

1. ปัจจัยความเสี่ยง**1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ****1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่**

บริษัทให้บริการลูกค้ารายใหญ่คือ บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด (“Tesco Lotus”) ซึ่งเป็นผู้บริหารจัดการร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ เทสโก้ โลตัส โดยมีรายได้จากการจำหน่ายให้กับลูกค้ารายนี้เป็นจำนวน 82.69 ล้านบาท 96.92 ล้านบาท และ 66.24 ล้านบาท ในปี 2548 ปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกปี 2550 ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 48 ร้อยละ 34 และร้อยละ 49 ของรายได้รวม ตามลำดับ ดังนั้นหากลูกค้ารายนี้ยกเลิกการซื้อสินค้าและบริการจากบริษัท อาจทำให้รายได้รวมของบริษัทลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด ซื้อสินค้าและจัดทำสัญญาบริการหลังการขาย (Maintenance service) กับบริษัท มาตั้งแต่ปี 2548 โดยมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทอย่างต่อเนื่องตลอดมา บริษัทมีจุดให้บริการกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาค ซึ่งสามารถให้บริการร้านค้าปลีกเทสโก้ โลตัส ได้ทุกสาขา ทำให้ลูกค้าพึงพอใจในความรวดเร็วในการให้บริการ และมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทเสมอมา ทั้งนี้กิจการร้านค้าปลีกขนาดใหญ่เช่น Tesco Lotus มีระบบการจัดการที่ซับซ้อน จึงเป็นไปได้ยากที่จะมีคู่แข่งรายอื่นเข้ามาแทนที่เนื่องจากต้องใช้เวลาและระยะหนึ่งในการศึกษาระบบและปรับปรุงการบริการให้เข้ากับระบบของลูกค้าซึ่งทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าลูกค้ารายนี้จะสั่งซื้อสินค้าและบริการของบริษัทต่อไปในระยะยาว อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจการผลิต เพื่อลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่ง และคาดว่าสัดส่วนรายได้จาก Tesco Lotus จะลดลงสำหรับในปี 2550 เนื่องจากบริษัทได้ทำสัญญาเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการให้กับ บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) (“ซี.พี.เซเว่น”) มูลค่าสัญญาขั้นต่ำประมาณ 100 ล้านบาท โดยมีแผนการส่งมอบสินค้าส่วนใหญ่ในไตรมาสที่ 3 ปี 2550

1.2 ความเสี่ยงจากการผลกระทบของการบังคับใช้พระราชบัญญัติค้าปลีกค้าส่ง

ปัจจุบันคณะกรรมการกฤษฎีกากำลังอยู่ระหว่างการปรับปรุงแก้ไขร่างพระราชบัญญัติค้าปลีกค้าส่ง พ.ศ.... ซึ่งมีผลบังคับควบคุมธุรกิจค้าปลีกค้าส่งทุกประเภท (รายละเอียดสาระสำคัญของร่าง พ.ร.บ.ค้าปลีกค้าส่งอยู่ในส่วนที่ 2 เรื่องภาวะอุตสาหกรรม) ในทันทีที่พระราชบัญญัติฉบับนี้มีผลบังคับใช้ จะส่งผลกระทบโดยตรงต่อการขยายสาขาของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกซึ่งเป็นลูกค้าหลักของบริษัท โดยการขยายสาขาจะถูกควบคุมโดยการพิจารณาของคณะกรรมการกำกับดูแลธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง ซึ่งจะพิจารณาจากความเหมาะสมด้านจำนวนประชากร ผลกระทบต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ซึ่งอาจมีผลให้อัตราการขยายสาขาของผู้ประกอบการชะลอตัวลง ในปัจจุบันรายได้ส่วนหนึ่งของบริษัทมาจากการขยายสาขาของลูกค้าในธุรกิจค้าปลีก ดังนั้นการประกาศใช้พระราชบัญญัติฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อการขยายตัวของรายได้ของบริษัทในส่วนที่มาจาก การขยายสาขาของลูกค้า

ทั้งนี้บริษัทตระหนักดีถึงผลกระทบจากการบังคับใช้ของพระราชบัญญัตินี้แล้ว จึงได้เตรียมการขยายตลาดไปสู่อุตสาหกรรมการผลิตให้มากยิ่งขึ้น รวมทั้งเร่งขยายฐานลูกค้าใหม่ โดยในปี 2548 ปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2550 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้าใหม่ที่ไม่ใช่ธุรกิจค้าปลีกเท่ากับร้อยละ 29 ร้อยละ 33 และร้อยละ 4 ของรายได้หลักตามลำดับ นอกจากนี้รายได้ของบริษัทที่มาจากธุรกิจค้าปลีก มิได้มาจากการขยายสาขาของลูกค้าเพียงอย่างเดียว แต่ยังรวมไปถึงการซื้อสินค้าใหม่เพื่อทดแทนสินค้าเก่าที่ชำรุดหรือหมดสภาพ ซึ่งปกติแล้วลูกค้าจะซื้อสินค้าใหม่เพื่อเปลี่ยนทุกๆ 5-8 ปี ดังนั้นเมื่อพระราชบัญญัตินี้มีผลบังคับใช้ ผู้บริหารเชื่อว่าการเติบโตของรายได้บริษัทอาจจะชะลอตัวบ้าง แต่ไม่มากนักเนื่องจากจะมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ารายใหม่เข้ามาทดแทน

1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่

บริษัทสั่งซื้อสินค้า โดยเฉพาะเครื่องคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่ จากบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่คือ Symbol Technologies Inc. (“Symbol”) คิดเป็นร้อยละ 52 และร้อยละ 51 ของยอดซื้อสินค้าทั้งหมดของปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2550 ตามลำดับ ทำให้เกิดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์เคลื่อนที่ หรือคอมพิวเตอร์มือถือ (Mobile / Handheld Computer) ในตลาดโลกมีผู้ผลิตหลายรายที่ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเทียบเท่ากับผลิตภัณฑ์ของ Symbol แต่การที่บริษัทเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของ Symbol จะพิจารณาจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ความทนทาน รูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ และคุณสมบัติการใช้งานที่

ตรงตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ Symbol ยังเป็นผู้ผลิตคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่ หรือคอมพิวเตอร์มือถือรายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้า "Symbol" มีฐานลูกค้าทั่วโลก ซึ่งในปัจจุบัน Symbol เป็นบริษัทในเครือและเป็นหนึ่งในสามของธุรกิจหลักของ Motorola, Inc อีกด้วย บริษัทจึงคาดว่า Symbol จะยังคงผลิตสินค้าต่อไป ทั้งนี้ บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายจาก Symbol ให้เป็นคู่ค้าชั้นดี (Premier Business Partner) เพียงรายเดียวในประเทศไทย ซึ่งได้รับส่วนลดในการสั่งซื้อสินค้า รวมถึงให้ความช่วยเหลือในด้านการอบรมเทคโนโลยีต่างๆ ที่จำเป็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ โดยบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและทำสัญญากับ Symbol และเริ่มสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2548 ดังนั้นจึงเชื่อว่า Symbol จะยังคงเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทต่อไปในอนาคต และนอกจากนี้บริษัทยังอยู่ในระหว่างการเจรจาเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายของ Intermec Inc. ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่รายใหญ่อีกรายหนึ่งด้วย ซึ่งจะช่วยให้มีสินค้าที่หลากหลายขึ้น ลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายเพียงรายเดียว

1.4 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทดำเนินธุรกิจเดียวกัน

บริษัทและผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ Grand-Flo Solution Berhad ("Grand-Flo") ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศมาเลเซีย อาจถือได้ว่ามีการแข่งขันทางธุรกิจ เนื่องจากต่างดำเนินธุรกิจให้บริการจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่และพัฒนาโปรแกรมการใช้งานคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่แบบครบวงจรสำหรับระบบการจัดเก็บข้อมูลในองค์กรเช่นเดียวกัน นอกจากนี้กรรมการจำนวน 3 ท่านของ Grand-Flo ยังดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของบริษัทด้วย

บริษัทและ Grand-Flo ได้กำหนดขอบเขตในการดำเนินธุรกิจไว้อย่างชัดเจน ทั้งสองฝ่ายได้จัดทำสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจ (Business Corporation Agreement) (รายละเอียดในส่วนที่ 2 หัวข้อรายการระหว่างกัน) โดยมีสาระสำคัญคือบริษัททำธุรกิจหลักในประเทศไทย ส่วน Grand-Flo จะทำธุรกิจในประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์และ อินโดนีเซีย ทั้งสองฝ่ายตกลงที่จะไม่เข้าทำธุรกิจข้ามแดนของกันและกัน สำหรับการขยายธุรกิจในต่างประเทศที่นอกเหนือจากอาณาเขตดังกล่าว ฝ่ายที่ต้องการลงทุนจะเสนอให้อีกฝ่ายเข้าร่วมทุนและบริหารงานในสัดส่วนที่เท่ากัน โดยฝ่ายที่ได้รับข้อเสนอมีสิทธิที่จะตอบรับหรือปฏิเสธการลงทุน หรือลดสัดส่วนการร่วมทุนได้

ทั้งนี้ผู้บริหารเชื่อว่าความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทและ Grand-Flo จะเป็นไปในลักษณะการเสริมศักยภาพซึ่งกันและกัน โดยในปัจจุบันบริษัทและ Grand-Flo มีการแลกเปลี่ยนเทคโนโลยี แนะนำลูกค้า และซื้อสินค้าร่วมกันเพื่อให้ได้ราคาที่ถูกลง ซึ่งช่วยเสริมประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจของทั้งสองฝ่าย

1.5 ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ธุรกิจการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับการจัดเก็บและจัดการข้อมูลแบบครบวงจรโดยการใช้งานคอมพิวเตอร์เคลื่อนที่ ปัจจุบันมีการแข่งขันสูงเนื่องจากคู่แข่งสามารถเข้ามาในธุรกิจได้ง่าย โดยเฉพาะในรูปแบบของการซื้อมาขายไปสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์มือถือ จึงอาจเป็นอุปสรรคต่อการขยายธุรกิจของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการเข้ามาทำธุรกิจซื้อมาขายไปคอมพิวเตอร์มือถือจะทำได้ง่าย แต่ผู้เข้ามาใหม่ที่ยังมีฐานลูกค้าจำนวนน้อยอาจเสียเปรียบในด้านราคาซื้อวัตถุดิบทำให้แข่งขันได้ยาก นอกจากนี้บริษัทที่มีการให้บริการที่ครบวงจร คือมีการพัฒนาซอฟต์แวร์และบำรุงรักษาจะมีความได้เปรียบมากกว่าในการรักษาและขยายฐานลูกค้า ปัจจุบันคู่แข่งที่มีการให้บริการที่ครบวงจรเช่นเดียวกับบริษัทมีเพียง 2 ราย โดยบริษัทมีความได้เปรียบในเรื่องความสามารถในการทำกำไร การให้บริการที่เข้าถึงทั่วประเทศ ความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่าย เป็นต้น ซึ่งทำให้มั่นใจว่าบริษัทมีศักยภาพที่ดีสำหรับการแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

1.6 ความเสี่ยงจากการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัท

ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท นอกจากอุปกรณ์และเครื่องมือที่จำหน่ายให้กับลูกค้าแล้ว โปรแกรมซอฟต์แวร์ที่บริษัทพัฒนาขึ้นก็จัดเป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ต้องจำหน่ายควบคู่กับอุปกรณ์ต่าง ๆ ด้วย ดังนั้นผลิตภัณฑ์ประเภทซอฟต์แวร์ดังกล่าว จึงมีความเสี่ยงในการถูกละเมิดลิขสิทธิ์ได้

ทั้งนี้ โปรแกรมซอฟต์แวร์ของบริษัทไม่ได้เป็นโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้กันโดยทั่วไป แต่เป็นโปรแกรมที่พัฒนาขึ้นจากความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งการละเมิดลิขสิทธิ์เพื่อใช้ในเชิงพาณิชย์จึงเป็นไปได้ยาก ผู้ที่สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูล (Source Code)

ของโปรแกรมได้คือพนักงานบริษัทผู้ที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น ซึ่งบริษัทได้ให้พนักงานฝ่ายที่เกี่ยวข้องเซ็นสัญญาการห้ามเปิดเผย Source Code และงดเว้นจากการทำธุรกิจประเภทเดียวกับบริษัทหลังจากลาออกเป็นระยะเวลา 2 ปี

1.7 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีรายได้ทั้งหมดจากการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการเป็นเงินบาทเนื่องจากการขายภายในประเทศ ในขณะที่มีการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในสัดส่วนร้อยละ 87 ร้อยละ 75 และร้อยละ 57 ของยอดสั่งซื้อสินค้าทั้งหมดในปี 2548 ปี 2549 และงวด 6 เดือนแรกปี 2550 ตามลำดับ โดยบริษัทได้มีการป้องกันความเสี่ยงในส่วนนี้ด้วยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าในช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน อย่างไรก็ตามบริษัทมิได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าสำหรับการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด โดยเฉพาะในช่วงที่ค่าเงินบาทแข็งตัวซึ่งเป็นประโยชน์กับธุรกิจที่มีการนำเข้าเพียงอย่างเดียว ทำให้บริษัทยังคงมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตามที่ผ่านมามีผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนไม่จัดว่ามีนัยสำคัญต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท โดยในปี 2547 และปี 2548 บริษัทมีผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเป็นจำนวน 0.49 ล้านบาท และมีผลขาดทุนเป็นจำนวน 0.13 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับในปี 2549 และงวด 6 เดือนของปี 2550 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเป็นจำนวน 2.84 ล้านบาท และ 0.84 ล้านบาท ตามลำดับ

1.8 ความเสี่ยงที่อาจถูก Grand-Flo ควบคุมอำนาจการบริหารจัดการ ในกรณีที่บริษัทไม่ได้รับอนุมัติให้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

ในปี 2548 Grand-Flo เข้าซื้อหุ้นจากบริษัทร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน โดยมีการจัดทำข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นขึ้นเพื่อให้ Grand-Flo มีอำนาจในการบริหารจัดการที่สำคัญของบริษัท (รายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 8 เรื่องโครงสร้างเงินทุน) ทั้งนี้ข้อตกลงดังกล่าวจะถูกยกเลิกในทันทีที่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อย่างไรก็ตาม หากบริษัทเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นัก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ผู้จองซื้อหุ้นจะมีความเสี่ยงในกรณีที่บริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งจะทำให้ข้อตกลงระหว่างบริษัทและ Grand-Flo ยังคงไม่ถูกยกเลิก ข้อตกลงดังกล่าวมีสาระสำคัญในส่วนของการสร้างกรรมการและการบริหารงาน โดยบริษัทและ Grand-Flo ตกลงแต่งตั้งกรรมการทั้งหมด 5 ท่าน โดยเป็นตัวแทนจาก Grand-Flo 3 ท่าน (รวมประธานกรรมการ) มีมติสำคัญในการประชุมคณะกรรมการ เช่น การแต่งตั้งกรรมการผู้จัดการหรือผู้บริหารตำแหน่งสำคัญ เช่นผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน โครงการใช้เงินเพิ่มทุน จะต้องได้รับการอนุมัติจากกรรมการที่เป็นตัวแทนของ Grand-Flo นอกจากนี้ผู้ถือหุ้นทั้งหมดจะต้องไม่ขายหรือโอนหุ้นให้กับบุคคลภายนอกเป็นระยะเวลา 5 ปี

ทั้งนี้แม้ว่าข้อตกลงดังกล่าวจะยังคงมีผลตามสัญญา แต่ในทางปฏิบัติแล้วโครงสร้างการบริหารจัดการของบริษัท เช่น โครงสร้างกรรมการและการบริหาร การถ่วงดุลอำนาจ ได้เป็นไปตามข้อกำหนดของพระราชบัญญัติมหาชน และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good governance) ตั้งแต่ที่บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน (รายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 9 เรื่องการจัดการ) นอกจากนี้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้พิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นของบริษัทแล้ว เห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอได้ (ยกเว้นคุณสมบัติการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 300 ราย) ดังนั้นที่ปรึกษาทางการเงินเชื่อว่าความเสี่ยงที่บริษัทจะมีไม่ได้รับอนุญาตให้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ อยู่ในระดับต่ำ

2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้น่าก่อนที่จะได้รับการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เมื่อวันที่ 23 พฤษภาคม 2550 โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอได้ ยกเว้นคุณสมบัติการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 300 ราย บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้