

## ส่วนที่ 1

## ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ไทยออปติคอลล กู๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2534 โดยกลุ่มตระกูลประจักษ์ธรรม มีวัตถุประสงค์เพื่อขยายสายงานการผลิตเลนส์สายตาพลาสติกจากเดิมที่กลุ่มตระกูลประจักษ์ธรรม ดำเนินธุรกิจผลิตเลนส์สายตากระจก มาตั้งแต่ปี 2505 และเมื่อเดือนธันวาคม 2546 บริษัทฯ ได้ซื้อหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท อุตสาหกรรมแว่นตาไทย จำกัด (“บริษัทย่อย”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ผลิตเลนส์สายตาแห่งแรกของกลุ่มตระกูลประจักษ์ธรรม เข้าเป็นบริษัทย่อย

ปัจจุบันสินค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 4 กลุ่มหลัก คือ

1. เลนส์สายตาพลาสติก ซึ่งประกอบไปด้วยสินค้าอีก 4 กลุ่มย่อย คือ
  - 1.1 เลนส์พลาสติกธรรมดา (CR-39)
  - 1.2 เลนส์พลาสติกเปลี่ยนสี (Photochromic Lens)
  - 1.3 เลนส์พลาสติกบางพิเศษ (Hi-Index Lens) และ
  - 1.4 เลนส์นิรภัยทนต่อแรงกระแทกสูง (High Impact Resistance Lens)
2. เลนส์สายตากระจก (Mineral Lens)
3. เลนส์สั่งพิเศษ (Prescription Lens หรือ Rx Lens) ทั้งที่เป็นเลนส์สายตากระจก และเลนส์สายตาพลาสติก สำหรับสายตาพิเศษที่มีอัตราขยายสูงมากกว่าเลนส์มาตรฐานที่มีจำหน่ายทั่วไป
4. สินค้าและบริการอื่น ได้แก่ แม่แบบแก้ว (Glass Mould) ที่ใช้ในกระบวนการผลิตเลนส์สายตาพลาสติก สินค้าเข้ามาเพื่อขายต่อ และการให้บริการเคลือบเคมีผิวแข็ง และเคลือบเคมีตัดแสงสะท้อน

สินค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจำหน่ายให้กับผู้ค้าส่งทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ใน 2 รูปแบบ คือ จำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของลูกค้า (“OEM” หรือ Original Equipment Manufacturer) และจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า “Excelite” ของบริษัทฯ เอง

ทั้งนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีแผนงาน และนโยบายที่จะพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดโลกอยู่ตลอดเวลา โดยเน้นการทดลองและพัฒนาการผลิตเลนส์สายตาที่มีเทคโนโลยีสูง มีราคาสูง และกำไรขั้นต้นต่อหน่วยสูงเป็นหลัก รวมถึงการผลิตสินค้าในทิศทางเดียวกับความต้องการของตลาดโลก ได้แก่ เลนส์นิรภัยทนต่อแรงกระแทกสูง และเลนส์สั่งพิเศษ ที่คาดว่าจะผลิตกันหลักที่สร้างรายได้และผลกำไรให้กับบริษัทฯ และบริษัทย่อยในอนาคต โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนของเลนส์นิรภัยทนต่อแรงกระแทกสูงของบริษัทฯ ที่ผลิตจาก Trivex เป็นที่ต้องการของตลาดมากจึงได้มีเพิ่มสายงานการผลิตที่ 3 ที่เริ่มใช้ผลิตไปตั้งแต่เดือนเมษายนปี 2548 และตามแผนงานจะเพิ่มอีก 1 สายงานการผลิตภายในปี 2550 ซึ่งแต่ละสายงานการผลิตจะมีกำลังการผลิตสูงสุดถึง 2,500 แผ่นต่อกะ

สำหรับการผลิตเลนส์สายตาในตลาดโลกนั้น ผู้ผลิตเลนส์จะมีอยู่ 2 กลุ่มคือผู้ผลิตเลนส์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง และผู้ผลิตเลนส์อิสระ ซึ่งผู้ผลิตเลนส์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเองรายใหญ่ของโลกประกอบไปด้วย เอสซิลอร์ ไฮยา โซล่า และโรเดนสต็อก โดยผู้ผลิตทั้ง 4 เครื่องหมายการค้าดังกล่าวมีส่วนแบ่งตลาดโลกอยู่กว่าร้อยละ 80 ของความต้องการใช้เลนส์ในตลาดโลก โดยส่วนที่เหลือเป็นผู้ผลิตรายย่อยอื่นๆ และผู้ผลิตอิสระ ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยนับเป็นผู้ผลิตเลนส์อิสระรายใหญ่ของโลก ที่มีสินค้าหลากหลาย

สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้ทั้งในด้านประเภทผลิตภัณฑ์ ปริมาณ และคุณภาพ เมื่อเทียบปริมาณการขายเลนส์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในปัจจุบันกับความต้องการเลนส์ในตลาดโลก จะมีส่วนแบ่งตลาดในปี 2548 อยู่ประมาณร้อยละ 2.17 ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ค้าส่ง กลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ และโรงงานผลิตเลนส์จากเลนส์กึ่งสำเร็จรูป ในแต่ละประเทศที่ไม่มีโรงงานผลิตเอง แต่ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพสูงภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง ที่ไม่ใช่ของผู้ผลิตรายใหญ่ ที่ลูกค้าเหล่านั้นเห็นว่าเป็นคู่แข่งทางการค้า

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายการขายสินค้าให้กับผู้ค้าส่งในแต่ละประเทศเพียงรายเดียว ยกเว้นแต่ว่าการขายนั้นไม่ก่อให้เกิดการแข่งขันและตัดราคากันเองของลูกค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีส่วนส่งออกสินค้าสำหรับปี 2548 นี้ ในอัตราร้อยละ 92.96 เทียบกับการจำหน่ายในประเทศ ในสัดส่วน ร้อยละ 7.04 ซึ่งการจำหน่ายในประเทศนั้นทำการจำหน่ายให้กับผู้ค้าส่งเพียงรายเดียวคือ ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลนำศิลป์ไทย (หสน.นำศิลป์ฯ) ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง แต่อย่างไรก็ตามมูลค่าการขายในประเทศคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างต่ำ ประกอบกับบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายกำหนดราคาสินค้า ซึ่งจากข้อกำหนดในนโยบายดังกล่าวจะบังคับใช้ให้กำหนดราคาขาย บริษัทฯ และบริษัทย่อย ให้กับ หสน. นำศิลป์ฯ โดยไม่มีการเอื้อประโยชน์ให้ และการขายสินค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อยให้กับหสน.นำศิลป์ฯ จะต้องมีการขึ้นต่ำตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดขึ้นอยู่กับสินค้า ภาวะตลาดและการแข่งขันในตลาดสำหรับสินค้าแต่ละประเภท ซึ่งก็จะทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่เสียประโยชน์จากการขายสินค้าให้ หสน.นำศิลป์ฯ และการซื้อขายสินค้าจะต้องมีการรายงานเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ รวมถึงสำนักงานตรวจสอบภายใน ก็จะเป็นผู้ตรวจสอบว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการทำงานตามแนวนโยบายดังกล่าวด้วย ซึ่งก็จะเป็นการตรวจสอบไม่ให้มีการถ่ายเทผลประโยชน์ให้กับ บริษัทที่เกี่ยวข้องอยู่แล้ว

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้จากการขาย 867.91 ล้านบาท และ 1,012.18 ล้านบาท ตามงบเสมือนรวมปี 2546 และงบตรวจสอบปี 2547 ตามลำดับ ซึ่งมีอัตรากำไรสุทธิของรายได้ที่ร้อยละ 16.62 ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ใน 2546 บริษัทฯ เพิ่งเริ่มเปิดสายงานการผลิตเลนส์พลาสติกบางพิเศษในเดือนสิงหาคม และเลนส์นิรภัยทนต่อแรงกระแทกสูงในเดือนธันวาคม ที่บริษัทฯ ได้ทำการทดลองและพัฒนาการผลิตด้วยเทคโนโลยีของบริษัทฯ เอง ซึ่งเลนส์ทั้ง 2 ประเภทดังกล่าวสามารถผลิตได้เต็มที่ตลอดปีในปี 2547 และมีการขยายสายการผลิตเลนส์นิรภัยทนต่อแรงกระแทกสูงจากเดิมอีก 1 สายการผลิตในช่วงเดือนกรกฎาคม รวมเป็น 2 สายการผลิต ทำให้บริษัทฯ มีรายได้เพิ่มสูงขึ้น

นอกจากนี้ในปี 2547 บริษัทย่อยก็มีการขยายกำลังการผลิตเลนส์สั่งพิเศษ และในส่วนของเลนส์พลาสติกธรรมดาที่หันไปเน้นผลิตสินค้าที่มีมูลค่าสูงและการแข่งขันน้อยกว่าแบบเลนส์หลายชั้นไร้รอยต่อในสัดส่วนที่สูงขึ้น ก็เป็นส่วนที่ส่งผลถึงอัตรากำไรสุทธิของรายได้ด้วย ซึ่งจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะเห็นได้ชัดเจนจากการเปลี่ยนแปลงที่ตัวโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ที่รายได้จากผลิตภัณฑ์เลนส์ใหม่ทั้ง 2 ประเภท และเลนส์สั่งพิเศษ เพิ่มขึ้นในปี 2547 เมื่อเทียบกับปี 2546 อย่างมีนัยสำคัญ

แม้ว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะมีการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ เพิ่มขึ้น แต่การพัฒนาที่ช้ากว่าแผนงาน และผลกระทบของการแข่งขันอย่างรุนแรงในผลิตภัณฑ์เลนส์พลาสติกธรรมดา และความนิยมที่ลดต่ำลงของเลนส์กระจก นับตั้งแต่ปี 2545 ส่งผลให้ในปี 2546 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีผลขาดทุนตามงบการเงินเสมือนรวมจำนวนทั้งสิ้น 4.68 ล้านบาท แต่เมื่อบริษัทฯ มีการผลิตสินค้าใหม่ได้เต็มที่ และบริษัทย่อยมีการขยายกำลังการผลิตในเลนส์สั่งพิเศษ ทำให้ในปี 2547 บริษัทฯ และบริษัทย่อยกลับมามีกำไรสุทธิเป็นจำนวน 63.23 ล้านบาท หรือ

คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 6.09 ของรายได้รวม คิดเป็นกำไรต่อหุ้น 0.20 บาท จากหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก 323,312,576 หุ้น หรือคิดเป็นกำไรต่อหุ้น 0.16 บาท จากหุ้นทั้งหมดหลังการเพิ่มทุน 400,000,000 หุ้น

สำหรับปี 2548 บริษัทฯ เปิดสายงานการผลิตเลนส์นิรภัยทนต่อแรงกระแทกสูงเพิ่มจากเดิมอีก 1 สายการผลิตในช่วงเดือนเมษายน รวมเป็น 3 สายการผลิต และมีการขยายกำลังการผลิตเลนส์พลาสติกบางพิเศษจากการนำเครื่องจักรผลิตเลนส์พลาสติกธรรมดามาใช้ ซึ่งทำให้มียอดขาย ในส่วนของสินค้ามูลค่าเพิ่ม ได้แก่ เลนส์พลาสติกเปลี่ยนสี เลนส์พลาสติกบางพิเศษ เลนส์นิรภัยทนต่อแรงกระแทกสูง และเลนส์สั่งฝนพิเศษ มีสัดส่วนเพิ่มสูงขึ้น แต่จากผลที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย เริ่มใช้ระบบข้อมูลสารสนเทศใหม่ (ระบบ SAP) สำหรับงานด้านบัญชีต่างๆ ในการปฏิบัติงานจริงในเดือนกรกฎาคม เกิดปัญหาติดขัดในช่วง 1 เดือนแรกที่ไม่สามารถออกเอกสารในการขายสินค้าให้กับลูกค้าได้ อย่างไรก็ตามทั้งบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ทำการแก้ไขระบบข้อมูลสารสนเทศจนสามารถใช้งานได้เป็นปกติและจะไม่เกิดปัญหานี้ขึ้นอีกในอนาคต ซึ่งจากปัญหาดังกล่าวทำให้ไม่สามารถส่งออกสินค้าได้ในเดือนดังกล่าว โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ชี้แจงถึงปัญหาดังกล่าวให้กับลูกค้ารับทราบ ซึ่งลูกค้าทั้งหมดก็ไม่ได้เปลี่ยนไปซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายอื่นเนื่องจากลักษณะของธุรกิจเลนส์สายตาที่ผู้ค้าส่งจะมีจำนวนสินค้าคงเหลืออยู่จำนวนมากและเพียงพอสำหรับการขายอย่างน้อย 1-2 เดือนอยู่แล้ว ประกอบกับลูกค้าส่วนใหญ่ทำการสำรวจสินค้าคงเหลือของตนเองและทำการปรับลดสินค้าคงเหลือให้ลดลงโดยไม่ทำการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มเติมที่ไม่ได้สั่งซื้อจากช่วงดังกล่าวในเดือนถัดมา จากผลดังกล่าวก็ทำให้ยอดขายของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในเดือนกรกฎาคมขาดไปตลอดทั้งเดือน ประกอบกับในช่วงไตรมาสที่ 3 นี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อย ประสบปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบที่ส่งมาจากผู้ขายไม่ได้คุณภาพจากระบบการขนส่ง ที่มีการตรวจพบในภายหลังว่ามีการรั่วซึมของตู้ Container ทำให้อุณหภูมิในการแช่วัตถุดิบระหว่างการขนส่งสูงกว่ากำหนด ส่งผลให้วัตถุดิบใน Lot ดังกล่าวเสื่อมคุณภาพ ซึ่งไม่สามารถตรวจพบจากระบบการตรวจสอบคุณภาพในการรับวัตถุดิบตามปกติ แต่เมื่อนำวัตถุดิบดังกล่าวมาผลิตทำให้เลนส์ที่ผลิตได้มีสีไม่ใส ทำให้สินค้าส่วนใหญ่ไม่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพ แม้ว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะสามารถเรียกร้องค่าเสียหายจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบได้ แต่ก็ได้รับคืนเฉพาะมูลค่าวัตถุดิบที่ซื้อเข้ามาใน Lot ดังกล่าว ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้นำไปหักออกจากมูลค่าวัตถุดิบคงเหลือจากการนำเข้า Lot ดังกล่าวไปแล้ว โดยค่าเสียหายจากวัตถุดิบในส่วนที่นำเข้าไปในกระบวนการผลิตแล้วแยกบันทึกค่าเสียหายเป็นรายได้อื่น อย่างไรก็ตามบริษัทฯ และบริษัทย่อยยังคงมีความเสียหายจากค่าใช้จ่ายในการผลิตที่เกิดขึ้นจากการนำวัตถุดิบ Lot ดังกล่าวไปผลิตอีกประมาณ 12 ล้านบาทที่ยังคงแฝงอยู่ในต้นทุนการผลิตของบริษัทฯ และจากประสบการณ์ดังกล่าวทางบริษัทฯ และบริษัทย่อยก็มีมาตรการเพิ่มความเข้มงวดในการตรวจสอบวัตถุดิบเพิ่มเติม โดยได้มีการตรวจสอบการรั่วซึมของตู้ Container จากข้อมูลอุณหภูมิของตู้ Container ระหว่างขนส่ง เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาดังกล่าวขึ้นอีกในอนาคตแล้ว

แต่จากผลทั้ง 2 ประการที่กล่าวมาทำให้ยอดขายในไตรมาสที่ 3 ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ลดลงและมีต้นทุนการผลิตสูงกว่าปกติและมีผลขาดทุนในไตรมาสนี้ ส่งผลถึงภาพรวมรายได้ตลอดทั้งปี ที่ลดลงกว่าประมาณการที่ตั้งไว้ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯ และบริษัทย่อยยังคงมีรายได้จากการขาย เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2547 โดยมีรายได้จากการขายรวมทั้งสิ้น 1,022.82 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 1.05 มีกำไรสุทธิทั้งสิ้น 52.60 ล้านบาท คิดเป็นกำไรต่อหุ้น 0.16 บาท จากหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก 332,000,000 หุ้นหรือคิดเป็นกำไรต่อหุ้น 0.13 บาทจากหุ้นทั้งหมดหลังการขายหุ้นเพิ่มทุน 400,000,000 หุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์รวม 1,463.92 ล้านบาทหนี้สินรวม 487.51 ล้านบาท มีอัตราส่วนสภาพคล่อง 2.28 เท่า และส่วนของผู้ถือหุ้น 976.42 ล้านบาท มีอัตราหนี้สินต่อทุนเท่ากับ 0.50 เท่า บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 400 ล้านบาทชำระแล้ว จำนวน 332 ล้านบาท

การเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งนี้ ประกอบไปด้วยหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 68,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นร้อยละ 17 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วภายหลังการเพิ่มทุน เสนอขายในราคาหุ้นละ 2.80 บาท รวมเป็นเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปครั้งนี้ประมาณ 190.40 ล้านบาท บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์นำเงินที่ได้ไปใช้ในการชำระค่าซื้อที่ดินที่ตั้งโรงงานส่วนที่เหลือ ทำการลงทุนขยายกำลังการผลิตเลนส์นิรภัยทนต่อแรงกระแทกสูงในสายการผลิตที่ 4 และใช้ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นชั่วคราวจากสถาบันการเงิน ที่นำมาใช้ในการลงทุนซื้อเครื่องจักร และอุปกรณ์เพิ่มเติมในการขยายกำลังการผลิตเลนส์นิรภัยทนต่อแรงกระแทกสูงสำหรับสายการผลิตที่ 3 และการก่อสร้างอาคารโกดังสินค้าใหม่ ของบริษัทฯ และการขยายกำลังการผลิตการเคลือบเคมีผิวแข็ง และการเคลือบเคมีตัดแสงสะท้อนของบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในกระดานหลักของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายหลังจากได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้จากสำนักงานคณะกรรมการหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ผู้ถือหุ้นเดิม คือ นายสว่าง ประจักษ์ธรรม และนายสาโรจน์ ประจักษ์ธรรม จะขายหุ้นสามัญเดิมจำนวนคนละ 7,687,800 หุ้น รวมเป็นหุ้นที่จะขายทั้งสิ้น 15,375,600 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 3.84 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้ ให้กับ Mr. Rudolf Suter บณกระดานใหญ่ในวันแรกของการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในราคาหุ้นละ 3.40 บาท โดยภายหลังการขายหุ้นดังกล่าว นายสว่าง ประจักษ์ธรรม จะมีสัดส่วนการถือหุ้นหลังการขายร้อยละ 5.49 ของทุนจดทะเบียน และชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้ และนายสาโรจน์ ประจักษ์ธรรม จะมีสัดส่วนการถือหุ้นหลังการขายร้อยละ 5.49 ของทุนจดทะเบียน และชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้ โดยผู้ซื้อจะติด Silence Period ตามเงื่อนไขและระยะเวลา เช่นเดียวกับผู้ถือหุ้นเดิมที่ขายหุ้นดังกล่าว

อนึ่ง ก่อนการตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ นักลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏอย่างละเอียดในข้อมูลส่วนที่ 2 หน้า 2-2 ถึง 2-6 โดยมีปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ สามารถสรุปได้ดังนี้

- ความเสี่ยงจากการมีผลิตภัณฑ์ทดแทน ทั้งจากคอนแทคเลนส์ และการผ่าตัดด้วยแสงเลเซอร์ (Lasik) แต่ทั้ง 2 อย่างก็มีข้อจำกัดมากไม่สามารถทดแทนการใช้แว่นตาได้ทั้งหมด สำหรับผลิตภัณฑ์ทดแทนจากการเปลี่ยนแปลงจากการใช้วัตถุดิบในการผลิตเลนส์สายตานั้น บริษัทฯ ก็มีการทดลองและพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลาเช่นกัน
- ความเสี่ยงในการแข่งขัน ซึ่งในตลาดโลก เอสซิลอร์ โฮย่า โซล่า และโรเดนสต็อก เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ ที่มีส่วนแบ่งตลาดรวมกันกว่าร้อยละ 80 ของความต้องการเลนส์สายตาทั้งหมด แต่ทั้ง 4 ราย ก็ผลิตสินค้าจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าตนเองเท่านั้น ในขณะที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีส่วนแบ่งตลาดโลกประมาณร้อยละ 2.17 แต่ก็นับเป็นผู้ผลิตอิสระที่จำหน่ายสินค้าแบบ OEM รายใหญ่ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกันอยู่แล้ว

- ความเสี่ยงในด้านราคา และการจัดหาวัตถุดิบ ในการผลิตเลนส์เป็น Monomer ที่มีลิขสิทธิ์เฉพาะผู้ผลิต สำหรับแต่ละประเภทเพียงรายเดียวที่ผู้ผลิตเลนส์ทุกรายในโลกจะต้องพึ่งพา ซึ่งเป็นความเสี่ยงที่ไม่สามารถป้องกันได้ แต่จากความสัมพันธ์กับผู้ผลิตวัตถุดิบทุกรายที่มานานกว่า 10 ปี บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่เคยมีปัญหาในเรื่องการขาดแคลนวัตถุดิบแต่อย่างใด
- ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน วัตถุดิบหลักในการผลิตต้องมีการนำเข้า และสินค้ากว่าร้อยละ 97 ทำการส่งออก โดยส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ และยูโร เหมือนกันทั้งการซื้อวัตถุดิบ และการขายสินค้า ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงในด้านอัตราแลกเปลี่ยนอยู่แล้ว (Natural Hedge) โดยส่วนเกินจะมีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าตามความเหมาะสมเพื่อให้เกิดความเสี่ยงน้อยที่สุดอยู่แล้ว
- ความเสี่ยงกรณีการขายสินค้าในประเทศผ่านบริษัทที่เกี่ยวข้อง จากนโยบายของบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะทำการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียวในแต่ละประเทศ ซึ่งการขายในประเทศมีการขายผ่าน หสน. นำคิดปไทย ที่เป็นกิจการที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตามปริมาณการขายคิดเป็นเพียงร้อยละ 7 ของ ยอดขายรวม และบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายการขายที่ชัดเจนในการที่จะไม่เลือกประโยชน์ให้กิจการที่เกี่ยวข้อง และมีการตรวจสอบโดยคณะกรรมการตรวจสอบทุกไตรมาสอยู่แล้ว

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และ ส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจของซื้อหลักทรัพย์)