



บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

COMMUNICATION AND SYSTEM SOLUTION PUBLIC COMPANY LIMITED

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)



ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท คอมมิวนิเคชั่น แอนด์ ซิสเต็มส์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) (เดิมชื่อ บริษัท ซี.เอส.เอส.ไฟร์สตีป จำกัด) จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 มกราคม 2537 โดยคุณสมพงษ์ กังสวิวัฒน์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม (Passive Fire Protection) สำหรับอาคารสูงและโรงงานอุตสาหกรรม ต่อมา คุณสมพงษ์และผู้บริหารหลักปัจจุบันของบริษัทได้ร่วมลงทุนในบริษัทต่างๆ เพื่อขยายกิจการอย่างต่อเนื่องไปยังธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประเภทต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าของผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล เช่น ตราสินค้า phelps dodge ตราสินค้า Philips และตราสินค้า 3M เป็นต้น นอกจากนี้ ในปี 2542 บริษัทได้เริ่มขยายขอบเขตของการดำเนินธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจใหม่ในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม โดยให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้ง ตลอดจนบำรุงรักษาระบบงานโทรคมนาคม ซึ่งต่อมาบริษัทได้ขยายการทำธุรกิจทางด้านโทรคมนาคมโดยการลงทุนร่วมในกิจการร่วมค้า ดาวเนออร์ ซีเอสเอส และกิจการร่วมค้าบริษัท ซี. เอส. เอส. เนเจอร์ อินเตอร์ เนชั่นแนล จำกัด อย่างไรก็ตาม กิจการร่วมค้าบริษัท ซี. เอส. เอส. เนเจอร์ อินเตอร์ เนชั่นแนล จำกัดได้ยื่นหนังสือต่อกรมสรรพากรเพื่อขอยกเลิกประกอบกิจการตั้งแต่ปี 2551 และกิจการร่วมค้า ดาวเนออร์ ซีเอสเอสได้หยุดดำเนินธุรกิจตั้งแต่ปี 2553 ส่งผลให้บริษัทมุ่งเน้นประกอบธุรกิจธุรกิจการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมด้วยบริษัทเองตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา

ในระหว่างปี 2547 บริษัทได้ดำเนินการจัดโครงสร้างการลงทุนในกลุ่มบริษัทเพื่อให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจในการรองรับการเติบโตของเศรษฐกิจ อุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมโทรคมนาคม โดยได้เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท ซี.เอส.เอส. เคเบิล แอนด์ แอคเซสซอรี่ส์ จำกัด (“ซี.เอส.เอส.เคเบิล” หรือ “บริษัทย่อย”) ทำให้ ซี.เอส.เอส.เคเบิล มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยมีนโยบายให้บริษัทดำเนินธุรกิจการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมและระบบป้องกันไฟลาม ส่วนบริษัทย่อยมุ่งเน้นธุรกิจด้านการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทต่างๆ อย่างไรก็ตาม ต่อมา บริษัทได้ตัดสินใจรับโอนธุรกิจด้านการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทต่างๆ มาจากบริษัทย่อย เพื่อเป็นการเพิ่มขอบเขตการดำเนินงานของบริษัทและประสิทธิภาพการบริหารงานโดยภาพรวม ซึ่งได้ทยอยเริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2554 ทำให้ ณ ปัจจุบัน บริษัทได้ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทต่างๆ จากผู้ผลิตชั้นนำของโลก รวมทั้งให้บริการออกแบบ และก่อสร้างโครงข่ายสัญญาณโทรคมนาคมทั่วประเทศ ขณะที่บริษัทย่อยได้ลดขอบเขตการดำเนินงานเพื่อประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการเป็นหลัก และเป็นตัวแทนในการประสานงานซื้อขายสินค้าต่างๆ

บริษัทมีจุดเด่นที่สำคัญดังนี้ :-

- บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำในการจัดจำหน่ายสายไฟฟ้ารายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย และเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (One-Stop Service) ด้วยมาตรฐานคุณภาพภายใต้ผลิตภัณฑ์ตราสินค้าชั้นนำระดับสากล
- บริษัทได้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายหลักของผลิตภัณฑ์ตราสินค้าที่มีคุณภาพและชื่อเสียงระดับสากล โดยบริษัทสามารถจัดจำหน่ายสินค้าให้กับตราสินค้าต่างๆ ได้เพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจและมอบหมายให้จัดจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตสินค้ามาโดยตลอด



- บริษัทที่มีความพร้อมในการจัดส่งสินค้าของบริษัทด้วยการมีคลังสินค้าที่ตั้งอยู่ที่เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร และอำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี และอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยมีพื้นที่สำหรับจัดเก็บสินค้ารวมกันประมาณ 8,100 ตารางเมตร ทั้งนี้ พื้นที่คลังสินค้าที่มีขนาดใหญ่และทำเลที่ตั้งมีการคมนาคมที่สะดวกและมีที่ตั้งใกล้กับลูกค้าของบริษัท ส่งผลให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้หลากหลาย และสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและทันต่อความต้องการใช้ของลูกค้า ซึ่งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจจากลูกค้า และส่งผลให้มีคำสั่งซื้อสินค้ากับบริษัทอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วประเทศผ่านร้านค้า และพนักงานขายของบริษัท ให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปและเจ้าของโครงการ
- ทีมงานวิศวกรของบริษัทมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เกือบ 20 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลัม และประสบการณ์กว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม ทำให้บริษัทสามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดระยะเวลา และตรงตามคุณภาพมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคม จากบริษัท ยูไนเต็ด รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS)
- บริษัทมีความเป็นอิสระในการดำเนินธุรกิจติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ครอบคลุมทุกราย เนื่องจากบริษัทไม่ได้เป็นบริษัทในกลุ่มของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใดรายหนึ่ง
- บริษัทมีแหล่งสนับสนุนทางการเงินที่ดีทั้งจากสถาบันทางการเงินที่ให้เงินกู้ยืมมาโดยตลอดรวมทั้งการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนในครั้งนี ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งด้านต้นทุนและแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ

การวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

- การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

รายได้หลักของบริษัทมาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบไฟฟ้า เช่น สายไฟฟ้า และอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทต่างๆ และจากการให้บริการติดตั้ง ซึ่งประกอบด้วย การให้บริการติดตั้งงานโทรคมนาคม และการให้บริการติดตั้งอุปกรณ์ป้องกันไฟลัมและอื่นๆ นอกจากนี้ บริษัทยังมีรายได้ค่าติดต่อประสานงาน และรายได้อื่นๆ ได้แก่ รายได้จากการบริหารงานรายรับจากค่าส่งเสริมการตลาดของผู้จัดจำหน่าย ดอกเบี้ยรับ ค่าเช่า กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ และกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น ซึ่งโครงสร้างรายได้รวมของกลุ่มบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้ :-



ตารางแสดงโครงสร้างรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

ประเภทผลิตภัณฑ์	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สายไฟฟ้า	1,157.07	66.05	1,525.38	65.20	2,138.01	64.75
หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่าง	171.17	9.77	157.37	6.73	172.26	5.22
ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้ง	67.59	3.86	75.05	3.21	90.54	2.74
อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า	51.66	2.95	52.03	2.22	70.30	2.13
วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม	35.62	2.03	58.29	2.49	62.20	1.88
หม้อแปลงไฟฟ้า	46.17	2.64	28.73	1.23	24.33	0.74
อื่นๆ	19.15	1.09	13.31	0.57	12.77	0.39
รวมรายได้จากการขาย	1,548.43	88.39	1,910.16	81.65	2,570.40	77.84
รายได้จากการติดตั้งระบบโทรคมนาคม	104.74	5.98	363.30	15.53	682.12	20.66
รายได้จากการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม	20.28	1.16	17.59	0.75	28.03	0.85
รายได้จากการบริการอื่นๆ	20.75	1.18	5.55	0.24	5.24	0.16
รวมรายได้จากการบริการติดตั้ง	145.77	8.32	386.43	16.52	715.39	21.66
รายได้ค่าติดต่อประสานงาน	38.60	2.20	25.95	1.11	-	-
รายได้อื่น ๆ	18.98*	1.09	16.84	0.72	16.32	0.49
รายได้รวม	1,751.79	100.00	2,339.39	100.00	3,302.11	100.00

หมายเหตุ: * รายได้อื่นๆ ในปี 2553 ได้รวมรายได้จากการบริหารงานเป็นจำนวน 7.99 ล้านบาท

ในปี 2553 - 2555 บริษัทมีรายได้รวมประมาณ 1,752 ล้านบาท 2,339 ล้านบาท และ 3,302 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องหรือคิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยของรายได้ในอัตราประมาณร้อยละ 37 ต่อปี โดยรายได้หลักมาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทต่างๆ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 78 - 88 ของรายได้รวม ส่วนรายได้ที่สำคัญรองลงมา ได้แก่ รายได้จากการบริการติดตั้ง ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 8 - 22 ของรายได้

ในปี 2553 - 2555 บริษัทมีรายได้จากการขายจำนวน 1,548 ล้านบาท 1,910 ล้านบาท และ 2,570 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88 ร้อยละ 82 และร้อยละ 78 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยมีอัตราเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 29 ต่อปี ซึ่งมีสาเหตุมาจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นของสายไฟฟ้าเป็นหลัก โดยที่ยอดขายของสายไฟฟ้ามียอดส่วนการขายประมาณร้อยละ 75 - 83 ของรายได้จากการขาย และมีอัตราเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 36 ต่อปี สำหรับในช่วงระยะเวลาดังกล่าว ทั้งนี้ ในปี 2555 บริษัทมีรายได้จากการขายสายไฟฟ้า จำนวน 2,138 ล้านบาท เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 40 เมื่อเทียบกับปี 2554 ซึ่งมาจากการเพิ่มขึ้นของปริมาณขายสายไฟฟ้าในปี 2555 ในอัตราร้อยละ 18 เนื่องจากโรงงานต่างๆ มีการปรับปรุงและดำเนินการก่อสร้างใหม่ภายหลังจากประสบอุทกภัยทางน้ำในช่วงปลายปี 2554 กอปรกับราคาจำหน่ายเฉลี่ยในปี 2555 ที่เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 19 ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นตามราคาทองแดงและการจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทสายพิเศษเพิ่มขึ้น

ในปี 2553 - 2555 บริษัทมีรายได้จากการบริการติดตั้งเป็นจำนวน 146 ล้านบาท 386 ล้านบาท และ 715 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 122 ต่อปี ทั้งนี้ อัตราเติบโตดังกล่าวส่วนใหญ่มาจากการเพิ่มขึ้นของ



ธุรกิจการให้บริการติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมเป็นหลัก ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นประมาณร้อยละ 72 - 95 ของรายได้จากการบริการติดตั้งรวม เนื่องจากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมมีการเติบโตและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับเครือข่าย 3G ของผู้ประกอบการที่ให้บริการสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2555 บริษัทมีสัญญางานให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคม มูลค่ารวมประมาณ 1,328 ล้านบาท โดยมูลค่างานก่อสร้างสถานีฐาน (New Site) มีจำนวน 1,044 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 79 ของมูลค่าโครงการทั้งหมด

ต้นทุนขายของบริษัทมาจากต้นทุนจากการซื้อสินค้ามาเพื่อขายเป็นหลัก โดยทั่วไป บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาขายโดยบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Margin) จากต้นทุนที่ซื้อมา เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าต่อไป โดยในปี 2553 - 2555 บริษัทมีต้นทุนขายจำนวน 1,323 ล้านบาท 1,752 ล้านบาท และ 2,297 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขาย คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 85 ร้อยละ 92 และร้อยละ 89 เมื่อเทียบกับรายได้จากการขาย ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2555 บริษัทมีต้นทุนขาย 2,297 ล้านบาท เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 31 เมื่อเทียบกับปี 2554 เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการขายเพิ่มสูงขึ้นประมาณร้อยละ 35 ซึ่งมาจากปริมาณจำหน่ายสายไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 18 และราคาจำหน่ายสายไฟฟ้าต่อหน่วยที่เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 19 และบริษัทมีอัตราส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายในปี 2555 ลดลงเหลือประมาณร้อยละ 89 จากร้อยละ 92 ในปี 2554 เนื่องจากสินค้าที่จำหน่ายในปี 2555 โดยเฉลี่ยมีกำไรส่วนเพิ่มที่ดีกว่าสินค้าที่จำหน่ายในปี 2554 อีกทั้งบริษัทได้รับส่วนลดพิเศษ (Rebate) สำหรับการขายได้ตามเป้าหมาย และส่วนลดรับจากผู้จัดจำหน่าย เป็นจำนวนรวม 52 ล้านบาท เมื่อเทียบกับประมาณ 5 ล้านบาทในปี 2554 ด้วยเหตุนี้ จึงทำให้บริษัทมีสัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายในอัตราส่วนที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2554

ต้นทุนการให้บริการเป็นต้นทุนที่เกิดจากการให้บริการติดตั้งงานระบบโทรคมนาคม และงานระบบป้องกันไฟลามและอื่นๆ ซึ่งประกอบด้วยค่าใช้จ่ายหลักๆ ได้แก่ ค่าแรง และค่าสินค้าที่ใช้ในการติดตั้ง เช่น เสาโทรคมนาคม อุปกรณ์ต่างๆ ของงานโทรคมนาคม และอุปกรณ์ต่างๆ ของงานป้องกันไฟลาม เป็นต้น โดยมีสัดส่วนเฉลี่ยในปี 2555 รวมเป็นประมาณร้อยละ 86 ของต้นทุนบริการติดตั้ง ทั้งนี้ ในปี 2553 - 2555 ต้นทุนบริการติดตั้งมีจำนวนประมาณ 108 ล้านบาท 252 ล้านบาท และ 526 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 74 ร้อยละ 65 และร้อยละ 74 ของรายได้จากการบริการติดตั้งตามลำดับ โดยต้นทุนบริการติดตั้งมาจากการให้บริการติดตั้งงานระบบโทรคมนาคมเป็นหลัก ซึ่งบริษัทมีต้นทุนบริการงานโทรคมนาคมที่รับรู้ในระหว่างปี 2555 จำนวน 506 ล้านบาท ทั้งนี้ ต้นทุนงานก่อสร้างสถานีฐาน (New Site) เป็นต้นทุนหลักซึ่งคิดเป็นร้อยละ 81 ของประมาณการต้นทุนบริการโครงการโทรคมนาคมทั้งหมด

ค่าใช้จ่ายในการขายประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานขาย ค่าคอมมิชชั่น ค่าขนส่ง และค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายเป็นหลัก โดยในปี 2553 - 2555 มีจำนวนรวมประมาณ 44 ล้านบาท 68 ล้านบาท และ 62 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 2 - 3 ของรายได้รวม ส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารในปี 2553 - 2555 มีจำนวน 179 ล้านบาท 151 ล้านบาท และ 188 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 6 - 10 ของรายได้รวม ซึ่งประกอบด้วยค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานเป็นหลัก คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 53 - 63 ของค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายทางการเงินของบริษัทมาจากดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน โดยในปี 2553 - 2555 บริษัทมีค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 17 ล้านบาท 26 ล้านบาท และ 20 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีอัตราดอกเบี้ยจ่ายเฉลี่ยอยู่ระหว่างประมาณร้อยละ 5 - 8 ต่อปี ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายทางการเงินของบริษัทในปี 2555 มีจำนวนลดลงเนื่องจากบริษัทมีสภาพคล่องที่ดีขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของรายได้ ทำให้ใช้วงเงินกู้ลดลง อีกทั้งสามารถเจรจาต่อรองลดอัตราดอกเบี้ยกับสถาบันการเงิน ทำให้อัตราดอกเบี้ยในปี 2555 มีอัตราลดต่ำลงเหลือเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5 ต่อปีเท่านั้น



บริษัทมีกำไรขั้นต้นจากธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า ประมาณ 225 ล้านบาท 158 ล้านบาท และ 273 ล้านบาท ในปี 2553 - 2555 ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นประมาณร้อยละ 15 ร้อยละ 8 และร้อยละ 11 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ และมีกำไรขั้นต้นจากธุรกิจบริการติดตั้ง ประมาณ 38 ล้านบาท 135 ล้านบาท และ 189 ล้านบาท ในปี 2553 - 2555 ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นประมาณร้อยละ 26 ร้อยละ 35 และร้อยละ 26 ของรายได้จากการบริการติดตั้ง ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2553 - 2555 จำนวน 28 ล้านบาท 40 ล้านบาท และ 158 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิในอัตรากำไรสุทธิประมาณร้อยละ 140 ต่อปี และคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิประมาณร้อยละ 2 ร้อยละ 2 และร้อยละ 5 ตามลำดับ โดยผลประกอบการกำไรสุทธิที่เพิ่มสูงขึ้นในแต่ละปีมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขาย และรายได้จากการบริการติดตั้งเป็นหลัก

ในปี 2553 - 2555 บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิต่อหุ้นประมาณร้อยละ 12 ร้อยละ 16 และร้อยละ 47 ตามลำดับ ซึ่งเพิ่มสูงขึ้นตามกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี ในระหว่างปี 2554 และ 2555 บริษัทมีกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะของบริษัทเป็นจำนวนประมาณ 50 ล้านบาท และ 164 ล้านบาท ตามลำดับ และได้มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเป็นจำนวน 31 ล้านบาท และ 123 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิต่อหุ้นประมาณร้อยละ 63 และร้อยละ 75 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะของบริษัท ตามลำดับ

- การวิเคราะห์ฐานะการเงิน

สินทรัพย์รวมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 - 2555 มีจำนวนประมาณ 1,023 ล้านบาท 1,160 ล้านบาท และ 1,987 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิต่อหุ้นประมาณร้อยละ 39 ต่อปี โดยสินทรัพย์ส่วนใหญ่ ได้แก่ ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 43 - 67 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด ส่วนสินทรัพย์ที่สำคัญรองลงมา ได้แก่ สินค้าคงเหลือ และที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิอยู่ในช่วงประมาณร้อยละ 14 - 29 และประมาณร้อยละ 6 - 9 เมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ สินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2555 มีจำนวนเพิ่มขึ้นประมาณ 827 ล้านบาทเมื่อเทียบกับปี 2554 ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นเช่นกัน ซึ่งมีจำนวนเพิ่มขึ้นประมาณ 651 ล้านบาท รวมทั้งมีการลงทุนเพิ่มเติมในอุปกรณ์ที่ติดตั้งตามสัญญา ยานพาหนะและทรัพย์สินอื่นๆ มูลค่ารวมประมาณ 36 ล้านบาท และมีสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นประมาณ 72 ล้านบาท

หนี้สินรวมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 - 2555 มีจำนวนประมาณ 783 ล้านบาท 900 ล้านบาท และ 1,580 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินส่วนใหญ่เป็นเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น และเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมระยะสั้น ซึ่งคิดรวมเป็นประมาณร้อยละ 90 ของหนี้สินทั้งหมด และบริษัทมีการใช้แหล่งเงินทุนจากเงินกู้ยืมระยะสั้นเป็นหลัก เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทมีหนี้สินหมุนเวียนประมาณ 1,551 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 98 ของหนี้สินรวม โดยหนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญ คือ เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นจำนวนประมาณ 983 ล้านบาท เงินเบิกเกินบัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวนประมาณ 429 ล้านบาท และต้นทุนที่ยังไม่เรียกชำระจำนวนประมาณ 95 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 - 2555 มีจำนวนประมาณ 240 ล้านบาท 260 ล้านบาท และ 407 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีจำนวนเพิ่มขึ้นตามผลประกอบการที่มีกำไรสุทธิ ประมาณ 28 ล้านบาท 40 ล้านบาท และ 158 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วในปี 2554 เพิ่มขึ้นจาก 181 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท เนื่องจากในช่วงปลายปี 2554 บริษัทได้มีการจ่ายหุ้นปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น คิดเป็นมูลค่ารวม 19 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทได้



ดำเนินการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท รวมเป็น 50 ล้านบาท ต่อผู้ถือหุ้นเดิม และได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วดังกล่าวเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2556 ซึ่งมีผลทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 200 ล้านบาท เป็น 250 ล้านบาท และได้มีการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2555 จำนวน 112 ล้านบาทให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมเมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2556

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น 407 ล้านบาท ประกอบด้วย ทุนชำระแล้วจำนวน 200 ล้านบาท กำไรสะสมจำนวนประมาณ 201 ล้านบาท แบ่งเป็นเงินสำรองตามกฎหมายสะสมจำนวนประมาณ 19 ล้านบาท และกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรรจำนวนประมาณ 182 ล้านบาท และมีส่วนต่างจากการรวมกิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน ซึ่งเกิดขึ้นจากการเข้าถือหุ้นของบริษัทย่อยในปี 2547 ในราคาต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีของบริษัทย่อย เป็นจำนวนประมาณ 7 ล้านบาท

จากการพิจารณาโครงสร้างเงินทุนของบริษัท จะพบว่า อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 - 2555 อยู่ในระดับ 3.26 เท่า 3.46 เท่า และ 3.88 เท่า ตามลำดับ ซึ่งอัตราส่วนที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปีมีสาเหตุมาจากที่ผ่านมา บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจและขยายธุรกิจโดยใช้แหล่งเงินทุนจากการก่อหนี้สินระยะสั้นเพิ่มขึ้นเป็นหลัก อีกทั้งมีการจ่ายเงินปันผลอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีผลทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นมีอัตราอยู่ในระดับที่สูงกว่าข้อกำหนดในสัญญาสินเชื่อของสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ซึ่งกำหนดไว้ไม่เกิน 3 เท่า อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความเชื่อมั่นว่าภายหลังจากที่บริษัทได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนของประชาชนในครั้งนี้แล้ว จะช่วยทำให้บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มสูงขึ้น และทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทปรับลดลงได้ และอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าข้อกำหนดในสัญญาสินเชื่อ

ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้ :-

• ความเสี่ยงด้านธุรกิจของบริษัท

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

1) ธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไป

1.1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาทองแดง

รายได้จากการจำหน่ายสายไฟฟ้าคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 65 ของรายได้รวมของบริษัทในปี 2554 – 2555 โดยสายไฟฟ้ามีต้นทุนหลัก คือ ทองแดง ดังนั้น ความผันผวนของราคาทองแดงจะมีผลกระทบต่อราคาซื้อและจำหน่ายสายไฟฟ้าของบริษัท และจะมีผลกระทบต่อเนื่องไปถึงผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทในกรณีที่บริษัทไม่สามารถปรับราคาจำหน่ายให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือบริหารสินค้าคงคลังให้มีปริมาณที่เหมาะสม

ทั้งนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาทองแดงเป็นประจำ เพื่อคาดการณ์แนวโน้มของราคาในการบริหารปริมาณสินค้าคงคลังของสายไฟฟ้าให้เป็นไปตามความ



เหมาะสม เช่น การพิจารณาบททวนปริมาณสินค้าคงคลังอย่างใกล้ชิด การลดเวลาการจัดส่งสินค้า การกำหนดให้มีการส่งสินค้าโดยตรงไปยังลูกค้าสำหรับกรณีที่สินค้าที่ใช้ในงานโครงการ (Matching Order) กอปรกับธุรกิจการจำหน่ายสินค้าของบริษัทเป็นลักษณะการซื้อมาจำหน่ายไป ซึ่งการกำหนดราคาจะใช้วิธีบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) ซึ่งหากราคาต้นทุนสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลง บริษัทก็สามารถปรับกำไรส่วนที่บวกเพิ่มในราคาจำหน่ายให้มีความเหมาะสม เพื่อยังคงให้บริษัทสามารถจำหน่ายสินค้าหรือระบายสินค้าคงคลังให้สอดคล้องกับสถานการณ์ ณ ขณะนั้น โดยบริษัทยังคงสามารถทำกำไรได้ ดังนั้น แม้ว่าราคาทองแดงเป็นสิ่งที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ แต่มาตรการบริหารสินค้าคงคลังและการกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคาของบริษัทจะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะสามารถช่วยลดผลกระทบจากการผันผวนของราคาทองแดงได้ในระดับหนึ่ง

1.2) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่

ในปี 2554 และ 2555 บริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าประมาณร้อยละ 60 - 65 ของมูลค่าการซื้อสินค้าสำเร็จรูป ตามลำดับ จากบริษัท เฟลป์ส ดอตคอม อินเทอร์เน็ต (ไทยแลนด์) จำกัด (“เฟลป์ส ดอตคอม”) ประกอบกับ เฟลป์ส ดอตคอม ไม่มีนโยบายที่จะทำสัญญาระยะยาวกับตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์รายใด จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตรายดังกล่าว หากผู้ผลิตรายดังกล่าวดำเนินการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าโดยตรง และ/หรือ เลิกจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัท และ/หรือ ไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่บริษัทได้ตามความต้องการใช้ของบริษัท และ/หรือ ปรับขึ้นราคาสินค้าโดยไม่แจ้งล่วงหน้า และบริษัทไม่สามารถจัดหาแหล่งอื่นได้ทันตามแผนการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ จากปัจจัยดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายและความน่าเชื่อถือของบริษัท ซึ่งจะมีผลต่อการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ประเมินว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากผู้ผลิตสินค้ารายดังกล่าวไม่มีนโยบายจำหน่ายสินค้าโดยตรงด้วยตนเอง ประกอบกับตลอดเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตดังกล่าว โดยมีการจัดซื้อผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าอย่างต่อเนื่องเป็นเวลานานตั้งแต่ปี 2542 รวมถึงมีประวัติการสั่งซื้อและชำระค่าสินค้าที่ตีมาโดยตลอด ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตดังกล่าวในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้ามาโดยตลอด อีกทั้ง บริษัทยังเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศรายใหญ่ที่สุดของเฟลป์ส ดอตคอม โดยมียอดสั่งซื้อสินค้าเป็นสัดส่วนที่สูงถึงร้อยละ 42 ของยอดซื้อของตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศทั้งหมดของเฟลป์ส ดอตคอม ในปี 2555 นอกจากนี้ ประเทศไทยยังมีผู้ผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศและผู้นำเข้าสายไฟฟ้ารายอื่นจากต่างประเทศที่สามารถผลิตสินค้าทดแทนได้ และประสงค์ที่จะให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายหลัก ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงนี้ไม่มากนัก

1.3) ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่

เนื่องด้วยธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไปหรือการเป็นตัวแทนจำหน่าย เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญทางเทคนิคหรือไม่มีความซับซ้อนมากนัก ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ไม่ยากนัก จึงอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่และอาจมีการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นในอนาคต ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ดี การดำเนินธุรกิจดังกล่าวยังต้องอาศัยประสบการณ์ในหลายๆ ด้าน เช่น การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตสินค้า การมีสินค้าที่หลากหลายทั้งประเภทและปริมาณเพื่อก่อให้เกิดความยืดหยุ่นและสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วทั้ง มีความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า การสร้างกลยุทธ์การตลาดเพื่อขยายฐานลูกค้าให้มีจำนวน



มากพอ รวมทั้งต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนที่สูงในการสำรองสินค้าเพื่อจำหน่าย ด้วยปัจจัยดังกล่าวจึงอาจส่งผลให้คู่แข่งรายใหม่เข้ามาในธุรกิจนี้ได้ไม่มากนัก ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทได้ใช้กลยุทธ์ด้านต่างๆ ในการบริหารมาโดยตลอด โดยบริษัทมีสินค้าหลากหลายประเภทครอบคลุมสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าทั้งหมดและยังมีบริการติดตั้งสำหรับสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าบางชนิด ส่งผลให้บริษัทเป็นบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบครบวงจร (One-Stop Service) อีกทั้งบริษัทมีการจัดเก็บสินค้าไว้ในคลังสินค้า จำนวน 4 คลังสินค้า ซึ่งมีพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้ารวมทั้งสิ้นประมาณ 8,100 ตารางเมตร และมีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับที่ตั้งของลูกค้าและการคมนาคมสะดวก ทำให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้เพียงพอและสามารถกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึงในเวลาอันรวดเร็ว และเมื่อพิจารณาขนาดของเงินทุน บริษัทจะมีข้อได้เปรียบในด้านปริมาณและประเภทสินค้าที่สั่งซื้อเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่น ด้วยเหตุนี้ ปัจจัยที่กล่าวข้างต้นจะช่วยสร้างความเชื่อถือในเรื่องคุณภาพและบริการของบริษัทต่อลูกค้าอีกทางหนึ่ง

2) ธุรกิจการให้บริการ ออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม

2.1) ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของด้านรายได้จากการให้บริการงานในลักษณะโครงการ

ธุรกิจการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมของบริษัทเป็นการให้บริการที่มีลักษณะเป็นงานโครงการระยะสั้น โดยไม่มีการทำสัญญาว่าจ้างงานเป็นระยะยาวต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทอาจมีรายได้จากการให้บริการออกแบบและติดตั้งที่ไม่มีความสม่ำเสมอหรือไม่มีความต่อเนื่องได้ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทที่มีความเป็นอิสระจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรคมนาคมหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่างๆ ราย รวมทั้งมีความสัมพันธ์ที่ดีและมีประสบการณ์กับการทำงานกับทั้งผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้รับเหมาหลักของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกราย และเป็นผลให้บริษัทได้รับงานจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการขยายการประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์เกี่ยวกับระบบงานไฟฟ้า เช่น สายไฟฟ้าประเภทต่างๆ อุปกรณ์ส่องแสงสว่าง วัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม เป็นต้น ซึ่งจะช่วยทำให้บริษัทมีรายได้ที่สม่ำเสมอจากการจำหน่ายสินค้าดังกล่าว และลดผลกระทบของความเสี่ยงในด้านความไม่สม่ำเสมอของรายได้ในส่วนของการบริการออกแบบ จัดหาและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง

2.2) ความเสี่ยงจากการดำเนินโครงการล่าช้ากว่าเวลาที่กำหนดตามสัญญา

ในการดำเนินธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลามและระบบงานโทรคมนาคม เป็นการให้บริการในลักษณะโครงการ ซึ่งมีระยะเวลาดำเนินงานตั้งแต่ 3 เดือน ถึงประมาณ 1 ปี และบางกรณีมีการกำหนดค่าเสียหายจากความล่าช้าของงาน ดังนั้น หากการดำเนินโครงการมีความล่าช้าจากกำหนดการ อาจส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนในการดำเนินโครงการสูงขึ้น รวมทั้งมีความเสี่ยงที่อาจจะถูกเรียกค่าเสียหายจากความล่าช้าของการส่งมอบงานได้

ดังนั้น เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน บริษัทมีนโยบายในการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าโดยจะประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น ผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier) ผู้รับเหมาช่าง วิศวกรคุมงานของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการวางแผนประสานงาน ติดตาม และตรวจสอบการส่งมอบสินค้า หรือการก่อสร้างติดตั้งงานระบบอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีการจัดสรรทีมงานให้เหมาะสมกับปริมาณงานที่ได้รับมอบหมาย เพื่อให้สามารถดูแลและตรวจสอบความคืบหน้าตลอดจนคุณภาพของงานอย่างใกล้ชิด ซึ่งการดำเนินการ



ดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทรับทราบถึงปัญหาและแนวทางแก้ไขได้ทันเวลาที่ และสามารถส่งมอบงานโครงการและ/หรือสินค้าได้ตรงตามคุณภาพที่ลูกค้าต้องการได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยส่งมอบงานล่าช้าจนทำให้ต้องถูกเรียกปรับค่าเสียหายจากผู้ว่าจ้างแต่อย่างใด

2.3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาวิศวกร

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดทำ และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม ซึ่งในการรับงานและการดำเนินงานแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลาอย่างมีประสิทธิภาพนั้น จำเป็นที่ต้องพึ่งพาศูนย์บุคลากรที่มีประสบการณ์และความรู้ความสามารถ โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่ทีมงานวิศวกรซึ่งเป็นผู้ทำหน้าที่ตั้งแต่การออกแบบ ควบคุมงานและบริหารโครงการจนเสร็จสิ้น ซึ่งมีผลต่อการบริหารงานต้นทุนโครงการ ระยะเวลาดำเนินโครงการ และความครบถ้วนตามความต้องการของลูกค้า ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียทีมวิศวกรเหล่านี้ไปอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและการบริหารจัดการงานโครงการได้

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว บริษัทจึงมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการกำหนดระบบเงินเดือน และค่าตอบแทนที่เหมาะสม และจัดให้มีสวัสดิการและมาตรการจูงใจพนักงานให้มีความผูกพันกับองค์กรในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทได้จัดการอบรมสัมมนาแก่พนักงานและบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) พัฒนาความรู้ความสามารถด้านเทคนิคและการบริหารจัดการให้เหมาะสมกับสายงาน และ (2) เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัท รวมถึงมีการกระจายอำนาจการบริหารงานเพื่อลดการพึ่งพิงบุคลากรเป็นรายบุคคล ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีวิศวกรหลักที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์และทำงานร่วมกับบริษัทเป็นเวลามากกว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม

• ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.1) ความเสี่ยงจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 และ 2555 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นจำนวน 685 ล้านบาท และ 1,336 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นประมาณร้อยละ 59 และร้อยละ 67 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยแบ่งเป็นลูกหนี้การค้าจำนวน 666 ล้านบาท และ 992 ล้านบาท ในปี 2554 และปี 2555 ตามลำดับ และเป็นลูกหนี้อื่นจำนวน 123 ล้านบาท และ 452 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับในช่วงระยะเวลาเดียวกัน โดยหากพิจารณาจากลูกหนี้การค้าจะพบว่า เป็นลูกหนี้การค้าจากธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสินค้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่ง ณ ปัจจุบันที่มีจำนวนมากถึงประมาณ 3,200 ราย และกระจายทั่วประเทศ บริษัทจึงมีความเสี่ยง หากลูกหนี้การค้าของบริษัท ชำระค่าสินค้าล่าช้าและไม่ตรงตามกำหนดของเครดิตเทอม หรือกลายเป็นหนี้สูญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง ผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินของบริษัทได้

ดังนั้น การควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ การติดตามการชำระหนี้ และการเร่งรัดเก็บหนี้ จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงานของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายการจำหน่ายสินค้าและการพิจารณาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละรายที่รัดกุม รวมทั้งมีนโยบายติดตามคุณภาพของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาการติดตามการชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวนประมาณ 885 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2555 จนถึงวันที่ 5 มีนาคม 2556 จะพบว่าลูกหนี้การค้าดังกล่าวข้างต้นได้มีจำนวนลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยมียอดคงเหลือจำนวนประมาณ 253 ล้านบาท

สำหรับลูกหนี้อื่นสุทธิหลังหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของงานติดตั้งอุปกรณ์ป้องกันไฟลามและอื่นๆ มีจำนวนประมาณ 123 ล้านบาทและ 452 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2554 และปี 2555 ตามลำดับ ประกอบด้วยลูกหนี้อื่นที่เกิดจากมูลค่างานติดตั้งที่



แล้วเสร็จแต่ยังไม่เรียกเก็บเงินซึ่งเป็นลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคมเป็นหลัก ซึ่งมีจำนวนประมาณ 117 ล้านบาท และ 438 ล้านบาท สำหรับช่วงระยะเวลาเดียวกัน ตามลำดับ อนึ่ง ลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคมจะเป็นผู้รับเหมาหลักของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีฐานะทางการเงินและชื่อเสียงที่ดี มีประวัติการชำระหนี้ตรงตามความสำเร็จของงาน และบางกรณีมีการชำระเงินค่างานล่วงหน้า ทำให้ที่ผ่านมามีเมื่อบริษัทดำเนินงานแล้วเสร็จ บริษัทสามารถเรียกเก็บเงินได้มาโดยตลอด และไม่เคยมียกย่องหนี้สงสัยจะสูญและ/หรือหนี้สูญสำหรับลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคม ดังนั้น ผู้บริหารจึงคาดว่าจะมีความเสี่ยงน้อยมากที่ไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ในส่วนงานดังกล่าว ทั้งนี้ ณ วันที่ 1 มีนาคม 2556 บริษัทได้มีการเรียกเก็บเงินจากมูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังไม่เรียกเก็บเงินแล้วเป็นจำนวน 134 ล้านบาท

นอกจากนั้น บริษัทยังมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยจัดซื้อกรมธรรม์ประกันการผิดนัดชำระหนี้ของลูกหนี้การค้า ซึ่งบริษัทจะได้รับค่าคุ้มครองการรับประกันชำระหนี้ของลูกหนี้ของบริษัทในวงเงินรวม 2,000 ล้านบาท สำหรับในช่วงระยะเวลาตั้งแต่เดือนธันวาคม 2555 ถึงเดือนมกราคม 2557 ทั้งนี้ ในกรณีที่ลูกหนี้ของบริษัทไม่สามารถชำระหนี้การค้าให้กับบริษัทได้ บริษัทประกันตกลงจะรับผิดชอบชดเชยค่าเสียหายดังกล่าวให้แก่บริษัทเป็นจำนวนไม่เกิน 150 ล้านบาท ทั้งนี้ มูลค่าการรับประกันชำระหนี้ดังกล่าวมีความเพียงพอในการลดความเสี่ยงจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้าไม่ได้ เนื่องจากที่ผ่านมามีบริษัทที่มีหนี้สูญและ/หรือหนี้ที่ต้องตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งมีจำนวนรวมเพียงประมาณ 18 ล้านบาทและ 15 ล้านบาท ในปี 2554 และปี 2555 ตามลำดับ

3.2) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายส่วนใหญ่ของบริษัทประกอบด้วยเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันทางการเงินเป็นจำนวนรวมประมาณ 430 ล้านบาท โดยหนี้สินข้างต้นมีอัตราดอกเบี้ยที่ลอยตัวซึ่งอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ย MLR MRR และ MOR ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น จะส่งผลให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยที่สูงขึ้นตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยการรักษาสัดส่วนของหนี้สินที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมกับลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากบริษัทได้รับวงเงินหลายประเภทจากสถาบันการเงินหลายแห่ง ซึ่งบริษัทสามารถเลือกใช้วงเงินและเทอมการชำระเงินที่เหมาะสมกับสถานการณ์ ณ ขณะนั้นๆ นอกจากนี้ การที่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในครั้งนี้ บริษัทมีวัตถุประสงค์จะนำเงินทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ต่อประชาชนบางส่วน มาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบภาระดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง

3.3) ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทอื่นๆ และการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคม บริษัทมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง สำหรับการสั่งซื้อสินค้าและจัดเก็บสินค้าเพื่อจำหน่าย ซึ่งสินค้าจะต้องมีความหลากหลายและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ส่วนงานการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อจัดเตรียมงานในโครงการติดตั้งระบบโทรคมนาคม ซึ่งเป็นขั้นตอนก่อนที่จะได้รับชำระเงินจากผู้ว่าจ้างตามสัญญา ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทได้ใช้แหล่งเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ซึ่งได้แก่เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร และเงินกู้ยืมระยะสั้นประเภทตั๋วสัญญาใช้เงิน และวงเงินขายลดลูกหนี้การค้า (Factoring) เป็นต้น



เป็นเงินทุนหมุนเวียนหลัก เพื่อดำเนินธุรกิจทั้งสองส่วนดังกล่าว ส่งผลให้มีอัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วนสภาพคล่อง
หมุนเวียนในปี 2555 ประมาณ 1.09 เท่า และ 0.90 เท่า ตามลำดับ

นอกจากนี้ ตามเงื่อนไขของสัญญาสินเชื่อจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง กำหนดให้บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สิน
ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ไม่เกิน 3.0 เท่า (งบการเงินเฉพาะของบริษัท) โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่สามารถดำรงอัตราส่วน
ตามเงื่อนไขดังกล่าวได้ ซึ่งอาจเป็นเหตุของการผิดเงื่อนไขของสัญญาสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ ดังนั้น จะเห็นว่า หาก
บริษัทบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียนไม่ดี อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการสั่งซื้อและจัดเก็บสินค้า และ/หรือ
ความสามารถในการได้รับงานใหม่ และ/หรือความสามารถในการขยายธุรกิจของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ประเมินว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากสถาบันการเงินมีความ
ความเข้าใจในธุรกิจของบริษัท และให้ความสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างดีมาโดยตลอด กอปรกับโครงการ
ติดตั้งระบบโทรคมนาคมใช้ระยะเวลาดำเนินการค่อนข้างสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) และระยะเวลาขายสินค้ามีระยะเวลาไม่เกิน 60
วันในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ทำให้บริษัทมีสภาพคล่องเพียงพอและสามารถชำระหนี้ให้แก่สถาบันการเงินได้อย่างครบถ้วนและ
ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดมาโดยตลอด นอกจากนี้ ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชน เงินที่ระดมทุนได้ใน
ครั้งนี้จะช่วยให้ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทมีฐานที่สูงขึ้น ซึ่งจะช่วยลดอัตราส่วน D/E Ratio ของบริษัทลงได้ ประกอบกับการ
เพิ่มฐานเงินทุนดังกล่าวจะช่วยสนับสนุนการทำกำไรจากการดำเนินธุรกิจและจะช่วยเพิ่มความสามารถในการชำระหนี้และ
ดอกเบี้ยของบริษัทได้ในระดับหนึ่ง อีกทั้งจะช่วยทำให้บริษัทมีช่องทางในการระดมทุนที่หลากหลายมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้
สภาพคล่องให้ดีขึ้น

• ความเสี่ยงอื่นๆ

4.1) ความเสี่ยงจากการขาดการถ่วงดุลอำนาจในการบริหาร

เนื่องจากบริษัทมีประธานกรรมการบริษัทและประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นบุคคลเดียวกัน จึงอาจทำให้การ
ตัดสินใจในการบริหารจัดการบริษัทขึ้นอยู่กับบุคคลดังกล่าวเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม โครงสร้างคณะกรรมการบริษัท ณ
ปัจจุบัน ประกอบด้วยกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 8 ท่าน โดยในการพิจารณาการประชุมใดๆ จะใช้วิธีอนุมัติโดยใช้เสียงข้าง
มาก (ไม่รวมเสียงของกรรมการที่มีส่วนได้เสีย) ซึ่งประธานกรรมการบริษัทจะมีเพียง 1 เสียงในการลงมติใดๆ เท่านั้น ทำให้ไม่
สามารถควบคุมการบริหารงานหรือการตัดสินใจได้ทั้งหมด นอกจากนี้ บริษัทมีกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน (ซึ่งได้ดำรง
ตำแหน่งกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน) หรือคิดเป็นร้อยละ 37.50 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดของบริษัท ทำหน้าที่ดูแล
ผลประโยชน์ของบริษัทแทนผู้ถือหุ้นรายย่อย ทำให้สามารถช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทในระดับหนึ่ง ประกอบ
กับบริษัทได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน โดย
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือคณะกรรมการไม่สามารถอนุมัติรายการใดที่ตนเองหรือบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
ที่มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยได้ ทั้งนี้ บริษัทเชื่อว่า ด้วย
การปฏิบัติตามมาตรการดังกล่าวข้างต้นอย่างเคร่งครัด จะสามารถช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องการถ่วงดุลอำนาจได้ระดับหนึ่ง

4.2) ความเสี่ยงจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมก่อนการเสนอขายต่อประชาชน ในครั้งนี้

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1 ประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2556 ได้มีมติให้เพิ่มทุนและจัดสรรหุ้นสามัญ
เพิ่มทุน จำนวน 100,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 14.29 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระ



แล้วภายหลังการเสนอขายต่อประชาชนในครั้ง นี้ เพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ในราคาตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทได้รับชำระเงินสำหรับการเพิ่มทุนดังกล่าวครบถ้วนในเดือนมีนาคม 2556

ทั้งนี้ จากการที่บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนดังกล่าวในราคาเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้ง นี้ ดังนั้น ผู้ลงทุนที่เข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ในราคาที่เสนอขายต่อประชาชน หรือ หุ้นละ [*] บาท อาจได้รับผลกระทบจากการที่ผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นในราคาตามมูลค่าที่ตราไว้ดังกล่าวนำหุ้นที่ถืออยู่ออกขาย อย่างไรก็ตาม ผู้ลงทุนอาจได้รับผลกระทบดังกล่าวลดลงในระดับหนึ่ง เนื่องจากตามเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ กำหนดห้ามผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทที่ถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 55 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายต่อประชาชน ขายหุ้นสัดส่วนดังกล่าวเป็นเวลา 12 เดือนนับจากวันที่หุ้นสามัญของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยผ่อนผันให้ผู้ถือหุ้นเดิมดังกล่าวสามารถนำหุ้นที่ถูกห้ามขายดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 25 ของจำนวนที่ถูกห้ามขายทั้งหมด มาซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ เมื่อครบกำหนด 6 เดือน นับจากวันที่หุ้นสามัญของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ

การเสนอขายหลักทรัพย์

ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียน 350,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 700,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยมีทุนเรียกชำระแล้ว 250,000,000 บาท ซึ่งบริษัทมีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (รวมกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย) จำนวน 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 28.57 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ในราคาหุ้นละ [*] บาท โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นในครั้ง นี้หลังหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์ เพื่อใช้ในการก่อสร้างคลังสินค้าและอาคารสำนักงานแห่งใหม่ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยอยู่ระหว่างขั้นตอนการขออนุมัติจดทะเบียนหุ้นสามัญทั้งหมดเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์ของบริษัท)