

ส่วนที่ 1 ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ที.เอ็ม.ซี. อุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “ที.เอ็ม.ซี”) เกิดขึ้นจากการควบรวมกิจการระหว่างบริษัท ที.เอ็ม.ซี. อุตสาหกรรม จำกัด และบริษัท ที.เอ็ม.ซี. แมนูแฟคเจอร์ส จำกัด ซึ่งก่อตั้งโดยคุณทวีมิตร กมลมงคลสุข เพื่อประกอบธุรกิจการผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรระบบไฮดรอลิค เพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต่าง ๆ เช่น บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ บริษัทผู้ประกอบยานยนต์ และบริษัทผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น

เดิมบริษัท ที.เอ็ม.ซี. อุตสาหกรรม จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 13 มกราคม 2525 ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นบริษัทของคนไทยที่สามารถพัฒนาและผลิตเครื่องจักรระบบไฮดรอลิคขึ้นมาใช้เองได้ภายในประเทศ ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศ โดยบริษัทเริ่มต้นจากการผลิตเครื่องจักรไฮดรอลิคประเภทเครื่องเพชรขนาดเล็ก ซึ่งใช้สำหรับซ่อมบำรุงและอัดชิ้นงานในศูนย์บริการรถยนต์ และได้มีการขยายธุรกิจสู่การผลิตสินค้าประเภทเครนและผลิตภัณฑ์เครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิค เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น

ด้วยความเชื่อมั่นในศักยภาพของคนไทย บริษัทมุ่งมั่นในการพัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง จนส่งผลให้พื้นที่ในการผลิตของโรงงานแห่งแรกที่บริษัท ที.เอ็ม.ซี. อุตสาหกรรม จำกัด นั้นไม่เพียงพอต่อการรองรับคำสั่งซื้อของลูกค้า ในปี 2548 ครอบครัวกมลมงคลสุข จึงได้จัดตั้ง บริษัท ที.เอ็ม.ซี. แมนูแฟคเจอร์ส จำกัด และย้ายการผลิตสินค้าประเภท เครนและผลิตภัณฑ์เครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิคไปยังโรงงานแห่งที่ 2 ต่อมาในปี 2553 เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทภายใต้การบริหารเดียวกัน ครอบครัวกมลมงคลสุขจึงได้ดำเนินการควบกิจการระหว่าง บริษัท ที.เอ็ม.ซี. อุตสาหกรรม จำกัด และ บริษัท ที.เอ็ม.ซี. แมนูแฟคเจอร์ส จำกัด โดยยกเลิก 2 บริษัทดังกล่าวและจัดตั้งบริษัทใหม่ภายใต้การควบคุมเดียวกันและใช้ชื่อเดิมคือ บริษัท ที.เอ็ม.ซี. อุตสาหกรรม จำกัด **นอกจากนี้** ในปี 2554 บริษัทได้ซื้อเงินลงทุนใน บริษัท เมทัล แพบริเคชั่น จำกัด (“เมทัล แพบริเคชั่น”) ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 20.00 ล้านบาทและทุนชำระแล้ว 5.00 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ในราคา 4.99 ล้านบาท และเกิดผลต่างระหว่างเงินสดที่จ่ายซื้อกับมูลค่าสินทรัพย์สุทธิจำนวน 0.12 ล้านบาท ซึ่งบันทึกเป็นผลต่างจากการรวมกิจการภายใต้การควบคุมเดียวกันในส่วนของผู้ถือหุ้นของงบการเงินรวม

บริษัทดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการ ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรระบบไฮดรอลิค เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้า รวมทั้งเครนระบบไฮดรอลิคและเครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิคเพื่อใช้ในงานอุตสาหกรรมทั่วไปและศูนย์บริการรถยนต์ จักรยานยนต์ รวมทั้งจัดหาและจัดจำหน่ายเครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิคบางประเภท ภายใต้ตราสินค้า “TMC” **ปัจจุบัน บริษัทสามารถก้าวขึ้นสู่การเป็นผู้นำในด้านการผลิตเครื่องจักรระบบไฮดรอลิคชั้นนำของประเทศทั้งในด้านคุณภาพและความหลากหลายของสินค้า โดยบริษัทเป็นผู้ประกอบการไทยเพียงรายเดียวในประเทศที่สามารถผลิตเครื่องเพชรที่มีขนาดแรงกดได้สูงสุดถึง 3,500 ตัน และมีประเภทของเครื่องจักรระบบไฮดรอลิคที่จำหน่ายมากถึง 18 ชนิด** สำหรับ เมทัล แพบริเคชั่น ประกอบธุรกิจ เชื่อมโครงสร้างเครื่องจักร ซึ่งเป็นงานส่วนหนึ่งของการผลิตเครื่องจักรไฮดรอลิคของบริษัท เนื่องจากธุรกรรมงานเชื่อม โดย เมทัล แพบริเคชั่น ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการส่งเสริมจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) (โปรดดูรายละเอียดฉบับตรส่งเสริมในหัวข้อ 2.5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) ปัจจุบันบริษัท เมทัลแพบริเคชั่น จำกัด ยังไม่ได้ดำเนินธุรกิจ และคาดว่าจะประมาณ ปี 2556 บริษัทจะทำการย้ายงานการเชื่อมโครงสร้างเครื่องจักรมาให้ เมทัลแพบริเคชั่น เป็นผู้ดำเนินการแทนบริษัท ปัจจุบัน เมทัลแพบริเคชั่นมีทุนจดทะเบียน 20.00 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 5.00 ล้านบาท

ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

สินค้าของบริษัทสามารถจำแนกได้เป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

1. **ผลิตภัณฑ์เครื่องเพรสระบบไฮดรอลิก (Hydraulic Press)** ถือเป็นสินค้าที่เป็นรายได้หลักของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทมีส่วนรายได้จากการจำหน่ายเครื่องเพรสระบบไฮดรอลิกในปี 2554 และ 6 เดือนแรกปี 2555 เท่ากับร้อยละ 43.09 และ 54.56 ตามลำดับ โดยเครื่องเพรสระบบไฮดรอลิกเป็นเครื่องจักรที่ใช้ของเหลว (น้ำมันไฮดรอลิก) ส่งถ่ายแรงเพื่อไปขับเคลื่อนกระบอกระบบไฮดรอลิก เพื่อสร้างแรงอัดลงบนชิ้นงานในการขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ หรือเพื่อวัตถุประสงค์อื่นๆตามแต่การออกแบบเครื่องจักร โดยทางบริษัทที่มีออกแบบวิศวกรรม ซึ่งสามารถออกแบบเครื่องเพรสไฮดรอลิกที่สามารถสร้างแรงกดได้ ถึง 3,500 ตัน ซึ่งสามารถแบ่งเครื่องเพรสตามลักษณะการนำไปใช้งาน เช่น เครื่องตรวจเช็คผิวหน้าแม่พิมพ์ เครื่องทดสอบแม่พิมพ์ เครื่องเพรสลากขึ้นรูป เครื่องเพรสกดขึ้นรูปตามแบบแม่พิมพ์ใช้ความร้อน เครื่องพับขอบชิ้นงาน และเครื่องเพรสสำหรับการพับขอบ ตัดขอบและเจาะรูชิ้นงาน เครื่องเพรสระบบไฮดรอลิกของบริษัทมีกลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และกลุ่มอุตสาหกรรมไฟฟ้า รวมถึงอุตสาหกรรมแม่พิมพ์

2. **ผลิตภัณฑ์เครนระบบไฮดรอลิก** บริษัทมีส่วนรายได้จากการจำหน่ายเครนระบบไฮดรอลิกในปี 2554 และ 6 เดือนแรกปี 2555 เท่ากับร้อยละ 27.75 และ 13.33 ตามลำดับ เครนระบบไฮดรอลิกเป็นอุปกรณ์ที่ใช้อย่างกว้างขวางตามแนวตั้งและเคลื่อนย้ายสิ่งของเหล่านั้นในลักษณะแขวนลอยไปตามแนวราบ บริษัทมีผลิตภัณฑ์เครนทั้งแบบติดตั้งอยู่กับที่เพื่อใช้ในการย้ายสิ่งของภายในโรงงานหรือสถานที่ที่ทำงานอยู่จุดเดิมเป็นประจำ และแบบติดตั้งบนรถของบรทุกเพื่อให้สามารถเคลื่อนย้ายเครนไปยังพื้นที่ที่ต้องการใช้งานได้โดยสะดวกและไม่เสียเวลาในการติดตั้ง เครนระบบไฮดรอลิกของบริษัทสามารถแบ่งได้ 2 ประเภทหลักๆ ดังนี้
 - 2.1 เครนแบบมาตรฐาน เป็นเครนที่ทำตามคุณสมบัติที่ได้รับการออกแบบและผลิตเป็นจำนวนมากเพื่อมีสินค้าสำหรับจัดส่งลูกค้าอย่างรวดเร็ว โดยเครนแบบมาตรฐานนี้มีรุ่นต่างๆ เพื่อรองรับลักษณะงานและน้ำหนักยกที่ลูกค้าต้องการ
 - 2.2 เครนประเภทอื่นๆ นอกจากเครนแบบมาตรฐานแล้ว ในการทำงานบางประเภทลูกค้าอาจมีความต้องการเครนที่มีคุณสมบัติเฉพาะ บริษัทจึงได้มีการพัฒนาหัวคัปชนิดต่างๆ เพื่อนำไปใช้ให้เหมาะสมกับการใช้งาน เช่น เครนแบบติดตั้งอยู่กับที่สำหรับคืบกระดาด หรือเครนที่ติดตั้งบนเรือเพื่อเก็บผักตบชวา เครนที่ใช้ในโรงงานน้ำตาล และเครนที่ใช้ในงานคืบไม้ เป็นต้น

3. **ผลิตภัณฑ์เครื่องทუნแรงระบบไฮดรอลิก (Hydraulic Handling Equipment)** บริษัทมีส่วนรายได้จากการจำหน่ายเครื่องทუნแรงระบบไฮดรอลิกในปี 2554 และ 6 เดือนแรกปี 2555 เท่ากับร้อยละ 10.16 และ 10.76 ตามลำดับ เครื่องทუნแรงระบบไฮดรอลิกเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นเครื่องทუნแรงในการยกหรือเคลื่อนย้ายสิ่งของ บริษัทมีการผลิต ผลิตภัณฑ์เครื่องทუნแรงหลากหลายประเภทเพื่อรองรับงานลักษณะต่างๆ โดยสามารถแบ่งได้ 2 ประเภทหลักๆ ได้แก่ 1) เครื่องทუნแรงในการยกเคลื่อนย้าย เป็นเครื่องทუნแรงสำหรับช่วยยกหรือเคลื่อนย้ายสิ่งของ โดยมีความสามารถในการยกสิ่งของที่มีน้ำหนักได้ตั้งแต่ 350 กิโลกรัม ถึง 20 ตัน 2) เครื่องทუნแรงในศูนย์บริการยานยนต์ เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับใช้งานในศูนย์บริการรถยนต์และมอเตอร์ไซด์ โดยมีความสามารถในการยกสิ่งของที่มีน้ำหนักได้ตั้งแต่ 50 กิโลกรัม ถึง 150 ตัน

4. บริการแปรรูปโลหะด้วยเครื่องจักรและซ่อมบำรุงเครื่องจักร

นอกจากความพร้อมทางด้านเครื่องจักรและเทคโนโลยีการผลิตแล้ว บริษัทยังมีบริการต่างๆเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการในปี 2554 และ 6 เดือนแรกปี 2555 เท่ากับร้อยละ 14.61 และ 17.57 ตามลำดับ

- 4.1 การบริการแปรรูปโลหะด้วยเครื่องจักร คือการนำ เหล็กแผ่น เหล็กหล่อ หรืองานโครงสร้างต่างๆมาทำการแปรรูปให้ได้ลักษณะที่ต้องการเช่น การเจาะ การกลึง การกัด การปาด เป็นต้น โดยเครื่องจักรของบริษัทนั้นมีความสามารถในการแปรรูปโลหะ ที่มีขนาดกว้าง 2.5 เมตร ยาว 6.0 เมตร ซึ่งนับเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการเพียงไม่กี่รายในประเทศที่มีเครื่องจักรดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดเตรียมทีมงานที่มีความรู้และความชำนาญเฉพาะทางไว้คอยให้คำปรึกษาและแนะนำวิธีการทำงานเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่าจะได้รับการให้บริการที่คุณภาพและประสิทธิภาพสูงสุดตามเวลาที่ต้องการ
- 4.2 บริการซ่อมบำรุงเครื่องจักรไฮดรอลิค บริษัทได้จัดเตรียมทีมงานซ่อมบำรุงที่มีประสบการณ์และความชำนาญในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านแมคคาณิค , ไฮดรอลิค ไฟฟ้า อิเลคทรอนิคส์ และด้านอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรไว้คอยบริการลูกค้าอย่างทันเวลาและทันสถานการณ์ เนื่องจากสินค้าของบริษัทมักถูกนำไปใช้ในสายการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ โดยเฉพาะเครื่องเพรสระบบไฮดรอลิคของบริษัทนั้น นับได้ว่าเป็นเสมือนหัวใจสำคัญของสายการผลิตของลูกค้า ซึ่งหากเกิดการขัดข้องและไม่ได้รับการดูแลอย่างทัน่วงทีก็ย่อมก่อให้เกิดผลกระทบต่อกระบวนการผลิตของลูกค้า ปัจจุบันบริษัทมีทีมงานซ่อมบำรุงกว่า 20 คน ซึ่งพร้อมให้บริการแก่ลูกค้าได้ภายใน 24-48 ชม.

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทตระหนักดีว่าปัจจัยที่จะส่งผลให้บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ประกอบด้วยปัจจัยหลัก 6 ประการ ดังนี้

- 1) **คุณภาพของสินค้า** บริษัทให้ความสำคัญต่อคุณภาพและประสิทธิภาพของทุกขั้นตอนการผลิตของบริษัท เพื่อให้มั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณภาพมาตรฐานตามที่ลูกค้าต้องการ ประกอบกับเครื่องจักรของบริษัทมีความละเอียด แม่นยำ และมีความเที่ยงตรงสูง เช่น เครื่องเพรสระบบไฮดรอลิคที่สามารถบังคับการเคลื่อนที่ขึ้นลงได้ละเอียดถึงระดับ 0.05 มิลลิเมตร หรือ เครื่องเพรสที่มีแรงกดได้สูงสุดถึง 3,500 ตัน ซึ่งนับเป็นระดับแรงกดสูงที่สุดที่สามารถผลิตได้ในประเทศไทย นอกจากนี้ตลอดระยะเวลากว่า 20 ปีที่ผ่านมา บริษัทมุ่งมั่นในการพัฒนาสายการผลิตของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้โรงงานและสินค้าของบริษัทได้รับรางวัลและการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ มากมาย ซึ่งนับเป็นเครื่องยืนยันถึงคุณภาพมาตรฐานของผลิตภัณฑ์เครื่องจักรของบริษัทได้เป็นอย่างดี และส่งผลให้กลุ่มบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเสมอมา
- 2) **ความสามารถในการผลิตงานครบวงจร** จากความมุ่งมั่นในการพัฒนาศักยภาพอย่างไม่หยุดยั้ง ส่งผลให้บริษัทมีความสามารถในการผลิตงานได้อย่างครบวงจร เริ่มตั้งแต่มีทีมงานวิศวกรรมในการออกแบบผลิตภัณฑ์เอง โดยใช้โปรแกรมที่ทันสมัย ซึ่งสามารถออกแบบเครื่องจักรและส่วนประกอบต่าง ๆ และสามารถจำลองการประกอบชิ้นส่วนต่าง ๆ ของเครื่องจักรเข้าด้วยกัน รวมถึงมีการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในขั้นตอนการทดสอบผลิตภัณฑ์เพื่อตรวจสอบความสามารถในการรับแรงในระหว่างการใช้งานเครื่องจักร ในด้านศักยภาพในการผลิตนั้น บริษัทมีความพร้อมด้านบุคลากรซึ่งมีความรู้และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการผลิตชิ้นส่วนต่าง ๆ ให้ได้คุณลักษณะที่กำหนดไว้ โดยบริษัทนับเป็นผู้ประกอบการไทยเพียงรายเดียวในประเทศไทยที่สามารถผลิตเครื่องเพรสระบบไฮดรอลิคที่สามารถบังคับการเคลื่อนที่ขึ้นลงได้ละเอียดถึงระดับ 0.05 มิลลิเมตร ซึ่งเป็นผลมาจากการ

ที่บริษัทสามารถออกแบบและผลิต Manifold Block Valve ซึ่งเปรียบเสมือนหัวใจของเครื่องเพอร์ระบบไฮดรอลิก โดยตัว Manifold Block Valve ทำหน้าที่ในการควบคุมการส่งน้ำมันไฮดรอลิกเพื่อส่งการเคลื่อนที่ขึ้นลงของกระบอกไฮดรอลิกได้อย่างละเอียดแม่นยำและมีความเที่ยงตรงสูง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีสายการผลิตและเครื่องจักรขนาดใหญ่ที่มีประสิทธิภาพสูง โดยเฉพาะเครื่องกัด (Milling machine) ส่งผลให้บริษัทมีศักยภาพในการผลิตชิ้นส่วนตั้งแต่ชิ้นส่วนขนาดเล็กไปจนถึงชิ้นส่วนขนาดใหญ่ ซึ่งมีผู้ประกอบการเพียง 2 - 3 รายในประเทศไทยที่มีศักยภาพดังกล่าว โดยบริษัทสามารถสร้างเครื่องเพอร์ระบบไฮดรอลิกที่มีแรงกดถึง 3,500 ตัน ขนาดใหญ่สุดกว้าง 2.5 เมตร ยาว 6.0 เมตร ซึ่งบริษัทนับเป็นผู้ประกอบการเพียงรายเดียวในประเทศที่สามารถผลิตเครื่องเพอร์ดังกล่าวได้ สำหรับสินค้าประเภทคอนระบบไฮดรอลิกนั้น บริษัทมีสามารถในการปรับคุณสมบัติของคอนตามความต้องการของลูกค้าได้ เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ออกแบบและผลิตชิ้นส่วนเอง ซึ่งทำให้ได้เปรียบสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศที่ผลิตตามคุณสมบัติมาตรฐานเท่านั้น

- 3) **ความหลากหลายของประเภทสินค้า** บริษัทมีเครื่องจักรระบบไฮดรอลิกประเภทต่าง ๆ ถึง 18 ประเภท ตั้งแต่เครื่องเพอร์ที่มีแรงกดขนาด 1 ตัน จนถึงเครื่องเพอร์ที่มีแรงกดอัดขนาด 3,500 ตัน รวมถึงสินค้าประเภทคอนระบบไฮดรอลิกทั้งแบบติดตั้งอยู่กับที่และแบบติดตั้งบนรถบรรทุก และเครื่องทูนแรงระบบไฮดรอลิกที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ นอกจากนี้ บริษัทมองเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจสู่การพัฒนาเครื่องทดสอบผิวแม่พิมพ์ และเครื่องปั๊มขบขึ้นงานอีกด้วย จากการทำที่บริษัทใส่ใจและให้ความสำคัญในความต้องการของลูกค้าเสมอมา จึงส่งผลให้บริษัทเป็นผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์เครื่องจักรระบบไฮดรอลิกซึ่งสามารถรองรับทุกความต้องการในสายการผลิตของลูกค้าได้อย่างหลากหลายและครบถ้วนมากที่สุดในประเทศ
- 4) **การบริการหลังการขาย** การให้บริการหลังการขายนับเป็นข้อได้เปรียบที่บริษัทมีเหนือคู่แข่ง เนื่องจากคู่แข่งที่สำคัญของเครื่องจักรระบบไฮดรอลิกของบริษัท คือผู้ผลิตจากต่างประเทศ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบในด้านการให้บริการซ่อมบำรุงผลิตภัณฑ์ที่บริษัทสามารถทำได้รวดเร็วกว่าคู่แข่งในต่างประเทศ เนื่องจากบริษัทมีการผลิตสินค้าด้วยตัวเอง จึงสามารถจัดเตรียมอะไหล่ไว้พร้อมสำหรับบริการลูกค้า อีกทั้งบุคลากรของบริษัทยังเป็นผู้มีความรู้และความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี ทั้งนี้ บริษัทได้มีการทำสัญญาบริการหลังการขายกับลูกค้าเพื่อเป็นการให้บริการและการสร้างความสัมพันธ์อันดี ทั้งยังช่วยให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของบริษัทอีกด้วย
- 5) **การกำหนดราคาสินค้าที่เหมาะสม** บริษัทขึ้นนโยบายการกำหนดราคาสินค้าที่เหมาะสมตามแต่ละประเภทของผลิตภัณฑ์ (1) เครื่องเพอร์ระบบไฮดรอลิก เนื่องจากบริษัทมีความได้เปรียบด้านราคาจำหน่ายเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งจากประเทศญี่ปุ่นซึ่งมีอัตราค่าแรงสูง อีกทั้งยังต้องมีค่าใช้จ่ายในการขนส่ง สำหรับคู่แข่งจากประเทศจีนซึ่งมีค่าแรงต่ำกว่า หากเทียบที่คุณสมบัติของเครื่องขนาดเดียวกัน ราคาเครื่องเพอร์ของบริษัทก็ยังคงอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้ (2) คอนระบบไฮดรอลิก เนื่องจากคู่แข่งของผลิตภัณฑ์คอนระบบไฮดรอลิกอยู่ในทวีปยุโรป ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบด้านราคา เพราะค่าแรงของประเทศในทวีปยุโรปสูงมาก และยังคงต้องเสียค่าขนส่ง ทำให้ต้นทุนสูงกว่าของบริษัทเป็นอย่างมากในขณะที่คุณภาพไม่แตกต่าง
- 6) **ความเชื่อมั่นของลูกค้า** บริษัทมีการผลิตเครื่องจักรระบบไฮดรอลิกให้กับลูกค้ามาเป็นเวลากว่า 30 ปี บริษัทจึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งในด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ดังจะเห็นได้จากกรณีที่ลูกค้ามีการสั่งสินค้า

ของบริษัทเพื่อนำไปใช้กับโรงงานของตนในต่างประเทศ เช่น โรงงานประกอบรถยนต์ในประเทศ อินเดีย ออสเตรเลีย ปากีสถาน บราซิล และอินโดนีเซีย เป็นต้น

ลักษณะของลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัทออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

1. กลุ่มลูกค้าในประเทศ บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าในประเทศเป็นหลัก คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 93.03 และ ร้อยละ 85.42 ของรายได้รวมในปี 2554 และ 6 เดือนแรกของปี 2555 ตามลำดับ โดยเป็นการจำหน่ายให้แก่ทั้งลูกค้าภาคเอกชนซึ่งเป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต่าง ๆ และจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาครัฐซึ่งได้แก่ลูกค้าที่เป็นคู่สัญญากับทางภาครัฐ
2. กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศกว่า 15 ประเทศ คิดเป็นสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 6.97 และ 14.58 ของรายได้รวมในปี 2554 และ 6 เดือนแรกของปี 2555 ตามลำดับ โดยเป็นทั้งเป็นการส่งออกเองโดยตรงและจำหน่ายผ่านบริษัทผู้จัดหาสินค้าของลูกค้า

นโยบายราคา

นโยบายราคาของบริษัท สามารถแบ่งได้สองประเภทตามสินค้า คือ (1) สินค้าประเภทเครื่องเพชรระบบไฮดรอลิค บริษัทมีการกำหนดราคาขาย โดยคำนวณต้นทุนและบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นขั้นต่ำตามที่กำหนด (Cost Plus Pricing) (2) สินค้าประเภทเครนระบบไฮดรอลิคและเครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิค บริษัทมีการกำหนดราคาขายแบบโดยแบ่งตามกลุ่มของลูกค้า (Multi Pricing Policy) ซึ่งได้แก่ กลุ่มผู้ใช้สินค้า ตัวแทนจำหน่ายซึ่งเป็นผู้สัญญาจ้างกับทางภาครัฐ และตัวแทนจำหน่ายทั่วไป บริษัทจึงมีการกำหนดราคาขายตามประเภทของลูกค้าและจำนวนในการสั่งซื้อ

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำแนกช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าตามประเภทของสินค้าได้ 2 ประเภทคือ (1) เครื่องเพชรระบบไฮดรอลิค บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่าย มี 2 ช่องทางคือการขายตรงให้แก่ผู้ใช้สินค้า และผ่านบริษัทผู้จัดหาสินค้าของลูกค้า (2) เครนระบบไฮดรอลิคและเครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิค บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่าย มี 3 ช่องทางคือ การขายโดยตรงให้แก่ลูกค้า ตัวแทนจำหน่ายซึ่งเป็นผู้สัญญาจ้างกับทางภาครัฐ และตัวแทนจำหน่ายทั่วไป

ภาวะอุตสาหกรรมและสภาวะการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์เครื่องจักรระบบไฮดรอลิคของบริษัทนับเป็นเสมือนหัวใจสำคัญในสายการผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยบริษัทมีรายได้จากลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ เท่ากับร้อยละ 40.93 และ 50.00 ของรายได้รวมของบริษัทในปี 2554 และ 6 เดือนแรก ปี 2555 ตามลำดับ และมีรายได้จากลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า เท่ากับร้อยละ 4.79 และ 15.17 ของรายได้รวมของบริษัทในปี 2554 และ 6 เดือนแรก ปี 2555 ตามลำดับ ทั้งนี้ ภาวะอุตสาหกรรมของกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทมีดังต่อไปนี้

อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์

อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์นับเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมหลักที่ภาครัฐกำหนดให้เป็นอุตสาหกรรมยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมและการส่งออกของประเทศ อุตสาหกรรมการผลิตยานยนต์นับเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ซึ่งมีโครงสร้างการผลิตประกอบไปด้วยผู้ผลิตในส่วนต่าง ๆ มากมาย เนื่องจากในยานยนต์ 1 คันนั้น ประกอบไปด้วยชิ้นส่วน 20,000 – 30,000 ชิ้น จึงทำให้เกิดโครงสร้างการแบ่งงานกันทำและการจ้างผลิตเป็นลำดับขั้นต่าง ๆ ได้แก่ (1) โรงประกอบยานยนต์ ได้แก่ ค่ายรถยนต์ต่าง ๆ เช่น โตโยต้า ฮอนด้า และนิสสัน เป็นต้น (2) ผู้ผลิตชิ้นส่วนลำดับที่ 1 (3) ผู้ผลิตชิ้นส่วนลำดับที่ 2 และ (4) ผู้ผลิตชิ้นส่วนลำดับที่ 3 นอกจากผู้ประกอบการดังกล่าวข้างต้นแล้ว อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ยังต้องอาศัยอุตสาหกรรมสนับสนุนอื่น ๆ เช่น อุตสาหกรรมแม่พิมพ์ และอุตสาหกรรมศูนย์บริการยานยนต์ เป็นต้น

เครื่องเพชรระบบไฮดรอลิคประเภทต่าง ๆ นั้น นับว่าเป็นเครื่องจักรที่มีบทบาทสำคัญในสายการผลิตอุตสาหกรรมยานยนต์ตั้งแต่ขั้นตอนการสร้างแม่พิมพ์สำหรับผลิตชิ้นส่วนไปจนถึงการประกอบเป็นยานยนต์พร้อมจำหน่าย เครื่องเพชรระบบไฮดรอลิคมีอายุการใช้งานประมาณ 8 – 10 ปี ซึ่งจะมีการส่งเครื่องเพชรระบบไฮดรอลิคในกรณีดังนี้

- 1) กรณีขยายกำลังการผลิตยานยนต์รุ่นเดิมของค่ายรถนั้น (Existing Model) ผู้ผลิตในลำดับขั้นต่าง ๆ จะมีการสั่งซื้อเครื่องจักรในสายการผลิตเพิ่มในกรณีที่เครื่องจักรเดิมมีกำลังการผลิตไม่เพียงพอ ผู้ผลิตชิ้นส่วนในลำดับขั้นต่าง ๆ จึงต้องเตรียมกำลังการผลิตให้พร้อมเพื่อรองรับแผนการเพิ่มกำลังการผลิตดังกล่าว
- 2) กรณีที่ค่ายรถมีการออกจำหน่ายยานยนต์รุ่นใหม่ (New Model) กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนในลำดับขั้นต่าง ๆ รวมถึงโรงงานประกอบและผู้ผลิตแม่พิมพ์ก็มักจะต้องมีการลงทุนในเครื่องจักรใหม่ที่มีความสามารถรองรับการผลิตยานยนต์รุ่นใหม่ได้ ซึ่งจากข้อมูลในอดีตที่ผ่านมา ค่ายรถต่าง ๆ จะมีการออกจำหน่ายยานยนต์รุ่นใหม่ทุก ๆ 4-7 ปี และมีการปรับเปลี่ยนโฉมของรถรุ่นเดิม (Minor Change) ทุก ๆ 2-5 ปี ซึ่งเมื่อมีการปรับเปลี่ยนโฉมยานยนต์ ผู้ผลิตในลำดับขั้นต่าง ๆ ก็จะต้องปรับเปลี่ยนเครื่องจักรที่ใช้เพื่อให้สอดคล้องกับการปรับโฉมใหม่ หรือต้องมีการลงทุนซื้อเครื่องจักรใหม่ในกรณีที่ไม่สามารถปรับเปลี่ยนเครื่องจักรที่มีอยู่ได้

นอกจากการใช้งานเครื่องเพชรระบบไฮดรอลิคในสายการผลิตยานยนต์แล้ว สินค้าในกลุ่มเครื่องเพชรไฮดรอลิคและเครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิคก็นับเป็นกลุ่มเครื่องจักรที่มีบทบาทในอุตสาหกรรมยานยนต์เช่นกัน โดยสินค้าประเภทเครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิคจะถูกนำไปใช้ศูนย์บริการยานยนต์เพื่อใช้ในงานซ่อมบำรุง หรือนำไปใช้ในการขนส่งและเคลื่อนย้ายสิ่งของต่าง ๆ เช่น แม่พิมพ์ อุปกรณ์ หรือวัสดุต่าง ๆ เป็นต้น

แนวโน้มอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์

ภาพรวมการเติบโตของอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์นั้นเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศและเศรษฐกิจโลก โดยจากสถิติการผลิตและจำหน่ายรถยนต์พบว่า ยอดการผลิตรถยนต์ในปี 2552 มีอัตราการผลิตลดลงถึงร้อยละ 28.19 เมื่อเทียบกับปี 2551 ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากการเกิดวิกฤติทางเศรษฐกิจในประเทศสหรัฐอเมริกาที่ได้ส่งผลกระทบต่อไปลูกกลมทั่วโลกและทำให้อุปสงค์จากต่างประเทศลดลง ประกอบกับปัญหาทางการเมืองในประเทศไทยในช่วงเวลาดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ยอดการผลิตและจำหน่ายรถยนต์ได้เริ่มกลับมาขยายตัวในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2552 ภายหลังจากที่สถานการณ์ทางการเมืองในประเทศและภาวะวิกฤติเศรษฐกิจในต่างประเทศเริ่มคลี่คลาย ส่งผลให้มีความ

ต้องการรถยนต์เพิ่มขึ้นทั้งจากในและต่างประเทศ โดยในปี 2553 ยอดการจำหน่ายรถยนต์มีการขยายตัวถึงร้อยละ 67.30

ในปี 2554 ยอดการผลิตและจำหน่ายรถยนต์ได้รับผลกระทบอีกครั้งจากปัญหาอุทกภัยในประเทศไทยซึ่งส่งผลให้ผู้ผลิตชิ้นส่วนและโรงงานประกอบรถยนต์หลายรายไม่สามารถทำการผลิตได้ ทำให้ยอดผลิตรถยนต์ลดลงตั้งแต่ช่วงเดือนตุลาคม 2554 ก่อนจะเริ่มฟื้นตัวอีกครั้งในช่วงในเดือนธันวาคม 2554 และยอดการผลิตยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในปี 2555 โดยยอดการผลิตรถยนต์ในเดือนมิถุนายน 2555 ของประเทศไทยมีจำนวนการผลิตถึง 205,600 คัน ซึ่งนับเป็นตัวเลขที่สูงที่สุดตั้งแต่มีการตั้งโรงงานผลิตรถยนต์ในประเทศไทย โดยรวมแล้วใน 6 เดือนแรกของปี 2555 ประเทศไทยมีการผลิตรถยนต์รวมทั้งสิ้น 1,049,917 คัน

ในส่วนของยอดจำหน่ายรถยนต์ ภายในประเทศในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2555 นั้นมีจำนวนเท่ากับ 605,775 คัน เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2554 ร้อยละ 40 โดยรถประเภทที่มียอดจำหน่ายเพิ่มขึ้นสูงสุดได้แก่รถกระบะ 1 คัน และรถยนต์นั่ง ซึ่งมียอดจำหน่ายเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 49 และร้อยละ 32 ตามลำดับ สำหรับยอดส่งออกรถยนต์ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2555 ประเทศไทยมีการส่งออกรถยนต์จำนวน 456,868 คัน ซึ่งเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2554 เท่ากับร้อยละ 14

สำหรับแนวโน้มการผลิตและจำหน่ายรถยนต์ในปี 2555 ยังคงมีแนวโน้มขยายตัวอย่างชัดเจน เนื่องจากมีความต้องการซื้อทั้งจากภายในประเทศและการผลิตเพื่อส่งออก โดยค่ายรถยนต์แต่ละค่ายต่างเร่งผลิตสินค้าเพื่อชดเชยยอดการผลิตที่สูญเสียไปในช่วงน้ำท่วม ประกอบกับการที่ภาครัฐได้ประกาศให้สิทธิพิเศษทางภาษีผ่านนโยบายลดคันแรก ซึ่งนับเป็นการช่วยกระตุ้นความต้องการซื้อรถยนต์ในประเทศอีกปัจจัยหนึ่ง ทั้งนี้ สถาบันยานยนต์แห่งประเทศไทยได้ประมาณการยอดการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2555 ไว้ที่ 330,000 คัน และประมาณการยอดการส่งออกไว้ที่ 270,000 คัน ซึ่งเป็นจำนวนที่เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 14 ต่อปี และร้อยละ 13 ต่อปี ตามลำดับเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2554 นอกจากนี้ Frost and Sullivan ซึ่งเป็นองค์กรให้คำปรึกษาและวิจัยระดับโลก ได้คาดการณ์ว่ากำลังการผลิตรถยนต์ของประเทศไทยจะมีอัตราการเติบโตในช่วงปี 2554 – 2561 เท่ากับร้อยละ 11.9 ต่อปี

อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า

อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้ามีการใช้เครื่องเพชรลากขึ้นรูปในการขึ้นรูปชิ้นส่วนที่เป็นโลหะ เช่น ฝาตู้เย็น และมีการใช้เครื่องเพชรสำหรับการพับขอบ ตัดขอบและเจาะรูชิ้นงาน สำหรับตัดขอบและเจาะรูชิ้นส่วนพลาสติก เช่น โครงพลาสติกของตู้เย็น โดยบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.79 และร้อยละ 15.17 ของรายได้ทั้งหมด ในปี 2554 และ 6 เดือนแรก ปี 2555 ตามลำดับ

อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้ามีการเติบโตในช่วง 3 ไตรมาสแรกของปี 2554 โดยดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า 9 เดือนแรกปี 2554 ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.42 เมื่อเทียบกับ 9 เดือนแรกปี 2553 แต่เนื่องจากเหตุการณ์มหาอุทกภัยในช่วงปลายปี 2554 ได้ส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่การผลิตของอุตสาหกรรมอันทำให้เกิดการขาดแคลนชิ้นส่วนและวัตถุดิบในการผลิต ส่งผลให้โรงงานของอุตสาหกรรมไฟฟ้าหลายแห่งต้องหยุดการผลิตหรือเลื่อนการผลิตออกไป จึงทำให้ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าในไตรมาส 4 ปรับตัวลดลงถึงร้อยละ 41.87 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปี 2553 สำหรับภาพรวมการผลิตในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าของประเทศไทยยังคงมีการขยายตัวอยู่ในเกณฑ์ดี จากความต้องการเพิ่มขึ้นทั้งตลาดในประเทศและตลาดส่งออกโดยเฉพาะในกลุ่มประเทศอาเซียน ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา

โดยในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2555 ประเทศไทยมีมูลค่าส่งออก 11,293.48 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เทียบกับร้อยละ 0.10 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้ายังต้องเผชิญกับความท้าทายจากปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะฝีมือเพื่อรองรับการขยายกำลังการผลิต และยังคงต้องหาทางปรับตัวโดยการเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า เพื่อชดเชยกับต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นอันเป็นผลมาจากการปรับตัวขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำและราคาน้ำมันที่มีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังต้องเตรียมความพร้อมทั้งในด้านกำลังการผลิตและเทคโนโลยีการผลิตเพื่อเตรียมรับมือกับสถานการณ์การแข่งขันที่อาจรุนแรงขึ้นจากการเปิดเสรีภูมิภาคอาเซียน (Asian Economic Community :AEC) อีกด้วย ดังนั้น จากปัจจัยความท้าทายต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าดังกล่าว จึงนับเป็นโอกาสอันดีที่บริษัทจะได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาและสนับสนุนอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าของประเทศ ด้วยการมีส่วนร่วมในการคิดค้นและพัฒนาเครื่องจักรระบบไฮดรอลิกที่มีประสิทธิภาพและมีศักยภาพสูง เพื่อเป็นการช่วยลดต้นทุนการผลิตและแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของผู้ประกอบการไทย รวมถึงการพัฒนาเครื่องจักรระบบไฮดรอลิกเพื่อให้สายการผลิตของผู้ประกอบการไทยมีศักยภาพในการแข่งขันที่ทัดเทียมกับคู่แข่งในต่างประเทศได้ในอนาคต

ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

เนื่องจากเหล็กเป็นวัตถุดิบหลักสำหรับการผลิตเครื่องจักรของบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากราคาเหล็กมีการปรับราคาเพิ่มสูงขึ้นซึ่งส่งผลให้ต้นทุนสูงของบริษัทสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม สินค้าประเภท เครื่องเพอร์ระบบไฮดรอลิก เป็นสินค้าที่ผลิตเมื่อลูกค้ามีคำสั่งซื้อ ดังนั้นราคาสินค้าจึงสามารถถูกปรับให้สอดคล้องกับราคาวัตถุดิบเมื่อเสนอราคาให้แก่ลูกค้าได้ นอกจากนี้บริษัทยังมีการสั่งซื้อเหล็กทันทีหลังได้รับคำสั่งซื้อเพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาเหล็กให้น้อยที่สุด อีกทั้งบริษัทยังมีการเปรียบเทียบราคาเหล็กระหว่างผู้จัดจำหน่ายตั้งแต่ 2 รายขึ้นไปเพื่อให้เกิดการแข่งขันในการเสนอราคา ส่วนสินค้าประเภทเครื่องระบบไฮดรอลิกและเครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิก บริษัทใช้นโยบายในการกำหนดราคาขายของสินค้าโดยพิจารณาจากต้นทุนขายของบริษัทควบคู่ไปกับราคาของคู่แข่ง ณ ขณะนั้น

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ จำนวน 25.72 ล้านบาทและ 14.54 ล้านบาท ในปี 2554 และ 6 เดือนแรกปี 2555 ตามลำดับ จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตามบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าของบริษัทไปยังต่างประเทศ เป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นมูลค่า 46.69 ล้านบาท และ 63.63 ล้านบาท ในปี 2554 และงวด 6 เดือนแรกปี 2555 ตามลำดับ

อย่างไรก็ดี เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าและกรจำหน่ายสินค้าเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ดังนั้นบริษัทจึงสามารถป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้ระดับหนึ่ง (Natural Hedge) โดยผู้บริหารของบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนและนำไปใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบและการส่งมอบสินค้าที่มีการจ่ายชำระหรือรับชำระเป็นเงินตราสกุลต่างประเทศ เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว

สำหรับความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในส่วนที่ไม่สามารถป้องกันได้ด้วยการวางแผนการสั่งซื้อและส่งมอบ (Natural Hedge) นั้น ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่มีการใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผัน

มวนของอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตามในปี 2555 บริษัทได้ตระหนักถึงผลกระทบที่อาจได้รับจากความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) บางส่วนเพื่อป้องกันความเสี่ยงสำหรับบางรายการที่บริษัทพิจารณาว่ามีความเสี่ยงสูง ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทได้ทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าสำหรับรายการตั้งซื้อวัตถุดิบและขึ้นส่วนจำนวน 0.76 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา หรือคิดเป็นประมาณ 24.32 ล้านบาท (อัตราแลกเปลี่ยนเฉลี่ย 1 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เท่ากับ 32.00 บาท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555) นอกจากนี้บริษัทมีการเปิดบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศ FCD (Foreign Currency Deposit Account) ไว้สำหรับทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับสกุลเงินตราต่างประเทศ ซึ่งการเปิดบัญชีเงินฝาก FCD ดังกล่าวเป็นการลดภาระความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนต่างประเทศได้อีกทางหนึ่ง

3. ความเสี่ยงจากการขาดแรงงานมีทักษะ

เนื่องจากบริษัทผลิตเครื่องจักรเฉพาะทาง ซึ่งต้องพึ่งพาบุคลากรที่มีความรู้ เฉพาะด้าน ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงในการที่จะขาดแคลนบุคลากรหากบริษัทไม่สามารถหาบุคลากรทดแทนหรือพัฒนาทักษะพนักงานที่มีอยู่ได้ทัน อย่างไรก็ตามบริษัทมีการจูงใจให้พนักงาน โดยให้อัตราค่าจ้างเพิ่มสำหรับพนักงานที่มีทักษะเฉพาะทาง จึงทำให้อัตราการลาออกของพนักงานอยู่ในระดับต่ำ อีกทั้งยังมีการอบรมทักษะเพิ่มเติมให้พนักงานในจุดทำงานที่ต่างกัน เพื่อว่าในกรณีที่จุดทำงานจุดใดขาดคน ก็สามารถนำบุคลากรจากจุดทำงานอื่นเข้ามาทำงานแทนได้

4. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทมีต้นทุนทางการเงินจากเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน จำนวน 15.30 ล้านบาท และ 5.53 ล้านบาทในปี 2554 และ 6 เดือนแรก ปี 2555 ตามลำดับ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ดังนั้นในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น บริษัทจะมีภาระค่าใช้จ่ายในการชำระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามเมื่อบริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วจะเป็นการระดมทุนเพื่อนำมาชำระหนี้เงินกู้ยืมจากธนาคารซึ่งจะช่วยลดหนี้เงินกู้ยืมและเป็นการลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยลอยตัว

5. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมยานยนต์และลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2554 และ 6 เดือนแรก ปี 2555 บริษัทมีการพึ่งพิงรายได้จากลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ร้อยละ 40.93 และ ร้อยละ 50.00 ของรายได้จากการขายและบริการตามลำดับ โดยหากความต้องการซื้อในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ลดน้อยลงจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท อย่างไรก็ตามเนื่องจากอุตสาหกรรมยานยนต์เป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมหลักของประเทศ ซึ่งสามารถสร้างรายได้จากการส่งออกจำนวนมาก อีกทั้งยังเป็นอุตสาหกรรมที่มีการจ้างแรงงานประมาณร้อยละ 8 ของแรงงานทั้งประเทศ ดังนั้นรัฐบาลจึงมีนโยบายการส่งเสริมอุตสาหกรรมยานยนต์อย่างต่อเนื่อง ดังเห็นได้จากนโยบายรถยนต์ประหยัดพลังงาน (อีโคคาร์) และนโยบายรถยนต์แรก อีกทั้งบริษัทยังมีการขยายตลาดไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อลดการพึ่งพิงในอุตสาหกรรมยานยนต์ อีกด้วย

ทั้งนี้นอกจากรายได้จากลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์แล้ว บริษัทยังมีรายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ คือ รายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุตสาหกรรมไม้แปรรูป โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.17 และร้อยละ 7.57 ของรายได้จากการขายและบริการในงวด 6 เดือนปี 2555 ตามลำดับ ส่วนที่เหลือเป็นรายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ ดังนั้น รายได้ของบริษัทจึงไม่ได้พึ่งพากลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์เพียงอุตสาหกรรมเดียว

บริษัทมีรายได้จากการขายให้ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกในปี 2554 และ 6 เดือนแรก ปี 2555 ในสัดส่วนร้อยละ 35.44 และร้อยละ 45.86 ของรายได้จากการขายและบริการตามลำดับ แต่ไม่มีลูกค้ารายใดที่มียอดสั่งซื้อเกินร้อยละ 10.00 ของรายได้รวมของบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีความเสี่ยงจากการสูญเสียรายได้จากลูกค้ารายใหญ่

6. ความเสี่ยงในการจัดหาเหล็กชนิดพิเศษ

ในการผลิตเครื่องเพชร มีชิ้นส่วนของเครื่องบางชิ้นที่จำเป็นจะต้องใช้เหล็กชนิดพิเศษ ซึ่งเหล็กชนิดนี้มีราคาสูงในประเทศไทย จึงมีการนำเข้าจากต่างประเทศ ดังนั้นจึงมีโอกาสที่จะไม่สามารถหาซื้อเหล็กชนิดพิเศษได้ หรืออาจนำเข้ามาล่าช้าจนไม่ทันกระบวนการผลิต ดังนั้นบริษัทจึงได้มีการจัดบุคลากรเพื่อทำการติดต่อหาวัตถุดิบจากต่างประเทศโดยตรง เพื่อทำการหาผู้จัดจำหน่ายหลายรายซึ่งหากผู้จัดจำหน่ายรายใดไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบให้ก็สามารถเปลี่ยนไปซื้อจากผู้ผลิตรายอื่นได้ นอกจากนี้บริษัทยังมีการประสานงานระหว่าง ฝ่ายวางแผนการผลิตที่ทำหน้าที่กำหนดเวลาที่จะใช้วัตถุดิบและฝ่ายจัดซื้อซึ่งทำหน้าที่สั่งซื้อและติดตามการจัดส่งวัตถุดิบอย่างสม่ำเสมอ จึงสามารถควบคุมการนำเข้าวัตถุดิบให้อยู่ภายในกรอบเวลาที่กำหนด

7. ความเสี่ยงจากการย้ายฐานการผลิตยนต์ไปต่างประเทศ

เนื่องจากรายได้ของบริษัท ร้อยละ 40.93 และร้อยละ 50.00 ในปี 2554 และใน 6 เดือนแรก ปี 2555 ตามลำดับ เป็นยอดขายในส่วนของอุตสาหกรรมยานยนต์ ดังนั้นหากอุตสาหกรรมยานยนต์ย้ายฐานการผลิตไปยังต่างประเทศ จะมีผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตามก็ดีกลุ่มผู้ผลิตยานยนต์ยังมีแนวโน้มเชื่อมั่นในตลาดของประเทศไทย เห็นได้จากการที่ค่ายรถยนต์ต่างๆมีการขยายโรงงานในประเทศไทย อย่างเช่น โตโยต้าลงทุนสร้างโรงงานประกอบรถแห่งที่ 4 ที่นิคมอุตสาหกรรมเกตเวย์เพื่อรองรับการผลิตอีโคคาร์และ อีซูซูลงทุนสร้างโรงประกอบรถยนต์เพิ่มที่นิคมอุตสาหกรรมเกตเวย์ เช่นกัน ซึ่งจากการขยายกำลังการผลิตรถยนต์ในประเทศไทยจะส่งผลให้มีการขยายกำลังการผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ตามไปด้วยเพื่อรองรับการผลิตที่เพิ่มขึ้น อีกทั้งยังดึงดูดให้ผู้ผลิตชิ้นส่วนบางรายย้ายฐานการผลิตมาผลิตในประเทศไทยแทนการส่งออกเมื่อจำนวนการผลิตในประเทศไทยคุ้มต่อการตั้งโรงงาน

8. ความเสี่ยงจากการที่ผลกำไรลดลงจากนโยบายค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

จากนโยบายการปรับขึ้นอัตราค่าจ้างขั้นต่ำของแรงงานของรัฐบาล ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 1 เมษายน พ.ศ. 2555 ทำให้อัตราค่าแรงโดยเฉลี่ยทั่วประเทศมีการปรับขึ้นประมาณร้อยละ 39.5 ส่งผลให้ค่าจ้างขั้นต่ำในพื้นที่จังหวัดชลบุรีซึ่งเป็นที่ตั้งของบริษัทถูกปรับขึ้นจาก 196 บาทเป็น 273 บาท และจะถูกปรับขึ้นเป็น 300 บาทตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไป ซึ่งการปรับขึ้นของอัตราค่าแรงขั้นต่ำดังกล่าวจะทำให้ต้นทุนการผลิตเพิ่มสูงขึ้น อันอาจส่งผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการจ้างพนักงานที่มีความสามารถเฉพาะ จึงมีการเพิ่มค่าจ้างในส่วนของบริษัทเข้าไปแล้ว ดังนั้นบริษัทจึงจ้างพนักงานส่วนใหญ่ด้วยค่าแรงมากกว่าค่าแรงขั้นต่ำอยู่แล้ว การขึ้นค่าแรงจึงมีผลกับบริษัทน้อยมาก

9. ความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นอันเนื่องมาจากการเสนอขายหุ้นให้แก่และพนักงานในราคาต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นแก่ประชาชน

ในการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้ บริษัทได้มีการเสนอขายหุ้นให้แก่พนักงานของบริษัท จำนวน 5,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 1.72 ของทุนเรียกชำระแล้วภายหลังการเพิ่มทุนในครั้งนี้ โดยมีราคาเสนอขายหุ้นให้แก่พนักงานในราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนไม่เกินร้อยละ 20 ดังนั้นผู้ลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นจึงอาจมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นภายหลังหุ้นเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ได้ ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดระยะเวลาห้ามขายหุ้นที่ได้จัดสรรให้พนักงานในครั้งนี้เป็นระยะเวลา 3 เดือน นับแต่วันที่หุ้นของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ดังนั้นผู้ลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นที่เสนอขายในครั้งนี้นี้ยังคงมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้น หากพนักงานของบริษัทขายหุ้นภายหลังระยะเวลาห้ามขายหุ้นดังกล่าว

10. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 50

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือกลุ่ม กมลมงคล สุข จะถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.55 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และกลุ่มกมลมงคล สุขยังเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าว เป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าในเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการลงมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การเพิ่มทุนการลดทุน ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง อาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการจัดให้มีกรรมการอิสระที่เป็นบุคคลภายนอก 4 ท่าน โดยให้มี 3 ท่านเป็นกรรมการตรวจสอบซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกคนเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ อีกทั้งยังมีหน่วยงานตรวจภายในขึ้นตรงด้วย จึงสามารถตรวจสอบการทำงานได้อย่างทั่วถึงและโปร่งใส สามารถถ่วงดุลการทำงานของคุณะกรรมการได้ในระดับหนึ่ง

11. ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองในกรณีซื้อขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้นีก่อนที่จะได้รับผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ แล้วเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2555 โดยมี บริษัท ฟินเน็กซ์ แอ็ดไวเซอร์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ใหม่” พ.ศ. 2546 ฉบับลงวันที่ 26 มีนาคม 2546 (ปรับปรุง 16 มกราคม 2555) เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่พนักงานรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย ซึ่งขึ้นอยู่กับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทจึงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาด เอ็มเอไอ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

รายการระหว่างกัน

ในปี 2554 – งวด 6 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีการทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันหลายรายการ ได้แก่ รายการซื้อขายสินค้าหรือการให้บริการซ่อมแซมเครื่องจักร ซึ่งรายการดังกล่าวเป็นธุรกิจปกติของบริษัทและมีนโยบายกำหนดราคาที่เป็นธรรมและเป็นเงื่อนไขทางการค้าปกติ เช่นเดียวกับที่บริษัทติดราคากับลูกค้าทั่วไป สำหรับรายการระหว่างกันที่ไม่ใช่การค้าปกติของกลุ่มบริษัทได้แก่ รายการกู้ยืมเงิน เนื่องจากความจำเป็นเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจและการกู้ยืมเงินโดยบริษัทย่อยเพื่อชำระค่าจัดตั้งบริษัทย่อย รายการค้าประกันอันเนื่องมาจากความจำเป็นในการขอวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เพื่อใช้ซื้อสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินการและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ซึ่งถือเป็นเงื่อนไขปกติของสถาบันการเงินในการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจ โดยที่บริษัทไม่มีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้นจากการขอรับการค้าประกันดังกล่าว

วิเคราะห์ผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน

รายได้จากการขายและบริการของบริษัทเท่ากับ 358.58 ล้านบาท 468.10 ล้านบาท 669.88 ล้านบาท และ 436.42 ล้านบาท ในปี 2552 – 2554 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2555 ตามลำดับ โดยรายได้ในปี 2553 เพิ่มขึ้นจากปี 2552 เนื่องจากเศรษฐกิจโลกเริ่มฟื้นตัวภายหลังวิกฤติเศรษฐกิจโลก ส่วนรายได้ในปี 2554 เพิ่มขึ้นจากปี 2553 จากนโยบายต่างๆของภาครัฐที่มุ่งสนับสนุนรถยนต์ที่มีคุณสมบัติประหยัดพลังงาน ทำให้บริษัทรถยนต์หลายแห่งเริ่มหันมาสนใจผลิตรถยนต์ที่มีขนาดเล็กและประหยัดพลังงานกันมากขึ้น ส่วนงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2555 รายได้ที่เกิดจากคำสั่งซื้อสินค้าที่ต่อเนื่องจากปี 2554 โดยส่วนหนึ่งเกิดจาก 1) การสั่งซื้อเครื่องเพชรของผู้ผลิตยานยนต์ และชิ้นส่วน ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่ต้องการผลิตชิ้นส่วนเพื่อชดเชยในช่วงที่เกิดน้ำท่วมทำให้ต้องเพิ่มกำลังการผลิต 2) การสั่งซื้อเครื่องเพชรจากอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนอากาศยานจากต่างประเทศ และ 3) บริษัทมีรายได้จากการให้บริการซ่อมเครื่องเพชรที่ลูกค้าท่วมเพิ่มขึ้น โดยบริษัทสามารถซ่อมแซมเครื่องตั้งแบรนด์ ที.เอ็ม.ซี. และแบรนด์อื่น่อัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 23.80 ร้อยละ 19.67 ร้อยละ 21.61 และร้อยละ 28.91 สำหรับปี 2552 – 2554 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2555 ตามลำดับ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ได้แก่ เงินเดือน ค่าสาธารณูปโภค ค่าซ่อมบำรุง และอื่นๆ จำนวน 63.88 ล้านบาท 70.16 ล้านบาท 82.36 ล้านบาท และ 41.70 ล้านบาท ในปี 2552-2554 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2555 ตามลำดับ

สินทรัพย์รวมของบริษัทมีแนวโน้มเติบโตขึ้นมาโดยตลอดจาก 422.63 ล้านบาท 561.27 ล้านบาท 684.70 ล้านบาท และ 710.28 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 2553 2554 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 ตามลำดับ เนื่องจากรายได้จากการขายและบริการของบริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องทำให้ยอดลูกหนี้การค้า และสินค้าระหว่างการผลิตมีจำนวนเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้บริษัทยังมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเพิ่มเติม

หนี้สินรวมส่วนใหญ่ได้แก่ รายการเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินและรายการเจ้าหนี้การค้า เท่ากับ 313.80 ล้านบาท 404.25 ล้านบาท 452.07 ล้านบาท และ 418.56 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 2553 2554 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 ตามลำดับ หนี้สินรวมที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าซึ่งเพิ่มขึ้นตามยอดขาย

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 108.83 ล้านบาท 157.02 ล้านบาท 232.63 ล้านบาท และ 291.76 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 2553 2554 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 ตามลำดับ สาเหตุหลักมาจากบริษัทมีผลประกอบการกำไรเพิ่มขึ้นทุกปีประกอบกับในปี 2553 และ ปี 2554 มีการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้น

