

16. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

16.1 ผลการดำเนินงาน

ภาพรวมของผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

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 และจากผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกิดขึ้นในกลุ่มวัสดุประกอบที่เกี่ยวข้องในการติดตั้งหลังคาและฝ้าผนัง (Option Product) และกลุ่มอุปกรณ์ใช้ร่วมในการติดตั้งหลังคาและฝ้าผนัง (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 ที่เกี่ยวเนื่องกับการลงทุนเปิดสาขาใหม่ 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 โดยสาเหตุหลักเกิดจากการกำลังซื้อของลูกค้าที่ชะลอตัวส่งผลให้รายได้ลดลง โดยเฉพาะลูกค้ารายย่อยที่ได้รับผลกระทบจากปัญหาทางการเมือง ปัญหาราคาพืชผลทางการเกษตร ผลกระทบจากการจ่ายเงินล่าช้าในโครงการรับจำนำข้าว รวมทั้งอัตรากำไรที่ปรับลดลงจากการต้องปรับลดราคาเพื่อรักษาสถานะลูกค้าหลักในช่วงเวลาที่กำลังซื้อชะลอตัว และการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในธุรกิจแผ่นหลังคาเหล็ก โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคา กอปรกับการที่บริษัทมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น อาทิ ค่าใช้จ่ายพนักงานของสาขาที่เปิดใหม่, ค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรในสาขาที่เปิดใหม่, ดอกเบี้ยจ่ายจากการลงทุนขยายสาขาและซื้อเครื่องจักร เป็นต้น

บริษัทสามารถสรุปการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินสำหรับงวดบัญชีปี 2554-2556 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2557 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 ได้ดังนี้

ผลการดำเนินงาน

รายได้จากการขายและบริการ

รายได้ของบริษัทประกอบด้วย รายได้จากการขายสินค้าและรายได้จากการบริการ บริษัทแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียม และกลุ่มผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูป สำหรับรายได้จากการบริการเริ่มมีรายได้ประเภนี้ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา ซึ่งเป็นการเพิ่มกลุ่มรายได้จากฐานลูกค้าเดิมและใช้เป็นกลยุทธ์ในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ให้ตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้อย่างรวดเร็วมากขึ้นนอกเหนือจากการมีผลิตภัณฑ์หลากหลายควบคู่กับการบริการแบบครบวงจร

ในกลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียม ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ 3 ประเภท คือ แผ่นเหล็กเคลือบรีดลอน (Core Product) วัสดุประกอบที่เกี่ยวข้องในการติดตั้งหลังคาและผนังเหล็ก (Option Product) และอุปกรณ์ใช้ร่วมในการติดตั้งหลังคาและผนังเหล็ก (Accessories Product) (ศึกษาข้อมูลรายละเอียดผลิตภัณฑ์ได้ในหัวข้อ 2.2-2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ) สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูป ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ 3 ประเภท คือ โครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับอาคารขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ โครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับที่อยู่อาศัย และงานเหล็กรูปพรรณ และสำหรับลักษณะงานบริการจะประกอบไปด้วย งานออกแบบ การแนะนำการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ การจัดหาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า ให้คำปรึกษาทางวิศวกรรม และงานติดตั้ง เป็นต้น โดยในรอบบัญชีปี 2554-2556 และงวด 9 เดือนของปี 2557 บริษัทมีรายได้แยกตามกลุ่มและประเภทผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

ตารางรายได้แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ ปี 2554-2556 และงวด 9 เดือนของปี 2557

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	-	0.00%	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 ทั้งงวด 9 เดือนปี 2556 ยังไม่มีรายได้ดังกล่าว แต่ในงวด 9 เดือนปี 2557 มีการรับรู้รายได้จาก Enduroframe จำนวน 3.80 ล้านบาท

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการในช่วงปี 2554-2556 เท่ากับ 718.15 ล้านบาท 814.91 ล้านบาท และ 833.52 ล้านบาท ตามลำดับ โดยปี 2555 คิดเป็นอัตราการเติบโตของรายได้เท่ากับร้อยละ 13.47 และปี 2556 เติบโตร้อยละ 2.28 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า บริษัทมีการเติบโตของรายได้จากการขายและบริการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (Compound Annual Growth Rate: CAGR) สำหรับช่วง 3 ปีย้อนหลังเท่ากับร้อยละ 7.73 ต่อปี จะสังเกตเห็นว่ารายได้จากการขายและบริการในปี 2555 และปี 2556 เติบโตขึ้นไม่มากนักเมื่อเทียบกับการเปิดสาขาใหม่ปีละ 5 สาขา สืบเนื่องมาจากกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าหลักซึ่งเป็นเกษตรกรชะลอตัวจากปัญหาราคาพืชผลทางการเกษตรตกต่ำ และผลกระทบจากการเบิกจ่ายเงินล่าช้าในโครงการรับจำนำข้าว กอปรกับภาวะการชะลอตัวของการลงทุนในภาคเอกชนเนื่องจากปัญหาทางการเมืองของประเทศไทย และการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในธุรกิจจำหน่ายแผ่นหลังคาเหล็ก เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้ามาในอุตสาหกรรมจำนวนมาก อย่างไรก็ตามฝ่ายบริหารของบริษัท คาดว่าปัจจัยที่เข้ามากระทบดังกล่าวเป็นผลกระทบระยะสั้น หากสถานการณ์ปัญหาราคาสินค้าเกษตรต่างๆ และปัญหาการเมืองของประเทศไทยคลี่คลายลง กำลังซื้อของลูกค้ากลุ่มต่างๆ จะกลับฟื้นตัวส่งผลให้รายได้ของบริษัทเติบโตขึ้น

รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียมในปี 2554-2556 เท่ากับ 713.67 ล้านบาท 788.11 ล้านบาท และ 760.76 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2555 มีรายได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.43 เมื่อเทียบกับปี 2554 และในปี 2556 ปรับตัวลดลงร้อยละ 3.47 เมื่อเทียบกับปี 2555 โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) สำหรับช่วง 3 ปีย้อนหลัง เท่ากับร้อยละ 3.25 ต่อปี ทั้งนี้การปรับตัวลดลงของรายได้ในปี 2556 สาเหตุหลักเกิดจากกำลังซื้อของลูกค้าหลักชะลอตัวลง เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรซึ่งได้รับผลกระทบจากปัญหาราคาพืชผลทางการเกษตรตกต่ำ ผลกระทบจากการเบิกจ่ายเงินล่าช้าในโครงการรับจำนำข้าว นอกจากนี้ยังมีผลกระทบจากปัญหาทางการเมืองของประเทศไทย และการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นจากผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้ามาแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาดในอุตสาหกรรมแผ่นหลังคาเหล็ก

ส่วนรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปในปี 2554-2556 เท่ากับ 4.48 ล้านบาท 18.67 ล้านบาท และ 61.10 ล้านบาท ตามลำดับ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด เนื่องจากบริษัทเน้นทำการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้กับลูกค้ามาโดยตลอด อีกทั้งเป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มใหม่จึงส่งผลให้มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) สำหรับช่วง 3 ปีย้อนหลัง สูงถึงร้อยละ 269.30 ต่อปี

ตารางสรุปอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายแยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ปี 2554-2556

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2555 เทียบกับ ปี 2554	ปี 2556 เทียบกับ ปี 2555	เฉลี่ยย้อนหลัง 3 ปี
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียม	10.43%	-3.47%	3.25%
1.1 Core Product	7.39%	-5.10%	0.95%
1.2 Option Product	271.23%	35.16%	124.00%
1.3 Accessories Product	16.33%	1.19%	8.50%
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กสำเร็จรูป	316.74%	227.26%	269.30%
รวมรายได้จากการขาย-สุทธิ	12.34%	1.87%	6.98%

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการแยกตามกลุ่มลูกค้าได้เป็น 3 กลุ่มเรียงตามลำดับกลุ่มที่บริษัทมีรายได้จากการขายมากที่สุดไปน้อยสุด คือ กลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retail) กลุ่มลูกค้าร้านค้าปลีก-ค้าส่ง (Agent&Dealer) และกลุ่มลูกค้าโครงการ โดยมีสัดส่วนรายได้ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2557 ประมาณร้อยละ 65 ร้อยละ 27 และร้อยละ 8 ตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายปรับลดสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้าร้านค้าปลีก-ค้าส่งลง และเน้นทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้ารายย่อยมากขึ้น

เนื่องจากเป็นลูกค้าโดยตรง (End user) เป็นฐานลูกค้าเป้าหมายหลักที่สำคัญ และมีอัตรากำไรต่อหน่วยที่สูงกว่า รวมถึงตั้งทีมงานเฉพาะที่ประกอบด้วยวิศวกรและทีมงานฝ่ายขายเพื่อทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้าโครงการเพิ่มขึ้น โดยกำหนดเป้าหมายสัดส่วนรายได้แยกตามกลุ่มลูกค้าทั้ง 3 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retail) กลุ่มลูกค้าร้านค้าปลีก-ค้าส่ง (Agent&Dealer) และกลุ่มลูกค้าโครงการ เท่ากับร้อยละ 80 ร้อยละ 10 และร้อยละ 10 ตามลำดับ และมีนโยบายรักษาระดับสัดส่วนดังกล่าวทุกปี

ด้วยสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retail) ที่มีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 65 ของรายได้จากการขายและบริการทั้งหมด ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเป็นกลุ่มเกษตรกรทำให้ช่วงเวลาไตรมาสที่ 3 และต้นไตรมาสที่ 4 ซึ่งเป็นช่วงทำการเกษตรเนื่องจากเป็นฤดูฝน เกษตรกรจะไม่มีการซ่อมแซมหรือต่อเติมสิ่งปลูกสร้างในช่วงเวลาดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการลดลงในช่วงเวลาดังกล่าวของทุกปี แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทจะเน้นพนักงานขายทำการตลาดกับลูกค้ากลุ่มอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น อาทิ ลูกค้าโครงการ , ผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ สถาบันการศึกษา วัด เป็นต้น เพื่อช่วยทดแทนและลดผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าว ทำให้รายได้จากการขายและบริการมีเสถียรภาพและผันผวนน้อยลงเมื่อเปรียบเทียบกับแต่ละช่วงเวลาของปี

บริษัทเริ่มมีรายได้จากค่าบริการ อาทิ งานออกแบบและงานติดตั้งผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นการเพิ่มกลุ่มรายได้ให้แก่บริษัทนอกเหนือจากรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา โดยมีรายได้จากการบริการในปี 2555-2556 เท่ากับ 8.13 ล้านบาท 11.66 ล้านบาท ตามลำดับ

งวด 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีรายได้จากการขาย รายได้ตามสัญญา และรายได้งานบริการ เท่ากับ 505.89 ล้านบาท 43.15 ล้านบาท และ 6.57 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งรายได้ตามสัญญาเกิดจากการที่บริษัทเริ่มมีการให้บริการแบบครบวงจรตั้งแต่ออกแบบ สิ่งผลิตสินค้าสำเร็จรูปจากผู้ผลิตสำหรับงาน P.E.B. และ/หรือผลิตสินค้าสำเร็จรูปเองสำหรับงาน Enduroframe จนถึงการนำสินค้าไปติดตั้งจนเสร็จสมบูรณ์เพื่อส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าโครงการ บริษัทรับรู้รายได้ดังกล่าวในรูปแบบการรับรู้ตามขั้นความสำเร็จของงาน (Percentage of Completion) สำหรับการวิเคราะห์สัดส่วนรายได้แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ รายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กเคลือบสังกะสีและอลูมิเนียมยังคงมีสัดส่วนสูงที่สุด มีรายได้เท่ากับ 472.04 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84.96 ของรายได้จากการขายและบริการ ลำดับถัดมาคือรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กกล้าสำเร็จรูปเท่ากับ 33.86 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.09 ของรายได้จากการขายและบริการ โดยสาเหตุหลักที่ทำให้รายได้จากการขายลดลงเกิดจากการกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าหลักที่ยังไม่ฟื้นกลับมา อันเนื่องมาจากผลกระทบจากปัญหาราคาพืชผลทางการเกษตรตกต่ำ และผลกระทบจากการเบิกจ่ายเงินล่าช้าในโครงการรับจำนำข้าว กอปรกับการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในธุรกิจจำหน่ายแผ่นหลังคาเหล็กเนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้ามาในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเภทผู้จัดจำหน่ายเพียงอย่างเดียวหรือเป็นผู้จัดจำหน่ายที่สามารถขึ้นรูปลอนแผ่นเหล็กได้บางรูปแบบ เพราะใช้เงินลงทุนซื้อเครื่องจักรไม่มากนัก

รายได้อื่น

รายได้อื่นของบริษัท ในปี 2554-2556 เท่ากับ 3.20 ล้านบาท 7.02 ล้านบาท และ 6.59 ล้านบาท ตามลำดับ รายได้อื่นประกอบด้วย รายได้จากการขายเศษวัสดุ รายได้ค่าขนส่ง ดอกเบี้ยรับจากเงินฝากธนาคาร กำไร/ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน และกำไร/ขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สิน เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2555 และปี 2556 บริษัทมีรายได้เพิ่มมากขึ้นเกิดจากรายการกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน และรายได้ค่าขนส่งซึ่งเกิดขึ้นในกรณีที่ลูกค้าเลือกใช้บริการติดตั้งโครงสร้างเหล็กของบริษัท ซึ่งเริ่มมีรายได้จากการบริการตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา

สำหรับช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีรายได้อื่นเท่ากับ 3.69 ล้านบาท ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้อื่นเท่ากับ 4.71 ล้านบาท โดยสาเหตุที่รายได้อื่นลดลงเกิดจากในช่วงต้นปี 2556 มีรายการที่เกิดขึ้นเป็นกรณี

พิเศษ กล่าวคือ มีพนักงานบางส่วนที่ลาออกจากการก่อนกำหนดหรือทำผิดเงื่อนไขการจ้างงาน ทำให้บริษัทมีการปรับผลประโยชน์พนักงานหลังออกจากงานคืน และได้รับเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพในส่วนที่ได้จ่ายไปแล้วกลับคืนมา แต่ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 ไม่มีกรณีดังกล่าว ทั้งนี้ ในช่วงช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีรายได้เงินชดเชยจากบริษัทประกันภัย 3.01 ล้านบาท เนื่องจากในเดือนมิถุนายน 2557 บริษัทมีทรัพย์สินเสียหายจากอุบัติเหตุอัคคีภัยที่สาขาพิษณุโลก โดยได้บันทึกรับรู้ความเสียหายจากขาดทุนจากการตัดจำหน่ายทรัพย์สินที่เกิดอัคคีภัยและค่าชดเชยความเสียหายกับบุคคลอื่น เป็นจำนวนเงินประมาณ 2.69 ล้านบาท ซึ่งเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2557 บริษัทได้รับหนังสือแจ้งค่าสินไหมทดแทนค่าเสียหายจากอัคคีภัยดังกล่าวเป็นจำนวนเงิน 3.01 ล้านบาท และบริษัทได้รับชำระค่าสินไหมทดแทนแล้วในเดือนตุลาคม 2557

ต้นทุนขายและบริการ

ปี 2554-2556 บริษัทมีต้นทุนขายและบริการ เท่ากับ 542.65 ล้านบาท 633.41 ล้านบาท และ 638.39 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนต้นทุนขายและบริการต่อรายได้จากการขายและบริการรวม เท่ากับร้อยละ 75.56 ร้อยละ 77.73 และร้อยละ 76.59 ตามลำดับ

ต้นทุนขายสินค้าสำหรับผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตเองเพื่อจำหน่ายประกอบด้วย ต้นทุนวัสดุแผ่นเหล็กรีดเย็นเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียม ฉนวนกันความร้อน และวัสดุประกอบอื่น ค่าแรงฝ่ายผลิต ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร และค่าใช้จ่ายฝ่ายผลิต เป็นต้น สำหรับต้นทุนขายสินค้าสำหรับผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดซื้อมาจำหน่ายควบคู่กับผลิตภัณฑ์หลักจะประกอบด้วย ต้นทุนโครงสร้างอาคารหลักสำเร็จรูป ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ร่วมในการก่อสร้างหรือติดตั้งหลังคาและฝ้าผนัง ค่าแรง และค่าใช้จ่ายฝ่ายโรงงาน เป็นต้น โดยในปี 2554-2556 บริษัทมีต้นทุนขายเท่ากับ 542.65 ล้านบาท 627.70 ล้านบาท และ 629.40 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนเฉพาะต้นทุนขายต่อรายได้จากการขาย เท่ากับร้อยละ 75.56 ร้อยละ 77.80 และร้อยละ 76.58 ตามลำดับ ทั้งนี้ อัตราส่วนต้นทุนขายที่เพิ่มขึ้นในปี 2555 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้าเป็นผลมาจากการเปิดสาขาใหม่และการลงทุนในเครื่องจักรอุปกรณ์เพิ่มเติม ซึ่งมีต้นทุนค่าเช่าพื้นที่และค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรเพิ่มขึ้น แต่สาขาดังกล่าวยังมีรายได้ไม่เพียงพอจุดคุ้มทุนซึ่งเป็นช่วงเริ่มต้นของสาขา แต่อัตราส่วนต้นทุนขายที่ลดลงในปี 2556 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้าเป็นผลมาจากการลดลงของราคาวัตถุดิบหลักและราคาของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดซื้อมาจำหน่ายควบคู่กับผลิตภัณฑ์หลัก อันเนื่องมาจากอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินบาทไทยแข็งค่าขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐในช่วงปี 2556

สรุปจำนวนสาขาที่เปิดใหม่ในช่วงปี 2554-2556

	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556
จำนวนสาขาที่เปิดเพิ่ม (สาขา)	0	5	5
จำนวนสาขาที่ปิด (สาขา)	0	0	0
รวมจำนวนสาขา (สาขา)	13	18	23¹⁾

หมายเหตุ : ในปี 2557 ปิดดำเนินการและแจ้งยกเลิกสาขาปทุมธานี จึงคงเหลือจำนวนสาขาในปัจจุบัน 22 สาขา

ปี 2555-2556 บริษัทมีต้นทุนบริการเท่ากับ 5.71 ล้านบาท และ 8.99 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนเฉพาะต้นทุนบริการต่อรายได้จากการบริการ เท่ากับร้อยละ 70.23 และร้อยละ 77.10 ตามลำดับ ทั้งนี้ อัตราส่วนต้นทุนบริการที่เพิ่มขึ้นในปี 2556 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้าเป็นผลมาจากการเพิ่มบุคลากรสำหรับทีมงานเฉพาะทั้งทีมวิศวกรและทีมงานฝ่ายขายเพื่อทำการตลาดกลุ่มลูกค้าโครงการ (Project) ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของส่วนงานบริการของบริษัท

สำหรับช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีต้นทุนขายและบริการรวม 436.78 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนต้นทุนขายและบริการต่อรายได้จากการขายและบริการเท่ากับร้อยละ 78.61 เพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มี

สัดส่วนต้นทุนขายและบริการต่อรายได้จากการขายและบริการเท่ากับร้อยละ 75.99 โดยสาเหตุสำคัญของการเพิ่มขึ้นของอัตราส่วนต้นทุนดังกล่าว เกิดจากการแข่งขันในธุรกิจที่รุนแรงมากขึ้น โดยคู่แข่งใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้านราคาเป็นแรงจูงใจเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาด ทำให้บริษัทจำเป็นต้องปรับลดราคาสินค้าลงให้อยู่ในระดับราคาที่แข่งขันได้และเพื่อรักษาฐานลูกค้าไว้ในช่วงที่อำนาจซื้อชะลอตัวลงตามที่กล่าวข้างต้น

กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

ปี 2554-2556 บริษัทมีกำไรขั้นต้น เท่ากับ 175.50 ล้านบาท 181.50 ล้านบาท และ 195.13 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 24.44 ร้อยละ 22.27 และร้อยละ 23.41 ตามลำดับ อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2555 ลดลงจากปีก่อนหน้า เนื่องจากมีต้นทุนเพิ่มขึ้นจากการเปิดสาขาและลงทุนเครื่องจักรเพิ่มเติม ในขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า เนื่องจากเงินบาทไทยแข็งค่าขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐส่งผลให้ต้นทุนราคาของวัตถุดิบที่นำเข้าจากต่างประเทศลดลง

สำหรับช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีกำไรขั้นต้น 118.84 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 21.39 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 24.01 เนื่องจากการปรับลดราคาขายของสินค้าลงให้อยู่ในระดับราคาที่แข่งขันได้และเพื่อรักษาส่วนแบ่งการตลาดไว้ตามที่อธิบายไว้ในหัวข้อต้นทุนขายและบริการ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ปี 2554-2556 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริการเท่ากับ 37.30 ล้านบาท 49.66 ล้านบาท และ 71.10 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2555 ค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นเท่ากับร้อยละ 33.14 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า สาเหตุหลักเกิดจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเงินเดือนและสวัสดิการ เนื่องจากการเพิ่มจำนวนบุคลากรเพื่อรองรับการขยายสาขาและการขยายธุรกิจของบริษัท โดยเฉพาะบุคลากรสายปฏิบัติการและลูกค้าสัมพันธ์จาก 193 คนในปี 2554 เป็น 263 คนในปี 2555 รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย ค่าคอมมิชชั่น ฯลฯ ซึ่งทั้งหมดเพื่อผลักดันยอดขายและส่งเสริมการแข่งขันทางการค้า และในปี 2556 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นค่อนข้างมากโดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 43.17 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า สาเหตุหลักเกิดจากการปรับโครงสร้างอัตราเงินเดือนของพนักงานทั้งบริษัทเพิ่มขึ้นตามความเหมาะสมตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2556 บริษัทมีการจ่ายโบนัสพนักงานในปี 2556 และการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นยอดขายและรองรับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น โดยมีรายละเอียดค่าคอมมิชชั่นตั้งแต่ปี 2554-2556 และช่วง 9 เดือนแรกปี 2557 ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557 (ม.ค.-ก.ย.)
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุคลากรและค่าคอมมิชชั่น	11.89	22.47	39.06	26.23
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	37.30	49.66	71.10	51.43

หมายเหตุ : ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุคลากรหมายถึง เงินเดือน , ค่าล่วงเวลา , เบี้ยเลี้ยง และ ค่าโบนัส เป็นต้น

สำหรับช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริการเท่ากับ 51.43 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีค่าใช้จ่ายในการขายเท่ากับ 51.11 ล้านบาท เกิดจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเงินเดือนและสวัสดิการตามการปรับโครงสร้างอัตราเงินเดือนต่อเนื่องจากปี 2556 แต่ค่าใช้จ่ายบางรายการลดลง เช่น ค่าคอมมิชชั่นที่ลดลงทั้งจากผลสืบเนื่องจากยอดขายที่ลดลง และบริษัทได้ยกเลิกค่าคอมมิชชั่นกับบุคคลภายนอกที่ไม่ใช่พนักงานฝ่ายขายของบริษัทนับตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2557 เป็นต้นมา

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ปี 2554-2556 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 70.84 ล้านบาท 72.13 ล้านบาท และ 65.46 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2555 ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มขึ้นประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน หนี้สงสัยจะสูญ ขาดทุนจากสินค้าเสื่อมสภาพ เป็นต้น ในขณะที่ปี 2556 ค่าใช้จ่ายในการบริหารปรับลดลงเนื่องจากไม่มีค่าใช้จ่ายหนี้สงสัยจะสูญและผลขาดทุนจากสินค้าเสื่อมสภาพซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดเฉพาะคราว (One-time expense) และถูกบันทึกไว้ในงวดบัญชีปี 2555 ไปแล้ว

สำหรับช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 46.57 ล้านบาท ลดลงเพียงเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 48.86 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการบริหารและควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริหาร ทั้งนี้ ในช่วงเดือนมิถุนายนปี 2557 มีเหตุอัคคีภัยในสาขาพิษณุโลกทำให้เกิดความเสียหายแก่ทรัพย์สินของบริษัท ส่งผลให้เกิดการขาดทุนจากการตัดจำหน่ายทรัพย์สินที่เกิดอัคคีภัยและค่าชดเชยความเสียหายกับบุคคลอื่น (เช่น สิ่งปลูกสร้างจากบุคคลอื่น) คิดเป็นมูลค่าประมาณ 2.69 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำประกันภัยคุ้มครองทรัพย์สินต่อความเสียหายจากอัคคีภัย ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการติดตามค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันภัย

ต้นทุนทางการเงิน

ปี 2554-2556 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินเท่ากับ 7.97 ล้านบาท 15.60 ล้านบาท และ 17.38 ล้านบาท ตามลำดับ ต้นทุนทางการเงินทั้งหมดเป็นดอกเบี้ยจ่ายที่เกิดจากการรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ทั้งนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของภาระหนี้จากสถาบันการเงินเพื่อใช้สำหรับรองรับการขยายธุรกิจ การลงทุนขยายสาขา และการลงทุนซื้อเครื่องจักรเพิ่มเติม โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ปี 2555 และปี 2556 บริษัทมีภาระหนี้คงค้างวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพื่อใช้หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ เท่ากับ 241.00 ล้านบาท 199.98 ล้านบาท และ 323.72 ล้านบาท ตามลำดับ มีภาระหนี้คงค้างวงเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน เท่ากับ 2.23 ล้านบาท 40.59 ล้านบาท และ 63.44 ล้านบาท ตามลำดับ และภาระหนี้คงค้างหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าซื้อ เท่ากับ 10.60 ล้านบาท 14.21 ล้านบาท และ 11.62 ล้านบาท ตามลำดับ

สำหรับช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินเท่ากับ 14.02 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีต้นทุนทางการเงินเท่ากับ 11.25 ล้านบาท ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมียอดเงินกู้ยืมจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่จำนวน 43.89 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินกู้ไม่คิดดอกเบี้ยจำนวน 17.39 ล้านบาท และเงินกู้จำนวน 26.50 ล้านบาท คิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 2.2 ต่อปี อ้างอิงอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือนของธนาคารอย่างน้อย 2 แห่งที่บริษัทใช้ วงเงินสินเชื่ออยู่ บวกด้วย 0.5% เพื่อชดเชยค่าเสียโอกาสของเจ้าของเงินในการที่นำมาให้บริษัทกู้ยืม ซึ่งหากครบกำหนดสัญญาเงินกู้ในส่วนที่ไม่คิดดอกเบี้ยจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ แต่บริษัทยังจำเป็นต้องจัดหาแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงินหรือบุคคลอื่นมาใช้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนอยู่ จะส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทเพิ่มสูงขึ้นได้

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

ปี 2554-2556 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 58.18 ล้านบาท 46.91 ล้านบาท และ 42.07 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวม เท่ากับร้อยละ 8.06 ร้อยละ 5.71 และร้อยละ 5.01 ตามลำดับ บริษัทมีผลการดำเนินงานมีกำไรสุทธิอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ทั้งนี้ กำไรสุทธิที่ปรับตัวลดลงมีสาเหตุหลักจากเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าใช้จ่ายต้นทุนทางการเงิน ในขณะที่รายได้จากการขายและบริการเพิ่มขึ้นแต่กำไรขั้นต้นไม่เพิ่มขึ้นมากนัก เนื่องจากความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นตามที่อธิบายไว้ข้างต้น

สำหรับช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีกำไรสุทธิ 11.85 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 2.12 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 43.96 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 6.80 โดยสาเหตุสำคัญที่ทำให้บริษัทมีกำไรสุทธิลดลงเนื่องจากบริษัทจำเป็นต้องปรับลดราคาขายลง ซึ่งเป็นผลกระทบจากการแข่งขันที่รุนแรงและกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าหลักที่ชะลอตัวตามที่ได้อธิบายในส่วนของการขายและบริการ อย่างไรก็ตามบริษัทกำหนดกลยุทธ์ที่จะเพิ่มสัดส่วนรายได้และกำไรจากงานบริการให้เพิ่มมากขึ้น และขยายธุรกิจไปยังธุรกิจให้เข้าพื้นที่อาคารสำเร็จรูปสำหรับใช้เป็นโรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งจะเป็นธุรกิจเสริมให้บริษัทมีรายได้และกำไรต่อเนื่อง (Recurring income)

16.2 ฐานะทางการเงินของบริษัท

สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีมูลค่าสินทรัพย์รวม เท่ากับ 562.68 ล้านบาท 587.01 ล้านบาท 718.90 ล้านบาท และ 607.20 ล้านบาท ตามลำดับ โดยรายการสินทรัพย์ที่สำคัญ ที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์รวมของบริษัท มีดังนี้

สินทรัพย์หมุนเวียน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีมูลค่าสินทรัพย์หมุนเวียน เท่ากับ 338.77 ล้านบาท 295.43 ล้านบาท 332.47 ล้านบาท และ 202.87 ล้านบาท ตามลำดับ มีรายละเอียดในแต่ละรายการที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด : ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 มีมูลค่าเท่ากับ 18.62 ล้านบาท 15.41 ล้านบาท 21.25 ล้านบาท และ 15.87 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม เท่ากับร้อยละ 3.31 ร้อยละ 2.62 ร้อยละ 2.96 และร้อยละ 2.61 ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่แต่ละสาขาจะมีการรับชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดจากกลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retail) ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก บริษัทจึงมีการกำหนดนโยบายในการควบคุมการนำส่งรายได้ของทุกสาขา โดยทุกๆ สิ้นวันแต่ละสาขาจะต้องทำการโอนเงินเข้าบัญชีของบริษัทเพื่อทำการตรวจสอบเปรียบเทียบกับข้อมูลการขายแต่ละวัน
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น – สุทธิ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 มีมูลค่าเท่ากับ 44.18 ล้านบาท 27.43 ล้านบาท 69.31 ล้านบาท และ 38.77 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม เท่ากับร้อยละ 7.85 ร้อยละ 4.67 ร้อยละ 9.64 และร้อยละ 6.39 ตามลำดับ ซึ่งมีรายละเอียดตามตารางดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	31ธ.ค.54	31ธ.ค.55	31ธ.ค.56	30 ก.ย.57
ลูกหนี้การค้า	17.49	26.14	65.64	27.14
หัก ค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ	(3.62)	(7.30)	(7.73)	(4.37)
รวมลูกหนี้การค้า	13.87	18.84	57.91	22.76
เช็ครับล่วงหน้า	8.70	1.75	5.40	3.35
ลูกหนี้การค้า – สุทธิ	22.57	20.60	63.31	26.11
ลูกหนี้อื่น – สุทธิ	21.61	6.83	6.00	12.66
รวมลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ	44.18	27.43	69.31	38.77

หากพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของลูกหนี้การค้า ตั้งแต่ช่วงปี 2554-2556 พบว่า ยอดลูกหนี้การค้ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในทิศทางเดียวกันกับยอดขาย และหากพิจารณาจากประสิทธิภาพการจัดเก็บหนี้ จะพบว่าบริษัทมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยในช่วงปี 2554-2556 และช่วง 9 เดือนแรกของ ปี 2557 เท่ากับ 11.84 วัน 11.95 วัน 21.37 วัน และ 24.67 วัน ตามลำดับ โดยในปี 2556 ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นอย่างมาก เนื่องจากช่วงปลายปี 2556 บริษัทมีรายการลูกหนี้การค้าโครงการหนึ่งซึ่งมีมูลค่างานรวมทั้งสิ้นประมาณ 60 ล้านบาท บริษัทให้เครดิตเทอม 2 เดือน แต่ทว่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ลูกหนี้รายดังกล่าวมีสถานะค้างชำระเกินกำหนดแล้วเนื่องจากอยู่ระหว่างดำเนินการวางใบแจ้งหนี้และกำหนดจ่ายเช็คตามธรรมเนียมปกติของลูกหนี้ รายดังกล่าว ปัจจุบันบริษัทได้รับชำระครบถ้วนแล้ว ทั้งนี้บริษัทจะพิจารณาให้เครดิตเทอมเฉพาะกับกลุ่มลูกค้าโครงการ (Project) และกลุ่มลูกค้าตัวแทน (Agent/Dealer) ที่มีการติดต่อค้าขายมานานและไม่มีประวัติการชำระหนี้ล่าช้า และมีนโยบายให้เครดิตเทอมประมาณ 7-15 วัน ยกเว้นเป็นกรณีโครงการพิเศษที่มีมูลค่างานสูง และมีฐานะการเงินที่เข้มแข็งจะให้เครดิตเทอมได้สูงสุดไม่เกิน 2 เดือน บริษัทกำหนดนโยบายการพิจารณาตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 100 จากยอดลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นที่มีอายุหนี้คงค้างเกินกำหนดนานกว่า 1 ปี โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 มียอดลูกหนี้แยกตามอายุหนี้คงค้างดังนี้

	(หน่วย : ล้านบาท)			
มูลค่าลูกหนี้การค้า	31ธ.ค.56	ร้อยละ	30 ก.ย.57	ร้อยละ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระเกินกำหนด	7.33	11.17%	8.89	32.76%
- น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 เดือน	41.30	62.92%	9.91	36.51%
- มากกว่า 3 เดือน ถึง 6 เดือน	5.11	7.78%	1.61	5.93%
- มากกว่า 6 เดือน ถึง 12 เดือน	3.13	4.77%	1.50	5.53%
- มากกว่า 12 เดือน	8.77	13.36%	5.23	19.27%
รวมลูกหนี้การค้า	65.64	100.00%	27.14	100.00%

หมายเหตุ : ลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระตามเงื่อนไขในช่วง 0-3 เดือน ส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้จากการค้าขายในกลุ่มลูกค้าร้านค้าปลีก-ค้าส่ง (Agent&Dealer) และกลุ่มลูกค้าโครงการ ซึ่งเกิดจากสาเหตุหลัก คือ การส่งใบแจ้งหนี้ของบริษัทไม่ตรงกับรอบระยะเวลาการวางใบแจ้งหนี้และรอบการรับเช็คค่าสินค้าตามเงื่อนไขของลูกค้านั้น สำหรับลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระในช่วง 3-12 เดือน ส่วนใหญ่เกิดจากการขายลูกค้าโครงการของพนักงานขายที่สาขาแจ้งข้อมูลให้ฝ่ายการเงินส่วนกลางเป็นผู้เปิดเอกสารใบสั่งขายแต่ลืมแจ้งเงื่อนไขเทอมเครดิตที่ตกลงกับลูกค้า ฝ่ายการเงินส่วนกลางทำการขายโดยในระบบจะตั้งค่าอัตโนมัติ (default credit term) เทอมเครดิตลูกค้าโครงการไว้ 30 วัน แต่มีลูกค้าจำนวน 5 ราย ยอดหนี้เกินกำหนดชำระรวมกันประมาณ 1.6 ล้านบาท ที่เกิดความผิดพลาดดังกล่าว ในส่วนของการแก้ไขปัญหานี้ บริษัทได้เพิ่มขั้นตอนให้ฝ่ายการเงินส่วนกลาง สอบถามย้อนกลับต้นทางว่ามีเงื่อนไขการค้าใดต่างจากเงื่อนไขปกติหรือไม่ ก่อน key ข้อมูลเทอมเครดิตและเปิดใบสั่งขายทุกครั้ง และมีการแก้ไขให้เอกสารระบุเทอมเครดิตตรงกับเงื่อนไขที่ตกลงกับลูกค้าทุกราย รายการลูกหนี้ที่ผิดพลาดดังกล่าว บริษัทจะไม่ปรับข้อมูลย้อนหลัง โดยจะนับระยะเวลาเกินกำหนดชำระต่อเนื่องไปตามที่บัญชีบันทึกไว้เดิม จนกว่าลูกหนี้รายดังกล่าวจะชำระคืนหนี้เรียบร้อยแล้ว อีกส่วนหนึ่งคือลูกหนี้พนักงานแต่ละสาขาที่เกิดจากการต้องรับผิดชอบค่าสินค้า กรณีตรวจนับสต็อกสินค้าของแต่ละสาขาแล้วยอดไม่ตรงกับข้อมูลในระบบบัญชี ซึ่งลูกหนี้ประเภทนี้จะอยู่ในทุกช่วงระยะเวลาตั้งแต่ 0-12 เดือน และเกินกว่า 12 เดือน โดยลูกหนี้พนักงานนี้สามารถรับชำระคืนหนี้ได้ค่อนข้างแน่นอนเนื่องจากบริษัทจะตัดค่าคอมมิชชั่นบางส่วนมาทยอยผ่อนชำระคืน

- มูลค่างานเสร็จรอเรียกเก็บ : ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีรายการมูลค่างานเสร็จรอเรียกเก็บซึ่งเป็นผลมาจากการโครงการตามสัญญาให้บริการติดตั้งโครงหลังคาแก่ลูกค้ารายหนึ่ง มูลค่างานตามสัญญา 5.12 ล้านบาท โดยรับรู้รายได้ตามส่วนงานที่ทำเสร็จ (Percentage of Completion) แต่ยังไม่ได้ออกใบแจ้งหนี้เพื่อเรียกเก็บเงินมูลค่า 3.10 ล้านบาท
- สินค้าคงเหลือ-สุทธิ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 มีสินค้าคงเหลือสุทธิเท่ากับ 275.96 ล้านบาท 252.59 ล้านบาท 241.90 ล้านบาท และ 145.13 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม เท่ากับร้อยละ 49.04 ร้อยละ 43.03 ร้อยละ 33.65 และร้อยละ 23.90 ตามลำดับ

บริษัทแสดงราคาวัตถุดิบในราคาทุนตามวิธีเฉพาะเจาะจงหรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า และแสดงราคาสินค้าสำเร็จรูปอะไหล่ซ่อมบำรุงและวัสดุสิ้นเปลืองในราคาทุนตามวิธีเข้าก่อน-ออกก่อน หรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า ซึ่งมีรายละเอียดตามตารางดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	31ธ.ค.54	31ธ.ค.55	31ธ.ค.56	30 ก.ย.57
สินค้าสำเร็จรูป	14.19	20.41	35.15	33.02
วัตถุดิบ	261.09	232.60	206.71	111.13
อะไหล่ซ่อมบำรุงและวัสดุสิ้นเปลือง	0.68	0.40	0.85	1.80
รวม	275.96	253.41	242.71	145.95
หัก ค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง	0.00	(0.82)	(0.82)	(0.82)
สินค้าคงเหลือ-สุทธิ	275.96	252.59	241.90	145.13

บริษัทมีนโยบายการจัดเก็บและควบคุมวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปในแต่ละสาขา โดยมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายคลังที่ประจำแต่ละสาขาเป็นผู้ควบคุมการเบิกใช้ และบันทึกข้อมูล โดยจะต้องทำการสรุปข้อมูลวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปคงเหลือส่งให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายคลังและบัญชีของสำนักงานใหญ่ร่วมกันทำการตรวจสอบกับข้อมูลในระบบต่างๆ สิ้นวัน ซึ่งผู้บริหารจะมีการพิจารณาปริมาณวัตถุดิบคงเหลือเพื่อเลือกสั่งวัตถุดิบที่มีปริมาณคงเหลือต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดเพื่อให้เพียงพอและสอดคล้องกับเป้าหมายยอดขาย โดยวิเคราะห์จากอายุการหมุนเวียนของสินค้าแต่ละกลุ่มแต่ละประเภทเพื่อลดภาระการสต็อกสินค้าคงเหลือให้เพียงพอกับการทำการตลาด ทำให้ประสิทธิภาพการบริหารสินค้าคงเหลือของบริษัทดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจะพบว่ามูลค่าสินค้าคงเหลือสุทธิปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง หากพิจารณาจากอัตราส่วนระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยในช่วงปี 2554-2556 และช่วง 9 เดือนแรกของ ปี 2557 พบว่าบริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย เท่ากับ 148.90 วัน 150.20 วัน 139.43 วัน และ 119.62 วัน ตามลำดับ บริษัทกำหนดนโยบายค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงจากการพิจารณาการเสื่อมสภาพของสินค้าคงเหลือ ซึ่งวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปส่วนใหญ่ทำจากเหล็กรีดเย็นเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียม และวัสดุอุปกรณ์ที่ทำจากเหล็ก ดังนั้นจึงมีโอกาสเสื่อมสภาพค่อนข้างต่ำ บริษัทจึงมีการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงเพียงจำนวน 0.82 ล้านบาท แบ่งเป็นค่าเผื่อสินค้าลดมูลค่าจากส่วนของคอกยส์ที่ชำรุดจำนวน 0.57 ล้านบาท และสินค้าที่ชำรุดหรือผลิติดอกมาไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้าจำนวน 0.25 ล้านบาท ซึ่งบริษัทยังสามารถนำมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายอื่นได้

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีมูลค่าสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน เท่ากับ 223.90 ล้านบาท 291.58 ล้านบาท 386.44 ล้านบาท และ 404.33 ล้านบาท ตามลำดับ มีรายละเอียดในแต่ละรายการที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

- ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์-สุทธิ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีมูลค่าที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์-สุทธิ เท่ากับ 215.11 ล้านบาท 282.09 ล้านบาท 372.80 ล้านบาท และ 311.16 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม เท่ากับร้อยละ 38.23 ร้อยละ 48.06 ร้อยละ 51.86 และร้อยละ 51.25 ตามลำดับ บริษัทมีการลงทุนในสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนประเภทนี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากมีการลงทุนขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง จึงมีที่ดิน อาคารสาขา และเครื่องจักรที่ลงทุนไปในสาขาที่เปิดใหม่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีการโอนมูลค่าทางบัญชีของที่ดินและสิ่งปลูกสร้างระหว่างก่อสร้างบางส่วนรวมทั้งสิ้นจำนวน 83.20 ล้านบาท ไปบันทึกในรายการบัญชี อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีเนื่องจากทรัพย์สินดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นประโยชน์จากรายได้ค่าเช่า จากการที่บริษัทมีนโยบายลงทุนก่อสร้างอาคารสำเร็จรูปให้เช่าสำหรับโรงงานหรือคลังสินค้า และจะเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ในรูปแบบค่าเช่าในอนาคต

แหล่งที่มาของเงินทุน

หนี้สิน

หนี้สินรวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีหนี้สินรวมมูลค่า เท่ากับ 394.82 ล้านบาท 372.23 ล้านบาท 487.06 ล้านบาท และ 413.51 ล้านบาท ตามลำดับ โดยรายการหนี้สินที่มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ มีดังนี้

หนี้สินหมุนเวียน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีมูลค่าหนี้สินหมุนเวียน เท่ากับ 358.29 ล้านบาท 275.07 ล้านบาท 423.95 ล้านบาท และ 319.70 ล้านบาท ตามลำดับ มีรายละเอียดในแต่ละรายการที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

- เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน : ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 มีมูลค่าเท่ากับ 241.00 ล้านบาท 199.98 ล้านบาท 323.72 ล้านบาท และ 242.14 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม เท่ากับร้อยละ 42.83 ร้อยละ 34.07 ร้อยละ 45.03 และร้อยละ 39.88 ตามลำดับ วงเงินกู้เบิกเกินบัญชีมีอัตราดอกเบี้ย MOR ลบร้อยละ 0 ถึง 2.5 สำหรับวงเงินกู้ยืมระยะสั้น ประกอบด้วย วงเงินตัวสัญญาใช้เงิน และวงเงินเลตเตอร์ออฟเครดิตและทรัสต์รีซีท ซึ่งสถาบันการเงินคิดอัตราดอกเบี้ย MLR ลบร้อยละ 1.35 ถึง 2.0 ซึ่งเงินทุนหมุนเวียนดังกล่าวใช้สำหรับหมุนเวียนในการซื้อและสต็อกวัตถุดิบ ให้เครดิตแก่ลูกค้าการค้า และมีบางกรณีนำไปใช้สำหรับเป็นเงินมัดจำค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการก่อสร้างต่างๆ ทั้งในส่วนของการตามสัญญาและการก่อสร้างต่างๆ ของบริษัท รวมทั้งใช้ในการลงทุนซื้อเครื่องจักรของสาขา

- เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น : ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 มีมูลค่าเท่ากับ 109.22 ล้านบาท 56.61 ล้านบาท 71.78 ล้านบาท และ 52.81 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนต่อหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับร้อยละ 19.41 ร้อยละ 9.64 ร้อยละ 9.99 และร้อยละ 8.70 ตามลำดับ ซึ่งมีรายละเอียดตามตารางดังนี้

	(หน่วย : ล้านบาท)			
	31ธ.ค.54	31ธ.ค.55	31ธ.ค.56	30 ก.ย.57
เจ้าหนี้การค้า	90.89	34.73	42.81	26.76
เจ้าหนี้อื่น	18.33	21.88	28.97	26.05
รวมเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	109.22	56.61	71.78	52.81

เจ้าหนี้การค้าลดลงอย่างมากในช่วงปี 2555 สืบเนื่องจากยอดซื้อวัตถุดิบลดลงเพื่อให้สอดคล้องกับการบริหารสินค้าคงคลัง แต่สิ้นปี 2556 บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าเพิ่มขึ้นเนื่องจากการสั่งซื้อวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปเพื่อรองรับยอดขายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตามเป้าหมายของทีมงานฝ่ายขาย บริษัทมีระยะเวลาการจ่ายชำระหนี้ ในปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และช่วง 9 เดือนแรกของ ปี 2557 มีระยะเวลาเท่ากับ 38.10 วัน 35.70 วัน 21.86 วัน และ 21.50 วัน ตามลำดับ จะพบว่าระยะเวลาชำระหนี้ลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทมีนโยบายจัดซื้อวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปเป็นเงินสดเพื่อแลกกับการลดราคาวัตถุดิบและได้รับส่วนลดเงินสด ทั้งนี้บริษัทได้รับเทอมเครดิต 30-60 วันจากซัพพลายเออร์หลักคือ NSBT ที่สั่งซื้อจากตัวแทนในประเทศ แต่สำหรับซัพพลายเออร์อื่นที่บริษัทต้องสั่งนำเข้าจากต่างประเทศจะชำระด้วยเลตเตอร์ออฟเครดิตและทรัสต์รีซีพ (LC-TR) จึงเปรียบเสมือนซื้อเงินสดเพื่อแลกกับส่วนลดราคาจากซัพพลายเออร์แต่ละราย

หนี้สินไม่หมุนเวียน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีหนี้สินไม่หมุนเวียน เท่ากับ 36.53 ล้านบาท 97.16 ล้านบาท 63.11 ล้านบาท และ 93.81 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

- เงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน : ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีภาระหนี้เงินกู้ยืมจากกรรมการและกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ (ครอบครัวเจริญกิจ) เท่ากับ 26.15 ล้านบาท 50.10 ล้านบาท 0.00 ล้านบาท และ 43.89 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัททำการกู้ยืมเงินมาเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยไม่มีการคดดอกเบี้ยยระหว่างกัน ทั้งนี้ ในช่วงปี 2556 บริษัทได้มีการจ่ายชำระคืนหนี้เงินกู้ยืมดังกล่าวทั้งหมดแล้ว แต่ในช่วงต้นปี 2557 บริษัทมีการขยายธุรกิจและการลงทุนจำนวนมาก โดยเฉพาะโครงการก่อสร้างโรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูปให้เช่า จึงมีความจำเป็นต้องกู้ยืมเงินจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่อีกครั้ง โดยยอดเงินกู้ยืม ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 จำนวน 43.89 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินกู้ไม่คดดอกเบี้ยยจำนวน 17.39 ล้านบาท และเงินกู้จำนวน 26.50 ล้านบาท ที่คดดอกเบี้ยยในอัตราร้อยละ 2.2 ต่อปี อ้างอิงอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือนของธนาคารอย่างน้อย 2 แห่งที่บริษัทใช้วงเงินสินเชื่ออยู่ บวกด้วย 0.5% เพื่อชดเชยค่าเสียโอกาสของเจ้าของเงินในการที่นำมาให้บริษัทกู้ยืม
- เงินกู้ยืมระยะยาว : ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินรวมกับภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระในหนึ่งปี เท่ากับ 1.44 ล้านบาท 32.30 ล้านบาท 46.04 ล้านบาท และ 32.82 ล้านบาทตามลำดับ บริษัทขอรับการสนับสนุนวงเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินเพื่อลงทุนขยายสาขาและสั่งซื้อเครื่องจักรสำหรับเพิ่มกำลังการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก

อาทิ โครงสร้างเหล็กสำเร็จรูปสำหรับอาคารขนาดเล็ก (ENDOROFRAME) แผ่นหลังคาเหล็ก (Metalsheet) เป็นต้น ซึ่งสถาบันการเงินคิดอัตราดอกเบี้ย MLR ลดร้อยละ 1.35 ถึง 2.0

สภาพคล่อง

บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 เท่ากับ 0.95 เท่า 1.07 เท่า 0.78 เท่า และ 0.63 เท่า ตามลำดับ สาเหตุที่อัตราส่วนสภาพคล่องเพิ่มขึ้นในปี 2555 เกิดจากการลดลงของยอดลูกหนี้การค้าจากผลของนโยบายลดการให้เทอมเครดิตลูกหนี้โดยแลกกับการให้ส่วนลดราคาสินค้า และการลดลงของสินค้าคงเหลือจากผลของนโยบายการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือโดยลดปริมาณสินค้าที่มีอัตราการหมุนเวียนช้าลง ในขณะที่สาเหตุที่อัตราส่วนสภาพคล่องลดลงในปี 2556 เกิดจากการเพิ่มขึ้นมากของหนี้สินหมุนเวียน โดยเฉพาะเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน และเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินส่วนที่ครบกำหนดชำระในปี เนื่องจากบริษัทมีการขอสนับสนุนวงเงินสินเชื่อเพิ่มขึ้นเพื่อใช้ลงทุนสาขาใหม่และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของสาขาใหม่ที่เปิดเพิ่ม ถึงแม้ว่าสินทรัพย์หมุนเวียนจะเพิ่มขึ้นเช่นกันแต่ก็ปรับเพิ่มในอัตราที่น้อยกว่าการเพิ่มขึ้นของหนี้สินหมุนเวียน ยอดลูกหนี้การค้า ณ สิ้นปี 2556 มีการเพิ่มขึ้นจากลูกค้าโครงการหนึ่งที่บริษัทมีการขายและให้บริการติดตั้งผลิตภัณฑ์ P.E.B ซึ่งบริษัทให้เทอมเครดิต 2 เดือน ปัจจุบันลูกค้ารายดังกล่าวชำระค่าสินค้าและบริการครบถ้วนแล้ว ในขณะที่สินค้าคงเหลือยังคงลดลงจากผลของนโยบายการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือโดยลดปริมาณสินค้าที่มีอัตราการหมุนเวียนช้าลงตามนโยบายของผู้บริหาร

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

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2554 ปี 2555 ปี 2556 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 167.86 ล้านบาท 214.77 ล้านบาท 231.84 ล้านบาท และ 193.69 ล้านบาท ตามลำดับ มีรายละเอียดในแต่ละรายการที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

- ทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว : ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 จนถึง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 มีมูลค่าเท่ากับ 20.00 ล้านบาท ก่อนที่บริษัทจะมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างส่วนของผู้ถือหุ้น โดยเมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2557 บริษัทมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 20.00 ล้านบาท เป็น 120.00 ล้านบาท เพื่อเตรียมเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ส่งผลให้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว 120.00 ล้านบาท
- กำไรสะสม : ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 บริษัทมีกำไรสะสมจัดสรรสำรองตามกฎหมายมูลค่า 2.40 ล้านบาท และมีกำไรส่วนที่ยังไม่จัดสรรจำนวน 200.21 ล้านบาท ทั้งนี้ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2557 มีมติอนุมัติการจ่ายปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 130.00 ล้านบาท และบริษัทดำเนินการจ่ายปันผลดังกล่าวแล้วเมื่อเดือนสิงหาคม 2557 ส่งผลให้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทมีกำไรสะสมจัดสรรสำรองตามกฎหมายจำนวน 2.40 ล้านบาท และมีกำไรสะสมส่วนที่ยังไม่จัดสรรจำนวน 71.29 ล้านบาท

16.3 ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคตนอกเหนือจากที่ได้กล่าวไว้แล้วในส่วนที่ 2 ข้อ 3 เรื่องปัจจัยความเสี่ยง มีดังต่อไปนี้

1. การลดลงของกำไรต่อหุ้นเนื่องจากจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มทุน

ภายหลังจากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2557 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 170.00 ล้านบาท มีทุนที่ออกและชำระแล้วเต็มมูลค่า 120.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 480,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับงวด 9 เดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 เท่ากับ 11.85 ล้านบาท เมื่อคำนวณหาอัตรากำไรต่อหุ้นจะเท่ากับ 0.0247 บาทต่อหุ้น และหากปรับเป็นกำไรสุทธิเต็มปี (Annualize) จะเท่ากับ 15.80 ล้านบาท เมื่อคำนวณหาอัตรากำไรต่อหุ้นจะเท่ากับ 0.0329 บาทต่อหุ้น ซึ่งภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ บริษัทจะมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 170.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 680,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ซึ่งคำนวณกำไรสุทธิสำหรับงวด 9 เดือน ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 เท่ากับ 11.85 ล้านบาท จะทำให้อัตรากำไรต่อหุ้นภายหลังจากเสนอขายเท่ากับ 0.0174 บาทต่อหุ้น และหากปรับเป็นกำไรสุทธิเต็มปี (Annualize) จะเท่ากับ 15.80 ล้านบาท เมื่อคำนวณหาอัตรากำไรต่อหุ้นจะเท่ากับ 0.0232 บาทต่อหุ้น ดังนั้นการเพิ่มทุนครั้งนี้อาจจะส่งผลให้มูลค่ากำไรต่อหุ้นของบริษัทภายหลังจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรกลดลงได้ (Dilution Effect) หากกำไรสุทธิของบริษัทมีอัตราการเติบโตต่ำกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนหุ้นที่ออกเสนอขายต่อประชาชนในครั้งนี้