



## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

##### 1.1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2531 โดยกลุ่มวิศวกร จำนวน 4 ท่าน ที่มีความชำนาญเฉพาะทางด้านธุรกิจรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้าและเครื่องกล งานวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค หรือรวมเรียกว่า MEP (Mechanical, Electrical and Plumbing Engineering) ประกอบด้วย นายสมเกียรติ เลิศสุกกุล, นายทศพร จิตตวีระ, นายอภิรัช เมืองเกษม และนายประสิทธิ์ ทศนสุกาญจน์ (ต่อมานางสาวลักขมี เลิศสุกกุล บุตรสาวของนายสมเกียรติ เลิศสุกกุล ได้เข้ามาบริหารงานต่อเนื่องจากนายสมเกียรติ เลิศสุกกุล ที่เสียชีวิต)

เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2559 บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2560

บริษัทฯ ถือเป็นผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมขนาดกลางที่มีมูลค่าโครงการอยู่ระหว่าง 30 – 400 ล้านบาท โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ของประเทศที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ บริษัทฯ มีขอบเขตการให้บริการที่ครอบคลุมตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ (Procurement) และงานรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบสื่อสาร (Electrical System and Communication System) ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย (Sanitary System and Fire Protection System) ระบบปรับอากาศ (Air Conditioning System) และ Data Center ซึ่งลูกค้าหลัก ได้แก่ กลุ่มห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก กลุ่มอาคารห้องชุด เพื่อการพักอาศัย อาคารสำนักงาน กลุ่มโรงพยาบาล กลุ่มมหาวิทยาลัย กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม กลุ่ม Data Center ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ด้วยประสบการณ์การทำงานของทีมผู้บริหาร ทีมวิศวกร และทีมช่างที่มีประสบการณ์ มีความเชี่ยวชาญและความชำนาญมากกว่า 31 ปี ทำให้บริษัทฯ มีความพร้อมในการให้บริการก่อสร้างงานระบบแบบครบวงจร โดยยึดมั่นให้บริการตามค่านิยมองค์กร ได้แก่ Engineering ถูกต้องหลักวิศวกรรม, Safety คำนึงถึงความปลอดภัย, Time ตรงเวลา, Quality บริการด้วยคุณภาพ, Development พัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ เป็นที่ยอมรับ ทั้งในเรื่องคุณภาพงานบริการและการดำเนินงานให้แล้วเสร็จตามที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้าซึ่งเป็นรากฐานที่จะนำพาองค์กรไปสู่การเติบโตได้อย่างยั่งยืนและสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างสูงสุด



## วิสัยทัศน์ Vision

“เป็น 1 ใน 5 ผู้ให้บริการวิศวกรรมด้วยคุณภาพ ปลอดภัย และเติบโตอย่างยั่งยืน”

“Top 5 in Engineering Services with Quality, Safety and Sustainable Growth.”

## พันธกิจ Mission

1. ให้บริการงานระบบวิศวกรรมอย่างมืออาชีพ มีคุณภาพ ใสใจ และมีมาตรฐาน
2. พัฒนาการให้บริการสู่ความเป็นเลิศ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด
3. พัฒนาการให้บริการควบคู่กับการส่งเสริมให้พนักงานใสใจในความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน
4. พัฒนาบุคลากรและกระบวนการทำงานอย่างยั่งยืนด้วยนวัตกรรมที่ทันสมัย

## ค่านิยม Core Value

Engineering	ถูกต้องหลักวิศวกรรม
Safety	คำนึงถึงความปลอดภัย
Time	ตรงเวลา
Quality	บริการด้วยคุณภาพ
Development	พัฒนาอย่างต่อเนื่อง

## เป้าหมาย

1 ใน 5 ผู้นำธุรกิจบริการวิศวกรรม ภายใต้กลยุทธ์การสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับกิจการด้วยระบบการจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ การใสใจในทุกรายละเอียดการให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตลอดจนมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม และโปร่งใส เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและมีความพึงพอใจในคุณภาพของบริการ โดยอาศัยทีมงานที่มีความรู้ มีประสบการณ์และมีความเข้าใจ โดยเป้าหมายในระยะเวลา 3-5 ปี บริษัทฯ มุ่งมั่นเน้นรักษฐานลูกค้าเก่า พร้อมทั้งขยายฐานลูกค้าใหม่ และสร้างมาตรฐานการให้บริการวิศวกรรมระบบประกอบอาคาร

หมายเหตุ: ข้อมูลนี้ได้รับการพิจารณาและอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2562 เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2562



## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

การประกอบกิจการของบริษัทฯ ในระยะแรกมีรูปแบบการดำเนินการในลักษณะกลุ่มบริษัทโดยมีบริษัทที่เกี่ยวข้องซึ่งมีผู้ถือหุ้นและผู้บริหารกลุ่มเดียวกัน ประกอบด้วย

- บริษัท ฟลอยด์ จำกัด ทำหน้าที่ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบไฟฟ้า เครื่องกล และงานวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค
- บริษัท อีโคโนเทค จำกัด ทำหน้าที่ในการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ให้แก่บริษัทเพื่อใช้ในการให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบไฟฟ้า เครื่องกล และงานวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค
- บริษัท อีโคโน ซัพพลาย จำกัด ทำหน้าที่ในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้แก่บริษัทเพื่อใช้ในการให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบไฟฟ้า เครื่องกล และงานวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค

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

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>เดือนมกราคม</b> รับโอนการดำเนินงาน และบุคลากรจากบริษัท อีโคโน ซัพพลาย จำกัด โดยสถานะปัจจุบันของบริษัท อีโคโน ซัพพลาย จำกัด ได้ดำเนินการจดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์เสร็จสิ้นในเดือนมีนาคม 2559 และอยู่ระหว่างรอชำระบัญชี</li> <li>• <b>เดือนพฤศจิกายน</b> บริษัทฯ ได้มีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 420 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น คิดเป็นจำนวน 21.00 ล้านบาท</li> </ul>
2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>เดือนมกราคม</b> เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯ 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</li> <li>• <b>เดือนพฤศจิกายน</b> บริษัทฯ ได้มีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 46.10 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 1 ล้านหุ้น คิดเป็นจำนวน 46.10 ล้านบาท</li> <li>• <b>เดือนธันวาคม</b> เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 135 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 350,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม และเรียกชำระเต็มจำนวน เพื่อนำเงินมาลงทุนขยายการให้บริการและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ</li> </ul>

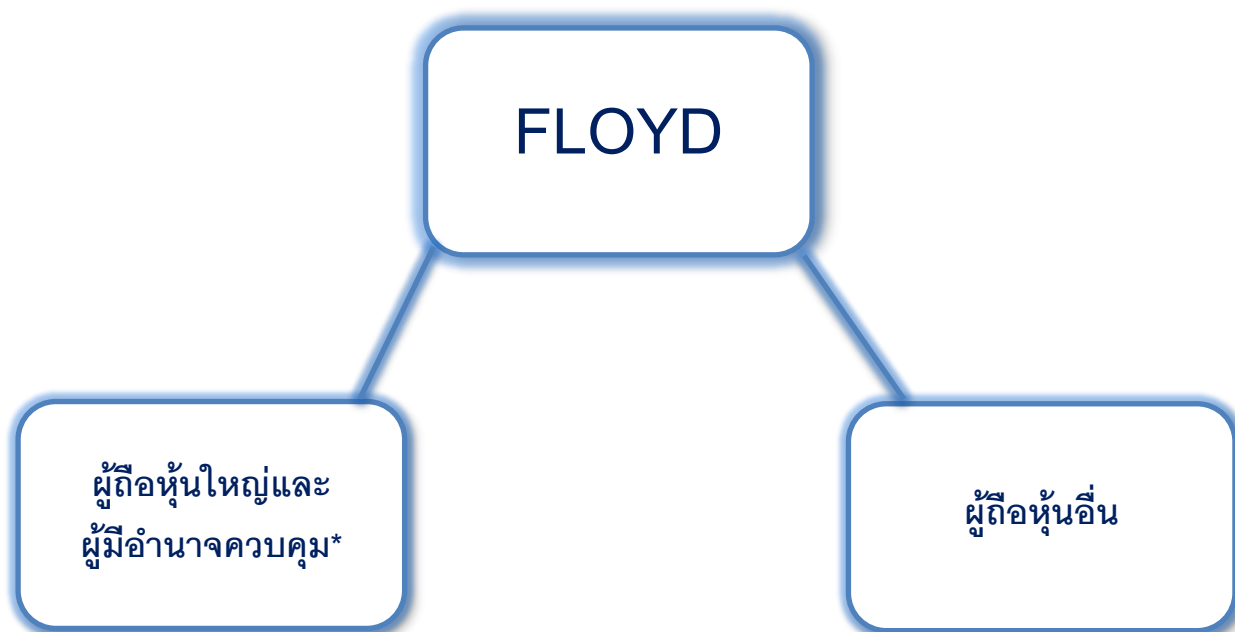


ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2559	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>เดือนมีนาคม</b> ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 มีมติแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน) แปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท และได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯ จาก 135 ล้านบาท เป็น 180 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 360 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 90 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้กับประชาชน โดยวันที่ 1 เมษายน 2559 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดกับกระทรวงพาณิชย์</li></ul>
2560	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>เดือนกุมภาพันธ์</b> ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.45 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 270 ล้านหุ้น รวมเป็นเงินจำนวน 121.50 ล้านบาท</li><li>• <b>เดือนพฤศจิกายน</b> บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชน เป็นครั้งแรก (IPO) และตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) ได้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและเริ่มทำการซื้อขายเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2560 โดยใช้ชื่อย่อ ในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “FLOYD”</li></ul>
2561	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>เดือนเมษายน</b> ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2560 ในอัตรา 0.06 บาท รวมเป็นเงินจำนวน 21.60 ล้านบาท</li></ul>
2562	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>เดือนเมษายน</b> ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2561 ในอัตรา 0.10 บาท รวมเป็นเงินจำนวน 36 ล้านบาท</li></ul>
2563	บริษัทฯ อยู่ระหว่างเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 เพื่อพิจารณาอนุมัติจ่ายเงินปันผล ในอัตรา 0.09 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงินจำนวน 32.40 ล้านบาท โดยการพิจารณาจ่ายเงินปันผลดังกล่าวบริษัทฯ ปฏิบัติตามที่กฎหมายกำหนดและหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง



### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน)

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ  
ณ วันที่ 6 มีนาคม 2563



กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุม (เกินร้อยละ 5 ของทุนที่ชำระแล้ว)	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
กลุ่มเลิศศุภกุล	70,155,000	19.487%
กลุ่มเมืองเกษม	70,009,800	19.447%
กลุ่มทัศนสุกาญจน์	67,500,000	18.751%
กลุ่มจิตตวิระ	67,499,800	18.751%
รวมทั้งสิ้น	275,164,600	76.436%

บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ซอยวัดส้มเกลี้ยง ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี 11140

### 1.4 ความสัมพันธ์ของบริษัทฯ กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ แบ่งตามประเภทการให้บริการ ดังนี้

1. งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้า ระบบสื่อสาร และ Data Center
2. งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบประปา ระบบสุขาภิบาล และระบบป้องกันอัคคีภัย
3. งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบปรับอากาศและระบบระบายอากาศ

ตารางที่ 2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทการให้บริการ ปี 2560-2562

โครงสร้างรายได้	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้า ระบบสื่อสาร และ Data Center	151.45	47.43	183.30	44.86	197.27	52.67
2) งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบประปา ระบบสุขาภิบาล และระบบป้องกันอัคคีภัย	104.85	32.84	107.25	26.25	69.25	18.49
3) งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบปรับอากาศ และระบบระบายอากาศ	54.58	17.10	113.65	27.82	101.85	27.19
<b>รวมรายได้จากการบริการ</b>	<b>310.88</b>	<b>97.37</b>	<b>404.20</b>	<b>93.93</b>	<b>368.37</b>	<b>98.35</b>
รายได้อื่น <sup>1/</sup>	8.40	2.63	4.37 <sup>2/</sup>	1.07	6.18 <sup>2/</sup>	1.65
<b>รายได้รวม</b>	<b>319.28</b>	<b>100.00</b>	<b>408.57</b>	<b>100.00</b>	<b>374.55</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ:

1/รายได้อื่น ส่วนใหญ่ประกอบด้วย รายได้ดอกเบียร์รับ และดอกเบียร์รับจากการผิदनชำระหนี้ของลูกค้า

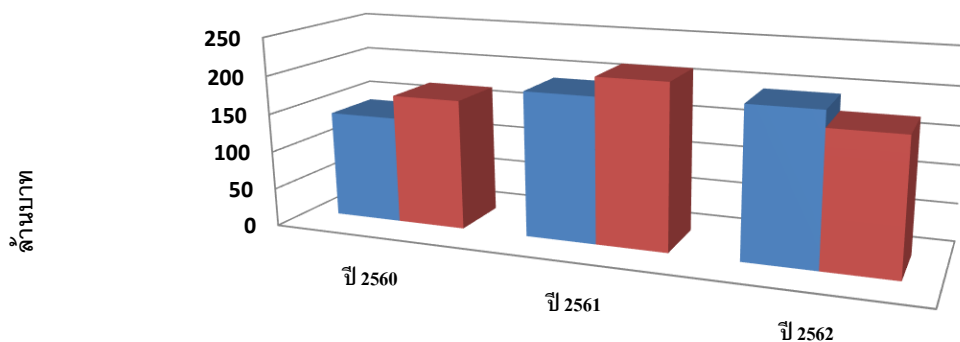
2/บริษัทฯ ได้ปรับปรุงรายการค่าตอบแทนอื่น (Incentive) ของพนักงานที่ลาออกมารับรู้เป็นรายได้เนื่องจากได้สิ้นภาระผูกพันในการจ่ายผลตอบแทนอื่นต่อพนักงานดังกล่าว สำหรับปี 2562 มีจำนวน 1.13 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ



## ตารางที่ 2.2 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทลูกค้า ปี 2560-2562

กราฟแสดงรายได้เปรียบเทียบตามประเภทกลุ่มลูกค้า (ห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก และอสังหาริมทรัพย์)

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทลูกค้า ปี 2560-2562



	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
■ กลุ่มลูกค้าอสังหาริมทรัพย์	140.29	189.74	194.71
■ กลุ่มลูกค้าห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก	170.59	214.46	173.66

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบไฟฟ้าและเครื่องกลหรือที่รวมเรียกว่า MEP (Mechanical, Electrical and Plumbing Engineering) โดยขอบเขตการให้บริการของบริษัทฯ จะครอบคลุมตั้งแต่งานให้คำปรึกษา ออกแบบ วางระบบทางวิศวกรรม (Detailed Engineering) จัดซื้อและจัดหาวัสดุ (Procurement) และงานรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์ระบบไฟฟ้า ระบบสื่อสาร ระบบสุขาภิบาล ระบบป้องกันอัคคีภัย และระบบปรับอากาศ (Construction) ระบบศูนย์ข้อมูล (Data Center) โดยมีลูกค้าหลักอยู่ในกลุ่มห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก กลุ่มอาคารห้องชุดเพื่อการพักอาศัย อาคารสำนักงาน กลุ่ม Data Center กลุ่มโรงพยาบาล กลุ่มมหาวิทยาลัย และกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม ทั้งจากภาครัฐและเอกชน

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะรับงานจากเจ้าของโครงการ (Project Owner) โดยตรงผ่านการประกวดราคา ซึ่งครอบคลุมถึงการจัดซื้อและจัดหาอุปกรณ์และให้บริการติดตั้ง ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุน ควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินการในลักษณะผู้รับเหมาช่วง (Sub-contractor) เพื่อขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และยกระดับความสามารถในการรับงาน โดยการจัดหางานในแต่ละโครงการอาจมาจากวิธีการประมูล หรือการเจรจาต่อรอง ตลอดจนร่วมมือกับบริษัทอื่นในลักษณะกิจการร่วมค้าก็ได้

ในการพิจารณาคัดเลือกโครงการที่บริษัทฯ จะเข้าร่วมประมูลในแต่ละโครงการ บริษัทฯ จะคำนึงถึงปัจจัยที่สำคัญต่าง ๆ เช่น ความน่าเชื่อถือและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ ประเภทและขนาดโครงการ ระยะเวลาในการดำเนินงาน ความพร้อมของบุคลากร และปริมาณงานที่บริษัทฯ ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ ช่วงเวลานั้น ๆ บริการหลักของบริษัทฯ แบ่งตามลักษณะงานและระบบที่ติดตั้งได้ 3 ประเภท ดังนี้

- 2.1.1 งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้า ระบบสื่อสาร และ Data Center
- 2.1.2 งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบประปา ระบบสุขาภิบาล และระบบดับเพลิง
- 2.1.3 งานให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบปรับอากาศ และระบายอากาศ



#### 2.1.1 การให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและระบบวิศวกรรมสื่อสาร (Electrical, Communication & Data Center System)

บริษัทฯ ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า ระบบวิศวกรรมสื่อสาร และ Data Center ครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่จัดซื้อและจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ให้คำปรึกษา ออกแบบ วางระบบ และติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าและสื่อสารภายในอาคาร ซึ่งสามารถแจกแจงรายละเอียดในแต่ละประเภทการให้บริการ ดังนี้

##### งานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า

- **งานติดตั้งระบบไฟฟ้าแรงสูงเข้าอาคาร (High Voltage System)** การจัดหาและติดตั้งท่อสายเคเบิลไฟฟ้าแรงสูง อุปกรณ์ควบคุมการจ่ายไฟแรงสูง และหม้อแปลงไฟฟ้า เพื่อนำกระแสไฟฟ้าแรงดันสูงจากระบบไฟฟ้าภายนอกแปลงให้เป็นระบบไฟฟ้าแรงดันต่ำที่ใช้ในอาคาร ซึ่งจะรวมถึงการวางระบบสายไฟฟ้าแรงสูงทั้งแบบบนดินและใต้ดิน
- **งานติดตั้งระบบสถานีไฟฟ้าย่อย (Electrical Substation)** การจัดหาและติดตั้งหม้อแปลงไฟฟ้าและสถานีย่อยที่นำกระแสไฟฟ้าแรงดันสูงจากระบบไฟฟ้าภายนอกเพื่อแปลงให้เป็นระบบไฟฟ้าแรงดันต่ำที่ใช้ในอาคาร ซึ่งจะรวมถึงการวางระบบสายไฟฟ้าแรงสูงที่เชื่อมต่อกับระบบไฟฟ้าภายนอกกับระบบควบคุมไฟฟ้า นอกจากนี้ ยังรวมถึงงานติดตั้งเครื่องกำเนิดไฟฟ้า
- **งานระบบจ่ายไฟฟ้าและระบบแสงสว่าง (Power Distribution)** ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งตู้จ่ายไฟฟ้า (MDB) ตู้แยกไฟฟ้าในแต่ละชั้น (DB) สายไฟฟ้าหลัก สายไฟฟ้าย่อย โคมไฟฟ้า แผงสวิตช์ไฟฟ้า เสารับไฟฟ้า และอุปกรณ์เปิด-ปิดและจ่ายไฟฟ้า
- **งานระบบไฟฟ้าสำรองและไฟฟ้าฉุกเฉินกรณีระบบไฟฟ้าขัดข้อง (Electrical Power Supply & Emergency Power Supply System)** ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบแสงสว่างไฟฟ้าฉุกเฉิน ระบบจ่ายไฟฟ้าฉุกเฉิน ระบบ Generator และอุปกรณ์จ่ายไฟฟ้าสำรอง
- **งานระบบสายล่อฟ้า และระบบป้องกันแรงดันเกิน (ไฟกระชาก) ที่เกิดจาก Lightning Protection System** ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งสายล่อฟ้า (Air Terminal) สายนำไฟฟ้า และระบบนำไฟฟ้า



- **งานระบบจัดการอาคาร (Building Management System : BMS)** ได้แก่ ระบบที่มีการจัดการรวมการควบคุมพารามิเตอร์ต่าง ๆ ในอาคารให้เป็นการควบคุมที่ส่วนกลางอย่างอัตโนมัติที่สามารถแสดงผลและควบคุมพารามิเตอร์ต่าง ๆ ได้
- **งานระบบสายดิน (Grounding System)** ได้แก่ การติดตั้งสายดินเพื่อช่วยให้อุปกรณ์ป้องกันกระแสเกินทำงานได้เร็วขึ้นเมื่อเกิดการลัดวงจรลงดิน การจำกัดแรงดันเกินที่อาจเกิดขึ้นได้ในส่วนต่าง ๆ ของระบบไฟฟ้า เนื่องมาจากฟอลต์ในระบบหรือการสัมผัสโดยบังเอิญจากสายแรงสูง

**ตัวอย่าง : ผลงานการให้บริการงานรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า**



**งานระบบวิศวกรรมสื่อสาร**

- **งานระบบโทรศัพท์และโทรศัพท์ไร้สาย** ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งสายสื่อสาร ตู้แยกสายสื่อสาร 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**





## 2.1.2 การให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบประปา ระบบสุขาภิบาล และระบบดับเพลิง (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



งานติดตั้ง  
ระบบบำบัดน้ำเสีย



งานติดตั้งระบบ  
สุขภัณฑ์



### งานระบบดับเพลิง

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

### ตัวอย่าง : ผลงานการให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบป้องกันอัคคีภัย

งานระบบท่อดับเพลิง  
และควบคุม



งานระบบดับเพลิงและ  
หัวฉีดโปรยน้ำ



งานติดตั้งท่อสูบล  
ระบบดับเพลิง



งานติดตั้งตู้  
Valve test box



### 2.1.3 การให้บริการงานรับเหมาติดตั้งงานระบบปรับอากาศ และระบายอากาศ (Air Conditioning & Ventilation system)

บริษัทฯ ให้บริการงานรับเหมาติดตั้งระบบปรับอากาศ และระบายอากาศ โดยเริ่มตั้งแต่จัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้บริการ ออกแบบและให้คำปรึกษาในการวางระบบ รวมถึงการจัดหาวัสดุอุปกรณ์และติดตั้งระบบปรับอากาศ ซึ่งสามารถแจกแจงรายละเอียดในแต่ละประเภทการให้บริการ ดังนี้

#### งานระบบปรับอากาศและระบายอากาศ

- งานระบบปรับอากาศขนาดใหญ่
- งานระบบท่อส่งลมปรับอากาศและระบายอากาศ
- งานระบบเครื่องทำน้ำเย็น
- งานระบบควบคุมอุณหภูมิและความชื้น
- งานระบบท่อระบายความร้อนและระบบหล่อเย็น
- งานระบบปรับอากาศในอาคาร (Air Conditioning System) ได้แก่ การจัดหาและติดตั้งระบบปรับอากาศทั้ง 3 ชนิด ประกอบด้วย 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





## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 นโยบายและเป้าหมายระยะยาวการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการในธุรกิจบริการวิศวกรรมประกอบอาคารภายใต้กลยุทธ์การสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับกิจการด้วยการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจในระดับการต่าง ๆ เพื่อระบบการจัดการที่ดีมีประสิทธิภาพ ตลอดจนมุ่งมั่นดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม โปร่งใส เป็นธรรม เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นมีความพึงพอใจในคุณภาพของบริการ และเพื่อเพิ่มขีดความสามารถให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างแข็งแกร่งภายใน 5 ปี ข้างหน้า บริษัทฯ จึงได้ลงทุนด้านบุคลากรพัฒนาอบรมให้ความรู้ เพิ่มทักษะให้กับบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพราะพนักงานถือเป็นกำลังขับเคลื่อนในการเคลื่อนองค์กร

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสนับสนุนกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อเสริมสร้างให้พนักงานรักและผูกพันกับองค์กร และปลูกจิตสำนึกด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัยให้กับพนักงานและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม เสริมสร้างระบบบริหารจัดการความเสี่ยงที่ครอบคลุมป้องกันการทุจริตในรูปแบบต่าง ๆ ภายใต้แนวทางการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อองค์กรที่เข้มแข็งและยั่งยืน

### 2.2.2 นโยบายและลักษณะการตลาด

บริษัทฯ การดำเนินธุรกิจโดยการขยายตลาดให้สอดคล้องกับสภาวะการณ์และสภาพเศรษฐกิจ นโยบายการลงทุนของภาครัฐและเอกชน โดยเน้นรักษามาตรฐานในการให้บริการและพัฒนาระบบงานเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันคุณภาพการทำงานให้หลากหลายมิติ อันได้แก่ การบริหารงานคุณภาพ การพัฒนาประสิทธิภาพ การบริหาร การจัดการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจ การปรับกระบวนการทำงานเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จเพิ่มมากขึ้น การเพิ่มศักยภาพบุคลากร ทั้งจากการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง การทำงานเป็นทีมการเสริมสร้างความผูกพันในองค์กร โดยกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจมี ดังนี้

- **ประสบการณ์ของผู้บริหารและทีมวิศวกร**

ด้วยประสบการณ์ของผู้บริหาร และความเชี่ยวชาญเฉพาะทางของทีมวิศวกรของบริษัทฯ ที่สะสมมากกว่า 31 ปี ทำให้บริษัทฯ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางทั้งด้านคุณภาพงานบริการและการส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลาที่กำหนดและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าและได้รับงานใหม่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทฯ ได้สนับสนุนให้บุคลากรในทุกระดับได้เข้ารับการอบรมทั้งภายในและภายนอกอย่างเท่าเทียมกัน เพื่อพัฒนาทักษะและเพิ่มพูนความรู้ด้านต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่องและทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังวางแผนที่จะทำการประเมินติดตามผลการปฏิบัติงานภายหลังจากที่ได้รับมอบหมาย เพื่อวัดผลและนำข้อมูลมาใช้อ้างอิงในการฝึกอบรมที่เหมาะสม

- **คำนึงถึงประโยชน์ลูกค้าเป็นหลัก และเน้นบริการหลังการขาย**

บริษัทฯ มีผลงานที่เป็นที่ยอมรับในอดีตได้สร้างความประทับใจและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าโดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นบริษัทชั้นนำขนาดใหญ่ได้ให้ความไว้วางใจและกลับมาใช้บริการของบริษัทฯ ส่งผลให้ลูกค้าบอกต่อและแนะนำบริการของบริษัทฯ ให้แก่ลูกค้ารายอื่น ๆ จึงเป็นช่องทางที่บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้า เข้าถึงและให้บริการได้อย่างต่อเนื่อง 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**

ธรรมชาติของธุรกิจงานรับเหมาก่อสร้างมีลักษณะที่ต้องใช้เงินในการค้าประกันงานต่าง ๆ หลายขั้นตอนจนกว่าการดำเนินการก่อสร้างและการส่งมอบงานจะแล้วเสร็จ ส่งผลให้ผู้รับเหมาวางระบบบางรายต้องประสบปัญหาเกี่ยวกับสถาบันการเงินในการขอวงเงินค้าประกัน 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 จึงบวกอัตรากำไรตามเป้าหมายที่กำหนด ทั้งนี้ การพิจารณากำไรตามเป้าหมายอาจปรับเปลี่ยนเพิ่มขึ้นหรือลดลง โดยจะพิจารณาจากปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุน อาทิเช่น การขาดแคลนแรงงาน การเพิ่มขึ้นของค่าแรง หรือ ความผันผวนของราคาวัสดุอุปกรณ์ รวมถึงในกรณีเป็นงานประมูลซึ่งบางครั้งมีความจำเป็นต้องปรับลดกำไรลง เพื่อสามารถกำหนดราคาเพื่อแข่งขันกับคู่แข่ง ซึ่งแต่ละแห่งอาจจะมีต้นทุนที่แตกต่างกัน



- **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และช่องทางการจำหน่าย**

ปัจจุบันลูกค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าภาคเอกชน เจ้าของโครงการที่มีความมั่นคงทางการเงิน และมีทุนดำเนินการสูง ได้แก่ กลุ่มห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก, กลุ่มอาคารสำนักงานอสังหาริมทรัพย์ (คอนโดมิเนียม), กลุ่มโรงพยาบาล และกลุ่ม DATA Center เป็นต้น ซึ่งในปี 2562 ลูกค้าหลักของบริษัทฯ ยังคงเป็นกลุ่มห้างสรรพสินค้าและปลีก โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวเป็นกลุ่มที่มีอัตราการเติบโตและมีการขยายสาขาตามภูมิภาคต่าง ๆ สูงตามภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงเป็นธุรกิจที่มีความเข้มแข็งในด้านฐานะการเงินและมีความสามารถในการชำระหนี้สูงจึงช่วยลดความเสี่ยงในด้านเครดิตของลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าดังกล่าวยังเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีการติดต่อทำธุรกรรมกับบริษัทฯ มานานและมีความไว้วางใจในเรื่องของคุณภาพงานและการส่งมอบงานตามกำหนดและไม่เคยมีปัญหาในการส่งมอบงานล่าช้าเนื่องจากการบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งระบบการตรวจสอบคุณภาพงานทุกขั้นตอน เนื่องจากการรับงานของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นลักษณะของการเสนอราคาเพื่อเข้าประกวดราคา ดังนั้น การควบคุมประสิทธิภาพการทำงานและต้นทุนโครงการจึงมีส่วนสำคัญต่อการแข่งขัน เพื่อเพิ่มโอกาสในการชนะการประมูล โดยประสบการณ์ของผู้บริหารและทีมงานวิศวกรของบริษัทฯ ที่ยาวนานกว่า 31 ปี เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถชนะประมูลโครงการต่าง ๆ ได้อย่างสม่ำเสมอ

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

- **การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย**

สายงานสนับสนุนธุรกิจจะทำหน้าที่ในการคัดเลือกโครงการที่น่าสนใจ โดยการติดตามประกาศโครงการประมูลผ่านช่องทางต่าง ๆ อาทิเช่น เว็บไซต์ ประกาศทางหนังสือพิมพ์ สื่อโทรทัศน์ อีเมลเชิญชวนจากคู่ค้าโทรศัพท์เพื่อสอบถาม เป็นต้น รวมถึงการเข้าร่วมประกวดราคาในบางครั้ง โดยจะได้รับการแนะนำผ่านทางฝ่ายบริหาร การแนะนำจากลูกค้าที่เชื่อถือในผลงาน รวมทั้งได้รับการแนะนำจากคู่ค้าของบริษัทฯ และพันธมิตรทางการค้า โดยบริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นที่จะรักษาคุณภาพและผลงานการก่อสร้างให้ได้ตามมาตรฐานและตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและให้คำปรึกษาที่เป็นประโยชน์ซึ่งมีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจของลูกค้าเป็นอย่างยิ่ง



## ตัวอย่าง

ลูกค้าที่ให้ความเชื่อมั่นในบริการและวางใจในคุณภาพการทำงานของบริษัทฯ

### ▪ กลุ่มห้างสรรพสินค้าและค้าปลีก



### ▪ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์



### ▪ กลุ่มอาคารสำนักงาน



### ▪ กลุ่มโซลาร์รูม



### ▪ กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม





## 2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มอุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง ผู้พัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้น บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องวิเคราะห์ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมดังกล่าวในภาพรวม

### • ภาวะอุตสาหกรรมร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้าน

สำหรับในปีนี้ การให้บริการวางและติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารของบริษัทฯ ฐานลูกค้าหลักยังคงเป็นกลุ่มห้างสรรพสินค้าและค้าปลีกประเภทร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้าน ดังนั้น อัตราการเติบโตการขยายสาขาของร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้านจึงเป็นเครื่องชี้วัดและสะท้อนแนวโน้มภาวะการเติบโตของบริษัทฯ ได้

จากการขยายตัวของเมืองและตลาดอสังหาริมทรัพย์การขยายตัวของเมือง รวมถึงวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คนที่มี การพัฒนาและขยายตัวแบบชุมชนเมือง (Urbanization) อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ความต้องการสินค้าและวัสดุตกแต่งบ้าน ขยายตัว ทั้งในพื้นที่เขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด อีกทั้งการขยายตัวของการลงทุนในภาคธุรกิจและภาครัฐบาลที่มีการลงทุน ในโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ นับเป็นอีกปัจจัยที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภูมิภาคต่าง ๆ ด้วย ประกอบกับพฤติกรรมผู้บริโภคสมัยใหม่นิยมซื้อสินค้าในร้านค้าที่มีให้เลือกหลากหลายครบวงจรและยังมีบริการเสริมหลัง การขายมากขึ้น (แบบ One-Stop)

### จำนวนสาขาของธุรกิจร้านค้าวัสดุก่อสร้างและของตกแต่งบ้าน

ผู้ประกอบการ	จำนวนสาขา				
	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
โฮมโปร (Home pro)	76	80	81	82	84
ไทวัสดุ (Thai Watsadu)	41	42	43	45	45
เมกา โฮม (Mega Home)	7	11	12	12	13
โกลบอล เฮาส์ (Global House)	37	46	55	61	66
ดูโฮม (Do Home)	8	8	8	9	10
ที่มา: เว็บไซต์ของผู้ประกอบการ					

### • ภาวะอสังหาริมทรัพย์

สำหรับสถานการณ์การแข่งขันของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ นับเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่เป็นตัวกระตุ้นเศรษฐกิจใน ประเทศ มีผลต่อการจ้างงานและมีความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมต่อเนื่องหลากหลาย เช่น ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ธุรกิจวัสดุ ก่อสร้าง งานออกแบบตกแต่ง เฟอร์นิเจอร์ และแรงงาน

ในปี 2562 ที่ผ่านมา ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องเจอกับอุปสรรคและความท้าทายที่พ่วงมากระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งเศรษฐกิจในประเทศไทยที่เติบโตลดลง มาตรการควบคุมสินเชื่อที่อยู่อาศัยใหม่ (LTV) ที่ ออกมามีผลบังคับใช้วันที่ 1 เม.ย. 2562 ได้ตัดวงจรกำลังซื้อ ทั้งของนักลงทุน ลูกค้านักค้า และลดทอนโอกาสของผู้ที่จะซื้อที่ อยู่อาศัย เนื่องจากธนาคารพาณิชย์จะต้องพิจารณาเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อ ประกอบกับนโยบายการห้ามนำเงินออกนอก ประเทศของรัฐบาลจีน ทำให้ เงินสภาพคล่องที่จะเข้ามาซื้อโครงการคอนโดมิเนียมที่เปิดขายในปีที่ผ่านมาต้องชะลอตัวลง อย่างมาก มีการประเมินว่า ยอดขายจากลูกค้าชาวจีนในตลาดคอนโดฯ ลดหายไปกว่า 70% ขณะที่ยอดโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด หายไปกว่า 50% ดังนั้น ในเมื่อทิศทางการตลาดคอนโดมิเนียมเข้าสู่กำลังซื้อหดตัว ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงต่าง





ปรับกลยุทธ์ เพิ่มพอร์ตการลงทุนและพัฒนาโครงการแนวราบสูงขึ้น ส่วนหนึ่งเพื่อให้กับมาตรการกระตุ้นของภาครัฐในเรื่องของการลดค่าธรรมเนียมและการโอน ที่สิ้นสุดเดือนธันวาคม 2563 ซึ่งช่วยกระตุ้นให้ผู้ซื้อต้องเร่งตัดสินใจ และเป็นการบริหารสภาพคล่องและความเสี่ยง หากเกิดสถานการณ์ที่ร้ายแรง

ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ได้ประมาณการจำนวนหน่วยเฉลี่ยขายที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ – ปริมณฑล ณ สิ้นปี 2562 มีจำนวนประมาณ 149,000 หน่วย และคาดว่า ณ สิ้นปี 2563 จะมีจำนวนประมาณ 139,000 หน่วย ลดลงจากปี 2562 ร้อยละ 6.7 เนื่องจากรัฐบาลได้ออกมาตรการกระตุ้นภาคธุรกิจสังหาริมทรัพย์ โดยการลดค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์และค่าจดจำนอง เหลือร้อยละ 0.01 ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2562 จนถึงสิ้นปี 2563 เฉพาะการซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ซื้อจากผู้ประกอบการโดยไม่นับรวมการซื้อบ้านมือสอง มาตรการดังกล่าวได้สร้างผลกระทบเชิงบวกโดยทำให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2561 ซึ่งคาดว่าจะทำให้มีการเร่งโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่สร้างใหม่โดยผู้ประกอบการ ส่วนอุปทานที่ปรับตัวลดลงของโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ และที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนเมื่อเทียบกับปี 2561 เนื่องจากผู้ประกอบการได้มีการปรับตัวให้เข้ากับภาวะเศรษฐกิจไทยที่มีการชะลอตัว โดยเร่งขายอุปทานเก่าให้หมดไปก่อนที่จะเริ่มลงทุนในโครงการใหม่

สำหรับสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค กลุ่มจังหวัด EEC ซึ่งได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐจึงทำให้มีการปรับตัวเพิ่มสูงกว่าภูมิภาคอื่น ๆ เมื่อพิจารณาในด้านอุปสงค์ภาพรวมการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่าเมื่อเทียบกับปี 2561 โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของประเภทแนวราบแต่อาคารชุดมีจำนวนลดลง ในด้านอุปทานการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินมีจำนวนหน่วยเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2561 ส่วนภาพรวมการออกใบอนุญาตก่อสร้างมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปี 2561 โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของอาคารชุดแต่ประเภทแนวราบมีจำนวนลดลง อย่างไรก็ตามในปี 2562 การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินและการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารยังคงมีจำนวนต่ำกว่าค่าเฉลี่ย 5 ปีย้อนหลัง

## 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### • การสรรหาแรงงาน

บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาแรงงานโดยใช้การว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource) โดยแรงงานที่บริษัทฯ ว่าจ้าง outsource ส่วนใหญ่เป็นแรงงานฝีมือที่ใช้ในการวางระบบไฟฟ้าประปาและสุขาภิบาล อาทิเช่น การเดินสายไฟ การวางท่อประปา เป็นต้น ซึ่งการว่าจ้างแรงงาน Outsource เป็นการบริหารด้านต้นทุนแรงงานเนื่องจากช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายมากกว่าเมื่อเทียบกับการจัดตั้งแผนกขึ้นมาใหม่อย่างเต็มรูปแบบที่จะต้องเสียทั้งค่าจ้างพนักงาน รวมถึงต้องมีสวัสดิการต่าง ๆ นอกจากนี้ งานโครงการของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะกระจายอยู่ตามภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศทำให้ยากต่อการบริหารจัดการบุคคลากรหากใช้แรงงานที่เป็นพนักงานของบริษัทฯ ทั้งหมด บริษัทฯ จึงใช้นโยบายการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอกเพื่อลดปัญหาดังกล่าวได้ โดยในอดีตที่ผ่านมาบริษัทฯ มีการใช้แรงงานโดยการว่าจ้างบุคคลภายนอกเฉลี่ยประมาณ 6-10 รายต่อโครงการ เพื่อมิให้เป็นภาระพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งมากเกินไป



- **การสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์**

สำหรับการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ในแต่ละโครงการมีความต้องการที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า โดยลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดลักษณะ ประเภทของวัสดุอุปกรณ์ที่จะนำมาใช้ บริษัทฯ จึงใช้วิธีการสั่งซื้อเป็นครั้ง ๆ ตามความจำเป็นในการใช้งานเพื่อบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ โดยไม่มีนโยบายการเก็บวัสดุและอุปกรณ์ไว้เป็นระยะเวลานาน ซึ่งการเก็บวัสดุคงคลังของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุหลักที่ต้องใช้ประจำ อาทิเช่น ท่อ ข้อต่อ สายไฟ น็อต เป็นต้น

การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์จะเป็นสั่งซื้อจากส่วนกลางผ่านแผนกจัดซื้อและจัดจ้างของบริษัทฯ โดยเจ้าหน้าที่จัดซื้อจะดำเนินการจัดซื้อตามขั้นตอนภายใต้งบประมาณที่กำหนด โดยทำการตรวจสอบราคา ตีราคา จัดทำสรุปการคัดเลือก และแนบใบเสนอราคาจากผู้ขายหรือผู้ให้บริการอย่างครบถ้วน พร้อมทั้งนำเสนอให้หน่วยงานที่ร้องขอเพื่อทำการคัดเลือกและอนุมัติตามลำดับขั้น

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 หน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการจะทำการส่งจดหมายเชิญเพียงบางบริษัทให้เข้าร่วมประมูลโดยหน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการจะทำการคัดเลือกบริษัทโดยดูจากความสามารถ ประวัติการขายและบริการโดยบริษัทฯ มีสายงานสนับสนุนธุรกิจที่คอยติดตามประกาศการประมูลผู้รับเหมาก่อสร้างของเอกชน ผ่านทางสื่อต่าง ๆ และดำเนินการประกวดราคา โดยแผนกประมาณราคาจะทำการประมาณราคา อีกทั้งการประกวดราคาในบางครั้งจะได้รับการแนะนำจากฝ่ายบริหารลูกค้าที่เชื่อถือในผลงานของบริษัทฯ แนะนำมา รวมทั้งคำแนะนำจากคู่ค้าของบริษัทฯ และพันธมิตรทางการค้า ตลอดจนบริษัทอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องอีกด้วย

ในการเสนองานประมูล บริษัทฯ จะต้องยื่นหลักประกันการเสนอราคาโครงการ (Bid Bond) ในวงเงินประมาณร้อยละ 5 ของราคากลาง เมื่อบริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากหน่วยงานเอกชนหรือราชการต่าง ๆ ให้เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการแล้ว บริษัทฯ จะต้องทำสัญญาจัดซื้อหรือจัดจ้างกับหน่วยงานนั้น ๆ และต้องวางหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา (Performance Bond) ในวงเงินประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่างานตามสัญญา ซึ่งเป็นการเปลี่ยนจากหลักประกันการเสนอราคาโครงการเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา โดยหลักประกันเกือบทั้งหมดเป็นหนังสือค้ำประกันจากธนาคารพาณิชย์ และบริษัทฯ จะได้รับหลักประกันคืนเมื่อพ้นข้อผูกพันตามสัญญานั้น ๆ แล้ว ซึ่งส่วนใหญ่จะมีกำหนดเวลาประมาณ 1 ปี หลังส่งมอบงาน ดังนั้น ในการเสนองานให้แก่เอกชนหรือภาครัฐ บริษัทฯ จะต้องต้องมีเงินทุนหมุนเวียนหรือวงเงินสนับสนุนจากธนาคารเพียงพอเพียงพอรองรับกับการใช้เป็นหลักประกันดังกล่าวด้วย

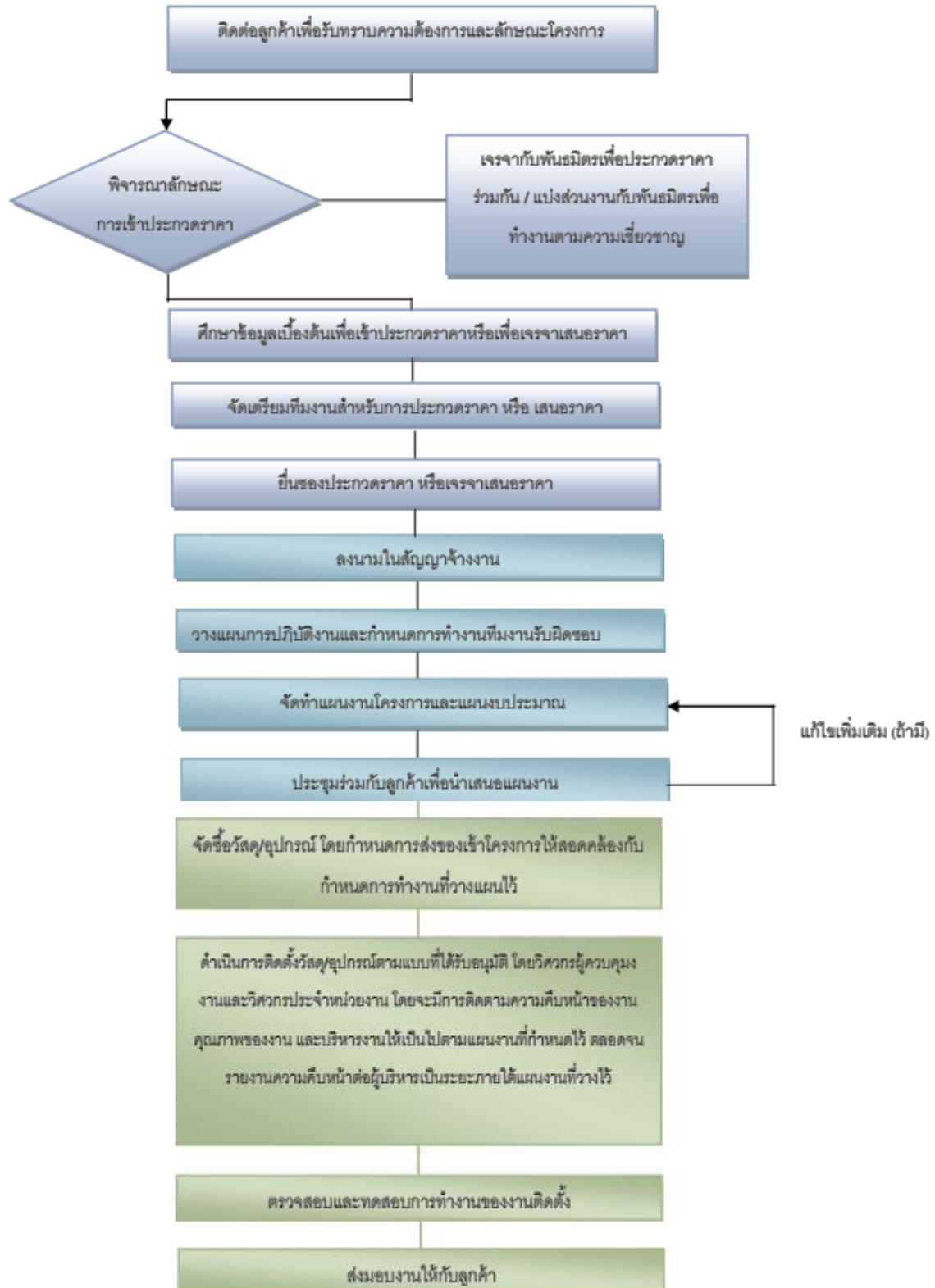


## 2.5 การแข่งขัน

โอกาสเติบโตของธุรกิจรับเหมาและติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารหรือที่รวมเรียกว่า MEP (Mechanical, Electrical and Plumbing Engineering) หรืองานระบบสาธารณูปโภค ซึ่งประกอบไปด้วย งานระบบไฟฟ้า ประปา และระบายอากาศ มีแนวโน้มขยายตัวโดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการก่อสร้างทั้งภาครัฐและภาคเอกชน โดยอีไอซีประเมินว่ามูลค่าตลาดงานระบบ M&E จากภาพรวมรายได้ของอุตสาหกรรมที่ยังเติบโตได้ดี ขณะที่ต้นทุนการดำเนินงานมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นในอัตราใกล้เคียงกับรายได้ จึงเป็นผลให้อัตรากำไรขั้นต้น (gross margin) มีแนวโน้มทรงตัว อย่างไรก็ตาม เนื่องจากธุรกิจ MEP มีผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญและศักยภาพที่แตกต่างกัน ประกอบกับประสบการณ์ทำงานของบุคลากร ฐานทางการเงินที่เข้มแข็ง มาตรฐานการทำงาน คุณภาพการให้บริการ และการส่งมอบงานที่ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดมากกว่า 31 ปี เป็นปัจจัยบวกที่ทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันกับผู้รับเหมารายอื่นได้ และส่งผลให้ลูกค้าที่เป็นบริษัทชั้นนำต่าง ๆ ไว้วางใจและมั่นใจใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องและแนะนำต่อ

นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการวิศวกรรมงานระบบประกอบอาคารภายในจึงไม่ได้สร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยตรง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ให้ความสำคัญด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัยของพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง จึงได้กำหนดให้ผู้รับเหมาต้องจัดทำแผนความปลอดภัย (Safety Plan) ซึ่งครอบคลุมด้านสิ่งแวดล้อมด้วยควบคู่กับที่บริษัทฯ ได้จัดให้มีกิจกรรมสัปดาห์ความปลอดภัย (SAFETY Week) เป็นประจำทุกสัปดาห์ เพื่อให้ความรู้และสร้างจิตสำนึกด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัย

## ขั้นตอนการรับงาน





## 2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

ลำดับ	ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	ปีที่เริ่มงาน	ปีที่คาดว่าจะเสร็จ	มูลค่าโครงการ (ลบ.)	มูลค่างานที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ (ลบ.)
1.	IDEO Q 36	บริษัท เฮลิคซ์ จำกัด	มี.ค. 2561	เม.ย. 2563 <sup>/1</sup>	185.86	87.53
2.	โครงการอื่น ๆ		2562	2563	1.14	0.68
รวม					187.00	88.21

หมายเหตุ: /1 มีการขยายเวลาออกไปจากสัญญาหลักในระหว่างปี



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารจัดการความเสี่ยงจากปัจจัยต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกที่อาจจะมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ได้จัดให้มีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วย กรรมการอิสระ และกรรมการที่เป็นผู้บริหาร (กรรมการผู้จัดการและรองกรรมการผู้จัดการ) เพื่อทำหน้าที่นโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงระดับองค์กร พิจารณานุมัติแผนบริหารความเสี่ยง กำกับดูแล ติดตาม และประเมินผลอย่างสม่ำเสมอ

#### ความเสี่ยงจากการแข่งขันและความต่อเนื่องของรายได้

โดยทั่วไปของธุรกิจรับเหมาติดตั้งงานวิศวกรรมประกอบอาคารจะมีขอบเขตการให้บริการตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาบริการ ซึ่งมีความแตกต่างจากธุรกิจให้บริการประเภทอื่นที่จะรับรู้รายได้จากการให้บริการต่อเนื่อง โดยในกรณีของสัญญาบริการรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารประเภทห้างสรรพสินค้าและค้าปลีกจะมีระยะเวลาการให้บริการเฉลี่ยประมาณ 4-8 เดือน ในขณะที่การให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมประกอบอาคารประเภทอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมจะมีระยะเวลาการให้บริการเฉลี่ย 1-2 ปี ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านความต่อเนื่องของรายได้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถประมูลงานใหม่ได้ตามแผนงานที่วางไว้ โดยเฉพาะในภาวะที่เศรษฐกิจชะลอตัวหรือมีการแข่งขันด้านราคาในการประมูลซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ให้ไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้ และธุรกิจรับเหมาติดตั้งงานวิศวกรรมประกอบอาคารก่อสร้างส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันด้านราคาบริการ (Price Competition) และมีผู้ประกอบการเข้ามาดำเนินธุรกิจประเภทนี้มากขึ้น เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีข้อจำกัดน้อยและมีโอกาสที่จะมีคู่แข่งในธุรกิจที่มีความพร้อมด้านเงินทุนจากต่างประเทศเข้ามาเพิ่ม หากแต่ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในด้านเงินทุนและการบริหารจัดการที่ยังมีจำกัดบริษัทฯ จึงได้กำหนดแนวทางป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวไว้ ดังนี้

1. แนวทางรักษาสถานะลูกค้าเดิม ควบคู่กับการขยายฐานลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการก่อสร้างงานระบบ เพื่อป้องกันความเสี่ยงของรายได้ที่ไม่ต่อเนื่องอันเกิดจากปัจจัยภายนอกและภายในของลูกค้าเองโดยฝ่ายบริหารได้ดำเนินการติดตามการประกวดราคาและศึกษาราคา ข้อมูลต้นทุนเพื่อเปรียบเทียบโครงการใหม่อย่างสม่ำเสมอ
2. แนวทางการรักษาคุณภาพของงานและการให้บริการแก่ลูกค้าทั้งในด้านความถูกต้องตามหลักวิศวกรรมความคุ้มค่าตรงเวลา พร้อมทั้งรับประกันผลงานก่อสร้างซึ่งโดยปกติจะมีระยะเวลารับประกันเฉลี่ยประมาณ 1-2 ปี เพื่อสร้างความพึงพอใจและความไว้วางใจจากลูกค้า โดยจากสถิติในอดีตในช่วงหลายปีที่ผ่านมาพบว่าลูกค้ารายเดิมได้ใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง และจะพิจารณาเลือกบริษัทฯ ให้เป็นผู้ให้บริการในลำดับต้น ๆ ในโครงการอื่นต่อไป รวมถึงการที่ลูกค้าแนะนำลูกค้าบอกต่อแก่ลูกค้ารายอื่นให้มาใช้บริการแก่บริษัทฯ นับเป็นเครื่องชี้วัดถึงคุณภาพในการให้บริการของบริษัทฯ อีกทาง
3. บริษัทฯ มีการศึกษาและจัดทำงบประมาณต้นทุนค่าใช้จ่ายในแต่ละโครงการ (Project Budgeting) ทำให้บริษัทฯ สามารถประเมินค่าใช้จ่าย พร้อมทั้งวางแผนการดำเนินงาน ซึ่งบริษัทฯ ได้นำข้อมูลจากโครงการก่อนหน้าไปวิเคราะห์และวางแผนการให้บริการสำหรับโครงการใหม่ ๆ ได้อย่างเหมาะสม โดยฝ่ายบริหารยังได้มอบหมายให้แผนกประเมินราคาศึกษาข้อมูลต้นทุนเพื่อเปรียบเทียบในกรณีที่บริษัทฯ พลาดการประมูล การมอบหมายให้ทีมวิศวกรประสานงานกับฝ่ายก่อสร้างของลูกค้า เพื่อลดระยะเวลาในการทำงานและลดต้นทุนในการดำเนินงานโดยทำการศึกษาแผนในการก่อสร้างร่วมกัน เป็นต้น ซึ่งเป็นอีกหนึ่งจุดแข็งของบริษัทฯ ที่ทำให้ลูกค้ารายเดิมมีความเชื่อมั่นต่อบริษัทฯ (Brand Loyalty) จนสามารถดึงดูดลูกค้าให้ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพ



## ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้ง

ความผันผวนของราคาวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้งนับเป็นอีกปัจจัยที่ส่งกระทบโดยตรงต่อต้นทุนโครงการ เนื่องจากรูปแบบในการให้บริการรับเหมาและติดตั้งงานระบบวิศวกรรมของบริษัทฯ เป็นการให้บริการติดตั้ง พร้อมกับการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์เพื่อใช้ในการให้บริการ โดยวัสดุและอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการติดตั้ง ได้แก่ สายไฟ ท่อไฟฟ้าและท่อประปา คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 28-30 ของต้นทุนค่าวัสดุทั้งหมด ดังนั้น ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่ได้จัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าวล่วงหน้า เมื่อราคาวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นจึงอาจส่งผลกระทบต่อการควบคุมต้นทุนให้ไม่เกินไปตามที่บริษัทฯ ประมาณการไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ เนื่องจากความผันผวนของราคาต้นทุนวัสดุดังกล่าวไม่สามารถเรียกชำระเพิ่มเติมจากผู้ว่าจ้างได้

บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยก่อนที่จะมีการประเมินราคาการให้บริการเพื่อใช้ในการประมูลนั้น บริษัทฯ จะดำเนินการเจรจากับคู่ค้าของบริษัทฯ ที่ร่วมงานกันมาในหลาย ๆ โครงการเสนอราคาและยื่นราคาตลอดช่วงระยะเวลาก่อสร้างและบริษัทฯ จะใช้ราคาภายใต้เงื่อนไขดังกล่าวในการคำนวณต้นทุน เพื่อใช้ในการประมูลงานตลอดจนวางแผนกำหนดราคาวัสดุไว้ล่วงหน้า การประมาณการเผื่อค่าความผันผวนที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการทำงาน จัดซื้อ อย่างไม่รัดกุมตาม บริษัทฯ ยังทำการป้องกันความเสี่ยงจากการปรับตัวของราคาวัสดุดังกล่าว โดยการออกไปสั่งซื้อล่วงหน้าแก่คู่ค้า ทำให้ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบจากการปรับตัวของราคาวัสดุและอุปกรณ์มากนัก

## ความเสี่ยงจากการพึ่งลูกค้าราย

บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าจะยังสามารถขยายส่วนแบ่งทางตลาดได้ในอนาคต นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายรักษาสถานลูกค้าเดิมแล้ว บริษัทฯ ยังมีแนวทางขยายฐานลูกค้าใหม่ ๆ ตามประเภทธุรกิจด้วยการเข้าร่วมประมูลกับโครงการอื่นในหลายอุตสาหกรรม ปัจจุบันบริษัทฯ ยังมีส่วนแบ่งการตลาดที่น้อยเมื่อเทียบกับส่วนแบ่งทางการตลาดโดยรวมของอุตสาหกรรม ออกแบบและติดตั้งงานระบบวิศวกรรม

## ความเสี่ยงจากการพึ่งพาวิศวกร

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

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาและพัฒนาบุคลากร โดยมีนโยบายส่งเสริมให้บุคลากรของบริษัทฯ ได้รับการฝึกอบรมหลักสูตรต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกเพื่อเพิ่มพูนทักษะเฉพาะด้านและทักษะทั่วไป รวมถึงสนับสนุนให้บุคคลเหล่านี้ได้ร่วมปฏิบัติงานเพื่อเสริมสร้างประสบการณ์และความรู้ใหม่ตามความเหมาะสมและงบประมาณของบริษัทฯ เพื่อรักษานักวิชาการที่มีคุณภาพเหล่านี้ให้ทำงานกับบริษัทฯ ในระยะยาว



การพัฒนาและอบรมวิศวกรภายในบริษัทฯ ตั้งแต่เริ่มสำเร็จการศึกษาเพื่อร่วมงานกับบริษัทฯ ระยะยาว การจัดทำระบบการทำงานที่มีคู่มือการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เพื่อให้เจ้าหน้าที่ปฏิบัติตามได้เป็นมาตรฐานเดียวกัน และเป็นการลดการพึ่งพิงวิศวกรคนใดคนหนึ่ง รวมทั้งสามารถทำให้วิศวกรที่เข้ามาทำงานได้อย่างถูกต้องในเวลาอันรวดเร็ว การกำหนดนโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคลที่ดีและการให้ผลตอบแทนกับพนักงานอย่างเหมาะสมเพื่อลดความสูญเสียทรัพยากรบุคคล ตลอดจนการมีมาตรการจูงใจต่าง ๆ ที่สามารถแข่งขันกับตลาดได้ เป็นต้น

อีไอซีมองว่า การดำเนินธุรกิจ M&E เริ่มจากการบริหารทรัพยากรบุคคลซึ่งถือเป็นส่วนสำคัญที่สุดของธุรกิจ เพราะค่าใช้จ่ายทางด้านบุคลากรมีสัดส่วนกว่า 25% ของค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทั้งหมด การจัดสรรบุคลากรให้เหมาะสมกับโครงการ รวมถึงการจ้างแรงงานภายนอก (outsource) เพิ่มเติมในกรณีที่มีการรับงานในปริมาณมาก จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ M&E นอกจากนี้ การบริหารบุคลากรยังรวมถึงการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคลากรภายนอกองค์กรที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นผู้พัฒนาโครงการ ผู้รับเหมาหลัก และซัพพลายเออร์

ในปี 2562 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างอาคารสำนักงานและศูนย์อบรม โดยพื้นที่ส่วนหนึ่งมีไว้เพื่อใช้เป็นพื้นที่ในการฝึกอบรมเพิ่มศักยภาพ พัฒนาทักษะและความสามารถของบุคลากร ซึ่งบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการดำเนินการดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงในการพึ่งพาและขาดแคลนวิศวกร

### ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

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

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นและกำหนดแนวทางในการลดความเสี่ยงด้วยการระบุนโยบายและขั้นตอนที่ความรับผิดชอบและอำนาจอนุมัติในแต่ละตำแหน่งและส่วนงานอย่างชัดเจนเป็นลายลักษณ์อักษร โดยมีการกระจายอำนาจในการบริหารและการจัดการอย่างเป็นระบบผ่านขั้นตอนอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ตลอดจนสร้างกรอบแนวทางในการสร้างบุคลากรของบริษัทฯ ขึ้นมาทดแทนด้วยการส่งพนักงานเข้าอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ เพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถและพิจารณาผลตอบแทนให้แก่พนักงานอย่างเหมาะสมและเป็นธรรมตามมาตรฐานในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการปฏิบัติหน้าที่และลดการพึ่งพิงพนักงานรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการคัดเลือกสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาร่วมงานกับบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจ ซึ่งแนวทางดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักและสร้างความยั่งยืนให้แก่บริษัทฯ ได้ในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการวางแผนสืบทอดตำแหน่งผู้บริหารไว้ ภายใต้การบริหารงานของคณะกรรมการบริหารที่มีหน้าที่บริหารจัดการและร่วมกำหนดทิศทางในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อประโยชน์สูงสุดในการตอบแทนผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

### ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน





ปัจจุบันบริษัทฯ มีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มเลิศสุภกุล กลุ่มเมืองเกษม กลุ่มจิตตวีระ และกลุ่มทัศนสุกาญจน์ ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เดิมถือหุ้นจำนวน 275,164,600 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76.436 ของทุนชำระแล้ว 180,000,000 ล้านบาท ซึ่งหากกลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าวออกเสียงไปในทิศทางเดียวกัน จะทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้น เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงให้เพียงพอเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลในเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญถึงความเสี่ยงดังกล่าวโดยได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 3 คน จากกรรมการทั้งหมด 7 คน ซึ่งไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งคณะ และกรรมการอิสระทั้ง 3 คน คิดเป็นร้อยละ 43 เป็นบุคคลที่มีคุณสมบัติตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนดไว้ โดยปัจจุบันกรรมการอิสระทั้ง 3 คน ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่เข้าไปกำกับ ดูแล และตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทฯ และมีความเป็นอิสระเพื่อช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทฯ ได้ในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระเป็นบุคคลที่มีความเป็นอิสระ มีวุฒิการศึกษา คุณวุฒิ ความรู้ความสามารถเฉพาะทางด้านบัญชี รวมทั้งมีความรู้ความสามารถที่จะคุ้มครองผู้ถือหุ้นรายย่อย นอกจากนี้ ในการตัดสินใจกระทำหรือละเว้นกระทำการใด ๆ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายในการดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ผู้ถือหุ้นเป็นหลัก และหากบริษัทฯ มีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทฯ จะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัดโดยบุคคลที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิการออกเสียง

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ



#### 4.1 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนหลัก: ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 – 2562 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ ดังนี้

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 60	ณ 31 ธ.ค. 61	ณ 31ธ.ค. 62		
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน - ที่ดินโฉนดเลขที่ 6510 เลขที่ดิน 114 เนื้อที่ 3 ไร่ 1 งาน 84 ตร.วา ตั้งอยู่เลขที่ 31/4 ซอยวัดส้มเกลี้ยง หมู่ที่ 2 ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี	48.37	48.14	47.91	บริษัทฯ	ติดภาระ จำนอง
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	10.19	9.79	8.56	บริษัทฯ	ติดภาระ จำนอง
3. เครื่องมือและอุปกรณ์	0.85	0.99	1.11	บริษัทฯ	ไม่มี
4. อุปกรณ์สำนักงาน	1.80	1.85	1.75	บริษัทฯ	ไม่มี
5. ยานพาหนะ	3.09	2.49	2.01	บริษัทฯ	ไม่มี
6. งานระหว่างก่อสร้าง	0.00	3.03	44.04	บริษัทฯ	ไม่มี
รวม	64.30	66.31	105.38		

หมายเหตุ : บริษัทฯ ได้จำนองที่ดิน พร้อมสิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ ภายใต้วงเงินจำนองรวมประมาณ 202 ล้านบาท ไว้กับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งตั้งแต่วันที่ 2558

#### 4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน จำนวน 1.82 ล้านบาท และ 2.08 ล้านบาท ตามลำดับ ได้แก่ ระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ

#### 4.3 รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

##### 4.3.1 สัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีสัญญาเงินกู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินภายในประเทศ จำนวน 3 สัญญา วงเงินรวม 407 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้



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

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง	
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
วงเงินกู้ยืม	จำนวน 5,000,000.00 บาท
ประเภทเงินกู้ยืม	วงเงินกู้เบิกเกินบัญชี (O/D)
วันที่ทำสัญญา	22 พฤษภาคม 2561
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืมขั้นต่ำของธนาคาร (MOR)
ข้อกำหนด	ทบทบวงเงินทุก 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 ค่าธรรมเนียม ร้อยละ 0.50 ต่อปี - เพื่อค้ำประกันการประมูลงาน ค่าธรรมเนียมร้อยละ 0.40 ต่อปี - เพื่อค้ำประกันผลงานคิด ค่าธรรมเนียมร้อยละ 0.35 ต่อปี
ข้อกำหนด	ทบทบวงเงินทุก 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 0.50 ต่อปี - เพื่อค้ำประกันการประมูลงาน ค่าธรรมเนียมร้อยละ 0.35 ต่อปี - เพื่อค้ำประกันผลงานคิด ค่าธรรมเนียมร้อยละ 0.39 ต่อปี
ข้อกำหนด	ทบทวนวงเงินทุก 1 ปี
หลักประกัน	เงินฝากประจำค้ำประกันวงเงิน LG โดยคงเงินฝากไม่น้อยกว่า ร้อยละ 32.50 ของสินเชื่อที่เบิกใช้

#### 4.3.2 สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้าง

คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัทผู้ว่าจ้าง ผู้รับจ้าง : บริษัทฯ
เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"><li>- ผู้ว่าจ้างตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างก่อสร้างงานติดตั้งระบบวิศวกรรมระบบประกอบอาคาร โครงการที่กำหนดตามรูปแบบแผนผังก่อสร้าง และรายการประกอบตามแนบท้ายสัญญาตามระยะเวลาที่กำหนด</li><li>- ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าจ้างตามสัญญาโดยเป็นราคาที่รวมค่าวัสดุ อุปกรณ์ สัมภาระในการทำงาน ค่าดำเนินการ ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง ค่าประสานงาน และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ รวมทั้งภาษีทุกประเภท แต่ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม</li><li>- ในกรณีที่เกิดเหตุสุดวิสัยจากภัยธรรมชาติ หรือต้องรอขอใบอนุญาตทางราชการ ซึ่งทำให้ไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ ผู้ว่าจ้างยินยอมให้ผู้รับจ้างขยายระยะเวลาในการทำงานออกไปเท่ากับช่วงระยะเวลาที่ไม่สามารถดำเนินการได้</li><li>- เมื่องานเสร็จเรียบร้อยและภายในระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา ในกรณีที่ถ้ามีเหตุชำรุดเสียหายเกิดขึ้นแก่งานจ้าง ซึ่งเกิดจากความบกพร่องของผู้รับจ้าง ผู้รับจ้างจะรับทำการแก้ไขให้เป็นที่ยอมรับ โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายจากผู้ว่าจ้าง</li><li>- ผู้รับจ้างตกลงที่จะให้การค้ำประกันแก่ผู้ว่าจ้าง โดยมอบหนังสือค้ำประกันของธนาคารเพื่อค้ำประกันและประกันผลงาน</li></ul>
อายุสัญญา	ประมาณ 4 เดือน ถึง 3 ปี ขึ้นอยู่กับลักษณะงาน
การยกเลิกสัญญา	ถ้าผู้รับจ้างไม่สามารถจะทำงานให้เสร็จสมบูรณ์ภายในระยะเวลาที่กำหนดหรือทำผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญาได้ โดยผู้รับจ้างต้องชดเชยค่าเสียหายเป็นรายวัน วันละ 0.1% ของสัญญา แต่ไม่เกิน 20% ของราคาตามสัญญา จนกว่างานจะแล้วเสร็จ โดยการกระทำของผู้รับจ้างหรือผู้รับจ้างคนใหม่และผู้รับจ้างต้องชดเชยค่าใช้จ่ายสำหรับบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานตามอัตราที่บริษัทที่ปรึกษากำหนด



#### 4.3.3 สัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง

คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัทฯ ผู้รับจ้าง : บุคคล/ห้างหุ้นส่วน/บริษัท
เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ว่าจ้างตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างทำงานตามเอกสารแนบหรือตามแบบที่ผู้ว่าจ้างกำหนด</li> <li>- ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าตอบแทนแก่ผู้รับจ้างในอัตราค่าตอบแทนที่กำหนด โดยยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยผู้รับจ้างต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ในอัตราตามที่กฎหมายกำหนด</li> <li>- ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติตามประกาศ คำสั่งของผู้ว่าจ้างหรือตัวแทนผู้ว่าจ้างและปฏิบัติตามระเบียบหรือข้อบังคับในการทำงานของผู้ว่าจ้างโดยเคร่งครัด หากฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามผู้ว่าจ้างจะพิจารณาดำเนินการลงโทษทางวินัยแก่ผู้รับจ้างตามข้อบังคับทันที</li> <li>- หากผู้รับจ้างไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่ง ทางผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะไม่จ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้รับจ้างโดยผู้รับจ้างไม่มีสิทธิเรียกร้องใดๆ</li> <li>- ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติงานโดยคำนึงถึงระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดต้องทำงานให้เสร็จ ล่วงตามหมายกำหนดการ ต้องจัดกำลังคนให้เหมาะสมกับงาน หากไม่สามารถเพิ่มจำนวนคนได้ ทางผู้ว่าจ้างสามารถนำผู้รับเหมารายอื่นมาช่วยได้ โดยกำหนดราคาจ้างตามอัตราที่เป็นธรรมกับทั้งสองฝ่าย</li> </ul>

#### 4.3.4 สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างอาคารสำนักงาน

คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัทฯ ผู้รับจ้าง : บริษัทผู้รับจ้าง
เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ว่าจ้างตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างก่อสร้างอาคารสูง 6 ชั้น จำนวน 1 อาคาร โครงการที่กำหนดตามรูปแบบแผนผังก่อสร้าง และรายการประกอบตามแนบท้ายสัญญาตามระยะเวลาที่กำหนด</li> <li>- ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าจ้างตามสัญญาโดยเป็นราคาที่รวมค่าวัสดุ อุปกรณ์ สัมภาระในการทำงาน ค่าดำเนินการ ค่าแรง ค่าขนส่ง ค่าประสานงาน และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ รวมทั้งภาษีทุกประเภท แต่ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม</li> <li>- ในกรณีที่เกิดเหตุสุดวิสัยจากภัยธรรมชาติ หรือต้องรอขอใบอนุญาตทางราชการ ซึ่งทำให้ไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ ผู้ว่าจ้างยินยอมให้ผู้รับจ้างขยายระยะเวลาในการทำงานออกไปเท่ากับช่วงระยะเวลาที่ไม่สามารถดำเนินการได้</li> <li>- เมื่องานเสร็จเรียบร้อยและภายในระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา ในกรณีที่ถ้ามีเหตุชำรุดเสียหายเกิดขึ้นแก่งานจ้าง ซึ่งเกิดจากความบกพร่องของผู้รับจ้าง ผู้รับจ้างจะรับผิดชอบแก้ไขให้เป็นที่ยอมรับ โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายจากผู้ว่าจ้าง</li> <li>- ผู้รับจ้างตกลงที่จะให้การรับประกันแก่ผู้ว่าจ้าง โดยมอบหนังสือค้ำประกันของธนาคารเพื่อค้ำประกันและประกันผลงาน</li> </ul>
อายุสัญญา	ประมาณ 10 เดือน
การยกเลิกสัญญา	ถ้าผู้รับจ้างไม่สามารถจะทำงานให้เสร็จสมบูรณ์ภายในระยะเวลาที่กำหนดหรือทำผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญาได้ โดยผู้รับจ้างต้องชดเชยค่าเสียหายส่วนที่ 1 เป็นรายวัน วันละ 62,270 บาท แต่ไม่เกิน 10% ของราคาตามสัญญา จนกว่างานจะแล้วเสร็จ โดยการกระทำของผู้รับจ้างหรือ ผู้รับจ้างคนใหม่ และผู้รับจ้างต้องชดเชยค่าใช้จ่ายสำหรับบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานในอัตรา 150,000 บาท ต่อเดือน



#### 4.3.5 การประกันภัยธุรกิจและทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

คู่สัญญา	ระยะเวลาเอาประกันภัย	ประเภทสัญญา	ทุกประกัน (ล้านบาท)	ผู้รับผลประโยชน์
บมจ.ซีบีเอสแมคคีย์ประกันภัย	9 ก.พ. 62 – 9 ก.พ. 63	ประกันความเสียหายต่อสิ่งปลูกสร้างซึ่งประกอบด้วยอาคารสำนักงาน อาคารเก็บสินค้า และบ้านพักพนักงาน (ไม่รวมรากฐาน)	10.01	สถาบันการเงินแห่งหนึ่งตามภาวะผูกพัน

#### 4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

- ไม่มี -



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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 ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกัน อัคคีภัย และระบบปรับอากาศ โดยเริ่มตั้งแต่จัดหาวัสดุอุปกรณ์ ให้คำปรึกษา ออกแบบ วางระบบ และติดตั้งอุปกรณ์ภายในอาคาร
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ซอยวัดส้มเกลี้ยง ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี 11140
HOME PAGE	: <a href="http://www.floyd.co.th">www.floyd.co.th</a>
E-MAIL	: <a href="mailto:office@floyd.co.th">office@floyd.co.th</a>
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 โครงการปริชาคมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก ซอยรัชดาภิเษก 20 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 0-97445-4459