

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่

ธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบา เป็นธุรกิจที่มีคู่แข่งน้อยราย กล่าวคือปัจจุบันมีผู้ประกอบการผลิตเพียง 2 รายได้แก่ บมจ.ซูเปอร์บล็อท และ บมจ.ควอลิตี้คอนสตรัคชันโปรดักส์ ผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาเป็นวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างจึงมีแนวโน้มการเติบโตไปในทิศทางเดียวกับการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

อย่างไรก็ตาม คอนกรีตมวลเบาเป็นวัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพพิเศษ อาทิเช่น การประหยัดพลังงาน ความคงทน และคุณสมบัติที่ทนไฟได้นานประมาณ 2 - 4 ชั่วโมง ส่งผลให้ความต้องการใช้คอนกรีตมวลเบามีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และสูงกว่าการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในระยะเวลา 8 ปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สามารถนำคอนกรีตมวลเบามาใช้ทดแทนวัสดุก่อสร้างประเภทอื่นที่ใช้ในอดีต เช่น อิฐมวลเบาหรือกำแพงปูนสำเร็จรูป โดยในปี 2541 ส่วนแบ่งตลาดผนังคอนกรีตมวลเบาเมื่อเปรียบเทียบกับผนังอิฐมวลเบาและผนังอื่นๆ มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 6 และเพิ่มขึ้นเป็นประมาณร้อยละ 10 ในปี 2544 และร้อยละ 17 ในปี 2547 นอกจากนี้ กระแสของผู้ต้องการซื้อบ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปี 2546 และ 2547 มีความต้องการซื้อบ้านที่สร้างด้วยคอนกรีตมวลเบาสูงขึ้น

ด้วยเหตุผลที่ความต้องการใช้คอนกรีตมวลเบาที่สูงกว่าอัตรากำลังการผลิต ประกอบกับกำไรของผู้ประกอบการทั้งสองรายในปีที่ผ่านมาค่อนข้างสูงจึงทำให้นักธุรกิจและนักลงทุนหลายรายสนใจในการเข้ามาลงทุนในธุรกิจผลิตคอนกรีตมวลเบา โดยในปี 2548 คาดว่าบริษัท ผลิตภัณฑ์คอนกรีตชลบุรี จำกัด (มหาชน) จะสร้างโรงงานเพื่อผลิตคอนกรีตมวลเบา

สำหรับความต้องการใช้คอนกรีตมวลเบาในปี 2548 ยังมีแนวโน้มสูงกว่าอัตรากำลังการผลิตของผู้ประกอบการผลิตคอนกรีตมวลเบา โดยในปี 2548 ผู้ประกอบการผลิตคอนกรีตมวลเบา 3 รายรวมกัน (รวมกำลังการผลิตของบริษัท ผลิตภัณฑ์คอนกรีตชลบุรี จำกัด (มหาชน) ในกรณีที่สามารผลิตได้เชิงพาณิชย์) จะสามารถผลิตคอนกรีตมวลเบาไม่เกิน 15 ล้านตารางเมตร ในขณะที่ บริษัทคาดว่าความต้องการใช้คอนกรีตมวลเบาในปี 2548 จะอยู่ที่ประมาณไม่ต่ำกว่า 19 ล้านตารางเมตรต่อปี

อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาลงทุนในธุรกิจประเภทนี้จะต้องประสบกับข้อจำกัดที่สำคัญ (Barrier of Entry) ได้แก่ เทคโนโลยีในการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาเป็นเทคโนโลยีเฉพาะด้าน (Special Knowhow) รวมถึงต้องอาศัย ระยะเวลา ประสบการณ์ และการวิจัยสูตรการผลิต (Learning Curve) เพื่อปรับปรุงสูตรการผลิตให้สามารถผลิตสินค้าที่มีมาตรฐานสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า สำหรับผู้ประกอบการที่มีเทคโนโลยี (Special Knowhow) ที่ได้มาตรฐานในโลกมีเพียง 2 ราย ได้แก่ บริษัท XCELLA ประเทศเยอรมนี (ซึ่งเกิดจากการควบรวมของ บริษัท HEBEL ประเทศเยอรมนี และบริษัท Y-TONG ประเทศเยอรมนี) และบริษัท WEHRHAHN ประเทศเยอรมนี

นอกจากนี้ ธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง การสร้างโรงงานผลิต จะต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 650 - 800 ล้านบาท อีกทั้งยังต้องใช้เวลาในการสร้างโรงงาน การสั่งซื้อเครื่องจักร และการติดตั้งเครื่องจักร รวมถึงการทดสอบการผลิตสินค้าไม่ต่ำกว่า 1 ปี ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินก่อนโรงงานจะสามารถ

ผลิตสินค้าเชิงพาณิชย์ ดังนั้นการลงทุนจึงมีความเสี่ยงค่อนข้างสูงในช่วงเริ่มต้นสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ บริษัทเชื่อว่าแม้จะมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ อาจกระทบต่อบริษัทบ้างแต่ไม่มากนัก เนื่องจากบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันสูง โดยปัจจุบันสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าที่มีคุณภาพระดับสูงสุดในประเทศ บริษัทผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาเกรด 4 ซึ่งเป็นเกรดคอนกรีตมวลเบาที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า ทั้งผู้ประกอบการก่อสร้างหิรัญทรัพย์ ซึ่งได้แก่ โครงการที่อยู่อาศัย โครงการอาคารสูง ผู้ประกอบการโรงแรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งหน่วยงานรัฐบาลซึ่งมีนโยบายในการเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่ช่วยประหยัดพลังงานและมีความปลอดภัยสูง เช่นวัสดุก่อสร้างที่มีคุณสมบัติที่สามารถทนไฟได้นาน ผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาของบริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เลขที่ มอก.1505-2541 เป็นรายแรกในอุตสาหกรรมคอนกรีตมวลเบาอบไอน้ำ และยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000 เป็นรายแรกและรายเดียวในอุตสาหกรรมคอนกรีตมวลเบาอบไอน้ำ ซึ่งเป็นมาตรฐานรับรองคุณสมบัติระดับโลก และบริษัทยังเป็นผู้ประกอบการรายเดียวในประเทศไทยที่สามารถส่งคอนกรีตมวลเบาเกรด 4 ไปจำหน่ายในต่างประเทศ

บริษัทเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่มีน้อยมากและ ในกรณีที่มิใช่ผู้ประกอบการใหม่เข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ ก็จะไม่กระทบต่อบริษัทน้อยมากเนื่องจากบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันสูง

1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนด้านราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

วัตถุดิบที่ต้องใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาประกอบด้วย ปูนซีเมนต์ ปูนขาว ยิปซัม เหล็กเส้น สารกระจายฟองอากาศ และทราย วัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาได้แก่ ปูนขาว ปูนซีเมนต์ และทราย เนื่องด้วยเป็นสัดส่วนที่ใช้มากเมื่อเทียบกับวัตถุดิบอื่นๆ

ตั้งแต่บริษัทเริ่มดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาในปี 2539 จนถึงปัจจุบัน บริษัทซื้อปูนขาวจากผู้ประกอบการ 2 ราย และซื้อปูนซีเมนต์จากผู้ประกอบการ 1 รายได้แก่ตัวแทนจำหน่ายของบริษัทปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) โดยในระยะเวลา 8 ปีที่ผ่านมา บริษัทและผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ที่ดีมาตลอด บริษัทยังไม่เคยประสบปัญหาในการซื้อปูนขาว และ/หรือ ปูนซีเมนต์ ทั้งทางด้านปริมาณและราคา

บริษัทคาดว่าแนวโน้มความต้องการใช้ปูนขาวและ/หรือปูนซีเมนต์จะมีสูงขึ้นในอนาคต สืบเนื่องมาจาก (1) การเพิ่มกำลังการผลิตของบริษัทที่เกิดขึ้นจากประสิทธิภาพและประสิทธิผลของเครื่องจักร (2) การขยายกำลังการผลิตโรงงานที่ 2 และโรงงานที่ 3 ของบริษัท (3) การขยายกำลังการผลิตของคู่แข่งและ (4) แนวโน้มของผู้ประกอบการรายใหม่ในอนาคต การขยายกำลังการผลิตของแต่ละฝ่ายจะส่งผลให้ความต้องการใช้ปูนขาว และ/หรือ ปูนซีเมนต์มากขึ้น อย่างไรก็ตามปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบไม่น่าจะเกิดขึ้นโดยในส่วนของปูนซีเมนต์จากสถิติปริมาณการผลิตปูนซีเมนต์ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2544-2546) รวมถึงตัวเลขประมาณการของปี 2547 มีมากกว่าปริมาณความต้องการมาโดยตลอด ดังรายละเอียดตามตาราง

หน่วย : (000 เมตริก ตัน)

ปูนซีเมนต์	ปี2544	ปี 2545	ปี2546	ปี 2547 (ประมาณการ)
ปริมาณการผลิต	27,913	31,679	32,530	35,626
ปริมาณความต้องการ	19,048	23,020	24,227	27,191

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

สำหรับปูนขาวคาดว่าไม่น่าจะมีปัญหาการขาดแคลนเช่นเดียวกันเนื่องจากในปี 2546 และปี 2547 มีผู้ประกอบการรายใหม่ๆที่ผลิตปูนขาวเฉพาะทาง (ปูนขาวที่สามารถนำมาใช้สำหรับการผลิตคอนกรีตมวลเบาเท่านั้น) เพิ่มขึ้นจำนวน 2 ราย ส่งผลให้มีอุปทานของปูนขาวเพิ่มมากขึ้นในตลาด โดยปริมาณปูนขาวที่เพิ่มขึ้นใกล้เคียงกับความต้องการใช้ปูนขาวในการผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตมวลเบาที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว ดังนั้นบริษัทเชื่อว่าโอกาสที่ผู้ประกอบการที่ผลิตปูนขาวเฉพาะทางจะไม่ขายปูนขาวให้กับบริษัทมีน้อยมาก

แม้ว่าบริษัทจะไม่มีความเสี่ยงด้านการขาดแคลนวัตถุดิบ แต่ในบางช่วงเวลารัฐบาลมีนโยบายปรับลดภาษีเงินได้กำไร ความผันผวนด้านราคาของวัตถุดิบทั้ง 2 ชนิดเช่นเดียวกับราคาสินค้าก่อสร้างทั่วไปในตลาด

บริษัทคาดว่าบริษัทสามารถควบคุมความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคาสินค้าวัตถุดิบได้เนื่องจากบริษัทมีแผนเพื่อป้องกันและควบคุมความเสี่ยงจากการขาดแคลนซึ่งส่งผลกระทบต่อภาระต้นทุนของปูนขาว และ/หรือ ปูนซีเมนต์ โดยรายละเอียดมีดังนี้

- (1) บริษัทได้ดำเนินการซื้อปูนขาวเฉพาะทางจากผู้ประกอบการรายอื่นๆเพื่อให้บริษัทไม่ต้องพึ่งผู้ประกอบการเพียง 2 ราย นอกจากนี้ ผู้ขายปูนขาวให้บริษัทรายปัจจุบัน ได้ส่งหนังสือเสนอราคาซื้อขายในระยะเวลา 1 ปี ให้แก่บริษัท ซึ่งทำให้บริษัทสามารถควบคุมราคาซื้อปูนขาวล่วงหน้าได้
- (2) บริษัทได้ติดต่อกับตัวแทนจำหน่ายปูนซีเมนต์รายอื่นๆ ได้แก่ ตัวแทนจำหน่ายของบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ปูนซีเมนต์เอเชีย จำกัด (มหาชน) เพื่อซื้อปูนซีเมนต์ส่งผลให้บริษัทไม่ต้องพึ่งผู้ประกอบการรายเดียว

ด้วยเหตุผลดังกล่าว บริษัทคาดว่าความเสี่ยงจากการขาดแคลนซึ่งส่งผลกระทบต่อภาระต้นทุนของวัตถุดิบ ปูนขาว และปูนซีเมนต์อยู่ในเกณฑ์ที่สามารถควบคุมได้

1.3 ความเสี่ยงจากการลงทุนในบริษัทย่อยซึ่งยังไม่มีผลประกอบการในเชิงพาณิชย์

บริษัทมีแผนที่จะสร้างโรงงานที่ 3 ในพื้นที่ภาคใต้ของประเทศไทย โดยบริษัทได้ก่อตั้งบริษัท ซูเปอร์บล็อก เซาท์ จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 เพื่อดำเนินการโรงงานที่ 3 บริษัทคาดว่าโรงงานที่ 3 จะใช้เงินลงทุนประมาณ 250 ล้านบาท (อาคารและที่ดินประมาณ 40 ล้านบาท และเครื่องจักรบางส่วนจากต่างประเทศ และเครื่องจักรบางส่วนในประเทศไทยประมาณ 210 ล้านบาท) โดยบริษัทจะใช้แหล่งเงินทุนจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ (ข้อมูลโรงงานแห่งที่ 3 ปรากฏตามรายละเอียดในส่วนที่ 6 โครงการในอนาคต) อย่างไรก็ตาม เนื่องจากโรงงานที่ 3 ยังไม่มีการประกอบธุรกิจในเชิงพาณิชย์ ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงด้านการผลิต และด้านการตลาด กล่าวคือ บริษัทอาจไม่สามารถผลิตได้ตามแผนการลงทุนของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทเชื่อว่าโอกาสที่จะเกิดความเสี่ยงด้านการผลิต มีไม่มากนัก เนื่องจากบริษัทมีวิศวกร และผู้เชี่ยวชาญซึ่งมีประสบการณ์ ความรู้ความชำนาญในการผลิตคอนกรีตมวลเบามานานกว่า 10 ปี สำหรับความเสี่ยงด้านการตลาด บริษัทเชื่อว่ามีความเสี่ยงไม่มากนัก เนื่องจากในเขตพื้นที่ภาคใต้ ยังไม่มีผู้ประกอบการผลิตคอนกรีตมวลเบา ดังนั้น การที่บริษัทตัดสินใจสร้างโรงงานผลิตคอนกรีตมวลเบาในพื้นที่ดังกล่าว ทำให้โรงงานที่ 3 มีต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทลดลง เนื่องจากบริษัทสามารถประหยัดต้นทุนค่าขนส่ง นอกจากนี้ บริษัทได้ส่งทีมขาย และทีมการตลาดเพื่อทำการตลาดในเขตพื้นที่ภาคใต้กับฐานลูกค้าปัจจุบันของ

บริษัท และทำการตลาดเพื่อเพิ่มฐานตัวแทนจำหน่าย ผู้รับเหมาก่อสร้าง และเจ้าของโครงการ เป็นต้น อีกทั้งบริษัทเชื่อว่าพื้นที่ในเขตภาคใต้ ยังมีความต้องการสูง

1.4 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเงินกู้

ในเดือนสิงหาคม 2547 บริษัทได้ลงนามในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงินไทยจำนวน 610 ล้านบาท โดยแบ่งเงินกู้ 3 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 สำหรับการซื้อคืนเงินกู้เดิมที่มีกับบรรษัทบริหารสินทรัพย์ไทย ส่วนที่ 2 สำหรับขยายกำลังการผลิต เพื่อสร้างโรงงานแห่งที่ 2 และซื้อเครื่องจักร และส่วนที่ 3 สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยมีระยะเวลาชำระเงินรายงวดเป็นเวลา 66 เดือน ทั้งนี้ หลักประกันสำหรับเงินกู้ดังกล่าว ได้แก่ ที่ดิน สิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักร รวมถึงโรงงานทั้งหมดของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทต้องรักษาเงื่อนไขตลอดระยะเวลาการกู้เงินดังนี้

- บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนความสามารถการชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Rate) นับตั้งแต่ปี 2547 ไม่น้อยกว่า 9.50 เท่า
- บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนความสามารถการชำระเงินต้นและดอกเบี้ย (Debt Service Coverage Rate) นับตั้งแต่ปี 2547 ไม่น้อยกว่า 2.00 เท่า
- บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ภายหลังปี 2547 เป็นต้นไป ไม่น้อยกว่า 2.00 เท่า

ทั้งนี้ เจ้าหนี้สถาบันการเงินได้มีหนังสือฉบับลงวันที่ 8 มีนาคม 2548 แจ้งว่าหลังจากเจ้าหนี้สถาบันการเงินพิจารณาการเงินประจำปี 2547 ของบริษัท ที่ตรวจสอบโดย บริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด โดยผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4917 ปรากฏว่าบริษัทยังคงสามารถรักษาอัตราส่วนความสามารถการชำระดอกเบี้ย และอัตราส่วนความสามารถการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยได้ตามเงื่อนไขในสัญญาวงเงินสินเชื่อดังกล่าวข้างต้นทุกประการ ในส่วนอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เจ้าหนี้สถาบันการเงินจะเริ่มพิจารณาหลังปี 2547 เป็นต้นไป

ทั้งนี้ หากพิจารณาหนี้สินรวม และ ส่วนของผู้ถือหุ้น สิ้นสุด ณ 31 ธันวาคม 2547 โดยหนี้สินรวมจะนับรวมภาระหนี้ที่อาจเกิดขึ้นหากบริษัทเบิกใช้วงเงินกู้จากสถาบันการเงินครบวงเงินซึ่งคิดเป็นเงินประมาณ 145.31 ล้านบาท และ ส่วนของผู้ถือหุ้นจะนับรวม เงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างประมาณ 441 ล้านบาท บริษัทจะยังคงสามารถรักษาอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ดังกล่าวข้างต้น

วงเงินสนับสนุนจากสถาบันการเงินจำนวน 610 ล้านบาทที่กล่าวในข้างต้น ส่งผลให้บริษัทมีภาระที่จะต้องชำระเงินต้นและดอกเบี้ยให้กับสถาบันการเงินทุกเดือนโดย ณ 31 ธันวาคม 2547 บริษัทมียอดเงินกู้ยืมที่จะถึงกำหนดชำระคืนใน 1 ปี 42 ล้านบาท (เฉพาะเงินต้นไม่รวมดอกเบี้ย)

จากการพิจารณาเงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน ปี 2547 ซึ่งมีเงินสด 142.02 ล้านบาท หากในปี 2548 บริษัทมีผลประกอบการเท่าเดิมบริษัทน่าจะอยู่ในสถานะที่สามารถชำระคืนเงินต้นรวมถึงดอกเบี้ยสำหรับใน 1 ปีข้างหน้าได้

1.5 ความเสี่ยงจากนโยบายการลงทุนระยะยาว และประสบการณ์ของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

นายจอมทรัพย์ โลจายะ ในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทโดยตรง และถือหุ้นผ่านบริษัท แอ็ดวานซ์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด รวมร้อยละ 66.19 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนครั้งนี้ (ทุนจดทะเบียนไม่นับรวมหุ้นที่ออกเพื่อรองรับการจัดสรรหุ้นส่วนเกิน) มีประสบการณ์ในการเป็นที่ปรึกษาด้านการเงิน การปรับโครงสร้างหนี้ และการควบรวมกิจการ จากประสบการณ์ดังกล่าวอาจทำให้มีความเสี่ยงจากนโยบายการลงทุนระยะยาวในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ เนื่องจาก นายจอมทรัพย์ โลจายะ มิได้มีข้อผูกพันที่จะถือหุ้นเมื่อพ้นระยะเวลาห้ามขายตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงจากนโยบายการลงทุนระยะยาวของ นายจอมทรัพย์ โลจายะ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ไม่น่าเกิดขึ้น เนื่องจากนายจอมทรัพย์ โลจายะมีนโยบายการลงทุนระยะยาวในบริษัท โดยนายจอมทรัพย์ โลจายะ ได้แสดงความตั้งใจในการลงทุนระยะยาวโดยการนำหุ้นของบริษัท ซูเปอร์บล็อท จำกัด (มหาชน) ที่ถือส่วนตัวจำนวน 107,100,000 หุ้น เข้าทำการค้าประกันเงินกู้ตลอดอายุสัญญากู้ซึ่งมีอายุ 66 เดือน รวมถึงการเข้าค้าประกันหนี้ดังกล่าวทั้งจำนวนด้วยตนเอง (Personal Guarantee) อีกทั้งบริษัท ซูเปอร์บล็อท จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทที่มีศักยภาพในการขยายธุรกิจในอนาคตและเป็นธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนที่ดี

หากพิจารณาประสบการณ์ของนายจอมทรัพย์ โลจายะ ในฐานะกรรมการและกรรมการผู้จัดการของบริษัท ซูเปอร์บล็อท จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีประสบการณ์ในธุรกิจผลิต และจำหน่ายคอนกรีตมวลเบา รวมถึงธุรกิจวัสดุก่อสร้างมานาน บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการบริหารงานโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งได้แก่นายจอมทรัพย์ โลจายะ อย่างไรก็ตาม ในการบริหารงานบริษัทภายหลังจากนายจอมทรัพย์ โลจายะเข้ามาบริหารงาน นายจอมทรัพย์ โลจายะ และทีมของนายจอมทรัพย์ โลจายะ ได้ร่วมบริหารงานกับผู้บริหารชุดเดิม ซึ่งมีประสบการณ์และทำงานกับบริษัทมานานกว่า 10 ปี จากประสบการณ์ด้านที่ปรึกษาทางการเงินของนายจอมทรัพย์ โลจายะ และทีมของนายจอมทรัพย์ โลจายะ ร่วมกับผู้บริหารชุดเดิม ประกอบกับปี 2547 ซึ่งเป็นปีที่อุปสงค์ของคอนกรีตมวลเบา มีปริมาณสูงกว่าอุปทาน คอนกรีตมวลเบา ส่งผลให้ผลบริษัทมีกำไรจากการดำเนินงานปี 2547 เท่ากับ 93.43 ล้านบาท ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2546 จากผลการดำเนินงานในปี 2547 ดังกล่าว อาจกล่าวได้ว่า บริษัทมีความเสี่ยงด้านประสบการณ์ของนายจอมทรัพย์ โลจายะ ซึ่งผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายใหม่ ไม่มากนัก

1.6 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการบริหารงาน

ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปครั้งนี้ บริษัทมีกลุ่มนายจอมทรัพย์ โลจายะ¹ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ที่ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 198.56 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 66.19 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมดจำนวน 300 ล้านหุ้น (ไม่นับรวมการจัดสรรหุ้นส่วนเกิน) หรือคิดเป็นร้อยละ 63.34 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมดจำนวน 313.5 ล้านหุ้น (นับรวมการจัดสรรหุ้นส่วนเกิน หากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ใช้สิทธิซื้อหุ้นที่ออกใหม่ของบริษัท) ซึ่งมากกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทในทั้ง 2 กรณี การถือหุ้นจำนวนดังกล่าวอาจทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้มีอำนาจในการควบคุมและมีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน รวมถึงการควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น

¹ กลุ่มจอมทรัพย์ โลจายะประกอบด้วยนายจอมทรัพย์ โลจายะและบริษัท แอ็ดวานซ์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด

สำหรับการดำเนินงานตามปกติได้ แต่ไม่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นกรณีสำคัญที่ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 จากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจ จึงมีมาตรการควบคุมไม่ให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจโดยไม่จำกัด โดยจัดให้มีกรรมการทั้งหมด 6 ท่าน โดยเป็นกรรมการที่ไม่ได้มาจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ รวม 4 ท่านซึ่งคิดเป็นร้อยละ 66.67 ของกรรมการทั้งหมด เป็นกรรมการอิสระ 3 ท่าน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 50 ของกรรมการทั้งหมด อย่างไรก็ตาม การมีผู้ถือหุ้นใหญ่ตามลักษณะข้างต้นจะส่งผลให้การบริหารและการดำเนินงานของบริษัทมีความมั่นคง ตลอดจนส่งเสริมและสนับสนุนให้ธุรกิจของบริษัทดำเนินไปอย่างราบรื่น

1.7 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ซึ่งหากได้รับอนุญาตอาจเป็นไปได้โดยมีเงื่อนไข

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้นั้นก่อนการที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) จะพิจารณารับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน บริษัทที่รายนี้อัปเดตไทม์ชอร์ 2001 จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทแล้วเห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2544 ฉบับลงวันที่ 22 มกราคม 2544 ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อยซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย ทั้งนี้ ความเสี่ยงเรื่องคุณสมบัติในการเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่ยังไม่ครบถ้วนตามที่กล่าวจะสิ้นสุดลงหากขั้นตอนการเสนอหลักทรัพย์ต่อประชาชนทั่วไปแล้วเสร็จ ด้วยเหตุดังกล่าว ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง หรือ อาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้ หรือหากบริษัทไม่สามารถกระจายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปเพื่อให้มีคุณสมบัติครบตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ได้