



ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

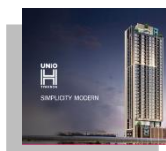
1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เป็นบริษัทฯ ที่ดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคาร (Mechanical & Electrical Engineering Contractor) โดยมีขอบเขตการให้บริการงานระบบแบบครบวงจร ได้แก่ การให้บริการงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและระบบสื่อสาร (Electrical system and Communication system), งานระบบสุขาภิบาล และระบบดับเพลิง (Sanitary System and Fire Protection System) และระบบปรับอากาศ และ ระบบระบายอากาศ (Air Conditioning System) บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน พ.ศ. 2531 โดยกลุ่มวิศวกรที่มีความชำนาญเฉพาะทางด้านธุรกิจ จำนวน 4 ท่าน ประกอบด้วย นายสมเกียรติ เลิศสุกกุล, นายทศพร จิตตวิระ, นายอภิรัช เมืองเกษม และนายประสิทธิ์ ทัศนสุกาญจน์ ซึ่งมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจโดยมุ่งเน้นการให้บริการงานระบบวิศวกรรมประกอบอาคารอย่างมืออาชีพตามมาตรฐานสากล ส่งมอบงานภายในระยะเวลาที่กำหนดด้วยคุณภาพและงบประมาณที่เหมาะสมเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

บริษัทฯ ถือเป็นบริษัทฯ รับเหมาขนาดกลางที่มีมูลค่าโครงการอยู่ระหว่าง 30 – 400 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ของประเทศที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานวิศวกรรมประกอบอาคาร รวมถึงงานออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมอย่างครบวงจร ซึ่งประกอบด้วย การติดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบสื่อสาร ระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง ระบบปรับอากาศและระบายอากาศ ซึ่งลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก อาคารสำนักงาน อสังหาริมทรัพย์ Data center โรงพยาบาล มหาวิทยาลัย สถานที่ราชการและโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

ด้วยประสบการณ์การทำงานกว่า 30 ปี ทีมผู้บริหาร ทีมวิศวกร และทีมช่างที่มีประสบการณ์ มีความเชี่ยวชาญและความชำนาญเฉพาะด้านสำหรับอาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์ ขนาดใหญ่ คอนโดมิเนียมที่พักอาศัยโรงพยาบาล โรงแรม ศูนย์การค้า Data Center โรงงานอุตสาหกรรม และโครงการลงทุนภาครัฐที่มีขนาดใหญ่ไม่สูงมากนัก ตลอดจนนโยบายของบริษัทฯ ที่มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะและศักยภาพของบุคลากรเฉพาะด้านอย่างสม่ำเสมอ บริษัทฯ จึงมีความพร้อมในการให้บริการก่อสร้างงานระบบแบบครบวงจร และพร้อมให้คำปรึกษาแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็วและถูกต้องตามหลักวิศวกรรม รวมถึงการใส่ใจในทุกรายละเอียดของผลงาน ทำให้บริษัทฯ เป็นที่ยอมรับทั้งในเรื่องคุณภาพงานบริการและการดำเนินงานให้แล้วเสร็จตามที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้าซึ่งเป็นรากฐานที่จะนำพาองค์กรไปสู่การเติบโตได้อย่างยั่งยืนและสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างสูงสุด

We provide M&E Engineering Services to match your satisfaction.



1.1 นโยบายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

- **วิสัยทัศน์** “มุ่งสู่การเป็นผู้นำในธุรกิจวิศวกรรมประกอบอาคารที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ด้วยคุณภาพและความเป็นมืออาชีพ”
- **พันธกิจ**
1. ให้บริการงานก่อสร้างงานระบบวิศวกรรมประกอบอาคารอย่างมืออาชีพ มีคุณภาพ ใส่ใจ และมีมาตรฐาน
 2. พัฒนาการให้บริการสู่ความเป็นเลิศ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด
 3. พัฒนาการให้บริการควบคุมการใส่ใจความปลอดภัยของพนักงานและสิ่งแวดล้อมในการทำงาน
- **เป้าหมาย** เป็นผู้นำในการให้บริการในธุรกิจวิศวกรรมประกอบอาคารภายใต้กลยุทธ์การสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับกิจการด้วยระบบการจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ การใส่ใจในทุก รายละเอียดการให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตลอดจนมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม และ โปร่งใส เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและมีความพึงพอใจในคุณภาพของบริการ โดยอาศัยทีมงาน ที่มีความรู้ มีประสบการณ์และมีความเข้าใจ โดยเป้าหมายในระยะเวลา 3-5 ปี บริษัทมุ่งมั่นเน้น รักษาฐานลูกค้าเก่า พร้อมทั้งขยายฐานลูกค้าใหม่ และสร้างมาตรฐานการให้บริการวิศวกรรมระบบ ประกอบอาคาร
- **ค่านิยม**
- | | |
|-------------|--|
| Quality | การให้บริการงานด้วยคุณภาพ |
| Time | การส่งมอบงานที่ตรงเวลา |
| Engineering | การให้บริการงานที่ถูกต้องตามหลักวิศวกรรม |

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

สำหรับการประกอบกิจการของบริษัทฯ ในระยะแรกมีรูปแบบการดำเนินการในลักษณะกลุ่มบริษัท โดยมีบริษัทที่เกี่ยวข้องซึ่งมีผู้ถือหุ้นและผู้บริหารกลุ่มเดียวกัน ประกอบด้วย

- 1) บริษัท ฟลอยด์ จำกัด ทำหน้าที่ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบไฟฟ้า เครื่องกล และงานวิศวกรรมระบบ สาธารณูปโภค
- 2) บริษัท อีโคโนเทค จำกัด ทำหน้าที่ในการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ให้แก่บริษัทเพื่อใช้ในการให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบไฟฟ้า เครื่องกล และงานวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค
- 3) บริษัท อีโคโน ชีพพลาย จำกัด ทำหน้าที่ในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้แก่บริษัทเพื่อใช้ในการให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบไฟฟ้า เครื่องกล และงานวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค

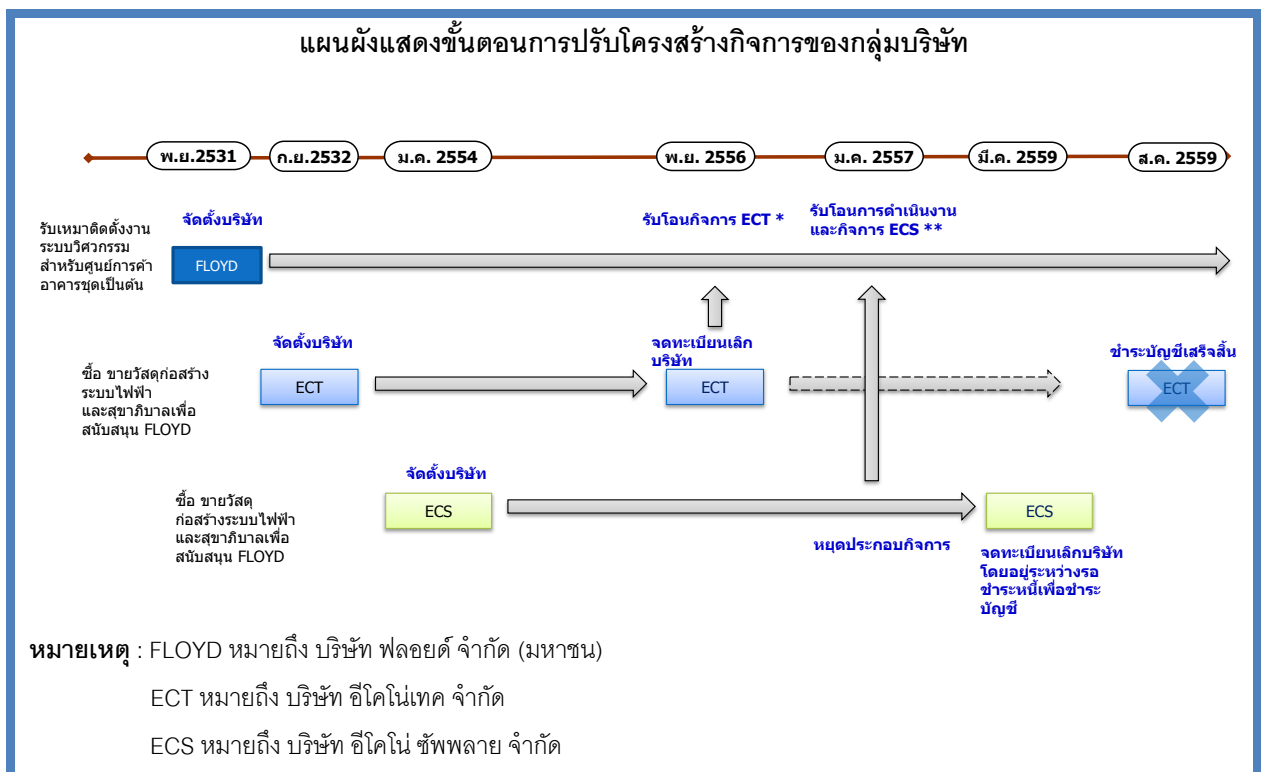
ต่อมาในปี 2556 กลุ่มบริษัทได้มีการปรับโครงสร้างธุรกิจเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจและจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทฯ จึงได้ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) จากบริษัท อีโคโนเทค จำกัด และดำเนินการรับโอนบุคลากรและรับโอนการดำเนินงานโดยวิธีซื้อทรัพย์สินที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจจาก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

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2531	• เดือนพฤศจิกายน 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 โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจรับเหมาติดตั้งงานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล และงานวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค ซึ่งประกอบด้วย การรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบสื่อสาร ระบบประปา ระบบสุขาภิบาล ระบบดับเพลิง ระบบปรับอากาศ และระบายอากาศ
2532	• เดือนกันยายน จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท อีโคโนเทค จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ในการทำหน้าที่จัดซื้อและจัดหาวัสดุและอุปกรณ์เพื่อใช้ในการติดตั้งและวางระบบให้แก่บริษัทฯ โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท โดยมีสำนักงาน เลขที่ 337 หมู่บ้านฉัตรแก้ว ถนนสุขาภิบาล 1 แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
2537	• เดือนมกราคม เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท อีโคโนเทค จำกัด เป็น 3 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท และเรียกชำระเต็มจำนวน เพื่อนำเงินมาลงทุนขยายการให้บริการและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
2538	• เดือนมกราคม ย้ายสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ ไปยัง เลขที่ 41/122-123 ซอยเอกชัย 76 ถนนเอกชัย แขวงบางบอน เขตบางขุนเทียน จังหวัดกรุงเทพมหานคร • เดือนกันยายน ย้ายสำนักงานใหญ่ของบริษัท อีโคโนเทค จำกัด ไปยัง เลขที่ 41/122-123 ซอยเอกชัย 76 ถนนเอกชัย แขวงบางบอน เขตบางขุนเทียน จังหวัดกรุงเทพมหานคร
2547	• เดือนพฤศจิกายน เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท อีโคโนเทค จำกัด เป็น 5 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท เพื่อนำเงินมาลงทุนขยายการให้บริการและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ • เดือนพฤศจิกายน เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯ เป็น 5 ล้านบาทโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 40,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท เพื่อนำเงินมาลงทุนขยายการให้บริการและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

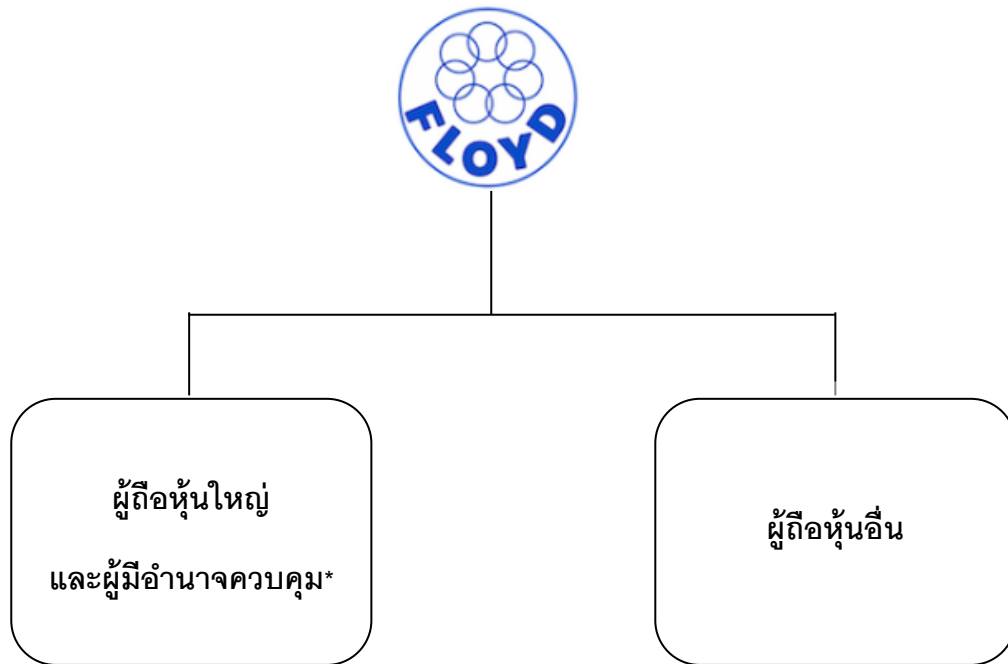
ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2551	เดือนธันวาคม ย้ายสำนักงานใหญ่ของบริษัท อีโคโนเทค จำกัด ไปยัง เลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ซอยวัดส้มเกลี้ยง ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลแม่่าง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี ซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ ณ ปัจจุบัน
2552	เดือนพฤษภาคม ย้ายสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ ไปยัง เลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ซอยวัดส้มเกลี้ยง ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลแม่่าง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี ซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ ณ ปัจจุบัน
2554	เดือนมกราคม จัดระเบียบก่อตั้งบริษัท อีโคโน ชัพพลาย จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อทำหน้าที่จัดซื้อและจัดหาวัสดุและอุปกรณ์เพื่อใช้ในการติดตั้งและวางระบบให้แก่บริษัทฯ โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท
2556	เดือนพฤศจิกายน ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 มีมติให้บริษัทฯ ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) จากบริษัท อีโคโนเทค จำกัด และดำเนินการรับโอนบุคลากรและรับโอนการดำเนินงานโดยวิธีซื้อทรัพย์สินที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจจากบริษัท อีโคโน ชัพพลาย จำกัด เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างธุรกิจให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจและขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ รับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) ซึ่งประกอบด้วย สิทธิทรัพย์สิน สิทธิ หน้าที่ ลูกจ้าง ใบอนุญาตและสัญญาต่าง ๆ จากบริษัท อีโคโนเทค จำกัด โดยต่อมาบริษัท อีโคโนเทค จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์ในเดือนพฤศจิกายน 2556 และดำเนินการชำระบัญชีเสร็จสิ้นต่อกระทรวงพาณิชย์ในเดือนสิงหาคม 2559
2557	เดือนมกราคม รับโอนการดำเนินงาน และบุคลากรจากบริษัท อีโคโน ชัพพลาย จำกัด โดยสถานะปัจจุบันของบริษัท อีโคโน ชัพพลาย จำกัด ได้ดำเนินการจดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์เสร็จสิ้นในเดือนมีนาคม 2559 และอยู่ระหว่างรอชำระบัญชี เดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้มีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 420 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น คิดเป็นจำนวน 21.00 ล้านบาท
2558	เดือนมกราคม เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท เป็น 100 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 950,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม และเรียกชำระเต็มจำนวน เพื่อนำเงินมาลงทุนขยายการให้บริการและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ โดยบริษัทฯ รับชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนด้วยเงินสดจำนวน 43.90 ล้านบาท ที่ดินและอาคารซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ ณ ปัจจุบัน ตามราคาประเมินของผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานก.ล.ต.จำนวนรวม 51.10 ล้านบาท เดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้มีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 46.10 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 1 ล้านหุ้น คิดเป็นจำนวน 46.10 ล้านบาท เดือนธันวาคม เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 135 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 350,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม และเรียกชำระเต็มจำนวน เพื่อนำเงินมาลงทุนขยายการให้บริการและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2559	เดือนมีนาคม ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 มีมติแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน) แปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท และได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯ จาก 135 ล้านบาท เป็น 180 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 360 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 90 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้กับประชาชน โดยวันที่ 1 เมษายน 2559 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดกับกระทรวงพาณิชย์
2560	เดือนกุมภาพันธ์ ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.45 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 270 ล้านหุ้น รวมเป็นเงินจำนวน 121.50 ล้านบาท เดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชน เป็นครั้งแรก (IPO) และตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) ได้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและเริ่มทำการซื้อขายเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2560 โดยใช้ ชื่อย่อ ในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า "FLOYD"
2561	เดือนเมษายน ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2560 ในอัตรา 0.06 บาท รวมเป็นเงินจำนวน 21.60 ล้านบาท

หนึ่ง ในปี 2561 บริษัทฯ มีผลประกอบการสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 เป็นที่น่าพอใจ บริษัทฯ จึงได้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตรา 0.10 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงินปันผลจ่ายทั้งสิ้น 36 ล้านบาท



1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ



* ผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุม ประกอบด้วย
นายประสิทธิ์ ทศนสุกาญจน์
นายทศพร จิตตวีระ
นายอภิรัช เมืองเกษม
นางสุลัย เลิศศุภกุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ซอยวัดส้มเกลี้ยง ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี 11140

1.4 ความสัมพันธ์ของบริษัทฯ กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

ตารางที่ 2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทการให้บริการปี 2559-2561

โครงสร้างรายได้	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบสื่อสาร	226.25	41.48	151.45	47.43	183.30	44.86
2) งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบประปา ระบบสุขาภิบาล และระบบป้องกันอัคคีภัย	152.34	27.93	104.85	32.84	107.25	26.25
3) งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบปรับอากาศและระบบระบายอากาศ	164.23	30.11	54.58	17.09	113.65	27.82
รวมรายได้จากการบริการ	542.82	99.52	310.88	97.37	404.20	98.93
รายได้อื่น ^{1/}	2.62	0.48	8.40 ^{2/}	2.63	4.37	1.07
รายได้รวม	545.44	100.00	319.28	100.00	408.57	100.00

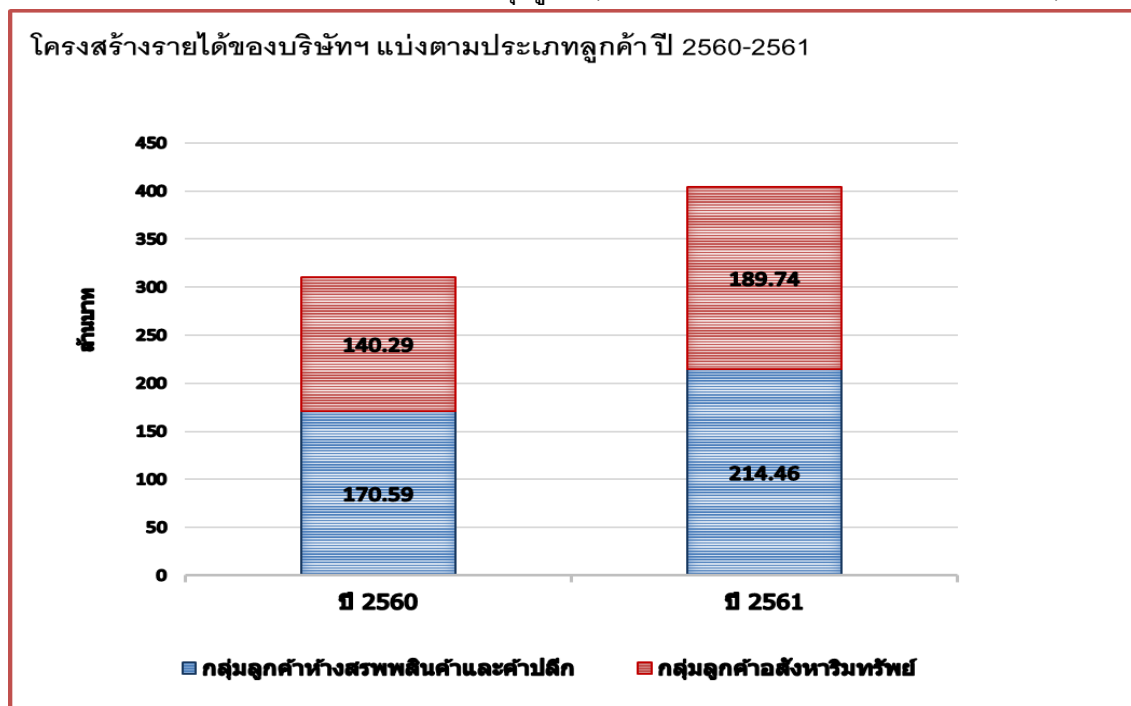
หมายเหตุ:

1/รายได้อื่น ส่วนใหญ่ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และดอกเบี้ยรับจากการผิติดชำระหนี้ของลูกค้า

2/บริษัทฯ ได้ปรับปรุงรายการค่าตอบแทนอื่น (Incentive) ของพนักงานที่ลาออกมารับรู้เป็นรายได้เนื่องจากได้สิ้นภาระผูกพันในการจ่ายผลตอบแทนอื่นต่อพนักงานดังกล่าว สำหรับปี 2561 มีจำนวน 2.03 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ

ตารางที่ 2.2 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทลูกค้า ปี 2560-2561

กราฟแสดงรายได้เปรียบเทียบตามประเภทกลุ่มลูกค้า (ห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก และอสังหาริมทรัพย์)



2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบไฟฟ้าและเครื่องกลหรือที่รวมเรียกว่า MEP (Mechanical, Electrical and Plumbing Engineering) โดยขอบเขตการให้บริการของบริษัทฯ จะครอบคลุมตั้งแต่งานรายละเอียดทางวิศวกรรม (Detailed Engineering) การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ (Procurement) และงานรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้า ระบบสื่อสาร ระบบสุขาภิบาล ระบบป้องกันอัคคีภัย และระบบปรับอากาศ (Construction) โดยมีลูกค้าหลักอยู่ในกลุ่มห้างสรรพสินค้า และค้าปลีก กลุ่มอาคารห้องชุดเพื่อการพักอาศัย อาคารสำนักงาน กลุ่มData Center กลุ่มโรงพยาบาล กลุ่มมหาวิทยาลัย และกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม ทั้งจากภาครัฐและเอกชน ซึ่งงานในลักษณะดังกล่าวเป็นงานที่มีความซับซ้อน และมีความต้องการเกี่ยวกับความปลอดภัยที่เข้มงวด จึงต้องใช้ผู้รับเหมาที่มีความชำนาญ มีคุณภาพและด้วยมาตรฐานในการดำเนินงานด้วยประสบการณ์การทำงานกว่า 30 ปี ในงานที่หลากหลายแตกต่างกันไปตามรายละเอียด รูปแบบ และขนาดของโครงการ ทำให้บริษัทฯ มีความพร้อมในการให้บริการก่อสร้างงานระบบแบบครบวงจรที่มุ่งเน้นการส่งมอบงานให้เสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดด้วยคุณภาพและงบประมาณที่เหมาะสม

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะรับเหมางานทั้งจากเจ้าของโครงการ (Project Owner) และจากผู้รับเหมาช่วง (Sub-contractor) ทำให้บริษัทฯ มีงานต่อเนื่องจากการแนะนำจากบริษัทเจ้าของโครงการโดยตรง และจากผู้รับเหมาหลักของโครงการ สำหรับบริการของบริษัทฯ สามารถแบ่งตามลักษณะงานและระบบที่ติดตั้งเป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่

2.1.1 การให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและระบบวิศวกรรมสื่อสาร (Electrical & Communication System) บริษัทฯ ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและระบบวิศวกรรมสื่อสารครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่จัดซื้อและจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ให้คำปรึกษา ออกแบบ วางระบบ ติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าและสื่อสารภายในอาคาร ซึ่งสามารถแจกแจงรายละเอียดในแต่ละประเภทการให้บริการ ดังนี้

งานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า

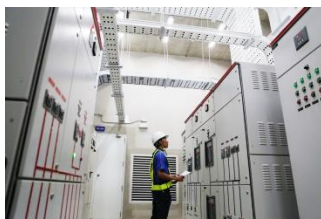


- งานติดตั้งระบบไฟฟ้าแรงสูงเข้าอาคาร (High Voltage System) ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งท่อ สายเสาไฟฟ้าแรงสูง อุปกรณ์ควบคุมการจ่ายไฟแรงสูง และหม้อแปลงไฟฟ้า เพื่อนำกระแสไฟฟ้าแรงดันสูงจากระบบไฟฟ้าภายนอกแปลงให้เป็นระบบไฟฟ้าแรงดันต่ำที่ใช้ในอาคาร ซึ่งจะรวมถึงการวางระบบสายไฟฟ้าแรงสูงทั้งแบบบนดินและใต้ดิน
- งานระบบจ่ายไฟฟ้าและระบบแสงสว่าง (Power Distribution) และระบบป้องกันแรงดันเกิน (ไฟกระชาก) ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งตู้จ่ายไฟฟ้า (MDB) ตู้แยกไฟฟ้า (DB) สายไฟฟ้าหลัก สายไฟฟ้าย่อย โคมไฟฟ้า แผงสวิตช์ไฟฟ้า เสารับไฟฟ้า และอุปกรณ์เปิด-ปิดและจ่ายไฟฟ้า
- งานระบบไฟฟ้าสำรองและไฟฟ้าฉุกเฉินกรณีระบบไฟฟ้าขัดข้อง (Electrical Power Supply & Emergency Power Supply System) ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบแสงสว่างไฟฟ้าฉุกเฉิน ระบบจ่ายไฟฟ้าฉุกเฉิน ระบบGenerator และอุปกรณ์จ่ายไฟฟ้าสำรอง
- งานระบบสายล่อฟ้า (Lightning Protection System) ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งสายล่อฟ้า (Air Terminal) ระบบนำไฟฟ้าลงดิน (Down Conductor) และระบบสายดิน เพื่อป้องกันอันตรายและความเสียหายจากฟ้าผ่า

- งานระบบจัดการอาคาร (Building Management System : BMS) ได้แก่ ระบบที่มีการจัดการรวบรวมการควบคุม พารามิเตอร์ต่าง ๆ ในอาคารให้เป็นการควบคุมที่ส่วนกลางอย่างอัตโนมัติที่สามารถแสดงผลและควบคุมพารามิเตอร์ต่าง ๆ ได้
- งานระบบสายดิน (Grounding System) ได้แก่ การติดตั้งสายดินเพื่อช่วยให้อุปกรณ์ป้องกันกระแสเกินทำงานได้เร็วขึ้นเมื่อเกิดการลัดวงจรลงดิน การจำกัดแรงดันเกินที่อาจเกิดขึ้นได้ในส่วนต่าง ๆ ของระบบไฟฟ้า อันเนื่องมาจากฟอลต์ในระบบ หรือการสัมผัสโดยบังเอิญจากสายแรงสูง

ตัวอย่าง

ผลงานการให้บริการงานรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า



งานห้องควบคุมไฟฟ้า

งานติดตั้งดวงโคม

งานติดตั้งหม้อแปลงไฟฟ้า

งานระบบไฟฟ้าสำรอง

งานระบบวิศวกรรมสื่อสาร

- งานระบบโทรศัพท์และโทรศัพท์ไร้สาย ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งสายสื่อสาร ตู้แยกสื่อสาร อุปกรณ์ควบคุมระบบสื่อสารภายในอาคาร และระบบรับสัญญาณหลัก
- งานระบบรักษาความปลอดภัย ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบกล้องวงจรปิด CCTV ศูนย์ควบคุม ระบบควบคุมการผ่านเข้าหรือออกประตูหรือการผ่านเข้าออกพื้นที่ และโครงข่ายสายนำสัญญาณ
- งานระบบเสียงและระบบภาพภายในอาคาร ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบการกระจายเสียงและภาพภายในอาคาร งานติดตั้งจานดาวเทียม
- งานระบบเชื่อมโยงเครือข่ายใยแก้ว ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบโครงข่ายใยแก้ว ระบบการเชื่อมต่อคอมพิวเตอร์
- งานระบบควบคุมอาคารอัจฉริยะ ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ควบคุมอาคารอัจฉริยะ ซึ่งเป็นระบบที่อำนวยความสะดวกด้านสาธารณูปโภค อาทิเช่น ระบบการเปิด-ปิดไฟฟ้าส่องสว่างอัตโนมัติ ระบบเปิด-ปิดเครื่องปรับอากาศอัตโนมัติ เป็นต้น
- งานระบบสัญญาณเตือนภัย ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งเครือข่ายสัญญาณเตือนภัย และอุปกรณ์ตรวจจับและส่งสัญญาณเตือนภัย ระบบเตือนอัคคีภัย ระบบไฟฉุกเฉิน ระบบกันไฟลาม งานระบบสัญญาณเตือนอัคคีภัย

ตัวอย่าง

ผลงานการให้บริการงานรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมสื่อสาร



งานติดตั้งตู้สาขาโทรศัพท์

งานระบบเสียงในอาคาร

งานติดตั้งลำโพง และ
Head detector

งานติดตั้งจานดาวเทียม

2.1.2 การให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบประปา ระบบสุขาภิบาล และระบบป้องกันอัคคีภัย (Sanitary & Fire Protection system) บริษัทฯ ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบประปา ระบบสุขาภิบาล และระบบดับเพลิงครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่จัดหาวัสดุอุปกรณ์ ให้คำปรึกษา ออกแบบ วางระบบ และติดตั้งอุปกรณ์ภายในอาคาร ซึ่งสามารถแจกแจงรายละเอียดในแต่ละประเภทการให้บริการ ดังนี้

งานระบบประปา ระบบสุขาภิบาล

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

ตัวอย่าง

ผลงานการให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบประปา ระบบสุขาภิบาล



งานระบบลำเลียงน้ำดี

งานระบบระบายน้ำและ
บำบัดน้ำเสีย

งานติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย

งานติดตั้งระบบสุขภัณฑ์

งานระบบป้องกันอัคคีภัย

- งานระบบท่อดับเพลิงและควบคุม ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งท่อดับเพลิง ระบบดับเพลิงแบบหัวฉีด อุปกรณ์ดับเพลิง ระบบจ่ายน้ำดับเพลิง ระบบสารสะอาดดับเพลิง และระบบดับเพลิงด้วยคาร์บอนไดออกไซด์
- งานระบบดับเพลิงและหัวฉีดโปรยน้ำ
- งานระบบท่อดับเพลิงและควบคุม
- งานติดตั้งอุปกรณ์ดับเพลิง

ตัวอย่าง

ผลงานการให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบป้องกันอัคคีภัย



งานระบบท่อดับเพลิงและ
ควบคุม

งานระบบดับเพลิงและ
หัวฉีดโปรยน้ำ

งานติดตั้งท่อสูบบระบบดับเพลิง

งานติดตั้งตู้ Valve test box

2.1.3 การให้บริการงานรับเหมาติดตั้งงานระบบปรับอากาศ และระบายอากาศ (Air Conditioning & Ventilation system) บริษัทฯ ให้บริการงานรับเหมาติดตั้งระบบปรับอากาศ และระบายอากาศ โดยเริ่มตั้งแต่จัดหาวัสดุ อุปกรณ์ให้บริการออกแบบและให้คำปรึกษาในการวางระบบ รวมถึงการจัดหาวัสดุอุปกรณ์และติดตั้งระบบปรับอากาศ ซึ่งสามารถแจกแจงรายละเอียดในแต่ละประเภทการให้บริการ 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 การจัดหาและติดตั้งระบบปรับอากาศและระบบระบายอากาศในห้องที่ต้องการความสะอาดเป็นพิเศษที่ใช้ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และอุตสาหกรรมอื่น ๆ
- งานระบบปรับอากาศในห้องทำความเย็น (Cooled Room System) ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบปรับอากาศและระบายอากาศในห้องเย็น
- งานระบบอัดอากาศในบันไดหนีไฟ (Stair Pressurized System) ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์อัดอากาศในบันไดหนีไฟ

ตัวอย่าง

ผลงานการให้บริการติดตั้งงานระบบปรับอากาศและระบายอากาศ



งานระบบปรับอากาศ
ขนาดใหญ่

งานระบบท่อส่งลม
ปรับอากาศ/ระบายอากาศ

งานระบบเครื่องปรับอากาศ
ขนาดใหญ่

งานระบบเครื่องทำน้ำเย็น

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 นโยบายและเป้าหมายระยะยาวการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นผู้นำในการให้บริการในธุรกิจวิศวกรรมประกอบอาคาร โดยมุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของบุคลากรของบริษัทฯ ด้วยระบบการจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพการใส่ใจในทุกรายละเอียด การให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตลอดจนมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม และโปร่งใส เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและมีความพึงพอใจในคุณภาพของบริการ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าให้ดำเนินโครงการมากกว่า 120 โครงการคุณภาพ ซึ่งยังไม่รวมโครงการคุณภาพต่าง ๆ ที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ด้วยบริษัทฯ มีทีมงานที่มีความรู้ ประสบการณ์ และความชำนาญ รวมถึงจัดให้มีวิศวกรระดับผู้จัดการ (Project Manager) ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ ทำหน้าที่เป็นผู้ควบคุมงานและให้คำปรึกษาด้านต่าง ๆ พร้อมรายงานความคืบหน้า ปัญหาและอุปสรรคในการก่อสร้างเพื่อให้เจ้าของโครงการได้ทราบถึงพัฒนาการของการทำงานแต่ละระยะ ตลอดจนสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญหรือปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจงานบริการที่บริษัทฯ ยึดมั่น ควบคู่กับการมุ่งมั่นพัฒนาด้านบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายของบริษัทฯ ที่จะเพิ่มการแข่งขันและการขยายฐานลูกค้าภายใน 5 ปี ข้างหน้า

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีเกี่ยวกับการป้องกันทางการเงินเพื่อการคอร์รัปชัน การเสริมสร้างระบบบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุม รวมถึงการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม โดยตระหนักถึงความสำคัญในการป้องกันและควบคุมผลกระทบจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ต่อสิ่งแวดล้อม ชุมชน และบุคลากรของ โดยบริษัทฯ ยังได้จัดให้มีคณะกรรมการความปลอดภัย ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบกำหนดนโยบายด้านความปลอดภัยในการดำเนินงานจากส่วนกลาง และได้จัดให้มีผู้จัดการโครงการและวิศวกรโครงการอยู่ประจำในแต่ละโครงการ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่เคยมีข้อพิพาทหรือข้อร้องเรียนอันเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

2.2.2 นโยบายและลักษณะการตลาด

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงาน โดยจะมุ่งเน้นการขยายตลาดให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัวจากนโยบายการเพิ่มการลงทุนของภาครัฐและเอกชน โดยเน้นรักษามาตรฐานในการให้บริการและพัฒนาระบบงานเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันคุณภาพการทำงานให้หลากหลายมิติ อันได้แก่ การบริหารงานคุณภาพ การพัฒนาประสิทธิภาพ การบริหาร การจัดการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจ การปรับกระบวนการทำงานเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จเพิ่มมากขึ้น การเพิ่มศักยภาพบุคลากร ทั้งจากการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง การทำงานเป็นทีมการเสริมสร้างความผูกพันในองค์กร โดยกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจมี ดังนี้

- **ประสบการณ์ของผู้บริหารและทีมวิศวกร**

บริษัทฯ มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางถึงคุณภาพงานและการส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลาที่กำหนดซึ่งเป็นผลมาจากการบริหารงานของผู้บริหารและทีมวิศวกรโครงการที่มีความรู้และมีประสบการณ์ในแวดวงธุรกิจรับเหมาและติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารที่สะสมประสบการณ์มากกว่า 30 ปี ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า และได้รับงานใหม่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นเสริมสร้างศักยภาพของบุคลากรในทุกระดับอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ทั้งจากการฝึกอบรมภายนอกหน่วยงานภาครัฐ รวมไปถึงการพัฒนาในด้านการบริหารจัดการ การสร้างทีมงาน การอยู่ร่วมกันตลอดจนส่งเสริมให้พนักงาน และผู้บริหารได้มีความรู้ในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน

- **คำนึงถึงประโยชน์ลูกค้าเป็นหลัก และเน้นบริการหลังการขาย**

จากผลงานที่เป็นที่ยอมรับในอดีตได้สร้างความประทับใจและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าโดยเฉพาะลูกค้า ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำขนาดใหญ่ได้ให้ความไว้วางใจและกลับมาใช้บริการของบริษัทฯ ส่งผลให้ลูกค้าบอกต่อและแนะนำบริการของบริษัทฯ ให้แก่ลูกค้ารายอื่น ๆ ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าและการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการรักษาชื่อเสียงและคุณภาพงานโดยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการและเป็นธรรมต่อลูกค้าโดยมีจรรยาบรรณที่ดีและซื่อสัตย์ต่อวิชาชีพ โดยจะเลือกใช้วัสดุที่มีมาตรฐานเป็นไปตามข้อกำหนดโดยไม่มุ่งแสวงหาผลกำไรโดยการลดคุณภาพวัสดุ และคำนึงถึงผลประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ รวมถึงการดูแลในเรื่องบริการหลังการขายและฝึกอบรมให้แก่พนักงานของลูกค้าให้สามารถใช้ระบบที่ติดตั้งได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

- **คุณภาพงานและระยะเวลาในการส่งมอบที่ตรงตามเป้าหมาย**

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการควบคุมคุณภาพงาน โดยกำหนดให้มีระบบการดูแลตรวจสอบการควบคุมคุณภาพงาน โดยระบบดังกล่าวจะเริ่มตั้งแต่การออกแบบตามความต้องการของลูกค้าและจะทำการตรวจสอบวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างว่ามีคุณสมบัติเป็นไปตามแบบที่กำหนดไว้หรือไม่ ตลอดจนควบคุม ดูแลการปรับปรุงแก้ไขแบบตามความต้องการของลูกค้า โดยผู้ควบคุมงานมีหน้าที่ควบคุมดูแลตรวจสอบคุณภาพวัสดุที่ใช้ติดตั้งร่วมกับผู้ออกแบบ รวมถึงการตรวจสอบคุณภาพการติดตั้ง คู่กับดำเนินการทดสอบระบบทุกขั้นตอนให้ได้คุณภาพและถูกต้องตามหลักมาตรฐานทางวิศวกรรม และเพื่อให้แน่ใจว่าการดำเนินการเป็นไปตามแผนงานที่กำหนด ทำให้มั่นใจว่าคุณภาพงานและระยะเวลาการส่งมอบเป็นไปตามที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับกระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จเพิ่มมากขึ้น อาทิเช่น การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาปรับใช้ในกระบวนการทำงาน เพิ่มการพัฒนาศักยภาพบุคลากร โดยเน้นการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่องและปลูกฝังการทำงานเป็นทีมอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นต้น

- **ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ**

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

- **ความเข้มแข็งในฐานะการเงินและสายสัมพันธ์ที่ดีต่อสถาบันการเงิน**

ธรรมชาติของธุรกิจงานรับเหมาก่อสร้างระบบวิศวกรรม ซึ่งมีความจำเป็นที่จะต้องใช้วงเงินในการค้าประกันงานต่าง ๆ หลายขั้นตอนจนกว่าการดำเนินการก่อสร้างและการส่งมอบงานจะแล้วเสร็จ ส่งผลให้ผู้รับเหมาวางระบบบางรายต้องประสบปัญหาเกี่ยวกับสถาบันการเงินในการขอวงเงินการค้าประกัน เพื่อประมูลงานต่าง ๆ ทำให้ไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามกำหนดหรือไม่สามารถปฏิบัติงานได้จนเสร็จสิ้นโครงการ

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดกับสถาบันการเงินอย่างเคร่งครัดและสถานะทางการเงินที่ดีของบริษัทฯ จึงทำให้บริษัทฯ สามารถรักษาสายสัมพันธ์อันดีกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง ซึ่งจะช่วยลดปัญหาและอุปสรรคในเรื่องการขอวงเงินให้เพียงพอต่อการรับงานในโครงการต่าง ๆ ในอนาคตได้

2.2.3 นโยบายการกำหนดราคา

การรับงานของบริษัทฯ จะกำหนดราคาแบบคิดรวมเบ็ดเสร็จทั้งการออกแบบ การติดตั้ง และค่าวัสดุอุปกรณ์ โดยจะคำนึงถึงทั้งในส่วนของต้นทุนทางตรง ได้แก่ ค่าแรงและค่าวัสดุอุปกรณ์ เป็นต้น ต้นทุนทางอ้อม ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายส่วนกลาง เป็นต้น เพื่อให้ทราบต้นทุนของแต่ละโครงการอย่างแท้จริงแล้ว จึงบวกอัตรากำไร

ตามเป้าหมายที่กำหนด ทั้งนี้ การพิจารณากำไรตามเป้าหมายอาจปรับเปลี่ยนเพิ่มขึ้นหรือลดลง โดยจะพิจารณาจากปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุน อาทิเช่น การขาดแคลนแรงงาน การเพิ่มขึ้นของค่าแรง หรือ ความผันผวนของราคารวัสดุอุปกรณ์ รวมถึงในกรณีเป็นงานประมูลซึ่งบางครั้งมีความจำเป็นต้องปรับลดกำไรลง เพื่อสามารถกำหนดราคาเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งซึ่งแต่ละแห่งอาจจะมีต้นทุนที่แตกต่างกัน

- **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และช่องทางการจำหน่าย**

บริษัทฯ ให้บริการหลักแก่ลูกค้าภาคเอกชน ได้แก่ ลูกค้าประเภท ห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก อาคารสำนักงาน อสังหาริมทรัพย์ กลุ่ม Data Center โรงพยาบาล และโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯ ยังคงเป็นเจ้าของโครงการที่มีความมั่นคงทางการเงินและมีทุนดำเนินการสูง ซึ่งได้แก่ ห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก ซึ่งกลุ่มลูกค้าดังกล่าวเป็นกลุ่มที่มีอัตราการเติบโตและมีการขยายสาขาตามภูมิภาคต่าง ๆ สูง ซึ่งเป็นการขยายตัวตามภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงเป็นธุรกิจที่มีความเข้มแข็งในด้านฐานะการเงินและมีความสามารถในการชำระหนี้สูงจึงช่วยลดความเสี่ยงในด้านเครดิตของลูกค้านี้ นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าดังกล่าวยังเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีการติดต่อทำธุรกรรมกับบริษัทฯ มานานและมีความไว้วางใจในเรื่องของคุณภาพงานและการส่งมอบงานตามกำหนดและไม่เคยมีปัญหาในการส่งมอบงานล่าช้าเนื่องจากการบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งระบบการตรวจสอบคุณภาพงานทุกขั้นตอน เนื่องจากการรับงานของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นลักษณะของการเสนอราคาเพื่อเข้าประกวดราคา ดังนั้น การควบคุมประสิทธิภาพการทำงานและต้นทุนโครงการจึงมีส่วนสำคัญต่อการแข่งขัน เพื่อเพิ่มโอกาสในการชนะการประมูล โดยประสบการณ์ของผู้บริหารและทีมงานวิศวกรของบริษัทฯ ที่ยาวนานกว่า 30 ปี เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถชนะประมูลโครงการต่าง ๆ ได้อย่างสม่ำเสมอ และสามารถทำกำไรได้ในระดับที่ตั้งเป้าหมายไว้

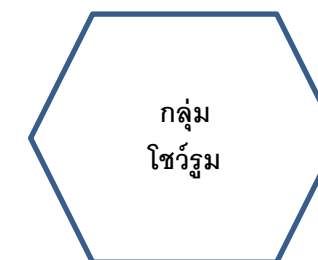
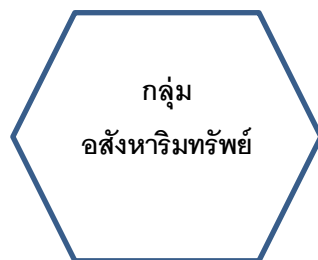
อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบประกอบอาคารแก่ลูกค้าในกลุ่มประเภทห้างสรรพสินค้าและค้าปลีกเป็นธุรกิจที่มีคู่แข่งจำนวนมาก บริษัทฯ จึงมีแผนการกระจายความเสี่ยงการรับงานไปยังกลุ่มธุรกิจอื่น อาทิเช่น กลุ่ม Data Center คอนโดมิเนียม ที่อยู่อาศัย รวมถึงงานประมูลภาครัฐ เป็นต้น เพื่อลดความเสี่ยงในช่วงที่กลุ่มค้าปลีกมีอัตราการขยายตัวช้า และแนวโน้มที่คาดการณ์ว่างานก่อสร้างของภาคเอกชนจะกระจุกตัวในภาพของงานก่อสร้างที่อยู่อาศัย รวมถึงโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ

- **การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย**

สายงานสนับสนุนธุรกิจจะทำหน้าที่ในการคัดเลือกโครงการที่น่าสนใจ โดยการติดตามประกาศโครงการประมูลผ่านช่องทางต่าง ๆ อาทิเช่น เว็บไซต์ ประกาศทางหนังสือพิมพ์ สื่อโทรทัศน์ อีเมลล์เชิญชวนจากคู่ค้าโทรศัพท์เพื่อสอบถาม เป็นต้น รวมถึงการเข้าร่วมประกวดราคาในบางครั้ง โดยจะได้รับการแนะนำผ่านทางฝ่ายบริหาร การแนะนำจากลูกค้าที่เชื่อถือในผลงาน รวมทั้งได้รับการแนะนำจากลูกค้าของบริษัทฯ และพันธมิตรทางการค้า โดยบริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นที่จะรักษาคุณภาพและผลงานการก่อสร้างให้ได้ตามมาตรฐานและตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและให้คำปรึกษาที่เป็นประโยชน์ ซึ่งมีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจของลูกค้าเป็นอย่างยิ่ง

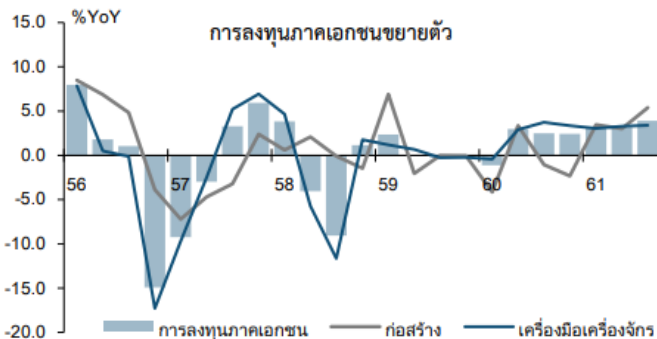
ตัวอย่าง

ลูกค้าที่ให้ความเชื่อมั่นในบริการและวางใจในคุณภาพการทำงานของ บริษัท



ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

จากมุมมองของสศช. คาดว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2561 จะขยายตัวร้อยละ 4.2 โดยมูลค่าการส่งออกจะขยายตัวร้อยละ 7.2 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.7 และร้อยละ 3.6 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 1.1 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 6.4 ของ GDP ซึ่งแนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2562 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5 – 4.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก (1) การใช้จ่ายภาคครัวเรือนยังมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดีและสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจได้อย่างต่อเนื่องตามการปรับตัวดีขึ้นของฐานรายได้และการมีงานทำที่มีความชัดเจนมากขึ้น (2) การเร่งตัวขึ้นของการลงทุนรวม โดยการลงทุนภาครัฐยังมีแนวโน้มที่จะเร่งตัวขึ้นตามความคืบหน้าของโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ ๆ ที่เข้าสู่ขั้นตอนของการก่อสร้างมากขึ้น และการลงทุนภาคเอกชนคาดว่าจะขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่อง (3) การปรับตัวดีขึ้นของภาคการท่องเที่ยว (4) การขยายตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกที่สามารถสนับสนุนภาคการส่งออกได้อย่างต่อเนื่องแม้จะชะลอตัวลงตามประเทศเศรษฐกิจหลัก (5) การเปลี่ยนแปลงทิศทางการค้า การผลิต และการลงทุนระหว่างประเทศ ซึ่งคาดว่าจะเริ่มส่งผลด้านบวกต่อเศรษฐกิจไทยที่ชัดเจนมากขึ้นตามลำดับ ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 4.6 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.2 และร้อยละ 5.1 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.7 – 1.7 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 5.8 ของ GDP (ที่มา : สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค)



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

YoY%	2560 ทั้งปี	2561 Q2	2561 Q3	ประมาณการ 2561	2562
GDP	3.9	4.6	3.3	4.2	3.5-4.5
การลงทุนรวม ^{1/}	0.9	3.7	3.9	3.6	5.1
- ภาคเอกชน	1.7	3.2	3.9	3.7	4.7
- ภาครัฐ	-1.2	4.9	4.2	5.0	6.2
การบริโภคภาคเอกชน	3.2	4.5	5.0	4.7	4.2
การอุปโภคบริโภค	0.5	2.0	2.1	1.5	2.2
มูลค่าการส่งออกสินค้า ^{2/}	9.8	12.3	2.6	7.2	4.6
มูลค่าการนำเข้าสินค้า ^{2/}	13.2	16.8	17.0	16.2	6.5
ดุลบัญชีเดินสะพัดต่อ GDP (%)	11.0	5.3	3.4	6.4	5.8
เงินเฟ้อ	0.7	1.3	1.5	1.1	0.7-1.7

หมายเหตุ: ^{1/} การลงทุนรวม หมายถึง การสะสมทุนถาวรเบื้องต้น

^{2/} ฐานข้อมูลดุลการชำระเงินของธนาคารแห่งประเทศไทย

ภาวะอุตสาหกรรมร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้าน

บริษัทฯ เน้นการให้บริการวางระบบวิศวกรรมประกอบอาคารแก่ฐานลูกค้าในกลุ่มห้างสรรพสินค้าและค้าปลีกประเภทร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้านเป็นหลัก ดังนั้น การขยายสาขาของร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้าน จึงเป็นเครื่องชี้วัดที่สำคัญปัจจัยหนึ่งที่สะท้อนแนวโน้มภาวะการเติบโตของบริษัทฯ ได้เช่นเดียวกัน



ที่มา: ผลการดำเนินงานของบริษัท, Enlite
ประมวลผลโดยศูนย์วิจัยเศรษฐกิจฯ ธ.อมลัน

จากมุมมองการเติบโตของธุรกิจโมเดิร์นเทรดวัสดุก่อสร้างที่ดำเนินธุรกิจในรูปแบบ Home Center ประกอบด้วย เมกาโฮม ไทวัสดุ ดุโฮม โฮมโปร และโกลบอลเฮาส์ ถือเป็นธุรกิจที่ยังเติบโตได้ โดยพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงมีแผนที่จะขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐที่มีอย่างต่อเนื่องและความต้องการซ่อมแซม/ตกแต่งที่อยู่อาศัยรวมทั้งการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ระดับ High-end ส่งผลให้มีความต้องการซื้อวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้น แต่การเติบโตของธุรกิจโมเดิร์นเทรดวัสดุก่อสร้างจะเปลี่ยนจากเดิมที่เน้นการขยายตัวในเขตกรุงเทพและปริมณฑลเป็นการเน้นที่จะกระจายสาขาไปยังหัวเมืองสำคัญของแต่ละจังหวัด เพื่อขยายฐานลูกค้าและรองรับความต้องการที่มากขึ้น เนื่องจากประเทศไทยมีการขยายตัวของความเป็นเมือง หรือ Urbanization อย่างต่อเนื่องเห็นได้จากจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด และรายได้ต่อครัวเรือนของประชากรในต่างจังหวัดที่สูงขึ้น จึงทำให้สะท้อนถึงกำลังซื้อที่เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการบางรายเริ่มมีแผนขยายช่องทางขายใหม่ๆ โดยเฉพาะช่องทางออนไลน์ที่ปัจจุบันถือว่าเป็นช่องทางที่สำคัญนอกเหนือจากช่องทางซื้อขายผ่านหน้าร้านแบบปกติ ซึ่งผู้ประกอบการมีการพัฒนาเว็บไซต์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายย่อยที่เป็นคนรุ่นใหม่เพื่อให้สามารถเลือกซื้อสินค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง อย่างไรก็ตาม ธุรกิจโมเดิร์นเทรดวัสดุก่อสร้างก็ยังมีปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น เช่น ธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างมีการแข่งขันสูง การทำตลาดออนไลน์เพื่อเจาะลูกค้ากลุ่มใหม่ ความผันผวนของต้นทุนสินค้าตามเศรษฐกิจ อุปสงค์-อุปทานของสินค้า รวมถึงกำลังซื้อของผู้บริโภคในบางกลุ่มโดยเฉพาะในภาคการเกษตรยังไม่ฟื้นตัวอย่างชัดเจน อาจทำให้ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้ออสังหาริมทรัพย์ และการตกแต่ง/ซ่อมแซมที่อยู่อาศัย (ที่มา: รวบรวมโดยศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจ และเศรษฐกิจฐานราก)

• ภาวะอสังหาริมทรัพย์

สำหรับสถานการณ์การแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์และแนวโน้มในอนาคต ศูนย์วิจัยกสิกรไทยประเมินว่า แม้เศรษฐกิจในปี 2561 น่าจะฟื้นตัวต่อเนื่องส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เชื่อมั่น และเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ แต่ทิศทางการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยยังคงเป็นไปอย่างรุนแรง นอกจากนี้ การขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างยังเป็นปัจจัยกดดันให้ผู้ประกอบการตั้งเป้าหมายการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อย่างระมัดระวัง ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2561 น่าจะอยู่ที่ 100,000-108,000 หน่วย ขยายตัวร้อยละ 0-2 จากปี 2560 สำหรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการในปี 2561 น่าจะยังเป็นการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยตามพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชน โดยความคืบหน้าของการขยายเส้นทางโครงการขนส่งมวลชนอย่างส่วนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้าเป็นการเปิดพื้นที่ใหม่ ๆ ให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ปรับกลยุทธ์การลงทุนพัฒนาและการขายที่อยู่อาศัยแตกต่างกันตามเช็กเมนต์ โดยผู้ประกอบการที่มีที่ดินในทำเลศักยภาพ อย่างใจกลางเมือง และศูนย์กลางธุรกิจ สามารถเลือกลงทุนพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนในรูปแบบ Mixed-use Project แม้ตลาดคอนโดมิเนียมระดับบนจะเป็นตลาดที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมีกำลังซื้อ แต่ขนาดตลาดยังจำกัด ประกอบกับความต้องการคอนโดมิเนียมระดับบนได้ถูกดูดซับไปแล้วส่วนหนึ่ง ส่งผลให้การลงทุนพัฒนาคอนโดมิเนียมระดับบนในปี 2561 ควรเป็นไปอย่างระมัดระวัง ส่วนของตลาดที่อยู่อาศัยระดับล่าง

ในปี 2561 น่าจะชะลอตัว ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์น่าจะชะลอการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับล่าง ในขณะเดียวกัน ก็น่าจะยังคงต้องเร่งทำการตลาดเพื่อระบายที่อยู่อาศัยคงค้างควบคู่กันไป (ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย)

การบังคับใช้พ.ร.บ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ที่คณะรัฐมนตรีเห็นชอบในหลักการไปเมื่อวันที่ 7 กันยายน 2559 ที่ผ่านมา และตามที่ที่ประชุมสมานิติบัญญัติแห่งชาติ หรือ สนช. ได้ลงมติเป็นรายมาตราในร่าง พ.ร.บ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่กรมการวิสามัญพิจารณา โดยเนื้อหายังคงประเภทที่ดินที่ต้องเสียภาษีไว้ 4 รายการ แต่ละอัตรา การเสียภาษีลง ได้แก่ ที่ดินเพื่อการเกษตร ที่ดินที่อยู่อาศัย ที่ดินเพื่อการพาณิชย์และอุตสาหกรรม และที่ดินรกร้างว่างเปล่า โดยกำหนดอัตราไว้อย่างชัดเจน และสามารถนำเงินภาษีดังกล่าวไปใช้ในการพัฒนาท้องถิ่นได้โดยตรงไม่ต้องนำเงินส่งคลัง มีผลบังคับใช้อย่างเป็นทางการวันที่ 1 มกราคม 2563 ซึ่งศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ กล่าวว่า เชื่อว่าผลจากภาระภาษีที่ดินที่จะเกิดขึ้นจะทำให้ผู้ที่ถือครองที่ดินว่างเปล่ามีแนวโน้มเริ่มที่จะพิจารณาที่จะนำที่ดินออกมาขายในตลาดเพิ่มขึ้น เพื่อลดภาระเรื่องภาษีที่จะต้องเสียเพิ่มขึ้น และนับเป็นการช่วยเพิ่มปริมาณที่ดินขายเข้าสู่ในตลาด ส่งผลให้ระดับราคาที่ดินที่เคยปรับสูงขึ้นในช่วงปี 2560-2561 ที่ผ่านมา มีแนวโน้มไม่ปรับเพิ่มขึ้น หรือปรับเพิ่มขึ้นไม่มากนัก ซึ่งเรื่องนี้จะเป็นประโยชน์ต่อประชาชนค่อนข้างมาก และอาจจะส่งผลต่อราคาที่อยู่อาศัยที่ไม่สูงเกินไป

นอกจากนี้ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ยังคาดการณ์ว่า สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานจะปรับตัวดีขึ้นกว่าปี 2560 โดยเป็นผลจากการขยายตัวของเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ทั้งภาคการส่งออก และการท่องเที่ยว รวมถึงการลงทุนในโครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ รถไฟฟ้าความเร็วสูง นอกจากนั้น มาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ที่จะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 คาดว่าจะส่งผลให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์และสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการเร่งตัวก่อนที่จะมีมาตรการบังคับใช้ และสำหรับตลาดที่อยู่อาศัยในภูมิภาคในปี 2561 คาดการณ์ว่าจะมีการขยายตัวของอุปสงค์อย่างชัดเจน โดยจะมีหน่วยและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์สูงถึงประมาณร้อยละ 21 ขณะที่อุปทานโดยดูจากการขอใบอนุญาตก่อสร้างกลับมีการลดลง ร้อยละ 3.2 โดยการขอใบอนุญาตก่อสร้างอาคารชุดมีการลดลงถึงร้อยละ 49 ขณะที่บ้านจัดสรรเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 2.9 เท่านั้น ซึ่งทำให้เห็นการปรับตัวของอุปสงค์และอุปทานที่มีความสมดุลกันมากขึ้น (ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์)

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

- **การสรรหาแรงงาน**

บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาแรงงานโดยใช้การว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource) โดยแรงงานที่บริษัทฯ ว่าจ้าง outsource ส่วนใหญ่เป็นแรงงานฝีมือที่ใช้ในการวางระบบไฟฟ้าประปาและสุขาภิบาล อาทิเช่น การเดินสายไฟ การวางท่อประปา เป็นต้น ซึ่งการว่าจ้างแรงงาน Outsource เป็นการบริหารด้านต้นทุนแรงงานเนื่องจากช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายมากกว่าเมื่อเทียบกับการจัดตั้งแผนกขึ้นมาใหม่อย่างเต็มรูปแบบที่จะต้องเสียทั้งค่าจ้างพนักงาน รวมถึงต้องมีสวัสดิการต่าง ๆ นอกจากนี้ งานโครงการของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะกระจายอยู่ตามภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศ ทำให้ยากต่อการบริหารจัดการบุคคลากรหากใช้แรงงานที่เป็นพนักงานของบริษัทฯ ทั้งหมด บริษัทฯ จึงใช้นโยบาย

การว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอกเพื่อลดปัญหาดังกล่าวได้ โดยในอดีตที่ผ่านมาบริษัทฯ มีการใช้แรงงานโดยการว่าจ้างบุคคลภายนอกเฉลี่ยประมาณ 6-10 รายต่อโครงการ เพื่อมิให้เป็นภาระพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งมากเกินไป

- **การสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์**

การจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ ในแต่ละโครงการจะมีความต้องการที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า โดยลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดลักษณะ ประเภทของวัสดุอุปกรณ์ ที่จะนำมาใช้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่มีนโยบายในการเก็บวัสดุและอุปกรณ์ไว้เป็นระยะเวลานาน แต่จะใช้วิธีการสั่งซื้อเป็นครั้ง ๆ ตามความจำเป็นในการใช้งานเพื่อบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ การเก็บวัสดุคงคลังของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุหลักที่ต้องใช้ประจำ อาทิเช่น ท่อ ข้อต่อ สายไฟ น็อต เป็นต้น

การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์จะเป็นสั่งซื้อจากส่วนกลางผ่านแผนกจัดซื้อของบริษัทฯ โดยเจ้าหน้าที่แผนกจัดซื้อจะดำเนินการจัดซื้อตามขั้นตอนภายใต้งบประมาณที่กำหนด โดยทำการตรวจสอบราคา ตีราคา จัดทำสรุปการคัดเลือกและแนบใบเสนอราคาจากผู้ขายหรือผู้ให้บริการอย่างครบถ้วน พร้อมทั้งนำเสนอให้ฝ่ายงานที่ร้องขอเพื่อทำการคัดเลือกและอนุมัติตามลำดับขั้น

บริษัทฯ มีการกำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือก และการประเมินผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ให้บริการ ได้แก่ คุณภาพ ราคา ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบ บริการหลังการขาย ประวัติผู้ขาย เป็นต้น เพื่อประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ให้บริการในการนำมาประกอบการพิจารณาในการจัดซื้อครั้งต่อไปโดยจะกำหนดให้มีการประเมินผู้ขายหรือผู้ให้บริการอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

- **การติดต่อจัดหางานประมูล**

ข้อมูลการจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นงานโครงการที่มีลักษณะแตกต่างกันไปในแต่ละโครงการ โดยบริษัทฯ จะต้องนำเสนองานโดยตรงให้กับลูกค้าเพื่อรับการพิจารณาเป็นราย ๆ ไป ซึ่งการเข้าร่วมประมูลจะมีลักษณะเป็นการเข้าร่วมประมูลแบบเปิด โดยหน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการจะทำการเปิดประมูลให้แก่ผู้สนใจทั่วไป ซึ่งส่วนใหญ่ที่ผ่านมาจะมีผู้เข้าร่วมประมูลเพื่อแข่งขัน ประมาณ 3 - 4 ราย ในแต่ละโครงการ ในขณะที่บางกรณีที่เป็นการจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีพิเศษ หน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการจะทำการส่งจดหมายเชิญเพียงบางบริษัทให้เข้าร่วมประมูล โดยหน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการจะทำการคัดเลือกบริษัทโดยดูจากความสามารถ ประวัติการขายและบริการ โดยบริษัทฯ มีสายงานสนับสนุนธุรกิจที่คอยติดตามประกาศการประมูลผู้รับเหมาก่อสร้างของเอกชน ผ่านทางสื่อต่าง ๆ และดำเนินการประกวดราคาโดยฝ่ายประเมินราคาและประมาณราคา อีกทั้งการประกวดราคาในบางครั้งจะได้รับการแนะนำจากฝ่ายบริหาร ลูกค้าที่เชื่อถือในผลงานของบริษัทฯ แนะนำมา รวมทั้งคำแนะนำจากคู่ค้าของบริษัทฯ และพันธมิตรทางการค้า ตลอดจนบริษัทฯ อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องอีกด้วย

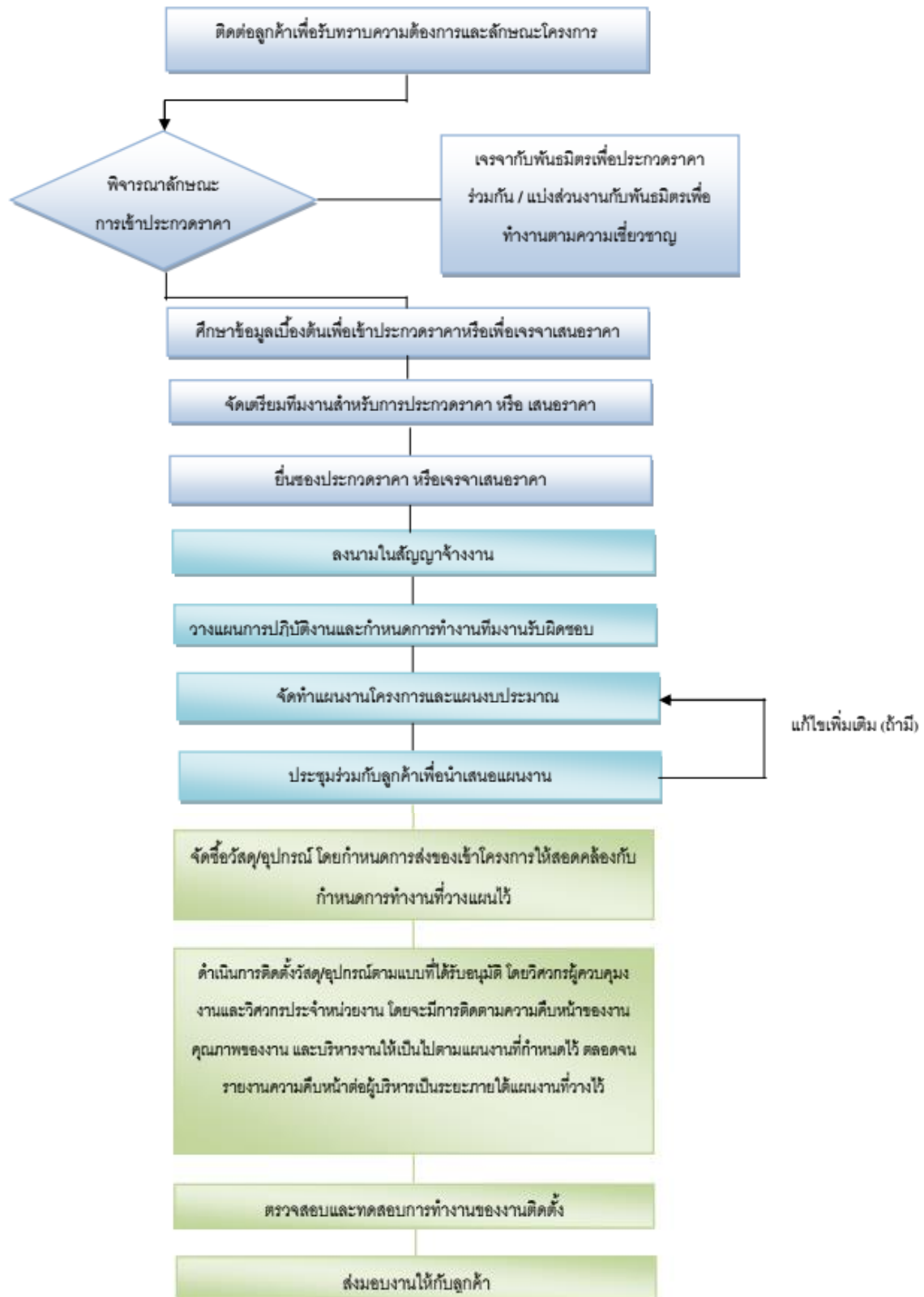
ในการเสนองานประมูล บริษัทฯ จะต้องยื่นหลักประกันการเสนอราคาโครงการ (Bid Bond) ในวงเงินประมาณร้อยละ 5 ของราคากลาง เมื่อบริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากหน่วยงานเอกชนหรือราชการต่าง ๆ ให้เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการแล้ว บริษัทฯ จะต้องทำสัญญาจัดซื้อหรือจัดจ้างกับหน่วยงานนั้น ๆ และต้องวางหลักประกัน

การปฏิบัติตามสัญญา (Performance Bond) ในวงเงินประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่างานตามสัญญา ซึ่งเป็นการเปลี่ยนจากหลักประกันการเสนอราคาโครงการเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา โดยหลักประกันเกือบทั้งหมดเป็นหนังสือค้ำประกันจากธนาคารพาณิชย์ และบริษัทฯ จะได้รับหลักประกันคืนเมื่อพ้นข้อผูกพันตามสัญญานั้น ๆ แล้ว ซึ่งส่วนใหญ่จะมีกำหนดเวลาประมาณ 1 ปี หลังส่งมอบงาน ดังนั้น ในการเสนองานให้แก่เอกชนหรือภาครัฐ บริษัทฯ จะต้องมีความพร้อมเงินทุนหมุนเวียนหรือวงเงินสนับสนุนจากธนาคารเพียงพอเพียงพอรองรับกับการใช้เป็นหลักประกันดังกล่าวด้วย

2.5 ภาวะการแข่งขัน

โอกาสเติบโตของธุรกิจรับเหมาและติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารหรือที่รวมเรียกว่า MEP (Mechanical, Electrical and Plumbing Engineering) ยังมีค่อนข้างสูงตามภาวะเศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัว แต่ในขณะเดียวกันการแข่งขันของธุรกิจประเภทเดียวกันก็อยู่ในระดับที่สูงเช่นกัน อย่างไรก็ตาม เนื่องจากธุรกิจ MEP มีผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญและศักยภาพที่แตกต่างกัน ประกอบกับประสบการณ์ทำงานของบุคลากร ฐานะทางการเงินที่เข้มแข็ง มาตรฐานการทำงาน คุณภาพการให้บริการ และการส่งมอบงานที่ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดมากกว่า 30 ปี เป็นปัจจัยบวกที่ทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันกับผู้รับเหมารายอื่นได้ และส่งผลให้ลูกค้าที่เป็นบริษัทชั้นนำต่าง ๆ ไว้วางใจและมั่นใจใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องและแนะนำต่อ

ขั้นตอนการรับงาน



2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

ลำดับ	ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	ปีที่เริ่มงาน	ปีที่คาดว่าจะเสร็จ	มูลค่าโครงการ (ลบ.)	มูลค่างานที่ยังไม่รู้เป็นรายได้ (ลบ.)
1.	UNIO H ดิวานนท์	บริษัท เฮลิคซ์ จำกัด	ก.พ. 2560	พ.ค. 2562 ^{/1}	78.50	18.47
2.	Chapter One Shine Bangpo	บริษัท พุกกะ เรียว เอสเตท จำกัด (มหาชน)	ก.ค. 2560	ก.ค.2562	135.51	69.59
3.	IDEO Q 31	บริษัท เฮลิคซ์ จำกัด	พ.ย. 2560	พ.ค.2562 ^{/1}	44.80	24.84
4.	IDEO Q 36	บริษัท เฮลิคซ์ จำกัด	มี.ค. 2561	ก.ย. 2562	184.52	170.77
5.	โฮมโปร จรัญสนิทวงศ์	บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)	ส.ค. 2561	พ.ค. 2562	76.00	40.85
6.	โฮมโปร แฟชั่นไอร์แลนด์	บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)	ต.ค. 2561	มี.ค. 2562	60.50	22.92
7.	โครงการอื่น ๆ		2560	2562	6.12	3.93
รวม					585.95	351.37

หมายเหตุ : /1 มีการขยายเวลาออกไปจากสัญญาหลักในระหว่างปี

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันและความต่อเนื่องของรายได้

ลักษณะโดยทั่วไปของธุรกิจรับเหมาติดตั้งงานวิศวกรรมประกอบอาคารจะมีขอบเขตการให้บริการตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาบริการ ซึ่งมีความแตกต่างจากธุรกิจให้บริการประเภทอื่นที่จะรับรู้รายได้จากการให้บริการต่อเนื่อง โดยในกรณีของสัญญาบริการรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารประเภทห้างสรรพสินค้าและค้าปลีกจะมีระยะเวลาการให้บริการเฉลี่ยประมาณ 4-8 เดือน ในขณะที่การให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารประเภทอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมจะมีระยะเวลาการให้บริการเฉลี่ย 1-2 ปี จึงทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านความต่อเนื่องของรายได้ ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถประมูลงานใหม่ได้ตามแผนงานที่วางไว้ โดยเฉพาะในภาวะที่เศรษฐกิจตกต่ำหรือมีการแข่งขันด้านราคาในการประมูลซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ให้ไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้ ทั้งนี้ โดยปกติแล้วธุรกิจรับเหมาติดตั้งงานวิศวกรรมประกอบอาคารก่อสร้างส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันด้านราคาบริการ (Price Competition) และมีผู้ประกอบการเข้ามาดำเนินธุรกิจประเภทนี้มากขึ้น เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีข้อจำกัดน้อย และมีโอกาสที่จะมีคู่แข่งในธุรกิจที่มีความพร้อมด้านเงินทุนจากต่างประเทศเข้ามาเพิ่ม หากแต่ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในด้านเงินทุนและการบริหารจัดการที่ยังมีจำกัด

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญถึงความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ โดยได้กำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ดังนี้

1. การกระจายกลุ่มลูกค้าและประเภทธุรกิจของลูกค้า โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการก่อสร้างงานระบบ เพื่อป้องกันความเสี่ยงของรายได้ที่ไม่ต่อเนื่องอันเกิดจากปัจจัยภายนอกและภายในของลูกค้าเองโดยฝ่ายบริหารได้ดำเนินการติดตามการประกวดราคาและศึกษาราคา ข้อมูลต้นทุนเพื่อเปรียบเทียบโครงการใหม่อย่างสม่ำเสมอ

2. บริษัทฯ มีการรักษาคุณภาพของงานและการให้บริการแก่ลูกค้าทั้งในด้านความถูกต้องตามหลักวิศวกรรม ความคุ้มค่า ตรงเวลา พร้อมทั้งรับประกันผลงานก่อสร้างซึ่งโดยปกติจะมีระยะเวลารับประกันเฉลี่ยประมาณ 1-2 ปี เพื่อสร้างความพึงพอใจและความไว้วางใจจากลูกค้าโดยจากสถิติในอดีตในช่วงหลายปีที่ผ่านมาพบว่าลูกค้ารายเดิมได้ใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง และจะพิจารณาเลือกบริษัทฯ ให้เป็นผู้ให้บริการในลำดับต้น ๆ ในโครงการอื่นต่อไป นอกจากนี้ ลูกค้าดังกล่าวยังให้คำแนะนำลูกค้าแก่คู่ค้ารายอื่นให้มาใช้บริการแก่บริษัทฯ อีกด้วย

3. บริษัทฯ มีการศึกษาและจัดทำงบประมาณต้นทุนค่าใช้จ่ายในแต่ละโครงการ (Project Budgeting) ทำให้บริษัทฯ สามารถประเมินค่าใช้จ่าย พร้อมทั้งวางแผนการดำเนินงาน ซึ่งบริษัทฯ ได้นำข้อมูลจากโครงการก่อนหน้าไปวิเคราะห์และวางแผนการให้บริการสำหรับโครงการใหม่ ๆ ได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ ฝ่ายบริหารยังได้มอบหมายให้ฝ่ายประเมินราคาศึกษาข้อมูลต้นทุนเพื่อเปรียบเทียบในกรณีที่บริษัทฯ พลาดการประมูล การมอบหมายให้ทีมวิศวกรประสานงานกับฝ่ายก่อสร้างของลูกค้า เพื่อลดระยะเวลาในการทำงานและลดต้นทุนในการดำเนินงานโดยทำการศึกษาแผนในการก่อสร้างร่วมกัน เป็นต้น ซึ่งเป็นอีกหนึ่งจุดแข็งของบริษัทฯ ที่ทำให้ลูกค้ารายเดิมมีความเชื่อมั่นต่อบริษัทฯ (Brand Loyalty) จนสามารถดึงดูดลูกค้าให้ใช้บริการอย่างต่อเนื่องซึ่งเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพ

3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้ง

ความผันผวนของราคาวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้งนับเป็นอีกปัจจัยที่ส่งกระทบโดยตรงต่อต้นทุนโครงการ เนื่องจากรูปแบบในการให้บริการรับเหมาและติดตั้งงานระบบวิศวกรรมของบริษัทฯ เป็นการให้บริการติดตั้ง พร้อมกับการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์เพื่อใช้ในการให้บริการ โดยวัสดุและอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการติดตั้ง ได้แก่ สายไฟ ท่อไฟฟ้าและท่อประปา คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 28.00 ของต้นทุนสินค้า ดังนั้น ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่ได้จัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าวล่วงหน้า เมื่อราคาวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นจึงอาจส่งผลกระทบต่อการควบคุมต้นทุนให้ไม่เป็นไปตามที่บริษัทฯ ประมาณการไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ เนื่องจากความผันผวนของราคาต้นทุนวัสดุดังกล่าวไม่สามารถเรียกชำระเพิ่มเติมจากผู้ว่าจ้างได้

บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยก่อนที่จะมีการประเมินราคาการให้บริการเพื่อใช้ในการประมูลนั้น บริษัทฯ จะดำเนินการเจรจากับคู่ค้าของบริษัทฯ ที่ร่วมงานกันมาในหลาย ๆ โครงการเสนอราคาและยื่นราคาตลอดช่วงระยะเวลาก่อสร้าง และบริษัทฯ จะใช้ราคากายได้เงื่อนไขดังกล่าวในการคำนวณต้นทุน เพื่อใช้ในการประมาณงาน ตลอดจนวางแผนกำหนดราคาวัสดุไว้ล่วงหน้า การประมาณการเผื่อค่าความผันผวนที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการดำเนินงานจัดซื้อ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังทำการป้องกันความเสี่ยงจากการปรับตัวของราคาวัสดุดังกล่าวโดยการออกไปสั่งซื้อล่วงหน้าแก่คู่ค้า ทำให้ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบจากการปรับตัวของราคาวัสดุและอุปกรณ์มากนัก

3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งลูกค้าน้อยราย

ปัจจุบันบริษัทฯ ยังมีส่วนแบ่งการตลาดที่น้อยเมื่อเทียบกับส่วนแบ่งทางการตลาดโดยรวมของอุตสาหกรรม ออกแบบและติดตั้งงานระบบวิศวกรรม บริษัทฯ จึงมีความเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะยังสามารถขยายส่วนแบ่งทางการตลาดได้ในอนาคต โดยมีนโยบายขยายฐานลูกค้าด้วยการเข้าร่วมประมูลกับโครงการอื่นในหลายอุตสาหกรรม

3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาวิศวกร

ธุรกิจรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถของบุคลากรในการบริหารงานโครงการและการควบคุมต้นทุนของโครงการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิศวกรในระดับผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ที่มีความสามารถในการควบคุมและบริหารโครงการให้ประสบผลสำเร็จ ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถรักษานักวิชาการดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาและพัฒนาบุคลากร โดยมีนโยบายส่งเสริมให้บุคลากรของบริษัทฯ ได้รับการฝึกอบรมหลักสูตรต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกเพื่อเพิ่มพูนทักษะเฉพาะด้านและทักษะทั่วไป รวมถึงสนับสนุนให้บุคคลเหล่านี้ได้ร่วมดูงานเพื่อเสริมสร้างประสบการณ์และความรู้ใหม่ตามความเหมาะสมและงบประมาณของบริษัทฯ เพื่อรักษานักวิชาการที่มีคุณภาพเหล่านี้ให้ทำงานกับบริษัทฯ ได้นานที่สุด การพัฒนาและอบรมวิศวกรภายในบริษัทฯ ตั้งแต่เริ่มสำเร็จการศึกษาเพื่อร่วมงานกับบริษัทฯ ระยะยาว การจัดทำระบบการทำงานที่มีคู่มือการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เพื่อให้เจ้าหน้าที่ปฏิบัติตามได้เป็นมาตรฐานเดียวกัน และเป็นการลดการพึ่งพิงวิศวกรคนใดคนหนึ่ง รวมทั้งสามารถทำให้

วิศวกรที่เข้าใหม่ทำงานได้อย่างถูกต้องในเวลาอันรวดเร็ว การกำหนดนโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคลที่ดีและการให้ผลตอบแทนกับพนักงานอย่างเหมาะสมเพื่อลดความสูญเสียทรัพยากรบุคคล ตลอดจนการมีมาตรการจูงใจต่าง ๆ ที่สามารถแข่งขันกับตลาดได้ เป็นต้น

บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการตามแผนการลงทุนก่อสร้างอาคารสำนักงานและศูนย์อบรม เพื่อใช้เป็นพื้นที่ในการเพิ่มศักยภาพ พัฒนาทักษะและความสามารถในการให้บริการให้มากขึ้น ซึ่งบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการดำเนินการดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงในการพึ่งพาและขาดแคลนวิศวกร

3.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

ผู้บริหารหลักของบริษัทฯ คือ กลุ่มผู้บริหารที่ได้ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ มาตั้งแต่เริ่มแรก ซึ่งได้แก่ นายอภิรักษ์ เมืองเกษม นายทศพร จิตตวีระ นายประสิทธิ์ ทัศนสุกาญจน์ และนายสมเกียรติ เลิศศุภกุล (ปัจจุบันนางสาวลักษมี เลิศศุภกุล ซึ่งเป็นบุตรของนายสมเกียรติ เลิศศุภกุล ได้เข้าบริหารงานแทนเนื่องจากนายสมเกียรติ เลิศศุภกุลเสียชีวิต) ถือเป็นผู้บริหารที่มีประสบการณ์และชื่อเสียงในวงการธุรกิจจนเป็นที่ยอมรับ มีความน่าเชื่อถือ และมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าของบริษัทฯ มาอย่างยาวนาน ดังนั้น ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักจึงอาจส่งผลกระทบต่อทำให้บริษัทฯ ได้รับความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจได้

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นและกำหนดแนวทางในการลดความเสี่ยงด้วยการระบุขอบเขตอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบและอำนาจอนุมัติในแต่ละตำแหน่งและส่วนงานอย่างชัดเจนเป็นลายลักษณ์อักษร โดยมีการกระจายอำนาจในการบริหารและการจัดการอย่างเป็นระบบผ่านขั้นตอนอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ตลอดจนสร้างกรอบแนวทางในการสร้างบุคลากรของบริษัทฯ ขึ้นมาทดแทนด้วยการส่งพนักงานเข้าอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ เพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถและพิจารณาผลตอบแทนให้แก่พนักงานอย่างเหมาะสมและเป็นธรรมตามมาตรฐานในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการปฏิบัติหน้าที่และลดการพึ่งพิงพนักงานรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการคัดเลือกสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาร่วมงานกับบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจซึ่งแนวทางดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักและสร้างความยั่งยืนให้แก่บริษัทฯ ได้ในอนาคต

3.6 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน

ปัจจุบันบริษัทฯ มีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มเมืองเกษม กลุ่มจิตตวีระ กลุ่มเลิศศุภกุล และกลุ่มทัศนสุกาญจน์ ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เดิมถือหุ้นจำนวน 275,165,200 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76.00 ของทุนชำระแล้ว 180,000,000 ล้านบาท หากกลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าวออกเสียงไปในทิศทางเดียวกัน จะทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้น เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงให้เพียงพอเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลในเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญถึงความเสี่ยงดังกล่าวโดยได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 3 คนจากกรรมการทั้งหมด 7 คน ซึ่งไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งคณะ และกรรมการอิสระทั้ง 3 คนเป็นบุคคล

ที่มีคุณสมบัติตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนดไว้ โดยปัจจุบันกรรมการอิสระทั้ง 3 คน ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่เข้าไปกำกับ ดูแล และตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทฯ และมีความเป็นอิสระเพื่อช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทฯ ได้ในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระเป็นบุคคลที่มีความเป็นอิสระ มีวุฒิการศึกษา คุณวุฒิ ความรู้ความสามารถเฉพาะทางด้านบัญชี รวมทั้งมีความรู้ความสามารถที่จะคุ้มครองผู้ถือหุ้นรายย่อย นอกจากนี้ ในการตัดสินใจกระทำการหรือละเว้นกระทำการใด ๆ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายในการดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ผู้ถือหุ้นเป็นหลัก และหากบริษัทฯ มีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทฯ จะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิการออกเสียง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนหลัก: ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 – 2561 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 61	ณ 31 ธ.ค. 60	ณ 31 ธ.ค. 59		
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน - ที่ดินโฉนดเลขที่ 6510 เลขที่ดิน 114 เนื้อที่ 3 ไร่ 1 งาน 84 ตร.วา ตั้งอยู่เลขที่ 31/4 ซอยวัดส้มเกลี้ยง หมู่ที่ 2 ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี	48.13	48.37	48.60	บริษัทฯ	ติดภาระ จำนอง
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	9.79	10.19	10.52	บริษัทฯ	ติดภาระ จำนอง
3. เครื่องมือและอุปกรณ์	0.99	0.85	0.62	บริษัทฯ	ไม่มี
4. อุปกรณ์สำนักงาน	1.85	1.80	1.71	บริษัทฯ	ไม่มี
5. ยานพาหนะ	2.49	3.09	2.22	บริษัทฯ	ไม่มี
6. งานระหว่างก่อสร้าง	3.03	0.00	0.22	บริษัทฯ	ไม่มี
รวม	66.31	64.30	63.90		

หมายเหตุ : บริษัทฯ ได้จำนองที่ดิน พร้อมสิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ ภายใต้วงเงินจำนองรวมประมาณ 202 ล้านบาท ไว้กับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งตั้งแต่วันที่ 2558

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน จำนวน 2.08 ล้านบาท และ 2.27 ล้านบาท ตามลำดับ ได้แก่ ระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ

4.3 รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

4.3.1 สัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสัญญาเงินกู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินภายในประเทศ จำนวน 3 สัญญา วงเงินรวม 407,000,000.00 บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง	
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
วงเงินกู้ยืม	จำนวน 2,000,000.00 บาท
ประเภทเงินกู้ยืม	วงเงินกู้เบิกเกินบัญชี (O/D)
วันที่ทำสัญญา	3 กุมภาพันธ์ 2558
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืมขั้นต่ำของธนาคาร (MOR)
ข้อกำหนด	ทบทวนวงเงินทุก 1 ปี
การค้ำประกัน	ค้ำประกันด้วยสินทรัพย์ ได้แก่ โฉนดที่ดินเลขที่ 6510 พร้อมสิ่งปลูกสร้าง ตั้งเลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ถนนประชาอุทิศ ตำบลบางใหญ่ อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง	
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
วงเงินกู้ยืม	จำนวน 2,000,000.00 บาท
ประเภทเงินกู้ยืม	วงเงินกู้เบิกเกินบัญชี (O/D)
วันที่ทำสัญญา	22 พฤษภาคม 2561
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืมขั้นต่ำของธนาคาร (MOR)
ข้อกำหนด	ทบทวนวงเงินทุก 1 ปี
การค้ำประกัน	เงินฝาก 5,000,000.00 บาท

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง	
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
วงเงินกู้ยืม	จำนวน 200,000,000.00 บาท
ประเภทเงินกู้ยืม	วงเงินหนังสือค้ำประกัน (L/G)
วันที่ทำสัญญา	3 กุมภาพันธ์ 2558
ค่าธรรมเนียม	- เพื่อค้ำประกันการรับเงินล่วงหน้า และการปฏิบัติตามสัญญา ค่าธรรมเนียมร้อยละ 0.75 ต่อปี - เพื่อค้ำประกันการประมูลงาน ค่าธรรมเนียมร้อยละ 0.40 ต่อปี - เพื่อค้ำประกันผลงานคิด ค่าธรรมเนียมร้อยละ 0.39 ต่อปี
ข้อกำหนด	ทบทวนวงเงินทุก 1 ปี
หลักประกัน	ค้ำประกันด้วยสินทรัพย์ ได้แก่ โฉนดที่ดินเลขที่ 6510 พร้อมสิ่งปลูกสร้าง ตั้งเลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ถนนประชาอุทิศ ตำบลบางใหญ่ อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง	
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
วงเงินกู้ยืม	จำนวน 200,000,000.00 บาท
ประเภทเงินกู้ยืม	วงเงินหนังสือค้ำประกัน (L/G)
วันที่ทำสัญญา	22 พฤษภาคม 2561
ค่าธรรมเนียม	- เพื่อค้ำประกันการรับเงินล่วงหน้า ค่าธรรมเนียมร้อยละ 1.00 ต่อปี - เพื่อค้ำประกันการประมูลงาน ค่าธรรมเนียมร้อยละ 0.40 ต่อปี - เพื่อการปฏิบัติตามสัญญา ค่าธรรมเนียมร้อยละ 0.90 ต่อปี - เพื่อค้ำประกันผลงานคิด ค่าธรรมเนียมร้อยละ 0.39 ต่อปี
ข้อกำหนด	ทบทวนวงเงินทุก 1 ปี
หลักประกัน	เงินฝาก 65,000,000.00 บาท ค้ำประกันวงเงิน LG โดยคงเงินฝากไม่น้อยกว่าร้อยละ 32.50 ของสินเชื่อที่เบิกใช้

4.3.2 สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้าง

คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัทผู้ว่าจ้าง ผู้รับจ้าง : บริษัทฯ
เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา	- ผู้ว่าจ้างตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างก่อสร้างงานติดตั้งระบบวิศวกรรม ระบบประกอบอาคาร โครงการที่กำหนดตามรูปแบบแผนผังก่อสร้าง และรายการประกอบตามแนบท้ายสัญญาตามระยะเวลาที่กำหนด - ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าจ้างตามสัญญาโดยเป็นราคาที่รวมค่าวัสดุ อุปกรณ์ สัมภาระในการทำงาน ค่าดำเนินการ ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง ค่าประสานงาน และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ รวมทั้งภาษีทุกประเภท แต่ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม - ในกรณีที่เกิดเหตุสุดวิสัยจากภัยธรรมชาติ หรือต้องรอขอใบอนุญาตทางราชการ ซึ่งทำให้ไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ ผู้ว่าจ้างยินยอมให้ผู้รับจ้างขยายระยะเวลาในการทำงานออกไปเท่ากับช่วงระยะเวลาที่ไม่สามารถดำเนินการได้ - เมื่องานเสร็จเรียบร้อยและภายในระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา ในกรณีที่ถ้ามีเหตุชำรุดเสียหายเกิดขึ้นแก่งานจ้าง ซึ่งเกิดจากความบกพร่องของผู้รับจ้าง ผู้รับจ้างจะรับทำการแก้ไขให้เป็นที่ยอมรับ โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายจากผู้ว่าจ้าง - ผู้รับจ้างตกลงที่จะให้การค้ำประกันแก่ผู้ว่าจ้าง โดยมอบหนังสือค้ำประกันของธนาคารเพื่อค้ำประกันและประกันผลงาน
อายุสัญญา	ประมาณ 4 เดือน ถึง 3 ปี ขึ้นอยู่กับลักษณะงาน
การยกเลิกสัญญา	ถ้าผู้รับจ้างไม่สามารถจะทำงานให้เสร็จสมบูรณ์ภายในระยะเวลาที่กำหนดหรือทำผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญาได้ โดยผู้รับจ้างต้องชดเชยค่าเสียหายเป็นรายวัน วันละ 0.1% ของสัญญา แต่ไม่เกิน 20% ของราคาตามสัญญา จนกว่างานจะแล้วเสร็จ โดยการกระทำของผู้รับจ้างหรือผู้รับจ้างคนใหม่ และผู้รับจ้างต้องชดเชยค่าใช้จ่ายสำหรับบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานตามอัตราที่บริษัทที่ปรึกษากำหนด

4.3.3 สัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง

คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัทฯ ผู้รับจ้าง : บุคคล/ห้างหุ้นส่วน/บริษัท
เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา	- ผู้ว่าจ้างตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างทำงานตามเอกสารแนบหรือตามแบบที่ผู้ว่าจ้างกำหนด - ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าตอบแทนแก่ผู้รับจ้างในอัตราค่าตอบแทนที่กำหนด โดยยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยผู้รับจ้างต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ในอัตราตามที่กฎหมายกำหนด - ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติตามประกาศ คำสั่งของผู้ว่าจ้างหรือตัวแทนผู้ว่าจ้างและปฏิบัติตามระเบียบหรือข้อบังคับในการทำงานของผู้ว่าจ้างโดยเคร่งครัด หากฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามผู้ว่าจ้างจะพิจารณาดำเนินการลงโทษทางวินัยแก่ผู้รับจ้างตามข้อบังคับทันที - หากผู้รับจ้างไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่ง ทางผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะไม่จ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้รับจ้างโดยผู้รับจ้างไม่มีสิทธิเรียกร้องใดๆ - ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติงานโดยคำนึงถึงระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดต้องทำงานให้เสร็จล่วงหน้าตามหมายกำหนดการ ต้องจัดกำลังคนให้เหมาะสมกับงาน หากไม่สามารถเพิ่มจำนวนคนได้ ทางผู้ว่าจ้างสามารถนำผู้รับเหมารายอื่นมาช่วยได้ โดยกำหนดราคาจ้างตามอัตราที่เป็นธรรมกับทั้งสองฝ่าย

4.3.4 การประกันภัยธุรกิจและทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

คู่สัญญา	ระยะเวลาเอาประกันภัย	ประเภทสัญญา	ทุกประกัน (ล้านบาท)	ผู้รับผลประโยชน์
บมจ.ซีบีเอสแมคคิ ประกันภัย	9 ก.พ. 61 – 9 ก.พ. 62	ประกันความเสียหายต่อสิ่งปลูกสร้างซึ่งประกอบด้วยอาคารสำนักงาน อาคารเก็บสินค้า และบ้านพักพนักงาน (ไม่รวมรากฐาน)	10.01	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาระผูกพัน

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

- ไม่มี -

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 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 โดยเริ่มตั้งแต่จัดหาวัสดุอุปกรณ์ ให้คำปรึกษา 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 กรุงเทพมหานคร 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 โครงการปรีชาคอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก ซอยรัชดาภิเษก 20 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 0-97445-4459