

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี 2567

แบบ 56-1 SME One Report

(Structured Data Report)

บริษัท สิทรอน เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

สารบัญ

หน้า

ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลบริษัท	2
การประกอบธุรกิจของบริษัท	4
ผู้ถือหุ้นรายใหญ่	25
การกำกับดูแลกิจการ และการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	
การบริหารจัดการความเสี่ยง	27
การกำกับดูแลกิจการ	39
โครงสร้างการจัดการ	48
นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	50

ผลการดำเนินงาน

ข้อมูลทางการเงิน	54
งบการเงิน	55
โครงสร้างรายได้	60
อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	61
คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินการ	62

ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	68
ประวัติการออกหุ้นเพิ่มทุน	69
รายการระหว่างกัน (ย้อนหลัง 1 ปี)	70
ข้อพิพาททางกฎหมาย	71

รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท

รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท	74
--	----

ข้อมูลบริษัท

ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท

บริษัท สิทรอน เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน)

โลโก้บริษัท

SITRON Power

ชื่อย่อหลักทรัพย์

SITRON22

เลขทะเบียนนิติบุคคล

0107565000611

เว็บไซต์ / โซเชียลมีเดีย

<https://sitronpower.com/>

วันจัดตั้งบริษัท

20 ม.ค. 2559

เบอร์โทรศัพท์

022863090

ที่ตั้งสำนักงาน

654/18-19 โครงการสามย่าน บิสซิเนส ทาว์น พระรามที่ 4 महाพัฒนาราม บางรัก กรุงเทพมหานคร 10500

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ทุนจดทะเบียน

90,000,000.00 บาท

เรียกชำระแล้ว

72,000,000.00 บาท

หุ้นสามัญ

90,000,000 หุ้น

หุ้นบุริมสิทธิ

0 หุ้น

มูลค่าหุ้น

0.50 บาท

การประกอบธุรกิจของบริษัท

การประกอบธุรกิจของบริษัท

ลักษณะธุรกิจ

บริษัท สิทรอน เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “SITRON”) ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหา ก่อสร้าง และติดตั้ง (Engineering Procurement and Construction หรือ “EPC”) และให้บริการด้านวิศวกรรม ก่อสร้างและติดตั้ง (Balance of System หรือ “BOS”) ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ในรูปแบบระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar Rooftop) ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนพื้นดิน (Solar Ground Mount) และระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ชนิดลอยน้ำ (Solar Floating) ภายในโรงงานอุตสาหกรรมทั่วไป สถานประกอบการพาณิชย์ อาคาร และบ้านเรือน โดยครอบคลุมการให้บริการแบบครบวงจรตั้งแต่การวางแผนงาน การออกแบบวิศวกรรม การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ การก่อสร้างและติดตั้ง จนถึงการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า รวมถึงการให้บริการบำรุงรักษา (Operating and Maintenance หรือ “O&M”) ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีทีมวิศวกรที่มีความรู้ ความชำนาญ ประสบการณ์ที่พร้อมให้บริการอย่างมืออาชีพ ส่งมอบงานที่มีคุณภาพและตรงตามเวลาที่กำหนด เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2566 บริษัทฯ เริ่มต้นขยายธุรกิจไปยังการลงทุนในโครงการสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างเอกชนกับเอกชน (Private Power Purchase Agreement หรือ “Private PPA”) ปัจจุบันบริษัทมีกำลังการผลิตติดตั้งรวมกว่า 2.1 เมกะวัตต์ ทั้งที่ดำเนินการแล้ว และอยู่ในระหว่างการดำเนินการนอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นที่จะเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน เพื่อมุ่งไปสู่การเติบโตของสังคมคาร์บอนต่ำ (Low Carbon Society) ดังนั้น บริษัทฯ

จึงมีกลยุทธ์ที่จะต่อยอดธุรกิจที่จะช่วยผลักดันสังคมคาร์บอนต่ำ เช่น การให้คำปรึกษา และการเป็นตัวแทนขายคาร์บอนเครดิต (Carbon Credit) หรือหน่วยพลังงานสะอาดที่สามารถนำไปลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์และก๊าซเรือนกระจกอื่นๆ เพื่อช่วยลดภาวะโลกร้อน เป็นต้น

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1. ธุรกิจการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

การให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง และติดตั้ง (Engineering Procurement and Construction หรือ “EPC”) เป็นการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบครบวงจร (Turnkey) ดังนั้น เพียงแค่ลูกค้าต้องการจะติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ บริษัทฯ จะเป็นผู้ให้บริการในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การจัดหาอุปกรณ์ทั้งหมด การก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ให้แล้วเสร็จก่อนส่งมอบงานโครงการให้ลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ มีขอบเขตการให้บริการแบบ EPC โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. 1 การสำรวจพื้นที่ติดตั้ง (Site Survey) ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

บริษัทฯ มีทีมวิศวกรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการเข้าไปสำรวจสถานที่ติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Site Survey) เพื่อสำรวจระบบไฟฟ้า และระบบโครงสร้างของพื้นที่งานโครงการที่อาจมีผลต่อการออกแบบทางวิศวกรรม ขั้นตอนการก่อสร้าง และงบประมาณโครงการ ตัวอย่างเช่น การตรวจสอบโครงสร้างการรับน้ำหนักของหลังคาในปัจจุบัน การสำรวจที่ตั้งและรายละเอียดของระบบไฟฟ้าของลูกค้าในปัจจุบัน การสำรวจระบบแหล่งน้ำ เพื่อพิจารณาความสะดวกในการล้างทำความสะอาดแผงโซลาร์เซลล์ในขั้นตอนการบำรุงรักษาระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นต้น ตลอดจนวิเคราะห์ปริมาณการใช้ไฟฟ้าของลูกค้าประกอบการศึกษาข้อกำหนดหรือความต้องการของลูกค้า เพื่อให้คำปรึกษา แนะนำรูปแบบการติดตั้ง และคำนวณความคุ้มค่าของระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ให้แก่ลูกค้า

1.2

การออกแบบทางวิศวกรรมและการวางแผนการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ให้มีความเหมาะสมกับที่ตั้งโครงการของลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบทางวิศวกรรมและการวางแผนการก่อสร้างติดตั้ง ที่คำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer Centric) และความคุ้มค่าจากการติดตั้งเป็นหลัก โดยบริษัทฯ มีทีมวิศวกรที่สำรวจพื้นที่งานโครงการ และทำงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิดเพื่อศึกษาความต้องการและข้อกำหนดของลูกค้า รวมถึงประเมินปัจจัยที่ท้าทาย หรือปัจจัยที่สำคัญที่อาจส่งผลต่อการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในพื้นที่งานโครงการ ซึ่งจะสะท้อนในแบบทางวิศวกรรม ซึ่งแสดงรายละเอียดของระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เช่น ลักษณะการติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ เส้นทางไหลของกระแสไฟฟ้า รายละเอียดการติดตั้ง ปริมาณวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้ง เป็นต้น

1.3 การขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

และการขอสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment of Thailand หรือ “BOI”)

นอกเหนือจากการออกแบบทางวิศวกรรม และการก่อสร้างติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ การให้บริการของบริษัทฯ ยังรวมถึงการขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์อย่างครบวงจร โดยบริษัทฯ มีแผนกประสานงานราชการที่ทำหน้าที่พิจารณาใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่ลูกค้าจะได้รับจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) และดำเนินการประสานงานกับหน่วยงานราชการต่างๆ เพื่อขอใบอนุญาตตามที่กฎหมายกำหนดให้ครบถ้วน และเพื่อให้ลูกค้าได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีสูงสุด

1.4 การจัดหาอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้ง และการจัดจ้างผู้รับเหมาช่วงจากภายนอก (Subcontractor)

เพื่อดำเนินการก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

เนื่องจากอุปกรณ์หลักของระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์มีระยะเวลาการใช้งานนาน เช่น แผงโซลาร์เซลล์ (Solar Cell) มีระยะเวลาการใช้งานนานกว่า 25 ปี เป็นต้น อีกทั้ง ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์จะสามารถประหยัดค่าไฟฟ้าแก่ลูกค้าได้สูงสุด หากระบบสามารถดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพและต่อเนื่อง ด้วยเหตุนี้ การคัดเลือกจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และการจัดจ้างผู้รับเหมาช่วงจากภายนอก (Subcontractor) ที่มีมาตรฐานและน่าเชื่อถือ จึงเป็นอีกหนึ่งขั้นตอนสำคัญที่ต้องใช้ความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง ดังนั้น โดยส่วนใหญ่ ลูกค้าจะให้บริษัทฯ เป็นผู้จัดหาอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้ง และจัดจ้างผู้รับเหมาช่วงจากภายนอก เพื่อที่จะสามารถควบคุมมาตรฐานและต้นทุนโครงการได้อย่างเหมาะสม เนื่องจากบริษัทฯ มีการกำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือกซัพพลายเออร์และผู้รับเหมาช่วงอย่างรัดกุม และคัดเลือกเฉพาะซัพพลายเออร์ชั้นนำที่วัสดุอุปกรณ์มีคุณภาพได้มาตรฐานระดับสากล มีความพร้อมที่จะสามารถส่งมอบสินค้าได้ตามต้องการ และมีฐานะการเงินที่มั่นคง โดยฯ บริษัทฯ จะดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างตั้งแต่ การคัดเลือกซัพพลายเออร์ การเปรียบเทียบราคา การเจรจาเงื่อนไขการสั่งซื้อและกำหนดแผนการส่งมอบสินค้าหรืองาน ตลอดจนการตรวจสอบคุณภาพของอุปกรณ์หรือบริการให้เป็นไปตามแบบทางวิศวกรรม

1.5 การก่อสร้างติดตั้ง และการตรวจสอบประสิทธิภาพของระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ก่อนส่งมอบงานโครงการ

ในการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงจากภายนอก (Subcontractor) เพื่อดำเนินการเกี่ยวกับการก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ทั้งหมด โดยบริษัทฯ มีขั้นตอนการปฏิบัติงานในการควบคุมและตรวจสอบการดำเนินงานก่อสร้างของผู้รับเหมาช่วงอย่างใกล้ชิด และมีทีมงานที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านการบริหารงานก่อสร้างที่ทำหน้าที่วางแผนการทำงานโครงการ (Master Schedule)

และตรวจสอบคุณภาพงานของผู้รับเหมาช่วง เพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปด้วยความถูกต้อง มีคุณภาพ และสามารถส่งมอบได้ตามเงื่อนไขของสัญญา ทั้งนี้ บริษัทฯ

จะตรวจสอบคุณภาพของระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์โดยการดำเนินการทดสอบการเดินระบบไฟฟ้าและความปลอดภัยในการใช้งาน เพื่อให้ระบบสามารถผลิตไฟฟ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพก่อนส่งมอบงานโครงการให้แก่ลูกค้า

ทั้งนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ใช้บริการแบบ EPC ของบริษัทฯ จะมีความหลากหลาย เช่น กลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม สถานประกอบการพาณิชย์ อาคาร บ้านเรือน และผู้พัฒนาโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ที่ต้องการว่าจ้างบริษัทฯ เพื่อให้บริการแบบครบวงจรตั้งแต่การให้คำปรึกษาแนะนำผลิตภัณฑ์ จนถึงส่งมอบงานโครงการให้แก่ลูกค้า

2. การให้บริการด้านวิศวกรรม ก่อสร้าง และติดตั้ง (“BOS”)

การให้บริการด้านวิศวกรรม ก่อสร้าง และติดตั้ง (Balance of System หรือ “BOS”)

เป็นการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่มีขอบเขตการให้บริการเหมือนกับการให้บริการแบบ EPC อย่างไรก็ดี ลักษณะการให้บริการแบบ BOS มีความแตกต่างกับลักษณะการให้บริการแบบ EPC

ตรงที่ลูกค้าจะเป็นผู้จัดหาอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ด้วยตนเองบางส่วน เช่น แผงโซลาร์เซลล์ (Solar cell) และเครื่องแปลงกระแสไฟฟ้า (Inverter) ส่วนบริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการให้บริการในขั้นตอนอื่นๆ เหมือนกับการให้บริการแบบ EPC ทั้งหมด ทั้งนี้ ลูกค้าที่ใช้บริการแบบ BOS โดยส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะเป็นผู้พัฒนาโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อการลงทุนระยะยาว

ทั้งนี้ในปี 2567 บริษัทฯ มีการเตรียมตัวเพื่อจะเริ่มใช้งานระบบบริหารจัดการการทำงานโครงการ (Project Management) ในรูปแบบ Online โดยพัฒนาจากการใช้งานจริง ซึ่งจะรวมการจัดการตั้งแต่เริ่มต้นรับโครงการจนกระทั่งส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า ใช้ชื่อโปรแกรมว่า LEMON ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาประสิทธิภาพ และคุณภาพของการทำงานโครงการเพื่อส่งมอบให้แก่ลูกค้าต่อไป โดยจะเริ่มต้นใช้งานในเดือน มกราคม 2568

3. การให้บริการบำรุงรักษา (“O&M”)

การให้บริการบำรุงรักษา (Operation and Maintenance หรือ “O&M”) เป็นการให้บริการหลังจากที่บริษัทฯ

ให้บริการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ทั้งแบบ EPC และแบบ BOS เสร็จสิ้น และส่งมอบงานโครงการให้แก่ลูกค้าเรียบร้อยแล้ว ซึ่งส่วนใหญ่บริษัทฯ จะให้บริการเป็นระยะเวลา 1 - 2 ปี หรือแล้วแต่ที่บริษัทฯ ตกลงกับลูกค้าไว้ โดยได้มีการพัฒนา Software สำหรับการบริหารงานด้าน O&M ภายใต้โปรแกรม “MELON” ซึ่งบริษัทได้เริ่มมีการทดลองใช้กับโครงการที่มีอยู่ในปัจจุบัน และคาดว่าจะสามารถขยายการให้บริการรองรับโครงการ ของลูกค้าทั่วไปได้ภายในปลายปี 2568

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีงานโครงการที่ให้บริการจำนวนทั้งหมดกว่า 160 โครงการ คิดเป็นมูลค่าโครงการ การให้บริการบำรุงรักษาทั้งหมด 64.92 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ให้บริการงานบำรุงรักษา ปรับปรุง และซ่อมแซมระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งมีการให้บริการใน 3 รูปแบบ ได้แก่

3.1 การบำรุงรักษาเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance)

ซึ่งอ้างอิงจากแผนการบำรุงรักษาตามรอบที่กำหนด เพื่อช่วยป้องกันความเสียหายของอุปกรณ์ติดตั้ง และเพื่อลดการสูญเสียพลังงานของระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

3.2 การบำรุงรักษาเชิงแก้ไข (Corrective Maintenance)

เพื่อซ่อมแซมความเสียหาย หรือดำเนินการเปลี่ยนอุปกรณ์ในกรณีที่ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เกิดการชำรุด

3.3 การติดตามประสิทธิภาพการทำงานของระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ทางระบบออนไลน์ (O&M Online)

เพื่อให้มั่นใจได้ว่าประสิทธิภาพการทำงานของระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เป็นไปตามที่กำหนดไว้

4. ธุรกิจการลงทุนในโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในรูปแบบสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างเอกชนกับเอกชน (Private Power Purchase Agreement หรือ “Private PPA”)

การลงทุนในโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในรูปแบบสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างเอกชนกับเอกชน (Private Power Purchase Agreement หรือ “Private PPA”) ซึ่งมีรายละเอียดรูปแบบธุรกิจ (Business Model) ของ Private PPA สรุปได้ดังนี้

4.1 บริษัทฯ เป็นผู้ลงทุนค่าวัสดุอุปกรณ์ และค่าติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ทั้งหมด และบริษัทฯ

จะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ระบบผลิตไฟฟ้าตลอดอายุของสัญญา Private PPA เมื่อครบอายุสัญญา

กรรมสิทธิ์ของระบบผลิตไฟฟ้าจะถูกโอนเป็นของผู้ประกอบการ

4.2 บริษัทฯ ดำเนินการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนพื้นที่ของผู้ประกอบการ

ซึ่งมีขั้นตอนการทำงานทั้งหมดเหมือนกับการให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง และติดตั้ง (Engineering Procurement and Construction หรือ “EPC”) และรวมถึงการดำเนินการบำรุงรักษา (Operation and Maintenance หรือ “O&M”)

ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ตลอดอายุของสัญญา Private PPA

4.3 ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์จะผลิตไฟฟ้าให้ผู้ประกอบการใช้งาน

4.4 ผู้ประกอบการจ่ายค่าไฟฟ้าตามจำนวนหน่วยไฟฟ้าที่ใช้จริงจากระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

ด้วยอัตราค่าไฟฟ้าที่ผู้ประกอบการซื้อจากการไฟฟ้านครหลวง (“กฟน.” หรือ “MEA”) หรือ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“กฟภ.” หรือ “PEA”) หักด้วยส่วนลดอัตราค่าไฟฟ้าตามที่ตกลงกันในสัญญา Private PPA

ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับการตอบรับเพื่อลงทุนในโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar Rooftop) ในรูปแบบ Private PPA จำนวน 1 โครงการ มีรายละเอียดโดยสรุป ดังนี้

- ลักษณะโครงการ: Solar Rooftop เพื่อใช้ภายในกระบวนการผลิตฯ แห่งหนึ่ง
- สถานที่ตั้งโครงการ: อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา
- กำลังการผลิตติดตั้ง: 1,600.20 kWp
- ระยะเวลาสัญญา: 20 ปี
- ช่วงที่เริ่มรับรู้รายได้: ไตรมาสที่ 4 ปี 2568

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการกระบวนการคัดเลือกผู้ประกอบการในการลงทุนโครงการ Private PPA โดยมีการประเมินเครดิตและความเสี่ยง (Risk Assessment) โดยพิจารณาจากศักยภาพการเติบโตของธุรกิจและสถานะทางการเงินของกิจการ ว่าสามารถที่จะดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง และพิจารณาควบคู่ไปกับผลตอบแทนจากการลงทุน ก่อนจะนำเสนอโครงการ Private PPA ต่อผู้มีอำนาจเพื่อพิจารณาอนุมัติ

วิสัยทัศน์ของบริษัท

เป็นผู้นำด้านการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ของประเทศ

ที่พร้อมเติบโตสู่การพัฒนาเทคโนโลยีการอนุรักษ์พลังงานไปสู่ภูมิภาค

Be Thailand's leader in solar EPC aiming to expand to energy efficiency innovation regionally.

พันธกิจ

1. ให้บริการที่ยอดเยี่ยมด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของเจ้าหน้าที่วิศวกรรมและการมีวินัยทางการเงิน และการบริหารสภาพคล่อง
Provide excellent services through its experienced engineering team and high financial discipline operation
2. สนับสนุนการเรียนรู้การสร้างความยั่งยืนและการพัฒนาอย่างยั่งยืน
Promote the best practices for the greener community and sustainability
3. สร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนให้เข้าใจ เพื่อมุ่งไปสู่ในการเติบโตของสังคมคาร์บอนต่ำ
Build trust worthiness among all stakeholders with long term commitment to low carbon society

แผนกลยุทธ์

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นบริษัทชั้นนำในการให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหาอุปกรณ์ ออกแบบ ก่อสร้าง และติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีการวางแผนนโยบายและกลยุทธ์ที่ชัดเจน เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และสามารถรักษาระดับมาตรฐานการให้บริการและเสริมสร้างความเชี่ยวชาญในการให้บริการ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. **การรักษาระดับมาตรฐานการให้บริการและเสริมสร้างความเชี่ยวชาญในการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้แก่กลุ่มลูกค้าผู้ให้บริการ**

บริษัทฯ เป็นผู้เชี่ยวชาญในการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบครบวงจร (Turnkey) ทั้งการให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง และติดตั้ง (Engineering Procurement and Construction หรือ “EPC”) และการให้บริการบำรุงรักษา (Operation and Maintenance หรือ “O&M”) ซึ่งเป็นการให้บริการหลังการติดตั้งระบบ ทั้งนี้ ตลอดระยะเวลา 9 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเสมอมาในเรื่องความเชี่ยวชาญในการให้บริการ การส่งมอบงานที่มีคุณภาพ และส่งมอบงานตามระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งปัจจัยหลักมาจากทีมงานของบริษัทฯ ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ รวมถึงการพัฒนาองค์ความรู้ และปรับตัวให้เข้ากับเทคโนโลยีของระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่พัฒนาตลอดเวลา

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ

ยังคงมีความมุ่งมั่นที่จะรักษาระดับมาตรฐานการให้บริการและเสริมสร้างความเชี่ยวชาญของบุคลากรในการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ต่อไปในอนาคต เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้แก่กลุ่มลูกค้าผู้ให้บริการว่าจะได้รับการบริการอย่างมีคุณภาพ จากทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญอย่างแท้จริง ดังนั้น บริษัทฯ จึงตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรภายในองค์กร ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจการให้บริการด้านวิศวกรรมที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ และทักษะการทำงานของบุคลากรให้ก้าวทันการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพราะฉะนั้นบริษัทฯ จึงมีนโยบายการจัดทำแผนงานการอบรม (Training Schedule) ให้แก่พนักงานทุกปี ทั้งในเชิงการพัฒนาทักษะเดิม (Upskill) และการเพิ่มเติมทักษะใหม่ (Reskill) จากบุคลากรภายในองค์กรเอง และงานสัมมนาที่จัดโดยหน่วยงานจากภายนอก เพื่อพัฒนาขีดความสามารถ และทักษะการทำงานของบุคลากรให้เพิ่มขึ้น ตัวอย่างเช่น

- หลักสูตรมาตรฐานการติดตั้งทางไฟฟ้าสำหรับประเทศไทย (พ.ศ.2564)

- หลักสูตรเพิ่มความรู้และทักษะผู้ตรวจสอบระบบผลิตพลังงานควบคุม (กรณีผลิตพลังงานควบคุมจากเครื่องกำเนิดไฟฟ้า)
- หลักสูตรการรวบรวมความปลอดภัยในการทำงานบนที่สูง และการทำงานในพื้นที่อับอากาศ
- หลักสูตรการบริหารโครงการอย่างมืออาชีพ และเตรียมความพร้อมการสอบ Project Management Professionals (PMF)
- หลักสูตรการตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์อย่างครบวงจร (Solar Cell Operations and Maintenance)
- หลักสูตรการบริหารจัดการการเปลี่ยนผ่านพลังงานและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Energy Transition & Climate Change Management)

นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้จัดทำคู่มือการปฏิบัติงานสำหรับแต่ละส่วนงาน เพื่อเป็นแนวทางให้พนักงานปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง และเพื่อให้เป็นมาตรฐานเดียวกันในทุกงานโครงการที่ให้บริการ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการทบทวนคู่มือการปฏิบัติงานอย่างสม่ำเสมอในทุกปี เพื่อให้มั่นใจได้ว่าคู่มือการปฏิบัติงานสะท้อนวิธีการทำงานที่ทำให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และการเปลี่ยนแปลงตามเทคโนโลยีใหม่ๆ หรือกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจล่าสุดแล้ว

2. การรักษามาตรฐานการให้บริการที่มีคุณภาพและการส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนด

บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการให้บริการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ และมีลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำอย่างต่อเนื่อง เพราะบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของงานที่ให้บริการในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การให้คำปรึกษาด้านวิศวกรรม การออกแบบ การก่อสร้างและติดตั้ง ความปลอดภัยในการติดตั้งและการใช้งาน และการส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนดกับลูกค้า ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบาย และขั้นตอนการปฏิบัติงาน เพื่อให้สามารถรักษามาตรฐานการให้บริการที่มีคุณภาพ และการส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนด ทำให้สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับเจ้าของโครงการ รวมถึงชื่อเสียงของบริษัทฯ ในอุตสาหกรรม เช่น

- บริษัทฯ กำหนดให้มีการจัดทำแผนการทำงานโครงการ (Master Schedule) ซึ่งเป็นตารางเวลาการทำงานภาพรวมตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงการส่งมอบงาน และกำหนดให้มีแนวทางในการควบคุมและติดตามผลการดำเนินงานก่อสร้างของผู้รับเหมาช่วง (Subcontractors) อย่างใกล้ชิด โดยมีการจัดทำรายงานการทำงานประจำวัน (Daily Report) และสรุปสถานะงานโครงการรายสัปดาห์เพื่อนำเสนอต่อลูกค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการก่อสร้างและติดตั้งสามารถส่งมอบได้ตามเงื่อนไขของสัญญา
- บริษัทฯ กำหนดให้มีการตรวจสอบงานโครงการที่ผู้รับเหมาช่วงดำเนินการเสร็จสิ้นในทุกๆ ขั้นตอนการติดตั้งที่สำคัญ (Key Milestone) และจัดทำรายงานการตรวจสอบ (Inspection Report) เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์มีคุณภาพตามมาตรฐานที่ออกแบบไว้
- บริษัทฯ มีการจัดทำแผนการทำงานด้านความปลอดภัยประจำวัน (Safety Report Daily Plan) และรายงานความปลอดภัย เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ คำนึงถึงความปลอดภัยในการติดตั้งของทุกฝ่ายในพื้นที่โครงการ

ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทฯ

ไม่มีประวัติการจ่ายค่าชดเชยความเสียหายอันเนื่องมาจากคุณภาพในการติดตั้งและใช้งานของระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์อย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทฯ ไม่มีประวัติการจ่ายค่าปรับให้แก่ลูกค้าอันเนื่องมาจากการดำเนินงานผิดพลาดตามสัญญาในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

3. การบริหารต้นทุนงานโครงการอย่างมีประสิทธิภาพ

เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันและความสามารถในการสร้างผลกำไรได้อย่างยั่งยืน

การบริหารต้นทุนงานโครงการถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญของการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากรายได้ของบริษัทฯ ที่ได้รับจากการให้บริการเป็นรายได้ที่ค่อนข้างแน่นอนตามที่กำหนดไว้ในสัญญาจ้างงาน ทำให้บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารต้นทุนโครงการอย่างมีประสิทธิภาพ

เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันและความสามารถในการสร้างผลกำไรได้อย่างยั่งยืน ดังนั้น บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบาย และให้ความสำคัญในการกำหนดขั้นตอนการปฏิบัติงานที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนของงานโครงการทั้งหมด ตั้งแต่การวางแผนการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ การควบคุมต้นทุนงานโครงการ การวางแผนการก่อสร้าง การติดตามความคืบหน้าก่อสร้าง และการติดตามความผันผวนของราคาวัสดุอุปกรณ์การติดตั้งอย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนงานโครงการได้และเพิ่มความสามารถในการทำกำไรให้แก่บริษัทฯ ตลอดจนเพิ่มโอกาสและความสามารถในการแข่งขันได้ โดยตัวอย่างวิธีการบริหารต้นทุนงานโครงการของบริษัทฯ มีดังนี้

- บริษัทฯ มีการจัดทำประมาณการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ ซึ่งพิจารณาจากปริมาณงานโครงการที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างการประมูล (Bidding) และช่วงเวลาที่เราคาดว่าจะจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ก่อนจะต่อรองราคาในลักษณะการซื้อแบบปริมาณมาก (Bulk Procurement) เพื่อเพิ่มอำนาจการเจรจาต่อรองราคากับซัพพลายเออร์มากขึ้น
- บริษัทฯ กำหนดให้มีการจัดทำงบประมาณโครงการ (Budget) ซึ่งจะมีการแจกแจงรายละเอียดงบประมาณตามหมวดค่าใช้จ่ายงานโครงการ (Cost Code) ได้แก่ ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ เช่น ต้นทุนแผงโซลาร์เซลล์ (Solar Cell) ต้นทุนเครื่องแปลงกระแสไฟฟ้า (Inverter) ต้นทุนอุปกรณ์จับยึดแผงโซลาร์เซลล์ (Mounting) และต้นทุนสายไฟ (Cable) เป็นต้น ต้นทุนค่าแรงในการติดตั้ง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ เพื่อให้สามารถติดตามและควบคุมค่าใช้จ่ายที่ถูกกำหนดไว้ในแต่ละประเภทได้แม่นยำขึ้น อีกทั้ง บริษัทฯ กำหนดให้มีการตรวจสอบความเพียงพอของงบประมาณโครงการทุกครั้ง ก่อนจะดำเนินการจัดซื้อหรือจัดจ้าง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายของงานโครงการได้ภายในวงเงินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติ

4. การรักษาความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้าและคู่ค้าทางธุรกิจ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับคู่ค้าทางธุรกิจ ทั้งลูกค้า ซัพพลายเออร์ และผู้รับเหมาช่วง (Subcontractor) ซึ่งตลอดระยะเวลา 9 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ให้บริการและคำปรึกษาแก่ลูกค้าอย่างใส่ใจและรวดเร็วตลอดระยะเวลาการให้บริการ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความเชื่อมั่นและไว้วางใจจากลูกค้า รวมถึงมีการติดตามการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าจากการให้บริการ โดยบริษัทฯ จะนำผลตอบรับของลูกค้ามาพัฒนาการให้บริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น เพื่อให้บริษัทฯ เป็นตัวเลือกอันดับหนึ่งที่ลูกค้านึกถึงเสมอ และทำให้ลูกค้ากลับมาเลือกใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังมีกลยุทธ์ในการรักษาความสัมพันธ์ตามประเภทและลักษณะของลูกค้า ตัวอย่างเช่น

- บริษัทฯ มีทีมงานในแผนกพัฒนาธุรกิจโดยเฉพาะเพื่อติดต่อรักษาความสัมพันธ์ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพอย่างต่อเนื่อง และติดตามงานโครงการในอนาคตของลูกค้าดังกล่าวอย่างใกล้ชิด เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ สามารถเข้าถึงโครงการใหม่ๆ ได้ในอนาคต
- บริษัทฯ มีช่องทางการติดต่อผ่านทาง Line Official ของบริษัทฯ สำหรับลูกค้าที่ใช้บริการบำรุงรักษา (Operation and Maintenance หรือ “O&M”) เป็นระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management) ในการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น และสามารถตอบข้อสงสัย ให้คำแนะนำ และแก้ไขปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการบำรุงรักษาให้แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

ในส่วนของซัพพลายเออร์ และผู้รับเหมาช่วง (Subcontractor) บริษัทฯ ได้รักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ ชำระค่าวัสดุอุปกรณ์ให้แก่ซัพพลายเออร์ และชำระค่าจ้างให้ผู้รับเหมาช่วงตรงตามกำหนดเวลาชำระอยู่เสมอ โดยไม่เคยมีประวัติการค้างชำระใดๆ นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังจัดกิจกรรมอบรมวิธีการใช้วัสดุอุปกรณ์ของซัพพลายเออร์ให้แก่ลูกค้า และผู้ที่เกี่ยวข้องอื่นๆ เพื่อทำให้วัสดุอุปกรณ์ของซัพพลายเออร์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น และการจัดอบรมความปลอดภัย และความรู้ในการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แก่ผู้รับเหมาช่วงเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มพูนความรู้ให้แก่คู่ค้าของบริษัทฯ และยกระดับการให้บริการของบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้น จึงทำให้ที่ผ่านมาบริษัทฯ เป็นที่ยอมรับจากคู่ค้าทางธุรกิจด้านการสนับสนุนคู่ค้าทางธุรกิจในการดำเนินธุรกิจมาโดยตลอด

5. การแสวงหาโอกาสการร่วมทุนกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อขยายกลุ่มลูกค้ากลุ่มใหม่ และการขยายช่องทางการให้บริการที่เพิ่มความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพ และสามารถสร้างความตระหนักรู้แบรนด์ของบริษัทฯ (Brand Awareness)

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการแสวงหาโอกาสการร่วมทุนกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นพันธมิตรกับสถาบันการเงินชั้นนำในประเทศไทยหลายแห่ง เพื่อดำเนินโครงการของสถาบันการเงินที่สนับสนุนการเปลี่ยนให้มาใช้ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยบริษัทฯ จะให้บริการแบบครบวงจรในการจัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง และติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าตามความต้องการที่ลูกค้าของสถาบันการเงินติดต่อเข้ามา ส่วนสถาบันการเงินจะให้การสนับสนุนทางการเงินในการลงทุนติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

อีกทั้ง บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการขยายช่องทางการให้บริการที่เพิ่มความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพ และสามารถสร้างความตระหนักรู้แบรนด์ของบริษัทฯ (Brand Awareness) เพิ่มขึ้นได้ ตัวอย่างเช่น

- การเข้าร่วมออกบูธงานที่เกี่ยวข้องกับพลังงานทดแทน หรืองานแสดงสินค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น งาน Asean Sustainable Energy Week งาน Earth Jump 2024 เป็นต้น เพื่อพบปะผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ
- การเป็นหนึ่งในรายชื่อซัพพลายเออร์ (Vendor List) ของบริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรม และ ภาคส่วนราชการ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีความมุ่งมั่นที่จะเป็นส่วนหนึ่งในการอนุรักษ์พลังงาน เพื่อมุ่งไปสู่สังคมคาร์บอนต่ำ (Low Carbon Society) ซึ่งสอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (พ.ศ. 2566-2570)

ที่มีจุดมุ่งหมายให้ประเทศไทยมีเศรษฐกิจหมุนเวียนและสังคมคาร์บอนต่ำ ดังนั้น บริษัทฯ

จึงมีกลยุทธ์ที่จะต่อยอดธุรกิจที่จะช่วยผลักดันสังคมคาร์บอนต่ำ ตัวอย่างเช่น การเป็นตัวแทนขายคาร์บอนเครดิต (Carbon Credit) ซึ่งเป็นสิทธิที่เกิดจากการลดปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ หรือก๊าซเรือนกระจกสู่สิ่งแวดล้อม

อันเนื่องมาจากผู้ประกอบการหรือโรงงานใช้ก๊าซเรือนกระจกน้อยกว่าเกณฑ์ที่กำหนด

ซึ่งสิทธิดังกล่าวนี้สามารถวัดปริมาณและสามารถนำไปซื้อขายได้ โดยบริษัทฯ จะเป็นตัวกลางผู้ซื้อและขายหน่วยคาร์บอนเครดิต (Carbon Credit) ซึ่งการซื้อคาร์บอนเครดิตจากผู้ประกอบการที่ปล่อยก๊าซเรือนกระจกน้อยกว่าเกณฑ์

และขายให้กับผู้ประกอบการที่สนใจที่จะลดปริมาณก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์และก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint)

ที่ปล่อยออกมาจากกิจกรรมต่าง ๆ ขององค์กร เช่น โรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่จำเป็นต้องปล่อยก๊าซเรือนกระจกเกินปริมาณที่กำหนด เป็นต้น

สินค้าและบริการ

ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar Rooftop)

เป็นระบบการผลิตไฟฟ้าที่เปลี่ยนพลังงานแสงอาทิตย์มาเป็นพลังงานไฟฟ้า โดยแผงโซลาร์เซลล์ (Solar cell)

จะถูกติดตั้งอยู่บนหลังคาของอาคาร ที่อยู่อาศัย หรือโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ



ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนพื้นดิน (Solar Ground Mount)

เป็นระบบการผลิตไฟฟ้าที่เปลี่ยนพลังงานแสงอาทิตย์มาเป็นพลังงานไฟฟ้า โดยแผงโซลาร์เซลล์ (Solar cell) จะถูกติดตั้งบนพื้นดิน มีอีกชื่อหนึ่งว่า “โซลาร์ฟาร์ม (Solar Farm)”



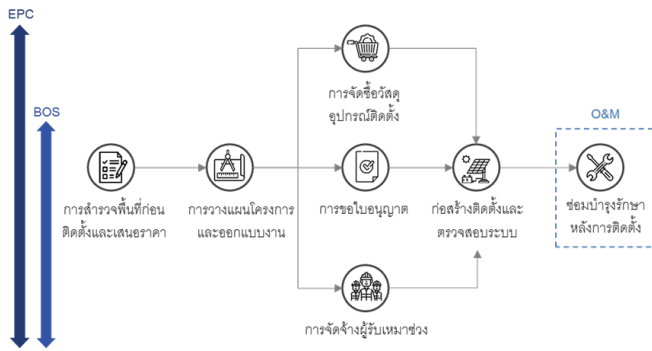
ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ชนิดลอยน้ำ (Solar Floating)

เป็นระบบการผลิตไฟฟ้าที่เปลี่ยนพลังงานแสงอาทิตย์มาเป็นพลังงานไฟฟ้า โดยแผงโซลาร์เซลล์ (Solar cell) จะลอยบนผิวน้ำ ซึ่งนิยมติดตั้งบนเขื่อน อ่างเก็บน้ำ หรือทะเลสาบ



แผนภาพแสดงขอบเขตการให้บริการที่เกี่ยวกับระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ของบริษัทฯ

แผนภาพแสดงขอบเขตการให้บริการที่เกี่ยวกับระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ของบริษัทฯ



Solar Rooftop

Solar Rooftop 750 kWp บนหลังคาโรงงานปิโตรเคมี (Petrochemical complex) ที่มีมาตรการความปลอดภัยสูง
จ.ระยอง



Solar Rooftop

Solar Rooftop 531 kWp บนหลังคาตัดโค้ง (Curved roof) ของโรงงานอุตสาหกรรม จ.ปทุมธานี



Solar Rooftop

Solar Rooftop 4,999 kWp หลังคาพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อการพักผ่อนหย่อนใจบนอาคารสำนักงาน จ.สมุทรสาคร



Solar Rooftop

Solar Rooftop 800 kWp บนหลังคากระโจม (Cascade roof) ของโรงงานอุตสาหกรรม จ.พระนครศรีอยุธยา



Solar Rooftop

Solar Rooftop 999 kWp บริเวณที่จอดรถ สำหรับพื้นที่เปิดโล่ง ของโรงพยาบาล จ.ชลบุรี



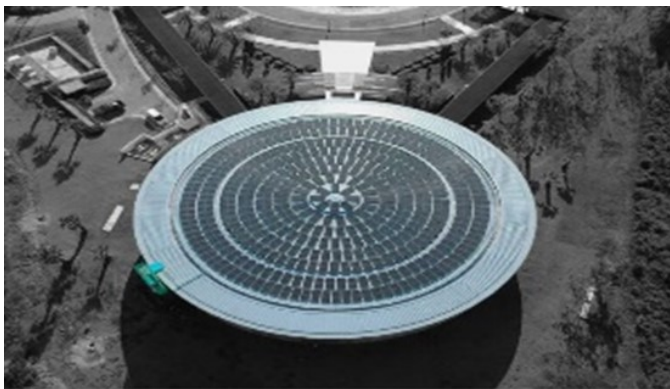
Solar Rooftop

Solar Rooftop 240 kWp บนหลังคาคอนกรีต ของอาคารศูนย์ข้อมูล จ.ชลบุรี



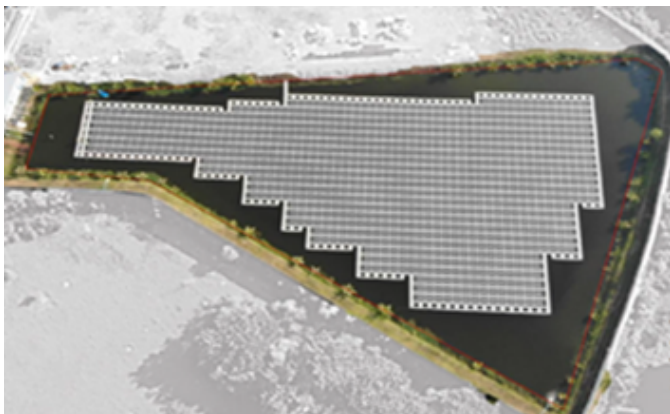
Solar Rooftop

Solar Rooftop 999 kWp สำหรับอาคารจัดงาน (Exhibition hall) จ.ระยอง



Solar Floating

Solar Floating 727 kWp บริเวณบ่อบำบัดน้ำเสียของโรงงานอุตสาหกรรม จ.ราชบุรี



Solar Floating

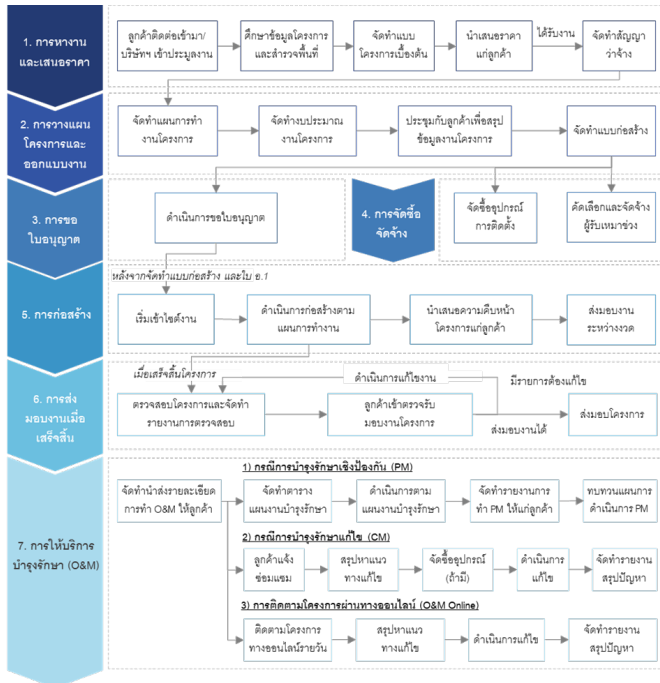
Solar Floating 100 kWp บริเวณทะเลเปิดใกล้ชายฝั่งทะเล จ.ระยอง



แผนภาพกระบวนการให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง

และติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ของบริษัทฯ (Engineering Procurement and Construction หรือ “EPC”)

บริษัทฯ มีขั้นตอนการให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง และติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ มีรายละเอียดดังนี้



กลุ่มลูกค้า

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านวิศวกรรม

จัดทำก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์รวมถึงให้บริการบำรุงรักษาระบบพลังงานต่างๆ

โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ บริษัทฯ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท มีรายละเอียดดังนี้

1. ผู้ผลิตไฟฟ้าเพื่อใช้เอง (Self-consumption)

กลุ่มผู้ผลิตไฟฟ้าไว้ใช้เอง คือ เจ้าของโครงการจะเป็นผู้ลงทุนติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

เพื่อผลิตไฟฟ้ามาใช้ประโยชน์ในกิจกรรมต่างๆ ของตนเอง ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรม สถานประกอบการพาณิชย์ โรงพยาบาล

โรงเรียน บิมน้ำมัน รวมถึงบ้านเรือนและสถานที่ราชการ โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นโรงงานอุตสาหกรรมเป็นหลัก

เนื่องจากโรงงานอุตสาหกรรมใช้ไฟฟ้าในการดำเนินธุรกิจปริมาณมาก ทำให้มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับไฟฟ้าค่อนข้างสูง ทั้งนี้

การติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์จึงสามารถช่วยให้โรงงานอุตสาหกรรมลดค่าใช้จ่ายดังกล่าวได้ อีกทั้ง

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment of Thailand หรือ “BOI”)

มีนโยบายสนับสนุนการปรับปรุงประสิทธิภาพด้านการประหยัดพลังงาน การใช้พลังงานทดแทน หรือการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ซึ่งรวมถึงการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 3 ปี เป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของเงินลงทุน

สำหรับกิจการที่เข้าลงทุนติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ และเป็นธุรกิจที่ สนับสนุนโดย BOI

โดยเป็นการพิจารณาแนวทางสนับสนุนธุรกิจที่เกี่ยวข้องในแต่ละปีงบประมาณ

จึงเป็นปัจจัยสนับสนุนให้โรงงานอุตสาหกรรมติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์มากขึ้น

2. ผู้พัฒนาโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

ผู้พัฒนาโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) กลุ่มผู้ผลิตไฟฟ้าและจำหน่ายกลับไปให้แก่การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (Electricity Generating Authority of Thailand หรือ “EGAT”) หรือ การไฟฟ้านครหลวง (“กฟน.” หรือ “MEA”) หรือ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“กฟภ.” หรือ “PEA”) ซึ่งประกอบด้วย ผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนขนาดใหญ่ (Independent Power Producer หรือ “IPP”) และผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนขนาดเล็ก (Small Power Producer หรือ “SPP”) (2) กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ

ลงทุนในโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในรูปแบบสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างเอกชนกับเอกชน (Private Power Purchase Agreement หรือ “Private PPA”)

โดยลูกค้าจะเป็นผู้ลงทุนค่าก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ให้กับโรงงานอุตสาหกรรม สถานประกอบการพาณิชย์ อาคาร และบ้านเรือน เพื่อผลิตไฟฟ้า และจำหน่ายให้กับผู้ที่ต้องการลดภาระค่าไฟฟ้าโดยใช้ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ มีนโยบายการก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนข้างเคียงน้อยที่สุด โดยได้จัดให้มีเจ้าหน้าที่วิศวกรประจำโครงการและเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยในการทำงานควบคุมการทำงานของบริษัทฯ รวมถึงจัดให้มีมาตรการเพื่อลดผลกระทบและสร้างความปลอดภัยให้แก่เจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติงานและพื้นที่รอบข้าง ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทใดๆ เกี่ยวกับผลกระทบจากการดำเนินงานต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

ช่องทางการให้บริการ

บริษัทฯ มีช่องทางในการให้บริการจำนวน 2 ช่องทาง ได้แก่ การนำเสนองานกับเจ้าของโครงการโดยตรง และการเข้าร่วมประมูลงานโครงการ มีรายละเอียดดังนี้

1. การนำเสนองานกับเจ้าของโครงการโดยตรง

บริษัทฯ

มีทีมงานสำรวจตลาดว่ามีผู้ประกอบการหรือโรงงานอุตสาหกรรมรายใดบ้างที่มีแนวโน้มในการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่บริษัทฯ สามารถเข้ารับงานได้ และจะดำเนินการติดต่อเข้าพบเพื่อนำเสนอการให้บริการซึ่งบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการนำเสนอการให้บริการคุณภาพของงาน การส่งมอบงานที่ตรงเวลา การรับประกันผลงาน และการให้บริการหลังติดตั้ง รวมถึงผลงานการให้บริการที่ผ่านมาของบริษัทฯ

ทั้งนี้ โดยส่วนใหญ่การนำเสนองานกับเจ้าของโครงการโดยตรงเกิดจากการที่เจ้าของโครงการเคยได้ร่วมงานกับบริษัทฯ และใช้บริการบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง หรือเกิดจากการแนะนำลูกค้ารายใหม่โดยบุคคลต่างๆ เช่น ลูกค้าที่เคยใช้บริการกับบริษัทฯ ผู้รับเหมาก่อสร้างที่ปรึกษาโครงการ เป็นต้น รวมถึงเจ้าของโครงการเห็นผลงานของบริษัทฯ จากข้อมูลสาธารณะ

2. การเข้าร่วมประมูลงานโครงการ

บริษัทฯ

มีทีมงานสำรวจตลาดและติดตามข่าวสารอย่างต่อเนื่องเกี่ยวกับการเปิดประมูลงานโครงการก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยบริษัทฯ จะประเมินความสามารถในการรับงาน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพและตรงตามเวลาที่กำหนด รวมถึงการประเมินคู่แข่งและความน่าเชื่อถือของโครงการที่จะเข้าร่วมประมูล

ขั้นตอนการให้บริการ

ขั้นตอนการให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหา ก่อสร้าง และติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์มีรายละเอียดดังนี้

1. สำรวจพื้นที่ก่อสร้างและติดตั้ง

บริษัทฯ เข้าสำรวจพื้นที่และสถานที่ก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อให้ทราบลักษณะ ขนาด และข้อจำกัดของพื้นที่ติดตั้ง รวมถึงพื้นที่ก่อสร้างห้องไฟฟ้าและอุปกรณ์แปลงไฟฟ้า (Inverter Room) และการวางระบบรักษาความปลอดภัยและสุขอนามัยที่ดี โดยรายละเอียดการสำรวจพื้นที่จะเป็นข้อมูลในการออกแบบวิศวกรรมด้านต่างๆ ต่อไป

2. งานออกแบบวิศวกรรม

บริษัทฯ มีทีมวิศวกรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยการออกแบบวิศวกรรมประกอบด้วย งานวิศวกรรมโยธา (Civil) งานไฟฟ้า (Electrical) และงานสถาปัตยกรรม (Architecture) โดยทีมวิศวกรแต่ละส่วนงานทำงานร่วมกัน เพื่อให้ได้แบบการก่อสร้างที่เหมาะสมกับลูกค้ารายนั้นๆ

3. การขอใบอนุญาต

บริษัทฯ มีบริการและดูแลเกี่ยวกับการขอใบอนุญาตต่างๆ ที่จำเป็นในการก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ขึ้นอยู่กับรายละเอียดในการว่าจ้างตัวอย่างของใบอนุญาตที่ทางบริษัทฯ ช่วยประสานงานให้กับกลุ่มลูกค้า ได้แก่ การขอสิทธิประโยชน์จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยกิจการที่ลงทุนในระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ซึ่งเป็นโครงการประหยัดพลังงานจะได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 3 ปี เป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของเงินลงทุนการขอใบอนุญาตติดตั้งแก้ไขอาคาร (ใบ อ.1) สำหรับอาคารทั่วไป หรือใบคำขอใช้ที่ดินเพื่อประกอบกิจการในนิคมอุตสาหกรรม (กนอ.01/1) สำหรับโรงงานอุตสาหกรรมที่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรม การขอใบขออนุญาตไฟฟ้ากับหน่วยงานการไฟฟ้า เพื่อแจ้งการใช้ไฟฟ้าที่ขนานกับไฟฟ้าที่จ่ายจากการไฟฟ้า เป็นต้น

4. การจัดหาวัสดุอุปกรณ์

บริษัทฯ จัดหาวัสดุอุปกรณ์กับผู้จำหน่ายสินค้าที่มีความน่าเชื่อถือ และสินค้าที่มีคุณภาพดี อุปกรณ์หลักที่ใช้ในระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ได้แก่ แผงโซลาร์เซลล์ (Solar Cell) และเครื่องแปลงกระแสไฟฟ้า (Inverter) โดยบริษัทฯ จะจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์จากผู้จำหน่ายสินค้าที่มีอยู่ในทะเบียนคู่ค้า (Vendor List) เท่านั้น เพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพของสินค้า ทั้งนี้ ทีมวิศวกรและทีมจัดซื้อจัดจ้างจะร่วมกันเลือกวัสดุอุปกรณ์ที่เหมาะสมและราคาที่สมเหตุสมผล ทั้งนี้ ในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้ง บริษัทฯ จะเปรียบเทียบราคาวัสดุอุปกรณ์จากผู้จำหน่ายสินค้าประมาณ 3 ราย เพื่อให้ได้ลักษณะสินค้า ราคา และเงื่อนไขที่เป็นประโยชน์สูงสุดกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์จากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับระยะเวลาชำระค่าสินค้า (Credit Term) จากผู้จำหน่ายสินค้าประมาณ 15 - 60 วัน

5. การก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้า

ในการก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ บริษัทฯ จะดำเนินการจัดทำแผนการก่อสร้างซึ่งระบุขั้นตอนการก่อสร้างตามกำหนดการที่สำคัญ (Milestone) และช่วงเวลาการก่อสร้างในแต่ละขั้นตอน ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเริ่มเข้าดำเนินการ หรือ อาจจะมีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง (Sub-contractor) เพื่อดำเนินการก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งจะมีการควบคุมและตรวจสอบการดำเนินงานก่อสร้างอย่างใกล้ชิด เพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปด้วยความถูกต้อง มีคุณภาพ

และสามารถส่งมอบได้ตามเงื่อนไขของสัญญา

6. การทดสอบระบบผลิตไฟฟ้า

หลังจากการก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แล้วเสร็จ จะมีขั้นตอนการดำเนินการทดสอบการเดินระบบไฟฟ้า (Test Run) เพื่อให้ระบบสามารถผลิตกระแสไฟฟ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

7. การตรวจสอบคุณภาพของงาน

ก่อนการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า ทีมวิศวกรของบริษัทฯ

จะดำเนินการตรวจสอบคุณภาพของงานควบคู่ไปกับตัวแทนของลูกค้าในเรื่องของคุณภาพในด้านการออกแบบคุณภาพของงานก่อสร้าง ประสิทธิภาพในการผลิตไฟฟ้า ความปลอดภัยในการใช้งานรวมถึงงานสถาปัตยกรรมต่างๆ ตามที่ได้กำหนดไว้

และจัดทำรายงานผลการตรวจสอบ (Inspection Report)

เพื่อเตรียมความพร้อมในการส่งมอบงานที่มีคุณภาพและสร้างความพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า

8. การส่งมอบงานและการบำรุงรักษา

ภายหลังจากที่บริษัทฯ ก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แล้วเสร็จและตรวจสอบคุณภาพของงานเรียบร้อยแล้ว

บริษัทฯ จะส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าตรวจสอบคุณภาพและความเรียบร้อยหากงานมีข้อบกพร่องหรือไม่เรียบร้อย บริษัทฯ

จะดำเนินการแก้ไขให้แล้วเสร็จจนเป็นที่พอใจของลูกค้าและเป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญา เมื่อบริษัทฯ ได้ส่งมอบงานเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ มีการรับประกันผลงานของงานโครงการและให้บริการบำรุงรักษาแก่ลูกค้า ทั้งนี้

ระยะเวลาการดำเนินงานโครงการตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงการส่งมอบงานแล้วเสร็จประมาณ

7 – 9 เดือน ขึ้นอยู่กับขนาดและรายละเอียดของแต่ละโครงการ

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินงานจาก 291 เจ้าของโครงการ

มูลค่างานที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้รวมจำนวน 281.59 ล้านบาท

โครงสร้างกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีบริษัทรวมจำนวน 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท แอลเอ็นจี ทรัค (ประเทศไทย) จำกัด (“แอลเอ็นจี ทรัค”)

ซึ่งดำเนินธุรกิจจัดหาและจำหน่ายรถและหัวรถลากที่ใช้เชื้อเพลิงก๊าซธรรมชาติเหลว และให้บริการเกี่ยวกับการขนส่ง โดยบริษัทฯ ถือหุ้นใน แอลเอ็นจี ทรัค ในสัดส่วนร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งหมด

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2559

- เมื่อวันที่ 20 มกราคม 2559 บริษัท สิทรอน เพาเวอร์ จำกัด (“บริษัทฯ” หรือ “SITRON”) จัดตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 1.00 ล้านบาท มีผู้ถือหุ้นใหญ่คือ บริษัท นอร์ดิส เอ็นเนอร์ยี จำกัด (“นอร์ดิส เอ็นเนอร์ยี”) ถือหุ้นร้อยละ 99.98 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว โดยวัตถุประสงค์การจัดตั้งบริษัทฯ เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหา ก่อสร้างและติดตั้ง (Engineering Procurement and Construction หรือ “EPC”) ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ บริษัทฯ

ได้รับแต่งตั้งให้เป็นที่ปรึกษาด้านการพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศญี่ปุ่นให้กับบริษัท โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) (“GPSC”)

- บริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งให้เป็นที่ปรึกษาด้านการพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศญี่ปุ่นให้กับบริษัท โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) (“GPSC”)

ปี 2560

- บริษัทฯ เริ่มขยายฐานลูกค้าไปยังสถานประกอบการเชิงพาณิชย์ เพื่อให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหา ก่อสร้าง และติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar Rooftop) และเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานในสถานประกอบการ

ปี 2561

- ในเดือนสิงหาคม 2561 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วจาก 1.00 ล้านบาท เป็น 10.00 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจและเสริมสภาพคล่องของกิจการ

ปี 2562

- ในเดือนตุลาคม 2562 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10.00 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท โดยเป็นทุนที่ชำระแล้วจำนวน 32.50 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจและเสริมสภาพคล่องของกิจการ

ปี 2563

- บริษัทฯ ได้รับรางวัล Award of Appreciation ด้านความยอดเยี่ยมในการออกแบบติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar Rooftop) เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพการใช้งานสูงสุดจาก Solar Edge Technologies Inc.

ปี 2564

- ในเดือนมิถุนายน 2564 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนที่ชำระแล้วจาก 32.50 ล้านบาท เป็น 50.50 ล้านบาท

ปี 2565

- เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2565 บริษัทฯ เข้าลงทุนซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แอลเอ็นจี ทรัสต์ (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งหมด เพื่อเป็นโอกาสทางธุรกิจในการจัดหาและจำหน่ายหัวรถลากที่ใช้เพื่อเพลิงก๊าซธรรมชาติเหลว และให้บริการเกี่ยวกับการขนส่ง
- ในเดือนมิถุนายน 2565 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนที่ชำระแล้วจาก 50.50 ล้านบาท เป็น 64.00 ล้านบาท
- ในเดือนสิงหาคม 2565 บริษัทฯ ลดมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100.00 บาท เป็นหุ้นละ 60.00 บาท ดังนั้น บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 60.00 ล้านบาท
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2565 มีมติดังนี้
 - อนุมัติการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น บริษัท สิทรอน เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน)
 - อนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากเดิมหุ้นละ 60.00 บาท เป็นหุ้นละ 1.00 บาท
 - อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 60.00 ล้านบาท เป็น 72.00 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 12.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรกและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (LIVE Exchange)
- ในเดือนกันยายน 2565 บริษัทฯ ปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นจากเดิมคือ นอร์ดิส เอ็นเนอร์ยี ถือหุ้นร้อยละ 100

ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว เปลี่ยนเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นของ นอร์ติส เอ็นเนอร์ยี มาถือหุ้นโดยตรงที่บริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมที่นอร์ติส เอ็นเนอร์ยี

- เมื่อวันที่ 14 กันยายน 2565 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น บริษัท สิทรอน เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน)
- เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไลฟ์เอ็กซ์เชนจ์ (LIVEX) โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ว่า “SITRON22”

ปี 2566

- เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2566 บริษัทฯ ได้จำหน่ายเงินลงทุนใน LNG Truck ซึ่งเป็นบริษัทร่วม จำนวน 2.00 ล้านบาท จึงทำให้ LNG Truck ไม่ได้เป็นบริษัทร่วมของบริษัทฯ อีกต่อไป
- บริษัทฯ เริ่มขยายธุรกิจไปยังการลงทุนในโครงการสัญญาซื้อขายไฟระหว่างเอกชนกับเอกชน (Private Power Purchase Agreement หรือ “Private PPA”) จำนวน 1 โครงการ รวมกำลังการผลิตติดตั้งมากกว่า 0.5 MWp ที่โรงแรมแห่งหนึ่งในเกาะยาวใหญ่ จังหวัดพังงา โดยจะเริ่มต้นรับรู้อยู่ได้จากธุรกิจ Private PPA ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2566
- ในเดือนกรกฎาคม 2566 บริษัทฯ ได้มีการลงนามบันทึกข้อตกลง (MOU) ฉบับเพิ่มเติมร่วมกับบริษัทผลิตพลังงานไฟฟ้าชั้นนำแห่งหนึ่งในประเทศไทย ในการให้บริการด้านวิศวกรรม ก่อสร้าง และติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ไม่น้อยกว่า 50 เมกะวัตต์ต่อปี เป็นระยะเวลา 3 ปี รวมทั้งหมดเป็นจำนวนประมาณ 200 เมกะวัตต์ ตั้งแต่ปี 2566 ถึง 2569
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2566 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 15 กันยายน 2566 ได้มีมติเกี่ยวกับการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนและการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ดังนี้
 1. อนุมัติการนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
 2. อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 18.00 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 72.00 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 90.00 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 18.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อรองรับการออกและเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก หรือคิดเป็นจำนวนไม่เกินร้อยละ 20.00 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้

ปี 2567

- ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2567 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2567 ได้มีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 ในวันที่ 4 เมษายน 2567 เพื่อพิจารณาอนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ โดยเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิม มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น และอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทฯ ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้น
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2567 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2567 ได้มีมติให้บริษัทขอถอนคำขออนุญาตการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่ต่อประชาชนทั่วไป และคำขอให้รับหุ้นสามัญเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ สืบเนื่องจากการปรับปรุงระบบควบคุมภายใน ให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2567 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2567 ได้มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางบัญชีในส่วนที่เกี่ยวข้องการรับรู้รายได้เพื่อให้มีความเหมาะสมกับลักษณะของธุรกิจ และเป็นไปตามมาตรฐานทางบัญชีและมาตรฐานการรายงานทางการเงิน พร้อมทั้งเห็นชอบให้ปรับปรุงแก้ไขงบการเงินสำหรับรอบปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ซึ่งผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว และได้นำเสนอต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2567 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2567 เพื่อพิจารณารับทราบการเปลี่ยนแปลงนโยบายบัญชี รวมถึงพิจารณาอนุมัติงบการเงินของบริษัทฯ สำหรับรอบปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ฉบับแก้ไข

ค่านิยมองค์กร (Core Value)

มีความมุ่งมั่นที่แน่วแน่ มีความรับผิดชอบ มีคุณธรรม และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้คุณภาพการบริการก้าวสู่ความเป็นเลิศ รวมถึงการส่งเสริมประโยชน์ของพลังงานหมุนเวียนและการเพิ่มประสิทธิภาพของการใช้พลังงานให้เหมาะสม โดยมีเป้าหมายสูงสุดเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนในการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั่วโลก

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือการให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง และติดตั้ง (Engineering Procurement and Construction หรือ “EPC”) การให้บริการด้านวิศวกรรม ก่อสร้างและติดตั้ง (Balance of System หรือ “BOS”) และการให้บริการบำรุงรักษา (Operating and Maintenance หรือ “O&M”) ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้สนใจลงทุนติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อผลิตไฟฟ้าไว้ใช้เอง (Self-consumption) และผู้พัฒนาโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ดังนั้น ความต้องการในการใช้บริการจากบริษัทฯ จึงแปรผันตรงกับแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนและจากพลังงานแสงอาทิตย์

สถานการณ์ของอุตสาหกรรมการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนและพลังงานแสงอาทิตย์ที่ผ่านมา

โครงสร้างกิจการไฟฟ้าในประเทศไทยมีรูปแบบโครงสร้างกิจการแบบผู้ซื้อรายเดียว (Enhanced Single-Buyer Model หรือ “ESB”) กล่าวคือ การผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยเป็นการผลิตร่วมกันระหว่างหน่วยงานภาครัฐโดยการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (“กฟผ.” หรือ “EGAT”) และผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนที่ได้รับสัมปทาน ซึ่งสามารถแบ่งประเภทเป็น ผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนขนาดใหญ่ (Independent Power Producer หรือ “IPP”) ผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนขนาดเล็ก (Small Power Producer หรือ “SPP”) และผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนขนาดเล็กมาก (Very Small Power Producer หรือ “VSPP”) หลังจากนั้น EGAT จะเป็นผู้รับซื้อไฟฟ้า และผูกขาดระบบสายส่งไฟฟ้า (Transmission) และมีการไฟฟ้านครหลวง (“กฟน.”) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“กฟภ.”) ทำหน้าที่กระจายและจำหน่ายไฟฟ้าให้ผู้บริโภคต่อไป โดยมีหน่วยงานภาครัฐควบคุมและดูแลโครงสร้างกิจการไฟฟ้าทั้งหมด

ภายใต้การกำหนดนโยบายโดยคณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ (กพช.) กระทรวงพลังงาน และกำกับดูแลการผลิตไฟฟ้าโดยคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) ทั้ง ด้านการผลิต การจำหน่าย การกำหนดราคาไฟฟ้า ตลอดจนการจัดทำแผนลงทุนเพิ่มกำลังการผลิตไฟฟ้าของประเทศ ดังนั้น ทิศทางการเติบโตของธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน และพลังงานแสงอาทิตย์ในอนาคตจึงถูกกำหนดโดยหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งสะท้อนอยู่ในแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศ (Power Development Plan หรือ “PDP”) และแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก (Alternative Energy Development Plan หรือ “AEDP”)

ในปี 2567 ประเทศไทยมีกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัญญาในระบบไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 55,728 เมกะวัตต์ ซึ่งผลิต โดย IPP ร้อยละ 35 กฟผ. ร้อยละ 29 SPP ร้อยละ 17 นำเข้าและแลกเปลี่ยนจากสปป.ลาว และประเทศมาเลเซีย ร้อยละ 11 และ VSPP ร้อยละ 8 โดยสัดส่วนการผลิตไฟฟ้าในภาคเอกชนสูงขึ้นจากในอดีตอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะกลุ่ม VSPP ที่มีกำลังการผลิตติดตั้งน้อยกว่า 10 เมกะวัตต์ที่ใช้เชื้อเพลิงจากแหล่งพลังงานหมุนเวียน เช่น แสงอาทิตย์ ลม ชีวมวล เป็นต้น ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ

สำหรับในปี 2567 กำลังการผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชนิดต่างๆ ในระบบการผลิตไฟฟ้าอยู่ที่ระดับ 235,459 กิกะวัตต์ต่อชั่วโมง แบ่งเป็นการผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติร้อยละ 57.9 พลังงานหมุนเวียนร้อยละ 9.8 นำเข้า (พลังงานน้ำ) ร้อยละ 10.1 ถ่านหินร้อยละ 7.3 ถ่านหินร้อยละ 5.8 นำเข้า (ถ่านหิน) ร้อยละ 5.1 พลังน้ำร้อยละ 2.7 และน้ำมันร้อยละ 0.1 ทั้งนี้ โดยสัดส่วนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปี 2556 ซึ่งมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 4.0 ของเชื้อเพลิงทั้งหมด และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 11 ปีที่ผ่านมา

เนื่องจากปริมาณสำรองก๊าซธรรมชาติที่พิสูจน์แล้วในอ่าวไทยลดลงอย่างต่อเนื่อง ทำให้ก๊าซธรรมชาติสามารถเหลือใช้ได้ในระยะเวลานานขึ้น

ดังนั้น รัฐบาลจึงต้องการลดการพึ่งพาการผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติ ซึ่งปัจจุบันเป็นเชื้อเพลิงหลักที่ใช้ในการผลิตไฟฟ้า ดังนั้น แผน PDP จึงให้ความสำคัญกับการใช้เชื้อเพลิงจากพลังงานหมุนเวียนมากขึ้น ส่งผลให้การผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนมีทิศทางเพิ่มขึ้นตามลำดับ

นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาโดยพิจารณาจากการประมาณการต้นทุน ได้แก่ ราคาวัสดุอุปกรณ์ ค่าแรงงาน และค่าดำเนินงานต่างๆ เป็นต้น บวกด้วยอัตรากำไรที่เหมาะสม (Cost Plus) โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เช่น ความซับซ้อนของงาน สถานที่ติดตั้ง และความเสี่ยงของการปฏิบัติงาน เป็นต้น อย่างไรก็ตาม

อัตรากำไรในแต่ละงานอาจมีการปรับเปลี่ยนหรือยืดหยุ่นได้ตามความเหมาะสมโดยพิจารณาจากลักษณะงาน ต้นทุนสินค้าและการให้บริการ ความสามารถในการแข่งขันด้านราคากับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน และความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งเน้นการตั้งราคาที่มีความยุติธรรมกับลูกค้า ในขณะที่ยังสามารถรักษาระดับอัตรากำไรให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

หน่วย: หุ้น

ชื่อ-นามสกุล	สัดส่วนผู้ถือหุ้น (ล่าสุด)	คิดเป็นร้อยละ
บริษัท เอ็น-ลาร์จ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด	48,000,000	33.33
นางสาว ประภารัตน์ ตั้งวัฒนา	23,520,000	16.33
ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ	18,980,000	13.18
คุณหญิง ชดช้อย โสภณพนิช	14,400,000	10.00
นางสาว อรุมา สีแสงทอง	12,000,000	8.33
นาย พิรณัฐ ตันติพจน์	7,680,000	5.33
นาง เสาวลักษณ์ พิเชษฐวนิชย์โชค	4,800,000	3.33
นาย วิวัฒน์ วิฑูรย์เชียร	4,320,000	3.00
นาย ธนพล สีแสงทอง	4,000,000	2.78
นายสุริศ พัฒนะเมลิอง	3,300,000	2.29
นางสาวรัตนา รัตนธาร	3,000,000	2.08
รวม	144,000,000	100.00

การบริหารจัดการความเสี่ยง

การบริหารจัดการความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

สืบเนื่องจากแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมการผลิตไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนและพลังงานแสงอาทิตย์ที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ในช่วงปี 2564 – ปัจจุบัน ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างบริษัทฯ ในการให้บริการด้านวิศวกรรม ก่อสร้าง และติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Balance of System หรือ “BOS”) เพื่อรองรับอุปสงค์ในระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่เพิ่มขึ้น

ผลกระทบ

หากลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าว ไม่ว่าจ้าง หรือลดปริมาณการว่าจ้างบริษัทฯ ในการให้บริการงานโครงการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ และบริษัทฯ ไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นมาทดแทนได้ อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานและฐานะการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ มีแผนการขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้นตลอดเวลา รวมทั้งกระจายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายไปในอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว และบริษัทฯ ยังได้ขยายธุรกิจไปสู่การลงทุนในโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในรูปแบบสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างเอกชนกับเอกชน

อื่นๆ

-

2. ความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจให้บริการ ทั้งในรูปแบบการให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหาอุปกรณ์ ก่อสร้าง และติดตั้ง (Engineering Procurement and Construction หรือ “EPC”) การให้บริการด้านวิศวกรรม ก่อสร้าง และติดตั้ง (Balance of System หรือ “BOS”) รวมถึงการให้บริการบำรุงรักษา (Operating and Maintenance หรือ “O&M”) เป็นการให้บริการที่มีการว่าจ้างเป็นลักษณะงานโครงการ ซึ่งส่วนใหญ่ไม่มีการทำสัญญาว่าจ้างเป็นระยะยาวอย่างต่อเนื่อง

ผลกระทบ

หากสัญญาว่าจ้างงานโครงการสิ้นสุดลง และทางบริษัทฯ ยังไม่ได้รับงานโครงการใหม่ อาจส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการลดลงได้ ในขณะที่บริษัทฯ ยังมีภาระในการจ่ายค่าใช้จ่ายคงที่ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับคุณภาพของการให้บริการงาน EPC BOS และ O&M ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ และ มีการจัดทำแผนธุรกิจและเป้าหมายการเติบโตประจำปี เพื่อจัดหาลูกค้ารายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีงานภายใต้สัญญาที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (Backlog) รวมมูลค่ารวมทั้งสิ้น 281.59 ล้านบาท

อื่นๆ

-

3. ความเสี่ยงจากการประมาณการต้นทุนที่คลาดเคลื่อน

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

การประมาณการต้นทุนงาน EPC BOS และ O&M ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ถือเป็นสิ่งสำคัญของบริษัทฯ เนื่องจากการประมาณการต้นทุนก่อนเข้ารับงานจะเป็นตัวกำหนดผลกำไรของบริษัทฯ และโดยทั่วไปแล้วสัญญาว่าจ้างงานโครงการจะมีลักษณะเป็นสัญญาซึ่งผู้ว่าจ้างและผู้รับจ้างได้มีการกำหนดขอบเขตการทำงาน และตกลงราคากันล่วงหน้าไว้แล้ว

ผลกระทบ

หากประมาณการต้นทุนไม่ถูกต้องหรือมีความคลาดเคลื่อนสูงจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ ทำให้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการประมาณต้นทุนผิดพลาดได้ หรือในกรณีที่เหตุการณ์ที่ทำให้โครงการมีความล่าช้าก็อาจส่งผลให้ต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงสูงกว่าจำนวนเงินที่ได้ประมาณการไว้ ซึ่งอาจส่งผลให้กำไรของบริษัทฯ ลดลงได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการจัดทำ การซื้อแบบปริมาณมาก (Bulk Procurement) ทำให้บริษัทฯ ลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุอุปกรณ์ได้ และทำให้การประมาณการต้นทุนวัสดุอุปกรณ์แม่นยำขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังกำหนดให้มีการจัดทำงบประมาณโครงการ (Budget) และกำหนดให้มีการตรวจสอบความเพียงพอของงบประมาณโครงการทุกครั้งก่อนจะดำเนินการจัดซื้อหรือจัดจ้าง และได้รับอนุมัติตามระดับชั้นของผู้มีอำนาจอนุมัติเพื่อให้ต้นทุนการดำเนินงานสะท้อนความเป็นจริงอย่างสม่ำเสมอ

อื่นๆ

-

4. ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการ

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

การประกอบธุรกิจให้บริการงาน EPC BOS และ O&M ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์จะมีระยะเวลาดำเนินการประมาณ 7 – 9 เดือน โดยปกติบริษัทฯ จะกำหนดกรอบเวลาการทำงานให้ชัดเจนตั้งแต่กระบวนการเจรจาว่าจ้างงาน ซึ่งส่วนใหญ่จะมีการกำหนดค่าเสียหายจากความล่าช้าของการส่งมอบงานในสัญญาว่าจ้าง หากเป็นความผิดของบริษัท

ผลกระทบ

หากบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินงานให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนด อาจทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนในการดำเนินโครงการที่สูงขึ้นและมีความเสี่ยงในการถูกปรับเงินค่าเสียหายจากความล่าช้าของการส่งมอบงาน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการวางแผนการดำเนินงานด้านวิศวกรรม การออกแบบ การก่อสร้าง และกระบวนการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ตลอดจนการทดสอบระบบล่วงหน้ากับผู้ที่เกี่ยวข้อง อีกทั้ง บริษัทฯ มีการประชุมภายในองค์กรเป็นรายสัปดาห์ เพื่อให้แต่ละฝ่ายทราบถึงกระบวนการทำงาน และรายงานความคืบหน้าให้ฝ่ายบริหารได้รับทราบ และมีการประชุมกับลูกค้าเป็นรายสัปดาห์เช่นกัน เพื่อนำเสนอความคืบหน้าของงานโครงการ และปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการดำเนินการก่อสร้างและติดตั้ง รวมถึงบริษัทฯ มีแนวทางในการตรวจสอบและแก้ไข เพื่อให้การส่งมอบงานโครงการมีคุณภาพตามมาตรฐานและอยู่ภายในระยะเวลาที่กำหนด

อื่นๆ

-

5. ความเสี่ยงจากการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

บริษัทฯ มีนโยบายในการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในส่วนของพนักงานระดับปฏิบัติการในการก่อสร้างและติดตั้งระบบ โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้ควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาช่วงในการก่อสร้างและติดตั้งให้เป็นไปตามแบบแผนและกรอบเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา และตรงตามความต้องการของลูกค้า

ผลกระทบ

ในการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงอาจจะมีโอกาสเกิดความผิดพลาดจากการทำงาน รวมไปถึงการละทิ้งการปฏิบัติงานของผู้รับเหมาช่วง อันเป็นเหตุให้เกิดความล่าช้าและความเสียหายต่องานโครงการของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือและภาพลักษณ์ของบริษัทฯ รวมถึงอาจส่งผลต่อต้นทุนงานโครงการที่เพิ่มขึ้นได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ มีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาช่วง

โดยการเปรียบเทียบคุณสมบัติของผู้รับเหมาช่วงตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดทั้งในด้านประสบการณ์ทำงาน ความพร้อมทางด้านแรงงาน และค่าจ้างที่มีความสมเหตุสมผล ทั้งนี้ ในการเข้าทำสัญญากับผู้รับเหมาช่วง ทางบริษัทฯ มีการกำหนดข้อตกลงในด้านการรับประกันผลงาน และค่าปรับในกรณีส่งงานล่าช้าทุกครั้ง อีกทั้ง ในระหว่างการติดตั้ง บริษัทฯ มีทีมวิศวกรซึ่งทำหน้าที่ติดตามและควบคุมความคืบหน้า ตรวจสอบวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้ง และดูแลคุณภาพของงานก่อสร้างก่อนส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า

เพื่อควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาช่วงในแต่ละโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำทะเบียนรายชื่อผู้รับเหมาช่วงที่ได้รับการอนุมัติ (Approved Vendor List) ซึ่งจะมีการปรับปรุงและการประเมินผู้รับเหมาช่วงอย่างสม่ำเสมอ เพื่อลดความเสี่ยงจากการจัดหาผู้รับเหมาช่วง โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่ได้มีการพ่วงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งอย่างมีสาระสำคัญ

อื่นๆ

-

6. ความเสี่ยงในการจำหน่ายไฟฟ้า

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากธุรกิจการลงทุนในโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์ในรูปแบบสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างเอกชนกับเอกชน (Private PPA)

สาเหตุความเสี่ยง

สำหรับการลงทุนในโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในรูปแบบสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างภาคเอกชนกับเอกชน (Private Power Purchase Agreement หรือ “Private PPA”) บริษัทฯ

มีความเสี่ยงที่กลุ่มลูกค้าเอกชนดังกล่าวไม่มีความสามารถที่จะดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

ผลกระทบ

อาจส่งผลให้กลุ่มลูกค้าดังกล่าวไม่สามารถชำระค่าไฟฟ้าหรือรับซื้อไฟฟ้าได้ตามที่กำหนดในสัญญา รวมทั้งการลงทุนในโครงการรูปแบบ Private PPA อาจให้ผลตอบแทนต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจากความสามารถในการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ดังนั้นอาจส่งผลต่อการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ มีการตรวจสอบสถานะทางเศรษฐกิจ ธุรกิจ และงบการเงินของกลุ่มลูกค้าย้อนหลัง เพื่อประเมินความแข็งแกร่งทางธุรกิจ และความสามารถในการชำระเงินของกลุ่มลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ

มีการตรวจสอบความสม่ำเสมอของการใช้ไฟฟ้าของกลุ่มลูกค้าและนำมาวิเคราะห์เพื่อออกแบบกำลังผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ให้เหมาะสมกับและสามารถนำมาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อื่นๆ

-

7. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐ

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

การเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

โดยเฉพาะแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก พ.ศ. 2561 – 2580 (Alternative Energy Development Plan 2018 หรือ “AEDP 2018”) ที่กำหนดเป้าหมายกำลังการผลิตของโรงไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนของประเทศไทยโดยภายในปี 2580

ประเทศไทยจะมีกำลังการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์รวมอยู่ที่ 12.14 กิกะวัตต์ โดยเพิ่มจาก ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2566

ที่ประเทศไทยมีกำลังการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์รวมอยู่ที่ 3.14 กิกะวัตต์ นอกจากนี้ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment หรือ “BOI”) ให้สิทธิประโยชน์ในการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลให้แก่กิจการที่ลงทุนในโครงการประหยัดพลังงาน ทั้งนี้ แผน AEDP 2018 และสิทธิประโยชน์จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจะเป็นแรงจูงใจให้กิจการต่างๆ

สนใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์มากยิ่งขึ้น

ผลกระทบ

แผน AEDP 2018 และสิทธิประโยชน์จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจะเป็นแรงจูงใจให้กิจการต่างๆ

สนใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์มากยิ่งขึ้น ดังนั้น

หากนโยบายภาครัฐดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของ บริษัทฯ ได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ ติดตามข่าวสาร การเปลี่ยนแปลงนโยบายพลังงาน หรือเหตุการณ์อื่นๆ

ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์อย่างใกล้ชิด

เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการวางแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ

ยังมีการกระจายกลุ่มลูกค้าไม่เพียงแต่กลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม แต่ยังรวมไปถึงกลุ่มลูกค้าอื่นๆ เช่น

กลุ่มลูกค้าสถานประกอบการพาณิชย์ และกลุ่มลูกค้าภาครัฐเรือน

ซึ่งอุปสงค์ของกลุ่มลูกค้าเหล่านี้จะไม่ลดลงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐ

อื่นๆ

-

8. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุอุปกรณ์

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

ประกอบธุรกิจให้บริการงาน EPC BOS และ O&M ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์เป็นหนึ่งในต้นทุนที่มีความสำคัญ ซึ่งวัสดุอุปกรณ์บางประเภท เช่น แผงโซลาร์เซลล์ เครื่องแปลงกระแสไฟฟ้า และสายไฟ เป็นต้น จะมีราคาที่อ้างอิงกับราคาตลาดโลก

ผลกระทบ

ในกรณีที่ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์มีการเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะในกรณีที่ราคาปรับตัวขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากโดยทั่วไปแล้วสัญญาว่าจ้างจะมีการกำหนดมูลค่างานที่แน่นอนแล้ว ดังนั้น ในกรณีที่ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ปรับตัวเพิ่มขึ้น บริษัทฯ ก็จะมีผลกำไรจากโครงการลดลง ซึ่งปัจจัยที่กล่าวมาในข้างต้นอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานธุรกิจ ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดี ดังนั้น บริษัทฯ

จึงมีนโยบายในการสั่งซื้อที่มีความสำคัญล่วงหน้าทันทีเมื่อได้รับการจ้างงาน โดยเฉพาะแผงโซลาร์เซลล์ เครื่องแปลงกระแสไฟฟ้า สายไฟ ซึ่งมีความผันผวนของราคาที่สูงเมื่อเทียบกับวัสดุอุปกรณ์ประเภทอื่น เพื่อให้บริษัทฯ

สามารถกำหนดต้นทุนที่แน่นอนของวัสดุอุปกรณ์ดังกล่าวได้ อีกทั้ง บริษัทฯ มีการต่อรองราคาในลักษณะการซื้อแบบปริมาณมาก (Bulk Procurement) เพื่อเพิ่มอำนาจการเจรจาต่อรองราคากับซัพพลายเออร์มากขึ้น

โดยกำหนดปริมาณและราคาซื้อขายตั้งแต่วันแรกๆ ที่ทำการสั่งซื้อ เพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุอุปกรณ์ นอกจากนี้ ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ได้มีการติดตามสถานการณ์ราคาวัสดุอุปกรณ์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อประเมินแนวโน้มของราคาวัสดุอุปกรณ์ และสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ตามความเหมาะสม

อื่นๆ

-

9. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

การประกอบธุรกิจให้บริการงาน EPC BOS และ O&M ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง และการเข้าสู่ธุรกิจของผู้รับเหมารายใหม่ก็สามารถทำได้ง่าย ทั้งนี้ ในการเข้ารับงานโครงการใหม่ๆ

ผู้ว่าจ้างจะมีการกำหนดคุณสมบัติของผู้รับเหมา เช่น ฐานะทางการเงิน และผลงานการก่อสร้างในอดีต เป็นต้น ในบางครั้งที่บริษัทฯ

เข้าร่วมเสนองานหรือเข้าร่วมการประมูลงาน บริษัทฯ จะต้องแข่งขันกับกลุ่มผู้รับเหมาขนาดใหญ่ที่มีประสบการณ์

และมีศักยภาพทางการเงินที่มากกว่า ส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านการเสนอราคาต่อผู้ว่าจ้าง

ผลกระทบ

เนื่องจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่ค่อนข้างสูง ทำให้บริษัทฯ อาจจะต้องยื่นเสนอราคาของงานโครงการที่มีอัตรากำไรที่ต่ำกว่าปกติ ซึ่งอาจส่งผลต่อรายได้และความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ลดลง

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

ด้วยระยะเวลากว่า 8 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้ามากกว่า 290 โครงการ โดยบริษัทฯ มีทีมงานวิศวกรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ รวมถึงการส่งมอบงานที่ตรงตามกำหนดและคุณภาพของงานที่ได้มาตรฐาน ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจ ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทฯ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา อีกทั้งบริษัทฯ

ให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถเสนอราคาค่าก่อสร้างที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ และยังคงให้ผลกำไรกับบริษัทฯ อย่างเหมาะสม

อื่นๆ

-

10. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการเงิน

สาเหตุความเสี่ยง

บริษัทฯ มีการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้างและติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการซื้อสินค้าจากต่างประเทศ และชำระค่าสินค้าในสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ทำให้ต้นทุนการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ อยู่ในรูปของสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่รายได้จากการให้บริการในการประกอบธุรกิจ อยู่ในรูปของสกุลเงินบาท ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ผลกระทบ

ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยในกรณีที่ค่าเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่แข็งค่าขึ้นเมื่อเทียบกับสกุลเงินบาทจะส่งผลให้ต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยการใช้เครื่องมือทางการเงิน โดยบริษัทฯ เข้าทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ซึ่งกำหนดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศให้สัมพันธ์กับมูลค่าสินค้าที่บริษัทฯ ต้องจ่ายในแต่ละช่วงเวลา เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และบริษัทฯ ยังสามารถบริหารจัดการอัตราค่าไถ่ขั้นต้นได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วย

อื่นๆ

-

11. ความเสี่ยงจากการบริหารงานที่พึ่งพิงผู้บริหารหลัก

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

สาเหตุความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่ผ่านมาเป็นการบริหารงานโดยผู้บริหารหลักจำนวน 2 ท่าน ได้แก่ นางสาวประภารัตน์ ตั้งวัฒนา ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และนางสาวอรอุมา สีแสงทอง ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงิน ซึ่งเป็นบุคคลที่มีความรู้ และประสบการณ์ รวมถึงมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายและแนวทางการดำเนินธุรกิจ

ผลกระทบ

บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความสามารถในการบริหารงานของผู้บริหารหลักทั้งสองท่าน หากบริษัทฯ ไม่มีผู้บริหารทั้งสองท่านดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการบริหารจัดการในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงความต่อเนื่องในการบริหารงานของบริษัทฯ ได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจนในการแบ่งแยกหน้าที่ตามแต่ละสายงาน รวมถึงการกระจายอำนาจในการบริหารงานตามความเหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ มีผู้บริหารในสายงานหลักทางด้านวิศวกรรม และพนักงานของบริษัทฯ จำนวนมากเป็นบุคคลที่ร่วมงานกับบริษัทฯ มาเป็นระยะเวลานาน จึงมีความเข้าใจในธุรกิจของบริษัทฯ เป็นอย่างดี ซึ่งเป็นปัจจัยส่งเสริมในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้เติบโตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรโดยมีการจัดการฝึกอบรมความรู้ให้กับพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มพูนความรู้และทักษะในการทำงานที่มีประสิทธิภาพที่ดียิ่งขึ้น ซึ่งการให้ความสำคัญกับโครงสร้างองค์กร การกระจายอำนาจในการบริหารงาน และการพัฒนาบุคลากร จะเป็นการลดการพึ่งพิงผู้บริหารหลักของบริษัทฯ

อื่นๆ

-

การกำกับดูแลกิจการ

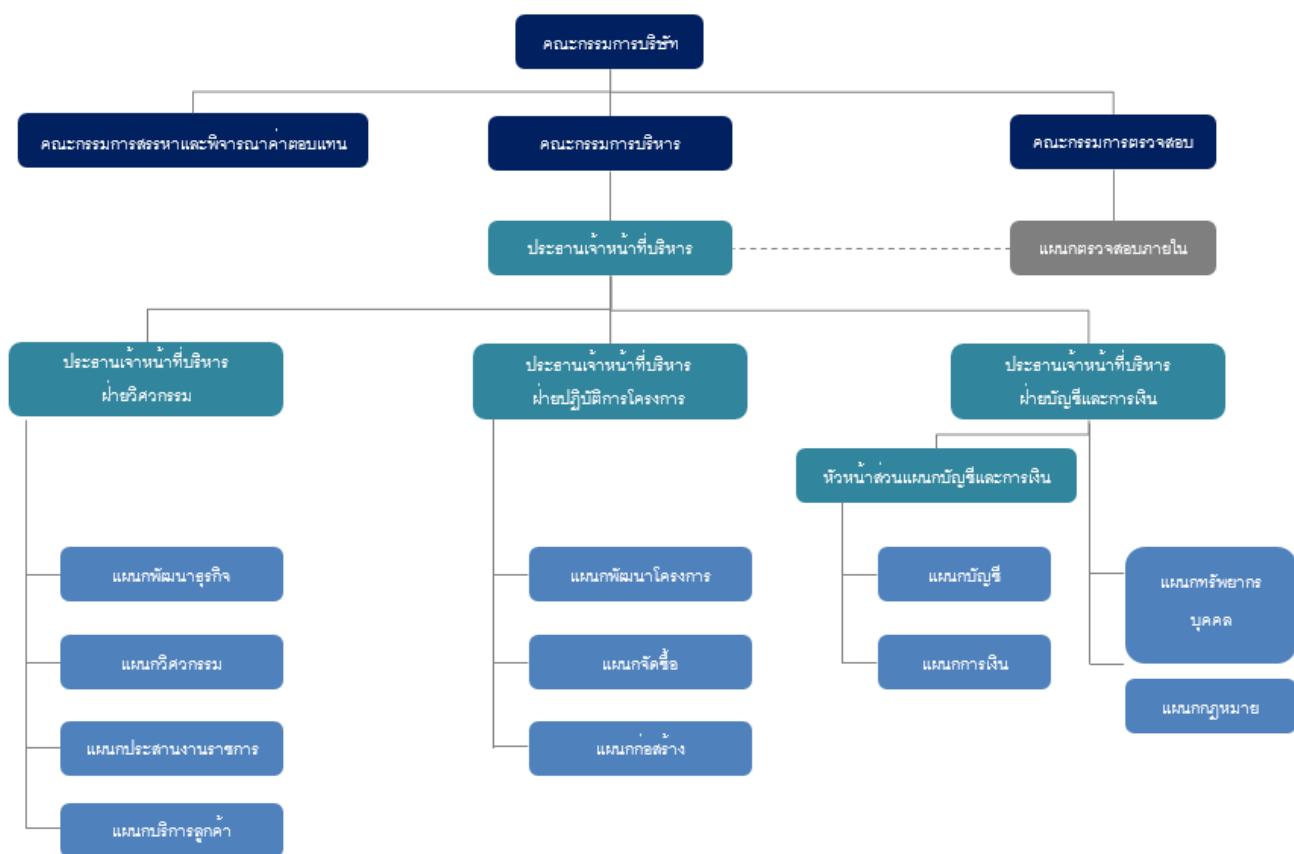
การกำกับดูแลกิจการ

โครงสร้างองค์กร

การกำหนดอำนาจอนุมัติ

บริษัทฯ ได้กำหนดตารางอำนาจอนุมัติซึ่งเป็นระเบียบแบบแผนและแนวทางปฏิบัติงานเกี่ยวกับการอนุมัติการทำรายการต่างๆ เพื่อให้เป็นไปตามระบบควบคุมภายในที่ดี

แผนภาพโครงสร้างภายใน



การกำกับดูแลความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของคณะกรรมการ ผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์โดยยึดหลักการที่ว่าผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสียใดๆ ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อมในธุรกรรมต่าง ๆ ของบริษัทฯ ต้องไม่มีส่วนร่วมในการพิจารณาอนุมัติธุรกรรมนั้น ทั้งนี้ เพื่อให้การตัดสินใจในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงเห็นควรกำหนดนโยบายนี้ขึ้นเพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ หลีกเลี่ยงการกระทำที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และกำหนดให้บุคคลดังกล่าวแจ้งให้บริษัทฯ ทราบถึงความสัมพันธ์หรือการมีส่วนได้เสียของตนในรายการดังกล่าว และต้องไม่ส่วนในการตัดสินใจ

รวมถึงไม่มีอำนาจในการอนุมัติธุรกรรมนั้น ๆ โดยมีแนวปฏิบัติดังนี้

(1) กรรมการ และผู้บริหาร พึงละเว้นการประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ

หรือเข้าเป็นหุ้นส่วน หรือผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจตัดสินใจ หรือดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ หรือผู้บริหารในกิจการดังกล่าว

ไม่ว่าจะเพื่อประโยชน์ส่วนตัวหรือผู้อื่น เว้นแต่กรรมการ และผู้บริหาร ได้เข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ หรือผู้บริหาร

หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนหรือผู้ถือหุ้นในบริษัทฯ นั้นก่อนการเป็นกรรมการ และผู้บริหารของบริษัทฯ

และได้รายงานให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนการแต่งตั้งแล้ว (แล้วแต่กรณี)

(2) กรรมการ และผู้บริหาร ควรเปิดเผยให้บริษัทฯ ทราบถึงรายการทางธุรกิจหรือการประกอบกิจการที่เป็นของส่วนตัว หรือของครอบครัว หรือของญาติพี่น้อง หรือของผู้ที่อยู่ในอุปการะของตน ซึ่งเป็นธุรกิจหรือกิจการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยได้ เช่น

- การร่วมลงทุนหรือการมีผลประโยชน์ใด ๆ กับคู่ค้าที่ประกอบธุรกิจกับบริษัทฯ หรือลูกค้าของบริษัทฯ
- การดำรงตำแหน่งใด ๆ หรือการเป็นที่ปรึกษาของคู่ค้าที่ประกอบธุรกิจกับบริษัทฯ หรือลูกค้าของบริษัทฯ
- การค้าสินค้าหรือการให้บริการแก่บริษัทฯ โดยตรงหรือการทำการค้าผ่านบุคคลอื่น

(3) กรรมการ และผู้บริหาร มีหน้าที่เปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง โดยรายงานต่อเลขานุการบริษัท และเลขานุการบริษัทจะต้องส่งข้อมูลรายงานการมีส่วนได้เสียนี้ให้ประธานกรรมการ ประธานกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท ภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่ได้รับรายงานการมีส่วนได้เสีย หรือทันทีก่อนที่จะมีการทำรายการ เพื่อให้ทราบถึงความสัมพันธ์และการทำธุรกรรมกับบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

(4) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน จะไม่แสวงหาผลประโยชน์ให้แก่ตนเองหรือผู้อื่น และไม่นำทรัพย์สิน หรือข้อมูลอันเป็นความลับ และ/หรือ ข้อมูลที่ยังไม่เปิดเผยของบริษัทฯ เช่น แผนงาน รายได้ มติที่ประชุม การคาดคะเนทางธุรกิจ ผลงานจากการทดลองค้นคว้า การประมูลราคา ไม่ว่าเพื่อประโยชน์ส่วนตน หรือผู้อื่น และไม่ว่าจะทำให้บริษัทฯ ได้รับความเสียหายหรือไม่ก็ตาม รวมถึงจะต้องปฏิบัติตามนโยบายการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในของบริษัทฯ โดยเคร่งครัด

(5) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน

ต้องปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจและต้องไม่ยอมให้ผลประโยชน์ส่วนตนหรือญาติสนิทของตน

มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจที่ทำให้เบี่ยงเบนไปจากหลักการโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทฯ เป็นสำคัญ

และต้องไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจหรืออนุมัติการเข้าทำธุรกรรมที่ตนหรือญาติสนิทของตนมีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม

ในกรณีที่เป็นการทำรายการที่พนักงานหรือญาติสนิทของพนักงานมีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์พนักงานดังกล่าวจะต้องรายงานส่วนได้เสียในเรื่องดังกล่าวให้ผู้บังคับบัญชาของตนรับทราบเป็นรายกรณี

(6) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน

จะต้องไม่เข้าไปมีบทบาทในการตัดสินใจในการรับบุคลากรใหม่ที่มีความเกี่ยวข้องกับตนเองเพื่อให้การพิจารณาเป็นไปอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม

การควบคุมภายในที่เหมาะสม

คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบการควบคุมภายในที่ดี

และถือเป็นหน้าที่สำคัญที่จะต้องดำเนินการเพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัทฯ

มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถป้องกันการทุจริต เสียหาย รวมทั้งมีการจัดทำบัญชีและรายงานทางการเงินที่ถูกต้อง น่าเชื่อถือ และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน เพียงพอ และในระยะเวลาที่เหมาะสม

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2566 เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2566 โดยมีกรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่านเข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการบริษัทได้ประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ

ตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ภายใต้แนวคิดของ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (“COSO”) โดยการสอบถามข้อมูลจากฝ่ายบริหารทั้ง 5 ด้าน ได้แก่

1. สภาพแวดล้อมเพื่อการควบคุม (Control Environment)
2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)
3. กิจกรรมเพื่อการควบคุม (Control Activities)
4. ข้อมูลสารสนเทศและการติดต่อสื่อสาร (Information and Communication)
5. การติดตามและประเมินผล (Monitoring)

นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้ว่าจ้าง บริษัท บีเค ไอเอ แอนด์ ไอซี จำกัด เป็นผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายใน เพื่อทำหน้าที่ประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน ตรวจสอบและติดตามการปรับปรุงระบบการควบคุมภายในทั้งในระดับองค์กร และระดับกระบวนการธุรกิจของบริษัทฯ และรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างน้อยทุกไตรมาส โดย BKIA ได้สัมภาษณ์ผู้บริหาร ประกอบกับการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานของ 13 กระบวนการหลัก ได้แก่

1. กระบวนการรายได้จากการขาย/ให้บริการติดตั้งและรับชำระเงิน
2. ระบบการจัดซื้อจัดจ้างในประเทศและจ่ายชำระ
3. ระบบการจัดซื้อสินค้าจากต่างประเทศและจ่ายชำระ
4. กระบวนการบริหารคลังสินค้า
5. กระบวนการควบคุมการให้บริการหลังการขาย
6. กระบวนการค่าใช้จ่าย (การบริหารเงินทอนรองจ่าย และเงินสดย่อย)
7. กระบวนการบริหารที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์
8. กระบวนการบริหารบุคลากรและการจ่ายค่าแรง และเงินเดือน
9. กระบวนการปิดบัญชี

10. รายการที่เกี่ยวข้องกัน (Related Party Transaction)
11. การควบคุมระบบสารสนเทศ (IT General Control and Application Control)
12. การควบคุมสัญญาและเอกสารสำคัญ
13. การควบคุมภายในระดับองค์กรและการกำกับดูแลของบริษัทฯ

ภายหลังจากที่ BKIA เข้าประเมินและตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 ในช่วงเดือนตุลาคมถึงเดือนพฤศจิกายน 2565 และติดตามประเด็นต่อเนื่องสำหรับข้อมูลบางส่วนถึงวันที่ 31 มกราคม 2566 และได้ออกรายงานการประเมินและตรวจสอบระบบการควบคุมภายในเล่มที่ 1 พบว่ามีประเด็นความเสี่ยงรวมทั้งหมด 61 ประเด็น ซึ่งแบ่งเป็นประเด็นความเสี่ยงสูง จำนวน 5 ประเด็น ความเสี่ยงกลาง จำนวน 46 ประเด็น และความเสี่ยงต่ำจำนวน 10 ประเด็น แต่จากการติดตามตรวจสอบครั้งที่ 2 ในเดือนเมษายนถึงเดือนพฤษภาคม 2566 พบว่าบริษัทฯ ดำเนินการแก้ไขประเด็นต่างๆ ตามที่ BKIA ตรวจสอบพบและให้ข้อเสนอแนะแล้วเรียบร้อยแล้วครบทุกประเด็น และ BKIA ได้นำเสนอผลการตรวจสอบดังกล่าวต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้เห็นและคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 4/2566 เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2566 และการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2566 เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2566 เรียบร้อย

นอกจากนั้น บริษัทฯ ว่าจ้าง BKIA ในการตรวจติดตามระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ สำหรับปี 2567 ซึ่งจะดำเนินการตรวจสอบระบบควบคุมภายในของแต่ละกระบวนการเป็นรายไตรมาส โดยแผนการตรวจสอบระบบควบคุมภายในดังกล่าวได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 4/2566 เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2566 และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2566 เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2566 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- ไตรมาสที่ 1 ปี 2567
 - การควบคุมสินทรัพย์ถาวรและระบบสารสนเทศ
- ไตรมาสที่ 2 ปี 2567
 - การควบคุมทรัพยากรบุคคลและควบคุมข้อมูลส่วนบุคคล
- ไตรมาสที่ 3 ปี 2567
 - กระบวนการรายได้จากการขายและให้บริการติดตั้ง
- ไตรมาสที่ 4 ปี 2567
 - กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างและจ่ายชำระและกระบวนการควบคุมสินค้าคงเหลือ

BKIA ได้ดำเนินการตรวจสอบภายใน ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ถึงไตรมาสที่ 4 ปี ตามแผนการตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ สำหรับปี 2567 ที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท โดยในกระบวนการดังกล่าว BKIA ไม่พบประเด็นที่เป็นสาระสำคัญจากการตรวจสอบ และเห็นว่าบริษัทฯ มีการควบคุมภายในที่เพียงพอ

ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ (shareholders' agreement)

ไม่มี

การดำเนินการด้านการปฏิบัติมุ่งสู่ความเป็นเลิศ (Operational Excellence)

บริษัทฯ

มีความมุ่งมั่นในการปรับปรุงและยกระดับประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจให้เติบโตได้อย่างยั่งยืนเพื่อตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย (stakeholders) จึงได้นำแนวทางการปฏิบัติการมุ่งสู่ความเป็นเลิศ (operational excellence) มาใช้เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานด้านต่างๆ ภายในองค์กร โดยเน้นเป้าหมายในการพัฒนาบุคลากรรวมและกระบวนการทำงานของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงาน ตลอดจนกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลถึงการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจของบริษัทฯ

กลยุทธ์และแนวทางการดำเนินงาน

บริษัทฯ ได้ดำเนินการด้านการปฏิบัติการมุ่งสู่ความเป็นเลิศ (Operational Excellence) โดยนำกระบวนการทำงานที่เป็นแนวปฏิบัติที่ดีที่สุด (Best Practice) มาประยุกต์ใช้ อีกทั้งบริษัทฯ ได้พัฒนาเครื่องมือโดยใช้ “Digital Platform” มาช่วยในการทำงาน ทำให้สามารถช่วยลดเวลาและปัญหาในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินการด้านการปฏิบัติมุ่งสู่ความเป็นเลิศ (Operational Excellence) เป็นไปได้ตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่ตั้งไว้ บริษัทฯ จึงดำเนินการในรูปแบบโครงการ “Operational Excellence” เป็นการบูรณาการการทำงานของทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมีผู้บริหารระดับสูงให้การสนับสนุนเป็นคณะทำงานขับเคลื่อนและกำกับดูแลโครงการให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมาย เพื่อให้มั่นใจว่ากระบวนการทำงานต่างๆ ได้พัฒนาเป็นกระบวนการทำงานปกติและสามารถปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานได้อย่างต่อเนื่อง

การปรับปรุงการทำงานในด้านต่างๆ

ในการปรับปรุงกระบวนการตามแนวทางการปฏิบัติการมุ่งสู่ความเป็นเลิศ (Operational Excellence) 5 ด้านประกอบด้วย

1. ความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม (Safety, Health and Environment)

การยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมให้อยู่ในระดับมาตรฐานตามแนวทางการบริหารและกำกับดูแลที่ดีประกอบด้วยการดำเนินการดังนี้

- 1.1 การกำหนดนโยบายด้านความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม ให้สอดคล้องกับกฎหมายต่างๆ และบริบทของธุรกิจ
- 1.2 การปฏิบัติตามระเบียบและมาตรการความปลอดภัยในการทำงาน รวมทั้งการดูแลผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากการปฏิบัติงาน
- 1.3 การจัดหาทรัพยากรที่เพียงพอในการปฏิบัติงาน เช่น งบประมาณ อุปกรณ์ หรือเครื่องมือในการปฏิบัติงาน เป็นต้น
- 1.4 การทบทวนผลการดำเนินงานด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม โดยผู้บริหาร
- 1.5 การดูแลเรื่องอาชีวอนามัยของพนักงาน
- 1.6 การบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อมและลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม
- 1.7 การบริหารจัดการอุบัติเหตุ
- 1.8 การบริหารจัดการและการวางแผนรับมือกับสถานการณ์ฉุกเฉินและภาวะวิกฤติ
- 1.9 การสร้างการมีส่วนร่วมของพนักงานและการสร้างวัฒนธรรมความปลอดภัย

1.10 การตรวจสอบการดำเนินงานด้านความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม

1.11 การปรับปรุงข้อระเบียบด้านความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม ให้ทันสมัยเป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนด

2. การบริหารจัดการโครงการและการดำเนินงาน (Project Management and Execution)

การให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการโครงการเพื่อมั่นใจว่าสามารถดำเนินโครงการด้วยความปลอดภัย ส่งมอบงานที่มีคุณภาพ ตรงเวลา เป็นไปตามความคาดหวังและอยู่ภายใต้กรอบงบประมาณ ประกอบด้วย การดำเนินการ ดังนี้

2.1 การคัดเลือกโครงการหรือการลงทุนที่เหมาะสม เป็นไปตามกลยุทธ์และเป้าหมายของบริษัทฯ

2.2 การบริหารจัดการและการกำกับดูแลงานโครงการอย่างเป็นระบบ

เพื่อให้มั่นใจว่าทุกโครงการจะสำเร็จด้วยความปลอดภัยเป็นไปตามข้อกำหนดและเงื่อนไขการออกแบบ ภายในระยะเวลาและงบประมาณที่กำหนด

2.3 การออกแบบงานด้านวิศวกรรมที่ได้มาตรฐาน และเป็นไปตามข้อกำหนด

2.4

การปฏิบัติงานก่อสร้างงานโครงการเป็นไปตามข้อกำหนดและมาตรฐานทางวิศวกรรมด้วยความปลอดภัยคำนึงถึงผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม

3. การบริหารจัดการผู้รับเหมาและซัพพลายเออร์ (Management of Contractors and Suppliers)

เพื่อให้มั่นใจว่าวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่ได้รับจากซัพพลายเออร์หรือบริการที่ได้รับจากผู้รับเหมาเป็นไปตามความต้องการตามนโยบาย ข้อกำหนด มาตรฐาน และเงื่อนไขต่างๆ ตามที่ระบุไว้ในสัญญา ประกอบด้วย การดำเนินการ ดังนี้

3.1 กลยุทธ์การจัดซื้อจัดจ้างและการทำสัญญา

เพื่อให้สามารถจัดดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างเป็นไปตามแนวทางและกรอบการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการจัดซื้อ - จัดจ้าง

3.2 การบริหารและการจำแนกกลุ่มของซัพพลายเออร์และผู้รับเหมาเพื่อเป็นประโยชน์ในการจัดซื้อ - จัดจ้าง

ให้สามารถจัดดำเนินการจัดซื้อ - จัดจ้างและได้รับสินค้าหรือบริการที่ได้คุณภาพ มาตรฐาน เป็นไปตามข้อกำหนด/เงื่อนไข ระยะเวลา ที่ระบุไว้ในสัญญา

3.3 การควบคุมดูแลบริหารควบคุมกระบวนการจัดซื้อ - จัดจ้างตลอดทั้งกระบวนการ ตั้งแต่การดำเนินการจัดซื้อ -

จัดจ้างตามความต้องการ จนถึงกระบวนการชำระเงินให้เป็นไปตามนโยบาย กลยุทธ์ของบริษัทฯ รวมถึงข้อกำหนดต่างๆ ที่ระบุไว้ในสัญญา

3.4 การกำหนดมาตรฐานการทำงาน บริหารจัดการ ตลอดจนการตรวจประเมินผู้รับเหมา ในเรื่องประสิทธิภาพการทำงาน

คุณภาพของงาน/บริการ การบริหารความเสี่ยงการดำเนินการตามมาตรฐานความปลอดภัยและการปฏิบัติตามสัญญา

3.5 การบริหารความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับซัพพลายเออร์ โดยจำแนกตามกลุ่มระดับคุณภาพ/ประสิทธิภาพ

ตามกลยุทธ์การบริหารความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์

4. การจัดการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain Management)

การบริหารจัดการตลอดห่วงโซ่คุณค่าเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ สามารถส่งมอบคุณค่าและความพึงพอใจผ่านคุณภาพของสินค้าและบริการตามความคาดหวังและความต้องการไปยังลูกค้า ประกอบด้วยการดำเนินการดังนี้

- 4.1 การวางแผนบริหารการจัดสรรทรัพยากรเพื่อให้เพียงพอกับการปฏิบัติงาน
- 4.2 การบริหารจัดการวัสดุคงคลังและการจัดเก็บเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดการสูญเสียจากการจัดเก็บ
- 4.3 การสร้างคุณค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์และงานบริการ
- 4.4 การบริหารการจัดการคุณภาพและการส่งมอบ
เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพตรงความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า

5. การจัดการความเสี่ยงในการปฏิบัติการ (Operation Risk Management)

การบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ

ทำให้สามารถระบุความเสี่ยงและบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อลดผลกระทบให้อยู่ในระดับต่ำหรืออยู่ในระดับที่สามารถยอมรับได้ ประกอบด้วยการดำเนินการดังนี้

- 5.1 จัดระบบบริหารจัดการความเสี่ยง โดยกำหนดนโยบายและกระบวนการบริหารความเสี่ยง รวมถึงเครื่องมือและตัวชี้วัดเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติหรือการตัดสินใจ
- 5.2 จัดให้มีการประเมินความเสี่ยง ตั้งแต่การระบุความเสี่ยง การประเมินโอกาสและวิเคราะห์ผลกระทบ
- 5.3 กำหนดให้มีแผนการดำเนินการจัดการความเสี่ยงและดำเนินการตามแผน
- 5.4 การจัดทำเอกสารการประเมินความเสี่ยงและผลการดำเนินงาน การตรวจสอบและการทบทวนการบริหารความเสี่ยง
- 5.5 การรายงานและการสื่อสารให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกได้รับทราบถึงความเสี่ยงและผลการดำเนินการจัดการความเสี่ยง
- 5.6 มาตรการป้องกันและแผนการตอบสนองต่อเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดหรือภาวะวิกฤติเพื่อให้บริษัทฯ สามารถรับมือและลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น

ผลลัพธ์และการประเมินผล

จากการดำเนินโครงการ Operational Excellence บริษัทฯ

มั่นใจว่าสามารถยกระดับมาตรฐานและประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้สามารถบรรลุความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย ตลอดจนลดความสูญเสียจากกระบวนการทำงาน ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถสร้างการเติบโตทางธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

ความท้าทายและงานในอนาคต

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการปรับตัวให้สอดคล้องและตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลง

ซึ่งนับเป็นความท้าทายของการทำธุรกิจในอนาคตที่อาจมีผลกระทบจากสถานการณ์หรือสภาวะภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนั้นการสร้าง ความเข้มแข็งในองค์กรและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการประเมินความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบทางธุรกิจ

จึงเป็นเรื่องที่บริษัทฯ ตระหนักและเห็นถึงความสำคัญ

โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการ

คณะกรรมการบริษัท

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
นาย อนุคุณ สิทธิพงศ์	ประธานกรรมการ
คุณหญิง ชดช้อย โสภณพนิช	กรรมการ
นาย ปราโมช รังสรรค์วิจิตร	กรรมการอิสระ
นาย เกษม พันธุ์รัตนมาลา	กรรมการอิสระ
นาย จิรขจร จตุรภัทร	กรรมการอิสระ
นางสาว ประภารัตน์ ตั้งควัฒนา	กรรมการ
นางสาว อรุมา สีแสงทอง	กรรมการ

ผู้บริหาร

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
นางสาว ประภารัตน์ ตั้งควัฒนา	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
นางสาว อรุมา สีแสงทอง	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายบัญชีและการเงิน
นาย ทรัพย์ สัมพันธ์ชัยวสุ	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายวิศวกรรม ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายปฏิบัติการโครงการ (รักษาการ)
นางสาวชนิตา ชุตติภัทรชุนณี	ผู้จัดการแผนกบัญชีและการเงินอาวุโส
นายกฤษฎา สาไชนันต์	ผู้จัดการส่วนวิศวกรรมและพัฒนาธุรกิจ

นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยหนึ่งในเป้าหมายสำคัญของบริษัทฯ คือ การพัฒนาที่ยั่งยืน ในการนี้ บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืนขึ้น เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ พร้อมเสริมสร้างโครงสร้างและระบบบริหารจัดการเพื่อให้บริษัทฯ พัฒนาและเติบโตสู่การเป็นองค์กรที่มั่นคงและยั่งยืน โดยครอบคลุมทุกมิติทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และการเคารพสิทธิมนุษยชน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้นำแนวคิดการพัฒนาอย่างยั่งยืนเข้ามาเป็นแกนหลักในกระบวนการดำเนินงานทุกขั้นตอน รวมถึงถ่ายทอดแนวคิดดังกล่าวสู่สายงานระดับปฏิบัติการต่าง ๆ ขององค์กร และบูรณาการแผนการปฏิบัติงานให้มีความเชื่อมโยงกัน เพื่อสร้างความสมดุลในมิติของเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนห่วงโซ่อุปทาน เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน นำมาซึ่งประโยชน์สูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

เป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

คณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้กำกับดูแลให้ วัตถุประสงค์และเป้าหมาย ตลอดจนกลยุทธ์ของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ และเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) โดยมีแนวทางกำกับดูแลดังต่อไปนี้

1. คณะกรรมการจะกำกับดูแลให้การจัดทำกลยุทธ์และแผนงานประจำปีสอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงผลกระทบทั้งในด้านสิ่งแวดล้อม ด้านสังคม ที่ครอบคลุมการเคารพสิทธิมนุษยชน และด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างรอบด้าน และจะสนับสนุนให้มีการติดตามและทบทวนการดำเนินการตามกลยุทธ์และเป้าหมายที่ได้วางไว้ทั้งในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว เพื่อให้มั่นใจว่ากลยุทธ์และแผนงานของบริษัทฯ บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ได้วางไว้
2. คณะกรรมการจะดูแลให้มีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ปัจจัยและความเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องตลอดห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ (Value Chain) ในการกำหนดกลยุทธ์และแผนงานประจำปี รวมทั้งพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ที่อาจมีผลต่อการบรรลุเป้าหมายหลักของบริษัทฯ อย่างรอบด้าน โดยมีกลไกที่ทำให้เข้าใจความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียอย่างแท้จริง
3. คณะกรรมการจะกำกับดูแลให้มีการควบคุมการดำเนินกิจการของบริษัทฯ อย่างเหมาะสม รวมทั้งถ่ายทอดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ ผ่านกลยุทธ์และแผนงานการดำเนินการให้พนักงานทั้งองค์กรรับทราบและนำไปปฏิบัติ

การพัฒนาด้านเศรษฐกิจ

บริษัทฯ มุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการ ให้ก่อเกิดประโยชน์สูงสุดสำหรับลูกค้า ทั้งในมิติของต้นทุนดำเนินการและอรรถประโยชน์ที่ได้ในระยะยาว เพื่อสร้างมาตรฐานการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ภายใต้งานพัฒนาดังนี้

1. ดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี จรรยาบรรณบริษัทฯ รวมทั้งนโยบาย ระเบียบ ประกาศ และคำสั่งของบริษัทฯ ที่เกี่ยวข้อง
2. ยึดถือหลักคุณธรรมและโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจและการปฏิบัติงาน พร้อมทั้งปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ

วิธีการและมาตรฐานที่หน่วยงานกำกับดูแลกำหนดไว้ และที่สากลยึดถือปฏิบัติ

3. มุ่งมั่นที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุดภายใต้งบประมาณของลูกค้า เพื่อเกิดความคุ้มค่ามากที่สุด
4. แสวงหาแนวทางพัฒนาและปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานในทุกกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง รวมถึงสร้างสรรค์ คิดค้น และพัฒนานวัตกรรม และเทคโนโลยีใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บริษัทฯ มีคุณสมบัติและความสามารถในการเป็นผู้นำในอุตสาหกรรม
5. เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิต เพื่อเป็นต้นแบบของอุตสาหกรรม
6. บริหารจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพในทุกๆ ด้าน
7. ส่งเสริมและสนับสนุนให้พันธมิตร คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียตลอดห่วงโซ่อุปทานดำเนินธุรกิจตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน

การพัฒนาด้านสังคม

บริษัทฯ มุ่งสร้างความมั่นคงให้แก่สังคมและชุมชน พัฒนาทักษะและศักยภาพของพนักงาน เพื่อสร้างคนที่มีคุณภาพสู่สังคม รวมถึงสร้างงาน สร้างอาชีพ และกระจายรายได้สู่ชุมชน เพื่อสร้างสังคมแห่งความยั่งยืน ภายใต้แนวทางดังนี้

1. คำนึงถึงหลักสิทธิมนุษยชนและศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ ดูแลและปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียม โดยไม่มีการแบ่งแยกเชื้อชาติ สีผิว ศาสนา เพศ อายุ สัญชาติ รสนิยมทางเพศ หรือประการอื่นใด เพื่อให้พนักงานมีคุณภาพชีวิตที่ดี
2. สร้างวัฒนธรรมการอยู่ร่วมกันฉันท์พี่น้อง ถ้อยทีถ้อยอาศัย เกื้อกูลและช่วยเหลือกันภายในองค์กร
3. ดูแลสุขอนามัย และความปลอดภัยของพนักงาน ลูกจ้าง และทรัพย์สินของบริษัทฯ โดยไม่ให้กระทบกับสิทธิและความปลอดภัยของผู้อื่น รวมถึงปกป้องสิทธิส่วนบุคคล การเก็บรักษาข้อมูลความลับการเปิดเผยข้อมูล และการใช้ประโยชน์ข้อมูลส่วนบุคคล
4. ส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพบุคลากรในองค์กร อย่างต่อเนื่อง ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว
5. ให้ความร่วมมือกับทางราชการ และชุมชนในบริเวณใกล้เคียง ในการพัฒนาความเป็นอยู่และสภาพแวดล้อมของชุมชน

การพัฒนาด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ มุ่งดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดำเนินงานทุกขั้นตอน ตามแนวทางดังนี้

1. ใช้ทรัพยากรต่าง ๆ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ส่งเสริมการใช้พลังงานแสงอาทิตย์เป็นพลังงานทดแทนในกระบวนการผลิต รวมถึงคิดค้นและแสวงหาแนวทางและวิธีการลดการใช้ทรัพยากรและพลังงาน ตลอดจนลดการปล่อยมลสาร ของเสีย และก๊าซเรือนกระจก เพื่อป้องกัน ควบคุม และลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ชุมชน และสังคมให้น้อยที่สุด
2. เลือกใช้กระบวนการผลิตที่ก่อให้เกิดของเสียน้อยที่สุด สร้างมาตรฐานที่เทียบเท่าหรือสูงกว่าข้อกำหนดของกฎหมาย รวมทั้งแสวงหามาตรการและวิธีการใหม่ ๆ เพื่อยกระดับประสิทธิภาพการจัดการและควบคุมคุณภาพสิ่งแวดล้อมที่ดียิ่งขึ้น
3. ใช้เทคโนโลยี เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

4. สร้างมาตรฐานของสถานประกอบการให้มีความสะดวก สะอาด ปลอดภัย และมีพื้นที่สีเขียวให้ได้มากที่สุด

การพัฒนาด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี

บริษัทฯ ได้แสดงความมุ่งมั่นต่อการดำเนินงานด้านความยั่งยืนในมิติด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม ผ่านนโยบายต่าง ๆ ที่สำคัญ เช่น

- นโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- หลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ (Code of Conduct)
- นโยบายการบริหารความเสี่ยง
- นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibilities Policy: CSR)
- นโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน (Anti-Corruption)
- นโยบายการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในของบริษัทฯ

นโยบายและแนวทางปฏิบัติข้างต้นนี้ เป็นส่วนหนึ่งของเจตนารมณ์ของบริษัทฯ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายด้านความยั่งยืน กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ทุกคนมีหน้าที่สนับสนุน ผลักดัน ส่งเสริม และปฏิบัติตามนโยบายด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืนตามที่กำหนด รวมถึงสนับสนุนให้ลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจ นำนโยบายดังกล่าวไปประยุกต์และปรับใช้ในการดำเนินงานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ เพื่อร่วมสร้างสังคมแห่งความยั่งยืนให้เติบโตขึ้นอย่างมั่นคง

ผลการดำเนินการ

ข้อมูลทางการเงิน

สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชี

งวดบการเงิน	สิ้นสุดวันที่	สำนักงานตรวจบัญชี	ชื่อผู้ตรวจ
งวดปี	31 ธ.ค. 2567	บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอปียเอส จำกัด	นายบุญเลิศ กมลชนกกุล
งวดปี	31 ธ.ค. 2566	บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอปียเอส จำกัด	นายบุญเลิศ กมลชนกกุล

ราคาการเสนอขาย

สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชีสำหรับงบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

ตรวจสอบโดย นายบุญเลิศ กมลชนกกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5339 จากบริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์ คูเปอร์ส เอปียเอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นไว้ในรายงานผู้สอบบัญชีอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินรวมแสดงฐานะการเงินของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชีสำหรับงบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

ตรวจสอบโดย นายบุญเลิศ กมลชนกกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5339 จากบริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์ คูเปอร์ส เอปียเอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นไว้ในรายงานผู้สอบบัญชีอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินรวมแสดงฐานะการเงินของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566

ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชีอื่นๆ

-

งบการเงิน

ประเภทรายงานของผู้สอบบัญชีในงบการเงิน

ไม่มีเงื่อนไข

คำอธิบายสรุปงบการเงิน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหา ก่อสร้าง และติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ได้แก่ ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar Rooftop) ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนพื้นดิน (Solar Ground Mount) และระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ชนิดลอยน้ำ (Solar Floating) โดยครอบคลุมการให้บริการแบบครบวงจรตั้งแต่การวางแผนงาน การออกแบบวิศวกรรม การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ การก่อสร้างและติดตั้ง จนถึงการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการบำรุงรักษาระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์อีกด้วย

ตลอดระยะเวลาการดำเนินงานธุรกิจกว่า 7 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มุ่งเน้นการนำเสนอการให้บริการที่มีคุณภาพระดับสากล และส่งมอบงานที่ตรงเวลาตามที่กำหนด เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า รวมถึงบริษัทฯ ยังเป็นที่ยอมรับและได้รับความเชื่อถือจากลูกค้า ตลอดจนได้รับความไว้วางใจจากคู่ค้าทางธุรกิจตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ทำให้บริษัทฯ มีการเติบโตของรายได้และผลกำไรที่ต่อเนื่อง

ประเภทงบการเงิน/งวดปี

งบการเงินรายปี

งบกำไรขาดทุน

หน่วย: บาท

งบกำไรขาดทุน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2566
รายได้		
รายได้จากการขายและบริการ	408,372,928.00	511,834,442.00
รายได้อื่น	2,731,209.00	2,108,480.00
รวมรายได้ทั้งหมด	411,104,137.00	513,942,922.00
รายจ่าย		
ต้นทุนขาย และ/หรือบริการ	365,220,357.00	468,693,366.00
ค่าใช้จ่ายในการขาย	3,963,829.00	3,370,899.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	29,204,561.00	27,711,471.00
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	-	-

รวมรายจ่ายทั้งหมด	398,388,747.00	499,775,736.00
กำไร(ขาดทุน) ก่อนดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	12,715,390.00	13,781,167.00
ดอกเบี้ยและภาษีเงินได้		
ดอกเบี้ยจ่าย	1,330,467.00	689,064.00
ภาษีเงินได้	2,620,029.00	2,016,311.00
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	8,764,894.00	11,075,792.00

งบแสดงสถานะทางการเงิน

หน่วย: บาท

งบแสดงสถานะทางการเงิน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2566
สินทรัพย์		
สินทรัพย์หมุนเวียน		
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	58,767,797.00	75,615,618.00
สินค้าคงเหลือ ลูกหนี้การค้า/ ลูกหนี้อื่น	108,987,983.00	89,280,532.00
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	1,491,165.00	1,211,226.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	169,246,945.00	166,107,376.00
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	6,898,859.00	7,022,752.00
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	106,079,330.00	90,141,442.00
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน		
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	112,978,189.00	97,164,194.00
รวมสินทรัพย์	282,225,134.00	263,271,570.00
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
หนี้สินหมุนเวียน		
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะ สั้นจากสถาบันการเงิน	-	-
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	96,489,130.00	69,902,373.00
ส่วนของหนี้สินระยะยาวที่กำหนด ชำระภายใน 1 ปี	35,729,516.00	41,215,181.00
เงินกู้ยืมระยะสั้น	0.00	6,220,502.00
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1,640,080.00	1,109,710.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	133,858,726.00	118,447,766.00
หนี้สินไม่หมุนเวียน		
เงินกู้ยืมระยะยาว	9,458,939.00	7,139,404.89
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	25,260,048.00	16,961,870.99

รวมหนี้สิน	168,577,713.00	142,549,041.88
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ทุนจดทะเบียน	180,000,000.00	90,000,000.00
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	72,000,000.00	72,000,000.00
กำไร (ขาดทุน) สะสม	41,647,422.00	48,722,529.00
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	113,647,422.00	120,722,529.00

งบกระแสเงินสด

หน่วย: บาท

งบกระแสเงินสด	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2566
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	19,119,176.00	-36,328,961.00
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	-14,759,214.00	-25,338,872.00
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	-21,207,782.00	-6,578,913.00

โครงสร้างรายได้

1. ประเภทสายธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์

หน่วย: บาท

สายธุรกิจ/ผลิตภัณฑ์	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2566
รายได้สัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้า	90,303,994.00	174,663,990.00
รายได้การให้บริการ	315,269,898.00	321,849,458.00
รายได้จากการขาย	2,799,036.00	15,320,994.00
รายได้อื่น	2,731,209.00	2,108,481.00
รวม	411,104,137.00	513,942,923.00

2. ประเภทรายได้ในประเทศต่อต่างประเทศ

หน่วย: บาท

สายธุรกิจ/ผลิตภัณฑ์	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2566
รายได้ในประเทศ	-	-
รายได้นอกประเทศ	-	-
รวม	0.00	0.00

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงิน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2566
อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (เท่า)	1.26	1.40
อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว (เท่า)	0.69	0.78
ระยะเวลาเก็บหนี้ (วัน)	23.15	10.72
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	-	-
ระยะเวลารับหนี้ (วัน)	60.75	37.92
อัตราส่วนหมุนเวียนสินทรัพย์รวม (เท่า)	1.50	1.91
อัตราส่วนหมุนเวียนสินทรัพย์ถาวร (เท่า)	58.67	84.40
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	10.57	8.43
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	2.51	2.46
อัตรากำไรสุทธิ (%)	2.15	2.16
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	3.22	4.34
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%)	152.10	218.71
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	7.50	9.73
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม (เท่า)	0.60	0.54
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.48	1.18
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	9.57	20.48
อัตราส่วนการจ่ายปันผล	180.27	71.85

คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินการ

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

รายได้สัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้า

รายได้สัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าเป็นรายได้จากการให้บริการด้านวิศวกรรม จัดหา ก่อสร้าง และติดตั้ง (Engineering Procurement and Construction หรือ “EPC”) ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ทั้งนี้ บริษัทฯ

รับรู้รายได้จากสัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าโดยวัดขั้นความสำเร็จของด้วยวิธีปจจัยนำเข้า บริษัทฯ มีรายได้สัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้า ในปี 2566 และ 2567 จำนวน 174.66 ล้านบาทและ 90.30 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 34.13 ร้อยละ 22.11 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้สัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า 32.86 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 23.18

มีสาเหตุหลักจากบริษัทฯ รับรู้รายได้จากสัญญาตามโครงการในปี 2565 ที่ทยอยรับรู้รายได้ในปี 2566 และบริษัทฯ

ยังรับรู้รายได้จากโครงการใหม่จำนวน 61.74 ล้านบาท

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้สัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าลดลงจากปีก่อนหน้า 84.36 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 48.30

มีสาเหตุหลักจากในปี 2567 บริษัทฯ ได้รับงานโครงการในลักษณะการให้บริการด้านวิศวกรรม ก่อสร้าง และติดตั้ง (Balance of System หรือ “BOS”) ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เป็นส่วนใหญ่ ทำให้ในปี 2567 สัดส่วนรายได้จาก EPC มีเพียงร้อยละ 22.11 ของรายได้รวมของบริษัทฯ

รายได้จากการให้บริการ

รายได้จากการให้บริการเป็นรายได้จากการให้บริการด้านวิศวกรรม ก่อสร้าง และติดตั้ง (Balance of System หรือ “BOS”) ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยที่รายได้จาก BOS จะไม่รวมการจัดหาวัสดุอุปกรณ์หลัก นอกจากนี้

รายได้จากการให้บริการยังประกอบด้วยรายได้จากการให้บริการบำรุงรักษาระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Operating and Maintenance หรือ “O&M”) โดยบริษัทฯ รับรู้รายได้จาก BOS โดยวัดขั้นความสำเร็จของด้วยวิธีปจจัยนำเข้า และบริษัทฯ รับรู้รายได้จาก

O&M ตามระยะเวลาของสัญญาว่าจ้างงาน ทั้งนี้ ในปี 2566 -2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการจำนวน 321.85 ล้านบาท และ 315.27 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 77.20 และร้อยละ 62.88 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าจำนวน 191.11 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 146.17

มีสาเหตุจากจำนวนเมกะวัตต์ที่ติดตั้งแล้วเสร็จสำหรับงาน BOS ในปี 2566 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า และเนื่องจากบริษัทฯ

ยังคงได้รับโครงการใหม่ในลักษณะงาน BOS

จากผู้พัฒนาโครงการที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

โดยส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ อุตสาหกรรมพลังงาน และอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการลดลงจากปีก่อนหน้าจำนวน 6.58 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 2.04

มีสาเหตุจากส่วนใหญ่บริษัทฯ รับรู้รายได้ส่วนที่เหลือมาจากงานโครงการที่ได้รับในปี 2566 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นงาน BOS

และมีโครงการใหม่ที่เพิ่มขึ้นปีระหว่างปีน้อย แต่เนื่องจากจำนวนโครงการงาน EPC และ BOS ที่ส่งมอบได้มากขึ้นส่งผลให้บริษัทฯ

สามารถทยอยรับรู้รายได้จากงาน O&M มากขึ้นด้วยเช่นกัน ส่งผลให้ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 77.20 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการเท่ากับร้อยละ 62.88 ของรายได้รวม

ทั้งนี้ แนวโน้มการให้บริการงาน BOS จะยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต เนื่องจากปัจจุบันมีผู้พัฒนาโครงการจำนวนมากที่สนใจลงทุนติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่ผู้ใช้ไฟฟ้าในราคาที่มีส่วนลด ซึ่งผู้พัฒนาโครงการจะมีสถานที่ที่จะติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าดังกล่าวจำนวนหลายแห่ง และผู้พัฒนาโครงการจะสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการติดตั้งด้วยตนเอง โดยจะว่าจ้างบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการด้านวิศวกรรม ก่อสร้าง และติดตั้ง (Balance of System หรือ “BOS”) ระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในโครงการต่างๆ ของผู้พัฒนาโครงการ

รายได้จากการขาย

รายได้จากการขายเป็นรายได้จากการขายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ทั้งนี้ ในปี 2566 - 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายจำนวน 15.32 ล้านบาท และ 2.80 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 2.99 และร้อยละ 0.69 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายลดลงจากปีก่อนหน้าจำนวน 1.94 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 11.25 มีสาเหตุหลักจากบริษัทฯ ไม่มีการจำหน่ายแผงโซลาร์เซลล์ให้แก่ลูกค้า อย่างไรก็ตามในปี 2566 บริษัทฯ

ได้เริ่มขยายการค้าเงินธุรกิจจากธุรกิจการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

ไปยังธุรกิจการลงทุนในโครงการสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างเอกชนกับเอกชน (Private Power Purchase Agreement หรือ “Private PPA”) เพื่อให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องจากสัญญาซื้อขายไฟฟ้า โดยปัจจุบัน บริษัทฯ

มีการลงทุนในโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในรูปแบบ Private PPA จำนวน 1 โครงการ โดยมีกำลังการผลิตติดตั้ง 0.53 เมกะวัตต์ ระยะสัญญา 10 ปี โดยบริษัทฯ ได้ทำสัญญาให้เช่าระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งจัดประเภทเป็นสัญญาเช่าเงินทุน (Financial Lease) ซึ่งจะรับรู้เป็นรายได้จากการขายระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ครั้งเดียว ณ วัน COD จำนวน 15.06 ล้านบาท

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายลดลงจากปีก่อนหน้าจำนวน 12.52 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 81.73

เนื่องจากในระหว่างปีส่วนใหญ่เป็นการขายอุปกรณ์ให้กับผู้รับเหมาช่วงในการก่อสร้างเท่านั้น

ต้นทุนสัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้า

ต้นทุนสัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าประกอบด้วย แผงโซลาร์เซลล์ เครื่องแปลงกระแสไฟฟ้า วัสดุอุปกรณ์ ค่าแรงงาน

ต้นทุนการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในการก่อสร้างและติดตั้ง และค่าใช้จ่ายคงที่ เป็นต้น โดยบริษัทฯ

รับรู้ต้นทุนสัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากการดำเนินงานโครงการตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง ทั้งนี้ ในปี 2566 – 2567 บริษัทฯ

มีต้นทุนสัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจำนวน 160.85 ล้านบาท และ 82.04 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 34.32 และร้อยละ 22.46 ของต้นทุนรวม ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีต้นทุนสัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าลดลงจากปีก่อนหน้าจำนวน 129.50 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 62.80

ซึ่งสอดคล้องกับรายได้สัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าที่ลดลง และ ต้นทุนในส่วนของเงินเดือนและผลประโยชน์พนักงานลดลงจำนวน 1.44 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 25.70 ตามรายได้สัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าที่ลดลง เนื่องจากบริษัทฯ

ทำการปันส่วนต้นทุนในส่วนของเงินเดือนและผลประโยชน์พนักงานตามสัดส่วนรายได้สัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าและรายได้จากการให้บริการ นอกจากนี้ ในปี 2566 บริษัทฯ ได้รับการยืนยันยอดเงินชดเชยค่าความเสียหายจากเหตุสุดวิสัยส่วนที่เหลือจำนวน 4.13 ล้านบาท ดังนั้นยอดมูลค่าเงินชดเชยส่วนที่เหลือจำนวน 4.13 ล้านบาท 55

ถูกบันทึกหักกลบหนี้กับต้นทุนสัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าในส่วนของต้นทุนโครงการ

ส่งผลให้ต้นทุนสัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าลดลงจำนวน 4.13 ล้านบาท

ในปี 2567 บริษัทฯ มีต้นทุนสัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าลดลงจากปีก่อนหน้าจำนวน 78.81 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 49.00

ซึ่งสอดคล้องกับรายได้สัญญาติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าที่ลดลง

ต้นทุนการให้บริการ

ต้นทุนการให้บริการเป็นต้นทุนการให้บริการงาน BOS ซึ่งประกอบด้วย ค่าวัสดุอุปกรณ์ (ไม่รวมแผงโซลาร์เซลล์ และ Inverter) เงินเดือนพนักงาน และต้นทุนการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง เป็นต้น โดยบริษัทฯ รับรู้ต้นทุนจากงาน BOS ตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง และต้นทุนการให้บริการ O&M เมื่อส่งมอบงาน ทั้งนี้ ในปี 2566 – 2567 บริษัทฯ มีต้นทุนการให้บริการจำนวน 295.58 ล้านบาทและ 280.91 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 63.06 และร้อยละ 76.92 ของต้นทุนรวมตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีต้นทุนการให้บริการเพิ่มมากขึ้นจากปีก่อนหน้าจำนวน 182.90 ล้านบาท หรือเพิ่มร้อยละ 162.31 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการให้บริการสอดคล้องกับรายได้การให้บริการที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากบริษัทฯ

ในปี 2567 ต้นทุนการให้บริการลดลงจากปีก่อนหน้าจำนวน 14.67 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 4.96 ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการให้บริการที่ลดลง มีสาเหตุหลักจากบริษัทฯ รับรู้รายได้จากการให้บริการ BOS โดยวิธีวัดขั้นความสำเร็จจากปัจจุบันนำเข้า ซึ่งต้นทุนการให้บริการจะแปรผันไปในทิศทางเดียวกับรายได้ดังกล่าว

ต้นทุนจากการขาย

ต้นทุนจากการขายประกอบด้วย ต้นทุนของวัสดุอุปกรณ์ที่บริษัทฯ ซื้อมาและจำหน่าย และ ต้นทุนจากการขายระบบ ณ วันจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (Commercial Operation Date หรือ “COD”) จากการลงทุนในโครงการระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในรูปแบบ Private PPA เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2566 – 2567 บริษัทฯ มีต้นทุนจากการขายจำนวน 12.27 ล้านบาท และ 2.27 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 2.62 และร้อยละ 0.62 ของต้นทุนขายรวมตามลำดับ โดยการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนจากการขายจะสอดคล้องกับรายได้จากการขายในปีนั้นๆ

กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

สำหรับปี 2566 – 2567 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นรวมจำนวน 43.14 ล้านบาทและ 43.15 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 8.43 และร้อยละ 10.57 ตามลำดับ

ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่อัตรากำไรขั้นต้นในแต่ละปีจะเพิ่มขึ้นหรือลดลง ขึ้นอยู่กับความสามารถในการนำเสนองาน การบริหารจัดการต้นทุน และสภาพการแข่งขันของแต่ละงานโครงการในเวลานั้นๆ รวมถึงการสร้างรายได้จากจำนวนงานโครงการที่มากขึ้นจนทำให้สามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายคงที่ได้ จึงทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ซึ่งจะส่งผลให้กำไรขั้นต้นในปีนั้นๆ สูงขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายประกอบด้วย ค่าโฆษณา ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่ารับรอง เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2566 - 2567 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 3.37 ล้านบาท และ 3.77 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 0.66 และร้อยละ 0.92 ของรายได้รวมตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าจำนวน 1.37 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 68.71 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานจำนวน 1.52 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 122.51 จากการที่บริษัทฯ เพิ่มจำนวนพนักงานอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการรับงานโครงการที่มากขึ้นของบริษัทฯ ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและค่าใช้จ่ายอื่นลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

ในปี 2567 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าจำนวน 0.59 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.59 จากการที่มีการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้นในระหว่าง

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเช่าอาคารสำนักงาน ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย ค่าจ้างผู้เชี่ยวชาญในวิชาชีพ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2566 – 2567 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 27.56 ล้านบาท และ 29.37 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 5.38 และ ร้อยละ 7.19 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าจำนวน 7.89 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 39.75 สาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับพนักงานจำนวน 2.59 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 32.91 จากการที่บริษัทฯ เพิ่มจำนวนพนักงานอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการรับงานโครงการที่มากขึ้นของบริษัทฯ การเพิ่มขึ้นของค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายจำนวน 1.42 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 85.84 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์สิทธิการใช้จากการ สัญญาเช่าอาคารสำนักงานแห่งใหม่ รวมถึงการเพิ่มขึ้นของค่าจ้างผู้เชี่ยวชาญในวิชาชีพจากค่าที่ปรึกษาสำหรับเตรียมตัวนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ และการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายอื่น ซึ่งประกอบไปด้วย ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ค่าสมาชิกในการใช้งานโปรแกรมคอมพิวเตอร์ และค่าปรับจากการยกเลิกสัญญาเช่าอาคารสำนักงานกับบริษัท เอไอเอ จำกัด

ในปี 2567 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าจำนวน 1.82 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.59 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานและผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นมีจำนวนสูงขึ้น

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงิน ประกอบด้วย ดอกเบี้ยจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน และดอกเบี้ยของหนี้สินสัญญาเช่า เป็นต้น โดยในปี 2566 – 2567 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินจำนวน 0.69 ล้านบาท และ 1.33 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 0.13 และร้อยละ 0.33 ของรายได้รวม ตามลำดับ ซึ่งการเพิ่มขึ้นของต้นทุนทางการเงินในปี 2566 – 2567 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้ามีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

กำไรสุทธิ

สำหรับปี 2566 – 2567 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 11.08 ล้านบาท และ 8.64 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 2.16 และร้อยละ 2.15 ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจำนวน 5.68 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 105.10 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากบริษัทฯ มีการรับรู้รายได้จากงาน BOS มากขึ้นกว่างวดเดียวกันของปีก่อนหน้าจากปริมาณงาน BOS ที่บริษัทฯ ได้รับจากผู้พัฒนาโครงการที่มากขึ้น หากพิจารณาอัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ จะเห็นว่าบริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 2.16 เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 1.86 ซึ่งอัตรากำไรสุทธิในปี 2566 เพิ่มขึ้นเนื่องจากรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น

ในปี 2567 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิลดลงจำนวน 2.31 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 20.86 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากในระหว่างปี 2567 ทางบริษัทมีโครงการใหม่เพื่อดำเนินการก่อสร้างน้อย ซึ่งรายได้ที่รับรู้ส่วนใหญ่มาจากงานโครงการที่ได้รับในปี 2566

การวิเคราะห์ฐานะการเงิน

1. สินทรัพย์

ณ สิ้นปี 2566 – 2567 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 263.27 ล้านบาท และ 282.23 ล้านบาท ตามลำดับ

โดยสินทรัพย์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ได้แก่ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาและสินทรัพย์สิทธิการใช้ ซึ่งมีสัดส่วนรวมกันคิดเป็นประมาณร้อยละ 71.82 - 75.02 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด โดยเพิ่มขึ้นหลักๆ มาจากลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นที่เพิ่มขึ้นจำนวน 13.33 ล้านบาท จากการที่สามารถส่งมอบงานวางบิลได้ในช่วงเดือนธันวาคม 2567 และสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น จำนวน 8.23 ล้านบาท

จากการที่มีการสั่งซื้อและทำการรับสินค้าเพื่อเตรียมสำหรับดำเนินการหน้างานเพิ่มขึ้นในช่วงสิ้นปี 2567

2. หนี้สิน

ณ สิ้นปี 2566 – 2567 บริษัทฯ หนี้สินรวมจำนวน 142.55 ล้านบาท และ 168.58 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 54.15 และร้อยละ 59.73 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ตามลำดับ โดยหนี้สินหลักของบริษัทฯ ประกอบด้วย เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น หนี้สินที่เกิดจากสัญญา เงินกู้จากสถาบันการเงิน และหนี้สินตามสัญญาเช่า ซึ่งมีสัดส่วนรวมกันคิดเป็นประมาณร้อยละ 50.43 – 58.06 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น โดยเพิ่มขึ้นหลักๆ มาจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นที่เพิ่มขึ้นจำนวน 20.37 ล้านบาท

มาจากการที่มีการสั่งซื้อและทำการรับสินค้าเพื่อเตรียมสำหรับดำเนินการหน้างานเพิ่มขึ้นในช่วงสิ้นปี 2567

3. ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ สิ้นปี 2566 – 2567 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 120.72 ล้านบาท และ 113.65 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 45.85 และร้อยละ 40.27 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ตามลำดับ

ณ สิ้นปี 2566 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากสิ้นปีก่อนหน้าจำนวน 2.73 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.31

มีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของกำไรสะสมซึ่งเพิ่มขึ้นตามกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี โดยบริษัทฯ มีกำไรเบ็ดเสร็จรวมในปี 2566 เท่ากับ 11.08 ล้านบาท หักลบด้วยการจ่ายเงินปันผลจำนวน 8.34 ล้านบาท

ณ สิ้นปี 2567 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจากสิ้นปีก่อนหน้าจำนวน 7.08 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 5.86

มีสาเหตุจากการที่บริษัทได้มีการออกงบการเงินชุดใหม่แทนชุดเดิมที่ถูกอนุมัติให้เผยแพร่โดยคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2567 ซึ่งการออกงบการเงินชุดใหม่ดังกล่าวมีผลให้กำไรสะสมของบริษัทลดลง โดยบริษัทฯ มีกำไรเบ็ดเสร็จรวมในปี 2567 เท่ากับ 8.76 ล้านบาท หักลบด้วยการจ่ายเงินปันผลจำนวน 15.84 ล้านบาท

ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 สินทรัพย์หลักบริษัทฯ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจประกอบด้วย อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย: บาท

ทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	2,398,722.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	1,195,801.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	639,297.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	1,971,862.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ระบบผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์	376,530.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	1,229,750.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์สิทธิการใช้	37,345,801.00	ไม่เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	2,102,405.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	47,260,168.00		

ประวัติการออกหุ้นเพิ่มทุน

หน่วย: หุ้น

จำนวนหุ้นเพิ่มทุน (หุ้น)	มูลค่าหุ้นเพิ่มทุน	วันที่
12,000,000	12,000,000.00	29 สิงหาคม 2565
18,000,000	18,000,000.00	15 กันยายน 2566

รายการระหว่างกัน (ย้อนหลัง 1 ปี)

หน่วย: บาท

ชื่อบริษัท	รายการระหว่างกัน	มูลค่า	ความจำเป็น/สาเหตุ
บริษัท นอร์ติส เอ็นเนอร์ยี จำกัด	ภาระเงินเกียยณพนักงาน	971,924.99	ในเดือนมิถุนายน 2564บริษัทฯ รับโอนย้ายมาจาก NTE โดยเงื่อนไขให้นับอายุต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ในช่วงเวลาที่พนักงานดังปฏิบัติงานที่ NTE NTE จะเป็นผู้รับผิดชอบผูกพันผลประโยชน์ ในส่วนนี้ จะชำระเงินดังกล่าวแก่บริษัทฯ ในกรณีพนักงานรายนั้นๆลาออกจากบ ริษัทฯโดยที่มาของการคำนวณเงินเก ียยณอายุอ้างอิงจากรายงานประโยชน์ พนักงานซึ่งจัดทำโดยคณิตศาสตร์ประ กันภัย

ข้อพิพาททางกฎหมาย

-

ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

รายการค้าประกันและการจำนองของสถาบันการเงินแห่งที่ 1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567

นางสาวประภารัตน์ ตั้งวัฒนา เป็นผู้ค้าประกัน และสินทรัพย์ค้ำประกัน คือ ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของนางสาวประภารัตน์ ตั้งวัฒนา และนายพชร ตั้งวัฒนา สำหรับวงเงินกู้ยืมรวม 165.00 ล้านบาท จากสถาบันการเงินแห่งที่ 1 เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน นอกจากนี้การค้ำประกันดังกล่าวไม่มีการคิดค่าตอบแทนแต่อย่างใด

รายการค้าประกันและการจำนองของสถาบันการเงินแห่งที่ 2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567

นางสาวประภารัตน์ ตั้งวัฒนา เป็นผู้ค้าประกันวงเงินกู้ยืมรวม 60.00 ล้านบาท และ USD 1,680,000 จากสถาบันการเงินแห่งที่ 2 เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน นอกจากนี้การค้ำประกันดังกล่าวไม่มีการคิดค่าตอบแทนแต่อย่างใด

รายการค้าประกันและการจำนองของสถาบันการเงินแห่งที่ 3 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567

นางสาวประภารัตน์ ตั้งวัฒนา เป็นผู้ค้าประกันวงเงินสินเชื่อหนังสือค้ำประกัน 50.00 ล้านบาท จากสถาบันการเงินแห่งที่ 3 เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน นอกจากนี้การค้ำประกันดังกล่าวไม่มีการคิดค่าตอบแทนแต่อย่างใด

รายการค้าประกันและการจำนองของสถาบันการเงินแห่งที่ 4 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567

นางสาวประภารัตน์ ตั้งวัฒนา เป็นผู้ค้าประกัน สำหรับวงเงินกู้ระยะยาวจำนวน 5.00 ล้านบาทจากสถาบันการเงินแห่งที่ 4 เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน นอกจากนี้การค้ำประกันดังกล่าวไม่มีการคิดค่าตอบแทนแต่อย่างใด

รายการค้าประกันและการจำนองของสถาบันการเงินแห่งที่ 5 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567

นางสาวประภารัตน์ ตั้งวัฒนา เป็นผู้ค้าประกันวงเงินกู้ยืมรวม 107.00 ล้านบาท จากสถาบันการเงินแห่งที่ 5 เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน นอกจากนี้การค้ำประกันดังกล่าวไม่มีการคิดค่าตอบแทนแต่อย่างใด

รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท

รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท

รายการที่ 1

นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

ประเภทของการทำรายการ

-

คิดเป็นเปอร์เซ็นต์(เปอร์เซ็นต์)

0.00

มูลค่า(บาท)

0.00

วัตถุประสงค์ของการทำรายการ

ความเห็นคณะกรรมการบริษัท

เงื่อนไขการชำระราคา