

## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

### 1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิง Know-How ผู้จัดจำหน่าย และฐานลูกค้าจากลูกค้า

บริษัทผลิตสีพ่นรถจักรยานยนต์โดยใช้ Know-How ของ BASF Coatings Japan และจำหน่ายทั้งหมดผ่านผู้จัดจำหน่าย คือ NTL (บริษัทย่อย) ให้กับกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OEM สำหรับสีพ่นพลาสติกจะผลิตโดยใช้ Know-How ของ Origin และจำหน่ายทั้งหมดผ่านผู้จัดจำหน่าย คือ OMT (บริษัทที่เกี่ยวข้อง) ให้กับฐานลูกค้าของ Miki (Thailand) ซึ่งเป็นผู้ร่วมทุนใน OMT ด้วย ซึ่งในปี 2547 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2548 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่าการจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายร้อยละ 81.22 และร้อยละ 81.06 ของรายได้ขายทั้งหมดตามลำดับ จะเห็นได้ว่ารายได้จากการขายสีอุตสาหกรรมส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายที่ใช้ Know-How ของ BASF Coatings Japan และ Origin และที่มาของรายได้ส่วนใหญ่มาจากการจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่าย นอกจากนี้ ในการใช้ Know-How จาก BASF Coatings Japan และ Origin ในการผลิต บริษัทจะต้องใช้วัตถุดิบเฉพาะที่เป็นความลับทางการค้า ที่ต้องซื้อจากผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับการยอมรับจากเจ้าของ Know-How เท่านั้น ดังนั้น หาก BASF Coatings Japan และ/หรือ Origin หักมาลงทุนในอุตสาหกรรมสีเอง หรือบริษัทไม่สามารถจำหน่ายสีไปยังฐานลูกค้าของคู่ค้า อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

บริษัทใช้ Know-How จากต่างประเทศในการผลิตสีเพื่อจำหน่ายไปยังกลุ่มผู้ใช้สีในประเทศ เนื่องจากเป็น Know-How การผลิตสีที่มีชื่อเสียง และได้รับการยอมรับในระดับสากล อย่างไรก็ตาม การใช้ Know-How จากต่างประเทศจะต้องมีการปรับการใช้งานเพื่อให้เข้ากับสภาพแวดล้อมในประเทศไทยซึ่งแตกต่างจากสภาพแวดล้อมในประเทศของเจ้าของ Know-How โดยอาศัยการวิจัย พัฒนา และความชำนาญทางธุรกิจในประเทศ นอกจากนี้ ในการจำหน่ายและการให้บริการหลังการขาย ยังคงต้องอาศัยบุคลากรคนไทยที่มีความชำนาญและสามารถประสานงานกับลูกค้าคนไทยได้ดีกว่าบุคลากรชาวต่างประเทศ ซึ่งบริษัทมีทั้งความเข้าใจและความชำนาญในธุรกิจ และสามารถตอบสนองต่อความต้องการใช้สีของลูกค้าในประเทศได้ดีกว่า ตัวอย่างเช่น บริษัทสามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการใช้สีในสภาพแวดล้อมในประเทศไทยที่มีความชื้นสูงกว่าประเทศญี่ปุ่น ทั้งนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะเพิ่มรายได้จากการขายสีที่ใช้ Know-How และตราสินค้าของบริษัท พร้อมทั้งขยายฐานลูกค้าของบริษัทเอง ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิง Know-How พึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายและฐานลูกค้าจากคู่ค้าได้

### 1.2 ความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและราคาวัตถุดิบ

บริษัทใช้เคมีภัณฑ์เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสี ได้แก่ ผงสี เรซิน ตัวทำละลาย (Solvent) ซึ่งผงสี และเรซินที่เป็นวัตถุดิบเฉพาะ มีบางส่วนต้องนำเข้าจากต่างประเทศ และซื้อผ่านผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ จึงทำให้บริษัทมีการซื้อวัตถุดิบทั้งในรูปสกุลเงินบาท และสกุลเงินต่างประเทศ ในปี 2547 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2548 บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายหรือผู้นำเข้า คิดเป็นร้อยละ 87.32 และร้อยละ 84.30 ของยอดซื้อวัตถุดิบ ตามลำดับ และบริษัทนำเข้าวัตถุดิบเอง ประมาณร้อยละ 12.68 และร้อยละ 15.70 ของยอดซื้อวัตถุดิบ ตามลำดับ และในอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่มีการทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ในการนำเข้าเคมีภัณฑ์โดยตรง จึงอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ นอกจากนี้ ราคาเคมีภัณฑ์บางส่วนจะปรับตัวตามราคาน้ำมันในปี 2547 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2548 บริษัทมีอัตราส่วนค่าวัตถุดิบทั้งสิ้นต่อต้นทุนการผลิต เท่ากับร้อยละ 94.42 และร้อยละ 90.37 ตามลำดับ ดังนั้น หากราคาวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและมีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการผลิตได้ และอาจทำให้กระทบต่อผลประกอบการของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทมีวงเงินสำหรับทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินซึ่งเป็นวงเงินที่เพียงพอต่อมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศในแต่ละครั้ง เพื่อใช้ในช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนและลดความเสี่ยงความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทมีการวางแผนการผลิตตามแผนการผลิตสินค้าของลูกค้าก่อนการซื้อวัตถุดิบหลักๆ จากผู้จำหน่ายวัตถุดิบ เพื่อให้มีวัตถุดิบให้พอเพียงสำหรับการผลิตสีในแต่ละคำสั่งซื้อจากลูกค้า โดยจะมีการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 1-3 เดือน มีการสำรองวัตถุดิบนานประมาณ 3 เดือน บริษัทยังมีนโยบายในการปรับราคาขายตามความผันผวนของต้นทุนแม้จะไม่สามารถปรับราคาได้ทันที แต่สินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะมีวงจรชีวิตค่อนข้างสั้น ทำให้บริษัทมีโอกาสที่จะตั้งราคาสินค้าใหม่ให้สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงเพื่อรักษาระดับอัตรากำไรส่วนเพิ่ม และ

บริษัทยังติดตามความเคลื่อนไหวของราคาอุปสงค์และอุปทานของเคมีภัณฑ์ในตลาดโลกอย่างใกล้ชิด เพื่อเป็นข้อมูลในการบริหารต้นทุนการผลิต ลดความเสี่ยงจากผลกระทบของความผันผวนของราคาวัตถุดิบ และทำให้บริษัทบริหารอัตรากำไรขั้นต้นได้

### 1.3 ความเสี่ยงจากการสั่งซื้อวัตถุดิบเฉพาะจากผู้จัดจำหน่ายน้อยราย

ในปี 2547 บริษัทมียอดสั่งซื้อวัตถุดิบเฉพาะที่ใช้ในการผลิตสีพ่นรถจักรยานยนต์และสีพ่นพลาสติกจากผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบในประเทศ 2 ราย วัตถุดิบเฉพาะดังกล่าว เป็นวัตถุดิบสำคัญซึ่งมีสูตรเป็นความลับทางการค้าตาม Know-How ที่บริษัทใช้ในการผลิต ซึ่งสูตรลิขสิทธิ์การผลิตนี้เป็นส่วนสำคัญในธุรกิจอุตสาหกรรม ในปี 2547 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2548 มูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจากผู้จัดจำหน่ายทั้งสอง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 23.91 และ 24.11 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดตามลำดับ จึงอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากหากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ดังกล่าวยกเลิกการจัดส่งวัตถุดิบให้แก่บริษัท หรือไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบได้ตรงตามเวลาที่กำหนด

อย่างไรก็ตาม ในการสั่งซื้อวัตถุดิบเฉพาะที่ใช้ในการผลิตสีพ่นรถจักรยานยนต์ บริษัทได้ทำการค้ากับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบในประเทศรายดังกล่าวมาเป็นเวลานาน โดยมีการทำสัญญาระหว่างบริษัทและผู้จัดจำหน่าย เพื่อให้ผู้จัดจำหน่ายสามารถจัดหาวัตถุดิบเฉพาะตามสัญญาตรงตาม Know-How ทั้งนี้ หากผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเฉพาะตามสัญญารายดังกล่าวไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบให้แก่บริษัทได้ หรือไม่สามารถจัดส่งได้ตรงตามเวลาที่กำหนด บริษัทสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบเฉพาะดังกล่าวจาก BASF Coatings Japan เพื่อนำเข้าวัตถุดิบมาใช้ในการผลิตและสามารถส่งสีให้ลูกค้าตามคำสั่งซื้อได้ แต่อย่างไรก็ตามต้นทุนวัตถุดิบเฉพาะนำเข้าจะสูงกว่าต้นทุนวัตถุดิบเฉพาะภายในประเทศ และอาจทำให้ต้นทุนการผลิตสีพ่นรถจักรยานยนต์ของบริษัทสูงขึ้น

สำหรับการสั่งซื้อวัตถุดิบเฉพาะที่ใช้ในการผลิตสีพ่นพลาสติก บริษัทสั่งซื้อจาก OMT ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัทและ Origin เป็นผู้คิดค้นและพัฒนาสูตรการผลิตสีที่มีชื่อเสียง และเป็นผู้ผลิตสีอุตสาหกรรมรายใหญ่ของโลก และ Miki (Thailand) ที่เป็นผู้จัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์อยู่ในธุรกิจมาเป็นเวลานานจึงมีเครือข่ายลูกค้าจำนวนมาก (รายละเอียดเพิ่มเติมในลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง ส่วนที่ 2 ข้อ 2) ทั้งนี้ OMT เป็นทั้งผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและเป็นผู้จัดจำหน่ายสีพ่นพลาสติกให้ลูกค้าผู้ใช้ต่อไป ดังนั้น OMT จึงต้องพึ่งพาบริษัทเช่นกัน เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตสีพ่นพลาสติกให้ OMT เพียงรายเดียว

### 1.4 ความเสี่ยงจากการเปิดเสรีทางการค้า และการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่

หากมีการเปิดเสรีทางการค้าในตลาดสีอุตสาหกรรม อาจทำให้เกิดการนำเข้าสีอุตสาหกรรมจากต่างประเทศที่มีราคาขายต่ำกว่าภายในประเทศ เช่น สีอุตสาหกรรมนำเข้าจากประเทศจีน ได้แก่ หมึกพิมพ์ เป็นต้น นอกจากนี้ คู่แข่งรายใหม่ในตลาดสีอุตสาหกรรมจะมีมากขึ้น เนื่องจากตลาดสีอุตสาหกรรมภายในประเทศยังมีโอกาสในการขยายตัวอีกมาก เพราะสีอุตสาหกรรมเป็นองค์ประกอบของสินค้าในหลายอุตสาหกรรม และผู้ประกอบการในแต่ละอุตสาหกรรมเริ่มให้ความสำคัญในด้านบรรจุภัณฑ์ของสินค้า ซึ่งจะต้องใช้สีในการเพิ่มมูลค่าของสินค้าของตน การแข่งขันที่สูงขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อการขายตัวของรายได้ของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มลูกค้าผู้ใช้สีของบริษัทนั้น มีความต้องการที่เหมะสมกับสภาพการใช้งานจริงของลูกค้าแต่ละราย ดังนั้น ผู้ผลิตสีอุตสาหกรรมจะต้องปรับปรุงสูตรเพื่อให้ผ่านการพิจารณาจากลูกค้าว่าสามารถผลิตสีได้ตามข้อกำหนด เพื่อนำไปใช้เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ของลูกค้า ซึ่งข้อกำหนดของลูกค้า ได้แก่ คุณสมบัติการใช้งานที่เหมะสมกับกระบวนการผลิตของลูกค้าแต่ละราย ข้อจำกัดในการเลือกใช้วัตถุดิบที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น การใช้วัตถุดิบที่ปลอดสารโลหะหนัก เป็นต้น แม้ว่าสีอุตสาหกรรมที่นำเข้าจากต่างประเทศอาจจะมีข้อได้เปรียบด้านราคา แต่ราคาไม่ใช่เป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจเลือกใช้ของลูกค้า

การเข้ามาแข่งขันของผู้ผลิตสีอุตสาหกรรมทำได้ไม่มากนัก โดยมีสาเหตุหลักดังต่อไปนี้

ประการแรก คือ ผู้ผลิตจะต้องได้รับการยอมรับและเป็นที่รู้จักจากลูกค้าเป็นสำคัญ ดังนั้น ผู้ประกอบการผลิตสีอุตสาหกรรมในกลุ่มเดียวกับบริษัทจะต้องมีประวัติที่แสดงถึงความเชี่ยวชาญเฉพาะทางของสีอุตสาหกรรมแต่ละชนิด รวมถึงใบรับรองที่เกี่ยวข้องเป็นระยะเวลานาน ทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้าและในวงการอุตสาหกรรมของผู้ใช้สีนั้นๆ ทั้งนี้ บริษัทได้เน้นนโยบายการผลิตสีอุตสาหกรรมที่มีคุณภาพ สามารถผลิตสีได้ตามเฉดที่ลูกค้าต้องการ มีบุคลากรที่มีความชำนาญในการผลิตสีแต่ละประเภท

และมีเครื่องมือทดสอบคุณภาพที่ทันสมัย และมีความแม่นยำสูง มีบริการทางเทคนิคที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถผลิตสีได้ตามมาตรฐานของกลุ่มอุตสาหกรรมหรือตามข้อกำหนดของลูกค้าจนเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

ประการที่สอง คือ ต้องมีความร่วมมือกันระหว่างผู้ผลิตสีอุตสาหกรรม และลูกค้าที่ต้องใช้สีเป็นส่วนประกอบสินค้า ผู้ผลิตสีอุตสาหกรรมที่ได้มาตรฐานส่วนใหญ่ต้องพึ่งพาสูตรลิขสิทธิ์และวัตถุดิบเฉพาะในการผลิตสีซึ่งเป็นการผลิตสีซึ่งเป็นความลับทางการค้า ทำให้ผู้ผลิตสีในประเทศต้องร่วมทุนกับต่างประเทศและส่งผลให้ผู้ผลิตสีเป็นที่ยอมรับของลูกค้า รวมถึงความร่วมมือในการขยายช่องทางการจำหน่ายทั้งในประเทศและการส่งออกต่างประเทศ ผู้ผลิตสีส่วนมากจะส่งสินค้าของตนผ่านผู้จัดจำหน่าย ซึ่งแต่ละบริษัทจะมีผู้จัดจำหน่ายของตนเพื่อไปจำหน่ายอีกทอดหนึ่ง ทั้งนี้ บริษัทมีการร่วมมือทางการค้ากับเจ้าของ Know-How และผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเฉพาะตามลิขสิทธิ์ ซึ่งส่วนใหญ่จะมีฐานลูกค้าของตัวเอง รวมถึงการร่วมมือทางการค้าเพื่อขยายฐานลูกค้า จึงถือเป็นข้อได้เปรียบของบริษัททั้งในด้านรักษาฐานลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง และด้านวัตถุดิบเฉพาะตามลิขสิทธิ์ (รายละเอียดเพิ่มเติมในลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท ส่วนที่ 2 ข้อ 2)

### 1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมยานยนต์

รายได้จากการขายสีอุตสาหกรรมหลักของบริษัทมาจากการผลิตและจำหน่ายสีพ่นรถจักรยานยนต์ และสีพ่นพลาสติก สำหรับชิ้นส่วนยานยนต์ โดยในปี 2547 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2548 บริษัทมีรายได้จากขายสีดังกล่าว ประมาณร้อยละ 69.53 และร้อยละ 71.33 ของรายได้ขายทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งได้รายได้ดังกล่าวจะขยายตัวตามอุตสาหกรรมยานยนต์ นอกจากนี้ บริษัทยังมีโครงการเพิ่มสายการผลิตสีพ่นชิ้นส่วนภายนอกรถยนต์ เพื่อขยายฐานลูกค้าและรองรับการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ ตามนโยบายของรัฐบาลที่มีเป้าหมายให้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตยานยนต์ในเอเชีย (Detroit of Asia) จึงทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมยานยนต์

อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมของลูกค้าผู้ใช้สีจะไม่เปลี่ยนหนีห้อยสีจากเดิมที่ตนเคยใช้อยู่เนื่องจากมีต้นทุนในการเปลี่ยนแปลงสูง (Switching Cost) และต้นทุนสีเมื่อเทียบกับต้นทุนสินค้าคิดเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก เช่น ต้นทุนสีเทียบกับต้นทุนรถยนต์ทั้งคัน ผู้ใช้สีจึงจะเลือกใช้สีที่ตนให้การยอมรับ และไม่เสี่ยงที่จะเปลี่ยนไปใช้สีที่ไม่เป็นที่รู้จักหรือไม่เป็นที่ยอมรับแม้สีดังกล่าวจะมีราคาขายที่ต่ำกว่า ดังนั้น ฐานลูกค้าผู้ใช้สีของ BASF Coatings Japan จะยังคงใช้สีของ BASF Coatings Japan อยู่ นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญในการผลิตและจำหน่ายสีที่ผลิตโดยใช้ Know-How ที่บริษัทพัฒนาขึ้น และตราสินค้าของบริษัท พร้อมทั้งขยายฐานลูกค้าของบริษัทเอง โดยมีแผนที่จะขยายสายการผลิตหมึกพิมพ์ และเน้นการผลิตและส่งออกสีเคลือบบรรจุภัณฑ์ ซึ่งจะเป็นการรักษาสมดุลของรายได้ในแต่ละสายผลิตภัณฑ์

### 1.6 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

เนื่องจากลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่อเนื่อง บริษัทจึงต้องมีการควบคุมกระบวนการผลิตสีให้เป็นไปตามมาตรฐานของกลุ่มอุตสาหกรรมหรือตามข้อกำหนดของลูกค้าเป็นหลัก เช่น หากลูกค้าให้ความสำคัญเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อม บริษัทต้องใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ตระหนักถึงการรักษาสิ่งแวดล้อมด้วย เพราะสีเป็นส่วนหนึ่งของผลิตภัณฑ์ของลูกค้าด้วย ด้วยเหตุผลดังกล่าวนี้ทำให้บริษัทต้องพยายามพัฒนาเทคโนโลยี และกระบวนการผลิตให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งปัจจุบันสีอุตสาหกรรมมีบทบาทสำคัญต่อภาพลักษณ์ภายนอกของสินค้า ทั้งจากการมองเห็น และการได้สัมผัส หากลูกค้าผู้ใช้สีเปลี่ยนแปลงสายการผลิตหรือเทคโนโลยีขนาดใหญ่ เช่น การเปลี่ยนแปลงวัสดุที่ใช้ในการผลิตของลูกค้าจากโลหะ มาเป็นกระดาษ หรือการลดการใช้ทินเนอร์ในผลิตภัณฑ์ของลูกค้า ตลอดจนการเปลี่ยนสูตรการผลิตเป็นสูตรน้ำ (Water Borne) และการใช้สารเคมีชนิดใหม่ๆ เพื่อรักษาสิ่งแวดล้อม การเปลี่ยนแปลงขนาดใหญ่ดังกล่าวอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้

อย่างไรก็ตาม โดยปกติแล้วลูกค้าผู้ใช้สีจะเป็นผู้ผลิตที่มีการวางแผนในสายการผลิตระยะยาว และไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลงสายการผลิตหรือเทคโนโลยีขนาดใหญ่บ่อยครั้ง เนื่องจากในการเปลี่ยนแปลงสายการผลิต หรือเทคโนโลยีขนาดใหญ่แต่ละครั้งจะต้องใช้เงินลงทุนสูง นอกจากนี้ บริษัทจะมีการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับแผนการผลิตสินค้าของลูกค้า โดยบริษัทยังได้มีส่วนร่วมในการวางแผนการผลิตในระยะยาวของลูกค้าด้วย จึงทำให้บริษัทสามารถประเมินแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคนิคการผลิต และปรับแผนการลงทุนของบริษัทเพื่อให้เกิดความสอดคล้องในการผลิต ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจาก

การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้ ทั้งนี้ บริษัทคาดว่า การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีจะมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัทน้อย เนื่องจากบริษัทมีการค้นคว้าวิจัยควบคู่ไปกับข้อกำหนดของผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง

### 1.7 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน กลุ่มตระกูลเอกแสงกุลซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริหารมีอำนาจควบคุมในบริษัท จะยังคงมีส่วนการถือหุ้นสูงกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดหรือร้อยละ 67.48 ซึ่งทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ดังกล่าวสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการหรือการขอมติที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทที่กำหนดให้ต้องได้รับมติ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

### 1.8 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทมีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2548 และบริษัท โกลเบล็ก แอ็ดไวเซอร์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้น เห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ ยกเว้นคุณสมบัติการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 600 ราย

บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้