

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

กลุ่มบริษัท เอส.อี.ซี. เป็นกลุ่มบริษัทซึ่งดำเนินธุรกิจจำหน่ายรถยนต์นำเข้าจากต่างประเทศภายใต้เครื่องหมายการค้า “S.E.C.” ได้ก่อตั้งขึ้นเป็นครั้งแรกเมื่อปี พ.ศ. 2535 โดยความร่วมมือของผู้บริหาร 3 ท่าน คือ คุณสมพงษ์ วิทยารักษ์สรรค์ คุณไพบุลย์ สุขสุธรรมวงศ์ และคุณสมชาย ศรีพยัคฆ์ และนับตั้งแต่ก่อตั้งกิจการเป็นต้นมา ด้วยวิสัยทัศน์และการบริหารงานอย่างมืออาชีพของผู้บริหาร ตลอดจนการทำงานอย่างทุ่มเทของพนักงานทุกคน ทำให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัท เอส.อี.ซี. ประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็วและเติบโตมาโดยตลอด ธุรกิจของกลุ่มบริษัท เอส.อี.ซี. ได้พัฒนาจากธุรกิจขนาดเล็กที่มีเพียง 1 บริษัท กลายเป็นกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ที่ประกอบด้วยบริษัทในเครือจำนวนทั้งสิ้น 13 แห่ง ดำเนินธุรกิจจำหน่ายรถยนต์นำเข้าจากต่างประเทศแบบครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่การนำเข้าและจำหน่ายรถยนต์จากต่างประเทศ ไปจนถึงการให้บริการหลังการขายในรูปแบบต่างๆ ทั้งการให้บริการซ่อมบำรุงและการซ่อมทางเทคนิค โดยเป็นการดำเนินงานผ่านสาขาทั้ง 5 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ตามย่านธุรกิจการค้าที่สำคัญของกรุงเทพฯ คือ สำนักงานใหญ่ถนนพระรามเก้า สาขาบางนา สาขาสุขุมวิท สาขาเพชรบุรีตัดใหม่ และสาขาทองหล่อ

จากความสำเร็จในเชิงธุรกิจดังกล่าวทำให้กลุ่มบริษัท เอส.อี.ซี. สามารถก้าวขึ้นเป็นผู้นำในธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายรถยนต์จากต่างประเทศได้ในเวลาอันรวดเร็วและคงความเป็นผู้นำได้อย่างมั่นคงตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา และด้วยความมุ่งมั่นของผู้บริหารซึ่งต้องการที่จะรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจ ตลอดจนสร้างการเติบโตและความมั่นคงในระยะยาวให้กับกลุ่มบริษัท เอส.อี.ซี. ดังนั้นผู้บริหารจึงได้มีการวางแผนกลยุทธ์ขึ้น โดยส่วนหนึ่งของแผนกลยุทธ์ดังกล่าว ก็คือ การนำกลุ่มบริษัท เอส.อี.ซี. เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) อย่างไรก็ดี เนื่องจากโครงสร้างการถือหุ้นในอดีตของบริษัทในกลุ่มบริษัท เอส.อี.ซี. ยังไม่เอื้อต่อการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เท่าใดนัก ดังนั้นในปี 2547 กลุ่มบริษัท เอส.อี.ซี. จึงได้มีการจัดโครงสร้างการถือหุ้นและโครงสร้างการประกอบธุรกิจของบริษัทในกลุ่มขึ้นใหม่ด้วยการยุบรวมบริษัทที่มีทั้งหมด 13 บริษัท ให้เหลือเพียง 4 บริษัท

โดยในการปรับโครงสร้างธุรกิจของกลุ่มบริษัทนั้น บริษัทและบริษัทที่ดูแลสาขาต่างๆ อันได้แก่ บริษัท บางนา เอส.อี.ซี. กรุ๊ป จำกัด บริษัท เอส.อี.ซี. เอ็กคิลูซีฟ คาร์ จำกัด และบริษัท เพชรบุรีตัดใหม่ เอส.อี.ซี. กรุ๊ป จำกัด ได้ทำการซื้อทรัพย์สิน รับโอนพนักงาน รวมทั้งรับโอนธุรกิจของบริษัทที่ดูแลด้านจัดซื้อรถยนต์ การจำหน่ายอะไหล่ และดำเนินการศูนย์บริการในแต่ละสาขา เพื่อปรับให้มีบริษัทที่ดูแลสาขาเพียงสาขาละ 1 บริษัทเท่านั้น จากนั้น บริษัทจึงได้ซื้อหุ้นในบริษัทที่ดูแลสาขาทั้ง 3 บริษัทในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ทั้งนี้ ในปัจจุบันบริษัทได้ทำการจดทะเบียนเลิกบริษัทจำนวน 9 บริษัทแล้ว

ในปี 2548 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจาก 10 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท โดยผู้ถือหุ้นเดิมได้ทำการขายหุ้นบางส่วนให้แก่พนักงานที่สนใจจำนวน 9 ราย จากนั้นบริษัทจึงเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นตามสัดส่วน ทั้งนี้ กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมได้ซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนบางส่วน และได้สิทธิการซื้อหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนให้แก่พนักงานรายใหม่ดังกล่าว ด้วยเหตุนี้ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว จึงทำให้โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัทเปลี่ยนไป โดยผู้ถือหุ้นเดิมถือหุ้นของบริษัทจำนวน 1.93 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.33 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และพนักงานรายใหม่ถือหุ้นรวม 1.07 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.67 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ทั้งนี้ นักลงทุนรายใหม่ดังกล่าวไม่มีนโยบายเข้าร่วมในการบริหารงานของบริษัทแต่อย่างใด

ปัจจุบันกลุ่มบริษัท เอส.อี.ซี. มีบริษัท เอส.อี.ซี. ออโต้ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) (ชื่อเดิม “บริษัท เอ็มพี วี คาร์ จำกัด”) เป็นบริษัทแม่ ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 300 ล้านบาท ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อยอีก 3 แห่ง ซึ่งประกอบด้วย บริษัท บางนา เอส.อี.ซี. กรุ๊ป จำกัด บริษัท เอส.อี.ซี. เอ็กคิลูซีฟ คาร์ จำกัด และบริษัท เพชรบุรีตัดใหม่ เอส.อี.ซี. กรุ๊ป จำกัด โดยมีรายได้รวมกันในปี 2547 (งบการเงินรวมเสมือน) และปี 2548 (งบการเงินรวม) เท่ากับ 3,338.22 ล้านบาท และ 2,505.85 ล้านบาท ตามลำดับ

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทและบริษัทย่อย สามารถสรุปได้ดังนี้

1. การจำหน่ายรถยนต์

บริษัทจำหน่ายรถยนต์นำเข้าในรูปแบบการขายปลีกผ่านสาขาของบริษัท 5 สาขา โดยเน้นรถยนต์จากประเทศญี่ปุ่น และประเทศในทวีปยุโรปเป็นหลัก เช่น Toyota, Honda, Mazda, Nissan, Volk, Mercedes Benz และ Porsche เป็นต้น โดยรถยนต์ที่บริษัทจำหน่าย สามารถแยกออกได้เป็น 5 กลุ่ม ได้แก่ รถสปอร์ต (Sport) รถยนต์นั่งส่วนบุคคล (Sedan & Coupe) รถยนต์อเนกประสงค์ (Multi-Purpose Vehicle: MPV) รถตรวจการณ์ (Sport Utility Vehicle: SUV) และรถยนต์ประเภทอื่นๆ ตามความต้องการของลูกค้า

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายจำหน่ายรถยนต์นำเข้าทุกประเภท ตามความต้องการของตลาดในแต่ละช่วงเวลา ทำให้บริษัทสามารถปรับตัวเพื่อเลือกรถยนต์ที่เป็นที่ต้องการในแต่ละช่วงเวลามาจำหน่าย จึงทำให้บริษัทสามารถสนองความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด

2. การให้บริการ

บริษัทมีบริการซ่อมบำรุงและซ่อมทางเทคนิคแก่ลูกค้าในทั้ง 5 สาขาของบริษัท โดยบริการดังกล่าวครอบคลุมถึงการซ่อมบำรุงตามระยะทาง งานซ่อมอะไหล่และเครื่องยนต์ต่างๆ ไปจนถึงงานซ่อมแซมขนาดใหญ่ที่จำเป็นต้องอาศัยเครื่องมือที่ทันสมัย และช่างเทคนิคที่มีความชำนาญเป็นพิเศษ นอกจากนี้ บริษัทบริการอำนวยความสะดวกสำหรับลูกค้าที่ต้องการซ่อมสีและตัวถังรถยนต์ โดยลูกค้าสามารถนำรถมาเข้ารับบริการที่สาขาต่างๆ ของบริษัท จากนั้นบริษัทจะให้บริษัทซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในการให้บริการซ่อมสีและตัวถังเป็นผู้ดำเนินการให้บริการแก่ลูกค้า

ในการให้บริการซ่อมบำรุงและการซ่อมสีและตัวถังนั้น เพื่อให้การให้บริการลูกค้าเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ บริษัทจึงได้มีการจัดหาอะไหล่ไว้ใช้ในการซ่อมบำรุงและการซ่อมแซมสำหรับรถยนต์ที่บริษัทจำหน่าย โดยสามารถแบ่งประเภทของอะไหล่ ออกได้เป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ อะไหล่ที่ใช้เป็นประจำ เช่น ไส้กรองน้ำมันเครื่อง ไส้กรองอากาศ ผ้าเบรก สายพาน เป็นต้น และอะไหล่ที่ไม่ได้ใช้เป็นประจำ เช่น ไฟหน้ารถยนต์ ชิ้นส่วนตัวถัง เป็นต้น โดยอะไหล่ที่บริษัทจำหน่ายนั้น บริษัทจะรับประกันคุณภาพอะไหล่โดยมีขอบเขตการรับประกัน 3 เดือน หรือ 5,000 กิโลเมตร แล้วแต่ระยะใดถึงก่อน

ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มอุตสาหกรรม

ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ในประเทศไทย สามารถแบ่งกลุ่มผู้จำหน่ายออกได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ในประเทศที่มีบริษัทแม่ในต่างประเทศ และผู้จำหน่ายรถยนต์นำเข้าอิสระ

ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ในประเทศไทยที่มีบริษัทแม่ในต่างประเทศ เป็นบริษัทที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตรถยนต์จากต่างประเทศ เพื่อดำเนินการนำเข้าและจำหน่ายรถยนต์ตราผลิตภัณฑ์ของตน โดยในปัจจุบัน มีบริษัทตัวแทนของผู้ผลิตรถยนต์รวมทั้งสิ้นประมาณ 29 บริษัท ส่วนผู้จำหน่ายรถยนต์นำเข้าอิสระเป็นผู้จำหน่ายรถยนต์นำเข้าตราผลิตภัณฑ์ต่างๆ หลายรุ่น โดยเฉพาะรุ่นที่ตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตไม่มีการจำหน่าย ผู้จำหน่ายรถยนต์อิสระในประเทศไทยในปัจจุบันมีจำนวนประมาณสิบราย แต่โดยส่วนใหญ่มักเป็นผู้จำหน่ายรถยนต์นำเข้าอิสระรายย่อยซึ่งมีโชว์รูมเพียงแห่งเดียวและมีรถยนต์จำหน่ายเพียงไม่กี่รุ่น

ในช่วงปลายปี 2547 รัฐบาลได้มีการปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิตรถยนต์ ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ต้นปี 2548 เป็นต้นไป การปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิตดังกล่าว ได้ส่งผลให้กระทบทั้งในด้านบวกและลบต่อราคารถยนต์บางประเภท เช่น รถยนต์ตรวจการณ์ที่มีความจุของกระบอกลูกสูบสูงจะมีราคาเพิ่มขึ้น ส่วนรถยนต์ประเภทประเภทยัดพลังงานที่มีความจุของกระบอกลูกสูบไม่เกิน 3,000 ลูกบาศก์เซนติเมตร จะมีราคาลดลง ดังนั้น ในช่วงปลายปี 2547 ผู้ใช้รถยนต์ส่วนหนึ่งจึงตัดสินใจซื้อรถยนต์เร็วขึ้น โดยเฉพาะรถยนต์ประเภทรถยนต์ตรวจการณ์ เนื่องจากเกรงว่าราคารถยนต์จะปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมาก

ในปัจจุบัน จากปัจจัยหลายประการที่ส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจของประเทศ เช่น สถานการณ์ราคาน้ำมันที่ยังคงอยู่ในระดับสูง อัตราเงินเฟ้อและอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น ทำให้ผู้บริโภคหันมาให้ความสนใจรถยนต์ที่ประหยัดพลังงานมากขึ้น เช่น รถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์เล็กลง หรือรถยนต์ Hybrid เป็นต้น โดยการแข่งขันในกลุ่มผู้นำเข้ารถยนต์อิสระจะเป็นการแข่งขันในด้านการคัดเลือกรถยนต์มาจำหน่ายให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาให้มากที่สุด อีกทั้งยังเน้นด้านคุณภาพและความรวดเร็วของการให้บริการ ดังนั้น บริษัทซึ่งเป็นผู้นำอันดับหนึ่งในธุรกิจจำหน่ายรถยนต์นำเข้าจากต่างประเทศมาเป็นระยะเวลากว่า 14 ปี เป็นที่รู้จักและยอมรับในวงกว้าง ตลอดจนมีเครือข่ายของการให้บริการหลังการขายที่ครบวงจรและได้มาตรฐาน จึงทำให้บริษัทสามารถแข่งขันกับผู้จำหน่ายรถยนต์นำเข้าอิสระรายอื่นๆ ได้ ส่วนการแข่งขันระหว่างตัวแทนจำหน่ายและผู้นำเข้ารถยนต์อิสระนั้นไม่มากนัก เนื่องจากมีการดำเนินนโยบายทางการตลาดที่ต่างกัน มีฐานลูกค้าคนละกลุ่ม และสินค้าที่จำหน่ายจะมีความแตกต่างกัน

ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท สรุปได้ดังนี้ (สามารถดูรายละเอียดปัจจัยความเสี่ยงได้ในส่วนที่ 2 ข้อ 1 เรื่อง ปัจจัยความเสี่ยง)

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการซื้อรถยนต์จาก Supplier น้อยราย

จากการแข่งขันระหว่าง Supplier ในต่างประเทศที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้ในปี 2547 Supplier ต่างประเทศรายใหญ่เปลี่ยนแปลงวิธีการขายสินค้า จากเดิมที่จะรอการสั่งซื้อรถยนต์จากผู้นำเข้ารถยนต์ก่อนจึงจะทำการสั่งซื้อรถยนต์จากผู้ผลิต เปลี่ยนมาเป็นการเข้ามาจัดตั้งบริษัทในประเทศไทยเพื่อทำการนำเข้ารถยนต์ที่คาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาดเข้ามาจำหน่ายให้กับผู้นำเข้ารถยนต์ในประเทศไทย บริษัทจึงสามารถเลือกซื้อรถยนต์ได้โดยไม่ต้องรอการนำเข้าจากต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทจึงได้สั่งซื้อรถยนต์โดยวิธีดังกล่าว เพื่อช่วยลดความเสี่ยงเรื่องสินค้าคงคลังที่ไม่ได้รับความนิยมและความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ทั้งนี้ การสั่งซื้อรถยนต์จาก Supplier ต่างประเทศที่นำรถยนต์เข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยของบริษัทในปี 2547 และปี 2548 เป็นการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายหลักเพียงรายเดียว โดยมีมูลค่าของการสั่งซื้อคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.41 และร้อยละ 60.29 ของมูลค่าการสั่งซื้อรถยนต์รวม ตามลำดับ การสั่งซื้อรถยนต์จาก Supplier รายเดียวในสัดส่วนที่สูงมากดังกล่าว ทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงการซื้อสินค้าจาก Supplier จำนวนน้อยราย ซึ่งอาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการจัดหารถยนต์เพื่อนำมาจำหน่ายในกรณีที่ Supplier รายดังกล่าวไม่สามารถจัดหารถยนต์มาให้กับบริษัทได้

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมามีบริษัทที่สั่งซื้อรถยนต์จากทั้ง Supplier ที่อยู่ในต่างประเทศและจากผู้นำเข้ารถยนต์อิสระอื่นๆ ในประเทศจำนวนหลายรายอยู่แล้ว อีกทั้งยังคงมีความสัมพันธ์อันดีกับ Supplier และผู้นำเข้ารถยนต์อิสระเหล่านั้นตลอดมา เป็นระยะเวลากว่า 10 ปี ดังนั้นหาก Supplier ต่างประเทศที่นำรถยนต์เข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยรายดังกล่าวไม่สามารถจัดหารถยนต์มาจำหน่ายให้แก่บริษัทได้ บริษัทก็ยังสามารถสั่งซื้อรถยนต์จากแหล่งอื่นๆ ได้โดยไม่กระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทแต่อย่างใด

2. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างอัตราภาษีอากร

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทนอกจากจะมีต้นทุนค่ารถยนต์ที่สั่งซื้อจากต่างประเทศเป็นต้นทุนหลักแล้ว ค่าภาษีอากรต่างๆ อันได้แก่ ค่าอากรขาเข้า ค่าภาษีสรรพสามิต และค่าภาษีเพื่อมหาดไทย จะถูกรวมเข้าไปเป็นต้นทุนสินค้าของบริษัทด้วย ดังนั้น หากโครงสร้างอัตราภาษีอากรทั้ง 3 ประเภดังกล่าวเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ทำให้ภาระค่าภาษีอากรที่บริษัทจะต้องชำระนั้นสูงขึ้น ก็จะมีผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าที่บริษัทจำหน่าย นอกจากนี้ การปรับโครงสร้างอัตราภาษีอากรอาจส่งผลให้รถยนต์บางประเภทมีราคาเพิ่มขึ้นในขณะที่รถยนต์บางประเภทมีราคาลดลง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทต้องปรับตัวในการเลือกประเภทรถยนต์มาจำหน่ายให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าและให้สอดคล้องกับโครงสร้างอัตราภาษีอากรที่เปลี่ยนแปลงไปให้มากที่สุด

อย่างไรก็ดี อัตราค่าอากรขาเข้าสำหรับรถยนต์นั้นจะคงไม่สูงเกินกว่าร้อยละ 20 ของราคา CIF¹ และจะต้องไม่สูงเกินกว่าร้อยละ 80 ของราคา CIF ซึ่งเป็นอัตราตามที่ได้กำหนดไว้ในข้อผูกพันตามความตกลงต่างๆ ที่ประเทศไทยได้ทำไว้อันเป็นผลจาก

¹ ราคา CIF = ราคาสินค้า + ค่าประกันภัย + ค่าขนส่งถึงด่านศุลกากรในราชอาณาจักร

การเจรจาการค้าพหุภาคีรอบอุรุกวัยขององค์การการค้าโลก (World Trade Organization) (“WTO”) โดยอัตราค่าอากรขาเข้าสำหรับรถยนต์ที่ประเทศไทยใช้อยู่ในปัจจุบันคือร้อยละ 80 ซึ่งเท่ากับอัตราสูงสุดที่จะสามารถเรียกเก็บได้ตามข้อตกลง WTO แล้ว ดังนั้นความเสี่ยงที่อัตราค่าอากรขาเข้าจะเปลี่ยนแปลงจนสูงเกินกว่าร้อยละ 80 จึงมีโอกาสน้อยมาก นอกจากนี้ ในอดีตที่ผ่านมา อัตราภาษีสรรพสามิตสำหรับรถยนต์มีการเปลี่ยนแปลงไม่บ่อยครั้งเท่าใดนัก ประกอบกับแนวนโยบายของรัฐบาลในเกือบทุกสมัยก็มุ่งที่จะสนับสนุนและพัฒนาอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศ ดังนั้นโอกาสที่รัฐบาลจะมีการประกาศเปลี่ยนแปลงอัตราภาษีสรรพสามิตที่เรียกเก็บจากสินค้าประเภทรถยนต์ให้สูงขึ้นกว่าในปัจจุบันจึงมีไม่มากนัก

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่าโอกาสที่โครงสร้างอัตราภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับพิธีการศุลกากรสำหรับการนำเข้ารถยนต์จากต่างประเทศจะมีการเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่จะทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทสูงขึ้นนั้นมีไม่มากเท่าใดนัก และในกรณีที่โครงสร้างอัตราภาษีอากรเปลี่ยนแปลงจนทำให้ต้นทุนค่ารถยนต์ที่สั่งซื้อจากต่างประเทศสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทก็ยังสามารถปรับราคาจำหน่ายรถยนต์ที่สั่งซื้อนั้นตามต้นทุนที่แท้จริงที่เปลี่ยนไปได้ นอกจากนี้ หากการปรับโครงสร้างภาษีอากรส่งผลกระทบต่อราคารถยนต์บางประเภท บริษัทก็ยังสามารถปรับเปลี่ยนประเภทรถยนต์ที่จำหน่ายให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าได้

3. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ในกรณีที่บริษัทสั่งซื้อรถยนต์โดยตรงจาก Supplier ที่อยู่ในต่างประเทศ บริษัทจะตกลงราคาและชำระราคารถยนต์เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินตราต่างประเทศเกิดขึ้น โดยหากอัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนในทิศทางที่ทำให้สกุลเงินตราต่างประเทศแข็งค่าขึ้นเมื่อเทียบกับสกุลเงินบาท ก็จะมีผลให้รถยนต์ที่บริษัทนำเข้ามาจำหน่ายมีต้นทุนเมื่อคิดเป็นเงินบาทที่สูงขึ้นและอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี การสั่งซื้อรถยนต์จาก Supplier ที่อยู่ในต่างประเทศ ในกรณีที่ทั่วไปบริษัทจะสั่งซื้อโดยใช้เลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) (“L/C”) เป็นเครื่องมือในการชำระเงิน โดยเป็น L/C แบบชนิดที่มีการกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าทันที ณ วันที่ขอเปิด L/C จึงทำให้ช่วงระยะเวลาที่บริษัทอาจจะได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงมีเฉพาะแต่ในช่วงระยะเวลานับแต่วันที่มีการสั่งซื้อรถยนต์ไปจนถึงวันที่ขอเปิด L/C อันเป็นวันที่มีการกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนที่แน่นอนแล้วเท่านั้น ซึ่งช่วงระยะเวลาดังกล่าวจะมีระยะเวลาโดยเฉลี่ยประมาณ 45 - 90 วัน ตามแต่รุ่นรถยนต์และประเทศที่บริษัททำการสั่งซื้อในครั้งนั้นๆ ดังนั้น หากในช่วงระยะเวลาดังกล่าวที่บริษัททำการสั่งซื้อรถยนต์จากต่างประเทศจนถึงวันที่ขอเปิด L/C อันเป็นวันที่มีการกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนที่แน่นอนนั้น อัตราแลกเปลี่ยนเกิดความผันผวนในทิศทางที่ทำให้ต้นทุนค่ารถยนต์ที่บริษัทสั่งซื้อในครั้งนั้นสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทก็ยังสามารถปรับราคาจำหน่ายรถยนต์ที่สั่งซื้อในครั้งนั้นได้ตามต้นทุนจริงที่เปลี่ยนไป

นอกจากนี้ ในช่วงปี 2547 และปี 2548 บริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนวิธีการจัดหารถยนต์มาจำหน่าย โดยเปลี่ยนจากการสั่งซื้อจาก Supplier ในต่างประเทศมาเป็นการสั่งซื้อในประเทศมากขึ้น โดยมีการซื้อรถยนต์ในประเทศในช่วงดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 81.54 และร้อยละ 95.94 ของมูลค่าการซื้อรถยนต์รวมของบริษัท ตามลำดับ และด้วยการซื้อรถยนต์ในประเทศดังกล่าว ซึ่งมีการชำระค่ารถยนต์เป็นเงินบาท จึงทำให้ในปัจจุบันบริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ในระดับที่ต่ำมาก

4. ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

การเปิดเสรีอุตสาหกรรมรถยนต์ในประเทศไทยทำให้การนำเข้ารถยนต์จากต่างประเทศเพื่อมาจำหน่ายในประเทศไทยเป็นไปอย่างเสรี และทำให้เกิดผู้จำหน่ายรถยนต์นำเข้าอิสระขึ้นในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด (Barrier to Entry) ในธุรกิจจำหน่ายรถยนต์นำเข้าจัดว่าอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากหากผู้ที่มีเงินทุนเพียงพอก็สามารถนำเข้ารถยนต์มาเพื่อจำหน่ายได้ จำนวนผู้นำเข้ารถยนต์อิสระที่เพิ่มขึ้นจะทำให้การแข่งขันในธุรกิจอยู่ในระดับสูง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ดี เนื่องจากรถยนต์นำเข้าเป็นสินค้าที่มีราคาสูงและผู้บริโภคมักเป็นผู้ที่มีกำลังซื้อสูง ดังนั้นการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคจึงขึ้นอยู่กับความพึงพอใจในตัวสินค้า ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของผู้จำหน่าย และความเชื่อมั่นในบริการหลังการขายที่จะได้รับเป็นสำคัญ ดังนั้น บริษัทซึ่งมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายรถยนต์นำเข้ามานานกว่า 14 ปี เป็นที่รู้จักและยอมรับในวงกว้าง ตลอดจนมีเครือข่ายของการให้บริการหลังการขายที่ครบวงจรและได้มาตรฐาน จึงทำให้บริษัทสามารถแข่งขันกับผู้จำหน่ายรถยนต์นำเข้าอิสระรายอื่นๆ ได้

นอกจากการแข่งขันระหว่างผู้จำหน่ายรถยนต์นำเข้าอิสระรายอื่นๆ แล้ว บริษัทยังอาจมีความเสี่ยงหากบริษัทผู้ผลิตรถยนต์หันมาทำตลาดในรถยนต์รุ่นเดียวกันกับที่บริษัทนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทได้ เนื่องจากระดับของการแข่งขันที่จะมีมากขึ้น โดยเฉพาะจากคู่แข่งที่เป็นบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ซึ่งเป็นบริษัทขนาดใหญ่ซึ่งมีความได้เปรียบในเรื่องของเงินทุนค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม โอกาสที่บริษัทผู้ผลิตรถยนต์จะหันมาทำตลาดในรถยนต์รุ่นเดียวกันกับที่บริษัทนำเข้าจากต่างประเทศนั้นดูจะมีไม่มากนัก เนื่องจากตลาดรถยนต์นำเข้าเป็นตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) ซึ่งลูกค้าในกลุ่มนี้เป็นลูกค้าระดับบนที่ต้องการรถยนต์ที่แตกต่างไปจากรถยนต์ที่มีจำหน่ายในท้องตลาด อีกทั้งยังต้องการความสะดวกและรวดเร็วของการให้บริการ ดังนั้นการที่บริษัทผู้ผลิตรถยนต์ซึ่งเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีขั้นตอนการดำเนินงานภายในที่ค่อนข้างมากและมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ค่อนข้างสูง จะเข้ามาแข่งขันในธุรกิจจำหน่ายรถยนต์นำเข้าก็อาจสู้กับคู่แข่งที่เป็นผู้จำหน่ายรถยนต์นำเข้าอิสระซึ่งทำตลาดอยู่แล้วไม่ได้ เนื่องจากไม่มีความคล่องตัวและความชำนาญเท่ากับผู้จำหน่ายรถยนต์นำเข้าอิสระ รวมทั้งยังมีต้นทุนในการดำเนินงานที่สูงกว่าด้วย

5. ความเสี่ยงจากการที่สินค้าคงคลังไม่ได้รับความนิยม

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทจำเป็นต้องสั่งซื้อรถยนต์จากต่างประเทศเป็นการล่วงหน้าบางส่วน เพื่อนำรถยนต์ดังกล่าวมาแสดงในโชว์รูมของแต่ละสาขาของบริษัทให้ลูกค้าได้เลือกชมและเลือกซื้อ รวมทั้งยังจำเป็นต้องมีรถยนต์อีกจำนวนหนึ่งเก็บรักษาไว้ในคลังสินค้า เพื่อพร้อมทำการส่งมอบให้กับลูกค้าได้ทันตามความต้องการของลูกค้า ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากรถยนต์ที่บริษัทสั่งซื้อมาจากต่างประเทศนั้นไม่ได้รับความนิยมจากลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ ที่บริษัทยังไม่เคยนำเข้ามาจำหน่าย อันอาจทำให้บริษัทต้องจำหน่ายรถยนต์รุ่นดังกล่าวในราคาที่ถูกต่ำกว่าปกติ จนอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีทีมงานที่คอยติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดรถยนต์ทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้บริษัทยังมีการสำรวจความต้องการของลูกค้าเป็นประจำ กอปรกับประสบการณ์อันยาวนานในธุรกิจจำหน่ายรถยนต์นำเข้าจากต่างประเทศ บริษัทจึงมีความสามารถในการคัดเลือกรถยนต์เข้ามาจำหน่ายได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และในกรณีที่รถยนต์รุ่นใหม่ของบริษัทไม่เคยจำหน่ายมาก่อน ในการสั่งซื้อครั้งแรกบริษัทจะทำการสั่งซื้อในจำนวนจำกัดเพื่อเป็นการทดลองตลาดก่อน หากรถยนต์รุ่นดังกล่าวเป็นที่นิยมจึงจะทำการสั่งซื้อสินค้าในงวดถัดไปในจำนวนที่เหมาะสมกับปริมาณความต้องการของลูกค้าต่อไป นอกจากนี้หากเกิดกรณีที่รถยนต์ที่สั่งซื้อเข้ามาไม่เป็นที่นิยมในประเทศ บริษัทก็ยังสามารถจำหน่ายรถยนต์ดังกล่าวออกไปให้กับผู้จำหน่ายรถยนต์ที่อยู่ในประเทศอื่นที่ตลาดมีความต้องการรถยนต์รุ่นดังกล่าวได้

ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน (สามารถดูรายละเอียดฐานะการเงินและผลการดำเนินงานได้ในส่วนที่ 2 ข้อ 12 เรื่อง ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน)

รายการ (หน่วย: ล้านบาท)	งบการเงินรวม			
	A	B	C	D
	ปี 2546 (งบเสมือน) ⁽¹⁾ (ตรวจสอบ)	ปี 2547 (งบเสมือน) ^{(1),(2)} (ตรวจสอบ)	ปี 2547 ⁽³⁾ (ตรวจสอบ)	ปี 2548 (ตรวจสอบ)
รายได้จากการขาย	2,146.64	3,270.99	2,990.78	2,382.69
รายได้จากการบริการ	22.84	37.78	22.30	95.01
กำไรขั้นต้น	290.17	455.03	348.79	413.62
รายได้รวม	2,180.48	3,338.22	3,032.88	2,505.85
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	186.75	297.71	215.20	244.96
กำไรสุทธิ	67.99	80.84	29.62	102.26
กำไรสุทธิต่อหุ้น (Weighted Average) ⁽⁴⁾	1.25	0.57	0.24	0.34

รายการ (หน่วย: ล้านบาท)	งบการเงินรวม			
	A	B	C	D
	ปี 2546 (งบเสมือน) ⁽¹⁾ (ตรวจสอบ)	ปี 2547 (งบเสมือน) ^{(1),(2)} (ตรวจสอบ)	ปี 2547 ⁽³⁾ (ตรวจสอบ)	ปี 2548 (ตรวจสอบ)
กำไรสุทธิต่อหุ้น (Fully Diluted) ⁽⁴⁾	N/A	N/A	0.07	0.26
สินทรัพย์รวม	875.89	1,138.62	1,022.83	1,390.21
หนี้สินรวม	724.59	704.70	659.92	986.68
ส่วนของผู้ถือหุ้น	151.30	433.92	362.91	403.54

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ งบการเงินรวมเสมือนบริษัทได้มีการจัดโครงสร้างทางธุรกิจใหม่ด้วยการถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อยทั้ง 3 แห่ง มาตั้งแต่ต้นงวด ซึ่งได้รวมผลประกอบการของบริษัทอีก 9 แห่ง ซึ่งปัจจุบันได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้ว

⁽²⁾ บริษัทได้ปรับปรุงราคาทุนของเครื่องหมายการค้าในปี 2547 โดยบันทึกราคาทุนของเครื่องหมายการค้าลดลงจาก 50 ล้านบาทเหลือ 30 ล้านบาท ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกรณีที่มูลค่าเครื่องหมายการค้าในงบดุล และการบันทึกค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารซึ่งรวมค่าตัดจำหน่ายเครื่องหมายการค้าในงบกำไรขาดทุน ภายหลังจากการปรับปรุงรายการต่างๆ ดังกล่าว บริษัทได้ทำการปรับปรุงงบการเงินเสมือนปี 2547 เพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่แท้จริงของสินทรัพย์ของบริษัท อย่างไรก็ตาม งบการเงินรวมเสมือนปี 2547 ที่ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทตามที่แสดงไว้ในเอกสารแนบ 6 เป็นงบการเงินที่ยังมิได้ปรับปรุงรายการดังกล่าว จึงทำให้ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทในงบการเงินรวมเสมือนที่แสดงในตารางข้างต้น แตกต่างจากที่ปรากฏในงบการเงินรวมเสมือนปี 2547 ที่ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทในบางรายการ

⁽³⁾ บริษัทได้มีการจัดโครงสร้างทางธุรกิจใหม่ด้วยการถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อยทั้ง 3 แห่ง ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2547

⁽⁴⁾ คำนวณจากจำนวนหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 400 ล้านหุ้น ซึ่งได้รับหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายในครั้งนั้นแล้ว มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาทต่อหุ้น

การปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัท เอส.อี.ซี. ในปี 2547 เป็นการรวมกิจการของบริษัทที่อยู่ในกลุ่มจำนวน 13 บริษัท ดังนั้น เพื่อให้การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยสะท้อนผลการดำเนินงานที่แท้จริงของกลุ่มบริษัท เอส.อี.ซี. ดังนั้น การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในช่วงก่อนการปรับโครงสร้าง (ปี 2546 และปี 2547) จึงพิจารณาจากงบกำไรขาดทุนที่แสดงในงบการเงินรวมเสมือน (Column A และ B) ส่วนผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยภายหลังการปรับโครงสร้างนั้น จะพิจารณาจากงบกำไรขาดทุนที่แสดงในงบการเงินรวมปี 2548 เป็นหลัก (Column D)

ส่วนการวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยนั้นจะพิจารณาจากงบการเงินรวมเป็นหลัก (Column C และ D) เนื่องจากเป็นงบการเงินที่แสดงฐานะทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยภายหลังจากการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทแล้ว

ในปี 2547 บริษัทและบริษัทย่อยมีผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างก้าวกระโดด ดังจะเห็นได้จากรายได้รวมที่แสดงในงบการเงินรวมเสมือนของบริษัทและบริษัทย่อยที่เพิ่มขึ้นจาก 2,180.48 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 3,338.22 ล้านบาทในปี 2547 หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 53.10 การเพิ่มขึ้นของรายได้มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 2,146.64 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 3,270.99 ล้านบาทในปี 2547 ซึ่งเป็นผลมาจากการปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิตในปี 2547 ซึ่งมีผลบังคับใช้ในปี 2548 อันทำให้รถยนต์บางประเภทมีราคาสูงขึ้นหลังจากที่โครงสร้างภาษีสรรพสามิตใหม่มีผลบังคับใช้ ดังนั้น ผู้ใช้รถยนต์จึงตัดสินใจซื้อรถยนต์เร็วขึ้นในปี 2547 ส่งผลให้รายได้ของบริษัท โดยเฉพาะรายได้จากการขายรถยนต์เพิ่มขึ้นอย่างมาก

ในปี 2548 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้รวมทั้งสิ้น 2,505.85 ล้านบาท ลดลงจาก 3,338.22 ล้านบาทในปี 2547 การลดลงของรายได้รวม มีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของรายได้จากการขายในปี 2548 ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ลูกค้าบางส่วนได้ตัดสินใจซื้อรถยนต์ไปแล้วในช่วงปลายปี 2547 ก่อนที่จะมีการปรับโครงสร้างอัตราภาษีสรรพสามิต ดังที่ได้กล่าวไว้แล้วข้างต้น

โดยปกติแล้วรายได้จากการขายของบริษัทนั้นมีลักษณะเป็น Seasonal โดยมักจะมียาได้ภายในไตรมาส 1 และ 4 ที่สูงกว่ารายได้จากการขายในไตรมาส 2 และ 3 เนื่องจากในไตรมาส 4 ต่อเนื่องไปยังไตรมาสที่ 1 ของปีถัดไป เป็นช่วงเวลาที่ลูกค้ามักนิยมตัดสินใจซื้อรถยนต์ใหม่ นอกจากนี้ในไตรมาสที่ 4 ยังเป็นช่วงที่บริษัทเข้าร่วมงานมหกรรมยานยนต์ (Thailand International Motor Expo) จึงมีส่วนช่วยทำให้ยอดขายรถยนต์ในไตรมาส 4 มีจำนวนมากขึ้นด้วย อย่างไรก็ตาม ในจำนวนลูกค้าที่จองซื้อรถยนต์ในมหกรรมยานยนต์ อาจมีลูกค้าบางส่วนที่ประสงค์จะรับรถยนต์ในช่วงต้นปีถัดไป ดังนั้น รายได้จากการขายในส่วนดังกล่าวจะบันทึกเป็นรายได้จากการขายในช่วงไตรมาส 1 ของปีถัดไป และทำให้รายได้ในไตรมาส 1 มีจำนวนมากขึ้นด้วยเช่นกัน

เมื่อพิจารณารายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อยในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2548 ซึ่งมีจำนวนเท่ากับ 1,688.89 ล้านบาท จะเห็นได้ว่าบริษัทมีรายได้ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2548 เป็นจำนวนสูงถึง 816.96 ล้านบาท สูงกว่ารายได้เฉลี่ยต่อไตรมาสในช่วง 3 ไตรมาสแรกของปี 2548 ซึ่งมีจำนวน 562.96 ล้านบาท การเพิ่มขึ้นของรายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อยในไตรมาส 4 ปี 2548 เป็นผลมาจาก Seasonal ของการขายรถยนต์ที่กล่าวมาแล้วข้างต้น นอกจากนี้ การปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิตในปี 2547 ซึ่งทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อรถยนต์เร็วขึ้น ส่งผลให้รายได้จากการขายของบริษัทและบริษัทย่อยในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2548 น้อยกว่าปกติ เนื่องจากลูกค้าจำนวนหนึ่งได้ซื้อรถยนต์ไปแล้วในช่วงปลายปี 2547

ในปี 2547-2548 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรขั้นต้นจำนวน 455.03 ล้านบาท และ 413.63 ล้านบาท ตามลำดับ โดยคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 13.38 ในปี 2547 และร้อยละ 16.69 ในปี 2548 การเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้นนั้น มีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของสัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้รวมที่ลดลงจากร้อยละ 87.77 ในปี 2547 เหลือร้อยละ 79.19 ในปี 2548 อันเป็นผลมาจากการที่บริษัทมีรุ่นรถยนต์ที่จำหน่ายมากขึ้นกว่าเดิม จึงทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น รวมทั้งรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ ที่บริษัทนำเข้ามาจำหน่ายดังกล่าว เป็นรถยนต์รุ่นที่คู่แข่งยังไม่มีกรนำเข้าจำหน่าย ดังนั้นจึงทำให้บริษัทสามารถกำหนดราคาขายโดยไม่เกิดการเปรียบเทียบราคาขายกับบริษัทคู่แข่งอื่นๆ ส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น

สำหรับกำไรสุทธิของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2548 นั้นมีจำนวนทั้งสิ้น 102.26 ล้านบาท สูงกว่ากำไรสุทธิในปี 2547 ซึ่งมีจำนวน 80.84 ล้านบาท ทั้งนี้ เนื่องจากในปี 2547 บริษัทมีการบันทึกผลขาดทุนจากการปรับลดมูลค่าเครื่องหมายการค้าจำนวน 20 ล้านบาท นอกจากนี้ ยังมีการบันทึกผลขาดทุนจากการด้อยค่าสิทธิการเช่าจำนวน 8.23 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้ทำการโอนกลับรายการด้อยค่าสิทธิการเช่าดังกล่าวในปี 2548 เนื่องจากบริษัทได้ทำการปรับราคาเช่าที่ดินและอาคารตามสัญญาเช่า ทำให้ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับไม่ต่ำกว่าราคาทุนของการได้มาซึ่งสิทธิการเช่าของบริษัท หากบริษัทได้มีการโอนกลับรายการด้อยค่าสิทธิการเช่าจำนวน 8.23 ล้านบาทในปี 2548 บริษัทและบริษัทย่อยจะมีกำไรสุทธิจำนวนทั้งสิ้น 94.03 ล้านบาท

เมื่อเปรียบเทียบกำไรสุทธิในปี 2547 และปี 2548 จะเห็นได้ว่าหากในปี 2547 บริษัทและบริษัทย่อยมิได้มีการบันทึกผลขาดทุนต่างๆ จำนวนรวม 28.23 ล้านบาทดังกล่าว จะทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิประมาณ 109 ล้านบาท สูงกว่ากำไรสุทธิในปี 2548 (ในกรณีที่มิได้โอนกลับรายการด้อยค่าสิทธิการเช่าจำนวน 8.23 ล้านบาท) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาอัตรากำไรสุทธิของบริษัทและบริษัทย่อย จะเห็นได้ว่าในปี 2548 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 3.75 สูงกว่าอัตรากำไรสุทธิในปี 2547 (ในกรณีที่มิได้บันทึกผลขาดทุนจำนวน 28.23 ล้านบาท) ซึ่งเท่ากับร้อยละ 3.27

สำหรับสินทรัพย์ของบริษัทนั้น ในปี 2547 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 1,022.83 ล้านบาท โดยมีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 858.71 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 83.95 ของสินทรัพย์รวม และมีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 164.13 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.05 ของสินทรัพย์รวม ส่วนในปี 2548 มีจำนวนเท่ากับ 1,390.21 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 1,022.83 ล้านบาทในปี 2547 การเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของสินค้างเหลือที่เพิ่มขึ้นจาก 347.37 ล้านบาทในปี 2547 เป็น 842.80 ล้านบาทในปี 2548 เนื่องจากบริษัทมีจำนวนรุ่นรถยนต์ที่จำหน่ายมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2547 ทำให้บริษัทต้องมียอดหนี้เพื่อโชว์โฉว์มารถลดจนสำรองเพื่อการส่งมอบแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วเพิ่มขึ้น อีกทั้งบริษัทยังมีสาขาเพิ่มขึ้นในปี 2548 ทำให้บริษัทต้องทำการสำรองรถยนต์เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่จะเพิ่มขึ้นด้วย

ในส่วนของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2548 นั้น บริษัทและบริษัทย่อยมีหนี้สินรวมทั้งสิ้น 986.68 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 659.92 ล้านบาทในปี 2547 การเพิ่มขึ้นของหนี้สินรวมมีสาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้นจาก 280.93 ล้านบาทในปี 2547 เป็น 618.85 ล้านบาทในปี 2548 โดยเงินกู้ยืมระยะสั้นดังกล่าวเป็นแหล่งเงินทุนของบริษัทในการจัดซื้อสินค้าเพื่อรองรับการขยายการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2548 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก 362.91 ล้านบาทในปี 2547 เป็น 403.54 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิในปี 2548

ในด้านของโครงสร้างเงินทุนของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2547 และปี 2548 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ระดับ 1.70 เท่า และ 2.45 เท่า ตามลำดับ ทั้งนี้ หนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นหนี้สินหมุนเวียน

ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 90 ของหนี้สินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย โดยหนี้สินหมุนเวียนส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการจัดซื้อรถยนต์เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้า รวมทั้งเพื่อเป็นสินค้าคงคลังของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะนำเงินทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้อาจมีจำนวนประมาณ 120-150 ล้านบาท ไปชำระหนี้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งจะทำให้จำนวนหนี้สินลดลงและเพิ่มส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท อันจะทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นปรับตัวลดลง โดยคาดว่าภายหลังการเพิ่มทุนแล้ว อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นจะลดลงมาอยู่ที่ระดับประมาณ 1.2-1.3 เท่า

ข้อมูลหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 400,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 400,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ประกอบด้วย ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 300,000,000 บาท และเป็นทุนจดทะเบียนที่ยังไม่ชำระอีก 100,000,000 บาท โดยหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายให้กับประชาชนในครั้งนี้อาจมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 100,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 3.00 บาท โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ต่อประชาชนในครั้งนี้อาจเป็นเงิน (ภายหลังหักค่าใช้จ่ายทั้งหมด) รวมทั้งสิ้นประมาณ 291.04 ล้านบาท มาใช้ในการชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อลดค่าใช้จ่ายเรื่องดอกเบี้ยลง และการขยายสาขาของบริษัท ส่วนที่เหลือจะนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท อนึ่งบริษัทกำลังอยู่ในระหว่างขั้นตอนการขออนุมัติจดทะเบียนหุ้นสามัญทั้งหมดเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)