



ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

สรุปข้อมูลสำคัญนี้เป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวน ซึ่งเป็นเพียงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับการเสนอขาย ลักษณะและความเสี่ยงของบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (“บริษัท”) ดังนั้น ผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม ซึ่งสามารถขอได้จากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ หรืออาจศึกษาข้อมูลได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนที่บริษัทยื่นต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ได้ที่ website ของสำนักงาน ก.ล.ต.

สรุปข้อมูลสำคัญของการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน เพื่อซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เป็นครั้งแรก (“IPO”)

บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน)

ระยะเวลาการเสนอขาย : วันที่ 15 – 17 ธันวาคม 2557

ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขาย

ผู้เสนอขาย : บริษัท เค.ซี.เมททอลซีท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”หรือ“KCM”)

ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจขึ้นรูปแผ่นเหล็กตามรูปแบบและขนาดตามความต้องการของลูกค้าสำหรับใช้เป็นแผ่นหลังคาและผนังเหล็ก รวมทั้งขึ้นรูปชิ้นงานเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับโครงสร้างงานระบบหลังคาและผนัง และให้บริการงานออกแบบและติดตั้งงานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับอาคารสิ่งปลูกสร้างแบบครบวงจรและงานติดตั้งแผ่นหลังคาและผนังเหล็ก

จำนวนหุ้นที่เสนอขาย : 200,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ : 29.41 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้

เงื่อนไขในการจำหน่าย รับประกันการจำหน่ายอย่างแน่นอนทั้งจำนวน (Firm Underwriting)
 ไม่รับประกันการจำหน่าย (Best effort)

สัดส่วนการเสนอขายหุ้น :

- 1) เสนอขายต่อผู้มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่าย : 160,000,000 หุ้น
- 2) เสนอขายต่อผู้มีอุปการคุณของบริษัท : 40,000,000 หุ้น

ราคาเสนอขายต่อประชาชน : 1.30 บาท/หุ้น มูลค่าการเสนอขาย : 260,000,000 บาท

การเสนอขายหุ้นหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพในช่วง 90 วันก่อนหน้า :

ไม่มี

_____ มีจำนวนหุ้นหรือหลักทรัพย์แปลงที่เสนอขาย หุ้น ราคาเสนอขาย บาท/หน่วย

มูลค่าที่ตราไว้ (par) : 0.25 บาท/หุ้น มูลค่าตามราคาบัญชี (book value) : 0.4035 บาท/หุ้น กรณีคำนวณจากมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 ซึ่งเท่ากับ 193.69 ล้านบาท หาดด้วยจำนวนหุ้นสามัญปัจจุบันก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ ซึ่งเท่ากับ 480.00 ล้านหุ้น หรือเท่ากับ 0.2848 บาท/หุ้น กรณีคำนวณจากมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 ซึ่งเท่ากับ 193.69 ล้านบาท หาดด้วยจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ ซึ่งเท่ากับ 680.00 ล้านหุ้น

ที่มาของการกำหนดราคาเสนอขายและข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย

ในการเสนอขายครั้งนี้ มีอัตราส่วนราคาต่อกำไร (“P/E ratio”) เท่ากับ 89.04 เท่า โดยคำนวณกำไรสุทธิต่อหุ้นจากผลกำไรสุทธิ 4 ไตรมาสที่ผ่านมาตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2556 ถึง 30 กันยายน 2557 เท่ากับ 9.96 ล้านบาท เมื่อหารด้วยจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัทหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ซึ่งเท่ากับ 680,000,000 หุ้น (Fully Diluted) จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.0146 บาท



ต่อหุ้น

อัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิเฉลี่ยของบริษัทที่จดทะเบียนที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องหรือมีความใกล้เคียงกับการประกอบธุรกิจของบริษัท และตลาดหลักทรัพย์ mai ในช่วงระยะเวลา 12 เดือน ตั้งแต่วันที่ 29 พฤศจิกายน 2556 จนถึงวันที่ 28 พฤศจิกายน 2557 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

บริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ตลาดรองที่จดทะเบียน/ หมวดธุรกิจ	ราคาเฉลี่ย (บาท) ^{1/2}	P/E เฉลี่ย(เท่า) ^{2/}	ราคาพาร์ (บาท)
บริษัท เพิ่มสินสตีลเว็คส์ จำกัด (มหาชน)	แปรรูปและจำหน่าย เหล็กรีดร้อนและรีดเย็น เหล็กกล้าแรงดึงสูงชุบสังกะสี เหล็กเคลือบเคมีด้วยไฟฟ้า เหล็กโครงสร้างเพดานและผนัง แผ่นหลังคาและผนังเหล็กเคลือบสี	SET / สินค้าอุตสาหกรรม	12 เดือน : 2.95	12 เดือน: 14.04	1
บริษัท เอ็ม.ซี.เอส.สตีล จำกัด (มหาชน)	ผลิตและติดตั้งโครงสร้างเหล็กขนาดใหญ่ (Fabricated Steel) โดยเฉพาะโครงสร้างเหล็กที่เป็นคาน (Beam) และเสา (Column Box) ที่มีความทนทานต่อแรงสั่นสะเทือนได้ดี เพื่อใช้ในการก่อสร้างอาคารสูงขนาดใหญ่	SET / สินค้าอุตสาหกรรม	12 เดือน : 5.35	12 เดือน : 24.30	1
ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)				12 เดือน : 62.88	

ที่มา: www.setsmart.com

หมายเหตุ: 1/ - เป็นราคาหุ้นถ่วงน้ำหนัก คำนวณโดยใช้มูลค่าการซื้อขายหารด้วยปริมาณการซื้อขาย

2/ - P/E คำนวณจากข้อมูลการซื้อขายย้อนหลังตั้งแต่วันที่ 29 พฤศจิกายน 2556 จนถึง วันที่ 28 พฤศจิกายน 2557

สัดส่วนหุ้นของ “ผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร” ที่ไม่ติด Silent Period : จำนวน 106,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 15.59 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี

ตลาดรอง : SET MAIเกณฑ์เข้าจดทะเบียน : Profit test Market capitalization test

วัตถุประสงค์การใช้เงิน :

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินทั้งหมดที่ใช้ในการลงทุน	จำนวนเงินลงทุนที่ใช้จากการระดมทุน ^{2/}	ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ
1. ใช้เป็นเงินลงทุนเพื่อขยายสาขา 3 สาขา คือ ภูเก็ต แพร่ และลำปาง โดยลงทุนค่าก่อสร้าง ตกแต่ง และเครื่องจักร บนที่ดินที่บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์แล้ว	ประมาณ 60.00 ล้านบาท	ประมาณ 20.00 ล้านบาท	ภายในปี 2558
2. ใช้เป็นเงินลงทุนเพื่อขยายสำนักงานขายขนาดเล็ก 92 แห่ง ในพื้นที่ภาคกลางตอนบน ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นหลัก	ประมาณ 294.40 ล้านบาท	ประมาณ 109.00 ล้านบาท	ภายในปี 2558 – 2560
3. ใช้เป็นเงินลงทุนในธุรกิจอาคารสำเร็จรูปให้เช่า จำนวน 4 แห่งในพื้นที่สาขา 3 จังหวัด ประกอบด้วยจังหวัดขอนแก่น 2 แห่ง จังหวัดอุดรธานีและจังหวัดนครราชสีมา จังหวัดละ 1 แห่ง (ไม่	ประมาณ 230.60 ล้านบาท	ประมาณ 51.00 ล้านบาท	ภายในปี 2558 – 2560



ต้องลงทุนค่าที่ดินเนื่องจากบริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินแล้ว)			
4. ใช้เป็นเงินลงทุนซื้อเครื่องจักรเพื่อขยายกำลังการผลิตแปะเหล็กกล้ากำลังสูง (แปะ-ตัวZ) จำนวน 4 เครื่อง	ประมาณ 10.00 ล้านบาท	ประมาณ 10.00 ล้านบาท	ภายในปี 2558
5. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ		ประมาณ 62.20 ล้านบาท	ภายในปี 2558

หมายเหตุ: ^{1/} แผนการลงทุนสำหรับจังหวัดอุดรธานี และจังหวัดนครราชสีมา ที่จะลงทุนในปี 2559 และ 2560 นั้น จะพิจารณาปัจจัยด้านการขยายตัวของเศรษฐกิจและความต้องการเช่าพื้นที่ในช่วงเวลาดังกล่าวอีกครั้งก่อนการลงทุน (ศึกษาข้อมูลรายละเอียดในส่วนที่ 2.2 - 6 โครงการในอนาคต)

^{2/} จำนวนเงินลงทุนที่ใช้จากการระดมทุนเป็นเพียงส่วนหนึ่งจากจำนวนเงินทั้งหมดที่ใช้ในการลงทุน ซึ่งเงินลงทุนส่วนที่ยังไม่ครบถ้วนตามแผนการลงทุน บริษัทมีแผนจะจัดหาจากแหล่งเงินกู้สถาบันการเงิน และกำไรจากการดำเนินงานในอนาคต

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้เสนอขายหลักทรัพย์ :

บริษัท เค.ซี.เมททอลชีท จำกัด (มหาชน) (K.C. Metalsheet Public Company Limited) (“บริษัท”) จัดทะเบียนก่อตั้งขึ้นโดยนายนิพนธ์ เจริญกิจ และกลุ่มครอบครัวเจริญกิจ เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน พ.ศ.2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจขึ้นรูปและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากแผ่นเหล็กเคลือบรีดลอน ทั้งชนิดเคลือบสีและไม่เคลือบสี โดยใช้วัตถุดิบแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียมคุณภาพสูงผลิตจากเทคโนโลยีจากประเทศออสเตรเลีย โดยเริ่มต้นจากผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาเหล็กและผนังเหล็ก (Metalsheet) ขึ้นลอนเป็นรูปแบบต่างๆ ก่อนจะเริ่มขยายตลาดด้วยการพัฒนารูปแบบต่างๆ ของผลิตภัณฑ์จากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการผลิต พร้อมทั้งเพิ่มความหลากหลายของรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ใช้ประกอบกันสำหรับงานหลังคาและผนังเหล็ก บริษัททำการตลาดผลิตภัณฑ์ดังกล่าวภายใต้เครื่องหมายการค้าจดทะเบียน “รถถัง” (TANK) ในเวลาต่อมาบริษัทขยายตลาดโดยเจาะกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับเรื่องราคาเป็นหลัก โดยการจัดหาวัตถุดิบแผ่นเหล็กคุณภาพสูงจากประเทศอื่นมาผลิตเป็นแผ่นหลังคาและผนังเหล็กเพื่อทำการตลาดกับลูกค้ากลุ่มนี้ และเพื่อให้เกิดความชัดเจนในการทำการตลาดจึงได้ใช้เครื่องหมายการค้าจดทะเบียน “คอมมานโด” (Commando) เพิ่มขึ้นอีกหนึ่งตราสินค้า ในปี 2554 บริษัทได้ต่อยอดธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในเรื่องของความสะดวกรวดเร็วในการติดตั้งงานหลังคาและผนังเหล็กสำหรับอาคารขนาดกลางที่ต้องการหน้ากว้าง 10 เมตรขึ้นไปโดยไม่มีเสากลาง และอาคารขนาดใหญ่ที่ต้องการหน้ากว้าง 50-120 เมตรโดยไม่มีเสากลาง ต่อมาในปี 2556 จึงได้ตัดสินใจลงทุนซื้อเครื่องจักรสำหรับขึ้นรูปโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปสำหรับงานโครงสร้างหลังคาและโครงสร้างผนังอาคารขนาดเล็ก และทำสัญญาเกี่ยวกับการเป็นผู้จำหน่ายภายใต้ตราสินค้า ENDUROFRAME จากเจ้าของตราสินค้าในประเทศออสเตรเลีย เพื่อทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้ารายย่อยซึ่งเป็นเจ้าของบ้าน ผู้รับเหมานาขนาดเล็ก หรือเจ้าของโครงการบ้านจัดสรรในเขตพื้นที่การขายของบริษัท

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายสามารถแบ่งได้ 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียม บริษัททำการตลาดสำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้ภายใต้เครื่องหมายการค้าจดทะเบียน “รถถัง”(TANK) และ “คอมมานโด”(Commando) ซึ่งสามารถแบ่งเป็น 3 ประเภทผลิตภัณฑ์ ดังนี้
 - 1.1 ผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กเคลือบรีดลอน ทั้งชนิดเคลือบสีและไม่เคลือบสี ในการติดตั้งหลังคาและผนังเหล็ก (Core Product)
 - 1.2 วัสดุประกอบที่เกี่ยวข้องในการติดตั้งหลังคาและผนังเหล็ก (Option Product) อาทิ บานเกล็ดระบายอากาศ, ประตูเหล็กม้วน ฯลฯ
 - 1.3 อุปกรณ์ใช้ร่วมในการติดตั้งหลังคาและผนังเหล็ก (Accessories Product) อาทิ สกรู, ซีลีโคน ฯลฯ

หมายเหตุ : บริษัทได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ 1.1 ที่เป็นงานขึ้นรูปแผ่นหลังคาและผนังเหล็ก
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กสำเร็จรูป แบ่งเป็น 3 ประเภทผลิตภัณฑ์ ดังนี้
 - 2.1 งานโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปสำหรับอาคารขนาดกลางและขนาดใหญ่ ผลิตภัณฑ์หลักประกอบด้วย แปะเหล็กกล้ากำลังสูง (High Strength Purlin) และโครงสร้างเหล็กขนาดใหญ่ (Pre-Engineered Building, P.E.B.)



หมายเหตุ : บริษัทได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ 2.1 ที่เป็นงานขึ้นรูปโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูป

2.2 งานโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปสำหรับที่อยู่อาศัย บริษัททำการตลาดภายใต้เครื่องหมายการค้า “เอ็นดูโรเฟรม” (ENDUROFRAME) ซึ่งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) จำกัด (เปลี่ยนชื่อมาจาก บริษัท บลูสโคป สตีล (ประเทศไทย) จำกัด) ซึ่งเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในตราผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมการผลิตโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปจากประเทศออสเตรเลีย

2.3 งานเหล็กรูปพรรณ สำหรับทำเสาหรือคาน เป็นต้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทสำหรับผลิตภัณฑ์ที่เป็นงานเหล็กแปรรูปตามความต้องการของลูกค้า ประกอบด้วย

1. กลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retail): ช่วง 9 เดือนแรกปี 2557 มีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 65 ของรายได้รวม บริษัทกำหนดเป้าหมายสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 80 ของรายได้รวม
2. กลุ่มลูกค้าร้านค้าปลีก-ค้าส่ง (Agent&Dealer): ช่วง 9 เดือนแรกปี 2557 มีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 27 ของรายได้รวม บริษัทกำหนดเป้าหมายสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 10 ของรายได้รวม
3. กลุ่มลูกค้าโครงการ (Project): ช่วง 9 เดือนแรกปี 2557 มีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 8 บริษัทกำหนดเป้าหมายสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 10 ของรายได้รวม

ในเวลาต่อมาผู้บริหารบริษัทได้ต่อยอดธุรกิจให้เติบโตมากยิ่งขึ้นไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องกับผลิตภัณฑ์หลัก โดยขยายงานบริการแบบครบวงจรที่เกี่ยวข้องกับงานหลังคาและผนังเหล็ก สำหรับอาคารสิ่งปลูกสร้างขนาดใหญ่ ประเภทโรงงาน คลังสินค้า ไซ่วูม แสดงสินค้า อาคารสำนักงาน รวมไปถึงอาคารขนาดเล็ก อาทิ อาคารพาณิชย์ บ้านเดี่ยว บ้านสำเร็จรูป เป็นต้น โดยที่วิศวกรมืออาชีพตั้งแต่การแนะนำผลิตภัณฑ์สำหรับตอบโจทย์ความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า ให้คำแนะนำในการออกแบบโครงสร้างเหล็กสำหรับอาคารสิ่งปลูกสร้าง หรือแลกเปลี่ยนองค์ความรู้เกี่ยวกับงานวิศวกรรมสำหรับการออกแบบโครงสร้างอาคาร รวมถึงขึ้นรูปโครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปและให้บริการติดตั้งงานโครงสร้างเหล็กดังกล่าว ปัจจุบันบริษัทก้าวเข้าไปสู่ธุรกิจลงทุนโครงการก่อสร้างอาคารสำเร็จรูปให้เช่า เนื่องจากวิสัยทัศน์ที่เล็งเห็นว่าที่ดินที่บริษัทลงทุนตั้งเป็นสาขามีพื้นที่เหลืออยู่จึงต้องการหากกลยุทธ์ในการบริหารทรัพย์สินให้เกิดประโยชน์สูงสุด กอปรกับที่ตั้งสาขาอยู่ในเขตพื้นที่ที่มีการเติบโตของภาคอุตสาหกรรมและยังมีความต้องการโรงงานสำเร็จรูปหรือโกดังจัดเก็บสินค้าเพื่อบริหารระบบโลจิสติกส์ในการขนส่งสินค้าจากฐานการผลิตไปยังฐานลูกค้าในจังหวัดหัวเมืองใหญ่เพิ่มขึ้นมาก บริษัทจึงริเริ่มลงทุนโครงการก่อสร้างอาคารสำเร็จรูปจากโครงสร้างเหล็กสำหรับให้เช่าดังกล่าว โดยเริ่มต้นโครงการนำร่องที่จังหวัดเชียงใหม่เป็นแห่งแรกสำหรับใช้เป็นโรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูป และคาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ภายในเดือนกุมภาพันธ์ 2558

บริษัทมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 204 หมู่ 2 ถนนเลียงเมือง ตำบลพระลับ อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น นอกจากนี้เป็นศูนย์กลางในการบริหารงานและถือเป็นสาขาหนึ่ง พร้อมทั้งบริษัทมีการขยายสาขาเพื่อใช้เป็นสำนักงานขาย โรงงานผลิต คลังจัดเก็บและกระจายสินค้ารวมทั้งสิ้นจำนวน 22 สาขา (นับรวมสำนักงานใหญ่) ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคเหนือ และภาคกลาง ครอบคลุมพื้นที่การขาย 16 จังหวัด ได้แก่ ขอนแก่น บุรีรัมย์ พิษณุโลก นครราชสีมา อุตรดิตถ์ มหาสารคาม นครสวรรค์ สกลนคร ร้อยเอ็ด ชัยภูมิ กำแพงเพชร สระบุรี ปทุมธานี อุบลราชธานี อุตรดิตถ์ และเพชรบูรณ์ ซึ่งบางจังหวัดมีมากกว่า 1 สาขา ประกอบด้วยจังหวัดขอนแก่นมี 5 สาขา จังหวัดนครสวรรค์มี 2 สาขา และจังหวัดนครราชสีมา 2 สาขา ทั้งนี้สาขาปทุมธานีใช้เป็นศูนย์กลางจัดเก็บและกระจายวัตถุดิบหลัก คือ เหล็กแผ่นรีดลอนที่มีลักษณะเป็นม้วน (Coil) ให้กับสำนักงานขายที่อยู่ในพื้นที่จังหวัดใกล้เคียง และบริษัทมีนโยบายการขอรับสิทธิส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับการลงทุนใหม่ทุกครั้งและทุกสาขา ปัจจุบันบริษัทได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนรวมทั้งสิ้น 17 ฉบับ

ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 170.00 ล้านบาท มีทุนชำระแล้วเต็มมูลค่าเท่ากับ 120.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 480.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท สำหรับทุนจดทะเบียนส่วนที่เหลือจำนวน 50.00 ล้านบาท บริษัทออกไว้เพื่อรองรับการเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ประกอบด้วยหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 200.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25



บาท

จากการดำเนินธุรกิจมากกว่า 12 ปี ผลិតภัณฑ์ของบริษัทได้รับความสนใจและได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้า ทำให้เกิดกลุ่มลูกค้าที่ให้ความเชื่อถือในผลิตภัณฑ์ ทั้งผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าจดทะเบียน “รถถัง” (TANK) และ “คอมมานโด” (Commando) โดยบริษัทยึดมั่นในหลักปรัชญาการทำงานและนโยบายคุณภาพ ที่มุ่งมั่นในการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร ตั้งแต่การผลิต จำหน่าย ติดตั้ง วัสดุอุปกรณ์ ตลอดจนให้คำปรึกษาด้านข้อมูลและเทคนิคตั้งแต่การออกแบบการผลิต การขนส่ง และการติดตั้ง ด้วยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญสูง โดยยึดความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ :

ณ วันที่ 5 กันยายน 2557 รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท (นับรวมผู้ถือหุ้นที่เกี่ยวข้องตามมาตรา 258 ตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 และผู้ถือหุ้นที่อยู่ภายใต้ผู้มีอำนาจควบคุมเดียวกัน) มีรายละเอียด ดังนี้

รายชื่อ	สัดส่วนก่อน IPO (Par = 0.25 บาท)		สัดส่วนหลัง IPO (Par = 0.25 บาท)	
	จำนวนหุ้น (หุ้น)	ร้อยละของหุ้น ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น (หุ้น)	ร้อยละของหุ้น ชำระแล้ว
1. กลุ่มครอบครัวเจริญกิจ				
1.1 นายเจริญ เจริญกิจ	105,600,000	22.0000	105,600,000	15.5292
1.2 นางนิอร เจริญกิจ	62,400,000	13.0000	62,400,000	9.1765
1.3 นางสาวภัสติตา เจริญกิจ	62,400,000	13.0000	62,400,000	9.1765
1.4 นายอลัมพล เจริญกิจ	62,400,000	13.0000	62,400,000	9.1765
1.5 นายนิพนธ์ เจริญกิจ	62,400,000	13.0000	62,400,000	9.1765
1.6 นางสาวลัดดาวัลย์ เจริญกิจ	62,400,000	13.0000	62,400,000	9.1765
1.7 นางสาวอุทัยวรรณ เจริญกิจ	62,400,000	13.0000	62,400,000	9.1765
รวมกลุ่มครอบครัวเจริญกิจ	480,000,000	100.0000	480,000,000	70.5882
2. ผู้ถือหุ้นรายย่อย			200,000,000	29.4118
รวมทั้งสิ้น	480,000,000	100.0000	680,000,000	100.0000

คณะกรรมการบริษัท :

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 มีจำนวน 9 ท่าน ประกอบด้วย

1. นายศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล ¹	ประธานกรรมการบริษัท / ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
2. นายเจริญ เจริญกิจ	กรรมการ
3. นายนิพนธ์ เจริญกิจ	กรรมการ
4. นางสาวภัสติตา เจริญกิจ	กรรมการ
5. นางสาวลัดดาวัลย์ เจริญกิจ	กรรมการ
6. นางสาวอุทัยวรรณ เจริญกิจ ²	กรรมการ
7. นายอลัมพล เจริญกิจ	กรรมการ
8. นายชาญชัย ไชยวานิชย์ผล ¹	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
9. ดร.ภิญโญ รัตนพานิช ¹	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ



หมายเหตุ : /1.-ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2557 มีมติแต่งตั้งกรรมการบริษัทเพิ่ม 3 ท่าน ได้แก่ นายศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล, นายชาญชัย ไชยวานิชย์ผล และ ดร.ภิญโญ รัตนพันธุ์ ในฐานะกรรมการอิสระ และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2557 เมื่อวันที่ 12 สิงหาคม 2557 มีมติแต่งตั้งกรรมการอิสระทั้ง 3 ท่านให้ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ

/2.-ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2557 มีมติแต่งตั้งกรรมการบริษัทเพิ่ม 1 ท่าน ได้แก่ นางสาวอุทัยวรรณ เจริญกิจ

โดยมีนางสาวภัสริตา เจริญกิจ เป็นเลขานุการบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อแทนบริษัท : นายนิพนธ์ เจริญกิจ, นายอดัมพล เจริญกิจ, นางสาวภัสริตา เจริญกิจ, นางสาวลัดดาวลัย เจริญกิจ, นางสาวอุทัยวรรณ เจริญกิจ กรรมการสองในห้าคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท

นโยบายการจ่ายเงินปันผล :

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีและสำรองต่างๆทุกประเภทตามที่กฎหมายกำหนด โดยพิจารณาจากงบการเงินของบริษัท อย่างไรก็ตามการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับ ผลประกอบการ แผนการขยายธุรกิจ และสภาพคล่องของทางบริษัท โดยทางบริษัทคำนึงถึงความจำเป็นและเหมาะสมของปัจจัยอื่น ๆ ในอนาคต และการจ่ายเงินปันผลนั้นจะไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานปกติของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

สัดส่วนรายได้ :

บริษัทมีโครงสร้างรายได้แยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งรายได้ค่าบริการติดตั้ง ดังนี้

รายได้แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556		ปี 2556 (ม.ค.-ก.ย.)		ปี 2557 (ม.ค.-ก.ย.)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียม	713.67	99.38%	788.11	97.71%	760.76	91.27%	573.32	89.29%	472.04	84.96%
1.1 ผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กเคลือบรีดลอน (Core Product)	681.07	94.84%	731.40	89.75%	694.08	83.27%	524.67	81.71%	417.81	75.20%
1.2. วัสดุประกอบที่เกี่ยวข้องในการติดตั้งหลังคาและผนังเหล็ก (Option Product)	7.37	1.03%	27.36	3.36%	36.98	4.44%	25.88	4.03%	29.27	5.27%
1.3. อุปกรณ์ใช้ร่วมในการติดตั้งหลังคาและฝ้าผนัง (Accessories Product)	25.23	3.51%	29.35	3.60%	29.70	3.56%	22.77	3.55%	24.96	4.49%
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูป	4.48	0.62%	18.67	2.29%	61.10	7.33%	50.58	7.88%	33.86	6.09%
2.1 งานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับอาคารขนาดกลางและขนาดใหญ่	4.48	0.62%	18.67	2.29%	61.01	7.32%	50.58	7.88%	31.11	5.59%
2.2 งานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับอาคารขนาดเล็ก ¹	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
2.3 งานเหล็กรูปพรรณ	--	--	--	--	0.09	0.01	--	--	2.75	0.50%
รายได้จากการขาย-สุทธิ	718.15	100.00%	806.78	99.00%	821.86	98.60%	623.90	97.17%	505.90	91.05%
รายได้ตามสัญญา	--	--	--	--	--	--	13.76	2.14%	43.15	7.77%
รายได้จากการบริการ-สุทธิ	--	--	8.13	1.00%	11.66	1.40%	4.43	0.69%	6.57	1.18%
รายได้จากการขายและบริการ-สุทธิ	718.15	100.00%	814.91	100.00%	833.52	100.00%	642.09	100.00%	555.62	100.00%

หมายเหตุ : /1-งานโครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปสำหรับอาคารขนาดเล็ก (Enduroframe) บันทึกรับรู้เป็นรายได้ตามสัญญา ทั้งนี้งวด 9 เดือนปี 2556 ยังไม่มีรายได้ดังกล่าว แต่ในงวด 9 เดือนปี 2557 มีการรับรู้รายได้จาก Enduroframe จำนวน 3.80 ล้านบาท

สรุปปัจจัยความเสี่ยง :**1. ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ****1.1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่**

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตหลังคาเหล็ก คือ แผ่นเหล็กรีดเย็นเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียม ทั้งนี้ แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมที่ใช้กับผลิตภัณฑ์ตรา “รถถัง” บริษัทจะสั่งซื้อแผ่นเหล็กเคลือบ BlueScope จากบริษัท เอ็นเอสบลูสโคป (ประเทศไทย) จำกัด (“NSBT”) โดยมีสัดส่วนการซื้อแผ่นเหล็กเคลือบ BlueScope จาก NSBT ในช่วงปี 2554-2556 และช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 38.37 ร้อยละ 32.25 ร้อยละ 31.56 และร้อยละ 23.13 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัท แต่บริษัทมีการทำตลาดผลิตภัณฑ์หลังคาเหล็กภายใต้ตรา “คอมมานโด” อีกหนึ่งตราสินค้าเพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้า โดยการจัดหาแผ่นเหล็กเคลือบสำหรับผลิตภัณฑ์ “คอมมานโด” บริษัทจะสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศหลายราย ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายจากทั้งในและต่างประเทศและต่างประเทศๆ หลายประเทศ โดยส่วนหนึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายของกลุ่ม BlueScope โดยบริษัทมีสัดส่วนการซื้อแผ่นเหล็กเคลือบจากตัวแทนจำหน่ายของกลุ่ม BlueScope ในช่วงปี 2554-2556 และช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 8.37 ร้อยละ 27.96 ร้อยละ 22.57 และร้อยละ 30.34 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัท ดังนั้นโดยรวมแล้วถือว่าบริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ ผลิตภัณฑ์ตรา “รถถัง” อาจจะได้รับผลกระทบหาก NSBT มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการดำเนินธุรกิจหรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการค้ากับบริษัทหรือบริษัทในกลุ่มตัวแทนจำหน่ายของกลุ่ม BlueScope อาทิ ผลกระทบเรื่องการขาดแคลนแผ่นเหล็กเคลือบ BlueScope หรือผลกระทบต่อราคาวัตถุดิบได้ อย่างไรก็ตาม มีความเป็นไปได้ค่อนข้างน้อยที่ NSBT จะเปลี่ยนแปลงนโยบายที่ให้กับบริษัท เนื่องจาก บริษัททำการค้าขายกับ NSBT มาเป็นเวลานาน โดยสั่งซื้อวัตถุดิบอย่างต่อเนื่องและไม่เคยมีปัญหาในการชำระหนี้ บริษัทอยู่ในระดับลูกค้าชั้นดี (Red customer) ของ NSBT และมีความเชื่อมั่นในทางธุรกิจจนกระทั่งยินยอมให้บริษัทใช้ข้อความ “Steel Supplier by BlueScope Steel” ในสินค้าของบริษัทได้ รวมทั้งการซื้อขायมีการกำหนดเงื่อนไขที่ชัดเจน

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการทำสัญญาเกี่ยวกับการเป็นผู้ผลิตรายย่อยและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับที่อยู่อาศัยภายใต้เครื่องหมายการค้า “ENDUROFRAME” จาก BlueScope Steel Limited ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ของกลุ่ม NSBT อายุสัญญา 2 ปี ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงอาจจะไม่ได้รับการต่อสัญญา ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถทำธุรกิจภายใต้ชื่อ ENDUROFRAME แต่บริษัทอาจจะเลือกใช้ software อื่นหรือพัฒนา software ขึ้นมาเพื่อใช้กับเครื่องจักรขึ้นรูปโครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับงานโครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับที่อยู่อาศัยต่อไปได้ในชื่อตราผลิตภัณฑ์อื่น (ศึกษาข้อมูลรายละเอียดสำคัญของสัญญาได้ในหัวข้อที่ 2.2-5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ)

1.2. ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง

อุปสรรคหนึ่งในการดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นหลังคาเหล็กเนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง คู่แข่งรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจดังกล่าวได้ง่ายเนื่องจากใช้เงินลงทุนต่ำและเทคโนโลยีการผลิตมีความซับซ้อนไม่มาก ปัจจุบันบริษัทมีคู่แข่งที่มีลักษณะการทำธุรกิจใกล้เคียงกันในพื้นที่ชายและให้บริการของบริษัท อาทิ มีธุรกิจลักษณะเดียวกันกับบริษัท มีรูปแบบการขยายสาขาแบบแฟรนไชส์อย่างรวดเร็วทำให้มีสาขาทั่วประเทศ มีจุดเด่นในการตั้งราคาขายถูก แต่วัตถุดิบที่ใช้ด้อยคุณภาพในด้านความทนทานและการควบคุมคุณภาพการขายและการให้บริการไม่สามารถควบคุมแฟรนไชส์ได้ หรือมีธุรกิจลักษณะเดียวกันและเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มของ NSBT เช่นเดียวกับบริษัท มีสาขาครอบคลุมในภูมิภาคอื่นๆ หรือมีที่ตั้งคาบเกี่ยวในพื้นที่เดียวกันซึ่งถือเป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัท เป็นต้น ส่งผลให้ระดับการแข่งขันค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม บริษัทเน้นคุณภาพของวัตถุดิบที่ดี มาตรฐานการผลิตที่มีประสิทธิภาพ ตลอดจนกระบวนการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร สร้างความประทับใจและเป็นที่ยอมรับในตราสินค้า เพื่อสร้างฐานลูกค้าที่มีความเชื่อมั่นต่อตราสินค้า “รถถัง”



“คอมมานโด” และ “ENDUROFAME” รวมทั้งกลยุทธ์การขยายสาขา และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพิ่มขึ้นเพื่อเป็นทางเลือกสำหรับลูกค้า ซึ่งจะสามารถตอบสนองของความต้องการและให้บริการลูกค้าได้อย่างครอบคลุม

1.3. ความเสี่ยงจากการแข่งขันจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายคือแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมขึ้นลอนที่ใช้เป็นวัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนัง ซึ่งสินค้าที่สามารถนำมาใช้งานเพื่อวัตถุประสงค์เดียวกันในตลาดมีอยู่หลายประเภท เช่น กระเบื้อง แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีลูกฟูก เป็นต้น ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกจากสินค้าทดแทนที่หลากหลาย นอกจากนั้นราคาของผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีราคาสูงกว่าเมื่อเทียบกับราคาของกระเบื้องหรือแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสี หากผู้บริโภคเลือกใช้วัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนังชนิดอื่นแทนผลิตภัณฑ์ของบริษัท อาจทำให้รายได้ของบริษัทในอนาคตลดลง

อย่างไรก็ตาม วัสดุแต่ละชนิดมีข้อดีข้อเสียในการใช้งานแตกต่างกัน คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งมีความคงทนต่อการกัดกร่อนและการรั่วซึม อายุการใช้งานยาวนานสูงสุด 30 ปี โดยไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ติดตั้งได้สะดวก รวดเร็ว เป็นคุณสมบัติที่มีความจำเป็นต่อการใช้งานในสิ่งปลูกสร้างประเภทอุตสาหกรรมโรงงาน ไซรัม โถง หรืออื่นๆ ที่เน้นวัตถุประสงค์การใช้งานตามที่กล่าวมา โดยที่วัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนังประเภทอื่นยังไม่สามารถทดแทนได้ในระยะเวลาอันใกล้

1.4. ความเสี่ยงจากคู่แข่งที่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับ NSBT

กลุ่ม NSBT ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายวัสดุเหล็กเคลือบ BlueScope ให้กับบริษัท มีบริษัทที่เกี่ยวข้องโดยมีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน คือ บริษัท บลูสโคป ไลสากท์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งก่อตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2531 ดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัท และมีการใช้วัสดุของ BlueScope เช่นเดียวกันกับบริษัท สำหรับผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กเคลือบขึ้นลอน และโครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับที่อยู่อาศัย กอปรกับบริษัท บลูสโคป ไลสากท์ (ประเทศไทย) จำกัด เริ่มดำเนินกลยุทธ์ขยายสาขาไปยังต่างจังหวัดมากขึ้น ซึ่งอาจมีการเข้ามาแข่งขันแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดในพื้นที่เขตการขายเดิมของบริษัท ดังนั้น สำหรับกลุ่มลูกค้าของบริษัทที่ให้ความสำคัญและชื่นชอบคุณภาพของเหล็กเคลือบ BlueScope อาจถูกบริษัทคู่แข่งรายดังกล่าวเข้าไปทำการตลาดและแย่งชิงลูกค้ากลุ่มดังกล่าวได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนการตลาดเน้นคุณภาพสินค้าและบริการที่รวดเร็ว โดยครอบคลุมพื้นที่ให้บริการในพื้นที่บริษัทคู่แข่งยังเข้าไปไม่ถึงหรือไม่สามารถให้บริการได้สะดวกเนื่องจากข้อจำกัดเรื่องระยะทางในการขนส่ง รวมทั้งการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับและรักษาสถานลูกค้าเดิมให้มีเกิดความเชื่อมั่นต่อตราสินค้า เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันทางการตลาด

1.5. ความเสี่ยงจากการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในการติดตั้งงานโครงการ

เนื่องจากบริษัทมีบริการรับจ้างติดตั้งให้แก่ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท บริษัทจึงจัดหาผู้รับเหมาช่วงสำหรับงานบริการติดตั้งสินค้าให้แก่ลูกค้าที่มีความต้องการบริการติดตั้ง ซึ่งการจัดหาผู้รับเหมาช่วงในการให้บริการอาจทำให้มีความเสี่ยงในการควบคุมการให้บริการและผลงานการติดตั้ง บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากค่าบริการติดตั้ง ในปี 2556 ร้อยละ 1.40 และในช่วง 9 เดือนแรกปี 2557 ร้อยละ 1.18 ของรายได้จากการขายและบริการทั้งหมดของบริษัท ถึงแม้ว่าบริการดังกล่าวมีมูลค่าไม่มาก และคิดเป็นสัดส่วนรายได้ที่น้อยเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายและบริการทั้งหมดของบริษัทก็ตาม แต่บริษัทก็คำนึงถึงความสำคัญของการบริการลูกค้าและได้จัดให้มีระบบควบคุมคุณภาพการติดตั้ง ซึ่งมีผลต่อภาพลักษณ์และความพึงพอใจของลูกค้าที่ได้รับบริการ ส่งต่อความน่าเชื่อถือ และอาจส่งต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้เช่นกัน

บริษัทมีสาขาที่ให้บริการกับลูกค้าในหลายพื้นที่ ทำให้ต้องมีผู้รับเหมาช่วงให้บริการแยกรับผิดชอบในแต่ละเขตพื้นที่ ซึ่งจะคัดเลือกผู้รับเหมาในแต่ละพื้นที่นั้นๆ โดยที่ผ่านมามีการเก็บบันทึกข้อมูลการประเมินความพึงพอใจจากลูกค้าและข้อมูลผลงานการติดตั้งในทุกงาน โดยให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิศวกรรม (Site Supervisor) เป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพการให้บริการติดตั้งและตรวจสอบผลงานหลังจากเสร็จงานติดตั้งทุกครั้ง สุดท้ายลูกค้าจะต้องตรวจสอบและประเมินผลงานทั้งหมดร่วมกันกับ



เจ้าหน้าที่ของบริษัทอีกครั้งหนึ่งก่อนจะรับมอบงานติดตั้ง เพื่อให้มั่นใจถึงคุณภาพโดยรวมของผลงาน ทั้งนี้ผู้รับเหมาช่วงงานติดตั้งจะถูกหักเงินประกันผลงานไว้ประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่างานติดตั้ง ในช่วง 1 ปีที่บริษัทรับประกันงานติดตั้งไว้กับลูกค้าหากมีการร้องเรียนให้บริษัทไปทำการซ่อมแซมงานติดตั้ง บริษัทจะหักค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมจากเงินประกันผลงานดังกล่าว ผู้รับเหมาช่วงงานติดตั้งจะได้เงินประกันผลงานดังกล่าวหรือส่วนที่เหลือสุทธิคืนหลังจากส่งมอบงานเป็นระยะเวลา 1 ปี ข้อมูลการประเมินผลงานผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวจะถูกรวบรวมเพื่อนำมาประเมินผลงานทุกเดือน ทำให้มั่นใจว่าบริษัทมีผู้รับเหมาที่มีคุณภาพและมีการปรับปรุงคุณภาพ หรือเปลี่ยนแปลงผู้รับเหมาหากมีการให้บริการต่ำกว่ามาตรฐาน ปัจจุบันบริษัทมีผู้รับเหมาช่วงที่มีศักยภาพซึ่งส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทมาเป็นระยะเวลา 5 ปีขึ้นไป และผ่านการประเมินคุณภาพแล้วทั้งสิ้น รวมแล้ว 10 ราย ดังนั้นจึงไม่มีความเสี่ยงเรื่องการพึ่งพิงผู้รับเหมาช่วงเพียงน้อยราย และที่ผ่านมาไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนผู้รับเหมาช่วงหรือปัญหาการทำงาน

1.6. ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้จากผลกระทบด้านฤดูกาล (Seasonal Effect)

เนื่องจากบริษัทมีสาขาทั้งหมดตั้งอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ซึ่งประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพอยู่ในภาคเกษตรกรรม ทำให้ลูกค้าหลักส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเกษตรกร โดยบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้ประมาณร้อยละ 65 ของรายได้จากการขายและบริการทั้งหมด ซึ่งอนาคตตั้งเป้าหมายเพิ่มสัดส่วนของรายได้จากลูกค้ารายย่อยกลุ่มนี้เป็นร้อยละ 80 ของรายได้จากการขายและบริการทั้งหมด ทำให้ช่วงเวลาไตรมาสที่ 3 และต้นไตรมาสที่ 4 ซึ่งเป็นช่วงทำการเกษตรเนื่องจากเป็นฤดูฝนเกษตรกรจะไม่มีกิจกรรมซ่อมแซมหรือต่อเติมสิ่งปลูกสร้างในช่วงเวลาดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการลดลงในช่วงเวลาดังกล่าวของทุกปี ซึ่งถือเป็นความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้จากผลกระทบด้านฤดูกาล ทั้งนี้บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์ในการรักษารายได้และการทำกำไร โดยการเน้นให้พนักงานขายทำการตลาดกับลูกค้ากลุ่มอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น อาทิ ลูกค้าโครงการ, ผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์, สถาบันการศึกษา, วัด เป็นต้น เพื่อช่วยทดแทนและลดผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าว

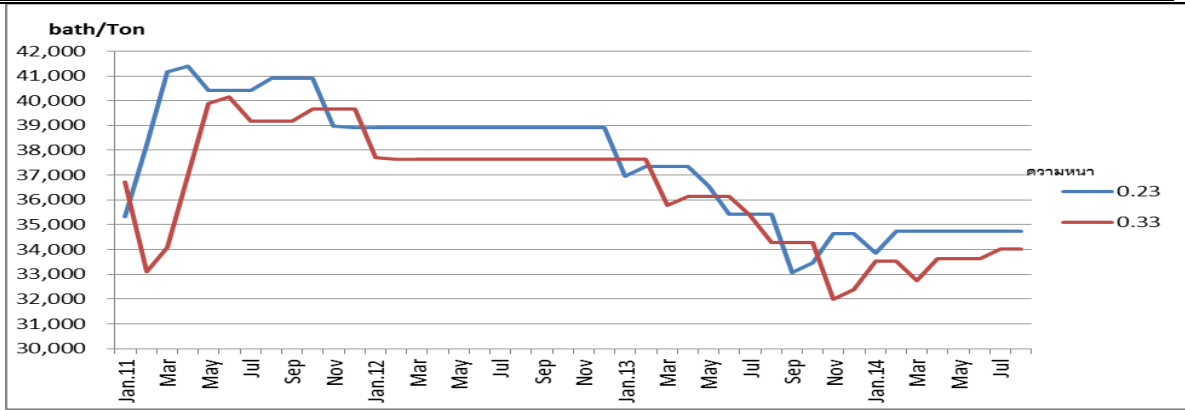
ตารางสรุปรายได้และกำไรสุทธิรายไตรมาสตั้งแต่ปี 2555-ไตรมาส 3 ปี 2557 เพื่อแสดงให้เห็นถึงผลกระทบด้านฤดูกาล

(หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2555				ปี 2556				ปี 2557		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
รายได้จากการขายและบริการ	251.47	212.96	178.73	171.46	243.46	203.68	194.94	191.43	210.11	191.42	154.08
กำไรสุทธิ	28.48	10.75	6.00	1.68	22.59	15.44	5.93	(1.89)	5.26	5.50	1.09

2. ความเสี่ยงด้านการผลิต

2.1. ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบที่เปลี่ยนแปลงไปตามราคาตลาดโลก

ในการดำเนินธุรกิจตามปกติ บริษัทจำเป็นต้องมีการสำรองวัตถุดิบให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า วัตถุดิบหลักของบริษัทคือแผ่นเหล็กเคลือบ มีสัดส่วนสูงสุดในต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด โดยในช่วงปี 2554 – 2556 และ 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีสัดส่วนการซื้อแผ่นเหล็กเคลือบเปรียบเทียบกับมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 93.58 ร้อยละ 88.95 ร้อยละ 78.51 และร้อยละ 79.54 ตามลำดับ โดยราคาของเหล็กแผ่นเคลือบมีความผันผวนตามราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็นซึ่งเป็นวัตถุดิบต้นน้ำ ดังนั้นผลประกอบการของบริษัทอาจได้รับผลกระทบหากราคาตลาดของวัตถุดิบปรับตัวขึ้นในขณะที่บริษัทสำรองวัตถุดิบไว้ต่ำกว่าความต้องการ



ในช่วงปี 2554 -2556 และ 6 เดือนแรกของปี 2557 ที่ผ่านมา ราคาเหล็กเคลือบกรดเย็นมีแนวโน้มปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง แต่เป็นการปรับตัวที่มีความผันผวนไม่มาก เมื่อเทียบกับช่วงวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2550 ที่มีผลต่อราคาเหล็กวัตถุดิบเหล็กต้นน้ำอย่างมาก การเปลี่ยนแปลงราคาวัตถุดิบเหล็กมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการทุกรายเช่นกัน ทั้งนี้ด้วยประสบการณ์ของผู้บริหารที่อยู่ในอุตสาหกรรมเหล็กมากกว่า 10 ปี ทำให้สามารถปรับตัวได้ทันสถานการณ์ บริษัทมีการกำหนดนโยบายควบคุมและเลือกสั่งวัตถุดิบให้เพียงพอกับการผลิตและสอดคล้องกับเป้าหมายยอดขาย โดยวิเคราะห์จากอายุการหมุนเวียนของสินค้าแต่ละกลุ่มแต่ละประเภทเพื่อลดภาระการสต็อกสินค้าคงเหลือ โดยไม่มีนโยบายการสต็อกวัตถุดิบเพื่อเก็งกำไรราคาวัตถุดิบเหล็ก ส่วนการกำหนดราคาขายจะมีการพิจารณาปรับราคาขายทุกๆ ไตรมาสให้สอดคล้องกับต้นทุนหรือกรณีภาวะตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งการปรับราคาขายจะส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจของลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้ารายที่สั่งซื้อประจำในปริมาณมากเนื่องจากเห็นผลกระทบต่อราคาที่เปลี่ยนไปอย่างชัดเจน ส่วนลูกค้ารายย่อยมักมีปัจจัยอื่นที่ปัจจุบันมีผลกระทบต่อการแข่งขันมากกว่าผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงราคาขาย อาทิ การเข้าถึงลูกค้า, การประชาสัมพันธ์หรือการจัดโปรโมชั่น เป็นต้น

3. ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

3.1. ความเสี่ยงกรณีที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่คิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50

ภายหลังการกระจายหุ้นเพื่อเสนอขายให้กับประชาชนในครั้งนั้น บริษัทมีกลุ่มครอบครัวเจริญกิจเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 70.59 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าว จะทำให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่โดยกลุ่มครอบครัวเจริญกิจมีอิทธิพลในการกำหนดนโยบายการบริหารงานของบริษัทไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง เนื่องจากสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีที่ให้ถือเอาคะแนนเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน ยกเว้นเรื่องที่เกี่ยวข้องหรือข้อบังคับบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทมีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบของบริษัททุกท่าน ล้วนแต่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่เป็นที่รู้จักและยอมรับในสังคม ซึ่งถือเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างโปร่งใสในการบริหารจัดการของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทได้จ้างบริษัท ผู้มีความสำเร็จ จำกัด เข้าทำหน้าที่เป็นหน่วยงานตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทยังคำนึงถึงการให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี หลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจ โดยจะปฏิบัติตามแนวทางที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด ดังนั้น ด้วยโครงสร้างที่มีการตรวจสอบและถ่วงดุลดังกล่าว บริษัทจึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทุกท่าน รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัท จะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน

4. ความเสี่ยงด้านการเงิน

4.1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าจากต่างประเทศหลายรายการ และเครื่องจักรที่นำเข้ามา เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตหรือเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ โดยกำหนดเงื่อนไขการชำระเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ แต่รายได้ของบริษัทโดยส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินบาท ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน หากเกิดสถานการณ์ที่อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ปรับตัวอ่อนค่าลง จะส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนด้านการนำเข้าวัตถุดิบและเครื่องจักรเพิ่มสูงขึ้น โดยช่วงปี 2556 และ 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีมูลค่านำเข้าวัตถุดิบและเครื่องจักรจากต่างประเทศเป็นสกุลดอลลาร์สหรัฐ โดยคิดเทียบเป็นสกุลเงินบาท เท่ากับ 76.84 ล้านบาท และ 26.57 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.87 และ 8.26 ของยอดซื้อวัตถุดิบและเครื่องจักรทั้งหมดของบริษัท ตามลำดับ ซึ่งถือเป็นสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับยอดซื้อทั้งหมดของบริษัท โดยช่วงปี 2556 และ 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีการบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) โดยคิดเทียบเป็นสกุลเงินบาท เท่ากับ 66.35 ล้านบาท และ 16.81 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 86.35 และ 63.26 ของยอดซื้อวัตถุดิบและเครื่องจักรเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐทั้งหมดของบริษัท

บริษัทมีนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) และการซื้อสิทธิในการจะซื้อจะขายอัตราแลกเปลี่ยน (Option Contract) เพิ่ม (ลักษณะการคิดค่าธรรมเนียมเพิ่ม ถ้าอัตราแลกเปลี่ยนต่ำกว่าที่จองไว้จะไม่ใช้สิทธิ์ก็ได้ แต่ถ้าอัตราแลกเปลี่ยนสูงกว่าที่จองบริษัทจะเลือกใช้สิทธิ์ตามที่จองไว้) ณ วันที่ทำสัญญาซื้อสินค้าจากต่างประเทศ หรือขึ้นอยู่กับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ บริษัทมีการจัดเตรียมวงเงิน Forward Contract เป็นสกุลเงินบาทไทยมูลค่า 40.00 ล้านบาท และเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐมูลค่า 2.43 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพื่อรองรับนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงและลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ และบริษัทยังมีการติดตามข่าวสาร การเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนจากสถาบันการเงินอย่างใกล้ชิดอยู่ตลอดเวลา เพื่อจะได้ประเมินสถานการณ์ และหาทางป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นตามนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวได้อย่างทันเหตุการณ์

5. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

5.1. ความเสี่ยงจากการอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นี้ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในการรับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ยื่นแบบแจ้งความประสงค์ให้ตลาดหลักทรัพย์พิจารณาคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2557 โดย บริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co.,Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทแล้ว เห็นว่า หุ้นของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่าด้วย การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่อง การกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้น บริษัทยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้หุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรือหากบริษัทไม่สามารถกระจายหุ้นต่อประชาชนตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ดังกล่าว



สรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน ย้อนหลัง 3 ปี และไตรมาสสะสมล่าสุด :

รายละเอียด		ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557 (ม.ค.-ก.ย.)
รวมสินทรัพย์	ล้านบาท	562.68	587.01	718.90	607.20
รวมหนี้สิน	ล้านบาท	394.82	372.23	487.06	413.51
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	ล้านบาท	167.86	214.77	231.84	193.69
รวมรายได้จากการขายและบริการ	ล้านบาท	718.15	814.91	833.52	555.62
รวมต้นทุนขายและบริการ	ล้านบาท	542.65	633.41	638.39	436.78
กำไรขั้นต้น	ล้านบาท	175.50	181.50	195.13	118.84
กำไรขาดทุนสุทธิ	ล้านบาท	58.18	46.91	42.07	11.85
กำไรต่อหุ้น (EPS) ¹	บาท/หุ้น	0.7272	0.5864	0.5259	0.0247 ³
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ ¹	บาท/หุ้น	0.25	0.25	0.25	0.25
จำนวนหุ้นสามัญที่ชำระแล้ว ¹	ล้านหุ้น	80.00	80.00	80.00	480.00
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	ล้านบาท	60.79	75.18	71.48	155.93
กระแสเงินสดจากการลงทุน	ล้านบาท	(120.97)	(77.76)	(158.77)	(42.43)
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	ล้านบาท	62.66	(0.63)	93.12	(118.88)
กระแสเงินสดสุทธิ	ล้านบาท	2.47	(3.22)	5.84	(5.38)
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	2.35	1.73	2.10	2.13
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	%	12.90%	8.16%	6.44%	2.38% ²
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	%	38.30%	24.52%	18.84%	7.43% ²

หมายเหตุ : /1- ปรับเป็นมูลค่าที่ตราไว้ 0.25 บาท/หุ้น เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบ

/2- ปรับเป็นอัตราส่วนเต็มปี (Annualize) เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบข้อมูลในอดีต

/3- คำนวณจากกำไรงวด 9 เดือน หาดด้วยจำนวนหุ้น 480,000,000 หุ้น ซึ่งเป็นจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 ทั้งนี้ กรณีคำนวณแบบ Fully Dilute จะนำกำไรงวด 9 เดือน หาดด้วยจำนวนหุ้น 680,000,000 หุ้น ซึ่งเป็นจำนวนหุ้นที่ชำระแล้วหลัง IPO

คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน :

ผลการดำเนินงาน

รายได้ของบริษัทประกอบด้วย รายได้จากการขายสินค้าและรายได้จากการบริการ บริษัทแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียม และกลุ่มผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กสำเร็จรูป สำหรับรายได้จากการบริการ เริ่มมีรายได้ประเภทนี้ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา ซึ่งเป็นการเพิ่มกลุ่มรายได้จากฐานลูกค้าเดิมและใช้เป็นกลยุทธ์ในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ให้ตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้อย่างรวดเร็วมากขึ้นนอกเหนือจากการมีผลิตภัณฑ์หลากหลายควบคู่กับการบริการแบบครบวงจร

บริษัทมีรายได้เติบโตขึ้นมาโดยตลอดอย่างต่อเนื่อง เมื่อพิจารณาจากงบการเงินงวดบัญชีปี 2554-2556 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการเพิ่มขึ้นจาก 718.15 ล้านบาท เป็น 814.91 ล้านบาท และ 833.52 ล้านบาทตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (Compound Annual Growth Rate: CAGR) สำหรับช่วง 3 ปีย้อนหลัง เท่ากับร้อยละ 7.73 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายเกิดจากเหตุปัจจัยต่างๆ อาทิ ปริมาณขายสินค้าเพิ่มขึ้นทั้งจากผลิตภัณฑ์หลักเดิมที่บริษัทเน้นทำการตลาดมาอย่างต่อเนื่อง และจากผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เพิ่มขึ้นในกลุ่มวัสดุประกอบที่เกี่ยวข้องในการติดตั้งหลังคาและฝ้าผนัง (Option Product) และกลุ่มอุปกรณ์ใช้



ร่วมในการติดตั้งหลังคาและฝ้าผนัง (Accessories Product) เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจรมากขึ้น การเปิดสาขาใหม่อย่างต่อเนื่องส่งผลให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าหลักมากขึ้น รวมถึงเริ่มมีรายได้จากค่าบริการออกแบบและติดตั้งผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นการเพิ่มกลุ่มรายได้ให้แก่บริษัทนอกเหนือจากรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา

บริษัทมีกำไรสุทธิต่อเนื่องทุกปีมาโดยตลอด เมื่อพิจารณาจากงบการเงินงวดบัญชีปี 2554-2556 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 58.18 ล้านบาท 46.91 ล้านบาท และ 42.07 ล้านบาทตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 8.06 ร้อยละ 5.71 และร้อยละ 5.01 ของรายได้รวม ตามลำดับ สาเหตุที่อัตรากำไรสุทธิในปี 2555 ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2554 เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการลงทุนเปิดสาขาใหม่ มีค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้นจากการก่อสร้างและการลงทุนเครื่องจักรของสาขาใหม่ มีการเพิ่มจำนวนบุคลากรเพื่อรองรับกับสาขาที่เปิดใหม่ มีการบันทึกค่าใช้จ่ายหนี้สงสัยจะสูญและการด้อยค่าสินค้าเสื่อมสภาพตามนโยบายบัญชี และมีดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้นจากภาระหนี้ที่เพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการลงทุนสาขาใหม่ สำหรับสาเหตุที่อัตรากำไรสุทธิของปี 2556 ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2555 เนื่องจากการปรับลดราคาสินค้าเนื่องจากภาวะการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงในขณะที่กำลังซื้อของผู้บริโภคยังคงชะลอตัวจากผลของราคาพืชผลทางการเกษตรตกต่ำและผลกระทบจากความล่าช้าในการเบิกเงินในโครงการรับจำนำข้าว มีค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการลงทุนเปิดสาขาใหม่ มีการปรับเพิ่มโครงสร้างเงินเดือนและสวัสดิการของพนักงานทั้งบริษัท และมีการเพิ่มค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นยอดขายและรองรับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น

สำหรับช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 555.62 ล้านบาท ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าซึ่งมีรายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 642.09 ล้านบาท คิดเป็นอัตราลดลงของรายได้ร้อยละ 13.47 บริษัทมีกำไรสุทธิ 11.85 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 2.12 ของรายได้รวม ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าซึ่งมีกำไรสุทธิ 43.96 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 6.80 ของรายได้รวม โดยสาเหตุหลักเกิดจากกำลังซื้อของลูกค้าที่ชะลอตัวส่งผลให้รายได้ลดลง โดยเฉพาะลูกค้ารายย่อยที่ได้รับผลกระทบจากปัญหาทางการเมือง ปัญหาราคาพืชผลทางการเกษตร ผลกระทบจากการจ่ายเงินล่าช้าในโครงการรับจำนำข้าว รวมทั้งอัตรากำไรที่ปรับลดลงจากการต้องปรับลดราคาเพื่อรักษาสถานะลูกค้าหลักในช่วงเวลาที่กำลังซื้อชะลอตัว และการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในธุรกิจแผ่นหลังคาเหล็กโดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคา กอปรกับการที่บริษัทมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น อาทิ ค่าใช้จ่ายพนักงานของสาขาที่เปิดใหม่, ค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรในสาขาที่เปิดใหม่, ดอกเบี้ยจ่ายจากการลงทุนขยายสาขาและซื้อเครื่องจักร เป็นต้น

ฐานะทางการเงิน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีมูลค่าสินทรัพย์รวม เท่ากับ 607.20 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2556 ซึ่งเท่ากับ 718.90 ล้านบาท โดยรายการเงินสดและเงินฝากธนาคารลดลงเนื่องจากบริษัทนำไปลงทุนในทรัพย์สินสำหรับการขยายสาขา การชำระคืนหนี้สถาบันการเงิน และการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น รายการลูกหนี้การค้าลดลงเนื่องจากการรับชำระค่าสินค้าและบริการจากลูกค้ารายใหญ่ซึ่งสั่งซื้อและให้บริษัทติดตั้งโครงสร้าง P.E.B. เรียบร้อยแล้วเมื่อต้นปี 2557 รายการสินค้าคงเหลือลดลงเนื่องจากนโยบายการควบคุมสินค้าคงเหลือให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่รายการที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิมีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากการลงทุนขยายสาขาและการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน เนื่องจากบริษัทมีนโยบายลงทุนก่อสร้างอาคารสำเร็จรูปให้เช่าสำหรับโรงงานหรือคลังสินค้า และจะเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ในรูปแบบค่าเช่าในอนาคต

ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีมูลค่าหนี้สินรวม เท่ากับ 413.51 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2556 ซึ่งเท่ากับ 487.06 ล้านบาท โดยรายการเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาวลดลงเนื่องจากการผ่อนชำระคืนหนี้ตามเงื่อนไข เจ้าหนี้การค้าลดลงเนื่องจากบริษัทชำระค่าวัตถุดิบเป็นเงินสดเพื่อได้รับเงื่อนไขส่วนลดราคา ในขณะที่มีเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องเพิ่มขึ้นเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในบริษัท และใช้ในการลงทุนโดยเฉพาะโครงการก่อสร้างโรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูปให้เช่า โดยมีทั้งเงินกู้ยืมที่ไม่คิดดอกเบี้ยและเงินกู้ยืมแบบมีดอกเบี้ยตามนโยบายการรับความช่วยเหลือทางการเงินจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เงินกู้ยืมดังกล่าวมีกำหนดชำระคืนภายใน 2 ปี



ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 193.69 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2556 ซึ่งเท่ากับ 231.84 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีการจ่ายปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเป็นจำนวนเงิน 150.00 ล้านบาท และรับชำระเงินเพิ่มทุนจำนวน 100.00 ล้านบาท ในขณะที่มีกำไรสุทธิในงวด 9 เดือนแรกของปี 2557 เท่ากับ 11.85 ล้านบาท ส่งผลให้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีกำไรสะสมจัดสรรสำรองตามกฎหมายจำนวน 2.40 ล้านบาท และมีกำไรสะสมส่วนที่ยังไม่จัดสรรจำนวน 71.29 ล้านบาท

สภาพคล่องทางการเงิน

หากพิจารณาจากอัตราส่วนวงจรหมุนเวียนเงินสด (Cash Cycle) จะพบว่า ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 มีอัตราส่วนวงจรหมุนเวียนเงินสดเท่ากับ 122.79 วัน ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2556 ที่มีวงจรมูลเวียนเงินสดเท่ากับ 138.93 วัน แสดงให้เห็นถึงการบริหารการหมุนเวียนกระแสเงินสดดีขึ้น เนื่องจากบริษัทมีการบริหารสินค้าคงเหลือที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

นักลงทุนสัมพันธ์ : นางสาวภัสริตา เจริญกิจ และ นายวิวิธรรณ์ อุปทุม โทรศัพท์: 043-327-888

email address : www.kcmetalsheet.co.th