

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ชีตี้ สตีล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2538 ณ จังหวัดชลบุรี โดยตระกูด พงศ์รัตนเดชาชัย มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะโครงสร้าง ผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง ผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป และให้บริการแปรรูปโลหะครบวงจร ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์โลหะของบริษัทฯ มีความหลากหลายและครบถ้วนเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเน้นการผลิตในรูปแบบและขนาด ให้ตรงกับวัตถุประสงค์การใช้งานตามคำสั่งของลูกค้า (Made to Order) โดย ณ 5 ตุลาคม 2547 บริษัทฯ แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และ ณ 17 มกราคม 2549 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 300 ล้านบาท โดยเป็นทุนเรียกชำระแล้ว 210 ล้านบาท

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 โดยบริษัทย่อยทั้งสองมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะโครงสร้าง ผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง ผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป และให้บริการแปรรูปโลหะครบวงจร เช่นเดียวกับบริษัทฯ ได้แก่

(1) **บริษัท สยาม ไอโซ โพร จำกัด** (“บ.สยาม ไอโซ โพร”) เริ่มดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายเมื่อ 29 กรกฎาคม 2547 โดยบ.สยาม ไอโซ โพร ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

(2) **บริษัท มาร์ค เวลด์ไวต์ จำกัด** (“บ.มาร์ค เวลด์ไวต์”) ปัจจุบันยังไม่เปิดดำเนินการก่อสร้าง อุตสาหกรรมก่อสร้าง โรงงาน และดำเนินการจัดเตรียมเอกสารเพื่อขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ ผลิตโดยใช้เครื่องจักรที่ได้มาตรฐานของบริษัทฯ และเครื่องจักรที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพสูงของบ. สยาม ไอโซ โพร เพื่อเน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่ดีที่สุดกับลูกค้า ซึ่งรวมถึงการร่วมออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า โดยให้ความสำคัญกับการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา นอกจากนี้ ในปี 2547 บริษัทฯ ยังได้รับการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001:2000 ตามมาตรฐานของ United Kingdom Accreditation Service (“UKAS”) และ National Accreditation Council of Thailand (“NAC”) โดยบริษัท เอสจีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (“SGS”) เป็นผู้ให้การรับรอง และได้รับตราสินค้า Thailand’s Brand จากกรมส่งเสริมการส่งออก ซึ่งผลิตภัณฑ์และบริการของกลุ่มบริษัทฯ สามารถแบ่งออกได้เป็น 5 ประเภท ดังนี้

(1) **ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะโครงสร้าง** ได้แก่ โครงสร้างของสิ่งปลูกสร้างต่างๆ ที่เป็นโลหะ ทั้งที่เป็นตัวอาคาร ภายนอกอาคาร และภายในอาคาร เช่น โครงสร้างเสา โครงสร้างคาน โครงสร้างหลังคา โครงสร้างผนัง โครงสร้างบันได แบบเทพื้นสำหรับงานก่อสร้าง เป็นต้น และโครงสร้างที่ติดตั้งเพื่อใช้ในการจัดเก็บสินค้า เช่น ชั้นวางของแบบรับน้ำหนักมาก (Racking System) ชั้นลอยแบบประกอบได้ (Mezzanine Platform) ชั้นวางของแบบรับน้ำหนักเบา (Shelving System) เป็นต้น

(2) **ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง** โดยนำไปใช้งานเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายสิ่งของในโรงงานอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่ โดยรูปแบบและขนาดของผลิตภัณฑ์จะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์การใช้งาน เช่น รถลำเลียงชิ้นงาน (Cart & Dolly) พาเลท (Pallet) แท่นลำเลียง (Conveyor System) แท่นเทียบทางลาด (Dock Equipment) เครื่องยกและเข็นสินค้า (Handling Equipment) ชั้นวางของระบบเคลื่อนที่ได้ (Mobile Shelving System) ตู้เก็บของแบบล็อกได้ (Cabinet & Locker) เป็นต้น

(3) **ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป และให้บริการแปรรูปโลหะครบวงจร** โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป หรือสามารถนำวัตถุดิบมาเองและสั่งงานบริการแปรรูปโลหะด้วยกระบวนการต่างๆ ได้ตามความต้องการของลูกค้า เช่น งานตัดโลหะ งานพับโลหะ งานปั๊มโลหะ งานขึ้นรูป งานเชื่อมโลหะ เป็นต้น

(4) **ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะอื่นๆ** ได้แก่ เฟอรันิเจอร์เหล็ก ป้ายจัดแสดงสินค้า เป็นต้น

(5) **จำหน่ายโลหะและชิ้นส่วนโลหะ** ได้แก่ เหล็ก สแตนเลส อลูมิเนียม เป็นต้น โดยมีไว้เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่ต้องการซื้อโลหะและชิ้นส่วนโลหะ จึงไม่ได้เป็นผลิตภัณฑ์และบริการหลักของธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ

ที่มาของรายได้	ดำเนินงานโดย	ปี 2545/2546 (ส.ค.45 - ก.ค.46)		ปี 2546/2547 (ส.ค.46 - ก.ค.47)		ปี 2547/2548 (ส.ค.47 - ก.ค.48)		ไตรมาสที่ 1 ปี 2548/2549 (ส.ค.48 - ต.ค.48)	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
จำหน่ายในประเทศ									
ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับโลหะโครงสร้าง	บริษัทฯ และ บ.สยาม ไอโซ โปรี ^{1/}	91.41	66.01	132.57	47.49	189.96	38.52	61.39	43.06
ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง	บริษัทฯ และ บ.สยาม ไอโซ โปรี ^{1/}	8.41	6.07	73.90	26.48	133.78	27.13	40.32	28.29
ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะแปรรูป และให้บริการแปรรูปโลหะครบวงจร	บริษัทฯ และ บ.สยาม ไอโซ โปรี ^{1/}	-	0.00	40.74	14.60	99.10	20.10	31.15	21.85
ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะอื่นๆ	บริษัทฯ และ บ.สยาม ไอโซ โปรี ^{1/}	33.14	23.93	12.57	4.50	35.39	7.17	1.56	1.10
จำหน่ายโลหะและชิ้นส่วนโลหะ	บริษัทฯ	0.11	0.08	13.52	4.84	26.75	5.43	7.38	5.18
รวมรายได้จากในประเทศ		133.07	96.09	273.29	97.91	484.98	98.35	141.80	99.48
จำหน่ายต่างประเทศ									
ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์จัดเก็บและลำเลียง	บริษัทฯ	4.84	3.50	5.67	2.03	7.78	1.58	0.05	0.03
รวมรายได้จากต่างประเทศ		4.84	3.50	5.67	2.03	7.78	1.58	0.05	0.03
รายได้อื่นๆ	บริษัทฯ	0.57	0.41	0.18	0.06	0.34	0.07	0.70	0.49
รวมรายได้ทั้งสิ้น		138.48	100.00	279.14	100.00	493.10	100.00	142.54	100.00

หมายเหตุ รอบ ระยะเวลาบัญชีของบริษัทฯ คือ ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม ถึง 31 กรกฎาคม

^{1/} เริ่มดำเนินการกิจการ 29 กรกฎาคม 2547

กลุ่มบริษัทฯ กำลังดำเนินการก่อสร้างโรงงานเพิ่มเติมอีก 1 แห่ง ในบริเวณใกล้เคียงกับโรงงานเดิม ณ 31 ตุลาคม 2548 การก่อสร้างโรงงานแล้วเสร็จไปกว่าร้อยละ 90 หรือประมาณร้อยละ 70 ซึ่งคิดเป็นจำนวนเงิน 67.5 ล้านบาท จากงบประมาณการลงทุนสร้างอาคารและโรงงาน ซึ่งเครื่องจักรและอุปกรณ์จำนวนเงินทั้งสิ้น 96.5 ล้านบาท คาดว่าจะสามารถเริ่มดำเนินการผลิตได้ภายในไตรมาสที่ 3 ปี 2549 โดยจะดำเนินงานภายใต้การจัดการของ บ. มาร์ค เวลด์ไวต์ ซึ่งจะสามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้อีกประมาณ 9,000 ตันต่อปี ทำให้ในอนาคตกลุ่มบริษัทฯ จะมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 25,000 ตันต่อปี

ตารางแสดงกำลังการผลิตของโรงงานแต่ละแห่งในปัจจุบัน

บริษัท	บริษัทฯ		บ. สยาม ไอโซ โปรี โรงงาน	รวม
	โรงงาน	ศูนย์บริการโลหะ		
กำลังการผลิต (ตันต่อปี)	5,000	2,000	9,000	16,000

กลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรม ณ 31 ตุลาคม 2548 กลุ่มบริษัทฯ มีฐานลูกค้าในประเทศกว่า 1,000 ราย โดยมีได้พึงพิงกับบริษัทใด โดยเฉพาะ มีลูกค้ากระจายอยู่ในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ มีลูกค้าหลักใน 4 กลุ่มอุตสาหกรรม คือ กลุ่มยานยนต์ กลุ่มวัสดุก่อสร้าง กลุ่มพาณิชย์และร้านค้าปลีกสมัยใหม่ และกลุ่มธุรกิจการเกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร ซึ่งมีสัดส่วนรายได้เทียบกับรายได้

รวมของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2547/2548 ดังนี้ คิดเป็นร้อยละ 39.94 ร้อยละ 17.01 ร้อยละ 11.77 และร้อยละ 10.20 ตามลำดับ โดยรายได้รวมของกลุ่มลูกค้าใน 4 กลุ่มอุตสาหกรรมหลักคิดเป็นร้อยละ 78.92 จากรายได้ทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ

การแข่งขัน

จากการประเมินจากผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ กลุ่มบริษัทฯ มีคู่แข่งในอุตสาหกรรมประมาณ 10 รายที่มีการประกอบธุรกิจบางส่วนคล้ายคลึงกัน แต่ยังไม่คู่แข่งรายใดรายหนึ่งที่มีผลิตภัณฑ์และให้บริการที่ครบวงจรเช่นเดียวกับกลุ่มบริษัทฯ โดยเก็บข้อมูลทางการเงินจากบริษัท บิซิเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน) (www.bol.co.th) โดยสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

(1) คู่แข่งที่เป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์มาจากจำหน่ายในประเทศ

จำนวน 1 ราย ซึ่งมีรายได้ในปี 2547 อยู่ในช่วงประมาณ 150 ถึง 200 ล้านบาท โดยผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่นำเข้ามาจำหน่ายจะเป็นรูปแบบมาตรฐานที่ตายตัว ซึ่งถูกออกแบบมาจากผู้ผลิตจากต่างประเทศ ทำให้ไม่สามารถปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้าได้มากนัก ในด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายและเท่าเทียมกับผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศ แต่มีราคาสูงกว่า

(2) คู่แข่งที่เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศ

จำนวน 2 ราย ซึ่งแต่ละรายมีรายได้ในปี 2547 อยู่ในช่วงประมาณ 100 ถึง 300 ล้านบาท คือ บริษัท โลหะประที่ป อุตสาหกรรม จำกัด และบริษัท ที เอ็ม อินดัสตรี จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจบางส่วนคล้ายคลึงกับกลุ่มบริษัทฯ คือผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับโลหะโครงสร้างและอุปกรณ์จัดเก็บ โดยเมื่อเทียบด้านราคาของผลิตภัณฑ์จะไม่แตกต่างกันมากนัก แต่จะเน้นการแข่งขันกันที่คุณภาพและบริการ ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์โลหะและบริการของกลุ่มบริษัทฯ มีความได้เปรียบในด้านคุณภาพ ความหลากหลายและครบวงจร

(3) คู่แข่งที่เป็นผู้ผลิตรายเล็กในประเทศ

จำนวน 7 ราย ซึ่งแต่ละรายมีรายได้ในปี 2547 อยู่ในช่วงประมาณ 5 – 40 ล้านบาท โดยมีลักษณะเป็นผู้ผลิตซึ่งมีสถานประกอบการกระจายอยู่ตามแหล่งชุมชน เนื่องจากเครื่องมือที่มีจำกัดรวมทั้งไม่มีการวิจัยและพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่จึงผลิตผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีความซับซ้อน เช่น รถเข็น พาเลท เป็นต้น และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก็ด้อยกว่าผู้ผลิตขนาดใหญ่ ซึ่งผู้ผลิตในกลุ่มนี้จะเน้นราคาขายให้ถูกกว่าผู้ผลิตรายใหญ่ อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตรายเล็กในกลุ่มนี้ไม่ถือเป็นคู่แข่งของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ จะไม่ใช้กลุ่มเป้าหมายของผู้ผลิตรายเล็กเหล่านี้ โดยกลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับคุณภาพ และการบริการมากกว่า

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ ที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานหรือผู้ลงทุน สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ เหล็กเป็นวัตถุดิบหลักโดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 65.36 ของต้นทุนรวม ในไตรมาสที่ 1 ปี 2548/2549 ดังนั้นความผันผวนของราคาเหล็กอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนขายของกลุ่มบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ผลิตสินค้าตามคำสั่งของลูกค้า ซึ่งกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ในแต่ละโครงการโดยใช้นโยบายต้นทุนบวกกำไร (Cost Plus Margin) และมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิด โดยประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของราคาของวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการกำหนดราคาขาย ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถรักษากำไรส่วนต่างได้ ดังนั้นการผันผวนของราคาเหล็กจึงส่งผลกระทบต่ออย่างมากต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

2. ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ กลุ่มบริษัทฯ สั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ ปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ มีการสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศมากกว่า 30 ราย และในช่วงปี 2545/2546 ถึงปี 2547/2548 ไม่มีสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งมากกว่าร้อยละ 30 ของยอดซื้อวัตถุดิบรวม สำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2548/2549 มีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศจำนวน 1 ราย ร้อยละ 30.14 ของยอดซื้อวัตถุดิบรวม

3. ความเสี่ยงจากผลกำไรที่อาจลดลงเนื่องจากสิทธิประโยชน์ที่ บ.สยาม โอโซ โปโร ได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) หมดอายุ ซึ่งได้รับการลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรกึ่งหนึ่งตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ ตั้งแต่ 25 มิถุนายน 2546 ถึง 24 มีนาคม 2549 และได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการประกอบกิจการเป็นระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้คือ 2 สิงหาคม 2547 และหาก บ.สยาม โอโซ โปโร ได้รับใบรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ

มาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายในเวลาที่กำหนด จะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการประกอบกิจการเพิ่มอีก 1 ปี รวมเป็นระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลทั้งสิ้น 3 ปี

แม้ว่าสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) จะสิ้นสุดลง กลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะไม่มีผลกระทบกับผลกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทฯ มากนัก เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ กำลังดำเนินการก่อสร้างโรงงานใหม่ภายใต้บ.มาร์ค เวิลด์ไวด์ เพื่อขยายกำลังการผลิตและเตรียมการเพื่อขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยวางแผนที่จะขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศมากขึ้น อันจะมีผลให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถรักษาระดับความสามารถในการทำกำไรที่ดีและความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวได้

4. ความเสี่ยงที่ บ.สยาม ไอโซ โพร จะไม่ได้รับ ISO เนื่องจาก บ.สยาม ไอโซ โพร ได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน(BOI) โดยมีเงื่อนไขที่สำคัญคือ ต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 24 มีนาคม 2551 หากไม่สามารถดำเนินการดังกล่าวได้ภายในกำหนดเวลาได้ จะถูกลดทอนสิทธิประโยชน์การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 1 ปี กล่าวคือจะถูกลดระยะเวลาการได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลจาก 3 ปี เหลือ 2 ปี ซึ่งจะทำให้ บ.สยาม ไอโซ โพร มีภาระการจ่ายภาษีเพิ่มขึ้น และจะส่งผลกระทบต่อกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทซึ่งคิดเป็นจำนวนเงินไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม บ.สยาม ไอโซ โพร กำลังดำเนินการจัดทำระบบบริหารคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 : 2000 และจะขอรับการรับรองมาตรฐานคุณภาพของ UKAS และ NAC ภายในปี 2549 ซึ่งคาดว่าจะ บ.สยาม ไอโซ โพร จะสามารถได้รับการรับรองตามเงื่อนไข

5. ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท เป็นการขายแบบโครงการ (project by project) และไม่มีสัญญาระยะยาวกับลูกค้า ประกอบกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท บางประเภทมีอายุการใช้งานที่ค่อนข้างนาน ดังนั้นลูกค้าแต่ละรายจึงมีความต้องการสั่งซื้อในลักษณะที่ไม่ต่อเนื่องหรือนานๆครั้ง โดยอาจสั่งซื้อเมื่อมีโครงการก่อสร้างใหม่หรือ มีการขยายพื้นที่ก่อสร้างจัดเก็บ หรือเมื่อขยายอาคารสำนักงาน ซึ่งแต่ละครั้งจะมีระยะเวลาที่ไม่แน่นอน อย่างไรก็ตาม จากการที่กลุ่มบริษัท มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย มีฐานลูกค้ามากกว่า 1,000 ราย โดยไม่ได้พึ่งพิงรายได้จากผลิตภัณฑ์ประเภทใดเป็นหลัก โดยร้อยละ 78.9 กระจายอยู่ใน 4 กลุ่มอุตสาหกรรมหลักได้แก่ กลุ่มยานยนต์ กลุ่มวัสดุก่อสร้าง กลุ่มธุรกิจการเกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร และกลุ่มพาณิชย์และร้านค้าปลีกสมัยใหม่(Modern Trade) นอกจากนี้บริษัทฯ มีแผนที่จะขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศมากขึ้น ซึ่งจะเป็นการสร้างฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะได้ไม่พึ่งพิงรายได้จากตลาดในประเทศแต่เพียงอย่างเดียว อันจะส่งผลให้บริษัท นอกจากจะลดความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้แล้วยังทำให้บริษัทสามารถเพิ่มรายได้ได้ดียิ่งขึ้น

6. ความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพ ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการรายเล็ก ๆ ที่กระจายอยู่ตามแหล่งชุมชน หรือเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะเช่นเดียวกัน แต่ยังไม่ผลิตผลิตภัณฑ์และบริการที่ครบวงจรเช่นเดียวกับของกลุ่มบริษัทฯ หากในอนาคตมีผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ เข้ามาดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกับกลุ่มบริษัทฯ ก็อาจกระทบต่อส่วนแบ่งการตลาดได้ แต่อย่างไรก็ตาม การลงทุนในธุรกิจนี้จะต้องอาศัยประสบการณ์ และระยะเวลาในการสร้างการยอมรับจากลูกค้า ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยเน้นการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า มีการส่งมอบที่ตรงเวลา และมีบริการที่ดีทั้งก่อนและหลังการขาย ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ จึงเป็นการรักษาฐานลูกค้าให้กลับมาซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ ต่อไป

7. ความเสี่ยงในด้านการถูกควบคุมเสี่ยงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มตระกูลพงศ์รัตนเดชาชัย ซึ่งถือหุ้นในบริษัทฯ จำนวน 210 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ต่อประชาชนทั่วไป พนักงานและผู้บริหารของบริษัทฯ และบริษัทฯ ย่อยแล้ว จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ลดลงจากร้อยละ 100 เหลือประมาณร้อยละ 70 จึงทำให้กลุ่มตระกูลพงศ์รัตนเดชาชัยสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้แต่งตั้งบุคคลภายนอก 3 ท่าน เข้าเป็นกรรมการตรวจสอบของกลุ่มบริษัทฯ จึงเป็นการถ่วงดุลอำนาจของการบริหารจัดการได้ในระดับหนึ่ง โดยเฉพาะกรณีการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้น ๆ

8. ความเสี่ยงทางการเงินหากไม่สามารถเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนได้ตามจำนวนเงินที่ต้องการ ปัจจุบันกำลังดำเนินการก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่ภายใต้การจัดการของบ.มาร์ค เวลด์ไวต์ ที่จังหวัดชลบุรี ซึ่งคาดว่าจะใช้เงินลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 292 ล้านบาท โดยได้ลงทุนในการซื้อที่ดินไปแล้ว 65.38 ล้านบาท จึงยังมีความต้องการใช้เงินทุนอีกประมาณ 226.56 ล้านบาท สำหรับการก่อสร้างอาคารสำนักงานและโรงงาน ซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์และยานพาหนะ รวมทั้งใช้เงินลงทุนหมุนเวียนสำหรับการดำเนินงาน โดยบริษัทฯ คาดว่าแหล่งเงินทุนหลักจะมาจากการขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้ ซึ่งหากการขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้ไม่สามารถขายหุ้นเพิ่มทุนได้ตามจำนวนเงินที่คาดการณ์ไว้ อาจกระทบต่อแผนการก่อสร้างและแผนการชำระหนี้ของบริษัทฯ ได้ แต่อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาจากโครงสร้างเงินทุนของบริษัทฯ ณ 31 ตุลาคม 2548 แล้วจะพบว่ามีส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.35 ทำให้บริษัทฯ ยังมีช่องทางในการระดมทุนโดยการกู้เงินเพื่อใช้ในการก่อสร้างและขยายกำลังการผลิตให้แล้วเสร็จได้ โดยไม่กระทบต่อแผนการก่อสร้างโรงงานในส่วนที่เหลือ

9. ความเสี่ยงจากการที่ผู้บริหารส่วนใหญ่เป็นกลุ่มบุคคลในครอบครัวเดียวกัน ที่มาจากตระกูลพงศ์รัตนเดชาชัย แต่กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดให้คณะกรรมการบริษัทฯ และผู้บริหารในแต่ละฝ่ายมีส่วนร่วมในการบริหารงาน แสดงความเห็น และให้ความสำคัญอย่างมากกับระบบการควบคุมภายใน โดยได้จ้างผู้เชี่ยวชาญอิสระมาประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ และเป็นที่ปรึกษาในการออกแบบระบบงานของฝ่ายตรวจสอบภายใน นอกจากนี้ยังมีคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบทานระบบควบคุมภายในร่วมกับผู้สอบบัญชีและพนักงานฝ่ายตรวจสอบภายในของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงพิจารณาอนุมัติรายการระหว่างกัน

10. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเช่าพื้นที่อาคารและโรงงานของบริษัทฯ และบ.สยาม โอโซ โปโร ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่และสิ่งปลูกสร้างซึ่งเป็นอาคารสำนักงานและอาคารโรงงานผลิตในปัจจุบัน จากบริษัท ดับบลิว เค พี แอสเซ็ท จำกัด ซึ่งมีกลุ่มตระกูลพงศ์รัตนเดชาชัยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และเป็นกรรมการบริษัทฯ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 11.1.4 เรื่องรายการระหว่างกัน) เป็นระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2547 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2550 และสามารถต่ออายุการเช่าในปีได้อีกครั้งละ 3 ปี ในอัตราค่าเช่าเดิม บริษัทฯ และบ.สยาม โอโซ โปโร จึงมีความเสี่ยงในอนาคตต่อการหาสถานที่แห่งใหม่เพื่อประกอบธุรกิจ ภายหลังจากหมดอายุสัญญาเช่านี้ อย่างไรก็ตามสัญญาเช่าดังกล่าวอาจจะมีการต่อสัญญาได้อีกครั้งละ 3 ปี ตามที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า และบ. มาร์ค เวลด์ไวต์ ซึ่งเป็นบริษัทย่อยและเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน โดยอยู่ระหว่างก่อสร้างโรงงาน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 11.1.2 เรื่องรายการระหว่างกัน) ที่ดินผืนดังกล่าวยังมีพื้นที่ที่จะรองรับการขยายธุรกิจหรือการสร้างโรงงานผลิตที่เพิ่มขึ้นในระดับหนึ่งได้ หรือ กลุ่มบริษัทฯ สามารถซื้อหรือเช่าที่ดินที่อื่นเพิ่มเติมได้

ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ตั้งแต่ปี 2545/2546 (รอบบัญชีตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2545 ถึง 31 กรกฎาคม 2546) จนถึงปี 2547/2548 (รอบบัญชีตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2547 ถึง 31 กรกฎาคม 2548) บริษัทฯ มีรายได้เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยสำหรับปี 2545/2546 ปี 2546/2547 ปี 2547/2548 และไตรมาสที่ 1 ปี 2548/2549 มีรายได้จำนวน 138.48 ล้านบาท 279.14 ล้านบาท 493.10 ล้านบาท และ 142.54 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีกำไรสุทธิจำนวน 5.13 ล้านบาท 4.78 ล้านบาท 135.26 ล้านบาท และ 39.91 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ รายได้และกำไรสุทธิที่มีอัตราการเติบโตสูงมากขึ้นในปี 2547/2548 มีเหตุผลหลักมาจากการขยายกำลังการผลิตจากเดิม 7,000 ตันต่อปี เป็น 16,000 ตันต่อปี และจากความสำเร็จในการใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้านราคา (Penetration Pricing) ในอดีต เพื่อขยายฐานลูกค้า พร้อมกับการใช้กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างที่ดีกว่า ซึ่งเน้นความหลากหลายและคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างมาก เมื่อกลุ่มบริษัทฯ ปรับกลยุทธ์มาเป็นการเสนอราคาที่ตัดเทียบกับคู่แข่ง แต่ยังคงเน้นการสร้างความแตกต่างที่ดีกว่า ลูกค้าที่เคยได้รับประสบการณ์ที่ดีจากการใช้บริการ จึงยังคงใช้ผลิตภัณฑ์และบริการของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง แม้ว่าคาผลิตภัณฑ์และบริการจะถูกปรับให้อยู่ในระดับเดียวกับคู่แข่งแล้วก็ตาม การปรับกลยุทธ์ด้านราคาประกอบกับเทคโนโลยีที่ทันสมัยของเครื่องจักรในบริษัทย่อยและสิทธิประโยชน์ที่บริษัทย่อยได้รับในการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) และความสามารถในการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และประสิทธิภาพในการสร้างรายได้ที่สูงขึ้นของผู้บริหารและพนักงาน กลุ่มบริษัทฯ ได้ใช้บุคลากรร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และบริษัทย่อยในส่วนงานบริหารและงานการเงินและบัญชีในลักษณะของ Pool Resources เพื่อประโยชน์ในการลดต้นทุนและการบริหารงานในภาพรวม ส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ มีอัตราการกำไรขั้นต้นและมีอัตรากำไรสุทธิที่สูงขึ้นตั้งแต่ปี 2547/2548 โดยอัตราการกำไรขั้นต้นในปี 2545/2546 ปี 2546/2547 ปี 2547/2548 และไตรมาสที่ 1 ปี 2548/2549 คิดเป็น

ร้อยละ 10.8 ร้อยละ 10.2 ร้อยละ 36.5 และร้อยละ 35.5 ตามลำดับ และอัตรากำไรสุทธิในปี 2545/2546 ปี 2546/2547 ปี 2547/2548 และไตรมาสที่ 1 ปี 2548/2549 คิดเป็นร้อยละ 3.7 ร้อยละ 1.7 ร้อยละ 27.4 และร้อยละ 28.0 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2.12 เรื่องฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน) นอกจากนี้ ณ 31 ตุลาคม 2548 กลุ่มบริษัท มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.35 เท่า และไม่มีเงินกู้ยืมระยะยาวจากแหล่งเงินกู้ภายนอก มีเพียงภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ซึ่งอยู่ในรูปของเงินเบิกเกินบัญชีและตั๋วสัญญาใช้เงินมีสินทรัพย์รวม 421.41 ล้านบาท หนี้สินรวม 109.46 ล้านบาท ทุนออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้วรวม 140.00 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 311.95 ล้านบาท

สรุปข้อมูลหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 300 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 210 ล้านบาท การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ในครั้งนี้ มีจำนวน 90 ล้านหุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.00 ของทุนจดทะเบียนภายหลังการเพิ่มทุน โดยแบ่งเป็นการเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไปจำนวน 89.1 ล้านหุ้น และการเสนอขายให้แก่พนักงานและผู้บริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจำนวน 0.9 ล้านหุ้น ราคาเสนอขายหุ้นละ 2.94 บาท และมีระยะเวลาการจองซื้อในวันที่ 9 ถึง 10 กุมภาพันธ์ 2549

บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้ไปใช้สำหรับการก่อสร้างอาคารสำนักงาน/ อาคารโรงงาน/ อาคารโกดังสินค้าของบริษัทย่อย และการซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์และยานพาหนะเพื่อขยายกำลังการผลิตในบริษัทย่อย ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และชำระคืนเงินกู้จากสถาบันการเงิน

บริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายหลังจากได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนทั่วไป พนักงานและผู้บริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อย จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)