บริษัท เซาท์เทิร์นสตีล จำกัด (มหาชน)

Southern Steel Public Company Limited

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท เซาท์เทิร์นสตีล จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") จดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2535 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกเป็นจำนวน 50 ล้านบาท ต่อมาได้เพิ่มทุนเป็น 60 ล้านบาท ในเดือนกรกฎาคม ปี 2535 โดยมีที่ตั้งสำนักงานและโรงงานอยู่ที่อำเภอบางกล่ำ จังหวัดสงขลา ซึ่งปัจจุบันเป็นโรงงานผลิตเหล็กรูปพรรณแห่งแรกและแห่งเดียวในภาคใต้ ทั้งนี้ในระยะเริ่มแรกบริษัทได้ผลิตเหล็กโครงสร้างรูปพรรณขึ้นรูปเย็นประเภทเหล็กแผ่น ท่อเหล็ก และเหล็กรางรูปตัวซีเพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กในประเทศ ต่อมาบริษัทได้ขยายธุรกิจในลักษณะซื้อมาและจำหน่ายไปด้วยการซื้อเหล็กรูปพรรณอื่นๆ เช่น ท่อเหล็กชุบสังกะสี เหล็กฉาก เหล็ก H-Beam เหล็ก I-Beam เหล็กรางน้ำ เหล็กแผ่นลาย เหล็กม้วน และเหล็กเพลาขาว เป็นต้น หรือท่อเหล็ก เหล็กรางรูปตัวซี และลวดตะแกรงเหล็กซึ่งมีขนาดที่บริษัทไม่สามารถผลิตเองได้ เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในเขตภาคใต้ของประเทศและประเทศมาเลเซีย

ในปี 2549 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 85 ล้านบาท เพื่อนำไปลงทุนซื้อหุ้นของบริษัท นีสเทิร์นสตีล จำกัด ("บริษัทย่อย") ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 โดยมีวัตถุประสงค์ในการขยายฐานการผลิตและฐานลูกค้าในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทั้งนี้บริษัทย่อยได้ประกอบธุรกิจในลักษณะเดียวกันกับบริษัทโดยผลิตและจำหน่ายเหล็กแผ่น ท่อเหล็ก และเหล็กรางรูปตัวซีเว้นแต่ลวดตะแกรงเหล็ก และมีโรงงานตั้งอยู่ที่อำเภอเฉลิมพระเกียรติ จังหวัดนครราชสีมา ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้นจำนวน 200 ล้านบาท และทุนที่เรียกชำระแล้วจำนวน 140 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 140,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท นอกจากนั้น บริษัทและบริษัทย่อยมีกำลังการผลิตทุกประเภทผลิตภัณฑ์รวมกันคิดเป็นประมาณ 145,800 ตันต่อปี และ 137,000 ตันต่อปี (ไม่รวมกำลังการผลิตของเหล็กม้วนแถบเล็ก) ตามลำดับ โดยมีลูกค้าที่เป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายในภาคใต้ประมาณ 200 ราย และ ภาคตะวันออกเฉียงเหนืออีกประมาณ 150 ราย ปัจจุบันบริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นที่สำคัญ ได้แก่ กลุ่มลีสวัสดิ์ตระกูล กลุ่มนิติภาวะชน กลุ่มปิติทรงสวัสดิ์ กลุ่มปัญญาเปี่ยมศักดิ์ และกลุ่มดีรุ่งโรจน์

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทและบริษัทย่อยได้ประกอบธุรกิจโดยผลิตเหล็กประเภท เหล็กแผ่น ท่อเหล็ก เหล็กรางรูปตัวซี และลวดตะแกรงเหล็ก ตามขนาดมาตรฐานหรือขนาดที่ลูกค้ากำหนด และดำเนินธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไปผลิตภัณฑ์เหล็กรูปพรรณอื่นๆ ได้แก่ ท่อเหล็กชุบสังกะสี เหล็กฉาก เหล็ก H-Beam เหล็ก I-Beam เหล็กรางน้ำ เหล็กแผ่นลาย เหล็กม้วน และเหล็กเพลาขาว เป็นต้น หรือท่อเหล็ก เหล็กรางรูปตัวซี และลวดตะแกรงเหล็กซึ่งมีขนาดที่บริษัทไม่สามารถผลิตเองได้

ตารางแสดงอัตรากำลังการผลิตของเครื่องจักรของบริษัท และบริษัทย่อย

กำลังการผลิต - บริษัท	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	*งวด 3 เดือน ปี 2552
เหล็กม้วนแถบเล็ก				
กำลังการผลิตเต็มที่ (ตัน)	120,000	120,000	120,000	30,000
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	60,195	56,092	33,943	14,331

กำลังการผลิต - บริษัท	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	*งวด 3 เดือน ปี 2552
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	50.16	46.74	28.29	47.77
เหล็กแผ่น				
กำลังการผลิตเต็มที่ (ตัน)	30,000	30,000	30,000	7,500
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	10,823	10,489	3,174	2,065
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	36.08	34.96	10.58	27.53
เหล็กรางรูปตัวซี				
กำลังการผลิตเต็มที่ (ตัน)	36,000	**47,000	58,000	14,500
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	27,055	29,674	19,419	6,919
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	75.15	63.14	33.48	47.72
ท่อเหล็ก				
กำลังการผลิตเต็มที่ (ตัน)	48,000	48,000	48,000	12,000
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	32,215	25,422	14,157	7,042
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	67.11	52.96	29.49	58.68
เหล็กแบนพับ				
กำลังการผลิตเต็มที่ (ตัน)	5,000	5,000	5,000	1,250
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	36	24	93	29
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	0.72	0.48	1.86	2.34
ลวดตะแกรงเหล็ก				
กำลังการผลิตเต็มที่ (ตัน)	***1,600	4,800	4,800	1,200
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	110	1,786	2,163	724
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	6.90	37.20	45.06	60.30

หมายเหตุ

* ปรับ กำลังการผลิตเต็มให้เป็นตามสัดส่วนตามจำนวนเดือนที่ใช้ในการผลิต

** กำลังการผลิตเต็มที่เพิ่มขึ้นจาก 36,000 ตันต่อปี เป็น 58,000 ตันต่อปีในเดือนมิถุนายน ปี 2550

*** กำลังการผลิตของลวดตะแกรงเหล็กเริ่มในเดือนกันยายน ปี 2549

ในกระบวนการผลิตเหล็กของบริษัทได้เริ่มจากการนำเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนมาคลี่และตัดออกมาเป็นเหล็กม้วนแถบเล็กเพื่อที่จะนำไปผลิตเหล็กรางรูปตัวซี ท่อเหล็ก และเหล็กแบนพับ โดยบริษัทมีรายได้หลักจากการขายเหล็กรางรูปตัวซีและท่อเหล็กเป็นหลัก ทั้งนี้บริษัทได้เพิ่มกำลังการผลิตเต็มที่เหล็กรางรูปตัวซีจาก 36,000 ตันต่อปี เป็น 58,000 ตันต่อปีในเดือนมิถุนายน ปี 2550 และในเดือนกันยายน ปี 2549 บริษัทได้เริ่มผลิตลวดตะแกรงเหล็กซึ่งมีกำลังเต็มที่ประมาณ 4,800 ตันต่อปี อย่างไรก็ตามในช่วงปี 2549-2551 กำลังการผลิตเหล็กรางรูปตัวซีและท่อเหล็กลดลงในแต่ปี เนื่องมาจากราคาเหล็กที่มีปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2550 ถึงไตรมาส 3 ปี 2551 เป็นเหตุให้ความต้องการการใช้เหล็กปรับตัวลดลง สำหรับการผลิตเหล็กแผ่นที่ปรับตัวลดลงในปี 2551 นั้นเนื่องจากราคาเหล็กที่ปรับตัวสูงขึ้น ประกอบกับผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนไม่มีขนาดหรือคุณสมบัติเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนที่บริษัทต้องการที่ใช้ในการผลิตเหล็ก สำหรับเหล็กแบนพับ บริษัทได้ผลิตเป็นครั้งคราวตามคำสั่งของลูกค้า จึงทำให้ปริมาณการผลิตมีไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม ความต้องการใช้ลวดตะแกรงเหล็กเพิ่มขึ้นมากในแต่ละปี เนื่องจากมีความสะดวกในการใช้ก่อสร้างพื้นถนนต่างๆ ทำให้บริษัทมีอัตราการใช้กำลังการผลิตที่เพิ่ม

สูงขึ้นในแต่ละปี สำหรับในงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 บริษัทได้มีการใช้อัตราการใช้กำลังการผลิตในผลิตภัณฑ์เหล็กต่างๆ เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2551 เนื่องจากบริษัทได้ส่งออกผลิตภัณฑ์เหล็กไปยังต่างประเทศเพิ่มขึ้นจากปี 2551 ประกอบกับการผลิตสินค้าของบริษัทจะมีผลจากฤดูกาลของงานก่อสร้าง ซึ่งมีความต้องการใช้เพิ่มขึ้นมากในช่วงไตรมาส 1 และ 2 ของแต่และปี

กำลังการผลิต – บริษัทย่อย	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	*งวด 3 เดือน ปี 2552
เหล็กม้วนแถบเล็ก				
กำลังการผลิตเต็มที่ (ตัน)	54,000	54,000	54,000	13,500
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	18,597	32,443	32,522	8,304
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	34.44	60.08	60.23	61.51
เหล็กแผ่น				
กำลังการผลิตเต็มที่ (ตัน)	30,000	30,000	30,000	7,500
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	2,846	1,500	454	42
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	9.49	5.00	1.51	0.56
เหล็กรางรูปตัวซี				
กำลังการผลิตเต็มที่ (ตัน)	32,000	32,000	**68,000	17,000
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	2,251	12,816	19,032	4,529
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	7.03	40.05	27.99	26.64
ท่อเหล็ก				
กำลังการผลิตเต็มที่ (ตัน)	24,000	24,000	***24,500	6,750
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	16,232	19,657	13,287	3,714
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	67.63	81.90	54.23	55.01

หมายเหตุ

* ปรับ กำลังการผลิตเต็มให้เป็นตามสัดส่วนตามจำนวนเดือนที่ใช้ในการผลิต

** กำลังการผลิตเต็มที่เพิ่มขึ้นจาก 32,000 ตันต่อปี เป็น 80,000 ตันต่อปีในเดือนเมษายน ปี 2551

*** กำลังการผลิตเต็มที่เพิ่มขึ้นจาก 24,000 ตันต่อปี เป็น 27,000 ตันต่อปีในเดือนพฤศจิกายน ปี 2551

บริษัทย่อยมีรายได้หลักจากการขายเหล็กรางรูปตัวซีและท่อเหล็กเป็นหลัก และในปี 2551 บริษัทย่อยได้เพิ่มกำลังการผลิตเต็มที่เหล็กรางรูปตัวซีจาก 32,000 ตันต่อปี เป็น 80,000 ตันต่อปีในเดือนเมษายน ปี 2551 และได้เพิ่มกำลังการผลิตเต็มที่ของท่อเหล็กจาก 24,000 ตันต่อปี เป็น 27,000 ตันต่อปีในเดือนพฤศจิกายน ปี 2551 อย่างไรก็ตามในช่วงปี 2549-2551 กำลังการผลิตเหล็กรางรูปตัวซีและท่อเหล็กลดลงในแต่ปี เนื่องมาจากราคาเหล็กที่มีปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2550 ถึงไตรมาส 3 ปี 2551 เป็นเหตุให้ความต้องการการใช้เหล็กปรับตัวลดลง สำหรับการผลิตเหล็กแผ่นที่ปรับตัวลดลงในปี 2551 นั้นเนื่องจากราคาเหล็กที่ปรับตัวสูงขึ้น ประกอบกับผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนไม่มีขนาดหรือคุณสมบัติเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนที่บริษัทต้องการที่ใช้ในการผลิตเหล็ก สำหรับในงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 บริษัทย่อยยังไม่ได้เปลี่ยนแปลงการใช้อัตราการใช้กำลังการผลิตในผลิตภัณฑ์เหล็กต่างๆ เมื่อเทียบกับปี 2551 เนื่องจากความต้องการในการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กในประเทศยังคงทรงตัว

กลยุทธ์การตลาด

1 **กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ** (Product and Service)

บริษัทและบริษัทย่อยมีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้ผลิตและผู้ให้บริการเหล็กรูปพรรณครบวงจร (One-Stop Service) ในพื้นที่ภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กที่หลากหลายซึ่งครอบคลุมตั้งแต่ท่อเหล็ก เหล็กแผ่น เหล็กรางรูปตัวซี และลวดตะแกรงเหล็ก ภายใต้เครื่องหมาย SS สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัท และ NES สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อย นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นผู้ให้บริการการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กรูปพรรณอื่นๆ อีกทั้งบริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าด้วยการบริการที่รวดเร็วฉับไว โดยมีคลังสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยจำนวน 3 แห่ง ตั้งอยู่ที่จังหวัดสงขลา จังหวัดสุราษฎร์ธานี และจังหวัดนครราชสีมา จึงทำให้สามารถจัดส่งสินค้าได้ทันตามความต้องการของลูกค้า

2 **กลยุทธ์ด้านราคา** (Price)

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาจำหน่ายสินค้าที่เหมาะสม โดยใช้เกณฑ์การพิจารณาจากราคาสินค้าตามภาวะของอุปสงค์และอุปทานของตลาดในขณะนั้น ราคาวัตถุดิบที่ใช้ประกอบการผลิต และ แนวโน้มของภาวะของอุปสงค์และอุปทานของตลาดในอนาคตเพื่อให้ได้ราคาที่มีความเหมาะสมกับสภาวะตลาดและมีความสามารถในการแข่งขันได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายการลดราคาจำหน่ายสินค้าเพื่อให้ได้เปรียบในการแข่งขัน แต่จะเน้นคุณภาพ และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ประกอบกับการให้บริการที่ดีกับลูกค้าในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างกับคู่แข่งมากกว่าการใช้ราคาในการแข่งขัน

3 **กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย** (Place)

ปัจจุบัน บริษัทและบริษัทย่อยมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่เป็นตัวแทนการจัดจำหน่ายทั้งผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก ซึ่งครอบคลุมในภาคใต้ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เนื่องด้วยบริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตเหล็กรูปพรรณรายเดียวที่มีโรงงานตั้งอยู่ในภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่งสะดวกต่อการคมนาคม เป็นผลให้บริษัทและบริษัทย่อยสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง และจัดส่งสินค้าได้รวดเร็วกว่าผู้จัดหาผลิตภัณฑ์เหล็กรายอื่น นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยได้สร้างและรักษาความสัมพันธ์อันดีต่อตัวแทนการจัดจำหน่ายทั้งผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก ซึ่งเป็นการยากที่จะมีบริษัทคู่แข่งขันรายใหม่เข้ามาแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทและบริษัทย่อย

4 **กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย** (Promotion)

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าทั้งประเภทผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก ได้แก่ การพิจารณาให้ส่วนลดแก่ลูกค้ารายใหญ่ที่มีการสั่งซื้อในปริมาณสูง หรือลูกค้าที่มีฐานะการเงินและประวัติการชำระเงินที่ดี มีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมชื่อเสียงของยี่ห้อสินค้า (Brand Awareness and Acceptance) ให้เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับ โดยบริษัทได้จัดให้มีการทำประชาสัมพันธ์ผ่าน Website ของบริษัท (WWW.SS.CO.TH) รวมถึงการเข้าพบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง เป็นต้น

การวิเคราะห์ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

(หน่วย : ล้านบาท)

	งบการเงินรวม			
	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	งวด 3 เดือนแรก ปี 2552
ผลการดำเนินงาน				
รายได้จากการขาย	2,550.28	2,948.67	2,768.02	630.19
รายได้รวมจากการขาย	2,570.98	2,967.80	2,795.13	634.90
กำไรขั้นต้น	124.32	152.45	301.70	55.73
อัตรากำไรขั้นต้น	4.84%	5.14%	10.79%	8.78
กำไรสุทธิ	46.01	55.38	112.84	30.16
อัตรากำไรสุทธิ	1.99%	2.09%	4.23%	4.75
ฐานะทางการเงิน				
สินทรัพย์รวม	643.42	739.62	559.34	577.37
หนี้สินรวม	314.12	299.93	167.81	190.68
ส่วนของผู้ถือหุ้น	329.30	439.69	391.53	386.69

รายได้รวมจากการขายของบริษัท ประกอบด้วย รายได้จากการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กรูปพรรณประเภทเหล็กแผ่น ท่อเหล็ก และเหล็กตัวซี รวมทั้งผลิตภัณฑ์พลอยได้ซึ่งเป็นเหล็กที่มีตำหนิหรือมีขนาดความยาวที่ไม่ตรงตามมาตรฐาน และรายได้จากการซื้อมาและจำหน่ายไปเหล็กรูปพรรณอื่นๆ โดยมีรายได้รวมจากการขายเป็นจำนวน 2,570.98 ล้านบาท 2,967.80 ล้านบาท 2,795.13 ล้านบาท และ 634.90 ล้านบาท ในปี 2549–2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ บริษัทมีรายได้จากการขายที่มาจากการประกอบธุรกิจใน 2 ลักษณะ คือ การผลิตเหล็กรูปพรรณเพื่อจำหน่าย และการซื้อมาและจำหน่ายไปผลิตภัณฑ์เหล็ก โดยมีอัตราสัดส่วนรายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณต่อรายได้รวมจากการขายประมาณร้อยละ 81 และร้อยละ 82 ในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ และ อัตราสัดส่วนรายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กที่บริษัทซื้อมาและจำหน่ายไปต่อขายสุทธิประมาณร้อยละ 18 และร้อยละ 17 ในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ ทั้งนี้รายได้จากการผลิตภัณฑ์เหล็กที่บริษัทซื้อมาและจำหน่ายไปเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของบริษัทที่จะให้สนองความต้องการของลูกค้าให้ครบวงจรประกอบกับได้เล็งเห็นถึงโอกาสในการดำเนินธุรกิจจากผลิตภัณฑ์เหล็กอื่นๆ ที่บริษัทไม่สามารถผลิตเองได้ผ่านธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไป

สำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กรูปพรรณที่บริษัทเป็นผู้ผลิตซึ่งส่วนใหญ่ประกอบด้วยท่อเหล็กและเหล็กรางรูปตัวซี บริษัทมีรายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณเป็นจำนวน 1,946.53 ล้านบาท 2,309.66 ล้านบาท 2,255.19 ล้านบาท และ 520.89 ล้านบาท ในปี 2549-2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าในปี 2550 บริษัทมีรายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณเพิ่มขึ้นจำนวน 363.13 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2549 เนื่องจากภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างในปี 2550 ได้ปรับตัวดีขึ้น เป็นผลให้บริษัทสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กในปริมาณที่เพิ่มขึ้นจาก 92,850 ตันในปี 2549 เป็น 102,930 ตัน นอกจากนี้ ราคาจำหน่ายเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์เหล็กได้ปรับเพิ่มสูงขึ้นจากประมาณ 20,963 บาทต่อตันในปี 2549 เป็น 22,438 บาทต่อตันในปี 2550 สำหรับปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณลดลงจำนวน 54.35 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2550 เนื่องจากปัญหาทางการเมืองและปัญหาทางเศรษฐกิจ ทำให้การลงทุนในโครงการใหม่ๆ และการก่อสร้างภายในประเทศชะลอตัว โดยบริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กลดลงเหลือเพียง 72,970 ตันในปี 2551 อย่างไรก็ตาม จากการที่ราคาจำหน่ายเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์เหล็กทั้งปีในปี 2551 ได้ปรับตัวสูงขึ้นอย่างมาก

ตามราคาเหล็กในตลาดโลกเป็นประมาณ 30,910 บาทต่อตัน ส่งผลทำให้บริษัทได้รับผลกระทบการลดลงของรายได้จากการขายในปี 2551 เพียงเล็กน้อย

ทั้งนี้ ในปี 2551 ราคาเหล็กในตลาดโลกมีการผันผวนอย่างมาก อันเนื่องมาจากกระทรวงพาณิชย์ของประเทศจีนได้มีนโยบายที่จะควบคุมการส่งออกเหล็ก เพื่อลดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติในประเทศ โดยได้ออกมาตรการปรับเปลี่ยนนโยบายเกี่ยวกับการส่งออกเหล็ก เช่น การขึ้นภาษีส่งออกผลิตภัณฑ์เหล็กสำเร็จรูป และการยกเลิกการคืนภาษีสำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์เหล็ก เป็นต้น ทำให้ปริมาณเหล็กที่มีไว้จำหน่ายในตลาดโลกมีจำนวนลดลง และเกิดการกักตุนสินค้า กอปรกับต้นทุนการผลิตเหล็กที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งได้แก่ ราคาสินแร่ ถ่าน Coking Coal ดัชนีค่าระวางเรือ และราคาน้ำมันดิบ รวมทั้งรัฐบาลไทยมีมาตรการที่จะลงทุนในโครงการเมกะโปรเจ็กต์หลายโครงการ เช่น โครงการรถไฟฟ้าต่างๆ เป็นต้น ทำให้ผู้ประกอบการเอกชนมีโครงการลงทุนก่อสร้างอาคารพาณิชย์และคอนโดมิเนียมตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าเป็นจำนวนมาก ก่อให้เกิดอุปสงค์ของผลิตภัณฑ์เหล็กในประเทศเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลทำให้ราคาจำหน่ายเหล็กเฉลี่ยในแต่ละเดือนในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2551 ปรับตัวสูงขึ้นจากประมาณ 27,360 บาทต่อตันในเดือนมกราคม จนไปสูงสุดในเดือนมิถุนายน ที่ราคาเฉลี่ยประมาณ 42,980 บาทต่อตัน และได้ปรับตัวลดลงเล็กน้อยในช่วงเดือนกรกฎาคมและสิงหาคม โดยมีราคาเฉลี่ยประมาณ 40,260 – 42,380 บาทต่อตัน และลดลงเหลือประมาณ 37,020 บาทต่อตันในเดือนกันยายน หลังจากนั้นในช่วงไตรมาสที่ 4 ราคาจำหน่ายเหล็กเฉลี่ยได้ปรับตัวลดลงอย่างมากและรวดเร็ว โดยมีราคาเฉลี่ยลดลงเหลือประมาณ 25,246 บาทต่อตันเท่านั้น เนื่องจากการเกิดปัญหา Sub Prime การล้มละลายของธนาคารและการปิดกิจการขนาดใหญ่ในต่างประเทศ รวมทั้งการเกิดปัญหาทางการเมืองภายในประเทศ ส่งผลทำให้ธุรกิจการก่อสร้างและการลงทุนใหม่ๆ เกิดการชะลอตัวและถดถอยเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ในเดือนมกราคมถึงเดือนกันยายนของปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณเป็นจำนวน 1,889.40 ล้านบาท โดยมีราคาจำหน่ายเฉลี่ยผลิตภัณฑ์เหล็กของบริษัทประมาณ 32,308 บาทต่อตัน และมีปริมาณจัดจำหน่ายประมาณ 58,468 ตัน แต่ในช่วงเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคมปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณเพียง 366.15 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 16 ของรายได้จากการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณทั้งหมดในปี 2551 อันเป็นผลมาจากราคาจำหน่ายเฉลี่ยผลิตภัณฑ์เหล็กของบริษัทลดลงเหลือประมาณ 25,246 บาทต่อตัน ทั้งๆ ที่ปริมาณจัดจำหน่ายมีจำนวนประมาณ 14,502 ตัน ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 20 ของปริมาณการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณทั้งหมดในปี 2551

สำหรับงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 บริษัทมีรายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณลดลงจำนวน 255.23 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราลดลงประมาณร้อยละ 32.89 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปี 2551 ถึงแม้ว่าภาวะอุตสาหกรรมธุรกิจเหล็กจะเริ่มทรงตัวและปรับตัวดีขึ้นจากปลายปี 2551 แต่เมื่อเทียบกับในช่วง 3 เดือนแรกในปี 2551 รายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณลดลง เนื่องมาจากไตรมาส 1 ของปี 2551 เป็นช่วงที่ราคาเหล็กในตลาดโลกมีการปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งบริษัทมีราคาจำหน่ายเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์เหล็กประมาณ 27,868 บาทต่อตัน และมีปริมาณความต้องการการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กมาก ทำให้ปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กของบริษัทมีประมาณ 27,850 ตัน ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบราคาเหล็กในช่วง 3 เดือนแรกของปี 2552 กับปลายปี 2551 จะพิจารณาเห็นว่าราคาเหล็กมีการปรับตัวลดลงแต่เริ่มทรงตัวมากขึ้นในช่วง 3 เดือนแรกของปี 2552 ซึ่งบริษัทมีราคาจำหน่ายเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์เหล็กประมาณ 22,138 บาทต่อตัน และมีปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กประมาณ 23,529 ตัน ซึ่งได้เพิ่มขึ้นจากปลายปี 2551 เนื่องจากบริษัทได้ส่งออกไปยังต่างประเทศเพิ่มขึ้น ประกอบกับการผลิตสินค้าของบริษัทจะมีผลจากฤดูกาลของงานก่อสร้าง ซึ่งมีความต้องการใช้เพิ่มขึ้นมากในช่วงไตรมาส 1 และ 2 ของแต่และปี

สำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กที่บริษัทซื้อมาและจำหน่ายไป บริษัทมีรายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กที่ซื้อมาและจำหน่ายไปเป็นจำนวน 603.74 ล้านบาท 639.02 ล้านบาท 512.72 ล้านบาท และ 109.30 ล้านบาท ในปี 2549-2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าในปี 2550 บริษัทจะมีรายได้ในส่วนนี้เพิ่มขึ้น 35.28 ล้านบาท แต่เมื่อพิจารณาปริมาณการจัด

จำหน่าย จะพบว่า มีจำนวนลดลงจากประมาณ 24,490 ตันในปี 2549 เหลือ 23,690 ตันในปี 2550 ในขณะที่ราคาจำหน่ายเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์เหล็กที่บริษัทซื้อมาและจำหน่ายไปได้ปรับตัวสูงขึ้นจากประมาณ 24,650 บาทต่อตันในปี 2549 เป็น 27,000 บาทต่อตันในปี 2550 สำหรับปี 2551 บริษัทมีรายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กที่ซื้อมาและจำหน่ายไปลดลงจำนวน 126.30 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2550 โดยมีสาเหตุหลักมาจากจำนวนผลิตภัณฑ์เหล็กที่จำหน่ายได้มีจำนวนลดลงอย่างมาก เหลือเพียงประมาณ 14,000 ตัน ในปี 2551 เมื่อเทียบกับปี 2550 ในขณะที่ราคาขายเฉลี่ยเพิ่มสูงขึ้นจากประมาณ 27,000 บาทต่อตันในปี 2550 เป็นประมาณ 36,620 บาทต่อตัน เมื่อเทียบกับปี 2550

ในปี 2551 ราคาจำหน่ายของผลิตภัณฑ์เหล็กที่บริษัทซื้อมาและจำหน่ายไปมีความผันผวนเช่นกันตามภาวะเศรษฐกิจ ปัจจัยทางการเมือง และปัจจัยอุปสงค์และอุปทานของปริมาณเหล็กที่มีอยู่ในตลาดโลกตามที่กล่าวไว้ในข้างต้น โดยราคาจำหน่ายเฉลี่ยของเหล็กซื้อมาและจำหน่ายไปในแต่ละเดือนในช่วง 9 เดือนแรก ได้ปรับเพิ่มสูงขึ้นจากประมาณ 30,820 บาทต่อตัน ไปสูงสุดที่ประมาณ 47,000 บาทต่อตันในเดือนสิงหาคม และปรับลดลงเหลือ 42,700 บาทต่อตันในเดือนกันยายน ในขณะที่ในไตรมาสที่ 4 ราคาจำหน่ายเฉลี่ยได้ลดลงอย่างมากเหลือเพียงประมาณ 28,782 บาทต่อตัน ทั้งนี้ในช่วงเดือนมกราคมถึงกันยายนปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กที่ซื้อมาและจำหน่ายไปประมาณ 420.73 ล้านบาท โดยมีราคาจำหน่ายเฉลี่ยประมาณ 38,938 บาทต่อตัน และมีปริมาณจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กซื้อมาและจำหน่ายไปประมาณ 10,804 ตัน ในขณะที่ในช่วงเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคมปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กที่ซื้อมาและจำหน่ายไปประมาณ 91.99 ล้านบาท อันเป็นผลมาจากราคาจำหน่ายเฉลี่ยลดลงเหลือประมาณ 28,782 บาทต่อตัน ทั้งๆ ที่ปริมาณจำหน่ายเหล็กซื้อมาและจำหน่ายไปประมาณ 3,196 ตัน ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 23 ของปริมาณจำหน่ายเหล็กซื้อมาและจำหน่ายไปทั้งหมดในปี 2551

สำหรับงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 บริษัทมีรายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กที่ซื้อมาและจำหน่ายไปลดลงจำนวน 13.25 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราลดลงประมาณร้อยละ 10.81 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปี 2551 ถึงแม้ว่าบริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กที่ซื้อมาและจำหน่ายไปในปริมาณที่เพิ่มขึ้นจาก 3,774 ตันในไตรมาสที่ 1 ปี 2551 เป็น 4,684 ตันในไตรมาสที่ 1 ปี 2552 เนื่องจากบริษัทได้ส่งออกไปยังต่างประเทศเพิ่มขึ้น ประกอบกับการผลิตสินค้าของบริษัทจะมีผลจากฤดูกาลของงานก่อสร้าง ซึ่งมีความต้องการใช้เพิ่มขึ้นมากในช่วงไตรมาส 1 และ 2 ของแต่และปี แต่ราคาจำหน่ายเฉลี่ยของเหล็กซื้อมาและจำหน่ายไปในไตรมาสที่ 1 ปี 2551 ที่มีราคาประมาณ 32,474 บาทต่อตัน ได้ปรับตัวลดลงตามราคาเหล็กในตลาดโลกเป็นประมาณ 23,337 บาทต่อตันในไตรมาสที่ 1 ปี 2552

บริษัทมีกำไรขั้นต้นเป็นจำนวน 124.32 ล้านบาท 152.44 ล้านบาท 301.70 ล้านบาท และ 55.73 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อรายได้รวมจากการขายร้อยละ 4.84 ร้อยละ 5.14 ร้อยละ 10.79 และร้อยละ 8.78 ในปี 2549-2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ สำหรับกำไรขั้นต้นที่เกิดจากรายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณ คิดเป็นจำนวน 53.73 ล้านบาท 122.96 ล้านบาท 256.04 ล้านบาท และ 56.04 ล้านบาท (ได้รวมการกลับรายการขาดทุนจากมูลค่าราคาทุนของสินค้าสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจำนวน 32.73 ล้านบาท)โดยมีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อรายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณร้อยละ 2.73 ร้อยละ 5.27 และร้อยละ 11.21 และร้อยละ 10.66 ในปี 2549-2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 หากบริษัทไม่ได้รวมการกลับรายการขาดทุนจากมูลค่าราคาทุนของสินค้าสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจำนวน 32.73 ล้านบาท บริษัทจะมีกำไรขั้นต้นเป็นจำนวน 23.31 ล้านบาท หรืออัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อรายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณร้อยละ 4.44 ทั้งนี้อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อรายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณในปี 2549 มีอัตราที่ต่ำเนื่องจากบริษัทได้มุ่งเน้นขายสินค้าในตลาดต่างประเทศซึ่งมีราคาจำหน่ายเฉลี่ยต่ำกว่าราคาจำหน่ายในประเทศประมาณร้อยละ 10-22 เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าของบริษัท และเป็นการบริหารการจำหน่ายสินค้าภายในประเทศเพื่อชดเชยภาวะซบเซาของธุรกิจเหล็กภายในประเทศ ในขณะที่อัตราส่วนกำไร

ขั้นต้นต่อรายได้จากการผลิตและการจำหน่ายเหล็กรูปพรรณในปี 2551 มีอัตราเพิ่มสูงขึ้นมาก เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของราคาจำหน่ายเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นสำคัญ สำหรับงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 บริษัทมีกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นดังที่ได้กล่าวข้างต้น เนื่องจากราคาเหล็กเริ่มคงที่และมีการปรับราคาเพิ่มขึ้นบริษัทจึงได้กลับรายการขาดทุนจากมูลค่าราคาทุนของสินค้าสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่จะได้รับ ทำให้ต้นทุนของสินค้ามีมูลค่าที่สะท้อนตามมูลค่าตลาด ณ ขณะนั้น และสำหรับกำไรขั้นต้นที่เกิดจากรายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กที่บริษัทซื้อมาและจำหน่ายไปคิดเป็นจำนวน 70.59 ล้านบาท 29.49 ล้านบาท 45.66 ล้านบาท และ -0.31 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อรายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กที่บริษัทซื้อมาและจำหน่ายไปร้อยละ 11.69 ร้อยละ 4.61 ร้อยละ 8.90 และร้อยละ -0.28 ในปี 2549-2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ ทั้งนี้อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อรายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กที่บริษัทซื้อมาและจำหน่ายไปในปี 2549 มีอัตราที่สูงมากเนื่องจาก ณ สิ้นปี 2548 บริษัทมีสินค้าคงเหลือที่มีต้นทุนต่ำ ซึ่งได้นำมาจำหน่ายในระหว่างปี 2549 ประกอบกับราคาเหล็กในปี 2549 ได้เริ่มปรับตัวสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2548 ในขณะที่อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อรายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กที่บริษัทซื้อมาและจำหน่ายไปในปี 2551 ได้เพิ่มสูงขึ้นกว่าปี 2550 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของราคาจำหน่ายเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นสำคัญ สำหรับอัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อรายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กที่บริษัทซื้อมาและจำหน่ายไปในช่วง 3 เดือนแรกของปี 2552 แสดงผลขาดทุนนั้นเนื่องจากบริษัทยังมีสินค้าที่มีต้นทุนขายเดิมที่สูงกว่าราคาจำหน่าย ซึ่งคาดว่าผลกระทบดังกล่าวจะหมดไปในเดือนพฤษภาคม ปี 2552

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากในปี 2551 ราคาเหล็กมีความผันผวนมาก ดังนั้น เมื่อพิจารณาอัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อรายได้รวมจากการขายในแต่ละไตรมาส จะพบว่ามีอัตราเท่ากับร้อยละ 13.82 ร้อยละ 21.33 ร้อยละ 12.70 และร้อยละ -18.17 ของไตรมาส 1 - ไตรมาส 4 ในปี 2551 ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นว่า ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2551 บริษัทได้รับประโยชน์จากการเพิ่มขึ้นของราคาจำหน่ายเหล็ก ทำให้อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อรายได้รวมจากการขายมีอัตราสูงกว่าอัตราปกติ โดยเฉพาะในช่วงไตรมาสที่ 2 ในขณะที่ในไตรมาสที่ 4 ซึ่งราคาจำหน่ายเหล็กได้ลดลงอย่างรวดเร็ว ในขณะที่บริษัทได้ซื้อวัตถุดิบและสินค้าไว้ในราคาที่สูงกว่า ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นต่อรายได้รวมจากการขายมีค่าติดลบ

นอกจากนั้น บริษัทมีผลการดำเนินงานกำไรสุทธิจำนวน 46.02 ล้านบาท 55.39 ล้านบาท 112.84 ล้านบาท และ 30.16 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิต่อขายสุทธิร้อยละ 1.79 ร้อยละ 1.87 ร้อยละ 4.04 และร้อยละ 4.75 ในปี 2549-2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในแต่ละปี โดยในปี 2550 กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขาย ซึ่งเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของปริมาณสินค้าที่จำหน่ายและราคาที่จำหน่าย โดยที่บริษัทยังสามารถบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารให้มีสัดส่วนได้ใกล้เคียงกับปีก่อน ในขณะที่กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิในปี 2551 ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นกว่าปกติ เนื่องจากบริษัทได้รับประโยชน์จากราคาจำหน่ายเหล็กที่มีการเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็วมาก โดยเฉพาะในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2551 อย่างไรก็ตาม เนื่องจากราคาเหล็กได้ปรับลดลงในช่วงไตรมาสที่ 4 ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลการดำเนินงานในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2551 จะพบว่ามีกำไรสุทธิ 140.11 ล้านบาท และมีอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 6 ในขณะที่ผลการดำเนินงานในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2551 จะมียอดขาดทุนสุทธิ 27.27 ล้านบาท คิดเป็นอัตราขาดทุนสุทธิร้อยละ 5.91

บริษัทมีสินทรัพย์รวมเป็นจำนวน 643.42 ล้านบาท 739.62 ล้านบาท 559.34 ล้านบาท และ 577.37 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2549-2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ ณ สิ้นปี 2550 บริษัทมีสินทรัพย์รวมเป็นจำนวน 739.62 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นจำนวน 96.20 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.95 เมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2549 ในขณะที่สินทรัพย์รวมในปี 2550 ประกอบด้วยสินทรัพย์หมุนเวียนรวมเป็นจำนวน 589.12 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 79.65 ของสินทรัพย์รวม และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเป็นจำนวน 150.50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 20.35 ของสินทรัพย์รวม โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและตั๋วเงินรับการค้าสุทธิ – ลูกค้าอื่นและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน และสินค้า

คงเหลือจำนวน 30.45 ล้านบาท และจำนวน 41.35 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนั้น บริษัทได้ซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์เพิ่มจำนวน 45.88 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่บริษัทใช้ซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ของเครื่องผลิตลวดตะแกรงเหล็กและค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างคลังสินค้าหลังที่ 2 ที่ตั้งอยู่จังหวัดสุราษฎร์ธานี และบริษัทย่อยใช้ซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ของเครื่องผลิตเหล็กตัวซีและท่อเหล็ก และ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างคลังสินค้าและเครื่องจักรในคลังสินค้า

ณ สิ้น ปี 2551 บริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 559.34 ล้านบาท หรือลดลงจำนวน 180.28 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 24.38 เมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2550 ในขณะที่สินทรัพย์รวมในปี 2551 ประกอบด้วยสินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 387.72 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 69.32 ของสินทรัพย์รวม และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 171.62 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 30.68 ของสินทรัพย์รวม โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของสินค้าคงเหลือจำนวน 109.61 ล้านบาท เมื่อเทียบกับสินค้าคงเหลือ ณ สิ้นปี 2550 เนื่องจากในช่วงไตรมาส 4 ปี 2551 ราคาเหล็กมีราคาลดลงเป็นอย่างมาก เมื่อเทียบกับในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2551 ทำให้บริษัทได้มีการตั้งสำรองขาดทุนจากมูลค่าราคาทุนของสินค้าสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่จะได้รับในสินค้าคงเหลือเป็นจำนวน 42.77 ล้านบาท อีกทั้งผลกระทบจากเศรษฐกิจภายนอกประเทศ และความไม่มั่นคงทางการเมืองในประเทศ ทำให้บริษัทต้องระมัดระวัง และจัดเก็บจำนวนสินค้าคงเหลือประเภทเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนลดลง อีกทั้งในปลายปี 2551 ผู้จัดหาวัตถุดิบของบริษัทไม่มีเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนเพียงพอในการจัดส่งให้กับบริษัท นอกจากนี้ ในปี 2551 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและตั๋วเงินรับการค้าสุทธิลดลงจำนวน 132.59 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบลูกหนี้การค้าและตั๋วเงินรับการค้าสุทธิ ณ สิ้นปี 2550 เนื่องจากในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2551 ภาวะเศรษฐกิจในภาพรวมได้หดตัวอย่างรุนแรง ซึ่งส่งผลกระทบต่อยอดขายโดยตรง ทำให้ลูกหนี้การค้า ณ วันสิ้นงวดมีจำนวนลดลงอย่างมาก ในขณะที่บริษัทได้ซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์เพิ่มจำนวน 30.88 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่บริษัทใช้ซื้ออุปกรณ์ของเครื่องผลิตเหล็กตัวซี รถยนต์ส่วนกลาง และค่าก่อสร้างอาคารสำนักงานหลังใหม่ และบริษัทย่อยซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ผลิตท่อเหล็ก หม้อแปลงไฟฟ้า และก่อสร้างถนนคอนกรีต

ณ สิ้น งวด 3 เดือนแรกในปี 2552 บริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 577.37 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นจำนวน 18.03 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.22 เมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2551 ในขณะที่สินทรัพย์รวมในปี 2551 ประกอบด้วยสินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 404.63 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 70.08 ของสินทรัพย์รวม และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 172.74 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 29.92 ของสินทรัพย์รวม โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและตั๋วเงินรับสุทธิเป็นจำนวน 21.37 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2552 เมื่อเทียบกับไตรมาส 4 ของปี 2551 อีกทั้ง การเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือจำนวน 26.45 ล้านบาท เมื่อเทียบกับสินค้าคงเหลือ ณ สิ้นปี 2551 เนื่องจากราคาเหล็กที่เริ่มปรับตัวสูงขึ้นในปลายงวด 3 เดือนแรกของปี 2552 เป็นผลให้การตั้งค่าเผื่อมูลค่าราคาทุนของสินค้าสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่จะได้รับลดลงจาก 42.77 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2551 เป็น 10.04 ล้านบาท ณ สิ้นงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 อย่างไรก็ตาม เงินมัดจำค่าสินค้าของบริษัทได้ลดลงจำนวน 26.02 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามการเจรจาต่อรองในช่วงระยะเวลาดังกล่าว นอกจากนั้น บริษัทและบริษัทย่อยได้ซื้อทรัพย์สินถาวรเพิ่มขึ้นจำนวน 5.67 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่มาจากการที่บริษัทได้ซื้อเฟอร์นิเจอร์สำหรับสำนักงานหลังใหม่ และค่าก่อสร้างอาคารสำนักงานหลังใหม่ และบริษัทย่อยได้ซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ผลิตลวดตะแกรงเหล็ก

โครงสร้างเงินทุนของบริษัทในปี 2549-2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นประมาณ 0.95 เท่า 0.68 เท่า 0.43 เท่า และ 0.49 เท่า ตามลำดับ นอกเหนือจากการพิจารณาผลการดำเนินงานที่ผ่านมา อัตราส่วนดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าบริษัทมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง บริษัทมีหนี้สินรวมเป็นจำนวน 314.12 ล้านบาท 299.93

ล้านบาท 167.81 ล้านบาท และ 190.68 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวมประมาณร้อยละ 48.82 ร้อยละ 40.55 ร้อยละ 30.00 และร้อยละ 33.03 ณ สิ้นปี 2549-2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ ณ สิ้นปี 2550 บริษัทมีหนี้สินรวมเป็นจำนวน 299.93 ล้านบาท ลดลง 14.19 ล้านบาทหรือลดลงร้อยละ 4.2 เมื่อเทียบกับปี 2549 โดยหนี้สินรวมในปี 2550 ประกอบด้วยหนี้สินหมุนเวียนจำนวน 280.44 ล้านบาท และหนี้สินไม่หมุนเวียนจำนวน 19.49 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 37.92 และร้อยละ 2.63 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ในระหว่างปี 2550 บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการกู้ยืมเงินกรรมการจำนวน 169.00 ล้านบาท และ 101.31 ล้านบาท ตามลำดับ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และได้ชำระคืนเงินกู้ดังกล่าวทั้งหมดภายในปีเดียวกัน อย่างไรก็ตามบริษัทไม่มีนโยบายในการกู้ยืมเงินจากกรรมการอีกต่อไป นอกจากนั้น เจ้าหนี้การค้าและตั๋วเงินจ่าย - อื่นและบริษัทที่เกี่ยวข้อง และเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ลดลงจำนวน 10.33 ล้านบาท และ 18.71 ล้านบาท ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทได้มีการเพิ่มทุนจำนวน 55.00 ล้านบาท และบริษัทย่อยได้กู้ยืมเงินระยะยาวกับสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นจำนวน 10.00 ล้านบาท จึงมีความต้องการในการใช้หนี้สินระยะสั้นลดน้อยลง

ณ สิ้นปี 2551 บริษัทมีหนี้สินรวมเป็นจำนวน 167.81 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหนี้สินหมุนเวียนจำนวน 155.28 ล้านบาท และหนี้สินไม่หมุนเวียนจำนวน 12.53 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 27.76 และร้อยละ 2.24 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยหนี้สินรวมในปี 2551 มีจำนวนลดลง 132.12 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 44.05 เมื่อเทียบกับปี 2550 เนื่องจากในปี 2551 ราคาเหล็กมีความผันผวนมาก อีกทั้งยังมีผลกระทบจากเศรษฐกิจภายนอกประเทศ และความไม่มั่นคงทางการเมือง ทำให้บริษัทมีนโยบายที่จะลดการจัดเก็บสินค้าคงเหลือ และมีความต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียนลดลง บริษัทและบริษัทย่อยจึงได้ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 83.75 ล้านบาท และ 47.00 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ในเดือนพฤษภาคม ปี 2551 บริษัทได้รับวงเงินสินเชื่อระยะสั้นเพิ่มขึ้นจำนวน 100 ล้านบาท จากธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง ซึ่งปัจจุบันธนาคารแห่งนี้ได้ให้วงสินเชื่ออื่นกับบริษัทย่อยเช่นกันโดยใช้ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง และเครื่องจักรของบริษัทย่อยเป็นหลักประกันโดยวงเงินดังกล่าวเป็นวงเงินที่บริษัทและบริษัทย่อยทำเรื่องขออนุญาตไว้ตั้งแต่ต้นปี 2551 เพื่อเตรียมรองรับสำหรับการสั่งซื้อวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป เนื่องจากในช่วงต้นปี ราคาของวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปได้ปรับเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่วงเงินดังกล่าวได้รับอนุมัติ บริษัทและบริษัทย่อยยังไม่ได้เบิกใช้เลย เนื่องจากได้เริ่มมีสัญญาณว่าราคาวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปจะเริ่มปรับลดลง บริษัทและบริษัทย่อยจึงชะลอการสั่งซื้อวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปดังกล่าว

ณ สิ้น งวด 3 เดือนแรกในปี 2552 บริษัทมีหนี้สินรวมเป็นจำนวน 190.68 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหนี้สินหมุนเวียนจำนวน 180.08 ล้านบาท และหนี้สินไม่หมุนเวียนจำนวน 10.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 31.19 และร้อยละ 1.84 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยหนี้สินรวมในงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 มีจำนวนเพิ่มขึ้น 22.87 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 13.63 เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2551 เนื่องจากในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2552 บริษัทได้ประกาศจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสมจำนวน 35.00 ล้านบาท ซึ่งได้ชำระให้กับผู้ถือหุ้นเรียบร้อยแล้วในเดือนพฤษภาคม 2552 อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวกับสถาบันการเงินจำนวน 16.32 ล้านบาท และ 1.93 ล้านบาท ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทได้ใช้กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนแทน

ทั้งนี้บริษัทย่อยได้ทำสัญญากู้ยืมเงินจำนวน 2 สัญญา ซึ่งมีวงเงินกู้สัญญาละ 10 ล้านบาท กับธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง โดยมีกรรมการของบริษัทและบริษัทร่วมกันค้ำประกัน และได้มีการระบุเงื่อนไขบางประการที่ผู้กู้ต้องปฏิบัติตามดังนี้

1. บริษัทย่อยต้องดำรงอัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ไม่เกินกว่า 3 ต่อ 1 แต่ทั้งนี้อัตราส่วนดังกล่าวจะต้องไม่ต่ำกว่า 0
2. บริษัทย่อยต้องดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR : Debt Service Coverage Ratio) ไม่น้อยกว่า 2 เท่า
3. บริษัทย่อยต้องดำรงอัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio) ไม่น้อยกว่า 2 เท่า

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาถึงงบการเงินของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 และข้อกำหนดในสัญญาเงินกู้ที่กำหนดให้ใช้งบการเงินประจำปีที่ผ่านการตรวจสอบ แล้วจะพบว่า บริษัทย่อยมีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.69 เท่า อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ 6.31 เท่า อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย 8.77 เท่า ซึ่งเห็นได้ว่าบริษัทย่อยสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขตามสัญญาเงินกู้ดังกล่าวได้ ทั้งนี้ หากพิจารณาเพิ่มเติมจากงบการเงินของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552 จะพบว่าบริษัทย่อยมีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.52 เท่า อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (ปรับข้อมูลเป็นรายปี) 8.17 เท่า อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย 20.34 เท่า ซึ่งบริษัทย่อยจะสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขตามสัญญาเงินกู้ดังกล่าวได้

นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552 บริษัทและบริษัทย่อยได้สั่งซื้อวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปล่วงหน้า ซึ่งมีกำหนดระยะเวลาการรับสินค้าภายใน 4 เดือน ทำให้มีภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นเป็นจำนวนเงิน 26.03 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทมีจำนวน 329.30 ล้านบาท 439.69 ล้านบาท 391.53 ล้านบาท และ 386.69 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนประมาณร้อยละ 51.18 ร้อยละ 59.45 ร้อยละ 70.00 และร้อยละ 66.97 ของสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2549-2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ โดยในปี 2549 บริษัทได้ซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท นีสเทิร์นสตีล จำกัด ซึ่งมีกลุ่มผู้บริหารและผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเดียวกันของทั้ง 2 บริษัท ทั้งนี้บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท นีสเทิร์น สตีล จำกัด จำนวน 1,799,994 หุ้น ซึ่งมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 50 บาท ในราคา 55.00 บาทต่อหุ้น เป็นจำนวนรวม 99.00 ล้านบาท โดยออกเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 250,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท (มูลค่าหุ้นที่จดทะเบียนเป็นจำนวน 25.00 ล้านบาท) ที่ราคาเสนอขาย 404 บาทต่อหุ้น เป็นจำนวนรวม 101.00 ล้านบาท เพื่อแลกเปลี่ยนกับหุ้นสามัญของบริษัท นีสเทิร์นสตีล จำกัด ทั้งนี้การแลกเปลี่ยนหุ้นดังกล่าวทำให้เกิดส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 76.00 ล้านบาท ซึ่งผลต่างระหว่างมูลค่ายุติธรรมของการแลกเปลี่ยนหุ้นสามัญ บริษัทได้รับเป็นเงินจำนวน 2.00 ล้านบาท (ผลต่างระหว่างมูลค่าราคาเสนอขายจำนวน 101.00 ล้านบาท และมูลค่าหุ้นที่จดทะเบียนของบริษัท นีสเทิร์นสตีล จำกัด จำนวน 99.00 ล้านบาท) นอกจากนั้น ราคาที่บริษัทจ่ายซื้อสูงกว่ามูลค่าบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัท นีสเทิร์นสตีล จำกัด จำนวน 28.01 ล้านบาท ได้แสดงเป็น “ส่วนต่ำจากการปรับโครงสร้างภายในกิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน” ทั้งนี้ ในปี 2550 บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้วจาก 85 ล้านบาท เป็น 140 ล้านบาท โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมทั้งจำนวนในราคาตามราคามูลค่าที่ตราไว้ นอกจากนี้บริษัทมีผลประกอบการที่มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นในทุกงวดบัญชี เป็นจำนวน 46.02 ล้านบาท 55.39 ล้านบาท และ 112.84 ล้านบาท และ 30.16 ล้านบาท ในปี 2549-2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลเป็นจำนวน 161.00 ล้านบาท ในปี 2551 และประกาศจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสมจำนวน 35.00 ล้านบาท งวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ซึ่งได้จ่ายชำระให้กับผู้ถือหุ้นแล้วในเดือนพฤษภาคม 2552 ส่งผลทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นงวด 3 เดือนในปี 2552 ลดลงเหลือ 386.69 ล้านบาท โดยมีเงินสำรองตามกฎหมาย และกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร เป็นจำนวน 20.00 ล้านบาท และ 178.70 ล้านบาท ตามลำดับ

ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในงวด 6 เดือนแรกของปี 2552

สำหรับผลประกอบการของบริษัทในงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 บริษัทมีรายได้รวมจากการขายเป็นจำนวน 1,222.17 ล้านบาท ซึ่งมีจำนวนลดลง 595.99 ล้านบาท หรือลดลงในอัตราร้อยละ 32.55 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปี 2551 โดยมีสาเหตุมาจากราคาเหล็กในตลาดโลกได้ปรับตัวลดลง เป็นเหตุให้ราคาขายเฉลี่ยผลิตภัณฑ์เหล็กของบริษัททั้งที่ผลิตเองและซื้อมาและจำหน่ายไปลดลงจาก 31,603 บาทต่อตันในงวด 6 เดือนแรกของปี 2551 เป็น 22,175 บาทต่อตันในงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 ขณะที่ปริมาณการจำหน่ายได้ในงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 มีจำนวน 55,115 ตัน ซึ่งลดลงเพียงเล็กน้อยประมาณ 2,415 ตัน จากงวด 6 เดือนแรกของปี 2551 ทั้งนี้จากการที่รายได้รวมจากการขายลดลง เป็นเหตุให้บริษัทมีกำไร

ขั้นต้นเป็นจำนวน 103.56 ล้านบาท (รวมการกลับรายการขาดทุนจากมูลค่าราคาทุนของสินค้าสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่จะได้รับ จำนวน 37.91 ล้านบาท) หรือคิดอัตราร้อยละ 8.47 ของรายได้รวมจากการขาย ซึ่งลดลงจำนวน 216.10 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปี 2551 สำหรับค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และต้นทุนทางการเงินในงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 ได้ลดลงรวมจำนวน 8.67 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 16.31 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2551 นอกจากนี้ภาษีเงินได้นิติบุคคลในงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 มีจำนวน 11.35 ล้านบาท ลดลงจำนวน 54.95 ล้านบาท เมื่อเทียบช่วงเดียวกันในปี 2551 ซึ่งเป็นผลมาจากรายได้รวมจากการขายที่ลดลง และการกลับรายการขาดทุนจากมูลค่าราคาทุนของสินค้าสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่จะได้รับ ด้วยเหตุนี้ บริษัทมีกำไรสุทธิเป็นจำนวน 49.72 ล้านบาท หรืออัตราร้อยละ 4.07 ของรายได้รวมจากการขาย ซึ่งลดลงจำนวน 153.48 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปี 2551

สำหรับฐานะทางการเงินของบริษัท ณ วันสิ้นงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 บริษัทมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 663.63 ล้านบาท หนี้สินรวมเท่ากับ 257.39 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 406.25 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์ที่สำคัญ ได้แก่ ลูกหนี้การค้าและตั๋วเงินรับ และสินค้าคงเหลือ ซึ่งเพิ่มขึ้นจำนวน 32.92 ล้านบาท และ 75.28 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2551 โดยมีสาเหตุมาจากยอดขายที่เริ่มเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 4 ปี 2551 ทั้งนี้ บริษัทได้ใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพื่อเป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและตั๋วเงินรับ และสินค้าคงเหลือ โดย ณ สิ้น งวด 6 เดือนแรกของปี 2552 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 192.00 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจำนวน 94.00 ล้านบาทจาก ณ สิ้นปี 2551 สำหรับโครงสร้างทุนของบริษัท ณ วันสิ้นงวด 6 เดือนแรกของปี 2552 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นประมาณ 0.63 เท่า ซึ่งเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยจากอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2551 ซึ่งมีอัตราส่วนเท่ากับ 0.43 เท่า

ปัจจัยความเสี่ยง

1. **ความเสี่ยงจากการที่ผู้บริหารของบริษัทและบริษัทย่อยมีญาติสนิทที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกัน**

เนื่องจากผู้บริหารของบริษัทและบริษัทย่อย คือ นายสมบัติ ลีสวัสดิ์ตระกูล นายไพสิทธิ์ ปิติทรงสวัสดิ์ นายเธียรศักดิ์ ดีรุ่งโรจน์ ได้เติบโตมาจากครอบครัวที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์เหล็กมาโดยตลอด เป็นเหตุให้พี่น้องของนายสมบัติ ลีสวัสดิ์ตระกูล น้องของนายไพสิทธิ์ ปิติทรงสวัสดิ์ และบิดาของนายเธียรศักดิ์ ดีรุ่งโรจน์ ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์เหล็กตามพื้นฐานดั่งเดิมของครอบครัว โดยเป็นกรรมการและหรือผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์เหล็ก (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในส่วนที่ 2 บทที่ 11 - รายการระหว่างกัน) ซึ่งมีฐานลูกค้าส่วนใหญ่ที่มิได้ตั้งอยู่ในภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ด้วยเหตุนี้ ธุรกิจของญาติสนิทของผู้บริหารดังกล่าวมีลักษณะคล้ายคลึงกับธุรกิจและเป็นคู่แข่งของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ได้

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อยตั้งอยู่ในเขตภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ขณะที่กลุ่มลูกค้าของญาติสนิทของผู้บริหารของบริษัทและบริษัทย่อยมีฐานลูกค้าส่วนใหญ่ตั้งอยู่ที่ภาคกลาง ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มิได้ทับซ้อนกัน ประกอบกับระยะทางที่ห่างไกลกัน ค่าขนส่งจะเป็นอุปสรรคอย่างมากต่อการแข่งขันกันได้

นอกจากนั้น ถึงแม้ปัจจุบันผู้บริหารดังกล่าวของบริษัทและบริษัทย่อย และญาติสนิทหรือบริษัทของญาติสนิทของผู้บริหารมิได้มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีอิทธิพลซึ่งกันและกัน โดยนายสมบัติ ลีสวัสดิ์ตระกูล ได้ถือหุ้นประมาณร้อยละ 8.57 ของทุนที่ชำระแล้วจำนวน 140 ล้านบาท กลุ่มปิติทรงสวัสดิ์ ได้ถือหุ้นประมาณร้อยละ 15.64 ของทุนที่ชำระแล้วจำนวน 140 ล้านบาท และกลุ่มดีรุ่งโรจน์ ได้ถือหุ้นประมาณร้อยละ 12.09 ของทุนที่ชำระแล้วจำนวน 140 ล้านบาท ด้วยเหตุนี้ โครงสร้างกลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ ปัจจุบัน ส่งผลให้เกิดการคานอำนาจในตัวของโครงสร้างเองเพื่อปกป้องผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท โดยผู้บริหารทั้ง 3 ท่าน หรือกลุ่มของผู้ถือหุ้นทั้ง 3 กลุ่ม มิได้ถือหุ้นของบริษัทที่มีสัดส่วนในการกำหนดมติประชุมของผู้ถือ

หุ้นที่สำคัญได้ ขณะที่โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการบริษัทจำนวน 10 ท่าน ซึ่งได้รวมบุคคลทั้ง 3 ท่าน ทั้งนี้แต่ละท่านมีสิทธิในการออกเสียงในมติต่างๆ ของคณะกรรมการบริษัท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10 ของสิทธิการลงคะแนนเสียงทั้งหมด เป็นเหตุให้ไม่มีคนใดสามารถเอื้อผลประโยชน์แก่ญาติสนิทของตัวเองได้

อีกทั้ง บริษัทและบริษัทย่อยได้ตระหนักถึงความสำคัญของการขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นอย่างมาก คณะกรรมการของบริษัทจึงกำหนดนโยบายอนุมัติรายการระหว่างกันที่เกี่ยวข้องกับการซื้อหรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กให้เป็นไปตามราคาตลาด โดยมอบอำนาจให้นายแสงรุ้ง นิติภาวะชน ในฐานะกรรมการผู้จัดการบริษัท ซึ่งมิได้มีญาติสนิทดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเหล็ก หรือคณะกรรมการบริหารซึ่งไม่รวมผู้มีส่วนได้เสียในรายการนั้น เป็นผู้อนุมัติรายการระหว่างกันที่เกี่ยวข้องกัน (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 บทที่ 11 เรื่องมาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน) นอกจากนั้น บริษัทได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน (ซึ่งได้ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน) หรือคิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนกรรมการอิสระต่อจำนวนกรรมการทั้งหมดของบริษัท ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นกรรมการอิสระเพื่อช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทในระดับหนึ่ง นอกจากนั้น คณะกรรมการตรวจสอบมีนโยบายคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก ในการตัดสินใจกระทำการหรือละเว้นกระทำการใดๆ โดยเฉพาะความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน และหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด

2. ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ

เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil - HRC) เป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตเหล็กรางรูปตัวซี ท่อเหล็ก และเหล็กแผ่น โดยบริษัทได้สั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากบริษัท สหวิริยาสตีล อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 38.30 และร้อยละ 70.69 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ นอกจากนั้น บริษัทได้สั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากบริษัท จักรคณินธร์ จำกัด ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) และบริษัท จี เจ สตีล จำกัด (มหาชน) (บริษัท จักรคณินธร์ จำกัด ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นของบริษัทและหรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 27.37 และร้อยละ 11.64 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ และบริษัทย่อยสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากบริษัท จักรคณินธร์ จำกัด ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 81.34 และร้อยละ 30.39 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทย่อยในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ นอกจากนั้น บริษัทย่อยได้สั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากบริษัท สหวิริยาสตีล อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.50 และร้อยละ 36.17 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัท ในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 อย่างไรก็ตาม หากพิจารณายอดซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนของบริษัทและบริษัทย่อยรวมกันจากบริษัท สหวิริยาสตีล อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) สามารถคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 24.46 และร้อยละ 52.10 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ และจากบริษัท จักรคณินธร์ จำกัด สามารถคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50.32 และร้อยละ 14.97 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ นอกจากนั้นบริษัท บี.เอส.เมทัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทลูกของบริษัท สหวิริยาสตีล อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) ได้เพิ่มกำลังการผลิตท่อเหล็กเป็นอย่างมากในปี 2550 ซึ่งบริษัท สหวิริยาสตีล อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) จำเป็นต้องจัดหาวัตถุดิบให้กับบริษัทลูกเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับบริษัทและบริษัทย่อยได้สั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดในราคาตลาดจร (Spot Price) เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยไม่ได้มีการทำสัญญาใดๆ ในการซื้อขายวัตถุดิบ ด้วยเหตุนี้ บริษัทและบริษัทย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบ หากผู้ผลิตวัตถุดิบดังกล่าวไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบให้ได้ หรือบริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถจัดหา

วัตถุดิบจากแหล่งอื่นได้ทันตามความต้องการในการใช้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าบริษัทและบริษัทย่อยจะพึ่งพาผู้ผลิตวัตถุดิบรายใหญ่จำนวนน้อยราย บริษัทเชื่อว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีผลกระทบต่อบริษัทและบริษัทย่อยไม่มากนัก เนื่องจากผู้ผลิตวัตถุดิบทั้ง 3 รายดังกล่าวเป็นบริษัทที่ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนรายใหญ่ของประเทศ และดำเนินธุรกิจนี้มาเป็นเวลายาวนาน กอปรกับที่ผ่านมานั้น ผู้ผลิตวัตถุดิบสามารถจัดหาวัตถุดิบให้บริษัทและบริษัทย่อยได้ทันตามความต้องการการใช้มาโดยตลอด นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการจัดเก็บวัตถุดิบเหล็กแผ่นรีดร้อน และมีการวางแผนการผลิตที่ชัดเจน โดยจะจัดเก็บวัตถุดิบให้เพียงพอต่อการผลิตประมาณ 15-30 วัน ซึ่งอาจปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์ พร้อมทั้งมีนโยบายสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 15-45 วัน ซึ่งคาดว่าจะช่วยลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวได้ระดับหนึ่ง

3. ความเสี่ยงจากความผันผวนในราคาวัตถุดิบ

เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน เป็นวัตถุดิบหลักของบริษัทในการผลิตสินค้าของบริษัท โดยมีมูลค่าการสั่งซื้อซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 95-96 ของต้นทุนการผลิตเหล็ก ในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ทั้งนี้ถึงแม้ว่าบริษัทได้สั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้ผลิตภายในประเทศ แต่ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจะมีการเปลี่ยนแปลงตามอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลก ซึ่งการเปลี่ยนแปลงราคาดังกล่าวจะส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้และอัตรากำไรขั้นต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หากบริษัทไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าได้ตามราคาวัตถุดิบที่มีการปรับตัวสูงขึ้นได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนเป็นประจำ เพื่อคาดการณ์แนวโน้มทั้งด้านราคาและปริมาณของเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและเพื่อบริหารวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปให้เป็นไปตามความเหมาะสม ซึ่งจะลดผลกระทบจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบได้ระดับหนึ่ง

4. ความเสี่ยงจากผลกระทบจากมาตรการคุ้มครองผู้ผลิตเหล็กในประเทศจากการทุ่มตลาด

ในอดีตก่อนปี 2546 กลุ่มผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่จากต่างประเทศได้เข้ามาทุ่มตลาดเหล็กภายในประเทศ ทำให้ผู้ผลิตเหล็กภายในประเทศประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ด้วยเหตุนี้ กระทรวงพาณิชย์จึงได้ออกมาตรการทางภาษีเป็นการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Dumping) สำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและแผ่นที่นำเข้าจาก 14 ประเทศ โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2546 จนถึงเดือนพฤษภาคม 2551 รวมเป็นระยะเวลา 5 ปี และได้ใช้เวลา 1 ปี ในการพิจารณาทบทวนมาตรการดังกล่าว นับตั้งแต่เดือนพฤษภาคม ปี 2551 ถึงเดือนพฤษภาคม ปี 2552 โดยช่วงเวลาดังกล่าวจะไม่มีภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด แต่ได้มีการกำหนดเป็นโควต้าแทน อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันกระทรวงพาณิชย์ได้ออกมาตรการทางภาษีเป็นการตอบโต้การทุ่มตลาดออกไปเป็นเวลา 5 ปี นับตั้งแต่เดือนพฤษภาคม ปี 2552 - พฤษภาคม ปี 2557 ดังนั้น เมื่อครบกำหนดมาตรการทางภาษีดังกล่าวในเดือนพฤษภาคม ปี 2557 และหากรัฐบาลไม่ต่ออายุมาตรการดังกล่าวจะส่งผลให้อัตราภาษีนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนลดลง ซึ่งอาจทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนจากต่างประเทศลดลงต่ำกว่าหรือใกล้เคียงกับราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ผลิตภายในประเทศ และส่งผลให้มีการแข่งขันในประเทศรุนแรงขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของผู้ผลิตรายใหม่จากต่างประเทศเพิ่มขึ้น ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงต่อการสูญเสียความสามารถในการแข่งขันด้านราคา ภายหลังการหมดอายุมาตรการคุ้มครองจากการทุ่มตลาดของผู้ผลิตรายใหญ่จากต่างประเทศ หากบริษัทไม่สามารถหาวัตถุดิบที่มีราคาต่ำกว่าคู่แข่งขันของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ประเมินว่าผลกระทบดังกล่าวอาจมีไม่มากนัก เนื่องจากภายหลังที่มาตรการดังกล่าวถูกยกเลิกในเดือนพฤษภาคม ปี 2557 ผลกระทบดังกล่าวจะเกิดขึ้นในกรณีที่บริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถหาวัตถุดิบที่มีราคาต่ำกว่าคู่แข่งขันได้ แต่อย่างไรก็ตามหากมีผู้นำเข้าสามารถนำเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและแผ่นจากต่างประเทศที่มีราคาต่ำกว่าราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ผู้ผลิตภายในประเทศเพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภคภายในประเทศ บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายที่จะเปลี่ยนมาซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้จำหน่ายที่เสนอราคาที่ต่ำกว่า เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยไม่ได้มีการผูกมัดเพื่อซื้อวัตถุดิบกับผู้จำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนรายใด และมีนโยบายในการจัดหาวัตถุดิบที่มีราคาต่ำสุดทั้งจากผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศอยู่แล้ว เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้งมีแผนในอนาคตที่จะสร้างความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายเหล็กในต่างประเทศและตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศที่เป็นผู้นำเข้าเหล็กต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยไม่ได้มีนโยบายการตลาดโดยใช้กลไกการกำหนดราคาเป็นหลัก แต่เน้นการให้บริการเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าในทุกๆ ด้าน ประกอบกับการที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตสินค้ารายเดียวในภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งมีทำเลที่ตั้งโรงงานในจังหวัดสงขลา และจังหวัดนครราชสีมา โดยมีลูกค้าเป้าหมายอยู่ในบริเวณที่ใกล้เคียงกับที่ตั้งโรงงาน ดังนั้นบริษัทและบริษัทย่อยจะมีข้อได้เปรียบคู่แข่งขันในด้านต้นทุนค่าขนส่ง ในกรณีที่คู่แข่งขันที่มีทำเลที่ตั้งในบริเวณอื่นและประสงค์จะจำหน่ายสินค้าแก่กลุ่มลูกค้าเดียวกันกับบริษัทและบริษัทย่อย ในขณะเดียวกันบริษัทได้เตรียมความพร้อมเพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว โดยพัฒนาระบบงานต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนในการผลิตและการบริหาร

5. **ความเสี่ยงด้านการเปิดเขตการค้าเสรี** (Free Trade Area)

ปัจจุบัน ประเทศไทยได้เปิดเขตการค้าเสรีกับประเทศต่างๆ โดยเหล็กแผ่นรีดร้อนและท่อเหล็กเป็นสินค้าที่มีอยู่ในบัญชีรายชื่อในข้อตกลงที่ต้องลดภาษี ซึ่งเหล็กแผ่นรีดร้อนและท่อเหล็กเป็นสินค้าที่มีชื่ออยู่ในรายการลดภาษีปกติ (Normal Track) ซึ่งต้องลดอัตราภาษีศุลกากรให้เหลือร้อยละ 0 ภายในปี 2553 ในปัจจุบัน ประเทศไทยเรียกเก็บภาษีศุลกากรสำหรับสินค้าดังกล่าวกับประเทศในกลุ่มอาเซียนในอัตราร้อยละ 2 - 5 ขึ้นอยู่กับประเภทและขนาดของสินค้า โดยอัตราภาษีศุลกากรที่ประเทศไทยเรียกเก็บสำหรับท่อเหล็ก คือ ร้อยละ 5 จึงมีแนวโน้มที่ราคานำเข้าท่อเหล็กจะถูกลงในอนาคต เนื่องจากอัตราภาษีนำเข้าที่ลดลง ซึ่งจะส่งผลกระทบไปถึงราคาซื้อขายท่อเหล็กภายในประเทศ และอาจส่งผลกระทบต่อเนื่องไปยังราคาจำหน่ายท่อเหล็กของบริษัทด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีผลกระทบต่อบริษัทและบริษัทย่อยไม่มากนัก โดยจะเกิดขึ้นในกรณีที่บริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถหาวัตถุดิบที่มีราคาต่ำกว่าคู่แข่งขันได้ แต่อย่างไรก็ตามหากมีผู้นำเข้าสามารถนำเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและแผ่นจากต่างประเทศที่มีราคาต่ำกว่าราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ผู้ผลิตภายในประเทศเพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภคภายในประเทศ บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายที่จะเปลี่ยนมาซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้จำหน่ายที่เสนอราคาที่ต่ำกว่า เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยไม่ได้มีการผูกมัดเพื่อซื้อวัตถุดิบกับผู้จำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนรายใด นอกจากนี้จากการที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตท่อเหล็กและเหล็กรางรูปตัวซีเพียงรายเดียวในภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ หากคู่แข่งต้องการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คู่แข่งจะมีต้นทุนของค่าขนส่งวัตถุดิบเพื่อนำไปผลิตที่โรงงานของตนเองและนำมาจำหน่ายให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทหรือบริษัทย่อย ซึ่งอาจจะทำให้ต้นทุนสินค้าของคู่แข่งจะสูงกว่าต้นทุนสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อย ฉะนั้นทำเลที่ตั้งของบริษัทและบริษัทย่อยจึงถือเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้หากคู่แข่งขันจะนำเข้าท่อเหล็กจากต่างประเทศซึ่งมีแนวโน้มจะมีราคาต่ำกว่าในประเทศมาจำหน่าย แต่การนำเข้าอาจจะต้องใช้ระยะเวลาเพิ่มขึ้นและอาจมีค่าขนส่งที่สูงขึ้น ซึ่งอาจมีผลให้มีต้นทุนโดยรวมสูงกว่าการซื้อผลิตภัณฑ์เหล็กโดยตรงจากผู้ผลิตภายในประเทศ

6. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการปฏิบัติตามเงื่อนไขของตลาดหลักทรัพย์ฯ

บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตและเอกสารประกอบการยื่นคำขออนุญาตต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้พิจารณารับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน พ.ศ. 2551 โดยบริษัทหลักทรัพย์ คันทรี่ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วพบว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอได้ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ” พ.ศ. 2546 ลงวันที่ 24 มีนาคม 2546 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว อย่างไรก็ดี บริษัทยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นสามัญตามราคาที่คาดไว้ หากหุ้นสามัญของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

การเสนอขายหลักทรัพย์

ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียน 200,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีทุนเรียกชำระแล้ว 140,000,000 บาท ซึ่งบริษัทมีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกจำนวน 60,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ในราคาหุ้นละ 1.90 บาท โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้หลังหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์แล้ว ประมาณ 105.28 ล้านบาท นำไปใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยอยู่ในระหว่างขั้นตอนการขออนุมัติจดทะเบียนหุ้นสามัญทั้งหมดเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)