

1. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท นักลงทุนควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงในหัวข้อนี้รวมทั้งข้อมูลอื่น ๆ ที่ปรากฏในเอกสารนี้ นอกจากนี้ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในข้อนี้เป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการ อันอาจมีผลกระทบในทางลบต่อบริษัท และมูลค่าหุ้นของบริษัท ทั้งนี้ปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าว มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัท ดังนั้น ปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่บริษัทมีทราบในขณะนี้ หรือที่บริษัทเห็นว่าเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ไม่เป็นสาระสำคัญในปัจจุบันอาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ รายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง แหล่งเงินทุนหรือการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต (Forward-Looking Statement) ที่ปรากฏในแบบแสดงรายการข้อมูลฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “คาดหมายว่า” “มีแผนจะ” “ตั้งใจ” หรือ “ประมาณ” เป็นต้น หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ ธุรกิจ แผนการขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐ และอื่น ๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต และผลที่เกิดขึ้นจริง อาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนก็ได้

1.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1.1 ความเสี่ยงจากการขยายการลงทุน

บริษัทได้วางแผนขยายการลงทุน โดยการขยายสาขาเพิ่มเติมตามแผนที่วางไว้ จากปัจจุบันมีจำนวนสาขาที่เปิดให้บริการรวมทั้งสิ้น 7 สาขา ครอบคลุม 7 จังหวัด ประกอบด้วย จังหวัดร้อยเอ็ด ขอนแก่น อุดรธานี เชียงใหม่ ระยอง ชลบุรี และนครปฐม ทั้งนี้การขยายการลงทุนจะเป็นการขยายสาขาเพิ่มไปตามจังหวัดต่าง ๆ โดยขณะนี้ทางบริษัท อยู่ระหว่างการขยายสาขาไปในเขตกรุงเทพมหานคร (บริเวณถนนแจ้งวัฒนะ) จังหวัดในเขตภาคกลาง (จังหวัดราชบุรี นครสวรรค์ และพระนครศรีอยุธยา) และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (จังหวัดกาฬสินธุ์ และขอนแก่น (อำเภอบ้านไผ่)) (สำหรับสาขาเชียงใหม่ได้เกิดเหตุเพลิงไหม้เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2551 ที่ผ่านมา ทำให้มีการหยุดจำหน่ายสินค้า ในช่วงที่ผ่านมา อย่างไรก็ตามขณะนี้ ทางบริษัทได้ปรับปรุงสาขาแล้วเสร็จเพื่อเปิดให้บริการอีกครั้งเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยได้เปิดจำหน่ายสินค้าตั้งแต่เดือนเมษายน ปี 2552 ที่ผ่านมา) ซึ่งในการขยายสาขาในแต่ละแห่ง ทางบริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องลงทุนในส่วนของที่ดิน สถานที่ การก่อสร้างอาคารเพื่อจำหน่ายสินค้า รวมถึงค่าใช้จ่ายก่อนเปิดดำเนินการ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการด้านการตลาด และวงเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจการ ทั้งนี้บริษัทได้ประมาณการการลงทุนไว้ประมาณ 300 ล้านบาท ต่อสาขา ซึ่งจากจำนวนเงินลงทุนที่สูงดังกล่าว จึงเป็นความเสี่ยงหากเกิดกรณีที่ผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งสาเหตุอาจเกิดจากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ (Uncontrollable factor) อาทิ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทย ภาวะเศรษฐกิจโลก การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป เป็นต้น ซึ่งปัจจัยต่าง ๆ ข้างต้น อาจก่อให้เกิดผลเสียหายและผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจในภาพรวมได้ อย่างไรก็ตาม ก่อนการตัดสินใจเพื่อเปิดดำเนินการสาขาต่าง ๆ เพิ่มเติม นั้น บริษัทจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของการดำเนินการอย่างละเอียด โดยในเบื้องต้นจะพิจารณาขยายสาขาไปยังพื้นที่ที่มีศักยภาพในเชิงเศรษฐกิจที่เหมาะสมและสอดคล้องกับธุรกิจของบริษัท การสำรวจถึงพฤติกรรมและความต้องการสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างและตกแต่งของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในพื้นที่ จังหวัดนั้น ๆ ก่อน และจะนำมาวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ของการลงทุน โดยจะพิจารณาควบคู่กับการศึกษาถึงลักษณะทำเลที่ตั้ง ราคาที่ดิน ศักยภาพการเติบโตของธุรกิจค้าปลีก ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน การสำรวจคู่แข่ง

ตลอดจนทำประมาณการทางการเงินด้านการลงทุน การวิเคราะห์ยอดขาย อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน รวมถึงการวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ และแผนรองรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น (Contingency plan) อย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถวางแผนรับมือกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ นอกจากนี้บริษัทยังมีความได้เปรียบในเรื่องของความเชี่ยวชาญในธุรกิจ จากประสบการณ์ดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลากว่า 10 ปี การมีต้นทุนการก่อสร้างเพื่อขยายสาขา ทั้งในส่วนของการจัดหาที่ดินและต้นทุนการก่อสร้างในระดับต้นทุนที่มีความได้เปรียบในการแข่งขัน ซึ่งจากปัจจัยต่าง ๆ ข้างต้น จะช่วยลดความเสี่ยงจากการขยายการลงทุนให้กับบริษัทได้

1.1.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับลูกหนี้

เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจลักษณะของการจัดจำหน่ายสินค้า ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระค่าสินค้าและบริการจากลูกค้าตามกำหนดระยะเวลา อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าเป็นเงินสดโดยเฉลี่ย 3 ปีซ้อนหลัง ตั้งแต่ปี 2549 ถึงปี 2550 คิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 84 ของรายได้จากการจำหน่ายทั้งหมด สำหรับ ปี 2551 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายสินค้าเป็นเงินสดเพิ่มสูงขึ้นจากเดิม โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 97.91 หรือคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 3,884.29 ล้านบาท จากรายได้สุทธิจากการจำหน่ายเท่ากับ 3,967.41 ล้านบาท และสำหรับช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2552 นั้น บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายเป็นเงินสดประมาณ 993 ล้านบาท หรือเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.90 ของรายได้จากการจำหน่ายทั้งหมด ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากการที่ทางบริษัทให้ความสำคัญและเข้มงวดกับการพิจารณาด้านนโยบายการจำหน่ายโดยให้เทอมเครดิตเพิ่มขึ้นจากเดิม สำหรับนโยบายการให้สินเชื่อใน ปีนี้ นโยบายการให้เครดิตแก่ลูกค้าจะพิจารณาเฉพาะการรับตัวอาวัล การให้หนังสือค้ำประกันจากสถาบันการเงิน รวมถึงการพิจารณาให้เทอมเครดิตเฉพาะลูกค้ารายใหญ่และมีประวัติการจ่ายชำระเงินที่ดีเท่านั้น ทั้งนี้เพื่อลดมูลค่าลูกหนี้การค้าให้น้อยลงจากเดิม ซึ่งนโยบายดังกล่าว จะช่วยลดความเสี่ยงเกี่ยวกับลูกหนี้ให้กับบริษัทได้ สำหรับลูกค้าที่ทางบริษัทจะพิจารณาให้เทอมเครดิตนั้น จะเป็นลูกค้าในกลุ่ม ลูกค้าองค์กร ร้านค้าช่วงผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยบริษัทมีนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสียจากการประมาณการที่อาจเกิดขึ้นจากการเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ โดยพิจารณาจากประสบการณ์ในการเก็บเงินในอดีตและตามสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้าง ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสีย ณ 31 ธันวาคม ปี 2549 ปี 2550 และ ปี 2551 คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 0.52 ล้านบาท 2.00 ล้านบาท และ 2.22 ล้านบาท และ ณ 31 มีนาคม 2552 เท่ากับ 2.22 ล้านบาท อย่างไรก็ตามตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้ควบคุมเรื่องการพิจารณาให้เทอมเครดิต และการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสียอย่างเข้มงวด ทำให้ตลอดระยะเวลาการเปิดดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทมีหนี้สูญคิดเป็นมูลค่าเฉลี่ยร้อยละ 0.02 ของรายได้เท่านั้น

1.1.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ของลูกหนี้การค้าซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน (บริษัท สยามโกลบอลเฮ็นจิเนียร์ จำกัด)

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552 บริษัทมีรายการลูกหนี้การค้าบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน คือ บริษัท สยามโกลบอลเฮ็นจิเนียร์ จำกัด (โกลบอลเฮ็นจิเนียร์) โดยมีมูลค่าลูกหนี้การค้า เท่ากับ 18.70 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 69.78 ของมูลค่าลูกหนี้การค้าสุทธิ (โดยสามารถดูรายละเอียดได้จากหัวข้อที่ 11 รายการระหว่างกัน ในส่วนของ บริษัท สยามโกลบอลเฮ็นจิเนียร์ จำกัด) ซึ่งจากสัดส่วนยอดค้างชำระที่สูงดังกล่าว หากโกลบอลเฮ็นจิเนียร์ ไม่สามารถจ่ายชำระหนี้ดังกล่าวให้กับบริษัทได้ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งที่ผ่านมา ทางลูกหนี้การค้ารายดังกล่าวมียอดค้างชำระหนี้ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงระยะเวลาสูงสุดคือ มากกว่า 12 เดือน (หรือมียอดค้างชำระในช่วงดังกล่าวเท่ากับ

13.24 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 49.40 ของมูลค่าลูกหนี้การค้าสุทธิ) และบริษัทไม่ได้มีการตั้งเป็นค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญแต่อย่างใด เนื่องจากทางผู้บริหารบริษัท พิจารณาแล้วเห็นว่า ทางโกลบอลเฮ็นจิเนียร์ มีแหล่งเงินที่จะนำมาจ่ายชำระคืนหนี้จำนวนดังกล่าวข้างต้นได้

อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2552 ทางโกลบอลเฮ็นจิเนียร์ ได้ดำเนินการจ่ายชำระคืนหนี้ลูกหนี้การค้าจำนวน 18.70 ล้านบาท ให้กับทางบริษัทครบถ้วนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

1.1.4 ความเสี่ยงจากการลงทุนในสินค้าคงคลัง

เนื่องจากปัจจุบัน บริษัทมีจำนวนสินค้าที่จัดจำหน่ายและให้บริการคิดเป็นจำนวนรายการมากกว่า 50,000 รายการ โดยบริษัทมีมูลค่าสินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 2550 และ 2551 เท่ากับ 984.65 ล้านบาท 1,419.21 ล้านบาท และ 1,339.37 ล้านบาท ตามลำดับ และวันที่ 31 มีนาคม 2552 เท่ากับ 1,373.75 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.81 ร้อยละ 39.65 ร้อยละ 37.29 และร้อยละ 34.62 ของมูลค่าสินทรัพย์รวมทั้งหมด ซึ่งจากจำนวนรายการและมูลค่าของสินค้าคงคลังที่สูงดังกล่าว ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความล้าสมัย หรือสินค้าตกทุนส่งผลให้เกิดการจำหน่ายสินค้าได้น้อย หรือแม้แต่ปัญหาเรื่องสินค้าสูญหาย ส่งผลให้เกิดต้นทุนด้านการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง หรือเงินทุนจมในสินค้า รวมถึงความเสียหายในด้านต่าง ๆ อันอาจส่งผลต่อปัญหาด้านสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้วางแผนรับมือกับความเสียดังกล่าวโดยการจัดรายการส่งเสริมการขายผ่านการจัดโปรโมชั่น ลดราคา เพื่อเป็นช่องทางในการระบายสินค้าทางหนึ่ง นอกจากนี้ สำหรับสินค้าบางประเภท บริษัทสามารถส่งคืนให้กับผู้จัดจำหน่าย (Supplier) ได้ ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนด้านการบริหารสินค้าคงคลังและปัญหาเงินทุนจมได้ทางหนึ่ง สำหรับปัญหาด้านการสูญหายของสินค้านั้น บริษัทได้วางแผนเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในให้กับแผนกสินค้าประเภทต่าง ๆ อาทิ ผ่านการให้เงินสร้างแรงจูงใจ (Incentive) หากพนักงานสามารถควบคุมสินค้าคงคลังไม่ให้เกิดการสูญหายได้ในระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทไม่มีปัญหาเรื่องการสูญหายที่ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทแต่อย่างใด ประกอบกับบริษัทได้ติดตามดูแลอย่างใกล้ชิด ซึ่งจะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากการลงทุนในสินค้าคงคลังของบริษัท

1.1.5 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ภาพรวมตลาดค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ตกแต่งและซ่อมแซมที่อยู่อาศัย ในปัจจุบันมีแนวโน้มการแข่งขันเพิ่มสูงขึ้น จากการที่ผู้ประกอบการค้าส่งและค้าปลีกวัสดุก่อสร้างและตกแต่งบ้าน มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับมูลค่าตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยมูลค่าตลาดค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ตกแต่งและซ่อมแซมที่อยู่อาศัย มีอัตราการเปลี่ยนแปลงของเพิ่มสูงขึ้น ตั้งแต่ปี 2548 ปี 2549 ปี 2550 และ ปี 2551 เท่ากับ ร้อยละ 18.7 ร้อยละ 13.7 ร้อยละ 4.1 และร้อยละ 7.3 ตามลำดับ (แม้ว่าจะเป็นอัตราการขยายตัวที่ชะลอลงนับจากปี 2548 ก็ตาม) โดยจากข้อมูลของศูนย์วิจัยกสิกรไทย (กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 2151) คาดการณ์ว่า ในปี 2552 ตลาดค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ตกแต่งและซ่อมแซมที่อยู่อาศัยน่าจะมีมูลค่าประมาณ 307,500 – 300,000 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 0.8 ถึงหดตัวร้อยละ 1.5 โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า ปัจจัยที่น่าจะมีผลช่วยสนับสนุนการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมน่าจะมาจากมาตรการลดหย่อนภาษีและค่าธรรมเนียมธุรกรรมด้านอสังหาริมทรัพย์ที่น่าจะทำให้ผู้ซื้อบ้านนำเงินส่วนที่ประหยัดลงจากการลดค่าใช้จ่ายเหล่านั้นมาใช้ในการซื้อสินค้าตกแต่งบ้านเพิ่มเติม

อย่างไรก็ตาม แม้ว่า สถานะเศรษฐกิจขณะนี้ก็ยังอยู่ในช่วงของการเริ่มฟื้นตัวจากสภาพเศรษฐกิจตกต่ำในช่วงที่ผ่านมา จากปัจจัยด้านปัญหาเศรษฐกิจโลก ปัญหาทางด้านการเมือง การปกครอง ที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ซึ่ง

ขณะนี้อาจจะยังไม่มีปัจจัยบวกที่จะมาช่วยสนับสนุนการเติบโตของภาคอุตสาหกรรมตลาดค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ตกแต่งและซ่อมแซมที่อยู่อาศัยมากนัก แต่ทั้งนี้หากพิจารณาจากมูลค่าตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่อดีตที่ผ่านมา อาจเป็นข้อมูลที่ช่วยสนับสนุนว่า ไม่ว่าภาวะเศรษฐกิจในขณะนั้นจะเป็นอย่างไร แต่ภาวะอุตสาหกรรมตลาดค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ตกแต่งและซ่อมแซมที่อยู่อาศัย ยังสามารถสร้างอัตราการเติบโตได้ ประกอบกับสินค้าวัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่งนั้น จัดเป็นส่วนหนึ่งของปัจจัยสี่คือ ที่อยู่อาศัย ที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิต

ทั้งนี้จากปัจจัยที่กล่าวมาอาจช่วยสนับสนุนให้เกิดกลุ่มผู้ประกอบการค้าส่งและค้าปลีก วัสดุ อุปกรณ์ ก่อสร้าง และตกแต่งบ้าน มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ในปัจจุบัน กลุ่มผู้ประกอบการค้าส่งและค้าปลีกรายใหญ่ อาทิ โฮมโปร (Home Pro) โฮมเวิร์ค ซีเมนต์ไทย โฮมมาร์ท (Home Mart) ได้มีการขยายสาขา และแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายไปยังบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงชุมชน ย่านธุรกิจและศูนย์การค้าในเขตกรุงเทพมหานครและภูมิภาคต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบทางด้านส่วนแบ่งการตลาด (Market share) จากยอดขายที่อาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่คาดการณ์ไว้ และอาจส่งผลกระทบต่อส่วนแบ่งของอัตราการทำการกำไรของบริษัทจากการแข่งขันด้านราคา

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้วางแผนเพื่อรับมือกับการแข่งขันดังกล่าว โดยเน้นกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างด้านการจำหน่ายและการให้บริการ อาทิ การจัดจำหน่ายสินค้าประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างที่หลากหลาย มีจำนวนรายการสินค้าให้เลือกมากกว่า 50,000 รายการ ทำให้ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการสามารถหาซื้อสินค้าได้ครบ ทุกประเภท ซึ่งเป็นสินค้าที่มีความจำเป็นสำหรับใช้ในการก่อสร้าง ต่อเติม หรือเพื่อการตกแต่ง นอกจากนี้ยังมีสินค้าประเภทโครงสร้าง อาทิ ปูนซีเมนต์ เหล็กเส้น เหล็กรูปพรรณ กระเบื้องมุงหลังคาและวัสดุก่อสร้าง ที่พร้อมจำหน่าย ซึ่งผลิตภัณฑ์เหล่านี้ไม่มีจำหน่ายในกลุ่มผู้ประกอบการค้าส่งและค้าปลีกรายใหญ่อื่น ๆ ประกอบกับบริษัทให้ความสำคัญกับการพิจารณาสรรหาแหล่งโรงงานผู้ผลิตสินค้าที่สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงตามมาตรฐานในราคาต้นทุนผลิตที่สามารถสร้างความได้เปรียบด้านการแข่งขันให้กับบริษัท เหล่านี้จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยลดความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมให้กับบริษัทได้

1.1.6 ความเสี่ยงจากกรณีการเกิดเหตุเพลิงไหม้ตัวอาคารจำหน่ายสินค้า

ภายในอาคารจำหน่ายสินค้าของบริษัท มีจำนวนสินค้าที่จัดวางเพื่อสร้างความพร้อมในการให้บริการซึ่งเป็นสินค้าประเภท วัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่ง เครื่องมือ อุปกรณ์ ที่ใช้ในงานก่อสร้าง ต่อเติม ตกแต่ง บ้านและสวน อยู่ภายในจำนวนมาก ประกอบกับรูปแบบของการจัดวางสินค้าในรูปแบบแวนส์ไฮสโตร ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงต่อการสูญเสียหากเกิดเหตุเพลิงไหม้ขึ้นภายในตัวอาคารจำหน่ายสินค้าของบริษัทได้ ซึ่งการเกิดเหตุเพลิงไหม้อาจส่งผลกระทบต่อความสูญเสียของชีวิต ในส่วนของสินค้าที่วางจำหน่าย และความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับตัวอาคาร ซึ่งบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมาทางบริษัทได้จัดให้มีการทำประกันภัย เพื่อคุ้มครองความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นกับตัวอาคารจำหน่ายสินค้า รวมทั้งการทำประกันภัยเพื่อคุ้มครองความเสียหายที่อาจเกิดกับสินค้า ตลอดจนจัดให้มีการทบทวนมูลค่าจำนวนเงินที่เอาประกันโดยจะพิจารณาเงินความคุ้มครองให้ครอบคลุมกับมูลค่าทรัพย์สินที่มีอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้สำหรับสต็อกสินค้าจะมีการทบทวนมูลค่าเงินประกันภัยทุกเดือน นอกจากนี้ ทางบริษัทได้จัดให้มีการเตรียมอุปกรณ์ดับเพลิงสำหรับกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน ได้แก่ ถังดับเพลิง สายยางฉีดน้ำ ซึ่งได้ติดตั้งไว้ตามจุดต่าง ๆ โดยรอบตัวอาคาร ทั้งนี้เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงและความสูญเสียที่อาจจะเกิดขึ้นในกรณีเกิดเหตุเพลิงไหม้ได้

1.1.7 ความเสี่ยงจากกรณีเหตุเพลิงไหม้สาขาเวียงกุมกาม จังหวัดเชียงใหม่ เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2551 ที่ผ่านมา

เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2551 ได้เกิดเหตุเพลิงไหม้ขึ้นที่ “โกลบอล เฮ้าส์” สาขาจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งทางบริษัทได้สรุปความเสียหายทางบัญชีจากเหตุการณ์ดังกล่าว เป็นมูลค่า 434.14 ล้านบาท (ในจำนวนนี้ได้รวม การบันทึกความเสียหายที่เกิดจากการประเมินราคาสินทรัพย์ใหม่ในส่วนของอาคารและสิ่งปลูกสร้าง เมื่อช่วงปลายปี 2550 เป็นจำนวนประมาณ 98.43 ล้านบาท) ซึ่งบริษัทมีกรรมกรรมประกันภัยคุ้มครองสินทรัพย์ดังกล่าว ในวงเงินรวม 426.50 ล้านบาท และทางบริษัทได้รับการแจ้งบรรเทาความเสียหายบางส่วนจากบริษัทประกันภัยจำนวน 150.00 ล้านบาท โดยก่อนการสรุปมูลค่าชดเชยความเสียหายส่วนที่เหลือจากบริษัทประกันภัย ทางบริษัทได้ลงบันทึกบัญชีความเสียหายที่เกิดขึ้นเป็นส่วนหนึ่งในรายการค่าใช้จ่ายในการบริหาร สำหรับงบการเงินงวดสิ้นสุดปี 2551 เท่ากับ 284.10 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2552 ที่ผ่านมา บริษัทได้รับการจ่ายชดเชยค่าสินไหมทดแทนความเสียหายส่วนที่เหลือจากบริษัทประกันภัยเพิ่มเติมจำนวน 193.65 ล้านบาท เป็นที่เรียบร้อยแล้ว คิดเป็นจำนวนเงินรวมในการจ่ายชดเชยความเสียหายจากบริษัทประกันภัยทั้งสิ้น 343.65 ล้านบาท

1.2 ความเสี่ยงทางการเงิน

1.2.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ จึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยมีสัดส่วนการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2549 ปี 2550 และปี 2551 และช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2552 โดยมีมูลค่าการสั่งซื้อจากต่างประเทศเท่ากับ 168.28 ล้านบาท 75.15 ล้านบาท 182.70 ล้านบาท และ 60.12 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.37 ร้อยละ 2.36 ร้อยละ 5.11 และร้อยละ 6.64 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงเพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว โดยมีนโยบายติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนจากแหล่งข่าวสารต่าง ๆ อย่างใกล้ชิด และได้จัดทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ไว้กับทางสถาบันการเงิน โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552 บริษัทมีวงเงินสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเท่ากับ 220.00 ล้านบาท และยังไม่มียอดใช้วงเงินดังกล่าวแต่อย่างใด ทั้งนี้วงเงินสัญญาแลกเปลี่ยนดังกล่าวจะเป็นช่องทางหนึ่งในการลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต อย่างไรก็ตามสำหรับช่วงเวลาที่ผ่านมา บริษัทไม่ได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนแต่อย่างใด แม้ว่า ตั้งแต่ช่วงเดือนพฤษภาคม 2551 ที่ผ่านมา อัตราแลกเปลี่ยนค่าเงินบาทต่อดอลลาร์สหรัฐอเมริกาจะเริ่มอ่อนค่าลงอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เป็นเพราะบริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงจากการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าดังกล่าว

1.2.2 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากปัจจุบัน บริษัทมีการใช้บริการวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินทั้งในส่วนของวงเงินกู้ระยะยาว วงเงินกู้ระยะสั้น และเงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552 มีวงเงินสินเชื่อดังกล่าวรวม 2,560.85 ล้านบาท และมียอดภาระหนี้คงค้างเท่ากับ 1,559.53 ล้านบาท โดยบริษัทมีมูลค่าดอกเบี้ยจ่ายที่เกิดขึ้น ในปี 2549 ปี 2550 ปี 2551 และช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2552 เท่ากับ 31.58 ล้านบาท 42.46 ล้านบาท 71.40 ล้านบาท และ 17.87 ล้านบาท ตามลำดับ ดังนั้นบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งในขณะนี้อัตราดอกเบี้ยสำหรับวงเงินกู้

ทุกประเภทที่บริษัทได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัวทั้งหมด อย่างไรก็ตามบริษัท มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยให้อยู่ในระดับต่ำ โดยการติดตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยทั้งในตลาดโลกและในประเทศไทย ทั้งในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต นอกจากนี้ยังมีบางส่วนได้รับการสนับสนุนในอัตราดอกเบี้ยตามตลาด (Money Market Rate : MMR) ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยประเภทอื่น อย่างไรก็ตามตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยประสบปัญหาเรื่องการจ่ายชำระคืนหนี้ล่าช้าแต่อย่างใด และสำหรับในส่วนของการกู้ยืมระยะยาวที่บริษัทขอรับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินนั้น โดยส่วนใหญ่เป็นการขอรับการสนับสนุนเพื่อใช้ในการขยายสาขาใหม่ในจังหวัดต่าง ๆ ซึ่งยอดภาระหนี้คงค้างจะทยอยลดลงอย่างต่อเนื่อง และในบางสาขาจะจ่ายชำระหนี้หมด ในช่วงเวลาที่สอดคล้องกับการขยายสาขาใหม่ ซึ่งจะไม่มีปัญหาเรื่องภาระหนี้ระยะยาวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่า บริษัทค่อนข้างมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในระดับต่ำ

1.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าและการจัดหาสินค้า

1.3.1 ความเสี่ยงในการจัดหาผลิตภัณฑ์

บริษัทประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่ง เครื่องมือ อุปกรณ์ ที่ใช้ในงานก่อสร้าง ต่อเติม ตกแต่ง บ้านและสวน ทำให้มีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตเพื่อนำมาวางจำหน่ายในร้านเป็นจำนวนมาก โดยในปี 2549 ปี 2550 ปี 2551 และช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2552 โดยมีมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าเพื่อนำมาจำหน่ายเท่ากับ 2,641.00 ล้านบาท 3,189.81 ล้านบาท 3,575.85 ล้านบาท และ 905.90 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งทางบริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามการขยายตัวของการดำเนินธุรกิจ ประกอบกับการดำเนินธุรกิจหลัก (Core Business) ของบริษัท คือ การจำหน่ายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้า ดังนั้นผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาจำหน่ายจึงถือเป็นหัวใจที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจากปัจจัยดังกล่าว ทางบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงในกรณีที่ผู้ผลิตยกเลิกการจัดส่งสินค้าให้บริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการจัดซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจากผู้ผลิตจำนวนมากจนอาจกล่าวได้ว่าบริษัทเป็นช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าที่สำคัญของผู้ผลิตอีกทางหนึ่ง ดังนั้นการติดต่อซื้อขายสินค้าจึงเป็นลักษณะเกื้อกูลซึ่งกันและกัน นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีกับผู้ผลิต ในลักษณะสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างกันอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงในการจัดหาผลิตภัณฑ์ลงได้

1.3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนผลิตภัณฑ์

เนื่องจากต้นทุนผลิตภัณฑ์มีความผันผวนตามสภาวะเศรษฐกิจ บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงในกรณีที่ราคาต้นทุนวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่สามารถขายสินค้าในระดับราคาเดิม อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาที่ผันแปรตามต้นทุน และมีระยะเวลาการเก็บสินค้าคงคลัง อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับผู้ประกอบการรายใหญ่ที่อยู่ในธุรกิจเดียวกัน ทำให้สินค้าคงคลังของบริษัทและผู้ประกอบการเหล่านั้น หมดยุติในเวลาไล่เลี่ยกัน นอกจากนี้ การที่บริษัทซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตจะทำให้ได้ราคาที่ถูกลงกว่าการซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ส่งผลให้บริษัทสามารถกำหนดราคาสินค้าได้ในระดับที่เหมาะสม ในขณะที่บริษัทยังมีความสามารถในการทำกำไรได้เท่าเดิมหรือมากกว่าเดิม อย่างไรก็ตามเมื่อเกิดกรณีที่ต้นทุนของสินค้าปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น บริษัทสามารถปรับราคาจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นจากเดิมได้เช่นกัน แต่ทั้งนี้ในการปรับราคาจำหน่ายสินค้านั้น บริษัทจะพิจารณาจะต้นทุนที่ซื้อเข้ามาเป็นสำคัญ โดยราคาจำหน่ายจะพิจารณาให้สอดคล้องกับต้นทุนที่ซื้อ เพื่อเป็นการสร้างความยุติธรรมในการกำหนดราคาต่อผู้ซื้อ

1.3.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงค่านิยมของผู้บริโภคและความล้าสมัยของผลิตภัณฑ์

เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่ง เครื่องมือ อุปกรณ์ ที่ใช้ในงานก่อสร้าง ต่อเติม ตกแต่ง บ้านและสวน ซึ่งสินค้าบางประเภทเช่นสุขภัณฑ์และเครื่องใช้ในบ้านจะเป็นที่นิยมในระยะหนึ่งเท่านั้น ทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงคือ ไม่สามารถขายสินค้าที่ล้าสมัยได้ นอกจากนี้สินค้าประเภทกระเบื้องเซรามิคจัดเป็นสินค้าที่ต้องมีการเก็บสต็อกเป็นจำนวนมากเพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และมีการผลิตลวดลายใหม่ออกมาอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม สินค้าที่เป็นรายได้หลักของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์พื้นฐาน เช่น สินค้าโครงสร้างในกลุ่มปูนซีเมนต์ เหล็ก และไม้ ซึ่งเป็นสินค้าที่สามารถจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่อง ส่วนสินค้าประเภทกระเบื้องเซรามิค สุขภัณฑ์ และเครื่องใช้ในบ้านอื่น ๆ บริษัทสามารถโอนสินค้าไปขายที่สาขาอื่นหรือสาขาเปิดใหม่ได้ ทั้งยังมีการจัดการการส่งเสริมการขายเพื่อดึงสินค้าล้าสมัยออกจากสต็อก นอกจากนี้บริษัทยังมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ผลิตหลายราย ทำให้สามารถเปลี่ยนสินค้าที่ตกทุนเป็นสินค้านำใหม่ได้ในหลายรายการ ซึ่งเหล่านี้จะช่วยลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงค่านิยมของผู้บริโภค และความล้าสมัยของผลิตภัณฑ์ให้กับบริษัทได้ในระดับหนึ่ง

1.4 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

1.4.1 กรณีที่บริษัท มีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 1 มิถุนายน 2552 บริษัท มีนายวิฑูร สุริยวานกุล ในฐานะกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ถือหุ้นในบริษัท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.91 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และมีกลุ่มครอบครัวสุริยวานกุล ร่วมถือหุ้นในบริษัท คิดเป็นสัดส่วนทั้งหมดร้อยละ 72.81 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นที่มากกว่าร้อยละ 50 นี้ทำให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มิอาจมีอำนาจในการควบคุมบริษัท และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำธุรกรรมของบริษัทสำหรับกรณีที่ต้องใช้เกณฑ์เสียงข้างมากในการลงคะแนน นอกจากนี้ การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ยังทำให้บริษัทไม่สามารถตัดสินใจดำเนินการโดยปราศจากการยินยอมของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัทก็ตาม

1.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

1.5.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัท อยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นับก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“SET”) ในการรับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้ยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2551 โดยบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co., Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทแล้ว เห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์หุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2544 ฉบับลงวันที่ 22 มกราคม 2544 ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัท จะต้องมิให้ผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย ดังนั้นบริษัท ยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับ

อนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ให้หุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ในตลาดรอง หรืออาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหุ้นสามัญของบริษัท ไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ หรือหากบริษัท ไม่สามารถกระจายหุ้นต่อประชาชนตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งจะทำให้บริษัท มีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์