

1. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ นักลงทุนควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงในข้อนี้ รวมถึงข้อมูลอื่นๆที่ปรากฏในเอกสารนี้ นอกจากนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในหัวข้อนี้มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่อาจมีอยู่ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ดังนั้น ปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทฯมีอาจทราบในขณะนี้ หรือที่บริษัทฯเห็นว่าเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ไม่เป็นสาระสำคัญในปัจจุบันอาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯในอนาคต

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าหลักจำนวนน้อยราย

ปัจจุบัน ฐานลูกค้าของบริษัทฯยังค่อนข้างจำกัดอยู่ในกลุ่มบริษัทผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องเสียงรถยนต์สัญชาติญี่ปุ่น ซึ่งบริษัทฯมีสายสัมพันธ์กับบริษัทผู้ผลิตเหล่านี้มาอย่างต่อเนื่อง รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทฯมาจากกลุ่มลูกค้าหลักจำนวนไม่มากนัก ดังจะเห็นได้จากในช่วงปี 2545/2546 ที่ผ่านมา บริษัทฯมีรายได้จากการขายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ 5 อันดับแรก ซึ่งทั้งหมดได้รับการแนะนำมาโดยบริษัท พาร์ทเนอร์ อินดัสทรีส์ จำกัด ("PNI") ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายหนึ่งจากกลุ่ม PNI ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ¹ ตามสัญญาการให้ความช่วยเหลือทางการเงินการตลาด คิดเป็นร้อยละ 84.17 ของรายได้ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ในช่วงเวลาดังกล่าว มีลูกค้าอยู่หนึ่งรายสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯในสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละ 30 ของยอดขายได้ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ลูกค้ารายดังกล่าวได้สั่งซื้อสินค้าประเภทชิ้นส่วนเครื่องโทรสารจากบริษัทฯมาโดยตลอด ตั้งแต่เริ่มดำเนินกิจการในปี พ.ศ. 2543

แม้ว่า บริษัทฯจะพึ่งพิงลูกค้าจำนวนไม่มากนัก หากพิจารณาความเสี่ยงจากการที่กลุ่มลูกค้าดังกล่าวจะเปลี่ยนไปใช้ผลิตภัณฑ์อื่น หรือจ้างบริษัทคู่แข่งให้ผลิตสินค้าแทนบริษัทฯคงมีไม่มากนัก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรมของบริษัทฯต้องอาศัยทักษะและความชำนาญในการผลิตและควบคุมคุณภาพให้ได้ตามมาตรฐาน ดังนั้น ลูกค้าจึงต้องคัดเลือกผู้ผลิตที่ลูกค้าไว้วางใจในมาตรฐานและคุณภาพของการผลิตและการให้บริการ จากผลงานที่ผ่านมาของบริษัทฯที่เน้นคุณภาพของการผลิตและการให้บริการที่ได้มาตรฐานและตรงกับความต้องการของลูกค้า รวมทั้งการให้บริการที่ครบวงจรทั้งในด้านการออกแบบเพื่อการผลิตและการผลิตแม่พิมพ์ และความสามารถในการควบคุมต้นทุนการผลิตเพื่อให้ราคาขายของสินค้าที่ผลิตโดยบริษัทฯใกล้เคียงหรือต่ำกว่าของคู่แข่ง ทำให้บริษัทฯเป็นที่ยอมรับและไว้วางใจของลูกค้าส่วนใหญ่ ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทฯได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าเดิมอย่างต่อเนื่องและได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น โดยในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 บริษัทฯมีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นจำนวนทั้งสิ้น 5 ราย โดยที่ยอดขายรวมให้ลูกค้าใหม่ทั้ง 5 รายคิดเป็นร้อยละ 10.48 ของยอดขายรวมของบริษัทฯในช่วงเวลาดังกล่าว ลูกค้าใหม่ 1 ใน 5 รายดังกล่าวเป็นลูกค้าที่บริษัทฯหามาได้เอง และลูกค้าใหม่ที่เหลือเป็นลูกค้าที่ได้รับการแนะนำมาโดย PNI การแนะนำลูกค้ารายใหม่ทั้ง 4 รายเป็นไปตามสัญญาให้ความช่วยเหลือทางการเงินการตลาดที่บริษัทฯทำกับ PNI ผลจากการที่บริษัทฯได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหม่ทั้ง 5 รายดังกล่าวทำให้สัดส่วน

¹ กลุ่ม PNI ประกอบไปด้วย PNI สมาชิกตระกูลนิโอมิยะซึ่งเป็นกลุ่มผู้ก่อตั้งบริษัทฯและ PNI รวมถึงผู้บริหารและพนักงานบางท่านของ PNI ซึ่งในปัจจุบันทำงานและพำนักอาศัยอยู่ในประเทศญี่ปุ่น รายชื่อของผู้ถือหุ้นจากกลุ่ม PNI ทั้งหมดสามารถดูได้ในส่วนที่ 2.8 โครงสร้างการถือหุ้น

ส่วนของยอดขายที่บริษัทฯ ได้จากการขายให้ลูกค้ารายใหญ่ 5 อันดับแรกต่อยอดขายรวมลดลงจากร้อยละ 84.17 ในช่วงปี 2545/2546 เหลือร้อยละ 75.54 ในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 และคาดว่าสัดส่วนดังกล่าวจะลดลงไปเรื่อยๆ จากการที่บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าหลักจำนวนน้อยรายโดยการแสวงหาลูกค้ารายใหม่ด้วยที่การตลาดของบริษัทฯ มากขึ้น โดยอาศัยชื่อเสียงในด้านคุณภาพการผลิตและการให้บริการที่ได้มาตรฐานของบริษัทฯ จากการขยายกำลังการผลิตของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 จะทำให้บริษัทฯ สามารถผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้าเดิมรายอื่นๆ ที่ไม่ใช่ลูกค้ารายใหญ่และลูกค้ารายใหม่ๆ ได้มากขึ้น ซึ่งจะทำให้สัดส่วนการขายให้ลูกค้ารายใหญ่ลดลงโดยไม่ได้ลดปริมาณและมูลค่าการขายให้แก่ลูกค้าดังกล่าว

1.2 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูป

ที่ผ่านมา ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรมสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เป็นรายได้หลักของบริษัทฯ โดยในช่วงปี 2544/2545, 2545/2546 และช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 รายได้จากการจำหน่ายชิ้นส่วนพลาสติกสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์คิดเป็นร้อยละ 82, 78 และ 82 ของรายได้จากการขายรวมของบริษัทฯ ในแต่ละช่วงเวลา ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูปซึ่งใช้สินค้าที่บริษัทฯ ผลิตเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิต มีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะการแข่งขันในเรื่องของราคา ทั้งในแง่ของการแข่งขันระหว่างบริษัทผู้ผลิตสินค้าของญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ที่ตั้งฐานการผลิตอยู่ในประเทศไทย และการแข่งขันจากบริษัทผู้ผลิตสินค้าซึ่งมีฐานการผลิตอยู่ในประเทศจีนและมีความได้เปรียบเหนือผู้ผลิตที่มีฐานการผลิตอยู่ในประเทศไทยในเรื่องของค่าแรงที่ถูกกว่า ดังนั้น บริษัทผู้ผลิตสินค้าสำเร็จรูปจึงจำเป็นต้องดำเนินมาตรการควบคุมต้นทุนการผลิตในหลายๆ ด้าน โดยเฉพาะต้นทุนวัตถุดิบและชิ้นส่วนซึ่งนำมาใช้ประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปซึ่งถือว่าเป็นต้นทุนหลักในการผลิตประเภทหนึ่ง เพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่นๆ ในด้านของราคาได้ วิธีการหนึ่งที่บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ไฟฟ้าและเครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูปมักใช้คือการขอให้ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายชิ้นส่วนพลาสติกและชิ้นส่วนอื่นๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบของสินค้าสำเร็จรูปควบคุมราคาขายของสินค้าที่ตนผลิตไม่ให้เพิ่มขึ้นเร็วเกินไป ซึ่งมาตรการดังกล่าวส่งผลกระทบทำให้อัตรากำไรเบื้องต้นของบริษัทฯ ลดลงจากประมาณ 34.08 % สำหรับช่วงปี 2545/2546 เหลือประมาณ 27.09 % สำหรับงวด 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 เนื่องจากตั้งแต่ต้นปี 2547 ต้นทุนการผลิตหลายๆ ประเภทโดยเฉพาะต้นทุนวัตถุดิบประเภทเม็ดพลาสติก ต้นทุนแรงงานและต้นทุนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ในการผลิตและโรงงานปรับตัวสูงขึ้นอย่างมาก แต่บริษัทฯ ก็ไม่สามารถปรับราคาสินค้าตามต้นทุนที่ขึ้นได้ทั้งหมด

เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมา ต้นทุนเม็ดพลาสติกคิดเป็น 52.97 % ของต้นทุนวัตถุดิบรวม และ 35.13 % ของต้นทุนขายรวม การควบคุมต้นทุนเม็ดพลาสติกถือได้ว่าเป็นมาตรการที่ดีที่จะช่วยรักษาอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้วางแผนทางที่จะรักษาอัตรากำไรเบื้องต้นโดยการปรับปรุงกระบวนการผลิตและเพิ่มฝีมือแรงงานเพื่อลดของเสียในระหว่างกระบวนการผลิต และเป็นการประหยัดการใช้วัตถุดิบประเภทเม็ดพลาสติก ซึ่งจะช่วยควบคุมต้นทุนการผลิตได้ในระดับหนึ่ง และขณะเดียวกันก็ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้มีคุณภาพ และความละเอียดสูง และมีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งอื่นๆ

1.3 ความเสี่ยงที่จะสูญเสียลูกค้าในธุรกิจรับจ้างฉีดพลาสติกตามแบบที่ลูกค้าส่งมาให้

ในปัจจุบัน ธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรมของบริษัทฯสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท ใหญ่ ซึ่งสัดส่วนของรายได้จากลักษณะการให้บริการฉีดขึ้นรูปพลาสติกแต่ละประเภทในช่วงปี 2545/2546 และช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 สามารถแสดงได้ดังตารางต่อไปนี้

ประเภทของการให้บริการฉีดขึ้นรูปพลาสติก*	สัดส่วนของรายได้ในช่วงปี 2545/2546 (%)	สัดส่วนของรายได้ในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (%)
การรับจ้างฉีดขึ้นรูปชิ้นส่วนพลาสติกตามแบบหรือแม่พิมพ์ของลูกค้า	42.24%	49.47%
การรับจ้างฉีดขึ้นรูปชิ้นส่วนพลาสติกซึ่ง PNI เข้าไปมีส่วนร่วมในการออกแบบทั้งตัวผลิตภัณฑ์และแม่พิมพ์สำหรับฉีดขึ้นรูป	42.87%	39.90%
การฉีดขึ้นรูปผลิตภัณฑ์พลาสติกที่มีสิทธิบัตร	14.89%	10.63%

* รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะการให้บริการฉีดขึ้นรูปพลาสติกในแต่ละประเภทสามารถดูได้ในส่วนที่ 2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ ในหน้าที่ 2 และ 3

บริษัทมีโอกาสที่จะสูญเสียลูกค้าในลักษณะของการให้บริการฉีดขึ้นรูปพลาสติกตามแบบหรือแม่พิมพ์ที่ลูกค้าส่งมาให้ที่ค่อนข้างสูงกว่าลักษณะการให้บริการอีก 2 ประเภทที่เหลือ เนื่องจากในการให้บริการประเภทนี้ ส่วนใหญ่ลูกค้าจะเป็นเจ้าของแม่พิมพ์เอง และอาจจะว่าจ้างให้บริษัทคู่แข่งอื่นดำเนินการผลิตแทนบริษัทได้ หากลูกค้าเหล่านั้นพบว่าบริษัทอื่นสามารถให้บริการที่ดีกว่า ด้วยต้นทุนที่เท่ากันหรือต่ำกว่า หากกรณีดังกล่าวเกิดขึ้น การเจริญเติบโตในด้านรายได้และกำไรของบริษัทอาจได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากรายได้จากการให้บริการฉีดขึ้นรูปพลาสติกตามแบบหรือแม่พิมพ์ที่ลูกค้าส่งมาให้คิดเป็นรายได้ประมาณครึ่งหนึ่งของรายได้จากการขายรวมของบริษัทฯ ในช่วงที่ผ่านมา และมีอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นประมาณ 35.30 %

ผู้บริหารของบริษัทฯตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดี บริษัทฯจึงมีนโยบายในปรับปรุงคุณภาพของสินค้าประเภทต่างๆอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าที่บริษัทฯผลิตและขายสามารถตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้าแต่ละรายได้เป็นอย่างดี เน้นการควบคุมต้นทุนในการผลิตเพื่อให้สามารถแข่งขันในด้านราคากับคู่แข่งรายอื่นๆได้ มีการติดต่อกับลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้าที่อาจเปลี่ยนไป และเน้นการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าอย่างตรงเวลา นอกจากนี้ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าในการให้บริการ บริษัทฯยังได้เริ่มให้บริการออกแบบกระบวนการผลิตชิ้นส่วนกึ่งสำเร็จรูป (Semi-Finished Parts) ซึ่งเป็นสินค้าที่ได้มาจากการประกอบชิ้นส่วนพลาสติกหลายประเภท และหลายขนาดเข้าด้วยกัน ซึ่งจะช่วยให้ระยะเวลาในการผลิตสินค้าและต้นทุนการผลิตของลูกค้าลดลง กระบวนการผลิตดังกล่าวจะมีความยุ่งยากและซับซ้อนกว่ากระบวนการผลิตโดยทั่วไป ซึ่งในปัจจุบัน มีบริษัทคู่แข่งเพียงไม่กี่บริษัทที่

สามารถให้บริการผลิตประเภทดังกล่าวได้ ทั้งนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ เชื่อว่านโยบายทางด้านการผลิตและการตลาดประเภทต่างๆ ที่นำมาใช้โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า จะทำให้ลูกค้าใช้บริการของบริษัทฯ ไปอย่างต่อเนื่อง

1.4 ความเสี่ยงจากผลกำไรที่อาจลดลงเนื่องจากสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนหมดอายุ

บริษัทฯ ได้รับสิทธิประโยชน์ทางด้านการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต โดยมีกำหนดเวลา 3 ปี และสามารถต่ออายุได้อีก 2 ครั้ง ครั้งละ 6 เดือน และได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามบัตรส่งเสริมการลงทุน 2 บัตรหลักกำหนดเวลา 7 ปี จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ซึ่งสิทธิในเรื่องของการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลดังกล่าวจะสิ้นสุดลงในเดือนพฤษภาคม 2550 และ มีนาคม 2554 ตามลำดับ ทำให้บริษัทฯ มีภาระการจ่ายภาษีเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำไรของบริษัทฯ

แม้ว่า สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจาก BOI จะสิ้นสุดลงในเดือนพฤษภาคม 2550 และ มีนาคม 2554 ตามลำดับ บริษัทฯ คาดว่าจะไม่มีผลกระทบมากนัก เนื่องจากบริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องโดยการขยายฐานลูกค้าใหม่ สายผลิตภัณฑ์ และกำลังการผลิต ประกอบกับการปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตและการบริหารอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการรักษาความสัมพันธ์ที่ดี และความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าที่ลูกค้ามีต่อบริษัทฯ อันจะมีผลให้บริษัทฯ ยังคงสามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรในระดับที่ดี และสามารถในการแข่งขันในระยะยาวไว้ได้

1.5 ความเสี่ยงทางด้านราคาวัตถุดิบ

เม็ดพลาสติกเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตชิ้นส่วนพลาสติก เนื่องจากเม็ดพลาสติกเป็นผลพลอยได้จากการกลั่นน้ำมันดิบ ราคาเม็ดพลาสติกจึงผันแปรตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก ในการสั่งซื้อเม็ดพลาสติก บริษัทฯ จะสั่งซื้อเม็ดพลาสติกเกือบทั้งหมดจากแหล่งผลิตภายในประเทศ โดยซื้อเป็นสกุลเงินบาท อย่างไรก็ตาม ราคาเม็ดพลาสติกในตลาดโลกซึ่งซื้อขายด้วยสกุลเงินเหรียญดอลลาร์สหรัฐกับราคาเม็ดพลาสติกซึ่งซื้อขายกันด้วยสกุลเงินบาทมักจะเคลื่อนไหวไปในทิศทางเดียวกันด้วยระดับความผันผวนที่แตกต่างกันออกไปตามสภาพตลาดและปัจจัยอื่นๆ อีกหลายประการ เช่น ระดับของอุปสงค์และอุปทาน ในช่วงที่ผ่านมา ต้นทุนเม็ดพลาสติกคิดเป็น 52.97 % ของต้นทุนวัตถุดิบรวม และ 35.13 % ของต้นทุนขายรวม โดยประเภทของเม็ดพลาสติกที่สำคัญที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตสินค้าประกอบด้วย โพลีเอเธนัล โพลีคาร์บอเนต และ โพลีสไตรีน นับตั้งแต่ต้นไตรมาสที่ 3 ของปี 2547 เป็นต้นมา ราคาเม็ดพลาสติกประเภทโพลีคาร์บอเนตและโพลีสไตรีนเริ่มขยับตัวสูงขึ้นตามการเพิ่มสูงขึ้นของราคาน้ำมันในตลาดโลก โดยเม็ดพลาสติกประเภทโพลีคาร์บอเนตเพิ่มขึ้นจากราคาเฉลี่ย 130 บาทต่อกิโลกรัมในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2547 เป็น 135 บาทต่อกิโลกรัมในเดือนกันยายน และราคาของเม็ดพลาสติกประเภทโพลีสไตรีนเพิ่มขึ้นจากราคาเฉลี่ย 70 บาทต่อกิโลกรัมในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2547 เป็นราคาเฉลี่ย 86 บาทต่อกิโลกรัมในช่วงเดือนสิงหาคมและกันยายน ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของราคาเม็ดพลาสติกในช่วง 2 เดือนที่ผ่านมา ส่งผลให้ต้นทุนวัตถุดิบรวมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 2.5 – 7.0

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้วางแผนทางเพื่อรองรับความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาเม็ดพลาสติกโดยการสานความสัมพันธ์ที่ดีและติดต่อทางการค้ากับผู้ผลิตเม็ดพลาสติกหลายราย เปรียบเทียบราคาเม็ดพลาสติกจากผู้ขายมากกว่า 1 รายก่อนการสั่งซื้อเพื่อให้ได้เงื่อนไขทางการค้าที่ดีที่สุด ติดตามแนวโน้มราคาเม็ดพลาสติกจากผู้ขายภายในประเทศและต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ และมีการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบที่เหมาะสมโดยการติดตามแนวโน้มราคาเม็ดพลาสติกทั้งในตลาดโลกและภายในประเทศไทย โดยในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเก็บสต็อกวัตถุดิบประเภทเม็ดพลาสติก และขึ้นงานระหว่างกระบวนการผลิตไว้เป็นสินค้าคงคลังในปริมาณที่เพียงพอที่จะใช้ผลิตสินค้าได้ประมาณ 1 เดือน อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้การบริหารวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปของบริษัทฯ เป็นแบบยืดหยุ่น ซึ่งมีได้กำหนดปริมาณการสำรองไว้อย่างตายตัว แต่จะให้ฝ่ายจัดซื้อของบริษัทฯ ติดตามข้อมูลการเคลื่อนไหวสภาวะตลาดอย่างใกล้ชิดจากแหล่งต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลการซื้อขายในตลาด งานวิจัยต่างๆ การพูดคุยกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ฯลฯ และร่วมกับหน่วยงานผลิตและการตลาด เพื่อวางแผนและกำหนดนโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบให้เหมาะสมกับภาวะตลาดในแต่ละขณะ ทั้งนี้ผู้บริหารของบริษัทฯ เชื่อว่านโยบายการเก็บสต็อกวัตถุดิบและสินค้าคงเหลือแบบยืดหยุ่นจะช่วยลดต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าไปได้มาก ซึ่งจะเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยเพิ่มอัตราการทำกำไรของบริษัทฯ

ที่ผ่านมา เมื่อราคาวัตถุดิบที่สำคัญ เช่น เม็ดพลาสติกขยับตัวสูงขึ้น บริษัทฯ ไม่สามารถปรับขึ้นราคาสินค้าได้ทันที อย่างไรก็ตาม หากทางผู้บริหารของบริษัทฯ เห็นว่าต้นทุนวัตถุดิบประเภทเม็ดพลาสติกเพิ่มขึ้นจนอาจจะมีผลกระทบต่ออัตราการทำการกำไรอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ ก็สามารถเจรจากับลูกค้าเพื่อขอปรับขึ้นราคาสินค้าได้ระดับหนึ่ง

1.6 ความเสี่ยงทางการพึ่งพิงบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ในปัจจุบัน บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจโดยทั่วไป (Daily Operation) อย่างปกติโดยไม่จำเป็นต้องพึ่งพิงบริษัทพาร์ตเนอร์ อินดัสทรีส์ จำกัด (“PNI”) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ รายหนึ่ง (หมายเหตุ: PNI เป็นสมาชิกของกลุ่ม PNI ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นที่ใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ ในปัจจุบัน โดยกลุ่ม PNI ประกอบไปด้วย PNI เอง สมาชิกตระกูลนิโนมิยะซึ่งเป็นกลุ่มผู้ก่อตั้ง PNI และบริษัทฯ รวมถึงผู้บริหารและพนักงานบางท่านของ PNI ซึ่งในปัจจุบันทำงานและพำนักอาศัยอยู่ในประเทศญี่ปุ่น ณ วันที่ 1 พฤษภาคม 2547 กลุ่ม PNI ถือหุ้นของบริษัทฯ รวมกันทั้งสิ้น 4,380,780 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 30.42 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของบริษัทฯ) อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังได้รับการสนับสนุนจาก PNI ใน 2 ด้าน คือ ด้านเทคโนโลยีและการตลาด ซึ่งเป็นไปตามสัญญาการให้สิทธิ ความช่วยเหลือทางเทคนิคและที่ปรึกษาทางการตลาดซึ่งบริษัทฯ ได้ทำกับ PNI และมีระยะเวลาบังคับใช้ 5 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2546- 31 กรกฎาคม 2551 เพื่อให้ได้รับการสนับสนุนการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตที่ก้าวหน้า และความช่วยเหลือทางการตลาดจาก PNI สัญญาดังกล่าวได้กำหนดให้บริษัทฯ ต้องจ่ายค่าความช่วยเหลือทางเทคนิคและถ่ายทอดเทคโนโลยีในปีแรกเป็นจำนวน 7 ล้านบาท และตั้งแต่ปีที่สองเป็นต้นไปเป็นจำนวนเงินปีละ 6 ล้านบาท ให้แก่ PNI นอกจากนี้ บริษัทฯ จะต้องจ่ายค่าลิขสิทธิ์สินค้าในอัตราร้อยละ 2 ของมูลค่าสินค้าลิขสิทธิ์ที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย และค่าธรรมเนียมที่ปรึกษาทางการตลาดในอัตราร้อยละ 3 ของมูลค่าขายสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาให้แก่ PNI ในช่วงปี 2544/2545, 2545/2546 และช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 บริษัทฯ ได้จ่ายค่าธรรมเนียมสิทธิ ค่าความช่วยเหลือทางเทคนิคและเทคโนโลยี และค่าธรรมเนียมที่ปรึกษาทางการตลาดให้กับ PNI เป็นจำนวนเงินรวมกันทั้งสิ้น 9.96, 15.28 และ 12.75 ล้านบาท ตามลำดับ โดย

รายจ่ายค่าธรรมเนียมสิทธิ ค่าความช่วยเหลือทางเทคนิคและเทคโนโลยี และค่าธรรมเนียมที่ปรึกษาทางการตลาดที่บริษัทจ่ายดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 33.21, 40.87 และ 41.48 ของกำไรสุทธิก่อนหักค่าธรรมเนียมตามสัญญาทั้งหมดในแต่ละช่วงเวลา ตามลำดับ

ความช่วยเหลือทางด้านเทคโนโลยี

บริษัทได้รับการยอมรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าว่ากระบวนการผลิตของบริษัทมีประสิทธิภาพสูง สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีราคาที่สามารถแข่งขันได้ในตลาด อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงต้องพึ่งพิงความช่วยเหลือในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีในการผลิตใหม่ๆ จาก PNI ซึ่งมีหน่วยงานวิจัยเพื่อพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตเป็นของตนเอง เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ และปรับปรุงความมีประสิทธิภาพในการผลิตสินค้าอย่างต่อเนื่อง บริษัทได้มีการวางแผนทางเพื่อรองรับความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการพึ่งพิงความช่วยเหลือทางด้านเทคโนโลยีในการผลิต และการออกแบบผลิตภัณฑ์จาก PNI ดังต่อไปนี้

- ฝึกฝนช่างเทคนิค ผู้ควบคุมกระบวนการผลิตและผู้ชำนาญการของบริษัทอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการพัฒนาและการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีในการผลิตและตัวผลิตภัณฑ์
- ส่งเสริมให้ช่างเทคนิค และผู้ชำนาญการของบริษัทให้ได้มีโอกาสเรียนรู้ รวมถึงให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการพัฒนาหรือปรับปรุงกระบวนการและเทคโนโลยีในการผลิต รวมถึงตัวผลิตภัณฑ์

ความช่วยเหลือทางการตลาด

ตามสัญญาการให้ความช่วยเหลือทางการตลาดซึ่งบริษัททำกับ PNI PNI จะให้ข่าวสารและข้อมูลทางการตลาดที่สำคัญเกี่ยวกับอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรม รวมถึงแนะนำลูกค้าและจัดหาคำสั่งซื้อให้แก่บริษัท โดยในช่วงปี 2545/2546 ที่ผ่านมา และในงวด 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 ยอดขายของบริษัทที่ได้จากลูกค้าที่ PNI แนะนำมาคิดเป็นร้อยละ 97.95 และ 94.23 ของยอดขายรวมในแต่ละช่วงเวลา ตามลำดับ ที่ผ่านมา หลังจากที่ได้ทาง PNI แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทแล้ว ลูกค้าก็จะสั่งซื้อสินค้าโดยตรงกับบริษัท โดยไม่ต้องผ่านทาง PNI และบริษัทก็จะดำเนินขั้นตอนที่ตามมา เช่น การออกไปเรียกเก็บเงิน จัดส่งสินค้า ดำเนินพิธีการศุลกากร และเรียกเก็บเงิน ด้วยตนเองทั้งหมด โดยทาง PNI เองจะไม่เข้ามาเกี่ยวข้องในขั้นตอนใดๆทั้งสิ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความช่วยเหลือทางการตลาดจาก PNI ซึ่งทางบริษัทก็ได้มีการวางแผนทางเพื่อรองรับความเสี่ยงดังต่อไปนี้

- ผู้บริหารของบริษัทมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าโดยการแสวงหาลูกค้ารายใหม่ๆด้วยตนเองมากขึ้น โดยไม่ต้องพึ่งพาการแนะนำลูกค้าจาก PNI ทั้งหมด
- พัฒนาและฝึกฝนทีมการตลาดของบริษัทขึ้นมาเอง โดยในปัจจุบันทีมการตลาดของบริษัทประกอบไปด้วยเจ้าหน้าที่ทางการตลาดที่เป็นชาวญี่ปุ่น 2 ท่าน และเจ้าหน้าที่ชาวไทยอีก 5 ท่าน โดยที่ผ่านมาเจ้าหน้าที่ที่เป็นชาวไทยก็ได้รับความไว้วางใจให้ติดต่อและประสานงานกับลูกค้า รวมถึงการดำเนินพิธีการศุลกากร

1.7 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากอัตราแลกเปลี่ยน

ในช่วงปี 2544/2545, 2545/2546 และ ช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 บริษัทฯมีรายได้จากการขายในตลาดต่างประเทศซึ่งอยู่ในรูปของเงินเหรียญสหรัฐและเงินเยนญี่ปุ่นคิดเป็นร้อยละ 44.45, 42.37 และ 45 ของรายได้จากการขายรวมในแต่ละช่วงเวลา ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่ารายได้โดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 40 ของรายได้รวมจากการขายของบริษัทฯเป็นรายได้ที่อยู่ในรูปของเงินตราต่างประเทศ โดยในช่วงปี 2545/2546 ที่ผ่านมา บริษัทฯมีขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิเป็นเงินทั้งสิ้น 1.39 ล้านบาท แต่ในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 บริษัทฯมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิเป็นเงิน 1.06 ล้านบาท ที่ผ่านมา บริษัทฯมิได้ใช้อนุพันธ์ทางการเงินในรูปของสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว เนื่องจากเห็นว่าที่ผ่านมากำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนไม่จัดว่ามีนัยสำคัญต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัทฯ แม้ว่าค่าเงินบาทจะมีความผันผวนค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตามในอนาคต หากทางผู้บริหารเห็นว่าความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยนอาจมีผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัทฯ ผู้บริหารก็มีนโยบายที่จะใช้ Forward Contract หรือเครื่องมือทางการเงินอื่นๆที่เหมาะสมเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

1.8 ความเสี่ยงจากการนำเข้าชิ้นส่วนพลาสติกสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

การเปิดเขตการค้าเสรี (Free Trade Area) ในเขตอาเซียนที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอาจจะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนพลาสติกสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ของไทย เนื่องจากผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกจากต่างประเทศจะส่งชิ้นส่วนพลาสติกเข้ามาจำหน่ายแข่งกับผู้ผลิตในประเทศได้ ซึ่งจะทำให้บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกในประเทศเสียฐานลูกค้าเดิมของตนได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศซึ่งในปัจจุบันสามารถจำแนกได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกขนาดเล็ก กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกขนาดใหญ่ และกลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรม (Engineering Plastic) จะได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้าในเขตอาเซียน (AFTA) ไม่เท่ากัน โดยกลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนในแต่ละกลุ่มจะได้รับผลกระทบดังต่อไปนี้

- กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกขนาดเล็ก ซึ่งมีอยู่จำนวนมาก และเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกให้แก่ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ขนาดเล็กในประเทศ โดยผู้ผลิตในกลุ่มนี้จะเน้นการแข่งขันในเรื่องของราคาเป็นหลัก ดังนั้น กลุ่มผู้ผลิตในกลุ่มนี้อาจเสียฐานลูกค้าของตนให้กับผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกจากประเทศอินโดนีเซียและเวียดนามซึ่งมีความได้เปรียบในเรื่องของค่าแรงที่ถูกลงในประเทศไทย
- กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกขนาดใหญ่ ซึ่งผลิตชิ้นส่วนพลาสติกให้แก่ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ชั้นนำที่มีตราสินค้าเป็นของตนเองหรือรับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งของลูกค้า (OEM) ซึ่งเป็นโรงงานขนาดใหญ่ที่เน้นในเรื่องของคุณภาพและการจัดส่งสินค้าที่ตรงเวลา เนื่องจากต้องการความแน่นอนในการผลิต โอกาสที่กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกกลุ่มนี้จะเสียฐานลูกค้าของตนให้กับผู้ผลิตสินค้าจากอินโดนีเซีย เวียดนาม ฟิลิปปินส์ และจีนซึ่งมีความได้เปรียบในเรื่องของค่าแรงที่ถูกลง จะมีน้อยกว่าผู้ผลิตในกลุ่มแรก

เนื่องจากลูกค้าของผู้ผลิตในกลุ่มนี้ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ของญี่ปุ่นและเกาหลีใต้มักจะสั่งซื้อวัตถุดิบในการผลิตประเภทชิ้นส่วนพลาสติกจากผู้ผลิตที่ตนทำธุรกิจด้วยมานาน และมีความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้า

- กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรม (Engineering Plastic) ซึ่งเป็นชิ้นส่วนพลาสติกที่มีความคงทน และมีความละเอียดสูง โดยชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรมจะถูกนำมาใช้เป็นชิ้นส่วนภายใน (Internal Parts) ตัวขับเคลื่อนกระดาษ (Paper Driver) และโครง (Body) ของเครื่องใช้สำนักงาน เช่น โทรศัพท์ เครื่องพิมพ์ เครื่องถ่ายเอกสาร และวิทยุภายในรถยนต์ กลุ่มผู้ผลิตในกลุ่มนี้ได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้าในเขตอาเซียนไม่มากนัก เนื่องจากผู้ผลิตอุปกรณ์ไฟฟ้าและเครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ชั้นนำของญี่ปุ่นโดยส่วนใหญ่มีนโยบายการสั่งซื้อชิ้นส่วนส่วนใหญ่จากผู้ผลิตในท้องถิ่น (Local Sourcing) ยกเว้นชิ้นส่วนบางประเภทที่ไม่สามารถผลิตในท้องถิ่นหรือมีปริมาณการใช้เล็กน้อย และราคาของชิ้นส่วนพลาสติกนำเข้าเมื่อบวกค่าขนส่ง แล้วจะทำให้ราคาไม่แตกต่างจากชิ้นส่วนที่ผลิตในประเทศอย่างมีนัยสำคัญ รวมทั้งบริษัทผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ชั้นนำของญี่ปุ่นต่างก็ให้ความสำคัญกับการบริการและการจัดส่งสินค้าที่ตรงเวลามากกว่าในเรื่องของราคา นอกจากนี้ บริษัทฯซึ่งถือว่าเป็นหนึ่งในผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรมชั้นนำในประเทศก็เน้นการพัฒนาคุณภาพของสินค้าและการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าถึงคุณภาพของสินค้าที่ผลิตจากบริษัทฯ รวมทั้งการให้บริการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าตรงตามกำหนดเวลา ซึ่งจะทำให้กระบวนการผลิตของลูกค้าดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจากปัจจัยเหล่านี้ ทำให้โอกาสที่บริษัทฯจะสูญเสียฐานลูกค้าในปัจจุบันให้กับบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรมจากมาเลเซียและสิงคโปร์ซึ่งถือว่าเป็นคู่แข่งที่สำคัญ มีค่อนข้างน้อย

1.9 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

หุ้นสามัญที่บริษัทฯเสนอขายให้ประชาชนในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายก่อนได้รับอนุมัติให้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ซึ่งเป็นตลาดรองรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ดังนั้น หุ้นสามัญที่ถูกเสนอขายในครั้งนี้อาจจะประสบปัญหาในเรื่องสภาพคล่องในการซื้อขายในตลาดรองได้ หากหุ้นสามัญของบริษัทฯไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้ ซึ่งอาจทำให้ผู้ถือหุ้นหรือผู้สนใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามราคาที่คาดการณ์ไว้