

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท แอสเซียม เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “HTECH”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 กันยายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียน 3 ล้านบาท (ชำระแล้ว 1.5 ล้านบาท) โดยการร่วมทุนระหว่างบริษัท แอสเซียม เมทอล จำกัด และนักลงทุนชาวไทยรวม 78% และนักลงทุนชาวสิงคโปร์ 22% โดยบริษัทดำเนินธุรกิจผลิต รับจ้างผลิต และจำหน่ายเครื่องมือที่ใช้ในการตัดเฉือนโลหะ (Cutting Tools) เพื่อรองรับงานด้านอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ และอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งในเดือนธันวาคม ปี 2550 ได้มีการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทและกลุ่มผู้ถือหุ้น โดยบริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วอีกจำนวน 162,253,400 ล้านบาท เป็น 179,253,400 บาท ซึ่งแบ่งเป็น (1) เพิ่มทุน 50 ล้านบาท เพื่อมาแลกหุ้น บริษัท แอสเซียม เมทอล จำกัด (HM) จากผู้ถือหุ้นเดิมของ HM ในสัดส่วน 1 : 1 ซึ่งมีมูลค่าใกล้เคียงมูลค่าทางบัญชีของบริษัทและ HM ในขณะนั้น ส่งผลให้บริษัทถือหุ้น 100% ใน HM ซึ่งปัจจุบันมีทุนชำระแล้ว 50 ล้านบาท (2) เพิ่มทุน 112,253,400 ล้านบาท เสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทตามแผนการปรับโครงสร้างการถือหุ้น ซึ่ง HM ไม่ได้เพิ่มทุนตามสัดส่วน บริษัทได้จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2551 โดย ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทแบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อยออกเป็น 3 ประเภท คือ (1) ธุรกิจเครื่องมือตัดเฉือนโลหะ ซึ่งผลิตโดยบริษัท มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 61.83 ของรายได้รวม (2) ธุรกิจผลิตเครื่องมือ ซึ่งผลิตโดยบริษัทย่อย มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 18.80 ของรายได้รวม และ (3) ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะ ซึ่งผลิตโดยบริษัทย่อย มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 16.56 ของรายได้รวมรายละเอียด ดังนี้

1. **ธุรกิจผลิตเครื่องมือตัดเฉือนโลหะ (Cutting Tools):** บริษัทเป็นผู้ผลิต รับจ้างผลิตและจำหน่ายเครื่องมือที่ทำมาจากเพชรสังเคราะห์ (Polycrystalline Diamond; PCD) สำหรับใช้ในการตัดเฉือนโลหะ (Cutting Tools) เพื่อใช้ได้ในงานที่มีความเที่ยงตรงสูง (High precision part) โดยบริษัทเน้นการผลิต PCD Tools เป็นส่วนใหญ่เพราะมีคุณสมบัติเด่น คือ มีความแข็งทำให้สามารถตัดวัสดุที่มีความแข็งจนยากต่อการตัดด้วยเครื่องมืออื่นๆ และทนต่อการสึกหรองสูงทำให้อายุการใช้งานคงทนกว่าเครื่องมือประเภท Carbide และเหมาะสำหรับชิ้นงานที่ต้องการความเที่ยงตรงและผิวสำเร็จที่ดีเยี่ยม เช่น ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น ทั้งยังสามารถใช้ในงานขัดผิวละเอียดและการเจียระไน ซึ่งผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทแบ่งออกได้เป็น 6 ประเภท คือ PCD boring tool, PCD endmill tool, PCD insert, PCD brazing tool, PCD reamer และ PCD hollow tool

2. **ธุรกิจผลิตเครื่องมือ (Tooling):** สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ (1) อุปกรณ์จับยึดชิ้นงาน (Jigs & Fixture) ซึ่งบริษัทรับออกแบบและจัดสร้างอุปกรณ์จับยึดชิ้นงานตามความต้องการของลูกค้า เพื่อใช้สำหรับจับยึดชิ้นงานให้ตรงตำแหน่งสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ ชิ้นส่วนยานยนต์ และชิ้นส่วนเครื่องจักรกล (2) ด้ามยึดจับเครื่องมือตัด (Holders) ซึ่งบริษัทผลิต รับจ้างผลิตและจำหน่าย อุปกรณ์ในการยึดจับเครื่องมือตัดต่างๆ เพื่อให้การทำงานเป็นไปอย่างสะดวก รวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่าย เช่น Holders ที่ใช้ในการยึดจับไบเม็ต (PCD insert) เป็นต้น

3. **ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะ (Metal Fabrication):** บริษัทรับจ้างผลิตชิ้นงานโลหะตามความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทได้จำแนกผลิตภัณฑ์เป็น 2 ประเภท ดังนี้ (1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งเป็นจำนวนมาก (Mass Product) และมีการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง เช่น บานพับกล่องเครื่องประดับและชิ้นส่วนแม่แรงรถยนต์ เป็นต้น รวมทั้ง Strain gauge ซึ่งเป็นชิ้นส่วนหลักในการทำอุปกรณ์วัดแรงดัน, แรงกด, กำลังอัดของเครื่องฉีดพลาสติก หรือตาชั่งขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ คือ 38 ตัน และ Hot Runner ซึ่งเป็นชุดอุปกรณ์เสริมในระบบแม่พิมพ์ (Mold) ฉีดพลาสติกที่มีคุณสมบัติสูง เพื่อควบคุมอุณหภูมิ และ ลักษณะการไหลของน้ำพลาสติกก่อนเข้า Mold & Cavity (2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีการสั่งซื้อเป็นครั้งคราว (Batch Product) เช่น ชิ้นส่วนของเครื่องมือ ชิ้นส่วนของเครื่องจักร และ อุปกรณ์โลหะทั่วไป เป็นต้น ที่ผ่านมามีบริษัทมีประสบการณ์ในการรับจ้างผลิตชิ้นงานโลหะที่หลากหลาย อาทิ ชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องจักร, อุปกรณ์ล็อกชิ้นงานกลึง (Toggle), ตะกร้าสำหรับเครื่องทำความสะอาดชิ้นงาน (Washing Basket), Indicator stand, เฟือง (Gear Carrier), รถเข็นสัมภาระ (Trolley), และ อุปกรณ์จับชิ้นงานกลึง (Diaphragm Chuck) เป็นต้น

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้าหลักประเภทเครื่องมือตัด อุปกรณ์จับยึดชิ้นงาน และด้ามยึดจับเครื่องมือตัดที่ใช้ในระบบวนการผลิตซึ่งถือได้ว่าเป็นธุรกิจสนับสนุนที่สำคัญสำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ โดยในปัจจุบันกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทเป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งสามารถสรุปภาวะอุตสาหกรรมได้ดังนี้

อุตสาหกรรมผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์มีการแข่งขันด้านราคาและเทคโนโลยีสูง ส่งผลให้ระดับราคาต่อหน่วยเพิ่มขึ้นไม่มากนัก ทำให้กำไรต่อหน่วยลดลง ซึ่งผู้ประกอบการมีการปรับตัวรับการแข่งขันด้วยการบริหารต้นทุนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อคงความสามารถทางการแข่งขัน ทั้งนี้ อุตสาหกรรมผลิตฮาร์ดดิสก์ถูกจัดให้เป็นอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมโดยสำนักงานส่งเสริมการลงทุน (BOI) ส่งผลให้บริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์รายใหญ่ของโลก 4 ราย ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 80 ได้เข้ามาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย ทำให้ประเทศไทยได้ก้าวขึ้นเป็นฐานการผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ที่ใหญ่เป็นอันดับ 1 ของโลกซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 42% ในปี 2548

ทั้งนี้ แนวโน้มของมูลค่าการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของไทยในปี 2551 ลดลงเป็นลำดับ โดยในเดือนตุลาคม - ธันวาคม 2551 มีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 2,726 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ, 2,169 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 1,900 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ โดยที่แนวโน้มดังกล่าว ส่งผลถึงเดือนมกราคม 2552 ให้มีมูลค่าการส่งออกเหลือ 1,573 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งลดลงร้อยละ 17.2 จากยอดส่งออกเดือนธันวาคม 2551 และลดลงร้อยละ 40.4 จากยอดเดือนมกราคม 2551 ที่มีมูลค่าการส่งออก 2,639 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้คาดการณ์ว่าการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ไทยช่วงครึ่งปีแรกของปี 2552 มูลค่าตลาดอาจลดลงอยู่ในช่วงร้อยละ 15 ถึงร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยทั้งปี 2552 จะหดตัวประมาณร้อยละ 5 ถึงร้อยละ 15 (ตามรายละเอียดภาวะอุตสาหกรรมข้อ 3.3) จึงชี้ให้เห็นได้ว่าฐานลูกค้าสำคัญของบริษัทซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์จะได้รับผลกระทบนี้ โดยจะมีการลดกำลังการผลิตและคำสั่งซื้อวัตถุดิบ ซึ่งบริษัทจะได้รับผลกระทบนี้ด้วยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และคาดว่าจะมีแนวโน้มของยอดขายของบริษัทในปี 2552 เป็นไปในทิศทางเดียวกับอุตสาหกรรมนี้

นอกจากนี้ ในส่วนของการแข่งขันในตลาดฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ด้านเทคโนโลยี การพัฒนาอุปกรณ์เพื่อใช้เก็บข้อมูลประเภทใหม่ที่ดีกว่าเป็นคู่แข่งเพื่อทดแทนฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ คือ Flash memory เป็นที่นิยมในการใช้งานอย่างแพร่หลาย ดังนั้น ผู้ประกอบการฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์จึงมีแนวโน้มที่จะพัฒนาฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ให้มีขนาดเล็กลง มีความจุเพิ่มมากขึ้น และทนต่อแรงสะเทือนหรือการกระแทกได้มากขึ้น เพื่อเพิ่มความสามารถทางการแข่งขัน

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์เป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ซึ่งมีบทบาทต่อภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศและจัดเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่รัฐบาลให้การสนับสนุน เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทในการสนับสนุนอุตสาหกรรมยานยนต์และจากภาวะการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของอุตสาหกรรมรถยนต์ในอดีต ส่งผลให้ความต้องการชิ้นส่วนยานยนต์เพิ่มสูงขึ้นในทิศทางเดียวกัน ประกอบกับภาครัฐมีนโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมยานยนต์ของไทยให้เป็นฐานการผลิตยานยนต์แห่งเอเชีย (Detroit of Asia) จึงส่งผลให้อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องอย่างอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์สามารถขยายตัวได้ตามไปด้วย อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ของไทยได้มีการขยายการลงทุนและมุ่งพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น จนสามารถผลิตชิ้นส่วนที่มีความหลากหลาย ตลอดจนมีคุณภาพและมาตรฐานอยู่ในระดับที่ผู้ผลิตรถยนต์ระดับโลกยอมรับ ทำให้สามารถส่งออกไปจำหน่ายยังประเทศต่าง ๆ ได้เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม ในภาวะปัจจุบันตลาดรถยนต์ชะลอตัวและมีการแข่งขันสูง ส่งผลให้แนวโน้มในปี 2552 คาดว่าจะมีการขยายตัวลดลงซึ่งเป็นผลมาจากวิกฤติเศรษฐกิจโลก โดยมีการผลิตรถยนต์ประมาณ 1.08 ล้านคัน ลดลงจากปี 2551 ร้อยละ 22.30 แบ่งเป็นการผลิตรถยนต์เพื่อจำหน่ายในประเทศ ประมาณร้อยละ 55 และการผลิตรถยนต์เพื่อส่งออกประมาณร้อยละ 45 (ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม) ทั้งนี้ ปริมาณการผลิตที่ลดลงย่อมส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องอย่างผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ทั้ง OEM และ REM ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่ายอดส่งออกรถยนต์ปี 2552 จะหดตัวร้อยละ 23 ถึง 30 ขึ้นอยู่กับเศรษฐกิจของประเทศผู้นำเข้า โดยคาดว่ายอดส่งออกจะหดตัวลงค่อนข้างรุนแรงในช่วงครึ่งปีแรก นอกจากนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยยังคาดว่ายอดขายรถในประเทศจะหดตัวร้อยละ 20 - 26 เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว

ในปัจจุบันการผลิตเครื่องมือตัดที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision) เป็นการผลิตที่ต้องอาศัยความชำนาญและประสบการณ์ของบุคลากรในการผลิตเครื่องมือตัดให้ได้มาตรฐาน มีความเที่ยงตรง แม่นยำ รวมถึงการใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย และ

สามารถผลิตสินค้าได้ตามที่ลูกค้ากำหนด ทั้งนี้ ผู้ประกอบการในธุรกิจเครื่องมือตัด จะมีทั้งเป็นผู้ผลิตและ/หรือเป็นผู้จัดจำหน่าย โดยใน ส่วนของผู้ผลิตไม่ว่าจะผลิตเครื่องมือตัด แต่จะเป็นประเภทที่มีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทั้งในด้านรูปแบบ หรือ วัสดุที่ใช้ ผลิต เนื่องจากวัตถุประสงค์การใช้งานเครื่องมือตัดแตกต่างกัน หรืออาจเป็นกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ผู้ผลิตบางรายยังมีการ ผลิตสินค้าประเภทอื่น ๆ ด้วย ดังนั้น จึงเป็นการยากที่จะประมาณมูลค่าตลาดของอุตสาหกรรมเครื่องมือตัดทั้งหมด แต่อาจจัดได้ว่าผู้ ประกอบการส่วนใหญ่เป็นคู่แข่งกันทางอ้อมของบริษัทในฐานะที่เป็นผู้ผลิตเครื่องมือตัดได้เหมือนกัน ทั้งนี้ บริษัทเน้นการผลิตเครื่องมือ ตัดที่ทำจาก PCD ซึ่งมีคุณสมบัติด้านความละเอียด แข็งแรง ความแข็งและทนทานต่อการสึกหรอ จึงมีอายุการใช้งานนานกว่า และ ด้วยความพร้อมของบริษัทด้านบุคลากรในการผลิตและการตลาด ประกอบกับฐานลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ ไดรฟ์รายใหญ่ รวมทั้งการมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในเรื่องของคุณภาพสินค้า บริการ และการส่งมอบสินค้ากับผู้ผลิตเจ้าของตราสิน ค้า บริษัทจึงคาดว่าผู้ประกอบการรายใหม่จะไม่สามารถเข้ามาแข่งขันโดยตรงกับบริษัทได้โดยง่าย

ความได้เปรียบในการแข่งขันสำหรับธุรกิจการผลิตเครื่องมือตัดโลหะอยู่ที่ความสามารถในการผลิตเครื่องมือตัดที่หลากหลาย ครอบคลุมความต้องการของลูกค้า มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพื่อช่วยลดเวลาในการผลิตด้วยต้นทุนต่ำที่สุด และความรวดเร็ว ในการผลิตและให้บริการ บริษัทมีข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นในการแข่งขันที่สำคัญจากการเป็นผู้นำตลาดโดยเฉพาะในอุตสาหกรรม การผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ มีบริการที่ครบวงจรโดยบริษัทมีการให้บริการด้านการออกแบบเครื่องมือตัดประเภทต่างๆ เพื่อช่วยลดเวลาการ ทำงานให้กับลูกค้าและยังรับปรึกษาเกี่ยวกับการวางแผนการผลิตในส่วนของการที่ต้องใช้เครื่องมือในการผลิตชิ้นงานด้วย นอกจากนี้ บริษัทได้มีการตรวจสอบชิ้นงานและออกเอกสารรับประกันสินค้า โดยคำนึงถึงความถูกต้องและคุณภาพของชิ้นงานก่อนนำส่งถึงมือลูก ค้า ทำให้บริษัทมีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง โดยลูกค้าหลักของบริษัทส่วนใหญ่เป็นบริษัทผู้ผลิตที่มีมาตรฐานสินค้าคุณภาพสูง

อย่างไรก็ตาม จากปัญหาวิกฤตการเงินสหรัฐอเมริกาที่เกิดขึ้นในปี 2551 ที่ส่งผลถึงภาวะชะลอตัวของอุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์ ไดรฟ์ ซึ่งทำให้บริษัทมีกำลังการผลิตเหลือมากขึ้น ดังนั้น ในช่วงที่มีกำลังการผลิตเหลือนี้ บริษัทจึงยังไม่มีการซื้อเครื่องจักรใหม่ แต่จะ วางแผนจัดสรรกำลังการผลิตให้มีประสิทธิภาพและยังคงมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยที่บริษัทจะเน้นให้เครื่องจักรใหม่ ที่บริษัทได้สั่ง ซื้อไปเมื่อปี 2551 ซึ่งที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าเครื่องจักรที่มีอยู่เดิม ได้แก่ เครื่องเจียระไน PCD (EWAMATIC 6 AXIS PCD GRINDER) ซึ่งติดตั้งและเดินการผลิตแล้วตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2551 และ เครื่องเจียระไน Carbide (EWAMATIC 6 AXIS CARBIDE GRINDER) คาดว่าจะติดตั้งในไตรมาส 2 ปี 2552 ให้ทำงานให้เต็มกำลังการผลิตของเครื่องจักรใหม่มากที่สุด ซึ่งจะทดแทนการทำงานในเครื่องจักร ระบบ manual และสามารถใช้งานเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ได้อีกด้วย

ในส่วนของ เครื่อง manual ที่มีกำลังการผลิตเหลือ บริษัทจึงมีแผนปรับปรุงเครื่องจักรบางส่วนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และมีการนำเครื่อง manual ที่มีอยู่มาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย โดยในปี 2552 บริษัทมีแผนการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเสนอขายให้ แก่ลูกค้า โดยได้มีการติดต่อกับลูกค้าเป้าหมายแล้ว ปัจจุบันยังไม่ได้รับคำสั่งซื้อในเชิงพาณิชย์ แต่อยู่ระหว่างนำรูปแบบความต้องการใช้ เครื่องมือตัดของลูกค้ามาวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่ ได้แก่ Carbide Tap, Router Tool, Diamond Plated Wheel, Helix Reamer, Diamond Dresser, PCD Drill รวมถึงชิ้นส่วนและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เพื่อขยายฐานลูกค้าไปยังอุตสาหกรรมต่าง ๆ นอกเหนือจากอุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์และยานยนต์ ได้แก่ อุตสาหกรรมแปรรูปไม้, ผลิตหินอ่อน, เจียรนัยเพชรพลอย, ชิ้นส่วนอุปกรณ์ทางการแพทย์ ตลอดจน อุตสาหกรรมขนาดย่อมทั่วไปที่ต้องการใช้เครื่องมือเจาะหรือตัด โดยที่ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตขึ้นนี้มีมูลค่าเพิ่มจากผลิตภัณฑ์ทั่วไป และบางผลิตภัณฑ์สามารถทดแทนการนำเข้าของลูกค้าได้

ทั้งนี้ โดยบริษัทได้เริ่มมีรายได้ในส่วนที่ได้รับบริการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI ตั้งแต่เดือนสิงหาคมของปี 2551 เป็นระยะเวลา 8 ปี ซึ่งจะยังเป็นปัจจัยที่ช่วยทำให้บริษัทสามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรได้อีกด้วย

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

(1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์ เนื่องจากการผลิตและจำหน่ายของบริษัทร้อยละ 95 เป็นการผลิตเพื่อรองรับอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ ซึ่งมีแนวโน้มของมูลค่าการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของไทย ที่ลดลงเป็นลำดับ โดยในเดือน ตุลาคม - ธันวาคม มีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 2,726 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ, 2,169 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 1,900 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ โดยที่แนวโน้มดังกล่าวส่งผลถึงเดือนมกราคม 2552 มีมูลค่าการส่งออกเหลือ 1,573 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งลดลง

ร้อยละ 17.2 จากยอดส่งออกเดือนธันวาคม 2551 และลดลงร้อยละ 40.4 จากยอดเดือน มกราคม 2551 ที่มีมูลค่าการส่งออก 2,639 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยศูนย์วิจัยจักรไทย ได้คาดการณ์ว่าการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ไทยช่วงครึ่งปีแรกของปี 2552 มูลค่าตลาดอาจลดลงอยู่ในช่วงร้อยละ 15 ถึงร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยทั้งปี 2552 จะหดตัวประมาณร้อยละ 5 ถึงร้อยละ 15 (ตามรายละเอียดภาวะอุตสาหกรรมข้อ 3.3) จึงชี้ให้เห็นได้ว่าฐานลูกค้าสำคัญของบริษัทซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ดีสก์ไดรฟ์จะได้รับผลกระทบนี้ โดยจะมีการลดกำลังการผลิตและคำสั่งซื้อวัตถุดิบ ซึ่งบริษัทจะได้รับผลกระทบนี้ด้วยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และคาดว่าแนวโน้มของยอดขายของบริษัทในปี 2552 เป็นไปในทิศทางเดียวกับอุตสาหกรรมนี้

จากภาวะการชะลอตัวของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมยานยนต์ ในช่วงปลายปี 2551 ทำให้ลูกค้าเริ่มมีการลดคำสั่งผลิตในช่วงปลายปี 2551 บริษัทจึงลดชั่วโมงการทำงานของ บริษัทและบริษัทย่อยลงอย่างมีนัยสำคัญ (ตามรายละเอียดเรื่องการผลิต ข้อ 3.4.1) กล่าวคือ ในเดือน มกราคม – พฤศจิกายน 2551 บริษัทมีชั่วโมงการทำงานปกติประมาณเดือนละ 528 ชั่วโมง แต่ในเดือน ธันวาคม 2551 ต่อเนื่องถึงเดือน มกราคม และ กุมภาพันธ์ 2552 ได้ลดชั่วโมงการทำงานลงเหลือเดือนละประมาณ 288 ชั่วโมง และคาดว่าในเดือนมีนาคม – เมษายน บริษัทจะยังคงมีชั่วโมงการทำงานประมาณเดือนละ 288 ชั่วโมง ส่งผลให้ปริมาณผลิตในไตรมาส 1 ปี 2552 มีแนวโน้มที่จะลดลงจากไตรมาส 4 ปี 2551 จึงคาดว่าจะมียอดขายในไตรมาส 1 ปี 2552 ลดลงจากไตรมาส 1 และไตรมาส 4 ปี 2551 ด้วย ทั้งนี้ บริษัทได้มีแนวทางในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมฮาร์ดดีสก์ด้วยการวางนโยบายขยายฐานลูกค้าของบริษัทเพื่อรองรับอุตสาหกรรมอื่นมากขึ้น เช่น อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ อุตสาหกรรมแปรรูปไม้ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอุปกรณ์ทางการแพทย์ และอุตสาหกรรมทั่วไป ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องมือตัดรูปแบบใหม่ นอกเหนือจากที่มีอยู่เดิม และมีอัตรากำไรขั้นต้นดีกว่าเครื่องมือตัดทั่วไป โดยใช้เครื่องจักรใหม่ซึ่งมีประสิทธิภาพในการผลิตสูงมาดำเนินการผลิต

(2) ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของลูกค้า เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องมือตัดและอุปกรณ์ที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะส่งผลให้กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มลูกค้าเฉพาะ โดยลูกค้า 10 รายแรกของบริษัทและบริษัทย่อยมียอดขายสั่งซื้อรวมกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 คิดเป็นร้อยละ 84.17 ของรายได้จากการขาย และมีการกระจุกตัวของรายได้จากยอดขายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 3 ราย ซึ่งมียอดขายรวมกันคิดเป็นร้อยละ 50.75 ของรายได้จากการขาย ซึ่งอาจเป็นความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของรายได้ และอาจได้รับผลกระทบหากลูกค้ารายใหญ่มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายในการซื้อสินค้าของบริษัท อย่างไรก็ตาม ลูกค้าทั้ง 3 รายดังกล่าวมีการซื้อสินค้าบริษัทอย่างต่อเนื่องมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน และบริษัทมีนโยบายการดำเนินธุรกิจเพื่อลดความเสี่ยงโดยพยายามเพิ่มสัดส่วนรายได้ของลูกค้ารายใหม่มากขึ้น ทั้งในอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนฮาร์ดดีสก์ไดรฟ์และอุตสาหกรรมอื่นๆ โดยบริษัทมีเป้าหมายในการขยายฐานลูกค้าไปยังอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์เป็นร้อยละ 20 ของรายได้รวมภายในปี 2553 นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนในการขยายฐานลูกค้าไปยังธุรกิจผลิตชิ้นส่วนอุปกรณ์ทางการแพทย์ อุตสาหกรรมผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ เป็นต้น

(3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร เนื่องจากธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision) ซึ่งต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ในการผลิตเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานและมีความแม่นยำสูงตามความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทได้มีการพึ่งพิงบุคลากรที่สำคัญ (Key Man) ในด้านการผลิต โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทส่วนใหญ่ผลิตเพื่อรองรับอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งต้องใช้เทคโนโลยีระดับสูงและซับซ้อนในการผลิต และพึ่งพิงบุคลากรระดับบริหารในด้านการตลาด เพื่อการจัดหาของจัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียบุคลากรหรือมีบุคลากรที่มีความสามารถไม่เพียงพออาจส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อลูกค้าและบริษัทได้ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร โดยการจัดอบรมพนักงานสำหรับการใช้งานเครื่องจักรใหม่ ๆ ที่บริษัทนำเข้ามา เพื่อให้เกิดความเข้าใจในระบบงานรวมทั้งมีนโยบายในการรักษาบุคลากรที่มีความสามารถโดยสนับสนุนให้บุคลากรดังกล่าวเป็นผู้บริหารและผู้ถือหุ้นของบริษัทเพื่อให้มีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าของ ทั้งนี้ บุคลากรที่สำคัญในด้านการผลิตและด้านการตลาดดังกล่าวข้างต้นเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทด้วย

(4) ความเสี่ยงจากการมีลูกหนี้ค้างชำระเงินเกินระยะเวลาที่กำหนด ลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งของบริษัทซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ และบริษัทได้มีการขายสินค้าให้ลูกค้ารายนี้มานานกว่า 5 ปี ได้มีการชำระหนี้ล่าช้า โดย ณ 31 มีนาคม 2551 ลูกหนี้ดังกล่าวมียอดหนี้รวม 19.86 ล้านบาท ซึ่งเป็นหนี้ยังไม่ครบกำหนด 4.49 ล้านบาท หนี้เกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือน 7.61 ล้านบาท หนี้เกินกำหนด 3 – 6 เดือน 5.85 ล้านบาท หนี้เกินกำหนด 6 - 12 เดือน 1.27 ล้านบาท และหนี้เกินกำหนดมากกว่า 12 เดือน 0.63 ล้านบาท ทั้ง

นี้ หากลูกหนี้รายนี้มีปัญหาด้านสภาพคล่องจนไม่สามารถชำระหนี้ทั้งจำนวน บริษัทจะต้องตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ซึ่งจะทำให้กำไรสุทธิได้รับผลกระทบ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการติดตามหนี้ที่ค้างชำระอย่างสม่ำเสมอและลูกหนี้ดังกล่าวได้มีการชำระหนี้บางส่วนอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ยอดหนี้ค้างลดลง

ทั้งนี้ บริษัทยังคงมีการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้ารายนี้ต่อไป เนื่องจากลูกค้ารายนี้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ ซึ่งบริษัทยังไม่มีความชำนาญ โดยบริษัทได้จัดทำบันทึกความเข้าใจ (MOU) ลงวันที่ 16 กรกฎาคม 2551 ซึ่งกำหนดให้ลูกหนี้รายดังกล่าวชำระหนี้เป็นจำนวนเงินประมาณ 160,000.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ต่อเดือน หรือประมาณ 3.84 ล้านบาท โดยบริษัทจะจำกัดการขายเดือนถัดไปในแต่ละเดือนประมาณ 100,000.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 2.4 ล้านบาท เป็นเวลา 10 เดือน (เดือนกรกฎาคม 2551 – เดือนเมษายน 2552) ซึ่งบริษัทเชื่อว่าจะมีผลให้ยอดหนี้ค้างลดลง และยังสามารถทำการค้ากับลูกหนี้รายดังกล่าวได้ต่อไป ทั้งนี้ บริษัทได้พยายามเร่งรัดการชำระหนี้เพื่อให้เป็นไปตาม MOU อย่างดีที่สุด ซึ่งหากในเดือนใดลูกหนี้ดังกล่าวไม่สามารถชำระหนี้ได้ตาม MOU บริษัทจะใช้เงื่อนไขกำหนดยอดขายในเดือนถัดไปแก่ลูกค้ารายนี้ไม่เกินร้อยละ 60 ของจำนวนเงินที่ได้รับชำระในเดือนก่อนหน้า

ในเดือนกรกฎาคม 2551 ลูกหนี้ดังกล่าวได้ชำระเงินเป็นจำนวนรวม 143,376.90 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 3.50 ล้านบาท โดยบริษัทได้ขายสินค้าให้ลูกหนี้รายนี้ในเดือนสิงหาคม 2551 เป็นจำนวน 71,359.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 1.74 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 49.77 ของยอดชำระหนี้เดือนกรกฎาคม 2551 ทั้งนี้ ในเดือนสิงหาคม 2551 ลูกหนี้ดังกล่าวได้ชำระเงินเป็นจำนวนรวม 105,243.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 2.51 ล้านบาท ซึ่งน้อยกว่าที่ระบุไว้ใน MOU เนื่องจากลูกหนี้ดังกล่าวอยู่ในระหว่างการจัดการด้านการเงินเพื่อให้สามารถปฏิบัติตาม MOU ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร โดยบริษัทยังต้องขายสินค้าให้กับลูกหนี้ดังกล่าวเนื่องจากลูกค้าปลายทางมีความจำเป็นต้องใช้สินค้าอย่างเร่งด่วน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับชำระหนี้ ในเดือนกันยายนและตุลาคม 2551 เป็นจำนวนรวม 161,878.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 3.85 ล้านบาท และ 160,094.90 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 3.69 ล้านบาท ครบตาม MOU โดยบริษัทได้ขายสินค้าให้กับลูกค้ารายนี้ในเดือนกันยายนและเดือนตุลาคม 2551 เป็นจำนวน 85,255 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 2.03 ล้านบาท และ 99,501 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 2.39 ล้านบาท ตามลำดับ

ทั้งนี้ ในเดือนพฤศจิกายนและเดือนธันวาคม 2551 บริษัทได้รับชำระหนี้เป็นจำนวนเงิน 143,559.50 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 3.22 ล้านบาท และ 43,240.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 1.00 ล้านบาท ซึ่งน้อยกว่าที่กำหนดไว้ใน MOU ดังนั้น ในเดือนพฤศจิกายนและเดือนธันวาคมดังกล่าวบริษัทจึงได้จำกัดยอดขายไม่ให้เกินร้อยละ 60 ของยอดชำระหนี้เดือนก่อนหน้า โดยในเดือนพฤศจิกายนและเดือนธันวาคมดังกล่าว มียอดขายเท่ากับ 93,685.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 2.15 ล้านบาท และ 47,577.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 1.08 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งไม่เกินร้อยละ 60 ของจำนวนเงินที่ได้รับชำระในเดือนก่อนหน้า โดย ณ 31 ธันวาคม 2551 ลูกหนี้ดังกล่าวมียอดหนี้รวม 15.65 ล้านบาท ซึ่งเป็นหนี้ยังไม่ครบกำหนด 3.08 ล้านบาท หนี้เกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือน 5.84 ล้านบาท หนี้เกินกำหนด 3 – 6 เดือน 6.74 ล้านบาท และไม่หนี้เกินกำหนดมากกว่า 6 เดือน

อนึ่ง ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของลูกหนี้รายนี้เท่ากับ 214 วันสำหรับปี 2551 ซึ่งลดลงจากปี 2550 ซึ่งมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของลูกหนี้รายดังกล่าวเท่ากับ 272 วัน ซึ่งทำให้ระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยของบริษัทลดลงจาก 105 วันในปี 2550 เป็น 91 วันในปี 2551 ทั้งนี้ ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของลูกหนี้รายอื่นของบริษัทเท่ากับ 87 วัน และวัน 68 วัน สำหรับปี 2550 และปี 2551 ตามลำดับ

(5) ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน ผลิตรภัณฑ์หลักที่บริษัทผลิตและจัดจำหน่าย คือ เครื่องมือตัด (Cutting Tools) ที่มีความเที่ยงตรงสูง ทำด้วยเพชรสังเคราะห์ สำหรับใช้ในการเจาะ ตัด กลึงโลหะ ซึ่งสินค้าที่สามารถนำมาใช้งานเพื่อวัตถุประสงค์เดียวกัน คือ เพชรแท้ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้เครื่องมือตัดที่ทำจากเพชรแท้จะสามารถทดแทนเครื่องมือตัดที่ทำจาก PCD ได้ แต่ด้วยราคาของเพชรแท้ที่สูงกว่าราคาของ PCD มาก ทำให้มีความเป็นไปได้ยากในเชิงอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องมือตัด ดังนั้น บริษัทคาดว่าความเสี่ยงจากสินค้าทดแทนที่อาจส่งผลกระทบต่อรายได้อยู่ในระดับต่ำ

(6) ความเสี่ยงในการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชน บริษัทได้ขออนุญาตเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่บุคคลทั่วไปจำนวน 60.75 ล้านหุ้น และได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต.แล้ว อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ขอเปลี่ยนแปลงการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน เหลือเป็นจำนวน 40.75 ล้านหุ้น ดังนั้น หากบริษัทนำหุ้นที่เหลืออีก 20.0 ล้านหุ้น ออกมาขาย บริษัทจะขออนุญาตจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้อนุมัติในเรื่องจำนวนและระยะเวลาขายก่อน ซึ่งจะมีผลกระทบต่อผู้ถือหุ้นในเรื่อง (1) กำไรต่อหุ้นในปี 2551 ลดลง

เหลือ 0.30 บาทต่อหุ้น หรือลดลงร้อยละ 8.33 (2) ด้านสิทธิในการออกเสียงลงร้อยละ 8.33 (3) อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นลดลงเหลือ ร้อยละ 28.84

สรุปฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

สำหรับผลการดำเนินงานตั้งแต่ปี 2549 และ ปี 2550 นั้น บริษัทมีรายได้รวมในปี 2549 และปี 2550 เท่ากับ 236.06 ล้านบาท และ 270.16 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 14.45 สำหรับปี 2550 ซึ่งอัตรากำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักมาจาก ปริมาณการผลิตและจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์ cutting tool ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 27.26 จากปีก่อนหน้า โดยบริษัทมีกำไร ขั้นต้นในปี 2549 และปี 2550 เท่ากับ 70.90 ล้านบาท และ 104.61 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 30.47 ร้อยละ 38.90 ตาม ลำดับ อัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากการปรับนโยบายการผลิตของผู้บริหารด้วยการเพิ่มการผลิตเครื่องมือตัดทดแทนการผลิต Sleeve เนื่องจากผู้บริหารเล็งเห็นว่าเครื่องมือตัดมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีกว่าและสามารถเติบโตสร้างรายได้ให้กับบริษัทในอนาคตด้วยการ ผลิตเพื่อรองรับอุตสาหกรรมอื่นนอกเหนือจากอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2549 และปี 2550 เท่ากับ 29.08 ล้านบาท และ 38.73 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 12.32 และร้อยละ 14.34 ตามลำดับ

สำหรับผลการดำเนินงานปี 2551 นั้น บริษัทมีรายได้รวมในปี 2551 เท่ากับ 284.76 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 5.41 เมื่อเทียบกับปี 2550 โดยมีสาเหตุจากการที่บริษัทปรับนโยบายการผลิต โดยหันมาผลิต Cutting Tool มากขึ้น เพื่อรองรับอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นหลัก ซึ่งรายได้ที่เพิ่มขึ้นนั้นมาจากปริมาณการขาย Cutting Tool เพิ่มขึ้นตามการเติบโตของอุตสาหกรรมดังกล่าวในช่วงต้นปี 2551 เป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าอัตรากำไรสุทธิของรายได้ในปี 2551 เพิ่มขึ้นจากปี 2550 แต่เมื่อ พิจารณาเป็นรายไตรมาสแล้ว พบว่า บริษัทมีรายได้จากการขายเฉลี่ยสำหรับ 3 ไตรมาสแรกปี 2551 และไตรมาส 4 ปี 2551 เท่ากับ 72.97 ล้านบาทและ 60.73 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งรายได้จากการขายสำหรับไตรมาส 4 ลดลงร้อยละ 16.77 เมื่อเทียบกับรายได้จากการขายเฉลี่ย 3 ไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งสาเหตุสำคัญของการลดลงดังกล่าวเป็นผลมาจากกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทซึ่งเป็นลูกค้าในกลุ่ม อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และชิ้นส่วนยานยนต์ ได้รับผลกระทบจากสภาวะเศรษฐกิจอย่างมาก จึงได้มีการชะลอคำสั่งซื้อ บางส่วนตั้งแต่เริ่มไตรมาส 4 และลดลงอย่างมากกว่าร้อยละ 50 ในช่วงปลายไตรมาส โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ Cutting Tool ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทและมีอัตรากำไรขั้นต้นสูง ทำให้รายได้จากการขายโดยรวมลดลงอย่างเห็นได้ชัด

ทั้งนี้ รายได้จากการขายเฉลี่ย 3 ไตรมาสแรก ปี 2551 สำหรับผลิตภัณฑ์ Cutting tool เท่ากับ 46.49 ล้านบาท ในขณะที่รายได้ดังกล่าวสำหรับไตรมาส 4 ปี 2551 เท่ากับ 36.61 ล้านบาท ซึ่งมียอดขายลดลงร้อยละ 21.24 เมื่อเทียบกับยอดขายเฉลี่ยของ 3 ไตรมาส ก่อนหน้า โดย Cutting Tool ประเภท PCD boring tool, PCD endmill tool, และ PCD insert ได้รับผลกระทบมากที่สุด ซึ่งรายได้จากการขาย Cutting tool ประเภทดังกล่าวลดลงคิดเป็นร้อยละ 37.97 เมื่อเทียบกับ 3 ไตรมาสแรก ปี 2551 นอกจากนี้ รายได้จากการขายเฉลี่ย 3 ไตรมาสแรก ปี 2551 สำหรับผลิตภัณฑ์ Tooling และชิ้นส่วนโลหะต่างๆ เท่ากับ 11.04 ล้านบาท และ 13.57 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่รายได้ดังกล่าวสำหรับไตรมาส 4 ปี 2551 เท่ากับ 20.42 ล้านบาท และ 6.47 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิคิดเป็นร้อยละ 84.96 และร้อยละ (52.30) ตามลำดับ โดยรายได้จากการขาย Tooling เพิ่มขึ้นเนื่องจากคำสั่งซื้อส่วนใหญ่เป็นการสั่งทำเฉพาะด้วย ปริมาณน้อยชิ้นซึ่งทำให้ราคาขายต่อหน่วยเพิ่มขึ้น

สำหรับปี 2551 บริษัทมีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 125.16 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 44.76 โดยอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 15.06 เมื่อเทียบกับปี 2550 เป็นผลมาจากยอดขายในปี 2551 ที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.97 ในขณะที่ต้นทุนขายลดลงร้อยละ 6.01 เมื่อเทียบกับปี 2550 ซึ่งต้นทุนที่ลดลงนั้นสืบเนื่องมาจากความสามารถในการหาแหล่งวัตถุดิบที่มีต้นทุนต่ำลง ทำให้กำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาอัตรากำไรขั้นต้นเป็นรายไตรมาสแล้ว พบว่า อัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยสำหรับ 3 ไตรมาสแรกปี 2551 เท่ากับร้อยละ 47.03 และอัตรากำไรขั้นต้นในไตรมาส 4 เท่ากับร้อยละ 36.32 ซึ่งลดลงจากอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ย 3 ไตรมาสก่อนหน้า ร้อยละ 22.77 โดยมีสาเหตุสำคัญมาจากรายได้ที่ลดลงจากการชะลอคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก

กำไรสุทธิสำหรับปี 2551 เท่ากับ 71.00 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 83.30 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า อันเป็นผลมาจากกำไรขั้นต้น ที่เพิ่มขึ้น คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 24.93 ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาอัตรากำไรสุทธิเป็นรายไตรมาส พบว่า อัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยสำหรับ 3 ไตรมาสแรก ปี 2551 เท่ากับร้อยละ 24.98 ในขณะที่อัตรากำไรสุทธิในไตรมาส 4 ปี 2551 เท่ากับ ร้อยละ 24.57 ซึ่งมีสัดส่วนใกล้เคียง กัน เนื่องจากบริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI โดยเริ่มใช้สิทธิตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2551 ทำให้มีกำไรสุทธิจากการส่งเสริมการลงทุน

ทุนจำนวน 7.88 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทสามารถรักษาอัตรากำไรสุทธิให้มีสัดส่วนใกล้เคียงกับอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยของ 3 ไตรมาสก่อนหน้า ทั้งนี้ หากไม่รวมกำไรภายใต้การส่งเสริมการลงทุนจาก BOI จะทำให้บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 11.52

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 371.83 ล้านบาท โดยสินทรัพย์ที่สำคัญประกอบด้วยเงินสดและเงินฝากสถาบันการเงินจำนวน 77.39 ล้านบาท ลูกหนี้การค้าจำนวน 64.21 ล้านบาท ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์จำนวน 206.87 ล้านบาท บริษัทมีหนี้สินรวมเท่ากับ 120.39 ล้านบาท โดยหนี้สินส่วนใหญ่อยู่ในรูปของหนี้สินหมุนเวียนซึ่งมีจำนวน 1115.32 ล้านบาท และมีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 251.44 ล้านบาท

ในวันที่ 16 มีนาคม 2552 บริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานของบริษัทในเดือนมกราคม ถึง กันยายน 2551 เป็นจำนวนเงิน 26.89 ล้านบาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 179.25 ล้านหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.15 บาท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้กำหนดวันปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นในวันที่ 16 เมษายน 2552 ให้ผู้ถือหุ้นภายหลังการเพิ่มทุนเป็น 220 ล้านบาท (220 ล้านหุ้น) มีสิทธิที่จะเข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2552 ในวันที่ 27 เมษายน 2552 และสิทธิในการได้รับเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.10 บาท ในวันที่ 15 พฤษภาคม 2552

การจ่ายปันผลจากผลประกอบการปี 2551 คิดเป็นจำนวนเงินรวม 52.89 ล้านบาท แต่เมื่อหักเงินปันผลระหว่างกาลที่จ่ายไปแล้วในวันที่ 16 มีนาคม 2551 จำนวน 4 ล้านบาท ดังนั้นการจ่ายปันผลในวันที่ 16 มีนาคม 2552 และวันที่ 15 พฤษภาคม 2552 จำนวนรวม 48.89 ล้านบาท และคาดว่าจะภายหลังจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนแล้ว จะมีผลกระทบต่อกำไรสะสม ส่วนของผู้ถือหุ้น และมูลค่าตามบัญชีของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 ดังนี้

	31 ธันวาคม 2551	ภายหลังการจ่ายเงินปันผลในเดือนมีนาคมและพฤษภาคม 2552	ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน
กำไรสะสม (ล้านบาท)	66.21	17.32	17.32
ส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)	251.44	202.55	ประมาณ 259.35
มูลค่าทางบัญชีต่อหุ้น (บาท)	1.40	0.92	ประมาณ 1.18

ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 240 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 240 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เป็นทุนที่ชำระแล้ว 179.25 ล้านบาท โดยมีกลุ่มนายพีท ริมชลา นายวิบูลย์ รุจิเรกสาร และนายชัช เริง ควน ถือหุ้นร้อยละ 36.43 ร้อยละ 23.05 และร้อยละ 15.62 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ตามลำดับ โดยบริษัทได้ขอและได้รับอนุญาตแล้วจากสำนักงานคณะกรรมการ กสท. ให้สามารถเสนอขายหุ้นได้เป็นจำนวน 60.75 ล้านหุ้น อย่างไรก็ตามคณะกรรมการของบริษัทได้มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 40.75 ล้านหุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18.52 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้นี้ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 220 ล้านหุ้น โดยกำหนดราคาเสนอขายหุ้นละ 1.50 บาท ทั้งนี้ หุ้นที่ได้รับอนุญาตส่วนที่เหลืออีกจำนวน 20,000,000 หุ้น หากบริษัทเห็นว่ามีความจำเป็นที่จะขายได้ในเวลาที่ได้รับการอนุญาต บริษัทจะดำเนินการขออนุมัติจำนวนและระยะเวลาขายต่อผู้ถือหุ้นต่อไป เงินที่ได้จากการเพิ่มทุนในครั้งนี้นี้จะนำไปใช้ (1) ชำระคืนเงินกู้เป็นจำนวนประมาณ 30 ล้านบาท (2) เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักรจำนวนประมาณ 5 ล้านบาท (3) ส่วนที่เหลือจะสำรองเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ทั้งนี้ ปัจจัยที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัท ประกอบด้วย ผลกระทบของภาวะเศรษฐกิจต่อการสั่งซื้อของลูกค้า เนื่องจากฐานลูกค้าสำคัญของบริษัทซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าที่ได้รับผลกระทบจากภาวะหดตัวของส่งออก จึงคาดว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบในด้านยอดขายที่ลดลง นอกจากนี้การที่บริษัทมีเป้าหมายที่จะเข้าสู่ลูกค้าในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนยานยนต์ซึ่งอยู่ในภาวะหดตัวเช่นเดียวกัน

จากการที่บริษัทได้ลดชั่วโมงการทำงานลงอย่างมีนัยสำคัญ (ตามรายละเอียดเรื่องการผลิต ข้อ 3.4.1) เนื่องจากลูกค้าหลักของบริษัทได้ลดคำสั่งซื้อลง ทำให้ปริมาณผลิตในไตรมาส 1 ปี 2552 มีแนวโน้มที่จะลดลงจากไตรมาส 4 ปี 2551 จึงคาดว่าจะมียอดขายในไตรมาส 1 ปี 2552 ลดลงจากไตรมาส 1 และไตรมาส 4 ปี 2551 ด้วย

ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจของซื้อหลักทรัพย์