

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งรายละเอียดข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้เป็นปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทและมูลค่าหุ้นของบริษัทได้ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อาจไม่เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ เพราะอาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทยังไม่อาจทราบได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทเห็นว่าไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทในขณะนี้ แต่ในอนาคตอาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้ ผลกำไร ของบริษัทได้ ดังนั้นก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลอย่างรอบคอบ เพราะปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทได้ไม่จำกัดเฉพาะแต่เพียงปัจจัยความเสี่ยงตามที่ได้กล่าวไว้ในเอกสารฉบับนี้เท่านั้น

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต การประมาณการ ความประสงค์ หรือเจตนารมณ์ของบริษัทที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ อาทิ “มีแผนการ” “ประสงค์” “ต้องการ” “คาดว่า” “เห็นว่า” “เชื่อว่า” “ประมาณ” “อาจจะ” หรือคำหรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน เป็นคำหรือข้อความที่บ่งชี้ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอน และผลที่เกิดขึ้นอาจแตกต่างจากการคาดการณ์ได้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ

เครื่องกำเนิดไอน้ำเป็นส่วนประกอบสำคัญในโรงงานอุตสาหกรรมเกือบทุกประเภท ทั้งโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ อาทิ โรงงานอาหาร เครื่องดื่ม เครื่องนึ่งนม รถยนต์ สิ่งพิมพ์ โรงแรม โรงพยาบาล เป็นต้น เป็นผลให้ตลาดเครื่องกำเนิดไอน้ำเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่ตามขนาดอุตสาหกรรม โดยมูลค่าตลาดของเครื่องกำเนิดไอน้ำและอุปกรณ์เกี่ยวข้องเฉลี่ยต่อปีอยู่ที่ประมาณ 10,000 ล้านบาท (ที่มา: ข้อมูลจากฝ่ายบริหาร) เนื่องจากขนาดและมูลค่าตลาดที่ใหญ่ จึงหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะมีคู่แข่งจำนวนมากอยู่ในตลาดนี้ คู่แข่งดังกล่าวมีทั้งภายในประเทศและจากต่างประเทศ ทั้งนี้จำนวนคู่แข่งที่มีอยู่มากอาจนำมาซึ่งผลกระทบต่อความไม่แน่นอนของสัดส่วนตลาดที่บริษัทครอบครองอยู่ อีกทั้งยังอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในกรณีที่บริษัทถูกแย่งสัดส่วนตลาดในการผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องกำเนิดไอน้ำให้กับคู่แข่ง ทั้งหมดนี้จึงเป็นสาเหตุที่บริษัทต้องคำนึงถึงความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันที่สูงในธุรกิจเครื่องกำเนิดไอน้ำ ปัจจุบันบริษัทมีอัตราส่วนการผลิตและจัดจำหน่ายภายในประเทศ และส่งออกต่างประเทศที่ประมาณร้อยละ 80.00 และประมาณร้อยละ 20.00 ของรายได้จากการดำเนินงาน ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์การทำงานในธุรกิจเครื่องกำเนิดไอน้ำกว่า 32 ปี ของบริษัท การมีพันธมิตรทางการค้าที่ยาวนาน ทีมวิศวกรผู้มีความสามารถได้รับการฝึกอบรมเฉพาะทาง รวมถึงคุณภาพของการผลิตเครื่องกำเนิดไอน้ำที่ได้รับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐานระดับสากล ซึ่งสิ่งเหล่านี้สะท้อนให้เห็นได้จากผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ยอมรับทั้งในประเทศภายในตลาดเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และเอเชียใต้ นอกจากนี้ อาจกล่าวได้ว่า ถึงแม้ตลาดเครื่องกำเนิดไอน้ำจะมีคู่แข่งอยู่เป็นจำนวนมาก แต่คู่แข่งที่มีศักยภาพเทียบเท่าบริษัทในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีจำนวนน้อยราย โดยบริษัทได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิต และจัดจำหน่ายเครื่องกำเนิดไอน้ำและอุปกรณ์เกี่ยวข้องให้แก่กลุ่มอุตสาหกรรมแทบทุกกลุ่มในประเทศไทยและต่างประเทศ ทั้งนี้การแข่งขันภายในประเทศ บริษัทมีความมั่นใจในการขยายฐานลูกค้าและกำลังการผลิตให้ตอบสนองการเติบโตของบริษัท ควบคู่ไปกับคุณภาพ นอกจากนี้ เพื่อเพิ่มสัดส่วนในตลาดต่างประเทศบริษัทได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อยในประเทศเวียดนาม สำนักงานตัวแทนในประเทศอินโดนีเซีย และมีตัวแทนขายกระจายอยู่ในหลายประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และเอเชียใต้ ซึ่งจากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นสามารถสรุปได้ว่าบริษัทคาดว่าความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจะไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

2) ความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้

เนื่องจากรายได้หลักของบริษัทมาจากรายได้งานตามสัญญาโดยเฉลี่ย 3 ปีซ้อนหลัง คิดเป็นร้อยละ 85.00 ของรายได้จากการดำเนินงาน ซึ่งเกิดจากการรับจ้างผลิตและบริการติดตั้งเครื่องกำเนิดไอน้ำให้แก่โรงงานอุตสาหกรรม โรงพิมพ์ โรงแรม และ โรงพยาบาล เป็นต้น โดยการเข้ารับงานเป็นรูปแบบเดียวกับการเข้ารับงานก่อสร้าง สิ้นสุดเมื่องานสำเร็จและส่งมอบให้แก่ลูกค้า ซึ่งการดำเนินงานในลักษณะนี้อาจมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ เนื่องจากเมื่อการให้บริการตามสัญญาเสร็จสมบูรณ์และส่งมอบงานเรียบร้อยแล้ว แต่บริษัทยังไม่มีการรับงานใหม่เข้ามารองรับ ในขณะที่บริษัทยังคงต้องรับภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ ในส่วนของโรงงานผลิต และค่าจ้างบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ทั้งหมดนี้เป็นผลให้บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงในส่วนของภาระค่าใช้จ่ายซึ่งไม่สอดคล้องกับรายได้ที่จะได้รับ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้เป็นอย่างดี โดยบริษัทได้มีแผนการขยายฐานรายได้ในส่วนของการให้บริการ อาทิ การบริการหลังการขาย งานซ่อมบำรุง เป็นต้น ให้เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากงานให้บริการเป็นงานต่อเนื่อง โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2558 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการอยู่ที่ร้อยละ 17.25 ของรายได้จากการดำเนินงาน เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ที่มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 13.45 ของรายได้จากการดำเนินงาน และ ปี 2557 มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 15.48 ของรายได้จากการดำเนินงาน นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดทำแผนงบประมาณรายปี (Yearly Budgeting) เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูงสามารถนำข้อมูลไปวิเคราะห์และวางแผนการรับงานหรือติดต่อประมุขงานโครงการใหม่ ให้สอดคล้องกับโครงการที่จะทยอยจบ เพื่อให้มีสัญญาว่าจ้างในการผลิตและสัญญาจ้างบริหารโครงการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะส่งผลให้สามารถลดความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ ดังนั้น บริษัทมีความเชื่อว่าจะสามารถป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้จากแผนการดำเนินงานที่เตรียมไว้

3) ความเสี่ยงจากการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในการประกอบ ติดตั้งผลิตภัณฑ์ของบริษัท

บริษัทมีการบริการติดตั้งผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า แต่เนื่องจากพื้นที่การให้บริการของบริษัทครอบคลุมทั่วประเทศ ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งโรงงานหรือพื้นที่การจ้างเครื่องกำเนิดไอน้ำของลูกค้า ส่งผลให้บริษัทจำเป็นต้องมีการว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอกในแต่ละเขตพื้นที่ที่ไกลจากสาขาของบริษัทสำหรับงานติดตั้งสินค้าให้แก่ลูกค้า ซึ่งการใช้ผู้รับเหมาภายนอกมาดำเนินงานอาจนำมาซึ่งความเสี่ยงในการควบคุมคุณภาพการติดตั้งให้เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัท ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญกับเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างมาก เนื่องจากเครื่องกำเนิดไอน้ำเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องคำนึงถึงความปลอดภัยอย่างสูงสุด เพราะการติดตั้งที่ไม่ได้คุณภาพอาจก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้ใช้งานถึงขั้นพิการหรือเสียชีวิตได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัท

ทั้งนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีแผนการจัดการควบคุมคุณภาพการให้บริการติดตั้งและคุณภาพของผลงานการติดตั้ง โดยมีวิศวกรของบริษัทเป็นผู้ควบคุมงานติดตั้งอย่างใกล้ชิดทุกโครงการ วิศวกรของบริษัทเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพการติดตั้งและตรวจสอบผลงานในทุกขั้นตอน เพื่อพร้อมส่งมอบผลงานแก่ลูกค้า ลูกค้าจะต้องตรวจและประเมินผลงานทั้งหมดร่วมกับวิศวกรของบริษัทอีกครั้งหนึ่ง ก่อนจะรับส่งมอบงานติดตั้งทุกงาน เพื่อให้มั่นใจถึงคุณภาพโดยรวมของผลงาน นอกจากนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทได้มีการจัดทำรายการพิจารณาผลงานและบันทึกรายชื่อผู้รับเหมาภายนอกในแต่ละพื้นที่ที่ได้รับคัดเลือก ข้อมูลการประเมินผลงานผู้รับเหมาภายนอกหรือผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวจะถูกรวบรวมเพื่อนำมาประเมินผลงานอย่างต่อเนื่อง ทำให้มั่นใจว่างานติดตั้งของผู้รับเหมาที่มีคุณภาพได้มาตรฐานของบริษัท ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2558 บริษัทมีรายชื่อผู้รับเหมาที่ผ่านเกณฑ์ประเมินคุณภาพงานที่บริษัทกำหนดและขึ้นทะเบียนรายชื่อไว้แล้วทั้งสิ้น รวม 37 ราย อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยประสบปัญหาเรื่องเรียนจากลูกค้าเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์หรืองานติดตั้งไม่ว่าจะเป็นงานติดตั้งที่

ดำเนินการโดยทีมงานของบริษัทเองทั้งหมด หรืองานติดตั้งที่ดำเนินการโดยผู้รับเหมาภายนอก บริษัทจึงมั่นใจว่าจะได้รับความเสี่ยงดังกล่าวน้อย

4) ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกคำสั่งซื้อหรือยกเลิกสัญญาาก่อนกำหนด

บริษัทเป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) โดยมีข้อตกลงในรูปแบบสัญญาฉบับรับจ้างผลิตสินค้า และ/หรือรูปแบบใบสั่งซื้อ (PO) โดยลูกค้าสามารถกำหนดคุณสมบัติเฉพาะของสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับการใช้งาน จึงเป็นผลให้สินค้าที่บริษัทผลิตมีความแตกต่าง ดังนั้น หากถูกยกเลิกสัญญาระหว่างการผลิต บริษัทจะนำสินค้าไปจำหน่ายให้กับลูกค้ารายอื่นค่อนข้างยาก เป็นผลให้อาจเกิดความเสียหายหากลูกค้ายกเลิกสัญญากับบริษัทในระหว่างการผลิต

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดี เนื่องจากหากมีการถูกยกเลิกสัญญาาก่อนกำหนด ย่อมส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และภาพลักษณ์ของบริษัท อันเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากเครื่องกำเนิดไอน้ำเป็นสินค้าที่มีความพิเศษเฉพาะตัว และมีความสำคัญ โดยผู้บริหารบริษัทเชื่อมั่นว่า โอกาสที่จะมีการยกเลิกงานระหว่างผลิตมีน้อยมาก เนื่องจากสินค้าเป็นประเภทผลิตตามคำสั่งซื้อซึ่งเกิดจากความต้องการของลูกค้า และเป็นไปตามที่ลูกค้ากำหนด และบริษัทมีความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าและการบริการของบริษัทที่เป็นที่น่าเชื่อถือในกลุ่มลูกค้ามาโดยตลอด นอกจากนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้นกับลูกค้าต่างประเทศ บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายในการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศ โดยกำหนดเงื่อนไขให้ลูกค้าเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตชนิดที่ไม่สามารถเพิกถอนได้ (Irrevocable Letter of Credit) เต็มจำนวนค่าสินค้าส่วนที่เหลือหลังจากหักเงินมัดจำค่าสินค้า อย่างไรก็ตาม หากมีการยกเลิกคำสั่งซื้อ บริษัทยังสามารถนำสินค้าไปเสนอขายลูกค้ารายอื่น หรือทำการดัดแปลงสินค้าตามความต้องการของลูกค้ารายอื่น บริษัทมีความเห็นว่าจะได้รับความเสี่ยงดังกล่าวเล็กน้อยมาก

5) ความเสี่ยงจากการรับชำระเงินล่าช้า

จากการที่บริษัทเป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) ซึ่งมีการกำหนดทยอยส่งมอบสินค้าและรับชำระเงินตามเงื่อนไขที่ตกลงในสัญญา ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าบางรายอาจชำระค่าสินค้าหรือค่าบริการล่าช้าหรือมีปัญหาในการชำระเงิน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินของบริษัท เนื่องจากบริษัทมีรายการค่าใช้จ่ายคงที่ซึ่งเป็นรายจ่ายประจำทุกเดือน หรือมีกำหนดการชำระค่าวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบที่สั่งซื้อจากลูกค้า โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2558 บริษัทมียอดลูกหนี้การค้าเท่ากับ 74.03 ล้านบาท โดยร้อยละ 85.55 ของยอดลูกหนี้การค้าเป็นกลุ่มลูกหนี้ที่มีอายุไม่เกิน 3 เดือน คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 63.33 ล้านบาท (แบ่งเป็นลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระเท่ากับ 41.53 ล้านบาท และ ลูกหนี้ที่มีอายุเกินกำหนดไม่เกิน 3 เดือน เท่ากับ 21.80 ล้านบาท) และลูกหนี้การค้าที่มีอายุมากกว่า 3 เดือนแต่ไม่เกิน 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 6.67 ของยอดลูกหนี้การค้า หรือเท่ากับ 4.94 ล้านบาท

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และได้กำหนดแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น บริษัทได้มีการกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงโดยใช้นโยบายประเมินศักยภาพของลูกค้าหรือผู้ว่าจ้างก่อนพิจารณารับคำสั่งซื้อหรือตกลงให้บริการ และมีการกำหนดให้ลูกค้าชำระเงินมัดจำล่วงหน้าในอัตราร้อยละ 10-20 ของมูลค่างานตามสัญญา และมีการกำหนดให้เจ้าของโครงการชำระค่าสินค้าและ/หรือค่าบริการงานติดตั้งเป็นรายเดือนหรือเป็นรายงวดตามความคืบหน้าของงานที่เหมาะสม ไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทมากเกินไป และมอบหมายให้ฝ่ายการเงินเป็นผู้รับผิดชอบสรุปรายงานการรับชำระเงินของลูกค้า หากมีลูกค้ารายใดเกินกำหนดชำระเงินจะต้องทำการติดตามเรียกชำระเงิน และแจ้งให้ทุกฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องรวมทั้งผู้บริหารระดับสูงทราบโดยทันที ทั้งนี้ผู้บริหารมีความมั่นใจในการบริหารงานในส่วนของลูกหนี้การค้า เนื่องจากลูกค้าส่วนมากของบริษัท เป็นลูกค้าที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง นอกจากนี้ บริษัทได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนเมื่อเกินกำหนดชำระ 1 ปี บริษัทมีความเชื่อว่าจะได้รับความเสี่ยงน้อย

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบที่เป็นวัตถุดิบหลัก

บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบต่างๆ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตของบริษัท อาทิ แผ่นเหล็ก ท่อ บีม วาล์ว และ หัวพ่นไฟ (Burner) เป็นต้น โดยบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบและส่วนประกอบต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยงวด 6 เดือนแรกของปี 2558 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2558 บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศคิดเป็นร้อยละ 63.39 ของยอดการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด และสั่งซื้อจากต่างประเทศสัดส่วนร้อยละ 36.71 ของยอดการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด โดยการสั่งซื้อจากต่างประเทศอาจส่งผลให้เกิดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาที่เพิ่มขึ้นจากปัจจัยต่างๆ อาทิ ราคาตลาดของสินค้า อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ อัตราภาษีนำเข้า ค่าธรรมเนียมพิเศษ (Surcharge) เป็นต้น กรณีที่ราคาวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่สูงขึ้น จะส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น และจะกระทบต่อกำไรจากการดำเนินงานสำหรับโครงการที่ยังไม่ได้สั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบหรือยังสั่งซื้อไม่ครบ เนื่องจากบริษัทไม่สามารถเรียกเก็บเงินเพิ่มจากลูกค้าในกรณีที่ต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้ามีราคาเพิ่มสูงขึ้น

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงในส่วนของต้นทุนวัตถุดิบเป็นอย่างดี โดยเบื้องต้นก่อนการเข้ารับงานบริษัทจะมีการมีการสอบราคาของวัตถุดิบอุปกรณ์ที่เป็นส่วนประกอบหลักจากผู้จัดจำหน่าย ทั้งในและต่างประเทศ ก่อนนำเสนอราคาลูกค้า โดยหลังจากที่ได้รับงานจากลูกค้า บริษัทจะดำเนินการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ หรือส่วนประกอบต่างๆ ทันที โดยเฉพาะวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบหลัก บริษัทจะดำเนินการสั่งซื้อให้ครบถ้วน เพื่อให้มูลค่าต้นทุนใกล้เคียงกับมูลค่าต้นทุนที่บริษัทคำนวณไว้ก่อนการเข้ารับงานให้มากที่สุด นอกจากนี้วัสดุอุปกรณ์ส่วนที่ยังไม่ได้สั่งซื้อหรือวัสดุสิ้นเปลืองต่างๆ บริษัทมีการกำหนดค่าเผื่อเหลือเผื่อขาดของราคาวัสดุอุปกรณ์ไว้เป็นส่วนหนึ่งของการคำนวณราคาขายเช่นกัน ในส่วนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริษัทมีนโยบายในการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) โดยพิจารณาจากความเหมาะสม ความผันผวนของเศรษฐกิจและอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินนั้นๆ ผู้บริหารบริษัทจึงคาดว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวมากนัก

2) ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกสัญญาความร่วมมือทางการค้ากับเจ้าของเทคโนโลยีสินค้าจากต่างประเทศ

บริษัทได้มีการทำสัญญาความร่วมมือทางการค้าในการนำเทคโนโลยีการผลิตเครื่องกำเนิดไอน้ำจากประเทศเยอรมัน และเบลเยียม ซึ่งเป็นเจ้าของเทคโนโลยีการผลิตเครื่องกำเนิดไอน้ำที่มีคุณภาพสูงระดับสากล จึงถือว่าบริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเจ้าของเทคโนโลยีหลักรายดังกล่าว ซึ่งบริษัทอาจได้รับความเสี่ยงถ้าเจ้าของเทคโนโลยียกเลิกสัญญาความร่วมมือกับบริษัท อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารบริษัทมีความมั่นใจว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวมากนัก เนื่องจากเจ้าของเทคโนโลยีทุกรายถือเป็นพันธมิตรหลัก และเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ติดกับทางบริษัทมาอย่างยาวนาน อาทิ บริษัทที่มีความร่วมมือทางการค้ากับ Schneider Kessel Berlin จากประเทศเยอรมนี Vyncke NV จากประเทศเบลเยียม และ Eckrohr Kessel GmbH จากประเทศเยอรมนี ตั้งแต่ปี 2535 ปี 2544 และ ปี 2547 ตามลำดับ โดยมีสัญญาความร่วมมือและแบ่งปันความรู้ความชำนาญระหว่างกันมาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังมีการประสานความร่วมมือขึ้นไปอีกขั้นในรูปแบบของพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Cooperation) กล่าวคือ บริษัทคู่ค้าต่างประเทศซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นเจ้าของเทคโนโลยีเครื่องกำเนิดไอน้ำจะทำการว่าจ้างบริษัทให้เป็นผู้ผลิตเครื่องกำเนิดไอน้ำในรูปแบบ OEM และ/หรือจ้างบริษัทให้ไปติดตั้งสินค้าให้ลูกค้าของตนในต่างประเทศ

นอกจากความสามารถในการผลิตแล้ว บริษัทได้สั่งสมความรู้ความชำนาญในเรื่องเครื่องกำเนิดไอน้ำและอุปกรณ์เกี่ยวข้อง ปัจจุบันบริษัทได้ออกแบบต่อยอดผลิตภัณฑ์เพื่อผลิตและจำหน่ายได้เอง อาทิ เครื่องกำเนิดไอน้ำแบบท่อไฟ GETABEC Kessel การผลิตอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ถังรับแรงดัน ระบบดักฝุ่นและกำจัดไอเสีย เครื่องทำไอน้ำยิ่งยวด เป็นต้น ดังนั้นหากเจ้าของเทคโนโลยียกเลิกสัญญาความร่วมมือ บริษัทสามารถที่จะทำออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อผลิตและขายได้ด้วยตัวเอง ผู้บริหารบริษัทจึงคาดว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวในวงจำกัด

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

1) ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทมีกลุ่มครอบครัววงกลมอาร์ยัพวงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 74.99 ของทุนชำระแล้ว (หลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน) ดังนั้น บริษัทและ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นกรรมการบริษัทร่วมอยู่ในคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งมีอิทธิพลต่อมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นเนื่องจากถือหุ้นรวมกันเกินกว่ากึ่งหนึ่ง ยกเว้นการกระทำใดก็ตามที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 7 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและเป็นที่ยอมรับในสังคม จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ ผ่านกลไกของระบบการควบคุมภายใน และเป็นการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทคำนึงถึงความสำคัญของนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Principles of Good Corporate Governance) โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด อีกทั้งบริษัทมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และตารางอำนาจอนุมัติรายการสำหรับแต่ละระดับในขอบเขตหรือวงเงินที่เหมาะสม

3.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

1) ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการนำเข้าวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบของสินค้าจากต่างประเทศ รวมทั้งมีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าต่างประเทศเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศหลายสกุลเงิน อาทิ ยูโร ดอลลาร์สหรัฐ เป็นต้น โดยงวด 6 เดือนแรกของปี 2558 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2558 บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศที่สัดส่วนร้อยละ 36.71 ของยอดการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด ทั้งนี้ รายได้จากงานในต่างประเทศ สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2558 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2558 จำนวน 76.16 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.00 ของรายได้จากการดำเนินงาน ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าบริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินตราต่างประเทศ

ทั้งนี้ บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดี โดยได้มีการกำหนดนโยบายการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ซึ่งผู้ดูแลในส่วนของงานจัดหาเงินทุนจะเป็นผู้รับผิดชอบในการประมาณมูลค่าจำนวนเงินที่จะได้รับจากงานตามสัญญาในช่วงเวลาต่างๆ ตามเงื่อนไขการส่งมอบงาน และทำการประมาณการในส่วนของมูลค่าเงินที่จะต้องจ่ายเพื่อซื้อวัสดุอุปกรณ์หรือส่วนประกอบจากต่างประเทศตามแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบ โดยกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนตามราคาตลาดในขณะนั้นสำหรับแต่ละสกุลเงิน และมีนโยบายทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เพื่อควบคุมต้นทุน บริษัทจึงมีเชื่อว่าจะสามารถควบคุมความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้

3.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับเสนอขายหลักทรัพย์

1) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาการรับหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ("mai") ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขอรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2558 โดยบริษัท แอสเซท โปร แมเนจ

เม็นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co.,Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าบริษัทและหุ้นสามัญของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วน ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ” ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว บริษัทจึงยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้หุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง หากหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรือหากบริษัทไม่สามารถกระจายหุ้นต่อประชาชนตามหลักเกณฑ์ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรืออาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามราคาที่คาดการณ์ไว้