

## ส่วนที่ 1

## สรุปข้อมูลสำคัญ (Executive Summary)

ข้อมูลสรุปนี้เป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวน ซึ่งเป็นเพียงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับการเสนอขาย ลักษณะและความเสี่ยงของบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ ("บริษัทฯ") ดังนั้น ผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม ซึ่งสามารถขอได้จากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์และบริษัท หรืออาจศึกษาข้อมูลได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนที่บริษัทยื่นต่อ สำนักงาน ก.ล.ต. ได้ที่ website ของสำนักงาน ก.ล.ต. (www.sec.or.th)

## ข้อมูลสรุปของการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน

บริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

(ระยะเวลาการเสนอขาย: [●])

## ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขาย

ผู้เสนอขาย :	บริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ")
ประเภทธุรกิจ :	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป รับประทานอาหาร และจำหน่ายผลิตภัณฑ์และหน้าต่าง อลูมิเนียม
จำนวนหุ้นที่เสนอขาย :	ไม่เกิน 30,000,000 หุ้น เสนอขายโดยบริษัทฯ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23.08 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี
สัดส่วนการเสนอขายหุ้น :	[●]
เงื่อนไขในการจัดจำหน่าย :	รับประกันการจำหน่ายอย่างแน่นอนทั้งจำนวน (Firm Underwriting)
ราคาเสนอขายต่อประชาชน :	[●] บาทต่อหุ้น
มูลค่าการเสนอขาย :	[●] บาท
การเสนอขายหุ้นหรือ หลักทรัพย์แปลงสภาพใน ช่วง 90 วันก่อนหน้า	-ไม่มี-
มูลค่าที่ตราไว้ (par) :	1.00 บาทต่อหุ้น
มูลค่าตามราคาบัญชี : (book value)	[●] บาทต่อหุ้น คำนวณจากส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 ซึ่งเท่ากับ [●] ล้านบาท รวมกับมูลค่าการเสนอขายในครั้งนีที่ [●] ล้านบาท หาดด้วยจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี จำนวน 130 ล้านหุ้น
ที่มาของการกำหนดราคา: เสนอขายและข้อมูลทางการเงิน เพื่อประกอบการประเมิน ราคาหุ้นที่เสนอขาย	[●]
P/E ratio ของบริษัทอื่นใน: อุตสาหกรรมเดียวกัน	[●]
สัดส่วนหุ้นของ :	จำนวน [●] หุ้น คิดเป็นร้อยละ [●] ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของ

“ผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร” บริษัทฯ ภายหลังจากเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้ง  
ที่ไม่ติด Silent Period

ตลาดรอง : ตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ (mai)

เกณฑ์เข้าจดทะเบียน : เกณฑ์กำไรสุทธิ (Profit Test)

#### วัตถุประสงค์การใช้เงิน:

บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้ ประมาณ [•] ล้านบาท ภายหลังจาก  
ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหลักทรัพย์ ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ ดังต่อไปนี้

วัตถุประสงค์การใช้งาน	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่ใช้โดยประมาณ
1. ขยายกำลังการผลิตสำเร็จรูป และสร้างโรงงานผลิต ชิ้นส่วนบ้านสำเร็จรูปแห่งที่ 2 ที่โรงงาน จ.นครปฐม	[•]	ภายในปี 2558
2. สร้างโรงงานผลิตตัวและสำนักงานขายที่โรงงาน จ. ระยอง	[•]	ภายใน ปี 2558
3. โครงการบ้านเดอะกินซ่า 2	[•]	ภายในปี 2558
4. เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจการ	[•]	ภายในปี 2558
รวม	[•]	

#### นโยบายการจ่ายเงินปันผล:

บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิของงบเฉพาะกิจการหลังหักภาษีเงิน  
ได้นิติบุคคล และหลังหักสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ อัตราการจ่ายเงินปันผลอาจเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน  
และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ สภาพคล่องของบริษัทฯ การขยายธุรกิจ และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงาน  
ของบริษัทฯ ทั้งนี้มติของคณะกรรมการบริษัทฯ ที่อนุมัติให้จ่ายเงินปันผลจะต้องถูกนำเสนอเพื่อขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือ  
หุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทฯ มีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้  
โดยจะรายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวถัดไป

#### รายละเอียดเกี่ยวกับผู้เสนอขายหลักทรัพย์:

บริษัท ไตอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เดิมชื่อ บริษัท ไตอิ จี เฮ้าส์ จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 22  
มีนาคม 2537 ปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป เพื่อตอบสนองการก่อสร้างยุคใหม่  
ที่ต้องการวัสดุอุปกรณ์ที่ก่อสร้างได้รวดเร็ว แข็งแรง สวยงาม และประหยัด ภายใต้เครื่องหมายการค้า “เฟนเซอร์”  
นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจรับสร้างบ้านอยู่อาศัย และจัดจำหน่ายและติดตั้งประตูและหน้าต่างอลูมิเนียม  
สำเร็จรูปจากโรงงานผู้ผลิตสัญชาติญี่ปุ่น

## ผู้ถือหุ้นรายใหญ่:

ลำดับที่	รายชื่อ	ณ วันที่ 2 ตุลาคม 2557		หลังการเสนอขาย หุ้นสามัญเพิ่มทุน	
		จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1	กลุ่มมีประเสริฐสกุล	68,427,452	68.43	68,427,452	52.64
	บริษัท ดีคอร์ป กรุ๊ป จำกัด <sup>1</sup>	66,995,952	67.00	66,995,952	51.54
	นายภูษิตชัย มีประเสริฐสกุล	1,000,000	1.00	1,000,000	0.77
	นายวุฒิชัย มีประเสริฐสกุล	231,500	0.23	231,500	0.18
	นางสาวพิมพ์ผกา มีประเสริฐสกุล	200,000	0.20	200,000	0.15
2	นางสาวชัชวราภรณ์ สกุลจันทร์	5,050,000	5.05	5,050,000	3.88
3	กลุ่มเพียรปัญญาภิรมย์	4,686,770	4.69	4,686,770	3.61
	นายณัฐวุฒิ เพียรปัญญาภิรมย์	4,486,770	4.49	4,486,770	3.45
	นางสาวณัฐกาญจน์ เพียรปัญญาภิรมย์	200,000	0.20	200,000	0.15
4	กลุ่มโชควัฒนา	4,000,000	4.00	4,000,000	3.08
	นายพีรนาถ โชควัฒนา	1,000,000	1.00	1,000,000	0.77
	บริษัท พีรธร จำกัด <sup>2</sup>	1,000,000	1.00	1,000,000	0.77
	นางศศิธร โชควัฒนา	750,000	0.75	750,000	0.58
	บริษัท หลานปู่ จำกัด <sup>3</sup>	750,000	0.75	750,000	0.58
	บริษัท ชันดาต้าคอมม์ม จำกัด <sup>4</sup>	500,000	0.50	500,000	0.38
5	นายสุภกิตต์ อัจฉวงษา	3,373,333	3.37	3,373,333	2.59
6	นายไพรัช กิ่งพุทธพงษ์	1,986,800	1.99	1,986,800	1.53
7	นางปิโยรส เลหาเจริญยศ	1,716,667	1.72	1,716,667	1.32
8	กลุ่มภูสว้าง	1,579,378	1.58	1,579,378	1.21
	นางสาวกัลยดา ภูสว้าง	1,329,978	1.33	1,329,978	1.02
	นางปาริชาติ ภูสว้าง	199,400	0.20	199,400	0.15
	นางสาวพิณสุดา ภูสว้าง	50,000	0.05	50,000	0.04
9	นายพิชัย วิจักขณ์พันธ์	1,400,000	1.40	1,400,000	1.08
10	นายชัยณรงค์ เกียรติโกมล	900,000	0.90	900,000	0.69
11	อื่น ๆ	6,879,600	6.88	6,879,600	5.29
	ประชาชนทั่วไป			30,000,000	23.08
	รวม	100,000,000	100.00	130,000,000	100.00

- หมายเหตุ 1. ณ วันที่ 30 เมษายน 2556 บริษัท ดีคอร์ป กรุ๊ป จำกัด มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ นายธวัช มีประเสริฐสกุล ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.00 ของทุนชำระแล้ว
2. ณ วันที่ 30 เมษายน 2556 บริษัท พีรธร จำกัด เป็นบริษัทในกลุ่มโชควัฒนา โดยมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ (1) นายพีรนาถ โชควัฒนา ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 43.65 ของทุนชำระแล้ว (2) บริษัท ชันคัลเลอร์ โอ. เอ. จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 29.85 ของทุนชำระแล้ว และ (3) นางศศิธร โชควัฒนา ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20.00 ของทุนชำระแล้ว
3. ณ วันที่ 29 เมษายน 2556 บริษัท หลานปู่ จำกัด เป็นบริษัทในกลุ่มโชควัฒนา โดยมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 2 อันดับแรกคือ (1) นางกิตติยาภรณ์ ชัยถาวรเสถียร ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 14.29 ของทุนชำระแล้ว (2) นายณรงค์ โชควัฒนา ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 14.29 ของทุนชำระแล้ว และ (3) นายชัยดล โชควัฒนา ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 7.14 ของทุนชำระแล้ว
4. ณ วันที่ 30 เมษายน 2556 บริษัท ชันดาต้าคอมม์ม จำกัด เป็นบริษัทในกลุ่มโชควัฒนา โดยมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ (1) บริษัท ชันคัลเลอร์ โอ. เอ. จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 52.04 ของทุนชำระแล้ว (2) บริษัท พีรธร จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 37.96 ของทุนชำระแล้ว และ (3) นายพีรนาถ โชควัฒนา ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว

## สัดส่วนรายได้:

	งบการเงินรวม สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่						งบการเงินรวม งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่			
	31 ธ.ค. 54		31 ธ.ค. 55		31 ธ.ค. 56		30 มิ.ย. 56		30 มิ.ย. 57	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากรูกริกผลิตภัณฑที่รั้วสำเร็จรูป	143.16	47.64	163.30	47.03	177.16	43.47	83.27	43.81	87.41	45.73
รายได้จากรูกริกรับสร้างบ้าน	139.63	46.46	164.91	47.49	196.46	48.20	90.76	47.76	88.25	46.17
รายได้จากรูกริกผลิตภัณฑที่ประตูและหน้าต่างอลูมิเนียม	17.73	5.90	19.01	5.47	33.95	8.33	16.02	8.43	15.49	8.10
<b>รวมรายได้จากการขายและการรับจ้างงานก่อสร้าง</b>	<b>300.52</b>	<b>100.00</b>	<b>347.22</b>	<b>100.00</b>	<b>407.57</b>	<b>100.00</b>	<b>190.05</b>	<b>100.00</b>	<b>191.15</b>	<b>100.00</b>

## คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 ประกอบด้วยกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 7 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายประเสริฐ วีระเสถียรพรกุล	ประธานกรรมการ ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
2. นายพรศักดิ์ ลิ้มบุญยประเสริฐ	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
3. นายวีระวิทย์ สัตยานนท์	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
4. ดร. ชัยพร ภูประเสริฐ	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
5. นายธวัช มีประเสริฐสกุล	กรรมการ
6. นางสาวกัลยดา ภูสว่าง	กรรมการ
7. นายเอกสิทธิ์ ศิวะกุลรังสรรค์	กรรมการ

**สรุปปัจจัยความเสี่ยง:****ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจของบริษัท****1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย และนโยบายของรัฐบาล**

ปัจจุบันนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น นโยบายบ้านหลังแรก นโยบายสิทธิพิเศษทางด้านภาษี และค่าใช้จ่ายในการโอน ได้ครบกำหนดระยะเวลาแล้ว ซึ่งการสิ้นสุดลงของนโยบายต่างๆ จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้างและอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้ นโยบายการลงทุนของรัฐในส่วนของสาธารณูปโภคพื้นฐานก็จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้างและอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ เช่นกัน เนื่องจากการลงทุนของรัฐมีผลต่อความต้องการในวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ โดยอาจจะทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้น และอาจทำให้วัสดุก่อสร้างบางประเภทตลาดแคบลง นอกจากนี้ บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่รัฐบาลอาจแก้ไขกฎหมายการควบคุมน้ำหนักการขนส่งสินค้าของรถบรรทุก ทำให้รถบรรทุกขนส่งสินค้าได้ในจำนวนน้ำหนักที่ลดลง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มีภาระต้นทุนในการขนส่งสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าเพิ่มมากขึ้น โดยหากบริษัทฯ ไม่สามารถผลักภาระต้นทุนดังกล่าวให้แก่ลูกค้าได้ ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี จากในปัจจุบันสภาพเศรษฐกิจของไทยยังคงเติบโตต่อเนื่อง และที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยหลักในการดำรงชีพ บริษัทฯ จึงเชื่อว่าอุปสงค์ในส่วนของอสังหาริมทรัพย์และวัสดุก่อสร้างยังมีอยู่สูง นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ มีนโยบายมุ่งที่จะพัฒนาจุดกระจายสินค้าไปยังภูมิภาคต่างๆ ทั่วประเทศ มีแนวทางที่จะให้ลูกค้ามารับสินค้าด้วยตนเอง ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเป็นผู้รับภาระต้นทุนการขนส่งของลูกค้าด้วยตนเอง และช่วยลดความเสี่ยงดังกล่าวที่จะเกิดต่อบริษัทฯ

**2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงต้นทุนวัสดุก่อสร้าง**

วัตถุดิบหลักในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ คือ ปูนซีเมนต์ ลวดเหล็กแรงดึงสูง และเหล็กเส้น โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีต้นทุนลวดเหล็กแรงดึงสูงและเหล็กเส้นคิดเป็นประมาณร้อยละ 27 และปูนซีเมนต์ คิดเป็นประมาณร้อยละ 12 ของต้นทุนขายตามลำดับ ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างจากที่ประเมินไว้ในช่วงเสนอราคาให้แก่ลูกค้าอาจจะส่งผล กระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากโดยทั่วไปบริษัทฯ จะตกลงราคาขายสินค้าและราคาก่อสร้างบ้านสำเร็จรูปก่อนผลิตสินค้า หรือก่อสร้างบ้านสำเร็จรูป

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีนโยบายทบทวนราคาต้นทุนการก่อสร้างอย่างสม่ำเสมอทำให้สามารถประเมินต้นทุนก่อสร้างให้ใกล้เคียงกับต้นทุนการก่อสร้างจริง โดยฝ่ายบริหารจะติดตามการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุก่อสร้างที่สำคัญอย่างใกล้ชิด หากวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นมาก บริษัทฯ มีมาตรการเพิ่มเติมเพื่อควบคุมต้นทุนของวัสดุก่อสร้าง กล่าวคือ บริษัทฯ จะสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างนั้นเป็นการล่วงหน้าจากผู้จำหน่าย นอกจากนี้ ระยะเวลาการก่อสร้างบ้านของบริษัทฯ มีระยะเวลาไม่นานเพียงประมาณ 6 เดือน

**3 ความเสี่ยงจากการขนส่งสินค้า**

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จะต้องพึ่งพาการขนส่งสินค้า ทั้งในส่วนของขนส่งวัตถุดิบเข้าสู่โรงงาน และการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า ทั้งในส่วนของผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป และโครงสร้างสำเร็จรูปที่จะนำไปใช้ในการสร้างบ้านสำเร็จรูปที่ที่ดินของลูกค้า ซึ่งขึ้นส่วนโครงสร้างสำเร็จรูป เช่น ผนังสำเร็จรูป มีขนาดค่อนข้างใหญ่ โดยรูปแบบการขนส่งของบริษัทฯ จะพึ่งพาการขนส่งโดยรถบรรทุก บริษัทฯ จะเผชิญความเสี่ยงจากการขนส่งสินค้าให้ทันต่อเวลา และความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นระหว่างขนส่งหากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่ได้คาดคิด เช่น การเกิดอุบัติเหตุ หรือภัยธรรมชาติ รวมทั้งการขนส่งในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ก็จะมีข้อจำกัดในด้านของเวลาการวิ่งของรถขนส่ง ทำให้บริษัทฯ อาจไม่สามารถขนส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามระยะเวลาที่ตกลงไว้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการกำหนดการส่งมอบสินค้าโดยเมื่อระยะเวลาในไว้เป็นอย่างดี และมีระบบการวางแผนการจัดส่งที่แน่นอนมีผู้รับจ้างขนส่งสำรองไว้หลายราย ในกรณีที่เที่ยวขนส่งมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างมาก

#### 4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของสถานะเศรษฐกิจ

เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ในกลุ่มธุรกิจวัสดุก่อสร้าง และอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นกลุ่มที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจมหภาคโดยตรง ดังนั้นปัจจัยทางเศรษฐกิจ เช่น อัตราการว่างงาน อัตราดอกเบี้ย อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ล้วนแล้วแต่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมในภาพรวมโดยตรง ในสถานะเศรษฐกิจตกต่ำอาจทำให้ความต้องการในด้านที่อยู่อาศัยและวัสดุก่อสร้างลดลง อันอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการวางแผนการผลิตที่สอดคล้องกับความต้องการสั่งซื้อ โดยบริหารไม่ให้มีสินค้าคงคลังที่ไม่หมุนเวียนอยู่ในคลังสินค้าของโรงงาน

ในส่วนของความผันผวนจากลูกค้ากลุ่มอสังหาริมทรัพย์ จากภาวะเศรษฐกิจบริษัทฯ ได้กระจายการจำหน่ายสินค้ากลุ่มเป้าหมายไปยังกลุ่มอื่นๆ ในสัดส่วนที่สูงขึ้น โดยการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายอื่นๆ เช่น โรงงานอุตสาหกรรม ลูกค้าสร้างบ้านทั่วไป หน่วยงานราชการต่างๆ เป็นต้น

#### 5 ความเสี่ยงจากผิดนัดชำระเงิน

บริษัทฯ ได้มีการให้เครดิตทางการค้ากับลูกค้าของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระเงินได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีนโยบายในการคัดกรองลูกค้าที่เหมาะสม โดยพิจารณาจากฐานะทางการเงิน และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนที่จะมุ่งการขายในรูปแบบที่รับชำระเงินเป็นเงินสดให้มากขึ้น และบริษัทฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเครดิตของตัวแทนจำหน่ายสำเร็จรูป FENZER โดยเฉพาะ เพื่อกำหนดวงเงินเพื่อไม่ให้เกิดความเสี่ยงต่อธุรกิจขายวัสดุก่อสร้าง ในส่วนธุรกิจรับสร้างบ้าน บริษัทฯ มีการแบ่งวงงาน โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะเริ่มการก่อสร้างเมื่อได้รับชำระเงินค่างวดล่วงหน้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

#### 6 ความเสี่ยงจากผู้รับเหมาช่วง และแรงงาน

ในธุรกิจการรับสร้างบ้านสำเร็จรูปนั้น บริษัทฯ ได้จัดหาผู้รับเหมาช่วงในการดำเนินการก่อสร้างให้เป็นไปตามแบบบ้านที่กำหนด ส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในกรณีที่ผู้รับเหมาช่วงไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานและภายในระยะเวลาที่กำหนด เนื่องจากการขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ หรือสาเหตุอื่นๆ ความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพงานก่อสร้าง ชื่อเสียงของบริษัทฯ และอาจจะกระทบต่อรายได้ ผลการดำเนินงาน รวมทั้งฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมาช่วง จึงทำให้บริษัทฯ มีผู้รับเหมาช่วงที่พร้อมทำงานให้กับบริษัทฯ ในระดับที่เพียงพอ นอกจากนี้การสร้างบ้านสำเร็จรูปของบริษัทฯ จะเน้นใช้วัสดุสำเร็จรูปที่ผลิตจากโรงงาน ทำให้บริษัทฯ สามารถลดการพึ่งพาแรงงานลงได้ และสามารถควบคุมคุณภาพอยู่ในระดับที่เป็นมาตรฐานมาจากโรงงาน

#### 7 ความเสี่ยงจากคดีฟ้องร้อง

ในอนาคตบริษัทฯ อาจถูกฟ้องร้องจากการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะจากธุรกิจรับสร้างบ้าน เช่น บริษัทฯ จะถูกฟ้องร้องจากลูกค้าเนื่องจากการส่งมอบบ้านให้กับลูกค้าไม่ตรงตามความพึงพอใจของลูกค้า บริษัทฯ ไม่สามารถคาดการณ์ถึงความเป็นไปได้หรือผลลัพธ์ของการดำเนินการดังกล่าว ทั้งนี้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถแก้ไขข้อขัดแย้งดังกล่าวเพื่อให้เกิดผลดีกับบริษัทฯ อาจก่อให้เกิดผลกระทบทางลบต่อธุรกิจ ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีทีมวิศวกรที่จะตรวจสอบคุณภาพของงานก่อสร้างให้เป็นไปตามที่ตกลงกับลูกค้าก่อนการส่งมอบ บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจรับสร้างบ้านระบบ “คิวเซฟ โดมอนต์” โดยก่อสร้างเฉพาะโครงสร้าง ก่ออิฐฉาบปูน และมุงหลังคา ซึ่งในส่วนงานสถาปัตยกรรมลูกค้าเป็นผู้ดำเนินการเอง ทำให้ข้อโต้แย้งต่าง ที่เกิดจากการก่อสร้างบ้านมีปริมาณที่ลด

น้อยลง จะส่งผลให้คดีฟ้องร้องอาจเกิดขึ้นน้อยมากในอนาคต เมื่อเทียบจำนวนและมูลค่างานก่อสร้างต่อปี

นอกจากนี้ ในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ให้บริการรับสร้างบ้านทั้งหลัง โดยรับจ้างก่อสร้างโครงสร้างและงานสถาปัตยกรรมทั้งหลังโดยใช้ระบบสำเร็จรูปทั้งหมด ภายใต้ชื่อ กินซ่า ระบบบ้านดังกล่าวลูกค้าสามารถสั่งซื้อบ้านได้โดยไม่ต้องแก้ไขแปลนและรูปแบบบ้านได้หลังจากทำสัญญาแล้ว คาดว่าระบบก่อสร้างดังกล่าวจะช่วยลดปัญหาความขัดแย้งดังกล่าวได้จากการที่ชิ้นส่วนบ้านนั้นถูกผลิตจากโรงงาน

#### 8 ความเสี่ยงจากแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภค

ปัจจุบันผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะมีการอยู่อาศัยในรูปแบบของสังคมเมือง (Urbanization) ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมและหมู่บ้านเพิ่มมากขึ้น ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อการสร้างบ้านสำเร็จรูป

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบบ้านสำเร็จรูปทั้งหลังราคาประหยัด ระบบกินซ่าโฮม ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการสร้างบ้านได้ทั่วประเทศ โดยในระบบการก่อสร้างดั้งเดิม และระบบการก่อสร้างบ้านกึ่งสำเร็จรูป จะมีปัญหาในการเคลื่อนย้ายแรงงานไปยังต่างจังหวัดมากกว่าของบริษัทฯ

นอกจากนี้ ในส่วนของรั้วสำเร็จรูปนั้นโอกาสในการเติบโตยังมีอยู่สูง โดยยังสามารถที่จะขยายตลาดสู่ภูมิภาคซึ่งเป็นไปตามแผนการขยายโรงงานออกสู่ภูมิภาค ของบริษัทฯ

#### 9 ความเสี่ยงจากนำเสนอสินค้าใหม่ออกสู่ตลาด

บริษัทฯ มีการนำเสนอสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้นำเสนอรั้วรุ่น Sandy และ Brick FENZER และ Zen FENZER ซึ่งบริษัทฯ ได้ผลิตรั้วดังกล่าวจากเครื่องจักรจากประเทศญี่ปุ่น รวมทั้งบริษัทฯ ได้เปิดโครงการบ้านเดอะกินซ่า (โปรดพิจารณารายละเอียดในส่วนที่ 2.2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ) บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในแง่ของการทำตลาดและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในตัวสินค้า

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการสำรวจความต้องการรั้วสำเร็จรูปรุ่นใหม่เบื้องต้นจากทางลูกค้าก่อนสั่งซื้อเครื่องจักรและได้รับการตอบรับในระดับที่ดี รวมทั้งคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ซึ่งมีความโดดเด่น และมีราคาที่แข่งขันได้ บริษัทฯ คาดว่าผลิตภัณฑ์นี้จะเป็นที่สนใจของลูกค้าและประสบความสำเร็จในการทำตลาดในประเทศเช่นกัน นอกจากนี้ โครงการบ้านเดอะกินซ่าตั้งอยู่ในทำเลที่ดี จำนวนบ้านไม่มาก และราคาอยู่ในระดับที่แข่งขันได้ รวมทั้งการก่อสร้างบ้านสำเร็จรูปของบริษัทฯ ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และสามารถลดต้นทุนการก่อสร้างได้ในระยะยาว บริษัทฯ จึงคาดว่าโครงการบ้านดังกล่าวจะเป็นที่สนใจของลูกค้า และประสบความสำเร็จ

#### 10 ความเสี่ยงจากการส่งมอบบ้านให้ลูกค้าไม่ทันตามกำหนดเวลา

ในการทำสัญญาสร้างบ้านกับลูกค้าจะมีการกำหนดระยะเวลาการส่งมอบที่ชัดเจนในข้อตกลงร่วมกัน และในบางครั้งจะมีการระบุการปรับที่เกิดจากการส่งมอบบ้านล่าช้า เนื่องจากความต้องการลูกค้าแต่ละรายมีความแปรผันในระหว่างการปลูกสร้างอยู่ตลอดเวลา การส่งมอบงานล่าช้าของผู้รับเหมาช่วย หรือการขาดแคลนแรงงาน หรือเหตุผลอื่นได้อาจส่งผลกระทบต่อระยะเวลาการส่งมอบตามสัญญา ทำให้บริษัทฯ อาจถูกเรียกร้องความเสียหายจากความล่าช้าได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีทีมงานส่วนบริการลูกค้าระหว่างก่อสร้าง มีสถาปนิกให้การบริการอยู่ตลอดเวลา ทำให้การแก้ไขปัญหาต่างๆ จากความต้องการลูกค้าแต่ละรายที่ไม่เหมือนกันเป็นปัจจุบันทันด่วน รวมทั้ง ในปัจจุบันบริษัทฯ มีนโยบายที่จะมุ่งเน้นการขายบ้านสำเร็จรูป ซึ่งลูกค้าจะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงแบบก่อสร้างได้ ซึ่งจะทำให้ลดความเสี่ยงจากการส่งมอบบ้านล่าช้า นอกจากนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่เคยถูกปรับในมูลค่าที่มีนัยสำคัญจากการส่งมอบบ้านล่าช้า

#### 11 ความเสี่ยงจากการว่าจ้างผู้ผลิตรายหนึ่งผลิตแผ่นผนังบางรุ่น

ตั้งแต่ปี 2547 บริษัทฯ ได้ว่าจ้างผู้ผลิตรายหนึ่งผลิตแผ่นผนังรั้วบางรุ่น เนื่องจากที่ตั้งของผู้ผลิตดังกล่าวสามารถ

กระจายสินค้าไปยังภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้สะดวก ในปี 2556 และ 6 เดือนปี 2557 บริษัท มีสัดส่วนว่าจ้างผู้ผลิตรายนี้ผลิตแผ่นผนังรั้วคิดเป็นมูลค่าร้อยละ 29.62 และร้อยละ 30.13 ของต้นทุนการผลิตรั้วทั้งหมด หากผู้ผลิตรายนี้ไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ตามกำหนด หรือลดปริมาณการผลิตรั้วให้บริษัท หรือยกเลิกการผลิตรั้วให้บริษัททั้งหมด อาจทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถส่งมอบรั้วสำเร็จรูปให้แก่ลูกค้าได้ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมาผู้ผลิตรายนี้สามารถส่งมอบแผ่นผนังรั้วให้แก่บริษัทฯ ได้ทันตามกำหนด และบริษัทฯ ไม่เคยผิดนัดชำระหนี้แก่ผู้ผลิตรายนี้ นอกจากนี้ หากผู้ผลิตรายนี้ไม่สามารถผลิตแผ่นผนังรั้วให้แก่บริษัทฯ หรือไม่สามารส่งมอบแผ่นผนังรั้วได้ทันตามกำหนด ผู้บริหารเชื่อว่าบริษัทฯ จะสามารถเพิ่มกำลังการผลิตแผ่นผนังรั้วให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้าได้เอง

### **ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ**

#### **1. ความเสี่ยงจากการถือครองหุ้นส่วนใหญ่โดยกลุ่มผู้บริหาร**

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มคุณธวัช มีประเสริฐสกุล ถือหุ้นในบริษัทฯ เท่ากับร้อยละ 52.64 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน จึงทำให้กลุ่มคุณธวัช มีประเสริฐสกุลสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียงส่วน 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใส และมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และมีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานและการมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน มีการกำหนดมาตรการการทำการที่เกี่ยวโยงกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง อีกทั้งยังมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทจำนวน 4 ท่าน โดยกรรมการอิสระ 4 ท่านรับหน้าที่เป็นคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆก่อนนำเสนอต่อผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ว่าจ้างบริษัทตรวจสอบภายในมาทำหน้าที่ตรวจสอบระบบควบคุมภายในเพื่อให้เป็นไปตามระบบงานที่ได้กำหนดไว้

#### **2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์**

หุ้นสามัญที่บริษัทเสนอขายให้ประชาชนในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายก่อนได้รับอนุมัติให้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นตลาดรองรับในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท ดังนั้น หุ้นสามัญที่ถูกเสนอขายในครั้งนี้ อาจประสบปัญหาในเรื่องสภาพคล่องในการซื้อขายในตลาดรองได้ หากหุ้นสามัญของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ ซึ่งอาจทำให้ผู้ถือหุ้นหรือผู้สนใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามราคาที่คาดการณ์ไว้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ดำเนินการยื่นขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) แล้ว ซึ่งขณะนี้ตลาดหลักทรัพย์อยู่ระหว่างการพิจารณารับหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วพบว่า บริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) ได้ แต่ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อยที่กำหนดให้ต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 รายซึ่งต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้วหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่า ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นแล้วเสร็จ บริษัทฯ จะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าวข้างต้น



## สรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน:

	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	งวด 6 เดือน ปี 2557
สินทรัพย์รวม (ล้านบาท)	181.91	213.60	265.80	235.43
ส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)	42.86	51.19	124.14	141.34
รายได้รวม (ล้านบาท)	300.52	347.22	407.57	191.15
ต้นทุนขายสินค้าและรับจ้างงานก่อสร้าง (ล้านบาท)	209.62	222.71	269.66	125.64
กำไรสุทธิ (ขาดทุนสุทธิ) (ล้านบาท)	(16.52)	5.76	31.31	17.62
กำไรสุทธิต่อหุ้นปรับลด (Diluted EPS) (บาทต่อหุ้น) <sup>1</sup>	(0.13)	0.04	0.24	0.14
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น (D/E) (เท่า)	3.24	3.17	1.14	0.67
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA) (ร้อยละ)	(9.40)	2.91	13.06	14.06
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) (ร้อยละ)	(32.75)	12.25	35.72	26.55

หมายเหตุ <sup>1</sup> คำนวณจากจำนวนหุ้นทั้งหมดภายหลังการเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปจำนวนทั้งสิ้น 130 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท

## คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน:

บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีรายได้จากการขายและการรับจ้างก่อสร้างในปี 2554 ถึงปี 2556 เท่ากับ 300.52 ล้านบาท 347.22 ล้านบาท และ 407.57 ล้านบาท ตามลำดับ และบริษัทฯ มีรายได้จากการขายและการรับจ้างก่อสร้างสำหรับงวด 6 เดือนปี 2556 และงวด 6 เดือน ปี 2557 เท่ากับ 190.05 ล้านบาท และ 191.15 ล้านบาท ซึ่งรายได้จากการขายและการรับจ้างก่อสร้างเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากสาเหตุสำคัญดังนี้

ธุรกิจผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

รายได้จากธุรกิจผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2554 ปี 2555 และปี 2556 เท่ากับ 143.16 ล้านบาท 163.30 ล้านบาท และ 177.16 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2555 รายได้จากธุรกิจผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปเพิ่มขึ้น 20.14 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.07 เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมญี่ปุ่นเพิ่มมากขึ้น และอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยในปี 2555 ขยายตัวในเกณฑ์ที่ดี และในปี 2556 รายได้จากธุรกิจผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปเพิ่มขึ้น 13.86 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.49 เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปให้แก่ลูกค้าผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่เพิ่มมากขึ้น และอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

รายได้จากธุรกิจผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2556 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 เท่ากับ 83.27 ล้านบาท และ 87.41 ล้านบาท โดยรายได้ดังกล่าวเพิ่มขึ้น 4.14 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.97 เนื่องจากบริษัทเริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป Sandy and Brick FENZER

ธุรกิจรับสร้างบ้าน

รายได้จากธุรกิจรับสร้างบ้านของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2554 ปี 2555 และปี 2556 เท่ากับ 139.63 ล้านบาท 164.91 ล้านบาท และ 196.46 ล้านบาท โดยในปี 2555 รายได้จากธุรกิจรับสร้างบ้านเพิ่มขึ้น 25.28 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.10 จากปี 2554 เนื่องจากบริษัทฯ ได้ทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ ได้ลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ และจัดงานส่งเสริมการขายที่สาขาของบริษัทฯ และในปี 2556 รายได้จากธุรกิจรับสร้างบ้านเพิ่มขึ้น 31.55 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.14 เนื่องจากความสามารถในการจัดการระบบการก่อสร้างที่รวดเร็วยิ่งขึ้น ประกอบกับการที่แรงงานมีความเชี่ยวชาญในเรื่องบ้านสำเร็จรูปมากขึ้น ทำให้ประสิทธิภาพในการทำงานของบริษัทฯ ดีขึ้น สามารถตอบสนองต่อรายการ

สั่งซื้อจากลูกค้าได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

รายได้จากธุรกิจผลิตรับสร้างบ้านของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2556 และวันที่ 30 มิถุนายน 2557 เท่ากับ 90.76 ล้านบาท และ 88.25 ล้านบาท โดยรายได้ดังกล่าวลดลง 2.51 ล้านบาท หรือลดลง 2.77% เนื่องจาก บริษัทฯ กำลังอยู่ในช่วงระหว่างย้ายสาขาจากสาขาเซ็นทรัล รัตนาธิเบศร์มาที่สาขาเซ็นทรัล ศาลายา ซึ่ง สาขาเซ็นทรัล ศาลายาได้เริ่มเปิดดำเนินการแล้วในเดือนสิงหาคม 2557

#### ธุรกิจผลิตภัณฑ์ประตูและหน้าต่างอลูมิเนียม

รายได้จากธุรกิจผลิตภัณฑ์ประตูและหน้าต่างอลูมิเนียมของกลุ่มบริษัทฯ ปี 2554 ปี 2555 และปี 2556 เท่ากับ 17.73 ล้านบาท 19.01 ล้านบาท และ 33.95 ล้านบาท โดยในปี 2555 รายได้จากธุรกิจผลิตภัณฑ์ประตูและหน้าต่างอลูมิเนียมเพิ่มขึ้น 1.28 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.22 จากปี 2554 แต่รายได้ดังกล่าวยังน้อยกว่าในช่วงปกติ เนื่องจากในช่วงครึ่งแรกของปี 2555 โรงงานผู้ผลิตประตูและหน้าต่างอลูมิเนียมอยู่ระหว่างการซ่อมแซมความเสียหายจากเหตุการณ์น้ำท่วมในช่วงปลายปี 2554 จึงยังไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ ได้ และในปี 2556 รายได้จากธุรกิจผลิตภัณฑ์ประตูและหน้าต่างอลูมิเนียมเพิ่มขึ้น 14.94 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 78.59 เนื่องจาก ธุรกิจเริ่มกลับสู่สภาวะปกติ หลังจากที่ยอดขายชะลอตัวไปในช่วงวิกฤตน้ำท่วม

รายได้จากธุรกิจผลิตภัณฑ์ประตูและหน้าต่างอลูมิเนียมของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2556 และ สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2557 เท่ากับ 16.02 ล้านบาท และ 15.49 ล้านบาท โดยรายได้ดังกล่าวลดลง 0.53 ล้านบาท หรือ ลดลงร้อยละ 3.01 เนื่องจากเศรษฐกิจของประเทศชะลอตัวลงเนื่องจากความไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้ลูกค้าบางส่วนชะลอการสร้างอสังหาริมทรัพย์ออกไปก่อน

กำไรสุทธิในปี 2554 ปี 2555 และปี 2556 เท่ากับ (16.60) ล้านบาท 6.00 ล้านบาท และ 31.31 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ (5.40) ร้อยละ 1.61 และร้อยละ 7.53 ของรายได้รวม ตามลำดับ กำไรสุทธิสำหรับงวด 6 เดือนปี 2556 และงวด 6 เดือนปี 2557 เท่ากับ 11.79 ล้านบาท และ 17.62 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 6.03 และร้อยละ 8.84 ของรายได้รวม

กำไรสุทธิในปี 2555 เพิ่มขึ้นจากปี 2554 เนื่องจาก (1) บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและรับจ้างงานก่อสร้างเพิ่มขึ้น (2) การดำเนินงานของบริษัทฯ กลับสู่สภาวะปกติ หลังจากเหตุการณ์วิกฤตน้ำท่วมในปี 2554 และ (3) บริษัทฯ ปรับลดค่าโฆษณาและการออกงานแสดงสินค้าลง

กำไรสุทธิในปี 2556 เพิ่มขึ้น 24.52 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 178.33 จากปี 2555 เนื่องจาก (1) บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและรับจ้างงานก่อสร้างเพิ่มขึ้น (2) บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงเนื่องจากในปี 2555 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายพิเศษ เช่น ค่าผลประโยชน์พนักงาน และการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ เป็นต้น และ (3) บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินลดลงจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินลดลง

กำไรสุทธิสำหรับงวด 6 เดือนปี 2557 เพิ่มขึ้น 5.83 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 49.45 จากงวด 6 เดือนปี 2556 มีสาเหตุสำคัญจากบริษัทฯ ควบคุมการบริหารค่าใช้จ่ายของธุรกิจรับสร้างบ้านได้ดีขึ้น

#### **นักลงทุนสัมพันธ์**

ชื่อ นางสาวนิพรรษา สายมายน  
ที่อยู่ 1 อาคารเก๊าพูลทรัพย์ ชั้น 7 ซอยลาดพร้าว 19 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900  
โทรศัพท์ (02) 938-3464 ต่อ 222  
e-mail address niphansa.s@daiigroup.com