

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งขึ้นในปี 2545 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมการประกอบและผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ โดยคุณนรากร ราชพลสิทธิ์และกลุ่มผู้บริหารอีก 5 ท่าน ซึ่งเป็นเป็นวิศวกรผู้มีความรู้และประสบการณ์ในการออกแบบและผลิตเครื่องจักรที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม โดยการออกแบบและผลิตเครื่องจักรของบริษัทเป็นแบบ Customization หรือ Design to order ซึ่งจะออกแบบเครื่องจักรที่มีคุณสมบัติและลักษณะการใช้งานตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของทางบริษัทมีความหลากหลายสูง

บริษัทให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรให้กับผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ในอุตสาหกรรมยานยนต์หลายกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นบริษัทผู้ประกอบรถยนต์/รถจักรยานยนต์ หรือบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ โดยลูกค้าของบริษัทจะมีความต้องการเครื่องจักรใหม่เมื่อมีการออกยานยนต์รุ่นใหม่ (New Model) เข้าสู่ตลาด หรือเมื่อมีการเพิ่มกำลังการผลิตยานยนต์ และจะมีความต้องการเปลี่ยนชุดอุปกรณ์จับยึด (Jig) ในเครื่องจักรเดิมเมื่อมีการทำโมเนออร์เซนจ์ยานยนต์โมเดลเดิม

ช่องทางการนำเสนอบริการของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ช่องทาง คือ การนำเสนอบริการไปยังลูกค้าโดยตรง และการนำเสนอบริการผ่านบริษัทที่ทำธุรกิจซื้อมาขายไป (Trading company) โดยมีทั้งการบริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรสำหรับลูกค้าในประเทศ และการส่งออกเครื่องจักรไปยังลูกค้าในต่างประเทศ อย่างไรก็ตามในปัจจุบันทางบริษัทมุ่งเน้นที่จะนำเสนอบริการโดยตรงไปยังลูกค้าในประเทศเป็นหลัก

การให้บริการของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ดังนี้

1. การออกแบบและผลิตเครื่องจักรใหม่ โดยเครื่องจักรที่บริษัทผลิตสามารถแยกเป็น 6 ประเภทหลัก ดังนี้
 - 1.1. เครื่องทดสอบการรั่วของชิ้นงาน (Leak test machine)
 - 1.2. เครื่องล้างทำความสะอาดชิ้นงาน (Washing machine)
 - 1.3. เครื่องกดอัดชิ้นงาน (Press machine)
 - 1.4. เครื่องขันน็อต (Nut tightening machine)
 - 1.5. เครื่องประกอบชิ้นงาน (Special assembly machine)
 - 1.6. เครื่องทำสัญลักษณ์ในชิ้นงาน (Marking machine)
2. การออกแบบและผลิตชุดอุปกรณ์จับยึด (Jig) สำหรับปรับปรุงเครื่องจักรเดิม
3. การปรับปรุง แก้ไข เปลี่ยนแปลงและซ่อมแซมเครื่องจักรเดิม และการจัดหาอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลืองให้ลูกค้า

ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 85.00 ล้านบาท และมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 60.00 ล้านบาท บริษัทมีการถือหุ้นในบริษัทย่อย คือ บริษัท พูจิจิ ไชออน เวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 1.00 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51.00 บริษัทพูจิจิ ไชออน เวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องกลึง/ไส/ปาด/เจาะ ชนิดความเที่ยงตรงสูง (Machining machine) ที่ควบคุมโดยระบบ CNC ซึ่งเป็นเครื่องจักรคนละประเภทกับเครื่องจักรที่บริษัทผลิตและมีกลุ่มลูกค้าแยกจากกันอย่างชัดเจน

ภาพรวมผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน

รายการ	งบเฉพาะ	งบการเงินรวม		
	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554	งวด 9 เดือน ปี 2555
สินทรัพย์รวม (ล้านบาท)	87.42	112.89	148.75	218.84
หนี้สินรวม (ล้านบาท)	49.65	71.33	108.52	145.52
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม (ล้านบาท)	37.77	41.56	40.23	73.32
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.31	1.72	2.70	1.98
รายได้จากการขายและบริการ (ล้านบาท)	112.51	180.49	237.52	227.43
ต้นทุนขายและบริการ (ล้านบาท)	(72.52)	(137.79)	(187.19)	(164.88)
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	35.54	23.66	21.19	27.50
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ล้านบาท)	(28.90)	(28.98)	(40.73)	(48.61)
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษี (ล้านบาท)	11.46	14.31	10.28	16.86
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	7.18	6.95	3.89	11.53
อัตรากำไรสุทธิ (%)	6.38	3.85	1.64	5.07

กลุ่มบริษัทมีการขยายตัวของรายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาต่อเนื่องถึงครึ่งปีแรกของปี 2555 โดยระหว่างปี 2552 – 2554 และงวด 9 เดือนของปี 2555 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ เท่ากับ 112.51 ล้านบาท 180.49 ล้านบาท 237.52 ล้านบาท และ 227.43 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 60.42 ในปี 2553 และร้อยละ 31.60 ในปี 2554 จากปีก่อนหน้าตามลำดับ

ทั้งนี้ รายได้จากการออกแบบและผลิตเครื่องจักรใหม่ ถือเป็นรายได้หลักของกลุ่มบริษัท โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 73 – ร้อยละ 87 ของรายได้รวมตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา และเป็นสาเหตุหลักในการขยายตัวเพิ่มขึ้นของรายได้รวม ทั้งนี้การเติบโตเพิ่มขึ้นของรายได้จากการให้บริการดังกล่าว ส่วนหนึ่งมาจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจภายหลังจากวิกฤตการเงินโลกและเหตุการณ์ความไม่สงบที่เกิดขึ้นภายในประเทศในช่วงปี 2552 ซึ่งส่งผลกระทบต่อให้การดำเนินธุรกิจในทุกอุตสาหกรรมชะลอลงในช่วงเวลาดังกล่าว โดยหลังจากนั้นบริษัทต่างๆ ได้มีการขยายการลงทุนขยายกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่องส่งผลต่อความต้องการซื้อเครื่องจักรใหม่เพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ ในปี 2553 บริษัทได้เข้าลงทุนในบริษัท ฟุจิอิ โอออนเวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด ส่งผลให้ตั้งแต่ปลายปี 2553 บริษัทดังกล่าวจึงเป็นบริษัทย่อยของบริษัท และบริษัทจึงเริ่มจัดทำงบการเงินรวมตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นมา

ต้นทุนขายและบริการถือเป็นค่าใช้จ่ายหลักในการประกอบธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัทมีการกำหนดนโยบายราคาจำหน่ายเครื่องจักรในลักษณะต้นทุนส่วนเพิ่ม ซึ่งมีการตั้งเป้าหมายอัตรากำไรขั้นต้นที่ประมาณร้อยละ 25 – 30 ของรายได้จากการขายและบริการในช่วงเวลาที่ผ่านมา หรือการบริหารจัดการให้ต้นทุนขายและบริการอยู่ในระดับร้อยละ 70 - 75 ของรายได้จากการขายและบริการ ในปี 2552 – 2554 และในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทมีต้นทุนขายและบริการเท่ากับ 72.53 ล้านบาท 137.79 ล้านบาท 187.19 ล้านบาท และ 164.88 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 64.46 ร้อยละ 76.34 ร้อยละ 78.81 และร้อยละ 72.50 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ โดยการเพิ่มขึ้นของต้นทุนขายและบริการเมื่อเทียบกับรายได้จากการขายในปี 2553 และปี 2554 แตกต่างจากแนวโน้มนโยบายที่กำหนดไว้ สาเหตุมาจากในปี 2553 มีการใช้วัตถุดิบในการผลิตเครื่องจักรเพิ่มขึ้น จาก

ประมาณร้อยละ 53 ของรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 64 ของรายได้จากการขาย ทั้งนี้เป็นผลจากการที่กลุ่มบริษัทมีการขยายกิจการโดยการย้ายโรงงาน และรับพนักงานใหม่ในส่วนของการผลิตเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการเติบโตของยอดขาย รวมทั้งขยายการออกแบบไปยังเครื่องจักรประเภทงานประกอบเพิ่มขึ้น ซึ่งในช่วงแรกของการผลิตนั้นมีอัตราการสูญเสียอันเกิดจากการผลิตเพิ่มขึ้นส่งผลให้มีการใช้วัตถุดิบเพิ่มขึ้น สำหรับในปี 2554 นั้น กลุ่มบริษัทมีการลงทุนในเครื่องจักรเพื่อใช้ในการผลิตเพิ่มขึ้น ส่งผลให้สูญหายในการผลิตปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตามในงวด 9 เดือนแรกของปี 2555 กลุ่มบริษัทยังคงรักษาระดับความสามารถในการทำกำไรหรือควบคุมต้นทุนขายและการบริการได้ตามแผนนโยบายที่กำหนดไว้

ในปี 2552 – 2554 บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 6.38 ร้อยละ 3.85 และ ร้อยละ 1.64 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับการที่อัตรากำไรสุทธิในปี 2553 – 2554 ลดลงมีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้นจากค่าเดินทางค่าพาหนะและค่านายหน้าที่เกี่ยวข้องกับการขายให้แก่ลูกค้าในต่างประเทศ ประกอบกับค่าใช้จ่ายบริหารที่เพิ่มขึ้นจากการรับบุคลากรเพิ่มจำนวนมาก ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงระบบการทำงานภายใน ค่าใช้จ่ายในส่วนของการรองรับสถานการณ์น้ำท่วม และค่าใช้จ่ายในการเตรียมตัวเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ อย่างไรก็ตาม อัตรากำไรสุทธิในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2555 ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นเป็นร้อยละ 5.07 เนื่องจากบริษัทมีการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในทุกกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้มีอัตรากำไรขั้นต้นและอัตรากำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้น

ณ 30 กันยายน 2555 สินทรัพย์หลักของบริษัท ได้แก่ สินทรัพย์หมุนเวียนประเภทลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น และสินทรัพย์ถาวรประเภทที่ดิน อาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.64 และร้อยละ 41.26 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ณ สิ้นปี 2552 – 2554 และ ณ 30 กันยายน 2555 บริษัทมีสินทรัพย์รวม เท่ากับ 87.42 ล้านบาท 112.89 ล้านบาท 148.75 ล้านบาท และ 218.84 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นที่ร้อยละ 29.14 ร้อยละ 31.76 และร้อยละ 47.12 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์รวมนั้น สาเหตุหลักเกิดจากการมีลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเพิ่มมากขึ้นจากการรับงานเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของรายได้ โดยเฉพาะงานออกแบบและผลิตเครื่องจักรใหม่ โดยที่ผ่านมามีบริษัทใช้กระแสเงินสดจากการดำเนินงานเป็นเงินทุนหมุนเวียน และจัดหาเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มเติมจากการใช้วงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นเป็นหลัก และยังมีการจัดหาเงินเพื่อลงทุนผ่านการก่อหนี้ระยะยาวและการเพิ่มทุนโดยผู้ถือหุ้นเดิม โดยอัตรานี้ลดลงของผู้อถือหุ้น เท่ากับ 1.31 เท่า 1.72 เท่า 2.70 เท่า และ 1.98 เท่า ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นคาดว่าจะลดลงจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทในครั้งนี้

ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์เฉพาะด้าน

ธุรกิจการให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึด เป็นธุรกิจที่กระบวนการดำเนินงานมีการพึ่งพิงความสามารถและความชำนาญของบุคลากรเป็นหลัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในขั้นตอนการออกแบบเครื่องจักร ซึ่งมีผลสำคัญในการนำเสนองานให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ดังนั้นหากบริษัทมีการสูญเสียบุคลากรโดยเฉพาะผู้บริหารหลักในส่วนงานดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการหารายได้ของบริษัทในอนาคตได้ หากไม่สามารถสรรหาบุคลากรมาทดแทนได้ในระยะเวลาอันสั้น

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารหลักในสวนงานดังกล่าว ถือเป็นหนึ่งในผู้ก่อตั้ง และเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทในปัจจุบัน ทำให้ความเสี่ยงดังกล่าวมีไม่สูงมากนัก นอกจากนี้ ด้วยลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น ผู้บริหารหลักในแต่ละสายงานสามารถปฏิบัติหน้าที่ทดแทนกันได้ในระดับหนึ่ง รวมทั้งบริษัทยังมีพนักงานในสวนงานดังกล่าวประมาณ 40 ท่าน จึงเชื่อว่าหากสูญเสียผู้บริหารหลักในหน่วยงานดังกล่าว บริษัทจะได้รับผลกระทบไม่มากนัก นอกจากนั้น เพื่อลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับต่ำที่สุด บริษัทจึงมีการจูงใจให้บุคคลเหล่านั้นทำงานอยู่กับบริษัทในระยะยาวโดยจัดให้พนักงานได้รับสวัสดิการและค่าแรงในระดับที่เหมาะสม จัดให้มีโบนัสสำหรับพนักงานที่มีผลงานที่มีคุณภาพและเสร็จทันตามกำหนดเวลา จัดหลักสูตรอบรมภายในและภายนอกเพื่อพัฒนาขีดความสามารถของบุคลากร และยังเปิดโอกาสให้พนักงานมีสิทธิในการเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท สำหรับเรื่องผลกระทบในด้านกำลังการผลิตนั้น ทางบริษัทได้มีวางแผนการรับงานไว้ล่วงหน้าเพื่อให้สามารถใช้กำลังการผลิตที่มีอยู่ให้ได้เต็มประสิทธิภาพมากที่สุด พร้อมทั้งมีการสรรหาและพัฒนาบุคลากรเพิ่มเติมอยู่เสมอ

2. ความเสี่ยงจากด้านรายได้ที่แสดงในงบการเงินและสภาพคล่องของบริษัท

รายได้หลักของบริษัทมาจากการให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักรและอุปกรณ์จับยึด ซึ่งแม้ว่าในการบันทึกบัญชีบริษัทจะรับรู้รายได้ตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน อย่างไรก็ตามในแง่ของกระแสเงินสด จะเป็นการรับตามเงื่อนไขทางการค้ากับคู่สัญญาแต่ละราย ซึ่งเงื่อนไขการชำระเงินของลูกค้าส่วนใหญ่ จะชำระเงินจำนวนน้อยในช่วงแรก และชำระเงินส่วนที่เหลือเมื่อส่งมอบงาน แต่ในด้านต้นทุนนั้น บริษัทต้องชำระเงินซื้อวัตถุดิบและชิ้นส่วนอุปกรณ์มาแล้วทั้งหมด เพื่อให้สามารถประกอบเครื่องจักรได้ ซึ่งลักษณะการประกอบธุรกิจดังกล่าวนี้ อาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงและผลกระทบเกิดขึ้นได้ ดังนี้

1. บริษัทมีการรับรู้รายได้และบันทึกต้นทุนแสดงในงบการเงินแล้ว แต่ยังไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้าตามจำนวนรายได้ที่รับรู้
2. บริษัทมีการซื้อและชำระเงินค่าวัตถุดิบและอุปกรณ์ไปแล้วทั้งหมด แต่รับรู้เป็นต้นทุนได้เพียงบางส่วนตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน
3. สภาพคล่องเงินสดในการดำเนินงานของบริษัท อาจไม่เพียงพอกรณีที่บริษัทรับงานขนาดใหญ่

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาผลกระทบด้านสภาพคล่องเงินสดนั้น อาจเกิดขึ้นได้ในกรณีที่บริษัทมีการรับงานผลิตเครื่องจักรขนาดใหญ่ โดยเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้มีวงเงินสินเชื่อระยะสั้นจากสถาบันการเงินรวมทั้งหมด 90 ล้านบาท สำหรับรองรับคำสั่งซื้อของลูกค้า และรองรับการขยายตัวของธุรกิจ จึงน่าจะลดผลกระทบดังกล่าวให้อยู่ในระดับต่ำที่สุด นอกจากนี้ในการพิจารณารับงานจากลูกค้า ผู้บริหารของบริษัทได้มีการพิจารณาถึงสภาพคล่องและกระแสเงินสดรับของบริษัทประกอบด้วย ทำให้ผลกระทบดังกล่าวมีไม่สูงมากนัก

3. ความเสี่ยงจากการที่รูปแบบและประสิทธิภาพของสินค้าไม่ได้เป็นไปตามที่ลูกค้าต้องการ

ลูกค้าของบริษัทซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมยานยนต์ล้วนแล้วแต่มีความต้องการใช้เครื่องจักรที่มีรูปแบบที่ตรงกับลักษณะการใช้งาน และมีความเที่ยงตรงสูงในการดำเนินธุรกิจ โดยการรับประกันสินค้าเป็นเงื่อนไขที่สำคัญอย่างหนึ่งที่ลูกค้าจะใช้ในการพิจารณาและตัดสินใจเลือกสั่งผลิตเครื่องจักร ดังนั้น หากสินค้าของบริษัทไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแง่ของรูปแบบและประสิทธิภาพได้ จะส่งผลกระทบต่อบริษัททั้งในด้านค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นจากการซ่อมแซมและปรับปรุงเครื่องจักรภายในระยะรับประกัน และผลกระทบในด้านชื่อเสียงและความไว้วางใจจากลูกค้า

ในปัจจุบันทางบริษัทมีการรับประกันสินค้าเป็นระยะเวลา 1 ปีหลังจากส่งมอบ โดยในปี 2552 – 2554 และในงวด 9 เดือน ของปี 2555 บริษัทมียอดขายค่าใช้จ่ายในการให้บริการหลังการขายจากการรับประกันทั้งสิ้นร้อยละ 0.00 ร้อยละ 4.39 ร้อยละ 2.49 และร้อยละ 0.34 ของรายได้จากการขายและบริการรวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในปี 2553 – 2554 เป็นผลจากการที่กลุ่มบริษัทมีการขยายกิจการโดยการย้ายโรงงาน และรับพนักงานใหม่ในส่วนของงานผลิตเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการเติบโตของยอดขาย รวมทั้งขยายการออกแบบไปยังเครื่องจักรประเภทงานประกอบเพิ่มขึ้น จึงอาจทำให้เกิดข้อบกพร่องในการออกแบบ หรือการผลิตชิ้นส่วน หรือการประกอบเครื่องจักรโดยพนักงานใหม่ ซึ่งส่งผลให้เกิดค่าใช้จ่ายในการให้บริการหลังการขายเพิ่มขึ้นตามไปด้วย อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทได้มีการให้ความสำคัญในการรับทราบความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าก่อนทำการออกแบบ และจะมีการส่งงานให้ลูกค้าตรวจสอบและยืนยันความถูกต้องในขั้นตอนหลักๆ เช่น เมื่อทำการออกแบบเสร็จสิ้น ก่อนส่งชิ้นงานที่มีมูลค่าสูง และเมื่อการประกอบและทดสอบเสร็จสิ้น ตลอดจนการมุ่งเน้นในเรื่องรูปแบบและประสิทธิภาพของสินค้ามาโดยตลอด ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงในด้านนี้ลงได้ในระดับหนึ่ง

ในปี 2555 บริษัทได้เริ่มกำหนดนโยบายบัญชีใหม่ โดยตั้งบัญชีประมาณการหนี้สินจากการรับประกันผลงาน ในอัตราร้อยละ 2 ของมูลค่างานที่ส่งมอบแก่ลูกค้าเป็นระยะเวลา 12 เดือนนับจากวันส่งมอบเครื่องจักรแต่ละเครื่อง ซึ่งสอดคล้องกับระยะเวลาการรับประกันสินค้า และมีการทบทวนมูลค่าการตั้งประมาณการหนี้สินดังกล่าวในแต่ละไตรมาส รายการบัญชีดังกล่าวรวมอยู่ในรายการหนี้สินหมุนเวียนอื่น ซึ่งการปฏิบัติตามนโยบายบัญชีใหม่นี้ จะช่วยลดผลกระทบจากค่าใช้จ่ายในการให้บริการหลังการขายจากการรับประกันที่อาจเกิดขึ้นได้

4. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทย

รายได้หลักของบริษัทมาจากอุตสาหกรรมยานยนต์เป็นหลัก โดยผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์และผู้ประกอบยานยนต์จะสั่งผลิตเครื่องจักรจากทางบริษัทเมื่อมีการออกยานยนต์โมเดลใหม่ มีการเพิ่มกำลังการผลิต หรือการทำไมเนอร์เชนจ์ยานยนต์โมเดลเดิม ดังนั้น ทางบริษัทจะได้รับผลกระทบหากเกิดเหตุการณ์ดังต่อไปนี้

1. อุตสาหกรรมยานยนต์เกิดการชะลอตัว
2. ความถี่ในการออกยานยนต์โมเดลใหม่ หรือการทำไมเนอร์เชนจ์ยานยนต์โมเดลเดิมมีน้อยลง

จากการที่ในปัจจุบันประเทศไทยเป็นฐานการผลิตยานยนต์ที่สำคัญของบริษัทผู้ผลิตยานยนต์มากกว่า 20 รายและมีจำนวนบริษัทที่ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ลำดับที่ 1 มากกว่า 700 ราย (โปรดอ่านรายละเอียดในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.2.4 ภาวะอุตสาหกรรมการแข่งขัน) อุตสาหกรรมยานยนต์จึงเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สามารถดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ และยังส่งเสริมให้เกิดการจ้างงานที่มากขึ้น ทำให้ภาครัฐมีการสนับสนุนให้เกิดการขายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยเสมอมา เห็นได้จากการที่ภาครัฐพยายามส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตรถยนต์ในเอเชีย “Detroit of Asia” มีการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมยานยนต์มาโดยตลอด ดังนั้น อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยน่าจะมีความเข้มแข็งที่เพิ่มขึ้น นอกจากนั้น การที่ในปัจจุบันธุรกิจการจำหน่ายยานยนต์นั้นมีการแข่งขันที่รุนแรง ทำให้ผู้ผลิตและจำหน่ายยานยนต์พยายามที่จะเพิ่มความถี่ในการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์โมเดลใหม่ หรือทำไมเนอร์เชนจ์ยานยนต์เดิมเข้าสู่ตลาดมากขึ้น ประกอบกับการที่บริษัทมีการเฝ้าติดตามสถานะอุตสาหกรรมยานยนต์และธุรกิจการจำหน่ายยานยนต์อยู่เสมอ จึงสามารถลดผลกระทบจากความเสี่ยงในด้านนี้ลงได้

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมยานยนต์ในปัจจุบัน โดยได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพในการออกแบบและผลิตเครื่องจักรของบริษัท เพื่อขยายตัวไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ ในอนาคต เพื่อให้ความเสี่ยงดังกล่าวลดลง

5. ความเสี่ยงจากการก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเต็มรูปแบบในปี 2558 (AEC 2015)

การก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเต็มรูปแบบในปี 2558 (AEC 2015) ถึงแม้จะทำให้ผู้ประกอบการในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการยานยนต์ ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ หรือแม้กระทั่งผู้ออกแบบและผลิตเครื่องจักร รวมทั้งทางบริษัทเอง มีศักยภาพในการแข่งขันกับประเทศนอกเขตอาเซียนมากขึ้น แต่ในทางตรงข้ามก็อาจทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวที่ตั้งอยู่ในประเทศไทยนั้นอาจได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้าได้ในกรณีดังต่อไปนี้

- 1) ผู้ประกอบการยานยนต์ หรือผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ที่เป็นหรือที่คาดว่าจะเป็ลูกค้าของบริษัทอาจทำการย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นในอาเซียนที่มีต้นทุนวัตถุดิบ หรือต้นทุนค่าแรงที่ถูกกว่า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายคำสั่งซื้อเครื่องจักรจากทางบริษัท
- 2) ผู้ออกแบบและผลิตเครื่องจักรที่เป็นผู้ประกอบการต่างชาติ ที่มีความพร้อมทั้งในเรื่องของเงินทุนและเทคโนโลยีในการผลิต เข้ามาแข่งขันกับทางบริษัท อาจทำให้สภาวะการแข่งขันในตลาดจะรุนแรงขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

จากการที่ปัจจุบันประเทศไทยเป็นฐานการผลิตยานยนต์ที่สำคัญของบริษัทผู้ผลิตยานยนต์มากกว่า 20 ราย มีจำนวนบริษัทที่ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ลำดับที่ 1 มากกว่า 700 ราย และมีจำนวนผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ลำดับ 2 และลำดับรองลงมาถึง 1,700 ราย (ที่มา : สมาคมผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ไทย) ทำให้โอกาสที่จะผู้ประกอบการยานยนต์จะย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นในประชาคมอาเซียนนั้นมีไม่มากนัก เนื่องจากผู้ผลิตยานยนต์จะต้องใช้ชิ้นส่วนจากผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ลำดับต่างๆ ในประเทศนั้นในการประกอบยานยนต์

ในส่วนของการเข้ามาของผู้ออกแบบและผลิตเครื่องจักรที่เป็นผู้ประกอบการต่างชาตินั้น การที่บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าแต่ละรายมาโดยตลอด และยังรักษาความสามารถในการแข่งขันโดยมุ่งเน้นในเรื่องรูปแบบและประสิทธิภาพของเครื่องจักร การส่งมอบที่ทันตามกำหนดเวลา และการบริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ ตลอดจนมีความได้เปรียบผู้ประกอบการต่างชาติในเรื่องของความเร็วในการเจรจาต่อรองกับลูกค้าในประเทศ จึงสามารถลดความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้ประกอบการต่างชาติลงได้ในระดับหนึ่ง

นอกจากนั้น ทางบริษัทได้มีการวางแผนระยะกลางในการขยายตลาดเข้าสู่กลุ่มลูกค้าในประเทศอื่นๆ ในอาเซียนมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในประเทศเวียดนาม หรือประเทศอินโดนีเซีย และมีการปรับกลยุทธ์ขององค์กรเพื่อรองรับกับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นอยู่เสมอ จึงสามารถลดผลกระทบจากความเสี่ยงในด้านนี้ลงได้

6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักเพียงกลุ่มเดียว

คุณนรากร ราชพลสิทธิ์และผู้จัดการทั่วไปอีก 5 ท่านเป็นกลุ่มผู้บริหารหลักที่มีความสำคัญของบริษัท เนื่องจากเป็นกลุ่มผู้ก่อตั้งบริษัท โดยมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง ในอุตสาหกรรมยานยนต์มากกว่า 10 ปี และยังมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับลูกค้าและผู้ประกอบการรายอื่นๆ มาโดยตลอด ปัจจุบันกลุ่มผู้บริหารดังกล่าวเป็นผู้ที่มีส่วนสำคัญในการกำหนดนโยบายและแผนการดำเนินงานหลักของบริษัท ดังนั้น หาก

บริษัทเกิดการสูญเสียกลุ่มผู้บริหารหลักไปไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการบริหารจัดการ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มผู้บริหารดังกล่าว เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทซึ่งจะมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 61.18 ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้นี้ ดังนั้น จึงมีแรงจูงใจอย่างเพียงพอที่จะทำให้กลุ่มผู้บริหารหลักจะช่วยให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยสาเหตุดังกล่าวทำให้ความเสี่ยงที่กลุ่มผู้บริหารหลักจะลาออกจากการบริหารงานของบริษัทมีน้อย นอกจากนี้กลุ่มผู้บริหารดังกล่าวยังได้พยายามที่จะสร้างทีมงานบริหารมืออาชีพที่มีประสิทธิภาพขึ้น เพื่อจะได้สามารถบริหารจัดการบริษัทได้อย่างยั่งยืนต่อไป

7. ความเสี่ยงจากการมีทำเลที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงสูงที่จะเกิดอุทกภัย

สำนักงานและโรงงานของบริษัทตั้งอยู่ที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากมหาอุทกภัยที่เกิดขึ้นในช่วงปลายปี 2554 ถึงแม้ว่าสำนักงานและโรงงานของบริษัทไม่ได้ถูกน้ำท่วมแต่พื้นที่โดยรอบโรงงานถูกน้ำท่วมทั้งหมดทำให้การคมนาคมถูกตัดขาด ทางบริษัทจึงต้องไปตั้งสำนักงานและโรงงานชั่วคราวที่แหลมฉบังซึ่งทำให้ขาดความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ

หากทางรัฐบาลไม่ได้มีมาตรการบริหารจัดการน้ำที่มีประสิทธิภาพและรวดเร็วเพียงพอก็มีแนวโน้มที่จะเกิดอุทกภัยขึ้นอีกในอนาคตได้ อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทได้มีการวางแผนเพื่อเตรียมการรองรับสถานการณ์น้ำท่วม โดยบริษัทมีระบบการจัดเก็บข้อมูลในการออกแบบและผลิตของบริษัทเป็นระบบ Paperless ซึ่งมีการจัดเก็บฐานข้อมูลส่วนใหญ่ในอินเทอร์เน็ต ทำให้บริษัทยังคงสามารถดำเนินธุรกิจได้ในสถานการณ์น้ำท่วมในขณะนั้นๆ โดยที่บริษัทสามารถเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานที่จะเข้าใช้ชั่วคราวที่ใดก็ได้ระหว่างประสบเหตุอุทกภัย ซึ่งสามารถลดผลกระทบของการเกิดอุทกภัยได้ในระดับหนึ่ง

8. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

ในการผลิตเครื่องจักรบางประเภทนั้นทางบริษัทต้องสั่งซื้อชิ้นส่วนจากต่างประเทศซึ่งการจ่ายชำระเงินให้แก่ผู้จำหน่ายจะเป็นไปตามสกุลเงินของประเทศนั้นๆ โดยบริษัทมีการจ่ายชำระเป็นเงินเยนญี่ปุ่น (JPY) และเงินเหรียญสหรัฐอเมริกา (USD) ซึ่งในปี 2554 บริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อชิ้นส่วนจากต่างประเทศเท่ากับ 20.54 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.35 ของมูลค่าการสั่งซื้อรวม ในทางกลับกันทางบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศคือ ประเทศอินเดียและเวียดนาม โดยรับชำระค่าสินค้าเป็นเงินเหรียญสหรัฐอเมริกา (USD) โดยในปี 2554 บริษัทมีมูลค่าการส่งออกเครื่องจักรเท่ากับ 26.84 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.30 ของยอดขายรวม ดังนั้น หากอัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงอย่างเป็นนัยสำคัญระหว่างวันที่บริษัทตกลงทำสัญญาซื้อขายและวันที่ทำการจ่ายชำระเงินจริงจะส่งผลให้บริษัทได้รับผลกระทบในการดำเนินงานการจัดซื้อและรายได้จากการจำหน่าย

ปี 2552 – 2554 และงวด 9 เดือนของปี 2555 บริษัทมีผลกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 0.001 ล้านบาท (0.49) ล้านบาท (0.31) ล้านบาท และ 1.47 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทมีลูกหนี้การค้าที่เป็นเงินเหรียญสหรัฐอเมริกาจำนวน 325,538.50 USD และมีเจ้าหนี้การค้าที่เป็นเงินเยนจำนวน 283,230 เยน ที่ไม่ได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward contract) ซึ่งทางบริษัทเชื่อว่าความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในตลาดในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดของกิจการ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ป้องกันความเสี่ยงโดยการซื้อสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าในการนำเข้าและส่งออกสินค้าบางส่วน เพื่อให้สามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวลงระดับหนึ่ง นอกจากนี้ ใน

ส่วนของการสั่งซื้อสินค้าโดยการจ่ายชำระเป็นเงินตราต่างประเทศ ซึ่งในอดีตมีการจ่ายชำระให้แก่คู่ค้ารายหนึ่งเป็นเงินเยน ปัจจุบันบริษัทดังกล่าวมีการตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย ทำให้การสั่งซื้อสินค้าจากคู่ค้ารายดังกล่าวมีการจ่ายชำระเป็นเงินบาท ซึ่งส่งผลให้ความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวลดลง

สรุปข้อมูลหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

หุ้นสามัญที่เสนอขายต่อประชาชนในครั้งนี้มีจำนวนรวม 50,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยทั้งหมดเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 170,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 29.41 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วของบริษัทหลังการเสนอขายครั้งนี้ โดยบริษัทจะดำเนินการนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยบริษัท ฟินเน็กซ์ แอ็ดไวซอรี จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้ บริษัทมีคุณสมบัติตามข้อ 5 (ก) คือมีผลการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนยื่นคำขอและมีกำไรสุทธิในปีล่าสุดและมีกำไรสุทธิในงวดสะสมก่อนยื่นคำขอ โดยมีได้ใช้คุณสมบัติตามข้อ 5 (ข) คือมีผลการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 1 ปีก่อนยื่นคำขอและมีมูลค่าหุ้นสามัญตามราคาตลาดทั้งสิ้นไม่น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท โดยมีราคาเสนอขายหุ้นละ 2.25 บาท รวมเป็นเงินจากการเสนอขายหุ้นทั้งหมดในครั้งนี้นับทั้งสิ้น 112.50 ล้านบาท ราคาเสนอขายดังกล่าวคิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (Price to Earnings Ratio) เท่ากับ 26.45 เท่า โดยเปรียบเทียบกับอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิของหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เฉลี่ยในช่วงระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 จนถึงวันที่ 31 มกราคม 2556 มีค่าเท่ากับ 22.90 เท่า และอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิของหมวดอุตสาหกรรมยานยนต์ในช่วงระยะเวลาเดียวกันมีค่าเท่ากับ 25.31 เท่า บริษัทจะเสนอขายหุ้นดังกล่าวในวันที่ 18 – 20 กุมภาพันธ์ 2556

กลุ่มบริษัทมีวัตถุประสงค์ในการใช้เงินที่ได้รับจากการจำหน่ายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างมีประสิทธิภาพแล้ว ดังต่อไปนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ระยะเวลาการใช้เงินโดยประมาณ
1. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ	72.50 – 82.50	ภายในปี 2556
2. ลงทุนในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการให้บริการออกแบบและผลิตเครื่องจักร	30.00 – 40.00	ภายในปี 2556
รวม	112.50	

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจของซื้อหลักทรัพย์)