

## ส่วนที่ 1

### ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ผลธัญญะ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้เริ่มดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Health, Safety and Work Environment Products) ตั้งแต่ปี 2521 เป็นต้นมา บริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างครบวงจร ภายใต้ตราสินค้า (Brand) ที่มีชื่อเสียงมากกว่า 40 ตราสินค้า โดยมีสินค้าหลากหลายมากกว่า 3,000 รายการ บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับ 23 ตราสินค้า โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียว (Sole Distributor) ให้กับตราสินค้า “King’s” และ “Microguard” สำหรับตราสินค้าอื่นบริษัทได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายทั่วไป นอกจากนี้ทางบริษัทยังได้มีการพัฒนาตราสินค้าเป็นของตนเอง ได้แก่ ENV-SAFE และ Synos

ในปี 2551 บริษัทได้มีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคตและการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีเป้าหมายที่จะดำเนินธุรกิจทั้งหมดภายใต้ชื่อบริษัท “ผลธัญญะ” เพียงแห่งเดียว ทั้งนี้ได้มีการดำเนินการรับโอนกิจการของบริษัทอื่นๆ ที่ประกอบธุรกิจประเภทเดียวกันภายใต้การถือหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้นและผู้บริหารบางส่วนของบริษัท

บริษัทได้ขยายการลงทุนไปในธุรกิจเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมในช่วงปลายปี 2552 โดยเข้าร่วมทุนกับผู้ร่วมทุนที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ด้านการจัดการมลภาวะทางน้ำครบวงจร ตั้งแต่การสำรวจ ออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบผลิตน้ำประปา ระบบบำบัดน้ำเสีย และระบบการผลิตน้ำจากการนำน้ำกลับมาใช้ใหม่ ก่อตั้งบริษัท พีดี เจเนซิส เอ็นจิเนียริง จำกัด (“บริษัทย่อย”) โดยบริษัทถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 60 ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบำบัดน้ำรวม 3 ตราสินค้า

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถสรุปได้ดังนี้

ประเภทธุรกิจ	ประเภทของผลิตภัณฑ์และการให้บริการ	ดำเนินการโดย
1. ธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน	1.1 อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล	บริษัท
	1.2 อุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน	บริษัท
2. ธุรกิจจัดจำหน่าย ผลิต และให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำ	2.1 การให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ <ul style="list-style-type: none"> <li>• บริการออกแบบพร้อมผลิตแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey )</li> <li>• บริการออกแบบและผลิตระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จ ภายใต้ตราสินค้าของผู้ว่าจ้าง (OEM)</li> </ul>	บริษัทย่อย
	2.2 การให้บริการดูแลควบคุมระบบและบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์	บริษัทย่อย
	2.3 การจัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ*	บริษัท
	2.4 การให้บริการจำหน่ายน้ำจากการบำบัดให้กับกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมในลักษณะรูปแบบเดียวกับสัมปทาน (Build-operate-own)	บริษัท

\*หมายเหตุ: ในส่วนของอุปกรณ์และเครื่องจักรที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำนั้น มีนโยบายให้บริษัทเป็นผู้ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายจากเจ้าของตราสินค้า ยกเว้นเพียงตราสินค้าเดียวที่มีข้อตกลงให้บริษัทย่อยเป็นผู้ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย คือ ตราสินค้า Amiad (เนื่องจากเป็นสัญญาต่อเนื่องจากเจ้าของสินค้าที่ได้มาจากการสละสิทธิ์ของบริษัทของผู้ร่วมทุน) อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่เดือนกันยายน ปี 2553 ได้มีการเปลี่ยนแปลงให้บริษัทเป็นผู้ส่งสินค้าตรา Amiad โดยตรงจากผู้จำหน่ายแทนบริษัทย่อย อีกทั้งบริษัทเป็นผู้ทำหน้าที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำทั้งหมดให้กับลูกค้าผ่านทางการจัดจำหน่ายของบริษัท

โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2-3 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัทมีสำนักงานที่กรุงเทพฯ และสาขา 2 แห่ง ที่จังหวัดระยองซึ่งครอบคลุมการจำหน่ายในพื้นที่ภาคตะวันออก และที่จังหวัดเชียงใหม่ซึ่งครอบคลุมการจำหน่ายในพื้นที่ภาคเหนือและภาคกลางตอนบน ทั้งนี้การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถครอบคลุมการจำหน่ายทั้งในส่วนผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User) ซึ่งเป็นการจัดจำหน่ายให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยบริษัทมีฐานลูกค้ากว่า 4,000 ราย และในส่วนคู่ค้าทางธุรกิจ (Trade Partner) ซึ่งมีจำนวนกว่า 200 รายทั่วประเทศ

ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 135,000,000 บาท โดยมีทุนเรียกชำระแล้ว 95,000,000 บาท ซึ่งกลุ่มตระกูลหวังอึ้ง และกลุ่มตระกูลจารุตั้งตรงเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กล่าวคือ ถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 65.34 และ ร้อยละ 28.42 ของทุนเรียกชำระแล้วของบริษัทตามลำดับ

เมื่อพิจารณาจากลักษณะการประกอบธุรกิจของทางบริษัทแล้วนั้น สามารถสรุปโครงสร้างรายได้ของทางบริษัท ตามงบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียในปี 2550 ถึงปี 2551 และงบการเงินรวมในปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 ได้ดังรายละเอียดตามตารางต่อไปนี้

หน่วย : บาท

ประเภทของรายได้	ดำเนินการโดย	งบการเงินแสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย				งบการเงินรวม			
		ปี 2550		ปี 2551		ปี 2552		ปี 2553(ม.ค.-ก.ย.)	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>1. รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน</b>		540,077,127	99.50	575,375,791	96.48	468,521,211	98.42	460,435,238	97.52
1.1 รายได้จากขายอุปกรณ์ในส่วนบุคคล	บริษัท	456,588,964	84.12	483,712,967	81.11	395,025,242	82.98	393,839,828	83.42
1.2 รายได้จากขายอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน	บริษัท	83,488,163	15.38	91,662,824	15.37	73,495,969	15.44	66,595,410	14.11
<b>2. รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์และให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำ</b>		-	0.00	-	0.00	-	0.00	5,605,019	1.19
2.1 รายได้จากการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ	บริษัทย่อย	-	0.00	-	0.00	-	0.00	2,260,900	0.48
2.2 รายได้จากการให้บริการดูแลควบคุมระบบและบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์	บริษัทย่อย	-	0.00	-	0.00	-	0.00	-	0.00
2.3 รายได้จากการขายระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ	บริษัท	-	0.00	-	0.00	-	0.00	3,344,119	0.71
2.4 รายได้จากการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัด	บริษัท	-	0.00	-	0.00	-	0.00	-	0.00
<b>3. รายได้อื่น ๆ</b>		2,689,341	0.50	20,967,010	3.52	7,507,311	1.58	6,084,135	1.29
<b>รวม</b>		542,766,468	100.00	596,342,801	100.00	476,028,522	100.00	472,124,391	100.00

หมายเหตุ: <sup>1/</sup> รายได้อื่นๆ ในปี 2551 รวมกำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ถาวรเป็นจำนวนเงิน 19,475,871.35 บาท

<sup>2/</sup> รายได้อื่นๆ ในปี 2552 รวมกำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทร่วมเป็นจำนวนเงิน 4,515,700.78 บาท

ปัจจุบันโครงสร้างรายได้หลักของบริษัทมาจากธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน อย่างไรก็ตามคาดว่าสัดส่วนโครงสร้างรายได้ของธุรกิจจัดจำหน่าย ผลิต และให้บริการเกี่ยวกับระบบ

บำบัดน้ำจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคตอันใกล้ เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวเพิ่งก่อตั้งเมื่อปลายปี 2552 และคาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้เพิ่มมากขึ้นในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2553 เป็นต้นไป

### **เป้าหมายในการประกอบธุรกิจ**

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำตลาดของผลิตภัณฑ์ ด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม (Occupational Health, Safety and Environment Products) ที่ได้มาตรฐานคุณภาพสูงและจำหน่ายสินค้าครบวงจร ด้วยความมุ่งมั่นดังกล่าวทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจมาเป็นอย่างดี ดังจะเห็นได้จากยอดขายที่เติบโตขึ้นและการได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 จาก UKAS & GLOBAL โดยบริษัทตั้งเป้าหมายการเติบโตของรายได้เฉลี่ยไม่น้อยกว่าร้อยละ 15 ต่อปี ในช่วงระยะเวลา 3 ปีข้างหน้า โดยประเมินจากอัตราการเติบโตของรายได้ของบริษัทในช่วงภาวะปกติและการเติบโตของรายได้จากธุรกิจใหม่คือ การจัดทำจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำและธุรกิจการให้บริการจำหน่ายน้ำจากการบำบัดให้กับกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมในลักษณะรูปแบบเดียวกับสัมปทาน

สำหรับแผนการดำเนินงานของบริษัทเพื่อให้บรรลุเป้าหมายใน 3 ปีข้างหน้า มีดังนี้

- 1) แผนการขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมพื้นที่ขายและกลุ่มอุตสาหกรรมในวงกว้างมากขึ้น รวมถึงการขยายฐานลูกค้าในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมหลักที่มีอยู่ให้ครอบคลุมประเภทอุตสาหกรรมย่อยมากขึ้น และขยายฐานลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการ
- 2) การเพิ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นตราสินค้าของบริษัทเอง โดยได้ทำการว่าจ้างผลิตสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท เพื่อเพิ่มความหลากหลายในผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า รวมถึงการส่งเสริมการขายและเพิ่มยอดขายให้มากขึ้น ซึ่งสามารถเพิ่มมูลค่าให้แก่ธุรกิจของบริษัท รวมทั้งลดการพึ่งพาตราสินค้าจากต่างประเทศได้มากขึ้น ซึ่งถือเป็นการแทรกช่องว่างทางการตลาดให้สามารถขายสินค้าในกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน และมีตำแหน่งการตลาดที่แตกต่างจากกลุ่มสินค้าที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายในปัจจุบัน
- 3) แผนการขยายประเภทสินค้าในกลุ่มเดิมให้มีความหลากหลายมากขึ้น รวมถึงการนำเข้าตราสินค้าใหม่ เพื่อสามารถให้บริการให้แก่ลูกค้าได้อย่างครบวงจรมากขึ้น
- 4) แผนการเพิ่มประเภทสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องกับการรักษาสิ่งแวดล้อมเช่น ระบบควบคุมมลพิษทางอากาศ และระบบทำอากาศให้บริสุทธิ์ รวมถึงธุรกิจเพื่อสิ่งแวดล้อมที่ต่อเนื่องจากธุรกิจเดิม เช่น ระบบผลิตก๊าซชีวภาพซึ่งผลิตจากตะกอนเหลือทิ้งของระบบบำบัดน้ำเสีย เป็นต้น

### **การตลาดและการแข่งขัน**

ธุรกิจจัดทำจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมนี้ถือว่าไม่สูงมากนัก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับคุณภาพชีวิตและสุขภาพของคน จึงจำเป็นต้องใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพที่ดี และได้มาตรฐานตามที่เป็นมาตรฐานสากล ทั้งนี้คู่แข่งของบริษัท คือ กลุ่มตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากต่างประเทศซึ่งมีจำนวนไม่มากนัก เนื่องจากตราสินค้าที่ได้รับการยอมรับในระดับโลกมีจำนวนจำกัด ประกอบกับบริษัทผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หรือตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศส่วนใหญ่มีนโยบายการจัดจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศนั้นๆ หรือมีการแต่งตั้งตัวแทนให้น้อยรายที่สุดเพื่อป้องกันการแข่งขันกันเองระหว่างตัวแทนจำหน่าย ทำให้จำนวนตัวแทนจำหน่ายมีจำนวนจำกัด ซึ่งถือเป็นอุปสรรคต่อผู้ที่ประสงค์จะนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศรายใหม่ๆ โดยบริษัทมีประสบการณ์ที่ยาวนานในธุรกิจนี้ โดยมีฐานลูกค้ามากกว่า 4,000 ราย อีกทั้งมีผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายครบวงจรภายใต้ตราสินค้าที่มีชื่อเสียงมากกว่า 40 ตราสินค้า

## ธุรกิจจัดจำหน่าย ผลิต และให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำ

ในปัจจุบันมีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านการจัดการน้ำแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักคือ

(1) กลุ่มผู้ประกอบการขนาดใหญ่ซึ่งมีความพร้อมด้านเงินทุนและเทคโนโลยี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทจากต่างประเทศที่เข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทยโดยตรงหรือมีสาขาในประเทศไทย โดยบริษัทในกลุ่มนี้มุ่งเน้นมูลค่าโครงการในระดับสูงและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดใหญ่เช่นระบบประปาในระดับภูมิภาคหรือเทศบาลและระบบจัดการน้ำในนิคมอุตสาหกรรม

(2) กลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งเน้นให้บริการในกลุ่มลูกค้าระดับกลางลงมา โดยมีเป้าหมายลูกค้าหลักคือ กลุ่ม โรงงานอุตสาหกรรม โรงแรม เป็นต้น ซึ่งในปัจจุบันหลายบริษัทเริ่มมีการขยายการดำเนินงานให้มีการครอบคลุมมากขึ้น ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการแข่งขัน และเทคโนโลยีที่ก้าวหน้ามากขึ้น

สำหรับบริษัทและบริษัทย่อยจะมุ่งเน้นในการให้บริการด้านการจัดการน้ำจากการบำบัดน้ำดีเพื่อนำมาใช้หรือจากการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ โดยมุ่งเน้นไปในระบบขนาดกลางและเล็ก ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางตรงเป็นโรงงานอุตสาหกรรม โรงแรม โรงพยาบาล อาคารสำนักงาน และศูนย์การค้า ทำให้กลุ่มคู่แข่งส่วนใหญ่จะอยู่ในขนาดกลางและเล็ก อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยยังมีโอกาสสร้างรายได้จากโครงการที่กลุ่มคู่แข่งขนาดใหญ่ หรือขนาดกลางบางราย ที่ต้องการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในส่วนที่มีขนาดโครงการไม่เหมาะสมกับขนาดธุรกิจ หรือมีความชำนาญเฉพาะด้านที่ไม่เพียงพอ โดยบริษัทย่อยมีความสามารถที่จะให้บริการด้านการบำบัดน้ำ โดยมีความสามารถในการนำเทคโนโลยีที่หลากหลายที่สามารถนำมาใช้ร่วมกันเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทั้งในคุณภาพน้ำดีและน้ำเสีย รวมถึงวัตถุประสงค์ในการนำน้ำกลับไปใช้ที่ต่างกัน โดยบริษัทย่อยมีเป้าหมายที่จะใช้เทคโนโลยีที่ก้าวหน้าและมีประสิทธิภาพเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยนอกจากอุปกรณ์และระบบดังกล่าวสามารถที่จะลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำ และแก้ปัญหาในการขาดแคลนน้ำ และลดปัญหามลพิษที่เกิดขึ้นกับสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังได้มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ในลักษณะเป็นชุดประกอบสำเร็จ (Module) เพื่อความสะดวกในการติดตั้ง หรือขยายขนาดของระบบอีกด้วย โดยบริษัทและบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญกับมาตรฐานและคุณภาพของระบบ โดยการออกแบบระบบที่ได้มาตรฐานทางวิศวกรรมและใช้อุปกรณ์ที่มีคุณภาพ

สำหรับธุรกิจการจำหน่ายน้ำให้กับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทาน (Build-operate-own) นั้นถือว่ามีคู่แข่งน้อยรายเนื่องจากเป็นโครงการที่ต้องลงทุนระยะยาวและมีระยะเวลาการดำเนินการของสัญญาประมาณ 3-5 ปี

## แนวโน้มอุตสาหกรรม

### ธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมีความเกี่ยวข้องกับภาวะอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศ เนื่องจากเป็นสินค้าที่ผู้ปฏิบัติงานในโรงงานมีความจำเป็นต้องใช้ตามกฎหมายแรงงานและมาตรฐานของกรมอาชีวอนามัย ดังนั้นอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานจึงมีความแปรผันตามอัตราการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมและการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศซึ่งส่งผลกระทบต่อการขยายจำนวนแรงงานภาคอุตสาหกรรมทำให้มีผลต่อปริมาณความต้องการใช้สินค้าทางด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

จากภาวะถดถอยของเศรษฐกิจโลกรวมถึงประเทศไทยในช่วงปลายปี 2551 ได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่องถึงปี 2552 ทำให้มีอัตราการขยายตัวเศรษฐกิจเพียงประมาณร้อยละ 2.7 โดยเป็นการฟื้นตัวในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2552 ต่อเนื่องมาจนถึงปี 2553 ทั้งนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้คาดการณ์ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยว่าจะมีการขยายตัวในปี 2553 ในอัตราร้อยละ 7.3 ถึง 8.0 และในปี 2554 ในอัตราร้อยละ 3.0 ถึง ร้อยละ 5.0 (ประมาณการ ณ ตุลาคม 2553)

อุตสาหกรรมหลักที่เป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัท อันได้แก่ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ และอุตสาหกรรมอาหาร จัดเป็นอุตสาหกรรมหลักที่มีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมอยู่ใน 6 อันดับแรกภาคอุตสาหกรรม ซึ่งโดยภาพรวมได้มีแนวโน้มฟื้นตัวจากภาวะเศรษฐกิจถดถอยในช่วงปี 2551 ถึง ปี 2552 ที่ผ่านมา ทั้งนี้ คาดว่าอุตสาหกรรมที่เป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ อุตสาหกรรมรถยนต์คาดว่าจะเติบโตกว่าร้อยละ 56 ใน

ปี 2553 ในขณะที่อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ สำนักงานเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมได้คาดการณ์การขยายตัวของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2553 ประมาณร้อยละ 22.31 จากตัวแปรที่นำการผลิตหลายตัวของประเทศพัฒนาแล้วปรับตัวสูงขึ้นในหลายประเทศ และการขยายตัวของ HDD (Hard Disk Drive) IC (Integrated Circuits) และเซมิคอนดักเตอร์ รวมทั้งอัตราการใช้จ่ายในการผลิตที่สูงกว่าร้อยละ 95 แสดงให้เห็นถึงการเพิ่มกำลังการผลิตในระยะเวลาอันใกล้ นอกจากนี้อุตสาหกรรมก่อสร้างก็มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยได้รับปัจจัยเชิงบวกจากทั้งตลาดที่อยู่อาศัย โดยได้รับมาตรการทางด้านภาษีเพื่อกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ต่อเนื่องไปจนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2553 และจากการลงทุนก่อสร้างของภาครัฐที่ได้การสนับสนุนจากแผนกระตุ้นเศรษฐกิจระยะที่ 1 และระยะที่ 2 หรือแผนปฏิบัติการไทยเข้มแข็งปี 2555: SP2 ทั้งนี้ในปี 2553 ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้คาดการณ์การขยายตัวของอุตสาหกรรมก่อสร้าง ณ ราคาคงที่ ประมาณร้อยละ 3.0 ถึง 6.5 โดยมีปัจจัยหลักมาจากการลงทุนก่อสร้างของภาครัฐ ที่ได้รับการสนับสนุนจากแผนกระตุ้นเศรษฐกิจระยะที่ 1 และระยะที่ 2 นอกจากนี้ กระทรวงอุตสาหกรรมได้มีการเตรียมจัดทำ "แผนพัฒนาอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย" เพื่อให้เป็นไปตาม แผนปฏิบัติการไทยเข้มแข็ง 2555 เพื่อยกระดับอุตสาหกรรมก่อสร้างไทยให้แข่งขันได้ในระดับสากล โดยจะใช้งบประมาณ 2,500 ล้านบาท ครอบคลุมการดำเนินงานระยะเวลา 3 ปี ในช่วงปี 2553 ถึงปี 2555

นอกจากนี้ ภาครัฐยังมีส่วนในการกำกับดูแลเรื่องอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานภายใต้กระทรวงแรงงาน กระทรวงมหาดไทย กระทรวงอุตสาหกรรม และกระทรวงสาธารณสุข โดยมีกฎหมายและกฎระเบียบที่สำคัญ ซึ่งเป็นข้อกำหนดมาตรฐานสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและกฎหมายคุ้มครองแรงงานที่มีบทบาทมากขึ้นเรื่อยๆ ส่งผลให้โรงงานแต่ละแห่งมีความจำเป็นต้องทำการปรับปรุงมาตรฐานโรงงานและคำนึงถึงมาตรฐานความปลอดภัยในโรงงานมากขึ้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นผลดีสำหรับธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานทั้งในเรื่องของการบังคับให้แต่ละโรงงานต้องมีการจัดหาผลิตภัณฑ์เหล่านี้ให้กับคนงาน และการกำหนดมาตรฐานของอุปกรณ์ที่จะนำมาใช้ ทำให้ความต้องการในผลิตภัณฑ์ด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมีสูงขึ้นเรื่อยๆ การให้ความสำคัญของภาครัฐเกี่ยวกับความปลอดภัยของแรงงานในอุตสาหกรรมต่างๆ เป็นสิ่งสนับสนุนให้ธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมีแนวโน้มการเติบโตไปอย่างต่อเนื่อง

#### ธุรกิจจัดจำหน่าย ผลิต และให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำ

ในปี 2552 ประเทศไทยมีความต้องการใช้น้ำทั้งสิ้น 60,070 ล้าน ลบ.ม. โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อการเกษตรกรรมซึ่งเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.57 ของปริมาณการใช้ทั้งหมด ในขณะที่การใช้น้ำเพื่อการอุปโภคบริโภคและท่องเที่ยว และเพื่อการอุตสาหกรรมเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.80 และร้อยละ 7.25 ตามลำดับ ซึ่งสถาบันน้ำภาคอุตสาหกรรมได้มีการประมาณการเพิ่มขึ้นของการใช้น้ำ ในปี 2557 เท่ากับ 84,444 ล้าน ลบ.ม. หรือเพิ่มขึ้นจากปี 2552 ร้อยละ 40.6 ซึ่งจากภาพรวมของภาวะน้ำของประเทศไทยพบว่าเกิดปัญหาขาดแคลนน้ำ น้ำท่วม และคุณภาพน้ำไม่เหมาะสมกับการนำมาใช้ประโยชน์เป็นประจำทุกปี ซึ่งเป็นผลมาจากปริมาณประชากรที่เพิ่มขึ้น และการเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศ นอกจากนี้ปริมาณแหล่งน้ำสะอาดที่ลดลง หรือคุณภาพเสื่อมโทรมลง เนื่องจากปนเปื้อนมลพิษยังทำให้ปัญหาการขาดแคลนน้ำมีความรุนแรงมากขึ้น

จากความต้องการใช้น้ำประปาในประเทศไทยมีปริมาณที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยปริมาณน้ำจำหน่ายจากการประปานครหลวงและการประปาส่วนภูมิภาคได้มีอัตราเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งค่าน้ำประปาในปัจจุบันแตกต่างกันไปตามพื้นที่และจำนวนที่ใช้ ซึ่งการประปานครหลวงมีอัตราค่าน้ำสูงสุดเท่ากับ 15.81 บาท ต่อลบ.ม. (สำหรับธุรกิจ ราชการ รัฐวิสาหกิจ อุตสาหกรรม และอื่นๆ ในปริมาณการใช้น้ำประปาที่มากกว่า 200 ลบ.ม. ต่อเดือน ขึ้นไป) และการประปาส่วนภูมิภาคมีอัตราค่าน้ำสูงสุดเท่ากับ 32.25 บาท/ลบ.ม. (สำนักงานประปาภูเก็ต สำหรับรัฐวิสาหกิจ อุตสาหกรรม และธุรกิจขนาดใหญ่ ในปริมาณการใช้น้ำประปาที่มากกว่า 300 ลบ.ม. ต่อเดือน ขึ้นไป) ซึ่งที่ผ่านมา ประเทศไทยประสบปัญหาการขาดแคลนน้ำจืดและน้ำประปาในหลายพื้นที่ รวมถึงพื้นที่อุตสาหกรรมและท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศ เช่น เมืองพัทยา จังหวัดระยอง ภูเก็ต และเกาะสมุย เป็นต้น โดยมีสาเหตุหลักมาจากการขาดแคลนแหล่งน้ำดิบที่จะนำมาใช้ในการผลิตน้ำประปาหรือน้ำจืด ซึ่งในบางพื้นที่ต้องมีการซื้อน้ำจากผู้ขายน้ำในราคาที่ค่อนข้างสูงเพื่อใช้ในการอุปโภคบริโภคในช่วงที่ขาดแคลน ทำให้บางพื้นที่ต้องติดตั้งระบบแปลงน้ำทะเลเป็นน้ำจืดเพื่อลดปัญหาการขาดแคลนน้ำ

นอกจากนี้ ยังมีกฎหมายและกฎระเบียบจากหน่วยงานที่ดูแลและควบคุมมลพิษทางน้ำ ได้แก่ คณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม คณะกรรมการควบคุมมลพิษ กรมควบคุมมลพิษ ซึ่งได้มีการกำหนดกฎหมายและกฎระเบียบที่เข้มงวดมากขึ้น เช่น มาตรการควบคุมปริมาณความสกปรกของน้ำทิ้งจากภาคอุตสาหกรรมเพื่อฟื้นฟูคุณภาพน้ำในแม่น้ำเจ้าพระยา พ.ศ. 2551 ยังได้กำหนดให้โรงงานที่ขออนุญาตตั้ง หรือขยายโรงงาน ใน 9 จังหวัดที่แม่น้ำเจ้าพระยาไหลผ่าน เช่น กรุงเทพมหานคร ปทุมธานี สมุทรปราการ เป็นต้น ซึ่งมีน้ำเสียจากการประกอบกิจการ ต้องมีระบบบำบัดน้ำเสียที่มีประสิทธิภาพสูง ที่สามารถบำบัดน้ำเสียจนสามารถนำกลับไปใช้ได้หมด หรือมีระบบกักเก็บน้ำทิ้งทั้งหมด และต้องไม่ระบายออกสู่อ่างน้ำเจ้าพระยาทั้งทางตรง และทางอ้อม และสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง ได้มีการวางแผนจัดทำมาตรการจัดเก็บภาษีน้ำเสียและมลพิษทางอากาศ ซึ่งอัตราภาษีน้ำเสียได้กำหนดอัตราสูงสุดที่ 5,000 ถึง 10,000 บาท ต่อ บีโอตี ตัน โดยคาดว่าในระยะแรกอาจจะจัดเก็บในอัตรา 3,000 บาท ต่อ บีโอตี ตัน ซึ่งตามกฎหมายได้กำหนดให้น้ำทิ้งมีค่าบีโอตีไม่เกิน 20 มิลลิกรัม ต่อลิตร ทำให้โรงงานต้องเสียภาษีสำหรับน้ำทิ้งประมาณ 0.6 บาท ต่อ ลูกบาศก์เมตร เป็นต้น

ปัจจัยที่ส่งผลบวกต่อธุรกิจของบริษัทประกอบด้วย จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นซึ่งส่งผลให้น้ำเสียต่อครัวเรือนเพิ่มขึ้นเช่นกัน ซึ่งจะเป็นโอกาสทางธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยในระยะยาว และหากพิจารณาข้อมูลสถิติจำนวนโรงงานที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2552 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมในประเทศซึ่งมีกว่า 128,517 โรงงาน จะเห็นได้ว่าธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยยังสามารถเติบโตได้อีกมากในอนาคตส่งผลให้มีความต้องการใช้ในอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ที่ผ่านมาโรงงานส่วนใหญ่เห็นว่าการบำบัดน้ำเสียถือเป็นต้นทุนและค่าใช้จ่ายจึงให้ความสำคัญน้อยและปฏิบัติเพื่อให้เป็นไปตามข้อบังคับของกฎหมาย อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทสามารถให้บริการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียหรือน้ำดี และสามารถนำน้ำกลับมาใช้ใหม่ได้นั้น ถือเป็นจุดเปลี่ยนให้อุตสาหกรรมต่างๆหันมาสนใจ เพราะนอกจากจะทำให้ต้นทุนการใช้น้ำลดลงแล้วยังถือเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมอีกด้วย

**สำหรับแนวโน้มธุรกิจเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่**ถือเป็นธุรกิจที่มีการเติบโตสูงในช่วง 5 ปีข้างหน้า จากข้อมูลของ SBI Energy พบว่าในปี 2552 เทคโนโลยีในการอนุรักษ์น้ำ (Water Conservation Technology) ซึ่งรวมถึง ระบบรีไซเคิลน้ำและนำกลับมาใช้ใหม่ ระบบกักเก็บน้ำฝน และ ระบบชลประทานน้ำ มีมูลค่าตลาดรวมกว่า 88,000 ล้านดอลลาร์รัฐ โดยปัจจัยที่ส่งเสริมการเติบโตของเทคโนโลยีในการอนุรักษ์น้ำ ได้แก่ ความต้องการน้ำจืดที่เพิ่มมากขึ้นจากจำนวนประชากรและโรงงานอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้น ปริมาณน้ำสะอาดลดลงจากมลภาวะ ปัญหาขาดแคลนน้ำในหลายพื้นที่ทั่วโลก การสนับสนุนจากรัฐบาล เทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพและมีราคาถูกลงมากขึ้น และความร่วมมือของนานาประเทศในการส่งเสริมการประหยัดน้ำ นอกจากนี้สำหรับระบบรีไซเคิลน้ำและนำกลับมาใช้ใหม่ (Water Recycle and Reuse Technology) นั้นจากการคาดการณ์ของ SBI Energy ([www.sbireport.com](http://www.sbireport.com)) คาดว่าจะเติบโตอย่างก้าวกระโดด จาก 29,000 ล้านดอลลาร์ในปี 2553 เป็น 57,000 ล้านดอลลาร์ในปี 2558 คิดเป็นอัตราเติบโตกว่าร้อยละ 16 ต่อปีในอีก 5 ปีข้างหน้า ทั้งนี้ระบบบำบัดน้ำโดยเทคโนโลยีเมมเบรน ครองส่วนแบ่งการตลาดกว่าร้อยละ 70 ทั่วโลก โดยมีการเติบโต 4,000 ล้านดอลลาร์ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาและคาดว่าจะมูลค่าตลาดเพิ่มขึ้นเป็น 38,000 ล้านดอลลาร์ในปี 2558 โดยพิจารณาข้อมูลการใช้เทคโนโลยีรีไซเคิลน้ำและนำกลับมาใช้ใหม่ในแต่ละภูมิภาค พบว่าการรีไซเคิลน้ำและนำกลับมาใช้ใหม่จะมีการเติบโตสูงในแถบเอเชียตะวันออกและแปซิฟิก (East Asia Pacific) ในช่วงปี 2552 ถึงปี 2559 ซึ่งคาดว่าจะมีส่วนการนำน้ำกลับมาใช้ใหม่เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 32.9 จากปริมาณน้ำที่นำกลับมาใช้ใหม่ทั้งหมด 50.6 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อวัน ในช่วงปี 2009-2016 (ข้อมูลของ ADB “Water Crisis and Choices” ณ. เดือนตุลาคม 2553) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าตลาดสำหรับธุรกิจนี้ยังเติบโตได้อีกมาก ซึ่งจะส่งผลดีต่อธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยให้ขยายตัวได้อย่างมากในอนาคต

## โครงการในอนาคต

### 1) โครงการขยายธุรกิจในด้านจัดจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย

ปัจจุบันบริษัทเริ่มทำการตลาดและจัดจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย ซึ่งได้เล็งเห็นโอกาสในการเติบโตของธุรกิจดังกล่าว จึงได้มีการวางแผนขยายสินค้าในหมวดบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมมากขึ้น โดยบริษัทคาดว่าจะใช้เงินทุนหมุนเวียนสำหรับการโครงการขยายธุรกิจดังกล่าวประมาณ 20 ล้านบาท

### 2) โครงการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายน้ำที่ได้จากระบบบำบัดให้แก่ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทาน

จากปัญหาการขาดแคลนน้ำและต้นทุนการใช้น้ำที่สูงขึ้น รวมถึงภาระในการบำบัดน้ำเสียของแต่ละกิจการ บริษัทเล็งเห็นโอกาสในการลงทุนในเครื่องจักรอุปกรณ์ในการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ เพื่อผลิตน้ำจำหน่ายแก่ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม โดยมีการทำสัญญาจำหน่ายน้ำในระยะยาว โดยบริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนในโครงการดังกล่าวประมาณ 70 ล้านบาทภายในปี 2554

### 3) โครงการลงทุนเพิ่มของบริษัทย่อยเพื่อขยายธุรกิจในด้านออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย

บริษัทย่อยได้ลงทุนตั้งโรงงานประกอบระบบบำบัดน้ำ ที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี ซึ่งแล้วเสร็จพร้อมดำเนินการผลิตในเดือนกันยายน 2553 โดยปัจจุบันมีกำลังการผลิตประมาณ 3 ชุดต่อเดือน ทั้งนี้บริษัทวางแผนที่จะขยายกำลังผลิตเพิ่มเติมในปี 2554 เป็น 10 ชุดต่อเดือน เพื่อรองรับการขยายตัวของกาให้บริการออกแบบพร้อมผลิตระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสียแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) และอุปกรณ์บำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จ (Module) ภายใต้ตราสินค้า ENV-SAFE ของบริษัท และภายใต้ตราสินค้าของ ผู้ว่าจ้างรายอื่น ทั้งนี้คาดว่าจะมีความต้องการใช้เงินทุนเพิ่มสำหรับการขยายกำลังการผลิตประมาณ 20 ล้านบาท

## ปัจจัยความเสี่ยง

### 1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2552 และในงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 คิดเป็นประมาณร้อยละ 66 และร้อยละ 64 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐและดอลลาร์สิงคโปร์เป็นหลัก ในขณะที่สินค้าทั้งหมดจัดจำหน่ายในประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบดังกล่าวและทำการขอเปิดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ซึ่งเป็นวงเงินที่สามารถครอบคลุมยอดจำหน่ายการค้าต่างประเทศในขณะใดขณะหนึ่ง ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2553 บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงินเป็นซึ่งแบ่งเป็นวงเงินสกุลบาทไทย และดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 120 ล้านบาท และ 1.15 ล้านดอลลาร์สหรัฐตามลำดับ โดยบริษัทจะซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอภายใต้วงเงินดังกล่าว นอกจากนี้บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวน้อยมากดังจะเห็นได้จากผลการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในรอบ 3 ปีย้อนหลัง ที่มียอดกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนในปี 2550 เท่ากับ 0.66 ล้านบาท ในปี 2551 และ ปี 2552 มียอดขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 1.37 ล้านบาท 0.23 ล้านบาท ตามลำดับ และในงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน 3.10 ล้านบาท นอกจากนี้หากอัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นมาก บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาดโดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อรายได้และต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

## 2) ความเสี่ยงจากการสูญเสียในการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม ที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าที่เป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าหรือผู้จัดจำหน่ายที่มีตราสินค้าของตนเองมาเป็นระยะเวลา 30 ปี สำหรับตราสินค้าที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก คิดเป็นประมาณร้อยละ 47 และ ร้อยละ 46 ของรายได้จากการขาย ในปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 ตามลำดับ ดังนั้นหากบริษัทมีการสูญเสียตราสินค้าดังกล่าวไปอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าตามที่ตกลง จึงได้รับความไว้วางใจจากบริษัทคู่ค้าให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามาโดยตลอด ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทมียอดขายที่เติบโตขึ้นเป็นลำดับ ประกอบกับการที่บริษัทมีช่องทางจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ มีทีมงานขายที่เข้มแข็ง บริษัทจึงเชื่อว่าบริษัทเจ้าของตราสินค้าจะยังคงมอบหมายให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่างๆ ต่อไปอย่างต่อเนื่อง

## 3) ความเสี่ยงจากการไม่ได้ต่อสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand)

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายตราสินค้าเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับธุรกิจตัวแทนจำหน่าย ทั้งนี้สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายตราสินค้ากับคู่ค้ามีทั้งลักษณะที่กำหนดอายุของสัญญาและลักษณะที่ไม่กำหนดอายุของสัญญา ดังนั้นหากบริษัทถูกยกเลิกสัญญาไม่ว่าด้วยกรณีใดๆ เช่น บริษัทคู่ค้ามีการควบรวมกิจการกับบริษัทอื่น เป็นต้น อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทได้ ซึ่งตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา บริษัทสูญเสียตราสินค้าที่ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ 2 ตราสินค้า โดยหนึ่งในสองตราสินค้านั้นมีสาเหตุจากการที่บริษัทเจ้าของตราสินค้าได้ถูกซื้อกิจการ ส่วนอีกตราสินค้านั้นมีสาเหตุจากการที่สินค้ามีตลาดกลุ่มเฉพาะ ทำให้อายุของตลาดเล็ก จึงไม่มีตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการในประเทศไทยในปัจจุบัน

อย่างไรก็ตามด้วยประสบการณ์ดำเนินงานในธุรกิจนี้มากกว่า 30 ปี บริษัทมีตราสินค้าที่จำหน่ายมากกว่า 40 ตราสินค้า มีการให้บริการและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าจนเป็นที่ยอมรับของลูกค้า อีกทั้งมีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่งกว่า 4,000 ราย บริษัทจึงมั่นใจว่าหากมีการสูญเสียตราสินค้าใดสินค้าหนึ่งไป บริษัทจะสามารถหาผลิตภัณฑ์ตราสินค้าอื่นมาทดแทนและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายที่จะพัฒนาตราสินค้าของบริษัทเอง รวมถึงการนำเข้าตราสินค้าใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงได้อีกทางหนึ่ง

## 4) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทเจ้าของตราสินค้าเข้ามาทำการตลาดเอง

กรณีที่บริษัทเจ้าของตราสินค้ามีความประสงค์จะเข้ามาทำตลาดในประเทศไทยโดยตรงโดยไม่ผ่านบริษัท อาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการสูญเสียความเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้านั้นๆ และมีความเสี่ยงที่จะต้องแข่งขันกับบริษัทเจ้าของตราสินค้าที่จะเข้ามาทำการตลาดเอง อย่างไรก็ตามบริษัทเชื่อว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีโอกาสเกิดน้อยเนื่องจากบริษัทได้รับความไว้วางใจจากบริษัทเจ้าของตราสินค้าในการสร้างยอดขายในประเทศไทยเป็นอย่างดีมาเป็นเวลานาน นอกจากนี้บริษัทเจ้าของตราสินค้าดังกล่าวจะต้องพิจารณาถึงความคุ้มค่าของการลงทุนในการทำตลาดเอง หรืออีกนัยหนึ่งหมายถึงการสร้างยอดขายให้ถึงจุดที่เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ในขณะเดียวกันยังต้องพิจารณาถึงความหลากหลายของสินค้าที่จะให้บริการด้วยว่าสามารถตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มอุตสาหกรรมผู้ใช้ผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อมได้มากน้อยเพียงใด เนื่องจากลูกค้าเหล่านี้จะคำนึงถึงความสะดวกในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้แทนจำหน่ายที่มีสินค้าให้เลือกหลายประเภทและหลายรูปแบบและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร ดังนั้นการที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าหลากหลายตราสินค้า มีบุคลากรที่มีความชำนาญในสินค้าและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน รวมทั้งการที่บริษัทได้ทำการตลาดมาอย่างต่อเนื่องและมีฐานลูกค้าที่เข้มแข็งในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม จะสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการลดลงของยอดขายในกรณีที่เจ้าของตราสินคารายใดรายหนึ่งเข้ามาทำตลาดในประเทศไทยเอง โดยตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา ไม่มีบริษัทเจ้าของตราสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายเข้ามาทำการตลาดเองในประเทศไทย

## 5) ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

การจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทในปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 มียอดขายเครดิตคิดเป็นประมาณ ร้อยละ 96.75 และร้อยละ 97.12 ของรายได้รวมจากการขายและการให้บริการ ตามลำดับ โดยเป็นการจำหน่ายแบบให้เครดิตในการชำระเงิน ดังนั้นกรณีที่ถูกค้าของบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้า ซึ่งในส่วนของลูกค้ายาใหม่ (ยกเว้นลูกค้ายาใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) จะต้องมีการสั่งซื้อสินค้าเป็นเงินสดเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะมีการพิจารณาเปิดวงเงินให้เครดิตในการสั่งซื้อ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตที่รัดกุมกับลูกค้าโดยมีการพิจารณาทบทวนเครดิตลูกค้าทุก 3 เดือน จึงทำให้ที่ผ่านมาระหว่างปี 2550 ถึง ปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 บริษัทมียอดหนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้การค้าเพียงร้อยละ 0.01 ร้อยละ 0.05 ร้อยละ 0.35 และต่ำกว่าร้อยละ 0.01 ของยอดขายเครดิตตามลำดับ สำหรับนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญนั้น บริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยประมาณจากจำนวนหนี้ที่อาจเกิดขึ้นจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ตามเงื่อนไขการชำระเงิน โดยอาศัยประวัติการเรียกเก็บเงินในอดีตและตามสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้าง ณ วันที่บดูล โดยพิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกิน 180 วัน และไม่มีการเคลื่อนไหวซึ่งพิจารณาเป็นราย ๆ ใช้อัตราการจัดตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 100 จากยอดหนี้คงค้างทั้งสิ้น

## 6) ความเสี่ยงจากระบบการจัดซื้อและบริหารสินค้าคงคลังของบริษัท

บริษัทมีรายการสินค้าที่จำหน่ายอยู่มากกว่า 3,000 รายการ โดยสินค้าบางรายการที่เป็นที่นิยมของลูกค้าจะมีการขาดตลาดบ้างในบางโอกาส หรือมีสินค้าบางรายการที่คงค้างอยู่ในคลังสินค้าไม่ได้นำออกมาจำหน่ายหรือจัดโครงการส่งเสริมการขายเพื่อจำหน่ายสินค้าค้างสต็อกให้เร็วขึ้น ทำให้บริษัทเสียโอกาสในการจำหน่ายสินค้า เช่น สินค้าล้ำสมัย สินค้าหมดอายุ เป็นต้น อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาประสิทธิภาพการให้บริการ โดยได้นำเอาโปรแกรมระบบบริหารคลังสินค้าที่ทันสมัยมาใช้ในการบันทึกรายละเอียดของสินค้า การเก็บสินค้า การกระจายสินค้า และการสั่งซื้อสินค้า เพื่อให้ได้สินค้าที่ถูกต้อง รวดเร็ว สามารถบริหารคลังสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและทำให้ลูกค้ายืนยันใจในการให้บริการได้เป็นอย่างดี โดยบริษัทเชื่อว่าโปรแกรมระบบบริหารคลังสินค้านี้จะช่วยลดปัญหาเรื่องการขาดสินค้าและการมีสินค้าค้างสต็อก อัตราการหมุนของสินค้า อันเป็นการช่วยบริหารต้นทุนสินค้าได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งแม้ว่าผู้สอบบัญชีได้มีข้อสังเกตว่าในการตรวจนับสินค้าในงวดกลางปี 2552 และ สิ้นปี 2552 นั้นมียอดสินค้าที่ตรวจนับไม่ตรงกับระบบบัญชี บริษัทมีความเห็นว่าการที่ใช้อุปกรณ์ในปัจจุบันมีความเหมาะสมเพียงพอ โดยในการตรวจนับงวดกลางปี 2552 มีมูลค่าสินค้าเกินและขาดเพียง 0.11 ล้านบาทและ 0.17 ล้านบาท ตามลำดับ และจากการตรวจนับงวดสิ้นปี 2552 มีมูลค่าสินค้าเกินและขาดเพียง 0.19 ล้านบาทและ 0.16 ล้านบาท ตามลำดับ

## 7) ความเสี่ยงจากโครงการขายน้ำที่ได้จากการบำบัดให้กับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทาน

เนื่องจากโครงการขายน้ำที่ได้รับจากการบำบัดให้กับกลุ่มลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทานนั้น บริษัทจะต้องลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์และรวมถึงติดตั้งพร้อมใช้งานให้กับลูกค้าทั้งหมด โดยบริษัทจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งหมด และจะทยอยเก็บเกี่ยวรายได้จากการจำหน่ายน้ำที่บำบัดแล้วให้กับลูกค้าตามที่ระบุในสัญญา ดังนั้นหากลูกค้าผิดสัญญา ทั้งด้านเงื่อนไขการใช้ที่ได้รับจากระบบบำบัด และการจ่ายชำระค่าน้ำตามสัญญา หรือมีปัญหาเกี่ยวกับสถานะทางการเงิน อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการประเมินความน่าเชื่อถือ และฐานะทางการเงินของลูกค้าแต่ละรายก่อนที่จะทำข้อตกลงและเริ่มดำเนินโครงการ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว นอกจากนี้บริษัทสามารถประเมินแนวโน้มโครงการได้อย่างใกล้ชิดโดยหากมีสัญญาณที่จะส่งผลกระทบต่อโครงการก็จะสามารถย้ายชุดอุปกรณ์และเครื่องจักรไปติดตั้งให้กับลูกค้ายาอื่นได้เช่นกัน

## 8) ความเสี่ยงจากเงินลงทุนและการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

ปัจจุบัน บริษัทมีเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทย่อยในสัดส่วนร้อยละ 60 คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนจำนวน 3 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทตกลงให้บริษัทย่อยกู้ยืมเงินโดยการออกตั๋วเงินมูลค่า 5 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 15 ต่อปี และทำสัญญาค้ำประกันสินเชื่อประเภทหนังสือค้ำประกัน ให้แก่บริษัทย่อยเป็นวงเงิน 20 ล้านบาท โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นเพียงรายเดียวที่ให้การสนับสนุนทางการเงิน ดังนั้นหากผลประกอบการของบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามแผน อาจจะทำให้บริษัทย่อยไม่สามารถชำระดอกเบี้ยและเงินกู้ยืมได้ตามเงื่อนไขและตามระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งการให้การสนับสนุนด้านการเงินข้างต้นจะส่งผลกระทบต่อเงินลงทุนและเงินให้กู้ยืมในส่วนของเงินต้นของบริษัท ไม่เกิน 8 ล้านบาท และภาวะผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตเป็นจำนวนไม่เกิน 20 ล้านบาท นอกจากนี้ยังอาจจะไม่ได้รับการจ่ายชำระดอกเบี้ย รวมถึงความเสียหายอื่นๆที่อาจเกิดขึ้นจากการค้ำประกัน จากการให้การสนับสนุนด้านการเงินดังกล่าว ทั้งนี้การให้เงินกู้ยืมดังกล่าวเป็นข้อตกลงในการร่วมทุนตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทย่อย เพื่อให้บริษัทย่อยมีสภาพคล่องหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้สนับสนุนด้านเงินทุนและช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นหลัก ในขณะที่ ผู้ถือหุ้นกลุ่มคุณสุรพล หังสพฤกษ์ จะให้การสนับสนุนด้าน เทคโนโลยี ฐานลูกค้า และการผลิต เป็นหลัก

อย่างไรก็ตามบริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกรณีบริษัทย่อยไม่สามารถดำเนินการได้ตามแผนซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ให้กับบริษัทตามสัญญาที่ได้ระบุไว้ข้างต้น บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายในการให้การสนับสนุนทางการเงินให้แก่บริษัทย่อย โดยในอนาคตมีนโยบายให้บริษัทย่อยพึ่งพาตนเองโดยการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน เว้นแต่หากมีความจำเป็นที่จะขอให้บริษัทสนับสนุนทางการเงินเพื่อดำเนินการทางธุรกิจ จะต้องขออนุมัติจากกรรมการตรวจสอบและกรรมการบริษัทเพื่ออนุมัติการเข้าทำรายการในแต่ละครั้ง และการสนับสนุนทางการเงินดังกล่าวจะต้องเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น

## 9) ความเสี่ยงจากการดำเนินงานของบริษัทย่อย

### • ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรหลัก

ธุรกิจของบริษัทย่อยเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถ รวมถึงประสบการณ์ของบุคลากรในการดำเนินงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจบริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย ซึ่งต้องพึ่งพาความรู้ และความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากรเป็นหลัก โดยเฉพาะวิศวกรผู้เชี่ยวชาญในด้านวิศวกรรมสิ่งแวดล้อมที่มีประสบการณ์ การสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงานและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทย่อย อย่างไรก็ตามความเสี่ยงดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำเนื่องจากผู้เชี่ยวชาญหลักเป็นหนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทย่อยและมีสัดส่วนในการถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อย

### • ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

ธุรกิจบริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีตลอดเวลาที่ผ่านมา ทั้งในด้านประสิทธิภาพ ราคา และความเหมาะสมกับลักษณะการใช้งานแต่ละประเภท ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความสามารถของการแข่งขันและภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อยในฐานะผู้จัดจำหน่าย ผู้ผลิตอุปกรณ์ และผู้ให้บริการจึงต้องมีการศึกษาและติดตามข้อมูลของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง รวมถึงจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อให้มีความสามารถในการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทได้มีการให้พนักงานเข้าร่วมการอบรมและสัมมนา และมีการติดตามเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไปจากสื่อต่างๆอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงได้มีการจัดทำโครงการพัฒนาและฝึกอบรมบุคลากร ร่วมกับสถาบันการศึกษาที่มีความชำนาญ และยังได้รับความรู้ในด้านเทคโนโลยีเพิ่มเติมในหลายๆด้านที่ได้รับการนำเสนอจากผู้ผลิตและพัฒนาเทคโนโลยีในสินค้านั้นๆ

- ความเสี่ยงจากผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย

จากการที่บริษัทย่อยเพิ่งก่อตั้งและเปิดดำเนินการในช่วงปลายปี 2552 ทำให้ผลประกอบการในช่วงครึ่งปีแรกยังไม่มีความโดดเด่น หากผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามแผน อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต อย่างไรก็ตามบริษัทมีความมั่นใจว่าธุรกิจของบริษัทย่อยสามารถที่จะสร้างรายได้ให้กับบริษัทได้ตามแผน โดยคาดว่าจะมีการลงนามในสัญญาจ้างออกแบบผลิตภัณฑ์และก่อสร้างระบบบำบัดน้ำเสียและน้ำเสียเพิ่มเติมในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2553 ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทย่อยสามารถสร้างรายได้และกำไรได้ตามแผน โดยในงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 บริษัทย่อยมีรายได้จากการขายและการให้บริการ 2.76 ล้านบาท และขาดทุนสุทธิ 4.18 ล้านบาท

#### 10) ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้นอกเหนือที่จะได้รับผลการพิจารณาจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้วเมื่อวันที่ 17 กันยายน 2553 โดยที่บริษัทหลักทรัพย์ เคซีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนได้ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ให้เป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาตลาดการณืไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

#### 11) ความเสี่ยงจากการไม่สามารถจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

ตามที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 11/2553 เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2553 ได้มีมติอนุมัติในหลักการให้บริษัทจัดสรรกำไรจากกำไรสะสมเพื่อจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลในอัตราหุ้นละ 0.15 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 20.25 ล้านบาท โดยจ่ายให้กับผู้ถือหุ้นทุกรายของบริษัท รวมถึงผู้ลงทุนในการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนครั้งนี้ โดยมีเงื่อนไขว่าบริษัทต้องดำเนินการขายหุ้นต่อประชาชนแล้วเสร็จ และหุ้นของบริษัทได้รับการจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และกำหนดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทในวันที่ 20 ธันวาคม 2553 เพื่อพิจารณายืนยันแผนการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลขั้นต้น ให้กำหนดวันบันทึกรายชื่อผู้ถือหุ้นทุกรายของบริษัทที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลเป็นวันที่ 4 มกราคม 2554 และรวบรวมรายชื่อผู้ถือหุ้นโดยวิธีปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นเพื่อกำหนดสิทธิของผู้ถือหุ้นในการรับเงินปันผลในวันที่ 5 มกราคม 2554 และกำหนดจ่ายเงินปันผลเป็นวันที่ 14 มกราคม 2554

ดังนั้น ผู้ถือหุ้นอาจมีความเสี่ยงที่บริษัทไม่สามารถจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวได้ หากบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามได้ครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ข้างต้น

อย่างไรก็ดี บริษัทเชื่อมั่นว่าการดำเนินการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนครั้งนี้จะประสบผลสำเร็จ เนื่องจากเป็นการเสนอขายหุ้นผ่านผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายแบบรับประกันสมบูรณ์ (Firm Underwriting) และภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนดังกล่าว บริษัทจะมีคุณสมบัติครบถ้วนเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อย และสามารถเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ โดยบริษัทจะดำเนินการอย่างเต็มความสามารถเพื่อให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทอีกครั้งหนึ่งตามที่กำหนดไว้ เพื่อยืนยันและมีมติเห็นชอบการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าว

## สรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

การวิเคราะห์ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานในช่วงปี 2550 และปี 2551 จะเป็นการวิเคราะห์งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย เนื่องจากบริษัทมีการลงทุนในบริษัทร่วม 1 แห่ง คือ บริษัท แอเจิล แอลโลแอนซ์ จำกัด ซึ่งต่อมาบริษัทได้ขายเงินลงทุนดังกล่าวออกไปในเดือนมิถุนายน 2552 และได้มีการลงทุนในบริษัทย่อย คือ บริษัท พีดี เจเนซิส เอ็นจิเนียริง จำกัด ในเดือนพฤศจิกายน 2552 ดังนั้นตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นไป จะเป็นการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานจากงบการเงินรวมแทน

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของบริษัทในปี 2550 ปี 2551 ปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 บริษัทมีรายได้รวม เท่ากับ 542.77 ล้านบาท 596.34 ล้านบาท 476.03 ล้านบาท และ 472.12 ล้านบาทตามลำดับ การเติบโตของรายได้รวมในปี 2551 เป็นผลมาจากการปรับโครงสร้างโดยรับโอนธุรกิจของบริษัทที่เกี่ยวข้องเข้ามาดำเนินการภายใต้บริษัทเพียงแห่งเดียวสำหรับปี 2552 รายได้รวมของบริษัทลดลงร้อยละ 20.18 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปี 2551 เนื่องจากผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจถดถอยทั่วโลกซึ่งส่งผลกระทบต่อความต้องการอุปสงค์ของสินค้า และในงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 รายได้รวมของบริษัทเพิ่มขึ้นร้อยละ 41.55 จากงวดเดียวกันของปี 2552 เนื่องจากคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นจากการฟื้นตัวจากเศรษฐกิจที่ถดถอยทั่วโลกในช่วงปี 2551 และปี 2552 ทำให้มีผลต่อการลดลงอย่างมีนัยสำคัญของปริมาณการผลิตของฐานลูกค้าหลักของบริษัท โดยบริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2550 ปี 2551 ปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 เท่ากับ 45.17 ล้านบาท 51.07 ล้านบาท 17.61 ล้านบาท และ 28.40 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 กำไรสุทธิของบริษัทเพิ่มขึ้นเป็นสัดส่วนร้อยละ 118.33 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียในช่วงเดียวกันในปี 2552

ในส่วนของสินทรัพย์ในปี 2550 ปี 2551 ปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 มีมูลค่าเท่ากับ 409.18 ล้านบาท 416.21 ล้านบาท 357.91 ล้านบาท และ 429.17 ล้านบาท ตามลำดับ การเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ในปี 2550 เป็นผลเนื่องมาจากการลงทุนในสำนักงานใหญ่และคลังสินค้าแห่งใหม่ และการรับโอนธุรกิจจากบริษัทที่เกี่ยวข้องทำให้บริษัทมียอดลูกหนี้และยอดสินค้าคงเหลือขยายตัวขึ้น ส่วนการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ในปี 2551 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือ เนื่องจากในไตรมาส 2 บริษัทได้คาดการณ์ว่าราคาสินค้าในอนาคตจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยนค่อนข้างผันผวน บริษัทจึงมีนโยบายสต็อกสินค้าเพิ่มขึ้นมากกว่าปกติ กอปรกับในช่วงครึ่งปีหลังประสบกับภาวะทางเศรษฐกิจจึงส่งผลกระทบต่อภาระสินค้าที่ไม่เป็นไปตามที่บริษัทคาดการณ์ ส่วนการลดลงของสินทรัพย์ในปี 2552 เป็นผลจากการลดลงของสินค้าคงเหลือและลูกหนี้ทางการค้า โดยที่บริษัทได้มีระบายสินค้าคงเหลือและชะลอการสั่งซื้อใหม่ สำหรับยอดลูกหนี้การค้าลดลงตามยอดขายที่ลดลง และการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์รวมในงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือเนื่องจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น

ในส่วนของหนี้สินในปี 2550 ปี 2551 ปี 2552 และงวด 9 เดือนแรก ปี 2553 บริษัทมีหนี้สินหมุนเวียนเท่ากับ 235.44 ล้านบาท 202.19 ล้านบาท 154.29 ล้านบาท และ 223.66 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีหนี้สินไม่หมุนเวียนเท่ากับ 59.72 ล้านบาท 52.44 ล้านบาท 168.98 ล้านบาท และ 49.11 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีเงินกู้ยืมรวมเท่ากับ 140.63 ล้านบาท 178.62 ล้านบาท 109.64 ล้านบาท และ 160.42 ล้านบาท ตามลำดับ โดยการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมในปี 2551 มีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานเนื่องจากทางบริษัทได้สั่งซื้อสินค้าเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งในปี 2552 เงินกู้ยืมลดลงเนื่องจากบริษัทมีความต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียนที่น้อยลงจากการลดลงของยอดขายและการลดปริมาณการสั่งซื้อสินค้า และในงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 เงินกู้ยืมได้เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 36.51 ล้านบาทเนื่องจากบริษัทมีความต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียนที่มากขึ้นเพื่อรองรับยอดขายที่เพิ่มขึ้น โดยในเดือนกันยายน 2552 บริษัทได้รับการอนุมัติวงเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินเพิ่มเติมเป็นวงเงิน 25 ล้านบาท โดยได้ทำการเบิกครบเต็มวงเงิน ในขณะที่เดียวกันบริษัทมีการจ่ายชำระเงินกู้ระยะยาวจำนวน 10.50 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2550 ปี 2551 ปี 2552 และงวด 9 เดือนแรก ปี 2553 มีมูลค่า 114.02 ล้านบาท 161.59 ล้านบาท 164.10 ล้านบาท และ 156.40 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2550 บริษัทมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากผู้ถือหุ้นเดิมจาก 10 ล้านบาท เป็น 70 ล้านบาท เพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 71.05 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมี

การจ่ายเงินปันผลในปี 2550 ถึงงวด 9 เดือนแรกปี 2553 เป็นมูลค่า 66.00 ล้านบาท 28.50 ล้านบาท 17.10 ล้านบาท และ 36.10 ล้านบาท ตามลำดับ

### **สรุปข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์**

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน 40,000,000 หุ้น (คิดเป็นร้อยละ 29.63 ของทุนที่เรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งนี้) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 3.60 บาท ราคาเสนอขายหุ้นต่อประชาชนคิดเป็นอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น (Price/Earnings Ratio) เท่ากับ 13.98 เท่า เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรต่อหุ้นเฉลี่ยของหุ้นสามัญที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในช่วง 1 เดือน ตั้งแต่วันที่ 16 ตุลาคม 2553 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2553 ซึ่งมีค่าเท่ากับ 21.70 เท่า โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ (สุทธิจากค่าใช้จ่ายจากการจองและการจัดสรรแล้ว) เป็นจำนวนเงินประมาณ 137.70 ล้านบาท เพื่อใช้ลงทุนในธุรกิจบริการจำหน่ายน้ำจำนวนประมาณ 70 ล้านบาท ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนประมาณ 67.70 ล้านบาท

ทั้งนี้เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2553 สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้อนุญาตให้บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชน และเมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2553 ตลาดหลักทรัพย์ได้พิจารณาข้อมูลของบริษัทแล้วเห็นว่า หุ้นสามัญของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจของซื้อหลักทรัพย์)