

ส่วนที่ 1 ข้อมูลสรุป

สรุปข้อมูลบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

บริษัท ยูนิมิต เอนจิเนียริง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “UEC”) ดำเนินธุรกิจวิศวกรรมด้านการรับจ้างออกแบบ การผลิต และการติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรม ตามแบบและขนาดที่ลูกค้าเป็นผู้กำหนด (Made to Order) บริษัทฯก่อตั้งโดยนายไทยลักษณ์ ลีถาวร นายนิธย์ พุทธิยาสถาพร และวิศวกรชาวไต้หวัน ได้แก่ นายหลู ซุน ยัง เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2525 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 9 ล้านบาท และแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนในเดือนเมษายน 2548 บริษัทฯมีทุนจดทะเบียน 143 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 100 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นหลักซึ่งถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 10 ประกอบด้วยกลุ่มผู้ถือหุ้น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มเฉลิมทรัพยากร กลุ่มอุทัยสินธุเจริญ และกลุ่มอัครวานนท์ โดยถือหุ้นร้อยละ 23.25 15.26 และ 10.71 ของทุนชำระแล้วตามลำดับ

บริษัทฯเริ่มต้นประกอบธุรกิจวิศวกรรมด้านการรับจ้างออกแบบและการผลิตภาชนะความดันขนาดใหญ่สำหรับบรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) หรือก๊าซหุงต้ม เพื่อใช้ในสถานีบริการก๊าซ ซึ่งในขณะนั้นประเทศไทยยังไม่มีผู้ผลิตภาชนะความดันสำหรับบรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลว จึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศ โดยบริษัทฯเป็นโรงงานผลิตภาชนะความดันสำหรับบรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลวแห่งแรกของประเทศ และบริษัทฯได้พัฒนาผลิตภัณฑ์อื่นๆต่อมา โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯแบ่งออกเป็น 5 ประเภทหลัก ได้แก่

1. ภาชนะความดัน (Pressure Vessel) ได้แก่ ภาชนะบรรจุสารเคมีที่ถูกออกแบบให้สามารถทนต่อแรงดันในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมได้ ตัวอย่างสารเคมี เช่น น้ำมัน ก๊าซปิโตรเลียมเหลว แอมโมเนีย คาร์บอนไดออกไซด์ และไนโตรเจน เป็นต้น
2. ชิ้นส่วนเครื่องจักร (Machinery Parts) เช่น ชิ้นส่วนเครื่องปรับอากาศ (Part of Air Preheater) ชิ้นส่วนเตาเผา (Part of Incinerator) ปล่องควันไอเสียโรงงาน (Stack) และเสื้อพัดลม (Fan Casing) เป็นต้น
3. โครงสร้างเหล็ก (Steel Structure) โดยส่วนใหญ่ใช้สำหรับในงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและอุตสาหกรรมพลังงาน เช่น โครงสร้างเหล็กของอาคารโรงงาน โครงสร้างเหล็กรับท่อ (Pipe Bridge & Pipe Rack) และโครงสร้างเครนเคลื่อนที่สำหรับโรงงานอุตสาหกรรม (Traveling Crane) เป็นต้น
4. ภาชนะบรรจุสารเคมี (Chemical Tank) เช่น ถังเก็บน้ำมัน เป็นต้น
5. การติดตั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์ (Mechanical Installation) เช่น การวางระบบท่อในโรงงานปิโตรเคมี การติดตั้งเครื่องจักร อุปกรณ์และโครงสร้างเหล็กในพื้นที่บริเวณท่าเรือ เป็นต้น

บริษัทฯมีทีมงานวิศวกรที่มีความชำนาญและความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ต่างๆในการให้คำแนะนำกับลูกค้า ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานสูง โดยบริษัทฯทำการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิตและการติดตั้ง เพื่อให้มีความปลอดภัยในการใช้งาน โดยบริษัทฯได้รับประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐานต่างๆจากสถาบันที่มีชื่อเสียง ได้แก่ ASME และ NBIC ประเทศสหรัฐอเมริกา และ RWTUV ประเทศเยอรมัน นอกจากนี้บริษัทฯเน้นการส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลาเพื่อให้โครงการของลูกค้าสามารถดำเนินงานได้ตามแผนงานที่วางไว้ ซึ่งโดยปกติบริษัทฯใช้ระยะเวลาตั้งแต่ทำสัญญากับลูกค้าจนสามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้โดยเฉลี่ย 3-12 เดือน

บริษัทฯดำเนินธุรกิจในการรับจ้างผลิตอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมพลังงานและปิโตรเคมี ซึ่งบริษัทฯมีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะในการออกแบบ ผลิต และติดตั้งภาชนะความดัน (Pressure Vessel) โดยบริษัทฯมีโครงสร้างรายได้หลักมากกว่าร้อยละ 50 ของรายได้ตามสัญญาจากภาชนะความดัน ในขณะที่ผลิตภัณฑ์และบริการอื่น ได้แก่ ชิ้นส่วนเครื่องจักร โครงสร้างเหล็ก ภาชนะบรรจุสารเคมี และการติดตั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์จะมีสัดส่วนรายได้ผันแปรไปในแต่ละปีขึ้นกับการสั่งผลิตของลูกค้า ในช่วงต้นปี 2548 บริษัทฯไม่สามารถรับงานจากลูกค้าติดต่อเข้ามา

ได้ทั้งหมด เนื่องจากบริษัทมีข้อจำกัดในเรื่องของพื้นที่โรงงานที่ไม่เพียงพอในการรองรับการประกอบผลิตภัณฑ์ ดังนั้นในปี 2548 บริษัทจึงได้ทำการขยายพื้นที่โรงงานเพิ่มขึ้นจาก 20,200 ตารางเมตรเป็น 26,300 ตารางเมตร หรือขยายเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 30 ของพื้นที่โรงงานเดิม ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถรับงานจากลูกค้าได้เพิ่มขึ้น และสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการได้ตามกำหนดการ ในขณะที่บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่ได้มาตรฐาน

การตลาดและการแข่งขัน

ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในอุตสาหกรรมพลังงานและปิโตรเคมี โดยในปี 2547 และ 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 84 และ 72 ของรายได้ตามสัญญาจากอุตสาหกรรมพลังงานและปิโตรเคมี และบริษัทมีรายได้มากกว่าร้อยละ 50 จากอุตสาหกรรมพลังงาน หากพิจารณาแบ่งตามลูกค้าในประเทศและต่างประเทศพบว่า ในปี 2547 และในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้าในประเทศประมาณร้อยละ 79 และ 76 ตามลำดับ ลูกค้าต่างประเทศส่วนใหญ่เป็นผู้รับเหมาโครงการจากประเทศอังกฤษ สหรัฐอเมริกา และประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น บริษัทมีช่องทางในการรับงานจาก 2 ช่องทาง ได้แก่ 1.ผู้รับเหมาโครงการหลัก และ 2.เจ้าของโครงการ ซึ่งเป็นลูกค้าภาคเอกชนที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง โดยมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 60 และ 40 ตามลำดับ ทั้งนี้ในการรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า บริษัทจะต้องเข้าไปประมูลงานทั้งจากผู้รับเหมาโครงการหรือเจ้าของโครงการ ซึ่งผู้รับเหมาโครงการหลักเป็นผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมรายใหญ่ เช่น ผู้รับเหมาโครงการในประเทศอังกฤษ สหรัฐอเมริกา และประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น โดยรับงานจากเจ้าของโครงการและแบ่งส่วนงานให้กับบริษัท นอกจากนี้สัญญาที่ลงนามระหว่างผู้รับเหมาโครงการหลักกับบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะ back to back กล่าวคือมีข้อตกลงและเงื่อนไข เช่น ระยะเวลา การส่งมอบสินค้า การชำระเงิน รวมถึงค่าปรับต่างๆ ในทิศทางเดียวกับสัญญาที่ผู้รับเหมาโครงการหลักตกลงกับเจ้าของโครงการ สำหรับเจ้าของโครงการ ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ และบริษัทแปรรูปเหล็กทั่วไป ซึ่งเป็นกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมที่มีแผนงานในการขยายกำลังการผลิตเพิ่มเติมหรือมีการปรับปรุงโรงงานให้มีประสิทธิภาพดีขึ้น เช่น โรงกลั่นน้ำมัน โรงแยกก๊าซ โรงไฟฟ้า และโรงงานปิโตรเคมี เช่น บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทยโอเลฟินส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทยพลาสติกและเคมีภัณฑ์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท ปิโตรเคมีแห่งชาติ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดด้านการรับจ้างผลิตภาชนะความดันในประเทศ โดยผู้บริหารประเมินว่าบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 15 และเป็นผู้นำในด้านการรับจ้างผลิตภาชนะความดันประเภท Unfired Pressure Vessels โดยผู้บริหารประเมินว่าบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 25 ส่วนผู้นำในด้านการรับจ้างผลิตภาชนะความดันประเภทอื่น ได้แก่ บริษัท วัฒนไพศาลเอ็นยีเนียริ่ง จำกัด เป็นผู้นำในด้านการรับจ้างผลิตภาชนะความดันประเภทหม้อไอน้ำ (Boiler) บริษัท สล๊อท-นานไก จำกัด เป็นผู้นำในด้านการรับจ้างผลิตภาชนะความดันประเภทอุปกรณ์แลกเปลี่ยนความร้อน (Heat Exchangers) ส่วนที่เหลือเป็นผู้ประกอบการรายกลางประมาณ 5 ราย และรายย่อยอีกประมาณ 10 ราย โดยผู้ประกอบการในประเทศที่มีศักยภาพมีจำนวนไม่มากนัก เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องใช้ทักษะความเชี่ยวชาญทางวิศวกรรมเฉพาะด้าน ส่งผลให้การแข่งขันไม่รุนแรง ส่วนคู่แข่งของบริษัทในต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิตในทวีปเอเชีย ได้แก่ ประเทศเกาหลีใต้ ประเทศมาเลเซีย และประเทศอินโดนีเซีย เป็นต้น ซึ่งจะเสียเปรียบในด้านค่าแรงงานและค่าขนส่งที่ต้องนำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศ โดยทั่วไปค่าขนส่งคิดเป็นต้นทุนกว่าร้อยละ 20 ของราคาภาชนะความดันซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูง ในขณะที่ค่าขนส่งภายในประเทศ ซึ่งเป็นการขนส่งทางบก มีต้นทุนค่าขนส่งเพียงประมาณร้อยละ 3 ของราคาภาชนะความดัน ดังนั้นบริษัทจึงมีศักยภาพการแข่งขันในระดับที่ดี โดยบริษัทมีรายได้หลักมากกว่าร้อยละ 50 จากภาชนะความดัน ส่วนตลาดผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนเครื่องจักร โครงสร้างเหล็ก ภาชนะบรรจุสารเคมี และการติดตั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์สามารถอ้างอิงได้จากรายละเอียดในหัวข้อ 3.2.3 ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มอุตสาหกรรม

แนวโน้มอุตสาหกรรม

บริษัทมีรายได้หลักจากการรับจ้างผลิตภาชนะความดัน และชิ้นส่วนเครื่องจักรต่างๆที่ใช้ในอุตสาหกรรมพลังงานและอุตสาหกรรมปิโตรเคมี โดยส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะผลิตให้กับโรงงานอุตสาหกรรมที่อยู่ในระหว่างการขยายกำลังการผลิตหรือปรับปรุงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต ในขณะที่บริษัทมีรายได้จากการรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อทดแทนผลิตภัณฑ์เดิมที่มีการชำรุด หรือหมดอายุการใช้งานในสัดส่วนที่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของรายได้รวมในแต่ละปี เนื่องจากอุปกรณ์ส่วนใหญ่มีอายุการใช้งานมากกว่า 20 ปี ดังนั้นการเติบโตในด้านรายได้ของบริษัทจึงมีแนวโน้มเติบโตตามการขยายกำลังการผลิตของอุตสาหกรรมพลังงานและปิโตรเคมีเป็นหลัก โดยอุตสาหกรรมพลังงานมีการขยายการลงทุนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี เนื่องจากประเทศไทยมีความต้องการใช้พลังงานเพิ่มขึ้นและการผลิตพลังงานในประเทศยังไม่เพียงพอับความต้องการใช้ ทำให้ต้องมีการนำเข้าพลังงานจากต่างประเทศ ในขณะที่อุตสาหกรรมปิโตรเคมีในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาและในอนาคต บริษัทต่างๆมีแผนการขยายการลงทุนมากขึ้นเช่นกันเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ปรับตัวดีขึ้น สำหรับอัตราการใช้กำลังการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีในประเทศ ในเดือนมิถุนายน 2548 มีอัตราการใช้กำลังการผลิตร้อยละ 85.9 และ 92.7 ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในระดับใกล้เคียงกำลังการผลิต ดังนั้นโรงงานในกลุ่มอุตสาหกรรมพลังงานและปิโตรเคมีในประเทศไทยหลายแห่งจึงมีแนวโน้มที่จะขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น อาทิ เช่น บมจ. ไทยออยล์ มีแผนการลงทุนประมาณ 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพื่อขยายหน่วยกลั่นน้ำมันดิบที่ 3 เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตอีก 50,000 บาร์เรลต่อวัน โดยคาดว่าจะโครงการจะแล้วเสร็จในปลายปี 2549 และบมจ. บางจากปิโตรเลียมมีแผนการลงทุนในโครงการปรับปรุงคุณภาพการผลิตน้ำมันมูลค่าประมาณ 250 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยคาดว่าจะโครงการจะแล้วเสร็จภายในปี 2550 เป็นต้น และบมจ. ไทยโอเลฟินส์ บมจ.ปิโตรเคมีแห่งชาติ บมจ.อะโรมาติกส์ (ประเทศไทย) และบมจ. วีนีไทย มีโครงการขยายการลงทุนเพิ่มกำลังการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีในช่วงปี 2548-2552 มูลค่าการลงทุนรวมประมาณ 2,310 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อแนวโน้มด้านผลประกอบการของบริษัทในอนาคต จากข้อมูลดังกล่าวในช่วงปี 2548-2552 บริษัทคาดว่าจะมีส่วนในการเข้าร่วมประมูลงานทั้งในอุตสาหกรรมพลังงานและปิโตรเคมีรวมมูลค่าประมาณ 20,000 - 30,000 ล้านบาท ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทมีอัตราความสำเร็จในการประมูลงานประมาณร้อยละ 15 ของมูลค่างานที่บริษัทเข้าร่วมประมูลทั้งหมด

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 สิงหาคม 2548 บริษัทมีงานที่เซ็นสัญญาแล้วและจะส่งมอบในปี 2548 และ 2549 จำนวน 1,319 ล้านบาท ซึ่งบริษัทรับรู้รายได้ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2548 แล้วจำนวน 645.22 ล้านบาท และบริษัทมีสัญญาที่จะส่งมอบงานให้กับลูกค้าภายในปี 2548 จำนวน 283.69 ล้านบาท และมูลค่างานส่วนที่เหลือ บริษัทจะส่งมอบในปี 2549 จำนวน 390.25 ล้านบาท ทั้งนี้มูลค่างานที่จะส่งมอบในปี 2549 บางส่วนจะรับรู้รายได้ในปี 2548 เนื่องจากบริษัทรับรู้รายได้ตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (Percentage of completion) นอกจากนี้บริษัทจะรับรู้รายได้ในปี 2548 เพิ่มเติมอีกจากงานที่เซ็นสัญญาในช่วงเดือนกันยายนถึงธันวาคมปี 2548 อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความเสี่ยงในการถูกปรับในกรณีที่ไม่สามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการให้กับลูกค้าทันตามที่กำหนดในสัญญา โดยจากประวัติที่ผ่านมา 5 ปีย้อนหลัง บริษัทมีการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามที่กำหนดซึ่งกระทบรายได้ของบริษัทไม่เกินจำนวน 6.37 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.99 ของรายได้รวม

ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัท สามารถจำแนกได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านราคาเหล็ก ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักมีราคาผันแปรไปตามราคาซื้อขายของตลาดโลก

โดยในปี 2545 2546 2547 และในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2548 เหล็กคิดเป็นสัดส่วนต้นทุนประมาณร้อยละ 22, 30, 37 และ 43 ของต้นทุนรวม ตามลำดับ โดยทั่วไปบริษัทจะทำสัญญาด้านรายได้กับลูกค้าซึ่งไม่

สามารถเปลี่ยนแปลงได้ โดยได้สำรวจราคาเหล็กก่อนทำการเสนอราคาและทำสัญญากับลูกค้า ดังนั้นราคาเหล็กที่ใช้คิดคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์จึงเป็นราคาต้นทุนซึ่งสามารถจัดซื้อเหล็กได้ในขณะนั้น อย่างไรก็ตามหากบริษัทไม่สามารถจัดซื้อเหล็กเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้ารายดังกล่าวได้ทั้งจำนวน ในกรณีที่เหล็กมีราคาสูงขึ้น บริษัทมีความเสี่ยงด้านต้นทุนที่สูงขึ้นซึ่งส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นของบริษัทโดยตรง อย่างไรก็ตามกรณีดังกล่าวจะเกิดขึ้นสำหรับโครงการที่มีระยะเวลาส่งมอบงานมากกว่า 6 เดือนขึ้นไป ที่มีการจัดซื้อเหล็กจากภายในประเทศ กล่าวคือในกรณีที่บริษัททำสัญญากับลูกค้าในช่วงที่เหล็กมีราคาต่ำ แต่ไม่ได้จัดซื้อเหล็กเข้ามาทั้งหมด เนื่องจากบริษัทจะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนและพื้นที่เก็บเป็นจำนวนมาก ดังนั้นหากราคาเหล็กได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นมากกว่าที่บริษัทคาดการณ์ไว้ จะมีผลกระทบต่อกำไรขั้นต้น ส่วนการจัดซื้อเหล็กจากต่างประเทศ บริษัทจัดซื้อเข้ามาทั้งจำนวนในราคาที่บริษัทใช้ในการคำนวณต้นทุน เนื่องจากใช้เวลาในการจัดส่งสินค้า 3-7 เดือน ดังนั้นการจัดซื้อเหล็กจากต่างประเทศจึงลดความเสี่ยงด้านราคาเหล็กผันแปรลง มาตรการในการป้องกันความเสี่ยงในด้านราคาเหล็กผันแปรไปตามราคาซื้อขายของตลาดโลก สามารถอ้างอิงได้จากหัวข้อความเสี่ยงข้อ 1.1

2. ความเสี่ยงจากต้นทุนราคาวัตถุดิบสูงกว่าประมาณการ

บริษัทมีความเสี่ยงจากต้นทุนราคาวัตถุดิบสูงกว่าประมาณการ (Cost Overrun) ในกรณีที่บริษัทรับงานโครงการที่มีระยะเวลาส่งมอบมากกว่า 1 ปีและจัดซื้อเหล็กภายในประเทศซึ่งบริษัทจะทยอยจัดซื้อเหล็กตามความต้องการในกระบวนการผลิต ดังนั้นหากราคาเหล็กปรับเพิ่มขึ้นมากกว่าที่บริษัทคาดการณ์ไว้ ในช่วงทำสัญญา อาจส่งผลให้บริษัทมีผลขาดทุนจากการรับงานได้ ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทรับงานจากลูกค้ารายหนึ่งในลักษณะดังกล่าวและรับรู้ผลขาดทุนในปี 2547 จำนวน 31.87 ล้านบาท มาตรการในการป้องกันความเสี่ยงจากต้นทุนราคาวัตถุดิบสูงกว่าประมาณการสามารถอ้างอิงได้จากหัวข้อความเสี่ยงข้อ 1.2

3. ความเสี่ยงด้านรายได้จากการประมูล

ในการรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า บริษัทจะต้องเข้าไปประมูลงานทั้งจากผู้รับเหมาโครงการหรือเจ้าของโครงการ ดังนั้นรายได้ของบริษัทจึงขึ้นกับความสามารถในการชนะประมูล ซึ่งมีความไม่แน่นอน อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีโอกาสที่จะประมูลงานสำเร็จประมาณร้อยละ 15 ของมูลค่างานที่บริษัทเข้าร่วมประมูลทั้งหมด รายละเอียดเพิ่มเติมสามารถอ้างอิงได้จากหัวข้อความเสี่ยงข้อ 1.3

นอกจากนี้ บริษัทยังมีความเสี่ยงด้านรายได้จากวัฏจักรอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ความเสี่ยงจากการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการให้ลูกค้าไม่ทันตามที่กำหนด ความเสี่ยงจากเหล็กซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญขาดแคลน ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน ความเสี่ยงจากการขายหุ้นราคาต่ำให้นักงานและกรรมการบริหาร 2 ท่านของบริษัท สามารถอ้างอิงได้จากหัวข้อปัจจัยความเสี่ยงข้อ 1.

โครงการในอนาคต

บริษัทมีโครงการในอนาคตที่จะสร้างรายได้เพื่อให้บริษัทมีกำไรสุทธิเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียดของโครงการต่าง ๆ ดังนี้

โครงการระยะสั้น

1. โครงการซื้ออุปกรณ์และเครื่องจักรเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตและลดค่าใช้จ่ายสำหรับโรงงานปัจจุบัน โดยบริษัทมีแผนการลงทุนประมาณ 50 ล้านบาท โดยบริษัทจะเริ่มสั่งซื้ออุปกรณ์และเครื่องจักรตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2549 และติดตั้งแล้วเสร็จจนสามารถใช้งานได้เสร็จสมบูรณ์ในช่วงปลายไตรมาส 2 ปี 2549

2. โครงการจัดซื้อที่ดินแห่งใหม่สำหรับขยายพื้นที่โรงงานเพื่อเพิ่มความสามารถในการรับงานจากลูกค้า โดย บริษัทฯ ได้วางงบประมาณในการซื้อที่ดินและปรับพื้นที่ (ไม่รวมอาคารโรงงาน) ประมาณ 110 ล้านบาท สำหรับที่ดินขนาดประมาณ 140 ไร่ ซึ่งเป็นพื้นที่ใกล้เคียงกับโรงงานปัจจุบัน ในช่วงไตรมาส 1 ปี 2549
 3. โครงการขยายงานด้าน Steel Structure และ Heat Exchanger บริษัทฯ มีโครงการลงทุนในการสร้างโรงงาน ซ้ออุปกรณ์และเครื่องจักร จำนวนประมาณ 84 ล้านบาท บนที่ดินแปลงใหม่ในข้อที่ 2 ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2549 และคาดว่าจะแล้วเสร็จพร้อมผลิตได้ในช่วงปลายไตรมาส 4 ปี 2549 เพื่อรองรับการขยายงานในทุกผลิตภัณฑ์ โดยบริษัทฯ เน้นการรับงานด้าน Steel Structure และ Heat Exchanger มากขึ้น ซึ่งในขณะนี้ บริษัทฯ เน้นรับงานการผลิตภาชนะความดันเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากบริษัทฯ มีพื้นที่ในการผลิตไม่เพียงพอ โดยการผลิตงานด้านโครงสร้างเหล็กต้องใช้พื้นที่ค่อนข้างมากเมื่อเปรียบเทียบกับการผลิตงานประเภท ภาชนะความดัน สำหรับขยายงานด้านการผลิตอุปกรณ์แลกเปลี่ยนความร้อนเพิ่มขึ้น เนื่องจากประเทศไทย ยังมีผู้ผลิตน้อยราย ทำให้บริษัทฯ มีโอกาสที่จะได้รับงานทางด้านผลิตภัณฑ์นี้เพิ่มขึ้น โดยอุปกรณ์แลกเปลี่ยน ความร้อนเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มสูงเนื่องจากใช้พื้นที่ในการผลิตไม่มากเมื่อเปรียบเทียบกับการผลิต ผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นๆ ซึ่งในปัจจุบันบริษัทฯ มีความสามารถในการรับงานได้ในระดับหนึ่ง
 4. โครงการขยายงานด้าน High Pressure Vessel บริษัทฯ มีโครงการลงทุนในการสร้างโรงงาน ซ้ออุปกรณ์และ เครื่องจักรเพื่อรับงานด้าน High Pressure Vessel จำนวนประมาณ 120 ล้านบาท ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2550 และคาดว่าจะแล้วเสร็จพร้อมผลิตได้ในช่วงปลายไตรมาส 4 ปี 2550 เป็นต้นไป ปัจจุบัน บริษัทฯ สามารถ ผลิตภาชนะความดันที่สามารถทนต่อความดันในกระบวนการผลิตได้สูงสุดประมาณ 100 บาร์และใช้เหล็กที่มี ความหนาไม่เกิน 50 มิลลิเมตร ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้รับคำสั่งผลิตจากลูกค้าหลายรายในการผลิตภาชนะ ความดันที่สามารถต่อความดันในกระบวนการผลิตในช่วงประมาณ 100 - 400 บาร์ แต่บริษัทฯ ขาด เครื่องจักรที่จะผลิตภาชนะความดันที่สามารถรับความดันในระดับดังกล่าวได้ ดังนั้น บริษัทฯ มีโครงการลงทุน ในการสร้างโรงงานและซ้ออุปกรณ์เครื่องจักรบนที่ดินแปลงใหม่ในข้อที่ 2 เพื่อที่จะเน้นการรับงานด้าน High Pressure Vessel ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ และยังไม่มีโรงงานในประเทศไทยผลิตมาก่อน
- ทั้งนี้สินทรัพย์ทั้งหมดที่บริษัทฯ จัดซื้อสำหรับโครงการระยะสั้นยกเว้นที่ดินจะมีการตัดค่าเสื่อมราคา ทำให้บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายสูงขึ้น รายละเอียดสามารถอ้างอิงได้จากหัวข้อ 6. โครงการในอนาคต

โครงการระยะยาว

บริษัทฯ อยู่ในระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการผลิตถังบรรจุก๊าซ NGV ซึ่งใช้ระยะเวลาประมาณ 1 ปี หากโครงการมีความเป็นไปได้สูง บริษัทฯ คาดว่าจะเริ่มดำเนินการได้ตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2550 เป็นต้นไป โดยคาดว่าจะ ใช้งบประมาณในการลงทุนสร้างโรงงาน ซ้ออุปกรณ์และเครื่องจักรบนที่ดินแปลงใหม่ในข้อที่ 2 ประมาณ 300 ล้านบาท

สรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

สรุปข้อมูลทางการเงิน (หน่วย : ล้านบาท)	2545	2546	2547	ม.ค.-มิ.ย. 2548
รายได้รวม	582.17	752.64	891.43	648.75
ต้นทุนงานตามสัญญา	457.55	582.95	687.64	468.46
กำไรสุทธิ	54.59	82.21	102.11	79.31
สินทรัพย์รวม	605.26	744.59	833.65	834.39
หนี้สินรวม	68.79	165.91	212.87	234.30
กำไรสะสม	436.17	478.37	520.48	499.79



สรุปข้อมูลทางการเงิน (หน่วย : ล้านบาท)	2545	2546	2547	ม.ค.-มิ.ย. 2548
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	536.47	578.68	620.79	600.09
กำไรต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น, Fully Diluted)*	0.38	0.57	0.71	0.55
มูลค่าตามบัญชี (บาทต่อหุ้น, Fully Diluted)*	3.75	4.05	4.34	4.20
อัตราส่วนกำไรขั้นต้น (%)	20.16	22.26	22.18	27.40
อัตราส่วนกำไรสุทธิ (%)	9.38	10.92	11.45	12.22

*คำนวณจากราคาหุ้น 1 บาท และจำนวนหุ้นทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหลักทรัพย์เท่ากับ 143,000,000 หุ้น

บริษัทมีรายได้ตามสัญญาในปี 2545 2546 และ 2547 เท่ากับ 573.11, 749.86 และ 883.67 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้นร้อยละ 30.84 และ 17.84 ตามลำดับ ในขณะที่ช่วง 6 เดือนแรกของปี 2547 และช่วง 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาเท่ากับ 334.52 และ 645.22 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้นร้อยละ 92.88 รายได้ปรับเพิ่มขึ้นเนื่องจากการขยายตัวของโรงงานอุตสาหกรรมพลังงานและปิโตรเคมี ซึ่งอุตสาหกรรมเหล่านี้มีการลงทุนเพื่อขยายกำลังการผลิต รวมถึงการได้รับการยอมรับในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับมาตรฐานระดับสากลและการส่งมอบสินค้าที่ตรงเวลา ทำให้บริษัทสามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากปัจจัยดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการปรับราคาผลิตภัณฑ์ขึ้นตามต้นทุนของวัตถุดิบเพื่อรักษาอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัท

ประเภทของผลิตภัณฑ์ และบริการ	2545		2546		2547		ม.ค.-มิ.ย. 2548	
	(ล้านบาท)	%	(ล้านบาท)	%	(ล้านบาท)	%	(ล้านบาท)	%
ภาชนะความดัน (Pressure Vessel)	326.81	56.14	401.95	53.41	589.63	66.15	376.70	58.07
ชิ้นส่วนเครื่องจักร (Machinery Parts)	42.76	7.34	195.75	26.01	139.53	15.65	128.68	19.83
โครงสร้างเหล็ก (Steel Structure)	15.98	2.74	11.20	1.49	95.56	10.72	74.41	11.47
ภาชนะบรรจุสารเคมี (Chemical Tank)	63.85	10.97	48.65	6.46	46.98	5.27	8.73	1.35
การติดตั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์ (Mechanical Installation)	123.71	21.25	92.31	12.26	11.97	1.34	56.70	8.74
รายได้อื่นๆ	9.06	1.56	2.78	0.37	7.76	0.87	3.53	0.54
รวมรายได้	582.17	100.00	752.64	100.00	891.43	100.00	648.75	100.00

ในช่วงปี 2545 ถึง ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีโครงสร้างรายได้หลักจากภาชนะความดัน ในขณะที่ผลิตภัณฑ์และบริการอื่น ได้แก่ ชิ้นส่วนเครื่องจักร โครงสร้างเหล็ก ภาชนะบรรจุสารเคมี และการติดตั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์จะมีสัดส่วนรายได้ผันแปรไปในแต่ละปีขึ้นกับการสั่งผลิตของลูกค้า บริษัทมีนโยบายการบัญชีในการบันทึกรายได้ตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (Percentage of completion) โดยทันทีที่ผลงานตามสัญญาสามารถประมาณได้อย่างน่าเชื่อถือ รายได้ตามสัญญาจะถูกรับรู้ในงบกำไรขาดทุนตามอัตราส่วนของความสำเร็จของงานตามสัญญา ความสำเร็จของงานคำนวณโดยวิธีอัตราร้อยละของความสำเร็จของงานโดยคำนวณจากต้นทุนทั้งสิ้นที่เกิดขึ้นจนถึงวันรายงานเทียบกับประมาณการต้นทุนทั้งสิ้นของโครงการตามสัญญา กรณีที่มีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่นอนว่าต้นทุนทั้งสิ้นของโครงการเกินกว่ามูลค่ารายได้ตามสัญญา บริษัทจะรับรู้ประมาณการขาดทุนดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายทันทีในงบกำไรขาดทุน

องค์ประกอบหลักของต้นทุนขาย ได้แก่ วัสดุดิบ ค่าแรง ค่าจ้างผลิต (Sub contractor) และค่าเสียการผลิต ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับในช่วง 3 ปีก่อน เนื่องจากต้นทุนงานตามสัญญาของบริษัทจะผันแปรไปตามราคาเหล็กซึ่งเป็นไปตามกลไกตลาด ซึ่งในปี 2545 2546 2547 และในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2548 เหล็กคิดเป็นสัดส่วนต้นทุนประมาณร้อยละ 22, 30, 37 และ 43 ของต้นทุนรวม ตามลำดับ โดยราคาเหล็กในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2548 มีแนวโน้มลดลง ดังนั้นบริษัทสามารถจัดซื้อเหล็กภายในประเทศซึ่งมีราคาต่ำกว่าต้นทุนเหล็กในช่วงที่บริษัททำสัญญากับลูกค้า แต่ในช่วงระยะเวลาปี 2545 – 2547 ราคาเหล็กมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นมา โดยตลอด บริษัทจัดซื้อเหล็กภายในประเทศซึ่งมีราคาสูงขึ้นกว่าต้นทุนเหล็กในช่วงที่บริษัททำสัญญารับงานกับลูกค้า ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่าระดับที่บริษัทคาดหวังไว้

บริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2545 2546 และ 2547 เท่ากับ 54.59, 82.21 และ 102.11 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้นร้อยละ 50.58 และ 24.21 ตามลำดับ จากการขยายตัวของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีอัตรากำไรสุทธิในปี 2545 2546 และ 2547 เท่ากับร้อยละ 9.38, 10.92 และ 11.45 ตามลำดับ สำหรับในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2547 และ ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 37.31 และ 79.31 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้นร้อยละ 112.59 โดยบริษัทมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับ ร้อยละ 10.89 และ 12.22 ตามลำดับ อัตรากำไรสุทธิมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากบริษัทสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีภาระดอกเบี้ยจ่ายที่น้อยมากในแต่ละปี จากการที่บริษัทไม่มีความจำเป็นในการกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ และการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้นจะได้กระแสเงินสดอย่างสม่ำเสมอจากลูกค้า โดยทั่วไปลูกค้าจะวางเงินมัดจำประมาณร้อยละ 10 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์และจ่ายเงินค่าซื้อวัตถุดิบให้บริษัทเพิ่มเติมอีกประมาณร้อยละ 30 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์เพื่อจัดซื้อวัตถุดิบ

สินทรัพย์ของบริษัท ณ สิ้นปี 2545 2546 2547 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 มีมูลค่าเท่ากับ 605.26, 744.59, 833.65 และ 834.39 ล้านบาท ตามลำดับ สินทรัพย์ของบริษัทมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากสินทรัพย์หมุนเวียนประเภทเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดและลูกหนี้การค้าปรับตัวเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของธุรกิจ ณ สิ้นปี 2545 2546 2547 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทมีหนี้สินรวม 68.79, 165.91, 212.87 และ 234.30 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทไม่มีหนี้สินระยะยาว เนื่องจากบริษัทมีกระแสเงินสดอย่างเพียงพอในการดำเนินธุรกิจ และบริษัทมีฐานของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2545 2546 2547 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 เท่ากับ 536.47, 578.68, 620.79 และ 600.09 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทมีกำไรสะสมสูงถึง 499.79 ล้านบาท แสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการทำกำไรที่ดีมากของบริษัท

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้และหักสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วย เว้นแต่บริษัทมีความจำเป็นต้องใช้เงินเพื่อการขยายกิจการ ซึ่งในปี 2545 2546 และ 2547 บริษัทจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 73, 73 และ 98 ของกำไรสุทธิในแต่ละปี ตามลำดับ และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 9/2548 เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2548 มีมติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลในอัตราหุ้นละ 1 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 100 ล้านบาท โดยจะจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นในวันที่ 31 ตุลาคม 2548 ทั้งนี้หลังจากจ่ายเงินปันผลแล้ว จากงบการเงินสิ้นสุดไตรมาส 2 ปี 2548 โดยไม่คำนึงถึงปัจจัยเรื่องอื่นที่กระทบต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตั้งแต่ช่วงไตรมาส 3 จนกระทั่งจ่ายเงินปันผล บริษัทจะมีกำไรสะสมเหลือเท่ากับ 399.79 ล้านบาทและส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 500.09 ล้านบาท หรือมูลค่าตามบัญชี (Fully Diluted) เท่ากับ 3.50 บาทต่อหุ้น

เมื่อพิจารณาความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน พบว่า ณ สิ้นปี 2545 2546 2547 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.13, 0.29, 0.34 และ 0.39 เท่าตามลำดับ ซึ่งมีแนวโน้มสูงขึ้นจากการที่บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าและเงินมัดจำจากลูกค้าเพิ่มขึ้นมากตามการขยายตัวของธุรกิจ ในขณะที่บริษัทจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นในระดับที่สูงในช่วงที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่ต่ำมาก สะท้อนให้เห็นถึงโครงสร้างเงินทุนของบริษัทที่แข็งแกร่งและมีความสามารถในการกู้ยืมได้มากขึ้นหากต้องการการลงทุนเพิ่มเพื่อขยายกิจการในอนาคตโดยไม่มีความจำเป็นในการเพิ่มทุนแต่อย่างใด

สรุปข้อมูลหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 143 ล้านบาท โดยเป็นทุนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 100 ล้านบาท การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน รวม 43 ล้านหุ้นในครั้งนี้ แบ่งเป็นการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนจำนวน 40 ล้านหุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 8.10 บาท และการเสนอขายต่อพนักงานและกรรมการบริหาร 2 ท่าน บริษัทฯ จำนวน 3 ล้านหุ้น ในช่วงราคาเสนอขายหุ้นละ 6.07 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมคิดเป็นร้อยละ 30.07 ของจำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายครั้งนี้ รวมเป็นเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนครั้งนี้ภายหลังหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์ประมาณ 329 ล้านบาท โดยเสนอขายในวันที่ 15-17 พฤศจิกายน 2548 บริษัทฯมีวัตถุประสงค์นำเงินที่ได้จากการขายหุ้นครั้งนี้เพื่อซื้ออุปกรณ์และเครื่องจักรเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตและลดค่าใช้จ่ายสำหรับโรงงานปัจจุบันจำนวน 50 ล้านบาท การจัดซื้อที่ดินแห่งใหม่สำหรับขยายพื้นที่โรงงานเพื่อเพิ่มความสามารถในการรับงานจากลูกค้าจำนวนประมาณ 110 ล้านบาท รวมถึงการสร้างโรงงาน ซื้ออุปกรณ์และเครื่องจักร เน้นงานด้าน Steel Structure และ Heat Exchanger จำนวนประมาณ 84 ล้านบาท และสร้างโรงงาน ซื้ออุปกรณ์และเครื่องจักรเพื่อรับงานด้าน High Pressure Vessel จำนวนประมาณ 85 ล้านบาท บริษัทฯมีความประสงค์จะนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในกระดานเอ็ม เอ ไอ ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายหลังจากได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนครั้งนี้จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)