

1. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจและการบริหาร

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2546 บริษัทฯและบริษัทย่อยได้รับยอดขายสั่งซื้อสินค้าและบริการจากลูกค้ารายใหญ่จำนวน 2 ราย ได้แก่ Auto Alliance (Thailand) และ Thai Yamaha Motors ซึ่งมีมูลค่ารวมกว่า 707 ล้านบาทหรือประมาณร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายและให้บริการจากงบประมาณปรับโครงสร้างในปี 2546 ซึ่งหากกลุ่มลูกค้าดังกล่าวลดมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าและบริการ จะส่งผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทฯ ซึ่งหากพิจารณาเป็นรายธุรกิจแล้วจะสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้

ธุรกิจ	ลูกค้ารายใหญ่ที่สุดปี 2546 (สัดส่วนยอดขายของลูกค้าต่อธุรกิจ)	ลูกค้ารายใหญ่อันดับที่สองปี 2546 (สัดส่วนยอดขายของลูกค้าต่อธุรกิจ)
ผลิตชิ้นส่วนโลหะทุบขึ้นรูป	Auto Alliance (37%)	Thai Yamaha Motors (15%)
ผลิตชิ้นส่วนพลาสติก	Thai Yamaha Motors (38%)	IKEA (25%)
คลังสินค้าและกระจายสินค้า	Thai Yamaha Motors (63%)	Aeroflex (12%)

อย่างไรก็ตามสัดส่วนดังกล่าวปรับตัวลดลงต่ำกว่าร้อยละ 50 ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 เนื่องจากโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯจะมีการเปลี่ยนแปลงโดยธุรกิจแฟรนไชส์ค้าอะไหล่จะมีรายได้มากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และได้ลูกค้ารายใหม่เข้ามาเพิ่มในทุกกลุ่มธุรกิจ ดังนั้นจึงคาดว่าสัดส่วนยอดขายของลูกค้ารายใหญ่จะลดลงต่อเนื่องในปี 2548 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯที่มีการกระจายความเสี่ยงที่มีความสมดุลมากขึ้น

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ากลุ่มนี้มาโดยตลอดตั้งแต่เริ่มมีการผลิตสินค้าให้ และการสั่งซื้อชิ้นส่วนจากลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตยานยนต์นั้นมักจะเป็นการสั่งซื้อในระยะเวลา ซึ่งโดยปกติจะสั่งซื้อชิ้นส่วนจนกระทั่งยานยนต์รุ่น (Model) ที่ใช้ชิ้นส่วนดังกล่าวเลิกการผลิตซึ่งมักจะใช้เวลาประมาณ 3 – 8 ปี นอกจากนี้ศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ ยังอยู่ในระดับสูงซึ่งได้แก่ การกำหนดราคาที่แข่งขันในตลาดได้ คุณภาพที่ได้มาตรฐาน และการส่งมอบสินค้าที่ตรงต่อเวลา ดังนั้นโอกาสที่กลุ่มลูกค้าดังกล่าวจะลดคำสั่งซื้อจากบริษัทฯจึงเป็นไปได้ค่อนข้างต่ำ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อหาลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่องดังนั้นสัดส่วนยอดขายจากลูกค้ารายใหญ่จึงมีแนวโน้มลดลงในอนาคต

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงคู่ค้ารายใหญ่ (Supplier)

วัตถุดิบของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนทุบขึ้นรูปโลหะคือเหล็กเส้นที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น ประเทศออสเตรเลีย และประเทศเกาหลี โดยลูกค้า จะเป็นผู้กำหนดลักษณะเฉพาะและคุณภาพของเหล็กที่ต้องการ ซึ่งบริษัทฯจะต้องสั่งซื้อเหล็กตามลักษณะที่ลูกค้ากำหนด โดยสั่งซื้อผ่านคู่ค้าหลักจำนวน 4 ราย ตามประเภทของสินค้าที่นำมาผลิต ทั้งนี้มูลค่าการสั่งซื้อจากคู่ค้ารายใหญ่ที่สุดของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนทุบขึ้นรูปโลหะมีมูลค่าประมาณร้อยละ 35 ของมูลค่าการสั่งซื้อเหล็กเส้นทั้งหมดในปี 2546 และร้อยละ 45 ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547

สำหรับธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติก บริษัทฯ ได้สั่งซื้อเม็ดพลาสติกซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญในการผลิตจากผู้ผลิตภายในประเทศเป็นมูลค่าประมาณร้อยละ 99.4 ของมูลค่ารวมในปี 2546 และร้อยละ 98.7 ในช่วง 9 เดือนปี 2547 และนำเข้าจากต่างประเทศตามลักษณะเฉพาะที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งมีมูลค่าประมาณร้อยละ 0.6 ของมูลค่ารวมในปี 2546 และร้อยละ 1.3 ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 โดยบริษัทฯ ได้สั่งซื้อวัตถุดิบผ่านคู่ค้าหลักจำนวน 4 รายเป็นสัดส่วนร้อยละ 70 ในปี 2546 และร้อยละ 71 ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 ทั้งนี้ คู่ค้าวัตถุดิบรายใหญ่ที่สุดในปี 2546 ของธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกมีสัดส่วนมูลค่าการสั่งซื้อประมาณร้อยละ 28 ของมูลค่าวัตถุดิบพลาสติกในปี 2546 และร้อยละ 33 ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547

อย่างไรก็ตามตั้งแต่ดำเนินธุรกิจมาบริษัทฯ ไม่เคยประสบภาวะขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าหลักมาโดยตลอด และบริษัทฯ ยังมีคู่ค้าสำรองอีกหลายรายหากมีปัญหากในการสั่งซื้อ

1.3 ความเสี่ยงจากการควบคุมคุณภาพไม่ได้ตามบรรทัดฐานที่ลูกค้ากำหนด

เนื่องจากการประกอบยานยนต์มีความสลับซับซ้อนและมีชิ้นส่วนในการประกอบเป็นจำนวนมากจากผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์หลายราย คุณภาพของชิ้นส่วนยานยนต์จึงเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยานยนต์คำนึงถึงเนื่องจากมีผลต่อความปลอดภัยของผู้บริโภคและภาพลักษณ์ของผู้ผลิตยานยนต์ ชิ้นส่วนที่ไม่ได้มาตรฐานอาจส่งผล

กระทบให้เกิดความเสียหายในวงกว้างทั้งในรูปของตัวเงินและชื่อเสียงของผู้ผลิตยานยนต์ ดังนั้นมาตรฐานทางด้านคุณภาพจึงได้ถูกกำหนดขึ้นเพื่อเป็นบรรทัดฐานในการประเมินคุณภาพของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ โดยในอดีตที่ผ่านมาบริษัทฯ เคยถูกลูกค้าคืนสินค้าเพียงเล็กน้อยด้วยมูลค่าจำนวน 26 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ คาดว่าเหตุการณ์ดังกล่าวจะไม่เกิดขึ้นอีกในอนาคต เนื่องจากบริษัทฯ ได้ควบคุมและพัฒนามาตรฐานและคุณภาพในการผลิตอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ลูกค้ารายดังกล่าวได้แจ้งบริษัทฯ ให้ผลิตสินค้าต่อไปในปริมาณที่เพิ่มขึ้น และบริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาจากการถูกลดปริมาณงานหรือการถูกยกเลิกสัญญาเนื่องจากการควบคุมคุณภาพที่ไม่เป็นไปตามที่กำหนด นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้นำระบบคุณภาพ ISO 9002 ระบบคุณภาพ QS 9000 และระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001 มาใช้ในการผลิตตั้งแต่ปี 2541 ปี 2542 และปี 2546 ตามลำดับ เพื่อมั่นใจว่าคุณภาพของสินค้าได้มาตรฐานในทุกขั้นตอนการผลิต และเป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในตลาดทั้งในและต่างประเทศ

1.4 ความเสี่ยงในการยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ธุรกิจแฟรนไชส์ค้าอะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์ภายใต้ชื่อ *เคพีเอ็น พลัส* เป็นธุรกิจใหม่สำหรับบริษัทฯ ซึ่งได้เปิดดำเนินการเมื่อปลายปี 2546 และเป็นรูปแบบการค้าปลีกทันสมัยผ่านระบบแฟรนไชส์เป็นรายแรกของเมืองไทย ซึ่งรูปแบบของร้าน *เคพีเอ็น พลัส* ที่เน้นความสะดวกสบาย ความสะอาด และความมีมาตรฐานจะแตกต่างไปจากร้านค้าอะไหล่ปลีกโดยทั่วไปอย่างสิ้นเชิง กลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นร้านและช่างซ่อมรถจักรยานยนต์รวมถึงลูกค้าทั่วไปซึ่งมีความคุ้นเคยกับร้านค้าอะไหล่ปลีกในรูปแบบเก่า อาจใช้เวลาระยะหนึ่งในการยอมรับรูปแบบอันทันสมัยของ *เคพีเอ็น พลัส*

อย่างไรก็ตามกลุ่มเคพีเอ็นมีประสบการณ์ในการบริหารงานธุรกิจชิ้นส่วนยานยนต์ และธุรกิจแฟรนไชส์ *เคพีเอ็น มิวสิค* มาเป็นอย่างดี และได้เตรียมความพร้อมด้านกลยุทธ์ในการตลาด อาทิเช่น ราคาของสินค้าที่ค่อนข้างต่ำกว่าท้องตลาด สินค้าที่มีให้เลือกหลากหลายและรูปแบบที่ทันสมัย รวมถึงทำเลที่เข้าถึงง่าย เพื่อดึงดูดลูกค้าเข้าร้าน และจะส่งผลให้เกิดการยอมรับจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ภายในระยะเวลารวดเร็ว

1.5 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ถือหุ้นในบริษัทฯ มากกว่าร้อยละ 50

กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้แก่ครอบครัวณรงค์เดช และบริษัทที่ครอบครัวณรงค์เดชถือหุ้นใหญ่ ได้แก่บริษัท เค.พี.เอ็น. กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น จำกัด และบริษัท เคเอ็มบี สปีด สเปซพาร์ท จำกัด โดยถือหุ้นในสัดส่วนรวมกันร้อยละ 78 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน และสัดส่วนดังกล่าวจะลดลงเป็นร้อยละ 60 ภายหลังการเพิ่มทุนเสนอขายหุ้นต่อประชาชนครั้งนี้ ซึ่งสัดส่วนดังกล่าวสูงเกินกว่าร้อยละ 50 ส่งผลให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการบริษัท หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลหรือตรวจสอบเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา นอกจากนี้กรรมการบริหารซึ่งมีอำนาจลงนามของบริษัทฯ ยังเป็นกลุ่มเดียวกับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่

อย่างไรก็ดี เมื่อพิจารณาจากโครงสร้างจัดการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบ จะเห็นได้ว่าบริษัทฯ มีการวางโครงสร้างการบริหารงาน และมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดต่างๆ อย่างชัดเจนและโปร่งใส และในกรณีการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง จะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการดังกล่าว

1.6 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ในระยะเวลาหนึ่ง

ณ 30 กันยายน 2547 บริษัทฯ มีขาดทุนสะสมจำนวน 72 ล้านบาทจากการซื้อกิจการของบริษัทย่อยทั้งสิ้นในปี 2546 และ 2547 โดยบริษัทฯ ได้ปรับปรุงส่วนเกินของมูลค่าต้นทุนของเงินลงทุนในการซื้อกิจการของบริษัทย่อยที่สูงกว่ามูลค่าสินทรัพย์สุทธิตามบัญชีของบริษัทย่อยโดยหักออกจากกำไรสะสม ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้จนกว่าจะล้างผลขาดทุนสะสมได้ทั้งหมด ตามที่ระบุไว้ในพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีศักยภาพในการสร้างกำไรเป็นอย่างดี ดังเห็นได้จากบริษัทฯ สามารถสร้างกำไรสุทธิได้ 76 ล้านบาทในงวด 9 เดือนปี 2547 และกำไรสุทธิ 34 ล้านบาทในไตรมาสที่ 3 ปี 2547 และทางบริษัทฯ คาดว่ากำไรสุทธิจะปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคตซึ่งจะสามารถล้างผลขาดทุนสะสมภายในปี 2548

ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

1.7 ความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

สำหรับธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะชุบขึ้นรูปและธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกของบริษัท วัตถุดิบสำคัญในการผลิตได้แก่ เหล็ก และพลาสติกซึ่งมีราคาผันแปรไปตามราคาซื้อขายของตลาดโลก โดยเฉพาะเหล็กที่บริษัทฯ ต้องนำเข้าจากต่างประเทศซึ่งมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยหากพิจารณาจากโครงสร้างต้นทุนวัตถุดิบของธุรกิจทั้งสองจะพบว่า ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนโลหะชุบขึ้นรูปนั้นมีสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบต่อยอดขายประมาณร้อยละ 35-38 ตั้งแต่ปี 2545 ถึงช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 สำหรับธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกนั้นมีสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบต่อยอดขายประมาณร้อยละ 51 - 59 ตั้งแต่ปี 2545 ถึงช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 (ดูแนวโน้มราคาของวัตถุดิบในส่วนที่ 2 หน้า 14,15 และหน้า 19,20)

อย่างไรก็ตาม ผลจากการปรับราคาวัตถุดิบดังกล่าว บริษัทฯ สามารถเจรจากับลูกค้าเพื่อปรับราคาสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนวัตถุดิบเหล็กและเม็ดพลาสติกที่เปลี่ยนแปลงได้ เมื่อราคาวัตถุดิบมีการปรับตัวอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งถือเป็นธรรมเนียมปฏิบัติในอุตสาหกรรมยานยนต์ประกอบกับการทำธุรกิจระหว่างผู้ผลิตยานยนต์และผู้ผลิตชิ้นส่วนมีลักษณะเป็นคู่ค้าที่ต้องพึ่งพาอาศัยกัน นอกจากนี้ ในทางปฏิบัติ บริษัทฯ ยังทำสัญญาซื้อเม็ดพลาสติกในประเทศล่วงหน้าเป็นเวลา 6 เดือนโดยกำหนดทั้งราคาและปริมาณเม็ดพลาสติก เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเม็ดพลาสติกในระดับหนึ่ง

1.8 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ณ 30 กันยายน 2547 บริษัทฯ มียอดเงินกู้จากสถาบันการเงินเป็นจำนวนเงินรวม 510 ล้านบาท โดยคิดอัตราดอกเบี้ยที่ MOR และ MLR ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว หากอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอนาคตก็ย่อมส่งผลต่อดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทฯ ที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้อัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อภาคการบริโภคภายในประเทศที่หดตัวลงซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายยานยนต์ด้วยอีกประการหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม ภายหลังการนำหุ้นเสนอขายแก่ประชาชนครั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนที่จะใช้เงินเพื่อชำระหนี้จากสถาบันการเงินซึ่งจะทำให้อัตราส่วนหนี้ต่อทุน (D/E) อยู่ที่ประมาณ 1-1.5 เท่า และอัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio) อยู่ที่ประมาณ 7 เท่า ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับที่มีความเสี่ยงที่ยอมรับได้

1.9 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงในนโยบายของรัฐบาล

เนื่องจากบริษัทฯ ทำธุรกิจเกี่ยวเนื่องกับการผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนยานยนต์ บริษัทฯ จึงอาจได้รับผลกระทบทั้งในเชิงบวกและในเชิงลบจากการเปลี่ยนแปลงของภาษีศุลกากรและการกีดกันทางการค้า เช่น การลดภาษีนำเข้าเหล็กจะสามารถลดต้นทุนวัตถุดิบของบริษัทฯ ได้โดยตรง (ราคาเหล็ก) และการเปลี่ยนแปลงภาษีนำเข้าของชิ้นส่วนรถยนต์จะกระทบความสามารถของบริษัทฯ ในการแข่งขันกับผู้ผลิตจากต่างประเทศ เช่น การลดภาษีนำเข้าชิ้นส่วนอาจทำให้คู่แข่งต่างประเทศสามารถแข่งขันกับบริษัทฯ ทางด้านราคาและต้นทุนได้มากขึ้น ทั้งนี้ ในปัจจุบันรัฐบาลได้มีการตกลงกับประเทศในอาเซียน เกี่ยวกับการเปิดเสรีของอุตสาหกรรมรถยนต์ภายใต้สนธิสัญญาการเปิดเสรีทางการค้า AFTA ภายใต้ข้อตกลงสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (CEPT) ซึ่งการเปิดเสรีภายใต้ระบบ AFTA จะทำให้ภาษีศุลกากรสำหรับชิ้นส่วนรถยนต์ที่ผลิตภายในอาเซียน ลดเหลือร้อยละ 0-5 และคาดว่าจะทำให้ประเทศคู่ค้าภายในอาเซียนใช้ประโยชน์ทางภาษีนี้เพื่อเพิ่มการค้าระหว่างกัน ถึงแม้ว่ามาตรการนี้จะช่วยบริษัทฯ ในด้านการส่งออกสินค้าไปขายในประเทศคู่ค้าภายในอาเซียนแต่ในทางกลับกันคู่แข่งจากต่างประเทศก็สามารถเข้ามาแข่งขันในตลาดภายในประเทศได้เพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ในการเตรียมความพร้อมสำหรับภาวะการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น บริษัทฯ ได้มีนโยบายในการพัฒนาเครื่องหมายสินค้าของตนเอง และดำเนินการลดต้นทุนการผลิตอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ราคาสินค้าของบริษัทฯ สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก

1.10 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างเต็มที่ ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาการรับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ยื่นขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนแล้วเมื่อวันที่ 28 กันยายน 2547 และบริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้น และเห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในกระดานหลักของตลาดหลักทรัพย์ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้