

# ปิยะดิษฐ์ อัครศิริสุข

## 5 ทศวรรษ “ซีวิลเอนจิเนียริง” สู่อิสปดถนน

สายเลือดนักสู้ทางธุรกิจที่สามารถฟันฝ่าทุกมรสุมด้วยความมุ่งมั่นพลิกฟื้นธุรกิจ และใช้ฝีมือเดืบนหน้าเรียกศรัทธาความเชื่อมั่นจนสามารถสร้างการเติบโตได้อย่างรวดเร็ว และคว้าชัยชนะการประมูลเป็นผู้รับเหมาไทยรายแรกที่ได้รับไฟเขียวให้สร้างไฮสปีดถนน พร้อมเล็งตลาดทุนเสริมความแข็งแกร่ง

เรื่อง: เบ็ญจวรรณ รัตนวิจิตร ภาพ: กิตติเดช เจริญพส

กว่า 50 ปีในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง บริษัท ซีวิลเอนจิเนียริง จำกัด ผ่านร้อนผ่านหนาวและต้องเผชิญกับสถานการณ์อันหนักหน่วง โดยเฉพาะวิกฤตต้มยำกุ้งปี 2540 ที่ทำให้ธุรกิจติดหนี้เกือบหมื่นล้านบาท ถึงขนาดไม่มีเงินจ่ายเงินเดือนพนักงาน แต่สิ่งที่ทำให้ผ่านวิกฤตครั้งนั้นมาได้ก็ด้วยคุณค่าของครอบครัวภายใต้การนำทัพของทายาทรุ่นที่ 3 พร้อมขับเคลื่อนโครงการก่อสร้างที่มีมูลค่าหลักแสนล้านอย่างโครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูงเส้นทางกรุงเทพฯ-หนองคาย หรือที่เรียกว่าโครงการรถไฟไทย-จีน

ปิยะดิษฐ์ อัครศิริสุข ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซีวิลเอนจิเนียริง จำกัด ให้สัมภาษณ์กับ *Forbes Thailand* ที่อาคารซีอีซี สำนักงานใหญ่ ที่แม้ภายนอกจะเป็นเหมือนอาคารสำนักงานทั่วไป แต่พอเข้าสู่ด้านในกลับมีกลิ่นอายของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่มีสไตล์การตกแต่งด้วยเหล็กเกียร์สัญลักษณ์ของวิศวกรรมอยู่ทั่วไป และตั้งอยู่ในทำเลสำคัญใกล้กับโครงการศูนย์กลางคมนาคมแห่งใหม่ “สถานีกลางบางซื่อ” ขณะที่ซีอีโอของบริษัทมีภาพของการเป็นนักบริหารมากกว่าวิศวกร

ซีอีโอวัย 40 ปี เป็นทายาทนักธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโดยแท้ เพราะคุณปู่ (อารี อัครศิริสุข) ที่เดินทางมาจากเมืองจีน และลงหลักปักฐานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในพื้นที่ 3 จังหวัดภาคใต้ตั้งบริษัทในปี 2509 ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท โดยร่วมกันกับบิดา (ชัยวัล อัครศิริสุข) ถือเป็นผู้บุกเบิกโครงการก่อสร้าง

ถนนในพื้นที่ภาคใต้จนเติบโตขึ้นตามลำดับ ปัจจุบันรับผิดชอบโครงการก่อสร้างสำคัญ ทั้งถนน สะพาน เขื่อน ทางด่วน ทางยกระดับกว่า 1,000 โครงการ คิดเป็นมูลค่ากว่า 4 หมื่นล้านบาท

“หลังจากเรียนจบวิศวกรรมโยธาที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยก็เดินทางไปเรียนต่อที่มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด สหรัฐอเมริกา พอจบแล้วยังคงทำงานต่อที่ แอล.เอ. อีก 4 ปี ได้เรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ กับบริษัท Swinerton ซึ่งเป็นที่ปรึกษาการก่อสร้างโครงการใหญ่ๆ อย่างสนามบิน แม้จะทำงานหนักแต่ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า ประกอบกับตอนนั้นที่เมืองไทยเริ่มประสบปัญหาวิกฤตต้มยำกุ้ง รู้สึกถึงเลไม่อยากจะกลับมาเจอปัญหา” ปิยะดิษฐ์เล่าย้อนถึงอดีตอันหนักหน่วง

### แบกหนี้เกือบหมื่นล้านบาท

ในฐานะบุตรชายคนเล็กที่ยังต้องการแสวงหาความรู้ ปิยะดิษฐ์จึงเกิดความลังเลในการกลับมาเผชิญปัญหาที่บ้าน ซึ่งก่อนเดินทางไปศึกษาต่อเขาเริ่มเห็นสัญญาณทางธุรกิจที่ไม่ค่อยดีพอปี 2540 เกิดวิกฤตต้มยำกุ้ง สถาบันการเงินปิด ไม่มีใครปล่อยกู้ ส่งผลกระทบอย่างหนักต่อทุกธุรกิจ ช่วงนั้นซีวิลฯ มีการกู้เงินมาลงทุนจำนวนมาก รับงานกว่า 100 โครงการ และพนักงานกว่า 4,000 คน ได้รับผลกระทบเป็นลูกโซ่ บริษัทค้างจ่ายเงินเดือนพนักงาน 4 เดือน และมีหนี้สินเกือบหมื่นล้านบาท “สิ่งที่ทำให้ผมตัดสินใจกลับมาคือเรื่องของ family values คุณค่าของครอบครัว ซึ่งไม่ใช่แค่พ่อแม่พี่น้อง แต่พนักงานทุกคน





FABULOUS MAN



หนึ่งในเส้นทางที่ได้ชื่อว่าสวยที่สุดของประเทศ ซึ่งบริษัทได้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการทางพิเศษระหว่างเมืองสายบางปะอิน-สระบุรี-นครราชสีมา



คือครอบครัว การที่เราไม่ทิ้งเรา แม้ว่าจะไม่จ่ายเงินเดือนแสดงว่าเรามีใจ ดังนั้น เมื่อบริษัทมีปัญหาก็ต้องกลับมาดู แม้จะเสียตายนะ โอกาสที่ได้ทำงานที่ต่างประเทศ แต่ก็คิดว่า ถ้าเราไม่ได้ใช้ความรู้ ความสามารถช่วยเหลือธุรกิจที่บ้านก็รู้สึกไม่สบายใจที่พี่น้องต้องมาลำบาก”

การตัดสินใจกลับมาช่วยธุรกิจครอบครัวครั้งนี้ยิ่งทำให้ปิยะดิษฐ์เห็นคุณค่าของครอบครัวมากยิ่งขึ้น ได้เห็นความใจสู้ของบิดา ความตั้งใจที่จะแก้ปัญหาอย่างเหนื่อยยาก ความร่วมแรงร่วมใจของพนักงานที่ร่วมฝ่าฟันอุปสรรคไปด้วยกัน ซึ่งตอนนั้นเขาได้นำเอาความรู้ความสามารถในการเป็นนักบริหารมาใช้ เริ่มต้นด้วยการเดินเคาะประตูหาเจ้าหน้าที่ ยืนยันการทำธุรกิจโดยไม่มีปัญหา เจริญจากธนาคาร สถาบันการเงิน รวมถึงซัพพลายเออร์ เพื่อแก้ปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน จากนั้นเดินหน้าลุยธุรกิจอีกครั้ง เน้นการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ ปิดงานเร็ว และนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อช่วยให้งานดีขึ้น

“ช่วงประมาณปี 2538 เราเติบโตเยอะมาก รับงานเป็น 100 โครงการ มีพนักงานกว่า 4,000 คน เราลงทุนเยอะเพราะมองเห็นว่าอนาคตจะดี ทั้งซื้อเครื่องจักร ที่ดิน พอปี 2540 สถาบันการเงินปิด ฟองสบู่แตก ก็เลย

**“ถ้าเราทำได้เร็ว ทำออกมาดี จะรู้สึกภาคภูมิใจ ไม่เฉพาะแค่การที่บริษัทได้กำไร แต่หมายถึงประเทศได้ใช้โครงสร้างพื้นฐานที่ดีในเวลาอันรวดเร็ว ซึ่งผลประโยชน์ที่ได้จะตกแก่ประชาชนของประเทศ”**

ประสบปัญหา ตอนนั้นหลายคนมุ่งแก้ปัญหาเป็นหลัก เราแก้ปัญหา โดยบริหารเงินสดให้ดี สินทรัพย์ที่ไม่มีประโยชน์ก็ขาย บริหารบัญชี การเงิน งบดุล การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับซัพพลายเออร์ การนำระบบที่ดีมาใช้ ขณะเดียวกันเรามองไปข้างหน้าด้วยว่าจะต่อ ยอดอย่างไรได้บ้างเพื่อฟื้นฟูธุรกิจให้กลับมาโดยเร็วที่สุด”

ระหว่างการแก้ปัญหา ปิยะดิษฐ์ได้วางพื้นฐานที่สำคัญของธุรกิจไปด้วย ทั้งในเรื่องคุณภาพ การบริหารต้นทุน ระยะเวลา ความปลอดภัย รวมถึงการสร้างคน พัฒนาบุคลากร ทำให้ภายในระยะเวลา 4-5 ปี บริษัทเริ่มดีขึ้น แต่ด้วยยอดหนี้เกือบหมื่นล้าน ทำให้กว่าจะเคลียร์หนี้สินได้ต้องใช้เวลาร่วม

10 ปี ก่อนที่เราจะต้องเผชิญจุดเปลี่ยนอีกครั้งหลังจากบิดาเสียชีวิต

**สร้างผลงานพิสูจน์ฝีมือ**

การรับไม้ต่อในการบริหารกิจการครอบครัวสำหรับปิยะดิษฐ์ในวัย 30 กว่าๆ ช่วงนั้นถือเป็นเรื่องท้าทายพอสมควร แม้จะกลับมาช่วยกิจการได้สักระยะหนึ่งแล้วแต่ก็มีคำถามอยู่ดีว่า “ลูกชายจะไหวหรือ” โดยเฉพาะจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องทางธุรกิจ ทั้งซัพพลายเออร์ ธนาคาร สถาบันการเงิน รวมถึงพันธมิตรต่างๆ แต่ด้วยความตั้งใจ คิดบวก และสนุกกับงานที่ทำ ทำให้เขาได้รับโอกาสจากภาคส่วนต่างๆ ที่สำคัญคือพนักงานภายในองค์กรที่อยู่กันมา 40-50 ปี ตั้งแต่รุ่นคุณปู่และบิดาที่ร่วมแรงร่วมใจกัน

“ผมเชื่อว่าวัฒนธรรมองค์กรเป็นสิ่งสำคัญ การเปิดโอกาสให้ทุกคนมีส่วนร่วมในการทำงาน ร่วมกันคิด ร่วมกันลงมือทำ การเป็นธุรกิจครอบครัวมันมีเสน่ห์อย่างนี้ การเปิดโอกาสให้ทุกคนได้คุยกัน ถึงแม้จะล้มลุกคลุกคลานอย่างไรก็จะร่วมมือร่วมใจกันทำงาน ซึ่งผมได้เรียนรู้จากคุณพ่อเยอะ โดยเฉพาะการนำบริษัทที่ดีและเป็นธรรม” จากการเป็นคนทีสนุกกับงานที่ทำ โดยเฉพาะหากเป้าหมายของบริษัทหรือโครงการสอดคล้องกับเป้าหมายของประเทศ ยิ่งทำให้





บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพ การบริหารต้นทุน ระยะเวลา ความปลอดภัย และบุคลากร โดยที่วิศวกรต้องมีการประเมินหน้างาน ก่อนเริ่มโครงการก่อสร้าง ไม่ว่าจะเป็นงานวางคานสะพาน การวางแนวค่อม่อ การหล่อคอสสะพานโดยโรงเหล็กของบริษัท



เกิดความเพียรพยายามทำให้สำเร็จ พร้อมยกตัวอย่างงานโยธาที่บริษัทได้รับผิดชอบ

“ถ้าเราทำได้เร็ว ทำออกมาดีจะรู้สึกภาคภูมิใจ ไม่เฉพาะแค่ว่าบริษัทได้กำไรแต่หมายถึงประเทศได้ใช้โครงสร้างพื้นฐานที่ดีในเวลาอันรวดเร็ว ซึ่งผลประโยชน์ที่ได้จะตกแก่ประชาชนของประเทศ เพราะฉะนั้นหากเป้าหมายของเรา ของบริษัท ของประเทศ ตรงกัน จะทำให้งานนั้นมีคุณค่า และมีการพัฒนามากขึ้นไปเรื่อยๆ สร้างการเติบโตได้อย่างมั่นคง”

ขณะเดียวกันปิยะดิษฐ์ยังเข้ามาวางโครงสร้างองค์กรใหม่ เริ่มตั้งแต่การดูแลพนักงาน ปรับระบบ สวัสดิการต่างๆ ให้มีความชัดเจนและเหมาะสมเพื่อให้สอดคล้องกับการวางกลยุทธ์ใหม่ของบริษัทในการขยายกิจการในแขนงอื่นๆ เพิ่มขึ้น เช่น การสร้างนิคมอุตสาหกรรม โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงโรงงานผลิตชิ้นส่วนงานก่อสร้าง เช่น คานสะพาน โรงท่อ เป็นต้น พร้อมกับแต่งตั้งผู้บริหารทุกคนในและผู้เชี่ยวชาญจากคนนอกเข้ามาเติมเต็มกลยุทธ์องค์กรที่วางไว้ ด้วยความเชื่อที่ว่า “หากคิดดี ตั้งใจจริง ทำให้ถูกต้อง จะมีพื้นที่เสมอสำหรับคนที่ตั้งใจ”

ในปัจจุบันบริษัทสามารถสร้างการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยรายได้ในปี 2562

จำนวน 3.5 พันล้านบาท และน่าจะเติบโต 5 พันล้านบาท จากการส่งมอบงานโครงการของภาครัฐที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ซึ่งมีงานบางส่วนเลื่อนการส่งมอบมา โดยในปีนี้บริษัทจะรับรู้รายได้จากมูลค่างานในมือ (backlog) เข้ามากกว่า 4 พันล้านบาท จาก backlog ทั้งหมดที่มีอยู่ในปัจจุบันกว่า 2 หมื่นล้านบาท ซึ่งจะทำให้รายได้ของบริษัทเติบโตขึ้นได้อย่างมีนัยสำคัญ โดย backlog ที่บริษัทมีอยู่ในปัจจุบันจะทยอยรับรู้ไปถึงปี 2567 เฉลี่ยปีละ 4 พันล้านบาท

สำหรับสัดส่วนรายได้ของบริษัทส่วนใหญ่ 90-95% มาจากรุกจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งเป็นงานภาครัฐเกือบทั้งหมดที่บริษัทประมูลมาได้ รวมถึงยังมีรายได้จากอีก 2 ธุรกิจ ได้แก่

ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้างที่บริษัทได้สัมปทานเหมืองหินและขายวัสดุให้กับผู้ผลิตรายอื่น รวมทั้งอาคารสำนักงานของบริษัทพยานวัดเสมียนนารีที่ปล่อยเช่าพื้นที่บางส่วน

ด้านงานรับเหมาก่อสร้างให้กับโครงการภาครัฐที่บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างในปัจจุบัน ได้แก่ โครงการก่อสร้างรถไฟทางคู่ ช่วงประจวบคีรีขันธ์-ชุมพร สัญญาที่ 2 ช่วงบางสะพานน้อย-ชุมพร, โครงการก่อสร้างโครงการความร่วมมือระหว่างรัฐบาลไทยและรัฐบาลจีน พัฒนาระบบรถไฟความเร็วสูงเพื่อเชื่อมโยงภูมิภาค ช่วงกรุงเทพฯ-หนองคาย (ระยะที่ 1 ช่วงกรุงเทพฯ-นครราชสีมา) งานสัญญาที่ 2-1 งานโยธาสำหรับช่วงสีคิ้ว-กุดจิก

นอกจากนั้นบริษัทยังได้รับงานในโครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองสายบางปะอิน-สระบุรี-นครราชสีมา ระยะทาง 196 กิโลเมตร ซึ่งบริษัทได้รับงานก่อสร้างรวม 4 สัญญา ได้แก่ สัญญาที่ 16 และสัญญาที่ 29, 30 และ 31 บริเวณเขื่อนลำตะคอง จังหวัดนครราชสีมา เพื่อก่อสร้างทางยกระดับมอเตอร์เวย์ขนาด 4 เลน โดยปัจจุบันได้ส่งมอบงานก่อสร้างในสัญญาที่ 29, 30 และ 31 ได้ภายในระยะเวลา 2 ปี 3 เดือน จากสัญญาที่ระบุไว้ 3 ปี หรือเร็วกว่ากำหนดถึง 9 เดือน แม้พื้นที่ก่อสร้างจุดนี้จะมีความท้าทายด้านงานวิศวกรรมโยธา

## KEY SUCCESS

**Cost Leadership**  
การบริหารต้นทุนต่ำ

**การใช้ ERP**  
โปรแกรมบริหารงานก่อสร้างสำเร็จรูป

**Economy Of Speed**  
เป็นความเร็ว

**Smart Engineering**  
นำนวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาช่วย

**การดูแลพนักงานอย่างดี**  
เหมือนครอบครัว



## FORBES FACTS

- ปิยะดิษฐ์เป็น 1 ใน 4 คนไทยที่เคยได้รับคัดเลือกในโครงการ "Eisenhower Fellowships 2019"
- ปิยะดิษฐ์เคยเป็นนักร้องให้กับวง CU Band และมักใช้เวลาว่างถ่ายรูป landscape
- ตระกูลอัครวิริยะ เป็นเจ้าของธุรกิจไฮ้รอกบิลด์ที่ท่ามากกว่า 50 ปี

**“ในธุรกิจก่อสร้างใครมีต้นทุนที่ถูกกว่าเป็นผู้ชนะ และการได้มาซึ่งต้นทุนที่ถูกกว่าอยู่ที่การสร้างวินัยทางการเงินที่ดี ใช้ความรู้ ความสามารถ และนวัตกรรมใหม่ๆ ในด้านวิศวกรรม เทคโนโลยีสมัยใหม่ การดูแลคนทำงาน”**

เนื่องจากสภาพพื้นที่ก่อสร้างเป็นชั้นหิน แนวเส้นทางบางช่วงเป็นเหวลึกและพาดผ่านโรงไฟฟ้าพลังน้ำใต้ดิน ซึ่งบริษัทได้ใช้ประสบการณ์ความเชี่ยวชาญมาผนวกกับการบริหารจัดการที่ดี จึงสามารถส่งมอบงานให้แก่กรมทางหลวงได้ก่อนกำหนด

ทั้งนี้ โครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองสายบางปะอิน-สระบุรี-นครราชสีมา เป็นหนึ่งในโครงการสำคัญเร่งด่วนที่ถูกบรรจุอยู่ในแผนแม่บททางหลวงพิเศษระหว่างเมือง โดยกรมทางหลวงเปิดให้ภาคเอกชนร่วมลงทุนในกิจการรัฐ (PPP Fast Track) เพื่อผลักดันโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ให้สำเร็จเป็นรูปธรรม และแก้ปัญหาการจราจรในเส้นทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือและยังมีงานที่บริษัทได้งานมาแล้วและอยู่ระหว่างรอเซ็นสัญญาอีก 2 งานคือ โครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าความเร็วสูงไทย-จีน เฟส 1



ช่วงกรุงเทพฯ-นครราชสีมา สัญญาที่ 4-7 มูลค่า 8.5 พันล้านบาท และงานก่อสร้างทางด่วนพระราม 3 ตอนที่ 1 มูลค่า 6 พันล้านบาท

### ก้าวต่อไปสร้างความมั่นคงยั่งยืน

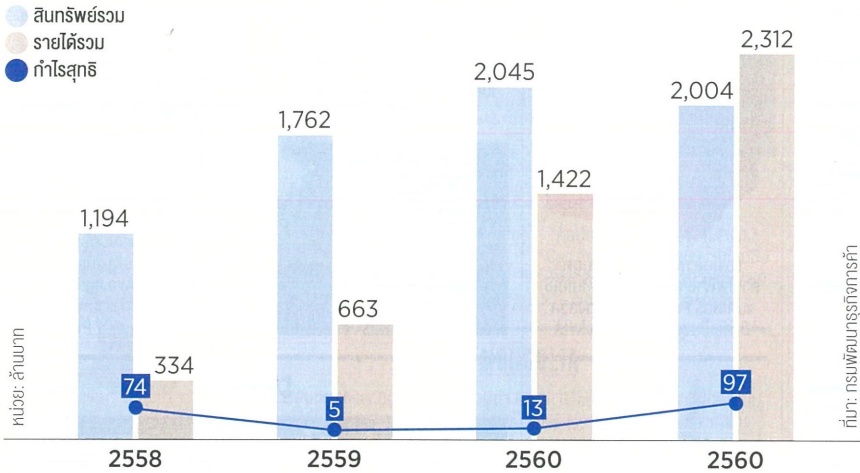
หลังจากผ่านวิกฤตการณ์มาอย่างหนักหน่วงวันนี้ชีวิตเอนจิ้นีย์จึงมองเห็นแสงสว่างที่ปลายอุโมงค์ และเป็นแสงสว่างที่จะทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน ภายใต้แผนการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

แห่งประเทศไทยเพื่อต่อยอดสร้างความแข็งแกร่ง ด้วยการนำเงินส่วนหนึ่งไปลงทุนในเครื่องจักร และพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานให้สามารถรับมือขอโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐมากขึ้น พร้อมทั้งลดต้นทุนทางการเงินให้ต่ำกว่าปัจจุบันที่ 5% และสามารถเข้าถึงช่องทางของแหล่งเงินทุนที่หลากหลายมากขึ้น

นอกจากนั้นปิยะดิษฐ์ยังเล็งเห็นความสำคัญของการปรับกลยุทธ์สร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ จึงเริ่มขยายการรับงานภาคเอกชน



# ผลประกอบการ บริษัท ซีวิลเอนจิเนียริ่ง จำกัด



มากขึ้น จากเดิมที่งานรับเหมาก่อสร้างของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นงานภาครัฐ ทั้งนี้ เพื่อกระจายความเสี่ยงหากปริมาณงานของภาครัฐมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากมองว่าการลงทุนของภาคเอกชนยังคงมีงานออกมาอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะงานโครงการขนาดใหญ่ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง และโครงการในอนาคตที่บริษัทมีความถนัด

ผู้นำที่พลุกพล่านด้วยงานรับเหมาภาคเอกชนที่สนใจ เช่น งานก่อสร้างทางลอดถนนบ่อนไก่เชื่อมทางด่วนของโครงการ One Bangkok งานโครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมือง สายบางปะอิน-นครราชสีมา (M6) และโครงการทางหลวงพิเศษระหว่าง

เมือง สายบางใหญ่-กาญจนบุรี (M81) ของกิจกรรมร่วมค้า บีจีเอสอาร์ ซึ่งประกอบด้วย BTS GULF STEC และ RATCH รวมถึงมีส่วนร่วมในงานก่อสร้างโครงการ The Forestias ของ MQDC ซึ่งจะเข้ามาเสริมงานกลุ่มธุรกิจรับเหมาในอนาคต

ขณะเดียวกันบริษัทก็ยังเดินหน้าประมูลงานรับเหมาก่อสร้างโครงการของภาครัฐอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในปีนี้มีแนวโน้มว่าปริมาณงานจะมากขึ้นหลังจากเกิดการชะลอตัวมาตั้งแต่ปีก่อน เนื่องจากงบประมาณปี 2563 มีความล่าช้า แต่หลังจากงบประมาณมีความชัดเจนแล้วก็เป็นสัญญาณที่ดีให้กับอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างที่จะมีงานออกมาประมูลมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างมีการแข่งขันด้านราคากันอย่างรุนแรง โดยเฉพาะการตัดราคาในธุรกิจส่งผลให้ผลตอบแทนที่ได้รับจากการรับเหมางานนั้นๆ ไม่สูงมาก โดยเฉพาะงานภาครัฐทำให้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างต้องหันมาพิจารณาด้านต้นทุนอย่างรอบคอบ พร้อมทั้งนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพื่อให้งานก่อสร้างมีประสิทธิภาพและใช้ระยะเวลาที่รวดเร็วเพื่อให้เกิดความคุ้มค่ามากที่สุดในงานที่ได้มา

“ในธุรกิจก่อสร้างใครมีต้นทุนที่ถูกกว่าเป็นผู้ชนะ และการได้มาซึ่งต้นทุนที่ถูกกว่าไม่ได้เกิดจากการเบียดบังชีพพลายเออร์

แต่อยู่ที่การสร้างวินัยทางการเงินที่ดี ใช้ความสามารถ และนวัตกรรมใหม่ๆ ในด้านวิศวกรรม เทคโนโลยีสมัยใหม่ การดูแลคนทำงาน หาคคนที่มีความถนัดในด้านต่างๆ เข้ามาเติมเต็ม เป็นปัจจัยที่ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จและต่อยอดได้”

นอกจากนี้ปิยะดิษฐ์ยังได้แนวคิดจากการมีโอกาสได้เข้าไปทำงานในโครงการพระราชดำริของในหลวงรัชกาลที่ 9 ได้แก่ โครงการอ่างเก็บน้ำนฤปดินทรจินดา หรืออ่างเก็บน้ำห้วยสโง เป็นโครงการที่พระองค์ท่านทำด้วยหัวใจ ทั้งการเดินทางสำรวจเส้นทางน้ำด้วยพระองค์เอง “เราในฐานะที่เข้ามารับผิดชอบโครงการ ต้องเผชิญกับปัญหาและอุปสรรคต่างๆ มากมาย แต่ถือเป็นความโชคดีที่ได้มาทำโครงการนี้ ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นตั้งแต่การเข้าพื้นที่แล้วมีชาวบ้านมาปิดล้อมเครื่องจักร ป่าไม้ ทำให้ได้เรียนรู้เกิดการร่วมแรงร่วมใจของคนในองค์กรที่มุ่งมั่นจะทำให้โครงการประสบความสำเร็จ”

ขณะที่โครงการสร้างสะพานทางยกระดับบางปะอิน-โคราช เป็นโครงการสำคัญที่ทำให้ปิยะดิษฐ์เห็นคุณค่าของธุรกิจครอบครัวมากขึ้น และนี่ถึงคำพูดของบิดาทุกครั้งที่ต้องเผชิญปัญหาหรืออุปสรรคต่างๆ ว่า “ให้เทียบบ่าพ่อขึ้นไป” ในช่วงเวลาที่ตกอยู่ในภาวะเกือบจะหมดหนทาง โดยโครงการดังกล่าวสามารถผ่านพ้นปัญหามาได้จากการนำโครงการหลักตั้งแต่สมัยที่บิดาทำทางยกระดับบรมราชชนนีมาดัดแปลง โดยใช้ทีมงานร่วมกันระหว่างวิศวกรไทยและเยอรมัน จึงทำให้ผ่านพ้นจุดนั้นมาได้

“โครงการนี้กลายเป็นสัญลักษณ์ที่ทำให้เห็นคุณค่าของธุรกิจครอบครัว มองย้อนกลับไปในวันที่ผมไม่เห็นหนทาง กับคำพูดของพ่อที่ให้เราเทียบบ่าเขาขึ้นไป ผมเพิ่งมาเข้าใจน้ำตาจะไหล คำนี้มีความหมายลึกซึ้งมากและทำให้ผมได้คิดว่าการทำธุรกิจครอบครัวทำอะไรเราצהทรานส์ฟอร์มจากยุคหนึ่งสู่อีกยุคหนึ่งได้ ไม่ใช่แค่เรื่องคน เครื่องจักร หมายถึงถึงชื่อเสียง คอนเนกชัน ที่จะทำอย่างไรให้เติบโตต่อยอดไปได้เรื่อยๆ”

## CORE VALUE

C I V I L

### C-Commitment

เป็นความยึดมั่นที่จะทำตามสัญญา

### I-Integrity

ความซื่อสัตย์โปร่งใส

### V-Value People

ให้ความสำคัญกับผู้อื่น

### I-Innovation

นำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาใช้ในการก่อสร้าง

### L-Learning

ส่งเสริมการเรียนรู้ที่เป็นสุขของบุคลากร