ส่วนที่ 1
ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท คิวทีซี เอนเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท คิว.ที.ซี. มาร์เก็ตติ้ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2546 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าระบบจำหน่าย ต่อมาเมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม 2546 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท คิว.ที.ซี. ทรานสฟอร์เมอร์ จำกัด และเมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2553 ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท คิวทีซี เอนเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) โดยมีนายพูลพิพัฒน์ ตันธนสิน เป็นผู้เริ่มก่อตั้งบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมการผลิตหม้อแปลงไฟฟ้ามานานกว่า 35 ปี นอกจากนี้แล้ว ทีมผู้บริหาร วิศวกร และพนักงานส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ล้วนมีความรู้ ประสบการณ์และความชำนาญในการทำธุรกิจหม้อแปลงไฟฟ้ามาเป็นเวลากว่า 20 ปี เคยผ่านการฝึกอบรมจากบริษัทผู้ผลิตหม้อแปลงไฟฟ้าชั้นนำในต่างประเทศ จากประสบการณ์ดังกล่าวจึงช่วยให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาหม้อแปลงไฟฟ้าให้มีคุณภาพสูงและเป็นที่ยอมรับของลูกค้าอย่างกว้างขวางทั้งกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานการไฟฟ้าภาครัฐ และกลุ่มลูกค้าเอกชนทั้งในและต่างประเทศ

<u>ลักษณะการประกอบธุรกิจ</u>

บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) ทั้งในประเทศและต่างประเทศภายใต้เครื่องหมายการค้า “QTC” และเครื่องหมายการค้าของลูกค้า โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพหม้อแปลงไฟฟ้าเพื่อให้ได้มาตรฐานระดับสากล (World Class) เริ่มตั้งแต่การเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ การใช้ระบบคอมพิวเตอร์สมบูรณ์แบบที่ทันสมัยในการออกแบบหม้อแปลงไฟฟ้าเพื่อให้มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของลูกค้าอย่างครบถ้วน รวมถึงเทคโนโลยีที่บริษัทฯ นำมาใช้ในการผลิตหม้อแปลงก็เป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัยไม่ว่าจะเป็นการใช้เทคนิคการเรียงเหล็กแบบ Step Lap ซึ่งจะช่วยลดความสูญเสียพลังงานในแกนเหล็ก (No-Load Loss) และลดเสียงรบกวน การพันคอยล์แรงสูงแบบ Long Layer ด้วยเครื่องจักร High Voltage Winding Machine ที่มีประสิทธิภาพในการควบคุมมาตรฐานของคอยล์ในทุก Layer ได้เป็นอย่างดี รวมทั้งบริษัทฯ เป็นบริษัทเดียวในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่ใช้เทคโนโลยี Low Frequency Heating System ในกระบวนการอบเพื่อไล่ความชื้นออกจากหม้อแปลงซึ่งจะช่วยเพิ่มอายุการใช้งานของหม้อแปลงให้นานขึ้น จากการที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของหม้อแปลงไฟฟ้าที่ผลิตเป็นอย่างมาก จะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์หม้อแปลงไฟฟ้าของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบันต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มอก. 384-2543 จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม มาตรฐาน ISO 9001:2000 สำหรับการออกแบบ การผลิต และการบำรุงรักษาหม้อแปลงไฟฟ้าระบบจำหน่าย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสามารถผลิตหม้อแปลงไฟฟ้าให้ได้คุณภาพตามมาตรฐานสากลต่างๆ ซึ่งการที่หม้อแปลงไฟฟ้าของบริษัทฯ ได้รับมาตรฐานตามที่ได้กล่าวมาแล้วย่อมเป็นเครื่องพิสูจน์ถึงคุณภาพระดับสากลและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

หม้อแปลงไฟฟ้าที่บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ (1) หม้อแปลงไฟฟ้าระบบจำหน่าย (Distribution Transformer) ซึ่งประกอบด้วย หม้อแปลงไฟฟ้าระบบจำหน่ายแบบน้ำมันชนิดปิดผนึก (Hermetically Sealed Oil Type Distribution Transformer) และหม้อแปลงไฟฟ้าระบบจำหน่ายแบบน้ำมันชนิดเปิด (Open Type with Conservator) และ (2) หม้อแปลงไฟฟ้าระบบกำลัง (Power Transformer) ซึ่งบริษัทฯ เริ่มดำเนินการผลิตได้ในเดือนกันยายน 2553 ทั้งนี้ ในปี 2551-2553 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 ลูกค้าหลักของบริษัทฯ คือ ลูกค้าที่เป็นหน่วยงานรัฐและรัฐวิสาหกิจ ได้แก่ การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าภูมิภาค มีสัดส่วนยอดขายคิดเป็นประมาณร้อยละ 33-45 ของรายได้จากการขายรวม และประมาณร้อยละ 19-28 ของรายได้จากการขายรวมจะมาจากยอดขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ตัวแทนจำหน่าย โดย ณ วันที่ 1 พฤษภาคม 2554 บริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศ 3 ราย และตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจำนวน 4 ราย ครอบคลุมประเทศออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ มาเลเซีย อิตาลี และสเปน และที่เหลือประมาณร้อยละ 31-47 ของรายได้จากการขายรวมจะเป็นยอดขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ลูกค้าเอกชน ซึ่งรวมถึง กลุ่มผู้รับเหมาโครงการตั้งแต่ขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ เช่น บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) บริษัท อิตาเลี่ยนไทย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ฤทธา จำกัด บริษัท ชิโน-ไทย เอ็นจิเนียริ่งแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท เด็มโก้ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม

ต่างๆ เช่น บริษัท ยูนิวานิชน้ำมันปาล์ม จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทยฮั้วยางพารา จำกัด (มหาชน) บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) บริษัท เบทาโกร จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการให้บริการด้านต่างๆ แก่ลูกค้า เช่น งานตรวจสอบเช็คสภาพและบำรุงรักษาตามกำหนดเวลา งานซ่อมแซมและบำรุงรักษาหม้อแปลง งานบริการเติมน้ำมันหม้อแปลงไฟฟ้า งานบริการเช่าหม้อแปลงไฟฟ้า เป็นต้น เพื่อรองรับความต้องการและอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าทั้งที่เป็นลูกค้าที่ซื้อหม้อแปลงไฟฟ้า QTC และลูกค้าทั่วไป โดยในปี 2551-2553 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการจำนวน 11.36 ล้านบาท จำนวน 10.35 ล้านบาท จำนวน 8.57 ล้านบาท และจำนวน 0.90 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.61 ร้อยละ 2.02 ร้อยละ 1.65 และร้อยละ 0.81 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ

<u>ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน</u>

<u>ตลาดในประเทศ</u>

อุตสาหกรรมการผลิตหม้อแปลงไฟฟ้าเป็นอุตสาหกรรมที่มีความเกี่ยวเนื่องกับพลังงานไฟฟ้า ซึ่งถือเป็นสิ่งจำเป็นพื้นฐานที่มีบทบาทสำคัญต่อการดำรงชีวิตรวมทั้งการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ดังนั้น การขยายตัวของอุตสาหกรรมหม้อแปลงไฟฟ้าจึงสอดคล้องกับปริมาณความต้องการใช้ไฟฟ้าในแต่ละปี ซึ่งขึ้นอยู่กับปัจจัยหลักที่สำคัญอันประกอบไปด้วย การขยายตัวของประชากร การขยายตัวของอุตสาหกรรม และการขยายตัวของเศรษฐกิจ โดยปริมาณการผลิตไฟฟ้า ปริมาณความต้องการใช้ไฟฟ้า และผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในอดีตปรับตัวในทิศทางเดียวกันตลอดมา แต่อัตราการเติบโตของปริมาณความต้องการใช้ไฟฟ้าจะสูงกว่าการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศค่อนข้างมาก ดังนั้น ถึงแม้ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำปริมาณการใช้ไฟฟ้าก็มีการปรับตัวลดลงเพียงเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบการการปรับตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ดังจะเห็นได้จากในช่วงปี 2541 ซึ่งเป็นช่วงที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจในประเทศ และมีการประกาศลอยตัวค่าเงินบาท ส่งผลให้ภาวะเศรษฐกิจถดถอย โดยจะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศปรับตัวลดลงจากปี 2540 ที่ 3,072.6 พันล้านบาท เป็น 2,749.6 พันล้านบาท ในปี 2541 คิดเป็นการลดลงร้อยละ 10.51 ในขณะที่ปริมาณความต้องการใช้ไฟฟ้ากลับปรับตัวลดลงจาก 81,998.02 GWH ในปี 2540 เป็น 79,899.63 GWH ในปี 2541 คิดเป็นการลดลงเพียงร้อยละ 2.56

นอกเหนือจากปัจจัยการเติบโตทางเศรษฐกิจที่จะส่งผลต่อความต้องการใช้ไฟฟ้าตามที่กล่าวข้างต้นแล้ว การขยายตัวของประชากรก็เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่จะกำหนดปริมาณความต้องการใช้ไฟฟ้าของประเทศ โดยประเทศไทยมีจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องส่งผลให้เกิดการขยายตัวของชุมชน การไฟฟ้าภูมิภาคและการไฟฟ้านครหลวงที่ดูแลรับผิดชอบในส่วนของการจ่ายไฟฟ้าให้แก่ผู้ใช้ไฟฟ้าในประเทศต้องลงทุนในระบบจำหน่ายเพิ่มขึ้น อันจะทำให้หม้อแปลงไฟฟ้าซึ่งเป็นอุปกรณ์หนึ่งในระบบการจ่ายไฟฟ้ามีความต้องการเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ตามที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นว่าพลังงานไฟฟ้าเป็นพลังงานพื้นฐานที่มีความจำเป็น โดยหากมีปริมาณไม่เพียงพอกับความต้องการใช้จะส่งผลกระทบต่อความเป็นอยู่ของประชาชนและภาพรวมของธุรกิจต่างๆ รวมทั้งเศรษฐกิจของประเทศ ดังนั้น กระทรวงพลังงานร่วมกับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตจึงได้จัดทำแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย โดยฉบับล่าสุด คือ แผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2553-2573 (PDP 2010) ซึ่งได้คาดการณ์ปริมาณความต้องการไฟฟ้าสูงสุดว่าจะเพิ่มขึ้นจาก 23,249 เมกะวัตต์ ในปี 2553 เป็น 52,890 เมกะวัตต์ ในปี 2573 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 4.42 ต่อปี ในขณะที่กำลังการผลิตไฟฟ้าจะเพิ่มขึ้นจาก 31,349 เมกะวัตต์ในปี 2553 เป็น 65,547 เมกะวัตต์ ในปี 2573 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3.96 ต่อปี ดังนั้น การไฟฟ้าทั้งสามแห่งไม่ว่าจะเป็นการไฟฟ้าฝ่ายผลิต (“กฟผ.”) การไฟฟ้านครหลวง (“กฟน.”) และการไฟฟ้าภูมิภาค (“กฟภ.”) จะต้องมีแผนการลงทุนขยายกำลังการผลิตไฟฟ้า รวมทั้งแผนการปรับปรุงและขยายระบบจำหน่ายไฟฟ้าให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาดังกล่าวเพื่อให้สามารถผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าได้เพียงพอกับความต้องการพลังงานไฟฟ้าของประเทศในอนาคต ซึ่งการลงทุนดังกล่าวจะส่งผลให้อุตสาหกรรมผลิตและจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าในประเทศมีการขยายตัวตามไปด้วย

ตลาดต่างประเทศ

สถาบัน Energy Information Administration (EIA) ประเทศสหรัฐอเมริกา ได้ประมาณการเติบโตของปริมาณการผลิตไฟฟ้าในแต่ละทวีปทั่วโลกจนถึงปี 2578 จะเพิ่มขึ้นจาก 18,783 พันล้านกิโลวัตต์ชั่วโมง ในปี 2550 เป็น 35,191 พันล้านกิโลวัตต์ชั่วโมง ในปี 2578 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 2.30 ต่อปี โดยประเมินว่าปริมาณการผลิตไฟฟ้าของประเทศนอกกลุ่ม OECD จะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 3.3 ซึ่งสูงกว่าอัตราการเติบโตของปริมาณการผลิตไฟฟ้าของประเทศในกลุ่ม OECD ที่อยู่ที่ร้อยละ 1.1 และหากพิจารณาเฉพาะประเทศนอกกลุ่ม OECD จะพบว่าภูมิภาคเอเชียเป็นภูมิภาคที่มีการเติบโตของปริมาณการผลิตไฟฟ้าสูงสุดโดยเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 4.1 ต่อปี ดังนั้น ภูมิภาคนี้จึงมีแนวโน้มการเติบโตของปริมาณความต้องการหม้อแปลงไฟฟ้าสูงกว่าภูมิภาคอื่นๆ และหากพิจารณาฐานลูกค้าต่างประเทศของบริษัทฯ ในปี 2553 พบว่าประมาณร้อยละ 28.15 ของรายได้จากการขายหม้อแปลงต่างประเทศเป็นลูกค้าที่อยู่ในประเทศมาเลเซีย ซึ่งเป็นประเทศในภูมิภาคที่มีการเติบโตของปริมาณการผลิตไฟฟ้าสูงที่สุดดังกล่าว ประกอบกับบริษัทฯ มีศักยภาพในการผลิตหม้อแปลงไฟฟ้าให้ได้ตามมาตรฐานสากลต่างๆ จึงเชื่อว่าผลิตภัณฑ์หม้อแปลงไฟฟ้าของบริษัทฯ จะสามารถแข่งขันในตลาดโลกและส่งผลทำให้ยอดส่งออกหม้อแปลงไฟฟ้าของบริษัทฯ จะมีโอกาสเติบโตได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

สำหรับประเทศออสเตรเลียซึ่งเป็นตลาดส่งออกหม้อแปลงไฟฟ้าที่สำคัญอีกแห่งหนึ่งของบริษัทฯ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62.71 ของรายได้จากการขายหม้อแปลงต่างประเทศในปี 2553 ก็ยังคงมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยของปริมาณการผลิตไฟฟ้าอยู่ที่ร้อยละ 1 อย่างไรก็ดี จากการเกิดอุทกภัยครั้งใหญ่ในรัฐควีนส์แลนด์ช่วงเดือนธันวาคม 2553 ต่อเนื่องมาจนถึงช่วงต้นปี 2554 ได้สร้างความเสียหายต่อชีวิตความเป็นอยู่และระบบเศรษฐกิจของประเทศออสเตรเลียเป็นอย่างมาก และจะส่งผลทำให้ทั้งภาครัฐและเอกชนต่างก็ต้องลงทุนเพื่อฟื้นฟูและปรับปรุงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น ระบบจำหน่ายไฟฟ้า เป็นต้น ให้กลับมาอยู่ในสภาพใช้งานได้ตามปกติ ซึ่งอาจทำให้ความต้องการใช้หม้อแปลงไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้นด้วย

ภาวะการแข่งขัน

ตลาดหม้อแปลงไฟฟ้าสามารถแบ่งได้เป็นหม้อแปลงไฟฟ้าระบบกำลัง และหม้อแปลงไฟฟ้าระบบจำหน่าย โดยที่ผ่านมายอดขายหม้อแปลงไฟฟ้าทั้งหมดของบริษัทฯ เป็นยอดขายหม้อแปลงไฟฟ้าระบบจำหน่าย ซึ่งในตลาดหม้อแปลงไฟฟ้าระบบจำหน่ายนี้มีผู้ผลิตประมาณ 22 ราย ประกอบด้วยผู้ผลิตรายเล็กที่เน้นกลยุทธ์ด้านราคามากกว่าคุณภาพไปจนถึงผู้ผลิตขนาดกลางถึงใหญ่ที่เน้นการผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพมาตรฐาน ดังนั้น ผู้ผลิตแต่ละกลุ่มก็จะมีกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกันไป สำหรับบริษัทฯ นั้นถือเป็นผู้ผลิตขนาดกลางที่สามารถผลิตหม้อแปลงไฟฟ้าคุณภาพสูงที่สามารถรับงานของทั้งภาครัฐและเอกชน และได้รับการรับรองมาตรฐานทั้งในประเทศไทยและในระดับสากล ซึ่งในตลาดนี้มีผู้ผลิตรายอื่นอีก 6 ราย ได้แก่ บริษัท เอกรัฐวิศวกรรม จำกัด (มหาชน) บริษัท ถิรไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท เจริญชัยหม้อแปลงไฟฟ้า จำกัด บริษัท ทัสโก้ ทราโฟ จำกัด บริษัท ไทยแมกซ์เวล อิเลคทริค จำกัด และบริษัท ไทยทราโฟ แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด นอกเหนือจากนั้นจะเป็นผู้ผลิตรายเล็กที่เน้นกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญเรื่องราคาเป็นหลัก ซึ่งถือเป็นคนละตลาดกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

ผลการดำเนินงาน

บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 713.04 ล้านบาท ในปี 2551 จำนวน 514.80 ล้านบาท ในปี 2552 จำนวน 524.02 ล้านบาท ในปี 2553 และจำนวน 110.70 ล้านบาท ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 ตามลำดับ รายได้ส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 97-98 ของรายได้รวมมาจากการขายหม้อแปลงไฟฟ้า โดยในปี 2551 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายจำนวน 693.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากจำนวน 490.53 ล้านบาท ในปี 2550 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 41.31 กลุ่มลูกค้าที่มียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ คือ ลูกค้าประเภทตัวแทนจำหน่าย ที่มีอัตราการเติบโตของยอดขายที่สูงถึงร้อยละ 115.63 เนื่องจากบริษัทฯ มีการแต่งตั้งตัวแทนขายในต่างประเทศเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากจำนวน 2 รายในปี 2548 เป็นจำนวน 4 รายในปี 2551 สำหรับรายได้จากการขายในปี 2552 มีจำนวน 500.74 ล้านบาท ลดลงจากปี 2551 คิดเป็นร้อยละ 27.76 ซึ่งเป็นผลกระทบจากวิกฤตการณ์การเงินโลกในปี 2551 และส่งผลต่อเนื่องมาถึงปี 2552 ประกอบกับปัญหาความไม่สงบทางการเมืองในประเทศส่งผลทำให้เศรษฐกิจและภาคอุตสาหกรรมการผลิตเกิดการชะลอตัว ดังนั้น หน่วยงานที่เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าไม่ว่าจะเป็น กฟภ. หรือ กฟน. ต่างก็ลดงบประมาณการลงทุนเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการใช้ไฟฟ้า และทำให้ยอดขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ลูกค้าที่เป็นหน่วยงานรัฐและรัฐวิสาหกิจลดลงร้อยละ 42.22 นอกจากนี้ ยอดขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ลูกค้าที่เป็นตัวแทน

จำหน่ายก็ลดลงร้อยละ 46.82 ซึ่งเป็นผลกระทบจากวิกฤตการณ์ทางการเงินโลกดังกล่าว สำหรับปี 2553 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายจำนวน 512.20 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2552 คิดเป็นร้อยละ 2.29 โดยรายได้จากการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้กับลูกค้าที่เป็นหน่วยงานรัฐและรัฐวิสาหกิจมีอัตราการเติบโตร้อยละ 40.18 เนื่องจากมีความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจในประเทศ ทำให้หน่วยงานดังกล่าวจะต้องมีการลงทุนในด้านการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้น สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายจำนวน 109.27 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 55.98 โดยรายได้จากการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้กับลูกค้าที่เป็นหน่วยงานรัฐและรัฐวิสาหกิจเพิ่มขึ้นจากจำนวน 1 ล้านบาท ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2553 เป็น 40.45 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปี 2554 คิดเป็นอัตราการเติบโตที่สูงถึงร้อยละ 3,931.62 ซึ่งเป็นผลมาจากการลงทุนขยายระบบจำหน่ายไฟฟ้าของการไฟฟ้าตามการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจในประเทศ ส่วนรายได้จากการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ลูกค้าเอกชนและลูกค้าประเภทตัวแทนจำหน่ายมีจำนวน 48.42 ล้านบาท และจำนวน 20.40 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีจำนวนใกล้เคียงกับงวดเดียวกันของปี 2553

ในปี 2551-2553 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 บริษัทฯ มีต้นทุนขายและบริการจำนวน 523.52 ล้านบาท จำนวน 400.61 ล้านบาท จำนวน 378.61 ล้านบาท และจำนวน 84.40 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 74.31 ร้อยละ 78.38 ร้อยละ 72.70 และร้อยละ 76.61 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 25.69 ร้อยละ 21.62 ร้อยละ 27.30 และร้อยละ 23.39 ตามลำดับ ซึ่งปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ จะมาจากสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าแต่ละประเภท (Customer Mix) ในแต่ละปี โดยลูกค้าประเภทหน่วยงานรัฐและรัฐวิสาหกิจเป็นกลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงสุดเนื่องจากเป็นการสั่งซื้อจำนวนมากในแต่ละครั้งทำให้ต้นทุนต่อหน่วยต่ำกว่าการผลิตหม้อแปลงของลูกค้าประเภทอื่น รองลงมาเป็นลูกค้าประเภทตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศ โดยในปี 2551 และปี 2553 ซึ่งเป็นปีที่บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงนั้น จะเห็นว่าสัดส่วนของลูกค้าประเภทรัฐและรัฐวิสาหกิจคิดเป็นร้อยละ 41.25 และร้อยละ 45.21 ของรายได้จากการขายรวม ในขณะที่ปี 2552 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายให้ลูกค้ากลุ่มนี้เพียงร้อยละ 32.99 และร้อยละ 37.02 ตามลำดับ และหากพิจารณาสัดส่วนรายได้จากการขายหม้อแปลงให้แก่ลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่าย จะเห็นว่ามีสัดส่วนร้อยละ 27.51 ในปี 2551 ร้อยละ 20.25 ในปี 2552 ร้อยละ 19.19 ในปี 2553 และร้อยละ 18.67 ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 ของรายได้จากการขายรวม

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารจำนวน 61.13 ล้านบาท ในปี 2551 จำนวน 60.64 ล้านบาท ในปี 2552 จำนวน 76.71 ล้านบาท ในปี 2553 และจำนวน 17.59 ล้านบาท ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.57 ร้อยละ 11.78 ร้อยละ 14.64 และร้อยละ 15.89 ของรายได้รวม ตามลำดับ สาเหตุที่สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมในปี 2552 เพิ่มขึ้นจากปี 2551 เนื่องจากรายได้ของบริษัทฯ ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่มีค่าใช้จ่ายบางรายการเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่ผันแผรตามรายได้ เช่น ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงาน ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวมีสัดส่วนที่สูงประมาณร้อยละ 33-44 ของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอื่นที่ผันแปรตามรายได้ เช่น ค่าขนส่งสินค้า ค่านายหน้า ค่าส่งเสริมการขาย เป็นต้น มีสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร สำหรับปี 2553 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นจากปี 2552 คิดเป็นร้อยละ 26.49 เนื่องจากบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานเพิ่มขึ้นจาก 19.67 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 22.24 ล้านบาท นอกจากนี้ ยังมีค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและค่าส่งเสริมการขายเพิ่มขึ้นจาก 0.88 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 4.53 ล้านบาท ในปี 2553 เนื่องจากบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการปรับแผนการตลาดรวมทั้งการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อสร้าง Brand และภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น ประกอบกับบริษัทฯ มีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรอย่างต่อเนื่องไม่ว่าจะเป็นอาคารสำนักงานหลังใหม่ การเปลี่ยนเครื่องคอมพิวเตอร์ใหม่เพื่อรองรับระบบ ERP รวมถึงการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงานเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและรองรับการผลิตหม้อแปลงไฟฟ้าระบบกำลังจึงทำให้ค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้นจาก 6.82 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 8.37 ล้านบาท ในปี 2553 ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่สำคัญในปี 2553 ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.99 ค่าเสื่อมราคาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.92 ค่าใช้จ่ายในการเดินทางคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.92 และค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและค่าส่งเสริมการขายคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.90 ของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจำนวน 17.59 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 10.94 ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่สำคัญ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับ

ผู้บริหารและพนักงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.16 ค่าเสื่อมราคาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.41 และค่าใช้จ่ายในการเดินทางคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.99 ของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

จากผลการดำเนินงานที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 81.56 ล้านบาท ในปี 2551 จำนวน 33.37 ล้านบาท ในปี 2552 จำนวน 43.77 ล้านบาท ในปี 2553 และจำนวน 5.49 ล้านบาท ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 11.44 ร้อยละ 6.48 ร้อยละ 8.35 และร้อยละ 4.96 ตามลำดับ

ฐานะการเงิน

ณ สิ้นปี 2551-2553 และสิ้นไตรมาสแรกของปี 2554 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 416.05 ล้านบาท จำนวน 356.06 ล้านบาท จำนวน 357.42 ล้านบาท และจำนวน 392.15 ล้านบาท ซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ สินค้าคงเหลือ และลูกหนี้การค้า โดยในปี 2553 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 44.13 ร้อยละ 24.03 และร้อยละ 15.54 ตามลำดับ และสำหรับไตรมาสแรกของปี 2554 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 41.02 ร้อยละ 31.77 และร้อยละ 22.76 ตามลำดับ ในขณะที่หนี้สินรวมของบริษัทฯ มีจำนวน 210.62 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2551 จำนวน 104.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 จำนวน 134.65 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2553 และจำนวน 186.63 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาสแรกของปี 2554 โดยหนี้สินส่วนใหญ่เป็นหนี้สินหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งหากคิดเป็นสัดส่วนต่อหนี้สินรวมจะเท่ากับร้อยละ 98.72 ณ สิ้นปี 2551 ร้อยละ 97.42 ณ สิ้นปี 2552 ร้อยละ 96.58 ณ สิ้นปี 2553 และร้อยละ 96.18 ณ สิ้นไตรมาสแรกของปี 2554 หนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญ ประกอบด้วย เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นเงินกู้ยืมประเภทตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note : P/N) และ LC/TR ที่ใช้ในการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนร้อยละ 42.54 และร้อยละ 28.84 ของหนี้สินรวม ณ สิ้นปี 2553 และสิ้นไตรมาสแรกของปี 2554 ตามลำดับ นอกจากนี้ หนี้สินหมุนเวียนยังรวมถึงเจ้าหนี้การค้าซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 20.19 และร้อยละ 35.04 ของหนี้สินรวม ณ สิ้นปี 2553 และสิ้นไตรมาสแรกของปี 2554

บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 205.43 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2551 เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2550 จำนวน 39.06 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 50 ล้านบาท และเรียกชำระเงินค่าหุ้นในปี 2551 จำนวน 37.50 ล้านบาท ทำให้ ณ สิ้นปี 2551 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 150 ล้านบาท และทุนชำระแล้วจำนวน 137.50 ล้านบาท ประกอบกับบริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิจำนวน 81.56 ล้านบาท และมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 80 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 251.30 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2551 จำนวน 45.87 ล้านบาท เนื่องจากได้เรียกชำระเงินค่าหุ้นส่วนที่เหลือจำนวน 12.50 ล้าน รวมทั้งมีกำไรสะสมเพิ่มขึ้นจากผลประกอบการจำนวน 33.37 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2553 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 222.77 ล้านบาท โดยมีการจ่ายเงินปันผลรวมทั้งสิ้น 72.30 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 43.77 ล้านบาท และ ณ สิ้นไตรมาสแรกของปี 2554 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 205.52 ล้านบาท ลดลงจากส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2553 จำนวน 17.25 ล้านบาท เนื่องจากมีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 21 ล้านบาท และบันทึกประมาณการหนี้สินสำหรับต้นทุนในอดีตตามภาระผูกพันสำหรับผลประโยชน์พนักงาน ณ วันที่ 1 มกราคม 2554 จำนวน 1.74 ล้านบาท ซึ่งการบันทึกดังกล่าวเป็นผลกระทบจากมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 19 เรื่องผลประโยชน์พนักงาน ในขณะที่บริษัทฯ มีกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงานงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 จำนวน 5.49 ล้านบาท

ณ สิ้นปี 2551-2553 และสิ้นไตรมาสแรกของปี 2554 บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 1.34 เท่า 2.10 เท่า 1.49 เท่า และ 1.25 เท่า ตามลำดับ และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วเท่ากับ 0.50 เท่า 0.94 เท่า 0.79 เท่า และ 0.52 เท่า ตามลำดับ สาเหตุที่อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วมีส่วนต่างจากอัตราส่วนสภาพคล่องค่อนข้างมากนั้น เนื่องจากบริษัทฯ มีสัดส่วนสินค้าคงเหลือต่อสินทรัพย์หมุนเวียนในอัตราที่สูงคิดเป็นร้อยละ 59.34 ร้อยละ 51.22 ร้อยละ 44.45 และร้อยละ 55.33 ตามลำดับ

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2554 บริษัทฯ มีหม้อแปลงไฟฟ้าที่ยังไม่ส่งมอบจำนวน 846 เครื่อง คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 453.18 ล้านบาท

<u>ปัจจัยความเสี่ยง</u>

1. ความเสี่ยงด้านความไม่สม่ำเสมอของรายได้และการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากการประมูลขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าภาครัฐวิสาหกิจ ประกอบด้วย การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) เป็นหลัก คิดเป็นประมาณร้อยละ 33-45 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ ซึ่งการที่สัดส่วนรายได้จากการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ กฟน. และ กฟภ. มีสัดส่วนที่สูงอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ หากต้องสูญเสียลูกค้าดังกล่าว นอกจากนี้ รายได้จากการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ลูกค้ากลุ่มนี้จะขึ้นอยู่กับความสามารถของบริษัทฯ ในการชนะประมูลโครงการต่างๆ และยังขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจและงบประมาณของแต่ละหน่วยงานเป็นสำคัญ ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่ชนะการประมูล หรือหากมีการเลื่อนระยะเวลาการประมูลหรือปรับลดงบประมาณการลงทุนการซื้อหม้อแปลงไฟฟ้า จะส่งผลกระทบทำให้รายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ ลดลง ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้เน้นการขยายฐานลูกค้าที่เป็นเอกชนมากขึ้น และมีแผนในการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศจำนวน 2 ราย ภายในปี 2554 ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้แต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเพิ่มจำนวน 1 ราย โดยเริ่มมีผลตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2554 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้พิจารณาเพิ่มความหลากหลายของประเภทผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทุกกลุ่ม โดยปัจจุบัน บริษัทฯ สามารถผลิตหม้อแปลงไฟฟ้าระบบกำลัง (Power Transformer) ได้อีกด้วย

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตหม้อแปลงไฟฟ้า ได้แก่ เหล็กซิลิกอน ลวดกลมอาบน้ำยา และ Copper Foil โดยราคาของวัตถุดิบดังกล่าวจะผันแปรตามราคาซื้อขายในตลาดโลก ซึ่งขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลก โดยในช่วงที่ผ่านมาราคาของเหล็กซิลิกอนและทองแดงมีความผันผวนอย่างมาก ดังนั้น หากต้นทุนราคาวัตถุดิบมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็วอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนขายและอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ ไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าได้ในอัตราที่เท่ากันหรือมากกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของต้นทุนราคาวัตถุดิบดังกล่าว และจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในที่สุด อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดราคาสินค้าจากต้นทุนบวกกำไรขั้นต้นที่เหมาะสม โดยในการกำหนดราคาหม้อแปลงไฟฟ้า บริษัทฯ จะมีการตรวจสอบราคาวัตถุดิบอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะอย่างยิ่งวัตถุดิบที่มีความผันผวนของราคาสูง เพื่อให้สามารถประมาณการต้นทุนการผลิตได้อย่างถูกต้องและใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด และสามารถกำหนดราคาขายสินค้าได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ การที่ผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมมานานกว่า 20 ปี ประกอบกับการมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) ทำให้สามารถคาดการณ์แนวโน้มราคาวัตถุดิบได้เป็นอย่างดี

3. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีทั้งการนำเข้าวัตถุดิบและการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายต่างประเทศ โดยในปี 2553 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายหม้อแปลงไฟฟ้าเป็นเงินตราต่างประเทศจำนวน 105.62 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.62 ของรายได้จากการขายรวม ในขณะเดียวกันบริษัทฯ ก็มีการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักบางประเภทจากต่างประเทศ ได้แก่ เหล็กซิลิกอน Copper Foil กระดาษฉนวนไฟฟ้า เป็นต้น ซึ่งจะต้องชำระค่าวัตถุดิบดังกล่าวเป็นเงินสกุลต่างประเทศ โดยในปี 2553 บริษัทฯ มีค่าวัตถุดิบที่ต้องชำระเป็นเงินสกุลต่างประเทศจำนวน 114.08 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 22.27 ของรายได้จากการขายรวม และสำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายเป็นเงินตราต่างประเทศจำนวน 22.16 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.28 ของรายได้จากการขายรวม ในขณะที่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศจำนวน 30.31 ล้านบาท ซึ่งจะต้องชำระเป็นเงินสกุลต่างประเทศ จะเห็นว่ารายได้และรายจ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศของบริษัทฯ มีมูลค่าใกล้เคียงกัน จึงสามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในลักษณะ Natural Hedge ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยฝ่ายการเงินของบริษัทฯ จะติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด และจะพิจารณาป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ตามสถานการณ์และความจำเป็น นอกเหนือจากนี้แล้ว ในการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ลูกค้าต่างประเทศนั้น ฝ่ายขายจะคำนวณราคาหม้อแปลงไฟฟ้าโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ได้บวกเพิ่ม (Mark up) เพื่อให้ครอบคลุมค่าความเสี่ยงและความผันผวนต่างๆ ไว้แล้ว ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้ในระดับหนึ่ง

4. ความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าล่าช้า

เนื่องจากรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มาจากการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ กฟน. และ กฟภ. ซึ่งในการขายสินค้าให้แก่หน่วยงานดังกล่าวโดยปกติจะมีการจัดทำเป็นสัญญาซื้อขายสินค้าที่เป็นสัญญามาตรฐาน และมีการกำหนดระยะเวลาการส่งมอบสินค้าเอาไว้อย่างชัดเจน ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถส่งมอบหม้อแปลงได้ตามกำหนดเวลาที่ระบุในสัญญา บริษัทฯ จะต้องชดใช้ค่าเสียหายหรือชำระค่าปรับในอัตราร้อยละ 0.15-0.20 ของมูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ การส่งสินค้าล่าช้าดังกล่าวยังครอบคลุมถึงการณีการซ่อมหม้อแปลงในระยะเวลารับประกันที่บริษัทฯ ต้องรับผิดชอบซ่อมแซมให้สามารถใช้งานได้ตามปกติและส่งมอบภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยการคำนวณค่าปรับจะคำนวณเป็นรายวันนับจากวันที่ส่งมอบสินค้าล่าช้า ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือเป็นนโยบายหลักที่ต้องการผลิตและส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าตรงตามกำหนดเวลา ซึ่งฝ่ายขายและฝ่ายผลิตจะมีการติดต่อ update ข้อมูล ประสานงาน และติดตามงานกันอย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันความผิดพลาดต่างๆ ที่อาจส่งผลทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถจัดส่งหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนดเวลา และในส่วนของการซ่อมหม้อแปลงนั้น ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ปรับปรุงกระบวนการซ่อมหม้อแปลงให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยได้แยกสายการซ่อมหม้อแปลงต่างหากจากสายการผลิตหม้อแปลงใหม่ จึงช่วยทำให้สามารถบริหารเวลาในการดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ ได้นำระบบ Enterprise Resources Planning หรือ ERP เข้ามาใช้จะช่วยให้การวางแผนการผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

5. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินเชื่อจากสถาบันการเงินน้อยราย

ปัจจุบันบริษัทฯ พึ่งพิงแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจจากธนาคารเพียงแห่งเดียวซึ่งอาจทำให้มีความเสี่ยงหากบริษัทฯ ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารแห่งดังกล่าวในอนาคต อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทฯ มีการติดต่อทำธุรกิจกับธนาคารดังกล่าวมาเป็นเวลานาน จึงมีความสัมพันธ์ที่ดีและได้รับการสนับสนุนและปรับเพิ่มวงเงินสินเชื่ออย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ประกอบกับธนาคารดังกล่าวเป็นรัฐวิสาหกิจที่มีฐานะการเงินแข็งแกร่ง ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าจะได้รับการสนับสนุนจากธนาคารดังกล่าวอย่างต่อเนื่องในระยะยาว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงอยู่ระหว่างดำเนินการจัดหาสินเชื่อจากสถาบันการเงินแห่งอื่นเพิ่มเติม และจากการที่บริษัทฯ มีแผนที่จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนและการเข้าไปเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ก็จะช่วยให้บริษัทฯ สามารถจัดหาเงินทุนจากแหล่งอื่นๆ ได้เพิ่มขึ้นในอนาคต

6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการประกอบธุรกิจ

จากการที่ผู้บริหารหลักทั้งด้านการผลิตและการขายของบริษัทฯ ล้วนเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมหม้อแปลงไฟฟ้ามานานกว่า 20 ปี และมีโอกาสได้ร่วมงานกับบริษัทผู้ผลิตหม้อแปลงชั้นนำในประเทศและผ่านการฝึกอบรมจากบริษัทหม้อแปลงไฟฟ้าชั้นนำในต่างประเทศมาเป็นเวลานาน จนทำให้มีความรู้และความชำนาญในอุตสาหกรรมหม้อแปลงไฟฟ้าอย่างลึกซึ้ง ตลอดจนมีความสัมพันธ์ที่ดีทั้งกับลูกค้าและ Supplier ทั้งในและต่างประเทศมาอย่างยาวนาน จากประสบการณ์ดังกล่าวจึงทำให้หม้อแปลงไฟฟ้าของบริษัทฯ ได้รับความเชื่อถือและยอมรับจากลูกค้าทั้งภายในและต่างประเทศอย่างรวดเร็ว ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่ต้องพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการบริหารงาน ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีเป้าหมายที่ชัดเจนเพื่อจูงใจให้ผู้บริหารและพนักงานทำงานกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยผู้บริหารหลักและบุคลากรส่วนใหญ่ต่างก็ร่วมงานกับบริษัทฯ มาตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง ประกอบกับบริษัทฯ มีนโยบายในการฝึกอบรมพนักงานทุกระดับ รวมทั้งจัดให้มีการถ่ายทอดประสบการณ์และให้ความรู้เพิ่มเติมแก่พนักงานโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้พนักงานของบริษัทฯ มีทักษะ ความรู้ความ สามารถ และมีความเข้าใจในงานที่รับผิดชอบอย่างเต็มที่ ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ มีนโยบายในการส่งเสริมพนักงานแต่ละระดับให้มีความเจริญก้าวหน้าและสามารถเติบโตไปในองค์กรอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงมั่นใจว่านโยบายดังกล่าวข้างต้นจะสามารถรักษาบุคลากรของบริษัทฯ ไว้ได้ในระยะยาว

7. ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 21 มีนาคม 2554 กลุ่มนายพูลพิพัฒน์ ตันธนสิน ถือหุ้นในบริษัทฯ รวมกันจำนวน 136,696,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 91.13 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ กลุ่มดังกล่าวจะถือหุ้นรวมกันร้อยละ 68.35 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้ผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวมีอำนาจในการควบคุมบริษัทฯ และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทฯ ได้เกือบทุกเรื่องไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายกำหนดหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ พิจารณา และกลั่นกรองเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ ยิ่งไปกว่านั้น โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน และกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 5 ท่าน ซึ่งรวมประธานกรรมการบริษัทฯ และกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน โครงสร้างกรรมการดังกล่าวจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ และช่วยให้การกำกับดูแลการบริหารงานเป็นไปอย่างเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

8. ความเสี่ยงเกี่ยวกับตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ต่อประชาชนในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วและมีความเห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่าด้วย การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้แล้วเสร็จ บริษัทฯ จะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด

<u>สรุปข้อมูลหลักทรัพย์ที่เสนอขาย</u>

บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 200,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 150,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 150,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

โดยที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2554 เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2554 ได้มีมติให้บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 50,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ โดยแบ่งเป็นการเสนอขายให้แก่ประชาชนจำนวน 45,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 22.50 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ และเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ จำนวน 5,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 2.50 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ โดยบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการระดมทุนไปใช้ ลงทุนสร้างอาคารสำนักงาน และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ทั้งนี้ บริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หลังจากที่ได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

(ผู้ลงทุนควรอ่านละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)