

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์

เนื่องจากการผลิตและจำหน่ายของบริษัทร้อยละ 95 เป็นการผลิตเพื่อรองรับอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ แม้ว่าในอดีตอุตสาหกรรมนี้จะมีการส่งออกเติบโตที่โตมาโดยตลอด แต่จากข้อมูลของกรมส่งเสริมการส่งออกซึ่งได้รายงานมูลค่าการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของไทยปี 2551 ขยายตัวเพียงร้อยละ 0.7 เมื่อวิเคราะห์มูลค่าการส่งออกในไตรมาสที่ 4 ปี 2551 จะพบว่าแนวโน้มของมูลค่าการส่งออกที่ลดลงเป็นลำดับ โดยในเดือน ตุลาคม – ธันวาคม มีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 2,726 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ, 2,169 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 1,900 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ โดยที่แนวโน้มดังกล่าว ส่งผลถึงเดือนมกราคม 2552 มีมูลค่าการส่งออก 1,573 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ลดลงร้อยละ 17.2 จากยอดส่งออกเดือนธันวาคม 2551 และลดลงร้อยละ 40.4 จากยอดเดือนมกราคม 2551 ซึ่งมีมูลค่าการส่งออก 2,639 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้คาดการณ์ว่าการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ไทยช่วงครึ่งปีแรกของปี 2552 มูลค่าตลาดอาจลดลงอยู่ในช่วงร้อยละ 15 ถึงร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยทั้งปี 2552 จะหดตัวประมาณร้อยละ 5 ถึงร้อยละ 15 (ตามรายละเอียดภาวะอุตสาหกรรมข้อ 3.3) จึงชี้ให้เห็นได้ว่าฐานลูกค้าสำคัญของบริษัทซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์จะได้รับผลกระทบนี้ โดยจะมีการลดปริมาณผลิตและคำสั่งซื้อวัตถุดิบ ซึ่งบริษัทจะได้รับผลกระทบนี้ด้วยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และคาดว่าจะมีแนวโน้มของยอดขายของบริษัทในปี 2552 เป็นไปในทิศทางเดียวกับอุตสาหกรรมนี้

จากภาวะการชะลอตัวของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมยานยนต์ ในช่วงปลายปี 2551 ทำให้ลูกค้าเริ่มมีการลดคำสั่งผลิตในช่วงปลายปี 2551 บริษัทจึงลดชั่วโมงการทำงานของ บริษัทและบริษัทย่อยลงอย่างมีนัยสำคัญ (ตามรายละเอียดเรื่องการผลิต ข้อ 3.4.1) กล่าวคือ ในเดือน มกราคม – พฤศจิกายน 2551 บริษัทมีชั่วโมงการทำงานปกติประมาณเดือนละ 528 ชั่วโมง แต่ในเดือน ธันวาคม 2551 ต่อเนื่องถึงเดือน มกราคม และ กุมภาพันธ์ 2552 ได้ลดชั่วโมงการทำงานลงเหลือเดือนละประมาณ 288 ชั่วโมง และคาดว่าในเดือนมีนาคม – เมษายน บริษัทจะยังคงมีชั่วโมงการทำงานประมาณเดือนละ 288 ชั่วโมง ส่งผลให้ปริมาณผลิตในไตรมาส 1 ปี 2552 มีแนวโน้มที่จะลดลงจากไตรมาส 4 ปี 2551 จึงคาดว่าจะมียอดขายในไตรมาส 1 ปี 2552 ลดลงจากไตรมาส 1 และไตรมาส 4 ปี 2551 ด้วย

นอกจากนี้ ในส่วนของการแข่งขันในตลาดฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ด้านเทคโนโลยี การพัฒนาอุปกรณ์เพื่อใช้เก็บข้อมูลประเภทใหม่ที่ดีกว่าเดิมได้ว่าเป็นคู่แข่งเพื่อทดแทนฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ คือ Flash memory หรือแฟลชไดรฟ์ ที่จัดได้ว่าอุปกรณ์ คู่แข่งที่สำคัญของฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ อย่างไรก็ตาม แม้ว่าปัจจุบันจะยังมีราคาต่อจำนวนความจุแพง แต่การพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่องและความนิยมที่เพิ่มขึ้นทำให้ราคาของ Flash memory ลดลง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์เพียงอย่างเดียว โดยในปัจจุบันบริษัทสามารถผลิตเครื่องมือตัดสำหรับชิ้นงานฮาร์ดดิสก์ได้ทุกขนาดตั้งแต่ขนาด 3.5 นิ้ว สำหรับคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (Personal Computer) จนถึงขนาด 1 นิ้วสำหรับคอมพิวเตอร์ขนาดพกพา (Note Book) และมีแนวโน้มที่จะพัฒนาฮาร์ดดิสก์ที่มีความจุมากขึ้นในขนาดที่เล็กลง พัฒนาเทคนิคที่ทำให้ฮาร์ดดิสก์สามารถทนทานได้มากขึ้นเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และพัฒนาเทคโนโลยีใหม่สำหรับการบันทึกข้อมูล

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีแนวทางลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์ด้วยการวางนโยบายขยายฐานลูกค้าของบริษัทเพื่อรองรับอุตสาหกรรมอื่นมากขึ้น เช่น อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ อุตสาหกรรมแปรรูปไม้ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอุปกรณ์ทางการแพทย์ และอุตสาหกรรมทั่วไป ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องมือตัดรูปแบบใหม่นอกเหนือจากที่มีอยู่เดิม และมีอัตรากำไรขั้นต้นดีกว่าเครื่องมือตัดทั่วไป โดยใช้เครื่องจักรใหม่ซึ่งมีประสิทธิภาพในการผลิตสูงมาดำเนินการผลิต (รายละเอียดการวิจัยและพัฒนาข้อ 4) เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์เพียงอย่างเดียว

1.2 ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของลูกค้า

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องมือตัดและอุปกรณ์ที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision) ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะทำให้กลุ่มลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นกลุ่มลูกค้าเฉพาะ โดยลูกค้า 10 รายแรกของบริษัทและบริษัทย่อยมียอดขายซึ่งรวมกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 คิดเป็นร้อยละ 84.17 ของรายได้จากการขาย และมีการกระจุกตัวของรายได้จากยอดขายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 3 ราย ซึ่งมียอดขายรวมกันคิดเป็นร้อยละ 50.75 ของรายได้จากการขาย ซึ่งอาจเป็นความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของรายได้ ทำให้รายได้บริษัทและบริษัทย่อยอาจได้รับผลกระทบหากลูกค้ารายใหญ่มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายในซื้อสินค้าของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ลูกค้าทั้ง 3 รายดังกล่าวมีการซื้อสินค้าบริษัทอย่างต่อเนื่องมาเป็นระยะเวลามากกว่า 5 ปี โดยบริษัทมีการประสานงานกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอเพื่อที่จะทราบแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายการดำเนินธุรกิจเพื่อลดความเสี่ยงโดยพยายามเพิ่มสัดส่วนรายได้ของลูกค้ารายใหม่มากขึ้น ทั้งในอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ อุตสาหกรรมแปรรูปไม้ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอุปกรณ์ทางการแพทย์ และอุตสาหกรรมทั่วไป โดยจะใช้การวิจัยและพัฒนา และออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ในการขยายฐานลูกค้าไปยังอุตสาหกรรมดังกล่าวข้างต้น

1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

ธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีความเที่ยงตรงสูง (High Precision) ซึ่งต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ในการผลิตเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานและมีความแม่นยำสูงตามความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังมีการให้บริการออกแบบผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ เพื่อช่วยลดขั้นตอนการทำงาน (Cycle Time) ในการผลิตให้กับลูกค้า ซึ่งต้องพึ่งบุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการออกแบบเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบมานั้นมีประสิทธิภาพสูงสุดและเพิ่มศักยภาพในการผลิตให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทได้มีการพึ่งพิงบุคลากรที่สำคัญ (Key Man) ในด้านการผลิต โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทส่วนใหญ่ผลิตเพื่อรองรับอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งต้องใช้เทคโนโลยีระดับสูงและซับซ้อนในการผลิต และพึ่งพิงบุคลากรระดับบริหารในด้านการตลาด เพื่อการหาช่องทางจัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียบุคลากรหรือมีบุคลากรที่มีความสามารถไม่เพียงพออาจส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อลูกค้าและบริษัทได้

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของทรัพยากรบุคคล ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร โดยการจัดอบรมพนักงานสำหรับการใช้งานเครื่องจักรใหม่ ๆ ที่ทางบริษัทนำเข้ามา เพื่อให้เกิดความเข้าใจในระบบงานโดยรวมและเปิดโอกาสให้พนักงานได้เรียนรู้การทำงานแบบมีอออาซิฟ รวมทั้งได้ประสบการณ์ในการบริการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตจากต่างประเทศ ซึ่งเป็นผู้ผลิตเครื่องจักรนั้น ๆ โดยตรง นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีการสับเปลี่ยนหน้าที่การทำงานของพนักงาน เพื่อให้พนักงานได้เรียนรู้การทำงานและการใช้เครื่องจักรในหลายๆ รูปแบบและยังทำให้พนักงานสามารถทำงานทดแทนกันได้ด้วย ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงของบริษัทในการพึ่งพิงบุคลากรคนใดคนหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายในการรักษาบุคลากรที่มีความสามารถโดยสนับสนุนให้บุคลากรที่มีความสามารถและมีความสำคัญ (Key Man) ต่อบริษัทเป็นผู้บริหารและผู้ถือหุ้นของบริษัท เพื่อให้พนักงานมีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าของบริษัท และสร้างขวัญกำลังใจรวมทั้งรักษาบุคลากรที่มีความสามารถให้อยู่กับองค์กร ทั้งนี้ บุคลากรที่สำคัญในด้านการผลิตและด้านการตลาดดังกล่าวข้างต้นเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทด้วย บริษัทจึงคาดว่านโยบายดังกล่าวข้างต้นจะสามารถรักษาบุคลากรของบริษัทไว้ได้

1.4 ความเสี่ยงจากการมีลูกหนี้ค้างชำระเงินเกินระยะเวลาที่กำหนด

ลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งของบริษัทซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ และบริษัทได้มีการขายสินค้าให้ลูกค้ารายนี้มานานกว่า 5 ปี ได้มีการชำระหนี้ล่าช้า โดย ณ 31 มีนาคม 2551 ลูกหนี้ดังกล่าวมียอดหนี้รวม 19.86 ล้านบาท ซึ่งเป็นหนี้ยังไม่ครบกำหนด 4.49 ล้านบาท หนี้เกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือน 7.61 ล้านบาท หนี้เกินกำหนด 3 – 6 เดือน 5.85 ล้านบาท หนี้เกินกำหนด 6 - 12 เดือน 1.27 ล้านบาท และหนี้เกินกำหนดมากกว่า 12 เดือน 0.63 ล้านบาท ทั้งนี้ หากลูกหนี้รายนี้มีปัญหาด้านสภาพคล่องเงินไม่สามารถจ่าย

ชำระหนี้ทั้งจำนวน บริษัทจะต้องตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ซึ่งจะทำให้กำไรสุทธิได้รับผลกระทบ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการติดตามหนี้ที่ค้างชำระอย่างสม่ำเสมอและลูกหนี้ดังกล่าวได้มีการชำระหนี้บางส่วนอย่างต่อเนื่องเพื่อให้อยอดหนี้คงค้างลดลง

ทั้งนี้ บริษัทยังคงมีการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้ารายนี้ต่อไป เนื่องจากลูกค้ารายนี้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศซึ่งบริษัทยังไม่มีอำนาจ โดยบริษัทได้จัดทำบันทึกความเข้าใจ (MOU) ลงวันที่ 16 กรกฎาคม 2551 ซึ่งกำหนดให้ลูกหนี้รายดังกล่าวชำระหนี้เป็นจำนวนเงินประมาณ 160,000.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ต่อเดือน หรือประมาณ 3.84 ล้านบาท โดยบริษัทจะจำกัดการขายเดือนถัดไปในแต่ละเดือนประมาณ 100,000.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 2.4 ล้านบาท เป็นเวลา 10 เดือน (เดือนกรกฎาคม 2551 – เดือนเมษายน 2552) ซึ่งบริษัทเชื่อว่าจะมีผลให้อยอดหนี้คงค้างลดลง และยังสามารถทำการค้ากับลูกหนี้รายดังกล่าวได้ต่อไป ทั้งนี้ บริษัทได้พยายามเร่งรัดการชำระหนี้เพื่อให้เป็นไปตาม MOU อย่างดีที่สุด ซึ่งหากในเดือนใดลูกหนี้ดังกล่าวไม่สามารถชำระหนี้ได้ตาม MOU บริษัทจะใช้เงื่อนไขกำหนดการขายในเดือนถัดไปแก่ลูกค้ารายนี้ไม่เกินร้อยละ 60 ของจำนวนเงินที่ได้รับชำระในเดือนก่อนหน้า

ในเดือนกรกฎาคม 2551 ลูกหนี้ดังกล่าวได้ชำระเงินเป็นจำนวนรวม 143,376.90 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 3.50 ล้านบาท โดยบริษัทได้ขายสินค้าให้ลูกหนี้รายนี้ในเดือนสิงหาคม 2551 เป็นจำนวน 71,359.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 1.74 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 49.77 ของยอดชำระหนี้เดือนกรกฎาคม 2551 ทั้งนี้ ในเดือนสิงหาคม 2551 ลูกหนี้ดังกล่าวได้ชำระเงินเป็นจำนวนรวม 105,243.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 2.51 ล้านบาท ซึ่งน้อยกว่าที่ระบุไว้ใน MOU เนื่องจากลูกหนี้ดังกล่าวอยู่ในระหว่างการจัดการด้านการเงินเพื่อให้สามารถปฏิบัติตาม MOU ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร โดยบริษัทยังต้องขายสินค้าให้กับลูกหนี้ดังกล่าวเนื่องจากลูกค้าปลายทางมีความจำเป็นต้องใช้สินค้าอย่างเร่งด่วน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับชำระหนี้ ในเดือนกันยายนและตุลาคม 2551 เป็นจำนวนรวม 161,878.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 3.85 ล้านบาท และ 160,094.90 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 3.69 ล้านบาท ครบตาม MOU โดยบริษัทได้ขายสินค้าให้กับลูกค้ารายนี้ในเดือนกันยายนและเดือนตุลาคม 2551 เป็นจำนวน 85,255 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 2.03 ล้านบาท และ 99,501 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 2.39 ล้านบาท ตามลำดับ

ทั้งนี้ ในเดือนพฤศจิกายนและเดือนธันวาคม 2551 บริษัทได้รับชำระหนี้เป็นจำนวนเงิน 143,559.50 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 3.22 ล้านบาท และ 43,240.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 1.00 ล้านบาท ซึ่งน้อยกว่าที่กำหนดไว้ใน MOU ดังนั้น ในเดือนถัดไป คือ เดือนธันวาคม 2551 และเดือนมกราคม 2552 บริษัทจึงได้จำกัดการขายไม่ให้เกิดร้อยละ 60 ของยอดชำระหนี้เดือนก่อนหน้า โดยในเดือนธันวาคม 2551 และเดือนมกราคม 2552 มียอดขายเท่ากับ 47,577.00 ดอลลาร์สิงคโปร์ หรือประมาณ 1.08 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งไม่เกิดร้อยละ 60 ของจำนวนเงินที่ได้รับชำระในเดือนก่อนหน้า โดย ณ 31 ธันวาคม 2551 ลูกหนี้ดังกล่าวมียอดหนี้รวม 15.65 ล้านบาท ซึ่งเป็นหนี้ยังไม่ครบกำหนด 3.08 ล้านบาท หนี้เกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือน 5.84 ล้านบาท หนี้เกินกำหนด 3 – 6 เดือน 6.74 ล้านบาท และไม่มีหนี้เกินกำหนดมากกว่า 6 เดือน

อนึ่ง ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของลูกหนี้รายดังนี้เท่ากับ 214 วันสำหรับปี 2551 ซึ่งลดลงจากปี 2550 ซึ่งมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของลูกหนี้รายดังกล่าวเท่ากับ 272 วัน ซึ่งทำให้ระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยของบริษัทลดลงจาก 105 วันในปี 2550 เป็น 91 วันในปี 2551 ทั้งนี้ ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของลูกหนี้รายอื่นของบริษัทเท่ากับ 87 วัน และวัน 68 วัน สำหรับปี 2550 และปี 2551 ตามลำดับ

1.5 ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทผลิตและจัดจำหน่าย คือ เครื่องมือตัด (Cutting Tools) ที่มีความเที่ยงตรงสูงทำด้วยเพชรสังเคราะห์ (Polycrystalline Diamond; PCD) สำหรับใช้ในการเจาะ ตัด กัดโลหะ ซึ่งสินค้าที่สามารถนำมาใช้งานเพื่อวัตถุประสงค์เดียวกัน คือ เพชรแท้ (Natural Diamond) เป็นต้น ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกจากสินค้าทดแทน หากผู้บริโภคนิยมเลือกใช้เครื่องมือตัดที่ทำจากเพชรแท้แทนผลิตภัณฑ์ของบริษัท อาจทำให้มีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทในอนาคตได้ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้เครื่องมือตัดที่ทำจากเพชรแท้จะสามารถทดแทนเครื่องมือตัดที่ทำจาก PCD ได้แต่ด้วยราคาของเพชรแท้ที่สูงกว่าราคาของ PCD มาก ทำให้มีความเป็นไปได้ยากในเชิงอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องมือตัด ดังนั้น บริษัทคาดว่าความเสี่ยงจากสินค้าทดแทนที่อาจส่งผลกระทบต่อรายได้อยู่ในระดับต่ำ

2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทได้ยื่นคำขอ และได้รับอนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2551 โดยที่หุ้นของบริษัท มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอได้ ยกเว้นคุณสมบัติการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 300 ราย บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่เป็นไปได้หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

บริษัทได้ขออนุญาตเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่บุคคลทั่วไปจำนวน 60.75 ล้านหุ้น และได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต.แล้ว อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ขอเปลี่ยนแปลงการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน เหลือเป็นจำนวน 40.75 ล้านหุ้น ดังนั้น หากบริษัทจะนำหุ้นที่เหลืออีก 20.0 ล้านหุ้น ออกมาขาย บริษัทจะขออนุญาตจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้อนุมัติในเรื่องจำนวนและระยะเวลาขายก่อน ซึ่งจะมีผลกระทบต่อผู้ถือหุ้นในเรื่อง (1) กำไรต่อหุ้นในปี 2551 ลดลงเหลือ 0.30 บาทต่อหุ้น หรือลดลงร้อยละ 8.33 (2) ด้านสิทธิในการออกเสียงลงคะแนนร้อยละ 8.33 (3) อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นลดลงเหลือร้อยละ 28.84