

1 ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของบริษัท

1.1 ความเสี่ยงในการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่

เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจในลักษณะผลิตสินค้าตามคำสั่งของลูกค้า โดยส่วนใหญ่เป็นการผลิตชิ้นส่วนของฮาร์ดดิสก์ บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่อยู่ 1 รายคือ บริษัท มินิเบไทย จำกัด (“Minebea”) ซึ่งเป็นบริษัทลูกของ Minebea Co., Ltd. โดยมียอดสั่งซื้อในปี 2545 เท่ากับ 152.43 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 58.72 ของยอดขายรวม ในปี 2546 มียอดสั่งซื้อเท่ากับ 226.00 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 74.53 ของยอดขายรวมของบริษัท และในสามไตรมาสแรกของปี 2547 มียอดสั่งซื้อเท่ากับ 194.27 ล้านบาท หรือร้อยละ 71.67 ของยอดขายรวม จึงเห็นได้ว่าบริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพา Minebea ซึ่งเป็นลูกค้ารายใหญ่ โดยในปัจจุบัน Minebea มีสัดส่วนการผลิตชิ้นส่วน Pivot เอง ร้อยละ 86 ส่วนที่เหลือมีการว่าจ้างให้บริษัทและบริษัทรับจ้างผลิตอื่นในสัดส่วนร้อยละ 8 และร้อยละ 6 ตามลำดับ ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่ Minebea เปลี่ยนแปลงนโยบายในการดำเนินธุรกิจโดยอาจจะผลิตเองหรือว่าจ้างบริษัทรับจ้างผลิตรายอื่นผลิตได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัททำให้รายได้บริษัทปรับลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม Minebea กับบริษัทได้มีการดำเนินธุรกิจร่วมกันมาเป็นระยะเวลากว่า 6 ปีตั้งแต่บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจและมีความสัมพันธ์อันดีมาโดยตลอด อีกทั้งการดำเนินธุรกิจก็เป็นไปในรูปแบบการพึ่งพาอาศัยและให้ความไว้วางใจกันในการทำงาน ซึ่งเป็นลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทข้ามชาติจากประเทศญี่ปุ่น ประกอบกับตลาดของฮาร์ดดิสก์มีการขยายตัวที่ค่อนข้างสูง โดยแนวโน้มการจำหน่ายหน่วยบันทึก และอ่านข้อมูลในงานแม่เหล็ก-ฮาร์ดดิสก์ในปี 2546 จนถึงปี 2548 จะเติบโตด้วยอัตราทบต้นประมาณร้อยละ 15 (รายละเอียดเพิ่มเติมส่วนที่ 2 หน้าที่ 17-23) นอกจากนี้บริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ก็ย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทยจึงทำให้ภาวะตลาดโดยรวมของหน่วยบันทึกและอ่านข้อมูลมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ Minebea ซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนของฮาร์ดดิสก์ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดทั่วโลกของผลิตภัณฑ์ Pivot ประมาณร้อยละ 65 ได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นกัน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 หน้าที่ 21) อย่างไรก็ตามจากการที่ Minebea มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจโดยการว่าจ้างให้บริษัทอื่นผลิต (Out-sourcing) เนื่องจากเป็นการช่วยลดต้นทุนและลดความเสี่ยงจากการเกิดปัญหาความต่อเนื่องในสายการผลิต นอกจากนี้ Minebea เองมีการผลิตเต็มกำลังการผลิตแล้ว หากจะต้องดำเนินการผลิตชิ้นส่วนทั้งหมดเองจะต้องมีการ ลงทุนเพิ่มซึ่งจะทำให้ต้นทุนในการผลิตต่อหน่วยสูงขึ้น อนึ่งการดำเนินธุรกิจผลิตสินค้าให้กับ Minebea ซึ่งเป็นลูกค้ารายใหญ่มิได้ดำเนินการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด เนื่องจากลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพของสินค้า และบริการตลอดจนการจัดส่งที่เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับปริมาณคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายนี้เพิ่มขึ้นมาตลอดตามการเติบโตของอุตสาหกรรม และบริษัทยังเป็นผู้รับจ้างผลิตรายใหญ่ที่สุดของ Minebea โดยมีสัดส่วนการผลิตในปี 2546 และในสามไตรมาสปี 2547 เท่ากับร้อยละ 8 ของการผลิตชิ้นส่วนสำหรับผลิตภัณฑ์ Pivot ของ Minebea อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพาลูกค้าหลักเพียงรายเดียว บริษัทได้ขยายการให้บริการกับลูกค้ารายอื่นเพิ่มขึ้น โดยได้มีการขยายการให้บริการกับ JVC , Seiko ในชิ้นส่วนสำหรับผลิตภัณฑ์ Spindle Motor และลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่มีความต้องการชิ้นส่วนโลหะที่มีความเที่ยงตรงสูง โดยในปี 2546 บริษัทมีสัดส่วนยอดขายให้กับลูกค้ารายอื่นประมาณร้อยละ 25.47 และปรับเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 28.32 ในช่วงเก้าเดือนแรกของปี 2547

1.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี

ในระยะ 2-3 ปี ที่ผ่านมานี้ ได้เกิดการเปลี่ยนแปลงของความต้องการในการใช้คอมพิวเตอร์ โดยแนวโน้มในการใช้คอมพิวเตอร์แบบพกพา (Notebook Computer) มีสูงขึ้น ทำให้ความต้องการในการใช้ฮาร์ดดิสก์ขนาด 3.5 นิ้ว ที่ใช้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลนั้นมีอัตราการเติบโตลดลงในขณะที่มีความต้องการเพิ่มขึ้นในส่วนของการใช้ฮาร์ดดิสก์ขนาด 2.5 นิ้ว ที่ใช้กับคอมพิวเตอร์แบบพกพา (Notebook Computer) และอุปกรณ์อื่นเช่น เครื่องเล่น DVD อุปกรณ์นำทาง (Navigator) เป็นต้น และในระยะ 3-5 ปีข้างหน้า แนวโน้มจะเปลี่ยนไปเป็นความต้องการฮาร์ดดิสก์ขนาด 1 นิ้วเพิ่มขึ้นซึ่งจะใช้ในคอมพิวเตอร์มือถือ (Pocket PC) ปาล์ม (Palm) เครื่องเล่น MP3, กล้องถ่ายรูปดิจิทัล หรือ Consumer Product อื่นซึ่งคาดว่าจะมีความนิยมสูงขึ้นในอนาคต (รายละเอียดเพิ่มเติมส่วนที่ 2 หน้า 17-20) จากแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีดังกล่าวหากบริษัทไม่สามารถเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มศักยภาพการผลิตเพื่อรองรับแนวโน้มดังกล่าวอาจทำให้ศักยภาพการแข่งขันของบริษัทลดลงและสูญเสียฐานลูกค้าให้แก่คู่แข่งอื่นที่สามารถปรับตัวตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีได้ อย่างไรก็ตามสำหรับเทคโนโลยีที่มีความต้องการฮาร์ดดิสก์ขนาด 2.5 นิ้ว และ 1 นิ้ว ที่เพิ่มมากขึ้น บริษัทสามารถปรับกระบวนการผลิตและปรับแต่งเครื่องจักร ให้สามารถทำงานทดแทนกันได้ เนื่องจากเครื่องจักรที่ใช้ในปัจจุบันของบริษัทสามารถปรับใช้กับขนาด 3.5 นิ้ว ถึง 2.5 นิ้วได้ และบางรุ่นสามารถผลิตชิ้นส่วนขนาด 1 นิ้วได้ อย่างไรก็ตามเครื่องจักรบางรุ่นหากปรับเปลี่ยนให้ผลิตชิ้นส่วนฮาร์ดดิสก์ขนาด 1 นิ้ว จะใช้ต้นทุนสูงมากไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

นอกจากนี้ ในปัจจุบันบริษัทมีการผลิตชิ้นส่วนฮาร์ดดิสก์ขนาด 3.5 นิ้ว เป็นส่วนใหญ่เนื่องจากความต้องการของลูกค้ายังมีอยู่มากและยังคงใช้เป็นส่วนประกอบของเครื่องคอมพิวเตอร์แบบ Desk Top หรือมีการปรับใช้กับอุปกรณ์อื่น เช่น เกมคอมพิวเตอร์ จึงส่งผลให้ความต้องการของลูกค้าสำหรับ 3.5 นิ้ว ยังคงมีอย่างต่อเนื่อง และบริษัทยังได้ผลิตชิ้นส่วนฮาร์ดดิสก์ขนาด 2.5 นิ้วเพิ่มเติมเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้นด้วย ประกอบกับประสบการณ์และความชำนาญในการผลิต และทีมงานวิศวกรฝ่ายวิจัยและพัฒนาที่มีความสามารถทำให้บริษัทสามารถปรับเปลี่ยนเครื่องจักร หรือโปรแกรมการผลิตให้เหมาะสมกับชิ้นส่วนรุ่นต่างๆได้ในเวลาอันสั้น นอกจากนี้การวางแผนการผลิตล่วงหน้ายังทำให้การผลิตสามารถดำเนินได้อย่างต่อเนื่อง โดยไม่ต้องเสียเวลาในการหยุดเครื่องจักร ทั้งนี้บริษัทได้มีการติดตามข่าวสารจาก International Disk Drive Equipment and Materials Association (IDEMA Asia Pacific -Thailand) (“IDEMA”) ซึ่งเป็นสถาบันวิจัยทางด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์ฮาร์ดดิสก์ต่างๆ ขึ้นมาของโลก และประสานงานอย่างใกล้ชิดกับลูกค้า จึงทำให้บริษัทสามารถรับทราบถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และสามารถปรับตัวได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็วและทันเวลา ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีจะส่งผลกระทบต่อบริษัทเพียงเล็กน้อยเท่านั้น นอกจากนี้ถึงแม้จะมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี และตลาดของฮาร์ดดิสก์ขนาด 3.5 นิ้วจะมีอัตราการเติบโตที่ลดลงแต่คาดว่าฮาร์ดดิสก์ขนาด 3.5 นิ้ว ยังคงใช้เป็นส่วนประกอบของเครื่องคอมพิวเตอร์แบบ Desk Top หรือการปรับใช้กับอุปกรณ์อื่น เช่น เกมคอมพิวเตอร์ จึงส่งผลให้ความต้องการของลูกค้าสำหรับ 3.5 นิ้ว ยังคงมีอย่างต่อเนื่อง

ในปัจจุบันบริษัทสามารถให้บริการแก่ลูกค้าสำหรับชิ้นส่วนฮาร์ดดิสก์ 1 นิ้ว ที่เกี่ยวกับ Spindle Motor ในปริมาณที่ไม่มากนักเมื่อเทียบกับฮาร์ดดิสก์ขนาด 3.5 นิ้ว หรือ 2.5 นิ้ว และเพื่อให้สามารถรองรับการพัฒนาฮาร์ดดิสก์ขนาด 1 นิ้ว ที่อาจจะเพิ่มขึ้นในอนาคตการสั่งซื้อเครื่องจักรรุ่นใหม่ ๆ บริษัทจึงเพิ่มเครื่องจักรที่สามารถผลิตสินค้าได้หลายขนาดโดยสามารถผลิตชิ้นส่วนฮาร์ดดิสก์ขนาด 2.5 นิ้ว และ 1 นิ้วได้ โดยยังรักษาความแม่นยำและเที่ยงตรงตามมาตรฐานของลูกค้าโดยบริษัทได้สั่งซื้อเครื่องจักรและติดตั้งเรียบร้อยแล้วในปี 2547 มูลค่าประมาณ 70 ล้านบาท ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อบริษัทในการรองรับปริมาณชิ้นส่วนของฮาร์ดดิสก์ขนาด 2.5 นิ้ว และ 1 นิ้ว ที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนในการลงทุนซื้อเครื่องจักรใหม่ในอนาคต (รายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 6 โครงการในอนาคตในส่วนที่ 2 หน้าที่ 31) เพื่อรักษฐานลูกค้าเดิมและมีความพร้อมที่จะขยายฐานลูกค้าไปยังธุรกิจฮาร์ดดิสก์ที่ใช้ในอุปกรณ์ประเภทอื่นๆ ได้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ความพร้อมด้านเทคโนโลยีดังกล่าวยังช่วยให้ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายและพร้อมสำหรับการผลิตเพื่อสนองความต้องการ ชิ้นส่วนของฮาร์ดดิสก์ขนาด 1 นิ้วที่จะมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

1.3 ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

นอกจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีซึ่งจะส่งผลกระทบต่อขนาดของฮาร์ดดิสก์ดังกล่าวแล้ว การพัฒนาเทคโนโลยีใหม่อันก่อให้เกิดสินค้าทดแทนก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่บริษัทจะต้องคำนึงและให้ความสำคัญ โดยในด้านภาวะการแข่งขันของตลาดหน่วยความจำนั้น มีหน่วยความจำประเภทอื่นที่มีขนาดเล็กกว่าฮาร์ดดิสก์ และสามารถเก็บข้อมูลได้ระดับหนึ่ง อาทิ Flash memory ที่กำลังเป็นที่นิยมมากขึ้นในกลุ่มผู้บริโภค แต่ยังไม่เป็นที่แพร่หลายมากนักเนื่องจากมีความจำกัดในด้านหน่วยความจำ และยังมีราคาต่อหน่วยความจำ (Price/gigabyte) ที่สูงกว่าฮาร์ดดิสก์มาก อาทิ Flash memory รุ่น “Compact Flash Type II” ซึ่งเป็นรุ่นใหม่ล่าสุดมีหน่วยความจำ 6 กิกะไบต์ มีราคา 280,000 Yen หรือประมาณ 98,000 บาท¹ หรือ 16,333 บาท / gigabyte ในขณะที่ฮาร์ดดิสก์รุ่นใหม่ล่าสุดเช่นกัน ณ ปัจจุบันที่มีหน่วยความจำ 200 กิกะไบต์ ราคา 5,000 พันบาท หรือ 25 บาท / gigabyte อย่างไรก็ตาม การพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่องและความนิยมที่เพิ่มขึ้นอาจทำให้ราคาของ Flash memory ลดลงจนถึงระดับที่สามารถแข่งขันได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อในระดับหนึ่งกับอุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์และส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท แต่อย่างไรก็ดีอุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์เองก็ยังคงมีการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 หน้าที่ 16-22) ดังนั้นความเสี่ยงจากสินค้าทดแทนดังกล่าวจึงไม่รุนแรงมากนัก นอกจากนี้ด้วยความตระหนักถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในตลาดฮาร์ดดิสก์ บริษัทได้พยายามติดตามข่าวสารการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างใกล้ชิดเพื่อให้บริษัทสามารถปรับตัวและลดผลกระทบต่อบริษัทให้น้อยที่สุด

1.4 ความเสี่ยงจากการแข่งขันกับผู้ผลิตอื่น

ในด้านการแข่งขันในประเทศ เนื่องจากอุตสาหกรรมชิ้นส่วนฮาร์ดดิสก์มีตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ โดย Minebea เองจะมีการผลิตชิ้นส่วนของ Pivot ประมาณร้อยละ 86 ส่วนที่เหลือจะว่าจ้างให้บริษัทและผู้รับจ้างผลิตอื่นผลิต ทั้งนี้บริษัทมีสัดส่วนรับจ้างผลิตชิ้นส่วนของ Pivot ให้แก่ Minebea ร้อยละ 8 ซึ่งเป็นผู้รับจ้างผลิตรายใหญ่ที่สุดของ Minebea และในส่วนของผลิตภัณฑ์อื่น ๆ อาทิ Hub, Motor base ลูกค้า (อาทิ JVC และ Seiko) จะใช้นโยบายว่าจ้างผลิตตามลักษณะธุรกิจชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่จากประเทศญี่ปุ่น โดยบริษัทยังคงเป็นบริษัทรับจ้างผลิตรายใหญ่ให้แก่ลูกค้าเช่นเดียวกัน โดยในปัจจุบันความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าซึ่งได้แก่ Minebea, JVC และ Seiko เป็นต้นจะเลิกจ้างผลิตหรือให้บริษัทรับจ้างผลิตรายอื่นผลิตแทนบริษัทจะมีน้อย เนื่องจากบริษัทและผู้รับจ้างผลิตรายอื่นมีการรับงานเต็มกำลังการผลิตแล้ว เนื่องจากมีการขยายตัวของฮาร์ดดิสก์ทุกปี ดังนั้นบริษัทและผู้ผลิตในประเทศรายอื่นที่รับจ้างผลิตชิ้นส่วนฮาร์ดดิสก์ให้กับลูกค้ารายเดียวกัน จะมีการแข่งขันในด้านการขยายศักยภาพและกำลังการผลิตเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามการแข่งขันกับผู้ผลิตอื่นดังกล่าวอาจมีการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต เนื่องจากบริษัทข้ามชาติจากญี่ปุ่นเปลี่ยนแปลงนโยบายการว่าจ้างผลิตน้อยลง หรือจากคู่แข่งภายในประเทศรายอื่นอาจมีการลงทุนเพื่อเพิ่มกำลังการผลิต

¹ ที่มา : หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับวันที่ 5 พฤศจิกายน 2546 หน้าที่ 5

ในอนาคตซึ่งอาจเกิดการแข่งขันที่สูงขึ้น และส่งผลต่อยอดขายและฐานลูกค้าของบริษัทในอนาคตได้ อย่างไรก็ตามในปัจจุบันบริษัทซึ่งมีความสัมพันธ์ที่ดี และได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าและบริษัทที่มีการเตรียมความพร้อมในการขยายศักยภาพและกำลังการผลิตเพื่อรองรับตลาดที่ขยายตัวเพิ่มมากขึ้น (รายละเอียดเพิ่มเติมส่วนที่ 2 หน้าที่ 20-22) บริษัทจึงได้ลงทุนในเครื่องจักรและบุคลากรเพิ่มมากขึ้นจากความพร้อมของบริษัทในด้านเทคโนโลยี เครื่องจักร บุคลากร การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและการให้บริการที่ได้มาตรฐานสากล เชื่อว่าบริษัทจะสามารถรักษาลูกค้าของบริษัทไว้ได้ และแนวโน้มที่บริษัทจะถูกแย่งกลุ่มลูกค้าจึงเป็นไปได้น้อย

1.5 ความเสี่ยงในการที่ลูกค้าย้ายฐานการผลิต

นอกจากการแข่งขันภายในประเทศบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าอาจย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่น โดยเฉพาะบริษัทที่จัดตั้งในประเทศที่มีค่าแรงต่ำ เช่น ประเทศจีน จึงอาจมีความเป็นไปได้ที่ผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์จะย้ายฐานการผลิตส่วนหนึ่งไปยังประเทศจีน เป็นต้น อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย (Board of Investment, “BOI”) มีการสนับสนุนให้ผู้ผลิตอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ต่าง ๆ รวมทั้งอุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์รายใหญ่หลายรายมาตั้งฐานการผลิตหรือขยายกำลังการผลิตในประเทศไทย โดยได้รับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ เช่น การยกเว้นภาษีอากร และเพิ่มสิทธิประโยชน์อื่นๆ เพื่อเป็นแรงจูงใจในการลงทุนในประเทศไทย โดยปัจจุบันประเทศไทยเป็นฐานการผลิตของผู้ผลิตรายใหญ่หลายราย เช่น Seagate, Western Digital, Fujitsu, Hitachi Global Storage Technology และ ผู้ผลิตชิ้นส่วนสำหรับฮาร์ดดิสก์อีกจำนวนมาก ส่งผลให้บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนต่างๆ ย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดต้นทุนและสะดวกในการขนส่ง ดังนั้นบริษัทซึ่งมีฐานการผลิตในประเทศไทยจึงได้เปรียบในด้านที่ต้นทุนเมื่อเทียบกับผู้ผลิตในประเทศอื่น

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

1.6 ความเสี่ยงด้านการจัดหาวัตถุดิบ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นชิ้นส่วนที่ต้องอาศัยวัตถุดิบหลักในการผลิต ได้แก่ สแตนเลสแท่ง อะลูมิเนียมขึ้นรูปและทองเหลือง ในส่วนสแตนเลสแท่งบริษัทจัดซื้อทั้งจากภายในประเทศและต่างประเทศโดยการพิจารณาคุณภาพของวัตถุดิบเป็นสำคัญ ซึ่งสัดส่วนของวัตถุดิบที่เป็นสแตนเลสแท่งที่สั่งซื้อจากต่างประเทศต่อภายในประเทศมีอัตราส่วน 63 : 37 ในปี 2546 และ 81:19 ในช่วงสามไตรมาสแรกของปี 2547 ทั้งนี้สัดส่วนการสั่งซื้อจากต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น เนื่องมาจากคุณภาพของวัตถุดิบในประเทศลดลงต่ำกว่ามาตรฐานที่กำหนดของบริษัท ในส่วนอะลูมิเนียมขึ้นรูปนั้นขึ้นอยู่กับชนิดของผลิตภัณฑ์ บางชนิดลูกค้าจะเป็นผู้จัดหาและจัดส่งให้กับบริษัท บางชนิดบริษัทจัดหาเอง โดยเน้นการจัดหาจากภายในประเทศเป็นหลัก สำหรับทองเหลืองแท่ง บริษัทจัดซื้อจากต่างประเทศทั้งหมด นอกจากนี้การที่บริษัทสั่งซื้อสแตนเลสแท่งจากต่างประเทศมากกว่าครึ่งหนึ่งของปริมาณที่สั่งซื้อและทองเหลืองแท่งปริมาณที่สั่งซื้อจากต่างประเทศทั้งหมดอาจส่งผลกระทบต่อปัญหาจากการจัดส่งวัตถุดิบที่ล่าช้าได้ หรือหากวัตถุดิบที่สั่งซื้อไม่ได้คุณภาพตามที่ต้องการก็จะส่งผลกระทบต่อตารางการผลิตสินค้าของบริษัท และอาจทำให้บริษัทถูกลดความน่าเชื่อถือจากลูกค้าได้

ทั้งนี้บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการจัดระบบคลังสินค้าให้มีการสำรองวัตถุดิบอย่างน้อย 1 เดือนล่วงหน้า ส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบของบริษัทจะทำล่วงหน้าประมาณ 3-4 เดือน ทั้งนี้ขึ้นกับคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาการผลิต จึงทำให้บริษัทสามารถบริหาร วางแผน และป้องกันความเสี่ยงล่วงหน้าจากการจัดส่งหรือคุณภาพของวัตถุดิบได้ โดยที่ผ่านมามีบริษัทยังไม่เคยประสบกับปัญหาการขาดแคลนหรือคุณภาพของสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานที่จะส่งผลกระทบต่อแผนการผลิตของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้บริษัทยังมี

ข้อตกลงกับผู้ผลิตเกี่ยวกับมาตรฐานของคุณภาพของวัตถุดิบที่สั่งซื้อ หากมีวัตถุดิบที่คุณภาพไม่ตรงตามมาตรฐาน บริษัทก็สามารถส่งสินค้ากลับและรับค่าสินค้าคืนได้อีกทั้งผู้จำหน่ายวัตถุดิบยังต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดส่งคืนทั้งหมด และหากบริษัทได้ตรวจพบปัญหาเรื่องคุณภาพของสินค้าหลังการผลิต โดยสามารถแสดงให้เห็นว่าเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นจากวัตถุดิบ บริษัทยังสามารถเรียกร้องค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นไปยังบริษัทผู้ผลิตวัตถุดิบได้

นอกจากนี้ ฝ่ายวิจัยและพัฒนาของบริษัทยังได้ทำการพัฒนาเทคนิคที่ใช้ในการผลิตให้สามารถใช้วัตถุดิบได้อย่างเต็มที่ซึ่งทำให้การผลิตของบริษัทมีประสิทธิภาพสูงสุด และทำให้งบประมาณการผลิตลดลง

1.7 ความเสี่ยงจากคู่ค้า (Supplier) รายใหญ่

วัตถุดิบหลักของบริษัทที่ต้องจัดหาคือสแตนเลสแท่ง ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้ทำการสั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้า (Supplier) วัตถุดิบประมาณ 4-7 ราย โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจาก Supplier รายใหญ่รายหนึ่งเป็นสัดส่วนโดยเฉลี่ย 3 ปี เท่ากับร้อยละ 44.07 โดยในปี 2546 มีสัดส่วนการสั่งซื้อจาก Supplier รายนี้เป็นร้อยละ 35.03 ของการสั่งซื้อสแตนเลสแท่งทั้งหมด และหากพิจารณาสัดส่วนของสแตนเลสแท่งที่สั่งซื้อจากต่างประเทศต่อวัตถุดิบรวมพบว่ามีสัดส่วนร้อยละ 37.35 ในปี 2546 และปรับเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 47.31 ในช่วงสามไตรมาสแรกปี 2547 เนื่องจาก Supplier ดังกล่าวสามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงและมีคุณสมบัติที่ทำให้ง่ายต่อการแปรรูปทำให้สามารถประหยัดต้นทุนในการผลิตได้ ดังนั้น หาก Supplier ดังกล่าวไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบได้ตรงตามเวลา บริษัทอาจประสบปัญหาในเรื่องการวางแผนการผลิตและความต่อเนื่องในการผลิต อาจทำให้ต้องมีการเปลี่ยนใช้วัตถุดิบที่มีคุณสมบัติแตกต่างกันและปรับเปลี่ยนการทำงานของเครื่องจักร และ/หรือ อุปกรณ์ตัดให้เหมาะสมกับวัตถุดิบนั้น ๆ

อย่างไรก็ดีบริษัทมีการติดต่อกับ Supplier รายนี้มานาน และบริษัทมีการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบการจัดส่งโดยมีการประเมินผลทุกปี ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้รับความร่วมมืออย่างดี และไม่เคยประสบปัญหา นอกจากนี้ในการสั่งซื้อวัตถุดิบของบริษัท บริษัทจะมีการรักษาสัมพันธ์กับ Supplier รายอื่นด้วย โดยกระจายการสั่งซื้อไปยัง Supplier รายอื่นเพื่อเป็นการถ่วงดุลอำนาจการต่อรองในด้านคุณภาพและราคา ดังนั้นจึงทำให้บริษัทได้รับราคาที่เหมาะสม คุณภาพตามต้องการ อีกทั้ง Supplier ของบริษัทส่วนหนึ่งจะถูกแนะนำโดยลูกค้า ซึ่งเป็น Supplier ที่มีการติดต่อและมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าเป็นระยะเวลานาน จึงทำให้บริษัทได้ประโยชน์ในด้านราคา คุณภาพของวัตถุดิบ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการผลิตชิ้นงานทำให้การผลิตชิ้นส่วนของบริษัทเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานตามที่ลูกค้ากำหนด

จากการบริหาร Supplier อย่างเหมาะสม ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิง Supplier รายใหญ่ได้ อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยประสบปัญหาดังกล่าว โดย Supplier สามารถส่งสินค้าได้ตรงเวลาตามที่กำหนด และรักษาคุณภาพได้เป็นอย่างดี ทำให้บริษัทสามารถผลิตและจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ตรงเวลาและคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนดไว้

ความเสี่ยงด้านการเงิน

1.8 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

นอกจากความเสี่ยงในเรื่องการจัดหาวัตถุดิบและการพึ่งพิง Supplier รายใหญ่แล้ว ยังมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาวัตถุดิบคือประเด็นของอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากสแตนเลสแท่งซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต

ประมาณร้อยละ 80 และทองเหลืองแท่งร้อยละ 100 ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศโดยประเทศหลักคือ ญี่ปุ่น ฉะนั้นราคาของวัตถุดิบจึงเป็นเงินเยน ทำให้บริษัทอาจประสบกับปัญหาต้นทุนที่ผันผวนตามอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากในส่วนที่บริษัทสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตวัตถุดิบต่างประเทศมิได้ทำสัญญาการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยในปี 2546 และในเก้าเดือนแรกของปี 2547 บริษัทขาดทุนอัตราแลกเปลี่ยนในส่วนของการสั่งซื้อวัตถุดิบจำนวน 1,204 บาท และ 204,668 บาท ตามลำดับ ทั้งนี้สัดส่วนของการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศต่อต้นทุนขายในปี 2546 และในช่วงสามไตรมาสแรกปี 2547 รวมเท่ากับร้อยละ 26.05 และร้อยละ 33.08 ตามลำดับ และความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจะมีผลโดยตรงต่ออัตรากำไรของบริษัท เนื่องจากบริษัทอาจไม่สามารถเพิ่มราคาสินค้าขึ้นตามต้นทุนวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้นได้ทันที อย่างไรก็ตามบริษัทมีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยบริษัทมีนโยบายกระจายการสั่งซื้อวัตถุดิบกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลายรายทั้งจากภายในประเทศและต่างประเทศ โดยจะมีการต่อรองราคาและเปรียบเทียบราคาจากผู้จัดจำหน่ายรายต่างๆ ก่อน ส่วนราคาค่าวัตถุดิบที่บริษัทสั่งซื้อจากต่างประเทศผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ บริษัทมีการตกลงกับตัวแทนจำหน่ายโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนถัวเฉลี่ยในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมาเป็นฐานในการคำนวณราคาเป็นเงินบาทเพื่อช่วยลดความเสี่ยงในความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน จึงทำให้ที่ผ่านมาการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนส่งผลกระทบต่อราคาวัตถุดิบอย่างไม่มีนัยสำคัญ ดังนั้นจากการบริหารงานดังกล่าวบริษัทจึงสามารถลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนได้บางส่วน

ความเสี่ยงในการบริหารจัดการ

1.9 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

เนื่องจากร้อยละ 52.33 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนเป็นของกลุ่มคุณประพจน์ พลพิพัฒน์พงศ์ และผู้บริหาร ทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด อาทิ การแต่งตั้งกรรมการ หรือขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทที่กำหนดให้ได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น จึงทำให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่นๆ อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเข้าร่วมในการประชุมกรรมการเพื่อพิจารณาอนุมัติรายการต่าง ๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท

ความเสี่ยงอื่น ๆ

1.10 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์ให้แก่พนักงาน

ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2547 กำหนดให้มีการจัดสรรหุ้นจำนวน 4,075 ล้านหุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 8.15 และ 1.63 ของจำนวนหุ้นที่เสนอขายในครั้งนี้อย่างน้อยร้อยละ 10 จากราคาที่เสนอขายแก่นักลงทุนทั่วไปจึงอาจมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นดังกล่าวเมื่อเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อย่างไรก็ตามในส่วนที่เสนอขายให้แก่พนักงานดังกล่าวจะมีระยะเวลาการถูกสั่งห้ามขายหุ้นมีกำหนดระยะเวลา 1 ปี 6 เดือนนับจากวันที่หุ้นของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นไปตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยผู้ถือหุ้นเดิมดังกล่าวจะสามารถทยอยขายหุ้นที่สั่งห้ามขายได้จำนวนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดที่ถูกสั่งห้ามขาย เมื่อครบกำหนดระยะเวลาทุกๆ 6 เดือน จากวันที่หุ้นของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเมื่อครบกำหนด 1 ปี 6 เดือน จึงจะสามารถขายหุ้นส่วนที่เหลือได้ทั้งหมด

1.11 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

เนื่องจากหุ้นเพิ่มทุนที่บริษัทจะเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายหุ้นสามัญ ก่อนที่จะได้รับอนุมัติให้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงในเรื่อง สภาพคล่อง และไม่ได้ผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามที่คาดการณ์ไว้ หากบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งจะมีผลให้ไม่มีตลาดรองรับสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ดำเนินการยื่นขออนุญาตต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และจดทะเบียนเพื่อให้หุ้นสามัญของบริษัท เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นและนักลงทุนสามารถทำการซื้อขายหุ้นดังกล่าวในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้