

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ครอบครัวชัยสุพัฒน์ดำเนินธุรกิจหลักในการจัดหา แปรรูปและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นชนิดม้วนมานานกว่า 20 ปี โดยกลุ่มบริษัทของครอบครัวชัยสุพัฒน์ซึ่งมีการประกอบธุรกิจในลักษณะเดียวกัน ประกอบด้วย บริษัท ซีเอสพี สติลเซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ชัยสุพัฒน์ จำกัด และ บริษัท ยูไนเต็สตีลเซอวิสเซินเตอร์ จำกัด ดังนั้นเพื่อให้การบริหารจัดการธุรกิจในกลุ่มบริษัทให้มีประสิทธิภาพและคล่องตัวมากขึ้นและเพื่อเป็นการรองรับการเติบโตของกิจการต่อไปในอนาคต ดังนั้นในเดือนธันวาคม 2547 ครอบครัวชัยสุพัฒน์จึงได้ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทโดยหยุดประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเหล็กใน บริษัท ชัยสุพัฒน์ จำกัด และ บริษัท ยูไนเต็สตีลเซอวิสเซินเตอร์ จำกัด และให้บริษัท ซีเอสพี สติลเซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ประกอบธุรกิจศูนย์บริการเหล็กแต่เพียงผู้เดียว

บริษัท ซีเอสพี สติลเซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2535 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 5,000,000 บาท ภายใต้ชื่อ บริษัท ซีเอสพี เทคดิง จำกัด และเครื่องหมายการค้าของบริษัท “CSP” โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 475 ถนน พระราม 3 แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร และมีโรงงานตั้งอยู่เลขที่ 227 หมู่ที่ 6 ถนนสุขสวัสดิ์ ตำบลในคลองบางปลากด อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการจัดหาเหล็กแผ่นชนิดม้วน แปรรูปเหล็กแผ่นชนิดม้วนและให้บริการแปรรูปเหล็กแผ่นชนิดม้วนโดยการนำเหล็กแผ่นชนิดม้วนขนาดใหญ่มาตัดเป็นเหล็กแผ่นหรือเหล็กแถบตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ โดยก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน บริษัทมีผู้ถือหุ้นหลักคือ ครอบครัวชัยสุพัฒน์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 94.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

บริษัทมีการพัฒนาธุรกิจจากการประกอบธุรกิจซื้อมาขายไปผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นชนิดม้วนสู่การเป็นศูนย์บริการเหล็กและผู้ผลิตท่อเหล็กรีดเย็น โดยศูนย์บริการเหล็กของบริษัท มุ่งเน้นการให้บริการเป็นหลักซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทดังนี้

1. การแปรรูปเหล็กแผ่นชนิดม้วนเพื่อจำหน่ายซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท โดยบริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเองและใช้เครื่องจักรในการแปรรูปที่ควบคุมด้วยระบบคอมพิวเตอร์ที่มีความแม่นยำและมีประสิทธิภาพสูง ซึ่งสามารถตัดเหล็กแผ่นรีดเย็นที่มีขนาดความหนาตั้งแต่ 0.3 มิลลิเมตร ถึง 3.2 มิลลิเมตร, เหล็กแผ่นรีดร้อนที่มีขนาดความหนาตั้งแต่ 1.0 มิลลิเมตร ถึง 12 มิลลิเมตรและ เหล็กแผ่นเคลือบที่มีขนาดความหนาตั้งแต่ 0.3 มิลลิเมตร ถึง 2.3 มิลลิเมตรเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม โดยบริษัทได้ผลิตเหล็กแผ่นขนาดมาตรฐานสำหรับจำหน่ายให้แก่โรงงานที่มีเครื่องตัดย่อยของตนเองเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง (made to stock) และผลิตตามคำสั่งของลูกค้า (made to order) ปัจจุบันบริษัทมีกำลังการแปรรูปเท่ากับ 163,800 ตันต่อปีและมีการใช้กำลังการแปรรูปประมาณร้อยละ 80 ของกำลังการแปรรูปทั้งหมด

2. การให้บริการในการจัดหา ในลักษณะซื้อมาขายไปซึ่งเป็นธุรกิจรองของบริษัท โดยบริษัทจะจัดหาเหล็กแผ่นชนิดม้วน (Mother Coil) ทุกประเภทจากทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทสามารถจัดหาแผ่นเหล็กรีดเย็นที่มีขนาดความหนาตั้งแต่ 0.18 มิลลิเมตร ถึง 3.2 มิลลิเมตร, เหล็กแผ่นรีดร้อนที่มีขนาดความหนาตั้งแต่ 1.0 มิลลิเมตร ถึง 12 มิลลิเมตรและ เหล็กแผ่นเคลือบที่มีขนาดความหนาตั้งแต่ 0.3 มิลลิเมตร ถึง 2.3 มิลลิเมตรเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าตามประเภทและขนาดที่ลูกค้าต้องการ

3. การให้บริการแปรรูปเหล็ก บริษัทรับจ้างแปรรูปโดยลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้แก่บริษัทเพื่อทำการแปรรูปตามลักษณะชิ้นงานและความต้องการของลูกค้า

ในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีสัดส่วนรายได้การจำหน่ายเหล็กแผ่นชนิดม้วนและเหล็กแผ่นแปรรูป ให้แก่ ผู้ค้าส่ง ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมท่อเหล็กและถังเหล็ก และอุตสาหกรรมอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 25.78, ร้อยละ 30.26, ร้อยละ 14.73, ร้อยละ 12.39, ร้อยละ 9.46 และ ร้อยละ 7.38 ของรายได้จากการจำหน่ายทั้งหมด ตามลำดับ

นอกจากการให้บริการศูนย์บริการเหล็กแล้ว ผู้บริหารของบริษัทยังได้เล็งเห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งมีการเติบโตสูงจากปัจจัยทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งการสนับสนุนจากภาครัฐบาลในการผลักดันให้ไทยเป็นศูนย์กลางในการผลิตรถยนต์ในแถบภูมิภาค หรือ Detroit Of Asia บริษัทจึงดำเนินโครงการผลิตท่อเหล็กรีดเย็นภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท “CSP” โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งจากกลุ่มลูกค้าเดิมซึ่งมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัท และกลุ่มลูกค้าใหม่ซึ่งมีความต้องการในผลิตภัณฑ์ของบริษัท สำหรับกลุ่มลูกค้าเดิมนั้น การเพิ่มผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กรีดเย็นนับเป็นการขยายขอบเขตการให้บริการให้ครบวงจรมากขึ้น โดยปัจจุบัน บริษัทได้เริ่มผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กรีดเย็นให้แก่ลูกค้าของบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์แล้ว และมีแผนในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กรีดเย็นให้แก่ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักในอนาคตต่อไป ทั้งนี้บริษัทได้เริ่มการผลิตและจำหน่ายแล้วในเดือนตุลาคม 2548 ด้วยกำลังการผลิตเริ่มต้นประมาณ 10,000 ตันต่อปี ปัจจุบันมีการใช้กำลังการผลิตประมาณร้อยละ 30 ของกำลังการผลิตในปี 2548 และบริษัทจะขยายกำลังการผลิตเป็น 30,000 ตันต่อปี ในไตรมาสที่ 1 ของปี 2549 โดยผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กรีดเย็นของบริษัทมีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางตั้งแต่ 0.375 นิ้ว ถึง 2.0 นิ้ว ความหนาของเหล็กตั้งแต่ 0.5 มิลลิเมตร ถึง 3.2 มิลลิเมตร ความยาวมาตรฐาน 6 เมตร และตามความยาวตามที่ลูกค้าต้องการสูงสุดไม่เกิน 8 เมตร โดยบริษัทเน้นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order)

บริษัทมีนโยบายในการบริหารที่มุ่งเน้นการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ โดยบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานด้านการจัดการ ISO 9001 : 2000 จาก Bureau Veritas Quality International และ มอก. 528-2540 จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม นอกจากนโยบายการผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพแล้ว บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา โดยใช้รถบรรทุกของบริษัทในการขนส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าโดยตรง

สำหรับคู่แข่งของบริษัทที่ประกอบธุรกิจศูนย์บริการเหล็กนั้น ผู้บริหารของบริษัทได้ประเมินว่า ปัจจุบันประเทศไทยมีบริษัทที่เปิดศูนย์บริการเหล็กประมาณ 30 บริษัท บริษัทมีคู่แข่งที่มีขนาดใกล้เคียงกันและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดเย็นเป็นหลักประมาณ 20 ราย โดยเป็นผู้ประกอบการร่วมทุนต่างประเทศจำนวน 10 ราย และเป็นผู้ประกอบการไทยจำนวน 10 ราย ซึ่งกลุ่มศูนย์บริการเหล็กที่เป็นผู้ประกอบการร่วมทุนต่างประเทศนั้น จะให้บริการและจำหน่ายสินค้าแก่กลุ่มลูกค้าร่วมทุนต่างประเทศเท่านั้น ทั้งนี้ในปี 2547 กลุ่มผู้ประกอบการไทยมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดเย็นประมาณ 230,000 ตัน โดยบริษัทมีปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดเย็นประมาณ 48,345 ตัน ในปี 2547 สำหรับคู่แข่งของบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตท่อเหล็กรีดเย็น บริษัทมีคู่แข่งในตลาดประมาณ 15 รายซึ่งมีกำลังการผลิตท่อเหล็กรีดเย็นรวมของตลาดโดยรวมประมาณ 100,000 ตันต่อปี

อุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดเย็นเป็นอุตสาหกรรมเหล็กขั้นปลายที่นำไปใช้เป็นวัตถุดิบพื้นฐานของอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่าง ๆ เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์เหล็ก

อุตสาหกรรมเหล็กแผ่นเคลือบ เป็นต้น ดังนั้น การเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดเย็นจึงขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่าง ๆ โดยเฉพาะอุตสาหกรรมยานยนต์ซึ่งนับเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทนั้น มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2543 เป็นต้นมา ทั้งในด้านการผลิต การจำหน่าย และการส่งออก อันเป็นผลมาจากการขยายตัวของภาค และการสนับสนุนของภาครัฐที่มีเป้าหมายผลักดันประเทศไทยให้เป็นศูนย์กลางการผลิตรถยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ในภูมิภาคเอเชีย (Detroit of Asia) ทั้งนี้ อุตสาหกรรมยานยนต์ในปี 2548 ยังคงมีแนวโน้มที่จะเป็นไปตามประมาณการ คือ มีการผลิตรถยนต์ประมาณ 1.1 ล้านคัน และมีการจำหน่ายในประเทศ 0.7 ล้านคัน เพิ่มขึ้นจากปี 2547 ร้อยละ 19.57 และ 12.90 ตามลำดับ และคาดว่าตลาดส่งออกรถยนต์จะยังมีการเติบโตในอัตราร้อยละ 20-30 ต่อปี

จากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท ส่งผลให้บริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงโดยสรุปดังนี้

(1) ราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของบริษัทจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกับราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน โดยราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนในตลาดโลกปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นมาตลอดจาก 338 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2545 เป็น 442, 536 และ 665 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2546, ปี 2547 และไตรมาสแรกของปี 2548 ตามลำดับและมีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องจาก 660 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในไตรมาสที่สองของปี 2548 เป็น 524 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในไตรมาสที่สามของปี 2548 ทำให้เกิดความเสียหายจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบซึ่งบริษัทต้องมีการสำรองไว้ในระดับสูงเพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าโดยบันทึกบัญชีสินค้าคงเหลือดังกล่าวด้วยราคาทุนตามวิธีเข้าก่อนออกก่อน (FIFO) หรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า ซึ่งการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องของราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นในช่วงเก้าเดือนแรกของปี 2548 จึงส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทมีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 12.12 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2548 เป็นร้อยละ 7.83 และ ร้อยละ 5.15 ในไตรมาสที่สอง และ สามของ ปี 2548 ตามลำดับ อย่างไรก็ตามผู้บริหารของบริษัทมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดและมีนโยบายการกำหนดราคาขายของสินค้าตามราคาของวัตถุดิบบวกกับค่าใช้จ่ายต่างๆ บวกด้วยกำไรของบริษัทเพื่อรักษาระดับของกำไรของบริษัท

(2) การพึ่งพิงผู้ผลิตวัตถุดิบรายใหญ่ในประเทศ โดยบริษัทสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูปและการจำหน่ายของบริษัทจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายใหญ่ของประเทศไทยซึ่งมีเพียง 2 ราย คือ บริษัท สยามยูไนเต็ดสตีล จำกัด และ บริษัท เหล็กแผ่นรีดเย็นไทย จำกัด (มหาชน) และ สั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายใหญ่ของประเทศไทย 3 ราย คือ บริษัท สหวิริยาสตีลอินดัสตรี จำกัด (มหาชน), บริษัท นครไทยสตีลปริมิล จำกัด(มหาชน) และ บริษัท จี สตีล จำกัด(มหาชน) นอกจากนี้บริษัทมีการสั่งซื้อเหล็กแผ่นเคลือบชนิดม้วนจากผู้ผลิตในประเทศที่สำคัญเพียงรายเดียว คือ บริษัท เหล็กแผ่นเคลือบไทย จำกัด อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ลดความเสี่ยงของการพึ่งพิงกลุ่มผู้ผลิตภายในประเทศดังกล่าวหากเกิดภาวะความผันผวนทางด้านราคาและการขาดแคลนวัตถุดิบดังกล่าวภายในประเทศ โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตในต่างประเทศ

(3) ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงกฎหมายด้านกฎหมายที่มีผลต่อการแข่งขัน มาตรการเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนโดยให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจากสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนเหล็กแผ่นดัด และเหล็กแผ่นแถบที่นำเข้าจากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถาน และมาตรการเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนโดยให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจากเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนจาก 14 ประเทศ โดยมีอายุการคุ้มครอง 5 ปี ซึ่งทั้ง 2 มาตรการจะสิ้นสุดการคุ้มครองลงในปี 2551 นั้น ผลของมาตรการคุ้มครองดังกล่าวทำให้ราคาของเหล็กนำเข้าจากต่างประเทศมีระดับราคาที่อยู่ในระดับที่สูงกว่าเหล็ก

แผ่นรีดเย็นที่ผลิตในประเทศ ดังนั้นหากมาตรการคุ้มครองสินค้าดังกล่าวจะทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นนำเข้าต่ำกว่าราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นในประเทศ ดังนั้นบริษัทอาจต้องดำเนินการจัดหาวัตถุดิบจากต่างประเทศที่มีราคาถูกกว่าเข้ามามากขึ้นเพื่อรักษาระดับความสามารถในการแข่งขัน

นอกจากนี้ การใช้มาตรการกำหนดอัตราอากรรวมเพื่อการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ซึ่งกำหนดให้มีการลดกำแพงภาษีนำเข้าของสินค้าต่างๆ ตามระยะเวลาที่กำหนดโดยจะครบกำหนดในปี 2553 ตามข้อผูกพันดังกล่าวทำให้ราคาเหล็กแผ่นนำเข้าอาจมีราคาถูกลงเนื่องจากการลดหรือไม่มีกำแพงภาษีอากรนำเข้าของเหล็กแผ่นและทำให้มีคู่แข่งจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นในอนาคตได้ แต่ด้วยระยะเวลาและภาระค่าขนส่งที่เกิดขึ้น ซึ่งอาจทำให้ราคาเหล็กที่นำเข้าจากประเทศในภูมิภาคอาเซียนไม่ได้มีราคาแตกต่างกับราคาเหล็กภายในประเทศหรืออาจมีราคาที่สูงกว่า อย่างไรก็ตาม บริษัทสามารถนำเข้าเหล็กจากประเทศอื่นนอกเหนือจากประเทศในเขตภูมิภาคอาเซียนได้หากราคาเหล็กในภูมิภาคอื่นต่ำกว่าราคาในภูมิภาคอาเซียน

(4) บริษัทมีการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนและเหล็กแผ่นเคลือบชนิดม้วนจากผู้ผลิตในต่างประเทศซึ่งตกลงซื้อขายกันด้วยเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยน โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น

(5) บริษัทมีความเสี่ยงในด้านการบริหารจัดการ ในการที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือครอบครัวชัยสุพัฒน์ ซึ่งจะถือหุ้นร้อยละ 75.20 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วภายหลังจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนและเป็นกรรมการผู้มีอำนาจและผู้บริหารบริษัท จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวสามารถควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นใหญ่ นอกเหนือจากคณะกรรมการตรวจสอบที่ทำหน้าที่แทนผู้ถือหุ้นรายย่อย

จากการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทภายใต้การบริหารของครอบครัวชัยสุพัฒน์ บริษัทจึงได้จัดทำงบกำไรขาดทุนเสมือนสำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2547 สอบทานโดยผู้สอบบัญชีของบริษัท ซึ่งงบกำไรขาดทุนเสมือนดังกล่าวจัดทำขึ้นตามสมมติฐานของผู้บริหารของบริษัทโดยให้รวมผลการดำเนินงานตลอดปี 2547 ของบริษัท ซีเอสพี สติลเซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ชัยสุพัฒน์ จำกัด และ บริษัท ยูไนเต็ดสตีลเซอวิสเซนต์ จำกัด และได้มีการตัดรายการระหว่างกันหมดทั้งหมด เพื่อให้เห็นภาพผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทในปี 2547 เต็มปี (งบการเงินของบริษัท ชัยสุพัฒน์ จำกัด และ บริษัท ยูไนเต็ดสตีลเซอวิสเซนต์ จำกัด สำหรับปี 2547 ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตซึ่งมิได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์) โดยในปี 2547 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมเท่ากับ 2,497.20 ล้านบาท มีต้นทุนขายรวมเท่ากับ 2,397.15 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 96.17 ของรายได้จากการขายซึ่งสูงกว่างวด 9 เดือนแรกของปี 2548 ซึ่งมีรายได้รวมเท่ากับ 2,142.10 ล้านบาท และมีต้นทุนขายเท่ากับ 1,958.66 ล้านบาท หรือเท่ากับร้อยละ 91.42 ของรายได้จากการขาย เนื่องจากรายได้ส่วนใหญ่ในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 ของกลุ่มบริษัทมาจากการทำธุรกิจจัดหา แปรรูปและจำหน่ายเหล็กแผ่นชนิดม้วนเป็นส่วนใหญ่ซึ่งมีต้นทุนที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับปี 2547 ซึ่งรายได้ส่วนใหญ่มาจากการจัดหาและจำหน่ายเหล็กแผ่นชนิดม้วน (ซื้อมาขายไป) ส่งผลให้กำไรขั้นต้นรวมในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 ซึ่งเท่ากับ 183.44 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.56 ของรายได้จากการขาย สูงกว่ากำไรขั้นต้นในปี 2547 ซึ่งเท่ากับ 95.52 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 3.83 ของรายได้จากการขาย นอกจากนี้ ในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลดลงจากในปี 2547 โดยลดลงจาก 77.61 ล้านบาทหรือคิดเป็น

ร้อยละ 3.11 ของรายได้รวมในปี 2547 เป็น 40.00 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.87 ของรายได้รวมในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 เนื่องจากในปี 2547 ก่อนการปรับโครงสร้าง กลุ่มบริษัทมีการแยกการบริหารจัดการ เช่น การรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายเดียวกันแยกตามแต่ละบริษัทในกลุ่มบริษัท ซึ่งทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสูง ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีผลการดำเนินงานรวมขาดทุนสุทธิ 32.99 ล้านบาทหรือคิดเป็นอัตราการขาดทุนรวมร้อยละ 1.32 ของรายได้รวมในปี 2547 ซึ่งภายหลังจากการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัทแล้ว บริษัทมีต้นทุนในการบริหารจัดการที่ลดลง สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีกำไรสุทธิ 67.61 ล้านบาทหรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 3.16 และคิดเป็นกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.17 บาทต่อหุ้น ซึ่งเมื่อคำนวณแบบ Fully Diluted แล้ว กำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.14 บาทต่อหุ้น (ใช้จำนวนหุ้นสามัญจำนวน 500 ล้านหุ้น ซึ่งเป็นจำนวนหุ้นภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนั้น) ซึ่งกำไรสุทธิ 67.61 ล้านบาทสำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 นั้นเป็นกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นในไตรมาสที่ 1 และ 2 ของปี 2548 เท่ากับ 48.88 ล้านบาท และ 20.74 ล้านบาทตามลำดับ และมีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 2.01 ล้านบาทในไตรมาสที่ 3 ปี 2548 ซึ่งผลการดำเนินงานในช่วง 3 ไตรมาสที่ผ่านมาในปี 2548 มีทิศทางลดลงมาตลอดนั้นเป็นผลมาจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบซึ่งปรับตัวลดลงมาตลอดนับตั้งแต่ไตรมาสที่สองของปี 2548 ประกอบกับบริษัทใช้นโยบายการบันทึกสินค้าคงเหลือด้วยราคาทุนตามวิธีเข้าก่อน-ออกก่อน (FIFO) หรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่าและสำรองวัตถุดิบคงคลังไว้ประมาณ 3 เดือน จึงทำให้กำไรขั้นต้นในแต่ละไตรมาสที่ผ่านมาลดลงจาก 96.34 ล้านบาทในไตรมาสที่ 1 ปี 2548 เป็น 51.69 ล้านบาทและ 35.41 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 2 และ 3 ปี 2548 ตามลำดับ หรือคิดเป็นการลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นจากร้อยละ 12.12 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2548 เป็นร้อยละ 7.83 และ ร้อยละ 5.15 ในไตรมาสที่ 2 และ 3 ปี 2548 ตามลำดับ

ทั้งนี้หากพิจารณาอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยโดยรวมในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 ที่ร้อยละ 8.56 นั้น บริษัทสามารถแยกอัตรากำไรขั้นต้นที่บริษัทได้รับจากลูกค้าแยกตามอุตสาหกรรมต่างๆ ได้ดังนี้ อุตสาหกรรมยานยนต์ ร้อยละ 9.50 อุตสาหกรรมท่อเหล็กและถังเหล็ก ร้อยละ 8.83 อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า ร้อยละ 8.19 อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ ร้อยละ 6.61 อุตสาหกรรมอื่นๆ ร้อยละ 8.99 และผู้ค้าส่ง ร้อยละ 8.54

สำหรับผลการดำเนินงานเฉพาะของบริษัท ในปี 2546 และ 2547 ที่ผ่านมา รายได้จากการขายเฉพาะของบริษัทมีการเติบโตเพิ่มขึ้นจาก 654.88 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 2,003.43 ล้านบาท ในปี 2547 และมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้นเล็กน้อยจากร้อยละ 4.85 ในปี 2546 เป็น 5.03 ในปี 2547 ทั้งนี้เนื่องจากอัตราการเพิ่มขึ้นของราคาขายสินค้าเฉลี่ยในปี 2546 เมื่อเทียบกับปี 2547 เพิ่มขึ้นในอัตราที่ใกล้เคียงกับอัตราการเพิ่มขึ้นของต้นทุนขายเฉลี่ยของช่วงเวลาดังกล่าว ซึ่งจากการที่รายได้รวมจากการขายและบริการของบริษัทเพิ่มขึ้น ประกอบกับการควบคุมต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจาก 9.48 ล้านบาท ในปี 2546 เป็น 44.18 ล้านบาท ในปี 2547 หรือคิดเป็นอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 1.41 และ ร้อยละ 2.18 ตามลำดับ

สัดส่วนของรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดเย็น เหล็กแผ่นรีดร้อน และเหล็กแผ่นเคลือบผิวคิดเป็นร้อยละ 57.79 ร้อยละ 19.82 และร้อยละ 19.14 ของรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กในปี 2547 ตามลำดับ และคิดเป็นร้อยละ 67.09 ร้อยละ 27.82 และร้อยละ 5.09 ในเก้าเดือนแรกปี 2548 ตามลำดับ ซึ่งการขายตัวของรายได้และกำไรสุทธิในช่วงที่ผ่านมาเป็นผลมาจากทั้งการเพิ่มขึ้นของราคาสินค้าและปริมาณการจำหน่ายที่เพิ่มสูงขึ้นตามการขยายตัวของเศรษฐกิจทั้งภายในประเทศและเศรษฐกิจโลก ทำให้เกิดการขยายตัว

ของอุตสาหกรรมการผลิตต่างๆ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่ใช้สินค้าของบริษัทเป็นวัตถุดิบในการผลิตเช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น

ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 2,386.56 ล้านบาท หนี้สินรวมเท่ากับ 1,724.85 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 661.71 ล้านบาท บริษัทมีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาทและมีทุนที่จดทะเบียนชำระแล้ว 400 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท โดยมีครอบครัวชัยสุพัฒน์ และพนักงานของบริษัทถือหุ้นร้อยละ 94.00 และ ร้อยละ 6.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วตามลำดับ ในเดือนมิถุนายน 2548 บริษัทได้มีการประกาศจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลในอัตราหุ้นละ 10 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 40 ล้านบาท สำหรับผลประกอบการในปี 2547 ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ณ วันที่ 2 มิถุนายน 2548 โดยบริษัทยังค้างจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอยู่ทั้งจำนวน ทั้งนี้บริษัทไม่มีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลสำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2548

บริษัทจะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 100,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ซึ่งจะทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัทเพิ่มขึ้นเป็น 500 ล้านบาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชนทั้งจำนวนหรือคิดเป็นร้อยละ 20 ของจำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนแล้ว สัดส่วนการถือหุ้นของครอบครัวชัยสุพัฒน์ และพนักงานของบริษัท จะเท่ากับ ร้อยละ 75.20 และ ร้อยละ 4.80 ตามลำดับ บริษัทจะดำเนินการนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีราคาเสนอขายหุ้นละ 3.00 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และมีระยะเวลาการจองซื้อตั้งแต่ เวลา 9:00 น.-16:00 น. ของวันที่ 14 และ 15 ธันวาคม 2548

บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการใช้เงินที่ได้จากการจำหน่ายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้ จำนวนรวมประมาณ 288 ล้านบาท หลังหักค่าใช้จ่ายต่างๆแล้ว ดังต่อไปนี้

- 1) เพื่อใช้ในการชำระเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อซื้อเครื่องจักรในการผลิตเพื่อเหล็กเกรดเย็นประมาณ 100 ล้านบาท
- 2) เพื่อใช้ในการขยายและปรับปรุงอาคารโรงงานและที่ดิน ประมาณ 50 ล้านบาท
- 3) เพื่อใช้ในการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นประมาณ 138 ล้านบาท

(ผู้ลงทุนควรอ่านศึกษาข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)