

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท สตีล อินเตอร์เทค จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2536 ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท โดยใช้ชื่อว่าบริษัท ธิติพัฒน์ เซิร์ฟพอยท์ จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท สตีล อินเตอร์เทค จำกัด เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2537 บริษัทดำเนินธุรกิจและผลิต จัดจำหน่ายและให้บริการติดตั้งแผ่นหลังคาเหล็กเคลือบขึ้นลอน (Roll Forming Metal Sheet) ทั้งชนิดเคลือบสีและไม่เคลือบสี ภายใต้ตราสินค้า “ROLLFORM” ซึ่งเป็นลิขสิทธิ์เฉพาะของบริษัท แผ่นหลังคาของบริษัททำจากแผ่นเหล็กกล้าเคลือบทับด้วยสารผสมระหว่างอลูมิเนียมและสังกะสี (Aluzinc) มีคุณสมบัติกันน้ำรั่วซึม ทนต่อการกัดกร่อน น้ำหนักเบา มีอายุการใช้งานยาวนาน รับประกันสูงสุด 30 ปี นอกจากนี้บริษัทยังจัดจำหน่ายวัสดุที่เกี่ยวข้องกับหลังคาและฝ้าผนังอื่นๆ เช่น โครงหลังคาสำเร็จรูป แผ่นหลังคาโปร่งแสง แปะเหล็กกล้ากำลังสูง ฉนวน ฝ้า กันสาด บานเกล็ด เป็นต้น บริษัทมีกำลังการผลิตแผ่นหลังคาประมาณ 10,000 ตันต่อปี หรือประมาณ 2,400,000 ตารางเมตรต่อปี โดยในปี 2547 และงวด 9 เดือนแรกปี 2548 มีอัตราการใช้กำลังการผลิตร้อยละ 29.98 และร้อยละ 32.29 ตามลำดับ บริษัทตั้งชื่อวัตถุดิบหลักทั้งหมดจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายใหญ่ของประเทศไทย คือ บริษัท บลูสโคป สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (“บลูสโคป สตีล”) และได้รับการยอมรับให้ใช้ตราสินค้า “Steel Supplied by BlueScope Steel” ร่วมกับตราสินค้าของบริษัท เพื่อยืนยันถึงคุณภาพของวัตถุดิบที่สม่ำเสมอและได้รับมาตรฐานสากล

ในปี 2542 บริษัทก่อตั้งบริษัท สตีล อินเตอร์คอน จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการติดตั้งแผ่นเหล็กเคลือบขึ้นลอนที่บริษัทผลิตและจัดจำหน่าย อย่างไรก็ตามเพื่อวัตถุประสงค์ในการปรับแผนธุรกิจให้สอดคล้องต่อการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ บริษัทจึงขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยและหยุดทำธุรกิจร่วมกันเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2547 และเข้าดำเนินธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์ทั้งหมดด้วยตนเอง เพื่อปรับโครงสร้างบริษัทให้เกิดความชัดเจนทั้งในด้านการดำเนินงาน การบริหารงาน และโครงสร้างผู้ถือหุ้น

ลูกค้าปลายทางของบริษัทประมาณร้อยละ 95 คือ โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งบริษัทขายสินค้าผ่านผู้รับเหมา เจ้าของโครงการ และตัวแทนจำหน่าย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42 ร้อยละ 36 และร้อยละ 22 ของยอดขายรวมในงวด 9 เดือนแรกปี 2548 ตามลำดับ คู่แข่งขันของบริษัทแบ่งเป็น 2 ประเภท คือคู่แข่งทางอ้อม และคู่แข่งทางตรง โดยคู่แข่งทางอ้อมได้แก่สินค้าทดแทนต่างๆ ได้แก่กระเบื้องมุงหลังคาชนิดใยหินและคอนกรีต และแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีลูกฟูก และคู่แข่งทางตรงซึ่งมีประมาณ 30 บริษัท ในจำนวนนี้ประกอบด้วยผู้ผลิตรายใหญ่จำนวน 3 ราย คือ บริษัท บลูสโคป ไลสาร์ท (ประเทศไทย) จำกัด (“บลูสโคป ไลสาร์ท”) บริษัท ศูนย์บริการเหล็กสยาม จำกัด และบริษัท กรุงเทพผลิตเหล็ก จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดในปี 2547 ประมาณร้อยละ 29 ร้อยละ 14 และร้อยละ 9 ตามลำดับ โดยบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 3 ของมูลค่าขายแผ่นเหล็กเคลือบขึ้นลอนรวม 7,300 ล้านบาท บริษัทสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขันจากการสร้างตลาดภายใต้ตราสินค้าของตนเอง การสร้างเครือข่ายการจัดจำหน่าย การปรับกลยุทธ์การขายโดยเน้นการขายโครงการ ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และราคาที่แข่งขันได้

จากลักษณะการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้บริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงโดยสรุปดังต่อไปนี้

(1) การพึ่งพาวัตถุดิบหลักหรือแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมจาก บลูสโคป สตีล เพียงรายเดียว อย่างไรก็ตาม บลูสโคป สตีล เป็นบริษัทลูกของบริษัทผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กที่ใหญ่ที่สุดในประเทศออสเตรเลีย มีกำลังการผลิตเพียงพอกับความต้องการแผ่นเหล็กเคลือบในตลาดปัจจุบัน โดยบริษัทได้รับการจัดระดับอยู่ในกลุ่มลูกค้าชั้นดีของ บลูสโคป สตีล ทำให้บริษัทเชื่อว่า บลูสโคป สตีล จะยังคงผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทอย่างต่อเนื่อง

(2) บลูสโคป สตีล มีบริษัทที่เกี่ยวข้องกันคือ บลูสโคป โลสางท์ ซึ่งดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกับบริษัท ทำให้เกิดความเสี่ยงในการแข่งขันหาก บลูสโคป โลสางท์ ได้รับเงื่อนไขทางการค้าที่ดีกว่าบริษัท อย่างไรก็ตาม บลูสโคป สตีล มีนโยบายในการทำการยากกับบริษัทที่เกี่ยวข้องเสมือนทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) ซึ่งทำให้มั่นใจได้ว่าเงื่อนไขการซื้อขายที่บริษัทได้รับอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกันกับบลูสโคป โลสางท์

(3) ราคาของวัตถุดิบของบริษัทมีความผันผวนตามราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็น (Cold-rolled coil) ซึ่งเป็นวัตถุดิบต้นน้ำทำให้เกิดความเสี่ยงเนื่องจากบริษัทต้องมีการสำรองวัตถุดิบให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า ผลประกอบการของบริษัทอาจได้รับผลกระทบหากราคาตลาดของวัตถุดิบปรับตัวลดลงต่ำกว่าต้นทุนวัตถุดิบที่บริษัทสำรองไว้ อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายปรับราคาขายตามราคาวัตถุดิบ ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

(4) สัดส่วนลูกหนี้ครบกำหนดชำระต่อมูลค่าลูกหนี้รวมของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 39.01 ณ สิ้นปี 2547 เป็นร้อยละ 53.04 ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2548 และมูลค่างานเสร็จที่ยังไม่ได้เรียกเก็บเพิ่มขึ้นจาก 8.38 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2547 เป็น 17.16 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2548 ซึ่งหากบริษัทไม่ได้รับการชำระหนี้ตามระยะเวลาเรียกเก็บ อาจส่งผลให้เกิดการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม ในปี 2548 บริษัทมีรายได้จากการขายพร้อมติดตั้งมากขึ้นจากปี 2547 ซึ่งปกติการขายพร้อมติดตั้งโครงการจะสามารถเรียกเก็บเงินได้ช้ากว่าการขายเพียงอย่างเดียว โดย ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2548 บริษัทมีระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย 59 วัน ซึ่งเป็นปกติของธุรกิจและอุตสาหกรรม ทั้งนี้บริษัทมีมาตรการในการติดตามหนี้ทั้งจากการทวงถามโดยพนักงานบริษัทเอง และการติดตามโดยสำนักงานกฎหมายเฉพาะลูกหนี้ที่ค้างชำระมากกว่า 6 เดือน และในการขายพร้อมติดตั้งทั้งการขายให้ผู้รับเหมาและเจ้าของโครงการ บริษัทมีการเรียกเก็บมัดจำล่วงหน้า และเรียกเก็บเงินเมื่อส่งสินค้า จำนวนเงินที่บริษัทเรียกเก็บเมื่องานเสร็จคิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 10-30 ของมูลค่าโครงการ และในกรณีที่บริษัทพิจารณาว่ามีความเสี่ยงจากการเรียกเก็บหนี้สำหรับลูกค้าใด บริษัทจะให้ลูกค้าออกเช็คล่วงหน้าหรือตัวสัญญาใช้เงิน เพื่อลดความเสี่ยงจากการผัดชำระหนี้ นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายจะเข้าประมูลงานโครงการโดยตรงมากยิ่งขึ้น ซึ่งเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนในครั้งนี้จำนวน 6.95 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อรองรับการขายตัวของยอดขายโดยเฉพาะการขายงานโครงการที่เพิ่มขึ้น

(5) บริษัทไม่ได้มีทีมงานให้บริการติดตั้ง แต่ใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในการติดตั้งผลิตภัณฑ์ในโครงการต่างๆ โดยในงวด 9 เดือนแรกปี 2548 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายพร้อมติดตั้งเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับปี 2547 ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงได้ หรือไม่สามารถควบคุมคุณภาพในการติดตั้ง อาจทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนโครงการ ซึ่งอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตามการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในการติดตั้งงานถือเป็นปกติของธุรกิจนี้ ซึ่งทำให้สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีกว่าการว่าจ้างพนักงานประจำ ณ 30 กันยายน 2548 บริษัทมีผู้รับเหมาช่วงที่มีศักยภาพในการติดตั้งโครงการขนาดต่างๆกันและผ่านการประเมินคุณภาพแล้วทั้งสิ้น 12 ราย ทำให้ไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนผู้รับติดตั้งงาน งานติดตั้งทุกงานมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายวิศวกรรมของบริษัทเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพ มีการรายงานความคืบหน้าของงานทุก 15 วัน ทำให้สามารถควบคุมระยะเวลาในการดำเนินงานได้ นอกจากนี้ผู้รับเหมาช่วงมีการรับประกันผลงาน 1 ปี ดังนั้นบริษัทจึงมั่นใจว่าจะสามารถควบคุมต้นทุนของทุกโครงการได้เป็นอย่างดี

(6) วัสดุคงคลังและฝาผนังในปัจจุบันเช่น กระเบื้อง แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีลูกฟูก มีการใช้งานแพร่หลายมานาน และมีราคาถูก เป็นทางเลือกสำคัญของผู้บริโภค ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการแข่งขันจากสินค้าทดแทน อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีเอกลักษณ์เฉพาะเป็นที่ต้องการของโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท คือมีความคงทนต่อการกัดกร่อนและรั้วซึม มีน้ำหนักเบา ติดตั้งสะดวกรวดเร็ว และมีอายุการใช้งานที่ยาวนาน ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่วัสดุคงคลังและฝาผนังประเภทอื่นไม่สามารถทดแทนได้

(7) บริษัทมีความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการในการที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือครอบครัวอันรววงศ์ ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้นี้ จึงอาจทำให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลในเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้ ซึ่งบริษัทได้พิจารณาให้มีมาตรการควบคุมให้เกิดความโปร่งใสในการบริหารงาน โดยการว่าจ้างผู้บริหารระดับสูงซึ่งมิได้เป็นผู้ถือหุ้นที่มีประสบการณ์เข้ามาเป็นกรรมการและกรรมการบริหารของบริษัท แต่งตั้งกรรมการอิสระ 3 ท่านเพื่อถ่วงดุลอำนาจ โดยเฉพาะในเรื่องที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ พร้อมทั้งตรวจสอบและให้ความเห็นเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายใน และมีการจำกัดอำนาจอนุมัติของกรรมการผู้จัดการ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ให้มีอำนาจอนุมัติรายการที่เกินกว่า 10 ล้านบาท

สำหรับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในปี 2545 มิได้นำมาเปรียบเทียบกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในปี 2546 - งวด 9 เดือนแรกปี 2548 เนื่องจากในปี 2545 บริษัทมีวิธีการบันทึกบัญชีที่แตกต่างจากปี 2546-งวด 9 เดือนแรกปี 2548 ผลการดำเนินงานตั้งแต่ปี 2546 – งวด 9 เดือนแรกปี 2548 รายได้ของบริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของการลงทุนภาครัฐและเอกชนจากภาวะเศรษฐกิจที่มีการขยายตัว บริษัทมีรายได้รวมในปี 2546 และ 2547 เท่ากับ 174.43 และ 223.95 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 28.39 สำหรับงวด 9 เดือนแรกปี 2548 บริษัทมีรายได้รวม 261.44 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 77.25 จากงวด 9 เดือนแรกของปี 2547 การเพิ่มขึ้นของรายได้มาจากการขยายตัวทั้งจากปริมาณขายและราคาขายในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแบ่งเป็น (1) รายได้จากการขาย คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 61.42 ของรายได้รวม โดยแผ่นหลังคาเหล็กเคลือบรีดลอนชนิดไม่เคลือบสี เป็นผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายสูงสุด คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 64.24 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2547 และงวด 9 เดือนแรกปี 2548 (2) รายได้จากการขายพร้อมติดตั้ง ในปี 2547 บริษัทขายเงินลงทุนในบริษัท สตีล อินเตอร์คอน จำกัดและเข้าดำเนินธุรกิจรับติดตั้งผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายด้วยตัวเอง จากเดิมที่เคยให้บริษัท สตีล อินเตอร์คอน จำกัดเป็นผู้รับเหมา ทำให้รายได้จากการขายพร้อมติดตั้งมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดจาก 3.37 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 77.23 ล้านบาทในปี 2547 สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 รายได้จากการขายพร้อมติดตั้งเท่ากับ 162.19 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการขายงานโครงการมากขึ้น โดยรายได้หลักยังคงมาจากผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาชนิดไม่เคลือบสี คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 67.02 ของรายได้จากการขายพร้อมติดตั้งรวมในปี 2547 และงวด 9 เดือนแรกปี 2548 (3) รายได้จากการบริการติดตั้ง ผลจากการขายเงินลงทุนในบริษัท สตีล อินเตอร์คอน จำกัด ทำให้รายได้จากการบริการติดตั้ง ซึ่งเป็นรายได้หลักของบริษัทย่อย ลดลงจาก 19.02 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 9.20 ล้านบาทในปี 2547 และบริษัทสิ้นสุดการรับรู้รายได้จากการบริการติดตั้ง ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2547 (4) รายได้อื่นๆ คือรายได้จากการขายเศษเหล็กที่เหลือจากการติดตั้ง คิดเป็นสัดส่วนโดยเฉลี่ยร้อยละ 0.95 ของรายได้รวมของบริษัท กำไรสุทธิของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตของรายได้ โดยเพิ่มขึ้นจาก 14.96 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 19.14 ล้านบาทในปี 2547 คิดเป็นอัตราการขยายตัวร้อยละ 27.95 สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 15.02 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีค่าใช้จ่ายพิเศษ คือ ค่าใช้จ่ายทางบัญชีที่เกิดจากภาวะจำยอม (เป็นภาวะจำยอมที่ดินทางเข้า – ออกของบริษัท ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ซื้อที่ดินพื้นที่เดียวกันกับภาวะจำยอมแล้ว จึงทำให้บริษัทต้องตัดภาวะจำยอมดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายในงวด 3 เดือนแรกปี 2548) จำนวน 3.00 ล้านบาท ดังนั้น กำไรสุทธิจากการดำเนินงานปกติของบริษัทซึ่งไม่รวมค่าใช้จ่ายดังกล่าวจะเท่ากับ 17.05 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 31.72 จากงวด 9 เดือนแรกปี 2547

ฐานะการเงินของบริษัท บริษัทมีสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2546 ปี 2547 และ 30 กันยายน 2548 จำนวน 92.50 ล้านบาท 154.01 ล้านบาท และ 152.68 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งงวด 9 เดือนแรกปี 2548 สินทรัพย์รวมลดลงจากเงินสดและเงินฝาก

สถาบันการเงิน และสินค้าคงเหลือเป็นสำคัญ โดยบริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 54.62 ร้อยละ 67.37 และ ร้อยละ 58.31 ใน ปี 2546 ปี 2547 และสิ้นงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 ตามลำดับ

หนี้สินรวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2546 ปี 2547 และสิ้น 30 กันยายน 2548 มีจำนวน 49.37 ล้านบาท 98.47 ล้านบาท และ 99.62 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีหนี้สินหมุนเวียนเท่ากับ 41.48 ล้านบาท 92.49 ล้านบาท และ 86.06 ล้านบาท ตามลำดับ

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ สิ้นปี 2546 และปี 2547 เท่ากับ 43.17 ล้านบาท และ 55.54 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2547 บริษัทมีการเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 20.50 ล้านบาท เป็น 35.00 ล้านบาท โดยการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ณ 30 กันยายน 2548 ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทมีจำนวน 53.06 ล้านบาท เนื่องจากการจ่ายเงินปันผลจำนวน 17.50 ล้านบาท บริษัทมีการจ่ายเงินปันผลในปี 2546 ปี 2547 และงวด 6 เดือนแรกปี 2548 เท่ากับ 0.10 บาท 0.89 บาท และ 0.50 บาท ต่อหุ้น ตามลำดับ (คิดจากมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 1.00 บาท)

ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 50.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เป็นทุนที่ชำระแล้ว 35.00 ล้านบาท โดยมีครอบครัวอุ๋นรววงศ์ นางเกษมศรี วรรณโรจน์ และนายณัช หวังมหาพร ถือหุ้นร้อยละ 73.14 ร้อยละ 17.86 และร้อยละ 9.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วตามลำดับ บริษัทจะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 15 ล้านหุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.00 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้ โดยมีราคาเสนอขายหุ้นละ 2.90 บาท ภายหลังจากที่เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนแล้ว สัดส่วนการถือหุ้นของครอบครัวอุ๋นรววงศ์ นางเกษมศรี วรรณโรจน์ และนายณัช หวังมหาพร จะเท่ากับร้อยละ 51.20 ร้อยละ 12.50 และร้อยละ 6.30 ตามลำดับ

เงินที่ได้จากการเสนอขายในครั้งนี้หลังหักค่าใช้จ่ายแล้วจะใช้ในการชำระคืนเงินกู้ยืมเป็นจำนวนประมาณ 13 ล้านบาท และใช้ในการขยายและปรับปรุงโรงงานเพื่อเพิ่มพื้นที่ในการเก็บสินค้าสำเร็จรูปรองรับกับการขยายตัวของกำลังการผลิตและยอดขายของบริษัท รวมทั้งซื้อเครื่องรีดลอนรูปแบบใหม่ และเครื่องผลิตแปเหล็กกล้ากำลังสูงเป็นจำนวนรวมประมาณ 20 ล้านบาท ซึ่งการเพิ่มเครื่องจักรนี้จะทำให้บริษัทมีกำลังการผลิตแผ่นหลังคาเหล็กเคลือบขึ้นลอนเพิ่มขึ้นเป็น 13,400 ตันต่อปี หรือประมาณ 3,000,000 ตารางเมตรต่อปี และบริษัทจะมีกำลังการผลิตแปเหล็กกล้ากำลังสูงประมาณ 1,000 ตันต่อปี ส่วนเงินที่เหลือประมาณ 6.95 ล้านบาท บริษัทจะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์