

## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญที่เสนอขายในครั้งนี้ ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้กับบริษัทฯ นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ซึ่งอาจเกิดขึ้นในอนาคตที่บริษัทฯ ไม่อาจทราบได้ในขณะนี้หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาในขณะนี้ได้ว่าไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น ในการลงทุนผู้ลงทุนควรพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทฯ รวมทั้งแนวทางการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

### 1.1 ความเสี่ยงด้านความไม่สม่ำเสมอของรายได้และการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากการประมูลขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าภาครัฐวิสาหกิจ ประกอบด้วย การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) เป็นหลัก คิดเป็นประมาณร้อยละ 32-45 ของรายได้จากการขายรวม โดยในปี 2551-2553 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ กฟน. คิดเป็นร้อยละ 22.40 ร้อยละ 15.92 และร้อยละ 28.12 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ ในขณะที่รายได้จากการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ กฟภ. คิดเป็นร้อยละ 15.49 ร้อยละ 16.15 และร้อยละ 16.50 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ จากการที่สัดส่วนรายได้จากการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ กฟน. และ กฟภ. มีสัดส่วนที่สูง อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ หากต้องสูญเสียลูกค้าดังกล่าว นอกจากนี้ รายได้จากการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ลูกค้ากลุ่มนี้จะขึ้นอยู่กับความสามารถของบริษัทฯ ในการชนะประมูลโครงการต่างๆ และยิ่งขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจและงบประมาณของแต่ละหน่วยงานเป็นสำคัญ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อถึงช่วงเวลาและมูลค่าที่จะเปิดประมูลโครงการซื้อหม้อแปลงไฟฟ้าอีกด้วย ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่ชนะการประมูล หรือหากมีการเลื่อนระยะเวลาการประมูล หรือปรับลดงบประมาณการลงทุนการซื้อหม้อแปลงไฟฟ้า จะส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ ลดลง

ประเภทลูกค้า	ปี 2551		ปี 2552		ปี 2553	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หน่วยงานรัฐและรัฐวิสาหกิจ	285.90	41.25	165.19	32.99	231.56	45.21
ตัวแทนจำหน่าย	190.68	27.51	101.41	20.25	98.28	19.19
เอกชน	216.59	31.25	234.14	46.76	182.37	35.61
รวมรายได้จากการขาย	693.17	100.00	500.74	100.00	512.20	100.00

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้เน้นการขายฐานลูกค้าที่เป็นเอกชนมากขึ้น โดยอาศัยทีมขายของบริษัทฯ และมีแผนในการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศเพิ่มเติมเพื่อให้ครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการสำรวจความต้องการใช้หม้อแปลงไฟฟ้าในภูมิภาคต่างๆ รวมทั้งพิจารณาคัดเลือกและตรวจสอบคุณสมบัติของตัวแทนจำหน่ายเพื่อแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าของบริษัทฯ ต่อไป โดยกำหนดเป้าหมายแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศเพิ่มจำนวน 2 ราย ภายในปี 2554 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้พิจารณาเพิ่มความหลากหลายของประเภทผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทุกกลุ่ม โดยปัจจุบัน บริษัทฯ สามารถผลิตหม้อแปลงไฟฟ้าระบบกำลัง (Power Transformer) ได้อีกด้วย ยิ่งไปกว่านั้น การที่บริษัทฯ และผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ติดต่อทำธุรกิจกับทั้ง กฟน. และ กฟภ. มาเป็นเวลานาน ทำให้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับทั้งสองหน่วยงานมาอย่างต่อเนื่อง และได้รับความเชื่อถือในด้านคุณภาพของหม้อแปลงไฟฟ้า ประกอบกับบริษัทฯ ถือเป็นหนึ่งในผู้ผลิตเพียงไม่กี่รายที่สามารถผลิตหม้อแปลงไฟฟ้าที่มีคุณภาพสูงและตรงตามความต้องการของหน่วยงานทั้งสองแห่ง ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่ามีศักยภาพเพียงพอที่จะสามารถขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ทั้ง กฟน. และ กฟภ. ได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว

### 1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตหม้อแปลงไฟฟ้า ได้แก่ เหล็กซิลิกอน ลวดกลมอบน้ำยา และ Copper Foil คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.56 ร้อยละ 20.72 และร้อยละ 12.61 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบรวมในปี 2553 ทั้งนี้ ราคาของวัตถุดิบดังกล่าว

จะผันแปรตามราคาซื้อขายในตลาดโลก โดยขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลก ซึ่งในช่วงที่ผ่านมาราคาของเหล็กซิลิกอนและทองแดงมีความผันผวนอย่างมาก โดยราคาเหล็กซิลิกอนได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงต้นปี 2551 จนถึงจุดสูงสุดในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2551 คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 35 แต่หลังจากเกิดวิกฤติเศรษฐกิจทั่วโลกทำให้ราคาเหล็กซิลิกอนปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องจากช่วงต้นปี 2552 จนถึงช่วงปลายปี 2553 คิดเป็นประมาณร้อยละ 60 ในขณะที่ราคาลวดกลมอบาน้ำยา และ Copper Foil นั้น ได้เริ่มปรับตัวลดลงจากช่วงต้นปี 2551 ไปสู่จุดต่ำสุดในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2552 คิดเป็นอัตราการลดลงประมาณร้อยละ 40-50 แต่หลังจากนั้นราคาได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งในไตรมาสที่ 4 ของปี 2553 ราคาของวัตถุดิบทั้งสองประเภทได้ปรับตัวขึ้นไปอยู่ในระดับเดียวกับช่วงต้นปี 2551 ดังนั้น หากต้นทุนราคาวัตถุดิบมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนขายและอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ ไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าได้ในอัตราที่เท่ากับหรือมากกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของต้นทุนราคาวัตถุดิบดังกล่าว ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในที่สุด

อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดราคาสินค้าจากต้นทุนบวกกำไรขั้นต้นที่เหมาะสม ซึ่งในการกำหนดราคามือแปลงไฟฟ้า บริษัทฯ จะมีการตรวจสอบราคาวัตถุดิบอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะอย่างยิ่ง วัตถุดิบที่มีความผันผวนของราคาสูง เพื่อให้สามารถประมาณการต้นทุนการผลิตได้อย่างถูกต้องและใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถกำหนดราคาขายสินค้าได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ การที่ผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมมานานกว่า 20 ปี ประกอบกับการมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) ทำให้สามารถคาดการณ์แนวโน้มราคาวัตถุดิบได้เป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมา ผู้บริหารได้ติดตามการเคลื่อนไหวของราคาวัตถุดิบแต่ละชนิดรวมทั้งสถานะของตลาดโลกอย่างใกล้ชิด เพื่อที่จะสามารถบริหารต้นทุนการสั่งซื้อวัตถุดิบให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

### 1.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีทั้งการนำเข้าวัตถุดิบและการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายต่างประเทศ โดยในปี 2553 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายเป็นเงินตราต่างประเทศจำนวน 105.62 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.62 ของรายได้จากการขายรวม แบ่งเป็นเงินสกุลเหรียญออสเตรเลียจำนวน 46.84 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.14 ของรายได้จากการขายรวม และเป็นเงินเหรียญสหรัฐจำนวน 54.52 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 10.64 ของรายได้จากการขายรวม ในขณะที่เดียวกันบริษัทฯ ก็มีการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักบางประเภทจากต่างประเทศ ได้แก่ เหล็กซิลิกอน Copper Foil กระดาษฉนวนไฟฟ้า เป็นต้น ซึ่งจะต้องชำระค่าวัตถุดิบดังกล่าวเป็นเงินสกุลต่างประเทศ โดยในปี 2553 บริษัทฯ มีค่าวัตถุดิบที่ต้องชำระเป็นเงินสกุลต่างประเทศจำนวน 114.08 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินเหรียญสหรัฐอเมริกาทั้งจำนวน คิดเป็นร้อยละ 22.27 ของรายได้จากการขายรวม

#### ตารางแสดงสัดส่วนรายได้จากการขายในประเทศและต่างประเทศ

	ปี 2551		ปี 2552		ปี 2553	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ยอดขายในประเทศ	511.94	73.86	385.42	76.97	406.59	79.38
ยอดขายต่างประเทศ	181.23	26.14	115.32	23.03	105.62	20.62
ยอดขายรวม	693.17	100.00	500.74	100.00	512.20	100.00

#### ตารางแสดงสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบจากในประเทศและต่างประเทศ

	ปี 2551		ปี 2552		ปี 2553	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ซื้อวัตถุดิบในประเทศ	351.22	68.47	168.00	58.05	185.52	61.92
ซื้อวัตถุดิบต่างประเทศ	161.72	31.53	121.38	41.95	114.08	38.08
ยอดซื้อวัตถุดิบรวม	512.94	100.00	289.38	100.00	299.60	100.00

จะเห็นว่ารายได้และรายจ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศของบริษัทฯ มีมูลค่าใกล้เคียงกัน จึงสามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในลักษณะ Natural Hedge ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยฝ่ายการเงินของบริษัทฯ จะติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด และจะพิจารณาป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ตามสถานการณ์และความจำเป็น โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับธนาคารพาณิชย์จำนวน 75.00 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทฯ มีการใช้วงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าทั้งสิ้นจำนวน 29.60 ล้านบาท นอกจากนี้แล้ว ในการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ลูกค้าต่างประเทศนั้น ฝ่ายขายจะคำนวณราคาหม้อแปลงไฟฟ้าโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ได้บวกเพิ่ม (Mark up) เพื่อให้ครอบคลุมค่าความเสี่ยงและความผันผวนต่างๆ ไว้บางส่วน ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้ในระดับหนึ่ง จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนค่อนข้างน้อย ดังจะเห็นได้ว่าบริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 0.08 ล้านบาท ในปี 2551 และจำนวน 0.02 ล้านบาท ในปี 2552 และมีขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 0.48 ล้านบาท ในปี 2553

#### 1.4 ความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าล่าช้า

เนื่องจากรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มาจากการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ กฟน. และ กฟภ. ตามที่กล่าวไว้ในข้อ 1.1 ของปัจจัยความเสี่ยง ซึ่งในการขายหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่หน่วยงานดังกล่าวโดยปกติจะมีการจัดทำเป็นสัญญาซื้อขายที่เป็นสัญญามาตรฐาน ในสัญญาจะมีการกำหนดระยะเวลาการส่งมอบหม้อแปลงเอาไว้อย่างชัดเจน หากบริษัทฯ ไม่สามารถส่งมอบหม้อแปลงได้ตามกำหนดเวลาที่ระบุในสัญญา บริษัทฯ จะต้องชดเชยค่าเสียหายหรือชำระค่าปรับในอัตราร้อยละ 0.15-0.20 ของมูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ การส่งสินค้าล่าช้าดังกล่าวยังครอบคลุมถึงการดำเนินการซ่อมหม้อแปลงในระยะเวลาที่บริษัทฯ ต้องรับผิดชอบซ่อมแซมให้สามารถใช้งานได้ตามปกติ และส่งมอบภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยการคำนวณค่าปรับจะคำนวณเป็นรายวันนับจากวันที่ส่งมอบสินค้าล่าช้า ทั้งนี้ ในช่วงที่ผ่านมาถือว่าบริษัทฯ มียอดค่าปรับจากการส่งมอบสินค้าล่าช้าที่น้อยมากโดยมีจำนวน 0.13 ล้านบาท ในปี 2551 จำนวน 0.06 ล้านบาท ในปี 2552 และจำนวน 0.10 ล้านบาท ในปี 2553 ตามลำดับ ซึ่งค่าปรับดังกล่าวเกิดจากการที่บริษัทฯ ไม่สามารถซ่อมหม้อแปลงไฟฟ้าที่อยู่ในระยะเวลารับประกันสำหรับงานการไฟฟ้าได้ทันตามกำหนดเวลา

บริษัทฯ ถือเป็นนโยบายหลักที่ต้องการผลิตและส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าตรงตามกำหนดเวลา โดยฝ่ายขาย ฝ่ายผลิต และฝ่ายจัดซื้อจะมีการติดต่อ update ข้อมูล ประสานงาน และติดตามงานกันอย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันความผิดพลาดต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ไม่สามารถจัดส่งหม้อแปลงไฟฟ้าให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนดเวลา และในส่วนของหม้อแปลงซ่อมนั้น ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ปรับปรุงกระบวนการซ่อมหม้อแปลงให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยได้แยกสายการซ่อมหม้อแปลงต่างหากจากสายการผลิตหม้อแปลงใหม่ จึงช่วยให้สามารถบริหารเวลาในการดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้จากการที่บริษัทฯ ได้นำระบบ Enterprise Resources Planning หรือ ERP เข้ามาใช้ตั้งแต่ช่วงไตรมาส 4 ของปี 2552 จะช่วยให้การวางแผนการผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

#### 1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินเชื่อจากสถาบันการเงินน้อยราย

ปัจจุบัน บริษัทฯ ใช้สินเชื่อจากธนาคารเพียงแห่งเดียว โดยมีวงเงินสินเชื่อที่ได้รับรวมทั้งสิ้น 623.24 ล้านบาท และมียอดเงินกู้ที่เบิกใช้จำนวน 163.77 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 ทั้งนี้ วงเงินสินเชื่อที่ได้รับดังกล่าวประกอบด้วย วงเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชี วงเงินกู้โดยออกตั๋วสัญญาใช้เงิน วงเงินออกหนังสือค้ำประกัน วงเงินเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตและวงเงินสินเชื่อทรัสต์รีซีที วงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า และวงเงินกู้ยืมระยะยาว การที่บริษัทฯ พึ่งพิงแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจจากธนาคารเพียงแห่งเดียวอาจทำให้มีความเสี่ยงหากบริษัทฯ ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารแห่งดังกล่าวในอนาคต

จากการที่บริษัทฯ มีการติดต่อทำธุรกิจกับธนาคารดังกล่าวมาเป็นเวลานาน จึงมีความสัมพันธ์ที่ดีและได้รับการสนับสนุนและปรับเปลี่ยนวงเงินสินเชื่ออย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ประกอบกับธนาคารดังกล่าวเป็นรัฐวิสาหกิจที่มีฐานะการเงินแข็งแกร่ง ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าจะได้รับการสนับสนุนจากธนาคารดังกล่าวอย่างต่อเนื่องในระยะยาว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้

ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงอยู่ระหว่างดำเนินการจัดหาสินเชื่อจากสถาบันการเงินแห่งอื่นเพิ่มเติม และจากการที่บริษัทฯ มีแผนที่จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนและการเข้าไปเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ก็จะช่วยทำให้บริษัทฯ สามารถจัดหาเงินทุนจากแหล่งอื่นๆ ได้เพิ่มขึ้นในอนาคต

#### 1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการประกอบธุรกิจ

จากการที่ผู้บริหารหลักทั้งด้านการผลิตและการขายของบริษัทฯ ล้วนเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมหม้อแปลงไฟฟ้ามานานกว่า 20 ปี และมีโอกาสได้ร่วมงานกับบริษัทผู้ผลิตหม้อแปลงชั้นนำในประเทศและผ่านการฝึกอบรมจากบริษัทหม้อแปลงไฟฟ้าชั้นนำในต่างประเทศมาเป็นเวลานาน จนทำให้มีความรู้และความชำนาญในอุตสาหกรรมหม้อแปลงไฟฟ้าอย่างลึกซึ้ง ตลอดจนมีความสัมพันธ์ที่ดีทั้งกับลูกค้าและ Supplier ทั้งในและต่างประเทศมาอย่างยาวนาน จากประสบการณ์ดังกล่าวจึงทำให้หม้อแปลงไฟฟ้าของบริษัทฯ ได้รับความเชื่อถือและยอมรับจากลูกค้าทั้งภายในและต่างประเทศอย่างรวดเร็ว

จากเหตุผลดังกล่าว บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่พึ่งพิงผู้บริหารหลักในการบริหารงาน ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีเป้าหมายที่ชัดเจนเพื่อจูงใจให้ผู้บริหารและพนักงานทำงานกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยผู้บริหารหลักและบุคลากรส่วนใหญ่ต่างก็ร่วมงานกับบริษัทฯ มาตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง ประกอบกับบริษัทฯ มีนโยบายในการฝึกอบรมพนักงานทุกระดับ รวมทั้งจัดให้มีการถ่ายทอดประสบการณ์และให้ความรู้เพิ่มเติมแก่พนักงานโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้พนักงานมีทักษะ ความรู้ ความสามารถ และมีความเข้าใจในงานที่รับผิดชอบอย่างเต็มที่ ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ มีนโยบายในการส่งเสริมพนักงานแต่ละระดับให้มีความเจริญก้าวหน้าและสามารถเติบโตไปในองค์กรอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งในการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นจำนวน 5,000,000 หุ้น ให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่านโยบายดังกล่าวข้างต้นจะสามารถรักษาบุคลากรของบริษัทฯ ไว้ได้ในระยะยาว

#### 1.7 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 21 มีนาคม 2554 ครอบครัวยุติธรรมถือหุ้นในบริษัทฯ รวมกันจำนวน 136,696,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 91.13 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้ กลุ่มดังกล่าวจะถือหุ้นรวมกันร้อยละ 68.35 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้ผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวมีอำนาจในการควบคุมบริษัทฯ และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทฯ ได้เกือบทุกเรื่องไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายกำหนดหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ พิจารณา และกลั่นกรองเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ ยิ่งไปกว่านั้นแล้ว โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน และกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 5 ท่าน ซึ่งรวมประธานกรรมการบริษัทฯ และกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน โครงสร้างกรรมการดังกล่าวจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ และช่วยให้การกำกับดูแลการบริหารงานเป็นไปอย่างเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

#### 1.8 ความเสี่ยงเกี่ยวกับตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้วเมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2554 และบริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติ

ของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วและมีความเห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ว่าด้วย การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่ง บริษัทฯ ต้องมีจำนวนผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้อแล้วเสร็จ บริษัทฯ จะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด