

1. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ ทั้งนี้ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

1.1 ความเสี่ยงจากการที่ผู้บริหารของบริษัทและบริษัทย่อยมีญาติสนิทที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกัน

เนื่องจากผู้บริหารของบริษัทและบริษัทย่อย คือ นายสมบัติ ลิสวัสดิ์ตระกูล นายไพสิทธิ์ ปิติทรงสวัสดิ์ นายเชิรศักดิ์ ดีรุ่งโรจน์ ได้เติบโตมาจากครอบครัวที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์เหล็กมาโดยตลอด เป็นเหตุให้พี่น้องของนายสมบัติ ลิสวัสดิ์ตระกูล น้องของนายไพสิทธิ์ ปิติทรงสวัสดิ์ และบิดาของนายเชิรศักดิ์ ดีรุ่งโรจน์ ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์เหล็กตามพื้นฐานดั้งเดิมของครอบครัว โดยเป็นกรรมการและหรือผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์เหล็ก (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในส่วนที่ 2 บทที่ 11 - รายการระหว่างกัน) ซึ่งมีฐานลูกค้าส่วนใหญ่ที่มีที่ตั้งอยู่ในภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ด้วยเหตุนี้ ธุรกิจของญาติสนิทของผู้บริหารดังกล่าวมีลักษณะคล้ายคลึงกับธุรกิจและเป็นคู่แข่งของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ได้

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อยตั้งอยู่ในเขตภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ขณะที่กลุ่มลูกค้าของญาติสนิทของผู้บริหารของบริษัทและบริษัทย่อยมีฐานลูกค้าส่วนใหญ่ตั้งอยู่ที่ภาคกลาง ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีได้ทับซ้อนกัน ประกอบกับระยะทางที่ห่างไกลกัน ค่าขนส่งจะเป็นอุปสรรคอย่างมากต่อการแข่งขันกันได้

นอกจากนั้น ถึงแม้ปัจจุบันผู้บริหารดังกล่าวของบริษัทและบริษัทย่อย และญาติสนิทหรือบริษัทของญาติสนิทของผู้บริหารมิได้มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีอิทธิพลซึ่งกันและกัน โดยนายสมบัติ ลิสวัสดิ์ตระกูล ได้ถือหุ้นประมาณร้อยละ 8.57 ของทุนที่ชำระแล้วจำนวน 140 ล้านบาท กลุ่มปิติทรงสวัสดิ์ ได้ถือหุ้นประมาณร้อยละ 15.64 ของทุนที่ชำระแล้วจำนวน 140 ล้านบาท และกลุ่มดีรุ่งโรจน์ ได้ถือหุ้นประมาณร้อยละ 12.09 ของทุนที่ชำระแล้วจำนวน 140 ล้านบาท ด้วยเหตุนี้ โครงสร้างกลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ ปัจจุบัน ส่งผลให้เกิดการกานอำนาจในตัวของโครงสร้างเองเพื่อปกป้องผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท โดยผู้บริหารทั้ง 3 ท่าน หรือกลุ่มของผู้ถือหุ้นทั้ง 3 กลุ่ม มิได้ถือหุ้นของบริษัทที่มีสัดส่วนในการกำหนดมติประชุมของผู้ถือหุ้นที่สำคัญได้ ขณะที่โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการบริษัทจำนวน 10 ท่าน ซึ่งได้รวมบุคคลทั้ง 3 ท่านทั้งนี้แต่ละท่านมีสิทธิในการออกเสียงในมติต่างๆ ของคณะกรรมการบริษัท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10 ของสิทธิการลงคะแนนเสียงทั้งหมด เป็นเหตุให้ไม่มีกลุ่มใดสามารถเอื้อผลประโยชน์แก่ญาติสนิทของตนเองได้

อีกทั้ง บริษัทและบริษัทย่อยได้ตระหนักถึงความสำคัญของการจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นอย่างมาก คณะกรรมการของบริษัทจึงกำหนดนโยบายอนุมัติรายการระหว่างกันที่เกี่ยวข้องกับการซื้อหรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กให้เป็นไปตามราคาตลาด โดยมอบอำนาจให้นายแสงรุ่ง นิติกาวะชน ในฐานะกรรมการผู้จัดการบริษัท ซึ่งมีได้มีญาติสนิทดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเหล็ก หรือคณะกรรมการบริหารซึ่งไม่รวมผู้มีส่วนได้เสียในรายการนั้น เป็นผู้อนุมัติรายการระหว่างกันที่เกี่ยวข้องกัน (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 บทที่ 11 เรื่องมาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน) นอกจากนั้น บริษัทได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน (ซึ่งได้ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน) หรือคิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนกรรมการอิสระต่อจำนวนกรรมการทั้งหมดของบริษัท ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นกรรมการอิสระเพื่อช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทในระดับหนึ่ง นอกจากนั้น คณะกรรมการตรวจสอบมีนโยบายคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก ในการตัดสินใจกระทำหรือละเว้นกระทำใดๆ โดยเฉพาะความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน และหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด

1.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ

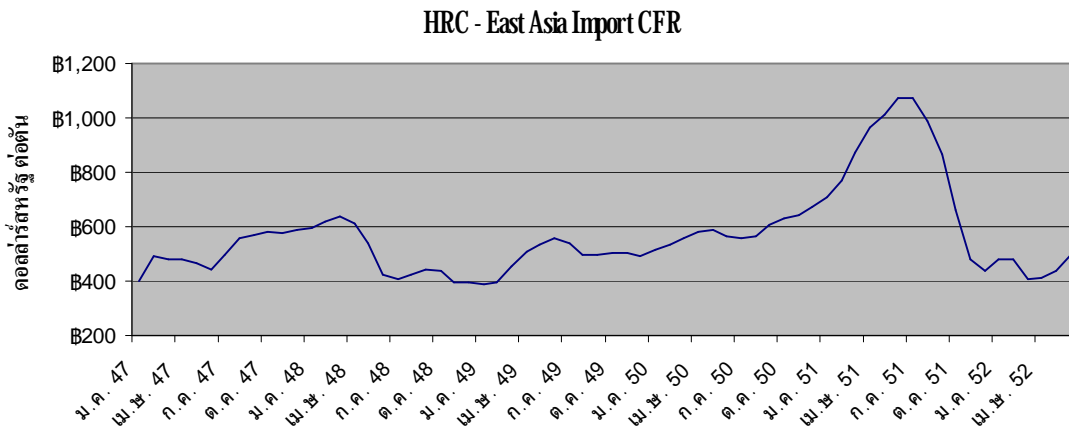
เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil - HRC) เป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตเหล็กทรงรูปตัวซี ท่อเหล็ก และเหล็กแผ่น ซึ่งเป็นสินค้าหลักของบริษัทและบริษัทย่อย ในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 บริษัทและบริษัทย่อยได้ใช้เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในการผลิตเหล็กรูปพรรณ ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 95-96 ของต้นทุนผลิตเหล็ก ทั้งนี้บริษัทได้สั่งซื้อจากผู้ผลิตหลักภายในประเทศจำนวน 3 ราย ได้แก่ บริษัท สหวิริยาสตีล อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 38.30 และร้อยละ 70.69 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัท ในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทได้สั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากบริษัท จักรกนิษฐ์ จำกัด ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) ที่มีโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดระยอง และบริษัท จี เอส สตีล จำกัด (มหาชน) ที่มีโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดชลบุรี (บริษัท จักรกนิษฐ์ จำกัด ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นของบริษัทและหรือบริษัทย่อยแต่อย่างใด) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 27.37 และร้อยละ 11.64 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัท ในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ และบริษัทย่อยได้สั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากบริษัท จักรกนิษฐ์ จำกัด ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 81.34 และร้อยละ 30.39 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทย่อย ในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทย่อยได้สั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากบริษัท สหวิริยาสตีล อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.50 และร้อยละ 36.17 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัท ในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 อย่างไรก็ตาม หากพิจารณายอดซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนของบริษัทและบริษัทย่อยรวมกันจากบริษัท สหวิริยาสตีล อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) สามารถคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 24.46 และร้อยละ 52.10 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ และจากบริษัท จักรกนิษฐ์ จำกัด สามารถคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50.32 และร้อยละ 14.97 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ตามลำดับ นอกจากนี้บริษัท บี.เอส.เมทัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทลูกของบริษัท สหวิริยาสตีล อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) ได้เพิ่มกำลังการผลิตท่อเหล็กเป็นอย่างมากในปี 2550 ซึ่งบริษัท สหวิริยาสตีล อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) จำเป็นต้องจัดหาวัตถุดิบให้กับบริษัทลูกเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับบริษัทและบริษัทย่อยได้สั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดในราคาตลาดจร (Spot Price) เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยไม่ได้มีการทำสัญญาใดๆ ในการซื้อขายวัตถุดิบ ด้วยเหตุนี้ บริษัทและบริษัทย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบ หากผู้ผลิตวัตถุดิบดังกล่าวไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบให้ได้ หรือบริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งอื่นได้ทันตามความต้องการในการใช้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าบริษัทและบริษัทย่อยจะพึ่งพาผู้ผลิตวัตถุดิบรายใหญ่จำนวนมาก บริษัทเชื่อว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีผลกระทบต่อบริษัทและบริษัทย่อยไม่มากนัก เนื่องจากผู้ผลิตวัตถุดิบทั้ง 3 รายดังกล่าวเป็นบริษัทที่ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนรายใหญ่ของประเทศ และดำเนินธุรกิจนี้มาเป็นเวลาช้านาน โดยมีกำลังการผลิตสูงสุดรวมกันประมาณ 7.3 ล้านตันต่อปี ซึ่งมากกว่าความต้องการใช้จริงของบริษัทและบริษัทย่อยถึงประมาณ 71 เท่า กอปรกับที่ผ่านมานั้น ผู้ผลิตวัตถุดิบสามารถจัดหาวัตถุดิบให้บริษัทและบริษัทย่อยได้ทันตามความต้องการการใช้มาโดยตลอด นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการจัดเก็บวัตถุดิบเหล็กแผ่นรีดร้อน และมีการวางแผนการผลิตที่ชัดเจน โดยจะจัดเก็บวัตถุดิบให้เพียงพอต่อการผลิตประมาณ 15-30 วัน ซึ่งอาจปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์ พร้อมทั้งมีนโยบายสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 15-45 วัน ซึ่งคาดว่าจะช่วยลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าวได้ระดับหนึ่ง

1.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนในราคาวัตถุดิบ

เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน เป็นวัตถุดิบหลักของบริษัทในการผลิตสินค้าของบริษัท โดยมีมูลค่าการสั่งซื้อซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 95-96 ของต้นทุนการผลิตเหล็ก ในปี 2551 และงวด 3 เดือนแรกในปี 2552 ทั้งนี้ถึงแม้ว่าบริษัทได้สั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้ผลิตภายในประเทศ แต่ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจะมีการเปลี่ยนแปลงตามอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลก ซึ่งการเปลี่ยนแปลงราคาดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้และอัตรากำไรขั้นต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หากบริษัทไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าได้ตามราคาวัตถุดิบที่มีการปรับตัวสูงขึ้นได้

กราฟแสดงราคาเหล็กแผ่นรีดร้อน ในต่างประเทศ ปี 2547 - เดือนมิถุนายน ปี 2552



ที่มา : บริษัท

จากแผนภาพข้างต้นจะเห็นว่า ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนในปี 2547 ได้ปรับเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจากประมาณ 335 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันในเดือนมกราคม ปี 2547 เป็นประมาณ 595 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในเดือนมกราคม ปี 2548 และได้ปรับตัวลดลงเป็นประมาณ 385 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในเดือนมกราคม ปี 2549 และมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นตั้งแต่ปี 2549 จนถึงในเดือนมิถุนายน ปี 2551 ซึ่งราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนมีราคาสูงสุดประมาณ 1,075 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน แต่ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนได้ปรับตัวลดลงต่ำสุดประมาณ 408 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันในเดือนมีนาคม ปี 2552 อย่างไรก็ตาม ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนได้ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 495 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันในเดือนมิถุนายน ปี 2552 ดังนั้น ราคาวัตถุดิบที่ปรับตัวสูงขึ้นจึงอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนค่าวัตถุดิบของบริษัทและบริษัทย่อย หรือในกรณีที่ราคาวัตถุดิบปรับตัวลดลง ทั้ง 2 กรณีอาจส่งผลกระทบต่อเนื่องไปยังผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนเป็นประจำ เพื่อคาดการณ์แนวโน้มทั้งด้านราคาและปริมาณของเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในการบริหารวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปให้เป็นไปตามความเหมาะสม ซึ่งจะลดผลกระทบจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบได้ระดับหนึ่ง

1.4 ความเสี่ยงจากผลกระทบจากมาตรการคุ้มครองผู้ผลิตเหล็กในประเทศจากการทุ่มตลาด

ในอดีตก่อนปี 2546 กลุ่มผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่จากต่างประเทศได้เข้ามาทุ่มตลาดเหล็กภายในประเทศ ทำให้ผู้ผลิตเหล็กภายในประเทศประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ด้วยเหตุนี้ กระทรวงพาณิชย์จึงได้ออกมาตรการทางภาษีเป็นการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Dumping) สำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและแผ่นที่นำเข้าจาก 14 ประเทศ ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น สาธารณรัฐแอฟริกาใต้ สาธารณรัฐรัสเซีย สาธารณรัฐคาซัคสถาน สาธารณรัฐอินเดีย สาธารณรัฐเกาหลี ได้หวัน สาธารณรัฐเวเนซุเอลา สาธารณรัฐอาร์เจนตินา ประเทศยูเครน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนแอลจีเรีย สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สาธารณรัฐตุลิวีก และประเทศโรมาเนีย โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2546 จนถึงเดือนพฤษภาคม 2551 รวมเป็นระยะเวลา 5 ปี และได้ใช้เวลา 1 ปี ในการพิจารณาทบทวนมาตรการดังกล่าว ซึ่งจะใช้เวลา 1 ปี นับตั้งแต่เดือนพฤษภาคม ปี 2551 ถึงเดือนพฤษภาคม ปี 2552 โดยช่วงเวลาดังกล่าวจะไม่มีภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด แต่ได้มีการกำหนดเป็นโควตาแทน อย่างไรก็ตามปัจจุบัน กระทรวงพาณิชย์ได้ออกมาตรการทางภาษีเป็นการตอบโต้การทุ่มตลาดออกไปเป็นเวลา 5 ปี นับตั้งแต่เดือนพฤษภาคม ปี 2552- พฤษภาคม ปี 2557 ดังนั้นเมื่อครบกำหนดมาตรการทางภาษีดังกล่าวในเดือนพฤษภาคม ปี 2557 และหากรัฐบาลไม่ต่ออายุมาตรการดังกล่าวจะส่งผลให้อัตราภยานำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนลดลง ซึ่งอาจทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนจากต่างประเทศลดลงต่ำกว่าหรือใกล้เคียงกับราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ผลิตภายในประเทศ และส่งผลให้การแข่งขันในประเทศรุนแรงขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของผู้ผลิตรายใหม่จากต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงต่อการสูญเสียความสามารถในการแข่งขันด้านราคา ภายหลังจากหมดอายุมาตรการคุ้มครองจากการทุ่มตลาดของผู้ผลิตรายใหญ่จากต่างประเทศ หากบริษัทไม่สามารถหาวัตถุดิบที่มีราคาต่ำกว่าคู่แข่งของบริษัท

บริษัท ได้ประเมินว่าผลกระทบดังกล่าวอาจมีไม่มากนัก เนื่องจากภายหลังจากที่มาตรการดังกล่าวถูกยกเลิกในเดือนพฤษภาคม ปี 2557 ผลกระทบดังกล่าวจะเกิดขึ้นในกรณีที่บริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถหาวัตถุดิบที่มีราคาต่ำกว่าคู่แข่งได้ แต่อย่างไรก็ตามหากมีผู้นำเข้าสามารถนำเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและแผ่นจากต่างประเทศที่มีราคาต่ำกว่าราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ผู้ผลิตภายในประเทศเพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภคภายในประเทศ บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายที่จะเปลี่ยนมาซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้จำหน่ายที่เสนอราคาที่ดีกว่า เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยไม่ได้มีการผูกมัดเพื่อซื้อวัตถุดิบกับผู้จำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนรายใด และมีนโยบายในการจัดหาวัตถุดิบที่มีราคาต่ำสุดจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายในประเทศและต่างประเทศอยู่แล้ว เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้งมีแผนในอนาคตที่จะสร้างความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายเหล็กในต่างประเทศและตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศที่เป็นผู้นำเข้าเหล็กต่างประเทศ

นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยไม่ได้มีนโยบายการตลาดโดยใช้กลไกการกำหนดราคาเป็นหลัก แต่เน้นการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกๆ ด้าน เช่น ความหลากหลายของประเภทสินค้าที่จำหน่าย ความรวดเร็วและความพร้อมในการจัดส่งสินค้า เป็นต้น ประกอบกับการที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตสินค้ารายเดียวในภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งมีทำเลที่ตั้งโรงงานในจังหวัดสงขลา และจังหวัดนครราชสีมา โดยมีลูกค้าเป้าหมายอยู่ในบริเวณที่ใกล้เคียงกับที่ตั้งโรงงาน ดังนั้นบริษัทและบริษัทย่อยจะมีข้อได้เปรียบแข่งขันในด้านต้นทุนค่าขนส่ง ในกรณีที่คู่แข่งที่มีทำเลที่ตั้งในบริเวณอื่นและประสงค์จะจำหน่ายสินค้าแก่กลุ่มลูกค้าเดียวกันกับบริษัทและบริษัทย่อย ในขณะที่เดียวกันบริษัทได้เตรียมความพร้อมเพื่อลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าว โดยพัฒนาระบบงานต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนในการผลิตและการบริหารงาน

1.5 ความเสี่ยงด้านการเปิดเขตการค้าเสรี (Free Trade Area)

ปัจจุบัน ประเทศไทยได้เปิดเขตการค้าเสรีกับประเทศต่างๆ ทั้งในระดับทวิภาคีและพหุภาคี เพื่อส่งเสริมการค้าและการลงทุน โดยเหล็กแผ่นรีดร้อนและท่อเหล็กเป็นสินค้าที่มีอยู่ในบัญชีรายชื่อในข้อตกลงที่ด้อยลงภายใต้ เนื่องจากประเทศไทยมีนโยบายเปิดเขตการค้าเสรีกับกลุ่มประเทศอาเซียน และได้ทำข้อตกลงว่าด้วยการใช้มาตรการกำหนดอัตราอากรรวมเพื่อการค้าเสรีอาเซียน (Agreement on the Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Scheme for ASEAN Free Trade Area (AFTA)) โดยเหล็กแผ่นรีดร้อนและท่อเหล็กเป็นสินค้าที่มีชื่ออยู่ในรายการลดภาษีปกติ (Normal Track) ซึ่งต้องลดอัตราภาษีศุลกากรให้เหลือร้อยละ 0 ภายในปี 2553 ในปัจจุบัน ประเทศไทยเรียกเก็บภาษีศุลกากรสำหรับสินค้านี้ต่ำกว่ากับประเทศในกลุ่มอาเซียนในอัตราร้อยละ 2-5 ขึ้นอยู่กับประเภทและขนาดของสินค้า โดยอัตราภาษีศุลกากรที่ประเทศไทยเรียกเก็บสำหรับท่อเหล็ก คือ ร้อยละ 5 ซึ่งมีแนวโน้มที่ราคานำเข้าท่อเหล็กจะถูกกลงในอนาคต เนื่องจากอัตราภาษีนำเข้าที่ลดลง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อไปถึงราคาซื้อขายท่อเหล็กภายในประเทศ และอาจส่งผลกระทบต่อเนื่องไปยังราคาจำหน่ายท่อเหล็กของบริษัทด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีผลกระทบต่อบริษัทและบริษัทย่อยไม่มากนัก โดยจะเกิดขึ้นในกรณีนี้ที่บริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถหาวัตถุดิบที่มีราคาต่ำกว่าคู่แข่งขึ้นได้ แต่อย่างไรก็ตามหากมีผู้นำเข้าสามารถนำเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและแผ่นจากต่างประเทศที่มีราคาต่ำกว่าราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ผู้ผลิตภายในประเทศเพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภคภายในประเทศ บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายที่จะเปลี่ยนมาซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้จำหน่ายที่เสนอราคาที่ต่ำกว่า เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยไม่ได้มีการผูกมัดเพื่อซื้อวัตถุดิบกับผู้จำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนรายใด นอกจากนี้จากการที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตท่อเหล็กและเหล็กทรงรูปตัวซีเพียงรายเดียวในภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งจะซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนจากบริษัท สหวิริยาสตีล อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ หรือ บริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดระยอง หรือ บริษัท จี เจ สตีล จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดชลบุรี ซึ่งขณะเดียวกันหากคู่แข่งต้องการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คู่แข่งจะมีต้นทุนของค่าขนส่งวัตถุดิบเพื่อนำไปผลิตที่โรงงานของตนเองและนำมาจำหน่ายให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทหรือบริษัทย่อย ซึ่งอาจจะทำให้ต้นทุนสินค้าของคู่แข่งสูงกว่าต้นทุนสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อย ฉะนั้นทำเลที่ตั้งของบริษัทและบริษัทย่อยจึงถือเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้หากคู่แข่งจะนำเข้าท่อเหล็กจากต่างประเทศซึ่งมีแนวโน้มจะมีราคาต่ำกว่าในประเทศตามจำหน่าย แต่การนำเข้าจะต้องใช้ระยะเวลาเพิ่มขึ้นและอาจมีค่าขนส่งที่สูงขึ้น ซึ่งอาจมีผลให้มีต้นทุนโดยรวมสูงกว่าการซื้อผลิตภัณฑ์เหล็กโดยตรงจากผู้ผลิตภายในประเทศ

1.6 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการปฏิบัติตามเงื่อนไขของตลาดหลักทรัพย์ฯ

บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตและเอกสารประกอบการยื่นคำขออนุญาตต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้พิจารณาปรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน พ.ศ. 2551 โดยบริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุป จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วพบว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอได้ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ” พ.ศ. 2546 ลงวันที่ 24 มีนาคม 2546 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นสามัญตามราคาที่คาดไว้ หากหุ้นสามัญของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้