

## FLOYD

บริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน)  
Floyd Public Company LimitedHead Office : เลขที่ 31/4 หมู่ที่ 2 ซอยวัดส้มเกลี้ยง ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลบางแม่นาง อำเภอ  
บางใหญ่ นนทบุรี

Contact : 021916258

Website : [www.floyd.co.th](http://www.floyd.co.th)

## CEO/MD

นายทศพร จิตตวีระ  
กรรมการผู้จัดการTel : 02-191-6258  
[thosaporn@floyd.co.th](mailto:thosaporn@floyd.co.th)

## CFO

นางสาวพมรัตน์ อธิรัตน์  
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงาน  
บัญชีและการเงินTel : 02-191-6258  
[pamonrat.j@floyd.co.th](mailto:pamonrat.j@floyd.co.th)

## IRO

นางสาวลักษมี เลิศศุภกุล  
เลขานุการบริษัท/นักลงทุนสัมพันธ์Tel : 02-191-6258  
[ir@floyd.co.th](mailto:ir@floyd.co.th)

## Company Background

บริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน) หรือ FLOYD ก่อตั้งในปี 2531 ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล (M&E) แบบครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่จัดซื้อและจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ให้คำปรึกษา ออกแบบ วางระบบ และติดตั้งอุปกรณ์ ดังต่อไปนี้

- 1.งานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและระบบวิศวกรรมสื่อสารครบวงจร (Electrical & Communication System)
- 2.งานระบบประปา ระบบสุขาภิบาล และระบบป้องกันอัคคีภัยครบวงจร (Sanitary & Fire Protection System)
- 3.งานระบบปรับอากาศและระบายอากาศ (Air Conditioning & Ventilation system)

## Key Development of Company

- 2531 - จัดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท ฟลอยด์ จำกัด และ บริษัท ฮีโคโนเทค จำกัด เพื่อรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้าและสื่อสาร กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ อาคารสำนักงาน และ โรงงาน
- 2538 บริษัทฯ เริ่มขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มศูนย์การค้าและค้าปลีก
- 2556 - บริษัทฯปรับโครงสร้างทางธุรกิจเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ โดยการรับโอนกิจการจาก บริษัท ฮีโคโนเทค จำกัด
- 2559 บริษัทฯแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด
- 2560 บริษัทฯ จัดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในวันที่ 1 พฤศจิกายน 2560

## Revenue Structure

รอบบัญชี : 31 ธ.ค.

(Unit : MB)

	3M/2018	%	3M/2017	%	2017	%	2016	%
รายได้จากการให้บริการ	101.45	97.39	33.18	84.40	310.88	97.37	542.82	99.52
รายได้อื่นๆ	2.72	2.61	6.13	15.60	8.40	2.63	2.62	0.48
รวมรายได้	104.17	100.00	39.31	100.00	319.28	100.00	545.44	100.00

รายได้อื่น ส่วนใหญ่ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และดอกเบี้ยจากการค้ำประกันของลูกค้านำ ในปี 2017 บริษัทฯได้ปรับปรุงรายการค่าตอบแทนอื่น(Incentive) ของพนักงานที่ลาออกมารับรู้เป็นรายได้ เนื่องจากได้สิ้นภาระผูกพันในการจ่ายผลตอบแทนอื่นต่อพนักงานดังกล่าว

CG Report Score : -

THSI List : -

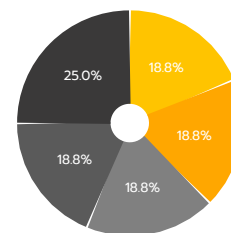
## Stock Data (19/06/2018)

	YTD	2017	2016
Paid-up (MB)	180.00	180.00	135.00
Listed share (M.)	360.00	360.00	-
Par (B.)	0.50	0.50	0.50
Market Cap (MB.)	856.80	842.40	-
Price (B./share)	2.38	2.34	-
EPS (B.)	1.19	0.07	0.43

## Statistics (20/06/2018)

	P/E	P/BV	Div.Yield
FLOYD (x)	23.83	2.11	2.38
PROPCON - mai (x)	16.46	1.69	3.51
PROPCON - SET (x)	35.50	1.52	2.18
mai (x)	83.09	2.22	1.78
SET (x)	16.97	1.90	3.03

## Shareholder Structure (31/03/2018)



- กลุ่มเลิศศุภกุล (18.8%)
- กลุ่มเมืองเกษม (18.8%)
- กลุ่มทัศนสุกาญจน์ (18.8%)
- กลุ่มจิตตวีระ (18.8%)
- รายย่อย (25.0%)

## Financial Ratios

	3M/2018	3M/2017	2017	2016
ROE (%)	7.86	-	5.52	-
ROA (%)	7.85	-	4.78	-
D/E (x)	0.20	-	0.20	-
GP Margin (%)	33.15	-	17.47	-
EBIT Margin (%)	23.29	-	6.69	-
NP Margin (%)	18.73	-	5.91	-

# Business Plan

บริษัทฯ มุ่งเน้นการขยายตลาด ให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัวจากนโยบายการเพิ่มการลงทุนของภาครัฐและเอกชน โดยเน้นรักษามาตรฐานในการให้บริการและพัฒนาระบบงานเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน โดยมีกลยุทธ์ดังต่อไปนี้

- คุณภาพงานและระยะเวลาในการส่งมอบที่ตรงตามเป้าหมาย
- คำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าเป็นหลักและเน้นบริการหลังการขาย
- ประสบการณ์ของผู้บริหารและทีมวิศวกร
- ความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าและคู่ค้าทางธุรกิจ
- ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ

## Investment Highlight

- **ดำเนินธุรกิจยาวนานและมีความน่าเชื่อถือ** บริษัทฯมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจรับเหมาติดตั้งงานระบบ M&E แบบครบวงจร มาแล้ว 30 ปี มีกลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน มีผลงานอย่างต่อเนื่อง
- **โอกาสเติบโต และ ฐานะทางการเงินแข็งแกร่ง** สัดส่วนหนี้สินต่อกู้ยืมต่ำ เติบโตตามสภาวะเศรษฐกิจของประเทศ
- **ผลตอบแทนสูง** เป็นธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนที่ดี % ของกำไรขั้นต้นและกำไรสุทธิอยู่ในระดับสูง

## Risk Factor

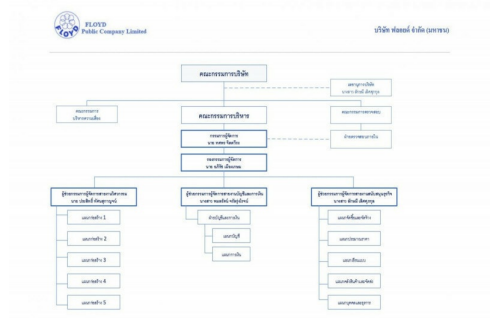
- **ความเสี่ยงจากการแข่งขันและความต่อเนื่องของรายได้** เนื่องจากลักษณะโดยทั่วไปของธุรกิจรับเหมาติดตั้งงาน M&E จะมีขอบเขตการให้บริการตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาบริการซึ่งมีความแตกต่างจากธุรกิจให้บริการประเภทอื่นที่จะรับรู้รายได้จากการให้บริการต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกรณีอาคารห้างสรรพสินค้าที่สัญญาการให้บริการเฉลี่ย 4 - 8 เดือน ซึ่งแตกต่างกับในกรณีของอาคารพักอาศัย ประเภทคอนโดมิเนียม ที่มีระยะเวลาก่อสร้างอยู่ที่ 1 - 2 ปี จึงทำให้บริษัทฯมีความเสี่ยงด้านความต่อเนื่องของรายได้ ในกรณีไม่สามารถประมูลงานใหม่ได้ตามแผนงานที่วางไว้ หรือในการแข่งขันในสภาวะที่เศรษฐกิจตกต่ำ บริษัทฯมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการก่อสร้างงานระบบ เพื่อป้องกันความเสี่ยงของรายได้ที่ไม่ต่อเนื่อง และพยายามสร้างจุดแข็งที่จะทำให้ลูกค้ารายเดิมมีความเชื่อมั่นในบริษัทฯ จนกลับมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง (Brand Loyalty)
- **ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคารัฐอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้ง** ความผันผวนของราคารัฐอุปกรณ์เป็นอีกปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนโครงการ บริษัทฯมีแนวทางในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทฯจะดำเนินการเจรจาเกี่ยวกับคู่ค้าของบริษัทฯ ให้เสนอราคาและยื่นราคา และบริษัทฯจะออกไปสั่งซื้อล่วงหน้าแก่คู่ค้า เพื่อป้องกันการปรับตัวของราคารัฐดังกล่าว

## Capital Structure

(Unit : MB)

	3M/2018	3M/2017	2017	2016
Current Liabilities	76.93	-	74.10	122.50
Non-Current Liabilities	8.29	-	7.97	6.85
Shareholders' Equity	429.06	-	409.55	274.04

## Company Structure



## Company Image

