

## ส่วนที่ 1

### ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ไดมेट (สยาม) จำกัด (มหาชน) (Dimet (Siam) Public Company Limited) (“บริษัท”) เดิมชื่อบริษัท วัทธิล ไดมेट (สยาม) จำกัด จัดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2525 เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีคุณภาพสูงสำหรับใช้ทาในงานอุตสาหกรรม และงานโครงสร้างต่างๆ อาทิ โรงงาน อุตสาหกรรมปิโตรเคมี โรงกลั่นน้ำมัน โรงผลิตไฟฟ้า แท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทย เพื่อป้องกันสนิมเหล็ก รวมไปถึงสีเคลือบไม้ สีทาเฟอร์นิเจอร์ และสีทาอาคาร มีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 602 หมู่ที่ 2 นิคมอุตสาหกรรมบางปู ซอย 1 ถนนสุขุมวิท ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 90,000,000 บาท (เก้าสิบล้านบาทถ้วน) และมีจำนวนทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 70,000,000 บาท (เจ็ดสิบล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 140,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

ผลิตภัณฑ์สีคุณภาพสูงที่บริษัทผลิตและจำหน่าย แบ่งออกเป็น 4 ผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ ผลิตภัณฑ์สีป้องกันสนิม สีเคลือบไม้ สีทาอาคาร และสีอุตสาหกรรม โดยในงวดบัญชีปี 2550 (ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2549 ถึงเดือนมิถุนายน 2550) บริษัทมีสัดส่วนมูลค่าการจำหน่ายแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์คิดเป็นร้อยละ 43.95 ร้อยละ 32.10 ร้อยละ 11.27 และร้อยละ 3.97 ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัท ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับพลังงานและการก่อสร้างงานโครงสร้างต่างๆ อาทิ โรงงานอุตสาหกรรมปิโตรเคมี โรงกลั่นน้ำมัน โรงผลิตไฟฟ้า แท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทยเพื่อป้องกันสนิมเหล็ก ส่วนลูกค้ากลุ่มรองลงมาได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจส่งออกเฟอร์นิเจอร์ และธุรกิจสงเสริมทรัพย์ ซึ่งปัจจุบันในปี 2550 บริษัทมีกำลังการผลิตของผลิตภัณฑ์สีทั้ง 4 กลุ่มหลักทั้งสิ้นประมาณ 4,320,000 ลิตรต่อปี และมีอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) ประมาณร้อยละ 69.44 ของกำลังการผลิต

บริษัทมีบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง กล่าวคือ บริษัทย่อย 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท เอเชีย นอร์โรชั่น คอนโทรล เทคดิง จำกัด (“ACCT”) ซึ่งดำเนินธุรกิจรับเหมาทาสีโครงการ โดยบริษัทเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.96 ของทุนจดทะเบียนของ ACCT ซึ่งเท่ากับ 2,000,000 บาท และบริษัทที่เกี่ยวข้อง 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท ชันโค้ท (ไทยแลนด์) จำกัด (“SUNCOAT”) ซึ่งดำเนินธุรกิจจำหน่ายสีทนความร้อนสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ และชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยบริษัทเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนของ SUNCOAT บริษัท โซลิด คอนสตรัคชั่น จำกัด (“SOLID”) ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยมีกรรมการ กรรมการบริหาร และกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของ SOLID เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับนางอัจฉรา โมมินทร์ ซึ่งเป็นกรรมการ กรรมการบริหาร และผู้บริหารบริษัท เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 57 ของทุนจดทะเบียนและมีอำนาจควบคุมใน SOLID

#### ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

รายได้รวมของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 230.04 ล้านบาทในงวดบัญชีปี 2548 เป็น 262.01 ล้านบาทในงวดบัญชีปี 2549 และ 303.48 ล้านบาทในงวดบัญชีปี 2550 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 13.89 และ 15.23 ตามลำดับ โดยสำหรับงวด 3 เดือนแรกของงวดบัญชีปี 2551 บริษัทมียอดขายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีเท่ากับ 71.63 ล้านบาท และมียอดขายได้รวมเท่ากับ 72.01 ล้านบาท ทั้งนี้การเพิ่มขึ้นของรายได้รวมในช่วงปี 2548 ถึงปี 2550 เป็นผลมาจากการเติบโตของยอดขายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเติบโตของยอดขายจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีป้องกันสนิม ซึ่งจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมปิโตรเคมี

และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับพลังงาน โดยในงวดบัญชีปี 2550 ยอดจำหน่ายสีป้องกันสนิมของบริษัทมีอัตราการเติบโตกว่าร้อยละ 80 ซึ่งเป็นไปตามแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมปิโตรเคมี และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับพลังงาน โดยการปรับตัวเพิ่มขึ้นของยอดขายได้จากการขาย ดังกล่าว กอปรกับการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการขายที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นของบริษัท ทำให้บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 0.95 ล้านบาทในงวดบัญชีปี 2548 เป็น 8.70 ล้านบาทในงวดบัญชีปี 2549 และ 12.28 ล้านบาทในงวดบัญชีปี 2550 โดยในงวด 3 เดือนแรกบริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 3.22 ล้านบาท

ต้นทุนขายของบริษัทประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบซึ่งได้แก่ เรซิน (Rasin) ผงสี (Pigment) ตัวทำละลาย (Solvent) และตัวเติมคุณสมบัติ (Additive) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50-75 ของต้นทุนขายโดยมีความแตกต่างในแต่ละผลิตภัณฑ์ที่ต้นทุนค่าแรงงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.5 ของต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายวัสดุการผลิตขั้นแปรรูปคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.5 ของต้นทุนขาย โดยต้นทุนขายในงวดบัญชีปี 2548-2550 และสำหรับงวด 3 เดือนแรกของงวดบัญชีปี 2551 เท่ากับ 170.12 ล้านบาท 182.23 ล้านบาท 207.66 ล้านบาท และ 48.91 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 74.33 ร้อยละ 70.24 ร้อยละ 69.09 และร้อยละ 68.28 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าในงวดบัญชีปี 2548-2550 บริษัทมีอัตราส่วนต้นทุนลดลงเมื่อเทียบกับยอดขายได้อย่างต่อเนื่องทุกปี โดยการลดลงของสัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้ในงวดบัญชีปี 2549 เป็นผลมาจากบริษัทมีการปรับราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีเพิ่มขึ้น ตามการเพิ่มขึ้นของต้นทุนวัตถุดิบที่เป็นผลมาจากราคาน้ำมันดิบที่เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ การลดลงของสัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้ในงวดบัญชีปี 2550 เป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของยอดการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีประเภทสีป้องกันสนิม รวมทั้งผลสำเร็จของนโยบายการบริหารและควบคุมต้นทุนทั้งต้นทุนขั้นแปรรูปและต้นทุนคงที่ของฝ่ายโรงงาน

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของบริษัทในงวดบัญชีปี 2548-2550 และงวด 3 เดือนแรกของงวดบัญชีปี 2551 เท่ากับ 54.31 ล้านบาท 62.06 ล้านบาท 71.92 ล้านบาท และ 17.10 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นไปตามการเพิ่มขึ้นของยอดขายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีของบริษัท โดยค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้น เป็นผลมาจากค่าใช้จ่ายในการตลาดและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัท รวมทั้งเพิ่มบุคลากรและหน่วยงานด้านการขายสำหรับรองรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีเพื่อการส่งออกที่มีแนวโน้มเพิ่มมากยิ่งขึ้น แต่หากพิจารณาจากสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมของบริษัทจะพบว่า ในงวดบัญชีปี 2548-2550 และงวด 3 เดือนแรกของงวดบัญชีปี 2551 บริษัทมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมที่ใกล้เคียงกันคือร้อยละ 23.73 ร้อยละ 23.92 ร้อยละ 23.93 และร้อยละ 23.75 ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการบริหารค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของบริษัทที่มีประสิทธิภาพ

สินทรัพย์รวมในงวดบัญชีปี 2548-2550 และงวด 3 เดือนแรกของงวดบัญชีปี 2551 เท่ากับ 176.63 ล้านบาท 193.65 ล้านบาท 222.16 ล้านบาท และ 229.46 ล้านบาท ตามลำดับ โดยการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์รวมในช่วงปี 2548-2550 เป็นผลจากการเพิ่มขึ้นของรายการทางบัญชีที่สำคัญคือรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้า และสินค้าคงเหลือ ซึ่งสำหรับการเพิ่มขึ้นของรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดในปี 2550 เป็นผลจากการเข้าร่วมลงทุนของกองทุนรวมเพื่อร่วมลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (“กองทุนรวม”) ซึ่งอยู่ภายใต้การบริหารงานโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม วรธรณ จำกัด ในจำนวนเงินลงทุนเท่ากับ 14.00 ล้านบาท เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2549 ในขณะที่การเพิ่มขึ้นของรายการสินค้าคงเหลือ และลูกหนี้การค้าในปี 2550 เป็นผลมาจากบริษัทมีการสต็อกวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปเพิ่มมากขึ้น เพื่อรองรับการการเพิ่มขึ้นของยอดขายได้จากการจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเพิ่มขึ้นของยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีป้องกันสนิม ซึ่งใช้ในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมปิโตรเคมี และกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับพลังงาน

หนี้สินรวมในงวดบัญชีปี 2548-2550 และงวด 3 เดือนแรกของงวดบัญชีปี 2551 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2550 เท่ากับ 118.96 ล้านบาท 163.95 ล้านบาท 126.18 ล้านบาท และ 130.27 ล้านบาท ตามลำดับ โดยการเพิ่มขึ้นของหนี้สินรวมในงวดบัญชีปี 2549 มีสาระสำคัญของการเพิ่มขึ้นจากรายการเงินปันผลค้างจ่ายจำนวน 36.80 ล้านบาท ซึ่งบริษัทมีการประกาศจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทในงวดบัญชีปี 2549 แต่ทั้งนี้ บริษัทมีภาระหนี้สินระยะยาวอยู่ค่อนข้างน้อย โดยมีหนี้สินระยะยาวในงวดบัญชีปี 2548-2550 เท่ากับ 3.57 ล้านบาท 2.65 ล้านบาท และ 1.62 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน สำหรับใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ซึ่งในงวดบัญชีปี 2548-2550 บริษัทมีรายการเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงินเท่ากับ 46.94 ล้านบาท 51.32 ล้านบาท และ 50.83 ล้านบาท ตามลำดับ และมีการใช้เงินฝากประจำเพื่อค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ระยะสั้นบางส่วน

ส่วนของผู้ถือหุ้นในงวดบัญชีปี 2548-2550 และงวด 3 เดือนแรกของงวดบัญชีปี 2551 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2550 เท่ากับ 57.67 ล้านบาท 29.70 ล้านบาท 95.98 ล้านบาท และ 99.20 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในงวดบัญชีปี 2549 ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทปรับตัวลดลงเนื่องมาจากบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 36.68 ล้านบาท ซึ่งการปรับเพิ่มขึ้นของส่วนของผู้ถือหุ้นในงวดบัญชีปี 2550 เป็นผลมาจากการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 40.00 ล้านบาท และการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10.00 ล้านบาทจากการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับกองทุนที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นในมูลค่าเงินลงทุน 14.00 ล้านบาท (ส่วนเกินจากการขายหุ้นเพิ่มทุน เท่ากับ 4.00 ล้านบาท) รวมทั้งการมีกำไรจากการดำเนินงานส่วนหนึ่ง ส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของบริษัทในงวดบัญชีปี 2548-2550 มีค่าเท่ากับ 2.06 เท่า 5.52 เท่า และ 1.31 เท่า ตามลำดับ

### โครงการในอนาคต

บริษัทมีโครงการในอนาคตที่จะลงทุนเพื่อรองรับการขยายกำลังการผลิต โดยการปรับปรุงสถานที่จัดเก็บวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปของบริษัท และปรับปรุงระบบและกระบวนการผลิตพร้อมทั้งเพิ่มจำนวนพนักงานและเวลาของการทำงานล่วงเวลา (Overtime) ของเวลาการทำงานปกติให้มากขึ้น ซึ่งภายหลังจากดำเนินการปรับปรุงดังกล่าว บริษัทคาดว่ากำลังการผลิตของบริษัทจะเพิ่มขึ้นเป็น 6,000,000 ลิตรต่อปี เพื่อรองรับการเติบโตของยอดขายนำผลิตภัณฑ์สีตามที่บริษัทได้วางแผนธุรกิจไว้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะลงทุนเพื่อปรับปรุงห้องทดลอง (Laboratory) สำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สีของบริษัท และลงทุนเพื่อพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตที่เน้นกระบวนการผลิตที่ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

## ปัจจัยความเสี่ยง

### 1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเทคโนโลยีการผลิตจากต่างประเทศ

เนื่องด้วยสินค้าส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 90 ของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์สีคุณภาพสูง ที่เป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้ใช้สีและวงการอุตสาหกรรมสี ภายใต้มาตรฐานและเทคโนโลยีการผลิตที่ได้รับการสนับสนุนจาก WattyI ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตสีที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศออสเตรเลีย และ Ameron ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตสีที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา (ปัจจุบันได้ขายธุรกิจในส่วนของ Ameron High Performance Coating Group ให้แก่ PPG ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้าง เคมีภัณฑ์ และสีเป็นอันดับสองของโลก) และทั้งสองบริษัทเป็นบริษัทผู้ผลิตชั้นนำของโลกที่ประกอบธุรกิจมาเป็นเวลานานเกือบ 100 ปี ซึ่งในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ บริษัทจะจำหน่ายภายใต้ตราสินค้า (Brand Name) ของ WattyI และ PPG Amercoat โดยคิดเป็นสัดส่วนการจำหน่ายแยกตามตราสินค้าเท่ากับร้อยละ 30.86 และร้อยละ 37.24 ของยอดจำหน่ายรวมตามลำดับ

บริษัทมีสัญญาการให้การสนับสนุนด้านเทคโนโลยีการผลิตโดยให้ลิขสิทธิ์ (License) ในการผลิตและจำหน่ายสีเคลือบไม้และสีทาอาคารจาก WattyI เป็นระยะเวลา 5 ปี (ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2545 ถึงเดือนตุลาคม 2550) และได้ต่ออายุสัญญาการให้การสนับสนุนด้านเทคโนโลยีการผลิตอีก 3 ปี (ตั้งแต่เดือนกันยายน 2550 ถึงเดือนสิงหาคม 2553) โดยในการต่ออายุสัญญาบริษัทสามารถต่ออายุสัญญากับ WattyI ได้คราวละ 3 ปี

สำหรับ PPG (Ameron เดิม) บริษัทมีสัญญาการให้การสนับสนุนด้านเทคโนโลยีการผลิตโดยให้ลิขสิทธิ์ (License) ในการผลิตและจำหน่ายสีป้องกันสนิม จาก Ameron เป็นระยะเวลา 4 ปีครึ่ง (ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2545 ถึงเดือนพฤศจิกายน 2549) และบริษัทได้รับอนุญาตให้สามารถผลิตสีป้องกันสนิมได้จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2550 ซึ่งภายหลังจากวันดังกล่าว PPG (Ameron เดิม) ได้ทำสัญญาฉบับใหม่กับบริษัทเมื่อวันที่ 24 พฤศจิกายน 2550 โดยทำสัญญาสั่งผลิตสีป้องกันสนิม (Special Manufacturing Agreement) และสัญญาให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสีป้องกันสนิมในประเทศไทย (Distributor Agreement) เป็นระยะเวลา 3 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2551 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2553) ตามสรุปสาระสำคัญของสัญญาหน้า 2.3-23 (ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงลักษณะสัญญาดังกล่าว แสดงตามตารางแสดงผลการดำเนินงานเปรียบเทียบผลกระทบในหน้า 2.12-15) ซึ่งสัญญาให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสีป้องกันสนิมดังกล่าว ทาง PPG จะบวกกำไรส่วนเพิ่มจากสีป้องกันสนิมที่ PPG สั่งผลิตและบริษัทได้ซื้อจาก PPG มาเพื่อจำหน่ายภายในประเทศ โดยมีการกำหนดเงื่อนไขเกี่ยวกับเป้าหมายยอดการจำหน่ายสีป้องกันสนิมต่อปี โดยหากบริษัทจำหน่ายสีได้เกินกว่าเป้าหมายที่กำหนด ทาง PPG จะมีการชดเชยกำไรส่วนเพิ่มคืนให้กับบริษัทบางส่วน ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการจำหน่ายสีป้องกันสนิมภายใต้เทคโนโลยีของ PPG ไม่ได้ตามเป้าหมายยอดขายที่กำหนดและส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าประเภทสีป้องกันสนิมที่บริษัทซื้อจาก PPG มาเพื่อจำหน่ายภายในประเทศได้ แต่อย่างไรก็ตามการจำหน่ายสีคุณภาพสูงประเภทสีป้องกันสนิม ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตของปริมาณความต้องการใช้เป็นไปตามการเติบโตของอุตสาหกรรมด้านพลังงานภายในประเทศ อาทิ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี โรงกลั่นน้ำมัน โรงไฟฟ้า และแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทย ที่มีแนวโน้มความต้องการใช้เติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะมียอดจำหน่ายเป็นไปตามยอดจำหน่ายเป้าหมายของ PPG ได้

นอกจากนี้ การพึ่งพิงเทคโนโลยีการผลิตจากสองบริษัทผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก อาจทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยงจากการถูกบอกเลิกสัญญา หรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญา หรือสั่งผู้ผลิตสีรายอื่นเพื่อผลิตสีป้องกันสนิม หรือแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายรายอื่น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อถือและการยอมรับด้านคุณภาพสีของบริษัท

และอาจส่งผลต่อการปรับตัวลดลงของยอดขายและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทได้ โดยในปี 2550 บริษัทมี ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีป้องกันสนิมเท่ากับ 133.39 ล้านบาท

แต่อย่างไรก็ตาม ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้ทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สีป้องกันสนิม จน ทำให้ผลิตภัณฑ์สีป้องกันสนิมที่ผลิตได้ มีคุณสมบัติทางเคมีที่เหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศของประเทศไทย โดยใน การจำหน่ายผลิตภัณฑ์สี นอกจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์สี และความหลากหลายของ Shade สีที่บริษัทมีให้ผู้ใช้สี เลือก รวมทั้งความพร้อมของบริษัทในการส่งมอบผลิตภัณฑ์สีได้ทันตามความต้องการของลูกค้าแล้ว ปัจจัยสำคัญอีก ประการหนึ่งคือการให้บริการหลังการขาย (After Sale Service) ซึ่งบริษัทมีทีมบริการ (Service Team) ไปประจำ ณ สถานที่ใช้งานจริงของลูกค้า เพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับการใช้สีที่ถูกต้อง ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีทีมบริการมากกว่าทีมขาย จึงทำให้บริษัทสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างทันที และยังเป็นโอกาสในการขยายตลาดอีกด้วย ซึ่งจากการ จำหน่ายผลิตภัณฑ์สีภายในประเทศมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน ทำให้บริษัทมีความคุ้นเคย และความชำนาญด้าน การตลาดภายในประเทศเป็นอย่างดี และสามารถสร้างความได้เปรียบด้านการตลาดให้กับบริษัท ซึ่งจากความ ขำนาญในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีภายในประเทศของบริษัท ทำให้ Wattyl และ PPG ต้องพึ่งพาช่องทาง การจัด จำหน่ายผลิตภัณฑ์สี (Marketing Arm) ของบริษัทเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีภายในประเทศ นอกจากนี้ บริษัทได้สร้าง ความสัมพันธ์อันดีกับทั้งสองบริษัทดังกล่าวมาเป็นเวลานานกว่า 25 ปี โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้รับการ สนับสนุนและให้สิทธิการใช้เทคโนโลยีมาโดยต่อเนื่อง ทำให้บริษัทมีความพร้อม ประสิทธิภาพและความชำนาญใน ด้านการผลิตและจำหน่ายสีภายใต้เทคโนโลยีของทั้งสองบริษัทเป็นอย่างดี ซึ่งทำให้บริษัทได้รับความเชื่อมั่นและ เชื่อมต่อจากกลุ่มลูกค้าผู้ใช้สีด้วยดีมาโดยตลอด รวมทั้งบริษัทได้สร้างความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์สี ทั้งสองบริษัทดังกล่าว ควบคู่ไปกับการพัฒนาคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์สีที่ผลิตได้โดยต่อเนื่อง ทำให้ผลิตภัณฑ์สีของ บริษัทที่ใช้เทคโนโลยีการผลิตจากทั้งสองบริษัทมีคุณสมบัติการใช้งานที่สอดคล้องและเหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศ ของประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทยังมีทีมงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สี (R&D) ประเภทต่างๆ ซึ่งปัจจุบันอยู่ ระหว่างการพิจารณาดำเนินการจดสิทธิบัตรสินค้า (Brand Name) อาทิ ผลิตภัณฑ์สีเคลือบไม้ซึ่งเป็นตราสินค้า (Brand Name) ของบริษัทเอง เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อลดการพึ่งพาเทคโนโลยีการผลิตจากทั้งสองบริษัทข้างต้น และเพื่อ สร้างการยอมรับในตัวผลิตภัณฑ์และตราสินค้าของบริษัทเอง ซึ่งปัจจุบันบริษัทมียอดขายสีที่เกิดจากการวิจัยและ พัฒนาของบริษัทคิดเป็นร้อยละ 31.90 ของรายได้จากการจำหน่ายรวม

## 2. ความเสี่ยงจากผู้เข้ามาทำธุรกิจสีรายใหม่และการเปิดเสรีทางการค้า

ความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์สีในประเทศไทย ถือได้ว่ามีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากยอดขายที่ ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์สีในภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี ไฟฟ้า แทนชุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทย ที่มีแนวโน้มการเติบโตเป็นไปตามการเติบโตของธุรกิจ พลังงาน โดยในปัจจุบันผู้ผลิตสีคุณภาพประเภทดังกล่าวในประเทศไทยยังมีจำนวนรายไม่มากนัก ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้ผลิตรายใหม่ ทั้งประเภทที่เป็นบริษัทในเครือของผู้ผลิตสีจากต่างประเทศ บริษัทผู้ผลิตสีของคน ไทย และบริษัทผู้ผลิตสีของคนไทยที่ได้รับการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีการผลิตจากต่างประเทศ นอกจากนี้ การดำเนินนโยบาย เปิดเสรีทางการค้าของภาครัฐบาล ก็อาจส่งผลทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยงจากผลิตภัณฑ์สีราคาต่ำที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ ( อาทิ ผลิตภัณฑ์สีจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน เป็นต้น) ซึ่งผลจากการเข้ามาดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายใหม่และการเปิด เสรีทางการค้า อาจทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายได้และกำไรสุทธิของบริษัทในอนาคต แต่ อย่างไรก็ดี หากในอนาคต อุตสาหกรรมสีมีการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น ทางบริษัทเชื่อว่าจะสามารถป้องกันและลดความเสี่ยงที่ อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายได้และกำไรสุทธิของบริษัทได้ เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายสีมานานกว่า 25 ปี โดย

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตและจำหน่ายมีทั้งที่ใช้ในภาคอุตสาหกรรมและภาคครัวเรือน โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในภาคอุตสาหกรรมซึ่งเน้นคุณภาพของสี ความหลากหลายของสี และการให้บริการหลังการขายที่ถือเป็นจุดแข็งอย่างหนึ่งของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังมีจุดแข็งด้านการผลิตสินค้าที่ได้รับการยอมรับด้านคุณภาพ และมาตรฐานการผลิต ซึ่งได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากผู้ผลิตชั้นนำของโลก ดังนั้น หากมีการเข้ามาของผู้ผลิตสีรายใหม่ไม่ว่าจะมีรูปแบบการเข้ามาในธุรกิจสีรูปแบบใด บริษัทอาจได้รับผลกระทบบ้างเล็กน้อย แต่ทั้งนี้ที่ผ่านมา บริษัทยังไม่เคยได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าว

### 3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญ

เนื่องจากอุตสาหกรรมการผลิตสี เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เทคโนโลยีการผลิตด้านเคมีภัณฑ์ขั้นสูง ซึ่งต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจ ประสบการณ์ และความชำนาญของบุคลากรเป็นอย่างมากที่จะทำการวิจัยและพัฒนา (R&D) ผลิตภัณฑ์สีอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์สีที่มีคุณภาพและคุณสมบัติตามความต้องการของตลาด ดังนั้น บุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ และมีความคิดริเริ่มในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้คุณภาพ จึงถือเป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สี ซึ่งการสูญเสียบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของบริษัทได้ แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) ของบริษัทส่วนใหญ่ทำงานร่วมกับบริษัทมาเป็นเวลานานมากกว่า 10 ปี ซึ่งที่ผ่านมา มีอัตราการลาออกของพนักงานในส่วนงานดังกล่าวน้อยมาก อีกทั้งบุคลากรสำคัญในส่วนงานด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) ของบริษัท ยังเป็นผู้ถือหุ้น กรรมการ และผู้บริหารของบริษัทอีกด้วย ดังนั้น จึงทำให้เชื่อมั่นได้ว่าบริษัทจะมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการสูญเสียบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ค่อนข้างน้อย นอกจากนี้ บริษัทยังป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น โดยการจัดให้มีการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรในส่วนงานดังกล่าวเพื่อกระจายความรู้ให้กับทีมงาน และลดการพึ่งพิงบุคลากรรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ

### 4. ความเสี่ยงจากการหยุดชะงักด้านการผลิต อันเนื่องมาจากเหตุอัคคีภัย

เนื่องจากอุตสาหกรรมการผลิตสี เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้วัตถุดิบเคมีภัณฑ์ในการผลิต ซึ่งได้แก่ สารเรซิน (Resin) ตัวให้สี (Pigment) ตัวทำละลาย (Solvent) และตัวเติมคุณสมบัติ (Additive) โดยวัตถุดิบดังกล่าวล้วนแต่เป็นวัตถุดิบที่ง่ายต่อการติดไฟ ดังนั้น หากเกิดการรั่วไหลของสารเคมีหรือเกิดประกายไฟภายในโรงงาน บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากการหยุดชะงักด้านการผลิตอันเนื่องมาจากการเกิดอัคคีภัยได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้คำนึงถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและได้ป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยการจัดให้มีการฝึกอบรมให้แก่พนักงานที่ปฏิบัติหน้าที่ภายในบริษัท เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับขั้นตอนการผลิต ข้อควรปฏิบัติ และข้อควรระวังในการปฏิบัติงาน รวมไปถึงสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสาเหตุของการเกิดอัคคีภัย อาทิ การเกิดปฏิกิริยาทางเคมีของสารเคมี อุณหภูมิที่สารเคมีสามารถติดไฟได้เอง สารเคมีที่ต้องหลีกเลี่ยง และสารอันตรายที่เกิดจากการสลายตัว เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีการฝึกอบรมการป้องกันและระงับอัคคีภัย โดยการเชิญเจ้าหน้าที่จากศูนย์ป้องกันและบรรเทาสาธารณภัย เทศบาลตำบลแพรวกา อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ มาให้ความรู้แก่พนักงานของบริษัทอย่างสม่ำเสมออีกด้วย ทั้งนี้ บริษัทได้ลงทุนติดตั้งระบบไฟฟ้า เรียกว่า Explosion Proof ซึ่งเป็นระบบที่สามารถป้องกันการเกิดประกายไฟหากมีการสปาร์คของกระแสไฟฟ้า อันจะนำมาซึ่งการเกิดการลุกไหม้ภายในโรงงานได้ ดังนั้น ความเสี่ยงจากการเกิดอัคคีภัยที่อาจทำให้เกิดการหยุดชะงักของการผลิตสินค้า จึงมีโอกาสเกิดขึ้นน้อย ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทยังไม่เคยได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าว

### 5. ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนค่านิยมในการใช้วัสดุทดแทนสีของภาคก่อสร้างิมทรัพย์

ภาคก่อสร้างิมทรัพย์ถือเป็นภาคธุรกิจหนึ่งที่ใช้ผลิตภัณฑ์สีเป็นส่วนประกอบในการก่อสร้างอาคารสำนักงาน และที่อยู่อาศัยเป็นปริมาณมาก ซึ่งปัจจุบัน ด้วยการเปลี่ยนแปลงของค่านิยมและรูปแบบทางสถาปัตยกรรมที่เน้นการใกล้ชิดธรรมชาติเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการในธุรกิจก่อสร้างิมทรัพย์จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบอาคารสำนักงาน

และที่อยู่อาศัยให้มีความทันสมัยและมีรูปแบบที่หลากหลาย ดังจะเห็นได้จากอาคารสำนักงานและที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ที่หันมาใช้วัสดุสำหรับทำผนังอาคารหรือที่อยู่อาศัยเป็นกระจกหรืออะคริลิก (Acrylic) ทดแทนปูนหรือแผ่นยิปซัมมากขึ้น ซึ่งการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการก่อสร้างดังกล่าว อาจทำให้ภาคอสังหาริมทรัพย์อาจมีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์สีในปริมาณที่ลดลง แต่เนื่องจากผลิตภัณฑ์สีหลักที่บริษัทผลิตและจำหน่าย ได้แก่ สีป้องกันสนิมที่ใช้ในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับพลังงาน และปิโตรเคมี มีสัดส่วนจำหน่ายในงวดบัญชีปี 2550 ร้อยละ 43.95 ของยอดจำหน่ายรวม และสีเคลือบไม้ที่ใช้ในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งมีสัดส่วนการจำหน่ายในงวดบัญชีปี 2550 ร้อยละ 32.10 ของยอดจำหน่ายรวม ในขณะที่ผลิตภัณฑ์สีทาอาคารมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 11.27 ของยอดจำหน่ายรวม ดังนั้นจะเห็นได้ว่าบริษัทไม่ได้พึ่งพิงรายได้จากการจำหน่ายสีทาอาคารมากนัก ดังนั้น หากเกิดการปรับเปลี่ยนค่านิยมในการใช้วัสดุทดแทนสีของภาคอสังหาริมทรัพย์ จึงไม่น่าจะมีผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

#### 6. ความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ

เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของบริษัทเป็นสารเคมีที่แหล่งที่มาจากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ และส่วนใหญ่จะสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายในประเทศ ซึ่งวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตได้แก่ สารเรซิน (Resin) ตัวให้สี (Pigment) ตัวทำละลาย (Solvent) และตัวเติมคุณสมบัติ (Additive) ซึ่งบริษัทไม่ได้ทำสัญญาซื้อขายกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบในกรณีที่ผู้จำหน่ายดังกล่าววัตถุดิบให้แก่บริษัทได้ แต่ทั้งนี้ บริษัทได้มีการป้องกันความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายหลายราย อีกทั้งบริษัทได้ทำการซื้อวัตถุดิบดังกล่าวจากผู้จำหน่ายมาเป็นเวลานานมากกว่า 10 ปี และมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบดังกล่าว ดังนั้น ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการจัดหาวัตถุดิบของบริษัทจึงมีโอกาสน้อยและที่ผ่านมาก็ยังไม่เคยประสบปัญหาแต่อย่างใด และบริษัทมั่นใจว่าวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตจะไม่ขาดแคลน

#### 7. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบและอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของบริษัทส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบที่มีแหล่งผลิตจากต่างประเทศ และเป็นวัตถุดิบที่จัดว่าเป็นเคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับราคาน้ำมันดิบและราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีของตลาดโลก โดยบริษัทได้สั่งซื้อวัตถุดิบจากตัวแทนจำหน่ายในประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 90 และนำเข้าวัตถุดิบโดยตรงจากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 10 ดังนั้น บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบที่เกิดจากความผันผวนของราคาน้ำมันดิบและราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีของตลาดโลก รวมทั้งความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัททำการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to order) เป็นส่วนใหญ่ จึงทำให้บริษัทสามารถวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับแผนการจำหน่ายได้ และทำให้บริษัทสามารถกำหนดราคาสินค้าที่จะจำหน่ายให้เป็นไปตามต้นทุนการผลิตที่เปลี่ยนแปลงในแต่ละช่วงเวลา และสามารถรักษาราคากำไรขั้นต้นให้อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงเดิมได้ แต่อาจได้รับผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตในระยะเวลานั้นๆ บ้าง นอกจากนี้ ในการสั่งซื้อวัตถุดิบที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศแต่ละครั้ง บริษัทจะตกลงกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบในต่างประเทศ โดยกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศไว้อย่างชัดเจน ซึ่งที่ผ่านมามีบริษัทไม่ได้มีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินแต่อย่างใด เนื่องจากบริษัทมีปริมาณการนำเข้าวัตถุดิบโดยตรงจากต่างประเทศในมูลค่าที่ค่อนข้างน้อย (ส่วนใหญ่เป็นการสั่งซื้อวัตถุดิบผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ) ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศบ้าง แต่ไม่มาก

#### 8. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีด้านการผลิตของลูกค้า

เนื่องจากลูกค้าผู้ใช้ผลิตภัณฑ์สีของบริษัทส่วนใหญ่ เป็นลูกค้าในภาคอุตสาหกรรมที่มีสายงานการผลิตที่แตกต่างกัน ดังนั้น หากภาคอุตสาหกรรมที่เป็นลูกค้าของบริษัทปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีด้านการผลิตเพื่อสนองตอบความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไป ย่อมทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวด้วย กล่าวคือ ปัจจุบันลูกค้าใน

ภาคอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ มีแนวโน้มความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่ใช้สีประเภท Solvent Base ที่มีสารระเหยมาก แต่เนื้อสีน้อย มาเป็นสีประเภท Water Base ที่มีเนื้อสีมาก และสารระเหยน้อย ซึ่งช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้ อาทิ อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศ ที่เปลี่ยนความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์สีจากสีประเภท Solvent Base เป็นสีประเภท Water Base มากขึ้น ซึ่งทำให้บริษัทต้องปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีและกระบวนการผลิตเพื่อพัฒนาคุณภาพสินค้าให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า ดังนั้นจากที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว แต่เนื่องด้วยการให้บริการหลังการขายของบริษัทที่เน้นการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการใช้สีในสายงานการผลิตของลูกค้า บริษัทจึงสามารถวางแผนการผลิตและเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับแผนการผลิตสินค้าของลูกค้าได้ ทำให้บริษัทสามารถประเมินแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงด้านการผลิตของลูกค้า และสามารถลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้

#### 9. ความเสี่ยงจากการบริหารงานที่พึงพิงผู้บริหารหลัก

เนื่องจากที่ผ่านมาบริษัทมีการผลิตและจำหน่ายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมเป็นหลัก มากกว่าร้อยละ 95 โดยอาศัยความเชื่อถือที่มีความผูกพันทั้งในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการที่มีอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งความสัมพันธ์ที่ดีของลูกค้ากับผู้บริหารหลักของบริษัท ซึ่งผู้บริหารหลักส่วนใหญ่ทำงานกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานมากกว่า 10 ปี นอกจากนี้ยังต้องอาศัยประสบการณ์ ความรู้ ความเข้าใจ ในการบริหารงานของผู้บริหารหลักของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งการศึกษาวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (R&D) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีระดับสูงให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ทั้งด้านคุณลักษณะและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่ต้องพึ่งพิงผู้บริหารหลักของบริษัทในด้านการบริหารงาน ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารอาจจะส่งผลกระทบต่อภาระดำเนินงานของบริษัท แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้จัดให้มีการจัดทำระบบการบริหารจัดการที่ใช้เป็นแนวทางให้ผู้บริหารและพนักงานได้ปฏิบัติ อีกทั้งมีการฝึกอบรมพนักงานทุกระดับให้มีความรู้ความเข้าใจในการทำงานโดยเท่าเทียมและสม่ำเสมอ รวมทั้งได้ส่งเสริมและมอบหมายให้พนักงานมีตำแหน่งหน้าที่การงานสูงขึ้นเพื่อรองรับด้านการบริหารจัดการ จึงน่าจะสามารถจะลดการพึ่งพิงการบริหารงานของผู้บริหารหลักได้

#### สรุปข้อมูลหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

บริษัทมีทุนจดทะเบียน 90,000,000 บาท มีจำนวนทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 70,000,000 บาท (เจ็ดสิบล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 140,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบาท) โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2550 เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2550 มีมติให้บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 40,000,000 หุ้น (สี่สิบล้านหุ้น) (การเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัท ไม่ได้มีการจัดสรรหุ้นให้แก่ประชาชนในวงกว้างเนื่องจากจำนวนหุ้นที่เสนอขายมีจำนวนจำกัด) ราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.22 ของจำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ โดยทำการเสนอขายวันที่ 10 - 11 มกราคม 2551 และวันที่ 14 มกราคม 2551 บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการใช้เงินที่ได้จากการระดมทุนเพื่อลงทุนปรับปรุงและก่อสร้างอาคารคลังสินค้า เพื่อรองรับการขยายกำลังการผลิต ปรับปรุงระบบการผลิต คลังสินค้า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และสร้างนวัตกรรมสินค้า และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ทั้งนี้ บริษัทมีความประสงค์ที่จะนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ภายหลังจากที่ได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปจากสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. เรียบร้อยแล้ว

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)