

12.ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

12.1 งบการเงิน

สรุปรายงานการสอบบัญชี

รายงานผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินระหว่างกาลของบริษัทฯ สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2547 สอบทานโดยนาย ศุภชัย ปัญญาวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3930 บริษัท สำนักงาน เอ็นสท์ แอนด์ ยัง จำกัด ได้แสดงว่าไม่พบสิ่งที่เป็นเหตุให้เชื่อว่างบการเงินดังกล่าวไม่ถูกต้องตามที่สมควรในสาระสำคัญ ตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไปจากการสอบทาน และได้ให้ข้อสังเกตเกี่ยวกับการโอนหุ้นของบริษัทที่ย่อยซึ่งอยู่ในกระบวนการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

รายงานผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินของบริษัทฯ ในปี 2546 ตรวจสอบโดยนายศุภชัย ปัญญาวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3930 บริษัท สำนักงาน เอ็นสท์ แอนด์ ยัง จำกัด ได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่างบการเงินได้แสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และได้ให้ข้อสังเกตดังต่อไปนี้

ก) ในปี 2546 บริษัทฯ ได้ดำเนินการตามเงื่อนไขของแผนฟื้นฟูกิจการครบถ้วนแล้ว เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2546 ศาลล้มละลายกลางจึงมีคำสั่งให้ยกเลิกการฟื้นฟูกิจการของบริษัทฯ

ข) ในปี 2546 บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัทย่อยสี่แห่งเพื่อปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยรับโอนหุ้นของบริษัทย่อยทั้ง 4 แห่งจากบริษัทใหญ่ตามที่กล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

รายงานผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินของบริษัทฯ ในปี 2545 ตรวจสอบโดยนางสุวิมล กฤติยาเกียรติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2982 สำนักงานบัญชี ดีไอเอ ได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่างบการเงินได้แสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และได้ให้ข้อสังเกตถึงผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ว่าบริษัทฯ ผิดนัดชำระหนี้กับสถาบันการเงิน และเจ้าหนี้เงินกู้ยืมอื่น ทางศาลล้มละลายกลางจึงมีคำสั่งให้ฟื้นฟูกิจการของบริษัทฯ

รายงานผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินของบริษัทฯ ในปี 2544 ตรวจสอบโดยนางสุวิมล กฤติยาเกียรติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2982 สำนักงานบัญชี ดีไอเอ ได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่างบการเงินได้แสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และได้ให้ข้อสังเกตถึงผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ว่ามีผลขาดทุนขั้นต้น 13.78 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทฯ ผิดนัดชำระเงินและดอกเบี้ยตามเงื่อนไขของสัญญาปรับโครงสร้างหนี้

ตารางสรุปงบการเงินเฉพาะและงบการเงินรวมของบริษัทฯ

(หน่วย : พันบาท)

(หน่วยกำไรสุทธิต่อหุ้น : บาท)

รายการ	งบตรวจสอบ งบการเงินเฉพาะบริษัท			งบการเงิน รวม 2546	งบการเงิน รวม 9M/2547	งบเสมือน ปรับ โครงสร้าง 2546
	2544	2545	2546			
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	9,278	10,797	88,409	127,952	70,035	127,952
ลูกหนี้การค้าสุทธิ	56,771	81,748	107,059	239,225	300,266	239,225
สินค้าคงเหลือ	56,943	97,731	89,024	135,227	210,396	135,227
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นๆ	14,434	9,167	33,057	41,331	51,327	41,331
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์-สุทธิ	354,254	339,929	301,819	587,411	683,573	587,411
สินทรัพย์อื่นๆ	18,113	15,170	160,354	57,350	49,839	57,350
รวมสินทรัพย์	509,793	554,542	779,722	1,188,495	1,365,436	1,188,495
เจ้าหนี้การค้า	95,529	136,397	124,070	184,086	250,083	184,086
เงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	-	-	-	10,000	35,406	10,000
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ครบกำหนดชำระในปี	62,531	-	-	18,000	40,500	18,000
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	608,204	706,085	66,558	179,797	173,376	179,797
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิจากส่วนที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	350,000	470,000	434,000	470,000
หนี้สินอื่น	275,818	248,264	407	8,085	48,836	8,085
รวมหนี้สิน	1,042,081	1,090,746	541,035	869,968	982,201	869,968
ทุนจดทะเบียน	60,000	60,000	386,793	386,793	500,000	386,793
ทุนชำระแล้ว	60,000	60,000	386,793	386,793	386,793	386,793
กำไร (ขาดทุน) สะสม	(592,288)	(596,204)	(148,106)	(148,106)	(72,484)	(130,586)
ส่วนของผูถือหุ้นส่วนน้อยของบริษัทย่อย	-	-	-	79,840	69,540	61,161
รวมส่วนของผูถือหุ้น	(532,288)	(536,204)	238,687	318,527	383,235	318,526
รายได้จากการขายและบริการ	377,569	576,999	807,289	807,289	1,234,497	1,418,421
รายได้อื่น	10,931	16,598	13,533	13,533	28,824	23,407
ต้นทุนขายและบริการ	384,457	524,820	669,514	669,514	992,992	1,158,926
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	49,280	57,199	102,731	102,731	154,170	215,428
ดอกเบี้ยจ่าย	29,969	25,848	6,555	6,555	19,563	15,780
ภาษีเงินได้	-	-	-	-	7,269	7,109
กำไร(ขาดทุน)สุทธิจากกิจกรรมตามปกติ	(75,206)	(3,916)	16,187	16,187	75,622	(21,713)
กำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้	56,988	6,549	574,626	574,626	-	574,626
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	(18,218)	(3,916)	590,813	590,813	75,622	552,913
กำไร(ขาดทุน)สุทธิต่อหุ้นขั้นพื้นฐานจากกิจกรรมตามปกติ	(12.53)	(0.87)	1.38	1.38	0.98	(1.85)
กำไร(ขาดทุน)สุทธิต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน	(3.04)	(0.33)	50.32	50.32	0.98	47.09
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	8,887	57,400	27,957	27,957	111,055	n/a
ค่าเสื่อมราคา	50,336	47,848	49,035	49,035	73,026	n/a
สินทรัพย์จากการดำเนินงานลดลง (เพิ่มขึ้น)						
ลูกหนี้การค้า	(15,467)	(25,322)	(31,133)	(31,133)	(69,170)	n/a
สินค้าคงเหลือ	22,201	(44,832)	10,473	10,473	(71,911)	n/a
เจ้าหนี้การค้า	(13,086)	58,911	(12,327)	(12,327)	65,998	n/a
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	(27,186)	(28,013)	(66,131)	(26,588)	(156,673)	n/a
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน	20,699	(27,868)	115,786	115,786	(12,299)	n/a
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ	2,399	1,519	77,612	117,155	(57,917)	n/a

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

รายการ	งบตรวจสอบ งบการเงินเฉพาะบริษัท			งบการเงิน รวม 2546	งบการเงิน รวม 9M/2547 ¹	งบเสมือน ปรับ โครงสร้าง 2546 ²
	2544	2545	2546			
อัตราส่วนสภาพคล่อง						
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.18	0.24	1.67	1.39	1.27	1.39
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.09	0.11	1.03	0.94	0.74	0.94
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	0.02	0.07	0.05	0.05	0.33	n/a
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	7.70	8.33	8.55	5.03	6.10	5.93
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	46.75	43.21	42.10	71.57	59.00	60.72
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	5.67	6.79	7.17	5.75	7.66	8.57
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	63.44	53.05	50.21	62.63	46.99	42.01
อัตราหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	3.74	4.53	5.14	4.18	6.10	6.30
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	96.16	79.54	70.03	86.16	59.03	57.18
วงจรเงินสด (วัน)	14.04	16.72	22.28	48.04	46.96	45.54
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร						
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	(1.8%)	9.0%	17.1%	17.1%	19.6%	18.3%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	(14.9%)	(0.9%)	4.3%	4.3%	7.1%	3.1%
อัตรากำไรอื่น (%)	(2.9%)	2.9%	1.7%	1.7%	2.3%	1.7%
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร (%)	n/a	n/a	79.8%	79.8%	127.2%	n/a
อัตรากำไรสุทธิ (%) ³	(19.9%)	(0.7%)	2.0%	2.0%	6.1%	(1.7%)
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%) ³	n/a	n/a	6.8% ⁴	5.1% ⁴	28.7%	(6.8%)
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน						
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%) ³	(3.6%)	(0.7%)	2.4%	1.9%	7.9%	(1.8%)
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%) ³	10.3%	12.7%	20.3%	14.1%	31.2%	82.6%
อัตราหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	79.3%	111.5%	123.0%	94.2%	131.9%	121.3%
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน						
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	(1.96)	(2.03)	2.27	2.73	2.56	2.73
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	1.30	3.22	5.27	5.27	7.05	n/a
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (Cash basis) (เท่า)	0.29	1.02	0.09	0.09	1.87	n/a
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	-	-	-	-	-	-

หมายเหตุ

¹ เป็นรายการที่ถูกปรับเป็น Annualized

² คำนวณจากรายการในงบเสมือนปรับโครงสร้างปี 2546 โดยไม่นำรายการในปี 2545 มาเฉลี่ย

³ คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) จากกิจกรรมตามปกติ

⁴ คำนวณจากส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2546 เท่านั้น โดยไม่นำส่วนผู้ถือหุ้นในปี 2545 มาเฉลี่ย

12.2 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

เนื่องจากบริษัท เคพีเอ็น ออโตโมทีฟ จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจำนวน 350 ล้านบาทเพื่อซื้อหุ้นในบริษัทย่อยซึ่งเป็นวัตถุประสงค์ในการปรับโครงสร้างทางธุรกิจ ณ 25 ธันวาคม 2546 โดยบริษัทฯ ได้เข้าถือหุ้นเกินร้อยละ 50 ในบริษัทย่อยจำนวน 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท เค พี เอ็น พลาสติก จำกัด (มหาชน) บริษัท เคพีเอ็น-เอสที ลอจิสติกส์ จำกัด บริษัท เคพีเอ็น พลัส จำกัด และบริษัท เคพีเอ็น-เอสที คลังสินค้า จำกัด โดยลำดับการปรับโครงสร้างกลุ่มที่ผ่านมามีดังนี้

บริษัทย่อย	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)		
	ธันวาคม 2546	มีนาคม 2547	สิงหาคม 2547
บริษัท เค พี เอ็น พลาสติก จำกัด (มหาชน)	74.57	74.57	99.47
บริษัท เคพีเอ็น-เอสที ลอจิสติกส์ จำกัด	53.99	53.99	53.99
บริษัท เคพีเอ็น พลัส จำกัด (ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว)	99.99 (5 ล้านบาท)	99.99 (25 ล้านบาท)	99.99 (25 ล้านบาท)
บริษัท เคพีเอ็น-เอสที คลังสินค้า จำกัด (ถือหุ้นโดย บริษัท เคพีเอ็น-เอสที ลอจิสติกส์ จำกัด)	43.19	43.19	43.19

ทั้งนี้ ผลประกอบการของบริษัทย่อยตั้งแต่วันที่ที่มีการปรับโครงสร้างกลุ่ม (25 ธันวาคม 2546) จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2546 นั้นไม่มีนัยสำคัญจึงมิได้มีการรวมผลประกอบการของบริษัทย่อย ในช่วงเวลาดังกล่าวในงบการเงินรวมของบริษัทฯ ดังนั้นงบกำไรขาดทุนสำหรับปี 2546 จึงไม่สะท้อนผลประกอบการของบริษัทย่อยดังกล่าว อย่างไรก็ตามการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในปี 2546 นั้น บริษัทฯ ได้นำข้อมูลจากงบกำไรขาดทุนจากงบการเงินเสมือนการปรับโครงสร้างกลุ่มแล้วเสร็จตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2546 (งบเสมือนการปรับโครงสร้างกลุ่ม หรือ งบเสมือน) เพื่อให้สะท้อนงบกำไรขาดทุนของบริษัทย่อยเป็นเวลาหนึ่งปี ดังรายละเอียดในเอกสารแนบ ดังนั้นคำอธิบายและบทวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการในข้อ 12.2.1 นี้ได้จัดทำขึ้นจากผลประกอบการของบริษัทฯ ตามงบเสมือนปรับโครงสร้างกลุ่มในปี 2546 เพื่อประโยชน์ในการแสดงผลประกอบการโดยรวมของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ใช้งบกำไรขาดทุนจริงที่สอบทานโดยผู้สอบบัญชี ในการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในงวด 9 เดือนแรกของปี 2547 เนื่องจากมีความแตกต่างจากงบเสมือนปรับโครงสร้างงวด 9 เดือนแรกของปี 2547 อย่างไม่มีนัยสำคัญส่วนการวิเคราะห์ฐานะการเงินตามข้อ 12.2.2 นั้น บริษัทฯ ได้ใช้ข้อมูลจากงบดุลจากงบการเงินรวมจริงที่ตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชี สิ้นสุด ณ 31 ธันวาคม 2547 และ 30 กันยายน 2547

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้วิเคราะห์ผลการดำเนินงานเป็นรายธุรกิจ โดยแบ่งเป็น 4 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะชุบชั้นรูป ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก ธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้า (Logistics) และธุรกิจแฟรนไชส์ค้าอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์ตามประเภทการค้าในธุรกิจหลักดังแสดงในแผนภาพภายใต้หัวข้อ ภาพรวมการประกอบธุรกิจในส่วนที่ 2 หน้าที่ 6

12.2.1 ผลการดำเนินงานปี 2546

รายได้

บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 1,442 ล้านบาท ในปี 2546 และ 1,263 ล้านบาทในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 ตามลำดับ ซึ่งสามารถจำแนกตามสายธุรกิจต่างๆ ได้ดังนี้

ผลิตภัณฑ์/บริการ	งบเสมือนปรับโครงสร้าง ปี 2546		9 เดือนแรก ปี 2547	
	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
ผลิตชิ้นส่วนโลหะชุบชั้นรูป	807.3	56.0	664.7	52.6
ผลิตชิ้นส่วนพลาสติก	388.1	26.9	291.0	23.0
คลังสินค้าและกระจายสินค้า (Logistics)	219.7	15.2	190.3	15.1
แฟรนไชส์ค้าอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์	3.5	0.2	93.7	7.4
หักรายการระหว่างกัน	0.1	0.0	5.3	0.4
รวมรายได้จากการขายและบริการ	1,418.4	98.3	1,234.5	97.7
รายได้อื่น	23.4	1.6	28.8	2.3
รวมรายได้	1,441.8	100.0	1,263.3	100.0

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะชุบชั้นรูป

ในปี 2546 ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะชุบชั้นรูปเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ มากที่สุดด้วยสัดส่วนกว่าร้อยละ 56 ของรายได้รวม ด้วยยอดขาย 807 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 577 ล้านบาทในปี 2545 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตที่ร้อยละ 40

กลุ่มลูกค้า	ปี 2544 (ล้านบาท)	ปี 2545 (ล้านบาท)	ปี 2546 (ล้านบาท)	9 เดือนแรกปี 47 (ล้านบาท)
1.ผู้ผลิตรถยนต์และชิ้นส่วน	295.5	489.2	587.7	472.3
2.ผู้ผลิตรถจักรยานยนต์และชิ้นส่วน	69.3	68.0	126.8	142.2
3.กลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ	12.7	19.8	92.8	50.1
รายได้จากการขายและบริการ	377.6	577.0	807.3	664.7

หากพิจารณาการเติบโตของยอดขายตามกลุ่มลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมจะพบว่า ยอดขายในกลุ่มผู้ผลิตรถยนต์และชิ้นส่วนเพิ่มขึ้นจาก 489 ล้านบาทในปี 2545 เป็น 588 ล้านบาทในปี 2546 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ส่วนยอดขายในกลุ่มผู้ผลิตรถจักรยานยนต์และชิ้นส่วนเพิ่มขึ้นจาก 68 ล้านบาทในปี 2545 เป็น 127 ล้านบาทในปี 2546 หรือคิดเป็นร้อยละ 86 ซึ่งยอดขายชิ้นส่วนให้แก่กลุ่มรถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่เพิ่มขึ้นนั้นสอดคล้องกับการเติบโตของอุตสาหกรรมรถยนต์และรถจักรยานยนต์โดยรวมในประเทศซึ่งมีอัตราเติบโตของอุตสาหกรรมผลิตที่ร้อยละ 28 และร้อยละ 33 ในปี 2545 และ 2546 ตามลำดับ

สำหรับยอดขายในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 มียอดขายรวม 665 ล้านบาท โดยสัดส่วนของยอดขายจากกลุ่มผู้ผลิตรถยนต์และชิ้นส่วนต่อยอดขายรวมลดลงจากร้อยละ 73 ในปี 2546 เป็นร้อยละ 71 ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 และสัดส่วนยอดขายจากกลุ่มผู้ผลิตรถจักรยานยนต์และชิ้นส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 16 ในปี 2546 เป็นร้อยละ 21 ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 ส่วนยอดขายจากกลุ่มลูกค้าอื่นๆ ต่อยอดขายรวมลดลงจากร้อยละ 11 ในปี 2546 เหลือร้อยละ 8 ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 การเปลี่ยนแปลงของสัดส่วนดังกล่าวเกิดจากการเพิ่มขึ้นของยอดสั่งซื้อจากบริษัท ไทยยามาฮ่ามอเตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นลูกค้าในกลุ่มผู้ผลิตรถจักรยานยนต์และชิ้นส่วนอย่างมีนัยสำคัญ

รายการ	2544	2545	2546	9 เดือนแรกปี 47
จำนวนชิ้นงานที่ขายได้	4.99 ล้านชิ้น	5.86 ล้านชิ้น	7.09 ล้านชิ้น	6.24 ล้านชิ้น
ราคาเฉลี่ยต่อชิ้นงาน	75.6 บาท	98.5 บาท	113.9 บาท	106.5 บาท

นอกจากนี้หากวิเคราะห์ถึงคำสั่งซื้อในช่วงปี 2544 - 2546 จะพบว่าปัจจัยที่ส่งผลให้ยอดขายเติบโตอย่างต่อเนื่องได้แก่

- 1) การเติบโตของจำนวนชิ้นงานที่จำหน่ายได้ซึ่งมีอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 19.1 ต่อปี จากจำนวนลูกค้าและยอดจำนวนสั่งซื้อต่อลูกค้าที่เพิ่มขึ้น
- 2) การเติบโตของราคาเฉลี่ยต่อชิ้นงานซึ่งมีอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 22.7 ต่อปี จากการพัฒนาศักยภาพในการผลิตชิ้นงานอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถผลิตและจำหน่ายชิ้นงานที่มีความสลับซับซ้อน และมีราคาสูงขึ้น รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของยอดส่งออกซึ่งสามารถกำหนดราคาต่อชิ้นงานได้สูงกว่าลูกค้าในประเทศ จึงส่งผลให้ราคาเฉลี่ยต่อชิ้นงานมีค่าสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 ราคาเฉลี่ยต่อชิ้นงานได้ปรับตัวลงเล็กน้อยเหลือ 106 บาท โดยในปี 2548 บริษัทฯ คาดว่าราคาเฉลี่ยต่อชิ้นงานจะปรับตัวดีขึ้นจากการผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้ารายใหม่ที่บริษัทฯ ได้รับราคาต่อหน่วยสูงขึ้น

ในช่วง 9 เดือนแรก ปี 2547 ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะชุบชั้นรูปสามารถสร้างยอดขายได้ 665 ล้านบาท ซึ่งเติบโตร้อยละ 10 จากช่วงเดียวกันของปี 2546 ซึ่งมียอดขาย 602 ล้านบาท จากตัวเลขดังกล่าวแสดงให้เห็นการเติบโตอย่างต่อเนื่องของธุรกิจโดยแนวโน้มการเติบโตของยอดขายในอนาคตจะมาจากปัจจัยต่างๆ ต่อไปนี้

- 1) การเพิ่มยอดการสั่งซื้อของลูกค้าเดิม

จากการเติบโตของอุตสาหกรรมยานยนต์ ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ อาทิเช่น Auto Alliance (Thailand) ซึ่งเป็นลูกค้ารายใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ วางแผนที่จะลงทุนเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตในปี 2547 - 2548 จาก 135,000 คันเป็น 200,000 คันเพื่อผลิตรถปิคอัพ Ford Ranger และ Mazda Fighter การเพิ่มยอดการผลิตของลูกค้าจะส่งผลให้ธุรกิจชุบชั้นรูปโลหะได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นเป็นเงาตามตัวเนื่องจากชิ้นส่วนช่วงล่าง และชิ้นส่วนกันกระแทกโดยกรรมวิธีชุบชั้นรูปของบริษัทฯ เป็นที่ต้องการสำหรับผู้ผลิตรถปิคอัพเป็นอย่างยิ่ง อีกทั้งยังมีผู้ประกอบการในประเทศเพียงน้อยรายที่สามารถผลิตได้

2) การได้รับยอดการผลิตจากลูกค้ารายใหม่

ในปี 2548 บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถผลิตชิ้นส่วนให้แก่ลูกค้ารายใหม่ได้อีกประมาณ 3-4 ราย อาทิเช่น Dana Corporation ซึ่งได้มีข้อตกลงกับทางบริษัทฯ ซึ่งกำหนด ประเภทชิ้นงาน จำนวนชิ้นงาน และราคาแล้ว โดยบริษัทฯ คาดว่าลูกค้ารายนี้จะสามารถสร้างรายได้แก่บริษัทฯ ประมาณ 180 ล้านบาทในปี 2548

3) การเพิ่มกำลังการผลิต

ในปี 2546 บริษัทฯ ได้ใช้อัตรากำลังการผลิตประมาณร้อยละ 90 ของกำลังการผลิตสูงสุด บริษัทฯ ได้วางแผนลงทุนซื้อเครื่องจักร ซึ่งจะเป็นการขยายกำลังการผลิตสำหรับธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะประมาณร้อยละ 30 ภายในปี 2548 โดยเพิ่มกำลังการผลิตจาก 15,000 ต้นต่อปีในปัจจุบัน เป็น 20,000 ต้นต่อปีเพื่อรองรับการขยายตัวของยอดสั่งซื้อในอนาคต นอกจากนี้เครื่องจักรที่ซื้อเข้ามาใหม่จะสามารถขยายกำลังการผลิตแล้วยังสามารถเพิ่มศักยภาพในการผลิตชิ้นงานที่มีมูลค่าสูงขึ้น

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก

ในปี 2546 ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกสามารถสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ ด้วยสัดส่วนกว่าร้อยละ 29 ของรายได้รวมด้วยยอดขาย 388 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 308 ล้านบาทในปี 2545 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตที่ร้อยละ 22 และหากพิจารณาการเติบโตของยอดขายตามกลุ่มลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมจะพบว่า ยอดขายในกลุ่มผู้ผลิตรถจักรยานยนต์และชิ้นส่วนเพิ่มขึ้นจาก 122 ล้านบาทในปี 2545 เป็น 155 ล้านบาทในปี 2546 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 27 ส่วนยอดขายในกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องใช้ภายในครัวเรือนเพิ่มขึ้นจาก 140 ล้านบาทในปี 2545 เป็น 187 ล้านบาทในปี 2546 หรือคิดเป็นร้อยละ 33 ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์และอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เติบโตประมาณร้อยละ 33 และ 15 ตามลำดับ

กลุ่มลูกค้า	ปี 2544 (ล้านบาท)	ปี 2545 (ล้านบาท)	ปี 2546 (ล้านบาท)	9 เดือนแรกปี 47
1. ผู้ผลิตรถจักรยานยนต์และชิ้นส่วน	104.8	121.8	155.2	181.2
2. ผู้ผลิตรถยนต์และชิ้นส่วน	22.0	23.8	25.6	21.7
3. เครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องใช้ครัวเรือน	106.4	139.7	186.7	81.2
4. อื่นๆ	16.8	22.9	20.6	7.0
รวมยอดขาย	250.0	308.3	388.1	291.0

ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกสามารถสร้างยอดขายได้ 291 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 จากช่วง 9 เดือนแรกในปี 2546 ซึ่งมียอดขาย 282 ล้านบาทเนื่องจากยอดสั่งซื้อในกลุ่มลูกค้ารถจักรยานยนต์และชิ้นส่วนเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ รายได้โดยรวมของธุรกิจพลาสติกยังมีแนวโน้มเติบโตไปอีกในปี 2547 และปี 2548 จากการเพิ่มยอดสั่งซื้อของลูกค้ารายใหญ่ได้แก่ Thai Yamaha Motor Co., Ltd.

ธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้า (Logistics)

กลุ่มลูกค้า	ปี 2544 (ล้านบาท)	ปี 2545 (ล้านบาท)	ปี 2546 (ล้านบาท)	9 เดือนแรก ปี 47 (ล้านบาท)
1. รายได้จากการบริการขนส่ง	66.6	96.2	122.3	123.9
2. รายได้จากการบริหารคลังสินค้า	61.9	71.9	97.3	66.4
รวมรายได้จากการขายและบริการ	128.4	168.1	219.6	190.3

ในปี 2546 ธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้าสามารถสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ ด้วยสัดส่วนกว่าร้อยละ 15 ของรายได้รวม ด้วยยอดขาย 220 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 168 ล้านบาทในปี 2545 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตที่ร้อยละ 31 โดยแบ่งเป็นยอดขายจากการบริการขนส่ง 122 ล้านบาทในปี 2546 เพิ่มขึ้นจาก 96 ล้านบาทในปี 2545 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 27 และยอดขายจากการบริหารคลังสินค้า 97 ล้านบาทในปี 2546 เพิ่มขึ้นจาก 72 ล้านบาทในปี 2545 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 35 โดยปัจจัยที่ส่งผลให้รายได้จากการบริการขนส่งและการบริหารคลังสินค้าในปี 2546 เพิ่มขึ้นจากปี 2545 มาจาก 2 ปัจจัยหลักได้แก่

- 1) บริษัทฯ สามารถหาลูกค้าใหม่ได้จำนวนหลายราย ซึ่งเป็นลูกค้าที่ทำสัญญาระยะยาวกับบริษัทฯ ประมาณ 1 ปี
- 2) บริษัทฯ ได้ให้บริการแก่ลูกค้ารายเดิมเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ยอดขายสำหรับกลุ่มลูกค้าเดิมเพิ่มขึ้น

ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 ธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้าสามารถสร้างรายได้ 190 ล้านบาทซึ่งเพิ่มขึ้นจากช่วง 9 เดือนแรกในปี 2546 ซึ่งมียอดขาย 151 ล้านบาทหรือเติบโตร้อยละ 26 โดยแบ่งเป็นรายได้จากการบริการขนส่ง 124

ล้านบาทในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 84 ล้านบาทในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2546 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 48 ขณะที่รายได้จากการบริหารคลังสินค้า 66 ล้านบาทในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 ลดลงร้อยละ 2 จาก 68 ล้านบาทในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2546 โดยปัจจัยที่ส่งผลให้รายได้จากการขนส่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 26 ขณะที่รายได้จากการให้บริการคลังสินค้าลดลงร้อยละ 2 คือการปรับตัวเพิ่มขึ้นของยอดขายของ บริษัท ไทยยามาฮ่ามอเตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ ปรับตัวดีขึ้นและมีอัตราการหมุนของสินค้าสูงขึ้นซึ่งส่งผลให้สินค้าอยู่ในคลังสินค้าในระยะเวลาสั้นลง ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับรายได้จากการขนส่งสินค้าจาก บจ. ไทยยามาฮ่ามอเตอร์เพิ่มขึ้น ขณะที่รายได้จากการบริหารคลังสินค้ามีมูลค่าลดลงเล็กน้อย อย่างไรก็ตามบริษัทฯ คาดว่ารายได้จากการบริหารคลังสินค้าจะปรับตัวดีขึ้นจากลูกค้ารายใหม่ที่จะเข้ามาใช้บริการในไตรมาสที่ 4 ปี 2547 นอกจากนี้ในปี 2547 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาลงสินค้าใหม่เป็นสาขาที่ 3 ที่แหลมฉบัง จังหวัดชลบุรีซึ่งมีพื้นที่ 5,400 ตารางเมตร และขยายพื้นที่คลังสินค้าสมุทรปราการอีกประมาณ 12,000 ตารางเมตร ส่งผลให้คลังสินค้ามีพื้นที่รวมประมาณ 52,000 ตารางเมตร หรือมีพื้นที่เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 50 จากปี 2546 เพื่อรองรับการเติบโตของการให้บริการในปี 2548

ธุรกิจแฟรนไชส์ค้าอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์

เนื่องจากจำนวนรถจักรยานยนต์ในประเทศไทยกว่า 20 ล้านคันในปี 2547 ซึ่งทางบริษัทฯ ได้ประเมินว่าตลาดอะไหล่รถจักรยานยนต์มีมูลค่าประมาณ 40,000 ล้านบาทต่อปี นอกจากนี้ตลาดอะไหล่ยังประกอบด้วยผู้ประกอบการรายเล็กจำนวนมาก ทางกลุ่มบริษัทฯ ได้เล็งเห็นโอกาสของธุรกิจค้าอะไหล่รถจักรยานยนต์ดังกล่าวจึงได้ก่อตั้งธุรกิจแฟรนไชส์ค้าอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์ภายใต้ตราสินค้า เคพีเอ็น พลัส โดยในปี 2546 ซึ่งเป็นปีแรกที่เปิดทำการ สามารถสร้างรายได้ 3.5 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.24 ของรายได้รวม เนื่องจากเพิ่งเริ่มเปิดดำเนินการเพียงสองเดือน ในจำนวนสาขาเริ่มต้นในปีแรกเพียง 3 สาขา ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 บริษัทฯ มียอดขายเพิ่มขึ้นเป็น 94 ล้านบาท สาเหตุที่ยอดขายเพิ่มขึ้นแบบก้าวกระโดดมาจากการเปิดสาขาใหม่จำนวน 35 สาขาโดยเพิ่มจาก 3 สาขาในปี 2546 เป็น 38 สาขาในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 โดยมีรายได้การขายสินค้าเฉลี่ยต่อสาขาต่อเดือนประมาณ 140,000 บาท เพิ่มขึ้นจากรายได้การขายสินค้าเฉลี่ยต่อสาขาต่อเดือนในปี 2546 ซึ่งมีมูลค่าประมาณ 50,000 บาท

ถึงแม้ว่าธุรกิจแฟรนไชส์ค้าอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์จะสร้างยอดขายเป็นส่วนเล็กน้อยเพียงร้อยละ 7 ของรายได้รวมในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 อย่างไรก็ตามเนื่องจากรูปแบบการทำธุรกิจที่ลงตัว และเป็นผู้ให้บริการรายแรกในตลาด ทางบริษัทฯ จึงคาดว่าธุรกิจนี้จะเติบโตอย่างรวดเร็วแบบก้าวกระโดด และสามารถสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญภายในระยะเวลา 2-3 ปี โดยมีปัจจัยหลักสำคัญ 2 ประการ ได้แก่

- 1) จำนวนสาขาได้เพิ่มขึ้นเป็น 40 สาขาในเดือนตุลาคม ปี 2547 นอกจากนี้บริษัทฯ มีสัญญาที่ลงนามแล้วและอยู่ระหว่างการเปิดสาขาอีก 30 สาขารวมทั้งทางบริษัทฯ มีแผนการขยายจำนวนสาขาแฟรนไชส์ของ เคพีเอ็น พลัส เป็น 55 สาขาในปลายปี 2547 และเพิ่มเป็น 150 สาขาในปี 2548 และ 250 สาขาในปี 2549 การขยายจำนวนสาขาเป็นไปได้อย่างรวดเร็วเนื่องจากบริษัทฯ ไม่ต้องใช้เงินลงทุนเพิ่มในแต่ละสาขาซึ่งเป็นระบบแฟรนไชส์ที่ให้ผู้เปิดแฟรนไชส์ลงทุนในแต่ละสาขาเอง
- 2) รายได้การขายสินค้าเฉลี่ยต่อสาขาต่อเดือนเพิ่มขึ้นไปที่ระดับ 200,000 บาทในเดือนกันยายน 2547 และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อไปอีกในอนาคตจากการสร้างแบรนด์ เคพีเอ็น พลัส ให้เป็นที่รู้จักโดยทั่วไป รวมถึงความคุ้นเคย และการยอมรับของผู้บริโภคที่อาศัยในบริเวณร้านแฟรนไชส์

การรับรู้รายได้ของธุรกิจแฟรนไชส์ค้าอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์ สามารถสรุปได้ดังนี้

- 1) รายได้จากการขายสินค้ารับรู้ตามมูลค่าตามใบกำกับสินค้าซึ่งไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มของสินค้าที่ได้ส่งมอบแล้ว
- 2) รายได้ค่าลิขสิทธิ์แฟรนไชส์รับรู้ตามระยะเวลาของสัญญา ซึ่งโดยปกติจะเป็นระยะเวลา 5 ปี โดยเริ่มนับจากวันที่ร้านเปิดบริการ
- 3) Marketing Fee และ Royalty Fee ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณร้อยละ 3 ของยอดขายของร้านค้า (Franchisee) โดยรับรู้เมื่อ ร้านค้าสามารถขายสินค้าได้
- 4) รายได้อื่นเช่น ค่าตกแต่งร้านค้า และค่าติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ รับรู้เมื่อส่งมอบแล้วเสร็จ

ต้นทุนขายและบริการและกำไรขั้นต้น

ธุรกิจ	รายได้จากการขายและบริการ (ล้านบาท)		ต้นทุนขายและบริการ (ล้านบาท)		กำไรขั้นต้น (ล้านบาท)		อัตรากำไรขั้นต้น (%)	
	2546	9M47	2546	9M47	2546	9M47	2546	9M47
1.ผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูป	807.3	664.7	669.5	514.1	137.8	150.6	17.1%	22.6%
2.ผลิตชิ้นส่วนพลาสติก	388.1	291.0	326.7	247.8	61.4	43.2	15.8%	14.8%
3.คลังสินค้าและกระจายสินค้า	219.7	190.3	157.7	141.3	62.0	49.0	28.2%	25.7%
4.แฟรนไชส์คั่วอะไหล่ รถจักรยานยนต์	3.5	93.7	5.1	90.5	(1.6)	3.2	(46.1%)	3.5%
รวม	1,418.4	1,234.5	1,158.9	993.0	259.5	241.5	18.2%	19.6%

ในปี 2546 ต้นทุนขายและบริการของบริษัทฯ มีมูลค่า 1,159 ล้านบาทซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82 ของรายได้จากการขายและบริการ ในขณะที่ต้นทุนขายและบริการของบริษัทฯ มีมูลค่า 993 ล้านบาทในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 คิดเป็นร้อยละ 80 ของรายได้จากการขายและบริการ โดยต้นทุนขายและบริการสามารถแยกพิจารณาเป็นรายธุรกิจดังต่อไปนี้

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูป

ในปี 2546 ต้นทุนขายและบริการของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูปมีมูลค่า 670 ล้านบาทซึ่งมีโครงสร้างต้นทุนดังนี้ ต้นทุนวัตถุดิบประมาณร้อยละ 40 ของต้นทุนขายและบริการ ต้นทุนค่าแรงงานประมาณร้อยละ 10 ต้นทุนค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการผลิตประมาณร้อยละ 13 ต้นทุนค่าเสื่อมราคาประมาณร้อยละ 7 และต้นทุนค่าสูญในการผลิตอีกประมาณร้อยละ 28 และสามารถสร้างอัตรากำไรขั้นต้น 138 ล้านบาทในปี 2546 หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 17 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 9 ในปี 2545 อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูปมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 23 จากร้อยละ 17 ในปี 2546

ปัจจัยที่ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูปปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญคือการเพิ่มขึ้นของยอดขายของธุรกิจโดยในปี 2546 มียอดขายเพิ่มจากปี 2545 ร้อยละ 40 ส่วนยอดขายในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 มีการเติบโตร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปี 2546 การเพิ่มขึ้นของยอดขายส่งผลให้ยอดขายผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูปเพิ่มขึ้นและเกิดการประหยัดทางด้านขนาด (Economy of scale) ซึ่งทำให้ต้นทุนต่อหน่วยของการผลิตมีมูลค่าลดลง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการลดต้นทุนอย่างต่อเนื่อง โดยการพัฒนาระบบวิธีในการผลิตเพื่อให้สามารถลดของเสียและเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต รวมทั้งพัฒนาศักยภาพในการผลิตให้สามารถขึ้นงานที่มีความซับซ้อนมากขึ้นและมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้น

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก

ต้นทุนขายและบริการของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกมีมูลค่า 327 ล้านบาท และมีกำไรขั้นต้น 61 ล้านบาทคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 16 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 11 ในปี 2546 อย่างไรก็ดีในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจพลาสติกลดลงเหลือร้อยละ 15 เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบพลาสติกที่สูงขึ้นในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 และการแข่งขันที่รุนแรงในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนพลาสติก แต่บริษัทฯ คาดว่าอัตรากำไรขั้นต้นจะปรับตัวดีขึ้นในปี 2548 จากการเพิ่มสัดส่วนการผลิตให้แก่ลูกค้าในกลุ่มผู้ผลิตรถจักรยานยนต์และชิ้นส่วนซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่ากลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องใช้ภายในครัวเรือน

ธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้า (Logistics)

สำหรับต้นทุนขายและบริการของธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้า (Logistics) มีมูลค่า 158 ล้านบาทในปี 2546 และมีกำไรขั้นต้น 62 ล้านบาทคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 28 ของรายได้จากการขายและบริการ โดยลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 31 ในปี 2545 เนื่องจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้นในปี 2546 จากภาวะสงครามระหว่างสหรัฐอเมริกากับอิรัก ส่งผลให้ต้นทุนในการขนส่งสูงขึ้น ราคาน้ำมันยังคงมีทิศทางที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2547 ซึ่งส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 ลดลงเหลือร้อยละ 26

ธุรกิจแฟรนไชส์คั่วอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์

ต้นทุนขายและบริการของธุรกิจแฟรนไชส์คั่วอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์ภายใต้ตราสินค้า เคพีเอ็น พลัส มีมูลค่า 2.8 ล้านบาทในปี 2546 และขาดทุนขั้นต้น 1.6 ล้านบาท เนื่องจากธุรกิจเพิ่งเปิดดำเนินการในช่วงปลายปี 2546 และต้องตั้งสำรองสินค้าคงเหลือจำนวน 2.3 ล้านบาท ณ 31 ธันวาคม 2546 โดยได้ตั้งสำรองให้มูลค่าเหลือเท่ามูลค่าตามราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะขายได้แล้วแต่อย่างไรจะต่ำกว่า

ในช่วง 9 แรกของปี 2547 ธุรกิจแฟรนไชส์คั่วอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์มีต้นทุนขายและบริการ 90.5 ล้านบาท จากยอดขายมูลค่า 93.7 ล้านบาท ส่งผลให้มีกำไรขั้นต้น 3.2 ล้านบาท และมีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 3.5 ซึ่งเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ปรับตัวดีขึ้นจากปี 2546

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ 215 ล้านบาทในปี 2546 หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15 ของรายได้จากการขายและบริการ และมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ 154 ล้านบาทในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12 ของรายได้จากการขายและบริการ ซึ่งสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริการต่อยอดขายที่ลดลงเกิดจากการประหยัดทางด้านขนาด (Economy of Scale) จากยอดขายที่เพิ่มขึ้น

สำหรับค่าใช้จ่ายในการขายและบริการรายธุรกิจมีรายละเอียดดังนี้

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูป

ในปี 2546 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูป 103 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 57 ล้านบาทในปี 2545 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 81 การเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญดังกล่าวเกิดจากรายการค่าใช้จ่ายในการคืนสินค้าของลูกค้ามูลค่า 26 ล้านบาท โดยเป็นรายการที่ลูกค้าตรวจพบชิ้นส่วนที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนดจำนวน 2 ชิ้นจาก ชิ้นส่วนที่ผลิตในล็อตเดียวกันประมาณ 2,000 ชิ้นในปี 2544 ส่งผลให้ลูกค้าขอเปลี่ยนชิ้นส่วนของล็อตนั้นทั้งหมดในปี 2545 และลูกค้าขอรับชำระค่าใช้จ่ายในปี 2546 อย่างไรก็ตามการขายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายนี้ได้ดำเนินไปอย่างปกติและมียอดขายเพิ่มขึ้นทุกปี ดังนั้นค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวและคาดว่าจะไม่เกิดขึ้นอีกในอนาคต หากไม่รวมค่าใช้จ่ายในการคืนสินค้าดังกล่าว ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการของธุรกิจตามปกติ จะมีมูลค่า 77 ล้านบาท

ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการตามปกติของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูปมีมูลค่า 61 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 9 ของรายได้จากการขายและบริการ ซึ่งลดลงจากร้อยละ 10 ในปี 2546 เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการขายและบริการส่วนใหญ่จัดเป็นต้นทุนคงที่ ดังนั้นยอดขายที่เพิ่มขึ้นจึงส่งผลให้เกิดการประหยัดทางด้านขนาด (Economy of Scale)

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก

ในปี 2546 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกมีมูลค่า 62 ล้านบาท เพิ่มขึ้น จาก 38 ล้านบาทในปี 2545 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 63 เนื่องจากการตั้งสำรองการด้อยค่าของแม่พิมพ์จำนวน 6 ล้านบาท และเงินเดือนพนักงาน (ไม่รวมต้นทุนทางตรงของค่าแรงงาน) เพิ่มขึ้นจาก 10 ล้านบาท เป็น 18 ล้านบาท

ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ 32 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11 ของรายได้จากการขายและบริการของธุรกิจ ซึ่งลดลงจากร้อยละ 16 ในปี 2546 เนื่องจากในปี 2546 บริษัทฯ ได้ตั้งสำรองการด้อยค่าของแม่พิมพ์เพื่อใช้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกแก่ลูกค้ารายหนึ่ง ซึ่งแม่พิมพ์ดังกล่าวใช้เพื่อผลิตชิ้นงานแก่ลูกค้ารายนี้เท่านั้น โดยในปี 2546 ลูกค้ารายดังกล่าวไม่มีการสั่งผลิตชิ้นงาน ทางผู้สอบบัญชีจึงขอตั้งสำรองการด้อยค่าของแม่พิมพ์ดังกล่าว อย่างไรก็ตามลูกค้ารายนี้ได้กลับมาสั่งผลิตชิ้นงานพลาสติกอีกครั้งในปี 2547 และบริษัทฯ คาดว่าการตั้งสำรองการด้อยค่าของแม่พิมพ์ดังกล่าวจะไม่เกิดขึ้นเป็นประจำ

ธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้า (Logistics)

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการของธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้ามีมูลค่า 41 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 37 ล้านบาทในปี 2545 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11 โดยค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเกิดจากการให้บริการลูกค้าที่เพิ่มขึ้นในปี 2546 ซึ่งมีอัตราเติบโตของยอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 31

ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 ธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้ามีค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ 27 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 14 ของรายได้จากการขายและบริการของธุรกิจ ซึ่งลดลงจากร้อยละ 19 ในปี 2546 เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการขายและบริการส่วนใหญ่จัดเป็นต้นทุนคงที่ ดังนั้นยอดขายที่เพิ่มขึ้นจึงส่งผลให้เกิดการประหยัดทางด้านขนาด (Economy of Scale)

ธุรกิจแฟรนไชส์คั่วอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์

ส่วนธุรกิจแฟรนไชส์คั่วอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริการมูลค่า 4 ล้านบาทในปี 2546 และเพิ่มขึ้นเป็น 39 ล้านบาทในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเกิดจากการขยายสาขาจาก 3

สาขาเป็น 38 สาขาซึ่งประกอบด้วยค่าส่งเสริมการขายและโฆษณา ค่าเงินเดือนพนักงาน (Area Manager) และค่าเช่าคลังสินค้าที่เพิ่มขึ้น

กำไรจากการดำเนินงานปกติ

ธุรกิจ	รายได้จากการขายและบริการ (ล้านบาท)		กำไรจากการดำเนินงานปกติ* (ล้านบาท)		อัตรากำไรจากการดำเนินงานปกติ (%)	
	2546	9M47	2546	9M47	2546	9M47
1.ผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูป	807.3	664.7	61.1	89.6	4.3%	13.5%
2.ผลิตชิ้นส่วนพลาสติก	388.1	291.0	(0.2)	11.2	(0.0%)	3.8%
3.คลังสินค้าและกระจายสินค้า	219.7	190.3	21.1	21.6	9.6%	11.4%
4.แฟรนไชส์คั่วอะไหล่รถจักรยานยนต์	3.5	103.9**	(5.7)	(25.1)	(162%)	(24.3%)
รวม	1,418.4	1,234.5	76.3	97.2	3.5%	7.9%

*กำไรจากการดำเนินงานซึ่งคำนวณจากรายได้จากการขายและบริการหักต้นทุนขายและบริการ หักค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารตามปกติ

** รวมรายได้ค่า Marketing Fee และ Royalty Fee

บริษัทฯ มีกำไรจากการดำเนินงาน 76 ล้านบาท ในปี 2546 และมีกำไรจากการดำเนินงาน 97 ล้านบาทในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 โดยอัตรากำไรจากการดำเนินงานปรับตัวดีขึ้นจากร้อยละ 3.5 ในปี 2546 เป็นร้อยละ 8 ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 จากการปรับตัวที่ดีขึ้นของอัตรากำไรจากการดำเนินงานของทุกสายธุรกิจ โดยสามารถแยกพิจารณาเป็นรายธุรกิจดังต่อไปนี้

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูป

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูปสามารถสร้างกำไรจากการดำเนินงานให้แก่บริษัทฯ มากที่สุด ด้วยสัดส่วนร้อยละ 80 และร้อยละ 92 ของกำไรจากการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปี 2546 และในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 ตามลำดับโดยธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูปมีอัตรากำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 4 ของยอดขายธุรกิจในปี 2546 เป็นร้อยละ 13 ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 จากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้นจากร้อยละ 17 เป็นร้อยละ 23 และจากการลดลงของสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารตามปกติต่อรายได้ โดยลดลงจากร้อยละ 10 ของยอดขายธุรกิจในปี 2546 เหลือร้อยละ 9 ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547

ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก

ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกสามารถสร้างกำไรจากการดำเนินงานได้หลังจากขาดทุนจากการดำเนินงานในปี 2546 โดยอัตรากำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกปรับตัวดีขึ้นจากร้อยละ (0) ในปี 2546 เป็นร้อยละ 3.8 ในปี 2547 เนื่องจากสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้ปรับตัวลดลงจากร้อยละ 16 ของยอดขายธุรกิจในปี 2546 เหลือร้อยละ 11 ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547

ธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้า (Logistics)

ธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้าสามารถสร้างกำไรจากการดำเนินงานได้ 22 ล้านบาทในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 โดยมีอัตรากำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจปรับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 9.6 ในปี 2546 เป็นร้อยละ 11.4 ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 สาเหตุที่อัตรากำไรปรับตัวดีขึ้นเนื่องมาจากสัดส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 คิดเป็นร้อยละ 14.0 ของยอดขาย ซึ่งปรับตัวลดลงจากร้อยละ 18.6 ในปี 2546

ธุรกิจแฟรนไชส์คั่วอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์

เนื่องจากเป็นธุรกิจที่จัดตั้งใหม่และต้องลงทุนในสินทรัพย์และค่าใช้จ่ายในการบริหารเป็นจำนวนมาก รวมทั้งต้องใช้งบประมาณในการสร้าง Brand awareness เพื่อให้ เคพีเอ็น พลัส เป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมาย ธุรกิจแฟรนไชส์คั่วอะไหล่รถจักรยานยนต์จึงขาดทุนจากการดำเนินงาน 25 ล้านบาทในช่วง 9 เดือนแรก ปี 2547 ซึ่งส่งผลกระทบต่อกำไรจากการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามรายได้เฉลี่ยต่อสาขาส่งผลดีขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการยอมรับของผู้บริโภคทางบริษัทฯ จึงคาดว่า เคพีเอ็น พลัส จะถึงจุดคุ้มทุนภายในปี 2548 และจะสามารถสร้างผลกำไรได้ภายในปี 2549

กำไรสุทธิ

ตามงบเสมือนปรับโครงสร้างในปี 2546 บริษัทฯ มีดอกเบี้ยจ่าย 16 ล้านบาท และภาษีเงินได้นิติบุคคล 7 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีรายการขาดทุนจากการโอนสินทรัพย์ชำระหนี้มูลค่า 24 ล้านบาท รายการบันทึกเจ้าหนี้ตามแผนฟื้นฟูกิจการ

เพิ่มเติม 6.5 ล้านบาท และขาดทุนจากการด้อยค่าสินทรัพย์มูลค่า 33 ล้านบาท ซึ่งรายการทั้งสามเกิดจากการปรับโครงสร้างหนี้ และการบันทึกมูลค่าของสินทรัพย์แบบอนุรักษนิยมมากขึ้น โดยรายการทั้งสองเป็นรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวที่คาดว่าจะไม่เกิดขึ้นอีกในอนาคต อย่างไรก็ตามบริษัทฯ รับรู้กำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้ 575 ล้านบาทซึ่งเป็นรายการพิเศษ ส่งผลให้มีกำไรสุทธิ 553 ล้านบาท ซึ่งหากตัดรายการที่ไม่เกิดขึ้นเป็นประจักษ์แล้วออกจะส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานปกติ 42 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 3

ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 บริษัทฯ สามารถสร้างกำไรสุทธิได้ 76 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 6.1 ซึ่งปรับตัวดีขึ้นจากอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 3 ในปี 2546 สำหรับรายการส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้ส่วนเสียจำนวน 10.2 ล้านบาทของบริษัทฯ นั้นเกิดจากการขาดทุนสุทธิของบริษัทย่อยได้แก่ บริษัท เคพีเอ็น พลัส จำกัด จำนวนประมาณ 25.2 ล้านบาท โดยหักล้างกับกำไรสุทธิจากบริษัท เค พี เอ็น พลัสดีค จำกัด จำนวน 6.6 ล้านบาท และกำไรสุทธิหลังหักส่วนของผู้อื่นส่วนน้อยจากบริษัท เคพีเอ็น-เอสที ลอจิสติกส์ จำกัด จำนวน 8.4 ล้านบาท

12.2.2 ฐานะการเงิน

สินทรัพย์รวม

ในปี 2546 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 1,188 ล้านบาท แบ่งเป็นสินทรัพย์หมุนเวียน 544 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 46 ของสินทรัพย์รวม และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 645 ล้านบาท สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ ประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์จำนวน 587 ล้านบาท ลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวน 239 ล้านบาท และสินค้าคงเหลือจำนวน 135 ล้านบาท

ณ วันที่ 30 กันยายน 2547 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 1,365 ล้านบาทเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 จากปี 2546 จากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้า และสินค้าคงเหลือ และที่ดินอาคารและอุปกรณ์ เพื่อรองรับยอดขายที่เติบโตขึ้น สำหรับรายการเงินให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 20 ล้านบาทเกิดขึ้นจากการให้บริษัท เคพีเอ็น โฮลดิ้ง จำกัด กู้เพื่อซื้อหุ้นเพิ่มทุนในบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการชำระครบถ้วนแล้วในเดือนธันวาคม 2547

ลูกหนี้การค้า

ในปี 2546 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวน 239 ล้านบาท ซึ่งมีระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยของบริษัทฯ คือ 61 วัน โดยบริษัทฯ ได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวน 6.2 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.6 ของลูกหนี้การค้าสุทธิ สำหรับในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวน 300 ล้านบาท ซึ่งมีระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย 59 วันซึ่งลดลงเล็กน้อยจากปี 2546 และสอดคล้องกับนโยบายการเก็บหนี้ที่ 60 วัน โดยบริษัทฯ ได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญอย่างรัดกุมโดยใช้หลักเกณฑ์จากระยะเวลาที่ลูกหนี้ค้างชำระ โดยบริษัทฯ ได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวน 15.2 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.1 ของลูกหนี้การค้าสุทธิ โดยเกณฑ์ในการตั้งสำรองจะพิจารณาจากลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 120 วัน และพิจารณาจากสาเหตุในการค้างชำระ ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อย เชื่อว่าค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่บันทึกไว้เพียงพอในสถานการณ์ปัจจุบัน

สินค้าคงเหลือ

ในปี 2546 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือสุทธิจำนวน 136 ล้านบาท ซึ่งมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย 42 วัน สำหรับงวด 9 เดือนปี 2547 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือสุทธิจำนวน 210 ล้านบาท ซึ่งมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย 47 วัน ซึ่งการเพิ่มขึ้นของระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเกิดจากการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือของธุรกิจชิ้นส่วนทุบขึ้นรูปจาก 89 ล้านบาทเป็น 135 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ ได้สั่งซื้อวัตถุดิบเพิ่มเติม และได้ผลิตสินค้าเพื่อเตรียมจัดส่งลูกค้าเป็นจำนวนมากขึ้นจากยอดขายที่เติบโตขึ้น และการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือของธุรกิจแพรนไฮส์ค้ำอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์จาก 2.5 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 21.7 ล้านบาท สำหรับงวด 9 เดือนปี 2547 เนื่องจากบริษัทฯ ต้องเพิ่มปริมาณการเก็บสินค้าเพื่อรองรับการขายตัวของจำนวนสาขาจาก 3 สาขาเป็น 38 สาขาเมื่อสิ้นเดือนกันยายน 2547

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และรายจ่ายลงทุน (Capital Expenditure)

ในปี 2546 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์รวม 587 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 49 ของสินทรัพย์รวม เนื่องจากในปี 2546 รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มาจากธุรกิจการผลิต ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบด้วยเครื่องจักรและอุปกรณ์เป็นหลัก โดยสินทรัพย์หลักได้แก่เครื่องจักร ส่วนปรับปรุงเครื่องจักรและอุปกรณ์มูลค่า 265 ล้านบาทหรือร้อยละ 45 อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร 152 ล้านบาทหรือร้อยละ 26 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน 102 ล้านบาทหรือร้อยละ 17 และแม่พิมพ์ 32 ล้านบาทหรือร้อยละ 5

ในงวด 9 เดือนปี 2547 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์รวม 684 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 50 ของสินทรัพย์รวม โดยมีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากปี 2546 เนื่องจากบริษัทฯ ได้ลงทุนในทรัพย์สินถาวรเพิ่มเติมจำนวน 157 ล้านบาทเพื่อรองรับการขยายอัตราการผลิตและบริการ โดยแบ่งเป็นเงินลงทุนเพื่อสร้างอาคารโรงงานเพื่อใช้ในการผลิต และเงินลงทุนเพื่อซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์เพิ่มเติมสำหรับธุรกิจผลิตชิ้นส่วนรถยนต์จำนวน 130 ล้านบาท เงินลงทุนเพื่อซื้ออุปกรณ์และผลิตแม่พิมพ์เพิ่มเติมจำนวน 9 ล้านบาทสำหรับธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก เงินลงทุนในอาคารคลังสินค้าและอุปกรณ์สำหรับธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้าจำนวน 8 ล้านบาท และเงินลงทุนเพื่อปรับปรุงสำนักงาน และอุปกรณ์ รวมทั้งโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับธุรกิจธุรกิจแฟรนไชส์ค่าอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์จำนวน 11 ล้านบาท

ค่าเสื่อมราคาของอาคารและอุปกรณ์คำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการใช้งานโดยอาคารและส่วนปรับปรุงอาคารมีอายุการใช้งานประมาณ 20 ปี เครื่องจักรส่วนปรับปรุงเครื่องจักร และอุปกรณ์ประมาณ 5 - 10 ปี และค่าเสื่อมราคาของแม่พิมพ์คำนวณตามปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ โดยค่าเสื่อมราคาของบริษัทฯ ในงวด 9 เดือนปี 2547 มีมูลค่า 73 ล้านบาท

แหล่งที่มาของเงินทุน

หนี้สิน

ในปี 2546 บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้โดยมีรายละเอียดดังนี้ บริษัทฯ ได้กู้ยืมเงินจากสถาบันแห่งหนึ่งจำนวน 350 ล้านบาท เพื่อนำมาชำระคืนแก่เจ้าหนี้ตามแผนฟื้นฟูกิจการซึ่งการชำระหนี้ตามแผนฟื้นฟูกิจการดังกล่าวส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้ 575 ล้านบาท นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ดำเนินการลดทุนจำนวน 60 ล้านบาทเหลือ 0.6 ล้านบาทและเพิ่มทุนเป็น 36.8 ล้านบาทจากการแปลงหนี้เป็นทุนของบริษัทฯและกรรมการที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากบริษัทฯ สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดในแผนฟื้นฟูจึงสามารถออกจากแผนฟื้นฟูเป็นผลสำเร็จในเดือนธันวาคม 2546

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 870 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นหนี้สินหมุนเวียน 392 ล้านบาท และหนี้สินไม่หมุนเวียน 478 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินรวม 530 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 10 ล้านบาท ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปีจำนวน 18 ล้านบาท และหนี้สินตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้จำนวน 32 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน 470 ล้านบาท ซึ่งแบ่งเป็นเงินกู้ยืมสกุลเงินบาทจำนวน 350 ล้านบาทซึ่งมีกำหนดชำระคืนภายใน 9 ปี และเงินกู้ยืมสกุลเงินบาทจำนวน 120 ล้านบาทซึ่งมีกำหนดชำระคืนภายใน 6 ปี โดยมีเงื่อนไขการกู้ยืมซึ่งกำหนดให้ บริษัทฯ ต้องได้รักษาสัดส่วน D/E Ratio ไว้ไม่เกิน 2 เท่า ณ สิ้นปี 2547 และต้องแจ้งแก่สถาบันการเงินหากก่อนวันที่ไม่ใช้หนี้การชำระหรือเปลี่ยนแปลงการถือหุ้นหรือการลงหุ้นที่เกินกว่า 50 ล้านบาท

ณ วันที่ 30 กันยายน 2547 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 982 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นหนี้สินหมุนเวียน 499 ล้านบาท และหนี้สินไม่หมุนเวียน 483 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีภาระกู้ยืมรวม 510 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 35 ล้านบาท ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปีจำนวน 41 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน 434 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ภายหลังจากการปรับโครงสร้างหนี้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ในเดือนธันวาคม 2546 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจำนวน 350 ล้านบาท เพื่อซื้อหุ้นในบริษัทย่อยสี่แห่ง ซึ่งส่งผลให้ทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก 36.7 ล้านบาท เป็น 386.7 ล้านบาท และในเดือนเมษายน 2546 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 386.7 ล้านบาท เป็น 500 ล้านบาทเพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชน

บริษัทฯ ได้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทย่อยทั้งสี่แห่งตามลำดับเหตุการณ์ในส่วนที่ 2 หน้า 64 จากการลงทุนดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้ปรับปรุงส่วนเกินของมูลค่าต้นทุนของเงินลงทุนในการซื้อกิจการของบริษัทย่อยที่สูงกว่ามูลค่าสินทรัพย์สุทธิตามบัญชีของบริษัทย่อยเป็นรายการหักออกจากกำไรสะสมรวม 118.7 ล้านบาทในปี 2546 และจำนวน 83.5 ล้านบาทในงวด 9 เดือนปี 2547 ซึ่งรายการทั้งสองมีมูลค่ารวม 202 ล้านบาท ทั้งนี้รายการปรับปรุงดังกล่าวจะไม่เกิดขึ้นอีกในอนาคต เนื่องจากบริษัทฯ ได้ดำเนินการลงทุนในบริษัทย่อยทั้งสี่แห่งเสร็จสิ้นแล้ว โดยรายการดังกล่าวส่งผลให้บริษัทฯ มีขาดทุนสะสมจำนวน 72.5 ล้านบาท ณ 30 กันยายน 2547 โดย ณ 30 กันยายน 2547 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 383 ล้านบาท โดยประกอบด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อยในบริษัทย่อย 70 ล้านบาท

นอกจากนี้การเพิ่มทุนจาก 36.7 ล้านบาทเป็น 386.7 ล้านบาท ในเดือนธันวาคม 2546 และการลดมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท จำนวน 38,679,313 หุ้น เป็นหุ้นละ 5 บาท จำนวน 77,358,626 หุ้นในเดือนเมษายน 2547

ยังส่งผลให้จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเพิ่มจาก 11.7 ล้านหุ้นในปี 2546 เป็น 77.4 ล้านหุ้นในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547

ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2547 อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนของบริษัทฯ อยู่ที่ 2.56 เท่า อย่างไรก็ตามภายหลังจากการนำหุ้นออกเสนอขายแก่ประชาชนในปี 2547 และนำเงินบางส่วนจากการขายหุ้นบางส่วนมาชำระหนี้จากสถาบันการเงิน อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนจะลดลงเหลือประมาณ 1 – 1.5 เท่า ซึ่งเป็นสัดส่วนที่สร้างเสถียรภาพในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งยังลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถชำระคืนเงินกู้ในอนาคต อีกทั้งยังสามารถใช้ประโยชน์จากเงินกู้ยืม (leverage) ในการลงทุนในระดับที่เหมาะสมเพื่อเพิ่มประโยชน์ให้แก่ผู้ถือหุ้น

สภาพคล่อง

ในปี 2546 บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องที่ 1.39 เท่า และมีวงจรเงินสดที่ประมาณ 46 วัน ซึ่งอัตราส่วนสภาพคล่องได้ปรับตัวลดลงเป็น 1.27 เท่า ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 เนื่องจากเจ้าหนี้การค้าและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้นจากปี 2546 ขณะที่วงจรเงินสดในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 มีระยะเวลาประมาณ 47 วัน ซึ่งใกล้เคียงกับปี 2546

12.2.3 ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

ผลกระทบจากภาวะอุตสาหกรรมและการเปิดเสรีทางการค้า

อุตสาหกรรมยานยนต์มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องทั้งตลาดภายในประเทศ และตลาดต่างประเทศโดยได้รับการสนับสนุนเต็มที่จากภาครัฐ ซึ่งทางรัฐบาลได้วางเป้าหมายว่าประเทศไทยจะเป็นฐานการผลิตรถยนต์ 1 ล้านคันในปี 2549 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยจากปี 2546 ที่ประมาณร้อยละ 10 ต่อปี โดยมีแรงหนุนการเติบโตของตลาดภายในประเทศ การย้ายฐานการผลิตของผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่มายังประเทศไทยเพื่อเป็นฐานในการส่งออก และแนวโน้มการเปิดเสรีทางการค้าที่จะขยายตลาดรถยนต์โดยการลดภาษีนำเข้าในแต่ละประเทศคู่ค้า ซึ่งจะส่งผลให้ตลาดมีขนาดใหญ่ขึ้น อย่างไรก็ตามการเปิดเสรีทางการค้าจะส่งผลให้การแข่งขันรุนแรงมากขึ้นเป็นเงาตามตัวจากผู้ผลิตชิ้นส่วนต่างประเทศที่จะเข้ามาแย่งตลาด ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ประเมินว่าผู้ผลิตในประเทศยังได้เปรียบในด้านต้นทุนแรงงานที่ต่ำกว่าหลายประเทศในตลาดโลก ซึ่งโดยรวมแล้วการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์และการเปิดเสรีทางการค้าน่าจะส่งผลดีต่อการเติบโตของบริษัทฯ

ผลกระทบภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้

การเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 22.64 ล้านหุ้นในครั้งนี้ คิดเป็นร้อยละ 29.25 ของจำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้วก่อนการเสนอขาย และร้อยละ 22.64 ของจำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้วภายหลังจากการเสนอขาย ดังนั้นอัตราผลตอบแทนต่างๆ เทียบกับส่วนของผู้อถือหุ้น หรือจำนวนหุ้นของบริษัทฯ เช่น อัตราผลตอบแทนของผู้อถือหุ้น หรืออัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น อาจจะลดลงได้จึกร้อยละ 29.25 ตามผลของการเพิ่มทุนดังกล่าว (Dilution Effect) ถ้าหากบริษัทฯ ไม่สามารถเพิ่มรายได้หรือไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพที่จะส่งผลให้กำไรเพิ่มขึ้นมากพอที่จะรองรับจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ จะได้รับประโยชน์จากการเพิ่มทุนดังกล่าวซึ่งทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทฯ ยังสามารถนำเงินที่ได้รับจากการเพิ่มทุนดังกล่าวไปใช้ในโครงการต่างๆ ดังจะได้กล่าวต่อไป ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้และกำไรสุทธิเพิ่มสูงขึ้น

ผลกระทบจากการชำระคืนเงินกู้

บริษัทฯ มีโครงการที่จะชำระคืนเงินกู้ 100 ล้านบาทภายในไตรมาสแรกของปี 2548 โดยการชำระคืนเงินกู้นี้ดังกล่าวจะส่งผลให้ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยของบริษัทฯ ลดลง และมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ลดลง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มีเสถียรภาพทางการเงินเพิ่มขึ้น

ผลกระทบจากโครงการซื้อเครื่องจักรของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะชุบขึ้นรูป

บริษัทฯ มีโครงการลงทุน 80 ล้านบาทเพื่อซื้อเครื่องจักรชุบขึ้นรูปขนาด 1,000 ตัน 2,500 ตัน และ 6,300 ตัน เพื่อใช้ในการขยายกำลังการผลิต ซึ่งการซื้อเครื่องจักรดังกล่าวนอกจากจะเป็นการเพิ่มกำลังการผลิตให้แก่ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะชุบขึ้นรูปซึ่งในปี 2546 มีอัตราการใช้กำลังการผลิตกว่าร้อยละ 90 โดยเครื่องจักรทั้งสามจะเพิ่มกำลังการผลิตจาก 15,000 ตันต่อปี เป็น 20,000 ตันต่อปี โดยจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มยอดขายจากกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม โครงการดังกล่าวย่อมส่งผลให้บริษัทฯ มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นดังนี้ ต้นทุนการผลิตทางตรงได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้นจากการ

ผลิตที่เพิ่มขึ้น และบริษัทฯ ต้องจ้างพนักงานประมาณ 10 คนเพื่อควบคุมเครื่องจักรดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีต้นทุนคงที่ที่เพิ่มขึ้น ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรมูลค่า 8 ล้านบาทต่อปี และมีค่าเสียในการผลิตอื่นๆ อีกเช่นค่าไฟฟ้า และต้องใช้พื้นที่โรงงานในการผลิต ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นตามรายได้ที่เพิ่มขึ้น แต่บริษัทฯ คาดว่าสินค้าที่บริษัทฯ ผลิตเพิ่มจะมีอัตราส่วนกำไรขั้นต้น และอัตรากำไรจากการดำเนินงานสูงขึ้น เนื่องจากการประหยัดทางด้านขนาด(Economy of scale) จากยอดขายที่เพิ่มขึ้น และเนื่องจากเครื่องจักรขนาดใหญ่ (6,300 ตัน) ที่บริษัทฯ วางแผนจะซื้อเข้ามามีศักยภาพในการผลิตสูงและมีเพียงไม่กี่เครื่องในประเทศไทย จึงสามารถกำหนดราคาได้สูงขึ้น

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีโครงการลงทุน 70 ล้านบาทเพื่อซื้อเครื่องจักรด้านงานกลึงกัดไสจำนวนหลายรายการเพื่อผลิตชิ้นงานให้แก่ Dana Corporation โดยบริษัทฯ คาดว่าโครงการที่ผลิตชิ้นงานให้แก่ Dana Corporation จะสามารถสร้างรายได้เพิ่มเติมให้แก่บริษัทฯ อีกประมาณ 180 ล้านบาทในปี 2548 ซึ่งมีต้นทุนการผลิตทางตรง ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบ และต้นทุนแรงงานทางตรงการจ้างพนักงานเพื่อควบคุมเครื่องจักรดังกล่าวอีกประมาณ 40 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 10 ของพนักงานของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนทึบซึ่งมีจำนวนรวม 424 คน ณ 30 กันยายน 2547 นอกจากนี้ โครงการนี้ยังส่งผลให้เกิดค่าเสื่อมราคาเพิ่มเติมอีกประมาณ 7 ล้านบาทต่อปี และยังมีค่าเสียในการผลิตอื่นๆ โดยทางบริษัทฯ คาดว่าโครงการที่ผลิตชิ้นงานให้แก่ Dana Corporation จะสามารถสร้างอัตรากำไรสุทธิได้ประมาณร้อยละ 20 สำหรับโครงการดังกล่าวในปี 2548

ผลกระทบจากโครงการซื้อเครื่องจักรของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก

บริษัทฯ มีโครงการลงทุนประมาณ 50 ล้านบาทเพื่อซื้อเครื่องฉีดพลาสติกขนาดใหญ่เพื่อผลิตชิ้นงานพลาสติกขนาดใหญ่ และซื้อเครื่องมือในการผลิตอื่นๆ โดยโครงการดังกล่าวจะส่งผลให้ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกมีอัตรากำไรการผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 30 ในปี 2548 เพื่อรองรับการสั่งซื้อชิ้นงานขนาดใหญ่ที่เพิ่มขึ้น ซึ่งมีต้นทุนการผลิตทางตรง ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบ และค่าแรงพนักงานประมาณ 2 คนในการควบคุมเครื่องฉีด นอกจากนี้ โครงการดังกล่าวยังส่งผลให้เกิดค่าเสื่อมราคาอีกประมาณ 5 ล้านบาทต่อปี และยังมีค่าเสียในการผลิตอื่นๆ

ผลกระทบจากโครงการก่อสร้างพื้นที่จัดเก็บรถจักรยานยนต์ของธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้า (Logistics)

บริษัทฯ มีโครงการลงทุนประมาณ 18 ล้านบาทเพื่อก่อสร้างพื้นที่จัดเก็บรถจักรยานยนต์ (Gravity Flow Rack) ณ คลังสินค้าสมุทรปราการ โดยโครงการดังกล่าวจะสามารถเพิ่มเนื้อที่ในการจัดเก็บประมาณ 4,000 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 8 ของพื้นที่คลังสินค้ากว่า 52,000 ตารางเมตรในเดือนกันยายนปี 2547 ซึ่งจะส่งผลให้รองรับยอดบริการจัดเก็บรถจักรยานยนต์ที่เพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม โครงการดังกล่าวจะส่งผลให้ธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้า (Logistics) ต้องใช้พนักงานเพิ่มเติมเพื่อดูแลพื้นที่จัดเก็บดังกล่าว และยังมีค่าเสื่อมราคาของพื้นที่ดังกล่าวอีกด้วย

ผลกระทบจากการขยายสาขาของธุรกิจแฟรนไชส์คั่วอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์

บริษัทฯ มีโครงการที่จะเปิดร้านค้าเพิ่มเติมจาก 40 ร้านค้าในเดือน ตุลาคม 2547 เป็น 150 ร้านในปี 2548 และ 250 ร้านในปี 2549 จากการเพิ่มจำนวนร้านค้าดังกล่าว จะส่งผลให้รายได้ของธุรกิจแฟรนไชส์คั่วอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์มีมูลค่าสูงขึ้นตามจำนวนร้านค้าที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามการเพิ่มจำนวนร้านค้าดังกล่าวย่อมส่งผลให้ต้นทุนของธุรกิจเพิ่มขึ้นด้วย โดยต้นทุนที่เพิ่มขึ้นตามจำนวนร้านค้าที่เพิ่มขึ้น ประกอบด้วยต้นทุนสินค้าอะไหล่รถจักรยานยนต์ซึ่งจะเพิ่มตามยอดขายของสินค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น อาทิเช่น ค่าส่งเสริมการขายและค่าขนส่งสินค้า ซึ่งจะเพิ่มขึ้นตามจำนวนสาขาและยอดขายที่เพิ่มขึ้น เงินเดือนพนักงานและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องที่เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของสาขา ค่าเช่าคลังสินค้าที่เพิ่มขึ้นจากจำนวนสินค้าที่จะต้องเก็บเพิ่มขึ้นเพื่อกระจายให้แก่ร้านค้าที่มีเพิ่มมากขึ้น และค่าเสื่อมราคาของยานพาหนะและระบบคอมพิวเตอร์ที่เพิ่มขึ้นจากการลงทุนในทรัพย์สินเหล่านี้เพิ่มเติม ถึงแม้ว่าการเพิ่มขึ้นของจำนวนร้านค้าดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทฯ มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ เพิ่มขึ้น แต่ต้นทุนต่อหน่วยมีแนวโน้มลดลงตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเกิดจากการประหยัดทางด้านขนาด ทั้งทางด้านปฏิบัติการและทางด้านบริหาร รวมทั้งอำนาจต่อรองของบริษัทฯ ต่อคู่ค้าที่เพิ่มขึ้นซึ่งส่งผลให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาต่ำลง

13. ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง

-ไม่มี-