

1. ปัจจัยความเสี่ยง

■ ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

บริษัทมีรายได้จากการผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (“ผลิตและประกอบ”) คิดเป็นร้อยละ 41.98 และร้อยละ 40.75 ของรายได้รวม ณ 31 ธันวาคม 2548 และ 31 มีนาคม 2549 ซึ่งเป็นรายได้ที่มีความสำคัญต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญกับความเสี่ยงของธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า ซึ่งประกอบด้วย

1.1.1 ความเสี่ยงจากการย้ายฐานการผลิตในอุตสาหกรรม และการพึ่งพาจากผู้ส่งผลิตรายใหญ่

ปัจจุบัน โลกของอุตสาหกรรมการผลิตที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี มีสินค้าเป็นจำนวนมากที่ใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นส่วนประกอบ ผู้ผลิตสินค้าจำนวนมากทั้งในประเทศและต่างประเทศมุ่งเน้นการแข่งขันเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และมีความรุนแรงยิ่งขึ้นเมื่อเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมดังกล่าวจึงใช้กลยุทธ์ด้านราคาในการแข่งขัน โดยการปรับปรุงให้มีต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่ต่ำลง และใช้กลยุทธ์การลดต้นทุนการผลิตโดยเน้นการจ้างผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จากทั่วโลก (Global Sourcing) เพื่อให้ได้รับประโยชน์ด้านต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่ต่ำจากการหาแหล่งผลิตที่ราคาถูกกว่า โดยยังมีคุณภาพที่ได้มาตรฐาน ดังนั้น อุตสาหกรรมการผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยจึงได้รับผลกระทบจากการย้ายฐานการผลิตอันเนื่องมาจากความต้องการหาแหล่งผลิตที่ราคาถูกกว่า หรือการชะลอการสั่งผลิตของลูกค้าในสายธุรกิจนี้ ซึ่งส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์โดยทั่วไป

บริษัทมีการพึ่งพิงรายได้จากการผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าจากลูกค้าหลัก เช่น บจก.ไดกัน อินดัสตรี (ประเทศไทย) บมจ. ชินเซทเทลไลท์ บจก.โซนี่ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) บจก.ซิโมอิวา อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) บจก.มินิแบร์ ไทย ลิมิเตด และ บจก.พีซีทีที เป็นต้น โดยในปี 2548 และไตรมาส 1 ปี 2549 บริษัทมีสัดส่วนรายได้รวมกันคิดเป็นร้อยละ 74.90 และร้อยละ 68.06 ของรายได้จากการผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า หรือคิดเป็นร้อยละ 31.44 และร้อยละ 27.73 ของรายได้รวม ตามลำดับ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของลูกค้าหลักส่วนใหญ่เป็นการผลิตแผงวงจรในเครื่องใช้ไฟฟ้า แผงวงจรในอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ แผงวงจรในอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และแผงวงจรในอุปกรณ์โทรคมนาคม ดังนั้นหากลูกค้าเหล่านี้มีการเปลี่ยนแปลงยอดสั่งผลิตสินค้า จะทำให้รายได้ของบริษัทในส่วนนี้มีความผันผวนตามยอดสั่งผลิตของลูกค้าด้วย

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงผลกระทบที่อาจจะเกิดจากความผันผวนดังกล่าว บริษัทจึงพยายามหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น เพื่อขยายฐานลูกค้าและลดสัดส่วนการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ รวมทั้งบริษัทยังประกอบธุรกิจด้านอื่น เช่น ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH” ธุรกิจผลิต จำหน่ายและรับเหมาติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรครบวงจร ระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ด้านการโฆษณาในงานสัมมนาติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะของกรุงเทพมหานคร เพื่อกระจายความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ ในอนาคตบริษัทยังมีผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น มิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ เป็นต้น ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถกระจายความเสี่ยงในธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า ดังจะเห็นได้จากงบการเงินในไตรมาส 1 ปี 2549 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าลดลงเหลือร้อยละ 40.75 ของรายได้รวม จากปี 2548 ที่มีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจนี้ร้อยละ 41.98 ของรายได้รวม เนื่องจากบริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้นจากธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และจากธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ด้านการโฆษณาในงานสัมมนาติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะของกรุงเทพมหานคร เป็นต้น

1.1.2 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต

โดยทั่วไป อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จะมีวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์สั้น เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว และมีการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์เป็นรุ่นใหม่ที่มีสมรรถนะการใช้งานสูงขึ้น ดังนั้น ผลกระทบจากความล้าสมัยของผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ทำให้ผู้ผลิตจะต้องมีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตเพื่อให้ทันต่อผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตได้ทันตามการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์ จะทำให้บริษัทต้องเสียฐานลูกค้าให้กับคู่แข่งที่มีเทคโนโลยีการผลิตสูงกว่าได้

ดังนั้นบริษัทจึงได้มีการลงทุนอย่างสม่ำเสมอเพื่อนำเทคโนโลยีระดับสูงมาใช้ในการกระบวนการผลิต โดยในปี 2546 – 2548 และไตรมาส 1 ปี 2549 บริษัทได้มีการลงทุนในการซื้อเครื่องจักรเพื่อใช้ในการผลิตเป็นมูลค่า 73.24 ล้านบาท 70.30 ล้านบาท 19.40 ล้านบาท และ 19.62 ล้านบาท ตามลำดับ เพื่อปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิตให้มีความสามารถในการผลิตก้าวทันตามเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งส่งผลให้ในปี 2548 บริษัทจึงได้รับรางวัลผู้จัดจำหน่ายดีเด่น (Best Supplier) ด้านมาตรฐานการผลิตจาก บริษัท ไคกิน อินดัสตรีส์ ลิมิเต็ด ประเทศญี่ปุ่น และ บริษัท ไทโอเนียร์ แมนูแฟคเจอร์ (ประเทศไทย) จำกัด แสดงให้เห็นได้ว่าบริษัทมีมาตรฐานการผลิตที่ได้รับการยอมรับ นอกจากนี้ยังได้รับความร่วมมือด้านเทคนิคจากผู้วิจัยผลิตภัณฑ์ของประเทศญี่ปุ่น และความร่วมมือกับลูกค้า เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตให้สอดคล้องกับการผลิตด้วย บริษัทจึงมีความมั่นใจว่าจะมีความสามารถในการผลิตที่ก้าวทันตามเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนแปลงได้

1.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความช่วยเหลือทางเทคนิค

บริษัทเข้าทำสัญญารับความช่วยเหลือทางเทคนิค (Technical Advice) กับบริษัทผู้ผลิตและวิจัยในประเทศญี่ปุ่น รายหนึ่ง ซึ่งบริษัทได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิต (Know How) ได้แก่ การได้รับผู้เชี่ยวชาญจากประเทศญี่ปุ่นมาให้ความรู้ด้านการผลิต การควบคุมคุณภาพ ตลอดจนการให้ใช้เครื่องมือและเครื่องทดสอบ เป็นต้น เพื่อเป็นการสนับสนุนการผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าบริษัทจำนวน 10 ราย ตั้งแต่ปี 2547 และลดลงเหลือ 9 รายในไตรมาส 1 ปี 2549 ซึ่งมีสัดส่วนรายได้รวมกันในปี 2547 ปี 2548 และไตรมาส 1 ปี 2549 คิดเป็นร้อยละ 44.44 ร้อยละ 49.61 และร้อยละ 48.40 ของรายได้จากการผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า หรือคิดเป็นร้อยละ 19.25 ร้อยละ 20.83 และร้อยละ 19.72 ของรายได้รวมของบริษัท ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทแห่งนี้เป็นผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้า ดังนั้น หากบริษัทไม่ได้รับความช่วยเหลือทางเทคนิคดังกล่าว อาจทำให้ลูกค้าหยุดส่งคำสั่งซื้อและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์มายังบริษัท ซึ่งอาจจะส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้ลดลงได้

ทั้งนี้ บริษัทได้รับความไว้วางใจจากเจ้าของ Know How และลูกค้าให้เป็นผู้ผลิตตั้งแต่ปี 2546 โดยเจ้าของ Know How ได้ลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์ สำหรับใช้ตรวจสอบคุณภาพสินค้า ซึ่งเจ้าของ Know How นำเครื่องมือและอุปกรณ์ดังกล่าวมาติดตั้งไว้ที่โรงงานของบริษัทเพื่อความสะดวกในการทดสอบ และมีสัญญาให้ยืมเครื่องมือและอุปกรณ์ดังกล่าวโดยไม่คิดค่าตอบแทน นอกจากนี้ ในการที่ลูกค้าคัดเลือกผู้ผลิต โดยจะต้องผ่านขั้นตอนคัดเลือก และมีการตรวจสอบด้านต่าง ๆ จนเมื่อลูกค้ายอมรับคุณภาพและไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิตสินค้าของลูกค้าแล้ว หากลูกค้าจะเปลี่ยนไปใช้ผู้ผลิตอื่นจะทำให้ลูกค้าต้องพิจารณาคัดเลือกผู้ผลิตใหม่ซึ่งจะทำให้ลูกค้ามีค่าใช้จ่ายจากการเปลี่ยนผู้ผลิต (Switching Cost) และอาจทำให้ลูกค้ามีต้นทุนการผลิตสูงขึ้น และไม่สามารถแข่งขันได้

นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีส่วนร่วมกับลูกค้า ตั้งแต่ การวางแผนการผลิต การเปิดให้ลูกค้าได้เยี่ยมชมและตรวจสอบกระบวนการผลิต และการมีความพร้อมด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงในบางกรณีลูกค้ามีความต้องการใช้สินค้าของบริษัทเป็นการเร่งด่วน บริษัทยังมีความพร้อมที่จะจัดส่งสินค้าได้ตลอดเวลาที่ลูกค้าต้องการ ทั้งนี้ เพื่อให้ลูกค้าสามารถรับรู้ได้ว่าบริษัทเป็นผู้ผลิตที่มีความพร้อมทุกด้านเพื่อการผลิตและส่งมอบสินค้า และมั่นใจได้ว่าจะได้รับสินค้าตรงตามเวลาที่กำหนด ดังนั้น บริษัทจึงคาดว่าลูกค้าจะยังคงให้บริษัทผลิตสินค้า โดยได้รับการสนับสนุนจากสัญญาความช่วยเหลือทางเทคนิคของบริษัทผู้ผลิตและวิจัยรายนี้ต่อไป

1.2 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง

เนื่องจากอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จะมีวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์สั้น วัตถุดิบและสินค้าคงคลังจึงเกิดการล้าสมัยตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ดังนั้น หากบริษัทในฐานะผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า มีปริมาณสินค้าคงคลังในปริมาณมากกว่าความต้องการใช้ อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท โดยถ้าบริษัทมีวัตถุดิบและสินค้าคงคลังเป็นเวลานานโดยไม่มีการนำมาใช้หรือจำหน่ายออกไปเป็นระยะเวลาเกินกว่า 1 ปี บริษัทมีนโยบายที่จะตั้งสำรอง

ปี 2547 บริษัทมียอดสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินค้าคงคลังเท่ากับ 27.39 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2546 จำนวน 7.71 ล้านบาท โดยมีสินค้าคงคลังที่มีอายุเกินกว่า 1 ปี และยังไม่ได้ตั้งสำรองเป็นมูลค่าสะสมเท่ากับ 16.60 ล้านบาท และในปี 2548 บริษัทมีการตั้งสำรองดังกล่าวเพิ่มขึ้นอีก 28.16 ล้านบาท จากปี 2547 เป็นยอดสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินค้าคงคลังเท่ากับ 55.56 ล้านบาท ซึ่งเป็นการตั้งเพิ่มขึ้นในส่วนของวัตถุดิบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าสำเร็จรูปประเภทตู้สาขา เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีรวดเร็ว และในไตรมาส 1 ปี 2549 บริษัทมีการตั้งสำรองดังกล่าวเพิ่มขึ้นจำนวน 2.62 ล้านบาท

ปัจจุบัน บริษัทให้ความสำคัญของการเคลื่อนไหวของวัตถุดิบและสินค้าคงคลังมากขึ้น มีการติดตามความเคลื่อนไหวของวัตถุดิบและสินค้าคงคลังเป็นรายเดือน และทำการวิเคราะห์สาเหตุเพื่อกำหนดแนวทางการจัดการวัตถุดิบหรือสินค้าคงคลังที่หมุนเวียนช้าให้มีการใช้หรือจำหน่ายเร็วขึ้น ซึ่งบริษัทจะเร่งทำการตลาดและการจำหน่ายสินค้าในหมวดนี้ต่อไป

1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงวัตถุดิบสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ใช้ระบบ Light Emitting Diode: (LED) จากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

หลอดไฟระบบ Light Emitting Diode (“LED”) เป็นวัตถุดิบสำคัญในการผลิตผลิตภัณฑ์สัญญาณไฟจราจร และผลิตภัณฑ์ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ของ GTS โดยที่ผ่านมา GTS ได้รับการรับรองผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานราชการโดยการนำเสนอเพื่อใช้วัตถุดิบ LED จากผู้ผลิตจากต่างประเทศ จำนวน 2 ราย ซึ่งหากผู้ผลิตจากต่างประเทศดังกล่าวไม่จำหน่ายวัตถุดิบให้ GTS อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการผลิตและติดตั้งผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของ GTS ได้

อย่างไรก็ตาม หลอดไฟระบบ LED เป็นหลอดไฟที่มีจำนวนผู้ผลิตเป็นจำนวนมาก ดังนั้น บริษัทสามารถจัดซื้อได้จากทั่วโลก แต่การที่บริษัทเลือกใช้วัตถุดิบจากผู้ผลิต 2 ราย ซึ่งได้แก่ Nichia Corporation ประเทศญี่ปุ่น และ Agilent Technologies ประเทศสหรัฐอเมริกา เนื่องจากเป็นผู้ผลิตวัตถุดิบรายใหญ่ที่มีความชำนาญระดับโลกในด้านเทคโนโลยีของแสง มีมาตรฐานผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับในระดับสากล ซึ่งปกติบริษัทจะมีการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบ และมีการกำหนดปริมาณการสั่งซื้อไว้ล่วงหน้าแล้ว โดยที่ผ่านมาผู้ผลิตดังกล่าวสามารถส่งมอบวัตถุดิบได้ตามที่บริษัทกำหนด บริษัทจึงมั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบที่เพียงพอในการผลิตและติดตั้งผลิตภัณฑ์สัญญาณไฟจราจร และผลิตภัณฑ์ป้ายอิเล็กทรอนิกส์

1.4 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าภาครัฐ

จากการที่บริษัทเพิ่มสายธุรกิจ ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร ผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจผลิตมิเตอร์วัดไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยที่ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ มีลูกค้าเป้าหมายเป็นหน่วยงานราชการ ซึ่งโดยปกติลูกค้าจากภาครัฐจะมีกำหนดการจ่ายเงินนานกว่าภาคเอกชน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับงบประมาณของแต่ละหน่วยงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่า จะมีรายได้จากลูกค้าในกลุ่มนี้มากขึ้นจากงานประมูลของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวข้างต้น ดังนั้น บริษัทจะต้องมีการบริหารสภาพคล่องกระแสเงินสดที่เพียงพอในการดำเนินธุรกิจ เพื่อบริหารรับโครงการที่เน้นลูกค้าหน่วยงานราชการมากขึ้น

ที่ผ่านมา บริษัทมีประสบการณ์รับงานโครงการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจรทั้งหมดให้กับกรุงเทพมหานคร และหน่วยงานต่าง ๆ ของทางราชการ จึงมีความเข้าใจในการบริหารสภาพคล่องเมื่อมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับหน่วยงานราชการมากขึ้น ซึ่งโดยปกติลูกค้ากลุ่มนี้จะมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยประมาณ 60 วัน ดังนั้นบริษัทจะจัดให้มีเงินทุนหมุนเวียนไว้เพื่อบริหารรับกระแสเงินสดที่ยาวขึ้น และบริษัทยังมีความสามารถที่จะเพิ่มวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ให้เพียงพอ ที่จะทำให้อุปสงค์ของบริษัทเป็นไปได้อย่างปกติ

1.5 ความเสี่ยงจากโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะของกิจการร่วมค้า Genius

กิจการร่วมค้า Genius ซึ่งประกอบด้วยบริษัท และ GTS ได้ร่วมลงนามในสัญญากรุงเทพมหานคร จากการเข้าร่วมยื่นของประมูลงานโครงการติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะ พร้อมสิทธิการดูแลบำรุงรักษาและจัดหาผลประโยชน์ด้านโฆษณา ข้อความและรูปภาพแก่สาธารณชนบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะกับ กรุงเทพมหานคร และกิจการร่วมค้า Genius เป็นบริษัทที่ให้ผลตอบแทนสูงสุดกับกรุงเทพมหานคร และได้ดำเนินการติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะ พร้อมกับเริ่มจัดหาผลประโยชน์ด้านโฆษณา ข้อความและรูปภาพตามสัญญาดังกล่าว ซึ่งเงินลงทุนทั้งโครงการ มีมูลค่าประมาณ 210 ล้านบาท ดังนั้น โครงการป้ายจราจรอัจฉริยะจึงอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังต่อไปนี้

1.5.1 ความเสี่ยงในการรับรู้รายได้จากการโฆษณา หากไม่สามารถหาผลประโยชน์จากการโฆษณาบนพื้นที่ป้ายอัจฉริยะได้ตามเป้าหมาย

ตามข้อกำหนดของสัญญา กิจการร่วมค้า Genius ได้สิทธิในการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ มีอายุสัญญา 3 ปี สามารถต่ออายุสัญญาได้อีก 2 ครั้ง รวมอายุโครงการทั้งสิ้น 9 ปี โดยกิจการร่วมค้า Genius จะต้องชำระค่าใช้สิทธิรายเดือนและค่าตอบแทนรายปี รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้นปีละ 14.45 ล้านบาท จากการจัดหาผลประโยชน์ด้านโฆษณา ให้แก่กรุงเทพมหานครตามที่กำหนดในสัญญา ซึ่งหากกิจการร่วมค้า Genius ไม่สามารถหาผลประโยชน์จากการโฆษณาบนพื้นที่ป้ายอัจฉริยะได้เพียงพอกับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ประกอบของบริษัทลดลงได้

อย่างไรก็ตาม การโฆษณาบนพื้นที่ป้ายอัจฉริยะเป็นรูปแบบใหม่ที่มีจำนวนผู้พบเห็นโฆษณาเป็นจำนวนมาก เนื่องจากเป็นสื่อโฆษณาที่ตั้งอยู่กลางถนน และมีมากถึง 40 แห่งทั่วกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ยังสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบโฆษณาได้หลากหลายกว่าป้ายโฆษณาทั่วไป โดยบริษัทขายพื้นที่โฆษณาให้กับบริษัท ฮัลโล บางกอก ไตรวิชั่น จำกัด ระยะเวลา 3 ปี ในมูลค่าไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มปีละ 130 ล้านบาท และให้สิทธิต่ออายุสัญญาอีก 2 ครั้ง ๆ ละ 3 ปี หากบริษัทได้รับการต่อสัญญาจากกรุงเทพมหานครซึ่งเป็นสัญญาหลัก โดยบริษัทมีสิทธิจะปรับปรุงค่าให้ใช้สิทธิ ซึ่งบริษัท ฮัลโล บางกอก ไตรวิชั่น จำกัด เป็นบริษัทผู้ให้บริการเกี่ยวกับการโฆษณาแบบ outdoor media รายใหญ่รายหนึ่งในธุรกิจโฆษณาประเภทนี้ และในไตรมาส 1 ปี 2549 บริษัทได้รับค่าขายพื้นที่โฆษณาครบทั้งจำนวน ทำให้บริษัทมั่นใจว่า บริษัทจะมีรายได้จากการหาผลประโยชน์จากการโฆษณาอย่างเพียงพอที่จะชำระค่าตอบแทนให้กรุงเทพมหานครได้ตามที่กำหนดในสัญญา และมีผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจดังกล่าว โดยบริษัทคาดว่าจะใช้เวลาประมาณ 4 ปีในการคืนทุนสำหรับโครงการนี้

1.5.2 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเมื่อหมดอายุสัญญา

เมื่อกิจการร่วมค้า Genius ส่งมอบป้ายอัจฉริยะให้เป็นทรัพย์สินของกรุงเทพมหานครแล้ว จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญา เช่น ในระหว่างอายุสัญญา จะต้องรับผิดชอบดูแลป้ายจราจรอัจฉริยะและอุปกรณ์ในศูนย์ควบคุมให้อยู่ในสภาพเรียบร้อย ซึ่งหากไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญาครบถ้วน อาจเป็นเหตุให้กรุงเทพมหานครไม่ต่ออายุสัญญา ซึ่งจะทำให้กิจการร่วมค้า Genius ต้องสูญเสียรายได้ในส่วนนี้และมีผลต่อการเงินรวมของบริษัททำให้มีรายได้ลดลง

นอกจากนี้ การที่กิจการร่วมค้า Genius ต้องลงทุนในโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะเป็นจำนวนเงิน 210 ล้านบาท สำหรับโครงการซึ่งมีอายุ 3 ปี สามารถต่ออายุสัญญาได้อีก 2 ครั้ง รวมอายุโครงการทั้งสิ้น 9 ปีนั้น บริษัทมีความมั่นใจว่าจะสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญา จึงมีนโยบายจัดจำหน่ายเงินลงทุนจากการใช้สิทธิในงานสัมปทานเป็นจำนวนเงินเท่ากันทุกเดือนประมาณ 1.94 ล้านบาท หรือประมาณปีละ 23.33 ล้านบาท เป็นระยะเวลา 9 ปี ดังนั้น หากกรุงเทพมหานครไม่ต่ออายุสัญญา กิจการร่วมค้า Genius จะต้องจัดจำหน่ายเงินลงทุนในส่วนที่เหลือทันทีในปีที่ไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา ซึ่งจะเป็นค่าใช้จ่ายจำนวนมาก และมีผลต่อการเงินรวมของบริษัททำให้มีผลประกอบการลดลงได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการวางแผนดำเนินงานสำหรับโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะ รวมถึงแผนการดูแลบำรุงรักษา ซึ่งประกอบด้วย การมีอะไหล่สำรองที่เพียงพอตลอดเวลา บริษัทจึงมีความมั่นใจว่าจะสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญาได้อย่างครบถ้วน ทำให้มีโอกาสในการต่อสัญญาได้อีก โดยกรุงเทพมหานครจะพิจารณาเพิ่มค่าตอบแทนรายปีและค่า

ใช้สิทธิรายเดือนด้วย นอกจากนี้ จากการที่บริษัทเป็นผู้ผลิตรายแรกของประเทศไทยที่ผลิตป้ายจอภาพสีเพื่อใช้ในผลิตภัณฑ์ป้ายจราจรอัจฉริยะ ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการผลิตและลงทุนติดตั้งต่ำกว่าการใช้ผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศ อีกทั้งบริษัทมีข้อได้เปรียบจากการเป็นผู้พัฒนาระบบซอฟต์แวร์รองรับอุปกรณ์ดังกล่าว และจะต้องใช้เทคโนโลยีของบริษัทในการบำรุงรักษา ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงให้บริษัทอื่นมาบริหารป้ายจราจรอัจฉริยะต่อจากบริษัทจึงเป็นไปได้ยาก และบริษัทยังมีความมั่นใจว่าจะสามารถบริหารการไหลผลประโยชน์ในด้านการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ โดยบริษัทคาดว่าจะใช้เวลาประมาณ 4 ปีในการคืนทุนสำหรับโครงการนี้

1.5.3 ความเสี่ยงจากการอาจถูกยกเลิกสัญญา

เนื่องจากเคยปรากฏข่าวการเรียกร้องให้มีการตรวจสอบความโปร่งใสในผลประโยชน์ของสัญญาโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะที่กรุงเทพมหานคร ซึ่งกิจการร่วมค้า Genius เป็นผู้ชนะการประมูล ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงหากมีการตรวจสอบการประมูลและพบว่าผลการประมูลไม่ได้เป็นไปตามข้อกำหนดของกรุงเทพมหานคร และอาจทำให้กิจการร่วมค้าจะถูกยกเลิกสัญญา ซึ่งจะกระทบต่อรายได้ของกิจการร่วมค้า และส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทด้วย

เนื่องจากกิจการร่วมค้า Genius เป็นผู้เข้าร่วมประมูลโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะ 1 ใน 2 ราย ซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กรุงเทพมหานคร กำหนดและได้ปฏิบัติตามขั้นตอนการประมูลอย่างถูกต้อง และเป็นผู้ชนะการประมูลเนื่องจากเสนอผลตอบแทนและมูลค่าการลงทุนในทรัพย์สินให้แก่กรุงเทพมหานครสูงสุด ทำให้กิจการร่วมค้า Genius จึงเป็นผู้ชนะการประมูลดังกล่าว อย่างไรก็ตามหลังจากที่มีข่าวปรากฏจนถึงปัจจุบัน ยังไม่พบว่าได้มีการมอบหมายให้หน่วยงานใด ๆ เข้าทำการตรวจสอบการประมูลโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะดังกล่าว ดังนั้น บริษัทจึงมั่นใจว่าจะไม่เกิดผลกระทบต่อกิจการร่วมค้า Genius ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินของบริษัทแต่อย่างใด

1.6 ความเสี่ยงจากการรับจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing)

จากการที่ บริษัทได้ลงนามเป็นกิจการร่วมค้า FORTH CONSORTIUM ในสัญญาจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) กับการไฟฟ้านครหลวง เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2548 มูลค่าโครงการทั้งสิ้น 549 ล้านบาท แบ่งเป็นการส่งมอบงาน 6 งวด ซึ่งมีระยะเวลาการดำเนินงานให้แล้วเสร็จทั้ง 6 งวด ภายในวันที่ 28 ตุลาคม 2550 ซึ่งบริษัทมีส่วนได้เสียในมูลค่าโครงการประมาณ 378.81 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69 ของมูลค่าโครงการทั้งสิ้น หากกิจการร่วมค้าไม่สามารถส่งงานได้ตามกำหนดเวลา กิจการร่วมค้าจะต้องชำระค่าปรับในอัตราร้อยละ 0.2 ของค่าจ้างทั้งหมด แต่จะต้องไม่ต่ำกว่าวันละ 100.00 บาท และค่าควบคุมงานวันละ 5,000 บาท นับจากวันที่ถัดจากวันครบกำหนดตามสัญญา ซึ่ง ณ สิ้นปี 2548 กิจการร่วมค้าได้เริ่มดำเนินงานตามแผนงานและส่งมอบงานงวดที่ 1 เรียบร้อยแล้ว

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันกิจการร่วมค้าอยู่ระหว่างการดำเนินงานในงวดที่ 2 ซึ่งการดำเนินงานเป็นไปตามตารางเวลา ดังนั้น บริษัทจึงคาดว่าจะสามารถดำเนินการได้ตามกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญากับการไฟฟ้านครหลวงได้

1.7 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

จากการที่ บริษัท และ ES มีการนำเข้าวัตถุดิบประเภทชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการผลิตตามคำสั่ง และเพื่อจำหน่ายนั้น ในปี 2547 ปี 2548 และไตรมาส 1 ปี 2549 มีสัดส่วนการนำเข้าวัตถุดิบร้อยละ 54.19 ร้อยละ 78.00 และร้อยละ 70.80 ของต้นทุนซื้อวัตถุดิบรวม ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐและเยน ในขณะที่รายได้จากการขายจะเป็นสกุลเงินบาท ทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีที่ค่าเงินสกุลดอลลาร์และเยน มีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับค่าเงินบาท

ดังนั้น ในการสั่งซื้อวัตถุดิบบริษัทและ ES มีการจองและกำหนดราคาวัตถุดิบล่วงหน้า และติดตามความเคลื่อนไหวของค่าเงินสกุลที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด เพื่อเป็นข้อมูลในการบริหารต้นทุนการผลิต โดยปัจจุบันบริษัทและ ES มีวงเงินสำหรับทำสัญญาซื้อเงินตรา

ต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินสำหรับใช้ในช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน จำนวน 100 ล้านบาท และ 50 ล้านบาทตามลำดับ ซึ่งวงเงินดังกล่าวเพียงพอต่อการใช้งานของทั้งสองบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังสามารถปรับราคาขายกับลูกค้าตามอัตราแลกเปลี่ยนได้ อีกทั้งบริษัทได้ตกลงกับลูกค้าและผู้จำหน่ายวัตถุดิบจากต่างประเทศในการเปลี่ยนสกุลเงินสำหรับชำระค่าจ้างในการผลิตและค่าวัตถุดิบซึ่งจากเดิมชำระด้วยสกุลเงินตราต่างประเทศเป็นเงินบาท เพื่อลดความเสี่ยงความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

■ ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

1.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากนายพงษ์ชัย อมตานนท์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท และดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการและ(รักษาการ) ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและบริการ มีประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน มีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทางและการตลาดของบริษัท ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงของผู้บริหารดังกล่าว อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในอนาคต

ดังนั้น บริษัทจึงได้มีการจัดโครงสร้างองค์กร โดยมีการแต่งตั้งกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ และมีประสบการณ์ในการบริหารและการดำเนินธุรกิจในตลาดหลักทรัพย์ ได้มีการกระจายอำนาจในการจัดการด้านต่าง ๆ ให้กับผู้บริหารในระดับรองได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ และกำหนดทิศทางของบริษัท โดยได้กระจายอำนาจการบริหารไปในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม มีการกำหนดอำนาจหน้าที่ในการจัดการงานด้านต่างๆ และมีการแบ่งความรับผิดชอบอย่างชัดเจน โดยนายพงษ์ชัยจะเป็นผู้กำหนดนโยบายของบริษัทและบริษัทย่อยในภาพรวม และบริหารงานในฝ่ายโรงงาน สำหรับการตัดสินใจและการจัดการด้านต่างๆ จะมีการกำหนดอำนาจหน้าที่ในแต่ละฝ่าย เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

1.9 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน กลุ่มครอบครัวอมตานนท์ จะยังคงมีสัดส่วนการถือหุ้นรวมกันสูงกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดหรือร้อยละ 64.72 ซึ่งทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการหรือการขอมติที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทที่กำหนดให้ต้องได้รับมติ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2547 บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเข้าร่วมในการประชุมกรรมการเพื่อพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้นว่าการบริหารงานภายในบริษัทจะเป็นไปอย่างโปร่งใส