

1. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นของบริษัทมีความเสี่ยง ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อ บริษัท และมูลค่าหุ้นของบริษัท ทั้งนี้อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทยังไม่อาจทราบได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบาง ประการที่บริษัทเห็นว่าไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทในขณะนี้ แต่ในอนาคตอาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทได้ ปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ เหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญ ต่อธุรกิจ รายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง แหล่งเงินทุน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัท ดังนั้น ก่อนตัดสินใจลงทุนผู้ ลงทุนควรวินิจฉัยการขาดอย่างรอบคอบในการพิจารณาข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ และปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่อาจจะ ส่งผลกระทบต่อบริษัท โดยไม่จำกัดเพียงปัจจัยความเสี่ยงที่ได้กล่าวไว้ในเอกสารฉบับนี้เท่านั้น

บรรดาความเห็น การคาดการณ์ การประมาณการ ความประสงค์ หรือเจตนารมณ์ของบริษัทที่ปรากฏอยู่ใน เอกสารฉบับนี้ ซึ่งในบางกรณีอาจใช้คำว่า “มีแผนการ” “ประสงค์” “ต้องการ” “คาดว่า” “เห็นว่า” “เชื่อว่า” “ประมาณ” “อาจจะ” “ควรจะ” หรือ “จะ” หรือคำหรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน เป็นคำหรือข้อความที่บ่งชี้ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นใน อนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอน และในความเป็นจริงแล้ว สิ่งต่างๆ เหล่านี้จะไม่เกิดขึ้นตามที่ได้กล่าวไว้ก็ได้

1.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

1.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเทคโนโลยีการผลิตจากต่างประเทศ

เนื่องด้วยสินค้าส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 90 ของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์สีคุณภาพสูง ที่เป็นที่ยอมรับใน กลุ่มผู้ใช้สีและวงการอุตสาหกรรมสี ภายใต้มาตรฐานและเทคโนโลยีการผลิตที่ได้รับการสนับสนุนจาก WattyI ซึ่งเป็น บริษัทผู้ผลิตสีที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศออสเตรเลีย และ Ameron ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตสีที่จด ทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา (ปัจจุบันได้ขายธุรกิจในส่วนของ Ameron High Performance Coating Group ให้แก่ PPG ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้าง เคมีภัณฑ์ และสีเป็น อันดับสองของโลก) และทั้งสองบริษัทเป็นบริษัทผู้ผลิตสีชั้นนำของโลกที่ประกอบธุรกิจมาเป็นเวลานานเกือบ 100 ปี ซึ่งในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สี บริษัทจะจำหน่ายภายใต้ตราสินค้า (Brand Name) ของ WattyI และ PPG Amercoat โดยคิดเป็นสัดส่วนการจำหน่ายแยกตามตราสินค้าเท่ากับร้อยละ 30.86 และร้อยละ 37.24 ของยอดจำหน่ายรวม ตามลำดับ

บริษัทมีสัญญาการให้การสนับสนุนด้านเทคโนโลยีการผลิตโดยให้ลิขสิทธิ์ (License) ในการผลิตและ จำหน่ายสีเคลือบไม้และสีทาอาคารจาก WattyI เป็นระยะเวลา 5 ปี (ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2545 ถึงเดือนตุลาคม 2550) และได้ต่ออายุสัญญาการให้การสนับสนุนด้านเทคโนโลยีการผลิตอีก 3 ปี (ตั้งแต่เดือนกันยายน 2550 ถึงเดือน สิงหาคม 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 ซึ่ง ภายหลังจากวันดังกล่าว PPG (Ameron เดิม) ได้ทำสัญญาฉบับใหม่กับบริษัทเมื่อวันที่ 24 พฤศจิกายน 2550 โดยทำ สัญญาสั่งผลิตสีป้องกันสนิม (Special Manufacturing Agreement) และสัญญาให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสีป้องกันสนิม

ในประเทศไทย (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 โดยมีการกำหนดเงื่อนไขเกี่ยวกับเป้าหมายยอดขายการจำหน่ายสีป้องกันสนิมต่อปี โดยหากบริษัทจำหน่ายสีได้เกินกว่าเป้าหมายที่กำหนด ทาง PPG จะมีการชดเชยกำไรส่วนเพิ่มคืนให้กับบริษัทบางส่วน ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการจำหน่ายสีป้องกันสนิมภายใต้เทคโนโลยีของ PPG ไม่ได้ตามเป้าหมายยอดขายที่กำหนดและส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าประเภทสีป้องกันสนิมที่บริษัทซื้อจาก PPG มาเพื่อจำหน่ายภายในประเทศได้ แต่อย่างไรก็ตามการจำหน่ายสีคุณภาพสูงประเภทสีป้องกันสนิม ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตของปริมาณความต้องการใช้เป็นไปตามการเติบโตของอุตสาหกรรมด้านพลังงานภายในประเทศ อาทิ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี โรงกลั่นน้ำมัน โรงไฟฟ้า และแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทย ที่มีแนวโน้มความต้องการใช้เติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะมียอดขายเพิ่มขึ้นไปตามยอดขายเป้าหมายของ PPG ได้

นอกจากนี้ การพึ่งพิงเทคโนโลยีการผลิตจากสองบริษัทผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก อาจทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยงจากการถูกบอกเลิกสัญญา หรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญา หรือสั่งผู้ผลิตสีรายอื่นเพื่อผลิตสีป้องกันสนิม หรือแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายรายอื่น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อถือและการยอมรับด้านคุณภาพสีของบริษัท และอาจส่งผลกระทบต่อการปรับตัวลดลงของยอดขายและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทได้ โดยในปี 2550 บริษัทมียอดขายจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีป้องกันสนิมเท่ากับ 133.39 ล้านบาท

แต่อย่างไรก็ตาม ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้ทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สีป้องกันสนิม จนทำให้ผลิตภัณฑ์สีป้องกันสนิมที่ผลิตได้ มีคุณสมบัติทางเคมีที่เหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศของประเทศไทย โดยในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สี นอกจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์สี และความหลากหลายของ Shade สีที่บริษัทมีให้ผู้ใช้สีเลือก รวมทั้งความพร้อมของบริษัทในการส่งมอบผลิตภัณฑ์สีได้ทันตามความต้องการของลูกค้าแล้ว บัณฑิตยังให้ความสำคัญกับการให้บริการหลังการขาย (After Sale Service) ซึ่งบริษัทมีทีมบริการ (Service Team) ไปประจำ ณ สถานที่ใช้งานจริงของลูกค้า เพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับการใช้สีที่ถูกต้อง ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีทีมบริการมากกว่าทีมขาย จึงทำให้บริษัทสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างทันที และยังเป็นโอกาสในการขยายตลาดอีกด้วย ซึ่งจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีภายในประเทศมาเป็นระยะเวลานาน ทำให้บริษัทมีความคุ้นเคย และความชำนาญด้านการตลาดภายในประเทศเป็นอย่างดี และสามารถสร้างความได้เปรียบด้านการตลาดให้กับบริษัท ซึ่งจากความชำนาญในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีภายในประเทศของบริษัท ทำให้ Watty และ PPG ต้องพึ่งพาช่องทาง การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สี (Marketing Arm) ของบริษัทเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีภายในประเทศ นอกจากนี้ บริษัทได้สร้างความสัมพันธ์อันดีกับทั้งสองบริษัทดังกล่าวมาเป็นเวลานานกว่า 25 ปี โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้รับการสนับสนุนและให้สิทธิการใช้เทคโนโลยีมาโดยต่อเนื่อง ทำให้บริษัทมีความพร้อม ประสิทธิภาพและความชำนาญในด้านการผลิตและจำหน่ายสีภายใต้เทคโนโลยีของทั้งสองบริษัทเป็นอย่างดี ซึ่งทำให้บริษัทได้รับความเชื่อมั่นและเชื่อถือจากกลุ่มลูกค้าผู้ใช้สีด้วยดีมาโดยตลอด รวมทั้งบริษัทได้สร้างความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์สีทั้งสองบริษัทดังกล่าว ควบคู่ไปกับการพัฒนาคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์สีที่ผลิตได้โดยต่อเนื่อง ทำให้ผลิตภัณฑ์สีของบริษัทที่ใช้เทคโนโลยีการผลิตจากทั้งสองบริษัทมีคุณสมบัติการใช้งานที่สอดคล้องและเหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศของประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทยังมีทีมงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สี (R&D) ประเภทต่างๆ ซึ่งปัจจุบันอยู่

ระหว่างการพิจารณาดำเนินการจดสิทธิบัตรตราสินค้า (Brand Name) อาทิ ผลิตภัณฑ์สีเคลือบไม้ซึ่งเป็นตราสินค้า (Brand Name) ของบริษัทเอง เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อลดการพึ่งพาเทคโนโลยีการผลิตจากทั้งสองบริษัทข้างต้น และเพื่อสร้างการยอมรับในตัวผลิตภัณฑ์และตราสินค้าของบริษัทเอง ซึ่งปัจจุบันบริษัทมียอดจำหน่ายสีที่เกิดจากการวิจัยและพัฒนาของบริษัทคิดเป็นร้อยละ 31.90 ของรายได้จากการจำหน่ายรวม

1.1.2 ความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ

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

1.1.3 ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบและอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

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

1.1.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีด้านการผลิตของลูกค้า

เนื่องจากลูกค้าผู้ใช้ผลิตภัณฑ์สีของบริษัทส่วนใหญ่ เป็นลูกค้าในภาคอุตสาหกรรมที่มีสายงานการผลิตที่แตกต่างกัน ดังนั้น หากภาคอุตสาหกรรมที่เป็นลูกค้าของบริษัทปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีด้านการผลิตเพื่อสนองตอบความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไป ย่อมทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวด้วย กล่าวคือ ปัจจุบันลูกค้าในภาคอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ มีแนวโน้มความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์สีที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่ใช้สีประเภท 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

1.2 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.2.1 ความเสี่ยงจากผู้เข้ามาทำธุรกิจสีรายใหม่และการเปิดเสรีทางการค้า

ความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์สีในประเทศไทย ถือได้ว่ามีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากยอดขายที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์สีในภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ไฟฟ้า แท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทย ที่มีแนวโน้มการเติบโตเป็นไปตามการเติบโตของธุรกิจพลังงาน โดยในปัจจุบันผู้ผลิตสีคุณภาพประเภทดังกล่าวในประเทศไทยยังมีจำนวนรายไม่มากนัก ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้ผลิตรายใหม่ ทั้งประเภทที่เป็นบริษัทในเครือของผู้ผลิตสีจากต่างประเทศ บริษัทผู้ผลิตสีของคนไทย และบริษัทผู้ผลิตสีของคนไทยที่ได้รับการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีการผลิตจากต่างประเทศ นอกจากนี้ การดำเนินนโยบายเปิดเสรีทางการค้าของภาครัฐบาล ก็อาจส่งผลทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยงจากผลิตภัณฑ์สีราคาต่ำที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ (อาทิ ผลิตภัณฑ์สีจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน เป็นต้น) ซึ่งผลจากการเข้ามาดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายใหม่และการเปิดเสรีทางการค้า อาจทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายได้และกำไรสุทธิของบริษัทในอนาคต แต่อย่างไรก็ตาม หากในอนาคต อุตสาหกรรมสีมีการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น ทางบริษัทเชื่อว่าจะสามารถป้องกันและลดความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายได้และกำไรสุทธิของบริษัทได้ เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายสีมานานกว่า 25 ปี โดยผลิตภัณฑ์สีที่บริษัทผลิตและจำหน่ายมีทั้งสีที่ใช้ในภาคอุตสาหกรรมและภาคครัวเรือน โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลิตภัณฑ์สีที่ใช้ในภาคอุตสาหกรรมซึ่งเน้นคุณภาพของสี ความหลากหลายของสี และการให้บริการหลังการขายที่ถือเป็นจุดแข็งอย่างหนึ่งของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังมีจุดแข็งด้านการผลิตสินค้าที่ได้รับการยอมรับด้านคุณภาพ และมาตรฐานการผลิต ซึ่งได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากผู้ผลิตชั้นนำของโลก ดังนั้น หากมีการเข้ามาของผู้ผลิตสีรายใหม่ไม่ว่าจะมีรูปแบบการเข้ามาในธุรกิจสีรูปแบบใด บริษัทอาจได้รับผลกระทบบ้างเล็กน้อย แต่ทั้งนี้ที่ผ่านมา บริษัทยังไม่เคยได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว

1.2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญ

เนื่องจากอุตสาหกรรมการผลิตสี เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เทคโนโลยีการผลิตด้านเคมีภัณฑ์ขั้นสูง ซึ่งต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจ ประสบการณ์ และความชำนาญของบุคลากรเป็นอย่างมากที่จะทำการวิจัยและพัฒนา (R&D) ผลิตภัณฑ์สีอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์สีที่มีคุณภาพและคุณสมบัติตามความต้องการของตลาด ดังนั้น บุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ และมีความคิดริเริ่มในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้คุณภาพ จึงถือเป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สี ซึ่งการสูญเสียบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของบริษัทได้ แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก

บุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) ของบริษัทส่วนใหญ่ทำงานร่วมกับบริษัทมาเป็นเวลานานมากกว่า 10 ปี ซึ่งที่ผ่านมา มีอัตราการลาออกของพนักงานในหน่วยงานดังกล่าวน้อยมาก อีกทั้งบุคลากรสำคัญในหน่วยงานด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) ของบริษัท ยังเป็นผู้ถือหุ้น กรรมการ และผู้บริหารของบริษัทอีกด้วย ดังนั้น จึงทำให้เชื่อมั่นได้ว่าบริษัทจะมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการสูญเสียบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ค่อนข้างน้อย นอกจากนี้ บริษัทยังป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น โดยการจัดให้มีการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรในหน่วยงานดังกล่าวเพื่อกระจายความรู้ให้กับทีมงาน และลดการพึ่งพิงบุคลากรรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ

1.2.3 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 บริษัทยังไม่เคยได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว

1.2.4 ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนค่านิยมในการใช้วัสดุทดแทนสีของภาคอสังหาริมทรัพย์

ภาคอสังหาริมทรัพย์ถือเป็นภาคธุรกิจหนึ่งที่ใช้ผลิตภัณฑ์สีเป็นส่วนประกอบในการก่อสร้างอาคารสำนักงาน และที่อยู่อาศัยเป็นปริมาณมาก ซึ่งปัจจุบัน ด้วยการเปลี่ยนแปลงของค่านิยมและรูปแบบทางสถาปัตยกรรมที่เน้นการใกล้ชิดธรรมชาติเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบอาคารสำนักงาน และที่อยู่อาศัยให้มีความทันสมัยและมีรูปแบบที่หลากหลาย ดังจะเห็นได้จากอาคารสำนักงานและที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ที่หันมาใช้วัสดุสำหรับทำผนังอาคารหรือที่อยู่อาศัยเป็นกระจกหรืออะคริลิค (Acrylic) ทดแทนปูนหรือแผ่นยิปซัมมากขึ้น ซึ่งการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการก่อสร้างดังกล่าว อาจทำให้ภาคอสังหาริมทรัพย์มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์สีในปริมาณที่ลดลง แต่เนื่องจากผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทผลิตและจำหน่าย ได้แก่ สีป้องกันสนิมที่ใช้ในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับพลังงาน และปิโตรเคมี มีสัดส่วนการจำหน่ายในงวดบัญชีปี 2550 ร้อยละ 43.95 ของยอดจำหน่ายรวม และสีเคลือบไม้ที่ใช้ในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งมีสัดส่วนการจำหน่ายในงวดบัญชีปี 2550 ร้อยละ 32.10 ของยอดจำหน่ายรวม ในขณะที่ผลิตภัณฑ์สีทาอาคารมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 11.27 ของยอดจำหน่ายรวม ดังนั้นจะเห็นได้ว่าบริษัทไม่ได้พึ่งพิงรายได้จากการจำหน่ายสีทาอาคารมากนัก ดังนั้น หากเกิดการปรับเปลี่ยนค่านิยมในการใช้วัสดุทดแทนสีของภาคอสังหาริมทรัพย์ จึงไม่น่าจะมีผลกระทบกับยอดจำหน่ายของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

1.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

1.3.1 ความเสี่ยงจากการบริหารงานที่พึ่งพิงผู้บริหารหลัก

เนื่องจากที่ผ่านมาบริษัทมีการผลิตและจำหน่ายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมเป็นหลัก มากกว่าร้อยละ 95 โดยอาศัยความเชื่อถือที่มีความผูกพันกันทั้งในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการที่มีอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งความสัมพันธ์ที่ดีของลูกค้ากับผู้บริหารหลักของบริษัท ซึ่งผู้บริหารหลักส่วนใหญ่ทำงานกับบริษัทมาเป็นระยะเวลาอันมากกว่า 10 ปี นอกจากนี้ยังต้องอาศัยประสบการณ์ ความรู้ ความเข้าใจ ในการบริหารงานของผู้บริหารหลักของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งการศึกษาวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (R&D) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีระดับสูง ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ทั้งด้านคุณลักษณะและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่ต้องพึ่งพาผู้บริหารหลักของบริษัทในด้านการบริหารงาน ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารอาจจะส่งกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้จัดให้มีการจัดทำระบบการบริหารจัดการที่ใช้เป็นแนวทางให้ผู้บริหารและพนักงานได้ปฏิบัติ อีกทั้งมีการฝึกอบรมพนักงานทุกระดับให้มีความรู้ความเข้าใจในการทำงานโดยเท่าเทียมและสม่ำเสมอ รวมทั้งได้ส่งเสริมและมอบหมายให้พนักงานมีตำแหน่งหน้าที่การงานสูงขึ้นเพื่อรองรับด้านการบริหารจัดการ จึงน่าจะสามารถจะลดการพึ่งพิงการบริหารงานของผู้บริหารหลักได้

1.4 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

1.4.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นั้นก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (“mai”) ในการรับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2550 โดยบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co.,Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัท แล้ว เห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ใหม่” พ.ศ. 2546 ฉบับลงวันที่ 24 มีนาคม 2546 ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย ดังนั้นบริษัทยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ให้หุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง หรืออาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามราคาที่เราคาดการณ์ไว้ หากหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ หรือหากบริษัทไม่สามารถกระจายหุ้นต่อประชาชนตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งจะทำให้บริษัท มีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์