำหนดไว้หรือไม่ นอกจากนี้ยังมีการปรับปรุงแก้ไขแบบตามความต้องการของลูกค้า โดยผู้ควบคุมงานมีหน้าที่ควบคุมดูแลตรวจสอบคุณภาพวัสดุที่ใช้ติดตั้งร่วมกับผู้ออกแบบ รวมถึงการตรวจสอบคุณภาพการติดตั้งและการทดสอบระบบทุกขั้นตอน เพื่อให้แน่ใจว่าการดำเนินการเป็นไปตามแผนงานที่กำหนด ทำให้มั่นใจได้ว่าคุณภาพงานและระยะเวลาการส่งมอบเป็นไปตามที่ได้ตกลงได้กับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับกระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จเพิ่มมากขึ้น อาทิเช่น การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ มาปรับใช้ในกระบวนการทำงาน เพิ่มการพัฒนาศักยภาพบุคลากร โดยเน้นการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่องและปลูกฝังการทำงานเป็นทีมอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นต้น

■ ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ

บริษัทฯ มีระบบการบริหารจัดการและระบบควบคุมต้นทุนที่ดี โดยมีการนำระบบโปรแกรม “Mango” ERP (Enterprise resource planning) ซึ่งเป็นระบบสารสนเทศเพื่อใช้ในการบริหารจัดการที่เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานและลดการทำงานซ้ำซ้อน โดยระบบดังกล่าวจะสามารถตรวจสอบควบคุมการปริมาณการสั่งซื้อวัสดุและควบคุมต้นทุนของโครงการ ทำให้ผู้บริหารและผู้จัดการโครงการสามารถรับทราบข้อมูลต้นทุนการก่อสร้างได้ทุกขณะ นอกจากนี้ ยังช่วยให้วิศวกรโครงการสามารถควบคุมการเบิกและใช้วัสดุในแต่ละโครงการให้เป็นไปตามแผนงานที่กำหนด และยังมีระบบการจัดซื้อส่วนกลางที่มีการกำหนดขอบเขตอำนาจและขั้นตอนการอนุมัติอย่างชัดเจน ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการควบคุมภายในได้ดียิ่งขึ้น

■ ความเข้มแข็งในฐานะการเงินและสายสัมพันธ์ที่ดีต่อสถาบันการเงิน

ธรรมชาติของธุรกิจงานรับเหมาดำเนินการระบบวิศวกรรม ซึ่งมีความจำเป็นที่จะต้องใช้วงเงินในการค้าประกันงานต่างๆ หลายขั้นตอนจนกว่าการดำเนินการก่อสร้างและการส่งมอบงานจะแล้วเสร็จ ส่งผลให้ผู้รับเหมาวางระบบบางรายต้องประสบปัญหาเกี่ยวกับสถาบันการเงินในการขอกู้เงินค้ำประกันเพื่อประมูลงานต่างๆ ทำให้ไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามกำหนดหรือไม่สามารถปฏิบัติงานได้จนเสร็จสิ้นโครงการ อย่างไรก็ตาม ด้วยนโยบายในการดำรงสถานะทางการเงินที่ดีของบริษัทฯ และการปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดกับสถาบันการเงินอย่างเคร่งครัด ทำให้บริษัทฯ สามารถรักษาสายสัมพันธ์

อันดีกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง ซึ่งจะช่วยลดปัญหาและอุปสรรคในเรื่องการขอวงเงินให้เพียงพอต่อการรับงานในโครงการต่างๆ ในอนาคตได้

2.2.2 นโยบายการกำหนดราคา

การรับงานของบริษัทจะกำหนดราคาแบบคิดรวมเบ็ดเสร็จ ทั้งการออกแบบ การติดตั้งและค่าวัสดุอุปกรณ์ โดยจะคำนึงถึงทั้งในส่วนของคุณทุนทางตรง ได้แก่ ค่าแรงและค่าวัสดุอุปกรณ์ และต้นทุนทางอ้อมซึ่งได้แก่ ค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายส่วนกลาง เป็นต้น เพื่อให้ทราบต้นทุนของแต่ละโครงการอย่างแท้จริงแล้วจึงบวกอัตรากำไรตามเป้าหมายที่กำหนด ทั้งนี้ การพิจารณากำไรตามเป้าหมาย อาจปรับเปลี่ยนเพิ่มขึ้นหรือลดลง โดยจะพิจารณาจากปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุน อาทิเช่น การขาดแคลนแรงงาน การเพิ่มขึ้นของค่าแรง หรือ ความผันผวนของราคาวัสดุอุปกรณ์ รวมถึงในกรณีเป็นงานประมูลซึ่งบางครั้งมีความจำเป็นต้องปรับลดกำไรลง เพื่อสามารถกำหนดราคาเพื่อแข่งขันกับคู่แข่ง ซึ่งแต่ละแห่งอาจจะมีต้นทุนที่แตกต่างกัน

■ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ ให้บริการหลักแก่ลูกค้าภาคเอกชน ซึ่งได้แก่ลูกค้าประเภท ห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก อาคารสำนักงาน อสังหาริมทรัพย์ โรงพยาบาล และโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น โดยปัจจุบันกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯ ได้แก่ เจ้าของโครงการที่มีความมั่นคงทางการเงินและมีทุนดำเนินการสูง ซึ่งได้แก่ ห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก โดยในปี 2557 - 2559 มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 86.96 ร้อยละ 63.21 และร้อยละ 75.53 ของรายได้จากการให้บริการตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวเป็นกลุ่มที่มีอัตราการเติบโตและมีการขยายสาขาตามภูมิภาคต่างๆ สูง ซึ่งเป็นการขยายตัวตามภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงเป็นธุรกิจที่มีความเข้มแข็งในด้านการเงินและมีความสามารถในการชำระหนี้สูงจึงช่วยลดความเสี่ยงในด้านเครดิตของลูกค้าหนี้ นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าดังกล่าวยังเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีการติดต่อทำธุรกรรมกับบริษัทฯ มานานและมีความไว้วางใจในเรื่องของคุณภาพงานและการส่งมอบงานตามกำหนดและไม่เคยมีปัญหาในการส่งมอบงานล่าช้า เนื่องจากการบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพรวมทั้งระบบการตรวจสอบคุณภาพงานทุกขั้นตอน

ตัวอย่างลูกค้าที่ให้ความไว้วางใจบริษัทฯ

กลุ่มห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก



กลุ่มอสังหาริมทรัพย์



กลุ่มอาคารสำนักงาน



กลุ่มโชว์รูม



กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม



เนื่องจากการรับงานของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นลักษณะของการเสนอราคาเพื่อเข้าประกวดราคา ดังนั้น การควบคุมประสิทธิภาพการทำงานและต้นทุน โครงการจึงมีส่วนสำคัญต่อการแข่งขันเพื่อเพิ่มโอกาสในการชนะการประมูล โดยประสบการณ์ของผู้บริหารและทีมงานวิศวกรของบริษัทฯ ที่ยาวนานกว่า 28 ปี เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถชนะประมูลโครงการต่างๆ ได้อย่างสม่ำเสมอและสามารถทำอะไรได้ในระดับที่ตั้งเป้าหมายไว้ อย่างไรก็ตามเนื่องจากการให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบประกอบอาคารแก่ลูกค้าในกลุ่มประเภทห้างสรรพสินค้าและค้าปลีกเป็นธุรกิจที่มีคู่แข่งจำนวนมาก บริษัทฯ จึงมีแผนการกระจายความเสี่ยงการรับงานไปยังกลุ่มธุรกิจอื่น อาทิเช่น คอนโดมิเนียม ที่อยู่อาศัย รวมถึง งานประมูลภาครัฐ เป็นต้น เพื่อลดความเสี่ยงในช่วงที่กลุ่มค้าปลีกมีอัตราการขยายตัวช้า

■ การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

สายงานสนับสนุนธุรกิจจะทำหน้าที่ในการคัดเลือกโครงการที่น่าสนใจ โดยการติดตามประกาศโครงการประมูลผ่านช่องทางต่างๆ อาทิเช่น เว็บไซต์ ประกาศทางหนังสือพิมพ์ สื่อโทรทัศน์ อีเมลล์เชิญชวนจากลูกค้า โทรศัพท์เพื่อสอบถาม เป็นต้น อีกทั้งการประกวดราคาในบางครั้งจะได้รับการแนะนำผ่านทางฝ่ายบริหาร การแนะนำจากลูกค้าที่เชื่อถือในผลงาน

รวมทั้งได้รับการแนะนำจากลูกค้าของบริษัทฯ และพันธมิตรทางการค้า โดยบริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นที่จะรักษาคุณภาพและผลงานการก่อสร้างให้ได้ตามมาตรฐานและตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น รวมทั้งการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี การให้คำปรึกษาที่เป็นประโยชน์ ซึ่งมีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจของลูกค้า เป็นอย่างยิ่ง

ภาวะอุตสาหกรรมร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้าน

บริษัทฯ เน้นการให้บริการวางระบบวิศวกรรมประกอบอาคารแก่ฐานลูกค้าในกลุ่มห้างสรรพสินค้าและค้าปลีกประเภทร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้านเป็นหลัก ดังนั้น การขยายสาขาของร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้าน จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญปัจจัยหนึ่งที่สะท้อนแนวโน้มภาวะการเติบโตของบริษัทฯ ได้เช่นเดียวกัน ทั้งนี้ จากการรวบรวมข้อมูลจากสำนักวิจัย ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ และข้อมูลสาธารณะพบว่าจำนวนร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้านขนาดใหญ่ นับตั้งแต่ปี 2555 - 2559 ยังคงมีการลงทุนและขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง โดยมีจำนวนสาขารวมเพิ่มขึ้นจาก 95 สาขาในปี 2555 เป็น 184 สาขา ในปี 2559 ซึ่งคิดเป็นอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 19.09

จำนวนสาขาของร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้าน

ผู้ประกอบการ	จำนวนทั้งหมด (สาขา)				
	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
โฮมโปร (Home pro)	53	64	71	76	81
ไทวัสดุ (Thai Watsadu)	23	35	39	41	42
เมกา โฮม (เมกาโฮม)	0	0	4	7	11
โกลบอลเฮ้าส์ (Global House)	19	27	33	37	46
คูโฮม (Do Home)	0	5	5	8	8
รวม	95	131	152	168	188
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	-	37.90	16.03	10.53	11.90

ที่มา : สำนักวิจัย ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ประชาชาติธุรกิจออนไลน์และข้อมูล Website ของผู้ประกอบการ

จากการสำรวจมุมมองอุตสาหกรรมและแผนการขยายลงทุนของผู้ประกอบการในกลุ่มร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้านในปี 2560 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงมีแผนที่จะขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง แต่จะปรับเปลี่ยนจากเดิมที่เน้นการขยายตัวในเขตกรุงเทพและปริมณฑลเป็นการเน้นที่จะกระจายสาขาไปยังหัวเมืองสำคัญของแต่ละจังหวัดเพื่อขยายฐานลูกค้าและรองรับความต้องการที่มากขึ้น โดยผู้บริหารในกลุ่มร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้านได้ประเมินมุมมองต่อทิศทางการขยายตัวและการเปิดสาขา ดังนี้

- ผู้บริหารกลุ่มโฮม โปรคัส เซ็นเตอร์เปิดเผยว่ามีแผนจะขยายสาขาไปยังหัวเมืองหลักและเมืองรองทั่วประเทศ โดยเป็นการขยายสาขามेกาโฮม ประมาณ 3-4 แห่งและขยายสาขาโฮมโปรประมาณ 1-2 สาขา ซึ่งเป็นผลมาจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่นิยมซื้อวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้านจากร้านค้าปลีกสมัยใหม่มากขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยบวกต่อสถานการณ์แนวโน้มการขยายตัวของร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้านที่คาดว่าจะยังขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง
- ผู้บริหารกลุ่มไทวัสดุ ประเมินว่าภาพรวมตลาดวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งบ้านของไทยมีแนวโน้มจะขยายตัวประมาณร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับปีก่อนที่ตลาดทรงตัว หรือคิดเป็นมูลค่าตลาดรวมที่ 3-4 แสนล้านบาท โดยได้รับปัจจัยในเชิงบวกจากการเดินทางโครงการลงทุนภาครัฐ ที่เริ่มเห็นเป็นรูปธรรมขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะการลงทุนรถไฟสายต่างๆ ส่งผลให้เกิด การขยายตัวของชุมชนใหม่ ย่านชานเมือง ทำให้ธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน

ได้รับอนุมัติแล้ว โดยมีแนวทางการขยายสาขาจำนวน 1 สาขา และเน้นการปรับปรุงสาขาเดิม เพื่อให้ดูทันสมัย และนำเสนอสินค้าใหม่ๆ

- ผู้บริหารของกลุ่มดูโฮม เปิดเผยว่ามีแผนที่จะขยายสาขาอีกจำนวน 3 แห่งในปี 2560 จากเดิมที่จะมีการขยายสาขาเฉลี่ย 1-2 สาขาต่อปี
- ผู้บริหารกลุ่มโกลบอลเฮาส์เปิดเผยว่ามีแผนที่จะขยายสาขาไม่ต่ำกว่า 8 สาขาในปี 2560 เพื่อให้ครอบคลุมตลาดหัวเมืองใหญ่ในต่างจังหวัดที่มากขึ้น

ภาวะอสังหาริมทรัพย์

สำหรับสถานการณ์การแข่งขันในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และแนวโน้มในอนาคต ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินว่า ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะทำการเร่งทำการตลาดเพื่อกระตุ้นการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยการนำเสนอโปรโมชั่นทางด้านอัตราดอกเบี้ย โดยอาศัยจังหวะที่อัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งเป็นเพียงปัจจัยเดียวที่เป็นแรงหนุนตลาดที่อยู่อาศัยในระยะถัดไป รวมถึงยังต้องพิจารณาความต้องการและข้อจำกัดของกลุ่มเป้าหมายให้ลึกยิ่งขึ้น เพื่อนำมาสู่การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้อย่างตอบโจทย์ เช่น กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังเริ่มเป็นของตนเองซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยในรูปแบบโฮมออฟฟิศ กลุ่มครอบครัวที่อยู่ร่วมกับผู้สูงอายุซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยที่มีการออกแบบและฟังก์ชันเอื้อต่อผู้สูงอายุ รวมถึงมีบริการเกี่ยวเนื่องกับผู้สูงอายุในโครงการ เป็นต้น นอกจากนี้ ในระยะถัดไปยังต้องจับตาการบังคับใช้ พ.ร.บ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ที่คณะรัฐมนตรีเห็นชอบในหลักการไปเมื่อวันที่ 7 กันยายน 2559 ที่ผ่านมา ซึ่งน่าจะจะมีผลบังคับใช้ในปี 2560 และก่อให้เกิดภาระค่าใช้จ่ายด้านภาษีเพิ่มขึ้นสำหรับผู้ถือครองที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่มีมูลค่าสูง ซึ่งน่าจะเป็นปัจจัยเร่งให้ประชาชนผู้ถือครองที่ดินรื้อสร้างวางแปลนขายที่ดินให้กับผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้ที่ดินหมุนเวียนซื้อขายเพื่อสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคตมากขึ้น รวมถึงยังเป็นปัจจัยเร่งให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีที่ดินรอการพัฒนาที่อยู่อาศัย เลือกพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ๆ เร็วขึ้นอีกด้วย

ทั้งนี้ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ คาดการณ์ว่าด้านอุปทานในปี 2560 จะมีโครงการเปิดขายใหม่ประมาณ 108,000 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 12 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 97,200 – 119,000 หน่วย) และประมาณการที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในปี 2560 จะมีจำนวนประมาณ 124,000 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 0.50 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 111,000 – 136,000 หน่วย) ในขณะที่คาดการณ์ว่า ด้านอุปสงค์ จะมีโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 3 โดยมีจำนวนประมาณ 180,000 หน่วย (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 162,000 – 221,000 หน่วย) มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ จำนวนประมาณ 466,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 5 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 420,000 – 513,000 ล้านบาท) ในขณะที่คาดว่าจะมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั้งระบบ จำนวน 594,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 1 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 570,000 – 617,000 ล้านบาท) และประมาณการณ์สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปคงค้างทั้งระบบ จำนวน 3,433,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 3 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 3,394,000 – 3,472,000 ล้านบาท) อย่างไรก็ตาม การประเมินแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยดังกล่าว ยังมีอีกหลายปัจจัยที่น่าสนใจประกอบด้วย ปัจจัยบวกซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล โดยเฉพาะการพัฒนาโครงการข่ายมณฑลขนส่ง และรถไฟฟ้ามหานครสายต่างๆ ที่คาดการณ์ว่าจะเปิดพื้นที่ใหม่ในปริมาณมาก อีกทั้งมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจในภูมิภาคผ่านการส่งเสริมเขตเศรษฐกิจพิเศษคลัสเตอร์ และแผนการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก รวมถึงมาตรการส่งเสริมการพัฒนาที่อยู่อาศัยรองรับสังคมผู้สูงอายุ ซึ่งรัฐบาลมุ่งมั่นผลักดันให้เกิดผลเป็นรูปธรรม จะช่วยสร้าง

ตลาดใหม่ทดแทนยอดขายที่ชะลอตัวลง ขณะที่ความต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริงยังมีอยู่ในระบบ ต่างจากความต้องการซื้อเพื่อการลงทุนที่ลดลงอย่างชัดเจน ปัจจัยบวกดังกล่าวจะช่วยให้ภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 เป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การสรรหาแรงงาน

บริษัทมีนโยบายในการจัดหาแรงงานโดยใช้การว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource) โดยแรงงานที่บริษัทว่าจ้าง outsource ส่วนใหญ่เป็นแรงงานฝีมือที่ใช้ในการวางระบบไฟฟ้า ประปาและสุขาภิบาล อาทิเช่น การเดินสายไฟ การวางท่อประปา เป็นต้น ซึ่งการว่าจ้างแรงงาน Outsource เป็นการบริหารต้นทุนแรงงานเนื่องจากช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายมากกว่าเมื่อเทียบกับการจัดตั้งแผนกขึ้นมาใหม่อย่างเต็มรูปแบบ ที่จะต้องเสียทั้งค่าจ้างพนักงาน รวมถึงต้องมีสวัสดิการต่างๆ นอกจากนี้ งานโครงการของบริษัทส่วนใหญ่จะกระจายอยู่ตามภูมิภาคต่างๆของประเทศทำให้ยากต่อการบริหารจัดการบุคคลากรหากใช้แรงงานที่เป็นพนักงานของบริษัททั้งหมด บริษัทจึงใช้นโยบายการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอกเพื่อลดปัญหาดังกล่าวได้ โดยในอดีตที่ผ่านมาบริษัทมีการใช้แรงงานโดยการว่าจ้างบุคคลภายนอกเฉลี่ยประมาณ 6 -10 รายต่อโครงการ เพื่อมิให้เป็นภาระพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งมากเกินไป

การสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์

การจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ ในแต่ละโครงการจะมีความต้องการที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า โดยลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดลักษณะ ประเภทของวัสดุอุปกรณ์ ที่จะนำมาใช้ ดังนั้น บริษัทจึงไม่มีนโยบายในการเก็บวัสดุและอุปกรณ์ไว้เป็นระยะเวลานาน แต่จะใช้วิธีการสั่งซื้อเป็นครั้งๆตามความจำเป็นในการใช้งาน เพื่อบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ การเก็บวัสดุคงคลังของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุหลัก ที่ต้องใช้ประจำ อาทิเช่น ท่อ ข้อต่อ สายไฟ น็อต เป็นต้น

การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์จะเป็นสั่งซื้อจากส่วนกลาง ผ่านแผนกจัดซื้อของบริษัท โดยเจ้าหน้าที่แผนกจัดซื้อจะดำเนินการจัดซื้อตามขั้นตอนภายใต้งบประมาณที่กำหนด โดยจะทำการตรวจสอบราคา ต่อรอราคา จัดทำรายงานสรุปการคัดเลือก และแนบใบเสนอราคาจากผู้ขายหรือผู้ให้บริการอย่างครบถ้วน พร้อมทั้งนำเสนอให้ฝ่ายงานที่ร้องขอเพื่อทำการคัดเลือกและอนุมัติตามลำดับขั้น

บริษัทมีการกำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือก และการประเมินผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ให้บริการ ได้แก่ คุณภาพ ราคา ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบ บริการหลังการขาย ประวัติผู้ขาย เป็นต้น เพื่อประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ให้บริการในการนำมาประกอบการพิจารณาในการจัดซื้อครั้งต่อไป โดยจะกำหนดให้มีการประเมินผู้ขายหรือผู้ให้บริการอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

การติดต่อจัดหางานประมูล

การจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัทส่วนใหญ่เป็นงานโครงการที่มีลักษณะแตกต่างกันไปในแต่ละโครงการ โดยบริษัทจะต้องนำเสนองานโดยตรงให้กับลูกค้าเพื่อรับการพิจารณาเป็นรายๆไป ซึ่งการเข้าร่วมประมูลจะมีลักษณะเป็นการเข้าร่วมประมูลแบบเปิด โดยหน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการจะทำการเปิดประมูลให้แก่ ผู้สนใจทั่วไป ซึ่งส่วนใหญ่ที่ผ่านมามีผู้เข้าร่วมประมูลเพื่อแข่งขันประมาณ 3 - 4 รายในแต่ละโครงการ ในขณะที่บางกรณีที่มีการจัดซื้อจัดจ้างโดย

วิธีพิเศษ หน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการจะทำการส่งจดหมายเชิญเพียงบางบริษัทให้เข้าร่วมประมูล โดยหน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการจะทำการคัดเลือกบริษัทโดยดูจากความสามารถ ประวัติการขายและบริการ โดยบริษัทที่มีสายงานสนับสนุนธุรกิจที่สอดคล้องตามประกาศการประมูลผู้รับเหมาก่อสร้างของเอกชน ผ่านทางสื่อต่างๆ และดำเนินการประกวดราคาโดยฝ่ายประเมินราคาและประมาณราคา อีกทั้งการประกวดราคาในบางครั้งจะได้รับการแนะนำจากฝ่ายบริหาร ลูกจ้างที่เชื่อถือในผลงานของบริษัทฯ แนะนำมา รวมทั้งคำแนะนำจากคู่ค้าของบริษัทฯ และพันธมิตรทางการค้า ตลอดจนบริษัทอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องอีกด้วย

ในการเสนองานประมูล บริษัทฯจะต้องยื่นหลักประกันการเสนอราคาโครงการ (Bid Bond) ในวงเงินประมาณร้อยละ 5 ของราคากลาง เมื่อบริษัทฯได้รับการคัดเลือกจากหน่วยงานเอกชนหรือราชการต่างๆ ให้เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการแล้ว บริษัทฯจะต้องทำสัญญาจัดซื้อหรือจัดจ้างกับหน่วยงานนั้นๆ และต้องวางหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา (Performance Bond) ในวงเงินประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่างานตามสัญญา ซึ่งเป็นการเปลี่ยนจากหลักประกันการเสนอราคาโครงการเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา โดยหลักประกันเกือบทั้งหมดเป็นหนังสือค้ำประกันจากธนาคารพาณิชย์ และบริษัทฯจะได้รับหลักประกันคืนเมื่อพ้นข้อผูกพันตามสัญญานั้นๆ แล้ว ซึ่งส่วนใหญ่จะมีกำหนดเวลาประมาณ 1 ปีหลังส่งมอบงาน ดังนั้นในการเสนองานให้แก่เอกชนหรือภาครัฐ บริษัทฯจะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนหรือวงเงินสนับสนุนจากธนาคารเพียงพอเพียงพอรองรับกับการใช้เป็นหลักประกันดังกล่าวด้วย

2.4 ภาวะการแข่งขัน

อุตสาหกรรมธุรกิจรับเหมาและติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคาร มีโอกาสเติบโตค่อนข้างสูงตามภาวะเศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัว อย่างไรก็ตามการแข่งขันของธุรกิจก็อยู่ในระดับสูงเช่นกัน เนื่องจากธุรกิจรับเหมาและติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารมีผู้รับเหมาฯ ที่มีศักยภาพและประสบการณ์ในการดำเนินงานที่แตกต่างกันจำนวนมาก ดังนั้น การที่บริษัทฯจะสามารถแข่งขันผู้รับเหมารายอื่นๆ ได้ จึงจำเป็นที่จะต้องมีการปฏิบัติงาน คุณภาพงานที่ได้มาตรฐาน มีอำนาจในการเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ให้ได้ราคาและเงื่อนไขที่ดี รวมถึงต้องมีฐานะการเงินที่เข้มแข็งเพื่อที่จะสามารถเพิ่มโอกาสในการชนะการประมูลงาน ซึ่งจากประสบการณ์ทำงานของบริษัทฯในอดีตที่ผ่านมา 28 ปี เป็นที่พิสูจน์แล้วว่าผลงานและประสบการณ์ทำงานของบริษัทฯสามารถสร้างความพึงพอใจรวมถึงสามารถทำให้ลูกค้าซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำจำนวนมากให้ความไว้วางใจ

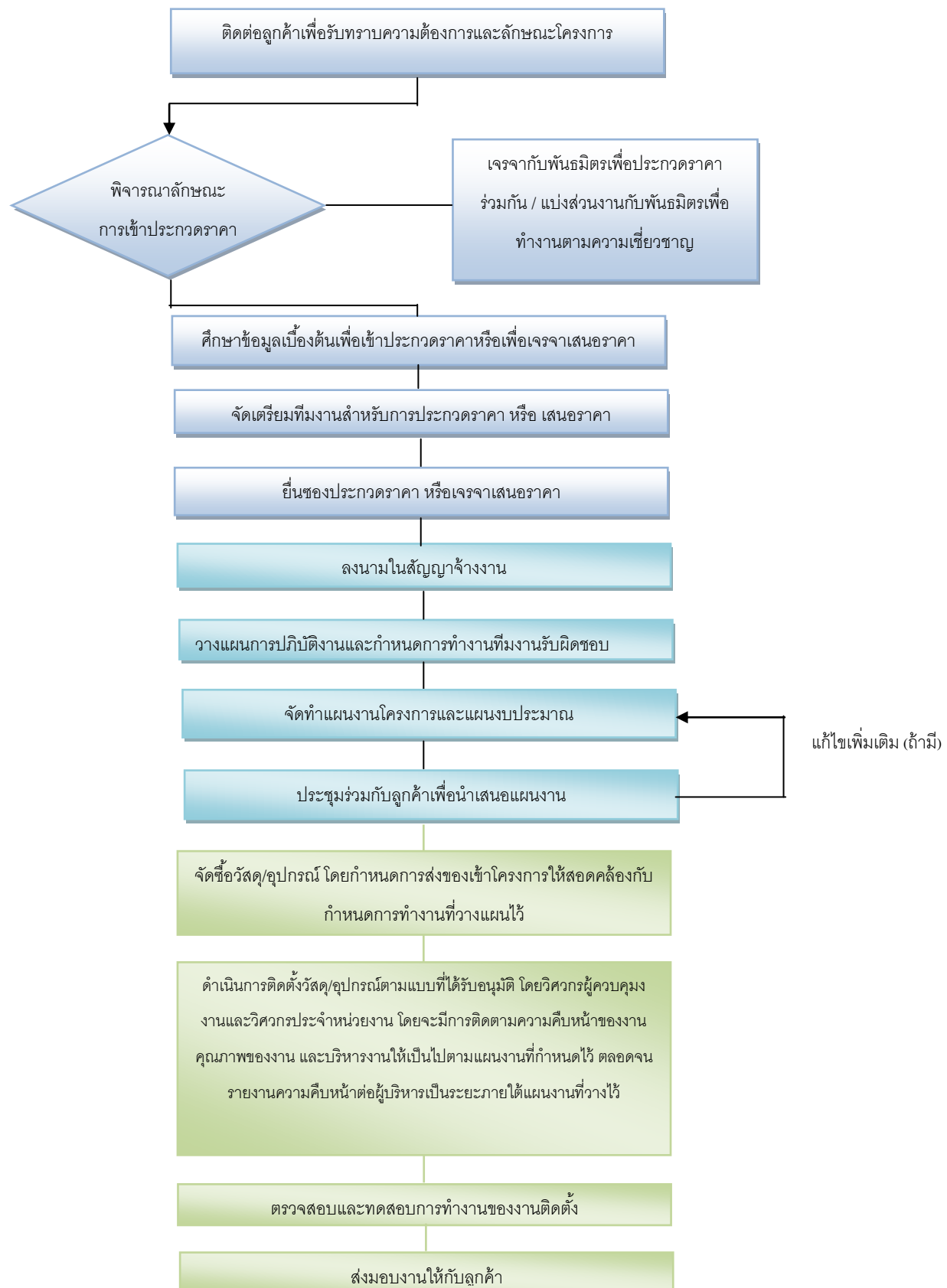
ทั้งนี้ จากฐานข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์ มีผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจที่ผู้รับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมประกอบอาคารที่มีความสามารถในการแข่งขันและประมูลงานในลักษณะเดียวกับบริษัทฯ ที่สำคัญ มีดังต่อไปนี้

ผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัท ในปี 2559 เรียงตามรายได้

บริษัท	รายได้รวม	สินทรัพย์	กำไรสุทธิ
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
1. บริษัท ไทลิตา (ประเทศไทย) จำกัด	9,775.94	5,363.75	471.84
2. บริษัท เพาเวอร์ไลน์เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)	6,172.88	8,543.98	1,899.03
3. บริษัท เทียวสงสีลม จำกัด	2,525.13	2,500.41	338.00
4. บริษัท แมคทริก จำกัด (มหาชน)	1,996.62	1,652.85	78.66
5. บริษัท จาร์ดีน เอ็นจิเนียริง จำกัด	1,943.42	1,419.95	46.90
6. บริษัท เซ็กโก้ เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด	1,845.17	1,577.33	(9.76)
7. บริษัท เฟิร์ส เทคโนโลยี จำกัด	1,534.17	801.94	21.57
8. บริษัท ษญา วิศวกรรม จำกัด	1,159.54	813.51	124.87
9. บริษัท พรอสเพอร์ เอ็นจิเนียริง จำกัด	1,001.98	409.95	50.56
10. บริษัท พาส 409 เอ็นจิเนียริง จำกัด	996.36	710.28	11.53
11. บริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน)	903.65	3,316.36	(284.02)
12. บริษัท ซิตี เพาเวอร์ จำกัด	802.95	639.77	87.40
13. บริษัท แสงประดิษฐ์ เอ็นจิเนียริง จำกัด	705.55	446.79	17.83
14. บริษัท เอ็ม อี ซี ที จำกัด	651.72	577.76	49.53
15. บริษัท 139 เอ็นจิเนียริง จำกัด	633.86	327.98	48.95
16. บริษัท วินเทจ วิศวกรรม จำกัด (มหาชน)	475.95	1,882.79	(106.22)
17. บริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน)	463.03	241.22	66.21
18. บริษัท คิว แพลน จำกัด	325.00	130.34	2.93
19. บริษัท เอ็ม แอนด์ อี เอเชีย จำกัด	142.45	123.34	8.67
20. บริษัท อี.เอ็ม.เทค วิศวกรรม (ประเทศไทย) จำกัด	114.65	141.72	(10.20)

ที่มา : Business Online (BOL) / กระทรวงพาณิชย์

ขั้นตอนการรับงาน



2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ลำดับ	ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	ปีที่เริ่มงาน	ปีที่คาดว่าจะเสร็จ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	มูลค่างานที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ (ล้านบาท)
1	เดอะ พหลิม คอนโด บางใหญ่ สเตชัน เฟส 2	บริษัท พญา รัชเอสเตท จำกัด(มหาชน)	พ.ศ. 2559	มี.ค. 2561 ^{/1}	116.58	7.83
2	UNIO H ดิวนนท์	บริษัท เฮลิคซ์ จำกัด	ก.พ.2560	ส.ค.2561	78.50	65.18
3	VENIO SUKHUMVIT 10	บริษัท เฮลิคซ์ จำกัด	ก.พ.2560	ก.พ.2561 ^{/2}	29.50	9.60
4	Chapter One Shine Bangpo	บริษัท พญา รัชเอสเตท จำกัด(มหาชน)	ก.ค.2560	ก.ค.2562	135.51	134.07
5	IDEO Q31	บริษัท เฮลิคซ์ จำกัด	พ.ย.2560	ก.ย.2561	44.80	44.70
6	โฮมโปร กัลปพฤกษ์	บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด(มหาชน)	ธ.ค.2560	มี.ย.2561	64.00	63.91
7	โครงการอื่นๆ		2560	2561	4.36	0.78
รวม					473.25	326.07

หมายเหตุ : /1 มีการต่อสัญญาในระหว่างปี

/2 วันอื่นตามที่ได้มีการขายออกไปโดยความเห็นชอบของผู้ว่าจ้าง

3.ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันและความต่อเนื่องของรายได้

เนื่องจากลักษณะโดยทั่วไปของธุรกิจรับเหมาติดตั้งงานวิศวกรรมประกอบอาคาร จะมีขอบเขตการให้บริการตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาบริการซึ่งมีความแตกต่างจากธุรกิจให้บริการประเภทอื่นที่จะรับรู้รายได้จากการให้บริการต่อเนื่อง โดยในกรณีของสัญญาบริการรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารประเภทห้างสรรพสินค้าและค้าปลีกจะมีระยะเวลาการให้บริการเฉลี่ยประมาณ 4-8 เดือน ในขณะที่การให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารประเภทอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม จะมีระยะเวลาการให้บริการเฉลี่ย 1-2 ปี จึงทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านความต่อเนื่องของรายได้ ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถประมูลงานใหม่ได้ตามแผนงานที่วางไว้ โดยเฉพาะในภาวะที่เศรษฐกิจตกต่ำหรือมีการแข่งขันด้านราคาในการประมูลซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ให้ไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้ ทั้งนี้ โดยปกติแล้ว ธุรกิจรับเหมาติดตั้งงานวิศวกรรมประกอบอาคารก่อสร้างส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันด้านราคาบริการ (Price Competition) และมีผู้ประกอบการเข้ามาดำเนินธุรกิจประเภทนี้มากขึ้น เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีข้อจำกัดน้อย และมีโอกาสที่จะมีคู่แข่งในธุรกิจที่มีความพร้อมด้านเงินทุนจากต่างประเทศเข้ามาเพิ่ม หากแต่ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในด้านเงินทุนและการบริหารจัดการที่ดียังมีจำกัด

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น จึงได้กำหนดแผนในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ซึ่งได้แก่

- 1.การกระจายกลุ่มลูกค้าและประเภทธุรกิจของลูกค้า โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการก่อสร้างงานระบบ เพื่อป้องกันความเสี่ยงของรายได้ที่ไม่ต่อเนื่องอันเกิดจากปัจจัยภายนอกและภายในของลูกค้าเอง โดยฝ่ายบริหารได้ดำเนินการติดตามการประกวดราคาและศึกษาราคาข้อมูลต้นทุนเพื่อเปรียบเทียบโครงการใหม่อย่างสม่ำเสมอ
2. บริษัทฯ มีการรักษาคุณภาพของงานและการให้บริการแก่ลูกค้า ทั้งในด้านความถูกต้องตามหลักวิศวกรรม ความคุ้มค่า ตรงเวลา พร้อมทั้งรับประกันผลงานก่อสร้างซึ่งโดยปกติจะมีระยะเวลารับประกันเฉลี่ยประมาณ 1-2 ปี เพื่อสร้างความพึงพอใจและความไว้วางใจจากลูกค้า โดยจากสถิติในอดีตในช่วงหลายปีที่ผ่านมาพบว่า ลูกค้ารายเดิมได้ใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง และจะพิจารณาเลือกบริษัทฯ ให้เป็นผู้ให้บริการในลำดับต้นๆ ในโครงการอื่นต่อไป นอกจากนี้ลูกค้าดังกล่าวยังให้คำแนะนำลูกค้าแก่ลูกค้ารายอื่นให้มาใช้บริการแก่บริษัทฯ อีกด้วย
3. บริษัทฯ มีการศึกษาและจัดทำงบประมาณต้นทุนค่าใช้จ่ายในแต่ละโครงการ (Project Budgeting) ทำให้บริษัทฯ สามารถประเมินค่าใช้จ่าย พร้อมทั้งวางแผนการดำเนินงาน ซึ่งทำให้บริษัทฯ นำข้อมูลจากโครงการก่อนหน้าไปวิเคราะห์และวางแผนการให้บริการสำหรับโครงการใหม่ๆ ได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ ฝ่ายบริหารยังได้มอบหมายให้ฝ่ายประเมินราคาศึกษาข้อมูลต้นทุนเพื่อเปรียบเทียบในกรณีที่บริษัทฯ พลาดจากการประมูล การมอบหมายให้ทีมวิศวกรประสานงานกับฝ่ายก่อสร้างของลูกค้าเพื่อลดระยะเวลาในการทำงานและลดต้นทุนในการดำเนินงาน โดยทำการศึกษาแผนในการก่อสร้างร่วมกัน เป็นต้น ซึ่งเป็นอีกหนึ่งจุดแข็งของบริษัทฯ ที่ทำให้ลูกค้ารายเดิมมีความเชื่อมั่นต่อบริษัทฯ (Brand Loyalty) จนสามารถดึงดูดลูกค้าให้ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพ

3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้ง

ความผันผวนของราคาวัสดุอุปกรณ์และอุปกรณ์ เป็นอีกปัจจัยที่ส่งกระทบโดยตรงต่อต้นทุนโครงการ เนื่องจากรูปแบบในการให้บริการรับเหมาและติดตั้งงานระบบวิศวกรรมของบริษัทฯ เป็นการให้บริการติดตั้งพร้อมกับจัดหาวัสดุและอุปกรณ์เพื่อใช้ในการให้บริการ โดยวัสดุและอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการติดตั้ง ได้แก่ สายไฟ ท่อไฟฟ้าและท่อประปา คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 28.00 ของต้นทุนสินค้า ดังนั้น ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่ได้จัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าวแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี 2560 (แบบ 56-1)

ล่วงหน้าและราคาวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นจึงอาจส่งผลกระทบต่อการควบคุมต้นทุนให้ไม่เป็นไปตามที่บริษัทคำนวณไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทให้เกิดความผันผวน เนื่องจากความผันผวนของราคาดัชนีวัสดุดังกล่าวไม่สามารถเรียกชำระเพิ่มเติมจากผู้จ้างได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแนวทางในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยในช่วงก่อนที่จะมีการประเมินราคาการให้บริการเพื่อใช้ในการประมูลนั้น บริษัทจะดำเนินการเจรจากับคู่ค้าของบริษัทที่ร่วมงานกันมาหลายโครงการ ให้เสนอราคาและขึ้นราคาตลอดช่วงระยะเวลาก่อสร้าง และบริษัทจะใช้ราคาภายใต้เงื่อนไขดังกล่าวในการคำนวณต้นทุนเพื่อใช้ในการประมูลงาน ตลอดจนวางแผนกำหนดราคาวัสดุไว้ล่วงหน้า การประมาณการเพื่อค่าความผันผวนที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการดำเนินงานจัดซื้อ นอกจากนี้ บริษัทยังทำการป้องกันความเสี่ยงจากการปรับตัวของราคาวัสดุดังกล่าวโดยการออกใบสั่งซื้อล่วงหน้าแก่คู่ค้า จึงทำให้ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทไม่ได้รับผลกระทบจากการปรับตัวของราคาวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าวมากนัก

3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าราย

ในปี 2558 – ปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการออกแบบและติดตั้งงานระบบวิศวกรรมให้แก่ บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) เป็นสัดส่วนสูงสุดโดยมีรายได้จำนวน 146.25 ล้านบาทและ 138.59 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.78 และร้อยละ 25.53 และบริษัท เมกาโฮม เซ็นเตอร์ จำกัด เป็นสัดส่วนรองลงมาโดยมีรายได้จำนวน 144.62 ล้านบาทและ 271.24 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.43 และร้อยละ 49.97 ของรายได้จากการให้บริการตามลำดับ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากต้องสูญเสียคู่ค้าดังกล่าวไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ โดยคู่ค้าดังกล่าวไม่มีความสัมพันธ์ในฐานะที่เป็นกรรมการและ/หรือผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุมรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าวของบริษัท

ณ ปัจจุบันบริษัทยังมีส่วนแบ่งการตลาดที่น้อย เมื่อเทียบกับส่วนแบ่งทางการตลาดโดยรวมของอุตสาหกรรมออกแบบและติดตั้งงานระบบวิศวกรรม ทำให้บริษัทมีความเชื่อมั่นว่าบริษัทจะสามารถขยายส่วนแบ่งทางการตลาดได้ในอนาคต โดยการขยายฐานลูกค้าด้วยการเข้าร่วมประมูลกับโครงการอื่นในหลายอุตสาหกรรม

3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงวิศวกร

ธุรกิจรับเหมาดำเนินงานระบบวิศวกรรมเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถของบุคลากร ในการบริหารงานโครงการและการควบคุมต้นทุนของโครงการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิศวกรในระดับผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ที่มีความสามารถในการควบคุมและบริหารโครงการให้ประสบผลสำเร็จ ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถรักษาบุคลากรดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต

ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาและพัฒนาบุคลากรบุคคล โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพวิศวกรของบริษัท อาทิเช่น สนับสนุนให้บุคคลเหล่านี้ได้เข้ารับการอบรมเพิ่มเติมและดูงานเพื่อเสริมสร้างประสบการณ์และความรู้ใหม่ เพื่อรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพเหล่านี้ให้ทำงานกับบริษัทได้นานที่สุด การพัฒนาและอบรมวิศวกรภายในบริษัท ตั้งแต่เริ่มสำเร็จการศึกษาเพื่อร่วมงานกับบริษัทระยะยาว การจัดทำระบบการทำงานที่มีคู่มือการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เพื่อให้เจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานได้เป็นมาตรฐานเดียวกัน และเป็นการลดการพึ่งพิงวิศวกรคนใดคนหนึ่ง รวมทั้งสามารถทำให้วิศวกรที่เข้าใหม่ทำงานได้อย่างถูกต้องในเวลาอันรวดเร็ว การกำหนดนโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคลที่ดีและการให้ผลตอบแทนกับพนักงานอย่างเหมาะสมเพื่อลดความสูญเสียทรัพยากรบุคคล ตลอดจนการมีมาตรการจูงใจต่าง ๆ ที่

สามารถแข่งขันกับตลาดได้ เป็นต้น นอกจากนี้ ภายหลังจากได้รับเงินจากการระดมทุนในครั้งนี้ บริษัทฯมีแผนการลงทุนก่อสร้างอาคารสำนักงานและศูนย์อบรม เพื่อเพิ่มศักยภาพและความสามารถในการให้บริการให้มากขึ้น ซึ่งบริษัทฯเชื่อมั่นว่าการดำเนินการดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงในการพึ่งพาและขาดแคลนวิศวกรได้

3.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

ผู้บริหารหลักของบริษัทฯคือกลุ่มผู้บริหารที่ได้ร่วมก่อตั้งบริษัทฯตั้งแต่เริ่มแรก ซึ่งได้แก่ นาย อภิรักษ์ เมืองเกษม นายทศพร จิตตวิระ นายประสิทธิ์ ทัศนสุกาญจน์ และนายสมเกียรติ เลิศสุกกุล (ปัจจุบันนางสาวลัทธมี เลิศสุกกุล ซึ่งเป็นบุตรของนายสมเกียรติ เลิศสุกกุลบริหารงานแทนเนื่องจากนายสมเกียรติ เลิศสุกกุลเสียชีวิต) ซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีประสบการณ์และชื่อเสียงในวงการธุรกิจจนได้สร้างความน่าเชื่อถือ ความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าของบริษัทฯมาอย่างยาวนาน ดังนั้น ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลัก จึงอาจส่งผลกระทบที่ทำให้บริษัทฯได้รับความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจได้

บริษัทฯตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นและกำหนดแนวทางในการลดความเสี่ยงด้วยการระบอบเขตอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบและอำนาจอนุมัติในแต่ละตำแหน่งและส่วนงานอย่างชัดเจน โดยมีการกระจายอำนาจในการบริหารและการจัดการอย่างเป็นระบบผ่านขั้นตอนอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ ตลอดจนสร้างกรอบแนวทางในการสร้างบุคลากรของบริษัทฯขึ้นมาทดแทนด้วยการส่งพนักงานเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆเพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถและพิจารณาผลตอบแทนให้แก่พนักงานอย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการปฏิบัติหน้าที่และลดการพึ่งพิงพนักงานรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ทั้งนี้ บริษัทฯมีนโยบายสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาร่วมงานกับบริษัทฯให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจอีกด้วย ซึ่งแนวทางดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักและสร้างความยั่งยืนให้แก่บริษัทฯได้ในอนาคต

3.6 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ บริษัทฯมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มเมืองเกษม กลุ่มจิตตวิระ กลุ่มเลิศสุกกุล และกลุ่มทัศนสุกาญจน์ ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เดิม ถือหุ้นจำนวน 270,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75.00 ของทุนชำระแล้ว 180.00 ล้านบาท ดังนั้น หากกลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าวออกเสียงไปในทิศทางเดียวกัน จะทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่ถูกกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงให้เพียงพอเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลในเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

บริษัทฯตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน โดยปัจจุบันทั้ง 3 ท่าน ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ ซึ่งจะทำหน้าที่เข้าตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทฯและมีความเป็นอิสระเพื่อช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทฯได้ในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระเป็นบุคคลที่มีความเป็นอิสระ มีวุฒิการศึกษาและคุณวุฒิ รวมทั้งมีความรู้ความสามารถที่จะคุ้มครองผู้ถือหุ้นรายย่อย นอกจากนี้ ในการตัดสินใจกระทำการหรือละเว้นกระทำการใดๆ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายในการดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ผู้ถือหุ้นเป็นหลักและหากบริษัทฯมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทฯจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิการออกเสียง

4.ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้ :-

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค 59	ณ 31 ธ.ค 60		
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน ซึ่งได้แก่ ที่ดินโฉนดเลขที่ 6510 เลขที่ดิน 114 เนื้อที่ 3 ไร่ 1 งาน 84 ตร.วา ตั้งอยู่ที่ 31/4 ซอยวัดส้มเกลี้ยง หมู่ 2 ต.บางแม่นาง อำเภอบางใหญ่จ.นนทบุรี	48.60	48.37	บริษัทฯ	ติดภาระจำนอง ^{1/}
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	10.52	10.19	บริษัทฯ	ติดภาระจำนอง ^{1/}
3. เครื่องมือและอุปกรณ์	0.62	0.85	บริษัทฯ	ไม่มี
4. อุปกรณ์สำนักงาน	1.71	1.80	บริษัทฯ	ไม่มี
5. ยานพาหนะ	2.22	3.09	บริษัทฯ	ไม่มี
6. งานระหว่างก่อสร้าง	0.22	0.00	บริษัทฯ	ไม่มี
รวม	63.90	64.30		

หมายเหตุ : 1/ บริษัทฯ ได้จำนองที่ดิน พร้อมสิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ ภายใต้วงเงินจำนองรวมประมาณ 202 ล้านบาทไว้กับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งตั้งแต่ปี 2558

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน จำนวน 2.59 ล้านบาท และ 2.28 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งได้แก่ ระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ

4.3 รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

4.3.1) สัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีสัญญาเงินกู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินภายในประเทศจำนวน 3 สัญญา วงเงินรวม 202,000,000 บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง	
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
วงเงินกู้ยืม	จำนวน 2,000,000 บาท
ประเภทเงินกู้ยืม	วงเงินกู้เบิกเกินบัญชี (O/D)
วันที่ทำสัญญา	3 กุมภาพันธ์ 2558
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืมขั้นต่ำของธนาคาร (MOR)
ข้อกำหนด	ทบทวนวงเงินทุก 1 ปี
การค้ำประกัน	ค้ำประกันโดยบุคคลซึ่งได้แก่ นายประสิทธิ์ ทิศนุกาญจน์และนายทศพร จิตตวิระซึ่งเป็นคณะกรรมการของบริษัทฯและค้ำประกันด้วยทรัพย์สินซึ่งได้แก่ โฉนดที่ดินเลขที่ 6510 พร้อมสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่เลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ถนนประชาอุทิศ ตำบลบางใหญ่ อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง	
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
วงเงินกู้ยืม	จำนวน 200,000,000 บาท
ประเภทเงินกู้ยืม	วงเงินหนังสือค้ำประกัน (L/G)
วันที่ทำสัญญา	3 กุมภาพันธ์ 2558
ค่าธรรมเนียม	- เพื่อค้ำประกันการรับเงินล่วงหน้าคิดค่าธรรมเนียมร้อยละ 1.50 ต่อปี - เพื่อค้ำประกันการประมูลงาน การปฏิบัติตามสัญญาและผลงานคิดค่าธรรมเนียมร้อยละ 1.00 ต่อปี
ข้อกำหนด	ทบทวนวงเงินทุก 1 ปี
หลักประกัน	ค้ำประกันโดยบุคคลซึ่งได้แก่ นายประสิทธิ์ ทิศนุกาญจน์และนายทศพร จิตตวิระซึ่งเป็นคณะกรรมการของบริษัทฯและค้ำประกันด้วยทรัพย์สินซึ่งได้แก่ โฉนดที่ดินเลขที่ 6510 พร้อมสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่เลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ถนนประชาอุทิศ ตำบลบางใหญ่ อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี

4.3.2) สัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง

คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัทผู้ว่าจ้าง ผู้รับจ้าง : บริษัทฯ
เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา	- ผู้ว่าจ้างตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างก่อสร้างงานติดตั้งระบบวิศวกรรมระบบประกอบอาคาร โครงการที่กำหนดตามรูปแบบแผนผังก่อสร้างและรายการประกอบตามแนบท้ายสัญญาตามระยะเวลาที่กำหนด - ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าจ้างตามสัญญาโดยเป็นราคาที่รวมค่าวัสดุ อุปกรณ์ สัมภาระในการทำงาน ค่าดำเนินการ ค่าไร่ ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง ค่าประสานงาน และค่าใช้จ่ายต่างๆรวมทั้งภาษีทุกประเภท แต่ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม - ในกรณีที่เกิดเหตุสุดวิสัยจากภัยธรรมชาติ หรือต้องรอขอใบอนุญาตทางราชการ ซึ่งทำให้ไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ ผู้ว่าจ้างยินยอมให้ผู้รับจ้าง ขยายระยะเวลาในการทำงานออกไปเท่ากับช่วงระยะเวลาที่ไม่สามารถดำเนินการได้ - เมื่องานเสร็จเรียบร้อยและภายในระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา ในกรณีที่ถ้ามีเหตุชำรุดเสียหายเกิดขึ้นแก่งานจ้าง ซึ่งเกิดจากความบกพร่องของผู้รับจ้าง ผู้รับจ้างจะรีบทำการแก้ไขให้เป็นที่ยอมรับ โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายจากผู้ว่าจ้าง - ผู้รับจ้างตกลงที่จะให้การรับประกันแก่ผู้ว่าจ้าง โดยมอบหนังสือค้ำประกันของธนาคารเพื่อค้ำประกันการปฏิบัติงานและประกันผลงาน
อายุสัญญา	ประมาณ 4 เดือน ถึง 3 ปี ขึ้นอยู่กับลักษณะงาน
การยกเลิกสัญญา	ถ้าผู้รับจ้างไม่สามารถจะทำงานให้เสร็จสมบูรณ์ภายในระยะเวลาที่กำหนดหรือทำผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญาได้ คดยผู้รับจ้างต้องชดใช้ค่าเสียหายเป็นรายวันวันละ 0.1% ของสัญญาแต่ไม่เกิน 20% ของราคาค่าสัญญา จนกว่างานจะแล้วเสร็จโดยการกระทำของผู้รับจ้างหรือผู้รับจ้างคนใหม่ และผู้รับจ้างต้องชดใช้ค่าใช้จ่ายสำหรับบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานตามอัตราที่บริษัทที่ปรึกษากำหนด

4.3.3) สัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง

คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัทฯ ผู้รับจ้าง : บุคคล/ ห้างหุ้นส่วน/บริษัท
เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา	- ผู้ว่าจ้างตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างทำงานตามเอกสารแนบหรือตามแบบที่ผู้ว่าจ้างกำหนด - ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าตอบแทนแก่ผู้รับจ้างในอัตราค่าตอบแทนที่กำหนดโดยยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มโดยผู้รับจ้างต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่ายในอัตราตามที่กฎหมายกำหนด - ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติตามประกาศ คำสั่งของผู้ว่าจ้างหรือตัวแทนผู้ว่าจ้างและปฏิบัติตามระเบียบหรือข้อบังคับในการทำงานของผู้ว่าจ้างโดยเคร่งครัด หากฝ่าฝืน หรือไม่ปฏิบัติตามผู้ว่าจ้างจะพิจารณาคำเนิการลงโทษทางวินัยแก่ผู้รับจ้างตามข้อบังคับทันที - หากผู้รับจ้าง ไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งทางผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะไม่จ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้รับจ้าง โดยผู้รับจ้างไม่มีสิทธิเรียกร้องใดๆ - ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติงานโดยคำนึงถึงระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนด ต้องทำงานให้เสร็จลุล่วงตามหมายกำหนดการ ต้องจัดกำลังคนให้เหมาะสมกับงาน หากไม่สามารถเพิ่มจำนวนคนได้ ทางผู้ว่าจ้าง สามารถนำผู้รับเหมารายอื่นมาช่วยได้ โดยกำหนดราคาจ้างตามอัตราที่เป็นธรรมกับทั้งสองฝ่าย

4.3.4) การประกันภัยธุรกิจและทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

คู่สัญญา	ระยะเวลาเอาประกัน	ประเภทสัญญา	ทุนประกัน (ล้านบาท)	ผู้รับผลประโยชน์
บริษัทสามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน)	9 ก.พ. 60 – 9 ก.พ. 61	ประกันภัยความเสียหายต่อสิ่งปลูกสร้างซึ่งประกอบด้วย อาคารสำนักงาน อาคารเก็บสินค้าและบ้านพักพนักงาน (ไม่รวมรากฐาน)	10.01	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ตามภาระผูกพัน

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

ปัจจุบัน บริษัทฯมีแผนที่จะจัดตั้งและลงทุนในบริษัทย่อย ในลักษณะ บริษัท โฮลดิ้ง เพื่อทำการถือหุ้นในบริษัทอื่น โดยบริษัทฯจะพิจารณาสัดส่วนการลงทุนตามความเหมาะสมและผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน เพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯจะควบคุมดูแลด้วยการส่งกรรมการ และ/หรือ ผู้ที่ได้รับมอบหมายของบริษัทฯเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อให้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการในกิจการนั้นๆ รวมทั้ง มีสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “FLOYD”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: FLOYD PUBLIC COMPANY LIMITED
ประกอบธุรกิจ	: ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบไฟฟ้า ระบบสื่อสาร ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย และระบบปรับอากาศ โดยเริ่มตั้งแต่จัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้คำปรึกษา ออกแบบ วางระบบ และติดตั้งอุปกรณ์ภายในอาคาร
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ซอยวัดส้มเกลี้ยง ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี 11140
HOME PAGE	: www.floyd.co.th
E-MAIL	: office@floyd.co.th
เลขทะเบียนบริษัท	: บมจ. 0107559000125
โทรศัพท์	: +66(0)2-191-6258-60
โทรสาร	: +66(0)2-191-6262
ทุนจดทะเบียน	: 180,000,000 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 180,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 360,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 0.5 บาท
นายทะเบียนหุ้นสามัญ	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด สำนักงานตั้งอยู่ที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991 Call Center 0-2009-9999
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท สยาม ทูธ สอบบัญชี จำกัด สำนักงานตั้งอยู่ที่ 383 อาคาร A ชั้น 8 โครงการปริชาคอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก ซอยรัชดาภิเษก 20 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 0-97445-4459