



1. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเหล็กและกระดาษ

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่าย เหล็กแข็งสำหรับทำแม่พิมพ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ และกระดาษคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.94 และ 11.90 ของยอดขายได้รวมสำหรับการเงินปี 2547 ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตลาดมีความต้องการสูง และผู้ซื้อเหล็กและกระดาษต้องการให้ส่งมอบสินค้าทันทีหลังจากสั่งซื้อ ทำให้บริษัทต้องสำรองสินค้าคงคลังของเหล็กและกระดาษเป็นจำนวนมากและพร้อมจัดส่งตลอดเวลา เป็นผลให้ปี 2547 บริษัทมีสินค้าคงคลังคิดเป็นมูลค่าประมาณร้อยละ 64.67 และ 59.46 ของยอดขายเหล็กและกระดาษตามลำดับ เป็นผลให้บริษัทอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาเหล็กและราคากระดาษในตลาดโลก หากราคาตลาดเหล็กหรือกระดาษปรับตัวเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างรวดเร็ว อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทในอนาคต ทั้งนี้ ราคาเหล็กแข็งพิเศษจะเคลื่อนไหวไปในทิศทางเดียวกับราคาเศษเหล็ก (Scrap) ในตลาดโลกเพราะเศษเหล็กเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตเหล็กแข็งพิเศษ โดยพิจารณาได้จากในปี 2545 ถึง 2547 ซึ่งเป็นช่วงที่ราคาเหล็กและกระดาษในตลาดโลกปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น แต่ราคาเหล็กแข็งจะผันผวนน้อยกว่าราคาเหล็กทั่วไปเนื่องจากเป็นเหล็กที่ต้องใช้เทคโนโลยีในการผลิตสูงและมีได้มีการซื้อขายกันทั่วไปเหมือนกับเหล็กที่ใช้เป็นวัสดุก่อสร้าง (รายละเอียดราคาเหล็กดูในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ ส่วนที่ 2 หน้า 36)

ด้วยประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายเหล็กแข็งและกระดาษกว่า 30 ปีทำให้บริษัทเข้าใจวัฏจักรราคาตามภาวะอุปสงค์และอุปทาน ซึ่งการที่บริษัทสำรองสินค้าคงคลังมากเพียงพอถือได้ว่าเป็นการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว เนื่องจากราคาเหล็กมีทิศทางปรับสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนั้นที่ผ่านมามีบริษัทสามารถปรับราคาขายเหล็กและกระดาษให้สอดคล้องกับราคาในตลาดโลกได้เนื่องจากเหล็กแข็งสำหรับทำแม่พิมพ์เป็นเหล็กที่มีคุณสมบัติพิเศษซึ่งเป็นวัตถุดิบเฉพาะที่ใช้ในผลิตแม่พิมพ์และอุปกรณ์ ส่วนกระดาษที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นกระดาษหนังสือพิมพ์ซึ่งกำลังการผลิตในประเทศไม่เพียงพอความต้องการ และการที่บริษัทมีสินค้าคงคลังพร้อมจัดส่งได้ทันที เป็นผลให้บริษัทมีอำนาจต่อรองราคากับผู้ซื้อส่งผลให้ราคาขายที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นมิได้ส่งผลให้ยอดขายของบริษัทลดลง และบริษัทยังสามารถรักษำอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายเหล็กแข็งสำหรับทำเครื่องมือและกระดาษไว้ได้ (ดูอัตรากำไรขั้นต้นในส่วนที่ 2 หน้า 86) โดยที่ปริมาณการขายเหล็กและกระดาษมิได้ลดลง นอกจากนั้นบริษัทยังติดตามความเคลื่อนไหวของราคา การเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลก และข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด เพื่อใช้เป็นข้อมูลสำหรับการบริหารสินค้าคงคลัง เพื่อควบคุมต้นทุนรวมของสินค้าคงคลังไม่ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจนบริษัทไม่สามารถปรับราคาขายให้ทัน เพื่อลดความเสี่ยงจากผลกระทบของความผันผวนของราคาเหล็กและกระดาษในตลาดโลก

1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายในประเทศนั้นเป็นการนำเข้าจากต่างประเทศเกือบทั้งหมด เช่น เหล็กแข็งสำหรับทำแม่พิมพ์และเครื่องมือ เครื่องจักรกลโรงงาน เครื่องมือและอุปกรณ์อุตสาหกรรม และกระดาษ เป็นต้น โดยปี 2547 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็นมูลค่าประมาณ 943.26 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 94.25 ของต้นทุนรวม ทำให้บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

อย่างไรก็ตามเนื่องจากบริษัทซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหลายรายในหลายประเทศทำให้ ณ เวลาเดียวกันบริษัทมีทางเลือกในการเลือกซื้อเงินสกุลหลัก เช่น ดอลลาร์ ยูโร และเยน พร้อมๆกัน เป็นผลให้บริษัทไม่ต้องอิงกับเงินสกุลหลักสกุลใดสกุล



หนึ่ง ส่งผลให้ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนลดลง นอกจากนั้นบริษัทยังป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ไว้บางส่วน โดยปี 2547 บริษัทได้ซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเท่ากับร้อยละ 36% ของภาระที่ต้องซื้อเงินตราต่างประเทศทั้งหมด ซึ่งรวมสินค้าที่ถูกคำสั่งไว้ล่วงหน้าแล้ว อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเหลืออยู่ในกรณีที่ไม่ได้ทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงเต็มจำนวน นอกจากนั้นบริษัทยังติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนจากธนาคารพาณิชย์ที่บริษัทใช้บริการอยู่ พร้อมทั้งขอคำแนะนำจากธนาคารเพื่อบริหารความเสี่ยงดังกล่าว ทั้งนี้ ในปี 2547 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน 6.12 ล้านบาท

1.3 ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

ปัจจุบัน บริษัทมียอดขายเครดิตประมาณร้อยละ 85 - 90 ของยอดขายรวม ดังนั้นโดยลักษณะของการประกอบธุรกิจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระหนี้ ซึ่งอาจจะทำให้บริษัทต้องตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สูญ และอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทด้านเงินทุนหมุนเวียน และผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายตรวจสอบเครดิตของลูกค้าอย่างรัดกุมก่อนที่จะให้เครดิตกับลูกค้า (รายละเอียดดูในลูกหนี้ ส่วนที่ 2 หน้า 88) ตัวอย่างเช่น ลูกค้ารายใหม่จะต้องซื้อสินค้าเป็นเงินสดก่อนที่ได้รับการพิจารณาให้เครดิต นอกจากนี้บริษัทยังมีการตรวจสอบสถานะเครดิตและสถานะทางการเงินของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ประกอบกับการจัดจำหน่ายของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการขายตรงให้กับผู้ผลิตในอุตสาหกรรมซึ่งมีความเสี่ยงที่จะไม่ชำระหนี้ต่ำ และสำหรับสินค้าที่มีมูลค่าสูงคือ เครื่องจักรกล บริษัทมีนโยบายขายสินค้าเป็นเงินสด โดยให้ลูกค้าไปผ่อนชำระกับสถาบันการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า ส่งผลให้ ณ 31 ธันวาคม 2547 บริษัทมียอดลูกหนี้การค้าอายุมากกว่า 3 เดือน ประมาณร้อยละ 5.59 ของยอดลูกหนี้การค้ารวมก่อนหักค่าเผื่อหนี้สูญจะสูญ และมียอดหนี้สูญเท่ากับ 1.60 ล้านบาทหรือร้อยละ 0.52 ของยอดลูกหนี้การค้ารวมก่อนหักค่าเผื่อหนี้สูญ ทั้งนี้ จากการที่บริษัทมีฐานลูกค้ากว่า 2,000 ราย และไม่มีลูกค้ารายใดมียอดค้างซื้อเกินร้อยละ 5.0 ของยอดขายรวมนั้น เป็นผลให้ลูกหนี้การค้าแต่ละรายมียอดหนี้การค้าต่ำ ทำให้ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้าดังกล่าวลดลงในตัวเองอยู่แล้ว

1.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ขายสินค้ารายใหญ่น้อยราย

บริษัทประกอบธุรกิจธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายวัตถุดิบ เครื่องจักร และอุปกรณ์ ซึ่งปัจจุบันมีผู้ผลิตรายใหญ่ในต่างประเทศจำนวน 3 รายคือ เหล็กแข็งพิเศษ BOHLER, เครื่องจักรกล CNC CHARMILLES และ กระจาย SOLKAMSKBUMPROM เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Supplier) ที่สำคัญของบริษัท โดยในปี 2546 บริษัทมียอดขายผลิตภัณฑ์ของ BOHLER, CHARMILLES และ SOLKAMSKBUMPROM เท่ากับ 206.96, 102.13 และ 81.63 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 16.43, 8.11 และ 6.48 ของยอดขายรวม ตามลำดับ และปี 2547 ยอดขายของ 3 ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเท่ากับ 232.92, 111.70 และ 85.39 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 16.45, 7.89 และ 6.03 ของยอดขายรวม ตามลำดับ ทำให้บริษัทอาจจะได้รับความเสี่ยงหากผู้ผลิตดังกล่าวยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท หรือแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายรายอื่นเพิ่มในประเทศ หรือเข้ามาทำตลาดด้วยตนเอง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทในอนาคต

ที่ผ่านมาบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตทั้งสามราย โดย BOHLER นั้นบริษัทมีการทำสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศไทยมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528 (รายละเอียดดูใน ส่วนที่ 2 หน้า 36) และ CHARMILLES นั้นบริษัทมีการทำสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงรายเดียวในประเทศไทยมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2517 (รายละเอียดดูใน ส่วนที่ 2 หน้า 37) ส่วน SOLKAMSKBUMPROM ซึ่งบริษัทติดต่อซื้อสินค้ามาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2526 และบริษัทได้ทำสัญญาซื้อสินค้าเป็นรายปี (รายละเอียดดูใน ส่วนที่ 2 หน้า 38) ทั้งนี้ ผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Supplier) ก็ต้องพึ่งพารายบริษัทสำหรับการขายสินค้าใน



ประเทศ เนื่องจากการประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรม ต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมากสำหรับก่อสร้าง คลังสินค้า ลงทุนในสินค้าคงคลัง เครื่องจักร อุปกรณ์ และบุคลากร เพื่อให้บริการที่เกี่ยวข้อง เช่น บริการตัด ปาด เจียร เหล็ก แข็ง บริการซ่อมบำรุงเครื่องจักรกล เป็นต้น ดังนั้น การที่ผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Supplier) จะเข้ามาทำตลาดด้วยตนเองในประเทศ หรือแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายรายอื่นแทนบริษัท จะต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก มีค่าใช้จ่ายทางการตลาดสูง และใช้ ระยะเวลาอันยาวนานสำหรับสร้างฐานลูกค้าให้ได้อย่างที่บริษัทมีในปัจจุบัน ซึ่งบริษัทใช้ระยะเวลาในการสร้างฐานลูกค้ามากกว่า 30 ปี ถึงมีฐานลูกค้ามากกว่า 2,000 ราย และที่ผ่านมาบริษัทสามารถทำตลาดให้กับสินค้าของ BOHLER และCHARMILLES ด้วย ยอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นผลให้ผู้จัดจำหน่ายสินค้าเหล่านี้ ไม่มีนโยบายเข้ามาลงทุนทำตลาดด้วยตนเองในประเทศ ไทย อย่างไรก็ตาม บริษัทยังลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินค้าของทั้งสามบริษัท ด้วยการนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิต ขนาดใหญ่รายอื่นมากกว่า 10 บริษัท

1.5 ความเสี่ยงจากการโครงการหุบแข็งเหล็ก

บริษัทมีโครงการก่อสร้างโรงงานหุบแข็งเหล็ก (รายละเอียดดูใน โครงการในอนาคต ส่วนที่ 2 หน้า 44) ซึ่งเป็น บริการต่อเนื่องของกลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กแข็งสำหรับทำแม่พิมพ์และเครื่องมือ (Special Steel) และเป็นไปตามเป้าหมายที่จะเป็น ผู้ให้บริการครบวงจร (One Stop Services) แก่อุตสาหกรรมผลิตแม่พิมพ์และเครื่องมือ โดยบริษัทจะใช้เงินที่ได้จากการออก และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ประมาณ 130 ล้านบาทเพื่อการลงทุนในโครงการดังกล่าว เนื่องจากโครงการดังกล่าว เป็นโครงการใหม่ ซึ่งอาจมีความเสี่ยงในการหาตลาดเพื่อขายบริการหุบแข็งเหล็ก ความเสี่ยงทางด้านเทคโนโลยีเพราะเป็น บริการที่ใช้เทคโนโลยีสูงกว่าบริการที่บริษัทมีอยู่ในปัจจุบัน

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทมีประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายเหล็กแข็งสำหรับทำแม่พิมพ์และเครื่องมือ มากกว่า 30 ปี และได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ากว่า 1,000 รายที่ซื้อเหล็กแข็งจากบริษัท ซึ่งต้องนำไปทำการหุบแข็งก่อนนำไปผลิต เป็นแม่พิมพ์และเครื่องมืออยู่แล้ว (รายละเอียดกระบวนการผลิตแม่พิมพ์และเครื่องมือ ดูใน ส่วนที่ 2 หน้า 18) ประกอบกับ บริษัทมีบริการแปรรูปขึ้นต้น ดังนั้นบริษัทจึงมีตลาดของบริการหุบแข็งเหล็กจากฐานลูกค้าเดิมของบริษัท ส่วนทางด้าน เทคโนโลยีการหุบแข็งเหล็ก บริษัทได้ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญมาเป็นทีปรึกษาของโครงการเพื่อเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม รวมถึงให้คำปรึกษาในการดำเนินการ ประกอบกับบริษัทเป็นผู้นำเข้าเครื่องจักรกลและอุปกรณ์จากต่างประเทศมาเป็น เวลานานทำให้บริษัทมีความรู้ความเข้าใจในการเลือกเทคโนโลยีของเครื่องจักรกลและอุปกรณ์เป็นอย่างดี ดังนั้นความเสี่ยง ด้านเทคนิคเป็นความเสี่ยงที่บริษัทสามารถบริหารจัดการได้

2. ความเสี่ยงจากการมีประธานกรรมการบริษัทและกรรมการผู้จัดการเป็นบุคคลคนเดียวกัน

เนื่องจากบริษัทมีประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการเป็นบุคคลเดียวกัน คือ นายชัยสิทธิ์ แด่มศิริชัย ทำให้บริษัท อาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่มีการถ่วงดุลในมติที่สำคัญระหว่างประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ อย่างไรก็ตามบริษัท ได้มีการระบุถึงอำนาจและหน้าที่ของกรรมการผู้จัดการไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้การทำรายการที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนิน ธุรกิจทั่วไปของบริษัท ทางกรรมการผู้จัดการจะต้องนำเรื่องเข้าสู่การพิจารณาของคณะกรรมการบริษัท ซึ่งมีคณะกรรมการ ตรวจสอบจำนวน 3 ท่านเข้าร่วมพิจารณาด้วย (รายละเอียดดูในการจัดการ ส่วนที่ 2 หน้า 48)

3. ความเสี่ยงจากการจัดจำหน่ายหุ้นราคาต่ำให้กับผู้บริหารของบริษัท

จากมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทประจำปี 2547 เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2547 มีมติจัดสรรหุ้นให้แก่กรรมการ และผู้บริหารของบริษัทรวม 44 ล้านหุ้น ตามราคามูลค่าที่ตราไว้ คิดเป็นร้อยละ 10.0 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 440 ล้านบาท และมีการเสนอขายในวันที่ 24 พฤษภาคม 2547 โดยการเพิ่มทุนดังกล่าวเพื่อเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มผู้ก่อตั้งบริษัท



ซึ่งจะทำให้บริษัทมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ หุ้นที่จัดสรรให้กับกรรมการและผู้บริหารจำนวนดังกล่าวจะ ถูกห้ามขายตามเกณฑ์ (Silent Period) ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นระยะเวลา 1 ปี 6 เดือนนับจากวันที่หลักทรัพย์ ของบริษัทเข้าจดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ และสามารถนำออกมาขายได้ร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นที่ถืออยู่ทุก 6 เดือน

4. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อยู่ก่อนที่จะได้รับการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2547 และบริษัท โกลเบล็ก แอ็ดไวเซอร์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้