

ส่วนที่ 1 ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ที.เอ็ม.ซี. อุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “ที.เอ็ม.ซี”) เกิดขึ้นจากการควบรวมกิจการระหว่าง บริษัท 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 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นบริษัทของคนไทยที่สามารถพัฒนาและผลิตเครื่องจักรระบบไฮดรอลิคขึ้นมาใช้เองได้ ภายในประเทศ ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศ โดยบริษัทเริ่มต้นจากการผลิตเครื่องจักรไฮดรอลิคประเภท เครื่องเพรสขนาดเล็ก ซึ่งใช้สำหรับซ่อมบำรุงและอัดชิ้นงานในศูนย์บริการรถยนต์ และได้มีการขยายธุรกิจสู่การผลิตสินค้า ประเภทเครนและผลิตภัณฑ์เครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิค เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น

ด้วยความเชื่อมั่นในศักยภาพของคนไทย บริษัทมุ่งมั่นในการพัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง จนส่งผล ให้พื้นที่ในการผลิตของโรงงานแห่งแรกที่บริษัท ที.เอ็ม.ซี. อุตสาหกรรม จำกัด นั้นไม่เพียงพอต่อการรองรับคำสั่งซื้อของลูกค้า ในปี 2548 ครอบคลุมกมลมงคลสุข จึงได้จัดตั้ง บริษัท ที.เอ็ม.ซี. แมนูแฟคเจอร์ส จำกัด และย้ายการผลิตสินค้า ประเภท เครนและผลิตภัณฑ์เครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิคไปยังโรงงานแห่งที่ 2 ต่อมาในปี 2553 เพื่อเป็นการปรับ โครงสร้างการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทภายใต้การบริหารเดียวกัน ครอบคลุมกมลมงคลสุขจึงได้ดำเนินการควบกิจการ ระหว่าง บริษัท ที.เอ็ม.ซี. อุตสาหกรรม จำกัด และ บริษัท ที.เอ็ม.ซี. แมนูแฟคเจอร์ส จำกัด โดยยกเลิก 2 บริษัทดังกล่าวและ จัดตั้งบริษัทใหม่ภายใต้การควบคุมเดียวกันและใช้ชื่อเดิมคือ บริษัท ที.เอ็ม.ซี. อุตสาหกรรม จำกัด นอกจากนี้ในปี 2554 บริษัทได้ซื้อเงินลงทุนใน บริษัท เมทัล แพบริเคชั่น จำกัด (“เมทัล แพบริเคชั่น”) ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 20.00 ล้านบาทและ ทุนชำระแล้ว 5.00 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระ แล้ว ในราคา 4.99 ล้านบาท และเกิดผลต่างระหว่างเงินสดที่จ่ายซื้อกับมูลค่าสินทรัพย์สุทธิจำนวน 0.12 ล้านบาท ซึ่ง บันทึกลงเป็นผลต่างจากการรวมกิจการภายใต้การควบคุมเดียวกันในส่วนของผู้ถือหุ้นของงบการเงินรวม

บริษัทดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการ ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรระบบไฮดรอลิค เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า รวมทั้งเครนระบบไฮดรอลิคและเครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิคเพื่อใช้ในงานอุตสาหกรรมทั่วไปและ ศูนย์บริการรถยนต์ จักรยานยนต์ รวมทั้งจัดหาและจัดจำหน่ายเครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิคบางประเภท ภายใต้ตรา สินค้า “TMC” ปัจจุบัน บริษัทสามารถก้าวขึ้นสู่การเป็นผู้นำในด้านการผลิตเครื่องจักรระบบไฮดรอลิคชั้นนำของประเทศ ทั้งในด้านคุณภาพและความหลากหลายของสินค้า โดยบริษัทเป็นผู้ประกอบการไทยเพียงรายเดียวในประเทศที่สามารถ ผลิตเครื่องเพรสที่มีขนาดแรงกดได้สูงสุดถึง 3,500 ตัน และมีประเภทของเครื่องจักรระบบไฮดรอลิคที่จำหน่ายมากถึง 18 ชนิดสำหรับ เมทัล แพบริเคชั่น ประกอบธุรกิจ เชื่อมโครงสร้างเครื่องจักร ซึ่งเป็นงานส่วนหนึ่งของการผลิตเครื่องจักรไฮดรอลิคของบริษัท เนื่องจากธุรกรรมงานเชื่อม โดย เมทัล แพบริเคชั่น ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการส่งเสริมจาก สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) (โปรดดูรายละเอียดฉบับตรส่งเสริมในหัวข้อ 2.5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการ ประกอบธุรกิจ) ปัจจุบันบริษัท เมทัลแพบริเคชั่น จำกัด ยังไม่ได้ดำเนินธุรกิจ และคาดว่าจะประมาณไตรมาส 3 ปี 2556 บริษัทจะทำการย้ายงานการเชื่อมโครงสร้างเครื่องจักรมาให้ เมทัลแพบริเคชั่น เป็นผู้ดำเนินการแทนบริษัท ปัจจุบัน เมทัล แพบริเคชั่น มีทุนจดทะเบียน 20.00 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 5.00 ล้านบาท

ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

สินค้าของบริษัทสามารถจำแนกได้เป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

- 1. ผลิตภัณฑ์เครื่องเพรสระบบไฮดรอลิก (Hydraulic Press)** ถือเป็นสินค้าที่เป็นรายได้หลักของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายเครื่องเพรสระบบไฮดรอลิกในปี 2554 และ 6 เดือนแรกปี 2555 เท่ากับร้อยละ 43.09 และ 54.56 ตามลำดับ โดยเครื่องเพรสระบบไฮดรอลิกเป็นเครื่องจักรที่ใช้ของเหลว (น้ำมันไฮดรอลิก) ส่งถ่ายแรงเพื่อไปขับเคลื่อนกระบอกระบบไฮดรอลิก เพื่อสร้างแรงอัดลงบนชิ้นงานในการขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ หรือเพื่อวัตถุประสงค์อื่น ๆ ตามแต่การออกแบบเครื่องจักร โดยทางบริษัทมีทีมออกแบบวิศวกรรม ซึ่งสามารถออกแบบเครื่องเพรสระบบไฮดรอลิกที่สามารถสร้างแรงกดได้ ถึง 3,500 ตัน ซึ่งสามารถแบ่งเครื่องเพรสตามลักษณะการนำไปใช้งาน เช่น เครื่องตรวจเช็คผิวหน้าแม่พิมพ์ เครื่องทดสอบแม่พิมพ์ เครื่องเพรสลากขึ้นรูป เครื่องเพรสกดขึ้นรูปตามแบบแม่พิมพ์ใช้ความร้อน เครื่องพับขอบชิ้นงาน และเครื่องเพรสสำหรับการพับขอบ ตัดขอบและเจาะรูชิ้นงาน เครื่องเพรสระบบไฮดรอลิกของบริษัทมีกลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และกลุ่มอุตสาหกรรมไฟฟ้า รวมถึงอุตสาหกรรมแม่พิมพ์
- 2. ผลิตภัณฑ์เครนระบบไฮดรอลิก** บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายเครนระบบไฮดรอลิกในปี 2554 และ 6 เดือนแรกปี 2555 เท่ากับร้อยละ 27.75 และ 13.33 ตามลำดับ เครนระบบไฮดรอลิกเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ยกสิ่งของขึ้นลงตามแนวตั้งและเคลื่อนย้ายสิ่งของเหล่านั้นในลักษณะแขวนลอยไปตามแนวราบ บริษัทมีผลิตภัณฑ์เครนทั้งแบบติดตั้งอยู่กับที่เพื่อใช้ในการย้ายสิ่งของภายในโรงงานหรือสถานที่ที่ทำงานอยู่จุดเดิมเป็นประจำ และแบบติดตั้งบนรถของบรกรทุกเพื่อให้สามารถเคลื่อนย้ายเครนไปยังพื้นที่ที่ต้องการใช้งานได้โดยสะดวกและไม่เสียเวลาในการติดตั้ง เครนระบบไฮดรอลิกของบริษัทสามารถแบ่งได้ 2 ประเภทหลักๆ ดังนี้
 - 2.1** เครนแบบมาตรฐาน เป็นเครนที่ทำตามคุณสมบัติที่ได้รับการออกแบบและผลิตเป็นจำนวนมากเพื่อให้มีสินค้าสำหรับจัดส่งลูกค้าอย่างรวดเร็ว โดยเครนแบบมาตรฐานนี้มีรุ่นต่างๆ เพื่อรองรับลักษณะงานและน้ำหนักยกที่ลูกค้าต้องการ
 - 2.2** เครนประเภทอื่นๆ นอกจากเครนแบบมาตรฐานแล้ว ในการทำงานบางประเภทลูกค้าอาจมีความต้องการเครนที่มีคุณสมบัติเฉพาะ บริษัทจึงได้มีการพัฒนาหัวคิบบนชนิดต่างๆ เพื่อนำไปใช้ให้เหมาะสมกับการใช้งาน เช่น เครนแบบติดตั้งอยู่กับที่สำหรับคิบบกระดาศ หรือเครนที่ติดตั้งบนเรือเพื่อเก็บผักตบชวา เครนที่ใช้ในโรงงานน้ำตาล และเครนที่ใช้ในงานคิบบไม้ เป็นต้น
- 3. ผลิตภัณฑ์เครื่องทูนแรงระบบไฮดรอลิก (Hydraulic Handling Equipment)** บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายเครื่องทูนแรงระบบไฮดรอลิกในปี 2554 และ 6 เดือนแรกปี 2555 เท่ากับร้อยละ 10.16 และ 10.76 ตามลำดับ เครื่องทูนแรงระบบไฮดรอลิกเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นเครื่องทูนแรงในการยกหรือเคลื่อนย้ายสิ่งของ บริษัทมีการผลิต ผลิตภัณฑ์เครื่องทูนแรงหลากหลายประเภทเพื่อรองรับงานลักษณะต่างๆ โดยสามารถแบ่งได้ 2 ประเภทหลักๆ ได้แก่ 1) เครื่องทูนแรงในการยกเคลื่อนย้าย เป็นเครื่องทูนแรงสำหรับช่วยยกหรือเคลื่อนย้ายสิ่งของ โดยมีความสามารถในการยกส่งของที่มีน้ำหนักได้ตั้งแต่ 350 กิโลกรัม ถึง 20 ตัน 2) เครื่องทูนแรงในศูนย์บริการยานยนต์ 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 ไม่ว่าจะเป็นด้านแมคคาณิก , ไฮดรอลิค ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ และด้านอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรไว้คอยบริการลูกค้าอย่างทันเวลาและทันสถานการณ์ เนื่องจากสินค้าของบริษัทมักถูกนำไปใช้ในสายการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ โดยเฉพาะเครื่องเพอร์สระบบไฮดรอลิคของบริษัทนั้น นับได้ว่าเป็นเสมือนหัวใจสำคัญของสายการผลิตของลูกค้า ซึ่งหากเกิดการขัดข้องและไม่ได้รับการดูแลอย่างทันท่วงทีก็ย่อมก่อให้เกิดผลกระทบต่อกระบวนการผลิตของลูกค้า ปัจจุบันบริษัทมีทีมงานซ่อมบำรุงกว่า 20 คน ซึ่งพร้อมให้บริการแก่ลูกค้าได้ภายใน 24-48 ชม.

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทตระหนักดีว่าปัจจัยที่จะส่งผลให้บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ประกอบด้วยปัจจัยหลัก 6 ประการ ดังนี้

- 1) **คุณภาพของสินค้า** บริษัทให้ความสำคัญต่อคุณภาพและประสิทธิภาพของทุกขั้นตอนการผลิตของบริษัท เพื่อให้มั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณภาพมาตรฐานตามที่ลูกค้าต้องการ ประกอบกับเครื่องจักรของบริษัทมีความละเอียด แม่นยำ และมีความเที่ยงตรงสูง เช่น เครื่องเพอร์สระบบไฮดรอลิคที่สามารถบังคับการเคลื่อนที่ขึ้นลงได้ละเอียดถึงระดับ 0.05 มิลลิเมตร หรือ เครื่องเพอร์สที่มีแรงกดได้สูงสุดถึง 3,500 ตัน ซึ่งนับเป็นระดับแรงกดสูงที่สุดที่สามารถผลิตได้ในประเทศไทย นอกจากนี้ตลอดระยะเวลากว่า 30 ปีที่ผ่านมา บริษัทมุ่งมั่นในการพัฒนาสายการผลิตของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้โรงงานและสินค้าของบริษัทได้รับรางวัลและการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ มากมาย ซึ่งนับเป็นเครื่องยืนยันถึงคุณภาพมาตรฐานของผลิตภัณฑ์เครื่องจักรของบริษัทได้เป็นอย่างดี และส่งผลให้กลุ่มบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเสมอมา
- 2) **ความสามารถในการผลิตงานครบวงจร** จากความมุ่งมั่นในการพัฒนาศักยภาพอย่างไม่หยุดยั้ง ส่งผลให้บริษัทมีความสามารถในการผลิตงานได้อย่างครบวงจร เริ่มตั้งแต่มีทีมงานวิศวกรรมในการออกแบบผลิตภัณฑ์เอง โดยใช้โปรแกรมที่ทันสมัย ซึ่งสามารถออกแบบเครื่องจักรและส่วนประกอบต่าง ๆ และสามารถจำลองการประกอบชิ้นส่วนต่าง ๆ ของเครื่องจักรเข้าด้วยกัน รวมถึงมีการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในขั้นตอนการทดสอบผลิตภัณฑ์เพื่อตรวจสอบความสามารถในการรับแรงในระหว่างการใช้งานเครื่องจักร ในด้านศักยภาพในการผลิตนั้น บริษัทมีความพร้อมด้านบุคลากรซึ่งมีความรู้และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการผลิตชิ้นส่วนต่าง ๆ ให้ได้คุณลักษณะที่กำหนดไว้ โดยบริษัทสามารถผลิตเครื่องเพอร์สระบบไฮดรอลิคที่สามารถบังคับการเคลื่อนที่ขึ้นลงได้ละเอียดถึงระดับ 0.05 มิลลิเมตร ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทสามารถออกแบบและผลิต Manifold Block

Valve ซึ่งเปรียบเสมือนหัวใจของเครื่องเพอร์ระบบไฮดรอลิค โดยตัว Manifold Block Valve ทำหน้าที่ในการควบคุมการส่งน้ำมันไฮดรอลิคเพื่อส่งการเคลื่อนที่ขึ้นลงของกระบอกไฮดรอลิคได้อย่างละเอียดแม่นยำและมีความเที่ยงตรงสูง

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

- 3) **ความหลากหลายของประเภทสินค้า** บริษัทมีเครื่องจักรระบบไฮดรอลิคประเภทต่าง ๆ ถึง 18 ประเภท ตั้งแต่เครื่องเพอร์ที่มีแรงกดขนาด 1 ตัน จนถึงเครื่องเพอร์ที่มีแรงกดอัดขนาด 3,500 ตัน รวมถึงสินค้าประเภทคอนระบบไฮดรอลิคทั้งแบบติดตั้งอยู่กับที่และแบบติดตั้งบนรถบรรทุก และเครื่องพ่นแรงระบบไฮดรอลิคที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ นอกจากนี้ บริษัทมองเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจสู่การพัฒนาเครื่องทดสอบผิวแม่พิมพ์ และเครื่องปั๊มขบขึ้นงานอีกด้วย จากการทำที่บริษัทใส่ใจและให้ความสำคัญในความต้องการของลูกค้าเสมอมา จึงส่งผลให้บริษัทเป็นผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์เครื่องจักรระบบไฮดรอลิคซึ่งสามารถรองรับทุกความต้องการในสายการผลิตของลูกค้าได้อย่างหลากหลายและครบถ้วนมากที่สุดในประเทศ
- 4) **การบริการหลังการขาย** การให้บริการหลังการขายนับเป็นข้อได้เปรียบที่บริษัทมีเหนือคู่แข่ง เนื่องจากคู่แข่งที่สำคัญของเครื่องจักรระบบไฮดรอลิคของบริษัท คือผู้ผลิตจากต่างประเทศ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบในด้านการให้บริการซ่อมบำรุงผลิตภัณฑ์ที่บริษัทสามารถทำได้รวดเร็วกว่าคู่แข่งในต่างประเทศ เนื่องจากบริษัทมีการผลิตสินค้าด้วยตัวเอง จึงสามารถจัดเตรียมอะไหล่ไว้พร้อมสำหรับบริการลูกค้า อีกทั้งบุคลากรของบริษัทยังเป็นผู้มีความรู้และความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี ทั้งนี้ บริษัทได้มีการทำสัญญาบริการหลังการขายกับลูกค้าเพื่อเป็นการให้บริการและการสร้างความสัมพันธ์อันดี ทั้งยังช่วยให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของบริษัทอีกด้วย
- 5) **การกำหนดราคาสินค้าที่เหมาะสม** บริษัทใช้นโยบายการกำหนดราคาสินค้าที่เหมาะสมตามแต่ละประเภทของผลิตภัณฑ์ (1) เครื่องเพอร์ระบบไฮดรอลิค เนื่องจากบริษัทมีความได้เปรียบด้านราคาจำหน่ายเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งจากประเทศญี่ปุ่นซึ่งมีอัตราค่าแรงสูง อีกทั้งยังต้องมีค่าใช้จ่ายในการขนส่ง สำหรับคู่แข่งจากประเทศจีนซึ่งมีค่าแรงต่ำกว่า หากเทียบที่คุณสมบัติของเครื่องขนาดเดียวกัน ราคาเครื่องเพอร์ของบริษัทก็ยังคงอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้ (2) คอนระบบไฮดรอลิค เนื่องจากคู่แข่งของผลิตภัณฑ์คอนระบบไฮดรอลิคอยู่ในทวีปยุโรป ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบด้านราคา เพราะค่าแรงของประเทศในทวีปยุโรปสูงมาก และยังคงเสียค่าขนส่ง ทำให้ต้นทุนสูงกว่าของบริษัทเป็นอย่างมากในขณะที่คุณภาพไม่แตกต่าง (3) เครื่องพ่นแรงระบบไฮดรอลิค สินค้าประเภทนี้มีคู่แข่งสำคัญคือสินค้านำเข้าจากประเทศจีนและประเทศไต้หวัน โดยสินค้าของบริษัทกำหนดราคาสูงกว่าคู่แข่งเนื่องด้วยบริษัทถือว่าสินค้านี้มีคุณภาพเหนือกว่าและมีการบริการหลังการขาย

- 6) **ความเชื่อมั่นของลูกค้า** บริษัทมีการผลิตเครื่องจักรระบบไฮดรอลิกให้กับลูกค้ามาเป็นเวลากว่า 30 ปี บริษัทจึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งในด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ดังจะเห็นได้จากการที่ลูกค้ามีการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทเพื่อนำไปใช้กับโรงงานของตนในต่างประเทศ เช่น โรงงานประกอบรถยนต์ในประเทศ อินเดีย ออสเตรเลีย อิตาลี ปากีสถาน บราซิล และอินโดนีเซีย เป็นต้น

ลักษณะของลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัทออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

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

นโยบายราคา

นโยบายราคาของบริษัท สามารถแบ่งได้สามประเภทตามสินค้า คือ (1) สินค้าประเภทเครื่องเพชรระบบไฮดรอลิก บริษัทมีการกำหนดราคาขาย โดยคำนวณต้นทุนและบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นขั้นต่ำตามที่กำหนด (Cost Plus Pricing) (2) สินค้าประเภทเครื่องระบบไฮดรอลิก บริษัทมีการกำหนดราคาขายแบบโดยแบ่งตามกลุ่มของลูกค้า (Multi Pricing Policy) ซึ่งได้แก่ กลุ่มผู้ใช้สินค้า ตัวแทนจำหน่ายซึ่งเป็นผู้สัญญากับทางภาครัฐ และตัวแทนจำหน่ายทั่วไป บริษัทจึงมีการกำหนดราคาขายตามประเภทของลูกค้าและจำนวนในการสั่งซื้อ (3) เครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิก บริษัทมีการกำหนดราคาขายแบบโดยแบ่งตามกลุ่มของลูกค้า (Multi Pricing Policy) ซึ่งได้แก่ กลุ่มผู้ใช้สินค้า และตัวแทนจำหน่ายทั่วไป บริษัทจึงมีการกำหนดราคาขายตามประเภทของลูกค้าและจำนวนในการสั่งซื้อ

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำแนกช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าตามประเภทของสินค้าได้ 3 ประเภทคือ (1) เครื่องเพชรระบบไฮดรอลิก บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทางคือการขายตรงให้แก่ผู้ใช้สินค้า และผ่านบริษัทผู้จัดหาสินค้าของลูกค้า (2) เครื่องระบบไฮดรอลิก บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่าย 3 ช่องทางคือ การขายโดยตรงให้แก่ลูกค้า ตัวแทนจำหน่ายซึ่งเป็นผู้สัญญากับทางภาครัฐ และตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (3) เครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิก บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทางคือ การจำหน่ายโดยตรงให้แก่ลูกค้า และจำหน่าย ผ่านตัวแทนจำหน่ายทั่วไป

ภาวะอุตสาหกรรมและสภาวะการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์เครื่องจักรระบบไฮดรอลิกของบริษัทนับเป็นเสมือนหัวใจสำคัญในสายการผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่าง 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 ของ

รายได้รวมของบริษัทในปี 2554 และ 6 เดือนแรก ปี 2555 ตามลำดับ ทั้งนี้ ภาวะอุตสาหกรรมของกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทมีดังต่อไปนี้

อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์

อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์นับเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมหลักที่ภาครัฐกำหนดให้เป็นอุตสาหกรรมยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมและการส่งออกของประเทศ โดยจากข้อมูลของสมาคมผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ไทยพบว่าผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมทั้งสิ้นประมาณ 2,400 บริษัท ซึ่งโครงสร้างการผลิตประกอบไปด้วยผู้ผลิตในส่วนต่าง ๆ มากมาย เนื่องจากในยานยนต์ 1 คันนั้น ประกอบไปด้วยชิ้นส่วน 20,000 – 30,000 ชิ้น จึงทำให้เกิดโครงสร้างการแบ่งงานกันทำและการจ้างผลิตเป็นลำดับขั้นต่าง ๆ ได้แก่ (1) โรงประกอบยานยนต์ ได้แก่ ค่ารถยนต์ห้อยต่าง 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 ก็จะต้องปรับเปลี่ยนเครื่องจักรที่ใช้อยู่ให้สอดคล้องกับการปรับรูปโฉมใหม่ หรือต้องมีการลงทุนซื้อเครื่องจักรใหม่ในกรณีที่ไม่สามารถปรับเปลี่ยนเครื่องจักรที่มีอยู่ได้

นอกจากการใช้งานเครื่องเพชรระบบไฮดรอลิคในสายการผลิตยานยนต์แล้ว สินค้าในกลุ่มระบบไฮดรอลิคและเครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิคก็นับเป็นกลุ่มเครื่องจักรที่มีบทบาทในอุตสาหกรรมยานยนต์เช่นกัน โดยสินค้าประเภทเครนและเครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิคจะถูกนำไปใช้ในศูนย์บริการยานยนต์เพื่อใช้งานซ่อมบำรุง หรือนำไปใช้ในการขนส่งและเคลื่อนย้ายสิ่งของต่าง ๆ เช่น แม่พิมพ์ อุปกรณ์ หรือวัสดุต่าง ๆ เป็นต้น

แนวโน้มอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์

ภาพรวมการเติบโตของอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์นั้นเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศและเศรษฐกิจโลก โดยจากสถิติการผลิตและจำหน่ายรถยนต์พบว่า ยอดการผลิตรถยนต์ในปี 2552 มีอัตราการผลิตลดลงถึงร้อยละ 28.19 เมื่อเทียบกับปี 2551 ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากการเกิดวิกฤติทางเศรษฐกิจในประเทศสหรัฐอเมริกาที่ได้ส่งผลกระทบไปลูกกลมทั่วโลกและทำให้อุปสงค์จากต่างประเทศลดลง ประกอบกับปัญหาทางการเมืองในประเทศไทยในช่วงเวลาดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ยอดการผลิตและจำหน่ายรถยนต์ได้เริ่มกลับมาขยายตัวในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2552

ภายหลังจากที่สถานการณ์ทางการเมืองในประเทศและภาวะวิกฤติเศรษฐกิจในต่างประเทศเริ่มคลี่คลาย ส่งผลให้มีความต้องการรถยนต์เพิ่มสูงขึ้นทั้งจากในและต่างประเทศ 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 ประกอบกับการที่ภาครัฐได้ประกาศให้สิทธิพิเศษทางภาษีผ่านนโยบายรถคันแรก 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 โครมพลาสติกของตู้เย็น 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 จาก

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

ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

เนื่องจากเหล็กเป็นวัตถุดิบหลักสำหรับการผลิตเครื่องจักรของบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากราคาเหล็กมีการปรับราคาเพิ่มสูงขึ้นซึ่งส่งผลให้ต้นทุนสูงของบริษัทสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม สินค้าประเภท เครื่องเพอร์ระบบไฮดรอลิก เป็นสินค้าที่ผลิตเมื่อลูกค้ามีคำสั่งซื้อ ดังนั้นราคาสินค้าจึงสามารถถูกปรับให้สอดคล้องกับราคาวัตถุดิบเมื่อเสนอราคาให้แก่ลูกค้าได้ นอกจากนี้บริษัทยังมีการสั่งซื้อเหล็กทันทีหลังได้รับคำสั่งซื้อเพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาเหล็กให้น้อยที่สุด อีกทั้งบริษัทยังมีการเปรียบเทียบราคาเหล็กระหว่างผู้จัดจำหน่ายตั้งแต่ 2 รายขึ้นไปเพื่อให้เกิดการแข่งขันในการเสนอราคา ส่วนสินค้าประเภทเครื่องจักรระบบไฮดรอลิกและเครื่องทุ่นแรงระบบไฮดรอลิก 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 เนื่องจากบริษัทมีทั้งการสั่งซื้อสินค้าและการจำหน่ายสินค้าเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ดังนั้นบริษัทจึงสามารถป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้ระดับหนึ่ง (Natural Hedge) โดยผู้บริหารของบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนและนำไปใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบและการส่งมอบสินค้าที่มีการจ่ายชำระหรือรับชำระเงินเป็นเงินตราสกุลต่างประเทศ เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว

สำหรับความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในส่วนที่ไม่สามารถป้องกันได้ด้วยการวางแผนการสั่งซื้อและส่งออก (Natural Hedge) นั้น ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่มีการใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตามในปี 2555 บริษัทได้ตระหนักถึงผลกระทบที่อาจได้รับจากความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) บางส่วนเพื่อป้องกันความเสี่ยงสำหรับบางรายการที่บริษัทพิจารณาว่ามีความเสี่ยงสูง ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทได้ทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าสำหรับรายการสั่งซื้อวัตถุดิบและชิ้นส่วนจำนวน 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) และนโยบายรถยนต์คันแรก อีกทั้งบริษัทยังมีการขยายตลาดไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อลดการพึ่งพิงในอุตสาหกรรมยานยนต์ อีกด้วย

ทั้งนี้นอกจากรายได้จากลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์แล้ว บริษัทยังมีรายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ คือ รายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุตสาหกรรมไม้แปรรูป โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.17 และร้อยละ

ละ 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. ความเสี่ยงจากการย้ายฐานผลิตรถยนต์ไปต่างประเทศ

เนื่องจากรายได้ของบริษัท ร้อยละ 40.93 และร้อยละ 50.00 ในปี 2554 และใน 6 เดือนแรก ปี 2555 ตามลำดับ เป็นยอดขายในส่วนของอุตสาหกรรมยานยนต์ ดังนั้นหากอุตสาหกรรมยานยนต์ย้ายฐานการผลิตไปยังต่างประเทศ จะมีผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตามกลุ่มผู้ผลิตยานยนต์ยังมีแนวโน้มเชื่อมั่นในตลาดของประเทศไทย เห็นได้จากการที่ค่ายรถยนต์ต่างๆ มีการขยายโรงงานในประเทศไทย อย่างเช่น โตโยต้าลงทุนสร้างโรงงานประกอบรถแห่งที่ 4 ที่นิคมอุตสาหกรรมเกตเวย์เพื่อรองรับการผลิตอีโคคาร์และ อีซูซูลงทุนสร้างโรงประกอบรถยนต์ที่นิคมอุตสาหกรรมเกตเวย์ เช่นกัน ซึ่งจากการขยายกำลังการผลิตรถยนต์ในประเทศไทยจะส่งผลให้มีการขยายกำลังการผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ตามไปด้วยเพื่อรองรับการผลิตรถยนต์ที่เพิ่มขึ้น 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 อันอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการจ้างพนักงานที่มีความสามารถเฉพาะ จึงมีการเพิ่มค่าจ้างในส่วนของบริษัทเฉพาะพิเศษเข้าไปแล้ว ดังนั้นบริษัทจึงจ้างพนักงานส่วนใหญ่ด้วยค่าแรงมากกว่าค่าแรงขั้นต่ำอยู่แล้ว การขึ้นค่าแรงจึงมีผลกับบริษัทน้อยมาก

9. **ความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นอันเนื่องมาจากการเสนอขายหุ้นให้แก่พนักงานในราคาต่ำกว่าการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชน**

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

10. **ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 50**

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

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการจัดให้มีกรรมการอิสระที่เป็นบุคคลภายนอก 4 ท่าน โดยให้มี 3 ท่านเป็นกรรมการตรวจสอบซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกคนเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ อีกทั้งยังมีหน่วยงานตรวจภายในขึ้นตรงด้วย จึงสามารถตรวจสอบการทำงานได้อย่างทั่วถึงและโปร่งใส สามารถถ่วงดุลการทำงานของคุณะกรรมการได้ในระดับหนึ่ง

11. **ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองในกรณีซื้อขายหลักทรัพย์**

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างที่ก่อนที่จะได้รับผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ 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) เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย ซึ่งขึ้นอยู่กับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทจึงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาด เอ็มเอไอ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

รายการระหว่างกัน

ในปี 2554 – งวด 6 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีการทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันหลายรายการ ได้แก่ รายการซื้อขายสินค้าหรือการให้บริการซ่อมแซมเครื่องจักร ซึ่งรายการดังกล่าวเป็นธุรกิจปกติของบริษัทและมีนโยบายกำหนดราคาที่เป็นธรรมและเป็นเงื่อนไขทางการค้าปกติ เช่นเดียวกับที่บริษัทคิดราคากับลูกค้าทั่วไป 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) การสั่งซื้อเครื่องเพชรของผู้ผลิตยานยนต์และชิ้นส่วน ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่ต้องการผลิตชิ้นส่วนเพื่อชดเชยในช่วงที่เกิดน้ำท่วมทำให้ต้องเพิ่มกำลังการผลิต 2) การสั่งซื้อเครื่องเพชรจากอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนอากาศยานจากต่างประเทศ และ 3) บริษัทมีรายได้จากการให้บริการซ่อมเครื่องเพชรที่ถูกล้ำท่วมเพิ่มขึ้น โดยบริษัทสามารถซ่อมแซมเครื่องตั้งแบรนด์ ที.เอ็ม.ซี. และแบรนด์อื่นอีกกว่าไรซันตันเท่ากับร้อยละ 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 หนี้สินรวมที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นซึ่งเพิ่มขึ้นตามคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นของบริษัทส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 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

(ผู้ลงทุนควรอ่านศึกษาข้อมูลใน ส่วนที่ 2 และ ส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)