

**Questions**

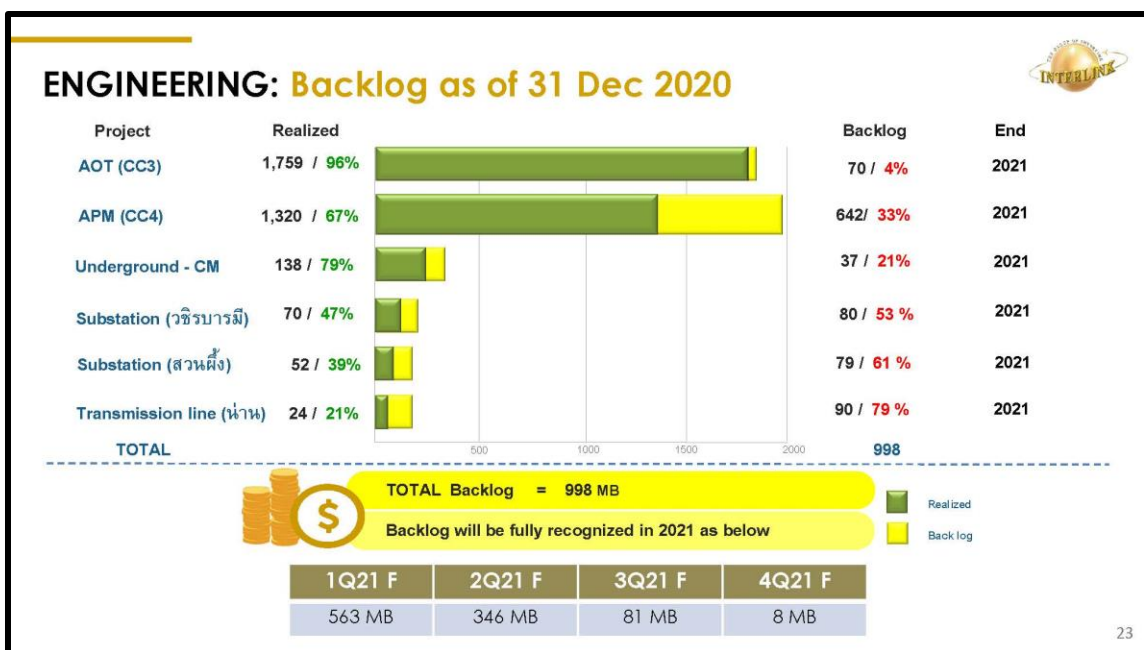
1. ปัจจุบันมีงานในมือเท่าไรในแต่ละธุรกิจ ? รับรู้ปีนี้อย่างไร ?

**ตอบ** ข้อมูลแยกตามธุรกิจ ดังนี้

1.1 ธุรกิจโทรคมนาคม มีรายได้รอรับรู้ ณ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 3,815.90 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้ในปี 2564 นี้ จำนวน 1,663.43 ล้านบาท

TELECOM: Backlog as of 31 Dec 2020					
Revenue Backlog Recognition					
	2021	2022	2023	2024 Onwards	Total
BANDWIDTH	444.83	147.41	85.88	51.24	729.36
DARK FIBER	146.69	26.24	15.93	17.75	206.62
USO 1 - DSV	148.73	148.73	103.32	-	400.79
USO 2 - DSV	286.75	338.72	338.72	645.32	1,609.51
DATA SERVICE	1,027.00	661.11	543.85	714.32	2,946.28
<b>DATA CENTER</b>					
	2021	2022	2023	2024 Onwards	Total
DATA CENTER	65.77	56.86	33.23	54.00	209.86
<b>INSTALLATION</b>					
	2021	2022	2023	2024 Onwards	Total
INSTALLATION	570.65	57.25	31.86	-	659.76
<b>TOTAL</b>	<b>1,663.43</b>	<b>775.22</b>	<b>608.94</b>	<b>768.32</b>	<b>3,815.90</b>

1.1 ธุรกิจวิศวกรรม มีรายได้รอรับรู้ ณ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 998 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้ทั้งหมดในปี 2564 นี้



2. มีกลยุทธ์อย่างไรที่จะทำให้งาน Engineering มี %GP เฉลี่ยที่ 15% โดยสามารถรักษากำไร %NP ไว้ที่ 3-5% ?

**ตอบ** กลยุทธ์สำหรับธุรกิจวิศวกรรมที่จะทำให้อัตรากำไรขั้นต้น (%GP) ปรับตัวดีขึ้น และมีอัตรากำไรสุทธิ (%NP) กลับมาเป็นบวก 5% ตามที่บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายไว้ในปี 2564 สามารถแบ่งได้เป็น 2 แผน ดังนี้

#### 2.1 งานโครงการในปัจจุบัน

สำหรับงานโครงการที่ดำเนินงานอยู่ในปัจจุบันทั้ง 6 โครงการนั้น บริษัทฯ ใช้นโยบาย “Control & Save” เพื่อควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายทั้งหมดให้เป็นไปตามแผนงบประมาณที่วางไว้ ในขณะที่เดียวกันรายได้จะถูกรับรู้ไปตามความก้าวหน้าของงาน ซึ่งความคืบหน้าและอุปสรรคต่างๆ ของงานจะถูกติดตามอย่างใกล้ชิดโดยผู้จัดการโครงการ และนำเสนอในที่ประชุมสรุปความคืบหน้าให้ผู้บริหารรับทราบเป็นประจำทุกเดือนเพื่อให้สามารถแก้ปัญหาได้อย่างทันที่ อีกทั้งยังสามารถส่งมอบงานได้อย่างมีคุณภาพและตรงตามกำหนดเวลาที่วางไว้

#### 2.2 งานโครงการในอนาคต

สำหรับงานโครงการที่จะเข้าประมูลเพิ่มเติมในอนาคต บริษัทฯ มีนโยบายในการเข้างานที่เข้มงวดมากขึ้น โดยจะเข้าร่วมเฉพาะงานโครงการที่อยู่ในความเชี่ยวชาญ 4 ด้านหลัก คือ งานสายใต้น้ำ งานสายใต้ดิน งานสายส่งไฟฟ้าแรงสูง และงานสถานีไฟฟ้าย่อย อีกทั้งงานที่เข้าประมูลดังกล่าวจะต้องมีกำไรอยู่ในเกณฑ์ที่ตั้งไว้เท่านั้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการประเมินความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอกอื่นๆ เพิ่มเติมเพื่อประกอบการพิจารณาเข้าประมูลงานอีกด้วย

3. พังจากที่ผู้บริหารนำเสนอแล้ว เหมือนกับว่าธุรกิจนี้มี 1. คู่แข่งเยอะ 2. การแข่งขันด้านราคาเยอะมาก จึงอยากถามว่า ทั้งข้อ 1 และ 2 จะยังเข้มข้นต่อไปตลอดใช้ไหมครับ แล้วทางผู้บริหารจะมีแนวทางบริหารอย่างไร ที่จะทำให้เกิดรายได้และการเติบโตอย่างยั่งยืนครับ ?

**ตอบ** การแข่งขันทางด้านสินค้าและด้านราคาในธุรกิจนี้ มีเพิ่มขึ้นอยู่เรื่อยๆ ตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีจุดแข็งในเรื่องของการเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจนี้ เป็นผู้นำเข้าสายสัญญาณและอุปกรณ์ใช้สายมาเผยแพร่ในประเทศไทยเป็นรายแรก จึงทำให้บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในตลาดสูง อีกทั้งบริษัทฯ มีปฏิญญาที่ยึดมั่นตลอดมา 3 ข้อ คือ สินค้าคุณภาพ ราคาถูกกว่า และบริการที่ดีกว่า ซึ่งทั้งหมดนี้จะเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมกันทำให้สามารถเอาชนะคู่แข่ง สร้างรายได้ที่เติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

4. ขอทราบข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการนำสายไฟฟ้าลงใต้ดินด้วยครับ ว่าบริษัทจะมีโอกาสได้รับงานมากน้อยขนาดไหน และจะมีไปทุกจังหวัดหรือไม่ เป็นต้นครับ ?

**ตอบ** เนื่องจากงานสายใต้ดินเป็นหนึ่งในงานโครงการที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ ดังนั้น โอกาสในการเข้าร่วมหรือได้รับงานนั้น จะขึ้นอยู่กับอัตรากำไรของงานโครงการนั้นๆ ว่าอยู่ในเกณฑ์ที่บริษัทฯ ตั้งไว้หรือไม่ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะมีการประเมินความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอกอื่นๆ เพิ่มเติมเพื่อประกอบการพิจารณาเข้าประมูลงานแต่ละโครงการอีกด้วย

5. ท่านผู้บริหารตั้งเป้ารายได้ 10,000 ล้านบาทเมื่อไหร่ครับ ? ด้วยปัจจัยใดจึงจะทำให้รายได้ทะลุเป้าได้ ?

ตอบ กลุ่มบริษัท มุ่งเน้นการเติบโตอย่างมีคุณภาพทั้งรายได้และอัตรากำไรของทุกธุรกิจ โดยการเติบโตต่อเนื่อง และยั่งยืนดังกล่าวนี้ จะต้องคำนึงถึงการสร้างพื้นฐานที่มั่นคงและการต่อยอดโอกาสในแต่ละธุรกิจ ขณะเดียวกันสภาวะเศรษฐกิจโดยรวม และนโยบายต่างๆ ของประเทศ ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะส่งผลให้บริษัทสามารถไปถึงเป้าหมายได้ช้าหรือเร็ว

6. งานใหม่ที่จะเข้าประมูลในปีนี้มี 2 โครงการใช้หรือไม่คะ ?

ตอบ งานใหม่ที่จะเข้าประมูลในปี 2564 นี้ มีจำนวนกว่า 60 โครงการ ซึ่งครอบคลุมทั้งโครงการสายใต้น้ำ สายใต้ดิน สายส่งไฟฟ้าแรงสูง และสถานีไฟฟ้าย่อย อย่างไรก็ตาม งาน 2 โครงการที่ได้กล่าวถึงไป คืองานโครงการที่บริษัท ได้เข้าร่วมและชนะการประมูลเป็นผู้เสนอราคาต่ำสุดแล้ว ปัจจุบัน จึงอยู่ระหว่างรอลงนามในสัญญาเพื่อเริ่มดำเนินงานต่อไป

7. 6,000 ล้านบาท คือ นิวไฮโซ่มั้ยคะ?

ตอบ 6,000 ล้านบาท เป็นเป้าหมายรายได้ที่กลุ่มบริษัท มุ่งไปในปี 2564 นี้ ซึ่งถ้าหากบริษัท สามารถทำได้ตามที่ตั้งไว้นั้น ก็จะทำให้เกิดตัวเลขรายได้ที่สูงสุดใหม่ขึ้น

8. บริษัทจะเพิ่ม Dealer ในปัจจุบันที่ 1.5 หมื่นรายอีกไหม ? ในการเพิ่มยอดขายปีนี้

ตอบ ปัจจุบัน บริษัท มีจำนวนลูกค้าหรือ Dealer อยู่ที่ 18,000 - 20,000 ราย อย่างไรก็ตาม ในทุกๆปีบริษัท มีแผนในการเพิ่มจำนวนลูกค้า และลูกค้าใหม่ๆอยู่ตลอดเวลา ซึ่งรวมอยู่ใน KPI หรือเครื่องมือที่ใช้วัดผลการดำเนินงานของพนักงานขายทุกคน เพื่อให้ตอบรับกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์เก่า และการเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัท อยู่เสมอ