

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (Thai Enger Holding Public Company Limited) (“TIGER” หรือ “บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2559 เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ มีการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด (Thai Enger Company Limited) (“TEC” หรือ “บริษัทแกน”) ซึ่งเป็นบริษัทแกน (Core Company) ประกอบธุรกิจหลักคือให้บริการรับเหมาก่อสร้างงานวิศวกรรมโยธาทุกประเภท รวมทั้งงานออกแบบวิศวกรรม และงานออกแบบสถาปัตยกรรม (Construction Contractor – Build & Design) นอกจากนี้ ยังดำเนินธุรกิจที่สนับสนุนการให้บริการรับเหมาก่อสร้าง (เรียกโดยรวมว่า “กลุ่มบริษัท”) โดยเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่นซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

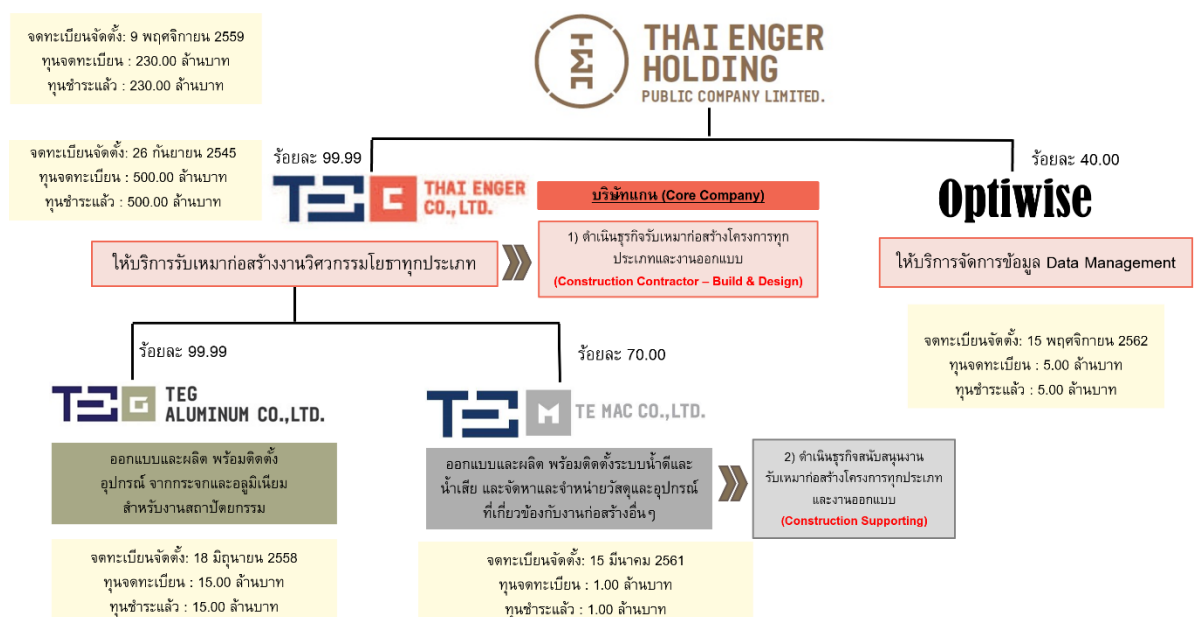
### กลุ่มบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและส่วนงานสนับสนุนการรับเหมาก่อสร้าง

- 1) บริษัท ทีอีจี อลูมิเนียม จำกัด (“TEG”) เป็นบริษัทย่อยซึ่งถือหุ้นโดย TEC ร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์จากกระจกและอลูมิเนียมสำหรับงานสถาปัตยกรรม เช่น งานประตูจากอลูมิเนียม งานหน้าต่างจากอลูมิเนียม ผังกระจก (Glass Curtain Wall) และแผ่นอลูมิเนียมคอมโพสิต (Aluminum Composite Cladding) เป็นต้น
- 2) บริษัท ทีอี แมค จำกัด (“TEM”) เป็นบริษัทย่อยซึ่งถือหุ้นโดย TEC ร้อยละ 70.00 (อีกร้อยละ 30 ถือหุ้นโดยนายวันดี เล็กประเสริฐซึ่งเป็นบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง และเป็นผู้มีประสบการณ์ด้านการออกแบบและผลิตระบบน้ำดีและน้ำเสียที่ใช้ในอาคารที่พักอาศัย เช่น สำนักงาน โรงแรม และโรงงาน เป็นต้น รวมทั้งธุรกิจซื้อขายไปอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้าง) ประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้ง จัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ เช่น เครื่องสุขภัณฑ์ กระเบื้องปูพื้น เป็นต้น

### กลุ่มบริษัทร่วมที่ดำเนินธุรกิจอื่น

- 2) บริษัท ออปติไวส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมซึ่งจัดตั้งเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2562 และถือหุ้นโดย TIGER ร้อยละ 40 (อีกร้อยละ 60 ถือหุ้นโดยนิติบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องแห่งหนึ่ง) บริษัทดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการจัดการข้อมูลและการสื่อสารองค์กร โดยมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทดังกล่าวยังไม่เริ่มประกอบธุรกิจ

### ภาพแสดงโครงสร้างของกลุ่มบริษัท



สำหรับ TEC มีการจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 26 กันยายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนแรกเริ่มจำนวน 1,000,000 บาท โดยมีผู้ถือหุ้นคือ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ และนายกิตติ ดุษฎีพฤตพันธ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท ทั้งนี้ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ และนายกิตติ ดุษฎีพฤตพันธ์เป็นผู้มีความเข้าใจในธุรกิจก่อสร้าง มีความรู้ความสามารถด้านวิศวกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิศวกรรมงานระบบประกอบอาคาร (Mechanical and Electrical : M&E) จึงนำไปสู่การประมาณต้นทุนและระยะเวลาในการดำเนินการที่ความครบถ้วนและแม่นยำ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับความสำเร็จของงานก่อสร้างแต่ละโครงการ

ในระยะแรกเริ่มของการดำเนินธุรกิจ TEC ได้ให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการหมู่บ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จากนั้นจึงได้ขยายเข้าสู่โครงการที่มีขนาดใหญ่ขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น คอนโดมิเนียม อาคารสำนักงาน โรงแรม อพาร์ทเมนต์ เป็นต้น จนกระทั่งได้รับโอกาสในการให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการโรงแรมและรีสอร์ทติดทะเล หรือตั้งอยู่บนเกาะซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีภูมิประเทศและภูมิอากาศเป็นอุปสรรคและยากลำบากต่อการก่อสร้างกว่าโครงการในเมือง แต่เนื่องจากประสบการณ์การทำงานและความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการโครงการจึงทำให้ TEC สามารถดำเนินการก่อสร้างและส่งมอบโครงการได้ตามกำหนดเวลาทุกครั้ง และผลงานเป็นที่พึงพอใจต่อลูกค้า ส่งผลให้ TEC ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าและโอกาสทางธุรกิจในการให้บริการรับเหมาก่อสร้างแก่หลากหลายโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบัน TEC ยังได้รับอนุญาตจากสภาวิศวกรในการประกอบวิชาชีพวิศวกรรมควบคุมซึ่งหมายรวมถึงงานวางโครงการ งานออกแบบและคำนวณ งานพิจารณาตรวจสอบ ทำให้ TEC สามารถเข้ารับงานให้บริการรับเหมาก่อสร้างได้อย่างเต็มศักยภาพ ยิ่งไปกว่านั้น TEC ยังมีความเชี่ยวชาญทางด้านงานออกแบบวิศวกรรมและออกแบบสถาปัตยกรรม โดยสามารถออกแบบและให้คำปรึกษาดังกล่าวได้อีกด้วย ซึ่ง TEC จะเข้าไปมีส่วนร่วมร่วมกับเจ้าของโครงการ (Owner) ผู้บริหารโครงการ (Construction Management : CM) และผู้ออกแบบ (Designer) ของโครงการทั้งด้านงานออกแบบโครงสร้าง งานออกแบบวิศวกรรมและระบบประกอบอาคาร รวมทั้งงานออกแบบสถาปัตยกรรมและงานตกแต่ง ตลอดจนระยะเวลาการประกอบธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างที่ผ่านมา TEC มุ่งเน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ การดูแลและเอาใจใส่ลูกค้าแต่ละโครงการอย่างใกล้ชิด การตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าได้อย่างถูกต้อง รวมทั้งการส่งมอบงานที่ตรงต่อระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด ในราคาที่สมเหตุสมผล โดยทีมผู้บริหารและทีมงานที่มีความรู้และความสามารถ ในปัจจุบันกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ TEC ได้แก่ กลุ่มลูกค้าโครงการโรงแรมและรีสอร์ท ลูกค้าโครงการโรงพยาบาล และอาคารอื่นๆ รวมถึงลูกค้าโครงการสาธารณูปโภค เช่น สถานีและระบบสูบน้ำประปา อาคารจอดรถ เป็นต้น ของทั้งภาครัฐและภาคเอกชน

ทั้งนี้ นอกเหนือจากธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างแล้ว TEC ยังเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวกับการออกแบบและผลิตอุปกรณ์สำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่ง โดยกลุ่มผู้บริหารของ TEC ได้จัดตั้ง บริษัท ทีอีจี อลูมิเนียม จำกัด (TEG) โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์จากกระจกและอลูมิเนียม นอกจากนั้นยังมีมติจัดตั้งบริษัท ทีอี แมค จำกัด (TEM) โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 70.00 เพื่อดำเนินธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมถึงการจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ ทั้งนี้ ธุรกิจของ TEG และ TEM จะทำให้ กลุ่มบริษัทสามารถรองรับการขยายขอบเขตการให้บริการที่ครอบคลุมถึงการออกแบบและผลิตอุปกรณ์สำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่งเพิ่มเติม รวมทั้งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้นและทำให้ลูกค้าได้รับวัสดุและอุปกรณ์ที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม

## 1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถจำแนกได้ตามธุรกิจของบริษัทย่อย โดยแบ่งได้เป็น 2 ธุรกิจดังต่อไปนี้

### 1) ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ (Construction Contractor – Build & Design)

TEC ประกอบธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างงานวิศวกรรมโยธาทุกประเภท รวมถึงงานออกแบบวิศวกรรมและออกแบบสถาปัตยกรรมและตกแต่งภายใน ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคารและระบบสาธารณูปโภคโดยลักษณะโครงการก่อสร้างที่ TEC รับเหมาได้แก่ โครงการก่อสร้างอาคารที่พักอาศัย และอาคารสำนักงาน โดยเฉพาะโรงแรม รีสอร์ท โรงพยาบาล คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ ซึ่งรวมถึงงานด้านสถาปัตยกรรม และงานด้านระบบประกอบอาคาร (M&E) ให้ตรงแบบที่ลูกค้าต้องการ ยิ่งไปกว่านั้น TEC มีความสามารถพิเศษด้านการก่อสร้างรีสอร์ท หรือโรงแรมบนพื้นที่ที่มีภูมิประเทศ และภูมิอากาศที่เป็นอุปสรรคแก่การก่อสร้าง เช่น ทะเล หรือ เกาะ ซึ่งต้องอาศัยความชำนาญในการวางแผนงานก่อสร้างให้เหมาะสมจึงจะสามารถดำเนินการก่อสร้างให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และเป็นไปตามระยะเวลาในการส่งมอบที่ลูกค้ากำหนด และโครงการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคต่างๆ และงานโยธาพิเศษ เช่น นิคมอุตสาหกรรม สถานีผลิตและสูบน้ำประปา ตั้งแต่การวางระบบท่อส่งน้ำ การติดตั้งระบบสูบน้ำดิบและระบบผลิตน้ำประปา จนถึงการก่อสร้างหอคอยสูบน้ำเพื่อการจ่ายให้ชุมชน เป็นต้น และรวมถึงงานวิศวกรรมโยธาประเภทอื่นๆ ตามความต้องการของลูกค้า เช่น ลาดจอดรถ บิมน้ำมัน เป็นต้น โดยทีมงานและผู้บริหารของ TEC เป็นวิศวกรซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านงานระบบวิศวกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง จึงทำให้ TEC สามารถให้บริการรับเหมาก่อสร้างอาคาร หรืองานวิศวกรรมโยธาได้อย่างหลากหลายรูปแบบ ทั้งนี้ TEC จะเป็นทั้งผู้รับเหมาหลักโดยตรง (Main Contractor) และผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor)

นอกจากนั้นในปี 2562 บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจจัดหาและติดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบเสียงสำหรับงานประชุมสัมมนาในระดับประเทศ ซึ่งเป็นงานระยะสั้นที่ต้องอาศัยการวางแผนและส่งมอบงานให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาอันสั้น โดยในปี 2562 บริษัทได้ดำเนินการส่งมอบงานดังกล่าวสำหรับโครงการสัมมนาในระดับประเทศขนาดใหญ่ 2 โครงการ คิดเป็นสัดส่วนรายได้ทั้งสิ้นร้อยละ 9.17 ของรายได้รวม ทั้งนี้ด้วยสถานการณ์โควิด -19 ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจการประชุมและสัมมนาในระหว่างปี ทำให้บริษัทไม่มีรายได้จากส่วนงานดังกล่าวในปี 2563

### 2) ธุรกิจสนับสนุนงานรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ (Construction Supporting)

นอกเหนือจากนั้น TEC ยังมี 2 บริษัทย่อยซึ่งประกอบธุรกิจสนับสนุนธุรกิจงานรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ ได้แก่

2.1) TEG ซึ่งประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์จากกระจกและอลูมิเนียมสำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่ง โดยสามารถผลิตและออกแบบให้มีความเหมาะสม ตรงตามแบบที่ลูกค้ากำหนด ในปัจจุบัน TEG ดำเนินการออกแบบและผลิตให้แก่ลูกค้าของ TEC เป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม TEG มีแผนการขยายธุรกิจเพื่อรองรับลูกค้าภายนอกเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

2.2) TEM ซึ่งประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งการจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ เช่น เครื่องสูบน้ำ กะเบื้องปูพื้น เป็นต้น สืบเนื่องจาก ในปัจจุบันรายได้บางส่วน of TEC มาจากการจัดหาและจำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างให้แก่ลูกค้าของ TEC โดยในอนาคต TEM จะเข้ามาต่อยอดและขยายธุรกิจการจัดหาและจำหน่ายสินค้านี้ดังกล่าวให้เติบโต และเป็นอีกช่องทางในการสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

## 1.2 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

เพื่อเป็นการกำหนดทิศทางและเป้าหมายที่เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของกลุ่มธุรกิจ บริษัทฯ จึงได้ยึดถือ วิสัยทัศน์ และพันธกิจ มาเป็นตัวกำหนดภาพความมุ่งหวังสูงสุดที่องค์กรต้องการบรรลุผลสำเร็จตามวิสัยทัศน์ สำหรับ พันธกิจจะเป็นตัวกำหนดภารกิจและหลักปฏิบัติที่องค์กรจะยึดถือในการดำเนินธุรกิจ ส่งถึงค่านิยมองค์กร คือ หลักการ ร่วมกัน ที่ผู้บริหารและพนักงานจะนำมาใช้ในการดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมาย

คณะกรรมการบริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทฯ เพื่อ เป็นแนวทางให้ผู้บริหารและพนักงานมีจุดมุ่งหมายในการดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกัน ขณะเดียวกันได้กำหนด แผนกลยุทธ์เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด รวมทั้งได้ทบทวนความเหมาะสมของวิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์เป้าหมาย และทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัท รวมถึงทบทวนนโยบายที่สำคัญให้เหมาะสมและ สอดคล้องต่อการดำเนินธุรกิจตามหลักการทำกับดูละเอียดการที่ดีทุกปี ในปี 2563 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ทบทวน วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ให้มีความเหมาะสมเพื่อรับมือกับวิกฤติทางเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อ อุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง อันเกิดจากสถานการณ์แพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ซึ่งส่งผลต่อการหดตัวของกำลังซื้อในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะในภาคเอกชน

นอกจากนี้คณะกรรมการได้มีการติดตาม ดูแลให้มีการนำกลยุทธ์ของบริษัทฯ ไปปฏิบัติ โดยในการประชุม คณะกรรมการบริษัทฯ ทุกไตรมาส คณะกรรมการได้ติดตามผลการดำเนินงานของฝ่ายบริหาร โดยกำหนดให้มีการ รายงานผลการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัท โดยเฉพาะในส่วนของเป้าหมายทางการเงินและแผนงาน ต่างๆ เพื่อให้เป็นไปตามกลยุทธ์ที่วางไว้

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ของบริษัทฯ ปี 2563 ของบริษัทฯ มีดังนี้

### วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

1. ดำเนินธุรกิจลงทุนในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (Construction Contractor) และขยายการลงทุนไปยังธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องหรือสนับสนุน โดยมุ่งเน้นพัฒนาผลงานให้มีคุณภาพ เชื่อสัตย์ ตรงเวลา ปลอดภัย ได้ มาตรฐานสากลเป็นที่น่าเชื่อถือ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน และสามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้อย่างสูงสุด
2. ดำเนินธุรกิจโดยมีการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ มีความน่าเชื่อถือ และยึดหลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน และมีธรรมาภิบาล รวมทั้งปกป้องผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น (Shareholder) และผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder)
3. ดำเนินการพัฒนาบุคลากร โดยการเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพด้านการทำงาน รวมถึงการสร้างขวัญ กำลังใจในการทำงาน เน้นการทำงานอย่างมีความสุข ควบคู่ไปกับการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง สม่ำเสมอ เพื่อให้องค์กรเติบโตได้อย่างมั่นคงต่อไปในอนาคต
4. มองหาโอกาสทางธุรกิจ มุ่งลงทุนในธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ร่วม เพื่อเพิ่มช่องทางในการหารายได้ และความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัท โดยไม่จำกัดการลงทุนเฉพาะในอุตสาหกรรมรับ เหมาก่อสร้างเท่านั้น ทั้งนี้พิจารณาเลือกลงทุนในธุรกิจที่เหมาะสมกับกลุ่มกิจการ โดยพิจารณาจากขนาดของ ธุรกิจ โครงสร้างวัฒนธรรมองค์กรและหลักธรรมาภิบาลของผู้ร่วมลงทุน ให้มีความสำคัญกับการ บริหารจัดการและควบคุมธุรกิจที่ลงทุนอย่างใกล้ชิดเพื่อประโยชน์ที่ดีที่สุดของกิจการ

5. ปรับรูปแบบการบริหารและการสื่อสารในองค์กรให้มีความคล่องตัว รวดเร็วและก้าวทันต่อการเปลี่ยนแปลง โดยส่งเสริมการสื่อสารภายในองค์กรทั้งแบบเป็นทางการและแบบไม่เป็นทางการ มุ่งเน้นการบริหารค่าใช้จ่ายและลดต้นทุน รวมถึงการรักษากระแสเงินสดและควบคุมความเสี่ยงด้านสินเชื่ออย่างระมัดระวัง

กลุ่มบริษัทมุ่งมั่นสร้างองค์กรให้เข้มแข็งและมีศักยภาพภายใต้บรรยากาศการทำงานที่ดี โดยมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรในองค์กรให้มีความรู้ ความสามารถและเพิ่มศักยภาพในการปฏิบัติงานเพื่อการทำงานที่มีประสิทธิภาพสูงสุดและการเติบโตอย่างมั่นคงขององค์กร รวมถึงมุ่งเน้นการบริหารองค์กรให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีและเป็นธรรมต่อ ผู้ถือหุ้น (Shareholder) พนักงาน และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง (Stakeholder) ของกลุ่มบริษัท

#### เป้าหมาย

กลุ่มบริษัทมีเป้าหมายในการเป็นผู้นำทางธุรกิจ ในกลุ่มธุรกิจการให้บริการรับเหมาก่อสร้าง (Construction Contractor) ซึ่งตั้งเป้าหมายในการขยายธุรกิจไปสู่โครงการที่มีมูลค่าสูงขึ้น และหลากหลายมากขึ้น โดยมีวิสัยทัศน์ในการประกอบธุรกิจที่เน้นการเป็นผู้ให้บริการที่มีคุณภาพ ใส่ใจความต้องการของลูกค้า ประกอบกับการบริหารงานที่ดี มีการควบคุมกระบวนการทำงาน ทั้งด้านการบริหารและการจัดการโครงการก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพ และได้มาตรฐานสากล รวมถึงการเข้าไปมีส่วนร่วมในการให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าด้านงานก่อสร้างงานออกแบบต่างๆ ทั้งวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม

### 1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

#### บริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“TIGER”)

เดือน – ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
พฤศจิกายน 2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>TIGER จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2559 โดยถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด (TEC) และร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไทย อิงเกอร์ เทคโนโลยี จำกัด (TET) โดย TET มีกลุ่มผู้ถือหุ้นได้แก่นายบริพัตร วรรณขจรกิจและนายวินัย วรรณขจรกิจ ประกอบธุรกิจให้บริการรับเหมาติดตั้งและวางระบบทางวิศวกรรมด้านการจราจรและคมนาคม โดยขั้นตอนการถือหุ้นของ TIGER มีดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (“TIGER”) จัดทะเบียนจัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 86.12 ล้านบาทแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 8.612 ล้านหุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อดำเนินแลกเปลี่ยนกับหุ้นสามัญ (Share Swap) ร้อยละ 99.99 ของ TET จำนวน 8.612 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ชำระแล้ว โดยมีมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2559 จำนวน 86.12 ล้านบาท</li> <li>ต่อมาเมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน TIGER ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 82.74 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 8.274 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของ TEC เพื่อดำเนินแลกเปลี่ยนกับหุ้นสามัญ (Share Swap) จำนวน 299,998 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ชำระแล้ว โดยมีมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2559 จำนวน 82.74 ล้านบาท</li> </ul> </li> <li>ภายหลังการจัดโครงสร้าง บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 168.86 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 16.89 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ชำระเต็มจำนวน โดย TIGER เป็นผู้ถือหุ้นใน TEC และ TET จำนวนร้อยละ 99.99 และร้อยละ 99.99 ตามลำดับ (ข้อมูลโครงสร้างบริษัทอยู่ในส่วนที่ 1.4 แผนผัง 1)</li> </ul>
มีนาคม 2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2561 ของ TIGER มีมติอนุมัติเรื่องที่สำคัญ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>อนุมัติการแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชน</li> <li>เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้นจาก 10.00 บาทต่อหุ้นเป็น 0.50 บาทต่อหุ้น</li> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 61.14 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 168.86 ล้านบาท เป็น 230.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ จำนวน 122.28 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ของทุนจดทะเบียนเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering : IPO) คิดเป็นร้อยละ 26.58 ของหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้</li> </ul> </li> </ul>
มิถุนายน 2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ TIGER ครั้งที่ 4/2561 เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2561 ได้มีมติอนุมัติให้ขายหุ้นของ TET ที่ TIGER ถืออยู่จำนวน 8.612 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ให้แก่นายบริพัตร วรรณขจรกิจและนายวินัย วรรณขจรกิจในราคาหุ้นละ 10.00 บาท รวมเป็นเงิน 86.12 ล้านบาท (อ้างอิงจากราคาที่ TIGER ลงทุน ใน TET ซึ่งเท่ากับราคาหุ้นละ 10 บาท) เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างกลุ่มธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างออกจากกลุ่มบริษัท พร้อมทั้งนายบริพัตร วรรณขจรกิจได้ลาออกจากการเป็นกรรมการและผู้บริหารของกลุ่มบริษัท โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมครบ 3 ท่าน เพื่อพิจารณาอนุมัติถึงความเหมาะสมของการทำรายการ พร้อมกันนี้ได้พิจารณาอนุมัติให้นำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)</li> <li>เพื่อให้สอดคล้องกับการปรับโครงสร้างกลุ่มธุรกิจ ผู้ถือหุ้นนายบริพัตร วรรณขจรกิจ และนายวินัย วรรณขจรกิจจึงได้ขายหุ้นของ TIGER ที่ถืออยู่ทั้งหมดจำนวน 165.48 ล้านหุ้นให้แก่นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ จำนวน 99.29 ล้านหุ้น และนายกิตติ ดุษฎีพดพิพันธุ์จำนวน 66.19 ล้านหุ้น</li> </ul>
ตุลาคม 2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>TIGER เสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกระหว่างวันที่ 16-18 ตุลาคม 2561 ทำให้ทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทเท่ากับ 230 ล้านบาท</li> <li>หุ้นสามัญของ TIGER ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และได้เริ่มซื้อขายเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดเอ็ม เอ ไอ ในวันที่ 24 ตุลาคม 2561</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>TIGER เข้าร่วมลงทุนจัดตั้ง บริษัท ออปโตไวส์ จำกัด ซึ่งจัดประเภทเป็น บริษัทร่วม เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2562 และถือหุ้นโดย TIGER ร้อยละ 40 บริษัทดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการจัดการข้อมูลและการสื่อสารองค์กร</li> </ul>



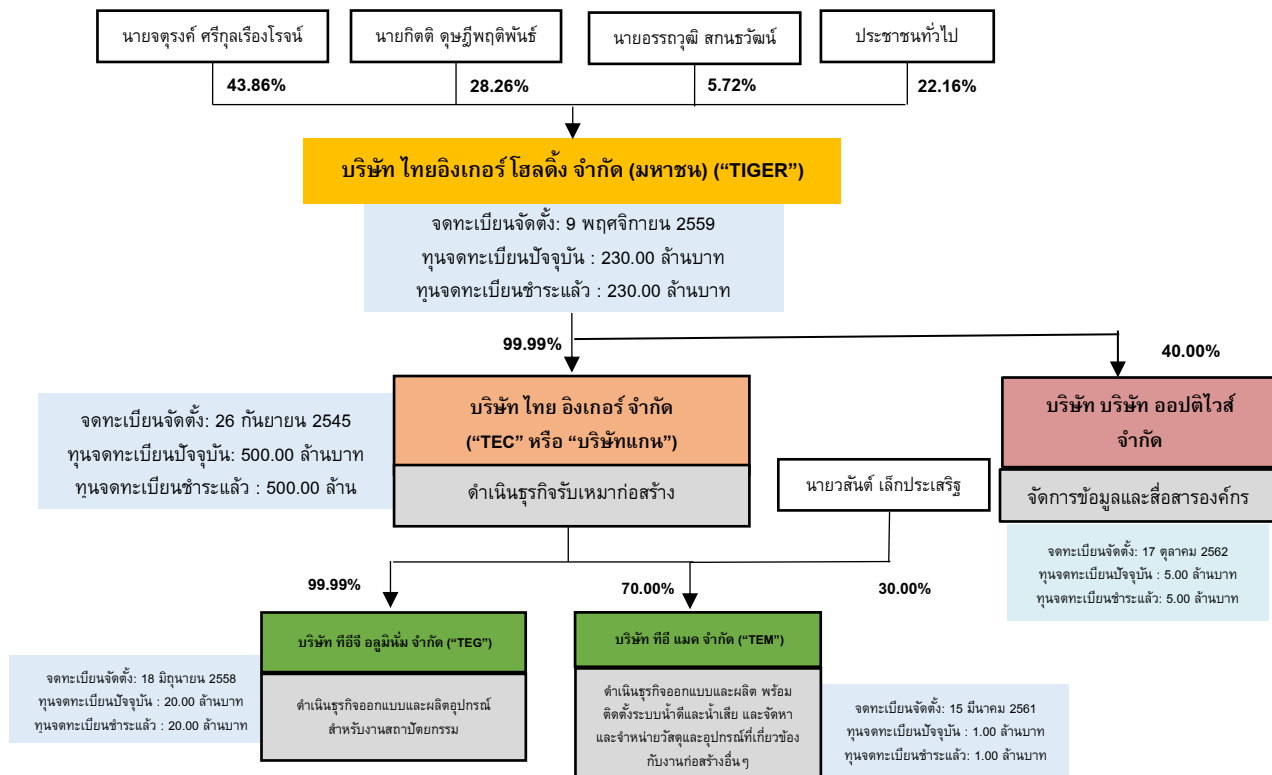
**บริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด (“TEC”) และบริษัทย่อย**

เดือน – ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
กันยายน 2545	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 26 กันยายน 2545 บริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด (“TEC” หรือบริษัทแกน) จัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระเต็มจำนวนโดยมีนายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ และนายกิตติ ดุษฎีพฤตพันธ์ และกลุ่มเพื่อนวิศวกรร่วมกันเป็นผู้ก่อตั้งและเป็นผู้บริหาร เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ</li> <li>TEC เริ่มต้นจากการรับงานโครงการหมู่บ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล</li> </ul>
กุมภาพันธ์ 2548	<ul style="list-style-type: none"> <li>TEC เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1.00 ล้านบาท เป็น 5.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระเต็มจำนวนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ</li> </ul>
มกราคม 2554	<ul style="list-style-type: none"> <li>TEC เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5.00 ล้านบาท เป็น 20.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 150,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระเต็มจำนวนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ</li> </ul>
ตุลาคม 2554	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 7 ตุลาคม 2554 บริษัท ทีอีจี โฮลดิ้ง จำกัด จัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระเต็มจำนวน โดย TEC ถือหุ้นร้อยละ 90 และส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 10 ถือหุ้นโดยเพื่อนวิศวกร เพื่อดำเนินธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น</li> </ul>
มิถุนายน 2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 18 มิถุนายน 2558 บริษัท ทีอีจี อลูมิเนียม จำกัด (“TEG”) จัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียน 3.00 ล้านบาท เรียกชำระร้อยละ 25 แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัท ทีอีจี โฮลดิ้ง จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 60 และส่วนที่เหลือร้อยละ 40 ถือหุ้นโดยผู้ถือหุ้นอื่น เพื่อดำเนินธุรกิจออกแบบและผลิตอุปกรณ์จากอลูมิเนียมสำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่ง</li> </ul>
กุมภาพันธ์ 2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>TEC เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 20.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระเต็มจำนวนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ</li> </ul>
ตุลาคม 2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>TEC ได้ดำเนินการซื้อหุ้น TEG จำนวน 17,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 60.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ราคาหุ้นละ 135.64 บาท รวมเป็นเงิน 2.44 ล้านบาท จากบริษัท ทีอีจี โฮลดิ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2559 โดยอ้างอิงมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2559</li> <li>ทั้งนี้ บริษัท ทีอีจี โฮลดิ้ง จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2559 โดยปัจจุบันชำระบัญชีเสร็จสิ้นแล้ว</li> </ul>
ธันวาคม 2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 8 ธันวาคม 2559 TEC ได้ดำเนินการซื้อหุ้น TEG เพิ่มเติมจำนวน 12,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 40.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ราคาหุ้นละ 135.64 บาท รวมเป็นเงิน 1.63 ล้านบาท จากนายสุเทพ วัฒนศัพท์ โดยอ้างอิงมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2559 และทำให้ TEC ถือหุ้นใน TEG ร้อยละ 99.99 (ข้อมูลโครงสร้างบริษัทอยู่ในส่วนที่ 1.4 แผนผัง 1) (นายสุเทพ วัฒนศัพท์ ปัจจุบันดำรงตำแหน่งเป็นนายกสมาคมการค้าผู้ประกอบการอลูมิเนียมและกระจกไทย เป็นผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้องกับงานอลูมิเนียม และงานงานกระจก ซึ่งเคยร่วมงานกับทางบริษัทฯ ประกอบกับ TEC มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจผลิตและติดตั้งงานอลูมิเนียม และงานงานกระจก)</li> </ul>
มีนาคม 2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>คณะกรรมการของ TIGER ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2561 ได้มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัท ทีอี แมค จำกัด (“TEM”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1 แสนหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เรียกชำระเต็มจำนวน โดยมี TEC ถือหุ้นร้อยละ 70.00 และมีนายวสันต์ เล็กประเสริฐถือหุ้นร้อยละ 30.00 เพื่อประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ เช่น เครื่องสุขภัณฑ์ กระเบื้องปูพื้น เป็นต้น โดยได้ดำเนินการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเสร็จเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2561 ทั้งนี้ นายวสันต์ เล็กประเสริฐ เป็นผู้มีประสบการณ์ด้านการออกแบบและผลิต</li> </ul>



เดือน – ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	<p>ระบบน้ำดีและน้ำเสียที่ใช้ในอาคารที่พักอาศัย เช่น สำนักงาน โรงแรม และโรงงาน เป็นต้น รวมทั้งธุรกิจซื้อขายไปอุปโภคบริโภคเกี่ยวกับงานก่อสร้าง ซึ่งแต่เดิมเคยเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 30 ในบริษัท ไอแทงค์ จำกัด (อีกร้อยละ 70 เป็นของผู้ถือหุ้น 2 กลุ่ม ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องกันกับนายวสันต์ เล็กประเสริฐ) ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการออกแบบและผลิต ระบบถังน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งเป็นกรรมการและผู้บริหารหลักในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ภายหลังที่กลุ่มบริษัทบรรลุนิติบุคคลทางธุรกิจกับนายวสันต์ เล็กประเสริฐ ในการก่อตั้ง TEM ขึ้น ทางนายวสันต์ เล็กประเสริฐ จึงได้ลาออกจากการเป็นกรรมการและผู้บริหาร ทำให้ไม่มีผู้บริหารมาดำเนินธุรกิจเดิมต่อไปในบริษัท ไอแทงค์ จำกัด และเมื่อช่วงปลายเดือนมีนาคม 2561 ได้ขายหุ้นที่ตนเองถืออยู่ทั้งหมดใน บริษัท ไอแทงค์ จำกัด ร้อยละ 30 ให้แก่นางลัดดาวัลย์ ศิริเวชวิวัฒน์ ซึ่งเป็นมารดาของคู่สมรสของนายวสันต์ เล็กประเสริฐ ถือหุ้นแทน เนื่องจากยังไม่สามารถหาผู้ใดมาซื้อหุ้นดังกล่าวจากนายวสันต์ เล็กประเสริฐได้ นอกจากนี้ นายวสันต์ เล็กประเสริฐ และนางลัดดาวัลย์ ศิริเวชวิวัฒน์ ได้จัดทำสัญญาไม่แข่งขันกันทางธุรกิจกับ TEM ทั้งทางตรงหรือทางอ้อม โดยตนเองหรือร่วมกับผู้อื่น รวมทั้งจะไม่ดำเนินการ หรือมีส่วนสนับสนุนให้บริษัท ไอแทงค์ จำกัดและ/หรือ บริษัทที่อยู่ภายใต้อำนาจควบคุมกิจการ (ตามที่นิยามไว้ในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม) ของบริษัท ไอแทงค์ จำกัด (หากมี) ประกอบธุรกิจที่แข่งขันกับธุรกิจของ TEM โดยให้มีผลสิ้นสุดเมื่อทั้ง 2 ท่านไม่ได้เป็นกรรมการและ ผู้บริหารของ TEM และบริษัทใดๆ ในกลุ่มบริษัทฯ หรือไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัท ไอแทงค์ จำกัด (รายละเอียดสัญญาอยู่ในส่วน 2.2.5)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• TEC เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 30.00 ล้านบาท เป็น 66.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 360,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระเต็มจำนวนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ</li> </ul>
ธันวาคม 2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TEC เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 66.00 ล้านบาท เป็น 150.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 840,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระเต็มจำนวนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ</li> <li>• TEC ได้ทำการเพิ่มทุนใน TEG ซึ่งเป็นบริษัทย่อยจาก 3.00 ล้านบาท เป็น 20.00 ล้านบาท (แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 17 ล้านบาท (แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 170,000 หุ้นมูลค่าหุ้นละ 100 บาท) ภายหลังการเพิ่มทุนดังกล่าว สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อมของTIGER ใน TEG ดังกล่าวยังคงเดิมที่ร้อยละ 100</li> </ul>
ตุลาคม 2562	<ul style="list-style-type: none"> <li>• เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2562 TIGER ได้ลงทุนในบริษัท ออปติไวส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการจัดการข้อมูลและการสื่อสารองค์กร บริษัทดังกล่าวมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 500,000 หุ้น มูลค่า 10 บาท ต่อหุ้น) โดยบริษัทได้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทรวมดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 40 คิดเป็นจำนวน 200,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 10 บาท ต่อหุ้น รวมจำนวนเงิน 2 ล้านบาท กลุ่มบริษัทรับรู้อย่างดีว่าการดังกล่าวเป็นเงินลงทุนในบริษัทร่วม</li> </ul>
สิงหาคม 2563	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TEC เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 150 ล้านบาท เป็น 500 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 350 ล้านบาท (แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 3.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจและเพิ่มความสามารถของ TEC ในการรับงานโครงการขนาดใหญ่</li> </ul>

#### 1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รายละเอียดบริษัทภายใต้ TIGER มีรายละเอียดดังนี้

#### 1) กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ (Construction Contractor – Build & Design)

ชื่อบริษัท	: บริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด ("TEC" หรือบริษัทแกน)
วันที่ก่อตั้ง	: 26 กันยายน 2545
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 88 หมู่ที่ 4 ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: รับเหมาก่อสร้างงานวิศวกรรมโยธาทุกประเภท รวมถึงงานออกแบบวิศวกรรม และออกแบบสถาปัตยกรรมและตกแต่งภายใน (Construction Contractor : Build & Design) ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคารและระบบสาธารณูปโภคแก่ทั้งลูกค้าภาครัฐและเอกชน
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	: 500.00 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท (ชำระเต็มจำนวน)
กรรมการบริษัท	: 1. นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ 2. นายกิตติ ดุษฎีพฤตพันธ์
อำนาจลงนามกรรมการ	: กรรมการหนึ่งคนลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญบริษัท
ความสัมพันธ์กับ TIGER	: <ul style="list-style-type: none"> <li>• TIGER ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99</li> <li>• TIGER มีกรรมการร่วมกับ TEC จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ และนายกิตติ ดุษฎีพฤตพันธ์</li> <li>• TIGER มีกรรมการที่เป็นผู้บริหารใน TEC จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ นายกิตติ ดุษฎีพฤตพันธ์ นายวิบูลย์ พจนาลัย และนางปิยาพร โสภิตลี้วัฒนานนท์</li> </ul>

## 2) กลุ่มธุรกิจสนับสนุนงานรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ (Construction Supporting)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ทีอีจี อลูมิเนียม จำกัด ("TEG")
วันที่ก่อตั้ง	:	18 มิถุนายน 2558
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	89/28-29 หมู่ที่ 1 ตำบลบางกระทีก อำเภอสามพราณ จังหวัดนครปฐม 73210
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์จากกระจกและอลูมิเนียมสำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่ง
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	:	20.00 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	100 บาท (ชำระแล้วร้อยละ 25)
กรรมการบริษัท	:	1. นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ 2. นายกิตติ ดุษฎีพฤตพันธ์
อำนาจลงนามกรรมการ	:	กรรมการคนใดคนหนึ่งลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญของบริษัท
ความสัมพันธ์กับ TIGER	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TEC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ TIGER ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99</li> <li>• TIGER มีกรรมการร่วมกับ TEG จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ และนายกิตติ ดุษฎีพฤตพันธ์</li> </ul>

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ทีอี แมค จำกัด ("TEM")
วันที่ก่อตั้ง	:	15 มีนาคม 2561
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	88 หมู่ที่ 4 ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	:	1.00 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	10 บาท (ชำระเต็มจำนวน)
กรรมการบริษัท	:	1. นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ 2. นายวสันต์ เล็กประเสริฐ
อำนาจลงนามกรรมการ	:	กรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท
ความสัมพันธ์กับ TIGER	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TEC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ TIGER ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 70.00 (อีกร้อยละ 30 ถือโดยนายวสันต์ เล็กประเสริฐ)</li> <li>• TIGER มีกรรมการร่วมกับ TEM จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์</li> </ul>

## 3) กลุ่มธุรกิจอื่นๆ (Other Business)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออปติไวส์ จำกัด ("Optiwise")
วันที่ก่อตั้ง	:	17 ตุลาคม 2562
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	88 หมู่ที่ 4 ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ให้บริการบริหารจัดการข้อมูลและสื่อสารองค์กร
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	:	5.00 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	10 บาท (ชำระเต็มจำนวน)
กรรมการบริษัท	:	1. นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ 2. นายอรรถกร จันทอง
อำนาจลงนามกรรมการ	:	กรรมการคนใดคนหนึ่งลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญของบริษัท
ความสัมพันธ์กับ TIGER	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TEC ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของ TIGER ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40.00</li> <li>• TIGER มีกรรมการร่วมกับ Optiwise จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์</li> </ul>

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (Thai Enger Holding Public Company Limited) (“TIGER” หรือ “บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ มีการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด (Thai Enger Company Limited) (“TEC” หรือ “บริษัทแกน”) ซึ่งเป็นบริษัทแกน (Core Company) ประกอบธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างงานวิศวกรรมโยธาทุกประเภทรวมทั้งงานออกแบบวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม นอกจากนี้ยังประกอบธุรกิจสนับสนุนงานรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งได้แก่ 1) ธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์จากกระบอกและอลูมิเนียม สำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่งดำเนินการโดย TEG และ 2) ธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ ดำเนินการโดย TEM ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีโครงสร้างของรายได้แบ่งตามลักษณะธุรกิจของบริษัทย่อยสำหรับปี 2560 – 2563 ดังนี้

โครงสร้างรายได้	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>1) รายได้จากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและงานออกแบบ</b>								
รายได้ของ TEC	614.55	99.70	746.95	95.62	956.32	96.38	871.17	96.80
<b>2) รวมรายได้จากธุรกิจสนับสนุนงานรับเหมาก่อสร้าง</b>								
รายได้ของ TEG <sup>1</sup>	0.30	0.05	17.46	2.24	11.20	1.13	5.53	0.61
รายได้ของ TEM <sup>2</sup>	-	-	16.05	2.05	21.84	2.28	21.86	2.43
	614.85	99.75	780.46	99.91	989.36	99.79	898.56	99.84
รายได้อื่น <sup>4</sup>	1.55	0.25	0.69	0.09	2.93	0.21	1.42	0.16
<b>รายได้รวม</b>	<b>616.40</b>	<b>100.00</b>	<b>781.15</b>	<b>100.00</b>	<b>992.29</b>	<b>100.00</b>	<b>899.98</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ:

1. รายได้ของ TEG ที่แสดงในตารางข้างต้นเป็นรายได้ที่ตัดรายการระหว่างกันภายในกลุ่มบริษัทแล้ว ทั้งนี้ ในปี 2560 ถึงปี 2563 จำนวน 3.43 ล้านบาท 14.06 ล้านบาท 10.27 ล้านบาท และ 19.18 ล้านบาทตามลำดับ
2. รายได้ของ TEM ที่แสดงในตารางข้างต้นเป็นรายได้ที่ตัดรายการระหว่างกันภายในกลุ่มบริษัทแล้ว ในปี 2561 ถึงปี 2563 จำนวน 3.44 ล้านบาท 2.92 ล้านบาทและ 2.90 ล้านบาทตามลำดับ (TEM จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2561 จึงทำให้ในปีก่อนหน้าไม่มีรายการระหว่างกัน)
3. รายได้อื่น ประกอบด้วย กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ ดอกเบี้ยรับ เงินรับล่วงหน้าที่รับรู้เป็นรายได้และค่าบริการเรียกเก็บอื่นๆ

### 2.1 ลักษณะงานบริการและผลงานในอดีต

ธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถจำแนกได้ตามธุรกิจของบริษัทย่อย โดยแบ่งได้เป็น 2 ธุรกิจดังต่อไปนี้

#### 1. ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ (Construction Contractor – Build & Design)

TEC ดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างงานวิศวกรรมโยธาทุกประเภท รวมถึงงานออกแบบวิศวกรรมและออกแบบสถาปัตยกรรมและตกแต่งภายใน ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคารและระบบสาธารณูปโภคตามแบบที่ลูกค้ากำหนด ให้แก่ทั้งลูกค้าภาครัฐและเอกชน ซึ่ง TEC สามารถเป็นได้ทั้งผู้รับเหมาหลักโดยตรง (Main Contractor) และผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor) โดย TEC สามารถให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าเกี่ยวกับงานออกแบบด้านต่างๆ เช่น ด้านโครงสร้าง ด้านวิศวกรรมและระบบประกอบอาคาร (Mechanical and Electrical : M&E) ด้านสถาปัตยกรรมทั้งภายนอกและภายใน ด้านภูมิสถาปัตยกรรม เป็นต้น ทั้งยังสามารถให้คำปรึกษาด้านความเป็นไปได้ของโครงการก่อสร้าง (Feasibility Test) ซึ่งทำให้ TEC สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร (One Stop Service)

สำหรับการดำเนินการก่อสร้างแต่ละโครงการ TEC ได้มีการควบคุมคุณภาพการให้บริการก่อสร้างผ่านทีมวิศวกรของ TEC ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ ตั้งแต่ขั้นตอนการถอดแบบ และการวางแผนงาน รวมถึงกำหนดระยะเวลาการก่อสร้างที่แม่นยำ การประเมินด้านคุณภาพของวัสดุและอุปกรณ์ในการก่อสร้าง การดำเนินการก่อสร้าง ตลอดจนการตรวจสอบโครงสร้างและรูปแบบหลังการก่อสร้างที่แล้วเสร็จและการส่งมอบงาน ซึ่งทีมงานของ TEC จะเข้าตรวจสอบและควบคุมการทำงานของทีมงานอย่างใกล้ชิด ซึ่งทำให้การก่อสร้างเป็นไปตามข้อกำหนด และความต้องการของลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ และสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพได้ตามระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด ทั้งนี้ TEC มีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงที่มีประสบการณ์เพื่อเข้ามาทำงานสำหรับบางลักษณะงาน เช่น งานสถาปัตยกรรม งานระบบไฟฟ้า งานระบบประปา งานระบบปรับอากาศ งานระบบโทรศัพท์และการสื่อสาร โดยงานแต่ละลักษณะงานที่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเข้ามาช่วยทำงาน จะอยู่ภายใต้การควบคุมการทำงานและคุณภาพงานโดยทีมวิศวกรของ TEC ซึ่งมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์อย่างใกล้ชิด โดย TEC จะร่วมกับเจ้าของโครงการ หรือตัวแทนเจ้าของโครงการเพื่อกำหนดแผนงานก่อสร้างให้สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพภายในกำหนดระยะเวลาตามสัญญาจ้างเหมาได้ ทั้งนี้ รายละเอียดของประเภทงานให้บริการรับเหมาก่อสร้างของ TEC มีดังต่อไปนี้

### 1.1 งานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการโรงแรม รีสอร์ท และงานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการอาคารสำนักงาน และอาคารอื่นๆ

TEC มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านงานรับเหมาก่อสร้างโครงการโรงแรมหรือรีสอร์ท โดยเฉพาะโครงการที่ตั้งอยู่ตามเกาะกลางทะเล ซึ่งเป็นพื้นที่มีภูมิประเทศและภูมิอากาศซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการก่อสร้าง TEC ยังช่วยให้คำแนะนำด้านการออกแบบสถาปัตยกรรมและตกแต่งภายใน เช่น การวางแผนความคิด (Concept) หรือรูปแบบ (Style) ของโรงแรม การออกแบบอุปกรณ์และการใช้งาน (Function) ภายในโรงแรมและรีสอร์ท เพื่อให้มีจุดเด่นและดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ ในขณะที่ยังรักษาความเหมาะสมด้านงบประมาณและเงินลงทุนของโครงการนั้นๆ ซึ่งถือเป็นจุดแข็งสำคัญของ TEC ในการก่อสร้างโรงแรมหรือรีสอร์ทให้แก่ลูกค้า โดยในปัจจุบัน ฐานลูกค้าสำคัญที่เป็นผู้ประกอบการโรงแรมของ TEC จะเป็นโรงแรมแนวบูติก (Boutique Hotel) ซึ่งต้องการรายละเอียดที่เป็นจุดเด่นเฉพาะ (Uniqueness) ที่แตกต่างออกไปจากโรงแรมทั่วไป โดย TEC สามารถให้คำปรึกษากับเจ้าของโครงการได้เป็นอย่างดี

#### ตัวอย่างโครงการก่อสร้างโรงแรมและรีสอร์ท ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาของ TEC มีดังต่อไปนี้

ชื่อโครงการ	ลักษณะ สิ่งปลูกสร้าง	มูลค่าโครงการตาม สัญญาก่อสร้าง (ล้านบาท)	ปีที่ดำเนินการ
1. Awa Resort (เกาะช้าง)	รีสอร์ท	182.55	2556 – 2557
2. Happy 3 Residence	โรงแรม	23.12	2558 – 2559
3. Golden Sea House	รีสอร์ท	62.00	2558 – 2559
4. Velo Bike Hotel	โรงแรม	84.11	2558 – 2559
5. Hotel Labaris Khao Yai	โรงแรม	288.94	2560 – 2562
6. I-Tara Resort & SPA	รีสอร์ท	135.88	2561 - 2562
7. V-Villa Phuket	รีสอร์ท	320.33	2561-2563

## 1.2 งานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการ โรงพยาบาล อาคารที่อยู่อาศัย สำนักงาน และอาคารอื่นๆ

TEC มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านงานรับเหมาก่อสร้างอาคารที่พักอาศัยหลากหลายรูปแบบ รวมทั้งมีความเข้าใจด้านการออกแบบสถาปัตยกรรมและการตกแต่งทั้งภายในและภายนอก และการออกแบบวิศวกรรมระบบประกอบอาคาร (Mechanical and Electrical : M&E) ซึ่งรวมถึงระบบสาธารณูปโภคภายในอาคาร โดย TEC มีทีมบุคลากรที่มีประสบการณ์ และมีความชำนาญในการวางแผนการก่อสร้าง และการจัดหาวัสดุอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้างที่มีคุณภาพและมีความเหมาะสมตามรูปแบบของแต่ละโครงการก่อสร้าง พร้อมทั้งยังสามารถให้คำแนะนำเพิ่มเติมแก่เจ้าของโครงการ (Owner) หรือผู้บริหารโครงการ (Construction Manager) ผู้ออกแบบ (Designer) หรือที่ปรึกษาวิศวกรผู้ควบคุมงาน ทั้งในด้านงานออกแบบต่างๆ การเลือกใช้วัสดุก่อสร้าง และเทคนิคการก่อสร้าง

นอกจากนี้ TEC ยังสามารถให้บริการงานก่อสร้างอาคารที่ต้องการมาตรฐานการก่อสร้างในระดับสากล เช่น โรงพยาบาล รวมทั้งอาคารสำนักงาน และอาคารอื่นๆ อาทิ อาคารแนวราบ คอนโดมิเนียม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ (Service Apartment) เป็นต้น ซึ่ง TEC มีการให้บริการรับเหมาทั้งในรูปแบบของการจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมงานออกแบบ หรือการจ้างเฉพาะส่วนงาน เช่น งานโครงสร้าง งานระบบก่อสร้าง งานระบบวิศวกรรม (M&E) งานสถาปัตยกรรม และงานภูมิสถาปัตย์ เป็นต้น

### ตัวอย่างโครงการก่อสร้างโรงพยาบาล อาคารสำนักงานและที่อยู่อาศัย

#### ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาของ TEC มีดังต่อไปนี้

ชื่อโครงการ	ลักษณะ สิ่งปลูกสร้าง	มูลค่าโครงการตาม สัญญาก่อสร้าง (ล้านบาท)	ปีที่ดำเนินการ
1. The Sync Nature Condominium	คอนโดมิเนียม	169.06	2558- 2559
2. โรงพยาบาลพิษณุเวช (สร้างอาคารและงานตกแต่งภายใน)	โรงพยาบาล	51.91	2559 – 2561
3. อาคารที่จอดรถยนต์ Sun parking	อาคารสำนักงาน	84.67	2560 – 2561
4. The Boost Fitness Center	ศูนย์ออกกำลังกาย	68.12	2560- 2561
5. อาคารสำนักงาน ธนบุรีเคหะภัณฑ์	อาคารสำนักงาน	75.85	2560-2561
6. Dolce Condominium	คอนโดมิเนียม	152.34	2562-2563
7. Saima Park & market	คอมมูนิตี้มอลล์	181.55	2562-2563
8. อาคารสำนักงาน ปทุมธานี	อาคารสำนักงาน	23.96	2563

### 1.3 งานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภค และกลุ่มงานภาครัฐ

TEC ให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) เช่น การก่อสร้างนิคมอุตสาหกรรม ฝ่ายเก็บน้ำ สถานีผลิตน้ำประปา ตั้งแต่การวางระบบท่อส่งน้ำ การติดตั้งระบบสูบน้ำดิบ และระบบผลิตน้ำประปา จนถึงการก่อสร้างหอเก็บน้ำเพื่อรอการจ่ายให้ชุมชน เป็นต้น ยิ่งไปกว่านั้น TEC ยังให้บริการรับเหมาก่อสร้าง อาคารสำนักงานส่วนราชการ อาคารเอนกประสงค์ ลานจอดรถขนาดใหญ่ แก่ลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานภาครัฐ หรือส่วนงานราชการ โดยในปัจจุบัน TEC จะให้บริการรับเหมาก่อสร้างสำหรับลูกค้ากลุ่มงานภาครัฐหรือราชการ ผ่านวิธีการรับเหมาช่วง (Sub-Contract) จากผู้รับเหมาเอกชนที่ได้รับงานอีกทอดหนึ่ง เนื่องด้วยทีมงานและกลุ่มผู้บริหารของ TEC มีความเชี่ยวชาญด้านระบบงานวิศวกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างเป็นอย่างดี พร้อมทั้งมีการวางแผนควบคุมการก่อสร้าง และการปฏิบัติงานให้ตรงตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้ จึงทำให้ TEC สามารถให้บริการรับเหมาก่อสร้าง หรืองานวิศวกรรมโยธาได้อย่างหลากหลายรูปแบบ โดยที่ผ่านมา TEC สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพได้อย่างทันเวลา เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า และสามารถสร้างความประทับใจและความไว้วางใจแก่ลูกค้าในงานด้านบริการรับเหมาก่อสร้างของ TEC ทั้งก่อนและหลังการส่งมอบงานได้อีกด้วย

#### ตัวอย่างโครงการก่อสร้างงานโยธาพิเศษ ระบบสาธารณูปโภค และงานภาครัฐ ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาของ TEC มีดังต่อไปนี้

ชื่อโครงการ	ลักษณะ สิ่งปลูกสร้าง	มูลค่า โครงการตาม สัญญา ก่อสร้าง (ล้านบาท)	ปีที่ ดำเนินการ
1. โครงการก่อสร้างขยายการผลิตน้ำประปา	โครงการ สาธารณูปโภค	644.80	2558 – 2561
2. นิคมอุตสาหกรรมสระแก้ว	นิคมอุตสาหกรรม	302.40	2561-2562
3. นิคมอุตสาหกรรมสระเดา	นิคมอุตสาหกรรม	538.22	2562
4. โครงการจำหน่ายระบบไฟฟ้าเป็นเคเบิลใต้ดิน หาดใหญ่	โครงการ สาธารณูปโภค	133.91	2562-2563
5. อาคารผู้ป่วยนอกจังหวัดนครนายก	โรงพยาบาล	467.29	2563
6. โครงการระบบและโรงงานผลิตน้ำประปาจังหวัด อยุธยา	โครงการ สาธารณูปโภค	766.36	2563

### 1.4 งานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการอื่น และงานที่เกี่ยวข้อง

TEC ให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการก่อสร้างอื่น เช่น บ้านเดี่ยวราคาสูง (High-end Home) ร้านกาแฟ ร้านอาหาร เป็นต้น รวมถึงให้บริการงานระบบภายในตัวอาคาร เช่น งานระบบปรับอากาศ และงานปรับปรุงต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ TEC ยังมีการจัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องเนื่องจากงานก่อสร้างของลูกค้า เช่น เครื่องปรับอากาศ เครื่องกำเนิดไฟ เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่สมเหตุสมผล และเป็นการสร้างความสะดวกสบาย และความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า โดยงานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดเล็ก เป็นอีกงานบริการหนึ่งที่ทำให้ TEC สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุม และเป็นอีกช่องทางในการขยายฐานลูกค้า



## 1.5 งานจัดหาและติดตั้งระบบภาพและเสียงสำหรับงานประชุมสัมมนาในระดับประเทศ

ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2562 TEC ได้เริ่มบุกเบิกและรับงานในการจัดหาและติดตั้งระบบไฟฟ้า ระบบภาพ และระบบเสียงสำหรับงานประชุมสัมมนาในระดับประเทศ โดยมีการรับงานต่อจากผู้รับเหมาเอกชน แห่งหนึ่ง ในการจัดงานประชุมระดับประเทศ 2 งานในเดือนมิถุนายน 2562 และพฤศจิกายน 2562 ซึ่ง รูปแบบโครงการเป็นงานบริการก่อสร้างระยะสั้น ซึ่งต้องใช้ความรวดเร็วและการประสานงานเพื่อนำส่ง ผลงานที่มีคุณภาพให้ได้ตามกำหนด

### 2) ธุรกิจสนับสนุนงานก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ (Construction Supporting)

นอกเหนือจากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบแล้ว TEC ยังมีธุรกิจสนับสนุน งานก่อสร้างซึ่งดำเนินการโดย 2 บริษัทย่อยได้แก่ 1) TEG ซึ่งประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้ง อุปกรณ์จากกระจกและอลูมิเนียมสำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่ง เช่น งานประตู งานหน้าต่าง งานผนัง กระจก และงานแผ่นอลูมิเนียมคอมโพสิต (Aluminum Composite Cladding) เป็นต้น โดย TEG สามารถ ออกแบบและผลิตให้มีความเหมาะสม ตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยปัจจุบัน TEG จะดำเนินการออกแบบ และผลิตให้แก่ลูกค้าของ TEC เป็นส่วนใหญ่ นอกจากนี้ TEG มีแผนการขยายธุรกิจเพื่อรองรับลูกค้าภายนอก เพิ่มมากขึ้นในอนาคต และ 2) TEM ซึ่งประกอบธุรกิจจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการ ก่อสร้าง เช่น กระเบื้องปูพื้น สุขภัณฑ์ ถังและระบบบำบัดน้ำเสีย ถังและระบบเก็บน้ำดี เครื่องกำเนิดไฟฟ้า อุปกรณ์และระบบปรับอากาศ เป็นต้น โดยสืบเนื่องจาก ในปัจจุบันรายได้ส่วนหนึ่งของ TEC มาจากการจัดหา และจำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างให้แก่ลูกค้าของ TEC โดยในอนาคต TEM จะเข้ามาต่อยอดและ ขยายธุรกิจการจัดหาและจำหน่ายสินค้าดังกล่าวให้เติบโตขึ้น และเป็นอีกช่องทางในการสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ รายละเอียดของธุรกิจสนับสนุนงานก่อสร้างสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มย่อยดังนี้

#### 2.1 ธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์สำหรับงานสถาปัตยกรรมจากกระจกและอลูมิเนียม

TEG เป็นบริษัทย่อยถือหุ้นโดย TEC ร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต รวมทั้งติดตั้ง อุปกรณ์สำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่งจากกระจกและอลูมิเนียม เช่น งานประตูจากอลูมิเนียม งานหน้าต่างจากอลูมิเนียม ผนังกระจก (Glass Curtain Wall) และแผ่นอลูมิเนียมคอมโพสิต (Aluminum Composite Cladding) เป็นต้น ให้แก่ลูกค้าทั่วไป โดยบุคลากรของ TEG จะเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้าน การออกแบบทั้งในเชิงวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม ทำให้ TEG สามารถออกแบบและผลิต พร้อมทั้งติดตั้ง อุปกรณ์สำหรับงานดังกล่าวให้มีคุณลักษณะ (Specification) เหมาะสม และเป็นไปตามความต้องการของ ลูกค้าที่หลากหลายได้อย่างถูกต้อง และยังส่งผลให้ TEC สามารถควบคุมคุณภาพและรูปแบบของวัสดุ อุปกรณ์ที่นำมาใช้ในงานสถาปัตยกรรมต่างๆ รวมทั้งรักษาความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทให้ อยู่ในระดับที่ดีได้ นอกจากนี้ TEG ยังสามารถเพื่อให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าด้านการออกแบบอุปกรณ์จาก กระจกและอลูมิเนียมทั้งในเชิงวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม เพื่อผลิตเป็นอุปกรณ์สำหรับตกแต่งให้เป็นไป ตามความต้องการของลูกค้าที่มีความเฉพาะเจาะจง ซึ่งจะเป็นการสร้างความประทับใจและความพึงพอใจ ต่องานบริการของกลุ่มบริษัทให้มากยิ่งขึ้นด้วย ในช่วงก่อนปี 2562 ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มลูกค้าของ TEC เป็นหลัก ต่อมาในระหว่างปี 2562 TEG ดำเนินการก่อสร้างโรงงานผลิตและประกอบอลูมิเนียมเพื่อ การตกแต่ง อยู่ที่ ต.คลองอุดมชลจร อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา ขนาด 1 ไร่ 3 งาน 30 ตารางวา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ ขยายธุรกิจเพื่อรองรับฐานลูกค้าภายนอกที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น

## 2.2 ธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ

สืบเนื่องจาก ในปัจจุบัน TEC มีการจัดหาและจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้าง เช่น อุปกรณ์และระบบปรับอากาศ เครื่องกำเนิดไฟฟ้า เป็นต้น ให้แก่ลูกค้าโครงการก่อสร้างของ TEC เอง ทั้งนี้เพื่อเป็นขยายธุรกิจก่อสร้างของ TEC ให้ครบวงจรและครอบคลุมกับความต้องการของลูกค้าภายนอก ที่มีได้เป็นลูกค้าโครงการก่อสร้างของ TEC ให้มากยิ่งขึ้น กลุ่มบริษัทจึงได้มีการจัดตั้ง TEM ขึ้นเป็นบริษัท ย่อยที่ถือหุ้นโดย TEC ร้อยละ 70 (อีกร้อยละ 30 ถือหุ้นโดยนายวสันต์ เล็กประเสริฐซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ ด้านธุรกิจซื้อขายไปอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้าง และเป็นบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง) ประกอบธุรกิจ ออกแบบพร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย โดยปัจจุบัน TEM เป็นผู้ผลิตถึงบำบัดน้ำเสียภายใต้ตราสินค้า FLOW-D รวมไปถึงการให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำเสียอีกด้วย นอกจากนี้ TEM ยังดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างบางชนิดบางรุ่น เช่น กระเบื้อง เครื่องสุขภัณฑ์ เคมีภัณฑ์ กาว ยาแนว น้ำยากันซึม เป็นต้น เพื่อเข้ามาต่อยอดและขยายธุรกิจการจัดหาและจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่ม ลูกค้าโครงการก่อสร้างทั้งที่เป็นลูกค้าของ TEC เอง และ มิได้เป็นของ TEC ซึ่งเป็นช่องทางการสร้างรายได้ ของกลุ่มบริษัทอีกช่องทางหนึ่ง รวมไปถึงการเป็นช่องทางในจำหน่ายผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมเพื่อการตกแต่งที่ ผลิตโดย TEG ได้อีกด้วย อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทได้มีการแบ่งแยกช่องทางการขายและให้บริการอย่าง ชัดเจนระหว่าง TEC และ TEM ซึ่งในกรณีที่ลูกค้าโครงการก่อสร้างของ TEC หรือลูกค้าที่เคยซื้อขาย สินค้ากับ TEC นั้น TEC จะยังคงเป็นผู้ดำเนินการขายสินค้าอยู่ทั้งหมดถึงแม้ว่าลูกค้ารายดังกล่าวมีความ ต้องการซื้อสินค้าหรือมีการกำหนดคุณลักษณะ (Specification) สินค้าที่ TEM เป็นผู้ผลิตหรือจัดจำหน่าย เช่น ถัง และ ระบบ บำ บั ด น้ำ เ สี ย ภายใต้ ตรา ส ิน ค ำ FLOW-D บั้ม น้ำ กระเบื้องลายพิเศษบางรุ่น เป็นต้น โดย TEC จะเป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการต่อจาก TEM แล้ว TEC จะเป็นผู้ขายให้แก่ลูกค้าเอง หากกรณีที่ลูกค้าโครงการก่อสร้างของ TEC มิได้กำหนดชัดเจน TEM จะเป็น หนึ่งในผู้ให้บริการหรือผู้ขายสินค้าที่ได้รับคัดเลือกในทะเบียนผู้ค้า (Vendor List) ของ TEC ซึ่ง TEC จะ ดำเนินการคัดเลือกสินค้าหรือบริการ โดยคำนึงถึงราคาและคุณลักษณะและเปรียบเทียบกับผู้ให้บริการราย อื่นด้วย เพื่อนำส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม และสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าโครงการ ก่อสร้างของ TEC

สำหรับโครงสร้างรายได้ของ TEC ที่รับรู้ในปี 2560 – 2563 สามารถแบ่งตามลักษณะงานโครงการก่อสร้างได้เป็น 4 ประเภท และรายได้ของ TEG และ TEM มีรายละเอียดดังนี้

ลักษณะงานโครงการก่อสร้าง	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) รายได้จากโครงการโรงแรมและรีสอร์ท	83.37	13.56	232.06	29.73	249.87	25.26	169.19	18.83
2) รายได้จากโครงการอาคารสำนักงาน และอาคารอื่นๆ	144.90	23.57	179.57	23.01	191.76	19.38	155.73	17.33
3) รายได้จากโครงการสาธารณูปโภค และงานภาครัฐ	341.04	55.47	291.17	37.31	332.60	33.62	499.09	55.54
4) งานให้บริการรับเหมาก่อสร้างที่อยู่อาศัย และโครงการขนาดเล็ก	41.63	6.77	44.15	5.66	91.35	9.23	38.17	5.25
5) งานจัดหาและติดตั้งระบบภาพและเสียงสำหรับงานประชุมสัมมนา	-	-	-	-	90.74	9.17	-	-
<b>รวมรายได้ดำเนินการของ TEC</b>	<b>614.55</b>	<b>99.36</b>	<b>746.95</b>	<b>95.71</b>	<b>956.32</b>	<b>96.66</b>	<b>871.17</b>	<b>96.95</b>
5) รายได้ส่วนของ TEG <sup>1</sup>	3.91	0.64	17.46	2.24	11.20	1.13	5.53	0.62
6) รายได้ส่วนของ TEM <sup>2</sup>	-	-	16.05	2.06	21.84	2.21	21.86	2.43
<b>รวมรายได้จากการดำเนินการ</b>	<b>614.85</b>	<b>100.00</b>	<b>780.46</b>	<b>100.00</b>	<b>989.36</b>	<b>100.00</b>	<b>898.56</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ:

1. รายได้ของ TEG ที่แสดงในตารางข้างต้นเป็นรายได้ที่ตัดรายการระหว่างกันภายในกลุ่มบริษัทแล้ว ทั้งนี้ ในปี 2560 ถึงปี 2563 จำนวน 3.43 ล้านบาท 14.06 ล้านบาท 10.27 ล้านบาท และ 19.18 ล้านบาทตามลำดับ
2. รายได้ของ TEM ที่แสดงในตารางข้างต้นเป็นรายได้ที่ตัดรายการระหว่างกันภายในกลุ่มบริษัทแล้ว ในปี 2561 ถึงปี 2563 จำนวน 3.44 ล้านบาท 2.92 ล้านบาทและ 2.90 ล้านบาทตามลำดับ (TEM จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2561 จึงทำให้ในปีก่อนหน้านี้ไม่มีรายการระหว่างกัน)

## 2.2 ภาวะตลาดและการแข่งขัน

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้ตามประเภทงาน 2 ประเภทงานได้แก่ 1) กลุ่มงานภาคเอกชน และ 2) กลุ่มงานภาครัฐ โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 1. กลุ่มงานภาคเอกชน

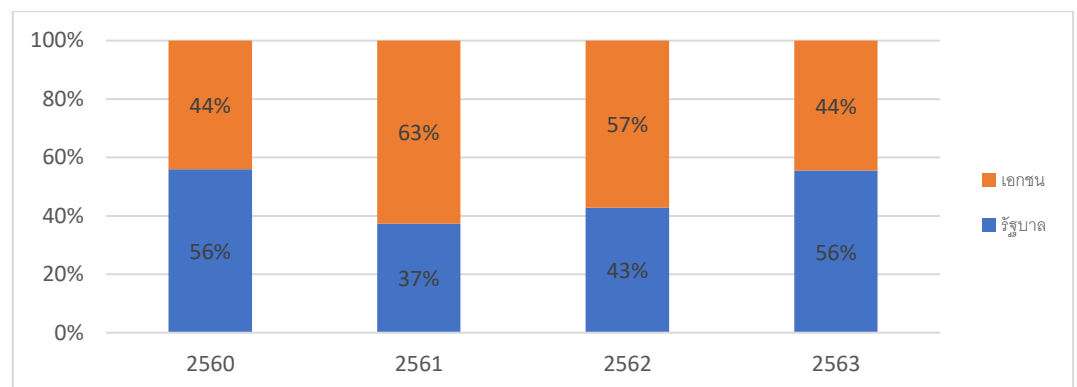
สำหรับ TEC ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าภาคเอกชน โดยที่ผ่านมา TEC จะได้รับการเชิญให้เข้าร่วมประมูลงานกลุ่มงานภาคเอกชนผ่านบริษัทผู้ออกแบบ (Designer) หรือบริษัทผู้บริหารโครงการ (Construction Manager : CM) ซึ่งเป็นที่ปรึกษาปรึกษาให้กับเจ้าของโครงการ หรือในกรณีที่เจ้าของโครงการมีความคุ้นเคยหรือเคยว่าจ้าง TEC มาก่อน TEC อาจได้รับการเชิญโดยตรงจากเจ้าของ ทั้งนี้ ผู้ว่าจ้างจะพิจารณาถึงงบประมาณ และคัดเลือกผู้รับเหมาผ่านวิธีการประมูลราคาเป็นหลัก โดยผู้ว่าจ้างจะพิจารณาจากชื่อเสียง ผลงานในอดีต ประสบการณ์ทำงาน และสถานะทางการเงินที่มั่นคงของผู้รับเหมา ทั้งนี้ TEC จะสร้างความสัมพันธ์กับทางบริษัทผู้ออกแบบ และบริษัทผู้บริหารโครงการเพื่อเป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับทางเจ้าของโครงการ อย่างไรก็ตาม TEC ยังสามารถเข้าเจรจาโดยตรงกับเจ้าของโครงการเพื่อเข้าร่วมการประมูลงานได้

## 2. กลุ่มงานภาครัฐ

ในระหว่างปี 2563 สถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ส่งผลกระทบด้านลบอย่างมากต่ออุตสาหกรรมก่อสร้างในภาพรวม โดยเฉพาะงานก่อสร้างภาคเอกชน บริษัทพิจารณาว่ากลุ่มงานก่อสร้างภาครัฐยังเป็นส่วนงานที่ได้รับผลกระทบน้อยกว่าและมีแนวโน้มการเจริญเติบโตที่ดีภายใต้สถานการณ์ในปัจจุบัน บริษัทจึงมุ่งขยายตัวและเพิ่มการขยายตัวไปในงานภาครัฐอย่างเต็มตัวในปี 2563 และในอนาคต

ทั้งนี้ TEC จะรับงานภาครัฐทั้งในรูปแบบการรับผ่านการรับเหมาช่วง (Sub-contract) ต่อจากผู้รับเหมาขนาดใหญ่ และการรับโดยเป็นคู่สัญญาโดยตรงกับภาครัฐผ่านรูปแบบกับการจัดตั้งกิจการร่วมค้า/กิจการร่วมทุน งานก่อสร้างโครงการภาครัฐส่วนมากจะมีมูลค่างานก่อสร้างต่อโครงการสูง ประกอบกับความจำเป็นที่ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนและทรัพยากรเป็นจำนวนมาก ทำให้ในระหว่างปี 2563 TEC มีการเพิ่มทุนที่ออกและชำระแล้วจากเดิม 150.00 ล้านบาทเป็น 500.00 ล้านบาท เพื่อเพิ่มศักยภาพด้านเงินทุน TEC เป็นหนึ่งในผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีความชำนาญในการก่อสร้างที่หลากหลาย พร้อมทั้งมีความรู้ความสามารถและความเชี่ยวชาญที่เพียงพอในการทำงานต่างๆ ให้มีคุณภาพและเป็นที่พึงพอใจ แก่ลูกค้ากลุ่มงานภาครัฐ ในระหว่างปี 2560-2563 ปริมาณงานภาครัฐของ TEC มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และบริษัทได้มุ่งสะสมผลงานการก่อสร้างภาครัฐ และดำเนินการขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องเพื่อขยายโอกาสในการรับงานโดยตรงจากภาครัฐ

สำหรับสัดส่วนรายได้จากการดำเนินงานของ TEC จำแนกตามประเภทลูกค้าสำหรับปี 2560 จนถึง 2563 มีรายละเอียดดังนี้



ที่มา : ข้อมูลกลุ่มบริษัทจากฝ่ายบริหาร

ทั้งนี้ TEC จะมีการพิจารณาคูณสมบัติของเจ้าของโครงการก่อนการรับงาน เช่น ประวัติในการทำธุรกิจ งบการเงิน โครงสร้างผู้ถือหุ้น ประวัติกรรมการและผู้บริหาร เป็นต้น โดยเฉพาะลูกค้าจากกลุ่มงานภาคเอกชน โดย TEC จะมีฝ่ายปฏิบัติการเป็นผู้ดำเนินการพิจารณาคูณสมบัติก่อนการเข้ารับงานหรือเข้าประมูลรับงาน นอกจากนี้ในการเข้ารับงาน กลุ่มบริษัทต้องพิจารณาความพร้อมด้านบุคลากรและทีมงาน ความเชี่ยวชาญ โอกาสทางธุรกิจ อัตรากำไร และเงินทุนหมุนเวียนที่ต้องใช้ในการดำเนินงาน เป็นต้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงในเรื่องของคุณภาพงานก่อสร้างที่ไม่ได้มาตรฐาน การส่งมอบงานล่าช้า และการขาดทุนจากการดำเนินโครงการที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการรับงาน

### กลยุทธ์การแข่งขันในการให้บริการ

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยทั้งวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ รวมทั้งต้องอาศัยระบบสารสนเทศ (Information Technology : IT) เข้ามาประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพด้านการบริหาร และเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปได้อย่างสมบูรณ์ และประสบความสำเร็จ กลุ่มบริษัทจึงมีกลยุทธ์ในการแข่งขันทางธุรกิจ โดยเน้นการให้ความสำคัญด้านการพัฒนาบุคลากรที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงด้านการพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ ซึ่งจะช่วยให้การบริหารงานเชิงวิศวกรรมมีความแม่นยำ และเป็นการสร้างมาตรฐานในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัทมีรายละเอียดด้านกลยุทธ์การแข่งขันในการให้บริการ ดังนี้

#### 1. บุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการงานรับเหมาโครงการและงานระบบเทคโนโลยีเชิงวิศวกรรม

ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเป็นผู้ที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ด้านการให้บริการรับเหมาเชิงวิศวกรรมมากกว่า 20 ปี สำหรับธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างซึ่งดำเนินการโดย TEC จะมีทีมวิศวกรซึ่งมีความชำนาญด้านงานวิศวกรรมโยธา และด้านงานระบบทางวิศวกรรมที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคาร ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญในการกำหนดและควบคุมการทำงานต่างๆ และจำเป็นต่อการวางแผนการก่อสร้างให้เหมาะสม รวมทั้งการกำหนดระยะเวลาการดำเนินงานให้ถูกต้อง โดยการวางแผนก่อสร้าง และกำหนดระยะเวลานั้น ถือได้ว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักสำหรับการดำเนินธุรกิจก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพ สามารถควบคุมต้นทุนได้ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ซึ่งจะส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของ TEC นอกจากนี้ ทีมวิศวกรและผู้บริหารของ TEC ยังมีการพิจารณานวัตกรรมใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจอีกด้วย

## 2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า (Partner)

สำหรับ TEC นอกเหนือจากการสร้างความประทับใจด้านงานบริการให้แก่เจ้าของโครงการแล้ว ตลอดระยะเวลาที่ดำเนินการมา TEC ยังได้สร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ในแต่ละโครงการก่อสร้าง เช่น บริษัทผู้ออกแบบ บริษัทผู้บริหารโครงการ เป็นต้น ซึ่งนับว่าเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจว่าจ้าง ซึ่งโดยทั่วไปหากเจ้าของโครงการมีความต้องการงานบริการรับเหมาก่อสร้างแล้ว ทางบริษัทผู้ออกแบบ หรือบริษัทผู้บริหารโครงการซึ่งทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาการก่อสร้างให้แก่เจ้าของโครงการนั้น จะเป็นอีกหน่วยงานหนึ่งที่จะเสนอชื่อบริษัทผู้รับเหมาที่ดีและมีคุณสมบัติเพียงพอให้แก่เจ้าของโครงการพิจารณา

## 3. งานบริการที่มีคุณภาพและการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐานในราคาที่เหมาะสม

สำหรับ TEC การให้บริการงานก่อสร้างที่มีคุณภาพ พร้อมทั้งการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานในราคาที่เหมาะสม ถือเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ โดย TEC จะมีทีมวิศวกรและทีมผู้บริหารร่วมกันพิจารณาการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และวางแผนงานก่อสร้าง ไปจนถึงคำนวณต้นทุนเพื่อให้เกิดความแม่นยำมากที่สุด จนทำให้ TEC สามารถเสนอราคาที่เหมาะสมที่สุดให้แก่ลูกค้าได้ ทั้งนี้ TEC มีการบริหารจัดการโครงการและงานก่อสร้างซึ่งเป็นเทคนิคการทำงาน (Know-how) ที่เกิดจากประสบการณ์ที่มากกว่า 10 ปี นอกเหนือจากนั้น TEC ยังสามารถให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าเกี่ยวกับความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Test) รวมทั้ง งานด้านโครงสร้าง งานด้านสถาปัตยกรรมและการตกแต่งทั้งภายในและภายนอก งานด้านภูมิสถาปัตยกรรม ซึ่งจะทำให้ TEC สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร (One Stop Service)

## 4. การบริการหลังการส่งมอบงาน

การบริการหลังการส่งมอบงานถือเป็นจุดเด่นสำคัญในการดำเนินธุรกิจรับเหมาของกลุ่มบริษัท โดยเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะส่งผลต่อความพึงพอใจและความประทับใจจากลูกค้าและก่อให้เกิดการใช้บริการซ้ำและการบอกต่อ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีทีมงานที่มีใจรักในงานบริการ คอยดูแลช่วยเหลือ รวมทั้งให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าที่อาจประสบปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นหลังจากการส่งมอบงานเรียบร้อยแล้ว เช่น ระบบน้ำประปาภายในตัวอาคารเกิดการชำรุด ระบบไฟฟ้าเกิดการขัดข้อง เป็นต้น ทีมงานของกลุ่มบริษัทจะเข้าไปให้คำแนะนำหรือช่วยแก้ไขปัญหาเหล่านั้นๆ ให้แล้วเสร็จ ซึ่งงานบริการหลังการส่งมอบงานนี้ จะสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่กลุ่มบริษัท พร้อมทั้งความเชื่อมั่นของลูกค้าในการให้บริการรับเหมาของกลุ่มบริษัทและเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการบอกต่อระหว่างเจ้าของโครงการกันเอง (Word of Mouth) ซึ่งเป็นช่องทางสำคัญที่ทำให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทเติบโตได้อย่างมั่นคง

## 5. การใช้ระบบสารสนเทศในการบริหารจัดการ (Management Information System : MIS)

ระบบสารสนเทศนับว่าเป็นอีกหนึ่งสิ่งสำคัญ ที่ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทให้ความสำคัญและได้นำมาประยุกต์ใช้ เพื่อยกยาศักยภาพด้านการให้บริการรับเหมาที่มีประสิทธิภาพ มีความถูกต้องและแม่นยำ เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและทันต่อระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีการนำระบบทางด้านสารสนเทศ (IT) ที่เรียกว่า ERP (Enterprise Resource Planning) เข้ามาใช้ในการตรวจสอบและติดตามความคืบหน้าของโครงการรับเหมาต่างๆ ซึ่งทำให้ผู้บริหารทราบถึงการดำเนินการของโครงการแต่ละโครงการอย่างต่อเนื่อง นอกเหนือจากนี้ กลุ่มบริษัท

ยังมีการจัดประชุมภายใน (S-Curve) ทุกๆ เดือน เพื่อติดตามความคืบหน้าของการดำเนินงาน และให้ทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงาน ซึ่งจะเป็นช่องทางสื่อสารระหว่างฝ่ายบริหารและทีมวิศวกรให้ทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นตลอดระยะเวลาของโครงการ และทำให้สามารถดำเนินการแก้ไขได้อย่างทันเวลา โดยจะเป็นการลดความเสี่ยงในการส่งมอบงานล่าช้าไม่เป็นไปตามกำหนด รวมทั้งความเสี่ยงด้านต้นทุนที่อาจจะเกิดขึ้นได้

## 6. การบริหารกระแสเงินสด และงบแสดงฐานะการเงินที่แข็งแกร่ง

บริษัทเชื่อว่าภายใต้สถานการณ์วิกฤติเศรษฐกิจในปัจจุบัน การรักษาสภาพคล่องและการบริหารกระแสเงินสดในองค์กรเป็นสิ่งที่มีความสำคัญ กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการลดยอดลูกหนี้ค้าง และจัดการความเสี่ยงด้านสินเชื่อ โดยการเลือกรับงานอย่างระมัดระวังและ เร่งติดตามเก็บหนี้ค่าแรงงานและติดตามลูกหนี้ที่ค้างชำระนาน ส่งผลให้ในปี 2563 บริษัทมีสภาพคล่องคงเหลือและกระแสเงินสดที่ดี อีกทั้งยังมียอดคงค้างของลูกหนี้การค้าและมูลค่างานที่เสร็จแต่ยังไม่เรียกเก็บลดลงอย่างต่อเนื่อง

## ภาวะตลาดอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ธุรกิจการให้บริการรับเหมาก่อสร้างของกลุ่มบริษัท จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจไทย โดยเฉพาะด้านการพัฒนาประเทศ เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็น เช่น อาคาร โรงแรม ถนน นิคมอุตสาหกรรม รวมทั้งระบบสาธารณูปโภค โดยการลงทุนก่อสร้างในโครงสร้างพื้นฐานจากเหล่านี้ จากทั้งภาครัฐและภาคเอกชนมีความจำเป็นอย่างยิ่งในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ นอกจากนี้อุตสาหกรรมก่อสร้างยังมีความเกี่ยวพันและเชื่อมโยงกับอีกหลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อุตสาหกรรมการขนส่ง อุตสาหกรรมการผลิตวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง อุตสาหกรรมพลังงาน เป็นต้น โดยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมามูลค่าการลงทุนด้านการก่อสร้างของประเทศไทยมีสัดส่วนโดยเฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 8.4 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product : GDP) ซึ่งถือว่าเป็นอุตสาหกรรมที่เกื้อหนุนการขยายตัวของ GDP ของประเทศไทยมาตลอดทุกช่วงระยะเวลา ทั้งช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจมีความรุ่งเรือง หรือแม้แต่ในยามที่เศรษฐกิจมีความผันผวน

ทั้งนี้ ปัจจัยสนับสนุนด้านการเติบโตทางธุรกิจสำหรับกลุ่มบริษัท จะสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจโดยทั่วไป รวมทั้งการลงทุนของทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งจะมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

## ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจ

อ้างอิงจากบทความเรื่อง “แนวโน้มธุรกิจปี 2564-2566 : ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จากบทวิจัยกรุงศรี ดีพิมพ์เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2564” มีมุมมองว่าธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในปี 2564 จะมีทิศทางที่ดีขึ้นและฟื้นตัวขึ้นจากปี 2562 และ 2563 โดยมูลค่าการลงทุนก่อสร้างโดยรวมในอนาคตจะมีแนวโน้มขยายตัวประมาณ 4.5-5.0% ในปี 2564 และ 5.0-5.5% ในปี 2565 และ 2566 โดยปัจจัยขับเคลื่อนพื้นฐานมาจากการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ โดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ซึ่งต่อมาจะเหนี่ยวนำการลงทุนก่อสร้างภาคเอกชนให้ขยายตัวตาม รวมถึงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและอาคารเพื่อการพาณิชย์ที่เคยชะงักในปี 2563 จะพอมีแนวโน้มการฟื้นตัว



### ภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างในปีที่ผ่านมา (2563)

Figure 5: Construction Investment



Source: NESDC

ในปี 2563 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเติบโตเล็กน้อย สะท้อนจากการลงทุนด้านการก่อสร้างมีมูลค่า 1.32 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยในอัตรา 1.5% จากปี 2562 ที่เติบโต 2.7% ปัจจัยหนุนมาจากการลงทุนก่อสร้างภาครัฐ (สัดส่วน 56.5% ของมูลค่าการลงทุนก่อสร้างทั้งหมด) โดยเฉพาะการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ต่อเนื่อง ผลจากการเร่งเบิกจ่ายงบประมาณของรัฐบาล ขณะที่การลงทุนก่อสร้างภาคเอกชนหดตัวตามภาวะชะงักงันทางเศรษฐกิจ ผลจากวิกฤต COVID-19 และมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดทั่วประเทศ โดยการก่อสร้างที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงจังหวัดหลักในภูมิภาคหดตัวรุนแรง จากการชะลอการเปิดโครงการใหม่ของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สอดคล้องกับกำลังซื้อผู้บริโภคที่ลดลงและความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน

### งานก่อสร้างภาครัฐ

ทั้งนี้ในส่วนของงานก่อสร้างภาครัฐมีมูลค่า 6.08 แสนล้านบาท ขยายตัว 5.0% ในปี 2563 จากปัจจัยสนับสนุนจากการเร่งเบิกจ่ายงบประมาณของรัฐบาล ทั้งในส่วนของ

งานก่อสร้างด้านโครงสร้างพื้นฐาน (สัดส่วน 82.3% ของมูลค่าการก่อสร้างภาครัฐทั้งหมด) อันได้แก่โครงการก่อสร้างของรัฐบาล ที่สำคัญได้แก่ (1) กระทรวงคมนาคมในแผนบูรณาการพัฒนาด้านคมนาคมและระบบโลจิสติกส์ ส่วนใหญ่เป็นโครงการขนาดใหญ่ต่อเนื่อง เช่น รถไฟฟ้าสายสีส้มตะวันออก (ศูนย์วัฒนธรรมฯ-มีนบุรี) สายสีชมพู (แคราย-มีนบุรี) สายสีเหลือง (ลาดพร้าว-สำโรง) รวมทั้งรถไฟฟ้าทางคู่ระยะที่ 1 กรุงเทพฯ-นครราชสีมา และ (2) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในแผนงานการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านชลประทาน มีการขยายโครงการก่อสร้างครอบคลุมในหลายพื้นที่จากผลของภาวะภัยแล้งในช่วงที่ผ่านมา และยังมีโครงการก่อสร้างของรัฐวิสาหกิจ ส่วนใหญ่เป็นโครงการต่อเนื่อง เช่น โครงการก่อสร้างระบบสายส่งไฟฟ้าของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย โครงการก่อสร้างระบบจำหน่ายกระแสไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โครงการก่อสร้างอุปกรณ์โครงข่ายของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) โครงการก่อสร้างระบบท่อของการประปานครหลวง เป็นต้น

งานก่อสร้างประเภทอื่น ๆ (สัดส่วน 17.7%) ได้แก่ การก่อสร้างที่พักอาศัยและอาคารของหน่วยงานภาครัฐ หดตัว 36.3% และ 11.5% YoY ตามลำดับ ส่วนใหญ่เป็นโครงการก่อสร้างของกลุ่มผู้รับเหมามาขนาดกลาง-เล็ก ซึ่งหลายรายประสบปัญหาสภาพคล่องทางการเงินและขาดแคลนแรงงาน ผลจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้การก่อสร้างขาดความต่อเนื่อง

### งานก่อสร้างภาคเอกชน

ส่วนของงานก่อสร้างเอกชนในปี 2563 มีมูลค่า 4.31 แสนล้านบาท หดตัวลง 3.0% อันเป็นผลจากการหดตัวของ การก่อสร้างที่อยู่อาศัยและอาคารเพื่อการพาณิชย์

งานก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัย (สัดส่วน 53.1% ของมูลค่าการก่อสร้างภาคเอกชนทั้งหมด) มูลค่าการก่อสร้างหดตัว 6.8% สอดคล้องกับจำนวนโครงการที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และ 6 จังหวัดหลักภูมิภาค (เชียงใหม่ ชลบุรี ระยอง นครราชสีมา ขอนแก่น และภูเก็ต) ทั้งปี 2563 หดตัว 41.6% และ 70.3 % ตามลำดับ เนื่องจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชะลอการเปิดโครงการใหม่ทั้งโครงการแนวราบและ คอนโดมิเนียม โดยหันไปเน้นการระบายสต็อกเพื่อรักษาสภาพคล่องและกระแสเงินสด ผ่านกลยุทธ์การขาย หลายรูปแบบ อาทิ การให้ส่วนลดมากกว่าปกติ การปล่อยเช่า และการให้อยู่ฟรี 1-2 ปี เป็นต้น ขณะเดียวกัน กำลังซื้อผู้บริโภคซบเซารุนแรงตามภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจ อีกทั้งสถาบันการเงินระมัดระวังในการให้ สินเชื่อ แม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับในอดีต

งานก่อสร้างอาคารที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย (สัดส่วน 28.7%) มูลค่าก่อสร้างหดตัว 3.1% YoY ประกอบด้วย การก่อสร้างหมวดอาคารเพื่อการพาณิชย์ การก่อสร้างในหมวดการบริการและขนส่ง และการก่อสร้างโรงงาน อุตสาหกรรม โดยภาวะการก่อสร้างซบเซาตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการลงทุน ผลจากวิกฤต COVID-19 และมาตรการควบคุมการแพร่ระบาด อาทิ มาตรการปิดเมือง (Lockdown) มาตรการรักษาระยะห่างทางสังคม (Social distancing)

งานก่อสร้างประเภทอื่น ๆ (สัดส่วน 18.2%) ขยายตัว 10.9% YoY ส่วนใหญ่เป็นงานก่อสร้างเชิงโครงสร้างที่ไม่ใช่อาคารในพื้นที่ของเอกชน ซึ่งมักจะอยู่ในพื้นที่ชุมชนที่กำลังขยายตัวตามความเป็นเมือง อาทิ สะพาน และ สิ่งปลูกสร้างอื่นๆ

### ภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างในปีอนาคต (2564-2566)

วิจัยกรุงศรีคาดว่าธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะเติบโตแรงขึ้น สอดคล้องกับมูลค่าการลงทุนก่อสร้างโดยรวมที่คาดว่าจะขยายตัว 4.5-5.0% ในปี 2564 และ 5.0-5.5% ในปี 2565-2566 ปัจจัยขับเคลื่อนมาจากการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ โดยเฉพาะโครงการที่เกี่ยวข้องกับเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก รวมถึง ภาวะเศรษฐกิจที่ทยอยฟื้นตัวจะหนุนการก่อสร้างที่อยู่อาศัย

### งานก่อสร้างภาครัฐ

มูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาครัฐคาดว่าจะขยายตัว 6.0-6.5% ในปี 2564 และ 6.5-7.0% ในปี 2565-2566 ปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญจากการเร่งโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ต่อเนื่องตามแผนปฏิบัติการด้านคมนาคมขนส่งระยะ เร่งด่วนฉบับล่าสุด พ.ศ. 2561 ภายใต้ยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบคมนาคมขนส่งของไทย ระยะ 20 ปี มีมูลค่า การลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานโดยรวมทั้งสิ้น 1.8 ล้านล้านบาท โดยโครงการสำคัญได้แก่ โครงการก่อสร้างที่ เชื่อมโยงกับพื้นที่ EEC มีมูลค่าการลงทุนสูงที่สุด คิดเป็นสัดส่วน 38.6% ของมูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาครัฐ

ทั้งหมด เป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์หลักซึ่งโครงการขนาดใหญ่ที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่จะเริ่มทยอยก่อสร้างในปี 2564 ประกอบด้วย (1) โครงการรถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน (ดอนเมือง-สุวรรณภูมิ-อู่ตะเภา) โดยเฟสแรกจะเริ่มในช่วง สุวรรณภูมิ-อู่ตะเภา (2) โครงการพัฒนาท่าเรือมาบตาพุดและแหลมฉบังเฟส 3 โดยเริ่มก่อสร้างท่าเทียบเรือและส่วนต่อขยายหลังจากถมทะเล และ (3) โครงการสนามบินอู่ตะเภา จะเริ่มก่อสร้างอาคารผู้โดยสารแห่งใหม่ โดยทั้ง 3 โครงการข้างต้นมีมูลค่าลงทุนรวมประมาณกว่า 6.0 หมื่นล้านบาทในปี 2564 จากมูลค่าลงทุนตลอดโครงการรวมทั้งสิ้นกว่า 6.8 แสนล้านบาท นอกจากนี้ รัฐบาลยังเห็นชอบแผนยกระดับบางโครงการ เช่น การพัฒนาท่าเรือแหลมฉบังเพื่อเชื่อมโยง EEC ไปสู่ภาคใต้และประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อหนุนไทยเป็น Hub การขนส่งอาเซียน ทำให้เกิดการพัฒนาคอนกรีตใหม่ เช่น การพัฒนาท่าเรือบก (Dry port) ซึ่งกำหนดแล้วเสร็จภายในปี 2566-2567 การขยายโครงข่ายคมนาคมที่เชื่อมโยงสู่ภูมิภาคอื่นๆ ในลักษณะของการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ (Multimodal transport)

โครงการก่อสร้างในพื้นที่อื่นๆ (ทั้งโครงการต่อเนื่องและโครงการใหม่ที่จะเริ่มดำเนินการในปี 2564) ได้แก่ โครงการรถไฟทางคู่ (สัดส่วน 29.7% ของมูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาครัฐทั้งหมด) และโครงการรถไฟความเร็วสูง (สัดส่วน 10.1%)

### งานก่อสร้างภาคเอกชน

มูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาคเอกชนมีแนวโน้มทยอยฟื้นตัว โดยจะขยายตัว 1.0-1.5% ในปี 2564 1.5-2.0% ปี 2565 และ 2.0-2.5% ปี 2566 จากปัจจัยหนุน ได้แก่

การเร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานภาครัฐ จะเห็นหน่วยงานก่อสร้างภาคเอกชนให้ขยายตัวตาม ประกอบกับโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัย คาดว่าการเปิดโครงการใหม่จะเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 3.0-4.0% หรือประมาณ 6.1-6.3 หมื่นยูนิตต่อปี ในช่วงปี 2564-2566 ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มเพิ่มสัดส่วนการก่อสร้างบ้านแนวราบมากขึ้น โดยเฉพาะในพื้นที่ชานเมือง รองรับความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง ส่วนการก่อสร้างคอนโดมิเนียมจะปรับดีขึ้นในบางพื้นที่ โดยเฉพาะพื้นที่ใจกลางเมืองและแนวรถไฟฟ้าบางเส้นทาง ซึ่งส่วนใหญ่จะเอื้อประโยชน์ต่อผู้รับเหมารายใหญ่ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ 10 บริษัทยังคงแผนการลงทุนพัฒนาที่อยู่อาศัย (แนวราบและคอนโดมิเนียม) ในปี 2564 มูลค่ารวมกันทั้งสิ้น 2.3 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น 13.4% จากปี 2563 โดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อระดับกลาง (Affordable segment)

โครงการก่อสร้างอาคารเพื่อการพาณิชย์ แบ่งเป็น (1) การก่อสร้างพื้นที่ค้าปลีก (Retail space) มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ตามทิศทางการฟื้นตัวของการบริโภคภาคเอกชนและภาคการท่องเที่ยว และ (2) การก่อสร้างอาคารสำนักงาน (Office building) คาดว่าจะเพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของการลงทุนในภาคธุรกิจ ทั้งนี้ โครงการก่อสร้างอาคารเพื่อการพาณิชย์ในปัจจุบันจะมีลักษณะเป็นโครงการ Mix-used รองรับรูปแบบการใช้ชีวิตสมัยใหม่ของสังคมเมืองมากขึ้น โดยโครงการที่มีแผนลงทุนในช่วงปี 2564-2566 ทั้งที่อยู่ในระหว่างดำเนินการก่อสร้างและกำลังจะเริ่มก่อสร้าง มีพื้นที่รวมกันทั้งสิ้น 1 ล้านตารางเมตร

### ภาวะการแข่งขัน

ในปัจจุบัน ประเทศไทยมีจำนวนนิติบุคคลที่จดทะเบียนเพื่อทำธุรกิจรับเหมาประมาณ 80,000 ราย โดยผู้ประกอบการรายใหญ่มีจำนวนน้อย (ประมาณ 55 ราย) แต่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงถึงร้อยละ 50 ของมูลค่าตลาดรวม จะเห็นได้ว่าแม้จำนวนนิติบุคคลที่จดทะเบียนเพื่อทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะมีจำนวนมาก แต่ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง (SME) เป็นผลให้ธุรกิจรับเหมามีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าคู่แข่งรายใหม่จะสามารถเข้ามาในอุตสาหกรรมให้บริการรับเหมาก่อสร้าง (Barrier of Entry) ได้ง่าย โดยเฉพาะงานรับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและงานรับเหมาก่อสร้างช่วง เช่น บ้าน อาคารพาณิชย์แนวราบ เป็นต้น ซึ่งส่งผลให้ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมการให้บริการรับเหมาก่อสร้าง (Competitive Rivalry) โดยภาพรวม โดยเฉพาะด้านราคาค่อนข้างรุนแรง อย่างไรก็ตาม TEC เป็นผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับการก่อสร้างโรงแรมและรีสอร์ท โดยฐานลูกค้าสำคัญที่เป็นผู้ประกอบการโรงแรมของ TEC จะเป็นโรงแรมแนวบูติค (Boutique Hotel) ซึ่งต้องการรายละเอียดที่เป็นจุดเด่นเฉพาะที่แตกต่างออกไปจากโรงแรมทั่วไปซึ่งหาผู้รับเหมาได้ไม่ยากนักที่มีความเข้าใจทั้งด้านการออกแบบและด้านการก่อสร้างเป็นอย่างดี โดยทั้งนี้ โดยสาเหตุทั้งหมดนี้จึงทำให้การแข่งขันทางธุรกิจรับเหมาของบริษัทอยู่ในระดับที่ไม่รุนแรงมากนัก

นอกเหนือจากนั้น สำหรับกลุ่มงานเอกชน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ TEC ในปัจจุบันจะเป็นเจ้าของโครงการที่มีงบประมาณสำหรับโครงการก่อสร้างขนาด 200 ถึง 300 ล้านบาท และเจ้าของโครงการจะพิจารณาร่วมกับผู้ที่เกี่ยวข้องของได้แก่ ผู้ออกแบบ (Designer) และผู้บริหารโครงการก่อสร้าง (Construction Manager : CM) ในการคัดเลือกผู้รับเหมาเข้าร่วมประมูล โดยเจ้าของโครงการจะพิจารณาจากชื่อเสียง ผลงานในอดีต ประสบการณ์ทำงาน และความเชี่ยวชาญด้านการก่อสร้างที่ตรงตามความต้องการของเจ้าของโครงการ และด้วยลักษณะและขนาดของโครงการก่อสร้างดังกล่าว จึงทำให้ผู้ให้บริการรับเหมารายเล็กไม่สามารถเข้าร่วมรับเหมาได้ และยิ่งไปกว่านั้น เนื่องจากโครงการก่อสร้างที่มีขนาดประมาณ 200 ถึง 300 ล้านบาท สำหรับผู้รับเหมารายใหญ่อาจจะพิจารณาไม่เข้าร่วมการประมูลเช่นกัน เนื่องจากมูลค่าโครงการมีขนาดใหญ่ไม่มากพอ จึงทำให้ยังมีช่องว่างในการทำธุรกิจสำหรับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของกลุ่มนี้อยู่

ในระหว่างปี 2562-2563 เป็นปีที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภาคเอกชนได้รับผลกระทบอย่างมาก อันเนื่องจากการหดตัวของกำลังซื้อในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยและคอนโดมิเนียม และปัญหาโอเวอร์ซัพพลายในอุตสาหกรรม ประกอบกับสถานการณ์แพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ทั้งระลอก 1 และ 2 ที่ส่งผลอย่างหนักต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมและรีสอร์ทที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวซึ่งได้รับผลกระทบจากการจำกัดการเข้าประเทศของนักท่องเที่ยวต่างชาติ และการปิดเส้นทางการบิน ด้วยสถานการณ์ที่เต็มไปด้วยความไม่แน่นอนที่กล่าวมา สร้างความลังเลและไม่มั่นใจให้กับเจ้าของโครงการภาคเอกชนในการลงทุนในโครงการใหม่ๆ ส่งผลต่อความสามารถของกลุ่มบริษัทในการประมูลงานใหม่ๆ เพิ่มเติม นอกจากนี้ผลกระทบดังกล่าวยังส่งผลทำให้ ฐานะการเงินและกระแสเงินสดของเจ้าของโครงการเอกชนหลายแห่งเริ่มมีปัญหา ทำให้กลุ่มบริษัทต้องให้ความสำคัญกับการคัดเลือกการรับงานภาคเอกชนอย่างระมัดระวัง เพื่อลดความเสี่ยงด้านสินเชื่อที่อาจจะเกิดขึ้น

ทั้งนี้ คู่แข่งทางตรงที่มีศักยภาพด้านการแข่งขันใกล้เคียงกับกลุ่มบริษัท และเป็นคู่แข่งที่เข้าร่วมประมูลงานโครงการที่เจ้าของโครงการมีขนาดใหญ่และเป็นที่เชื่อถือ เช่น บริษัทในเครือสิงห์ เอสเตท กลุ่มเซนทรัล เป็นต้น โดยในการเข้าร่วมประมูลงาน ผู้รับเหมาก่อสร้างแต่ละรายจะต้องอยู่ในทะเบียนคู่ค้า (Vendor List) ของบริษัทผู้ออกแบบ (Designer) หรือบริษัทผู้บริหารโครงการ (CM) ที่ทำงานให้กับโครงการนั้นๆ โดยต้องผ่านการประเมิน และได้รับเชิญให้เข้าร่วมการประมูล ซึ่งหากอ้างอิงจากคู่แข่งที่เข้าร่วมประมูลงาน

โครงการลักษณะข้างต้นแล้ว สามารถสรุปข้อมูลเปรียบเทียบตัวอย่างคู่แข่งทางตรงกลุ่มงานเอกชน ได้ดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

บริษัทคู่แข่ง	ทุนเรียกชำระแล้ว	สินทรัพย์รวม	รายได้จากการดำเนินงาน	กำไร / (ขาดทุน) สุทธิ
บมจ.ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด	230.00	752.45	898.56	45.43
บมจ. อิตาเลียนไทย ดีเวลอปเม้นท์	5,279.87	107,872.52	55,408.06	(1,104.45)
บมจ.เจดับบลิว เอส คอนสตรัคชั่น	1,081.02	33,562.99	10,891.23	220.59
บมจ. เชียงใหม่ริมตอย	250.00	835.21	798.09	(90.98)
บมจ.ไทยโพลีคอนส์ จำกัด	572.76	10,369.01	4,015.47	15.55
บมจ. ฟรีบีลท์	308.68	5,935.51	4,304.10	165.67

ที่มา : \* ข้อมูลจากงบการเงินที่ผ่านการตรวจสอบของบริษัทสำหรับปี 2563

สำหรับกลุ่มงานภาครัฐ TEC จะรับงานภาครัฐผ่านทั้งรูปแบบของการรับเหมาช่วง (Sub-contract) ต่อจากผู้รับเหมาที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับภาครัฐ และการเข้าประมูลงานกับภาครัฐโดยตรงร่วมกับพันธมิตรผ่านกิจการร่วมค้า (Joint Venture) และกิจการร่วม (Consortium) และเนื่องจากงานก่อสร้างโครงการภาครัฐส่วนมากจะมีมูลค่างานก่อสร้างต่อโครงการสูง ประกอบกับความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนและทรัพยากรเป็นจำนวนมาก และต้องมีคุณสมบัติที่ต้องเป็นไปตามเกณฑ์ของหน่วยงานราชการนั้นๆ ทั้งนี้ในระหว่างปี 2563 ทาง TEC ได้มุ่งเข้ารับงานรัฐบาลอย่างจริงจัง โดยบริษัทได้มีทำสัญญาก่อสร้างภาครัฐขนาดใหญ่หลายสัญญา เช่น งานจำหน่ายระบบไฟฟ้าเป็นเคเบิลใต้ดินขนาดใหญ่มูลค่า 133 ล้านบาท งานก่อสร้างอาคารผู้โดยสารนอกจังหวัดนครนายกมูลค่า 467 ล้านบาท และงานก่อสร้างระบบและโรงงานผลิตน้ำประปาจังหวัดอยุธยา มูลค่า 766 ล้านบาท กลุ่มบริษัทจะพิจารณาเข้าร่วมการประมูลงานและรับงานที่มีการแข่งขันด้านราคาไม่สูงจนเกินไปจนทำให้อัตราผลตอบแทนไม่คุ้มค่าและไม่เป็นไปตามแผนธุรกิจที่วางไว้ โดยสาเหตุทั้งหมดนี้จึงทำให้การแข่งขันทางธุรกิจรับเหมาของบริษัทอยู่ในระดับที่ไม่รุนแรงมากนัก

นอกเหนือจากด้านภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมให้บริการรับเหมาก่อสร้างแล้ว ในด้านของบริการที่จะอาจจะเข้ามาทดแทนการให้บริการในปัจจุบันของกลุ่มบริษัท (Substitute Services) ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทมองว่ายังมีความเป็นไปได้น้อย ถึงแม้จะมีการคิดค้นโปรแกรมหรือมีเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การก่อสร้าง หรือการสืบราคาสินค้าวัสดุอุปกรณ์เกิดขึ้นอย่างหลากหลาย แต่ก็ยังเป็นเพียงด้านการบริหารงานเท่านั้น โดยด้านการปฏิบัติงาน กลุ่มบริษัทยังคงมีความเชี่ยวชาญพร้อมกับมีประสบการณ์ (หรือ Know-How) ที่ทำให้เจ้าของโครงการยังคงเลือกใช้บริการจากกลุ่มบริษัท และทำให้กลุ่มบริษัทยังคงแข่งขันในธุรกิจรับเหมาได้ต่อไปได้อย่างมั่นคง

ในแง่ของอำนาจการต่อรองของคู่ค้า (Supplier Bargaining Power) ทางผู้บริหารมองว่าในด้านของวัสดุอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้าง สำหรับ TEC ปัจจุบัน ตลาดวัสดุสำหรับการก่อสร้างส่วนงานโครงสร้าง เช่น อิฐ หิน ปูน ทราย เหล็ก เป็นต้น จะมีราคาแปรผันตามความต้องการภายในตลาดตามแต่ละช่วงเวลาจึงทำให้อำนาจการต่อรองของคู่ค้าวัสดุอุปกรณ์ส่วนงานโครงสร้างอยู่ในระดับปานกลาง แต่สำหรับวัสดุอุปกรณ์ส่วนงานสถาปัตยกรรมและสุขภัณฑ์ เช่น กระเบื้องปูพื้น ผนังเซรามิก สุขภัณฑ์เซรามิก จะมีการแข่งขันทั้งด้านราคาและบริการที่รุนแรง เนื่องจากการเข้ามาของผลิตภัณฑ์จากต่างๆ โดยเฉพาะประเทศจีนซึ่งมีต้นทุนที่ต่ำกว่า รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของร้านค้าวัสดุก่อสร้างสมัยใหม่มี จึงทำให้อำนาจการต่อรองของคู่ค้าที่กำหนดอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้างส่วนงานสถาปัตยกรรมและสุขภัณฑ์ไม่สูงนัก

ทั้งนี้ ในด้านของแรงงานก่อสร้าง ทางผู้บริหารของกลุ่มบริษัทตระหนักถึงภาวะการขาดแคลนแรงงานก่อสร้างซึ่งอาจจะเกิดได้จากการควบคุมแรงงานต่างด้าว การปรับค่าจ้างแรงงานขึ้นต่ำจากทางภาครัฐ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีการว่าจ้างแรงงานในลักษณะการว่าจ้างผ่านผู้รับเหมาช่วงค่าแรง โดยภาวะการขาดแคลนแรงงานดังกล่าว จะทำให้ผู้รับเหมาช่วงมีอำนาจการต่อรองที่ค่อนข้างสูง และก่อให้เกิดเป็นความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้มีสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมาช่วงค่าแรงต่างๆ และได้วางแผนพร้อมทั้งตรวจสอบกำลังพลให้เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ

สำหรับอำนาจการต่อรองของเจ้าของโครงการ (Customer Bargaining Power) เนื่องจากธุรกิจการให้บริการรับเหมาก่อสร้างจะมีลักษณะการให้บริการรายโครงการ โดยเจ้าของโครงการจะเป็นผู้กำหนดความต้องการ รวมทั้งลักษณะของงาน พร้อมทั้งดำเนินการจัดทำงบประมาณในเบื้องต้นร่วมกับผู้ที่เกี่ยวข้อง เช่น ผู้ออกแบบ (Designer) และผู้บริหารโครงการก่อสร้าง (CM) เป็นต้น เพราะฉะนั้นก่อนการประกาศหาผู้รับเหมา เจ้าของโครงการจะทราบถึงต้นทุนในเบื้องต้นของโครงการนั้นๆ โดยเจ้าของโครงการจะดำเนินการพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีคุณสมบัติ และความเชี่ยวชาญด้านการก่อสร้างตรงตามลักษณะของโครงการที่ต้องการ รวมทั้งพิจารณาด้านราคาควบคู่กันไป จึงทำให้อำนาจการต่อรองของเจ้าของโครงการอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจาก เจ้าของโครงการจะคำนึงถึงคุณสมบัติอื่นๆ เช่น ความเชี่ยวชาญของผู้รับเหมา การให้บริการ เป็นต้น นอกเหนือจากปัจจัยด้านราคาแต่อย่างเดียว

## 2.3 ขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

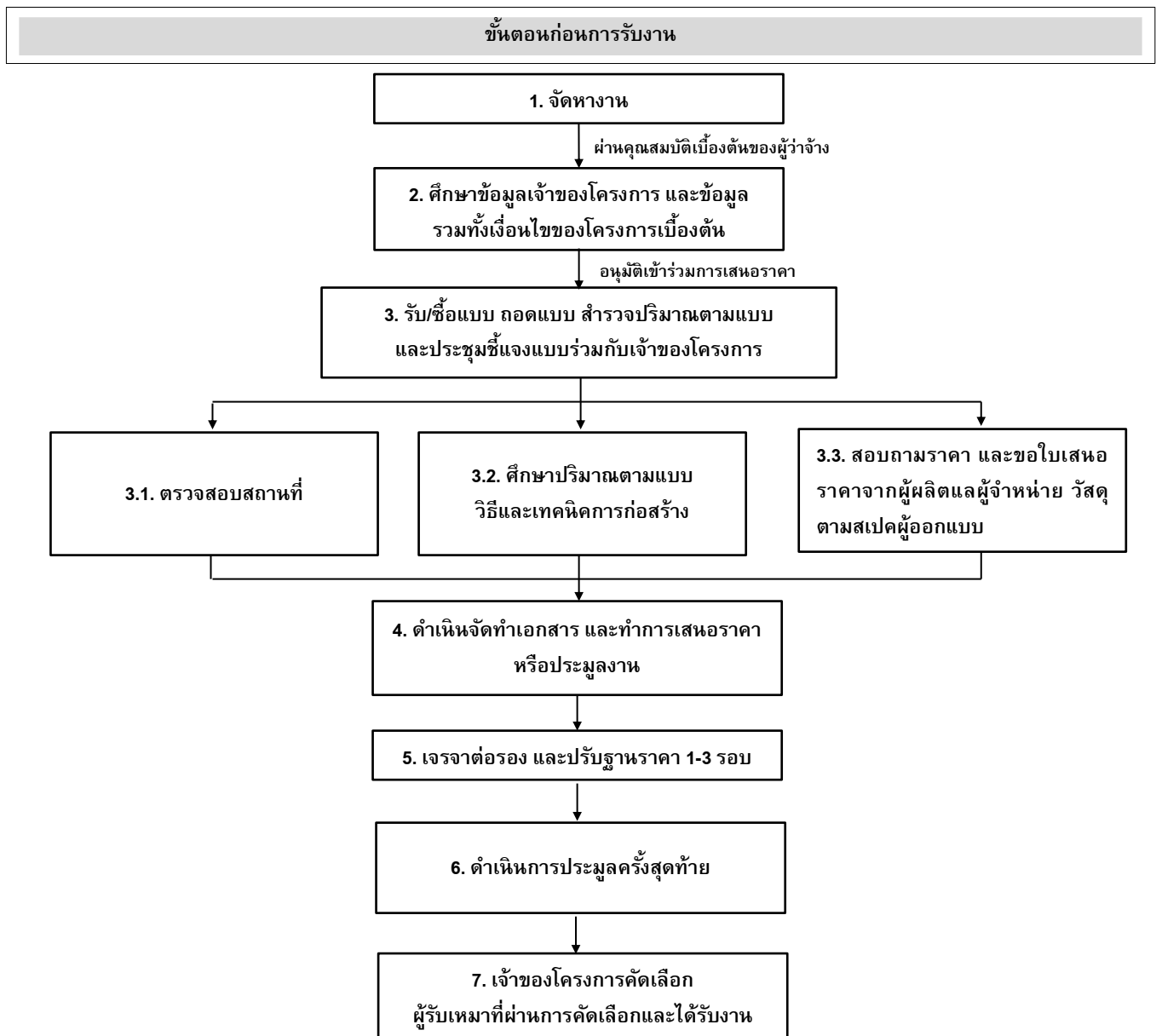
### รายละเอียดขั้นตอนการให้บริการรับเหมา

ธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างของ TEC สามารถแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบได้แก่

1. รูปแบบการรับเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey) ตั้งแต่การจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ และแรงงาน รวมทั้งการออกแบบ จนจบโครงการ
2. รูปแบบการรับเหมาบางส่วนงาน (Sub-contract) ซึ่ง TEC สามารถรับเหมาก่อสร้างบางส่วน เช่น งานสถาปัตยกรรมระบบภายในตัวอาคาร เป็นต้น โดย TEC จะดำเนินการจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ รวมทั้งแรงงาน

ทั้งนี้ ขั้นตอนของการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของ TEC สามารถแบ่งได้เป็น 2 ขั้นตอนหลักได้แก่

- 1) ขั้นตอนก่อนรับงานโครงการและ 2) ขั้นตอนเมื่อได้รับงานโครงการแล้ว โดยมีขั้นตอนและรายละเอียดดังต่อไปนี้





1. **ขั้นตอนก่อนรับงานก่อสร้าง** ประกอบด้วย การจัดหางาน การศึกษาข้อมูลเจ้าของโครงการ การวิเคราะห์และศึกษาโครงการตาม Bill of Quantities : BOQ การจัดทำปริมาณงานตาม BOQ การเสนอราคา การเจรจาต่อรองเพื่อปรับฐานราคา จนถึงการยื่นประมูล โดยในส่วนขอขั้นตอนก่อนรับงานโครงการก่อสร้างนี้ จะดำเนินการโดยฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณ (Quantity Surveyor) ร่วมกับฝ่ายบัญชีและการเงิน โดยทั้ง 3 ฝ่ายจะมีการสื่อสารความคืบหน้าให้ทราบตลอดระยะเวลาดังกล่าว ซึ่งมีรายละเอียดในแต่ละขั้นตอนดังต่อไปนี้

#### 1.1) จัดหางาน

TEC ดำเนินการสำรวจความต้องการและติดต่อกับทางเจ้าของโครงการผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ บริษัทผู้ออกแบบ (Designer Firm) บริษัทที่ปรึกษาโครงการก่อสร้าง (Construction Manager Firm) และในบางกรณีเจ้าของโครงการจะเป็นผู้ติดต่อกับทาง TEC โดยหากเจ้าของโครงการทราบว่า TEC มีผลงาน (Credentials) ตรงตามความต้องการของเจ้าของโครงการอยู่แล้ว ทั้งนี้รูปแบบการคัดเลือกผู้รับเหมาจะมีด้วยกัน 2 แนวทางดังนี้

**การประมูล (Bidding)** – ผู้ว่าจ้างจะเชิญ TEC และผู้รับเหมาก่อสร้างรายอื่นๆ เข้าร่วมประมูลงานก่อสร้าง ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง เจ้าของโครงการจะพิจารณาจากข้อเสีย ผลงานในอดีต ประสบการณ์การทำงาน และสถานะทางการเงินที่มั่นคงของผู้รับเหมาก่อสร้างแต่ละราย โดยเจ้าของโครงการจะส่งรายละเอียดของโครงการให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างที่เจ้าของโครงการคัดเลือกเข้าร่วมประมูลงาน อาทิ แบบรูป แบบฟอร์ม BOQ ซึ่งระบุเฉพาะส่วนปริมาณ รายละเอียดโครงการ ขอบเขตการทำงาน และระยะเวลาก่อสร้าง เป็นต้น ให้แก่ผู้รับเหมาที่ผ่านการพิจารณาในเบื้องต้น อย่างไรก็ตาม เจ้าของโครงการจะให้น้ำหนักของปัจจัยหลักที่ใช้พิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่แตกต่างกันไป

**การเจรจาโดยตรง (Direct Negotiation)** – ในบางกรณีที่โครงการมีมูลค่าไม่สูง เจ้าของโครงการอาจจะเลือกใช้บริการจากผู้รับเหมาที่มีความคุ้นเคย หรือเคยให้บริการแก่เจ้าของโครงการนั้นๆ มาแล้ว

#### 1.2) ศึกษาข้อมูลเจ้าของโครงการ และข้อมูลรวมทั้งเงื่อนไขของโครงการเบื้องต้น

TEC จะดำเนินการพิจารณาคูณสมบัติเบื้องต้นของเจ้าของโครงการก่อนการรับงาน หรือเข้าประมูลงาน โดยมีปัจจัยพิจารณา เช่น ฐานะทางการเงิน ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว ประวัติความเป็นมาของกิจการ และ/หรือผู้บริหารโครงการ มูลค่าและระยะเวลาก่อสร้างของโครงการ ความน่าเชื่อถือเจ้าของโครงการ ประวัติการชำระเงิน (กรณีเป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการ) และภาวะอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจ เป็นต้น นอกเหนือจากนั้น TEC ดำเนินการตรวจสอบและศึกษารูปแบบของโครงการ ขอบเขตงานและระยะเวลาเบื้องต้น รวมทั้ง ดำเนินการประเมินศักยภาพของ TEC เองในการเข้ารับงาน เช่น ความพร้อมด้านบุคลากรและทีมงาน ความเชี่ยวชาญ โอกาสทางธุรกิจ และอัตรากำไร เป็นต้น หากเจ้าของโครงการผ่านตามเกณฑ์การพิจารณาเบื้องต้นและ TEC มีศักยภาพเพียงพอแล้ว TEC จะพิจารณาดัดสินใจเข้าร่วมประมูลงานต่อไปตามตารางอำนาจอนุมัติ

#### 1.3) รับ/ซื้อแบบ ถอดแบบ สำรวจปริมาณตามแบบ และประชุมชี้แจงแบบร่วมกับเจ้าของโครงการ

เมื่อ TEC พิจารณาดัดสินใจเข้าร่วมประมูลงานหรือรับงานแล้ว TEC จะดำเนินการรับ/ซื้อแบบ ถอดแบบ สำรวจปริมาณตามแบบ และประชุมชี้แจงแบบร่วมกับเจ้าของโครงการและผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

- (1) ตรวจสอบสถานที่เพื่อให้เข้าใจถึงสภาพแวดล้อมบริเวณพื้นที่ก่อสร้างซึ่งเป็นปัจจัยในการประเมินลักษณะและวิธีการก่อสร้าง รวมทั้งระยะทางการขนส่งต่างๆ ซึ่งจำเป็นสำหรับการประเมินราคา

- (2) ศึกษาแบบและวิธี และเทคนิคการสร้าง (Construction Method) โดย TEC ดำเนินการศึกษาและประมาณราคาและจำนวนของวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างตามแบบที่ได้รับจากเจ้าของโครงการ นอกจากนี้ TEC จะประเมินแนวทางในการก่อสร้าง เช่น วิธีการก่อสร้าง เครื่องมือที่จำเป็นในการก่อสร้าง การจ้างเหมาช่วง (Sub-Contract) เป็นต้น
- (3) ดำเนินการสืบราคาของวัสดุและอุปกรณ์จากผู้ค้า (Supplier) ต่าง ๆ โดยฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะพิจารณาอ้างอิงจากเอกสารที่ได้รับจากเจ้าของโครงการ อาทิ เอกสารประกอบการประมูลงาน รูปแบบของโครงการ และแบบฟอร์ม BOQ เป็นต้น
- (4) เจ้าของโครงการจะจัดประชุมชี้แจงแบบเพื่อให้ข้อมูล และเปิดโอกาสให้แก่บริษัทผู้รับเหมาที่จะเข้าร่วมประมูลสอบถามข้อมูลและรายละเอียดเกี่ยวกับแบบและ BOQ เพื่อให้เกิดความถูกต้องเป็นไปตามความต้องการของเจ้าของโครงการ

ทั้งนี้ ฝ่ายสำรวจปริมาณจะดำเนินการศึกษารายละเอียดของโครงการ และจัดทำการประเมินและถอดแบบตาม BOQ โดยมีวิศวกรของฝ่ายวิศวกรรมซึ่งมีความชำนาญด้านการถอดแบบทางวิศวกรรมเป็นผู้ควบคุมเพื่อใช้ในการเปรียบเทียบหาประมาณการต้นทุนที่เหมาะสมซึ่งจำเป็นต่อการเสนอราคาที่เหมาะสม

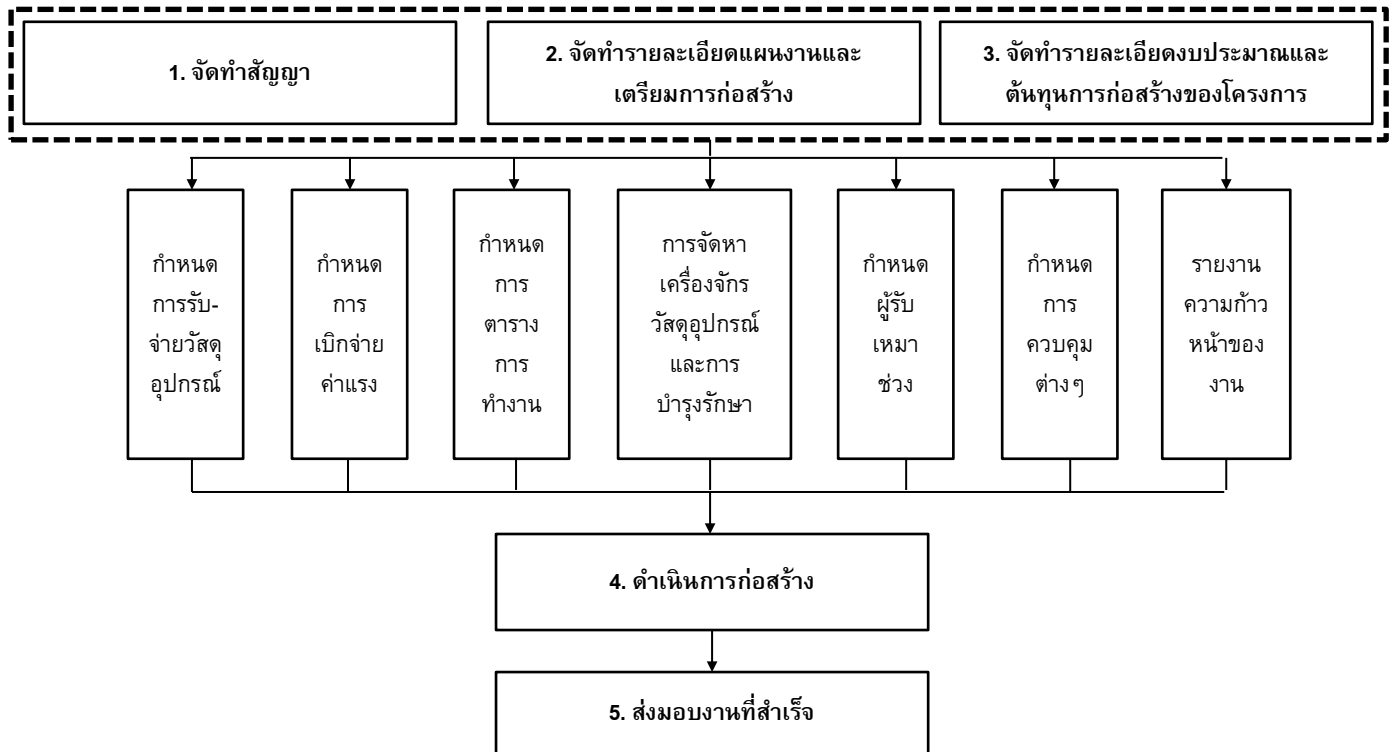
#### 1.4) ดำเนินการเจรจาต่อรอง จัดทำเอกสาร และเสนอราคาหรือประมูลงาน

เมื่อ TEC ดำเนินการถอดแบบตาม BOQ และจัดทำประมาณการราคา รวมทั้งเอกสารที่เกี่ยวข้อง และนำเสนอให้เจ้าของโครงการพิจารณาในเบื้องต้นแล้ว ผู้ว่าจ้างจะเรียกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีสิทธิ์เข้าร่วมการประมูล เข้ามาการเจรจาต่อรองปรับฐานราคาร่วมกับผู้ว่าจ้างอีกครั้ง โดย TEC จะนำเสนอเอกสารและแบบฟอร์ม BOQ ที่ TEC จัดทำให้แก่ผู้ว่าจ้าง จากนั้นผู้ว่าจ้างจะตรวจสอบเอกสารและแบบฟอร์ม BOQ ที่ได้รับ พร้อมทั้งให้ข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับแบบ BOQ เพิ่มเติม รวมทั้งชี้แจงหากข้อมูลในแบบฟอร์ม BOQ ที่จัดทำโดย TEC มีความคลาดเคลื่อน และส่งให้ทาง TEC กลับไปดำเนินการแก้ไขก่อนการประมูลงานจริง เมื่อ TEC ได้รับการชี้แจงแล้ว ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะดำเนินการแก้ไขตามข้อมูลที่ได้รับจากผู้ว่าจ้าง และนำเสนอให้แก่ผู้ว่าจ้างอีกครั้ง

ทั้งนี้ก่อนการนำเสนอเอกสารและแบบฟอร์ม BOQ ในแต่ละครั้ง ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะนำเอกสารและแบบฟอร์ม BOQ ที่ได้จัดทำส่งให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อการอนุมัติก่อนทุกครั้ง โดยผู้ที่เกี่ยวข้องจะพิจารณาในด้านต้นทุน รวมทั้งอัตราค่าใดและราคาที่เหมาะสมที่จะใช้เสนอในการเสนอราคาหรือประมูลงาน เมื่อได้รับการอนุมัติจากผู้ที่เกี่ยวข้องแล้ว ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะรวบรวมเอกสารทั้งหมดตามเงื่อนไขและข้อกำหนดที่เจ้าของโครงการกำหนดขึ้น เพื่อเตรียมเข้าร่วมประมูลงานต่อไป

เมื่อ TEC ชนะการประมูล เจ้าของโครงการจะแจ้งให้ TEC จัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องและนัดวันลงนามสัญญาว่าจ้างต่อไป ทั้งนี้ เจ้าของโครงการจะส่งร่างสัญญาให้ TEC พิจารณาก่อนวันนัดหมายลงนาม

ขั้นตอนหลังการรับงาน



2. ขั้นตอนหลังการรับงาน ประกอบด้วย การจัดทำสัญญา การวางแผนงานเตรียมการก่อสร้าง จัดทำงบประมาณ

2.1) จัดทำสัญญา

เมื่อ TEC ผ่านการพิจารณาคัดเลือกคณะกรรมการประเมินงานจากเจ้าของโครงการ และเจ้าของโครงการแจ้งให้ TEC จัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องและนัดวันลงนามสัญญาว่าจ้าง

- TEC จัดส่งร่างสัญญาที่ได้รับจากเจ้าของโครงการให้ทีมงานด้านกฎหมายพิจารณา
- เมื่อถึงกำหนดวันนัดลงนามสัญญา ตัวแทนของ TEC จะเข้าร่วมลงนามสัญญารับงาน และส่งมอบหนังสือ/เอกสารที่เกี่ยวข้องให้กับเจ้าของโครงการ

2.2) จัดทำรายละเอียดแผนงานและเตรียมการก่อสร้าง

หลังจาก TEC ได้รับคัดเลือกจากเจ้าของโครงการ ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะประสานงานเรียกประชุมกับผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อเตรียมแผนงาน (Kick-Off Meeting) จะมีการกำหนดรายละเอียดต่างๆ ดังนี้

- (1) แต่งตั้งผู้รับผิดชอบโครงการ และทีมงาน
- (2) จัดเตรียมตารางการทำงาน
- (3) วางแผนการจัดเตรียมเครื่องจักร วัสดุ อุปกรณ์ และแรงงาน
- (4) จัดเตรียมแผนการทำงาน การควบคุมการทำงาน การตรวจสอบการทำงาน และการติดตามผลงานในทุกๆ ขั้นตอนเพื่อให้ได้งานตามแบบ และมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด
- (5) ฝ่ายจัดซื้อ ดำเนินการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ และจัดหาผู้รับเหมา ตามนโยบายการจัดหา และการสั่งซื้อสินค้าที่บริษัทกำหนดขึ้น
- (6) ผู้จัดการโครงการ ควบคุมแผนการทำงาน และต้นทุนรวมให้เป็นไปตามที่กำหนด

- (7) วิศวกรหน้างาน ควบคุมการทำงานผู้รับเหมาแต่ละส่วนงานตามแผนงาน
- (8) ทีมงานดำเนินการประชุมรายงานความคืบหน้าการดำเนินงานของโครงการ (S-Curve) ในทุกเดือน โดยมีประธานเจ้าหน้าที่บริหารเข้าร่วมด้วย เพื่อรายงานความคืบหน้า และชี้แจงปัญหาที่เกิดขึ้น พร้อมทั้งแนวทางการแก้ไข
- (9) TEC นำโดยวิศวกรผู้รับผิดชอบโครงการ ผู้จัดการโครงการ เจ้าของโครงการ และผู้ที่เกี่ยวข้อง ร่วมประชุมชี้แจงการดำเนินงานทุกอาทิตย์ เพื่อรายงานความคืบหน้างาน ปัญหาที่พบ และแนวทางในการแก้ปัญหา

ทั้งนี้ ก่อนการเริ่มงาน ทาง TEC จะดำเนินการจัดทำเอกสารและข้อมูลเพื่อให้ทางผู้จัดการโครงการ หรือผู้ควบคุมงานของเจ้าของโครงการเพื่อพิจารณาอนุมัติ และเริ่มดำเนินการก่อสร้าง โดยเอกสารต่าง ๆ ได้แก่

- 1) รายการวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (Material List)
- 2) ตารางการนำเข้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (Material Schedule)
- 3) รายการแบบการก่อสร้างจริง (Shop Drawing List)
- 4) ตารางจัดส่งแบบการก่อสร้างจริง (Shop Drawing Schedule)
- 5) ตารางความคืบหน้าการดำเนินงาน (S-Curve)

### 2.3) จัดทำงบประมาณและต้นทุนการก่อสร้างของโครงการ

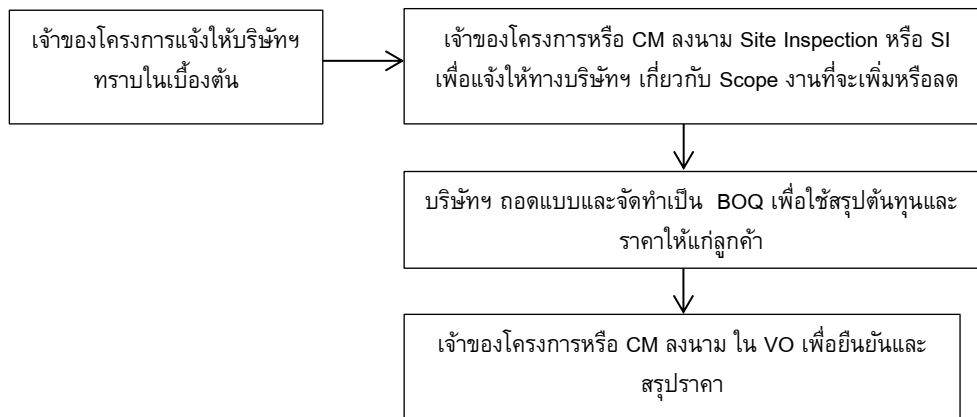
ฝ่ายสำรวจปริมาณของ TEC จะดำเนินการจัดทำงบประมาณและต้นทุนการก่อสร้างของโครงการนั้นๆ โดยดำเนินการคำนวณปริมาณของวัสดุ แรงงานและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง พร้อมทั้งคำนวณราคาใหม่ทั้งหมดเพื่อให้มีความแน่นอนมากขึ้น และกำหนดการจัดสรรงบประมาณ (Budget Allocation) ไว้ในแบบฟอร์มเพื่อการเปรียบเทียบและควบคุมต้นทุน วัสดุ แรงงานและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง ให้เป็นไปตามที่ประมาณการก่อนการยื่นซองเสนอราคา ทั้งนี้ราคาตามงบประมาณที่จัดทำขึ้นใหม่นี้จะใช้เป็นรายการอ้างอิงหลัก และใช้ประกอบการรายงานความก้าวหน้าของงาน ซึ่งจะเปรียบเทียบงานที่กำลังดำเนินการอยู่ และปริมาณวัสดุ แรงงานและอุปกรณ์ที่ใช้ไปจริง ตั้งแต่เริ่มดำเนินงาน

ทั้งนี้ TEC มีการนำระบบทางด้านสารสนเทศ (IT) ที่เรียกว่า ERP (Enterprise Resource Planning) เข้ามาใช้ในการตรวจสอบและติดตามความคืบหน้าของโครงการที่รับเหมาต่างๆ ซึ่งทำให้ผู้บริหาร และฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝ่ายบัญชีและการเงิน ฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายจัดซื้อ ติดตามถึงการดำเนินการของโครงการแต่ละโครงการได้อย่างต่อเนื่อง และทำให้แต่ละฝ่ายสามารถดำเนินการส่วนงานของตนได้อย่างถูกต้อง

### 2.4) ดำเนินการก่อสร้าง

หลังจาก TEC ได้รับอนุญาตจากเจ้าของโครงการหรือผู้ที่เกี่ยวข้องให้ดำเนินการก่อสร้างแล้ว ทาง TEC จะเคลื่อนย้ายเข้าพื้นที่ก่อสร้างและดำเนินการก่อสร้างตามแผนการที่วางไว้ซึ่งได้รับการอนุมัติจากผู้ควบคุมงานของเจ้าของโครงการ โดยตลอดระยะเวลาการก่อสร้าง TEC และตัวแทนของเจ้าของโครงการจะมีการประชุมหารือกันอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทราบถึงความคืบหน้าของงานก่อสร้างและชี้แจงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการก่อสร้าง นอกจากนี้ผู้บริหาร วิศวกร รวมทั้งพนักงานฝ่ายบัญชีของ TEC ยังมีการประชุมภายในทุกเดือนเพื่อรายงานความคืบหน้า รายงานปัญหาที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการก่อสร้าง รวมทั้งร่วมกันหาวิธีการแก้ไขให้โครงการก่อสร้างสามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ตามที่ลูกค้าหรือเจ้าของโครงการกำหนด

ในกรณีที่มีการปรับเปลี่ยนขอบข่ายงานระหว่างก่อสร้างทั้งที่เป็นงานส่วนเพิ่ม หรืองานส่วนที่ลด ทางเจ้าของโครงการหรือทางผู้บริหารโครงการก่อสร้าง (CM) จะต้องยืนยันโดยการลงนามในเอกสารการเปลี่ยนแปลงข่างาน (Site Instruction) ให้แก่ทาง TEC พร้อมกันนี้ทาง TEC จะถอดแบบและจัดทำเป็น BOQ เพื่อใช้สรุปต้นทุนและราคาให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าหรือ CM พิจารณาแล้ว จะลงนามในเอกสารคำสั่งเปลี่ยนแปลงงาน (Variation Order) เพื่อเป็นการยืนยันราคาก่อนการเริ่มดำเนินงาน โดยมีขั้นตอนดังนี้



ทั้งนี้ ในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างของ TEC อาจจะต้องมีการทำงานตามความต้องการของลูกค้า ตามสัญญาส่วนเพิ่มหรือ SI ที่เกิดขึ้นก่อนการออก VO (แต่ TEC จะไม่ทำงานส่วนเพิ่มก่อนที่มีการตกลง ใน SI เนื่องจาก SI สามารถเรียกร้องสิทธิทางกฎหมายได้อย่างน้อยต้นทุนที่บริษัทเป็นผู้ดำเนินการไป) เพื่อความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการของทางเจ้าของโครงการ อย่างไรก็ตาม TEC จะพิจารณาองค์ประกอบอื่นๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจก่อนการทำงานส่วนเพิ่มนั้นๆ เช่น มูลค่าที่มีการเปลี่ยนแปลง โดยอ้างอิงราคาวัสดุอุปกรณ์แต่ละรายการ (Unit Rate) ของโครงการซึ่ง TEC ได้จัดทำใน BOQ ไว้ในสัญญาก่อสร้างแล้ว รวมไปถึงประวัติการชำระเงินของลูกค้า ความน่าเชื่อถือของลูกค้า และความสัมพันธ์ทางธุรกิจของลูกค้าและกลุ่มบริษัท เป็นต้น

## 2.5) การส่งมอบงาน

การส่งงานมอบงานจะมีด้วยกัน 2 รูปแบบได้แก่ 1) ตามงวดงาน และ 2) ตามขั้นความสำเร็จ ทั้งนี้ ฝ่ายบัญชีจะวางบิล พร้อมเอกสารประกอบ อาทิ ภาพถ่ายความคืบหน้างานส่วนที่ส่งมอบ หนังสือตรวจรับงานจากเจ้าของโครงการ หรือผู้แทนเจ้าของโครงการ ตามที่ตกลงในสัญญา

สำหรับการส่งมอบงานงวดสุดท้าย ฝ่ายปฏิบัติการโครงการ จะจัดเตรียมเอกสารในการส่งมอบ ดังนี้

1. ภาพถ่ายความก้าวหน้าของงาน
2. Asbuilt Drawing (กระดาษแก้ไขต้นฉบับ พิมพ์เขียว CD)
3. ผลการทดสอบระบบต่างๆ คู่มือการใช้งาน
4. ใบรับประกันผลงาน

โดยหลังจากส่งมอบงานแล้วเสร็จ TEC จะวางเงินประกันผลงาน / หนังสือค้ำประกันผลงานต่อเจ้าของโครงการ โดยมีมูลค่าและระยะเวลาการรับประกันแล้วแต่ตกลงกับเจ้าของโครงการ แต่โดยทั่วไปจะไม่เกิน 2 ปี

### การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และแรงงาน

#### 1) **การจัดหาผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor)**

เพื่อช่วยลดภาระในการบริหารจัดการเกี่ยวกับบุคลากร และแรงงาน และช่วยให้ TEC สามารถบริหารและจัดการต้นทุนโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ TEC จะมีการว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์มาช่วยทำงาน โดยคัดเลือกจากผู้รับเหมาที่อยู่ในทะเบียนคู่ค้า (Vendor List) ของ TEC ในการดำเนินการก่อสร้าง ทั้งในส่วนงานโครงสร้าง งานระบบ M&E และงานสถาปัตยกรรมตามที่ TEC พิจารณาว่าเหมาะสม

ทั้งนี้ การคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงจะเป็นไปตามนโยบายการจัดหาที่ TEC กำหนด อาทิ ความพร้อมของจำนวนแรงงาน คุณภาพแรงงาน การให้ความร่วมมือ ความถูกต้องของงาน ความรวดเร็วของงาน ประสิทธิภาพการทำงานร่วมกัน คุณภาพของงาน และการบริการภายหลังการส่งมอบงาน เป็นต้น โดยวิธีการจ้างผู้รับเหมาช่วง สามารถแบ่งออก เป็น 2 กรณี ดังนี้

1. กรณีการจ้างผู้รับเหมาช่วงเฉพาะค่าแรง โดย TEC เป็นผู้จัดหาวัสดุ อุปกรณ์ ซึ่งจะเป็นการจ้างผู้รับเหมาช่วงในส่วนงานโครงสร้าง และรากฐาน และงานออกแบบ ตามความเหมาะสม
2. กรณีที่เป็นการจ้างผู้รับเหมาที่จ้างเหมาทั้งค่าแรง และค่าวัสดุ อุปกรณ์ ซึ่งจะเป็นการจ้างผู้รับเหมาช่วงในส่วนงานระบบ เช่น ไฟฟ้า ประปา เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม TEC จะมีทีมวิศวกรคอยควบคุมและตรวจสอบการปฏิบัติงานของผู้รับเหมาช่วงให้เป็นไปตามกำหนดเวลา และรูปแบบตามที่กำหนดไว้ในทุกๆ โครงการ

#### 2) **การจัดหาวัสดุอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้าง และแรงงาน**

##### วัสดุอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้าง

ในขั้นตอนการถอดแบบและประมาณการก่อนการประมูลงาน ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะดำเนินการสืบราคาของวัสดุ และอุปกรณ์หลักที่ใช้ในโครงการตามยี่ห้อ รุ่น ลักษณะ ตาม BOQ หรือที่คุณภาพใกล้เคียง อาทิ เหล็ก หิน ปูนซีเมนต์ ทราาย สุขภัณฑ์ อิฐ เสาเข็มและไม้แบบ เป็นต้น จากผู้จัดจำหน่าย (Supplier) ตาม Vendor List และจะพิจารณารวมทั้งผู้จัดจำหน่ายในพื้นที่ใกล้เคียงกับพื้นที่ก่อสร้างของโครงการ เพื่อใช้เป็นราคาเบื้องต้นสำหรับการเสนอราคาและประมาณงานกับผู้ว่าจ้าง

ภายหลังจากการได้รับงาน ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะตรวจสอบและพิจารณาในรายละเอียดทั้งในส่วนของจำนวนและปริมาณอีกครั้ง เพื่อดำเนินการสั่งซื้อจริง โดย TEC จะทำการต่อรองกับทางผู้จัดจำหน่ายอีกครั้งเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมที่สุด ทั้งนี้ TEC ไม่มีการทำสัญญาซื้อขายวัสดุ อุปกรณ์กับผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง แต่จะดำเนินการสืบราคาวัสดุ อุปกรณ์จาก โดยให้ผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายเสนอราคาวัสดุอุปกรณ์ตามที่กำหนดมาให้ TEC เพื่อเปรียบเทียบราคาก่อนตัดสินใจสั่งซื้อ ทั้งนี้ นอกเหนือจากการเปรียบเทียบราคาของวัสดุอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้างจากผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายแล้ว TEC จะพิจารณาในด้านอื่นๆ เช่น เงื่อนไขการชำระเงิน การบริการ การจัดส่งตรงต่อเวลา เป็นต้น สำหรับการสั่งซื้อนั้น จะเป็นลักษณะการสั่งซื้อเพื่อใช้งานเฉพาะเป็นรายโครงการ ผู้จัดจำหน่ายจะดำเนินการจัดส่งวัสดุ และอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้างไปยังหน้างานโดยตรง ตามระยะเวลา (Material

Schedule) ที่ได้รับการอนุมัติจากผู้ว่าจ้างแล้ว โดยทาง TEC จะประมาณการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ให้เพียงพอต่อการใช้งานในแต่ละโครงการเท่านั้น

แรงงานสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะได้แก่แรงงานวิชาชีพ และแรงงานก่อสร้าง

- สำหรับแรงงานวิชาชีพจะเป็นวิศวกรของ TEC ทำหน้าที่ดูแลและควบคุมงานในแต่ละโครงการ โดยวิศวกรดังกล่าวจะเป็นพนักงานประจำของ TEC ที่ได้รับการมอบหมายให้ไปประจำในแต่ละโครงการตามความเหมาะสม
- สำหรับแรงงานก่อสร้าง TEC จะจ้างคู่ค้าที่เป็นผู้รับเหมาช่วง หรือบุคคลภายนอกที่มีแรงงานอยู่ให้มาดำเนินการก่อสร้างตามความเหมาะสม ซึ่งจะมีวิศวกรของ TEC ทำหน้าที่ตรวจสอบและควบคุมเพื่อให้งานก่อสร้างเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า ทันต่อกำหนดระยะเวลา และได้คุณภาพตามที่ลูกค้ากำหนด

#### การกำหนดราคา

กลุ่มบริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาค่าบริการโดยพิจารณาจากต้นทุนของวัสดุอุปกรณ์และแรงที่เกี่ยวข้องบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม (Cost plus pricing) โดยเมื่อฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณได้จัดทำเอกสารและแบบฟอร์ม BOQ เพื่อเสนอราคาหรือการประมูล ผู้ที่เกี่ยวข้องจะพิจารณาในด้านต้นทุน รวมทั้งอัตรากำไรและราคาที่เหมาะสมที่จะใช้เสนอในการเสนอราคาหรือประมูลงาน

#### 2.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทมีการกำหนดมาตรการในการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมรอบบริเวณที่กลุ่มบริษัทให้บริการรับเหมา โดยกลุ่มบริษัทได้กำหนดแนวทางการปฏิบัติให้เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติจากกรมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรมอย่างเคร่งครัด เพื่อบรรเทาผลกระทบต่อชุมชนบริเวณข้างเคียง โดยมีการควบคุม และดูแลจากวิศวกรประจำโครงการ อาทิ การล้อมรั้วรอบพื้นที่โครงการเพื่อป้องกันบุคคลภายนอกเข้าบริเวณก่อสร้าง เพื่อความปลอดภัย การจัดทำสแนกกันฝุ่นครอบสิ่งปลูกสร้างเพื่อป้องกันฝุ่น เสียง และวัสดุตกหล่น ดูแลความสะอาดล้อรถบรรทุกวัสดุ อุปกรณ์ทุกครั้งก่อนออกจากหน่วยงาน (หรือเรียกว่า Site Protection) เพื่อป้องกันเศษดิน และหินตกหล่นบนถนน ซึ่งอาจก่อให้เกิดอันตรายได้



## 2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

TEC มีงานให้บริการรับเหมาก่อสร้างที่ยังไม่ส่งมอบ จำนวน 9 โครงการ คิดเป็นมูลค่าทั้งหมดตามสัญญารวม 2,563.54 ล้านบาท ทั้งนี้ มูลค่างานในส่วนที่ยังไม่รับรู้รายได้ ณ 31 ธันวาคม 2563 รวมจำนวน 1,230.02 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	ลักษณะโครงการ	มูลค่าตามสัญญา ไม่รวม ภาษีมูลค่าเพิ่ม (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จ	ความ คืบหน้า (ร้อยละ)	ยอดเงินรับรู้ สะสม (ล้านบาท)	มูลค่างานคงเหลือ (ล้านบาท)
1. งานก่อสร้างรีสอร์ท V-Villa จังหวัดภูเก็ต	บจก. วิษณุ ภูเก็ต	โรงแรมและรีสอร์ท	320.33	19 พ.ย. 61 – 31 มี.ค. 64	96.74	309.87	10.46
2. งานก่อสร้างคอมมูนิตี้มอลล์ Saima Avenue	บจก. สวงวาทันต์ ดีเวลลอปเม้นท์	คอมมูนิตี้มอลล์	181.55	7 ธ.ค. 61 - 31 มี.ค. 64	98.04	178.00	3.55
3. งานก่อสร้างพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมจังหวัดสงขลา	บจก. เอส.พี.ที ซีวิลกรุ๊ป	นิคมอุตสาหกรรม	572.09	1 เม.ย. 61 – 28 ก.พ. 64	96.58	552.51	19.58
4. งานการไฟฟ้า หาดใหญ่	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	งานปรับปรุงระบบจำหน่ายเป็น เคเบิลใต้ดิน	133.91	1 ม.ค. 63 – 1 ม.ค. 64	96.17	128.78	5.13
5. บ้านพักอาศัย 6 ชั้น ชองนนทรี	บุคคลซึ่งไม่เกี่ยวข้องกัน	บ้านพักอาศัย	85.00	1 ม.ค. 63 – 31 ธ.ค. 64	36.50	31.02	53.98
6. สำนักงานขาย Impression เจริญนคร	บจก. เอเจ เจริญนคร	สำนักงานขายคอนโดมิเนียม	13.05	1 ม.ค. 63 – 31 ก.ค. 64	60.40	7.88	5.17
7. อาคารสำนักงาน Top Provider	บจก. ท็อป โปรไวเดอร์ ซีเอส เต็มส์ แอนด์ ซัพพลาย	อาคารสำนักงานและเก็บของ	23.96	1 ส.ค. 63 – 28 ก.พ. 64	78.79	18.88	5.08
8. อาคารผู้ป่วยนอกจังหวัดนครนายก	มูลนิธิการแพทย์สยามบรม ราชกุมารี	อาคารโรงพยาบาล	467.29	1 พ.ย. 63 -17 ก.ค. 65	1.30	6.07	461.22
9. โครงการระบบและโรงงานผลิตน้ำประปาจังหวัด อยุธยา	บมจ. ซีโน-ไทย เอ็นจี เนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น	ระบบและโรงงานผลิตน้ำประปา	766.36	1 ก.ย. 63 – 1 เม.ย. 65	13.12	100.51	665.85
รวม			<b>2,563.54</b>				<b>1,230.02</b>

หมายเหตุ: ระยะเวลาการเริ่มและสิ้นสุดโครงการ ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น การส่งมอบพื้นที่โครงการ การเปลี่ยนแปลงแบบก่อสร้าง เป็นต้น ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า ซึ่งมิใช่ความรับผิดชอบของบริษัทฯ จึงไม่มีค่าปรับในการ  
ทำงานล่าช้า

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่เสนอขายครั้งนี้ ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารนี้อย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบัน และคาดการณ์อนาคตที่สามารถระบุได้ โดยปัจจัยเสี่ยงเหล่านี้มีนัยสำคัญบางประการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทฯ ยังไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรืออาจมีบางปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าไม่มีผลกระทบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ ในขณะนี้ แต่อาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคตได้ ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลอย่างรอบคอบ

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต การประมาณการ ความประสงค์ หรือเจตนารมณ์ของบริษัทฯ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ เช่นการใช้ถ้อยคำว่า “คาดการณ์ว่า” “คาดว่าจะ” “เชื่อว่า” “อาจจะ” “ประมาณ” “แผนการ” “เห็นว่า” หรือคำหรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงสิ่งที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนั้นผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากสิ่งที่คาดคะเนไว้ก็ได้

#### ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

##### ความเสี่ยงจากการสถานการณ์วิกฤติเศรษฐกิจและการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ซึ่งส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์

จากสถานการณ์แพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ทำให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในปี 2563 และ 2564 ได้รับผลกระทบด้านลบอย่างหนัก จากการหดตัวของกำลังซื้อในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยและคอนโดมิเนียม การชะลอตัวของการงานก่อสร้างโรงแรมใหม่ๆ ซึ่งเคยเป็นส่วนงานสำคัญของกลุ่มบริษัท รวมถึงการชะลอตัวของการงานก่อสร้างภาคเอกชนอื่นๆ อันได้แก่ โครงการพื้นที่ค้าปลีก ร้านค้าและร้านอาหาร รวมถึงออฟฟิศสำนักงานต่างๆ ปัจจัยดังกล่าวทำให้เกิดการลดลงอย่างมากในอุปสงค์ของโครงการก่อสร้าง โดยเฉพาะภาคเอกชน ซึ่งส่งผลทำให้การแข่งขันในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีความเข้มข้นมากขึ้น และทำให้การดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในภาครวมปรับตัวลดลง

กลุ่มบริษัทได้ตระหนักถึงปัญหาที่เกิดขึ้นดังกล่าวและวางแผนรับมืออย่างรวดเร็วและรัดกุม และได้ดำเนินกลยุทธ์ในการรับมือต่อผลกระทบดังกล่าวหลายแนวทาง อาทิเช่น การเร่งส่งมอบงานก่อสร้างที่มีอยู่ในมือให้เป็นไปตามกำหนด ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์มารับงานก่อสร้างขนาดเล็กของเอกชน ซึ่งมีระยะเวลาก่อสร้างสั้น และไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เช่นการก่อสร้างที่อยู่อาศัยส่วนตัวราคาสูง งานก่อสร้างสำนักงานขายโครงการคอนโดมิเนียม การมุ่งขยายตัวในส่วนงานก่อสร้างภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับระบบสาธารณูปโภคที่ยังมีการลงทุนตามงบประมาณ ประกอบกับการให้ความสำคัญกับการรักษากระแสเงินสดของกิจการ โดยการเร่งติดตามเก็บหนี้ค้างงวดงานและติดตามลูกหนี้ที่ค้างชำระนาน

##### ความเสี่ยงจากการประมาณต้นทุนไม่ถูกต้อง

การประมาณการต้นทุนมีความสำคัญในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นอย่างมาก เนื่องจาก TEC จะได้รับงานในลักษณะสัญญาเหมาจ่าย ซึ่งจะเป็นสัญญาที่มีการตกลงราคาที่แน่นอน TEC จึงต้องทำประมาณการต้นทุนที่แม่นยำรวมถึงต้องบริหารจัดการควบคุมต้นทุนไม่ให้เกินกว่าที่ได้ทำประมาณการไว้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อไม่ให้กระทบต่อผลกำไรของ TEC ดังนั้นหาก TEC มีการประมาณการต้นทุนที่ไม่แม่นยำ จะส่งผลให้ประสิทธิภาพในการตัดสินใจรับงานของผู้บริหารลดลงและอาจจะกระทบต่อผลกำไรขาดทุนของบริษัทฯ เช่น ถ้าไม่ปฏิบัติตามเป้าหมายหรืออาจทำให้ขาดทุนในโครงการนั้นๆ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม TEC มีขั้นตอนและกระบวนการในการประมาณต้นทุนที่แม่นยำโดย TEC ให้ความสำคัญกับการประมาณการราคา (Price) และปริมาณ (Unit) ซึ่งในส่วนของการประมาณการราคา TEC จะทำการสอบถามราคาวัสดุที่ต้องใช้ในการก่อสร้างไปยังผู้จัดหาสินค้าซึ่งจะทำให้สามารถประมาณราคาวัสดุก่อสร้างได้แม่นยำและจะออกไปส่งซื้อสินค้าล่วงหน้า 1-3 เดือน ก่อนการใช้งานเพื่อป้องกันการเปลี่ยนแปลงราคาของวัสดุก่อสร้าง สำหรับในส่วนของการประมาณวัสดุก่อสร้างที่จะต้องใช้นั้นจะอ้างอิงจากแบบก่อสร้างซึ่งจะผ่านการตรวจสอบจากทีมผู้บริหารซึ่งมีประสบการณ์ในธุรกิจมาอย่างยาวนานรวมทั้งยังผ่านการตรวจสอบจากผู้บริหารโครงการก่อสร้างอีกด้วย นอกจากนี้ TEC ยังมีการใช้งานระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) เข้ามาช่วยในการบริหารจัดการระบบภายใน TEC ซึ่งจะช่วยให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารต้นทุนการก่อสร้างของโครงการทราบ และสามารถวางแผนการจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

### ความเสี่ยงจากการทำงานส่วนเพิ่มจากสัญญาก่อสร้างเดิม

ในระหว่างการดำเนินการก่อสร้างอาจเกิดกรณีที่ TEC จะต้องดำเนินการก่อสร้างเพิ่มขึ้นหรือลดลงนอกเหนือจากขอบข่ายงานที่ตกลงในสัญญาก่อสร้างเดิม เนื่องจากความต้องการของลูกค้า โดยอาจยังไม่ได้ตกลงราคาของงานอย่างเป็นทางการ โดยเฉพาะในส่วนงานที่มีการเพิ่มขึ้นนั้น อาจจะทำให้เกิดความเสี่ยงจากการที่ TEC ทำงานไปล่วงหน้าแล้วไม่สามารถเรียกเก็บค่าบริการจากส่วนงานที่เกิดขึ้นเพิ่มได้ ซึ่งอาจจะทำให้ TEC ต้องรับภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้นในส่วนของการงานดังกล่าว จนกว่าสัญญาหรือเอกสารยืนยันการเปลี่ยนแปลงจะได้รับการอนุมัติจากลูกค้าเป็นลายลักษณ์อักษร ในกรณีที่ยังไม่ได้รับอนุมัติ TEC อาจต้องรับภาระต้นทุนส่วนเพิ่มซึ่งส่งผลกระทบต่อกำไรของโครงการนั้น จนกว่าจะได้รับเอกสารยืนยัน หรือในกรณีที่ไม่สามารถตกลงกันได้ TEC อาจต้องเรียกร้องสิทธิตามที่กฎหมายกำหนด

การดำเนินธุรกิจของ TEC นั้นถึงแม้ว่าจะต้องเผชิญกับความเสี่ยงดังกล่าว แต่ผู้บริหารและทีมงานของ TEC ยึดมั่นในการดำเนินงานก่อสร้างตามที่ได้รับมอบหมายงานเป็นอย่างดีมาโดยตลอด รวมถึงการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้บริหารและทีมงานของ TEC มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า ซึ่งเป็นปัจจัยที่ช่วยให้การเจรจาต่อรองกับลูกค้าลงไปได้ด้วยดีอยู่เสมอ นอกจากนี้การปรับเพิ่มขอบเขตงาน (Scope of Work) และมูลค่างาน ทางเจ้าของโครงการและผู้ที่เกี่ยวข้องจะต้องมีลงนามในอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร Site Instruction (SI) ซึ่งจะเป็นเอกสารยืนยันขอบเขตหรือลักษณะงานที่จะมีการปรับเพิ่มหรือลดให้แก่ TEC โดยหลังจากนั้นทาง TEC จะดำเนินการถอดแบบและจัดทำเป็น BOQ เพื่อใช้สรุปต้นทุนและราคาให้แก่ลูกค้า ทาง TEC จะได้รับ Variation Order (VO) ซึ่งจะเป็นเอกสารสรุปมูลค่าการเพิ่มหรือลดงาน และยืนยันจากเจ้าของโครงการอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร ทั้งนี้ ในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างของ TEC อาจจะต้องมีการทำงานตามความต้องการของลูกค้าตามสัญญาส่วนเพิ่มหรือ SI ที่เกิดขึ้นก่อนการออก VO (TEC จะไม่ทำงานส่วนเพิ่มก่อนที่จะมีการตกลงใน SI เนื่องจาก SI สามารถเรียกร้องสิทธิทางกฎหมายได้อย่างน้อยเท่ากับต้นทุนที่บริษัทเป็นผู้ดำเนินการไป) เพื่อความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการของทางเจ้าของโครงการ อย่างไรก็ตาม TEC จะพิจารณาองค์ประกอบอื่นๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจก่อนการทำงานส่วนเพิ่มนั้นๆ เช่น มูลค่าที่มีการเปลี่ยนแปลงโดยอ้างอิงราคาวัสดุอุปกรณ์แต่ละรายการ (Unit Rate) ของโครงการซึ่ง TEC ได้จัดทำใน BOQ ไว้ในสัญญาก่อสร้างแล้ว รวมไปถึงประวัติการชำระเงินของลูกค้า ความน่าเชื่อถือของลูกค้า และความสัมพันธ์ทางธุรกิจของลูกค้าและกลุ่มบริษัท เป็นต้น เพื่อไม่ให้เกิดความเสี่ยงในการเรียกชำระเงินส่วนเพิ่มจากเจ้าของโครงการ

### ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

TEC ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างซึ่งเป็นลักษณะการประกอบธุรกิจที่ต้องมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญความรู้เกี่ยวกับวิศวกรรม เช่น ผู้จัดการโครงการ วิศวกรหน้างาน ที่มีความรู้ความเข้าใจงานทางด้านวิศวกรรม เพื่อส่งมอบงานที่มีคุณภาพ ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทำให้ TEC มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรวิชาชีพดังกล่าวในการดำเนินธุรกิจ

TEC ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในด้านนี้เป็นอย่างดีจึงได้จัดหาบุคลากรทั้งกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่มีความรู้ความสามารถ รวมถึงมีประสบการณ์ในการทำงาน ให้มีความสำคัญกับการพัฒนาและรักษาบุคลากรให้ทำงานกับบริษัท อย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดย TEC จัดให้มีการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ให้แก่พนักงานอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจของบริษัท ให้สามารถส่งมอบงานให้กับลูกค้า นอกจากนี้ TEC มีการจัดทำคู่มือการทำงานทุกขั้นตอน หากมีการเปลี่ยนแปลงบุคลากรดังกล่าวสามารถนำคู่มือการปฏิบัติงานมาศึกษา อีกทั้ง TEC มีการกำหนดค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม เพื่อจูงใจให้บุคลากรทำงานอยู่กับ TEC อย่างต่อเนื่องและเติบโตไปพร้อมกับ TEC ในระยะยาว นอกจากนี้การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทำให้มีการเติบโตที่ยั่งยืนมีการบริหารงานที่โปร่งใสในระดับมืออาชีพ สามารถแข่งขันกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างรายอื่นได้ จะเป็นอีกปัจจัยที่สามารถดึงดูดพนักงานที่มีความสามารถให้มาร่วมงานกับกลุ่มบริษัทได้

### ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้ง

เนื่องจากการก่อสร้างอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างใดๆ ส่วนมากจะเป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็กที่ต้องใช้ปริมาณเหล็กและปูนซีเมนต์เป็นจำนวนมาก ในขณะที่ราคาวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการก่อสร้างโดยเฉพาะเหล็กนั้น อาจมีความผันผวนเนื่องจากราคาเหล็กขึ้นอยู่กับอุปสงค์ อุปทานของผู้บริโภคเหล็กทั้งในประเทศและต่างประเทศตามช่วงเวลา ในกรณีที่เหล็กมีการปรับราคาสูงขึ้นมากกว่าปกติอย่างรวดเร็ว จะส่งผลกระทบทำให้ต้นทุนวัสดุก่อสร้างของ TEC เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม TEC มีแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุก่อสร้างโดยส่งใบสั่งซื้อวัสดุที่จะใช้งานล่วงหน้า 1-3 เดือน เพื่อกำหนดราคากับผู้จัดหาสินค้า และทีมผู้บริหารของกลุ่มบริษัทยังได้มีการติดตามสถานการณ์ราคาวัสดุก่อสร้างอย่างใกล้ชิดมาโดยตลอดเพื่อให้สามารถปรับตัวได้ทันที ในช่วงที่ราคาวัสดุก่อสร้างมีความผันผวนมากกว่าปกติ

### ความเสี่ยงเนื่องจากสัดส่วนรายได้จากลูกค้ารายใหญ่

TEC มีรายได้จากการให้บริการรับเหมาก่อสร้างในระหว่างปี 2560 - 2563 ให้แก่กลุ่ม SPT ซึ่งได้แก่ บริษัท เอส.พี.ที.ซี วิลกรุ๊ป จำกัด บริษัท พี.ที.เอ คอนสตรัคชั่น จำกัด และ กิจการร่วมค้า เอส.พี.ที. พาโซย่า ("กลุ่ม SPT") อยู่ที่ร้อยละ 62.24 ร้อยละ 37.31 ร้อยละ 33.58 และร้อยละ 29.39 ของรายได้จากการดำเนินงานของ TEH ตามลำดับ โดยมีโครงการ เช่น งานโครงการก่อสร้างขยายการผลิตน้ำประปา การประปาส่วนภูมิภาค เขื่อนพระปรง จ.สระแก้วซึ่ง TEC รับเหมาช่วงต่อมาจากบริษัท เอส.พี.ที.ซี วิลกรุ๊ป จำกัด โครงการนิคมอุตสาหกรรมสระแก้ว ที่รับเหมาช่วงต่อมาจากกิจการร่วมค้า เอส.พี.ที. พาโซย่า และโครงการก่อสร้างนิคมอุตสาหกรรมสะเดาที่รับช่วงต่อจากบริษัท พี.ที.เอ คอนสตรัคชั่น จำกัด โดยทั้งสามโครงการนี้เป็นงานที่กลุ่ม SPT ที่ได้รับงานมาจากหน่วยงานภาครัฐ เป็นโครงการที่มีมูลค่างานขนาดใหญ่ ซึ่งจะมีการจ้างรับเหมาช่วงให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างดำเนินการ ด้วยเหตุผลดังกล่าวหากในอนาคตเกิดเหตุการณ์ที่ TEC ต้องสูญเสียกลุ่มลูกค้าดังกล่าวไปอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตามภายหลังจากตั้งแต่ปี 2562-2563 จะเห็นได้ว่าแม้สัดส่วนการรับงานภาครัฐบาลต่อรายได้รวมจะมากขึ้นเรื่อยๆ แต่สัดส่วนการพึ่งพิงด้านรายได้ของบริษัทกับกลุ่ม SPT กลับมีการลดลงอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องจากการที่บริษัทมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ และได้สะสมผลงานการก่อสร้างภาครัฐอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถเข้าประมูลงานกับหน่วยงานภาครัฐในโครงการใหม่ๆ ได้โดยตรง อีกทั้งบริษัทยังได้จับมือกับคู่ค้าและผู้ประกอบการรายใหญ่รายอื่นๆ ในการประมูลรับงานในรูปแบบกิจการร่วมค้า (Joint Venture) และกิจการร่วม (Consortium) ส่งผลให้ความเสี่ยงด้านการพึ่งพิงรายได้จากกลุ่ม SPT ปรับตัวลดลงอย่างเป็นสาระสำคัญ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 TEC มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (Backlog) จำนวน 9 โครงการ รวมมูลค่า 1,230 ล้านบาท ซึ่งจากจำนวนดังกล่าวเป็นงานจากกลุ่ม SPT จำนวนเพียง 1 โครงการ มูลค่า 20.00 ล้านบาท คิดเป็น ร้อยละ 1.60 ของงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (Backlog) ทั้งหมด

ทั้งนี้ วิธีการได้รับงานจากกลุ่มลูกค้าทุกราย TEC จะต้องผ่านเงื่อนไขต่างๆ ที่ลูกค้ากำหนด กล่าวคือ TEC จะต้องมีการแข่งขันกันทางด้านราคาและรวมถึงความสามารถด้านเทคนิคการก่อสร้างกับให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า หรือมีอาจมีการแข่งขันกับผู้รับเหมารายอื่นๆ (แล้วแต่กรณี) โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขทางการค้าทั่วไปเช่น ระยะเวลาการให้เครดิต การรับประกันผลงาน การหักเงินประกันผลงาน เป็นต้น เทียบเท่ากับกลุ่มลูกค้ารายใหญ่รายอื่นๆ โดยที่ผ่านมาทั้งสองกลุ่มลูกค้าในฐานะลูกค้าของกลุ่มบริษัท มีการชำระหนี้ตามปกติ โดยไม่มีรายการค้างจ่ายที่หรือมีภาระผูกพันนอกเหนือจากเงื่อนไขการก่อสร้างแต่อย่างใด

#### **ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมและความต่อเนื่องของรายได้**

ธุรกิจก่อสร้างเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง โดยการเข้ารับงานโครงการใหม่ๆ นั้น ผู้ว่าจ้างจะมีการกำหนดเกณฑ์ในการเข้ารับงาน คุณสมบัติผู้เข้ารับงาน ผลงานที่ผ่านมาของผู้เข้ารับงาน โดยหลังจากผ่านคุณสมบัติต่างๆ เบื้องต้นแล้ว ผู้ว่าจ้างจะมีการพิจารณาราคาประมูล ปัจจุบันมีผู้รับเหมาในตลาดอยู่เป็นจำนวนมากทั้งรายเล็ก รายกลาง และรายใหญ่ เป็นผลให้ TEC ต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรง นอกจากนี้การแข่งขันที่รุนแรงอาจทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคาที่สามารถทำให้มีผลกระทบต่อรายได้ของกลุ่มบริษัท

อย่างไรก็ดีกลุ่มบริษัทจะมีการวิเคราะห์เพื่อวางแผนงบประมาณประจำปีจากทีมผู้บริหาร และนำเสนอให้คณะกรรมการของ TIGER เป็นผู้พิจารณาอนุมัติ ซึ่งจะทำให้บริษัทย่อยในกลุ่มบริษัทสามารถใช้เป็นข้อมูลสำหรับการบริหาร และวิเคราะห์เพื่อการรับงานหรือหางานเพิ่มเติมให้สอดคล้องกับเป้าหมายในแต่ละปี นอกจากนี้ TEC ยังมีข้อได้เปรียบในการแข่งขันคือทีมผู้บริหารและทีมงานของ TEC มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์อันยาวนาน รวมถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าที่มีมาโดยตลอดในการรับงานเพิ่มเติม ที่สำคัญคือ TEC มีความเชี่ยวชาญในการรับงานก่อสร้างได้หลากหลายประเภท ซึ่งได้แก่งานก่อสร้างโรงแรม โรงพยาบาล อาคารพักอาศัย สถานีผลิตน้ำประปาและท่อส่งน้ำ โครงการอุโมงค์ ลานจอดรถ และฝายยาง เป็นต้น รวมไปถึงการขยายไปยังงานบริการที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนการก่อสร้างที่ดำเนินการโดยบริษัทย่อยของ TEC เช่น TEG ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจออกแบบและผลิตอลูมิเนียมเพื่อการตกแต่ง และ TEM ซึ่งเป็นผู้ดำเนินการออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย เป็นต้น ซึ่งจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีความต่อเนื่องของรายได้มากยิ่งขึ้น

### ความเสี่ยงจากการดำเนินการก่อสร้างโครงการไม่แล้วเสร็จทันตามกำหนดเวลาในสัญญา

ในสัญญาจ้างเหมางานก่อสร้างนั้นจะมีการระบุวันส่งมอบงานของแต่ละโครงการ ในกรณีที่กลุ่มบริษัทในฐานะผู้ให้บริการไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลา อาจต้องถูกปรับจากความล่าช้าที่เกิดขึ้น การที่ผู้ให้บริการไม่สามารถดำเนินงานให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา อาจทำให้ต้องชดเชยค่าเสียหายกับลูกค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน กระแสเงินสดของกิจการ รวมถึงชื่อเสียงของกลุ่มบริษัท เช่นกัน

ทั้งนี้กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับการส่งมอบงานที่มีคุณภาพให้กับลูกค้าให้ทันตามกำหนดเวลาที่ได้รับมอบหมาย กลุ่มบริษัทได้มีการจัดประชุมระหว่างทีมผู้บริหารและวิศวกรหัวหน้าโครงการอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้งเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ และมีการวิเคราะห์ความคืบหน้าของโครงการผ่านระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพ เช่น การที่ TEC มีการใช้ ERP ซึ่งจะทำให้ทีมผู้บริหารทราบความคืบหน้าของโครงการตลอดเวลา ในกรณีที่เกิดปัญหาที่อาจส่งผลให้ส่งมอบงานได้ล่าช้ากว่ากำหนด ทีมผู้บริหารจะคอยกำกับดูแลอย่างใกล้ชิดและช่วยเสนอทางแก้ปัญหาด้วยประสบการณ์ที่มีมาอย่างยาวนาน รวมทั้งยังมีผู้บริหารโครงการซึ่งเป็นที่ปรึกษาจากเจ้าของงานคอยตรวจสอบควบคุมการทำงานให้เป็นไปตามแผนงานที่กำหนด นอกจากนี้ TEC ยังไม่เคยดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้างจนเกิดความล่าช้า และมีการปรับเงินแต่อย่างใด

### ความเสี่ยงจากความปลอดภัยและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างนั้นจะมีกระบวนการทำงานที่อาจส่งผลกระทบต่อบริเวณพื้นที่ใกล้เคียง ทั้งผลกระทบในด้านของอันตรายจากด้านความปลอดภัยในการก่อสร้างที่ทำให้เกิดความเสียหายทั้งด้านชีวิตและทรัพย์สิน หรือผลกระทบจากการดำเนินงานต่อสิ่งแวดล้อม เช่น มลภาวะทางเสียง มลภาวะจากฝุ่นที่เกิดจากการก่อสร้าง การหลุดร่วงของพื้นอาคารข้างเคียงจากการขุดดินและ/หรือทำงานเกี่ยวกับฐานราก ทั้งหมดนี้ อาจเป็นเหตุให้ TEC ถูกดำเนินคดีในชั้นศาล นอกจากนี้ความเสี่ยงดังกล่าวยังอาจทำให้บริษัท เสื่อมเสียชื่อเสียง และความน่าเชื่อถือของบริษัท อีกด้วย

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของความปลอดภัยในการทำงาน รวมถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม จึงได้มีการจัดทำคู่มือความปลอดภัยและระเบียบข้อบังคับในการทำงานเขตก่อสร้าง ที่จะประกอบด้วย กฎความปลอดภัยในการทำงาน หน่วยงานการก่อสร้าง มาตรฐานความปลอดภัยในการทำงาน แบบมาตรฐานป้ายความปลอดภัยโครงการ เป็นต้น เพื่อที่จะพัฒนาความรู้ให้กับพนักงานให้เข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของระเบียบวินัยในการทำงาน ทั้งนี้ในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา TEC ไม่เคยมีการเกิดอุบัติเหตุใหญ่ที่ส่งผลให้บุคลากรของ TEC เสียชีวิตหรือทุพพลภาพใดๆ ทั้งสิ้น สำหรับในด้านสิ่งแวดล้อม TEC ดำเนินการตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมและสอดคล้องกับหลักการทางวิศวกรรมมาโดยตลอด ที่

### ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ

การประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง ดังนั้นหาก TEC ไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนสนับสนุนทางการเงินที่เพียงพอ อาจส่งผลกระทบต่อโครงการมีปัญหาได้ เนื่องจาก TEC ต้องดำเนินงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามขั้นความสำเร็จก่อน จึงสามารถเบิกเงินค่างวดงานได้ ซึ่งหากในกรณีที่งานก่อสร้างเกิดอุปสรรคที่คาดไม่ถึงทำให้ระยะเวลาก่อสร้างนานกว่าที่ประมาณการไว้ อาจทำให้ TEC ประสบปัญหาการเบิกเงินล่าช้าในขณะที่ TEC ยังคงต้องรับภาระต้นทุนอยู่ จะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของ TEC นอกจากนี้การขาดเงินทุนหมุนเวียนดังกล่าวอาจทำให้บริษัท ต้องเสียโอกาสในการเข้ารับงานโครงการอื่นๆ ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน กลุ่ม TEH มีกระแสเงินสดเพียงพอจากเงินระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนที่ได้มาตั้งแต่ปลายปี 2561 ซึ่งยังคงเหลือเพียงพอ อีกทั้ง TEC มีวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ต่างๆ เช่น วงเงินเบิกเกินบัญชี (Overdraft : OD) ตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note : PN) และหนังสือค้ำประกัน (Bank Guarantee) เป็นต้น



## ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยปัจจุบัน มีการลงทุนใน TEC ซึ่งเป็นบริษัท แแกน และประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 นอกจากนี้ TEC ยังดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนธุรกิจก่อสร้างด้วยการลงทุนร้อยละ 99.99 ใน TEG (เป็นผู้ออกแบบและผลิตท่อลมมียูนิฟอร์มเพื่อการตกแต่ง) และลงทุนร้อยละ 70 ใน TEM (เป็นผู้ดำเนินการออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย) การที่บริษัทฯ ไม่ได้มีการดำเนินธุรกิจอื่นใดด้วยตนเอง ส่งผลให้ผลประโยชน์ของบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยทั้งหมด ดังนั้นหากบริษัทย่อยมีผลการดำเนินงานที่ดีจะส่งผลให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์ที่ดีตามไปด้วย แต่ในทางตรงกันข้ามหากบริษัทย่อยมีผลการดำเนินงานที่ไม่ดีจะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ เช่นกัน

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการลงทุนในบริษัทอื่นดังกล่าว จึงได้มีการจัดทำนโยบายการลงทุนในบริษัทอื่น ซึ่งในการตัดสินใจลงทุนใดๆ บริษัทฯ จะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการและพิจารณาถึงศักยภาพ รวมทั้งปัจจัยความเสี่ยงจากการลงทุน และนำเสนอแผนการลงทุนให้คณะกรรมการบริษัท พิจารณา รวมถึงให้คำแนะนำการลดความเสี่ยงของการลงทุนที่อาจจะเกิดขึ้น และในการกำกับดูแลบริษัทย่อย บริษัทฯ จะส่งกรรมการหรือผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารจัดการของบริษัทย่อยนั้นๆ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยดังกล่าว

## ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

### ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงด้านการผู้บริหาร

การดำเนินงานในอดีตที่ผ่านมาเป็นการบริหารงานโดยพึ่งพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้น 2 ท่านหลักคือนายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ และนายกิตติ ดุษฎีพฤติพันธุ์ ซึ่งทั้ง 2 ท่านเป็นผู้ก่อตั้ง และบริหารงาน TEC และเป็นบุคคลที่มีความรู้ ความชำนาญ ประสบการณ์ และมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายทางธุรกิจและแนวทางการดำเนินธุรกิจให้ TEC เติบโตและสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความสามารถในการบริหารงานของผู้บริหารหลัก

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจนในการแบ่งแยกหน้าที่และความรับผิดชอบตามแต่ละสายงาน รวมถึงการกระจายอำนาจในการบริหารงานตามความเหมาะสม พร้อมทั้งคัดเลือกบุคลากรที่มีความชำนาญและประสบการณ์ในสายงาน ขึ้นมาเป็นผู้บริหารระดับผู้จัดการสายงาน ทั้งนี้ ผู้บริหารและพนักงานของกลุ่มบริษัท จำนวนมากเป็นบุคคลที่ร่วมงานกับบริษัทฯ มาเป็นระยะเวลานานและมีความเข้าใจในลักษณะธุรกิจของกลุ่มบริษัทเป็นอย่างดี จึงเป็นปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมการดำเนินงานให้เติบโตยิ่งขึ้นไปในอนาคต นอกจากนี้กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับการกำหนดโครงสร้างองค์กร การกระจายอำนาจในการบริหารงาน และการพัฒนาบุคลากร จะทำให้การพึ่งพิงผู้บริหารหลักของกลุ่มบริษัทลดลง



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### สินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้แก่ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์บนพื้นที่เช่าระยะยาว รายละเอียด ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
<u>ที่ดิน</u>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>สำนักงานใหญ่ TEC โฉนดเลขที่ 32777, 32778 ต.บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี (0-1-5 ไร่ และ 0-1-6 ไร่)</li> </ul>	4.60	TEC	จำนองกับธนาคาร
<ul style="list-style-type: none"> <li>คลังสินค้า (เดิมเป็นโรงงาน TEG) โฉนดเลขที่ 42560, 42572 ต.บางกระพี้ อ.สามพราน จ.นครปฐม (0-1-21 ไร่ และ 0-0-99 ไร่)</li> </ul>	1.60	TEC	จำนองกับธนาคาร
<ul style="list-style-type: none"> <li>โรงงาน TEG – กำลังดำเนินงานก่อสร้างซึ่งเป็นโรงงานของ TEG โฉนดเลขที่ 82925, 82926, 50304 และ 42573 ต.คลองอู๊ดชลจร อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา (0-3-30 ไร่, 1-0-0 ไร่ และ 1-0-0 ไร่)</li> </ul>	9.67	TEC	จำนองกับธนาคาร
<u>อาคาร</u>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>อาคารสำนักงาน อ.บางกรวย จ.นนทบุรี</li> </ul>	9.14	TEC	จำนองกับธนาคาร
<ul style="list-style-type: none"> <li>อาคารคลังสินค้า (เดิมเป็นโรงงาน TEG) อ.สามพราน จ.นครปฐม</li> </ul>	0.93	TEC	จำนองกับธนาคาร
<ul style="list-style-type: none"> <li>อาคารโรงงาน TEG อ.เมือง ฉะเชิงเทรา</li> </ul>	13.37	TEC	จำนองกับธนาคาร
<u>เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ และอุปกรณ์สำนักงาน</u>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ และอุปกรณ์สำนักงาน TEC</li> </ul>	1.60	TEC	ไม่มี
<ul style="list-style-type: none"> <li>เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ และอุปกรณ์สำนักงาน TEG</li> </ul>	0.49	TEG	ไม่มี
<ul style="list-style-type: none"> <li>เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ และอุปกรณ์สำนักงาน TEM</li> </ul>	0.07	TEM	ไม่มี
<u>เครื่องจักรและเครื่องมือเครื่องใช้</u>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>รถขุดยี่ห้อ Kubota 3 คัน</li> </ul>	2.47	TEC	ดูรายละเอียดจาก สัญญาเช่าทาง การเงิน
<ul style="list-style-type: none"> <li>รถขุดไฮดรอลิกยี่ห้อ โคมิตสึ 3 คัน</li> </ul>	7.39	TEC	ดูรายละเอียดจาก สัญญาเช่าทาง การเงิน
<ul style="list-style-type: none"> <li>รถตัก แคตเทอร์พิลลาร์</li> </ul>	2.08	TEC	ดูรายละเอียดจาก สัญญาเช่าทาง การเงิน
<ul style="list-style-type: none"> <li>ทาวเวอร์เครน</li> </ul>	2.99	TEC	ไม่มี
<ul style="list-style-type: none"> <li>ปั๊มคอนกรีต</li> </ul>	1.96	TEC	ไม่มี
<ul style="list-style-type: none"> <li>เครื่องมือ เครื่องใช้และอุปกรณ์ก่อสร้างที่ใช้ตั้งงาน</li> </ul>	13.39	TEC	ไม่มี
<ul style="list-style-type: none"> <li>เครื่องจักรในโรงงานอลูมิเนียม</li> </ul>	0.69	TEG	ไม่มี

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ยานพาหนะ			
▪ ยานพาหนะ TEC จำนวน 40 คัน	12.63	TEC	สัญญาเช่าทาง การเงิน บางส่วน
รวม	85.07		

หมายเหตุ: ยานพาหนะและเครื่องจักรประเภทรถของ TEC ติดภาระสัญญาเช่าทางการเงินของ จำนวน 17 คัน มีมูลค่าทางบัญชี 18.14 ล้านบาท

### สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบไปด้วย โปรแกรมคอมพิวเตอร์และอื่นๆ จำนวน 1.17 ล้านบาท

### สัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีสัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ รายละเอียดดังนี้

#### 1 สัญญาแบ่งผลประโยชน์และข้อตกลงไม่แข่งขันทางธุรกิจ

บริษัท ทีอี แมค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทแกน มีสัญญาแบ่งผลประโยชน์และตกลงไม่แข่งขันธุรกิจ ดังนี้

#### สัญญาข้อตกลงไม่แข่งขันทางธุรกิจระหว่าง TEM และกลุ่มคุณวสันต์ เล็กประเสริฐ

ชื่อสัญญา	สัญญาข้อตกลงไม่แข่งขันทางธุรกิจระหว่าง TEM และกลุ่มนายวสันต์ เล็กประเสริฐ
คู่สัญญา	TEM กับ นายวสันต์ เล็กประเสริฐ และ นางลัดดาวัลย์ ศิริเวชวิวัฒน์
วัตถุประสงค์	เพื่อไม่ให้กลุ่มนายวสันต์ เล็กประเสริฐ กระทำการใดๆ ที่เป็นการแข่งขันทางธุรกิจกับ TEM ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ TEC
ข้อห้ามประกอบธุรกิจแข่งขัน	นายวสันต์ เล็กประเสริฐไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม โดยตนเองหรือร่วมกับผู้อื่น ตกลงที่จะไม่ประกอบธุรกิจที่แข่งขันกับธุรกิจของ TEM รวมถึง ตกลงที่จะไม่ดำเนินการ หรือมีส่วนสนับสนุนให้ บริษัท ไอ แทงค์ จำกัด และ/หรือ บริษัทที่อยู่ภายใต้อำนาจควบคุมกิจการ (ตามที่นิยามไว้ในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และที่ได้อัปเดตเพิ่มเติม) ของ บริษัท ไอ แทงค์ จำกัด (หากมี) ประกอบธุรกิจที่แข่งขันกับธุรกิจของ TEM
การเลิกสัญญา	สัญญาข้อตกลงไม่แข่งขันทางธุรกิจระหว่าง TEM กับคุณวสันต์ เล็กประเสริฐ มีผลสิ้นสุดลงเมื่อนายวสันต์ เล็กประเสริฐ ไม่ได้เป็น กรรมการและ ผู้บริหารของ TEM และ บริษัทใดๆ ในกลุ่มบริษัทฯ สำหรับในส่วนของสัญญาข้อตกลงไม่แข่งขันทางธุรกิจระหว่าง TEM กับ นางลัดดาวัลย์ ศิริเวชวิวัฒน์ จะมีผลสิ้นสุดเมื่อ นางลัดดาวัลย์ ศิริเวชวิวัฒน์ ไม่ได้เป็น กรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นของ บริษัท ไอ แทงค์ จำกัด

## 2 สัญญาเช่าและบริการ

บริษัทฯ มีสัญญาเช่าและบริการ รายละเอียดดังนี้

### สัญญาเช่าโกดังหนทบุรี TEC

คู่สัญญา	บริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด (“ผู้เช่า”) และ คุณอภิญา มิตรสายชล (“ผู้ให้เช่า”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความเกี่ยวข้องใดๆ กับผู้ถือหุ้น กรรมการ และผู้บริหารบริษัทฯ
วันที่ทำสัญญา	วันที่ 11 มีนาคม 2564
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้เป็นพื้นที่เก็บของและจอดรถ
ที่ตั้งของที่ดินและอาคาร	ที่ดินติดกับสำนักงานใหญ่ TEC ต.บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี
เนื้อที่ของที่ดินและอาคาร	0-1-26 ไร่
ระยะเวลาการเช่า	ระยะเวลาเช่า 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 11 มีนาคม 2564 ถึง 11 มีนาคม 2565
อัตราค่าเช่า	100,000 บาทต่อปี
เงื่อนไขที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> <li>หากผู้ให้เช่าต้องการยกเลิกการเช่าก่อนสิ้นสุดสัญญาเพื่อจะนำที่ดินไปทำประโยชน์อื่นๆ ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งล่วงหน้ากับผู้เช่าเป็นเวลาอย่างน้อย 3 เดือน เพื่อให้ผู้เช่าจะได้เคลื่อนย้ายวัสดุออกได้ทัน และผู้ให้เช่าต้องคืนเงินค่าเช่าล่วงหน้าตามสัดส่วน</li> <li>หากผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าได้ทันที</li> </ul>

## 3 สัญญาเงินกู้และหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน

### 1. สัญญาเงินกู้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีวงเงินกู้ของ TEC จากธนาคารพาณิชย์ 2 แห่ง รวม 297.0 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ประเภทวงเงิน	วงเงินรวม (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย	อายุ สัญญา
1	หนังสือค้ำประกัน	330.00	ร้อยละ 1.25	1 ปี และต่ออายุตามสมควร
2	หนังสือสัญญากู้เบิกเกินบัญชี	22.00	MOR	จนกว่าจะยกเลิก
3	วงเงินสินเชื่อ	30.00	MLR – 1.25	จนกว่าจะยกเลิก
4	วงเงินสินเชื่อ	60.00	MLR – 1.00	จนกว่าจะยกเลิก
รวมวงเงินสินเชื่อ		442.00		

ตารางแสดงประเภทหลักประกันของวงเงินทั้งหมด 100.00 ล้านบาท

ลำดับที่	รายละเอียดหลักทรัพย์/บุคคล	มูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 63 (ล้านบาท)
หลักประกันประเภทที่ 1	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โฉนดเลขที่ 32777,32778 ต. บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี ของ TEC	13.74
หลักประกันประเภทที่ 2	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โฉนดเลขที่ 42560,42572 ต. บางกระทึก อ.สามพราน (ตลาดใหม่) จ.นครปฐม (นครชัยศรี)	3.83
หลักประกันประเภทที่ 3	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โฉนดเลขที่ 82925,82926 ต. คลองอูมชลจร อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา	21.74
	รวม	39.31

## 2. หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินของ TEC รวมมูลค่า 14.30 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ประเภทการใช้งาน	จำนวน (คัน)	หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน (ล้านบาท)
1	รถยนต์ประจำตำแหน่งและใช้รับส่งผู้บริหาร	1	2.90
2	ยานพาหนะที่ใช้ขนส่งสำหรับโครงการก่อสร้าง	9	2.73
	<b>รวมยานพาหนะ</b>		<b>5.63</b>
3	รถขุดดิน (ประเภทเครื่องจักร)	7	10.19
	รวมหนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ		<b>15.82</b>
	หัก ดอกเบี้ยรอตัดจ่ายตามสัญญาเช่าซื้อ		(0.76)
	หัก ภาษีซื้อที่ยังไม่ถึงกำหนด		(0.76)
	<b>รวมสุทธิ</b>		<b>14.30</b>

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2557 บริษัทย่อยแห่งหนึ่งมีคดีความจากการถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายในคดีความแพ่งจากเจ้าของโรงแรมแห่งหนึ่ง จากความเสียหายและผลกระทบที่ทำให้โจทก์สูญเสียลูกค้าและโอกาสทางธุรกิจจากการที่บริษัทย่อยดำเนินการก่อสร้างในพื้นที่ใกล้เคียงกับโครงการของโจทก์ เป็นจำนวนทุนทรัพย์ 29.91 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.50 ต่อปี โดยบริษัทย่อยถูกฟ้องเป็นจำเลยร่วมที่ 1 ต่อมา เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2559 และ 27 มิถุนายน 2560 ทั้งศาลชั้นต้นและศาลอุทธรณ์พิจารณายกฟ้องคดีดังกล่าว อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2560 โจทก์ดำเนินการยื่นฎีกาเพื่อพิจารณาคดีดังกล่าว ต่อมาในปี 2562 ศาลฎีกาพิจารณาคัดสินให้บริษัทย่อยร่วมกับจำเลยที่ 1 และจำเลยที่ 2 ร่วมกันชำระค่าเสียหายให้กับโจทก์เป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 2 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.50 ต่อปี ดังนั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทได้บันทึกประมาณการหนี้สินคดีความดังกล่าวจำนวน 1.75 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยมูลหนี้ตามทุนทรัพย์รวมดอกเบี้ยในส่วนที่กลุ่มบริษัทจะร่วมรับผิดชอบและประมาณการค่าใช้จ่ายทางคดีที่เกี่ยวข้อง ต่อมาในปี 2563 บริษัทย่อยได้จ่ายชำระค่าเสียหายส่วนที่รับผิดชอบบางส่วนให้กับโจทก์ จำนวนทั้งสิ้น 1.50 ล้านบาท คงเหลือจำนวน 0.25 ล้านบาท ซึ่งเป็นส่วนที่บริษัทย่อยคาดการณ์ว่าอาจจะต้องร่วมรับผิดชอบเพิ่มเติม