

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายโครงสร้างเหล็กขนาดใหญ่ โดยจะทำการผลิตตามคุณลักษณะที่ลูกค้ากำหนด ปัจจุบันบริษัทมีลูกค้ารายใหญ่ 1 ราย คือ บริษัท คาจิม่า คอร์ปอเรชั่น (Kajima Corporation) ซึ่งเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่รายหนึ่งในประเทศญี่ปุ่น โดยรายได้กว่าร้อยละ 90 ของรายได้รวมของบริษัทในช่วงปี 2545 - 2547 มาจากการขายให้กับลูกค้ารายดังกล่าว ดังนั้นหากบริษัทสูญเสียลูกค้ารายดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อมั่นว่าโอกาสสูญเสียลูกค้ารายดังกล่าวมีน้อยมาก เนื่องจากบริษัท คาจิม่า คอร์ปอเรชั่น (Kajima Corporation) เป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่และมีความต้องการใช้โครงสร้างเหล็กที่มีมาตรฐานจำนวนมากถึงประมาณ 500,000 ตันต่อปี เมื่อเทียบกับจำนวนกำลังการผลิตที่ส่งให้ บริษัท คาจิม่า คอร์ปอเรชั่นของบริษัทในปัจจุบันประมาณที่ 31,500 ตันต่อปี ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 6 ของความต้องการของบริษัท คาจิม่า คอร์ปอเรชั่น (Kajima Corporation) เท่านั้น นอกจากนี้ บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีและทำการค้าขายกับลูกค้ารายดังกล่าวมาเป็นระยะเวลากว่า 4-5 ปี อีกทั้งการดำเนินธุรกิจก็เป็นในแบบการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน และความไว้วางใจในการทำงาน ซึ่งเป็นลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทข้ามชาติจากประเทศญี่ปุ่น และที่ผ่านมายอดการจำหน่ายให้แก่ บริษัท คาจิม่า คอร์ปอเรชั่น (Kajima Corporation) มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด เนื่องจากลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าและบริการตลอดจนการจัดส่งที่เป็นไปตามกำหนดและความต้องการของลูกค้า จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นที่ต้องการอย่างมากของ บริษัท คาจิม่า คอร์ปอเรชั่น ประกอบกับในปัจจุบัน มีผู้ผลิตที่สามารถผลิตได้ตามมาตรฐานและเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดตามกฎหมายของประเทศญี่ปุ่นอยู่อย่างจำกัด และผู้ผลิตในประเทศญี่ปุ่นเองก็มีข้อจำกัดด้านต้นทุนการผลิตที่สูง (ดูรายละเอียดใน ส่วนที่ 2 ข้อ 3.2.2 การแข่งขัน)

นอกจากนั้น ได้มีบริษัทญี่ปุ่นหลายราย เช่น บริษัท ทาเคนากา คอร์ปอเรชั่น (Takenaka Corporation) บริษัท ชิมิซุ (Shimizu) ซึ่งเป็นผู้รับเหมาอันดับใหญ่ระดับเดียวกับ บริษัท คาจิม่า คอร์ปอเรชั่น (Kajima Corporation) เข้ามาติดต่อว่าจ้างให้บริษัทผลิตโครงสร้างเหล็กขนาดใหญ่ให้ แต่บริษัทไม่มีกำลังการผลิตเพียงพอในการรองรับความต้องการเหล่านี้ได้หมด อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายขยายกำลังการผลิตเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้นในอนาคต และบริษัทได้มีความพยายามในการลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่รายดังกล่าวด้วยการขยายตลาดโดยเจรจากับผู้รับเหมาก่อสร้างรายอื่นของญี่ปุ่น โดยเมื่อเดือนเมษายน 2548 บริษัทได้ทำข้อตกลงการทำธุรกิจร่วมกันกับ บริษัท ทาเคนากา คอร์ปอเรชั่น โดยบริษัท ทาเคนากา คอร์ปอเรชั่น มีแผนที่จะสั่งซื้อโครงสร้างเหล็กจากบริษัทประมาณ 5,000 ตัน สำหรับปี 2548 อีกทั้งบริษัทได้เริ่มขยายตลาดเพิ่มเติมในประเทศญี่ปุ่น และขยายตลาดไปสู่ประเทศจีนและประเทศที่มีความเสี่ยงต่อการเกิดแผ่นดินไหว เพื่อเป็นการเพิ่มตลาดที่นอกเหนือจากประเทศญี่ปุ่น

1.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตโครงสร้างเหล็กของบริษัทคือเหล็กแผ่นรีดร้อนเกรดพิเศษ (Special hot rolled steel) ซึ่งบริษัทสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนเกรดพิเศษจากบริษัท เจ.เอฟ.อี. สตีล คอร์ปอเรชั่น (JFE Steel Corporation) ซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศญี่ปุ่นเป็นหลัก โดยมูลค่าการนำเข้าคิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของมูลค่าวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัท เหล็กแผ่นรีดร้อนเกรดพิเศษเป็นวัตถุดิบที่มีผู้ผลิตน้อยราย โดยญี่ปุ่นเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ในตลาดโลก ในอดีตถึงปัจจุบันบริษัทไม่เคยประสบปัญหาในการจัดซื้อแผ่นเหล็ก เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับบริษัทผู้ผลิตแผ่นเหล็ก ประกอบกับมีการตกลงสั่งซื้อเป็นระยะเวลาประมาณ 6 เดือนล่วงหน้า โดยในใบสั่งซื้อสินค้าจะกำหนดเงื่อนไข ได้แก่ รายการสินค้า ราคาที่ตกลงระยะเวลา ปริมาณ สถานที่ส่งสินค้า และที่ผ่านมามีบริษัทได้รับวัตถุดิบตรงตามกำหนด

เมื่อพิจารณาความเพียงพอด้านวัตถุดิบเหล็กแผ่นรีดร้อนเกรดพิเศษในช่วงปี 2540 ถึง 2546 พบว่าผลผลิตมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 2.12 แม้ว่าเศรษฐกิจของประเทศญี่ปุ่นจะไม่ขยายตัวมากก็ตาม แต่การผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนเกรดพิเศษยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากความต้องการใช้มีปริมาณเพิ่มขึ้นในหลายภูมิภาค ทั้งในภาคการก่อสร้างและภาคอุตสาหกรรม ซึ่งคาดว่าความต้องการใช้ที่มีอยู่ต่อเนื่องจะทำให้ญี่ปุ่นเป็นแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญต่อไป อย่างไรก็ตามการกระจายแหล่งวัตถุดิบให้มากขึ้นจะช่วยลดภาวะการพึ่งพิงวัตถุดิบจากบริษัท เจ.เอฟ.อี. สตีล คอร์ปอเรชั่น ได้

ผลผลิตเหล็กกล้าดิบ วัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์เหล็กรีดร้อนในประเทศญี่ปุ่นในช่วงปี 2540-2547

หน่วย : พันตัน

ปี	วัตถุดิบขั้นต้น			ผลิตภัณฑ์เหล็กรีด	
	เหล็กพิก Pig Iron	เหล็กกล้าดิบ Crude steel	วัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป Semi-finished steel	เหล็กรีดร้อนเกรดทั่วไป Ordinary hot rolled steel	เหล็กรีดร้อนเกรดพิเศษ Special hot rolled steel
2540	78,519	104,545	100,129	82,201	16,517
2541	74,981	93,548	89,597	73,379	14,774
2542	74,520	94,192	90,870	73,221	14,224
2543	81,071	106,444	102,687	83,044	15,748
2544	78,836	102,866	98,729	78,927	15,835
2545	80,979	107,745	103,870	80,838	17,451
2546	82,091	110,511	106,735	81,769	18,735
2546 (11 เดือน)	74,998	101,227	97,827	75,164	17,164
2547(11 เดือน)	75,904	103,059	100,389	76,317	18,128
อัตราการเติบโตเฉลี่ย (%)					
2540-2546	0.74	0.93	1.07	-0.09	2.12

ที่มา: Ministry of Economy, Trade and Industry, Japan

บริษัทมีแผนการกระจายความเสี่ยงในการพึ่งพิงวัตถุดิบจากประเทศญี่ปุ่นเพียงแห่งเดียว โดยเริ่มมีการจัดซื้อแผ่นเหล็กที่มีลักษณะเดียวกันและคุณภาพใกล้เคียงจากผู้ผลิตในประเทศเกาหลี อีกทั้งผู้รับเหมาบางรายมีการจัดหาวัตถุดิบจากผู้ผลิตรายอื่นให้บริษัทเพื่อใช้ในการผลิต ซึ่งสามารถนำมาผลิตได้ตามความต้องการของลูกค้าและเป็นการลดความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ โดยในปี 2548 บริษัทมีแผนการสั่งซื้อแผ่นเหล็กรีดร้อนเกรดพิเศษจากผู้ผลิตในประเทศเกาหลีประมาณร้อยละ 30 ของปริมาณการสั่งซื้อแผ่นเหล็กรีดร้อนเกรดพิเศษทั้งหมดที่ใช้ในโครงการของลูกค้าบริษัท

1.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

นับจากปลายปี 2543 เป็นต้นมา เศรษฐกิจในหลายประเทศทั่วโลกเริ่มฟื้นตัว มีการขยายตัวในธุรกิจก่อสร้างมากขึ้น ทำให้ความต้องการเหล็กเพิ่มขึ้นอย่างมาก จึงส่งผลให้ราคาเหล็กปรับเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ โดยราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนเกรดพิเศษที่ประเทศไทยนำเข้าเพื่อใช้ในการผลิตในปี 2544 เฉลี่ยอยู่ที่ 16,836 บาทต่อตัน และปรับเพิ่มขึ้นเป็นราคาเฉลี่ยที่ 24,373 บาทต่อตันในปี 2547 โดยในปี 2544 ถึง 2547 ราคาปรับสูงขึ้นโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 11 ต่อปี (ที่มา: กรมศุลกากร, ประเทศไทย)

อย่างไรก็ตามที่ผ่านมาราคาเหล็กได้มีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้คาดว่าระยะปานกลางระดับราคาจะปรับตัวสูงขึ้นอีกไม่มากนัก

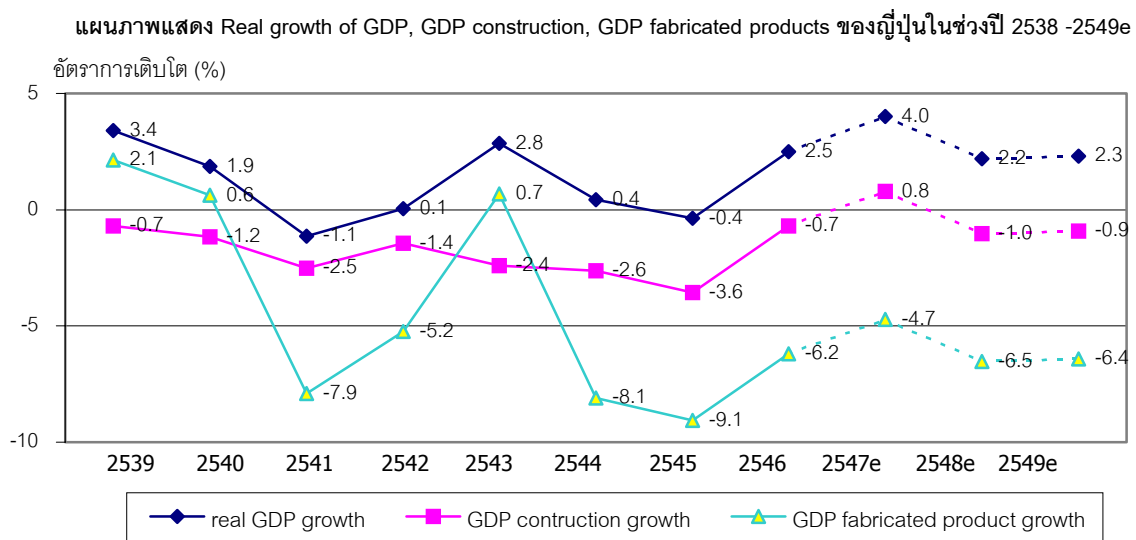
การเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบเหล็กส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตโครงสร้างเหล็กของบริษัท เนื่องจากบริษัทสั่งซื้อแผ่นเหล็กรีดร้อนเกรดพิเศษ (Special hot rolled steel) เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60 ของต้นทุนผลิต อย่างไรก็ตามบริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบเหล็กแผ่นรีดร้อนมากนัก เนื่องจากบริษัทสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 6 เดือน หรือปีละ 2 ครั้ง โดยปกติจะสั่งซื้อประมาณเดือนมีนาคมและเดือนกันยายนของแต่ละปี โดยปริมาณการสั่งซื้อจะสั่งซื้อตามแผนการผลิต ซึ่งได้วางแผนมาจากคำสั่งซื้อตามโครงการของลูกค้าในระยะเวลาประมาณ 6

เดือน ถึง 1 ปี จากการที่บริษัทมีทั้งแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบและการตกลงราคาสั่งซื้อในระยะเวลาที่ใกล้เคียงกัน ทำให้บริษัทสามารถวางแผนการสั่งซื้อได้และมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาวัตถุดิบไม่มากนัก

1.4 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจและธุรกิจก่อสร้างในประเทศญี่ปุ่น

การประกอบธุรกิจของบริษัทเป็นการรับจ้างผลิตโครงสร้างเหล็กขนาดใหญ่สำหรับงานก่อสร้างอาคารสูง โดยร้อยละ 90 เป็นการผลิตให้กับผู้รับเหมารายใหญ่ในประเทศญี่ปุ่นเป็นหลัก ได้แก่ บริษัท คาจิมา คอร์ปอเรชั่น (Kajima Corporation) ซึ่งมีความต้องการโครงสร้างเหล็กลักษณะดังกล่าวเพื่อใช้ในการก่อสร้างอาคารสูงประมาณ 500,000 ต้นต่อปี ดังนั้นธุรกิจของบริษัทจึงขึ้นอยู่กับภาวะธุรกิจก่อสร้างในประเทศญี่ปุ่น

จากสถิติพบว่า ภาวะก่อสร้างของประเทศญี่ปุ่นจะขึ้นกับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ ดังแสดงในแผนภาพข้างล่าง ซึ่งจะเห็นได้ว่าในแต่ละปีที่อัตราการเจริญเติบโตของ GDP ประเทศญี่ปุ่นลดลง GDP ของภาคก่อสร้างมักจะลดลงด้วย ซึ่งสอดคล้องกันกับการผลิตโครงสร้างเหล็กในประเทศญี่ปุ่น



Real GDP growth ปี 2547 - 2549 คาดการณ์โดย Organization for Economic Co-operation and Development

GDP construction growth และ GDP fabricated product growth ประมาณการโดยใช้อัตราการโตอัตราเดียวกับ real GDP growth

อย่างไรก็ดี แม้ว่าการเติบโตของธุรกิจก่อสร้างจะอิงตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศ แต่ที่ผ่านมาปริมาณความต้องการโครงสร้างเหล็กของญี่ปุ่นยังอยู่ในปริมาณที่สูง ซึ่งจะดับความต้องการใช้โครงสร้างเหล็กในระยะ 3 ปีที่ผ่านมาค่อนข้างทรงตัวอยู่ในระดับ 6-7 ล้านตันต่อปี (ดูรายละเอียดได้จากหัวข้อ 3.2.1 ภาวะอุตสาหกรรม) โดยกำลังการผลิตของบริษัทมีสัดส่วนไม่ถึงร้อยละ 1 ของความต้องการในตลาดประเทศญี่ปุ่น ประกอบกับบริษัทมีความสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานและคุณภาพ จึงเป็นที่ต้องการของตลาดก่อสร้างมาโดยตลอด โดยการก่อสร้างที่ใช้โครงสร้างเหล็กนั้นได้รับความนิยมมากขึ้นเป็นลำดับ ดังจะเห็นได้จากส่วนแบ่งตลาดของวัสดุก่อสร้างประเภทโครงสร้างเหล็กเมื่อเปรียบเทียบกับวัสดุที่ใช้ก่อสร้างทั้งหมดซึ่งรวมถึงไม้ คอนกรีตเสริมเหล็ก โครงสร้างเหล็ก และวัสดุอื่นๆ ในพื้นที่ที่ก่อสร้างเสร็จแล้วในประเทศญี่ปุ่น ได้เพิ่มจากร้อยละ 36.10 ในปี 2541 เป็นร้อยละ 38.40 ในปี 2547 (ที่มา: Ministry of Land Infrastructure and Transport, Japan) (ดูรายละเอียดได้จากหัวข้อ 3.2.1 ภาวะอุตสาหกรรม) ประกอบกับสัญญาการรับจ้างผลิตจากผู้รับเหมาเป็นการจ้างผลิตล่วงหน้าประมาณ 6 เดือน ถึง 1 ปี ทำให้บริษัทไม่มีปัญหาเรื่องการจัดจำหน่าย ดังนั้นบริษัทคาดว่าจะไม่มีปัญหาในการส่งออกโครงสร้างเหล็กไปยังประเทศญี่ปุ่น เนื่องจากสินค้าของบริษัทมีคุณภาพได้รับมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในประเทศญี่ปุ่น และบริษัทได้รักษาคุณภาพสินค้าที่ผลิต

ให้ได้ตามมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทมีปริมาณการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่องจากประเทศญี่ปุ่นโดยเป็นการทำสัญญาโครงการล่วงหน้าระยะเวลาประมาณ 6 ถึง 12 เดือน มาตลอดเช่นกัน

1.5 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลกำหนดนโยบายการบริหาร

กลุ่มดร.โนยวน ชิ ถือหุ้นในบริษัทรวมกันคิดเป็นร้อยละ 93.97 ของทุนชำระแล้ว ซึ่งมีสัดส่วนการถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ตลอดจนมีการส่งตัวแทนดำรงตำแหน่งประธานคณะกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท ทำให้กลุ่มดังกล่าวสามารถควบคุมนโยบายของบริษัท และการบริหารงาน ตลอดจนมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทในทุกเรื่องที่ต้องใช้มติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ดร.โนยวน ชิ เป็นหนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทและเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจโครงสร้างเหล็กและธุรกิจการก่อสร้างมานานกว่า 20 ปี ทั้งในประเทศไทย ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และประเทศสิงคโปร์ ดร.โนยวน ชิ จบปริญญาเอกทางด้านวิศวกรรมศาสตร์จาก มหาวิทยาลัยเกียวโต ประเทศญี่ปุ่น ที่ผ่านมา ดร.โนยวน ชิ ได้ทุ่มเทในการพัฒนาองค์กรและผลิตภัณฑ์อย่างไม่หยุดยั้งเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานและเป็นที่ยอมรับของประเทศญี่ปุ่น นอกจากนี้ ยังเป็นบุคคลที่ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในทุกวันนี้

อย่างไรก็ตามภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ กลุ่มดร.โนยวน ชิ จะถือหุ้นในบริษัทในสัดส่วนลดลงเหลือร้อยละ 70.17 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ซึ่งยังเป็นสัดส่วนที่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจาก ดร.โนยวน ชิ ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งมีส่วนสำคัญในการบริหารงานของบริษัทอย่างมาก นอกจากนี้ยังเป็นผู้มีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารายใหญ่ ดังนั้นจึงอาจพิจารณาได้ว่าความเชื่อมั่นต่อบริษัทอาจขึ้นกับการบริหารงานของบุคคลคนเดียวได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวมาตั้งแต่ปี 2544 โดยมีการวางระบบงานบริหาร การจัดการ และการดำเนินงานที่ดี ตรวจสอบได้ โดยมีการควบคุมคุณภาพการผลิตทุกขั้นตอนเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมาตรฐานเป็นที่ต้องการของลูกค้า ซึ่งจากนโยบายที่ได้กำหนดเมื่อ 3 ปีก่อนขณะนี้ได้มีการดำเนินการตามนโยบายแล้ว ตลอดจนบริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารลงได้ นอกจากนั้นผู้บริหารรายดังกล่าวยังเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ซึ่งต้องคำนึงถึงประโยชน์ของบริษัทเป็นสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทมีแนวความคิดที่จะพิจารณานักคิดใหม่ๆ มาร่วมพัฒนาองค์กรเพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันในอนาคต

อนึ่ง พนักงานระดับบริหารส่วนใหญ่ทำงานกับบริษัทมาอย่างน้อย 8 ปี จึงเข้าใจระบบการบริหารงาน การจัดการ และการดำเนินงานของบริษัท จึงสามารถบริหารงานด้านการผลิตและการตลาด ตลอดจนประสานงานกับลูกค้าได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังมีความคุ้นเคยกับลูกค้าของบริษัทเป็นอย่างดีเช่นกัน โดยบริษัทมีบุคลากรชาวญี่ปุ่นที่ทำงานในประเทศไทยซึ่งพูดภาษาไทยได้อยู่ 3 ท่าน และบริษัทมีการว่าจ้างพนักงานในประเทศญี่ปุ่น 2 คน เพื่อประสานงานและประชุมกับหน่วยงานต่างๆในประเทศญี่ปุ่น นอกจากนี้ผู้บริหารท่านหนึ่งของบริษัทยังมีความรู้และประสบการณ์ทำธุรกิจกับประเทศญี่ปุ่นมากกว่า 20 ปี

1.7 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำมัน

ในปี 2547 ราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกมีการผันผวนอย่างมาก โดยมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ต้นปีและมีการปรับตัวลดลงเล็กน้อยตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ทั้งนี้ราคาน้ำมันดิบที่ผันผวนส่งผลกระทบต่อค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นต้นทุนหลักของการบริการ เนื่องจากวัตถุดิบหลักส่วนใหญ่ที่ใช้ในการผลิตต้องนำเข้าจากต่างประเทศ โดยค่าขนส่งในปี 2547 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 16 ของต้นทุนการผลิต

อย่างไรก็ตามราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นจะไม่ส่งผลกระทบต่อกำไรของบริษัทมากนักเนื่องจากบริษัทสามารถควบคุมค่าขนส่งได้บางส่วน โดยบริษัททำสัญญาขนส่งกับบริษัทขนส่งเป็นรายปีและมีการตกลงอัตราค่าขนส่งกันล่วงหน้าเป็นรายปี นอกจากนี้บริษัทมีโครงการสร้างท่าเทียบเรือที่อำเภอบางไทร จังหวัดพระนครศรีอยุธยา (ดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 6.4) เพื่อเอื้อประโยชน์ต่อบริษัทในด้านความสะดวกและการประหยัดเวลาในการขนส่งสินค้า ตลอดจนคาดว่าจะสามารถลดต้นทุนค่าขนส่งของบริษัทได้ประมาณ 90 บาทต่อตัน ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 1 – 2 ของต้นทุนค่าขนส่งรวม

1.8 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

วัตถุดิบหลักส่วนใหญ่ที่ใช้ในการผลิตร้อยละ 65 ได้แก่ เหล็กแผ่นรีดร้อนเกรดพิเศษ (Special hot rolled steel) ซึ่งบริษัทจะนำเข้าจากต่างประเทศโดยเฉพาะจากประเทศญี่ปุ่น ซึ่งทำการซื้อเป็นเงินสกุลเยน บริษัทจึงไม่สามารถหลีกเลี่ยงกับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้ ซึ่งจะส่งผลต่อต้นทุนการผลิตโดยตรง โดยในปี 2545 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน 6.39 ล้านบาท ปี 2546 ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน 4.07 ล้านบาท และปี 2547 กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน 26.72 ล้านบาท ในส่วนของเงินกู้ ในปี 2547 บริษัทไม่มีเงินกู้เป็นเงินตราต่างประเทศ

และเนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการขายส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลเยนเช่นกัน ดังนั้นความเสี่ยงของการผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่มีผลมากนักเนื่องจากรายได้และต้นทุนแปรผันตามกัน นอกจากนี้ บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยการฝากเงินประเภทออมทรัพย์ในสกุลต่างประเทศโดยเฉพาะเงินสกุลเยนเพื่อชำระหนี้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศซึ่งส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลเยน

1.9 ความเสี่ยงในเรื่องการลงทุนในโครงการปุ๋ยอินทรีย์

บริษัทมีการลงทุนในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์ เพื่อผลิตและจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ โดยมีจุดประสงค์เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทอีกทางหนึ่งในอนาคต ซึ่งบริษัทอาจได้รับความเสียหายหากการดำเนินงานของโครงการปุ๋ยอินทรีย์ไม่ประสบความสำเร็จและส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจการเกษตรไม่ได้เป็นธุรกิจหลักของบริษัท โดยบริษัทได้ลงทุนไปแล้วประมาณ 20 ล้านบาท ในเครื่องจักรและอาคารเทคโนโลยีชีวภาพ และในปี 2547 บริษัทได้เริ่มโครงการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์ และทดลองขายผลิตภัณฑ์ บริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ประมาณ 2 – 2.5 ล้านบาทต่อปี และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนประมาณ 11 – 12 ล้านบาทต่อปี ในระหว่างปี 2548 – 2549 โดยเป็นการวิจัยภายนอกบริษัทต่อเนื่องจากปี 2547 และการวิจัยและพัฒนาสูตรภายในบริษัท โดยแหล่งเงินทุนของโครงการปุ๋ยอินทรีย์จะมาจากเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท

นอกจากนี้ บริษัทเล็งเห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมเกษตรและการเติบโตของตลาดสินค้าเกษตรอินทรีย์ของโลก โดยองค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ (UN) ประมาณไว้ว่า มูลค่าอาหารและเครื่องดื่มอินทรีย์ในตลาดโลกจะเติบโตประมาณร้อยละ 15 – 20 ต่อปี นอกจากนั้นการให้ความสำคัญกับการเกษตรแบบยั่งยืนของรัฐบาลไทย โดยการเกษตรอินทรีย์จะเน้นการปรับปรุงบำรุงดินและรักษาสีเขียวตลอดปี หลีกเลี่ยงการใช้ปุ๋ยเคมีและสารเคมีสังเคราะห์ ซึ่งรัฐบาลมีนโยบายสนับสนุน ทั้งนี้บริษัทคาดว่าจะเริ่มทดลองผลิตและจำหน่ายได้ในปี 2548 ประมาณ 1,000 ตัน ซึ่งบริษัทคาดว่าจะมีรายได้กลับคืนมาประมาณ 6 – 7 ล้านบาท โดยเป็นการขายภายในประเทศทั้งหมด และในปี 2549 บริษัทจะเพิ่มกำลังการผลิตเป็น 3,500 ตัน โดยขายภายในประเทศประมาณ 3,000 ตัน และทดลองขายต่างประเทศประมาณ 500 ตัน หลังจากนั้นบริษัทจะพิจารณาหาบทวนผลการดำเนินงานอีกครั้งว่าจะดำเนินการอย่างไรต่อไป ทั้งนี้หากบริษัทไม่ดำเนินการโครงการนี้ต่อไป บริษัทจะ

มีค่าใช้จ่ายในการลงทุนในโครงการรวมประมาณ 30 - 33 ล้านบาท (ประมาณการค่าใช้จ่ายรวมปี 2546 – 2549) และอาคารที่ใช้ในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์จะนำมาใช้เป็นอาคารโรงงานผลิตโครงสร้างเหล็กต่อไป

1.10 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับอนุมัติให้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงในเรื่องสภาพคล่องและไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามที่คาดการณ์ไว้ หากบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ ซึ่งจะมีผลให้ไม่มีตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ดำเนินการยื่นขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถซื้อขายหุ้นดังกล่าวได้ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย