บริษัท แอสคอน คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)

ASCON Construction Public Company Limited

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ส่วนที่ 1

บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)

บริษัท แอสคอน คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” / “แอสคอน”) เป็นบริษัทที่ก่อตั้งขึ้นในปี 2541 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 5 ล้านบาท บริษัทเกิดขึ้นจากการแตกตัวออกมาจากแผนกโครงการพิเศษซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่รับเหมาทำงานระบบภายในธุรกิจการจำหน่ายเครื่องอัดอากาศและอะไหล่อุตสาหกรรมซึ่งเป็นธุรกิจดั้งเดิมของกลุ่มตนุมัธยาซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในปัจจุบัน ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทแอสคอน ประกอบธุรกิจหลัก 2 ส่วน คือ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท และธุรกิจจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับเครื่องจักร อุปกรณ์และอะไหล่ในงานอุตสาหกรรม ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทย่อยทั้งสามที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99 ได้แก่

- บริษัท แอสคอน คอมเพรสเซอร์ จำกัด (“แอสคอน คอมเพรสเซอร์”)
- บริษัท แอสคอน โปรซีล จำกัด (“แอสคอน โปรซีล”) และ
- บริษัท แอสคอน แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด (“แอสคอน แมนูแฟคเจอริ่ง”)

ในส่วนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง บริษัทเป็นที่รู้จักในวงการผู้รับเหมามายาวนานกว่า 7 ปี ภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มตนุมัธยา อย่างไรก็ดี ในช่วงแรกของการดำเนินงานของบริษัท ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างยังเป็นธุรกิจที่กลุ่มไม่ได้มุ่งเน้นมากนักเนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อยู่ในภาวะตกต่ำในช่วงเวลาดังกล่าว ดังนั้น งานรับเหมาก่อสร้างของบริษัทจึงอยู่ในส่วนของบริษัทจึงเน้นการรับเหมางานของโรงงานอุตสาหกรรมเป็นหลัก เช่น โรงงาน คลังสินค้า แต่ในช่วงประมาณ 3-4 ปีที่ผ่านมา บริษัทเน้นรับงานในส่วนของโครงการอสังหาริมทรัพย์มากขึ้นเนื่องจากมีความต้องการจากผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียมเป็นจำนวนมาก ซึ่งส่งผลทำให้บริษัทมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว

ตัวอย่างผลงานโครงการรับเหมาก่อสร้างทางด้านโรงงานอุตสาหกรรมที่สำคัญในอดีตของบริษัท เช่น โครงการติดตั้งและสร้างถังบรรจุน้ำมัน รวมทั้งงานวางโครงสร้างของท่อส่งน้ำมันและระบบดับเพลิง ของบริษัท ทีพีไอ ออยล์ (พระประแดง) จำกัด (2541) โครงการวางท่อและระบบรักษาความสะอาดของสถาบันมะเร็งแห่งชาติ (2543) โครงการอาคารโรงงาน 6 ชั้น ของบริษัท เนชั่นแนล สตาร์ช แอนด์ เคมีคอล จำกัด (2544) โครงการอาคารโรงอาหารของบริษัท ซันฟู้ด อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (2545) โครงการขยายโรงงานของบริษัท โคห์เลอร์ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) (2546) เป็นต้น ส่วนในปัจจุบัน โครงการที่บริษัทกำลังดำเนินการอยู่มีมูลค่ารวมทั้งสิ้นประมาณ 2,100 ล้านบาท โดยโครงการสำคัญ ๆ ได้แก่ โครงการไพร์มเนเจอร์ วิลล่า (บ้านเดี่ยว) โครงการสิรินดา (บ้านเดี่ยว) โครงการปริญลักษณ์ (ทาวเฮ้าส์) โครงการณุศาศิริ คอนโด เอกมัย (คอนโดมิเนียม) โครงการไฮด์ปาร์ค วิภาวดี (บ้านเดี่ยว)

สำหรับความเสี่ยงหลักของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (โปรดดูรายละเอียดในข้อ 1. ปัจจัยความเสี่ยงในส่วนที่ 2) ประกอบด้วย

- ***ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้อง*** เกิดจากการที่ บริษัท แอสคอน คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) ได้ถูกฟ้องร้องจากกลุ่มบริษัทผู้ว่าจ้างให้บริษัทดำเนินการก่อสร้างบ้านในโครงการ “กรีน การ์เด้นส์ บางนา” และ “กรีน การ์เด้นส์ ศรีนครินทร์” เรียกค่าเสียหายจากการดำเนินการรับเหมาก่อสร้างของบริษัทสำหรับทั้ง 2 คดี คิดเป็นจำนวนเงินรวม 56.75 ล้านบาท อย่างไรก็ดี ที่ปรึกษาทางกฎหมายและผู้บริหารของบริษัทมีความเห็นว่าข้อเท็จจริงและเอกสารหลักฐานต่างๆ บ่งชี้ว่า บริษัทได้ดำเนินการต่างๆ ไปตามข้อตกลงที่มีต่อคู่กรณีทั้งสองและมิได้ประพฤติผิดสัญญาต่อคู่กรณี ทั้งนี้ ที่ปรึกษาทางกฎหมายเห็นว่าในกรณีนี้ ตามแนวทางพิจารณาของศาล ไม่น่าจะมีการพิพากษาให้บริษัทต้องเป็นผู้รับชำระเงินให้แก่คู่กรณี
- ***ความไม่แน่นอนจากการประมูลงานรับเหมาก่อสร้าง*** ซึ่งบริษัทพยายามลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากธุรกิจก่อสร้างเพียงอย่างเดียว โดยการกระจายการดำเนินงานไปยังธุรกิจอื่นที่มีรายได้มั่นคงกว่า ได้แก่ ธุรกิจขาย

เครื่องจักรและอุปกรณ์ของ แอสคอน คอมเพรสเซอร์ แอสคอน โปรซีล และแอสคอน แมนูแฟคเจอริ่ง ซึ่งจะช่วยลดความผันผวนทางด้านการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทได้ในระดับหนึ่ง

- ***ความเสี่ยงจากการพึ่งพาภาคอสังหาริมทรัพย์*** โดยในช่วงที่ผ่านมา รายได้ของบริษัทมาจากการรับเหมาก่อสร้างให้กับโครงการที่อยู่อาศัยเป็นหลัก ซึ่งเป็นผลเนื่องจากการก่อสร้างโครงการที่พักอาศัยนั้น สามารถดำเนินการได้รวดเร็วประกอบกับความเฟื่องฟูของภาคอสังหาริมทรัพย์ในช่วงที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายที่จะกระจายประเภทของงานรับเหมาก่อสร้างในอนาคตไปยังงานก่อสร้าง 4 ประเภทที่เป็นเป้าหมายของบริษัทให้มีความสมดุลมากขึ้น ซึ่งประกอบด้วย งานรับเหมาโครงการตึกสูง งานรับเหมาโครงการบ้าน งานรับเหมาโครงการโรงงาน และงานรับเหมาโครงการของภาครัฐ
- ***ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง*** โดยบริษัทจะพิจารณาซื้อวัสดุก่อสร้างที่มีแนวโน้มจะปรับราคาสูงขึ้นเก็บไว้ล่วงหน้าสำหรับโครงการที่กำลังดำเนินงานอยู่ หรือการซื้อสินค้าเป็นเงินสดที่จะทำให้ได้รับส่วนลดจากผู้จัดจำหน่ายได้ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับโครงการขนาดใหญ่ บริษัทได้ดำเนินการจองราคาเหมาสำหรับวัสดุก่อสร้างที่ใช้สำหรับทั้งโครงการกับผู้จัดจำหน่าย
- ***ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่น้อยราย*** บริษัทมีแนวทางในการลดความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องเนื่องจากการรับลูกค้าโครงการขนาดใหญ่ โดยการคัดเลือกผู้ว่าจ้างรับเหมางานก่อสร้างที่ดีโดยการตรวจสอบสถานะของผู้ว่าจ้างก่อนทุกราย และคัดเลือกรายที่มีประวัติการชำระเงินที่ดี มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ตลอดจนมีการเจรจากับผู้ว่าจ้างเพื่อให้ได้เงื่อนไขในสัญญาว่าจ้างที่รัดกุมและยุติธรรมเพื่อลดความเสี่ยงจากการชำระเงินของลูกค้าโครงการซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินดังที่ได้กล่าวมาแล้ว

สำหรับธุรกิจการจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับอุปกรณ์และอะไหล่ในงานอุตสาหกรรม กลุ่มบริษัทจัดเป็นหนึ่งในผู้นำสำหรับเครื่องอัดอากาศ และสินค้าประเภทซีลกันรั่ว ซึ่งใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมทั่วไป เนื่องจากบริษัทได้มีการทำการตลาดในนามตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตเครื่องอัดอากาศและสินค้าซีลกันรั่วรายใหญ่ของโลก คือ Quincy Compressor และ Garlock Technologies มาตลอดระยะเวลากว่า 14 ปีที่ผ่านมา บริษัทจึงมีสายสัมพันธ์ที่กว้างขวางและเป็นที่รู้จักในหมู่ผู้ประกอบธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ เป็นอย่างดี ทำให้บริษัทสามารถขยายสายผลิตภัณฑ์ไปยังอะไหล่อุตสาหกรรมประเภทอื่นๆ ได้อีกด้วย โดยบริษัทย่อยของบริษัทที่ทำธุรกิจดังกล่าว มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

<u>บริษัท แอสคอน คอมเพรสเซอร์ จำกัด</u>

แอสคอน คอมเพรสเซอร์ เป็นตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ในประเทศไทยของ “Quincy Compressor” ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านวิศวกรรมระบบอัดอากาศของโลก ตลอดระยะเวลา 14 ปีที่ผ่านมา บริษัทสามารถสร้างยอดขายได้เป็นที่น่าพอใจมาโดยตลอด จนทำให้ได้รับการต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายมาอย่างต่อเนื่องและยังได้รับรางวัลการเป็นตัวแทนจำหน่ายดีเด่นจาก Quincy หลายครั้งอีกด้วย บริษัทมีทีมงานที่มีความชำนาญเป็นพิเศษในด้านระบบการอัดอากาศ ซึ่งสามารถให้บริการลูกค้าได้ตั้งแต่ การติดตั้ง (Installation) การเริ่มเดินเครื่อง (Start-Up & Commissioning) การให้บริการหลังการขาย (After Sale Services) การดูแลให้บริการตามสัญญา (Service Contract) การให้บริการตามการรับประกัน (Warranty Claim) และ การให้บริการซ่อมบำรุง (Repair & Maintenance)

<u>บริษัท แอสคอน โปรซีล จำกัด</u>

แอสคอน โปรซีล ประกอบด้วยทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ซีลกันรั่วสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม (Fluid Sealing Products) บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทซีลกันรั่วของ “Garlock Sealing Technologies” ซึ่งเป็นผู้นำระดับโลกในผลิตภัณฑ์ดังกล่าว และยังเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทวิศวกรรมของไหล (Fluid Engineering Product) บริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่สามารถครอบคลุมความต้องการในการป้องกันการรั่วซึมของเครื่องจักรและอุปกรณ์รวมทั้งระบบท่อของลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมได้อย่างกว้างขวาง

บริษัท แอสคอน แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด

แอสคอน แมนูแฟคเจอริ่ง เป็นผู้จัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางด้านสินค้าวิศวกรรมและอุตสาหกรรมหลายชนิด เช่น อะไหล่และอุปกรณ์เทียบ (OEM Spare Parts) ที่ไม่ได้ใช้กับสินค้าของ Quincy และเครื่องทำลมแห้งและตัวกรองอากาศ (Air Dryer and Filter) เป็นต้น นอกจากนี้ แอสคอน แมนูแฟคเจอริ่ง ยังให้บริการแก่ลูกค้าอุตสาหกรรมในด้านการตรวจเช็คประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องจักรอีกด้วย

สำหรับความเสี่ยงหลักของจำหน่ายและให้บริการสินค้าอุตสาหกรรม (โปรดดูรายละเอียดในข้อ 1. ปัจจัยความเสี่ยง ในส่วนที่ 2) คือ

- ***ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตรายเดียว*** ปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์หลักของ แอสคอน คอมเพรสเซอร์ มาจากผู้ผลิตเพียงรายเดียว คือ Quincy Compressor ในขณะที่ผลิตภัณฑ์หลักของ แอสคอน โปรซีล มาจาก Garlock Sealing Technologies โดยผู้ผลิตทั้งสองเป็นธุรกิจในเครือของ EnPro Industries ซึ่งเป็นผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรมชั้นนำในประเทศสหรัฐอเมริกา ดังนั้น จึงมีความเสี่ยงที่กลุ่มบริษัทจะขาดรายได้หากสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายของ แอสคอน คอมเพรสเซอร์ และ แอสคอน โปรซีล ไม่ได้รับการต่ออายุหรือถูกยกเลิก หรือมีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายอื่นเพิ่มเติมอีกในอนาคต อย่างไรก็ตามปัญหาดังกล่าวมีโอกาสเกิดขึ้นไม่มากนัก เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีมากกับผู้ผลิตทั้ง 2 รายเป็นอย่างมากติดต่อกันมาเป็นระยะเวลากว่า 14 ปี ทั้งยัง สามารถทำยอดขายได้ถึงเป้าหมายการขายมาโดยตลอด จึงทำให้ผู้ผลิตทั้งสองให้ความเชื่อถือและไว้วางใจ รวมทั้งต่ออายุสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายให้แก่ แอสคอน คอมเพรสเซอร์ และ แอสคอน โปรซีล เสมอมา นอกจากนี้ ที่ผ่านมา สินค้าของ Quincy และ Garlock มีการจำหน่ายผ่าน แอสคอน คอมเพรสเซอร์ และ แอสคอน โปรซีล ถึงกว่าร้อยละ 95 ของยอดจำหน่ายทั้งหมดในประเทศไทย อีกทั้ง การที่ตัวแทนจำหน่ายจะสามารถสร้างความน่าเชื่อถือและชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จักในหมู่ลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมจะต้องอาศัยเวลานานหลายปี ซึ่งทำให้การตั้งตัวแทนจำหน่ายรายใหม่ค่อนข้างไม่คุ้มกับเวลาและต้นทุนที่จะต้องเสียไป

ในช่วงที่ผ่านมากลุ่มตนุมัธยาเป็นกลุ่มหลักที่มีอำนาจในการบริหารและควบคุมบริษัท อย่างไรก็ดี เนื่องจากความต้องการเงินทุนเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ บริษัทจึงได้มีกลุ่มวิไลลักษณ์เข้ามาเป็นผู้ร่วมทุนกลุ่มใหม่ร่วมกับกลุ่มตนุมัธยาตั้งแต่เดือนธันวาคม 2547 เป็นต้นไป โดยบริษัทได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 50 ล้านบาทเป็น 200 ล้านบาท (เป็นทุนชำระแล้ว 150 ล้านบาท) ซึ่งทำให้กลุ่มตนุมัธยาถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 41.7 ขณะที่กลุ่มวิไลลักษณ์ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 33.2 นอกจากนี้ โครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทจึงได้มีการเปลี่ยนแปลงไปตามการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างการถือหุ้น โดยในปัจจุบัน กรรมการบริษัทที่มาจากกลุ่มตนุมัธยามีจำนวน 3 คน จากคณะกรรมการทั้งหมด 9 คน และกลุ่มตนุมัธยายังเป็นกลุ่มผู้บริหารหลักในบริษัทต่อไป (โปรดดูรายละเอียดในข้อ 8.2 ผู้ถือหุ้น และ ข้อ 9. การจัดการ)

ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา รายได้จากการรับเหมาก่อสร้างมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 42.20 ต่อปี กล่าวคือ เพิ่มขึ้นจาก 72.00 ล้านบาทในปี 2545 เป็น 155.77 ล้านบาทในปี 2547 รายได้จากการขายสินค้าและอุปกรณ์อุตสาหกรรมมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 16.03 ต่อปี กล่าวคือ เพิ่มขึ้นจาก 101.53 ล้านบาทในปี 2545 เป็น 136.70 ล้านบาทในปี 2547 สำหรับด้านโครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทนั้น สัดส่วนรายได้จากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้เพิ่มจากร้อยละ 41.18 เป็นร้อยละ 53.01 ในช่วงเวลาดังกล่าว สำหรับงวดปีบัญชี 2547 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 25.57 ล้านบาท คิดเป็นกำไรต่อหุ้นเท่ากับ 1.14 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 บริษัทมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 221.88 ล้านบาท หนี้สินรวมเท่ากับ 70.23 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเท่ากับ 151.65 ล้านบาท

สำหรับงวด 9 เดือนแรกปี 2548 รายได้จากการรับเหมาก่อสร้างมีจำนวน 459.74 ล้านบาท เติบโตขึ้นร้อยละ 343.12 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่รายได้จากสินค้าและอุปกรณ์อุตสาหกรรมมีอัตราการเติบโตร้อยละ 341.47 จากงวด 9 เดือนแรกปี 2547 ในขณะที่โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทนั้น สัดส่วนรายได้จากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 80.94 ในช่วงเวลาดังกล่าว สำหรับงวด 9 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 53.27

ล้านบาท โดยสินทรัพย์และหนี้สินรวมของบริษัท ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 เท่ากับ 527.59 ล้านบาท และ 325.39 ล้านบาท สำหรับส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเท่ากับ 202.20 ล้านบาท

ในการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญออกใหม่จำนวน 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.0 ของจำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดจากการเสนอขายครั้งนี้ ในราคาหุ้นละ 4.20 บาท รวมเป็นเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนครั้งนี้ (สุทธิจากค่าใช้จ่ายต่าง ๆ) ประมาณ 200 ล้านบาท โดยเสนอขายในระหว่างวันที่ 7-9 ธันวาคม 2548 และบริษัทจะนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทมีวัตถุประสงค์นำเงินที่ได้จากการจำหน่ายหุ้นครั้งนี้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับธุรกิจก่อสร้างของบริษัท รวมทั้งใช้ลงทุนในสต๊อกสินค้าของบริษัทย่อย

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)