



1. ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงรวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบ อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงอื่นๆ ที่มิได้กล่าวถึงในเอกสารฉบับนี้ เนื่องจากเป็นความเสี่ยงอื่นที่ไม่มีนัยสำคัญ หรืออาจเป็นความเสี่ยงที่ไม่อาจคาดหมายได้ ดังนั้นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ สถานะการเงิน และผลประกอบการของบริษัทสามารถจำแนกได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตวัตถุดิบรายใหญ่

- เหล็กแผ่นรีดเย็น

ปัจจุบันผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนในประเทศไทยมีเพียง 2 ราย คือ บริษัท เหล็กแผ่นรีดเย็นไทย จำกัด (มหาชน) (Thai Cold Rolled Steel Sheet Public Company Limited : TCRSS) และบริษัท สยามยูไนเต็ด สตีล (1995) จำกัด (Siam United Steel (1995) Company Limited : SUS) มีกำลังการผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน เท่ากับ 1.0 ล้านตันต่อปี และ 1.2 ล้านตันต่อปีตามลำดับ ซึ่งบริษัทไม่มีความสัมพันธ์กับผู้ผลิตทั้งสองรายดังกล่าว โดยบริษัทสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน จากกลุ่มบริษัทผู้ผลิตทั้งสองราย ซึ่งมูลค่าการจำหน่ายสินค้าจากเหล็กแผ่นรีดเย็น คิดเป็นร้อยละ 89.54 ของรายได้รวมในปี 2547 และคิดเป็นร้อยละ 79.69 ของรายได้รวมในไตรมาส 1 ปี 2548 จึงทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบ หากผู้ผลิตทั้งสองรายไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบให้กับบริษัทได้ตามกำหนด และบริษัทไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งอื่นเข้ามาทดแทนได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อแผนการผลิตสินค้า ทำให้บริษัทอาจไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามกำหนด

อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทผู้ผลิตทั้งสองรายมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง และมีการวางแผนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งทำให้โอกาสเกิดการขาดแคลนวัตถุดิบเหล็กแผ่นรีดเย็นในประเทศเป็นไปได้น้อย รวมทั้งบริษัทซื้อเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนจากผู้ผลิตทั้งสองรายเริ่มตั้งแต่ทั้งสองบริษัทเริ่มดำเนินการผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นในประเทศและมีการซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่องและไม่เคยมีการผัดบังหรือค้างชำระค่าสินค้า ทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทผู้ผลิตเหล็กทั้งสองราย ประกอบกับบริษัทมีการวางแผนการผลิตรวมทั้งแจ้งปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบให้แก่ผู้ผลิตทั้งสองรายล่วงหน้า และจากการดำเนินงานของบริษัทในอดีตที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบทั้งในช่วงภาวะเหล็กที่มีราคาปกติหรือในช่วงที่เหล็กมีราคาปรับตัวสูงขึ้น ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะไม่ได้รับผลกระทบหรือความเสียหายใด ๆ ในการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตดังกล่าว และหากเกิดภาวะดังกล่าว บริษัทยังสามารถนำเข้าเหล็กแผ่นรีดเย็นจากต่างประเทศได้

- เหล็กเคลือบสี

เหล็กเคลือบสีเป็นวัตถุดิบสำหรับแผ่นหลังคาเหล็กเคลือบสีและผนังเหล็กเคลือบสี ซึ่งเป็นสินค้าที่บริษัทเริ่มดำเนินการธุรกิจในเดือนพฤศจิกายน 2547 จากการซื้อทรัพย์สิน ได้แก่ ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักรของบริษัท สยามคัลเลอร์ซีท จำกัด จากผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นกลุ่มเดียวกันกับกลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัท มาดำเนินการโดยบริษัทเพื่อเป็นการปรับโครงสร้างบริษัท โดยในปี 2547 และในไตรมาส 1 ปี 2548 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายแผ่นหลังคาเหล็กเคลือบสีและผนังเหล็กเคลือบสีคิดเป็นร้อยละ 3.73 และร้อยละ 15.45 ของรายได้รวม ตามลำดับ บริษัทซื้อเหล็กเคลือบสีจากบริษัท บลูสโคป สตีล (ประเทศไทย) จำกัด ที่เป็นผู้ผลิตเหล็กเคลือบสีหนึ่งในสองรายของประเทศ โดยบริษัทจะสั่งซื้อเหล็กเคลือบสีตามที่ต้องการ จึงทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบในกรณีที่ผู้ผลิตไม่สามารถ



จัดส่งวัตถุดิบให้กับบริษัทได้ตามกำหนดและบริษัทไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งอื่นเข้ามาทดแทนได้ทันที ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อแผนการผลิตสินค้าทำให้บริษัทไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าตามกำหนดที่ได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าได้

อย่างไรก็ตาม จากการดำเนินงานของบริษัทในอดีตที่ผ่านมา บริษัทยังไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต เนื่องจากบริษัทเป็นลูกค้ารายใหญ่ มีการสัมพันธ์ที่ดี และไม่มีประวัติติดค้างชำระหนี้ กับบริษัท บลูสโคป สตีล (ประเทศไทย) จำกัด ประกอบกับบริษัท บลูสโคป สตีล (ประเทศไทย) จำกัด ยังมีกำลังการผลิตที่เพียงพอสำหรับตลาดในประเทศ ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะไม่ได้รับผลกระทบหรือความเสียหายใด ๆ ในการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตดังกล่าว และหากเกิดภาวะขาดแคลน บริษัทยังสามารถนำเข้าเหล็กเคลือบสีจากต่างประเทศได้ดังในอดีตที่เป็นมา

- ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงกฎหมายด้านการแข่งขัน

- 1) การออกมาตรการคุ้มครองผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนของภาครัฐ

จากการทุ่มตลาดเหล็กแผ่นรีดเย็นในประเทศไทยในปี 2544-2545 จากสหพันธรัฐรัสเซีย และสาธารณรัฐคาซัคสถาน ทำให้ราคาเหล็กในประเทศลดต่ำลงมาก ส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตเหล็กภายในประเทศ และทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคาของผู้ผลิตเหล็กแปรปรวนสูงมาก ทำให้ภาครัฐโดยคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน ออกมาตรการชั่วคราวตอบโต้การทุ่มตลาดการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นตัด และแผ่นแถบ เพื่อคุ้มครองผู้ผลิตในประเทศจากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถาน (ฉบับที่ 3) ลงวันที่ 23 มกราคม 2546 โดยให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 35.80 - 64.70 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ. จากสินค้าเหล็กที่นำเข้าจากสหพันธรัฐรัสเซีย และให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 26.36 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ. จากสินค้าเหล็กที่นำเข้าจากสาธารณรัฐคาซัคสถาน ซึ่งมาตรการที่ออกมาเพื่อคุ้มครองผู้ผลิตในประเทศมีอายุ 5 ปี โดยจะสิ้นสุดการคุ้มครองในปี 2551 จากมาตรการความคุ้มครองดังกล่าว ทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นจากทั้งสองประเทศมีระดับราคาที่สูงกว่าเหล็กแผ่นรีดเย็นที่ผลิตในประเทศ ดังนั้นหากมาตรการคุ้มครองที่ภาครัฐออกมาหมดอายุลง อาจจะทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นนำเข้าต่ำกว่าราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นภายในประเทศจากการทุ่มตลาดของผู้ผลิตต่างประเทศ ดังนั้นอาจทำให้ความสามารถในการแข่งขันของบริษัทลดลงหากบริษัทไม่สามารถจัดหาหรือนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศที่มีราคาถูกกว่าเข้ามาจำหน่ายได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นหากมาตรการคุ้มครองดังกล่าวหมดลง รวมถึงกรณีนี้ที่ราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นในต่างประเทศมีราคาถูกกว่าผู้ผลิตในประเทศ บริษัทจึงได้เตรียมความพร้อมโดยของเงินสำหรับการเปิด L/C จากสถาบันการเงิน ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถสั่งซื้อเหล็กจากผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นจากต่างประเทศทั้งจากทวีปอเมริกาและเอเชีย เช่น ประเทศแคนาดา อาร์เจนตินา บราซิล และ ไต้หวัน เนื่องจากบริษัทเริ่มประกอบธุรกิจค้าเหล็กจากการซื้อมาขายไป โดยการนำเข้าจากต่างประเทศเข้ามาจำหน่าย ทำให้บริษัททราบถึงแหล่งจำหน่ายวัตถุดิบในต่างประเทศที่มีราคาถูกรวมถึงปริมาณการผลิตและจำหน่ายของบริษัทมีมากเพียงพอที่สามารถสั่งซื้อจากต่างประเทศแต่ปัจจุบันราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นในต่างประเทศยกเว้น 2 ประเทศข้างต้น มีราคาที่สูงกว่าราคาเหล็กในประเทศ

- 2) การเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA)

ปัจจุบันอัตราภาษีอากรนำเข้าเหล็กแผ่นรีดเย็นอยู่ที่ร้อยละ 5 ซึ่งตามข้อผูกพันการให้สิทธิประโยชน์ด้านอากรตามความตกลงว่าด้วยการใช้มาตรการกำหนดอัตราอากรร่วมเพื่อการค้าเสรีอาเซียน (Agreement on the Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Scheme for ASEAN Free Trade Area (AFTA)) ซึ่งเหล็กแผ่นรีดเย็นเป็นสินค้าที่ต้องลดภาษีในระยะเวลาปกติ คือต้องลดภาษีเหลือร้อยละ 0-5 ภายในเวลา 10 ปี ครอบคลุมในปี 2553 ส่งผลให้อาจมีราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นนำเข้าอาจมีราคาถูกลงในอนาคต และทำให้มีคู่แข่งจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น



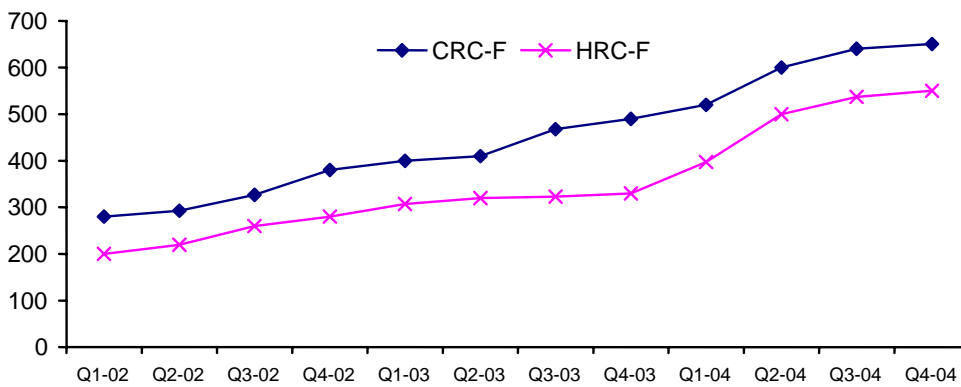
อย่างไรก็ตามข้อจำกัดด้านระยะเวลาในการขนส่งและค่าขนส่งเหล็กแผ่นรีดเย็นนำเข้าจะเป็นข้อเสียเปรียบที่สำคัญของการนำเข้า นอกจากนี้หากการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดเย็นจากต่างประเทศถูกกว่าการซื้อในประเทศ บริษัทสามารถนำเข้าจากต่างประเทศดังที่เคยทำในอดีต

● **ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบ**

เหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน (Cold Rolled Coil : CRC) เป็นวัตถุดิบหลักของบริษัท ซึ่งราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็นเปลี่ยนแปลงตามราคาเหล็กแผ่นรีดร้อน เนื่องจากเหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นวัตถุดิบสำหรับการทำเหล็กแผ่นรีดเย็น ซึ่งในช่วงสองถึงสามปีที่ผ่านมา ราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นมีความผันผวน ตามราคาเหล็กแผ่นรีดร้อน ซึ่งเป็นผลจากความต้องการใช้เหล็กทั่วโลกเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะประเทศจีนและประเทศสหรัฐอเมริกา ตามภาวะเศรษฐกิจที่ปรับตัวดีขึ้น รวมทั้งปัจจัยอื่น เช่น อัตราแลกเปลี่ยน อัตราภาษีนำเข้า ซึ่งรวมทั้งการกำหนดค่าธรรมเนียมพิเศษ (Surcharge) เป็นต้น ส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยง หากบริษัทไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าตามต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นได้

กราฟแสดงราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นต่างประเทศ (CRC-F) และราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนต่างประเทศ (HRC-F)

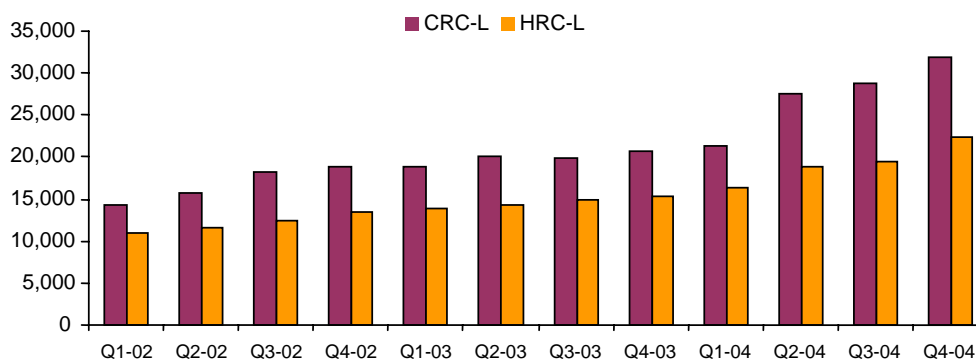
ราคาดอลลาร์สหรัฐต่อตัน



ที่มา : ข้อมูลจาก Iron and Steel Institute of Thailand โดยที่ราคา CRC-F และ HRC-F เป็นราคา Japan Export – FOB

กราฟแสดงราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นในประเทศ (CRC-L) และราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศ (HRC-L)

ราคาบาทต่อตัน



ที่มา : ข้อมูลจาก Iron and Steel Institute of Thailand และบริษัท โดยที่ราคา CRC-L และ HRC-L เป็นราคาที่ซื้อขายในประเทศ



ราคา HRC และ CRC ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมามีความผันผวนมากดังจะเห็นได้จากราคาเฉลี่ยของ HRC-F เพิ่มขึ้นจาก 240 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2545 เป็น 320 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2546 และเพิ่มขึ้นเป็น 496 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2547 ในขณะที่ราคาเฉลี่ยของ CRC-F เพิ่มขึ้นจาก 320 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2545 เป็น 442 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2546 และเพิ่มขึ้นเป็น 603 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2547 ซึ่งความผันผวนราคาดังกล่าว เป็นผลจากความต้องการใช้เหล็กทั่วโลกเพิ่มขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจที่ปรับตัวดีขึ้น โดยเฉพาะประเทศจีนและประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งจะเห็นได้จากการที่ประเทศจีนได้ประกาศยกเลิกมาตรการปกป้องผู้ผลิตเหล็กในประเทศ (Safeguard) และประเทศสหรัฐอเมริกาประกาศยกเลิกมาตรการเพื่อควบคุมการนำเข้า

สำหรับราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนในประเทศ มีความผันผวนตามราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน ซึ่งราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนมีการปรับราคาสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงหากบริษัทไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าตามต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นได้

อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทใช้นโยบายต้นทุนบวกกำไรในการกำหนดราคาขายสินค้าของบริษัท กล่าวคือ การนำต้นทุนวัตถุดิบ รวมค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น รวมกับกำไร มากำหนดราคาขาย ทำให้บริษัทสามารถรักษาส่วนต่างของกำไรได้ เนื่องจากบริษัทจะทำการปรับราคาขายสินค้าเป็นระยะ ๆ ตามราคาวัตถุดิบที่มีการปรับราคา และหากลูกค้าต้องการสั่งสินค้าล่วงหน้า บริษัทจะเรียกเก็บเงินค่าสินค้าทันที และทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิต ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเหล็กแผ่นรีดเย็น นอกจากนี้ จากการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิด เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อและบริหารจัดการปริมาณวัตถุดิบคงคลังให้มีความเหมาะสม โดยบริษัทมีนโยบายที่จะลดปริมาณวัตถุดิบคงคลังหากราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มการปรับตัวลดลงและเพิ่มปริมาณวัตถุดิบคงคลังหากราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มที่จะปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น จากทั้งสองนโยบายดังกล่าว ทั้งนโยบายการกำหนดราคาและนโยบายการบริหารจัดการปริมาณวัตถุดิบคงคลัง ทำให้การเปลี่ยนแปลงด้านราคาวัตถุดิบ จึงไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

• ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทนำเข้าเหล็กเคลือบเคมีด้วยไฟฟ้า และเหล็กกล้าแรงดึงสูงชุบสังกะสีชนิดม้วนจากต่างประเทศ ซึ่งราคาวัตถุดิบเหล่านี้จะถูกกำหนดในรูปเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ โดยบริษัทไม่ได้มีการนำเข้ามาสินค้าเหล็กจากต่างประเทศเป็นประจำ ซึ่งในการนำเข้าแต่ละครั้ง บริษัทใช้วงเงิน L/C ของบริษัทที่เกี่ยวข้องในการนำเข้าวัตถุดิบ เนื่องจากบริษัทไม่ได้ขอวงเงินกู้สำหรับการเปิด L/C และบริษัทที่เกี่ยวข้องจะซื้อสินค้าที่นำเข้าให้บริษัทเป็นเงินสดบาท ทำให้ในปี 2547 บริษัทไม่มีกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน และในปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการขอเปิดวงเงิน L/C เพื่อดำเนินการสั่งซื้อสินค้าโดยตรงจากต่างประเทศ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจากการซื้อวัตถุดิบเหล่านี้ได้

อย่างไรก็ตามบริษัทได้ตระหนักถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้น จึงได้ทำการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจึงเริ่มทำการตลาดต่างประเทศ โดยการส่งออกสินค้าของบริษัทให้กับลูกค้าในต่างประเทศ และกำหนดราคาขายในรูปเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ แต่มูลค่าที่บริษัทส่งออกยังไม่เพียงพอสำหรับการชำระเงินในรูปเงินตราต่างประเทศ เนื่องจากในปี 2547 บริษัทส่งออกสินค้ามูลค่า 37.09 ล้านบาท ซึ่งส่วนต่างของมูลค่าที่บริษัทต้องชำระนั้น บริษัทจะทำสัญญาซื้อขายเงินตราล่วงหน้า (Forward) ทั้งหมดเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น



- **ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่าย Smartruss**

บริษัทได้ซื้อทรัพย์สินและโอนการดำเนินธุรกิจของบริษัท สยามคัลเลอร์ซีท จำกัด ในเดือนพฤศจิกายน 2547 ทำให้บริษัทได้รับโอนสิทธิการตัวแทนจำหน่ายโครงหลังคาบ้าน Smartruss มาด้วย และปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการเปลี่ยนชื่อการเป็นตัวแทนจำหน่าย ซึ่งเดิมสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายเป็นการทำสัญญาระหว่างบริษัท สยามคัลเลอร์ซีท จำกัด กับบริษัท BHP Steel Lysaght (Thailand) Limited (“BHPL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท บลูสโคป สตีล (ประเทศไทย) จำกัด อายุสัญญา 2 ปี ครอบคลุมวันที่ 30 มิถุนายน 2547 และสามารถต่ออายุได้โดยอัตโนมัติและไม่มีค่าใช้จ่าย ซึ่งเงื่อนไขในการต่ออายุสัญญา ระบุว่า ตัวแทนจำหน่ายควรมียอดการสั่งซื้อโครงหลังคาชั้นต่ำ จำนวน 100 ตันต่อเดือน และควรมียอดสั่งซื้อในปีสุดท้ายของสัญญาไม่น้อยกว่า 100 ตัน หากตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถสั่งซื้อยอดชั้นต่ำตามที่กำหนด BHPL มีสิทธิที่จะไม่ต่ออายุสัญญาตัวแทนจำหน่าย และจากการดำเนินธุรกิจของบริษัท สยามคัลเลอร์ซีท จำกัดที่ผ่านมา ยอดการจำหน่ายของ Smartruss ไม่ครบตามจำนวนที่กำหนดในสัญญา ดังนั้นบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายโครงหลังคา Smartruss

อย่างไรก็ตามการกำหนดยอดสั่งซื้อชั้นต่ำเป็นเพียงการกระตุ้นให้ตัวแทนจำหน่ายพยายามทำการตลาดของ Smartruss ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในตลาด เนื่องจากโครงสร้างหลังคาบ้าน Smartruss เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่และเพิ่งเริ่มทำการตลาดในประเทศ และจากการดำเนินธุรกิจของบริษัท สยามคัลเลอร์ซีท จำกัดที่ผ่านมา ยอดการจำหน่ายของ Smartruss ในปี 2547 เท่ากับ 200,000 บาท คิดเป็นประมาณ 5 ตัน ซึ่งไม่ครบตามจำนวนที่กำหนดในสัญญา แต่บริษัท สยามคัลเลอร์ซีท จำกัด ยังได้รับการต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายโครงหลังคา Smartruss อยู่

2. ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

- **ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 50**

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2548 กลุ่มนายชูเกียรติ ยวงศ์ไพบุลย์ ถือหุ้นรวมกันในบริษัทร้อยละ 76.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นลดลงเหลือร้อยละ 61.59 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 500 ล้านบาท จึงทำให้กลุ่มนายชูเกียรติ ยวงศ์ไพบุลย์สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัทที่กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ และปัจจุบันนายชูเกียรติ ยวงศ์ไพบุลย์ ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการ/กรรมการผู้จัดการ และเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

- **ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร**

เนื่องจากการประกอบธุรกิจของบริษัทอาศัยความสัมพันธ์ที่ระหว่างผู้บริหารหลักและคู่ค้าที่เกี่ยวข้องทั้งผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier) และลูกค้า ทำให้บริษัทสามารถจัดหาแหล่งวัตถุดิบได้ในราคาถูกลงและทราบการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต รวมถึงผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ๆ ทำให้บริษัทอาจได้รับผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท หากบริษัทสูญเสียผู้บริหารหลักที่เป็นผู้ก่อตั้งบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง รวมถึงในปัจจุบันบริษัทมีผู้อำนวยการแต่ละฝ่ายที่มีความรู้ ความชำนาญในแต่ละด้านที่ดูแล และบริษัทได้มีการกระจายอำนาจให้แก่ฝ่ายมีอำนาจตัดสินใจตามของเขตที่บริษัทกำหนด