

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป

บริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เดิมชื่อ บริษัท อีสเทิร์น เอเชีย พรีซิชั่น ออโตพาร์ท อินดัสตรี จำกัด จดทะเบียนก่อตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2537 และได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เอเชีย พรีซิชั่น จำกัด เมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2538 บริษัทมีทุนจดทะเบียนแรกเริ่ม 1 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจ คือ การผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Machining & Cold Forging) โดยมีโรงงานแห่งแรกตั้งอยู่ที่จังหวัดสมุทรปราการ ต่อมาได้ย้ายโรงงานจากที่เดิมมาอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรีในช่วงปลายปี 2545 และเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2554 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Parts and Components) ที่ทำจากโลหะ เช่น เหล็กกล้า, เหล็กหล่อ, เหล็กชุบแข็งรูป, สแตนเลส และอลูมิเนียม เป็นต้น โดยรูปร่าง ลักษณะและคุณสมบัติของชิ้นงานจะเป็นไปตามการออกแบบของลูกค้า

ทั้งนี้บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 จำนวน 2 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท เอชยู เทคโนโลยี จำกัด จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2553 เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนที่มีรูปร่างซับซ้อนและต้องควบคุมกระบวนการผลิตเข้มงวดมากเป็นพิเศษ เช่น ชิ้นส่วนอากาศยาน เครื่องมือทางการแพทย์ กล้องไมโครสโคป และเครื่องจักร และ (2) บริษัท พิทู พรีซิชั่น จำกัด จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2553 เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนที่ซับซ้อนน้อยและสามารถลดต้นทุนได้มากเมื่อผลิตในปริมาณสูง โดยมุ่งที่อุตสาหกรรมชิ้นส่วนจักรยานยนต์และอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้นบริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มอีก 1 บริษัท คือ PT. API Precision อันเป็นการร่วมทุนกับ PT.Patec Presisi Engineering ซึ่งบริษัทได้ลงนามในสัญญาร่วมทุนเพื่อจัดตั้งบริษัทในประเทศอินโดนีเซีย เมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2553 ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50 ต่อ 50 เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูงในประเทศอินโดนีเซีย บริษัทร่วมทุนดังกล่าวจัดตั้งแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2554 ขณะนี้อยู่ระหว่างรอลูกค้าตรวจสอบชิ้นงาน หากชิ้นงานมีคุณภาพตามที่กำหนดก็จะเร่งดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ และผู้บริหารของบริษัทคาดว่าจะเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ภายในไตรมาสที่ 3 ของปี 2554 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 การประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย PT. API Precision)

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่นำไปใช้เป็นส่วนประกอบในชิ้นส่วนและอุปกรณ์ต่างๆ ของลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลักๆ ได้แก่

(1) กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูงให้แก่ลูกค้าของบริษัทซึ่งเป็นผู้ผลิตรถยนต์และรถจักรยานยนต์ (Product Maker) และผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ชิ้นที่ 1 (1st Tier Supplier) โดยผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ชิ้นที่ 1 จะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปเป็นส่วนประกอบ

ในชิ้นส่วนของรถยนต์ ได้แก่ ชิ้นส่วนในเครื่องยนต์ ระบบควบคุมการขับเคลื่อน ระบบปรับอากาศ ระบบมอเตอร์ปั๊มน้ำฝน และสตาร์ทเตอร์ เป็นต้น ส่วนผู้ผลิตชิ้นส่วนขั้นที่ 1 ของรถจักรยานยนต์จะนำชิ้นส่วนของบริษัทไปใช้เป็นชิ้นส่วนเครื่องยนต์และระบบคลัทช์ เป็นต้น

(2) อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนให้แก่ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น (Product Maker) โดยตรง

(3) อุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนให้แก่ผู้ผลิตกล้องถ่ายภาพดิจิทัล (Product Maker) โดยตรง โดยชิ้นส่วนที่บริษัทจำหน่าย ได้แก่ ชิ้นส่วนในชุดซูมของกล้องถ่ายภาพ

ภาวะอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทคือ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์ อุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล เนื่องจากรายได้ร้อยละ 82 ในไตรมาส 1 ปี 2554 เป็นการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าวข้างต้น

ภาวะอุตสาหกรรมรถยนต์ในปี 2554 กระทรวงอุตสาหกรรมคาดว่าจะมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2553 ที่ผ่านมา โดยการขยายตัวที่เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจไทย และเศรษฐกิจโลกยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง สำหรับตลาดรถยนต์ในประเทศ จะมีการแนะนำรถยนต์รุ่นใหม่ออกสู่ตลาดมากขึ้น ในขณะที่ตลาดส่งออกยังคงสามารถส่งออกรถยนต์ไปในตลาดหลักของยานยนต์แต่ละประเภทได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่าปริมาณการส่งออกรถยนต์ของไทยในปี 2554 จะอยู่ระหว่าง 970,000 – 1,015,000 คัน หรือขยายตัวร้อยละ 7 – 12 ซึ่งจากปริมาณรถยนต์ส่งออกที่จะขยายตัวต่อเนื่องเช่นเดียวกับตลาดรถยนต์ในประเทศ และจะส่งผลให้การผลิตรถยนต์ในประเทศขยายตัวร้อยละ 7 – 12 หรือคิดเป็นจำนวนปริมาณรถยนต์เท่ากับ 1.78 – 1.86 ล้านคัน ทิศทางการขยายตลาดส่งออกที่เพิ่มสูงขึ้นในอนาคตจะทำให้การผลิตรถยนต์ในประเทศมีโอกาสปุ่งขึ้นไปแตะระดับ 2 ล้านคันในปี 2555 นอกจากนี้ปัจจัยสำคัญที่จะช่วยสนับสนุนอุตสาหกรรมรถยนต์อีกประการหนึ่ง คือการผลิตรถยนต์ประหยัดพลังงาน (อีโคคาร์) ซึ่งรัฐบาลได้ให้การสนับสนุนผู้ผลิตรถยนต์ในการผลิตอีโคคาร์ทั้งในด้านของสิทธิประโยชน์ทางภาษีและ การสนับสนุนทางด้านสาธารณูปโภค โดยปัจจุบันมีผู้ผลิตรถยนต์ได้ยื่นขอรับสิทธิประโยชน์และได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment: BOI) รวมจำนวน 5 ราย มีกำลังการผลิตสูงสุดรวมกันประมาณ 565,000 คันต่อปี ในส่วนของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์นั้น จากตัวเลขในอดีตที่ผ่านมาจะเห็นว่าอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์มีการเติบโตมาโดยตลอดยกเว้นในปี 2552 เนื่องมาจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจทั่วโลก ซึ่งในปีต่อมาผู้ประกอบการก็กลับมาฟื้นตัวได้อีกครั้งในปี 2553 โดยมีอัตราการเติบโตสูงสุดในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา และมีแนวโน้มในทิศทางที่ดีในอนาคต(ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 3.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน)

อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวและสึนามิในประเทศญี่ปุ่นในเดือนมีนาคมปี 2554 ผู้บริหารของบริษัทคาดว่าจะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ในประเทศ เนื่องจากโรงงานผลิตชิ้นส่วนในญี่ปุ่นผลิตชิ้นส่วนบางประเภทได้ลดลง ทำให้ต้องชะลอปริมาณการผลิตรถยนต์ลงเพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณชิ้นส่วนที่มีจำนวนจำกัด ทั้งนี้ผู้บริหารของบริษัทคาดว่าจะเหตุการณ์ดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการในระยะสั้นเท่านั้น เนื่องจากผู้ผลิตรถยนต์ต่างจะต้องเร่งหาโรงงานผลิตชิ้นส่วนใหม่เพื่อทดแทนชิ้นส่วนที่ขาดแคลนเพื่อปรับให้ปริมาณการผลิตกลับสู่สภาวะปกติและเพื่อผลิตให้ทันยอดสั่งซื้อที่ตกค้างในช่วงก่อนหน้าให้ได้โดยเร็วที่สุดต่อไป นอกจากนี้ เหตุการณ์ภัยธรรมชาติในญี่ปุ่นอาจเป็นปัจจัยที่สำคัญในการผลักดันการกระจายความเสี่ยงของบริษัทญี่ปุ่นให้ออกไปตั้งฐานการผลิตนอกประเทศเพิ่มเติมในระยะยาว ซึ่งประเทศไทยเป็นหนึ่งในประเทศที่บริษัทญี่ปุ่นให้ความสนใจในการเข้ามาขยายการลงทุน ดังจะเห็นได้จากผลการสำรวจ Survey Report on Overseas Business Operations by Japanese Manufacturing Companies ครั้งที่ 22 ซึ่งจัดทำโดย Japan Bank for International Cooperation (JBIC) ในเดือนธันวาคม 2553 พบว่า บริษัทญี่ปุ่นในอุตสาหกรรมยานยนต์มีแผนการลงทุนในช่วง 3 ปีข้างหน้าในประเทศไทยเป็นอันดับสามจากประเทศต่างๆ ทั่วโลก รองจากประเทศอินเดียและประเทศจีน ทั้งนี้ ประเทศไทยมีจุดแข็งหลายๆ ด้าน อาทิ ประสิทธิภาพที่ยาวนานในอุตสาหกรรมรถยนต์ แรงงานฝีมือ สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานและการคมนาคมที่สะดวก อุตสาหกรรมชิ้นส่วนในประเทศที่รองรับอุตสาหกรรมรถยนต์ มาตรการส่งเสริมการลงทุนภายในประเทศ และการใช้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศที่สาม เช่น อาเซียน จีน อินเดีย และออสเตรเลีย เป็นต้น ซึ่งญี่ปุ่นยังไม่มีความตกลง FTA ที่มีผลใช้บังคับกับประเทศเหล่านี้

อุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์ในประเทศขยายตัวในปี 2553 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยมีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นจาก 2,108,367 คันในปี 2552 เป็น 2,687,140 คัน ซึ่งสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของประเทศไทย และประเทศคู่ค้าที่สำคัญของตลาดรถจักรยานยนต์ สำหรับการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ภายในประเทศมีการขยายตัว โดยมียอดขายรถจักรยานยนต์เพิ่มขึ้นจาก 1,535,461 คันในปี 2552 เป็น 1,845,997 คันในปี 2553 คิดเป็นการขยายตัวร้อยละ 20 ซึ่งเป็นผลจากเศรษฐกิจที่ดีขึ้น ส่งผลให้ผู้บริโภคมีการใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งรายได้ของเกษตรกรปรับตัวดีขึ้น อันเนื่องจากราคาสินค้าเกษตรที่ปรับตัวสูงขึ้น สำหรับตลาดส่งออกก็มีการขยายตัวเช่นกัน ส่วนหนึ่งเนื่องมาจากมีผู้ประกอบการรายใหญ่ส่งออกรถจักรยานยนต์รุ่นใหม่ไปยังทวีปยุโรปและญี่ปุ่น ในปี 2554 กระทรวงอุตสาหกรรมคาดว่าจะอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์จะมีการขยายตัวต่อเนื่องเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2553 ที่ผ่านมา โดยการขยายตัวที่เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจไทยและเศรษฐกิจโลกยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง สำหรับตลาดภายในประเทศ คาดว่าจะมีการแนะนำรถจักรยานยนต์รุ่นใหม่ออกสู่ตลาดมากขึ้น ในขณะที่ตลาดส่งออกยังสามารถส่งออกไปในตลาดหลักของรถจักรยานยนต์ได้อย่างต่อเนื่อง¹

อุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพมีแนวโน้มที่จะเติบโตไปในทิศทางเดียวกันกับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ แต่จากภาวะการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรงของอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพในตลาดประเทศไทย เนื่องจากมีผู้จำหน่ายกล้องถ่ายภาพในตลาดประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ทั้งผู้ผลิตกล้องจากประเทศญี่ปุ่น ไต้หวัน เกาหลีใต้ และจีน ผู้ผลิตฟิล์มที่หันมาผลิตกล้องถ่ายภาพ รวมถึงผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและสินค้าไอทีที่

¹ ที่มา : รายงานสรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมปี 2553 และแนวโน้มปี 2554 โดยกระทรวงอุตสาหกรรม

หันมาผลิตกล้องถ่ายภาพ ส่งผลให้มีการแข่งขันมีทั้งทางด้านราคาและการใช้สื่อโฆษณา ซึ่งการแข่งขันทางด้านราคาที่ยืดหยุ่นส่งผลให้ราคากล้องถ่ายภาพมีแนวโน้มที่จะมีราคาตกลงในขณะที่มีคุณภาพ ความละเอียด และประสิทธิภาพสูงขึ้น สำหรับการแข่งขันโดยการใช้สื่อโฆษณาเพื่อสร้างภาพลักษณ์ให้กล้องถ่ายภาพเป็นสินค้าแฟชั่นทำให้ผู้บริโภคโดยเฉพาะวัยรุ่นมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนกล้องถ่ายภาพเร็วขึ้น ปัจจัยดังกล่าวข้างต้นทำให้ปริมาณการจำหน่ายกล้องถ่ายภาพในประเทศไทยขยายตัวอย่างต่อเนื่องแม้ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวก็ตาม ปริมาณการจำหน่ายกล้องถ่ายภาพดิจิทัลในประเทศโดยรวมในปี 2550 อยู่ที่ประมาณ 920,000 เครื่อง โดยประมาณว่าร้อยละ 93.3 หรือประมาณ 858,000 เครื่องเป็นกล้องคอมแพค ที่เหลือร้อยละ 6.7 หรือประมาณ 62,000 เครื่องเป็นกล้อง DSLR² ทั้งนี้ บริษัทวิจัย GFK คาดว่าในปี 2553 ปริมาณการจำหน่ายกล้องคอมแพค กล้อง DSLR และกล้อง Mirrorless จะอยู่ที่ประมาณ 1.2 ล้านเครื่อง 73,000 เครื่อง และ 6,000 เครื่องตามลำดับ³

ปัจจัยความเสี่ยง

เมื่อพิจารณาความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจที่สำคัญดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจ
- 1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่และลูกค้าอุตสาหกรรมยานยนต์

ปัจจุบันบริษัทจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมหลัก 3 อุตสาหกรรม โดยในไตรมาสที่ 1 ปี 2554 แต่ละอุตสาหกรรมมีส่วนการจำหน่ายต่อรายได้รวมเป็นดังนี้ (1) อุตสาหกรรมยานยนต์ มีสัดส่วนร้อยละ 60.67, (2) อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น มีสัดส่วนร้อยละ 16.14 และ (3) อุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล มีสัดส่วนร้อยละ 20.54 โดยในปี 2551 – 2553 และไตรมาส 2 ปี 2554 บริษัทมีการพึ่งพารายได้จากลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์สูงถึงประมาณร้อยละ 60 ของรายได้จากการขาย นอกจากนี้ในช่วงเวลาดังกล่าวบริษัทมีรายได้จากการขายให้ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกในสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 82 – 86.4 ของรายได้จากการขายทั้งหมด ซึ่งหากบริษัทสูญเสียรายได้จากกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ รวมถึงหากเกิดการถดถอยในอุตสาหกรรมยานยนต์ก็จะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายที่จะกระจายแหล่งที่มาของรายได้ไม่ให้พึ่งพารายได้จากลูกค้ารายใดรายหนึ่งหรือลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งมากเกินไป รวมถึงกระจายแหล่งที่มาของรายได้ไปยังอุตสาหกรรมอื่นนอกเหนือจากอุตสาหกรรมยานยนต์ แต่เนื่องจากลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีรายได้จากการขายตั้งแต่ระดับพันล้านบาทต่อปีขึ้นไปจนถึงระดับหมื่นล้านบาทต่อปี ซึ่งมูลค่าชิ้นส่วนที่ลูกค้าดังกล่าวสั่งซื้อจากบริษัทนับเป็นสัดส่วนเพียงเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับ

² ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย วันที่ 21 ธันวาคม 2550

³ ที่มา : นิตยสาร Positioning ฉบับเดือนตุลาคม 2553 ซึ่งอ้างอิงจากบริษัทวิจัย GFK

มูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมดของลูกค้าดังกล่าว แต่นับเป็นสัดส่วนมูลค่าการสั่งซื้อที่สูงสำหรับบริษัท ทั้งนี้บริษัทไม่มีลูกค้ารายใดที่บริษัทจำหน่ายสินค้าให้เกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวม นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสามารถในการปรับเปลี่ยนการผลิตชิ้นส่วนสำหรับผลิตภัณฑ์หนึ่งไปยังอีกผลิตภัณฑ์หนึ่ง รวมถึงความสามารถในการหาตลาดใหม่และปรับเปลี่ยนการผลิตชิ้นส่วนสำหรับอุตสาหกรรมหนึ่งไปยังอีกอุตสาหกรรมหนึ่งได้เป็นอย่างดี จึงทำให้บริษัทสามารถปรับตัวได้ดีในกรณีที่ภาวะอุตสาหกรรมหนึ่งเกิดภาวะถดถอย ดังเช่นในอดีตที่ผ่านมาเมื่อภาวะอุตสาหกรรมยานยนต์ชะลอตัวลงในปี 2540 บริษัทก็หันไปมุ่งเน้นการผลิตชิ้นส่วนสำหรับอุตสาหกรรมอุปกรณ์สำนักงานแทน ทั้งนี้ เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการผลิตสินค้าสำหรับกลุ่มธุรกิจเดียว ในปี 2541 บริษัทจึงเริ่มผลิตผลิตภัณฑ์ให้แก่อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น และเมื่ออุตสาหกรรมยานยนต์เริ่มฟื้นตัวในปี 2547 บริษัทก็กลับมามุ่งเน้นการผลิตในอุตสาหกรรมยานยนต์อีกครั้งหนึ่ง ต่อมาในปี 2549 เมื่อภาวะอุตสาหกรรมอุปกรณ์สำนักงานมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงจนทำให้กำไรต่อหน่วยลดลงอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงปรับเปลี่ยนการผลิตบางส่วนไปสู่การผลิตให้แก่อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น จากที่กล่าวมาข้างต้น แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการปรับตัวของบริษัทได้อย่างรวดเร็วตามภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา จึงทำให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

1.2 ความเสี่ยงด้านราคาและการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนของบริษัท ได้แก่ เหล็ก อลูมิเนียม และสแตนเลส ซึ่งวัตถุดิบดังกล่าวมีลักษณะเป็น Commodity Goods โดยราคาของวัตถุดิบดังกล่าวถูกกำหนดขึ้นโดยอุปสงค์และอุปทานของวัตถุดิบนั้นๆ ในตลาดโลกในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 12 การวิเคราะห์ต้นทุนขายและอัตรากำไรขั้นต้น)

ดังนั้นหากราคาของวัตถุดิบดังกล่าวปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นก็จะส่งผลให้ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมเดียวกับบริษัทได้รับผลกระทบจากต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ทำให้กำไรของบริษัทลดลงตามไปด้วยเพราะต้องช่วยแบ่งเบาระหว่างกับลูกค้า

แม้ว่าการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบหลักดังกล่าวจะอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทก็ตาม แต่บริษัทจัดให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิด โดยการจัดให้มีทีมงานเฉพาะคอยติดตามราคาวัตถุดิบ การวิเคราะห์แนวโน้มของราคาวัตถุดิบในแต่ละช่วงเวลา รวมถึงการประเมินความต้องการใช้วัตถุดิบของบริษัทในแต่ละช่วงเวลาเพื่อให้บริษัทสามารถบริหารการสั่งซื้อและระยะเวลาการส่งวัตถุดิบให้สอดคล้องกับแผนการผลิต และไม่ทำให้บริษัทต้องสต็อกวัตถุดิบไว้มากเกินความจำเป็น นอกจากนี้ในกรณีที่ราคาวัตถุดิบปรับตัวสูงขึ้นมากอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทก็จะเจรจากับลูกค้าเพื่อขอปรับราคาจำหน่ายชิ้นส่วนของบริษัท โดยปกติจะมีการรับภาระต้นทุนที่สูงขึ้นร่วมกัน โดยลูกค้าจะรับภาระเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตามในการเจรจาดังกล่าวจะมีความล่าช้า (lag time) เกิดขึ้นในขณะที่วัตถุดิบยังคงอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของบริษัท บริษัทจึงยังคงมีความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของวัตถุดิบอยู่ ในทางตรงกันข้ามหากวัตถุดิบมีราคาลดลง ลูกค้าก็จะขอเจรจากับ

บริษัทเพื่อขอปรับลดราคาจำหน่ายเช่นเดียวกัน จึงอาจทำให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นหรือลดลง จากระดับปกติในช่วงระยะเวลาหนึ่ง (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 3 นโยบายการกำหนดราคา)

1.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนของบริษัทส่วนใหญ่ ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากสินค้าที่บริษัทผลิตเป็นชิ้นส่วนที่ต้องการความแม่นยำสูง ประกอบกับวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตต้องมีคุณภาพและคุณสมบัติเป็นไปตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่ผ่านผู้จัดจำหน่ายในประเทศซึ่งกำหนดราคาขายเป็นสกุลเงินบาท จึงทำให้บริษัทไม่มีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีดังกล่าว แต่ในบางกรณีวัตถุดิบที่มีคุณสมบัติตามที่ลูกค้ากำหนดไม่มีจำหน่ายภายในประเทศ หรือในบางกรณีลูกค้าเป็นผู้กำหนดรายชื้อผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบให้บริษัทเป็นผู้เลือก ซึ่งผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบดังกล่าวล้วนแต่เป็นผู้จัดจำหน่ายที่อยู่ในต่างประเทศ ทำให้บริษัทต้องมีการสั่งซื้อวัตถุดิบบางส่วนโดยตรงจากต่างประเทศดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจากการสั่งซื้อวัตถุดิบในกรณีดังกล่าวซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 18.2 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดในไตรมาส 2 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2554

แต่เนื่องจากบริษัทมีการจำหน่ายชิ้นส่วนส่วนหนึ่งให้แก่ลูกค้าต่างประเทศและได้รับชำระเป็นเงินตราต่างประเทศด้วย บริษัทจึงใช้เงินตราต่างประเทศที่ได้รับจากการขายไปจ่ายชำระค่าซื้อวัตถุดิบ โดยเงินตราต่างประเทศที่บริษัทได้รับจากการขายชิ้นส่วนมีจำนวนใกล้เคียงกับจำนวนเงินตราต่างประเทศที่บริษัทต้องจ่ายชำระเป็นค่าวัตถุดิบ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทอาจจะมีความเสี่ยงคงเหลืออยู่บ้าง จากความแตกต่างของวันที่รับชำระเงินตราต่างประเทศจากการขายสินค้ากับวันที่ชำระค่าวัตถุดิบเป็นเงินตราต่างประเทศ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 1.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน)

นอกจากนี้ บริษัทยังคงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจากการนำเข้าเครื่องจักรจากต่างประเทศ โดยบริษัทนำเข้าเครื่องจักรส่วนใหญ่จากประเทศญี่ปุ่นซึ่ง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2554 บริษัทมียอดสั่งซื้อเครื่องจักรคงค้างเป็นสกุลเงินต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว โดยมีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนทั้งจำนวนเรียบร้อยแล้วในเดือนเมษายน 2554 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 1.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน)

1.4 ความเสี่ยงจากการไม่มีสัญญาระยะยาว

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทโดยส่วนใหญ่ซึ่งเป็นหลักปฏิบัติทั่วไปในอุตสาหกรรมนี้จะไม่มีการทำสัญญาระยะยาวในการให้บริการกับลูกค้า แต่จะเป็นการทำสัญญาระยะสั้นอายุประมาณ 1 ปี หรืออาจจะไม่มีการทำสัญญาในการให้บริการก็ได้ โดยจะเป็นเพียงใบสั่งซื้อเท่านั้นขึ้นอยู่กับนโยบายในการทำสัญญาของลูกค้าแต่ละราย

อย่างไรก็ตาม โดยปกติผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยานยนต์, อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น และอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล มักจะไม่เปลี่ยนแปลง ผู้ผลิตหรือผู้จัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์ให้แก่ผู้ประกอบการ เนื่องจากการสรรหาผู้ผลิตหรือผู้จัดหา ชิ้นส่วนและอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและมาตรฐานตามที่ผู้ประกอบการกำหนดโดยสามารถจัดส่งได้ตาม กำหนดเวลาและมีความสามารถในการเพิ่มกำลังการผลิตในช่วงที่มีความต้องการเพิ่มสูงกว่าปกติ นั้น จะต้องมีการขึ้นตอนและใช้เวลานาน ซึ่งจะทำให้กระทบต่อกระบวนการผลิตของลูกค้าและมีความเสี่ยงด้าน คุณภาพ กล่าวคือ โดยปกติผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศ และเครื่องทำความเย็น และอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล มักจะสรรหาและ คัดเลือกผู้ผลิตหรือผู้จัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์ให้กับผู้ประกอบการจำนวนจำกัดเพียง 1 – 3 รายต่อการ ผลิตชิ้นส่วนใดๆ โดยขึ้นตอนและกระบวนการเพื่อให้ได้รับการคัดเลือกเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนป้อนให้กับ ผู้ประกอบการนั้นมีช่วงระยะเวลาตั้งแต่ 3 เดือน ไปจนถึง 2 ปี ทั้งนี้ระยะเวลาดังกล่าวอาจมากขึ้น น้อยแตกต่างกันไปตามรูปแบบและความซับซ้อนของการผลิตชิ้นส่วนในแต่ละผลิตภัณฑ์ ดังนั้น หากบริษัท ได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนให้กับผู้ประกอบการรายใดๆ แล้ว ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาใน การผลิตจะอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากโดยปกติผู้ประกอบการมักจะไม่มีการเปลี่ยนแปลงผู้ผลิตชิ้นส่วนราย ใดจนกว่าจะหมดรุ่นของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ซึ่งโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 5 – 7 ปี หรือมากกว่านั้นตามแต่ รูปแบบและลักษณะของผลิตภัณฑ์ในแต่ละอุตสาหกรรม

ดังนั้นจากการที่บริษัทเป็นผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนที่มีมาตรฐาน จึงส่งผลให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่น ในการดำเนินงานและชิ้นงานของบริษัท และมีแนวโน้มที่จะให้บริษัทเป็นผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนให้แก่ ลูกค้าต่อไป รวมทั้งเสนอชิ้นงานใหม่ให้บริษัทเสนอราคาอย่างต่อเนื่อง

1.5 ความเสี่ยงจากผลกระทบจากภัยธรรมชาติในประเทศญี่ปุ่น

จากการที่ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทมีบริษัทแม่อยู่ในประเทศญี่ปุ่น โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2554 ลูกค้าร้อยละ 57.54 ของรายได้จากการขาย เป็นลูกค้าที่มีบริษัทแม่อยู่ในประเทศญี่ปุ่น และผู้จัด จำหน่ายวัตถุดิบร้อยละ 4.72 ของยอดซื้อ เป็นผู้จัดจำหน่ายที่มีบริษัทแม่ในประเทศญี่ปุ่น ดังนั้นบริษัทจึง อาจได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวและสึนามิในประเทศญี่ปุ่นที่เกิดขึ้นในเดือนมีนาคมปี 2554 เนื่องจากโรงงานผลิตชิ้นส่วนในญี่ปุ่นผลิตชิ้นส่วนบางประเภทได้ลดลง ทำให้ต้องชะลอปริมาณ การผลิตรถยนต์ลงเพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณชิ้นส่วนที่มีจำนวนจำกัด ทั้งนี้ ผู้บริหารของบริษัทคาดว่า เหตุการณ์ดังกล่าวน่าจะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการในระยะสั้นเท่านั้น เนื่องจากผู้ผลิตรถยนต์ต่าง จะต้องเร่งหาโรงงานผลิตชิ้นส่วนใหม่เพื่อทดแทนชิ้นส่วนที่ขาดแคลนเพื่อปรับให้ปริมาณการผลิตกลับสู่ สภาวะปกติและเพื่อผลิตให้ทันยอดสั่งซื้อที่ตกค้างในช่วงก่อนหน้านี้ให้ได้โดยเร็วที่สุดต่อไป

นอกจากนี้ เหตุการณ์ภัยธรรมชาติในญี่ปุ่นอาจเป็นปัจจัยที่สำคัญในการผลักดันการกระจายความ เสี่ยงของบริษัทญี่ปุ่นให้ออกไปตั้งฐานการผลิตนอกประเทศเพิ่มเติมในระยะยาว ซึ่งประเทศไทยเป็น หนึ่งในประเทศที่บริษัทญี่ปุ่นให้ความสนใจในการเข้ามาขยายการลงทุน ทั้งนี้ ประเทศไทยมีจุดแข็ง หลายๆ ด้าน อาทิ ประสิทธิภาพที่ยาวนานในอุตสาหกรรมรถยนต์ แรงงานฝีมือ สาธารณูปโภคขั้น

พื้นฐานและการคมนาคมที่สะดวก อุตสาหกรรมชิ้นส่วนในประเทศที่รองรับอุตสาหกรรมรถยนต์ มาตรการส่งเสริมการลงทุนภายในประเทศ และการใช้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศที่สาม เช่น อาเซียน จีน อินเดีย และออสเตรเลีย เป็นต้น ซึ่งญี่ปุ่นยังไม่มีความตกลง FTA ที่มีผลใช้บังคับกับประเทศเหล่านี้

ทั้งนี้ ในส่วนของบริษัทมีแผนที่จะเพิ่มสัดส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่บริษัทญี่ปุ่นให้สูงขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าจากประเทศใดประเทศหนึ่งในอนาคต โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้าในแถบยุโรปและอเมริกาซึ่งมีลักษณะการจัดหาชิ้นส่วนแบบ Global Sourcing เป็นส่วนใหญ่ การสั่งซื้อจากลูกค้าดังกล่าวจึงมีปริมาณสูงเนื่องจากการจัดหาชิ้นส่วนให้แก่บริษัทในกลุ่มทั่วโลก

1.6 ความเสี่ยงจากการย้ายฐานการผลิตของผู้ผลิตในอุตสาหกรรมยานยนต์ไปยังประเทศอื่น

อุตสาหกรรมยานยนต์ของประเทศไทยจะได้รับผลกระทบจากข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) อย่างมากในปี 2553 เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ในต่างประเทศจะมีฐานการผลิตรถยนต์ในหลายประเทศในภูมิภาคอาเซียนจะเลือกผลิตรถยนต์ในประเทศที่มีต้นทุนต่ำสุดและอาจลดหรือยกเลิกการผลิตในประเทศที่มีต้นทุนการผลิตสูงกว่า ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้ผลิตยานยนต์ที่มีฐานการผลิตในประเทศไทยในปัจจุบันย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นในภูมิภาคอาเซียนได้

หากผู้ผลิตยานยนต์ที่มีฐานการผลิตในประเทศไทยในปัจจุบันย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นก็จะส่งผลให้ผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทย ซึ่งรวมถึงบริษัทที่เป็นผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนขั้นที่ 2 (2nd Tier Supplier) ทำให้มียอดขายลดลง แม้ว่าผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนและอุปกรณ์เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยจะสามารถส่งออกชิ้นส่วนไปยังประเทศที่ผู้ผลิตยานยนต์ที่ตั้งฐานการผลิตอื่นได้ก็ตาม แต่ความสามารถในการแข่งขันก็จะด้อยกว่าคู่แข่งที่เป็นผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนยานยนต์ในประเทศนั้นๆ เนื่องจากผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนยานยนต์ในประเทศไทยจะมีต้นทุนค่าขนส่งเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากรถยนต์และชิ้นส่วนรถยนต์ที่ผลิตจากประเทศไทยได้รับการยอมรับในคุณภาพการผลิตระดับมาตรฐานสากล ประกอบกับประเทศไทยมีศูนย์วิจัยและพัฒนา และศูนย์ทดสอบสินค้ายานยนต์และชิ้นส่วน รวมถึงศูนย์การศึกษาและฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทรัพยากรบุคคลของอุตสาหกรรมยานยนต์ ทั้งในส่วนที่เป็นสถาบันอิสระภายใต้กระทรวงอุตสาหกรรม การร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนที่สร้างความเชื่อมั่นก่อให้เกิดการลงทุนในระยะยาวของผู้ผลิตรถยนต์ต่างๆ เป็นอย่างดี

1.7 ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภคเนื่องจากปัญหาด้านคุณภาพสินค้าและอาจทำให้ต้องถูกชดเชยค่าเสียหายตามพระราชบัญญัติความรับผิดชดเชยต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าไม่ปลอดภัย

ปัจจุบันประเทศไทยได้มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติความรับผิดชดเชยต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551 ซึ่ง พ.ร.บ.ความรับผิดชดเชยดังกล่าวจะช่วยคุ้มครองผู้บริโภคที่ได้รับ

ความเสียหายทั้งทางชีวิต ร่างกาย สุขภาพ อนามัย จิตใจ หรือทรัพย์สินจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย โดยผู้บริโภครสามารถฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากผู้ผลิต ผู้ว่าจ้างให้ผลิต ผู้นำเข้าสินค้าไม่ปลอดภัยดังกล่าวได้

หากสินค้าที่ลูกค้าของบริษัทเป็นผู้ผลิตได้รับการร้องเรียนจากผู้บริโภค และผู้บริโภคฟ้องร้องลูกค้าของบริษัทว่าสินค้าที่ลูกค้าของบริษัทเป็นผู้ผลิตเป็นสินค้าไม่ปลอดภัย บริษัทก็อาจจะต้องร่วมจ่ายชำระค่าเสียหายที่ถูกฟ้องร้องด้วยหากความไม่ปลอดภัยของสินค้าดังกล่าวเกิดจากความผิดพลาดของชิ้นส่วนที่บริษัทเป็นผู้ผลิต

อย่างไรก็ตามชิ้นส่วนที่บริษัทเป็นผู้ผลิตส่วนใหญ่เป็นชิ้นส่วนที่ใช้ในการประกอบเป็นอุปกรณ์ของผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ชั้นที่ 1 (1st Tier Supplier) ซึ่งหากมีความผิดพลาดในการผลิตชิ้นส่วนของบริษัทเกิดขึ้นก็จะถูกตรวจพบและแก้ไขในสายการผลิตของผู้ผลิตและจัดหาอุปกรณ์ชั้นที่ 1 ก่อนที่สินค้าจะเสร็จเป็นสินค้าสำเร็จรูปและส่งมอบถึงมือผู้บริโภค

ดังนั้น แม้ว่าบริษัทจะมีความเสี่ยงจากการที่อาจจะถูกฟ้องร้องตาม พ.ร.บ.ความรับผิดชอบดังกล่าว แต่จากเหตุผลข้างต้นบริษัทจึงมีโอกาสต่ำที่จะต้องร่วมรับผิดชอบค่าเสียหายจากการฟ้องร้องและหากต้องร่วมรับผิดชอบค่าเสียหาย ค่าใช้จ่ายดังกล่าวก็จะไม่สูงมาก เนื่องจากความผิดพลาดดังกล่าวไม่ได้ส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยของผู้บริโภคโดยตรง ที่ผ่านมามีบริษัทยังไม่เคยถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภคแต่อย่างใด

1.8 ความเสี่ยงด้านความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม และชุมชน

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์, อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น และอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัล ซึ่งในกระบวนการผลิตของบริษัทมีการใช้เครื่องจักรเป็นหลัก จึงก่อให้เกิดของเสียจากกระบวนการผลิต ทั้งที่ปล่อยออกทางอากาศและทางน้ำ โดยมีปริมาณของเสียต่ำมาก

แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครซึ่งถูกควบคุมโดยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“ก.น.อ.”) การที่บริษัทจะปล่อยของเสียต่างๆ ออกสู่ภายนอกบริษัทได้นั้นจะต้องได้รับการตรวจสอบให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานของก.น.อ. ก่อน ซึ่งในช่วงปี 2550 – 2553 การปล่อยของเสียของบริษัทอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่ก.น.อ.ควบคุมมาโดยตลอด

1.9 ความเสี่ยงจากการได้รับผลกระทบจากนโยบายของรัฐบาล

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ต้องปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ ข้อบังคับของหน่วยงานราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องรวมถึงการกำหนดนโยบายของรัฐบาล ซึ่งหากกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ หรือนโยบายของรัฐบาลดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงไปก็อาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันและการดำเนินงานของบริษัทได้ เช่น การปรับเปลี่ยนค่าแรงงานขั้นต่ำ การปรับเปลี่ยนอัตราเงินเดือนค่าจ้างของ

ผู้จบการศึกษาระดับปริญญาตรี หรือ การปรับเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยของธนาคารแห่งประเทศไทย หรือ การปรับเปลี่ยนอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล เป็นต้น

อย่างไรก็ตามแม้ว่าปัจจัยดังกล่าวข้างต้นเป็นปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท ผู้บริหารของบริษัทได้มีการติดตามและประเมินผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงหรือผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เช่น ปัจจุบันบริษัทได้ริเริ่มนำเครื่องจักรอัตโนมัติมาใช้ในกระบวนการผลิตบางส่วนตั้งแต่ปี 2553 เพื่อรองรับการแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงานและแก้ไขปัญหาค่าแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้นในอนาคต ซึ่งจะทำให้บริษัทเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันได้ดียิ่งขึ้น เป็นต้น

ทั้งนี้ ในกรณีที่มีการปรับเปลี่ยนค่าแรงงานขั้นต่ำเพิ่มขึ้นเป็น 300 บาท ผู้บริหารของบริษัทได้มีการประเมินผลกระทบจากนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำเบื้องต้นพบว่าจะทำให้ต้นทุนขายของบริษัทเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 1.50 อย่างไรก็ตามบริษัทมีมาตรการลดผลกระทบจากการปัจจัยต่างๆ รวมถึงนโยบายการขึ้นค่าแรงขั้นต่ำด้วยการปรับปรุงประสิทธิภาพและผลผลิตขดเชย ซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัททำการพัฒนาอย่างต่อเนื่องอยู่เสมอ เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไร

นอกจากนี้หากพิจารณาการดำเนินงานของบริษัทในอดีต ที่ได้ประสบกับปัญหาต่างๆจากภายนอกเช่นวิกฤตการลดค่าเงินบาทในปี 2540 และ วิกฤตการสถาบันการเงินในประเทศสหรัฐอเมริกา หรือเหตุการณ์สึนามิที่ประเทศญี่ปุ่นในเดือนมีนาคม ปี 2554 ผู้บริหารของบริษัทก็สามารถปรับเปลี่ยนนโยบายในการดำเนินธุรกิจให้ผ่านพ้นวิกฤตการณ์ดังกล่าวได้ด้วยดี (ดูกราฟแสดงรายได้ของบริษัทในปี 2538-2553 ในส่วนที่ 3 ข้อ 3.2.1)

2. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

2.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50

ก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งนี้ กลุ่มการุณกรสกุลเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยมีนายอภิชาติ การุณกรสกุลและครอบครัวการุณกรสกุลถือหุ้นรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 84.37 และแม้ว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งนี้ กลุ่มการุณกรสกุลจะมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทลดลงเป็นร้อยละ 63.28 ก็ตาม แต่ก็ยังเป็นสัดส่วนที่มากพอที่จะทำให้กลุ่มการุณกรสกุลมีอำนาจในการควบคุมบริษัทและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทในทุกเรื่องที่ต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียงส่วน 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา

อย่างไรก็ตามบริษัทได้แต่งตั้งกรรมการที่ไม่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่จำนวน 4 ท่าน โดยเป็นกรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน และกรรมการอิสระที่ไม่ได้เป็นกรรมการ

ตรวจสอบอีก 1 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 11 ท่าน หรือคิดเป็นร้อยละ 36 เพื่อทำหน้าที่ ถ่วงดุลอำนาจในการบริหาร กลั่นกรองวาระที่จะเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา รวมทั้งตรวจสอบ การทำงานของกรรมการและผู้บริหารที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ด้วย

2.2 ความเสี่ยงจากการได้รับผลกระทบจากผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทย่อย

บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 จำนวน 2 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท เทค โนโลยี จำกัด (“เทค”) จัดตั้งเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2553 มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 20 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนที่มีรูปร่างซับซ้อนและต้องควบคุมกระบวนการผลิตเข้มงวดมากเป็นพิเศษ เช่น ชิ้นส่วนอากาศยาน เครื่องมือทางการแพทย์ กล้องไมโครสโคป และเครื่องจักร ปัจจุบันเทคเช่าพื้นที่จาก บริษัท และจะยื่นขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และ (2) บริษัท พิทู พรีซิชั่น จำกัด (“พิทู”) จัดตั้งเมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2553 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 40 ล้านบาท ทุนเรียก ชำระแล้วจำนวน 10 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนที่ซับซ้อนน้อยและสามารถลดต้นทุนได้มากเมื่อผลิตใน ปริมาณสูง โดยมุ่งที่อุตสาหกรรมชิ้นส่วนจักรยานยนต์และอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า ปัจจุบันพิทูได้รับ อนุมัติการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (ดูข้อมูลเพิ่มเติมส่วนที่ 2 ข้อ 3.4 สิทธิ ประโยชน์และเงื่อนไขที่ได้รับจากการส่งเสริมการลงทุน) โดยพิทูจะเช่าพื้นที่ส่วนหนึ่งของโรงงาน ปัจจุบันของบริษัทเป็นพื้นที่โรงงานของพิทู ทั้งนี้บริษัทคาดว่าเทคและพิทูจะสามารถเริ่มดำเนินการเชิง พาณิชยได้ภายในไตรมาสที่ 3 ของปี 2554

นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2554 บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่งในประเทศ อินโดนีเซีย โดยใช้ชื่อว่า พีที เอพีไอ พรีซิชั่น (“API”) มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 1 ล้านดอลลาร์ สหรัฐ หรือประมาณ 30 ล้านบาท บริษัทดังกล่าวเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทและ PT. Patec Presisi Engineering โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50 มีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่ มีความเที่ยงตรงสูงให้แก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมการผลิตรถจักรยานยนต์และรถยนต์ในประเทศ อินโดนีเซีย ขณะนี้ API อยู่ระหว่างรอลูกค้าตรวจสอบชิ้นงาน ผู้บริหารของบริษัทคาดว่าจะเริ่ม ดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ได้ภายในไตรมาสที่ 3 ปี 2554

บริษัทจะต้องนำผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทย่อยทั้ง 3 บริษัท เข้ามารวมใน งบการเงินรวมของบริษัท ซึ่งหากบริษัทย่อยประสบปัญหาขาดทุนจากการดำเนินงานก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในงบการเงินรวมด้วย

อย่างไรก็ตาม ในเบื้องต้นบริษัทย่อยทั้ง 3 บริษัทมีทุนเรียกชำระแล้วในส่วนที่บริษัทถือหุ้นรวมกัน เพียงประมาณ 45 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วของ บริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนในครั้ง นี้ ประกอบกับบริษัทคาดการณ์ว่าในช่วงแรกของ การเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์รายได้ของบริษัทย่อยทั้ง 3 บริษัทรวมกันจะไม่เกินร้อยละ 10 ของรายได้

ของบริษัท ดังนั้น ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยทั้ง 3 บริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทในงบการเงินรวมอย่างมีนัยสำคัญ

3. ความเสี่ยงจากการเสนอขายหลักทรัพย์

3.1 ความเสี่ยงจากกรณีที่บริษัทอยู่ระหว่างยื่นคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้เป็น การเสนอขายหุ้นก่อนที่จะได้ทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ จึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่เกิดการผันไหว หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

อย่างไรก็ตาม บริษัท แอควิวเซอร์ พลัส จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ได้ ยกเว้นคุณสมบัติการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 1,000 ราย ที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนแล้วเสร็จ บริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าวข้างต้น

3.2 ความเสี่ยงจากการลดลงของกำไรต่อหุ้นของบริษัท

ภายหลังการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนในครั้ง นี้ จำนวนหุ้นของบริษัทจะเพิ่มขึ้นอีก 75 ล้านหุ้น จากเดิม 225 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมเป็น 300 ล้านหุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นดังกล่าว ซึ่งจะมีผลทำให้อัตราส่วนต่างๆ ที่เปรียบเทียบกับส่วนของผู้ถือหุ้นหรือจำนวนหุ้นของบริษัทลดลงในอนาคต เนื่องจากจำนวนหุ้นที่ใช้เป็นฐานในการคำนวณเพิ่มขึ้น (Dilution Effect) เช่น กำไรสุทธิต่อหุ้น (earnings per share) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (return on equity) เป็นต้น ซึ่งผลกระทบดังกล่าวหากพิจารณาจากข้อมูลอดีตในปี 2553 จะเห็นได้ว่ากำไรสุทธิต่อหุ้นของปี 2553 จะลดลงจาก 0.64 บาทต่อหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท จำนวน 225 ล้านหุ้น) เหลือ 0.48 บาทต่อหุ้น

อย่างไรก็ตามบริษัทคาดว่าในระยะยาวบริษัทจะได้รับผลดีจากการเสนอขายหุ้นและการนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในครั้ง นี้ โดยเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นจะนำไปลงทุน และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งบริษัทจะได้รับผลประโยชน์อื่นๆ จากการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อาทิ ความคล่องตัวในการจัดหาแหล่งเงินทุน และภาพพจน์ที่ดีในการเป็นบริษัทจดทะเบียนที่สนับสนุนให้การดำเนินธุรกิจมีความคล่องตัวมากขึ้น เป็นต้น ซึ่งจะส่งผลให้ในอนาคตบริษัทจะมีรายได้และกำไรสุทธิที่เพิ่มสูงขึ้น ชดเชยกับผลกระทบจากจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวได้

รายการระหว่างกัน

บริษัทมีรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นในปี 2553 โดยเป็นรายการกู้ยืมเงินจากกรรมการ รายการค้าประกันเงินกู้ยืมของบริษัทโดยกรรมการ และรายการว่าจ้างนายโตโยฮารุ ฟุจิโมโตเป็นที่ปรึกษาในด้านการบริหารการผลิตและการตลาดของบริษัท โดยผ่านบริษัทที่ผู้บริหารของบริษัทเป็นกรรมการและถือหุ้น (รายละเอียดของรายการระหว่างกันอยู่ในส่วนที่ 2 ข้อ 11 รายการระหว่างกัน) ทั้งนี้รายการระหว่างกันระหว่างบริษัทกับกรรมการของบริษัทที่เกิดขึ้นมีความจำเป็น เหตุสมควร โดยรายการกู้ยืมเงินจากกรรมการ มีอัตราดอกเบี้ยที่ถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับการกู้ยืมจากตลาด ส่วนรายการค้าประกันเงินกู้ยืมของบริษัทโดยกรรมการนั้นก็ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยสถาบันการเงินที่ให้กู้ยืมเงิน ซึ่งบริษัทไม่มีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้นจากการค้าประกันดังกล่าว และรายการว่าจ้างที่ปรึกษาในด้านการบริหารการผลิตและการตลาดเนื่องจากเป็นบุคคลที่มีความรู้และความชำนาญในผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตและเป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าของบริษัทที่เป็นชาวญี่ปุ่น โดยอัตราค่าจ้างมีความเหมาะสม

รายการระหว่างกันในไตรมาสที่ 2/2554 ของบริษัทคงเหลือเฉพาะรายการที่กรรมการค้าประกันเงินกู้ยืมของบริษัท โดยไม่ได้รับคำตอบแต่อย่างใด

สำหรับรายการค้าที่ปรึกษาในด้านการบริหารการผลิตและการตลาดของบริษัทของนายโตโยฮารุ ฟุจิโมโตที่ผ่านบริษัท นาโนเทค อินเตอร์ เนชั่นแนล จำกัด ในเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ 2554 และตั้งแต่วันที่เดือนมีนาคม 2554 เป็นต้นไปบริษัทได้ยกเลิกสัญญาว่าจ้างนายโตโยฮารุ ฟุจิโมโตเป็นที่ปรึกษาแต่จ่ายผลตอบแทนไว้ในรูปของเงินเดือนแทน ดังนั้นในอนาคตจึงไม่มีรายการดังกล่าวอีกต่อไป

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน

บริษัทมีรายได้รวมเท่ากับ 491.44 ล้านบาท 724.76 ล้านบาท 610.23 ล้านบาท และ 909.88 ล้านบาท ในปี 2551-2553 ตามลำดับ โดยรายได้รวมเฉลี่ยร้อยละ 99.82 มาจากรายได้จากการขายชิ้นส่วน และเฉลี่ยร้อยละ 0.18 มาจากรายได้อื่น

รายได้จากการขายชิ้นส่วนเท่ากับ 723.86 ล้านบาท ในปี 2551 โดยส่วนใหญ่จะมาจาก 2 อุตสาหกรรมหลัก ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ร้อยละ 59.47 และอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นเฉลี่ยร้อยละ 31.54 สำหรับในช่วงปี 2552 และปี 2553 รายได้จากการขายชิ้นส่วนจะใกล้เคียงกับ 609.22 ล้านบาท และ 907.67 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งรายได้จากการขายชิ้นส่วนสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ ยังคงเป็นอุตสาหกรรมหลักที่ทำรายได้ให้กับบริษัท ในขณะที่รายได้จากการขายชิ้นส่วนสำหรับอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นเริ่มมีแนวโน้มลดลงเหลือร้อยละ 21.47 ในปี 2552 และร้อยละ 20.56 ในปี 2553 อย่างไรก็ตามบริษัทมีรายได้จากอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัลซึ่งมีแนวโน้มเติบโตอย่างรวดเร็วเข้ามาทดแทน โดยรายได้จากการขายสำหรับอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัลเติบโตเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 5.89 ในปี 2551 เป็นร้อยละ 13.84 ในปี 2552 และร้อยละ 32.62 ในปี 2553

รายได้จากการขายชิ้นส่วนในช่วงปี 2551-2553 ที่ผ่านมามีทิศทางเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามแนวโน้มของภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม รายได้จากการขายชิ้นส่วนในปี 2551 สูงกว่าเมื่อเทียบกับปี 2552 เนื่องจากได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวของกลุ่มอุตสาหกรรมหมวดยานยนต์ และหมวดเครื่องใช้ไฟฟ้า จึงทำให้บริษัทสามารถขยายฐานลูกค้าและมียอดขายชิ้นส่วนที่ใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ รวมถึงเครื่องปรับอากาศ และกล้องถ่ายภาพ เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามรายได้จากการขายชิ้นส่วนในปี 2552 ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2551 เป็นผลจากสภาพเศรษฐกิจชะลอตัวอันเนื่องมาจากการได้รับผลกระทบจากวิกฤตการณ์ทางการเงินของสหรัฐอเมริกาที่ส่งผลกระทบต่อรุนแรงไปทั่วโลก ส่งผลให้ภาคอุตสาหกรรมหลายหมวดชะลอตัวซึ่งรวมไปถึงหมวดยานยนต์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า ซึ่งเป็นหมวดที่สำคัญต่อรายได้ของบริษัท สำหรับปี 2553 รายได้จากการขายชิ้นส่วนเพิ่มขึ้นเป็น 907.67 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 48.99 ซึ่งเป็นผลจากรายได้จากการขายชิ้นส่วนอะไหล่สำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์และอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพดิจิทัลมีการเติบโตเพิ่มขึ้น

อัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 27.34 ร้อยละ 23.60 และร้อยละ 26.60 ในปี 2551-2553 ตามลำดับ ซึ่งลดลงในปี 2552 เนื่องจากบริษัทลงทุนขยายกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่อง แต่เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวทำให้ยอดขายของบริษัทไม่สามารถเติบโตได้อย่างเต็มที่ ส่งผลทำให้ไม่เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) และบริษัทมีค่าใช้จ่ายคงที่ เช่น เงินเดือนพนักงาน และค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยเพิ่มสูงขึ้น แต่ในปี 2553 อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 26.60 เนื่องจากยอดขายโดยรวมของบริษัทเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาดมากขึ้น ประกอบกับบริษัทได้นำระบบ Toyota Production System (TPS) มาใช้เพื่อปรับปรุงระบบการผลิตให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ส่งผลให้ประหยัดต้นทุนได้เพิ่มขึ้นและคาดว่า จะนำระบบ TPS มาประยุกต์ใช้ในทุกระบบและทุกระดับภายในปี 2554

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเท่ากับ 99.47 ล้านบาท 74.64 ล้านบาท และ 95.69 ล้านบาทในปี 2551-2553 ตามลำดับ ซึ่งเพิ่มขึ้นลดลงตามรายได้รวมในแต่ละปี แต่หากพิจารณาสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมกลับมีแนวโน้มลดลงจากร้อยละ 13.72 เหลือร้อยละ 12.23 และร้อยละ 10.52 ในปี 2551-2553 ตามลำดับ กำไรสุทธิเท่ากับ 96.79 ล้านบาท 65.89 ล้านบาท และ 144.92 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 13.36 ร้อยละ 10.80 และร้อยละ 15.93 ในปี 2551-2553 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาฐานะการเงินของบริษัท พบว่ามีสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2551-2553 เท่ากับ 731.08 ล้านบาท 738.48 ล้านบาท และ 968.48 ล้านบาท ตามลำดับ การเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์รวมดังกล่าวมีสาเหตุหลักมาจากการลงทุนขยายกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่องในปี 2551 ถึงปี 2553 และการลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision Parts and Components) เช่นเดียวกับบริษัท ได้แก่ บริษัท เอทู เทคโนโลยี จำกัด จัดตั้งเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2553 มุ่งเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าที่ต้องการชิ้นงานที่มีรูปร่างซับซ้อนและต้องควบคุมกระบวนการผลิตเข้มงวดมากเป็นพิเศษ ชิ้นส่วนอากาศยาน เครื่องมือทางการแพทย์ กล้องไมโครสโคป และเครื่องจักร และบริษัท ฟิว พรีซิชั่น จำกัด จัดตั้งเมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2553 มุ่งเน้นการผลิตที่ซับซ้อนน้อยและสามารถลดต้นทุนได้มากเมื่อผลิตในปริมาณสูง โดยมุ่งที่อุตสาหกรรมชิ้นส่วนจักรยานยนต์และอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า

บริษัทมีหนี้สินรวม เท่ากับ 198.20 ล้านบาท 166.70 ล้านบาท และ 341.86 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551-2553 ตามลำดับ ซึ่งหนี้สินที่เพิ่มขึ้นเป็นหนี้สินจากเงินกู้ยืมกรรมการและเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน และเจ้าหน้าที่เครื่องจักร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อหมุนเวียนภายในกิจการและลงทุนในเครื่องจักรใหม่

ในช่วงปี 2551-2552 บริษัทไม่มีการเพิ่มทุนแต่ส่วนของผู้ถือหุ้นมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจาก 532.89 ล้านบาท เป็น 571.77 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 และ 2552 ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทมีผลประกอบการกำไรสุทธิมากกว่าเงินปันผลจ่าย สำหรับในปี 2553 ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงเหลือ 491.68 ล้านบาท ถึงแม้ว่าบริษัทมีผลประกอบการกำไรสุทธิจำนวน 144.92 ล้านบาท และมีการเพิ่มทุนระหว่างปีจำนวน 54 ล้านบาท รวม 198.92 ล้านบาท แต่เนื่องจากการจ่ายเงินปันผลจำนวน 279 ล้านบาท จึงทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงเหลือ 491.69 ล้านบาท ทั้งนี้อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.37 เท่า 0.29 เท่า และ 0.70 เท่า ณ สิ้นปี 2551-2553 ตามลำดับ

บริษัทมีรายได้รวมเท่ากับ [482.39](#) ล้านบาท ณ วันที่ [30 มิถุนายน](#) 2554 เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนซึ่งเท่ากับ [435.51](#) ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ [10.76](#) สาเหตุหลักมาจากยอดขายที่เพิ่มสูงขึ้นในทุกอุตสาหกรรม โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมยานยนต์ในส่วนของรถยนต์ และกล้องถ่ายภาพดิจิทัล และมีกำไรสุทธิเท่ากับ [71.72](#) ล้านบาทสำหรับงวด [6 เดือนแรกปี](#) 2553 และ [70.23](#) ล้านบาทสำหรับงวด [6 เดือนแรกปี](#) 2554 และอัตรากำไรสุทธิลดลงจากร้อยละ [16.47](#) เหลือ [14.56](#) สาเหตุหลักมาจากสัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นจากร้อยละ [73.10](#) เป็น [74.34](#) ตามราคาวัตถุดิบ ค่าน้ำมัน และอัตรากำลังแรงงานที่ปรับเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ [นอกจากนี้ มีสาเหตุมาจากการขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นจึงมีการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์เพิ่มขึ้นและมีการจ้างพนักงานเพิ่มขึ้น](#) ในทางกลับกัน สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมลดลงจากร้อยละ [10.16](#) เหลือร้อยละ [9.91](#) อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของต้นทุนขายมีจำนวนสูงกว่าค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ประหยัดได้ ประกอบกับดอกเบี้ยจ่ายที่เกิดจากการกู้ยืมเพื่อลงทุนขยายกิจการเพิ่มสูงขึ้นตามจำนวนเงินกู้ยืมจึงส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิของบริษัท [สำหรับงวด 6 เดือนแรกปี](#) 2554 ลดลง

บริษัทมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ [1,092.69](#) ล้านบาท ณ วันที่ [30 มิถุนายน](#) 2554 เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2553 ซึ่งเท่ากับ 968.48 ล้านบาท เนื่องจากลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือเพิ่มสูงขึ้นตามยอดขายที่สูงขึ้น ประกอบกับมีการซื้อเครื่องจักรเพื่อขยายการผลิตเพิ่มขึ้น ในขณะที่เดียวกันหนี้สินรวมของบริษัทเพิ่มขึ้นเป็น [539.59](#) ล้านบาท เนื่องจากได้เบิกเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นเพื่อใช้ซื้อเครื่องจักรเพิ่ม ส่วนผู้ถือหุ้นมีจำนวนเพิ่มขึ้นตามกำไรสุทธิสำหรับงวด [6 เดือนแรกปี](#) 2554 จำนวน [70.23](#) ล้านบาทและผลสะสมจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีเกี่ยวกับผลประโยชน์พนักงานจำนวนทำให้กำไรสะสมลดลง [8.82](#) ล้านบาท เป็นผลให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ [553.10](#) ล้านบาท ณ วันที่ [30 มิถุนายน](#) 2554

เนื่องจากบริษัทจัดตั้งบริษัทย่อย 2 แห่ง ในปี 2553 และบริษัทย่อยอีก 1 แห่งในปี 2554 จึงจัดทำงบการเงินรวมปี 2553 และสำหรับงวด [6 เดือนแรกของปี](#) 2554 ซึ่งงบกำไรขาดทุนรวมหรือผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนใกล้เคียงกับผลการดำเนินงานเฉพาะบริษัท เนื่องจากบริษัทย่อยทั้ง 3 บริษัท เพิ่งจัดตั้งในเดือนตุลาคม 2553 และมกราคม 2554 และยังไม่ได้มีการดำเนินงานในเชิงพาณิชย์จึงไม่มีรายได้จากการ

ขายเกิดขึ้น ดังนั้นในการวิเคราะห์ทางการเงินจึงเน้นให้ความสำคัญในการวิเคราะห์งบการเงินเฉพาะบริษัทเป็นหลัก

สรุปข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 75,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ [●] บาท พร้อมกับที่บริษัท ซุมิโตโม คอร์ปอเรชั่น อีควิตี้ เอเชีย จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเดิมจำนวน 12,250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ [●] บาท

ดังนั้นจำนวนหุ้นสามัญที่เสนอขายต่อประชาชนในครั้งนี้มีจำนวนรวมเท่ากับ 87,250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท (คิดเป็นร้อยละ 29.08 ของทุนที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท ภายหลังจากการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้) โดยแบ่งเป็น

- (ก) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 75,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท (คิดเป็นร้อยละ 25.00 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ภายหลังจากการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้)
- (ข) หุ้นสามัญเดิมที่เสนอขายโดยบริษัท ซุมิโตโม คอร์ปอเรชั่น อีควิตี้ เอเชีย จำกัด จำนวน 12,250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท (คิดเป็นร้อยละ 4.08 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ภายหลังจากการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนในครั้งนี้)

โดยในส่วนการขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 75,000,00 หุ้นนั้น บริษัทมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นดังกล่าว(สุทธิจากค่าใช้จ่ายต่างๆ) จำนวนประมาณ [●] ล้านบาท เพื่อนำไปลงทุนซื้อเครื่องจักรของบริษัทและบริษัทย่อยประมาณ [●] ล้านบาท ลงทุนก่อสร้างโรงงานของบริษัทและบริษัทย่อยเพื่อรองรับการขยายธุรกิจประมาณ [●] ล้านบาท และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจประมาณ [●] ล้านบาท โดยบริษัทจะดำเนินการนำหุ้นสามัญทั้งหมดเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยต่อไป

ทั้งนี้เมื่อวันที่ [●] สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้อนุญาตให้บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชน และเมื่อวันที่ [●] ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้พิจารณาข้อมูลของบริษัทแล้วเห็นว่าหุ้นสามัญของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)