

1. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญที่เสนอขายในครั้งนี ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้กับบริษัทฯ นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ซึ่งอาจเกิดขึ้นในอนาคตที่บริษัทฯ ไม่อาจทราบได้ ในขณะนี้หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาในขณะนี้ได้ว่าไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น ในการลงทุนผู้ลงทุนควรพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทฯ รวมทั้งแนวทางการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

อธิบายเพิ่มเติมผลกระทบของราคาเม็ดพลาสติก
และUpdate ข้อมูลไตรมาส 2 ปี 2555

1.1 ความเสี่ยงด้านราคาและการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตของบริษัทฯ คือ เม็ดพลาสติก ABS (Acrylonitrile Butadiene Styrene) และเม็ด PP (Polypropylene) โดยสัดส่วนมูลค่าซื้อเม็ดพลาสติกของบริษัทฯ ต่อมูลค่าการซื้อวัตถุดิบทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 54.54 และร้อยละ ~~55.57~~57.90 ในปี 2554 และ ~~ไตรมาส 4~~ไตรมาส 6 เดือนแรก ปี 2555 ตามลำดับ ซึ่งราคาของวัตถุดิบดังกล่าวโดยส่วนใหญ่จะแปรผันตามราคาน้ำมันในตลาดโลก รวมทั้งขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของวัตถุดิบนั้นๆ ในตลาดโลกในแต่ละช่วงเวลาซึ่งอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ โดยราคาเฉลี่ยเม็ดพลาสติก ABS เพิ่มขึ้นจาก 41.04 บาทต่อกิโลกรัมในปี 2552 เป็น 57.96 บาทต่อกิโลกรัมในปี 2553 เป็น 64.29 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2554 และเป็น 61.14 บาทต่อกิโลกรัมในช่วงครึ่งปีแรกของ ปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 41.23 ร้อยละ 10.93 และร้อยละ (4.98) และราคาเฉลี่ยเม็ดพลาสติก PP เพิ่มขึ้นจาก 26.69 บาทต่อกิโลกรัมในปี 2552 เป็น 35.34 บาทต่อกิโลกรัมในปี 2553 เป็น 42.14 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 2554 และเป็น 39.96 บาทต่อกิโลกรัมในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 32.39 ร้อยละ 19.25 และร้อยละ (5.35) ตามลำดับ (ข้อมูลจาก Bloomberg)

แม้ว่าการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบหลักดังกล่าวจะอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ ก็ตาม แต่บริษัทฯ ได้จัดให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิดโดยจัดให้มีทีมงานเฉพาะคอยติดตามราคาวัตถุดิบ การวิเคราะห์แนวโน้มของราคาวัตถุดิบในแต่ละช่วงเวลารวมถึงการประเมินความต้องการใช้วัตถุดิบของบริษัทฯ ในแต่ละช่วงเวลา ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารการจัดซื้อวัตถุดิบให้มีประสิทธิภาพ ส่งผลทำให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบดังกล่าว ไม่มากนักค่อนข้างน้อย จะเห็นได้จากอัตรากำไรขั้นต้นของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตเอง ในปี 2552-2554 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 เท่ากับร้อยละ 10.28 ร้อยละ 6.85 ร้อยละ 11.80 และร้อยละ 20.63 ตามลำดับ ซึ่งอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ยกเว้นในปี 2553 ซึ่งสาเหตุหลักเกิดจากการปรับสายการผลิตซูเปอร์พรีเมียมให้เป็นระบบอัตโนมัติ และเนื่องจากบริษัทฯ มีนโยบายในการไม่พึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง ทำให้ที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบจากการจัดหาวัตถุดิบ

Update ข้อมูลไตรมาส 2 ปี 2555

1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ มีรายได้ส่วนใหญ่มาจากการส่งออกเป็นเงินตราต่างประเทศ โดยเป็นเงินสกุลเหรียญสหรัฐทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 88.16 และร้อยละ ~~86.58~~87.99 ของยอดขายรวมในปี 2554 และ งวด 6 เดือนแรกของไตรมาส 4 ปี 2555 ในขณะที่ตัวกันบริษัทฯ ก็มีการสั่งซื้อเครื่องจักร วัตถุดิบ รวมทั้งสินค้าที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่อบางส่วนจากต่างประเทศ ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลเหรียญสหรัฐ ส่งผลทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงที่จะเกิดจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยถือเป็นการป้องกันความเสี่ยงตามธรรมชาติ (Natural Hedge) ได้ส่วนหนึ่ง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิด โดยบริษัทฯ จะพิจารณาป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้ออัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าตามสถานการณ์และความจำเป็น โดยมีนโยบายการซื้ออัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าให้ครอบคลุมยอดลูกหนี้การค้าต่างประเทศประมาณ 6 เดือน เพื่อป้องกันความผันผวน โดย ณ วันที่ ~~30 มิถุนายน~~1 มีนาคม 2555 บริษัทฯ มีวงเงินสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าจากธนาคารต่างๆ รวมประมาณ 830 ล้านบาท จากวงเงินดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้เป็นอย่างดี ทำให้บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 3.12 ล้านบาทในปี 2553 เท่ากับ 14.73 ล้านบาท ในปี 2554 และ ~~7.413~~4.44 ล้านบาทในงวด ~~6~~3 เดือนแรกปี 2555 ในขณะที่มีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 1.23 ล้านบาท ในปี 2552

1.3 ความเสี่ยงจากการไม่มีสัญญาระยะเวลา

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่ซึ่งเป็นหลักปฏิบัติทั่วไปในอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์พลาสติกจะไม่มีการทำสัญญาระยะเวลาในการซื้อขายกับลูกค้า สำหรับลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตและประกอบชิ้นส่วนซึ่งเป็นเจ้าของตราสินค้า (Original Equipment Manufacturing : OEM) จะมีสัญญาจ้างผลิตแม่พิมพ์ และกำหนดจำนวนสิ่งผลิตขั้นต่ำ สำหรับลูกค้าชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ทดแทน (Replacement Equipment Manufacturing : REM) จะไม่มีการทำสัญญา โดยจะมีเพียงใบสั่งซื้อเท่านั้น ในกรณีที่ไม่มีอะไหล่ชิ้นส่วนรถยนต์ที่ไม่มีการผลิตและจำหน่ายในประเทศไทย จะต้องไปสั่งซื้อที่มีประมาณการยอดซื้อทั้งปีของลูกค้ารายดังกล่าว

เนื่องจากการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐานของบริษัทฯ โดยเฉพาะสินค้าชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ทดแทน การส่งมอบสินค้าได้ตรงต่อเวลา จึงส่งผลให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นต่อบริษัทฯ ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่ซื้อสินค้าบริษัทฯ มาโดยตลอด แม้จะไม่มีสัญญาระยะเวลา โดยลูกค้าประมาณร้อยละ 70 ของลูกค้าทั้งหมด เป็นลูกค้าบริษัทฯ มากกว่า 10 ปี

1.4 ความเสี่ยงจากการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

การเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community : AEC) ในปี 2558 ถือเป็นความท้าทายอย่างมากต่ออุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทย โดยแต่ละประเทศมีการแข่งขันมากขึ้น มีกลยุทธ์เพื่อดึงดูดการลงทุนเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะประเทศอินโดนีเซียและมาเลเซีย ที่พยายามจะเป็นศูนย์กลางการผลิตรถยนต์ เช่น อินโดนีเซีย วางแผนที่จะเปิดนโยบายรถยนต์คล้ายๆ กับรถยนต์ประหยัดพลังงานมาตรฐานสากล (อีโคคาร์) ของประเทศไทย เพื่อดึงดูดการลงทุน ขณะที่เวียดนามมีค่าจ้างถูก จำนวนแรงงานมาก สำหรับจีนและอินเดีย มีศักยภาพมากในด้านการผลิตสินค้าชิ้นส่วนต้นทุนต่ำ ดังนั้นเมื่อเปิดเสรี การแข่งขันด้านราคาจะมีความรุนแรงมากขึ้นเพราะผู้ผลิตรถยนต์จะพยายามหาชิ้นส่วนที่ต้นทุนต่ำที่สุด อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยยังคงมีจุดแข็งในด้านการผลิตเครื่องยนต์ดีเซล เป็นฐานการผลิตรถกระบะ 1 ตัน รวมถึงอีโคคาร์

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมในการเปิดเสรีดังกล่าว ในส่วนของตลาด OEM ด้วยสายการผลิตที่ครบวงจร ทั้งฉีดขึ้นรูป ซุป และพ่นสี รวมทั้งมีเครื่องจักร CNC สำหรับผลิตแม่พิมพ์เอง รวมทั้งการได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตทั้งการผลิตทั่วไปและมาตรฐานสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์โดยเฉพาะ ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าจะยังได้รับการไว้วางใจจากลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตซึ่งเป็นค่ายรถยนต์ หรือเจ้าของตราสินค้าอย่างต่อเนื่อง สำหรับตลาด REM จากการที่บริษัทฯ อยู่ในอุตสาหกรรมนี้มานาน มีแม่พิมพ์จำนวนมาก โดยเฉพาะแม่พิมพ์รถกระบะ ค่ายรถญี่ปุ่น เนื่องจากประเทศไทยเป็นฐานการผลิตรถกระบะดังกล่าว รวมทั้งมีความเข้าใจในลักษณะของลูกค้าในแต่ละภูมิภาค และมีความสัมพันธ์อันดี บริษัทฯ จึงยังคงมีข้อได้เปรียบค่อนข้างมาก

1.5 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์

อุตสาหกรรมผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์สำหรับ OEM มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ในประเทศไทยมีอยู่ประมาณ 1,800 ราย เนื่องจากอุตสาหกรรมยานยนต์มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการย้ายฐานการผลิตรถกระบะ 1 ตัน มายังประเทศไทยตั้งแต่ปี 2539 โดยยอดการผลิตรถยนต์ในประเทศเพิ่มขึ้นจาก 0.60 ล้านคันในปีดังกล่าว เป็น 1.46 ล้านคันในปี 2554 และมีเป้าหมายการเติบโตสูงถึง 2.00 ล้านคันในปี 2555 และการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในปี 2558 จะทำให้การเคลื่อนย้ายชิ้นส่วนยานยนต์และแรงงานเป็นไปอย่างเสรีในภูมิภาคอาเซียน ภาวะการแข่งขันจะมีความรุนแรงมากขึ้น ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์รายใดที่ไม่สามารถปรับตัวกับการแข่งขันที่รุนแรงนี้ได้ อาจได้ผลกระทบอย่างมาก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมในการเปิดเสรีดังกล่าว ด้วยสายการผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกที่ครบวงจร รวมทั้งมีเครื่องจักร CNC สำหรับผลิตแม่พิมพ์เอง และการได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต ตามที่กล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้

สำหรับอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ทดแทน (REM) การแข่งขันอยู่ในวงจำกัด ผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีตลาดหรือกลุ่มลูกค้าเฉพาะ (Niche Market) ผู้ประกอบการยุโรปจะผลิตชิ้นส่วนอะไหล่สำหรับค่ายยุโรป ผู้ประกอบการในสหรัฐอเมริกาจะผลิตชิ้นส่วนรถยนต์สำหรับรถค่ายสหรัฐอเมริกา เช่น เจนเนอรัล มอเตอร์ส, ฟอร์ด, ไครสเลอร์ สำหรับผู้ผลิตชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ทดแทน โดยเฉพาะกลุ่มตัวถังที่ทำด้วยพลาสติก (Plastic Body Parts) สำหรับค่ายญี่ปุ่น โดยเฉพาะชิ้นส่วนรถกระบะ 1 ตัน มีประมาณ 10 ราย ซึ่งเป็นคู่แข่งหลักของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ในอุตสาหกรรมนี้

มากกว่า 20 ปี ทำให้มีแม่พิมพ์มากกว่า 1,400 แบบ โดยส่วนใหญ่จะเป็นแม่พิมพ์อะไหล่รถกระบะ 1 ต้นของค่ายญี่ปุ่น ซึ่งบริษัท ได้เปรียบเนื่องจากประเทศไทยเป็นฐานการผลิตรถกระบะ 1 ต้น นอกจากนี้ ด้วยคุณภาพการผลิตที่ใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์ สำหรับตลาด OEM ส่งผลทำให้บริษัท มีข้อได้เปรียบในการแข่งขันในอุตสาหกรรมดังกล่าว

1.6 ความเสี่ยงจากการที่มีลูกค้าอยู่ใน Sanctioned Countries List

เนื่องจากบริษัท มีการส่งสินค้าไปจำหน่ายในประเทศที่อยู่ใน Sanctioned Countries List ซึ่งเป็นประเทศที่มีความเสี่ยงในด้านการปกครอง (Sovereignty concern) ที่กำหนดโดย U.S. Department of the Treasury เช่น ประเทศอิหร่าน ประเทศอิรัก ประเทศลิเบีย ประเทศซูดาน ประเทศซีเรีย ประเทศอัฟกานิสถาน ประเทศพม่า เป็นต้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงในการที่จะไม่ได้รับเงินจากการขายสินค้าให้กับลูกค้าในประเทศดังกล่าว

Update ข้อมูลไตรมาส 2 ปี 2555

อย่างไรก็ตาม ลูกค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ที่อยู่ในกลุ่มประเทศดังกล่าว ไม่มีปัญหาในการชำระหนี้ค่างาน แต่จะมีข้อจำกัดในการส่งเงินออกนอกประเทศ โดยลูกค้ากลุ่มประเทศเหล่านี้ จะต้องทำการชำระหนี้ผ่านตัวแทนของธนาคารต่างประเทศหลายทอด ทำให้ระยะเวลาในการชำระหนี้จะใช้เวลามากกว่าลูกค้ารายอื่น โดยรายได้จากการขายของลูกค้าในกลุ่มประเทศดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 6.34 และร้อยละ 9.1444-93 ของรายได้จากการขายในปี 2554 และไตรมาส 4งวด 6 เดือนแรกของปี 2555 สาเหตุสำคัญที่ทำให้รายได้ของลูกค้ากลุ่มดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น เนื่องจาก สถานการณ์ทางการเมืองในประเทศลิเบียเริ่มคลี่คลายจากภาวะสงครามกลางเมืองตลอดปี 2554 ส่งผลทำให้ยอดขายจากประเทศดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ระมัดระวังในการจำหน่ายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าในประเทศดังกล่าว โดยจะจำหน่ายเฉพาะลูกค้าเดิมที่มีความมั่นคง มีประวัติการชำระหนี้ที่ดี สำหรับลูกค้าใหม่จะต้องโอนเงินให้ก่อนที่บริษัทฯ จะส่งสินค้าให้ (T/T before Shipment)

อธิบายเพิ่มเติมวงเงินประกัน

1.7 ความเสี่ยงจากปัญหาอุทกภัย

เนื่องจากที่ตั้งโรงงานของบริษัทฯ อยู่ในจังหวัดปทุมธานี ซึ่งเป็นพื้นที่เสี่ยงที่จะเกิดอุทกภัย โดยในปี 2554 ที่ผ่านมามีบริเวณรอบโรงงานเกิดปัญหาน้ำท่วม แต่จากการป้องกันที่มีประสิทธิภาพของบริษัทฯ ส่งผลทำให้โรงงานและสำนักงานของบริษัทฯ ไม่ประสบปัญหาดังกล่าว บริษัทฯ ยังสามารถผลิตสินค้า และจัดส่งให้กับลูกค้าได้ตามกำหนด เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นลูกค้าต่างประเทศ บริษัทฯ จึงสามารถจัดส่งสินค้าขึ้นตู้คอนเทนเนอร์ ส่งไปท่าเรือโดยตรง ทำให้ไม่ประสบปัญหาเรื่องการกระจายสินค้า ผลประกอบการไตรมาส 4 ปี 2554 จึงไม่กระทบมากนัก อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการเตรียมการป้องกันปัญหาอุทกภัยดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการสร้างรั้วป้องกัน รวมทั้งจัดให้มีอุปกรณ์ในการระบายน้ำอย่างเพียงพอ ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้ทำประกันเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงทุกชนิด ซึ่งรวมถึงอุทกภัย เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดจากปัญหาอุทกภัยในอนาคต ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทฯ มีวงเงินประกันเท่ากับ 600 ล้านบาท คุ้มครองอุทกภัยจำนวน 1 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ อยู่ระหว่างการดำเนินการทำประกันคุ้มครองอุทกภัยเพิ่มเติม

1.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการประกอบธุรกิจ

จากการที่ผู้บริหารคือนายสมพล ธนาดำรงศักดิ์ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ ตลอดจนมีความสัมพันธ์ที่ดีทั้งกับลูกค้าและผู้จัดจำหน่าย ทั้งในและต่างประเทศมาอย่างยาวนาน บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ต้องพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการบริหารงาน ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากครอบครัวธนาดำรงศักดิ์ จะยังคงสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 78.64 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ หลังการเสนอขายหุ้น ซึ่งนับว่าเป็นสัดส่วนที่สูงและเป็นแรงจูงใจให้ผู้บริหาร บริหารงานบริษัทฯ ให้เติบโตต่อไป รวมทั้ง บริษัทฯ มีนโยบายผลักดันให้มีการบริหารงานเป็นทีมงานเพิ่มมากขึ้น มีการว่าจ้างบุคลากรมืออาชีพจากภายนอกเข้ามาช่วยบริหาร โดยคำนึงถึงการพัฒนาศักยภาพและศักยภาพของบริษัทฯ เป็นสำคัญ ประกอบกับบริษัทฯ ได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ไว้อย่างชัดเจนในอำนาจการดำเนินงานของบริษัทฯ (Authority Table)

1.9 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 75

ณ วันที่ 31 มีนาคม 30 มิถุนายน 2555 ครอบครัวนาตาเรงศักดิ์ ถือหุ้นในบริษัท รวมกันจำนวน 232,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100.00 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ กลุ่มดังกล่าวจะถือหุ้นรวมกันร้อยละ 78.64 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้ผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวมีอำนาจในการควบคุมบริษัทฯ และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทฯ ได้เกือบทุกเรื่องไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ พิจารณา และ กำนันกรองเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการ ดำเนินงานของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีการแบ่งแยกสายการบังคับบัญชาที่ชัดเจน มีการกระจายอำนาจในการ บริหารงานและตัดสินใจตามฝ่ายและแผนกต่างๆ ตามความเหมาะสม ในขณะที่เดียวกัน บริษัทฯ ยังมีฝ่ายตรวจสอบภายใน โดย การว่าจ้างบริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด ทำหน้าที่ตรวจสอบภายในที่สามารถปฏิบัติงานได้อย่างเป็นอิสระ และ ขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โครงสร้างดังกล่าวทำให้เกิดกลไกการตรวจสอบและถ่วงดุล และช่วยให้การกำกับดูแลการ บริหารงานเป็นไปอย่างเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพ

1.10 ความเสี่ยงเกี่ยวกับตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ต่อประชาชนในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับทราบผลการ พิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการ ขายหุ้นได้ตามราคาที่เกิดการณืไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้วเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2555 และบริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณา คุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วและมีความเห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่าด้วย การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้น รายย่อย ซึ่งบริษัทฯ ต้องมีจำนวนผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของ ทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้แล้วเสร็จ บริษัทฯ จะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการ กระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด