



1. ปัจจัยความเสี่ยง

ในการประกอบธุรกิจผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ของกลุ่มบริษัทฯ สามารถประเมินปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการทำงานในอนาคต ได้ดังนี้

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้หลักมาจากการขายชิ้นส่วนรถยนต์ให้ค่ายรถโตโยต้า ดังนั้น หากลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการคัดเลือกผู้ผลิตชิ้นส่วน อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันยาวนานกับค่ายรถโตโยต้า โดยเริ่มเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนให้ค่ายรถโตโยต้า มาเป็นระยะเวลานานกว่า 30 ปี และได้รับความไว้วางใจตลอดมา นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้เริ่มมีการกระจายฐานลูกค้าไปสู่ค่ายรถยนต์อื่นๆ ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้จากค่ายรถโตโยต้า ลดลงจากร้อยละ 49 ของรายได้รวมปี 2545 เป็นร้อยละ 43 ของรายได้รวมปี 2546 อย่างไรก็ตาม สัดส่วนรายได้จากค่ายรถโตโยต้าได้กลับมาเป็นร้อยละ 49 ของรายได้รวมในงวด 9 เดือนปี 2547 เนื่องจากการส่งมอบแม่พิมพ์ของรถกระบะรุ่น Vigo ให้กับค่ายรถโตโยต้าเป็นจำนวนมากในช่วงไตรมาส 2 ทั้งนี้ นอกจากรายได้หลักที่มาจากค่ายรถโตโยต้าแล้วบริษัทมีการสั่งซื้อเหล็กซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักจากบริษัทในเครือของค่ายรถโตโยต้า คือจากบริษัท โตโยต้า ทูโซ (ประเทศไทย) จำกัด คิดเป็นร้อยละ 50 ของต้นทุนวัตถุดิบเหล็ก หรือ ร้อยละ 31 ของต้นทุนขายรวม ซึ่งการจัดซื้อนี้ไม่มีสัญญาผูกมัดกับบริษัทฯแต่อย่างใด ถึงแม้ว่าบริษัทฯมีความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบเหล็กได้จากหลายแหล่ง แต่บริษัทฯเลือกซื้อจากแหล่งดังกล่าวเนื่องจากมีคุณภาพตรงตามที่ค่ายรถกำหนด รวมทั้งราคาและเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสม

1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ได้แก่ เหล็ก คิดเป็นร้อยละ 61 ของต้นทุนขายในปี 2546 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเหล็กที่นำเข้าจากต่างประเทศ ถึงแม้ว่าราคาซื้อขายเหล็กจะเป็นการซื้อขายในสกุลเงินบาท การผันผวนของราคาเหล็ก และการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยน อาจทำให้ต้นทุนเกิดการผันผวน ปัจจัยหลักที่มีผลต่อการผันผวนของราคาเหล็กคือสภาวะอุปสงค์-อุปทานทั้งในภูมิภาคและตลาดโลก ซึ่งอยู่เหนือความควบคุมของบริษัทฯ ในปี 2546 ราคาเหล็กของบริษัทฯ ปรับตัวขึ้นประมาณร้อยละ 7.8 ทำให้ต้นทุนวัตถุดิบของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากเดิมในปี 2545 ที่คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 58.6 ของยอดขายมาเป็นร้อยละ 61.7 ในปี 2546 บริษัทฯ สั่งซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่จากบริษัทจำหน่ายเหล็กในเครือของผู้ผลิตรถยนต์ค่ายต่างๆ ในสกุลเงินบาท โดยมีการจัดจำหน่ายรายใหญ่ 2 รายได้แก่ บริษัท โตโยต้า ทูโซ (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท วาย เอส ภัณฑ์ จำกัด ที่คิดเป็นสัดส่วนของต้นทุนเหล็กร้อยละ 50 และ ร้อยละ 25 ของต้นทุนวัตถุดิบเหล็กรวม ซึ่งบริษัทฯ สามารถปรับราคาขึ้นงานหากราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลง ขึ้นกับการเจรจาข้อตกลงกับลูกค้าเป็นกรณีไป โดยจะปรับราคาล่วงหน้าได้ทุกๆ 6 - 8 เดือน และสามารถปรับราคาย้อนหลังเพื่อรับค่าชดเชยหากราคาเหล็กปรับตัวขึ้นกว่าราคาที่ตกลงกันในเบื้องต้นในรูปแบบของการเพิ่มหรือลดหนี้ จึงช่วยลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบได้



1.3 ความเสี่ยงจากการมีผู้บริหารหลักเพียงกลุ่มเดียว ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท และมีอิทธิพลในการบริหารงาน

กลุ่มตระกูลพันธุ์พาณิชย์ เป็นผู้บริหารหลักที่มีความสำคัญมากต่อบริษัทฯ เนื่องจากเป็นกลุ่มผู้ก่อตั้งและมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมยานยนต์มากกว่า 50 ปี และยังมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับค่ายรถโตโยต้า ซึ่งเป็นลูกค้ารายใหญ่ โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา กลุ่มตระกูลพันธุ์พาณิชย์ ดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารหลักของบริษัทฯ และเป็นผู้รับผิดชอบในการหาลูกค้า ดังนั้น หากขาดกลุ่มตระกูลพันธุ์พาณิชย์แล้ว อาจทำให้บริษัทฯ ประสบปัญหาในการรักษาลูกค้า และการหาลูกค้ารายใหม่ได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มตระกูลพันธุ์พาณิชย์ เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ซึ่งจะมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 71 ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแก่ประชาชน กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ บริษัทย่อยและบริษัทร่วมในครั้งนี้นั้น ดังนั้น จึงมีแรงจูงใจเพียงพอที่จะช่วยให้บริษัทฯ สามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยเหตุนี้ ความเสี่ยงที่กลุ่มตระกูลพันธุ์พาณิชย์ จะออกจากการบริหารบริษัทฯ จึงมีน้อย ยิ่งไปกว่านั้น ที่ผ่านมา กลุ่มพันธุ์พาณิชย์ ยังมีความพยายามที่จะสร้างทีมบริหารมืออาชีพ เพื่อคอยช่วยเหลือบริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจ อาทิ การสร้างทีมการตลาดรับผิดชอบส่วนการตลาดในประเทศ และต่างประเทศเพื่อดำเนินงานศึกษาแผนการผลิตของบริษัทผลิตรถยนต์ และทำการติดต่อกับผู้ผลิตรถยนต์ / ผู้ออกแบบชิ้นส่วนรถยนต์ของค่ายรถต่างๆ เพื่อเข้าไปทำการเสนองาน ทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ในอนาคต ทั้งนี้ กลุ่มตระกูลพันธุ์พาณิชย์ จะเป็นกลุ่มที่มีอิทธิพลหลักในการบริหารงาน เนื่องจากถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 71 ซึ่งเป็นเสียงส่วนใหญ่ที่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโครงสร้างการจัดการของบริษัท ประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบ จะเห็นได้ว่าบริษัทมีการวางโครงสร้างการบริหารงานโดยบุคคลที่มีความรู้ความสามารถในการดำเนินธุรกิจ และมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดต่างๆ อย่างชัดเจนและโปร่งใส โดยเฉพาะในกรณีการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมกิจการรวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้นๆ

1.4 ความเสี่ยงจากการควบคุมมาตรฐานไม่ได้ตามบรรทัดฐานที่ลูกค้ากำหนด

ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ได้แก่ ผู้ผลิตรถยนต์ค่ายต่างๆ อาทิ ค่ายรถโตโยต้า และค่ายรถจีเอ็ม / ฮีวตัส เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้า และการส่งมอบที่ตรงเวลาเป็นอย่างมาก เนื่องจากความผิดพลาดของชิ้นส่วนใดชิ้นส่วนหนึ่งอาจส่งผลกระทบให้เกิดความเสียหายในวงกว้าง ทั้งในรูปตัวเงินและชื่อเสียงของผู้ผลิตรถยนต์ การส่งสินค้าไม่ตรงเวลาอาจทำให้ผู้ผลิตรถยนต์เกิดความเสียหายจากการหยุดชะงักของสายการผลิต (Line Short) ดังนั้น ผู้ผลิตรถยนต์จึงได้กำหนดเกณฑ์มาตรฐานสำหรับผู้ผลิตชิ้นส่วน อาทิ การกำหนดอัตราส่วนชิ้นส่วนงานเสีย (Defect Rate) และกำหนดระยะเวลาส่งมอบชิ้นงานภายใต้ระบบ Just-In-Time (JIT) บริษัทฯ อาจได้รับความเสียหายจากการถูกปรับ การถูกลดคำสั่งซื้อ หรือการหยุดสั่งซื้อ หากไม่สามารถควบคุมคุณภาพได้ตามเกณฑ์ที่ลูกค้ากำหนด ส่งผลกระทบต่อฐานะการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาจากการถูกลดปริมาณงานหรือการถูกยกเลิกสัญญา ทั้งนี้ บริษัทฯ มีระบบควบคุมคุณภาพที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับประกาศนียบัตร ISO 9002:1994 และ QS 9000:1998 รับรองมาตรฐานการผลิตในด้านอุตสาหกรรมยานยนต์ และ บริษัทย่อย YNPE ได้รับประกาศนียบัตร ISO 9001:2000 รับรองมาตรฐานการผลิต Tooling เช่นกัน



1.5 ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้จากเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต (Tooling)

รายได้จากการขายเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต (Tooling) มีความไม่แน่นอน เนื่องจากการขาย Tooling เป็นการขายแบบครั้งต่อครั้งและไม่มีสัญญาระยะยาวกับลูกค้า ทั้งนี้ ลูกค้า Tooling ส่วนใหญ่คือบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ ซึ่งสั่งซื้อ Tooling เมื่อมีการเปลี่ยนรุ่นรถยนต์ หรือมีการผลิตรถยนต์รุ่นใหม่ โดยปกติการเปลี่ยนรูปแบบรถยนต์ จะมีขึ้นทุกๆ 4 - 7 ปี อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้ผลิต Tooling จากผู้ผลิตรถยนต์หลายราย และผู้ผลิตรถยนต์ต่างๆ มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบรถยนต์หรือออกรุ่นใหม่หมุนเวียนกัน จึงทำให้เชื่อได้ว่าบริษัทฯ จะมีรายได้จากการจำหน่าย Tooling ต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการขาย Tooling ในอัตราส่วนร้อยละ 22.2 ในปี 2545 ร้อยละ 17.0 ในปี 2546 และร้อยละ 10.5 ในช่วง 9 เดือน ปี 2547

1.6 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนรถยนต์

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผลิตชิ้นส่วนขึ้นรูปโลหะสำหรับรถยนต์เป็นหลัก โดยมีรายได้คิดเป็นอัตราส่วนกว่าร้อยละ 95 ของรายได้รวมปี 2545, 2546 และช่วง 9 เดือนปี 2547 ซึ่งอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ มีคู่แข่งจำนวนมาก ราย ทั้งผู้ผลิตชิ้นส่วนในประเทศ และผู้ผลิตชิ้นส่วนจากต่างประเทศที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม เชื่อว่า บริษัทฯ จะสามารถคงความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ได้ ด้วยเหตุผลดังต่อไปนี้

- บริษัทฯ มีกระบวนการผลิตที่ครบวงจร และได้มาตรฐาน ตั้งแต่การผลิต Tooling จนถึงการผลิตชิ้นส่วนขึ้นรูปโลหะ
- คู่แข่งใหม่ที่จะมาตั้งถิ่นฐานการผลิตในประเทศจะต้องใช้เงินลงทุนสูงและต้องใช้เวลาเตรียมการด้านโรงงาน เครื่องจักร และบุคลากร เป็นระยะเวลานาน
- ในอุตสาหกรรมรถยนต์ ผู้ผลิตรถยนต์จะสั่งซื้อชิ้นส่วนรถยนต์แต่ละชิ้นจากผู้ผลิตเพียงรายเดียวตลอดช่วงระยะเวลาการผลิต (Part Life) ของรถยนต์รุ่นนั้น ๆ ซึ่งมีระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 4-7 ปี อีกทั้งยังมีความเป็นไปได้สูงที่บริษัทผู้ผลิตรถยนต์จะสั่งซื้อชิ้นส่วนชนิดเดียวกันจากผู้ผลิตเดิมเมื่อมีการวางแผนผลิตรถยนต์รุ่นใหม่ เนื่องจากมีความคุ้นเคย มั่นใจในคุณภาพสินค้า ความชำนาญทางด้านเทคนิคและการส่งมอบสินค้าที่ตรงต่อเวลา

ด้วยเหตุนี้ จึงเป็นการยากที่ผู้ประกอบการรายอื่นจะสามารถแข่งขันกับบริษัทฯ ในด้านต้นทุน และเป็นการยากที่จะเจาะกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทฯ

1.7 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายจากภาครัฐ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ ซึ่งได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐทางด้านภาษีศุลกากรและการกีดกันทางการค้า เช่น การเปลี่ยนแปลงภาษีนำเข้าวัตถุดิบ (เหล็ก) อาจกระทบต้นทุนของบริษัทฯ และการเปลี่ยนแปลงภาษีนำเข้าของชิ้นส่วนรถยนต์จะกระทบต่อสถานะการแข่งขันในอุตสาหกรรม อาทิ การลดภาษีนำเข้าชิ้นส่วนอาจทำให้คู่แข่งของบริษัทฯ สามารถแข่งขันด้านราคาได้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน รัฐบาลให้การสนับสนุนธุรกิจผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ และมีการวางแผนพัฒนาประเทศไทยให้เป็นศูนย์กลางการผลิตรถยนต์ในเอเชีย “Detroit of Asia” โดยมีการตกลงทำสนธิสัญญาทางการค้า (AFTA: ASEAN Free Trade Area) และ (AICO: ASEAN Industrial Cooperation) กับประเทศใน ASEAN ซึ่งคาดว่าจะ



ทำให้ผู้ประกอบการในประเทศมีศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้น ส่งผลดีกับบริษัทฯ ในฐานะที่เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ในประเทศ

1.8 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชน กรรมการ และพนักงานของบริษัท บริษัทย่อยและบริษัทร่วมในครั้งนี้ ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลาดหลักทรัพย์) เกี่ยวกับการขอจดทะเบียนหุ้นของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2547 บริษัทหลักทรัพย์ไสรส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท ชิกโก้ แอ็ดไวเซอร์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในกระดานหลักของตลาดหลักทรัพย์ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็ยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้