

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท แอร์โรว์ ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “Arrow”) ซึ่งเดิมชื่อ บริษัท เจ.เอส.วี. ฮาร์ตแวร์ จำกัด (“JSVH”) ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2531 โดยนายเลิศชัย วงศ์ชัยสิทธิ์ ด้วยทุนจดทะเบียน 4.00 ล้านบาท โดยมีผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ กลุ่มครอบครัวนายเลิศชัย วงศ์ชัยสิทธิ์ เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟ และท่อเหล็กอ่อนกันน้ำร้อยสายไฟ ภายใต้เครื่องหมายการค้า Union และ Arrowtite ตามลำดับ ต่อมาได้มีการเพิ่มทุนและขยายสายผลิตภัณฑ์ไปสู่ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กกล้าร้อยสายไฟและผลิตภัณฑ์ท่อน้ำประปา ภายใต้เครื่องหมายการค้า Arrowpipe และ Arrow PP-R ตามลำดับ จนกระทั่งในเดือนธันวาคม 2552 ได้มีการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยบริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 91.95 ล้านบาท และเข้าถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท เจ.เอส.วี. เทคนิคอล จำกัด (“JVST”) ซึ่งเป็นบริษัทที่อยู่ภายใต้ผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกัน ทั้งนี้ เมื่อเดือนธันวาคม 2553 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 131.95 ล้านบาท เพื่อนำไปลงทุนในโรงงานใหม่และเครื่องจักร และเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2555 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 150.00 ล้านบาท โดยบริษัทได้ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2555 ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 200.00 ล้านบาท (ทุนชำระแล้ว 150.00 ล้านบาท)

บริษัท เจ.เอส.วี. เทคนิคอล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2538 ด้วยทุนจดทะเบียน 2.00 ล้านบาท (ทุนชำระแล้ว 2.00 ล้านบาท) ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท่อประเภทต่าง ๆ เช่น ท่อลม ท่อระบายอากาศ ท่อโซลิด ท่อลำเลียง ท่อสำหรับงานก่อสร้าง (Post-tension Duct) เป็นต้น ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอร์โรว์ ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายท่อร้อยสายไฟฟ้า ท่อประปา ซึ่งสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้ดังนี้

1. ท่อร้อยสายไฟและข้อต่อต่างๆ (Electrical Conduit): ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Arrowpipe” และ “Arrowtite” โดยเป็นท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสีสำหรับใช้ร้อยสายไฟฟ้า มีความทนทานแข็งแรงติดตั้งได้ง่าย เพื่อป้องกันสายไฟฟ้าจากการขีดข่วนและทนทานจากสภาพแวดล้อม ท่อร้อยสายไฟฟ้างดกล่าวจะผ่านการชุบสังกะสี (Hot-dip galvanized) ทั้งภายนอกและภายในจึงป้องกันสนิมและทนต่อการกัดกร่อนได้ดี ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) และมาตรฐานสากล Underwriters Laboratories Inc. (UL) โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลัก คือ

- 1) ท่อเหล็กร้อยสายไฟ (White Conduit) ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Arrowpipe”
- 2) ท่อเหล็กอ่อนร้อยสายไฟ (Flexible Metal Conduit: FMC) ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Arrowtite”
- 3) ท่อเหล็กอ่อนกันน้ำร้อยสายไฟ (Liquid-tigh Flexible Metal Conduit: LFMC) ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Arrowtite”

นอกจากนี้ บริษัทยังผลิตท่อร้อยสายไฟดังกล่าวข้างต้นสำหรับจำหน่ายในระดับราคาของลงมา ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Union” ด้วย โดยที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัททั้งหมดมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ผู้ติดตั้งงานระบบไฟฟ้าสำหรับโครงการมาตรฐานและใช้ไฟฟ้าในกลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ อาคาร คอนโดมิเนียม หมู่บ้านจัดสรร โรงงานอุตสาหกรรม โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า และสถานี่ผลิตไฟฟ้า เป็นต้น โดยมีการทำการตลาดผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealers) และผู้รับเหมาโครงการ (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 3.1.1)

2. ท่อน้ำประปาและข้อต่อต่างๆ: ภายใต้เครื่องหมายการค้า “ArrowPP-R” เป็นท่อคุณภาพสูงผลิตจากพลาสติกโพลิโพรพิลีน (Polypropylene Random Copolymer: PP-R) สำหรับน้ำดื่ม น้ำประปา น้ำร้อน และน้ำเย็น ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทผลิตขึ้นภายใต้มาตรฐานเยอรมัน (DIN 8077-8078) โดยผลิตภัณฑ์ท่อน้ำประปาดังกล่าวสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ (1) ท่อน้ำชั้นเดียวทนแรงดัน 10 บาร์ (2) ท่อน้ำชั้นเดียวทนแรงดัน 20 บาร์ และ (3) ท่อน้ำ 3 ชั้น ทนแรงดัน 20 บาร์ เพื่อใช้ติดตั้งในอาคารหรือโรงงานอุตสาหกรรม โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง อุตสาหกรรมอาหารและยา ได้แก่ คอนโดมิเนียม หมู่บ้าน โรงแรม โรงงานอุตสาหกรรมเกี่ยวกับอาหารและยา เป็นต้น โดยมีการทำการตลาดผ่านตัวแทนจำหน่าย และผู้รับเหมาโครงการ (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 3.1.2)

บริษัท เจ.เอส.วี. เทคนิคอล จำกัด ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่าย ท่อระบายอากาศหรือท่อลม และท่อสำหรับงานก่อสร้าง เป็นผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กกล้าเคลือบสังกะสี ส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

1. **ท่อระบายอากาศหรือท่อลม (Duct)** มีทั้งแบบท่อดวงกลม ท่อดวงรี และท่อสี่เหลี่ยม ใช้สำหรับงานระบบปรับอากาศและระบายอากาศในอาคาร เช่น ท่อส่งลมเย็นในอาคารและห้างสรรพสินค้า ท่อดูดฝุ่น งานลำเลียงและงานไซโล เป็นต้น ภายใต้ตราสินค้า "Arrow duct" ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทผลิตตามมาตรฐานสากล SMACNA โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ อาคารต่างๆ ห้างสรรพสินค้า อุตสาหกรรมก่อสร้าง และโรงงานอุตสาหกรรม (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 3.1.3)

2. **ท่อสำหรับงานก่อสร้าง (Post-Tension Duct)** เป็นท่อที่ใช้ในงานก่อสร้างระบบคอนกรีตอัดแรง ใช้สำหรับงานก่อสร้างหลายรูปแบบ เพื่อเสริมความแข็งแรงของงานรากฐานการก่อสร้าง ท่อนี้ผลิตจากวัสดุเหล็กเคลือบสังกะสี ผ่านการขึ้นรูปเป็นท่อด้วยการรีดตะเข็บเป็นเกลียวแบบเชื่อมซ้อน (Double Seam) ระหว่างเกลียวนั้นจะมีรอยย่นเป็นลูกฟูกอยู่ ซึ่งจะช่วยให้มีความแข็งแรง และทำให้คอนกรีตเกาะติดแน่นขึ้น ท่อ Post-Tension เหมาะกับงานก่อสร้างบ้านเรือน งานสร้างถนน สะพาน งานก่อสร้างฐานราก เป็นต้น โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ งานโครงสร้างพื้นฐานของอาคาร โครงสร้างพื้นคอนกรีต และงานโครงสร้างสะพาน เป็นต้น โดยมีการทำการตลาดผ่านผู้รับเหมาโครงการ (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 3.1.4)

ภาวะอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมท่อเหล็กหรือสายไฟ ท่อประปา ท่อระบายอากาศ และท่อก่อสร้าง เป็นวัสดุก่อสร้างที่จำเป็นในอุตสาหกรรมก่อสร้าง และการติดตั้งสายไฟฟ้าในอาคารประเภทต่างๆ ดังนั้น ปริมาณการบริโภคผลิตภัณฑ์ของบริษัทจึงเติบโตตามธุรกิจก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก ดังนี้

อุตสาหกรรมก่อสร้าง: เป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีความสำคัญ โดยเป็นอุตสาหกรรมที่สร้างโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ โดยเฉพาะสาธารณูปโภค ซึ่งอุตสาหกรรมก่อสร้างมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากอดีตถึงปัจจุบัน โดยในปี 2555 นี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่าอุตสาหกรรมก่อสร้างยังคงเติบโตต่อไปได้จากแรงกระตุ้นของโครงการภาครัฐสืบเนื่องจากทุกภัยในปีที่ผ่านมา ประกอบกับปริมาณก่อสร้างของภาคเอกชนที่มีการกระจายความเสี่ยงไปยังโครงการพาณิชย์กรรมและอสังหาริมทรัพย์ในต่างจังหวัดมากขึ้น รวมถึงการก่อสร้างคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ และผู้ประกอบการในกลุ่มที่รับงานก่อสร้างโรงงานไฟฟ้ามากขึ้น ซึ่งทิศทางดังกล่าวจะผลักดันให้มูลค่าตลาดธุรกิจก่อสร้างปี 2555 อยู่ที่ประมาณ 923,000 – 934,000 ล้านบาท หรือเติบโตที่ร้อยละ 12.2 – 13.5 จากปี 2554 อย่างไรก็ตาม การขยายตัวของก่อสร้างในปี 2555 นั้น มีแรงกระตุ้นมาจากงานก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับปัญหาน้ำท่วม ซึ่งหากไม่รวมงานก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับปัญหาน้ำท่วมแล้ว อุตสาหกรรมก่อสร้างโดยรวมอาจเกิดการหดตัวจากปี 2554 ประมาณร้อยละ 0.5 ถึงร้อยละ 3.1 หรือมีมูลค่าประมาณ 797,000-819,000 ล้านบาท เนื่องจากการลงทุนในโครงการใหม่มีแนวโน้มชะลอหรือเลื่อนออกไป (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 3.3)

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท เอเจนซี ฟอว์ เรียดเอสเตท แอปพร็ริส (AREA) ได้เผยถึงภาพรวมและแนวโน้มสำหรับตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 2555 ว่าจะมีการเปิดตัวโครงการใหม่ในจำนวนที่ใกล้เคียงกับปี 2554 เนื่องจากสถานการณ์น้ำท่วมในปี 2554 ส่งผลให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อและมีการพิจารณาเลือกซื้อเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะเรื่องทำเลที่ตั้ง รวมถึงระบบป้องกันน้ำท่วม เป็นต้น ซึ่งคาดว่ากำลังซื้อจะกลับมาประมาณไตรมาส 3 ปี 2555 นอกจากนี้ ผู้ประกอบจะลงทุนในการพัฒนาโครงการอาคารชุดแทนที่อยู่อาศัยแนวราบมากขึ้น และจะมีการกระจายการพัฒนาไปยังส่วนภูมิภาค เช่น ชลบุรี หัวหิน เชียงใหม่ ภูเก็ต เป็นต้น ทั้งนี้ ราคาที่อยู่อาศัยยังคงมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นตามต้นทุนวัสดุและค่าแรงที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ด้านศูนย์วิจัยกสิกรไทยมีความเห็นเป็นไปในทิศทางเดียวกันว่าการเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงต้นปี 2555 ยังคงชะลอตัว อย่างไรก็ตามตลาดยังคงได้รับปัจจัยบวกจากมาตรการที่อยู่อาศัยหลังแรก โครงการ Soft Loan ของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยคาดว่าตลาดจะดีขึ้นในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี โดยคาดว่าเปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2555 จะอยู่ที่ประมาณ 84,500 - 87,500 หน่วย โดยปีนี้ผู้ประกอบการเน้นการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ทดแทนการชะลอตัวในตลาดของบ้านแนวราบ โดยกำลังซื้อยังคงมาจากกลุ่มผู้บริโภคที่มีความพร้อมและมีความจำเป็นในการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 3.3)

สภาพการแข่งขัน

ท่อร้อยสายไฟฟ้า: ขนาดตลาดของท่อร้อยสายไฟฟ้าจะเติบโตตามอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งผู้บริหารของบริษัทคาดว่ามูลค่าตลาดท่อร้อยสายไฟฟ้ามีมูลค่าประมาณ 1,600 ล้านบาท เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ในการวางระบบไฟฟ้าสำหรับอาคารทุกประเภท ส่วนแบ่งการตลาดของ Arrow และ Union อยู่ใน 1 ใน 3 ลำดับแรกของมูลค่าตลาดทั้งหมด การแข่งขันในตลาดท่อร้อยสายไฟฟ้าอยู่ในระดับปานกลาง โดยการแข่งขันของท่อร้อยสายไฟฟ้าจะเน้นที่คุณภาพของสินค้า ราคาที่เหมาะสม และการให้บริการเป็นสำคัญ Arrow จะใช้เหล็กที่ผ่านกระบวนการชุบสังกะสี (Hot-dipped Galvanized) ซึ่งเป็นการเคลือบผิวทั้งภายนอกและภายในทำให้สามารถกันสนิมได้ดี ทั้งนี้ สินค้าทดแทนท่อเหล็กร้อยสายไฟฟ้า ได้แก่ ท่อยูพีวีซี (UPVC) หรือ ท่อพลาสติก ซึ่งมีคุณภาพไม่ดีเท่าเหล็กชุบสังกะสี ปัจจุบันท่อร้อยสายไฟฟ้าจากต่างประเทศที่เข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยมีจำนวนน้อย เนื่องจากการผลิตภายในประเทศมีต้นทุนที่ต่ำกว่า ทั้งนี้ บริษัทใช้กลยุทธ์การสร้างเชื่อมั่นในสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเป็นหลักสำคัญ ประกอบกับความได้เปรียบด้านต้นทุนวัตถุดิบ เนื่องจากมีคลังซื้อวัตถุดิบในปริมาณมากทำให้มีอำนาจต่อรองด้านราคา รวมถึงการมีกำลังการผลิตและการเก็บสำรองวัตถุดิบและสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการ ทั้งนี้ บริษัทจะไม่ใช้การแข่งขันด้านการตัดราคา

ท่อประปาประเภท PP-R: ขนาดตลาดของท่อประปา จะเติบโตตามอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากเป็นวัสดุอุปกรณ์ในการต่อท่อน้ำประปาในการอุปโภคบริโภคในอาคาร บ้านเรือน โรงแรม โรงพยาบาล ฯลฯ โดยท่อประปาประเภท PP-R จะเข้ามาทดแทนท่อประปาประเภท PVC โดยท่อประปาประเภท PPR ผลิตจากวัสดุคุณภาพสูงและมีคุณสมบัติทนทานและปลอดภัยกว่าวัสดุประเภท PVC ซึ่งท่อประปาประเภท PPR ได้แพร่หลายในต่างประเทศมานานแล้ว ทั้งนี้ การแข่งขันในตลาดท่อประปา PPR ในประเทศไทยอยู่ในระยะเริ่มต้น เนื่องจากผู้บริโภคยังไม่รู้จักประเภทผลิตภัณฑ์มากนัก ผู้ขายจึงต้องเน้นการให้ความรู้และประโยชน์ของการใช้ท่อประปา PP-R เพื่อสร้างมูลค่าตลาดให้เติบโตขึ้น และเพื่อใช้ทดแทนท่อประปาประเภท PVC

ท่อระบายอากาศ: ขนาดตลาดของท่อระบายอากาศจะเติบโตตามอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ เพื่อใช้เป็นส่วนประกอบระบบปรับอากาศ (ระบบแอร์) ท่อลม ท่อระบายความร้อน ท่อลำเลียง(สินค้า) เป็นต้น โดยสัดส่วนของบริษัทผู้ผลิตที่มีโรงงานเป็นของตัวเองคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40 ของการใช้ท่อระบายอากาศทั้งหมด และที่เหลือร้อยละ 60 จะเป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กที่ไม่ได้มีโรงงานเป็นของตัวเอง ส่วนแบ่งการตลาดของ Arrow Duct อยู่ในลำดับ 1 ใน 3 แรกของผู้ผลิตที่มีโรงงานเอง การเข้ามาแข่งขันในการผลิตท่อระบายอากาศนอกจากจะต้องมีการลงทุนในเครื่องจักรแล้ว จะต้องอาศัยแรงงานที่มีทักษะในการผลิตด้วย

ท่อก่อสร้าง: เนื่องจากท่อก่อสร้าง (Post tension Duct) เป็นวัสดุประกอบสำคัญของงานก่อสร้างคอนกรีตอัดแรง เพื่อเสริมความแข็งแรงการเกาะติดแน่นขึ้น ตลาดของท่อก่อสร้างจะเติบโตตามอุตสาหกรรมก่อสร้าง สำหรับการก่อสร้างบ้านอาคาร งานสร้างถนน สะพาน ก่อสร้างฐานราก ผังอาคาร เป็นต้น ผู้ผลิตท่อก่อสร้าง Post Tension ปัจจุบันยังมีน้อยรายที่เป็นผู้ผลิตท่อ Post Tension เพียงอย่างเดียว ส่วนใหญ่ผู้ผลิตจะผลิตเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการของตัวเอง ไม่ได้ผลิตเพื่อขาย ทั้งนี้ ความรุนแรงในการแข่งขันยังไม่มากนัก

ความได้เปรียบในการแข่งขัน

บริษัทมีนโยบายที่จะผลิตสินค้าให้มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยมีแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพื่อเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ โดยจากประสบการณ์ที่ผ่านมาทำให้บริษัทมีความพร้อมในด้านต่างๆ ซึ่งผู้บริหารเชื่อว่าบริษัทมีข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นในการแข่งขัน ดังต่อไปนี้

- เป็นบริษัท 1 ใน 3 บริษัทผู้นำตลาดกลุ่มผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กร้อยสายไฟฟ้า ทั้งประเภทท่อเหล็ก ท่อเหล็กอ่อน และท่อเหล็กอ่อนกันน้ำ สำหรับลูกค้าในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และโรงงานอุตสาหกรรม (ข้อมูลจากผู้บริหารของบริษัท)
- มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทั้งประเภทท่อร้อยสายไฟฟ้า ท่อประปาประเภท PPR ท่อระบายอากาศ และท่อก่อสร้าง ทำให้สามารถรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า

- ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) และได้รับการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานสากล เช่น มาตรฐาน UL (Underwriters Laboratories INC.), มาตรฐาน DIN, มาตรฐาน SMACNA เป็นต้น และบริษัทได้รับการรับรองระบบการบริหารคุณภาพ ISO 9001: 2008
- สร้างตราสินค้า (Brand) "Arrow" จนเป็นที่รู้จักกันทั่วไปในกลุ่มผู้รับออกแบระบบไฟฟ้า ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและเจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นระยะเวลานาน ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทภายใต้ตราสินค้า "Arrow" เป็นหนึ่งใน Vendor List ของโครงการรถไฟฟ้ามหานคร
- มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) ซึ่งสามารถคัดเลือกเกรดวัตถุดิบให้ตรงกับการใช้งานของสินค้า และบริษัทมีความได้เปรียบในราคาเนื่องจากการสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณมาก
- ได้รับความไว้วางใจจากทั้งภาครัฐและเอกชน โดยผลงานที่ผ่านมา เช่น สนามบินสุวรรณภูมิ, สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส สายสีลม, Airport Rail Link, อาคารการบินไทย, ศูนย์ราชการกรุงเทพฯ แจ้งวัฒนะ, ศูนย์การค้าเทสโก้โลตัส (ถ.สุขาภิบาล 1), ศูนย์การค้าบิ๊กซี (ธัญบุรี), อาคารคลังเก็บสินค้าดีทีเอสแอสเอ็ม 2, อาคารโรงงานโอสถสภา (จังหวัดอยุธยา), อาคารเอสพานาด, อาคาร Bliss Hotel, องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (TOT), โรงพยาบาลกรุงเทพ, โรงพยาบาลพญาไท ศรีราชา, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ รังสิต, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า ลาดกระบัง เป็นต้น (ตามรายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 3.5)
- บริษัทมีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง โดยลูกค้าหลักของบริษัทเป็นร้านค้าตัวแทนจำหน่ายประมาณกว่า 60 ร้านทั่วประเทศ รวมทั้งเป็นที่รู้จักในวงการรับเหมาก่อสร้าง
- มีเครื่องจักรที่ทันสมัยในสายการผลิต และมีกำลังการผลิตของท่อร้อยสายไฟฟ้ามากถึง 4 สายการผลิต โดยมีสายการผลิตที่ได้รับสิทธิประโยชน์จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) 1 สายการผลิต
- ในปี 2554 บริษัทได้รับสิทธิประโยชน์จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการผลิตท่อเหล็กร้อยสายไฟ 1 สายการผลิต การผลิตท่อเหล็กอ่อนกันน้ำ และการผลิตท่อประปา PPR โดยเริ่มใช้สิทธิเมื่อต้นปี 2555

โครงการในอนาคต

เพิ่มข้อมูลระยะเวลาโครงการ

บริษัทมีแผนขยายการผลิตสำหรับรองรับการเติบโตของโครงการในปี 2556 โดยใช้เงินจากการเสนอขายหุ้นจากประชาชนในครั้งนี้และเงินกู้จากสถาบันการเงิน ดังนี้

1. โครงการเพิ่มกำลังการผลิตในขั้นตอนตัดเหล็กและเตรียมวัตถุดิบ สำหรับรองรับการขยายตัวของตลาดท่อระบายอากาศและท่อก่อสร้าง โดยในโครงการนี้บริษัทมีแผนจะได้ซื้อที่ดินเพิ่มในบริเวณเดียวกับโรงงานเดิมอีกประมาณ 3.5 ไร่ [เมื่อเดือนตุลาคม 2555](#) เพื่อใช้ก่อสร้างขยายอาคารโรงงานจากเดิมอีกประมาณ 2,600 ตารางเมตร สำหรับติดตั้งเครื่องจักรสำหรับการตัดเหล็กที่ใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต ซึ่งคาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 30 ล้านบาทสำหรับที่ดินรวมถึงปลูกสร้าง และอีกประมาณ 10 ล้านบาทสำหรับเครื่องจักร โดยโครงการลงทุนดังกล่าวจะสามารถเพิ่มกำลังการผลิตท่อก่อสร้างและท่อระบายอากาศอีกกว่าร้อยละ 50 และเพิ่มช่องทางการขายเหล็กแผ่นหากกำลังการผลิตยังคงเหลือ [ซึ่งคาดว่าจะก่อสร้างโรงงานให้แล้วเสร็จในเดือนกันยายน 2556 และเริ่มผลิตในไตรมาส 4 ของปี 2556](#)

2. โครงการผลิตท่ออ่อนชนิดอลูมิเนียมพรอยส์ สำหรับงานระบบปรับอากาศและระบายอากาศ วัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประเภทผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยใช้เงินทุนสำหรับเครื่องจักร ประมาณ 5 ล้านบาท [คาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนเมษายน 2556 และเริ่มผลิตในเดือนพฤษภาคม 2556](#)

3. โครงการขยายกำลังการผลิตท่อเหล็กอ่อนกันน้ำร้อยสายไฟ ซึ่งปัจจุบันบริษัทเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศได้รับความเชื่อมั่นทั้งลูกค้าในและต่างประเทศ จำเป็นต้องขยายปริมาณการผลิตเพื่อรองรับตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วด้วยการลงทุนโดยใช้งบประมาณ 5 ล้านบาท สำหรับการสั่งซื้อเครื่องจักรในการหุ้ม PVC สำหรับท่อกันน้ำ ทำให้สามารถเพิ่มกำลังการผลิตอีกประมาณร้อยละ 25 หรือประมาณ 120 ตันต่อปี [คาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม 2556 และเริ่มผลิตในเดือนเมษายน 2556](#)

สรุปผลการดำเนินงาน

ปรับปรุงข้อมูลจากงวด 6 เดือนเป็น 9 เดือนปี 2555

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท่อร้อยสายไฟ (Electrical Conduit) ท่อระบายอากาศ (Duct) ท่อก่อสร้าง (Post-Tension Duct) และท่อประปา PP-R รวมถึงอุปกรณ์ข้อต่อต่างๆ โดยมีการจัดจำหน่ายทั้งภายในและต่างประเทศ ผ่านช่องทางการจำหน่ายทางตรงต่อผู้รับเหมาก่อสร้างและเจ้าของโครงการ และผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท แบ่งเป็น ตัวแทนจำหน่าย (Dealer), ผู้รับเหมาก่อสร้าง (Contractor), และเจ้าของโครงการ (Project Owner) ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท ถือเป็นวัสดุก่อสร้างที่จำเป็นในอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้น การเติบโตของรายได้จึงเป็นไปในทิศทางเดียวกับ อุตสาหกรรมดังกล่าว และด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยราคาที่เหมาะสม และมาตรฐานคุณภาพของผลิตภัณฑ์จากสถาบันภายในประเทศและต่างประเทศ ประกอบกับการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของผู้ใช้ เป็นปัจจัยที่มีส่วนผลักดันให้บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ผลการดำเนินงานในปี 2552 – ปี 2554 และงวด 6-9 เดือนแรกปี 2555 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมจำนวนเท่ากับ 446.17 ล้านบาท 531.88 ล้านบาท 681.60 ล้านบาท และ [586.80.369.43](#) ล้านบาท ตามลำดับ โดยรายได้รวมดังกล่าวแบ่งเป็น (1) รายได้จากการขายในปี 2552 – ปี 2554 และงวด 6-9 เดือนแรกปี 2555 จำนวนเท่ากับ 435.95 ล้านบาท 513.65 ล้านบาท 667.64 ล้านบาท และ [358.04572.90](#) ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.91 ร้อยละ 96.57 ร้อยละ 97.95 และร้อยละ [97.0097.63](#) ของรายได้รวมตามลำดับ มีอัตรากำไรสุทธิคิดเป็นร้อยละ 17.82 ในปี 2553 ร้อยละ 29.98 ในปี 2554 และร้อยละ [44.4711.85](#) สำหรับงวด 6-9 เดือนแรกปี 2555 รายได้จากการขายมีอัตรากำไรสุทธิอย่างต่อเนื่องเนื่องจากปริมาณการขายเพิ่มขึ้นเป็นหลักตามการเติบโตของธุรกิจก่อสร้างและโครงการอสังหาริมทรัพย์ (2) รายได้จากบริการในปี 2552 – ปี 2554 และงวด 6-9 เดือนแรกปี 2555 จำนวนเท่ากับ 5.67 ล้านบาท 8.44 ล้านบาท 7.08 ล้านบาท และ [2.604.46](#) ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.28 ร้อยละ 1.59 ร้อยละ 1.04 และร้อยละ [0.700.76](#) ของรายได้รวม ตามลำดับ รายได้จากบริการของกลุ่มบริษัทมีสัดส่วนไม่มาก เนื่องจากธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทคือการผลิตและจัดจำหน่าย โดยรายได้จากการบริการส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการบริการติดตั้งท่อระบายอากาศให้กับลูกค้าของบริษัท JSVT (3) รายได้อื่นในปี 2552 – ปี 2554 และงวด 6-9 เดือนแรกปี 2555 จำนวนเท่ากับ 4.52 ล้านบาท 9.80 ล้านบาท 6.88 ล้านบาท และ [8.499.43](#) ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.01 ร้อยละ 1.84 ร้อยละ 1.01 และร้อยละ [2.301.61](#) ของรายได้รวมตามลำดับ รายได้อื่น ได้แก่ รายได้จากการขายเศษเหล็กเศษวัสดุ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการขายสินทรัพย์ ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับปี 2552 – ปี 2554 และงวด 6-9 เดือนแรกปี 2555 จำนวน 27.86 ล้านบาท 53.18 ล้านบาท 53.20 ล้านบาท และ [45.4374.30](#) ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 6.24 ร้อยละ 10.00 ร้อยละ 7.81 และร้อยละ [42.3+12.66](#) ตามลำดับ ในปี 2553 บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 90.90 จากปี 2552 เนื่องจากค่าซ่อมแซมเครื่องจักรลดลง ทำให้กำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นประกอบกับค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจากที่ไม่มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มเติมจากปี 2552 และดอกเบี้ยจ่ายที่ลดลง ส่งผลให้กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้น สำหรับปี 2554 ถึงแม้บริษัทจะมีรายได้รวมเพิ่มขึ้น แต่ด้วยราคาเหล็กขุบสังกะสีซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักเพิ่มขึ้น ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทตามสื่อต่างๆ และค่าใช้จ่ายในการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ทำให้บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิลดลง บริษัทมีกำไรสุทธิใกล้เคียงกับปี 2553 แต่ด้วยรายได้รวมในปี 2554 มากกว่าปี 2553 ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิลดลง สำหรับงวด 6-9 เดือนแรกปี 2555 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าถึงร้อยละ [77.91](#) เนื่องจากสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบต่อรายได้ลดลง ราคาเหล็กซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักเริ่มมีการปรับตัวลดลงส่งผลให้กำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น ประกอบกับอัตรากำไรเงินได้นิติบุคคลลดลงเหลือร้อยละ 23 และบริษัทได้เริ่มใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากบัตรส่งเสริมการลงทุน BOI

สรุปฐานะการเงิน

ปรับปรุงข้อมูลจากงวด 6 เดือนเป็น 9 เดือนปี 2555

สินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2552 - ณ สิ้นปี 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 เท่ากับ 356.07 ล้านบาท 476.65 ล้านบาท 580.77 ล้านบาท และ [674.46645.41](#) ล้านบาท ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่อ้อยละ 60 ของสินทรัพย์รวมเป็นสินทรัพย์หมุนเวียน โดยสินทรัพย์หมุนเวียนที่สำคัญประกอบด้วย

(1) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ ณ สิ้นปี 2552 - ณ สิ้นปี 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 เท่ากับ 93.42 ล้านบาท 119.41 ล้านบาท 143.03 ล้านบาท และ [168-22202.03](#) ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.24 ร้อยละ 25.05 ร้อยละ 24.63 และ ร้อยละ [25-0531.30](#) ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ลูกหนี้การค้าของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น โดยลูกหนี้การค้าส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ที่ยังไม่ครบกำหนดชำระและลูกหนี้เกินกำหนดชำระไม่เกิน 3 เดือน คิดเป็นประมาณร้อยละ 95 ของลูกหนี้การค้ารวม โดยบริษัทมีระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ยในปี 2552 - ปี 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 เท่ากับ 79 วัน 73 วัน 69 วัน และ [73-68](#) วัน ตามลำดับ โดยระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ยดังกล่าวอยู่ในช่วงเครดิตเทอมในการชำระหนี้ที่ทางบริษัทให้แก่ลูกค้าคือ 60-90 วัน แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการจัดเก็บหนี้ที่ของบริษัท

(2) สินค้าคงเหลือ - สุทธิ ณ สิ้นปี 2552 - ณ สิ้นปี 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 มีจำนวนเท่ากับ 92.97 ล้านบาท 195.04 ล้านบาท 168.20 ล้านบาท และ [227-04186.92](#) ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.11 ร้อยละ 40.92 ร้อยละ 28.96 และร้อยละ [33-8428.96](#) ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยสินค้าคงเหลือส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 60 ของสินค้าคงเหลือรวมเป็นวัตถุดิบ ได้แก่ เหล็กชุบสังกะสีและเม็ดพลาสติก เนื่องจากวัตถุดิบส่วนใหญ่สั่งซื้อจากต่างประเทศ ดังนั้น เพื่อให้มีปริมาณวัตถุดิบเพียงพอต่อความต้องการใช้ในการผลิต เพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองด้านราคา และเพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ บริษัทจึงมีการสำรองวัตถุดิบค่อนข้างมากและมีการสั่งซื้อล่วงหน้าอย่างน้อยประมาณ 2 เดือน

ทั้งนี้ สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนของบริษัท ณ สิ้นปี 2552 - ณ สิ้นปี 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 เท่ากับ 155.77 ล้านบาท 158.86 ล้านบาท 259.77 ล้านบาท และ [265-76253.64](#) ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.75 ร้อยละ 33.33 ร้อยละ 44.73 และร้อยละ [39-5839.30](#) ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนของบริษัทประกอบด้วยสินทรัพย์ คือ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ ณ สิ้นปี 2552 - ณ สิ้นปี 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 มีมูลค่าสุทธิเท่ากับ 124.29 ล้านบาท 104.58 ล้านบาท 208.73 ล้านบาท และ [249-77223.24](#) ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 34.91 ร้อยละ 21.94 ร้อยละ 35.94 และร้อยละ [32-7334.59](#) ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นๆ ได้แก่ เงินฝากประจำสถาบันการเงินที่ติดภาระค้ำประกัน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนซึ่งได้แก่โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการดำเนินงานของบริษัท เป็นต้น

หนี้สิน ณ สิ้นปี 2552 - ณ สิ้นปี 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 มีจำนวนเท่ากับ 215.76 ล้านบาท 269.96 ล้านบาท 315.28 ล้านบาท และ [430-47357.50](#) ล้านบาท ตามลำดับ หนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในรูปของหนี้สินหมุนเวียน โดยหนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญประกอบด้วย (1) เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ณ สิ้นปี 2552 - ณ สิ้นปี 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 มีมูลค่าเท่ากับ 110.15 ล้านบาท 204.13 ล้านบาท 239.74 ล้านบาท และ [285-34241.80](#) ล้านบาท ตามลำดับ เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศในปริมาณมาก เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการใช้ในการผลิต ซึ่งบริษัทจะชำระเงินค่าวัตถุดิบจากต่างประเทศทันทีโดยใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินประเภททรัสต์รีซีที ทำให้บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นประเภทดังกล่าวในสัดส่วนที่สูง (2) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2552 - ณ สิ้นปี 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 มีมูลค่ารวมเท่ากับ 59.64 ล้านบาท 27.25 ล้านบาท 30.93 ล้านบาท และ [33-4842.86](#) ล้านบาท ตามลำดับ เจ้าหนี้การค้าดังกล่าวเป็นเจ้าหนี้การค้าในประเทศ โดยบริษัทได้รับ Credit Term จากเจ้าหนี้การค้าภายในประเทศประมาณ 30 วัน สำหรับการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศจะชำระเงินทันที โดยใช้เงินกู้ยืมประเภททรัสต์รีซีที (TR) เมื่อได้รับเอกสารการส่งสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายครบถ้วน ส่งผลให้บริษัทมีระยะเวลาในการชำระหนี้เฉลี่ยค่อนข้างสั้น (ไม่รวมเงินกู้ยืมประเภท TR) คือ เท่ากับ 36 วัน 23 วัน 11 วัน และ [44-10](#) วัน ณ สิ้นปี 2552 - ณ สิ้นปี 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 ตามลำดับ

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2552 - ณ สิ้นปี 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 มีมูลค่าเท่ากับ 140.24 ล้านบาท 206.69 ล้านบาท 265.49 ล้านบาท และ [240-99287.90](#) ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นทุกปี ประกอบกับการเพิ่มทุนในปี 2553 และปี 2554 เพื่อสร้างโรงงานใหม่และเพิ่มกำลังการผลิต บริษัทมีการจ่ายเงินปันผลในปี 2552 จำนวน 26.09 ล้านบาท และบริษัทไม่มีการจ่ายเงินปันผลในปี 2553 ทั้งนี้ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2555 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสม ณ สิ้นปี 2554 ให้แก่ผู้ถือหุ้นหุ้นละ 53 บาท เป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 69.93 ล้านบาท โดยบริษัทได้ดำเนินการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้กับผู้ถือหุ้นแล้วเมื่อวันที่ 10 กันยายน 2555 [เว้นแต่การจ่ายปันผลแก่บริษัท แอล เค ซินดิเคท จำกัด จำนวน 21.2 ล้านบาทเมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2555](#) (ตามรายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 12)

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ

1. ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบที่เปลี่ยนแปลงไปตามราคาตลาดโลก

วัตถุดิบสำคัญในการผลิต คือ เหล็กกล้าเคลือบสังกะสี ในปี 2552- 2554 บริษัทใช้เหล็กกล้าเคลือบสังกะสีคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 92 - 95 ของยอดรวมของการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด ดังนั้น ความผันผวนราคาเหล็กซึ่งเปลี่ยนแปลงไปตามราคาตลาดโลกมีผลกระทบต่อรายได้ ต้นทุน และอัตรากำไรสุทธิของบริษัท หากกรณีที่บริษัทไม่สามารถปรับราคาสินค้าเพิ่มตามราคาของวัตถุดิบที่มีการปรับตัวขึ้นได้ ปัจจุบันบริษัทสั่งซื้อเหล็กจากประเทศจีนเป็นหลัก โดยมีนโยบายการสั่งซื้อวัตถุดิบขั้นต่ำในสต็อกสำหรับการผลิตประมาณ 2 เดือนล่วงหน้า และไม่มีนโยบายการกักตุนเหล็กเพื่อเก็งกำไร บริษัทมีนโยบายการบริหารความเสี่ยงโดยกำหนดราคาขายให้มีส่วนต่างกำไรในระดับที่สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งหากราคาเหล็กมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทจะพิจารณาปรับราคาเพิ่มขึ้นตามราคาวัตถุดิบได้ นอกจากนี้ บริษัทจะตรวจสอบราคาเหล็กอย่างใกล้ชิด เพื่อคาดการณ์สถานการณ์และแนวโน้มของราคาและปริมาณความต้องการใช้เหล็กทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทและบริษัทย่อยจะจัดเก็บเหล็กให้น้อยที่สุดเมื่อพบว่าราคาเหล็กมีทิศทางแนวโน้มปรับตัวลดลง และจะสั่งเหล็กมากขึ้นกรณีราคาเหล็กมีทิศทางที่จะปรับตัวสูงขึ้น โดยอาศัยประสบการณ์และความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดหาเหล็กในการประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อวัตถุดิบและวางแผนการผลิตสินค้าได้อย่างเหมาะสม

ปรับปรุงข้อมูลความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่าย

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือบริษัท Trader รายใหญ่ผู้ส่งออกวัตถุดิบรายใหญ่

วัตถุดิบสำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย คือ เหล็กกล้าเคลือบสังกะสี ซึ่งบริษัทจะสั่งซื้อจากประเทศจีนเป็นหลักเนื่องจากมีราคาที่ถูกกว่าราคาในประเทศ โดยโรงงานผลิตเหล็กที่ประเทศจีนส่วนใหญ่จะไม่มีใบอนุญาตการส่งออกสินค้า ทำให้บริษัทจะต้องสั่งซื้อเหล็กผ่านบริษัทตัวแทนผู้จัดจำหน่ายหรือตัวแทนส่งออก (“ผู้จัดจำหน่าย”) โดยบริษัทได้สั่งซื้อวัตถุดิบจากบริษัทตัวแทนผู้จัดจำหน่ายหรือตัวแทนส่งออก (“ผู้จัดจำหน่าย” หรือ “Trader”) จากประเทศจีนจำนวน 3 รายเป็นหลัก เนื่องจากบริษัท Trader ผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวมีใบอนุญาตการส่งออกสินค้าออกและสามารถจัดหาวัตถุดิบได้ตามความต้องการของบริษัทได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดในราคาซื้อที่เหมาะสม และตั้งอยู่ใกล้แหล่งโรงงานผลิตเหล็ก ซึ่งในปี 2552 – ปี 2554 และ 6-9 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทได้สั่งซื้อจากบริษัท Trader ผู้จัดจำหน่ายรายหนึ่งจากประเทศจีน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.27 ร้อยละ 53.3 ร้อยละ 70.05 และร้อยละ 68.2669.29 ของยอดสั่งซื้อรวม ตามลำดับ ซึ่งเป็นสัดส่วนที่อยู่ในระดับของการพึ่งพิงบริษัท Trader ผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าว บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัท Trader ที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนส่งออกผู้จัดจำหน่ายเหล็กรายดังกล่าว และอาจขาดแคลนเหล็กในกรณีบริษัท Trader ผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าวไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบให้แก่บริษัทได้ตามกำหนด และบริษัทไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งอื่นเข้ามาทดแทนได้ทันแผนการผลิตสินค้าตามที่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า

อย่างไรก็ตาม บริษัท Trader ผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าวมิได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทแต่อย่างใด และมีประวัติการสั่งซื้อระหว่างกันเป็นระยะเวลานานกว่า 5 ปี โดยบริษัท Trader ผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้านำเข้า-ส่งออก รายใหญ่ และอยู่ภายใต้กลุ่มบริษัทที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในเมืองเทียนจิน โดยมีสินค้าหลากหลายมากกว่า 10,000 รายการ โดยเน้นสินค้าอุปโภคบริโภค และของใช้ในครัวเรือนทั่วไป อาทิ เสื้อผ้า เครื่องจานชาม สินค้าตกแต่งบ้าน งานฝีมือ เป็นต้น เป็นระยะเวลานานกว่า 40 ปี ครอบคลุมลูกค้ามากกว่า 100 ประเทศทั่วโลก นอกจากธุรกิจหลักดังกล่าว บริษัท Trader ยังเป็นตัวแทนในการนำเข้า-ส่งออกสินค้าวัตถุดิบอื่นๆ จากโรงงานผลิต เช่น เหล็ก ให้แก่ลูกค้าต่างประเทศ และเนื่องจากบริษัท Trader ผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวมีธุรกิจนำเข้าส่งออกเป็นระยะเวลานาน ทำให้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทเดินเรือหลายราย และสามารถอำนวยความสะดวกเรื่องการขนส่งให้แก่ลูกค้าได้ตามความต้องการและตรงเวลา

ทั้งนี้ บริษัทไม่ได้มีสัญญาผูกขาดการจัดซื้อวัตถุดิบผ่านบริษัท Trader ใดๆอย่างหนึ่ง เพื่อทำให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงาน ที่ผ่านมามีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตและบริษัท Trader ผู้ส่งออกเหล็กและไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ บริษัทมีความเชื่อมั่นว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากการสั่งวัตถุดิบจากบริษัท Trader ดังกล่าว

ถึงแม้ที่ผ่านมา บริษัทจะสั่งซื้อเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายรายหนึ่งมากขึ้นร้อยละ 50 อย่างไรก็ตาม การสั่งซื้อเหล็กของบริษัทจะติดต่อกับบริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นผู้เสนอสินค้าและราคาให้แก่บริษัทโดยตรง นอกจากนี้ บริษัทจะมีรายชื่อบริษัทโรงงานผู้ผลิตเหล็กหรือศูนย์บริการขายส่งเหล็ก(Trader หรือ Service Center) ในจีน เพื่อให้บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นผู้จัดซื้อและส่งสินค้าให้แก่บริษัท ทั้งนี้ บริษัทยังได้แต่งตั้งตัวแทนในประเทศจีนทำหน้าที่คัดเลือกผู้ผลิตและผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อนำเสนอแก่บริษัทอีกด้วย ตลอดจนทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบก่อนที่จะส่งออกจากประเทศจีนเพื่อให้ได้สินค้าตรงตามคำสั่งซื้อของบริษัท โดยบริษัทจะเปรียบเทียบราคาที่ดีที่สุด ทั้งนี้ บริษัทไม่ได้มีสัญญาผูกขาดการจัดซื้อวัตถุดิบกับรายใดรายหนึ่ง เพื่อทำให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงาน นอกจากนี้ บริษัทจะติดตามประเมินสถานการณ์ราคาเหล็กอย่างใกล้ชิด และวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้า ที่ผ่านมามีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายเหล็กและไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ บริษัทมีความเชื่อมั่นว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากการสั่งวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายเหล็กดังกล่าว

3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาตัวแทนนายหน้าชาวจีน

เพิ่มความเสี่ยงจากการพึ่งพาตัวแทนนายหน้าชาวจีน

ในการสั่งซื้อวัตถุดิบเหล็กจากประเทศจีน บริษัทพึ่งพาตัวแทนชาวจีน 2 ท่านในการทำหน้าที่ประสานงานติดต่อคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จำหน่ายวัตถุดิบในประเทศจีน โดยเฉพาะเขตมณฑลเทียนจินและเซียงไฮ้เพื่อนำเสนอราคาให้แก่บริษัท โดยบริษัทจะเปรียบเทียบคุณภาพและราคาที่เหมาะสม และเมื่อบริษัทตกลงสั่งซื้อเหล็กกับโรงงานที่ตัวแทนนายหน้าได้เสนอมา ตัวแทนนายหน้าจะประสานงานให้บริษัท Trader ดำเนินการสั่งซื้อและออกใบยืนยันการขาย (Sale Confirmation) มาให้บริษัท เมื่อบริษัทยืนยันการซื้อกับทางบริษัท Trader แล้วทางบริษัท Trader จะดำเนินการจัดส่งวัตถุดิบให้แก่บริษัท โดยตัวแทนดังกล่าวจะทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบสภาพวัตถุดิบซึ่งเป็นเหล็กม้วนและการบรรจุก่อนที่จะส่งออกจากประเทศจีน เพื่อให้ได้สินค้าที่ตรงตามคำสั่งซื้อของบริษัท ซึ่งการมีตัวแทนในจีนทำให้บริษัทสามารถเสาะหา (Sourcing) วัตถุดิบได้คล่องตัวในราคาที่ เป็นประโยชน์กับบริษัท โดยตัวแทนจะได้รับค่าจัดการเป็นสัดส่วนต่อมูลค่าสั่งซื้อ เหตุผลที่บริษัทเลือกซื้อเหล็กจากประเทศจีนเนื่องจากมีราคาถูกกว่าซื้อภายในประเทศ โดยถึงแม้ว่าจะมีค่าจัดการให้แก่ตัวแทนชาวจีนแต่ต้นทุนวัตถุดิบโดยรวมยังคงต่ำกว่าราคาเหล็กที่ซื้อผ่านบริษัทจัดจำหน่ายภายในประเทศ ดังนั้น หากตัวแทนชาวจีน 2 ท่านขอยกเลิกการทำงานที่ประสานงานติดต่อ คัดเลือกผู้ผลิต และตรวจสอบสภาพวัตถุดิบก่อนส่งให้บริษัท อาจทำให้บริษัทมีต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้น และคุณภาพของเหล็กที่ได้รับไม่ได้มาตรฐานได้ ซึ่งจะมีปัญหาการเคลมสินค้าคืนทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่าย ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นของบริษัทลดลง

อย่างไรก็ตาม ตัวแทนชาวจีนทั้งสองรายซึ่งเป็นผู้มีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจเหล็กเป็นอย่างดี โดยบริษัทมีนโยบายที่จะรักษาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีต่อไป และคณะกรรมการตรวจสอบจะมีการประเมินการทำงานของตัวแทนทุกไตรมาส โดยอาจจะมีการปรับเปลี่ยนค่าจัดการตามความเหมาะสมกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ปัจจุบัน บริษัทได้เริ่มหาแหล่งวัตถุดิบอื่นนอกเหนือจากประเทศจีน ซึ่งมีคุณภาพทัดเทียมกัน เช่น ประเทศอินเดีย ประเทศเวียดนาม เป็นต้น

3.4. ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องเงินทุนหมุนเวียน

ปรับปรุงข้อมูลจากงวด 6 เดือนเป็น 9 เดือนปี 2555

เนื่องจากตั้งแต่ปลายปี 2553 บริษัทมีแผนการผลิตท่อเหล็กสำหรับโรงงานใหม่ที่ได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI ประกอบกับการคาดการณ์ว่าจะได้งานเพิ่มขึ้นจากการเติบโตของโครงการอสังหาริมทรัพย์และงานโครงการรถไฟฟ้า จึงได้สั่งซื้อวัตถุดิบเหล็กเข้ามาจำนวนมาก ทำให้ปริมาณสินค้าคงเหลือของบริษัทและบริษัทย่อยคงเหลืออยู่ในสต็อกสูง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 และ ณ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทมีสินค้าคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงเท่ากับ 170.91 ล้านบาท และ 228.82188.74 ล้านบาท

ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.46 และร้อยละ [34.0829.24](#) ของสินทรัพย์รวม ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถบริหารจัดการสินค้าคงเหลือให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมกับประมาณการยอดขายและกำลังการผลิต อาจส่งผลให้บริษัทประสบปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน

ในเดือนมีนาคม ปี 2555 บริษัทเริ่มเปิดสายการผลิตจากโรงงานใหม่ จึงคาดว่าจะสามารถระบายวัตถุดิบที่ค้างในสต็อกได้เมื่ออัตราการใช้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้น โดยนโยบายการสั่งซื้อวัตถุดิบและสำรองสินค้าคงเหลือของบริษัทจะพิจารณาให้มีความเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบ และปริมาณงานที่ต้องส่งมอบให้แก่ลูกค้า ซึ่งในระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทยังไม่มีปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน โดยอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ 31 ธันวาคม 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 อยู่ที่ 1.10 เท่า และ [0.991.21](#) เท่า ตามลำดับ ซึ่งการระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนทั่วไปครั้งนี้ จะช่วยเสริมสภาพคล่องให้การขยายตัวธุรกิจเป็นไปได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีวงเงินสินเชื่อระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 400 ล้านบาท โดยมีวงเงินคงเหลือที่ยังไม่ได้เบิกใช้ประมาณ 158.20 ล้านบาท

4.5 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ปรับปรุงข้อมูลจากงวด 6 เดือนเป็น 9 เดือนปี 2555

เนื่องจากบริษัทสั่งซื้อวัตถุดิบประเภทเหล็กจากประเทศจีนในสัดส่วนประมาณกว่าร้อยละ 90 ของยอดซื้อวัตถุดิบรวม และมีการชำระเงินเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินบาท ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งหากเงินบาทปรับตัวอ่อนค่าลงจะทำให้บริษัทมีต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น โดยในปี 2554 บริษัทและบริษัทย่อยมีการสั่งซื้อวัตถุดิบต่างประเทศเป็นจำนวนเท่ากับ 348.55 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 92.73 ของมูลค่าสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดในปี 2554 และในงวด [6-9 เดือนแรกของปี 2555](#) บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบต่างประเทศเป็นจำนวนเท่ากับ [310.42235.43](#) ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ [92.9896.84](#) ของมูลค่าสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดในครึ่งปีแรกของปี 2555 และบริษัทมีรายได้จากการขายต่างประเทศเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐบางส่วนในปี 2554 และงวด 9 เดือนปี 2555 เท่ากับจำนวน [81.37](#) ล้านบาท และจำนวน [59.94](#) ล้านบาท ตามลำดับ โดยในอดีตบริษัทไม่ได้มีนโยบายการบริหารความเสี่ยงของความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทำให้ในปี 2553 มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 4.01 ล้านบาทและปี 2554 บริษัทมีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 5.76 ล้านบาท ดังนั้น ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2554 บริษัทเริ่มใช้นโยบายการป้องกันความเสี่ยงโดยการใช้สินเชื่อเพื่อการชำระค่าสินค้า: Trust Receipt (T/R) เป็นเงินบาททั้งหมด และได้ใช้วงเงินสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) บางส่วน เพื่อช่วยป้องกันความเสี่ยงได้ระดับหนึ่ง

ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 บริษัทและบริษัทย่อยได้รับการอนุมัติการใช้วงเงิน T/R และวงเงินสำหรับใช้ Forward Contract จากธนาคารเท่ากับ 235.00 ล้านบาท เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนที่อาจเกิดขึ้น โดย ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 บริษัทได้ใช้วงเงินนี้เป็นสกุลเงินบาทและไม่มีหนี้สินที่ไม่ได้ทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่บริษัททำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า บริษัทยังคงได้รับผลกระทบทางบัญชีจากอัตราแลกเปลี่ยนอันเนื่องมาจากที่รายการซื้อและชำระค่าวัตถุดิบและรายการขายและรับชำระเงินไม่ได้เกิดขึ้นงวดบัญชีเดียวกันกับวันที่บันทึกบัญชีและ/หรือวันที่ชำระหรือได้รับเงิน ทำให้ ณ วันปิดงวดบัญชีจะบันทึกค่าวัตถุดิบและรายได้จากการขายตามอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันปิดงวดนั้นๆ อาจทำให้เกิดผลกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างอัตราแลกเปลี่ยนที่บันทึกบัญชีกับอัตราแลกเปลี่ยนจ่ายให้แก่ลูกค้า

สำหรับงวด [6-9 เดือนแรกของปี 2555](#) บริษัทมีผลกำไรจากกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ [4.341.10](#) ล้านบาทเนื่องจาก บริษัทมีรายได้บางส่วนเป็นเงินตราต่างประเทศ และยังมีการสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงบางส่วน โดยบริษัทจะติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดตลอดเวลา เพื่อจะประเมินสถานการณ์และหาทางป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

5.6 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย

ปรับปรุงข้อมูลจากงวด 6 เดือนเป็น 9 เดือนปี 2555

ณ 31 ธันวาคม 2554 และ ณ 30 มิถุนายน-กันยายน 2555 บริษัทมีสินเชื่อระยะสั้นและระยะยาวคงค้างรวมเท่ากับ 261.90 ล้านบาท และ [303.59272.97](#) ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมระยะสั้นประเภททรัสต์รีซีพ (Trust Receipt) ซึ่งนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและชำระค่าวัตถุดิบจากต่างประเทศ ส่วนเงินกู้ยืมระยะยาวใช้เพื่อลงทุนในโรงงานและเครื่องจักร โดยอัตราดอกเบี้ยที่

ต้องชำระ คือ ตั้งแต่ร้อยละ MLR-1.75% ถึง MOR+1% ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวทั้งหมด ดังนั้น หากภาวะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพิ่มสูงขึ้น จะทำให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยจ่ายมากขึ้นด้วย

บริษัทจะลดความเสี่ยงโดยติดตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยอย่างสม่ำเสมอ โดยจะหาแหล่งเงินทุนจากตลาดทุนภายหลังการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เพื่อลดภาระการกู้ยืมเงินของบริษัทที่ได้ในการจ่ายชำระคืนหนี้บางส่วน ที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยผิดนัดชำระดอกเบี้ยกับธนาคาร

6-7. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจกำหนดนโยบายการบริหาร

ณ วันที่ 1 สิงหาคม 2555 กลุ่มนายเลิศชัย วงศ์ชัยสิทธิ์ (รวมบริษัทแอลเค ซินดิเคท จำกัด ซึ่งกลุ่มนายเลิศชัยถือหุ้นร้อยละ 97.50) ถือหุ้นรวมกันในบริษัทร้อยละ 76.56 ของทุนชำระแล้ว ถึงแม้ว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นลดลงเหลือร้อยละ 57.41 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว กลุ่มนายเลิศชัยยังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการบางส่วนหรือทั้งหมด เป็นต้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระ จำนวน 3 ท่านจากจำนวนกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน เข้าร่วมในการประชุมคณะกรรมการเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการและผู้บริหารบริษัท รวมถึงการพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้นว่าการบริหารงานภายในบริษัทจะเป็นไปอย่างไร้ข้อสงสัย

7-8. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

เพิ่มเรื่องเกณฑ์ที่ใช้ในการเข้าจดทะเบียน

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อันก่อนได้รับการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2555 และบริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอได้ตามเกณฑ์กำไรสุทธิจากگردำเนินงาน ยกเว้นคุณสมบัติการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 300 ราย บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่เป็นไปได้หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

สรุปข้อมูลหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

เพิ่มเรื่องเกณฑ์ที่ใช้ในการเข้าจดทะเบียน

ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 200 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เป็นทุนที่ชำระแล้ว 150.00 ล้านบาทโดยบริษัทจะทำการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 50 ล้านหุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.00 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้อันและจะเสนอขายต่อผู้บริหารและพนักงานบริษัทและบริษัทย่อยจำนวน 5.00 ล้านหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.50 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้อัน อย่างไรก็ตาม หากมีหุ้นเหลือจากการเสนอขายต่อผู้บริหารและพนักงานบริษัทและบริษัทย่อย ให้ส่วนที่เหลือทั้งหมดไปรวมเสนอขายต่อประชาชน

บริษัทมีความประสงค์ที่จะนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ตามเกณฑ์กำไรสุทธิจากگردำเนินงาน ภายหลังจากที่ได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และ

ตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้ไปใช้เพื่อการซื้อที่ดินและเครื่องจักรสำหรับขยายกำลังการผลิต เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน โดยหากมีเงินทุนส่วนที่เหลือ บริษัทจะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานต่อไป

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)