



ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

## ส่วนที่ 1

### ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ไทยวันเมทัล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งโดยกลุ่มนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล เมื่อวันที่ 17 เมษายน 2534 เพื่อประกอบธุรกิจซื้อมาจำหน่ายไปผลิตภัณฑ์เหล็ก ต่อมาปี 2535 บริษัทได้เพิ่มการแปรรูปสินค้าเหล็ก โดยติดตั้งเครื่องจักรสำหรับการตัด และเครื่องขึ้นรูปท่อเหล็ก เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี ซึ่งทำให้ในปัจจุบัน บริษัทจึงเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กที่หลากหลายทั้งในรูปแบบวัตถุดิบที่ยังมิได้แปรรูป ได้แก่ เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil) และที่แปรรูปแล้วทั้งเหล็กม้วนสลิต เหล็กแผ่น เหล็กรูปพรรณประเภทขึ้นรูปร้อน และเหล็กรูปพรรณประเภทขึ้นรูปเย็น รวมทั้งผลิตภัณฑ์เหล็กอื่นๆ นอกจากนี้บริษัทยังเป็นผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กบางประเภท ได้แก่ เหล็กแผ่น เหล็กม้วนสลิต เหล็กแบน เหล็กฉากพับ เหล็กรางพับ ท่อเหล็ก และเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2550 กลุ่มนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งถือหุ้นของบริษัทร้อยละ 86.67 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด และเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม รวมถึงเป็นผู้บริหารของบริษัทด้วย

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ประกอบด้วย

- การให้บริการจัดหาผลิตภัณฑ์

บริษัทให้บริการจัดหาผลิตภัณฑ์เหล็ก ได้แก่ เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน เหล็กแผ่น เหล็กรูปพรรณประเภทขึ้นรูปร้อน ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น เหล็กเอชปีม เหล็กไอปีม เหล็กไวร์ฟรังก์ เหล็กเส้น เหล็กวงรีรีด เหล็กฉากรีด เหล็กแบนรีด และเหล็กสี่เหลี่ยมตัน รวมทั้งเหล็กรูปพรรณขึ้นรูปเย็นซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น ท่อเหล็ก เหล็กรางพับ เหล็กฉากพับ เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี นอกจากนี้บริษัทยังให้บริการจัดหาเหล็กชนิดอื่นๆ เช่น ท่อประปา แผ่นซิงค์ เป็นต้น

- การแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก

บริษัทนำเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เหล็กประเภทต่างๆ ได้แก่ เหล็กม้วนสลิต เหล็กแผ่น เหล็กแบน เหล็กฉากพับ เหล็กรางพับ ท่อเหล็ก และเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี รวมทั้งบริษัทยังเป็นศูนย์บริการเหล็กครบวงจร ซึ่งให้บริการตัดเหล็กแผ่น (Plate) ซอยหน้าเหล็กม้วนแถบเล็ก (Slitting Coil) ตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ

ทั้งนี้ บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการจัดหาผลิตภัณฑ์คิดเป็นร้อยละ 69.52 ร้อยละ 61.54 ร้อยละ 76.12 และร้อยละ 81.96 ของรายได้รวมในปี 2547 ถึง 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 ตามลำดับ และบริษัทมีรายได้จากการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กคิดเป็นร้อยละ 30.47 ร้อยละ 38.43 ร้อยละ 23.80 และร้อยละ 17.79 ของรายได้รวมในปี 2547 ถึง 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 ตามลำดับ

ปัจจุบันบริษัท มีโรงงานจำนวน 1 แห่ง มีกำลังการผลิตรวมเท่ากับ 113,500 ตันต่อปี โดยตั้งอยู่ที่ 7/4, 7/6 หมู่ 1 ถนนเอกชัย ตำบลแคราย อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร 74110 ในปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยร้อยละ 64.05 และร้อยละ 63.51 ของกำลังการผลิตรวม ตามลำดับ (รายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์)

บริษัทเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กที่ให้บริการลูกค้าได้อย่างครบวงจร โดยใช้นโยบาย One Stop Service คือ บริษัทจะเป็นผู้จำหน่ายที่มีผลิตภัณฑ์หลากหลายครบถ้วน เพื่อให้ลูกค้าสามารถประหยัดต้นทุนค่าใช้จ่าย และต้นทุนทางเวลา เนื่องจากลูกค้าสามารถสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เหล็กทุกประเภทตามความต้องการได้ในราคาที่พอใจจากบริษัท ทั้งนี้ในอนาคตหากมีผลิตภัณฑ์เหล็กชนิดใหม่มาจำหน่ายในท้องตลาด และลูกค้าของบริษัทมีความต้องการ บริษัทจะจัดซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมาจำหน่ายเพื่อให้บริษัทยังคงเป็น One Stop Service อย่างแท้จริง นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับขั้นตอนกระบวนการผลิตซึ่งเป็นหัวใจหลักในการที่จะได้สินค้าคุณภาพดีในต้นทุนต่ำ ทำให้สินค้าส่วนใหญ่ของบริษัท

ได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมุ่งมั่นที่จะปรับปรุงระบบการทำงานและประสิทธิภาพในการผลิตอย่างต่อเนื่อง โดยมีเป้าหมายที่จะพัฒนาให้ได้รับมาตรฐาน ISO 9001 ต่อไป ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการศึกษาข้อมูลสำหรับการยื่นขอมาตรฐาน ISO 9001 รวมทั้ง บริษัทจะพิจารณาเพิ่มสายการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพเพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของบริษัท ดังเช่น ในปัจจุบันบริษัทมีโครงการติดตั้งเครื่องจักรสำหรับการผลิตท่อเหล็กรีดร้อนและรีดเย็น (รายละเอียดในข้อ 6 โครงการในอนาคต)

บริษัทจัดจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าภายในประเทศทั้งหมด ซึ่งบริษัทแบ่งลูกค้าออกเป็น 3 กลุ่ม คือ (1) ผู้ค้าส่งเหล็ก (2) ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต่างๆ (3) ผู้รับเหมาก่อสร้าง และผู้บริโภครายย่อย ซึ่งมูลค่าการจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 43.44 ร้อยละ 39.88 และร้อยละ 16.68 ของรายได้รวมในปี 2549 และคิดเป็นร้อยละ 57.67 ร้อยละ 34.19 และร้อยละ 8.14 ของรายได้รวมในไตรมาส 1 ปี 2550 ตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทไม่มีการขายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายหนึ่งรายใดในกลุ่มนี้เกินร้อยละ 10 ของรายได้รวมของบริษัท

อุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดร้อนของไทยเป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า และตอบสนองความต้องการผลิตภัณฑ์เหล็กขั้นปลายภายในประเทศเป็นหลัก ได้แก่ เหล็กเส้น เหล็กหลอด เหล็กโครงสร้างรูปพรรณ เหล็กแผ่นรีดร้อนและรีดเย็น ซึ่งเป็นวัตถุดิบขั้นพื้นฐานของอุตสาหกรรมต่อเนื่องหลายประเภท เช่น อุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมเครื่องจักรกล การเกษตร เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันอุตสาหกรรมก่อสร้างมีแนวโน้มชะลอตัวลงเล็กน้อย จากปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองที่ยังบั่นทอนความเชื่อมั่นในการลงทุนของภาคเอกชนไทยและต่างประเทศ รวมทั้งความล่าช้าในการดำเนินโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐ แต่อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตรยังมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง เนื่องจากการขาดแคลนแรงงานในประเทศ และประเทศเพื่อนบ้านแถบอินโดจีนมีความต้องการเครื่องจักรกลการเกษตรสูง

ด้านการแข่งขันของกลุ่มธุรกิจศูนย์บริการเหล็กนั้น ผู้บริหารประเมินว่าปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ประกอบการธุรกิจศูนย์บริการที่มีกำลังการผลิตและมีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดขนาดใหญ่จำนวน 2 ราย และขนาดกลางจำนวน 6 ราย ซึ่งบริษัทเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการธุรกิจศูนย์บริการที่มีกำลังการผลิตขนาดกลาง ดังนั้นการแข่งขันของกลุ่มผู้ผลิตขนาดใหญ่และขนาดกลางจึงอยู่ในระดับปานกลาง สำหรับ กลุ่มธุรกิจผู้ผลิตท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี ผู้บริหารประเมินว่าประเทศไทยมีผู้ผลิตท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซีรายใหญ่ 9 ราย ผู้ผลิตท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซีขนาดกลาง 13 ราย และผู้ผลิตท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซีขนาดเล็กประมาณ 28 ราย โดยบริษัทจัดเป็นผู้ผลิตท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซีขนาดเล็ก ผู้บริหารจึงประเมินว่าการแข่งขันในธุรกิจผู้ผลิตท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซีค่อนข้างสูง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของกิจการของบริษัท มีดังนี้

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ
  - ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบ

ในปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทได้สั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักคิดเป็นร้อยละ 50.31 และร้อยละ 65.98 ของต้นทุนขายตามลำดับ ซึ่งบริษัทสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนทั้งหมดจากผู้ผลิตภายในประเทศ ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจะส่งผลกระทบต่อต้นทุน และราคาขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท อย่างไรก็ตาม สำหรับสินค้าที่บริษัทให้บริการจัดหาผลิตภัณฑ์บริษัทจะสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้งตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และสำรองสินค้าบางประเภทที่เป็นที่นิยมของลูกค้า ทำให้บริษัทสามารถใช้นโยบายต้นทุนบวกกำไรในการกำหนดราคาขายสินค้าของบริษัท กล่าวคือ การนำต้นทุนวัตถุดิบ รวมค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นรวมกับกำไรมากำหนดราคาขาย ทำให้บริษัทสามารถรักษาสวนต่างของกำไรได้ เนื่องจากบริษัทจะทำการปรับราคาขายสินค้าเป็นระยะ ๆ ตามราคา

วัตถุดิบที่มีการปรับราคา อย่างไรก็ตาม หากราคาคาผลิตรถยนต์เหล็กทรงตัวหรือมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้น บริษัทจะใช้นโยบาย ต้นทุนบวกกำไรในการกำหนดราคาขายสินค้าของบริษัททั้งสินค้าที่บริษัทให้บริการจัดหาผลิตภัณฑ์และสินค้าที่บริษัทเป็นผู้แปรรูป โดยบริษัทจะนำต้นทุนวัตถุดิบ รวมค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น รวมกับกำไร มากำหนดราคาขาย ซึ่งทำให้บริษัท สามารถรักษาสัดส่วนต่างของกำไรได้ และบริษัทจะทำการปรับราคาขายสินค้าเป็นระยะ ๆ ตามราคาวัตถุดิบที่มีการปรับราคา นอกจากนี้การปรับราคาแต่ละครั้งนั้น บริษัทจะเทียบเคียงราคาขายสินค้าของบริษัทกับราคาตลาด ณ ขณะนั้น และหาก ราคาคาผลิตรถยนต์เหล็กมีแนวโน้มลดลง บริษัทจะเร่งจำหน่ายสินค้าทั้งสินค้าที่บริษัทให้บริการจัดหาผลิตภัณฑ์และสินค้าที่ บริษัทเป็นผู้แปรรูป และหากลูกค้าต้องการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า บริษัทจะเรียกเก็บเงินค้ำมัดจำสินค้าบางส่วนจากลูกค้าทันที และทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิต ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อน

นอกจากนี้ บริษัทยังติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิด เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการ สั่งซื้อและบริหารจัดการปริมาณวัตถุดิบคงคลังให้เหมาะสม ทั้งนี้ ในสถานการณ์ที่ราคาเหล็กปกติบริษัทมีนโยบายสำรอง สินค้าคงคลังประมาณ 45 วัน จากทั้งสองนโยบายดังกล่าวทำให้การเปลี่ยนแปลงด้านราคาวัตถุดิบจะไม่ส่งผลกระทบต่อผล การดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนรายใหญ่

ปัจจุบันผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในประเทศมีเพียง 3 ราย ในปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทสั่งซื้อ เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้ผลิตหลักดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 45.23 และร้อยละ 60.15 ของยอดคำสั่งซื้อทั้งหมด การที่ มีผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในประเทศเพียงสามราย ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบในกรณีที่ ผู้ผลิตทั้งสามรายไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบให้กับบริษัทได้ตามกำหนดพร้อมกันทั้งสามรายและบริษัทไม่สามารถจัดหา วัตถุดิบจากแหล่งอื่นเข้ามาทดแทนได้ทันแผนการผลิตสินค้าตามที่ได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า อย่างไรก็ตาม จากการที่ บริษัทสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนจากผู้ผลิตทั้งสามกลุ่มเป็นเวลานานและไม่เคยมีการค้างชำระค่าสินค้า ทำให้บริษัทมี ความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตเหล็กทั้งสามราย ประกอบกับบริษัทมีการวางแผนการผลิต รวมทั้งแจ้งปริมาณการ สั่งซื้อวัตถุดิบให้แก่ผู้ผลิตล่วงหน้า และจากการดำเนินงานของบริษัทในอดีตถึงปัจจุบันบริษัทยังไม่เคยประสบปัญหาขาด แคลนวัตถุดิบ นอกจากนี้หากเกิดภาวะดังกล่าวบริษัทยังสามารถนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากต่างประเทศได้ ซึ่งใน อดีตบริษัทเคยสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากรัสเซีย อินเดีย และจีน ทั้งนี้ โดยปกติการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน จากต่างประเทศจะใช้เวลาประมาณ 2-3 สัปดาห์ ซึ่งจะนานกว่าการสั่งซื้อจากในประเทศ

- ความเสี่ยงเกี่ยวกับความไม่แน่นอนของรายได้จากการจำหน่ายสินค้าชนิดใหม่

ปี 2549 บริษัทได้เริ่มจัดจำหน่ายเหล็กเส้นให้แก่ลูกค้าทั้งรายใหม่และรายเดิม ซึ่งบริษัทมีรายได้จากการจำหน่าย เหล็กเส้นร้อยละ 14.53 และร้อยละ 14.70 ของรายได้รวมในปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 ตามลำดับ ทำให้บริษัทมี ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้จากการขายสินค้าชนิดใหม่ อย่างไรก็ตาม เหล็กเส้นเป็นสินค้าที่ใช้กันอย่าง แพร่หลาย ซึ่งจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าส่งเหล็ก และผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้าดังกล่าวอยู่แล้ว รวมทั้งบริษัทได้ สอบถามความต้องการจากลูกค้าก่อนที่บริษัทจะเริ่มจัดจำหน่ายเหล็กเส้น นอกจากนี้ ที่ผ่านมามีรายได้จากการขาย เหล็กเส้นเพิ่มขึ้นโดยตลอด บริษัทจึงเพิ่มจำนวนพนักงานขายเหล็กเส้นเพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง ผู้บริหารจึงเชื่อมั่น ว่าบริษัทจะมีรายได้จากการจำหน่ายเหล็กเส้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต

- ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงกฎหมายด้านการแข่งขัน

การออกมาตรการคุ้มครองผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและไม่เป็นม้วนของภาครัฐ

จากการทุ่มตลาดเหล็กในประเทศไทยในปี 2544-2545 ทำให้ราคาเหล็กในประเทศลดต่ำลงมาก ส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตเหล็กภายในประเทศ และทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคาของผู้ผลิตเหล็กแปรรูปสูงมาก ทำให้ภาครัฐออกมาตรการคุ้มครองผู้ผลิตในประเทศโดยการประกาศเก็บอากรชั่วคราวเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน จาก 14 ประเทศ ลงวันที่ 8 พฤศจิกายน 2545 โดยมาตรการต่างๆ ที่ภาครัฐออกมาเพื่อคุ้มครองผู้ผลิตในประเทศมีอายุ 5 ปี โดยจะสิ้นสุดการคุ้มครองในปี 2551 อาจจะทำให้ราคาเหล็กมีความผันผวนจากการทุ่มตลาดของผู้ผลิตต่างประเทศได้อีก ทำให้ความสามารถในการแข่งขันของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม หากมาตรการความคุ้มครองดังกล่าวหมดลง หรือคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดมีมติให้ยกเลิกมาตรการทุ่มตลาดกับผู้ผลิตต่างประเทศรายใดเพิ่มเติม บริษัทได้เตรียมความพร้อมโดยบริษัทสามารถสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนจากผู้ผลิตในต่างประเทศหากเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในต่างประเทศมีราคาถูกกว่าเข้ามาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต รวมทั้งจำหน่ายให้แก่ลูกค้าได้

การเปิดเขตการค้าเสรี (Free Trade Area)

ปัจจุบันประเทศไทยได้เปิดเขตการค้าเสรีกับกลุ่มประเทศอาเซียน และได้ทำข้อตกลงว่าด้วยการใช้มาตรการกำหนดอัตราอากรรวมเพื่อการค้าเสรีอาเซียน (Agreement on the Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Scheme for ASEAN Free Trade Area (AFTA)) ซึ่งเหล็กแผ่นรีดร้อน และท่อเหล็กเป็นสินค้าที่อยู่ในรายการลดภาษีปกติ (Normal Track) คือ ต้องลดอัตราภาษีศุลกากรของสินค้านี้ลงให้เหลือร้อยละ 0 ภายในปี 2553 ทั้งนี้ในปัจจุบันอัตราภาษีศุลกากรที่ประเทศไทยเรียกเก็บกับประเทศในกลุ่มอาเซียนสำหรับแผ่นเหล็กรีดร้อน คือ ร้อยละ 2-5 ซึ่งขึ้นกับประเภทและขนาด และสำหรับท่อเหล็ก คือ ร้อยละ 5 อีกทั้งความเป็นไปได้ที่ประเทศไทยอาจจะเปิดเขตการค้าเสรีกับประเทศอื่น ทำให้ในอนาคตอาจมีเหล็กแผ่นรีดร้อน และท่อเหล็กนำเข้าราคาถูกลงในอนาคต และทำให้มีคู่แข่งจากต่างประเทศมากขึ้น อย่างไรก็ตามข้อจำกัดด้านระยะเวลาในการขนส่งและค่าขนส่งเหล็กแผ่นรีดร้อน และท่อเหล็กนำเข้าจะเป็นข้อเสียเปรียบที่สำคัญของการนำเข้า นอกจากนี้หากการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อน และท่อเหล็กจากต่างประเทศถูกกว่าการซื้อในประเทศ บริษัทสามารถนำเข้าจากต่างประเทศได้

- ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและการให้สินเชื่อกับลูกค้า

ในปี 2549 บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปจากกิจกรรมการดำเนินงาน เท่ากับ 1,383.32 ล้านบาท บริษัทใช้ในการให้สินเชื่อกับลูกค้าจากปี 2548 จำนวน 156.03 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็น 1,152.98 ล้านบาทในปี 2549 ซึ่งเพิ่มขึ้นจำนวน 996.94 ล้านบาท และบริษัทใช้ในการสำรองสินค้าเพิ่มขึ้น จำนวน 123.08 ล้านบาท รวมถึงการจ่ายเงินล่วงหน้าค่าสินค้าจำนวน 407.10 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนจำนวนมาก และอาจทำให้บริษัทประสบปัญหาด้านสภาพคล่อง และในไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในการให้สินเชื่อกับลูกค้า จำนวน 190.93 ล้านบาท และใช้ในการสำรองสินค้าเพิ่มขึ้น จำนวน 110.32 ล้านบาท แต่บริษัทยังมีกระแสเงินสดสุทธิได้รับจากกิจกรรมการดำเนินงานเท่ากับ 229.25 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีเงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้าลดลง จำนวน 312.05 ล้านบาท และสำหรับการให้สินเชื่อกับลูกหนี้การค้า ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2550 บริษัทมีลูกหนี้การค้าสุทธิทั้งหมด 1,343.90 ล้านบาท ซึ่งเป็นลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ 895.68 ล้านบาท และเป็นลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน 432.85 ล้านบาท และเป็นลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระ 4 ถึง 6 เดือน 15.17 ล้านบาท และเป็นลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระ 7 ถึง 12 เดือน 0.20 ล้านบาท หากในอนาคตบริษัทมีหนี้ค้างชำระเพิ่มมากขึ้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการเกิดหนี้สูญ และเกิดต้นทุนการเสียโอกาสในการลงทุนสำหรับโครงการที่ให้ผลตอบแทนที่ดีได้ และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2550 ลูกหนี้การค้ารายหนึ่งของบริษัทซึ่งไม่ได้เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง มียอดค้างชำระ 158.83 ล้านบาท ประสบปัญหาในการชำระหนี้ ซึ่งนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล

กรรมการและประธานกรรมการบริหาร ได้ชำระหนี้แทนลูกหนี้รายดังกล่าวในฐานะผู้ค้ำประกันทั้งจำนวนเมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2550 ดังนั้นสิทธิในการฟ้องร้องให้ลูกหนี้ดังกล่าวชำระหนี้จึงโอนไปที่นางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล และหากลูกหนี้ดังกล่าวไม่สามารถชำระหนี้ นางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูลจะไม่สามารถมาไต่เบี่ยงกับบริษัท อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทมีลูกหนี้การค้าในหลากหลายธุรกิจ ซึ่งลูกหนี้การค้าส่วนมากจะเป็นลูกค้าที่มีการซื้อขายกันมานานกว่า 10 ปี และบริษัทมีนโยบายพิจารณาการให้เครดิตทางการค้ากับลูกค้าอย่างเข้มงวด ซึ่งบริษัทจะพิจารณาให้เครดิตเฉพาะลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ทางการค้ากันมาเป็นระยะเวลาพอสมควร รวมทั้งบริษัทมีนโยบายการติดตามชำระหนี้ ทำให้ตั้งแต่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 จนถึงปัจจุบันบริษัทไม่เคยมีประวัติหนี้สูญ บริษัทจึงมั่นใจว่าการให้สินเชื่อกับลูกหนี้การค้าอย่างรัดกุม จะไม่กระทบต่อเงินทุนหมุนเวียน และผลการดำเนินงานของบริษัท

## 2. ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

- ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีคณะกรรมการบริษัทส่วนใหญ่มาจากครอบครัวเดียวกัน และเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามทั้งหมด รวมทั้งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2550 คณะกรรมการของบริษัทจำนวน 5 ท่านจากทั้งหมด 8 ท่านล้วนเป็นครอบครัวของนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล จึงทำให้ครอบครัวนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล สามารถควบคุมมติคณะกรรมการบริษัทได้ทั้งหมด และกรรมการผู้มีอำนาจลงนามทั้งหมดเป็นบุคคลในครอบครัวนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล นอกจากนี้ กลุ่มนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล ยังถือหุ้นของบริษัทรวมกันคิดเป็นร้อยละ 86.67 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นลดลงเหลือร้อยละ 65.00 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 400 ล้านบาท จึงทำให้กลุ่มนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

### สรุปฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีรายได้รวมจำนวน 2,703.30 ล้านบาท 1,796.43 ล้านบาท 4,297.26 ล้านบาทและ 1,623.17 ล้านบาท ในปี 2547 ถึงปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 ตามลำดับ ในปี 2548 บริษัทมีรายได้รวมลดลงจากปี 2547 ร้อยละ 33.56 ซึ่งมีสาเหตุหลักจากการลดลงทั้งราคาจำหน่ายและปริมาณการจำหน่าย ต่อมาในปี 2549 บริษัทมีรายได้รวม 4,297.26 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 139.28 เทียบกับปี 2548 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการจำหน่ายดังกล่าวมีสาเหตุหลักมาจาก (1) การเพิ่มขึ้นของราคาขายเฉลี่ยเฉลี่ยทุกประเภท โดยราคาจำหน่ายเฉลี่ยของเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในช่วงไตรมาส 1 ปี 2549 เท่ากับ 16.26 บาทต่อกิโลกรัม ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 18.50 บาทต่อกิโลกรัม ในไตรมาส 4 ปี 2549 และ (2) บริษัทได้เพิ่มบริการจัดหาผลิตภัณฑ์เหล็กรูปพรรณประเภทขึ้นรูปร้อน คือ เหล็กเส้น ซึ่งทำให้มูลค่าการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณประเภทขึ้นรูปร้อนเพิ่มขึ้นจาก 307.87 ล้านบาทในปี 2548 เป็น 1,496.78 ล้านบาท ในปี 2549 และในไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทมีรายได้รวม 1,619.00 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 917.98 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 130.95 เทียบกับไตรมาสเดียวกันของปี 2549 เนื่องจาก (1) ราคาจำหน่ายเฉลี่ยของเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนเพิ่มขึ้นจาก 16.26 บาทต่อกิโลกรัมในไตรมาส 1 ปี 2549 เป็น 20.16 บาทต่อกิโลกรัมในไตรมาส 1 ปี 2550 และ (2) บริษัทจำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนเพิ่มขึ้นอย่างมากจาก 122.18 ล้านบาทในไตรมาส 1 ปี 2549 เป็น 765.46 ล้านบาทในไตรมาส 1 ปี 2550 และบริษัทจำหน่ายเหล็กรูปพรรณประเภทขึ้นรูปร้อนเพิ่มขึ้นจาก 171.18 ล้านบาทในไตรมาส 1 ปี 2549 เป็น 396.75 ล้านบาท ในไตรมาส 1 ปี 2550

บริษัทมีต้นทุนขายจำนวน 2,671.79 ล้านบาท 1,718.50 ล้านบาท 4,061.51 ล้านบาท และ 1,558.58 ล้านบาท ในปี 2547 ถึงปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 98.83 ร้อยละ 95.66 ร้อยละ 94.44 และร้อยละ 96.02 ของรายได้รวม ในปี 2547 ถึงปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 ตามลำดับ โดยต้นทุนขายหลัก ได้แก่ เหล็กแผ่นรีดร้อน ชนิดม้วน ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของผลิตภัณฑ์ของบริษัท และผลิตภัณฑ์เหล็กชนิดอื่น ส่วนที่เหลือได้แก่ ค่าแรงงานและค่า โสรัยในการผลิต ประมาณร้อยละ 1 ของต้นทุนขาย ในปี 2548 บริษัทมีมูลค่าต้นทุนขายลดลงตามยอดขายบริษัทที่ลดลง ตามราคาวัตถุดิบหลักที่ลดลง และมีอัตราส่วนต้นทุนขายต่อรายได้ลดลงจากปี 2547 เนื่องจากบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเพิ่มมากขึ้น ซึ่งการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กจะมีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นสูงกว่าการให้บริการจัดหาผลิตภัณฑ์ใน ลักษณะซื้อมาขายไป ต่อมาในปี 2549 บริษัทมีสัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้รวมดังกล่าวลดลงจากปี 2548 ซึ่งเป็นผลจากการเริ่มปรับเพิ่มขึ้นของราคาขายและปริมาณการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์เหล็กทุกประเภท ในขณะที่ต้นทุนขายของบริษัทมาจากสินค้าที่คงคลังอยู่ในระดับต่ำสะสมมาตั้งแต่ปลายปี 2548 จึงทำให้อัตราส่วนดังกล่าวลดลง และในไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทมีต้นทุนขาย 1,558.58 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 96.02 ของรายได้รวม ซึ่งสัดส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากปี 2549 เนื่องจากบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการจัดหาผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 76.12 ของรายได้รวมในปี 2549 เป็น ร้อยละ 81.96 ของรายได้รวมในไตรมาส 1 ปี 2550 ซึ่งบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการจัดหาผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อน ชนิดม้วนเพิ่มขึ้นจากปี 2549 อย่างมาก กล่าวคือ สัดส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 27.73 ของรายได้รวมในปี 2549 เป็นร้อยละ 47.16 ของรายได้รวมในไตรมาส 1 ปี 2550

บริษัทมีกำไรขั้นต้น 31.34 ล้านบาท 77.41 ล้านบาท และ 235.76 ล้านบาท ในปี 2547 ถึงปี 2549 ตามลำดับ และมีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 1.16 ร้อยละ 4.31 และร้อยละ 5.49 ของรายได้รวมในปี 2547 ถึงปี 2549 ตามลำดับ ในปี 2548 บริษัทมีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นร้อยละ 147.00 เมื่อเทียบกับปี 2547 ซึ่งเกิดจากบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการจำหน่าย สินค้าแปรรูปที่สูงขึ้น โดยอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้าแปรรูปจะสูงกว่าอัตรากำไรขั้นต้นของการจัดหาสินค้า และเกิดจากการ บริหารสินค้าคงคลังดีขึ้น กล่าวคือ บริษัทมีนโยบายให้พนักงานขายแจ้งบริษัททันทีที่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า โดยบริษัทจะ ตรวจสอบสินค้าคงเหลือ และจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เหล็กทันทีที่ปริมาณสินค้าคงคลังอยู่ในระดับต่ำ หรือราคาผลิตภัณฑ์เหล็กมี แนวโน้มขึ้นราคา และในปี 2549 บริษัทมีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นร้อยละ 204.56 เมื่อเทียบกับปี 2548 เนื่องจากการปรับตัวเพิ่ม สูงขึ้นของราคาจำหน่ายของผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อน ตามราคาตลาดโลกที่ปรับเพิ่มขึ้น ประกอบกับการราคาการ จำหน่ายและปริมาณการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์เหล็กที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะเหล็กแผ่นที่บริษัทเป็นผู้แปรรูปเพิ่มสูงขึ้น และในไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทมีกำไรขั้นต้น 60.42 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 26.34 ล้านบาทในไตรมาสเดียวกันของปี 2549 ตามการเพิ่มขึ้นของยอดขาย และในไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 3.73 ของรายได้รวมซึ่ง เปลี่ยนแปลงเล็กน้อยจาก ร้อยละ 3.76 ของรายได้รวมในไตรมาสเดียวกันของปี 2549

บริษัทมีกำไรสุทธิ 4.27 ล้านบาท 36.83 ล้านบาทและ 116.16 ล้านบาท ในปี 2547 ถึงปี 2549 ตามลำดับ ซึ่งกำไร สุทธิในปี 2547 ถึงปี 2549 คิดเป็นร้อยละ 0.16 ร้อยละ 2.05 และร้อยละ 2.70 ของรายได้รวมตามลำดับ สะท้อนให้เห็นว่า บริษัทมีความสามารถในการทำกำไรที่ดีขึ้น ถึงแม้จะมีดอกเบี้ยจ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการกู้ยืมเงินระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เพื่อใช้ในการสำรองสินค้า โดยในปี 2549 บริษัทมีดอกเบี้ยจ่ายเท่ากับ 37.44 ล้านบาท สาเหตุที่บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นมา จากรายได้รวมของบริษัทที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ทั้งจากปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้น และราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนมีการ ปรับราคาเพิ่มขึ้น และในด้านต้นทุนการขายและการจัดการบริหารที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น กล่าวคือ บริษัทมีการวิเคราะห์ถึง แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบหรือสินค้าก่อนการสั่งซื้อ หากราคาวัตถุดิบหรือสินค้านี้มีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้น บริษัทจะสั่งซื้อในจำนวนที่มากกว่าระดับปกติที่ 30-60 วัน และในทางกลับกันบริษัทจะชะลอการสั่งซื้อหรือสั่งเฉพาะที่ลูกค้า ต้องการ หากราคาวัตถุดิบหรือสินค้านี้มีแนวโน้มปรับลดลง และในไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทมีกำไรสุทธิ 24.36 ล้านบาทคิด

เป็นร้อยละ 1.50 ของรายได้รวมเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยจากไตรมาสเดียวกันของปี 2549 เนื่องจากบริษัทมีดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทมีกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.01 บาทต่อหุ้น 0.12 บาทต่อหุ้น 0.39 บาทต่อหุ้นและ 0.39 บาทต่อหุ้น ในปี 2547 ถึงปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 ตามลำดับ และบริษัทมีกำไรสุทธิต่อหุ้นปรับลด (Fully Diluted) เท่ากับ 0.29 บาทต่อหุ้น และ 0.24 บาทต่อหุ้น ในปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2550 บริษัทมีสินทรัพย์สุทธิ 2,230.24 ล้านบาท หนี้สินรวมเท่ากับ 1,769.15 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 461.10 ล้านบาท โดยสินทรัพย์ของบริษัทประกอบไปด้วยสินทรัพย์หมุนเวียน 2,112.02 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 94.70 ของสินทรัพย์รวม สินทรัพย์หมุนเวียนหลักของบริษัท คือ ลูกหนี้การค้าสุทธิ 1,343.90 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 60.25 ของสินทรัพย์รวม สินค้าคงเหลือ 624.64 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 28.01 ของสินทรัพย์รวม และเงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้า จำนวน 112.70 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.05 ของสินทรัพย์รวม บริษัทมีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน 118.22 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.30 ของสินทรัพย์รวม ซึ่งเป็นที่ดินอาคารและอุปกรณ์จำนวน 117.71 ล้านบาท สินทรัพย์รวมของบริษัทเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2549 มีสาเหตุหลักจากบริษัทมีลูกหนี้การค้าสุทธิเพิ่มสูงขึ้นจาก 1,152.98 ล้านบาทในปี 2549 เป็น 1,343.90 ล้านบาทในไตรมาส 1 ปี 2550 ตามการเพิ่มขึ้นของรายได้รวม บริษัทมีสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นจาก 513.20 ล้านบาทในปี 2549 เป็น 624.64 ล้านบาทในไตรมาส 1 ปี 2550 ซึ่งบริษัทสำรองสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น เนื่องจากราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้น ส่วนหนี้สินของบริษัทเป็นหนี้สินหมุนเวียนทั้งหมด หลัก ๆ ประกอบด้วย เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน จำนวน 1,470.52 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 65.94 ของสินทรัพย์รวม และเจ้าหนี้การค้า จำนวน 215.24 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.65 ของสินทรัพย์รวม และส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ประกอบด้วย ทุนเรียกชำระแล้ว 300.00 ล้านบาท และกำไรสะสม จำนวน 155.29 ล้านบาท นอกจากนี้ ณ 31 มีนาคม 2550 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องหรืออัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน 1.19 เท่า และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว 0.76 เท่า บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องสูงกว่าอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วมาก เนื่องจากบริษัทมีการสำรองสินค้าคงเหลือในสัดส่วนสูงเมื่อเทียบกับสินทรัพย์หมุนเวียนประเภทอื่น นอกจากนี้บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด 0.51 เท่า และมีอัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย 12.23 เท่า เนื่องจากบริษัทเริ่มมีกระแสเงินสดได้มาจากการดำเนินงาน ซึ่งสาเหตุสำคัญมาจากการที่บริษัทมีเงินจ่ายมัดจำล่วงหน้าเพื่อจองสินค้าลดลง บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 3.84 เท่า สูงกว่าบริษัทที่ประกอบธุรกิจเดียวกันกับบริษัทซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นระหว่าง 1.36 – 1.58 เท่า เนื่องจากบริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพื่อนำมาสำรองสินค้าเพื่อจำหน่าย จำนวน 1,470.52 ล้านบาทและมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพียง 461.10 ล้านบาท และเมื่อบริษัทระดมทุนได้ในครั้งนี้ ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทจะเพิ่มขึ้น และจะทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทลดลง

ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2549 วันที่ 25 พฤษภาคม 2549 มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 400.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน จำนวน 100 ล้านหุ้น ซึ่งเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ บริษัทจะนำไปชำระค่าก่อสร้างอาคารโรงงาน และชำระค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ รวมถึงใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท (รายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 6 โครงการในอนาคต) ทั้งนี้ บริษัทจะดำเนินการนำหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายในครั้งนี้ เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

**คำเตือน** ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนต้องใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ออกหลักทรัพย์ และเงื่อนไขของหลักทรัพย์ในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 เพิ่มเติมโดยละเอียดรอบคอบ รวมทั้งความเหมาะสมในการลงทุนและความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี ทั้งนี้ ข้อมูลสรุป (Executive Summary) ในส่วนที่ 1 นี้เป็นเพียงข้อมูลที่สำคัญเกี่ยวกับผู้ออกหลักทรัพย์เพียงส่วนหนึ่งเท่านั้น