

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ช.ทวี ดอลลาเซียน จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “CTV-DOLL”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2537 โดยการร่วมทุนระหว่างบริษัทของครอบครัวทวีแสงสกุลไทย คือ บริษัท ขอนแก่น ช.ทวี (1993) จำกัด (“CTV-1993”) และบริษัทผู้ผลิตตัวถังรถบรรทุกและรถพ่วงชั้นนำจากประเทศเยอรมนี คือ DOLL Fahrzeugbau AG (“DOLL”) เพื่อประกอบธุรกิจออกแบบ ผลิต ประกอบตัวถังและติดตั้งระบบวิศวกรรมที่เกี่ยวกับตัวถังรถบรรทุก รถพ่วง และรถขนส่งเพื่อการพาณิชย์ ด้วยทุนจดทะเบียน 10.00 ล้านบาท โดย CTV-1993 และกลุ่มผู้ถือหุ้นฝ่ายไทย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 74 ของทุนจดทะเบียน และ DOLL ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 26 ของทุนจดทะเบียน

ในปี 2548 บริษัทฯ ได้ร่วมทุนกับนักธุรกิจชาวฝรั่งเศสก่อตั้ง “บริษัท ช.ทวี เทอร์โมเทค จำกัด” (“CTV-TMT”) ด้วยทุนจดทะเบียน 10.00 ล้านบาท โดย CTV-DOLL ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 80 ของทุนจดทะเบียน และนักธุรกิจชาวฝรั่งเศสถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียน เพื่อประกอบธุรกิจออกแบบ ผลิต ประกอบและติดตั้งตู้บรรทุกห้องเย็นไฟเบอร์กลาสน้ำหนักเบา สำหรับรถขนส่งสินค้า อาหารสดและแห้ง เพื่อรักษาคุณภาพสินค้าจนถึงปลายทาง ทั้งด้านรูปร่าง คุณภาพ ตลอดจนคุณสมบัติของสินค้า ให้คงอยู่ในสภาพเดียวกันกับก่อนทำการขนส่ง ปัจจุบัน CTV-DOLL ถือหุ้น CTV-TMT ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน

บริษัทฯ ได้แบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการออกเป็น 3 กลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน (Standard Product) หมายถึง กลุ่มรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วงทั่วไป ที่ลูกค้าสั่งซื้อเพื่อนำไปใช้ขนส่งสินค้าตามความต้องการเฉพาะ มีทั้งรถที่ใช้เพื่อการบรรทุกสินค้าอย่างเดียวโดยไม่ต้องการระบบวิศวกรรมที่มีเทคโนโลยีซับซ้อน หรือผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งผลิตตามแบบมาตรฐานของบริษัทฯ อาทิ รถบรรทุกมาตรฐาน, งานติดตั้งระบบ NGV, งานขึ้นรูปและประกอบตู้โลหะ, งานถ่ายถอดเทคโนโลยี เป็นต้น
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ (Special Design Product) หมายถึง กลุ่มรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง ที่ต้องการออกแบบพิเศษตามความต้องการใช้งานของลูกค้า ผลิตภัณฑ์ที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีที่สลับซับซ้อน ต้องการระบบวิศวกรรมที่แม่นยำในการใช้งาน อาทิ รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน (Catering Hi-loaders Truck), รถบันไดขึ้นเครื่องบิน, รถบันไดกู้ภัย, รถติดตั้งอุปกรณ์สนับสนุนภาคพื้นดินอื่นๆ (ซึ่งรวมเรียกว่ารถสนับสนุนภาคพื้นดินภายในสนามบิน (Ground Support Equipment : GSE)), รถดับเพลิงและรถกู้ภัย, ยานยนต์สำหรับกองทัพ, งานซ่อมบำรุงและปรับปรุงรถไฟ, รถพ่วง และรถกึ่งพ่วงพิเศษ เป็นต้น
3. กลุ่มบริหารโครงการและงานบริการ (Project Management and Services) หมายถึง กลุ่มงานบริการพิเศษที่บริษัทฯ ได้ผสานเทคโนโลยีด้านวิศวกรรมระดับสากลเข้ากับการบริหารอย่างมืออาชีพด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของผู้บริหารและทีมงาน ทั้งด้านงานวิศวกรรมและด้านการบริหารที่สั่งสมมานาน จนบริษัทฯ สามารถนำเสนอบริการด้านการบริหารโครงการขนาดใหญ่ให้แก่ลูกค้าได้ ปัจจุบันบริษัทฯ มีการให้บริการ 2 โครงการ คือ ที่ปรึกษาโครงการสร้างเรือตรวจการไกลฝั่ง (OPV) และ โครงการบริการงานซ่อมบำรุงและศูนย์ซ่อมสำหรับบริษัท ลินฟอกซ์ ทรานสปอร์ต (ประเทศไทย) จำกัด (“Linfox”) และโครงการของ Tesco-Lotus

บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกลุ่มผู้ถือหุ้น โดยคุณสุรเดช ทวีแสงสกุลไทย ซึ่งเป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ และปัจจุบันยังคงเป็นกรรมการและผู้บริหารหลัก ได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ทั้งหมดในส่วนของ CTV-1993 นับตั้งแต่ปี 2545 เป็น

ต้นมา และบริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทุนจนปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 180.00 ล้านบาท มีทุนชำระแล้วจำนวน 130.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 520.00 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยทุนจดทะเบียนส่วนที่ยังไม่ออกและเรียกชำระจำนวน 50.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200.00 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท บริษัทฯ จะเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: "IPO") และจะดำเนินการยื่นคำขออนุญาตนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ต่อไป

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นผู้นำในการออกแบบ สร้างสรรค์ ผลิต และเป็นผู้ผสานเทคโนโลยีด้านวิศวกรรมระดับโลก เข้ากับการจัดการอย่างมืออาชีพ เพื่อมุ่งสู่ความเป็นเลิศ (The Engineering and Management Integrator) โดยจะเป็นผู้ร่วมสร้างและเพิ่มอำนาจการแข่งขันให้ประเทศไทยเป็นผู้นำในการสร้างนวัตกรรมเทคโนโลยีระบบราง โลจิสติกส์ และอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ

ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

รายได้รวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในงวดบัญชีปี 2552-2554 เท่ากับ 955.69 ล้านบาท 666.30 ล้านบาท และ 669.35 ล้านบาท ตามลำดับ และงวด 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้รวม 467.41 ล้านบาท โดยหากพิจารณาตามประเภทรายได้ สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงได้ ดังนี้

1. รายได้ตามสัญญา ประกอบด้วย รายได้จากจากรับจ้างออกแบบ ผลิตติดตั้งและติดตั้งระบบวิศวกรรมที่เกี่ยวกับยานยนต์เพื่อการพาณิชย์ โดยมีผลิตภัณฑ์อยู่ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน (Standard Product) และผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ (Special Design Product) และรายได้จากการรับบริหารโครงการ (Project Management and Services) สำหรับรายได้จากการรับจ้างออกแบบ ผลิต และติดตั้งตู้บรรจุทุกห้องเย็นไฟเบอร์กลาส น้ำหนักเบา ของบริษัทย่อยจะถูกนับรวมเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน

ปี 2552-2554 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้ตามสัญญาสูงที่สุดจากผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษมาโดยตลอด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 63.5 ร้อยละ 48.0 และร้อยละ 57.1 ตามลำดับ โดยบริษัทฯ มีการรับจ้างผลิตรถสำหรับกองทัพจำนวนรวมทั้งสิ้น 506 คัน ซึ่งส่วนใหญ่มีการรับรู้รายได้ในปี 2552 ส่งผลให้รายได้ของผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษประเภทยานยนต์สำหรับกองทัพมีสัดส่วนสูงที่สุด รองลงมาคือรถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน และรถดับเพลิง-รถกู้ภัยตามลำดับ แต่นับตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นมา บริษัทฯ ทำการตลาดเน้นการรับงานรถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบินมากขึ้น เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ มีความชำนาญเป็นพิเศษ มีการออกแบบให้หลากหลายเพื่อรองรับเครื่องบินทุกแบบและทุกขนาดความจุผู้โดยสาร มีการพัฒนาเทคโนโลยีและกระบวนการผลิตให้รวดเร็วยิ่งขึ้น จนได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าธุรกิจการบินจากหลายประเทศทั่วโลก อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้ออกแบบและพัฒนารถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบินแอร์บัส A380 ได้สำเร็จ ซึ่งเป็นเครื่องบินลำใหญ่ที่สุดในปัจจุบัน ที่ต้องอาศัยความรู้ทางวิศวกรรมและเทคโนโลยีของงานระบบวิศวกรรมที่แม่นยำ บริษัทฯ ถือเป็นผู้ผลิต 1 ใน 2 รายของโลกที่สามารถผลิตได้ โดยในปี 2555 บริษัทฯ มียอดขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นอันดับหนึ่งของโลก ดังนั้นนับตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นมา รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบินสร้างรายได้เป็นอันดับหนึ่งของผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษมาอย่างต่อเนื่อง ในส่วนของยานยนต์สำหรับกองทัพ บริษัทฯ ได้ทำการส่งมอบรถส่วนที่เหลือทั้งหมดให้แก่กองทัพในปี 2553 และยังไม่ได้รับงานใหม่เพิ่มอีก สำหรับรถดับเพลิง-รถกู้ภัย บริษัทฯ มียอดรายได้จากผลิตภัณฑ์ประเภทดังกล่าวลดลงมาโดยตลอด จนในปี 2555 ไม่มีการขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวสาเหตุหลักเนื่องมาจากความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ต่ำกว่าคู่แข่งโดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคา จากปัจจัยเรื่องอัตราภาษีนำเข้าของวัสดุอุปกรณ์และส่วนประกอบ ซึ่งเกือบทั้งหมดจะต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดี กอปรกับราคาขายต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวค่อนข้างจะสูงมาก บริษัทฯ จึงมีนโยบายที่จะเน้นทำการตลาดในผลิตภัณฑ์ที่มีความเชี่ยวชาญเป็นพิเศษมากขึ้นแทน

ปี 2552-2554 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้ตามสัญญาจากกลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.4 ร้อยละ 11.0 และร้อยละ 28.5 ตามลำดับ โดยมีผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายประกอบด้วยรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วงที่ลูกค้าต้องการความเป็นพิเศษ เช่น สามารถขนส่งสินค้าขนาดใหญ่มากเป็นพิเศษ ขนส่งสินค้าที่มีน้ำหนักมากเป็นพิเศษ เป็นต้น ซึ่งจะต้องอาศัยการออกแบบและเทคโนโลยีด้านงานระบบวิศวกรรมที่ล้ำสมัย ซึ่งบริษัทฯ ได้สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่นในเรื่องดังกล่าว และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในตัวผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างมาก ผลิตภัณฑ์หลักอีกประเภทหนึ่งในกลุ่มนี้คือ ตู้ห้องเย็นไฟเบอร์กลาสน้ำหนักเบา ซึ่งผลิตและทำการตลาดโดยบริษัทย่อย ก็เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราการเติบโตของยอดขายได้มาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นมา

สำหรับรายได้กลุ่มบริหารโครงการตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในการรับจ้างบริหารโครงการและเป็นที่ปรึกษาในการสร้างเรือตรวจการไกลฝั่ง ของกองทัพเรือ โดยร่วมกับบริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด เริ่มมีรายได้ในปี 2552 จำนวน 106.45 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.0 ของรายได้รวมตามสัญญา และรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นในปี 2553 จำนวน 243.08 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.0 ของรายได้รวมตามสัญญา หลังจากนั้นตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมารายได้ดังกล่าวทยอยลดลงเรื่อยๆ เนื่องจากโครงการมีความคืบหน้าไปมากจนเกือบเสร็จสมบูรณ์แล้ว

ในงวด 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ยังคงมีสัดส่วนรายได้ตามสัญญาจากผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษร้อยละ 61.3 ของรายได้รวมตามสัญญา ซึ่งมากกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐานที่มีสัดส่วนร้อยละ 38.3 ของรายได้รวมตามสัญญา โดยประเภทของผลิตภัณฑ์ที่มีรายได้สูงสุดเรียงตามลำดับ คือ รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน, ตู้ห้องเย็นไฟเบอร์กลาสน้ำหนักเบา และรถบรรทุก รถพ่วง-กึ่งพ่วง ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 61.3 ร้อยละ 23.2 และร้อยละ 15.1 ของรายได้รวมตามสัญญาตามลำดับ และมีรายได้จากกลุ่มบริหารโครงการจำนวน 1.54 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.4 ของรายได้รวมตามสัญญา ซึ่งเป็นงานบริหารโครงการเรือตรวจการไกลฝั่ง

2. รายได้จากการขายและการให้บริการ รายได้จากการขาย ประกอบด้วย การขายอะไหล่ (spare part) บางประเภทที่บริษัทฯ จำเป็นต้องสั่งนำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตงานของลูกค้าเป็นปกติอยู่แล้ว โดยส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 80 เป็นการขายอะไหล่ให้กับลูกค้าต่างประเทศที่สั่งผลิตรถจากบริษัทฯ โดยเฉพาะรถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน และส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 20 เป็นการขายให้แก่ลูกค้าในประเทศ รายได้จากการขายยังประกอบด้วยการขายสินค้าตัวอย่าง (รถต้นแบบ) หรือการขายสินค้าในสต็อก เป็นต้น รายได้จากการให้บริการมาจากการให้บริการรับซ่อมผลิตภัณฑ์ โดยส่วนใหญ่จะซ่อมให้เฉพาะรถของลูกค้าหลังหมดระยะเวลาประกันซึ่งสั่งซื้อจากบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยเท่านั้น ซึ่งโดยปกติบริษัทฯ จะรับประกันสินค้าให้เฉลี่ย 1 ปี โดยในปี 2552-2554 และงวด 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้จากการขายและรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 71.96 ล้านบาท 73.75 ล้านบาท 32.50 ล้านบาท และ 34.60 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.53 ร้อยละ 11.07 ร้อยละ 4.86 และร้อยละ 7.40 ของรายได้รวม ตามลำดับ
3. รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ค่าบริการ, รายได้ค่าเช่า, ดอกเบี้ยรับ, กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น ปี 2552-2554 และงวด 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้อื่นเท่ากับ 23.14 ล้านบาท 39.32 ล้านบาท 33.06 ล้านบาท และ 18.59 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.42 ร้อยละ 5.90 ร้อยละ 4.94 และร้อยละ 3.98 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ในอนาคตรายได้ดอกเบี้ยรับจะลดลงไป เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อย รับชำระคืนหนี้เงินให้กู้ยืมแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องทั้งหมดเป็นที่เรียบร้อยแล้วตั้งแต่เดือนธันวาคม ปี 2555 และไม่มียกเว้นนโยบายที่จะให้กู้แก่บุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลอื่น ยกเว้นเป็นการให้กู้แก่บริษัทย่อยเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

ในงวดบัญชีปี 2552-2554 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีต้นทุนงานตามสัญญาเท่ากับ 785.62 ล้านบาท 537.69 ล้านบาท และ 519.29 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82.21 ร้อยละ 80.70 และร้อยละ 77.58 ของรายได้รวมตามลำดับ และมีต้นทุนขายและต้นทุนการให้บริการเท่ากับ 62.07 ล้านบาท 61.33 ล้านบาท และ 31.16 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.49 ร้อยละ 9.20 และร้อยละ 4.66 ของรายได้รวม ตามลำดับ สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีต้นทุนงานตามสัญญาเท่ากับ 338.06 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 72.32 ของรายได้รวม และมีต้นทุนขายและต้นทุนการให้บริการเท่ากับ 23.31 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.99 ของรายได้รวม

ในงวดบัญชีปี 2552-2554 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 108.00 ล้านบาท 67.28 ล้านบาท และ 118.90 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 11.30 ร้อยละ 10.10 และร้อยละ 17.76 ของรายได้รวมตามลำดับ จากข้อมูลจะพบว่าอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ มีทิศทางปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี เนื่องจากบริษัทฯ มุ่งเน้นทำการตลาดสำหรับสินค้าที่มีความชำนาญเป็นพิเศษ กอปรกับการบริหารจัดการต้นทุนการผลิตเพื่อคงความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย กำไรขั้นต้นเท่ากับ 106.05 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.69 ของรายได้รวม

ในงวดบัญชีปี 2552-2554 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเท่ากับ 71.82 ล้านบาท 70.81 ล้านบาท และ 83.51 ล้านบาท ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเล็กน้อยในปี 2554 เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการส่งมอบสินค้าไปยังลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะการขายรถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน

สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเท่ากับ 71.43 ล้านบาท

ในปี 2552-2554 และงวด 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 59.32 ล้านบาท 35.79 ล้านบาท 68.45 ล้านบาท และ 53.21 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงานต่อรายได้เท่ากับร้อยละ 6.21 ร้อยละ 5.37 ร้อยละ 10.23 และร้อยละ 11.38 โดยตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทฯ มีการปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจโดยเน้นทำการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ มีความชำนาญ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต่ออาศัยเทคโนโลยีที่ทันสมัย อาทิ รถลำเลียงอาหารสำหรับเครื่องบิน รถพวง-กึ่งพวงออกแบบพิเศษสำหรับหน่วยงานการไฟฟ้า เป็นต้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีอัตราการทำการกำไรต่อหน่วยได้เพิ่มขึ้น และมีกำไรจากการดำเนินงานอยู่ในระดับสูงกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวม

ในปี 2552-2554 และงวด 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีต้นทุนทางการเงินเท่ากับ 39.88 ล้านบาท 42.06 ล้านบาท 41.35 และ 29.73 ล้านบาท ตามลำดับ ต้นทุนทางการเงินดังกล่าวเกิดจากการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีภาระหนี้เงินกู้กับสถาบันการเงินจำนวนมาก เนื่องจากมีความจำเป็นต้องใช้วงเงินสินเชื่อที่เกี่ยวกับการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์และส่วนประกอบจากต่างประเทศค่อนข้างมาก โดยเฉพาะภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้นซึ่งในปี 2552 มีจำนวน 403.68 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นมาอย่างต่อเนื่องจนถึง ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินถึง 504.31 ล้านบาท และมีวงเงินสินเชื่อเพื่อการค้ารูปแบบต่างๆ อีกจำนวนมาก ซึ่งส่งผลให้มีดอกเบี้ยจ่ายและค่าธรรมเนียมธนาคารค่อนข้างสูงในแต่ละปี ทั้งนี้ ภายหลังจากที่บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว คาดว่าจะสามารถลดภาระต้นทุนทางการเงินให้ลดลงได้ รวมทั้งบริษัทฯ มีโอกาสที่จะระดมทุนผ่านเครื่องมือทางการเงินผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ ในอนาคต

ในงวดบัญชีปี 2552 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิและกำไรเบ็ดเสร็จรวม (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) เท่ากับ 13.20 ล้านบาท งวดบัญชีปี 2553 มีผลขาดทุนสุทธิ (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) เท่ากับ 4.13 ล้านบาท และงวดบัญชีปี 2554 มีกำไรสุทธิและกำไรเบ็ดเสร็จรวม (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) เท่ากับ 19.16 ล้านบาท สาเหตุที่ในปี

2553 บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานขาดทุน สาเหตุหลักเนื่องจากผลกระทบจากปัญหาวิกฤตทางการเมืองในประเทศ ทำให้โครงการของลูกค้านำบางส่วนมีการชะลอโครงการออกไป รายได้ในปี 2553 จึงไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ในปี 2552-2554 บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิ (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) ร้อยละ 1.38 ร้อยละ -0.62 และร้อยละ 3.59 ของรายได้รวม ตามลำดับ

สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิและกำไรเบ็ดเสร็จรวม (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) เท่ากับ 19.16 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 4.10 ของรายได้รวม อัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพิ่มขึ้นมาโดยตลอด เนื่องจากสาเหตุหลักคือ การปรับกลยุทธ์การดำเนินงานธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีความสามารถในการทำกำไรที่ดีขึ้น

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีอัตราผลตอบแทนส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2552-2554 เท่ากับร้อยละ 37.81 ร้อยละ -9.28 และร้อยละ 35.52 ตามลำดับ โดยบริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้น (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) เท่ากับ 31.53 ล้านบาท 57.40 ล้านบาท และ 77.78 ล้านบาท ตามลำดับ

สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2555 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีอัตราผลตอบแทนส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 29.25 มีส่วนของผู้ถือหุ้น (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) เท่ากับ 96.94 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ของปี 2552 – 2554 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 727.48 ล้านบาท 741.42 ล้านบาท และ 745.14 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2555 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 799.69 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ของปี 2552 – 2554 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีหนี้สินรวมเท่ากับ 693.04 ล้านบาท 683.25 ล้านบาท และ 667.36 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2555 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีหนี้สินรวมเท่ากับ 702.75 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ของปี 2552 – 2554 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่เท่ากับ 31.53 ล้านบาท 57.40 ล้านบาท และ 77.78 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2555 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่เท่ากับ 96.94 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเท่ากับ 130.00 ล้านบาท มีส่วนลดจากการเพิ่มสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยเท่ากับ 5.63 ล้านบาท มีขาดทุนสะสมคงเหลือเท่ากับ 27.43 ล้านบาท

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ณ สิ้นปี 2552 - 2554 และสำหรับงวด 9 เดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 เท่ากับ 21.98 เท่า 11.90 เท่า และ 8.58 เท่า และ 7.25 เท่า ตามลำดับ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงอย่างต่อเนื่อง สาเหตุมาจากการที่บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนชำระแล้วในปี 2553 อีกจำนวน 30 ล้านบาท เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนธุรกิจ และมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วในปี 2554 อีกจำนวน 10 ล้านบาท เพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขการขอบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน กอปรกับการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิจากผลการดำเนินงานในปี 2554 และงวด 9 เดือนของปี 2555

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ สิ้นปี 2554 เท่ากับ 0.85 เท่า ซึ่งอยู่ในระดับใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา แต่ ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอัตราส่วนสภาพคล่องลดลงเหลือ 0.74 เท่า เนื่องจากสินทรัพย์หมุนเวียนลดลง จากการลดลงของรายการลูกหนี้การค้า มูลค่างานเสร็จที่ยังไม่ได้เรียกเก็บจากลูกค้า เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ และลูกหนี้อื่น แต่มีรายการสินค้าคงเหลือและสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้นมา แต่ขณะเดียวกันหนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้น จากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เจ้าหนี้การค้า และหนี้สินหมุนเวียนอื่น

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานในปี 2552 - 2554 และสำหรับงวด 9 เดือนแรก ปี 2555 เท่ากับ 228.14 ล้านบาท 106.57 ล้านบาท 39.67 ล้านบาท และ 94.07 ล้านบาท ตามลำดับ

ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1) ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้

เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้หลักจากการรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) จากหน่วยงานเอกชน ทั้งในประเทศและต่างประเทศ อาทิ คริวการบินที่ให้บริการสายการบินนานาชาติ เช่น สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์, ฮองกง, เกาหลี, จีน เป็นต้น และคริวการบินในประเทศ เช่น คริวการบินไทย, คริวการบินกรุงเทพ, คริวการบินภูเก็ต เป็นต้น รวมทั้งลูกค้ากลุ่มธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ รวมทั้งหน่วยงานราชการ อาทิ กองทัพบก กองทัพเรือ กองทัพอากาศ การรถไฟแห่งประเทศไทย การไฟฟ้าฝ่ายผลิต การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง เป็นต้น โดยมีลักษณะการรับงานโดยตรงจากผู้ว่าจ้างเป็นสัญญาว่าจ้างในการผลิต ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ เนื่องจากเมื่อบริษัทฯ ส่งมอบสินค้าที่ผลิตเสร็จหรือให้บริการบริหารโครงการให้กับลูกค้าเรียบร้อยแล้ว แต่ยังไม่มีคำสั่งซื้อ (Order) ใหม่ หรือยังไม่มีการจ้างใหม่จากลูกค้าเข้ามารองรับ รายได้ของบริษัทฯ ก็อาจจะลดลงในขณะที่บริษัทฯ ยังคงมีภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เป็นค่าใช้จ่ายประจำหรือค่าใช้จ่ายคงที่ อาทิ ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ต้นทุนทางการเงิน เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2552-2554 และช่วง 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้ตามสัญญาเท่ากับ 883.73 ล้านบาท 592.56 ล้านบาท 636.85 ล้านบาท และ 432.81 ล้านบาท ตามลำดับ

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงไว้ โดยตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้ใช้นโยบายการบริหารงบประมาณ (Budgeting) โดยการจัดทำและกำหนดเป้าหมายงบประมาณรายปี (Yearly Budgeting) ซึ่งจะช่วยให้ทราบถึงเป้าหมายรายได้ ค่าใช้จ่าย และคาดการณ์ผลกำไรในแต่ละปี ฝ่ายบัญชีจะเป็นผู้รวบรวมข้อมูลและนำเสนอต่อผู้บริหารในระดับคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณากำหนดเป็นงบประมาณรายปี รวมทั้งใช้ประกอบการติดตามและเปรียบเทียบผลการดำเนินงานเป็นประจำทุกเดือน ผ่านการประชุมประจำเดือนของทุกฝ่ายงาน และจะรวบรวมนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร (Management Review) เป็นประจำทุกไตรมาส เพื่อให้ผู้บริหารฝ่ายขายและผู้บริหารระดับสูงสามารถนำข้อมูลไปวิเคราะห์และวางแผนการรับงานหรือติดต่อประมุขงานโครงการใหม่ได้ให้สอดคล้องกับงานที่ทยอยจบ เพื่อให้มีสัญญาว่าจ้างในการผลิตและสัญญาจ้างบริหารโครงการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะส่งผลให้สามารถลดความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้

2) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มอุตสาหกรรมในวงจำกัด

เนื่องจากรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา เกิดจากการขายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ (Special Product) โดยเฉพาะสินค้าประเภท รถสนับสนุนภาคพื้นดินภายในสนามบิน (Ground Support Equipment ("GSE")) เช่น รถลำเลียงอาหารขึ้นเครื่องบิน (Catering Hi-loaders Truck) เป็นต้น โดยในปี 2552-2554 และช่วง 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากกลุ่มสินค้า GSE ในสัดส่วนร้อยละ 19.2 ร้อยละ 25.6 ร้อยละ 56.6 และร้อยละ 61.3 ของรายได้รวมตามสัญญา ในแต่ละปีตามลำดับ ซึ่งลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้ากลุ่มดังกล่าวอยู่ในธุรกิจคริวการบินและกลุ่มอุตสาหกรรมการบิน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มอุตสาหกรรมในวงจำกัด หากอุตสาหกรรมการบินประสบปัญหาคือจำนวนผู้โดยสารทางเครื่องบินมีแนวโน้มลดลงอย่างมีนัยสำคัญ หรือลูกค้ากลุ่มธุรกิจคริวการบินเปลี่ยนไปสั่งซื้อสินค้าจากคู่แข่งรายอื่นไม่ว่าจะเป็นปัจจัยด้านคุณภาพสินค้า ราคาสินค้า หรือปัญหาคุณภาพการบริการ จนส่งผลให้กลุ่มลูกค้าดังกล่าว

สั่งซื้อสินค้าลดลงหรือไม่ติดต่อสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ อีกต่อไป ย่อมจะเกิดผลกระทบต่อการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็มีความมั่นใจว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวมากนัก เนื่องจากบริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างมากกับนโยบายในการรักษาคุณภาพสินค้าตามมาตรฐานสากล เน้นการให้บริการหลังการขายที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ มีการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รายได้จากกลุ่มสินค้า GSE ที่มีอัตราเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปีถือเป็นสิ่งที่พิสูจน์ความพึงพอใจของลูกค้าต่อคุณภาพสินค้าและคุณภาพการบริการที่มีต่อบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี กอปรกับบริษัทฯ มีความหลากหลายของประเภทสินค้าทั้งในกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษ และกลุ่มผลิตภัณฑ์มาตรฐาน รวมทั้งมีการขยายธุรกิจด้านการรับจ้างบริหารโครงการต่างๆ เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้กลุ่มอื่นให้มากขึ้นและให้เกิดความเหมาะสม ลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มอุตสาหกรรมที่จำกัดได้

3) ความเสี่ยงจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ

จากเหตุการณ์อุทกภัยในช่วงไตรมาส 3 ถึงไตรมาส 4 ของปี 2554 รวมถึงภัยทางธรรมชาติอื่นๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อโรงงาน และการผลิตสินค้าของบริษัทฯ ได้ เนื่องจากด้านหลังของโรงงานมีส่วนที่ติดกับแม่น้ำ ซึ่งถ้ามีฝนตกลงมาเป็นระยะเวลาติดต่อกัน อาจทำให้น้ำเอ่อล้นเข้ามาในเขตพื้นที่โรงงาน และก่อให้เกิดความเสียหายต่อโรงงาน เครื่องจักร หรือวัสดุเพื่อใช้ประกอบสินค้าได้ ทั้งนี้ ความเสียหายของเครื่องจักร และความเสียหายของวัสดุอุปกรณ์ จะทำให้ระยะเวลาในการผลิตเพิ่มขึ้นและการส่งมอบสินค้าล่าช้าออกไป ซึ่งบริษัทฯ อาจจะมี ความเสียหายจากค่าปรับการส่งมอบล่าช้าจากลูกค้า

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความเสียหายที่เกิดจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ โดยเฉพาะปัญหาอุทกภัยจากภาวะน้ำหลากหรือภาวะน้ำท่วม ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้ทำประกันภัยครอบคลุมภัยน้ำท่วม รวมทั้งลงทุนทำรั้วคอนกรีตรอบโรงงาน พังกันน้ำ และลงทุนเรื่องระบบระบายน้ำป้องกันน้ำท่วม อาทิ การขุดลอกบ่อเก็บกักน้ำ การขุดลอกท่อ และเพิ่มท่อระบายน้ำ เป็นต้น เพื่อป้องกันน้ำท่วมขังภายในบริเวณโรงงาน การก่อสร้างรั้วคอนกรีตและระบบระบายน้ำจัดทำเรียบร้อยแล้วในปี 2555

2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบที่เป็นวัตถุดิบหลัก

บริษัทฯ อาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบต่างๆ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตของบริษัทฯ โดยเฉพาะกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษประเภท รถสนับสนุนภาคพื้นดินภายในสนามบิน และรถดับเพลิง-กู้ภัย ซึ่งมีส่วนประกอบต่างๆ มากกว่า 100 ชิ้นส่วน โดยบางรายการจะต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ ส่งผลให้มีความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาจากปัจจัยต่างๆ เพิ่มขึ้น เช่น ราคาตลาดของสินค้า อัตราแลกเปลี่ยน อัตราภาษีนำเข้า ค่าธรรมเนียมพิเศษ (Surcharge) เป็นต้น ความผันผวนของราคาวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบดังกล่าวถือเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการทุกรายรวมทั้งบริษัทฯ กรณีที่ราคาวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบต่างๆ เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่สูงขึ้น จะส่งผลให้ต้นทุนการผลิตของบริษัทฯ สูงขึ้น และอาจจะกระทบต่อกำไรจากการดำเนินงานสำหรับโครงการที่ยังไม่ได้สั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบหรือยังสั่งซื้อไม่ครบ ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถปรับเพิ่มราคาสินค้ากับลูกค้าได้

บริษัทฯ มีนโยบายในการลดความเสี่ยงดังกล่าวในส่วนของต้นทุนที่ควบคุมได้ โดยจะวางแผนการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบทันทีเมื่อลงนามสัญญาจ้างผลิตสินค้าจากลูกค้า โดยเฉพาะวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบหลักจะต้องสั่งซื้อให้ครบถ้วน รวมทั้งการกำหนดราคาขายสินค้าบริษัทฯ ใช้นโยบายต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Margin)

ซึ่งต้นทุนวัตถุดิบจะต้องสั่งซื้อซึ่งจะมีการสอบถามราคาให้เป็นราคาปัจจุบันก่อนนำไปใช้ในการคำนวณราคาขาย สำหรับวัสดุอุปกรณ์ส่วนที่ยังไม่ได้สั่งซื้อหรือวัสดุสิ้นเปลืองต่างๆ บริษัทฯ มีการกำหนดค่าเผื่อเหลือเผื่อขาดของราคาวัสดุอุปกรณ์ไว้เป็นส่วนหนึ่งของการคำนวณราคาขายเช่นกัน ในส่วนของอัตราแลกเปลี่ยนบริษัทฯ มีนโยบายในการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ผู้บริหารบริษัทฯ จึงคาดว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวมากนัก

2) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงคู่ค้าหลักจากต่างประเทศ

เนื่องจากวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบที่ใช้ในการผลิตรถลำเลียงอาหารขึ้นเครื่องบิน (Catering Hi-loaders Truck) ซึ่งเป็นสินค้าหลักในผลิตภัณฑ์ออกแบบพิเศษที่บริษัทฯ จำหน่ายได้จำนวนมากในแต่ละปี และมีสัดส่วนรายได้จากสินค้าประเภทดังกล่าวสูงสุดตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นมา โดยในปี 2553-2554 และช่วง 9 เดือนของปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากกลุ่มสินค้า GSE ในสัดส่วนร้อยละ 25.6 ร้อยละ 56.6 และร้อยละ 61.3 ของรายได้รวมตามสัญญาในแต่ละปีตามลำดับ ซึ่งวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบหลักที่จำเป็นต้องใช้ในการผลิตสินค้าประเภทนี้ จะสั่งซื้อจาก DOLL อาทิ ระบบไฮดรอลิค, ระบบวิศวกรรม, ระบบไฟฟ้า, ชุดส่วนประกอบต่างๆ เป็นต้น เนื่องจากวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบหลักดังกล่าวจะต้องมีคุณภาพที่ได้มาตรฐานตามแบบ จึงถือว่าบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงคู่ค้าหลักรายดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารบริษัทฯ เห็นว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวมากนัก เนื่องจาก DOLL ซึ่งเป็นคู่ค้าหลัก เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีกับทางบริษัทฯ โดยทั้ง 2 ฝ่ายมีสัญญาความร่วมมือ และแบ่งปันความรู้ความชำนาญระหว่างกันมาโดยต่อเนื่อง (รายละเอียดศึกษาได้ในหัวข้อ 2.3 สัญญาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ) นอกจากนี้ DOLL ยังคงเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 1.82 ของทุนจดทะเบียน (หลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนสัดส่วนจะลดลงเหลือร้อยละ 1.31) และถึงแม้ว่าในอนาคตหากเกิดข้อจำกัดในการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบหลักดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ ยังคงสามารถจัดหาจากแหล่งอื่นได้ แต่อาจจะมีข้อยุ่งยากในการจัดหาจากหลายแหล่งผลิต ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ยังไม่เคยได้รับผลกระทบจากการจัดหาวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบดังกล่าว

3. ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

1) ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทฯ มีกลุ่มครอบครัวที่แสวงสกุลไทย เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยผู้ถือหุ้นร่วมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 67.29 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว (หลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชน) ดังนั้น บริษัทฯ และ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง เนื่องจากผู้ถือหุ้นร่วมกันเกินกว่ากึ่งหนึ่ง และเป็นกรรมการบริษัทรวมอยู่ในคณะกรรมการบริษัทอีกด้วย ยกเว้นการกระทำใดก็ตามที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 8 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและเป็นที่ยอมรับในสังคม จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ ผ่านกลไกของระบบการควบคุมภายใน และเป็นการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทคำนึงถึงความสำคัญของนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Principles of Good Corporate Governance) โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด อีกทั้งบริษัทฯ มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และกำหนดตารางอำนาจอนุมัติรายการสำหรับแต่ละระดับในขอบเขตหรือวงเงินที่เหมาะสม

2) ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกคำสั่งซื้อหรือยกเลิกสัญญาที่กำหนด

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) หรือรับจ้างบริหารโครงการ (Project Management and Services) โดยมีข้อตกลงในรูปแบบสัญญาจ้างผลิตสินค้าหรือสัญญาจ้างบริหารโครงการแล้วแต่กรณี ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากความเสียหายหากมีการยกเลิกสัญญาจ้างผลิตหรือสัญญาจ้างบริหารโครงการก่อนกำหนดจากลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว เนื่องจากหากมีการถูกยกเลิกสัญญาที่กำหนด ย่อมส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และภาพลักษณ์ของบริษัทฯ อันเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าโดยมีเงื่อนไขให้ลูกค้าเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) เต็มจำนวน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพทั้งด้านคุณภาพสินค้าหรือคุณภาพการบริการ สินค้าของบริษัทฯ ต้องได้มาตรฐานตามที่กำหนด การส่งมอบสินค้าทันเวลาภายในระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาจ้างผลิต ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ยังไม่เคยถูกยกเลิกสัญญาที่กำหนด

4. ความเสี่ยงด้านการเงิน

1) ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ มีการนำเข้าวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบของสินค้าจากต่างประเทศ รวมทั้งมีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าต่างประเทศเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศหลายสกุลเงิน เช่น ยูโร ดอลลาร์สหรัฐ ดอลลาร์สิงคโปร์ เยน เป็นต้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการกำหนดนโยบายการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยฝ่ายจัดหาเงินทุนจะเป็นผู้รับผิดชอบในการคำนวณเงินที่จะได้รับตามสัญญาในช่วงเวลาต่างๆ ตามเงื่อนไขการส่งมอบสินค้าและคำนวณเงินที่จะต้องจ่ายเพื่อซื้อวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบจากต่างประเทศตามแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบ โดยกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนตามราคาตลาดในขณะนั้นสำหรับแต่ละสกุลเงิน และให้ทำการสั่งซื้อหรือส่งขายเงินตราต่างประเทศจากธนาคารที่บริษัทฯ ใช้บริการวงเงินสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เท่านั้น บริษัทฯ มีการกำหนดให้ทำการทบทวนนโยบายการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเป็นประจำทุกปีเมื่อมีการจัดทำงบประมาณประจำปี หรือกรณีที่มีเหตุการณ์จำเป็นเร่งด่วน

2) ความเสี่ยงจากการรับชำระเงินล่าช้า

จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) ซึ่งมีการกำหนดทยอยส่งมอบสินค้าและรับชำระเงินตามเงื่อนไขที่ตกลงในสัญญา หรือเป็นผู้ให้บริการรับบริหารโครงการซึ่งเป็นงานที่ต้องให้บริการก่อนการเรียกเก็บเงินตามเงื่อนไขที่ตกลง ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าบางรายอาจชำระเงินค่าสินค้าหรือค่าบริการล่าช้า หรือมีปัญหาในการชำระเงิน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีรายการค่าใช้จ่ายคงที่ซึ่งเป็นรายจ่ายประจำทุกเดือน หรือมีกำหนดการชำระค่าวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบที่สั่งซื้อจากลูกค้า

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว และเพื่อเป็นการลดความเสี่ยง บริษัทฯ จึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงโดยมีนโยบายประเมินศักยภาพของลูกค้าหรือผู้ว่าจ้างก่อนพิจารณารับคำสั่งซื้อหรือตกลงให้บริการ และมีการกำหนดให้ลูกค้าชำระเงินมัดจำล่วงหน้าก่อนส่วนใหญ่ในอัตราร้อยละ 20 – ร้อยละ 30 ของมูลค่าสั่งซื้อตามสัญญา ในกรณีสัญญาจ้างผลิตสินค้า และมีการกำหนดให้เจ้าของโครงการชำระค่าบริการเป็นรายเดือนหรือเป็นรายงวดตามความคืบหน้าของงานบริการที่เหมาะสม ไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทฯ มากจนเกินไป ในกรณีสัญญาจ้างบริหารโครงการ และมอบหมายให้ฝ่ายการเงิน

เป็นผู้รับผิดชอบสรุปรายงานการรับชำระเงินของลูกค้า หากมีลูกค้ารายใดเกินกำหนดชำระเงินจะต้องทำการติดตามเรียกชำระเงิน และแจ้งให้ทุกฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องรวมทั้งผู้บริหารระดับสูงทราบโดยทันที

5. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

1) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นี้ ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาการรับหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (“mai”) ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วเมื่อวันที่ 15 มกราคม 2556 โดยบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co.,Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าหุ้นของบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วน ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ” ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทฯ จะต้องเป็นผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้น บริษัทฯ ยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้หุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้ ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในตลาดรอง หากหุ้นสามัญของบริษัทฯ ไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรือหากบริษัทฯ ไม่สามารถกระจายหุ้นต่อประชาชนตามหลักเกณฑ์ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรืออาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามราคาที่คาดการณ์ไว้

2) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีขาดทุนสะสมซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการจ่ายเงินปันผล

ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทฯ ยังมียอดขาดทุนสะสมคงเหลือจำนวน 27.53 ล้านบาท (งบเฉพาะกิจการ) จากผลการดำเนินงานในอดีต ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลขาดทุนจากการดำเนินงานและผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นในช่วงระหว่างปี 2540-2543 จากผลกระทบวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 โดยหากบริษัทฯ ยังมีผลขาดทุนสะสมจะทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ ผู้ถือหุ้นจึงมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับเงินปันผลตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่บริษัทฯ กำหนดไว้จนกว่าผลขาดทุนสะสมจะหมดไป

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารบริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่าจะสามารถสร้างผลกำไรสุทธิได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้ผลขาดทุนสะสมหมดไป เพื่อที่บริษัทฯ จะสามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ตามนโยบายการจ่ายเงินปันผล ซึ่งกำหนดไว้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ (รายละเอียดศึกษาได้จากหัวข้อ 2.8 นโยบายการจ่ายเงินปันผล)

โครงการในอนาคต

โครงการในอนาคตของบริษัทฯ

1. เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2555 บริษัทฯ ได้ลงนามความร่วมมือทางธุรกิจกับ HANAOKA SHARYO CO.,LTD. (“HS”) จากประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์สำหรับใช้ภายในสนามบิน อาทิ รถเข็นแบบเตี้ยที่ใช้ภายในอาคารผู้โดยสารท่าอากาศยาน (รถ Dolly), รถลำเลียงกระเป๋าในสนามบิน เป็นต้น ซึ่งเป็นการร่วมผลิตในรูปแบบตราสินค้าร่วม (Co band) มีการแบ่งสัดส่วนและพื้นที่ขายชัดเจน ปัจจุบันทั้ง 2 บริษัทอยู่ระหว่างส่งพนักงานศึกษาและให้ความรู้เกี่ยวกับรายละเอียดสินค้า (ศึกษารายละเอียดในหัวข้อ 2.3 สัญญาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ)

ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าจะกันพื้นที่ในบริเวณโรงงานของบริษัทฯ ส่วนหนึ่งเพื่อติดตั้งระบบการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ทำการตลาดร่วมกับ HS โดยใช้เงินลงทุนในการติดตั้งระบบการผลิตประมาณ 2-3 ล้านบาท และคาดว่าจะรับรู้รายได้ประมาณกลางปี 2556 บริษัทฯ มีการแบ่งสัญญาออกเป็น 3 แบบ ดังนี้

สัญญา	ออกแบบ	ผลิต	จำหน่าย
แบบที่ 1	HS	CTV-Doll	HS
แบบที่ 2	ร่วมกัน	CTV-Doll	ร่วมกัน ¹
แบบที่ 3	CTV-Doll	CTV-Doll	HS

หมายเหตุ : /1 = แบ่งพื้นที่การจำหน่ายตามพื้นที่จำหน่ายเดิมของแต่ละบริษัท โดยถ้ามีการขยายพื้นที่จำหน่ายใหม่ อาจมีข้อตกลงเป็นแบบแบ่งผลกำไร (Profit Sharing)

บริษัทฯ ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ให้การส่งเสริมการลงทุนในการผลิต “รถลากตู้ลำเลียงสัมภาระผู้โดยสารขึ้นเครื่องบิน (Container Dolly)” ซึ่งเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่จะร่วมกันทำการตลาดกับ HS โดยบริษัทฯ จะดำเนินการตามขั้นตอนการออกบัตรส่งเสริมการลงทุนต่อไป

2. บริษัทฯ มีแผนงานที่จะเข้าร่วมประมูลงานผลิตรถไฟตู้โดยสารของการรถไฟแห่งประเทศไทย ซึ่งจะอาศัยเทคโนโลยีของประเทศสวีเดนหรือประเทศญี่ปุ่น รวมทั้งผลิตและประกอบหัวจักรรถไฟ ทั้งนี้บริษัทฯ วางแผนที่จะร่วมมือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ SIEMENS เพื่อรับการสนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยีในการผลิตรถไฟจาก SIEMENS (ศึกษารายละเอียดในหัวข้อ 2.3 สัญญาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ)

3. บริษัทฯ มีแผนงานที่จะร่วมมือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ BAE SYSTEMS ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมป้องกันประเทศรายใหญ่อันดับสองของโลก เพื่อรับการสนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยีจาก BAE SYSTEMS รวมทั้งรับสัมปทานสิทธิ (License) ในการผลิตรถซึ่งเป็นผลงานการออกแบบของ BAE SYSTEMS และให้บริการงานซ่อมบำรุงรถทุกประเภทของ BAE SYSTEMS ให้แก่ลูกค้าซึ่งมีอยู่หลายประเทศทั่วโลก ปัจจุบันบริษัทฯ ผ่านการตรวจสอบกิจการ (Due Diligence) จาก BAE SYSTEMS แล้ว และอยู่ระหว่างการเจรจาในรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับความร่วมมือทางธุรกิจ

4. โครงการผลิตตู้โครงสร้างอลูมิเนียมทนแรงดึงสูง สำหรับติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารสำหรับอุตสาหกรรมป้องกันประเทศเพื่อส่งออก ซึ่งบริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน (BOI) ตั้งแต่วันที่ 18 ตุลาคม 2553 ถึง วันที่ 23 มิถุนายน 2556 บริษัทฯ มีกำลังการผลิตประมาณ 100 ชุด/ปี (คำนวณเวลาทำงาน 8 ชั่วโมง/วัน : 1 ปี = 300 วัน)

5. โครงการผลิตรถโดยสารที่ใช้ก๊าซธรรมชาติ (NGV) ขนาดตั้งแต่ 30 ที่นั่งขึ้นไป ซึ่งบริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน (BOI) ตั้งแต่วันที่ 22 พฤศจิกายน 2553 ถึง วันที่ 6 พฤศจิกายน 2556 บริษัทฯ มีกำลังการผลิตรถโดยสารที่ใช้ก๊าซธรรมชาติประมาณ 1,000 คัน/ปี (คำนวณจากเวลาทำงาน 16 ชั่วโมง/วัน : 1 ปี = 300 วัน)

6. รับบริหารโครงการเป็นที่ปรึกษาโครงการประกอบเรือตรวจการไกลฝั่งลำที่ 2 (Offshore Patrol Vessel : OPV) ของกองทัพเรือ โดยบริษัทฯ จะร่วมกับบริษัท อู๋กรุงเทพ จำกัด ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างรองบประมาณจากทางหน่วยงานราชการ

7. โครงการวิจัยและพัฒนาระบบอัตโนมัติขั้นสูง ซึ่งอยู่ระหว่างศึกษาข้อมูล และวิจัยพัฒนาด้านแบบ อาทิ

7.1. หุ่นยนต์ช่วยงานในโรงงานอุตสาหกรรม : ได้ดำเนินการเซ็นสัญญาจ้างที่ปรึกษาโครงการวิจัยและพัฒนาหุ่นยนต์ต้นแบบแล้วเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 ใช้เวลาในการดำเนินงาน 12 เดือน ซึ่งจะได้ต้นแบบหุ่นยนต์ จากนั้นทำการทดสอบจนสามารถผลิตเป็นสินค้าออกจำหน่ายเชิงพาณิชย์ได้ คาดการณ์ว่าจะเริ่มผลิตเพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ได้ในปี 2557 วัตถุประสงค์หลักของการพัฒนาหุ่นยนต์ช่วยงานในโรงงานอุตสาหกรรม ก็เพื่อร่วมพัฒนาระบบการผลิตสินค้าให้เข้าถึงการใช้เทคโนโลยีที่ล้ำสมัยในต้นทุนแบบประหยัด ทำให้กำลังการผลิตสูงขึ้น และเพิ่ม

มูลค่าให้กับสินค้าของลูกค้า โดยบริษัทฯ จะออกแบบหุ่นยนต์ช่วยงานในโรงงานอุตสาหกรรมให้สั่งการใช้งานได้ง่าย เน้นกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

- 7.2. หุ่นยนต์กรีดยางและเก็บน้ำยาง : คาดว่าน่าจะดำเนินการวิจัยและพัฒนาหุ่นยนต์ต้นแบบได้ภายในปี 2556 โดยวัตถุประสงค์หลักของการพัฒนาหุ่นยนต์กรีดยางและเก็บน้ำยางก็เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้กับเกษตรกรชาวสวนยางพารา

โครงการในอนาคตของบริษัทย่อย

1. เพิ่มกำลังการผลิตแผ่นผนังไฟเบอร์กลาสความยาวต่อเนื่องสูงสุด 15 เมตร อีก 1 สายการผลิต เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตตู้ห้องเย็นของบริษัทย่อย ซึ่งแผนการขยายกำลังการผลิตจะแล้วเสร็จประมาณไตรมาส 2 ปี 2556 โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มผลิตผนังไฟเบอร์กลาสและรับรู้อย่างได้เชิงพาณิชย์ภายในไตรมาส 2 ปี 2556
2. สร้างโรงผลิตฉนวน PU Foam ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนการซื้อฉนวน PU Foam ได้ประมาณ 30%-40% คาดว่าจะเริ่มลงทุนในปี 2557

สรุปข้อมูลหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 180.00 ล้านบาท (หนึ่งร้อยแปดสิบล้านบาท) มีทุนชำระแล้ว 130.00 ล้านบาท (หนึ่งร้อยสามสิบล้านบาท) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 520.00 ล้านหุ้น (ห้าร้อยยี่สิบล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท (ยี่สิบบาทสตางค์) โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2555 เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2555 มีมติให้บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 200.00 ล้านหุ้น (สองร้อยล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท (ยี่สิบบาทสตางค์) คิดเป็นร้อยละ 27.78 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ (การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ไม่ได้มีการจัดสรรหุ้นให้แก่ประชาชนในวงกว้างเนื่องจากจำนวนหุ้นที่เสนอขายมีจำนวนจำกัด) ทั้งนี้ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนในคราวนี้ บริษัทฯ จะมีทุนชำระแล้วเพิ่มเป็น 180.00 ล้านบาท (หนึ่งร้อยแปดสิบล้านบาท) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท (ยี่สิบบาทสตางค์) บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการระดมทุนไปลงทุนในการวิจัยและพัฒนาาระบบบอโตเมชันเพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ภายหลังจากที่ได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) เรียบร้อยแล้ว

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจของซื้อหลักทรัพย์)