



## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

### 1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน และ เนื่องจากมีการแก้ไขงบการเงิน ปี 2555 จึงมีการแก้ไขตัวเลขสัดส่วนรายได้ของปี 2555 ใหม่

#### 1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการรับตกแต่งภายในจากลูกค้ารายใหญ่ และ ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2553 - 2555 แต่ละปีจะมีลูกค้าหลักที่เป็นโครงการขนาดใหญ่ ทำให้มีรายได้จากลูกค้ารายใดรายหนึ่งสูงเกินร้อยละ 30 ของรายได้จากการให้บริการ โดยในปี 2553 บริษัทมีรายได้จากโครงการของ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (ปตท.) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.24 ของรายได้จากการให้บริการทั้งหมด ในปี 2554 บริษัทไม่มีรายได้จากลูกค้ารายใดที่มีมูลค่าสูงเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการให้บริการทั้งหมด โดยรายได้จากโครงการของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) ถือเป็นรายได้ที่มีสัดส่วนสูงที่สุดคิดเป็นร้อยละ 19.04 ของรายได้จากการให้บริการทั้งหมด และ ในปี 2555 บริษัทมีรายได้จากโครงการของบริษัท อุตสาหกรรมนมไทย จำกัด และ โครงการของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.54 และ ~~34.31~~ 34.30 ของรายได้จากการให้บริการทั้งหมด ตามลำดับ และในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัทมีรายได้จากโครงการของบริษัท โอเวอร์ซี คอนสตรัคชั่น จำกัด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.59 ของรายได้ จากการให้บริการทั้งหมด ดังนั้น หากภาวะเศรษฐกิจอยู่ในภาวะถดถอยหรือชะลอตัว หรือกรณีที่มีการจำกัดงบประมาณของหน่วยงานราชการ อาจจะทำให้บริษัทไม่สามารถหาลูกค้าโครงการขนาดใหญ่ได้ต่อเนื่องซึ่งจะกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการกระจายกลุ่มลูกค้าไปยังลูกค้าหน่วยงานราชการและเอกชนให้มีจำนวนรายมากขึ้นเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ทั้งนี้ ในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2553-2555 บริษัทมีจำนวนลูกค้ารวมทั้งสิ้น 13 ราย, 17 ราย และ 25 รายตามลำดับ และในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัทมีจำนวนลูกค้ารวมทั้งสิ้น 12 ราย

ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน และ เนื่องจากมีการแก้ไขงบการเงิน ปี 2555 จึงมีการแก้ไขตัวเลขสัดส่วนรายได้ของปี 2555 ใหม่

#### 1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงงานประมูลราชการเป็นหลัก

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการรับตกแต่งภายในที่มีรายได้ส่วนใหญ่เกิดจากการให้บริการในส่วนของภาครัฐราชการ โดยในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2553-2555 รายได้จากภาคส่วนราชการคิดเป็นร้อยละ 73.31, ร้อยละ 27.91 และ ร้อยละ ~~38.74~~ 38.72 ตามลำดับ และในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 22.43 อย่างไรก็ตาม หากรวมรายได้จากภาคส่วนราชการทางอ้อม ซึ่งหมายถึง งานรับเหมาช่วงบางส่วนต่อบริษัทเอกชนอื่นที่ได้รับสัญญาจากภาครัฐราชการ สัดส่วนรายได้จากภาคส่วนราชการในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2553-2555 จะคิดเป็นร้อยละ 73.31 ร้อยละ 34.56 และ ร้อยละ ~~46.33~~ 46.29 ของรายได้จากการให้บริการทั้งหมดตามลำดับ และในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 34.47 ของรายได้จากการให้บริการทั้งหมด อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการวางแผนในการเข้าประมูลงานราชการอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอเพื่อให้บริษัทมีงานทดแทนงานเดิมที่เสร็จสิ้นลง และ บริษัทยังมีการขยายการให้บริการไปยังภาคธุรกิจเอกชนเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงงานประมูลราชการเป็นหลัก

ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน และ เพิ่มแนวทางในการป้องกันความเสี่ยง

#### 1.3 ความเสี่ยงด้านความต่อเนื่องของรายได้

โดยลักษณะการรับงานของบริษัทผ่านการประมูลงานเป็นหลัก โดยรายได้เฉลี่ยของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2553-2555 ไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัทมีรายได้ที่มาจากประมูลงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ ~~66~~ 55.80 ของรายได้ทั้งหมด ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการมีรายได้ไม่ต่อเนื่องหากบริษัทไม่สามารถชนะการประมูลงานใหม่ๆ ได้ ดังนั้น บริษัทอาจมีรายได้ลดน้อยลงหรือไม่ต่อเนื่อง ทำให้ผลประกอบการของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมาย อย่างไรก็ตามที่ผ่านมาบริษัทสามารถที่จะประมูลงานและได้รับงานอย่างต่อเนื่องจนมีรายได้เติบโตพอสมควร ถึงแม้ว่าบริษัทอาจจะเผชิญปัญหาที่มีรายได้ลดลงในบางช่วงเวลา เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจนโยบายของภาครัฐ และการแข่งขันที่สูง แต่บริษัทอาศัย ชื่อเสียง ความสามารถในการบริหารจัดการต้นทุน และ คุณภาพของผลงานในอดีตที่ผ่านมาเป็นสิ่งสนับสนุนให้บริษัทสามารถชนะการประมูลงานหรือได้รับเลือกเป็นผู้ให้บริการรับตกแต่งภายในอย่างต่อเนื่องในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะเข้าประมูลงานอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาระดับรายได้ของบริษัทให้มีเสถียรภาพ ทั้งนี้ ในช่วงระยะเวลา



3 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2553 – 2555 บริษัท รายได้จากกำไรให้บริการตกแต่งภายใน คิดเป็นจำนวน 425.37 ล้านบาท, ~~364.02~~ 363.21 ล้านบาท, และ ~~866.44~~ 865.87 ล้านบาท ตามลำดับ และในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการตกแต่งภายในคิดเป็นจำนวน 134.06 ล้านบาท

ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน และ เนื่องจากมีการแก้ไขงบการเงิน  
ปี 2555 จึงมีการแก้ไขตัวเลขรายได้ของปี 2555 ใหม่

#### 1.4 ความเสี่ยงจากการได้รับชำระหนี้ล่าช้า

บริษัทรับเหมางานตกแต่งภายในทั้งงานของส่วนราชการและบริษัทเอกชน ซึ่งเงื่อนไขการชำระเงินจะระบุในสัญญาชัดเจน อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา บริษัทประสบกับปัญหาการได้รับการชำระเงินล่าช้าในบางโครงการทั้งจากส่วนราชการและบริษัทเอกชน โดยการเรียกเก็บเงินจากหน่วยงานราชการจะมีปัญหาด้านความล่าช้าในการลงนามเพื่อรับมอบงานจนถึงขั้นตอนการขออนุมัติการจ่ายเงิน และในบางกรณีอาจเกิดจากส่วนงานเพิ่มเติมที่เป็นเอกสารการจ้างงานเพิ่มเติมจากสัญญาต้นฉบับจึงทำให้ขั้นตอนการตรวจสอบเอกสารนานขึ้นและการรับมอบงานล่าช้า สำหรับการเรียกเก็บเงินจากหน่วยงานภาคเอกชนล่าช้าอาจเกิดจากฐานะการเงินของผู้ว่าจ้างซึ่งไม่อยู่ในสถานะที่จะสามารถชำระเงินได้ และถึงแม้ว่าบริษัทจะมีสัญญาว่าจ้างที่สามารถฟ้องร้องค่าเสียหายได้ บริษัทก็ยังคงมีความเสี่ยงที่จะได้รับชำระหนี้ไม่ครบตามจำนวน ทั้งนี้ การที่บริษัทได้รับชำระหนี้ล่าช้าจะทำให้บริษัทมีอายุลูกหนี้การค้าหรือรายได้ค้างรับเป็นเวลานานและอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินบริษัท และยังเป็นโอกาสที่บริษัทจะนำเงินที่ได้รับชำระไปใช้สำหรับเป็นเงินหมุนเวียนในโครงการอื่น นอกจากนี้ บริษัทจะต้องทำการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้การค้าหรือรายได้ค้างรับดังกล่าวซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการคัดเลือกลูกค้า โดยมีขั้นตอนการรับงานเบื้องต้นซึ่งจะมีการตรวจสอบสถานะทางการเงิน ประวัติการชำระเงินในอดีต ภาพลักษณ์โครงการ สอบถามเครดิตผู้ว่าจ้างจากคู่ค้าและผู้ควบคุมงาน รวมถึงการประเมินความเสี่ยงของการรับงาน ซึ่งหากมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระหนี้สูงบริษัทจะปฏิเสธไม่รับงานดังกล่าว

และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 มีนาคม 2556 บริษัท มี รายได้ค้างรับ และ ลูกหนี้ค้างชำระ เกินกว่าระยะเวลาที่กำหนด ดังนี้  
รายได้ค้างรับ

ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

ระยะเวลา	จำนวน รายการ (รายลูกค้า)	จำนวนรายได้ค้างรับ (ล้านบาท)	สำรองค่าเผื่อรายได้ค้างรับ (ล้านบาท)
ไม่เกิน 6 เดือน	12-15	202.46-109.87	-
เกินกว่า 6 เดือนแต่ไม่เกิน 9 เดือน	4-5	4.46-7.17	1.43
เกินกว่า 9 เดือนแต่ไม่เกิน 1 ปี	2 -	1.35 -	-
เกินกว่า 1 ปี	-	-	-
รวม	15 20	208.27 117.04	1.43

หมายเหตุ.- รายได้ค้างรับเกิดจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการรอส่งมอบงานให้กับลูกค้า ซึ่งบางรายอาจมีขั้นตอนหรือกระบวนการในการตรวจรับงานนาน ซึ่งบริษัทจะทำการตั้งค่าเผื่อตามนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อสำหรับรายได้ค้างรับที่ค้างเกินตั้งแต่ 6 เดือนขึ้นไป

บริษัทมีการตั้งสำรองค่าเผื่อรายได้ค้างรับข้างต้นเป็นจำนวน 1.35 ล้านบาท

แก้ไขคำผิด และ ปรับรูปแบบการนำเสนอข้อมูลค่าเผื่อใน  
รูปของตารางเพื่อง่ายต่อการพิจารณาข้อมูล

ลูกหนี้ค้างชำระ

ระยะเวลา	จำนวน	จำนวนรายได้ค้างรับ ลูกหนี้	สำรองค่าเผื่อลูกหนี้การค้า
----------	-------	----------------------------	----------------------------



	(รายลูกค้า)	การค้า (ล้านบาท)	(ล้านบาท)
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	2	29.15-34.46-32.89	-
น้อยกว่า 180 วัน	3-2	42.18 72.15	-
180 – 270 วัน	4 -	4.45 -	-
271-365 วัน	4 -	4.43 -	-
ตั้งแต่ 365 วันขึ้นไป*	5* 4*	7.14* 1.92*	1.83*
รวม	12 8	51.34-106.94	1.83

บริษัทมีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ค้างชำระค้างต้นดังกล่าวเป็นจำนวน 0.47\* ล้านบาท

**หมายเหตุ.** \* ก่อนวันที่มีการตรวจสอบงบการเงินงวดประจำปี 2555 บริษัทได้รับชำระเงินจากลูกหนี้บางรายดังนั้นจึงมีรายการกลับสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ จึงทำให้จำนวนการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามที่แสดงข้างต้นต่ำกว่านโยบายการตั้งค่าเผื่อของบริษัท ดังนี้

**หมายเหตุ.** \* บริษัทมีการตั้งสำรองค่าเผื่อสำหรับลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 1 ปี (365 วันขึ้นไป) ครอบคลุมมูลค่าความเสียหายที่จะเกิดขึ้น ทั้งนี้ ส่วนต่างจำนวน 0.09 ล้านบาทระหว่างยอดลูกหนี้ค้างนานดังกล่าวกับจำนวนยอดสำรองค่าเผื่อคือยอดของภาษีมูลค่าเพิ่มซึ่งเกิดจากการตั้งสำรองในอดีต (สำรองรายได้ค้างรับ) ของลูกค้ารายหนึ่งที่มีสถานะเป็นรายได้ค้างรับนานกว่า 365 วัน ซึ่งยอดรายได้ค้างรับดังกล่าวเป็นยอดที่ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ดังนั้น เมื่อบริษัทมีการวางบิล รายได้ค้างรับดังกล่าวได้เปลี่ยนสถานะมาเป็นลูกหนี้ค้างนาน ซึ่งเป็นยอดที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มจึงทำให้เกิดมีส่วนต่างระหว่างยอดลูกหนี้ค้างนานกับยอดสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนเท่ากับยอดภาษีมูลค่าเพิ่ม

ครบเต็มจำนวนตามนโยบายการตั้งค่าเผื่อสำรองหนี้สงสัยจะสูญ ทั้งนี้ ส่วนต่างระหว่างมูลค่าหนี้ของลูกหนี้ค้างนานตั้งแต่ 365 วันดังกล่าว กับ จำนวนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ประมาณ 0.90 ล้านบาท เป็นผลต่างที่เกิดขึ้นจากภาษีมูลค่าเพิ่ม เนื่องจาก ได้เคยมีการตั้งค่าเผื่อสำรองสำหรับลูกหนี้รายหนึ่งในระหว่างที่มีสถานะเป็นรายได้ค้างรับเกินกว่า 1ปี ขึ้นไปเต็มจำนวน ซึ่งเป็นยอดที่ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และต่อมาได้มีการวางบิล จึงมีสถานะเป็นลูกหนี้

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับรายได้ค้างรับและลูกหนี้การค้า

ระยะเวลา(วัน)	ร้อยละ
180-270	20
271-365	50
365 วันขึ้นไป	100

ทั้งนี้ บริษัทจะทำการวิเคราะห์ลูกหนี้รายตัวประกอบการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามตารางข้างต้นด้วย โดยจะพิจารณาถึงฐานะการเงินของลูกหนี้รายนั้นๆ ประกอบการพิจารณาการตั้งค่าเผื่อ ซึ่งลูกหนี้รายเดียวกันอาจมียอดค้างนานหลายช่วงเวลา (Time Slot) ซึ่งบริษัทอาจพิจารณาตั้งค่าเผื่อมากกว่านโยบายที่กำหนดไว้หากเห็นว่า ลูกหนี้รายนั้นๆ มีฐานะการเงินที่ไม่ดี

ทั้งนี้ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทไม่มีลูกหนี้รายใดที่ยังเรียกเก็บชำระเงินไม่ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการฟ้องร้องลูกหนี้บางรายและได้รับชำระเงินครบตามจำนวน (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมใน ข้อ 1.12)



### 1.5 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ว่าจ้างชำระเงินไม่ครบตามจำนวน

ในงานให้บริการรับเหมาตักแต่งภายในบริษัทอาจได้รับเงินไม่ครบเต็มตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญาโดยผู้ว่าจ้างอาจมีการเจรจาต่อรองเมื่องานตักแต่งใกล้เสร็จ หรือ เมื่องานเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้วและพร้อมส่งมอบ ซึ่งบางกรณีบริษัทได้มีการรับรู้รายได้ไปแล้วจึงทำให้เกิดเป็นสวนลดมูลค่างานขึ้น และ ในกรณีที่บริษัทยังไม่ได้ทำการรับรู้รายได้ก็จะทำให้บริษัทได้รับเงินไม่ครบหรือรับรู้รายได้ไม่ครบตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญาว่าจ้าง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของกิจการของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการทยอยเบิกจ่ายงวดงานตามความเป็นจริงเพื่อลดความเสี่ยงจากการถูกตัดชำระ

นอกจากนี้ ในงานให้บริการรับเหมาตักแต่งภายในมักมีการเปลี่ยนแปลงแบบหรือมีงานเพิ่มเติมจากที่กำหนดไว้ บริษัทซึ่งเป็นผู้รับเหมา มีหน้าที่ติดตามและทวงถามเอกสารว่าจ้างงานเพิ่มเติมที่เกิดขึ้น ซึ่งโดยปกติธุรกิจผู้รับเหมาจะยึดหนังสือยืนยันการสั่งงานซึ่งเป็นเอกสารยืนยันการอนุญาตให้ทำงานเพิ่มจากผู้ว่าจ้าง และ จะต้องมีการติดตามหนังสือรับรองการเปลี่ยนแปลงแบบซึ่งเป็นหนังสือยืนยันการว่าจ้างงานในส่วนเพิ่มและยืนยันราคาค่าบริการ หากบริษัทได้รับหนังสือดังกล่าวครบถ้วนก็จะสามารถเบิกงวดงานได้ อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติ บริษัทอาจไม่ได้รับชำระเงินดังกล่าวหรือได้รับชำระไม่เต็มจำนวน ถึงแม้ว่าบริษัทจะได้รับหนังสือยืนยันอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือ ทั้งสองอย่าง โดยผู้ว่าจ้างอาจใช้วิธีเจรจาต่อรองทั้งหมดดำเนินการปกติหรือเจรจาต่อรองเมื่องานตักแต่งใกล้เสร็จ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงที่อาจจะไม่ได้รับค่าจ้างในส่วนงานเพิ่มหรือได้รับไม่ครบตามจำนวน

บริษัทเข้าใจประเด็นดังกล่าวเป็นอย่างดี และมีวิธีการบริหารงานในส่วนดังกล่าวอย่างเป็นสากล โดยกำหนดให้เจ้าหน้าที่ผู้ควบคุมโครงการมีหน้าที่สรุปและติดตามหนังสือยืนยันการสั่งงานและหนังสือรับรองการเปลี่ยนแปลงแบบอย่างสม่ำเสมอและทยอยเบิกงวดงานเพิ่มตามความเป็นจริง เพื่อลดความเสี่ยงในการถูกตัดชำระ อีกทั้งการได้รับหนังสือยืนยันการสั่งงานและ/หรือหนังสือรับรองการเปลี่ยนแปลงแบบก็ถือเป็นเอกสารที่รับรองสิทธิในการเรียกเก็บเงินของบริษัท ซึ่งสามารถใช้เป็นหลักฐานในการฟ้องร้องได้ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การบันทึกบัญชีถูกต้องแม่นยำ บริษัทได้กำหนดให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายประเมินราคาจัดทำประมาณการต้นทุนในส่วนงานเพิ่มเพื่อบันทึกต้นทุนงานเพิ่มไว้ในบัญชีงานระหว่างทำเมื่อได้รับหนังสือยืนยันการสั่งงานและเมื่อได้รับหนังสือรับรองการเปลี่ยนแปลงจึงจะรับรู้รายได้

นอกจากนี้ ในงานให้บริการรับเหมาตักแต่งภายในบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการลดงาน โดยผู้ว่าจ้าง ซึ่งจะทำให้บริษัทสูญเสียรายได้ในอนาคต และ ในกรณีที่บริษัทได้มีการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการติดตั้งดังกล่าวไว้เรียบร้อยแล้ว หากลูกค้าไม่ชำระเงินในส่วนนี้ และ บริษัทไม่สามารถนำวัสดุดังกล่าวไปใช้ในโครงการอื่นได้ จะทำให้บริษัทรับภาระค่าใช้จ่ายเป็นต้นทุนเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2553- ไตรมาสที่ 1 ปี 2555 6) บริษัทมีการลดมูลค่างานให้บริการงานรับเหมาตักแต่งภายใน ให้กับลูกค้า แต่ลูกค้าได้ปฏิเสธการชำระเงิน รวมจำนวนทั้งสิ้น 8 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมกันทั้งสิ้น 23.66 26.45 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นของปี 2553 จำนวน 3 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 21.90 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.16 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตักแต่งภายในปี 2553, ของปี 2554 จำนวน 1 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 0.10 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.03 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตักแต่งภายในปี 2554, ของปี 2555 จำนวน 4 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 3.68 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.43 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตักแต่งภายในปี 2555 และ ของไตรมาสที่ 1 ปี 2556 จำนวน 2 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 0.77 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.58 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตักแต่งภายในงวดไตรมาสที่ 1 ปี 2556 (เป็นการลดมูลค่างานให้กับลูกค้ารายหนึ่งในปี 2553 จำนวน 14.66 ล้านบาท) และ ณ ไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัท มีการลดมูลค่างานให้กับลูกค้ารวมทั้งสิ้น 2 รายคิดเป็นมูลค่ารวมกันทั้งสิ้น 0.77 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทไม่มีผลขาดทุนจากการดำเนินโครงการในงานที่มีการลดมูลค่าดังกล่าวข้างต้น

### 1.6 ความเสี่ยงเรื่องค่าปรับจากการทำงานล่าช้ากว่ากำหนด

ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2553-2555 บริษัทมีงานที่ส่งมอบไม่เสร็จตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ใน



สัญญา จำนวน 8 โครงการ โดยส่วนหนึ่งเป็นงานที่ต้องส่งมอบในช่วงปลายปี 2554 ถึง ปี 2555 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่เกิดเหตุอุทกภัยน้ำท่วม อย่างไรก็ตาม บริษัทสามารถเจรจาขอยกเว้นค่าปรับ และ ขยายระยะเวลาในการส่งมอบงานออกไปได้ เนื่องจากลูกค้าทั้งหมดเข้าใจถึงสถานการณ์ที่ไม่สามารถควบคุมได้ซึ่งเป็นเหตุสุดวิสัย โดยโครงการที่บริษัทได้รับการขยายระยะเวลาการปฏิบัติงานออกไปเนื่องจากเหตุน้ำท่วมมีทั้งสิ้น 4 โครงการ ได้แก่ โครงการงานตกแต่งภายในของอาคารพักอาศัย เอ็นเอส เรสซิเดนซ์ โครงการตกแต่งภายในโรงแรมมารี หัวหิน โครงการตกแต่งภายในอาคารสำนักงานใหญ่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) และ โครงการตกแต่งภายในกลุ่มอาคารรักษาพยาบาลผู้ป่วยในพิเศษโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์

ทั้งนี้ ในช่วงระยะเวลาดังกล่าวข้างต้น มีโครงการจำนวน 4 โครงการ ที่ความล่าช้าอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของบริษัท และ บริษัทได้ชำระเงินค่าเบี้ยปรับจากความล่าช้าดังกล่าวแล้ว ดังนี้

ชื่อโครงการ	ระยะเวลาที่เกิด (ปี พ.ศ.)	จำนวนค่าปรับ (บาท)	รายละเอียด
1 โครงการปรับปรุงและตกแต่งภายในสำนักงานปลัดกระทรวง ไอซีที	2555	499.00	ส่งมอบงานล่าช้ากว่าที่กำหนดเป็นจำนวน 1 วัน
2 โครงการปรับปรุงและตกแต่งภายใน ห้องประชุมวิวัฒนาไทย ธนาคารแห่งประเทศไทย	2555	85,550.00	ส่งมอบงานล่าช้ากว่าที่กำหนดเป็นจำนวน 4 วัน
3 โครงการปรับปรุงและตกแต่งภายในสำนักงานปลัดกระทรวง ไอซีที	2555	22,910.00	ส่งมอบงานล่าช้ากว่าที่กำหนดเป็นจำนวน 29 วัน
4 โครงการตกแต่งภายในอาคารปตท. สผ.	2553	1,163,354.57	ส่งมอบงานล่าช้ากว่าที่กำหนดเป็นจำนวน 7 วัน

และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 มีนาคม 2556 บริษัทมีโครงการที่ล่าช้าเกินกว่าระยะเวลาที่กำหนดและมีความเสี่ยงเรื่องค่าปรับจากการทำงานล่าช้า จำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการของ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ซึ่ง ณ วันที่ 15 มีนาคม 30 เมษายน 2556 บริษัทยังไม่ได้ทำการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการตั้งสำรองค่าใช้จ่ายจากค่าปรับดังกล่าวแล้วเป็นจำนวน 1,150,200 บาท ครบตามที่ระบุไว้ในเงื่อนไขสัญญา ซึ่งโครงการดังกล่าวมีกำหนดระยะเวลาส่งมอบงานตั้งแต่วันที่ 30 กันยายน 2555 ทั้งนี้ สาเหตุที่ทำให้โครงการดังกล่าวเกิดการล่าช้า เนื่องจาก การเปิดพื้นที่ให้เข้าทำงานมีเวลาจำกัด โดยหน่วยงานอยู่ในบริเวณพื้นที่ระมัดระวังความปลอดภัยสูง (ศูนย์บริหารจัดการพลังงาน) จึงไม่สามารถปฏิบัติงานได้เต็มเวลาเช่นโครงการอื่นๆ อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2556 บริษัทได้ดำเนินการส่งมอบงานให้กับลูกค้าแล้ว

ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน และ  
อธิบายเพิ่มเติมถึงสาเหตุความล่าช้า



ทั้งนี้ บริษัทได้มีการปรับปรุงวิธีการทำงานให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งจะสามารถช่วยให้บริษัทสามารถผลิตชิ้นงานต่างๆ ได้ภายในโรงงาน (Pre-fabrication) และ นำไปประกอบและ/หรือ ติดตั้งที่พื้นที่หน้างานได้ โดยระบบการทำงานดังกล่าวจะช่วยลดระยะเวลาการทำงานได้ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงเรื่องค่าปรับจากงานที่ล่าช้ากว่ากำหนด

เพิ่มเติมแนวทางการลดความเสี่ยง

### 1.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาช่วงโครงการ

บริษัทเป็นผู้ให้บริการรับเหมาตกแต่งภายใน ซึ่งงานดังกล่าวมักจะดำเนินการควบคู่ไปกับงานระบบอื่นๆ อาทิ ระบบงานวิศวกรรม ระบบงานปรับอากาศ ระบบงานสื่อสาร ระบบสุขาภิบาล และ ระบบงานโครงสร้าง เป็นต้น ดังนั้น การดำเนินงานของบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้รับเหมาช่วง อย่างไรก็ตาม งานระบบตามที่กล่าวข้างต้น มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก บริษัทคาดว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีไม่มากนัก

แก้ไขข้อมูลสัดส่วนการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสูงสุด 3 รายแรกของปี 2555 และ ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

ในปี 2553 และ ปี 2554 บริษัทมีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงรายหนึ่งคิดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงทั้งหมด โดยคิดเป็นร้อยละ 67.58 และ ร้อยละ 40.47 ตามลำดับ ทั้งนี้ มูลค่าการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 21.60 และ ร้อยละ 6.85 ของต้นทุนค่าบริการตกแต่งภายใน ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในปี 2555 บริษัท ไม่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงรายใดที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงทั้งหมด โดยผู้รับเหมาช่วงรายที่มีมูลค่าการว่าจ้างสูงสุด 3 รายแรก คิดเป็นร้อยละ 27.27 ร้อยละ 23.54 และ ร้อยละ 18.65 และ ร้อยละ 13.41 ของมูลค่าการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงทั้งหมดตามลำดับ ทั้งนี้ มูลค่าการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 14.43 ร้อยละ 12.46 และ ร้อยละ 9.86 9.87 และ ร้อยละ 7.09 ของต้นทุนค่าบริการตกแต่งภายในปี 2555 ตามลำดับ และ ในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัทไม่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงรายใดที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงทั้งหมดโดยผู้รับเหมาช่วงรายที่มีมูลค่าการว่าจ้างสูงสุด 3 รายแรก คิดเป็นร้อยละ 14.62 ร้อยละ 8.89 และ ร้อยละ 5.86 ของมูลค่าการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงทั้งหมด ตามลำดับ ทั้งนี้ มูลค่าการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 3.54 ร้อยละ 2.16 และ ร้อยละ 1.42 ของต้นทุนค่าบริการตกแต่งภายใน ในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 ตามลำดับ

### 1.8 ความเสี่ยงจากการควบคุมต้นทุนไม่เป็นไปตามเป้าหมายและความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

บริษัทจะต้องสั่งซื้อและติดตั้งวัสดุอุปกรณ์จำนวนมาก จึงอาจประสบปัญหาในการควบคุมต้นทุน ทั้งในส่วนของที่เกิดจากการใช้วัสดุที่มากเกินไปและจากการใช้วัสดุที่แพงกว่าประมาณการ ซึ่งอาจเกิดจากการประมาณการต้นทุนที่ผิดพลาด หรือการควบคุมราคาสั่งซื้อและปริมาณการใช้วัสดุที่ไม่มีประสิทธิภาพ ซึ่งความเสียหายดังกล่าวจะกระทบต่อผลการดำเนินการของบริษัท

วัตถุดิบที่เป็นต้นทุนหลักในการก่อสร้าง ได้แก่ ไม้ โครง ฝ้า ผง หิน ทราย เหล็ก ฟิล์มพลาสติก กระจก และ หิน เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่แล้วบริษัทรวมค่าวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องจัดซื้อโดยรวมอยู่ในค่ารับเหมาก่อสร้างตกแต่งภายใน โดยบริษัทจะต้องยื่นราคาวัสดุที่ใช้ไว้ตลอดช่วงเวลาในการปฏิบัติงาน ดังนั้นเมื่อมีการปรับราคาของสินค้าดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัท อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมาราคาต้นทุนสินค้าที่บริษัทประเมินเพื่อยื่นประกวดราคากับราคาที่สั่งซื้อจริงไม่มีความแตกต่างกันมากนัก เนื่องจากช่วงระยะเวลาไม่ได้ห่างกันมาก จึงสามารถยื่นราคาเดิมได้ ทั้งนี้ บริษัทได้ลดความเสี่ยงเรื่องราคาวัสดุบางอย่าง เช่น การส่งสินค้าบางรายการที่จำเป็นต้องใช้สำหรับทุกโครงการ เช่น ไม้ ในปริมาณมากเพื่อให้ได้ราคาต่ำ และเจรจาตกลงราคากับผู้ขายล่วงหน้าทำให้สามารถล็อกราคาได้ล่วงหน้าและควบคุมต้นทุนไม่ให้เกินงบประมาณ

นอกจากนี้ บริษัทมีระบบการควบคุมการสั่งซื้อวัสดุและการเบิกใช้วัสดุ โดยบริษัทมีนโยบายสั่งซื้อผ่านฝ่ายจัดซื้อเท่านั้น โดยกำหนดราคาซื้อสินค้าตามเอกสารบัญชีแสดงปริมาณงานและราคา (Bill of Quantity หรือ BOQ) ให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนดไว้ ถ้ามีราคาใดเกินที่กำหนดไว้จะต้องแจ้งและรับอนุมัติจากกรรมการผู้จัดการ และฝ่ายงานปฏิบัติการจะได้รับ Bill of Material (BOM) และ Back up sheet ซึ่งเป็นข้อมูลให้รายละเอียดปริมาณวัสดุที่ต้องใช้ในแต่ละส่วนงาน โดยจะใช้เป็นข้อมูลในการควบคุมและวางแผนการขอเบิกใช้วัสดุที่เหมาะสม สำหรับการบันทึกรับสินค้าที่ได้รับแต่ละครั้งจะถูกจัดเก็บไว้ในคลังสินค้าชั่วคราวสำหรับในแต่ละโครงการ เจ้าหน้าที่คลังพัสดุที่โครงการจะควบคุมดูแลและบันทึกการรับสินค้าที่ได้รับในรายงานสินค้าและวัตถุดิบคงเหลือ โดยจัดเก็บเอกสาร



ดังกล่าวไว้ในแฟ้มเรียงตามวันที่ที่ได้รับของ ซึ่งในทุกสิ้นวันทางเจ้าหน้าที่ฝ่ายคลังพัสดุที่โครงการจะจัดส่งสำเนาใบส่งของ/ใบแจ้งหนี้ดังกล่าว เพื่อรวบรวมจัดส่งให้ฝ่ายบัญชีต่อไป ส่วนการเบิกสินค้าไปใช้ในโครงการระหว่างการทำงาน เมื่อหัวหน้าคนงานต้องการสินค้าเพื่อนำไปใช้ต้องมาแจ้งต่อเจ้าหน้าที่ฝ่ายคลังพัสดุโครงการ โดยทางเจ้าหน้าที่จะลงรายการสินค้าที่เบิก ชื่อผู้เบิก จำนวนที่ขอเบิก และนำไปใช้งานส่วนใด โดยให้ผู้ขอเบิกลงลายมือชื่อผู้รับสินค้าในใบเบิกสินค้าและวัตถุดิบ เมื่อปิดโครงการจะตรวจดูในรายงานสินค้าและวัตถุดิบว่ามีของเหลือเท่าใด ซึ่งของที่เหลือจะส่งกลับไปที่สำนักงานใหญ่และส่งคืนที่แผนกคลังพัสดุต่อไป

ในด้านการควบคุมวัตถุดิบในโรงงานมีการจัดเก็บวัสดุไว้ในคลังสินค้าและลิอศกญแจ และมีการติดตั้งกล้องวงจรปิดเพื่อตรวจสอบบุคคลเข้าออกใช้ Stock card เพื่อควบคุมการเบิกวัตถุดิบเพื่อควบคุมการรับ-จ่าย และตรวจนับปริมาณสินค้าคงเหลือที่คลังสินค้าทุกไตรมาส นอกจากนี้ มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการควบคุมต้นทุนทั้งปริมาณการใช้และราคาซื้อเปรียบเทียบกับงบประมาณที่วางไว้อย่างใกล้ชิด

### 1.9 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายภาครัฐ

การเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยเฉพาะนโยบายด้านงบประมาณรายจ่ายประจำปี เนื่องจากธุรกิจของบริษัทยังมีการพึ่งพิงงานจากภาครัฐและการและรัฐวิสาหกิจ ดังนั้น นโยบายด้านงบประมาณของภาครัฐจึงอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทได้ทำการติดตามการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถกำหนดแผนงานและเป้าหมายทางธุรกิจของบริษัทได้อย่างสอดคล้อง และ เตรียมความพร้อมในการรับมือต่อนโยบายของภาครัฐที่เปลี่ยนแปลงไปในเรื่องดังกล่าวอย่างเหมาะสม

### 1.10 ความเสี่ยงจากการแข่งขันสูงในอุตสาหกรรม

ธุรกิจให้บริการรับตกแต่งภายในมีผู้ประกอบการจำนวนมาก ตั้งแต่รายเล็กที่มีพนักงานเพียง 5-10 คน จนถึงรายใหญ่ที่มีพนักงานมากกว่า 200 คน เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ไม่มีข้อจำกัดในการเข้ามาดำเนินธุรกิจ (Barrier to Entry) ดังนั้นจึงเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำผู้ให้บริการรับเหมาแต่ละรายจะใช้นโยบายแข่งขันด้านราคาในการประมูลงาน เพื่อให้มีกระแสเงินสดรับเพียงพอต่อค่าใช้จ่ายคงที่ที่บริษัทแบกรับซึ่งอาจส่งผลให้ผลประกอบการของผู้ดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมนี้ลดต่ำลง

อย่างไรก็ดี โดยปกติแล้วความสามารถในการรับเหมาให้บริการตกแต่งภายในงานหนึ่งๆ จะขึ้นอยู่กับขนาดเงินทุนหมุนเวียนของผู้รับเหมาแต่ละราย การแข่งขันส่วนใหญ่จึงเกิดขึ้นเฉพาะในกลุ่มที่มีขนาดธุรกิจใกล้เคียงกัน โดยบริษัทซึ่งถือเป็นผู้ให้บริการขนาดใหญ่ที่มีความสามารถในการประมูลงานมูลค่าสูง จึงแข่งขันกับกลุ่มผู้ให้บริการขนาดใหญ่ใกล้เคียงกันจำนวนประมาณ 4 รายทำให้บริษัทไม่ได้เผชิญความเสี่ยงด้านการแข่งขันที่สูงมากนัก

นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการควบคุมการเข้าประมูลงานที่เข้มงวด โดยจะไม่เข้าประมูลงานที่เห็นว่ามีการแข่งขันที่รุนแรง โดยการตัดราคาซึ่งบริษัทเชื่อว่าจะไม่สามารถดำเนินการได้หากชนะการประมูล แต่มีนโยบายในการเลือกรับงานที่มีอัตรากำไรเหมาะสมเพื่อรักษาระดับคุณภาพงานให้บริการตกแต่งภายในไว้ในระดับดีเยี่ยม

### 1.11 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและบุคลากร

แรงงานเป็นปัจจัยหลักของธุรกิจก่อสร้างตกแต่งภายใน และมีผลต่อความสามารถของบริษัทที่จะส่งมอบโครงการให้ตรงตามสัญญา ถึงแม้ว่าบริษัทมีนโยบายจะจ้างงานต่อแก่ผู้รับเหมาช่วงเป็นส่วนใหญ่ เช่น งานวางระบบ งานช่างไม้ ช่างสี ช่างฝ้า ช่างกระเบื้อง



ช่างประปา ช่างไฟ เป็นต้น แต่บริษัทก็มีการใช้แรงงานของบริษัทเองในโรงงาน เช่น งานผลิตเฟอร์นิเจอร์หรือชิ้นงาน และส่งพนักงานของบริษัทในโครงการบางส่วน เช่น การเก็บงานในระหว่างการก่อสร้างและก่อนการส่งมอบให้ลูกค้า ซึ่งบางครั้งบริษัทอาจประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานช่วงเทศกาล หรือการลาออกของพนักงาน และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ บริษัทจึงมีนโยบายจ่ายค่าตอบแทน สวัสดิการผลประโยชน์สำหรับพนักงานประจำของบริษัทเพื่อรักษาพนักงานที่มีประสิทธิภาพไว้ ซึ่งจะนำมาเสริมในกรณีที่บริษัทไม่มีช่างเพียงพอ บริษัทจะลดความเสี่ยงนี้โดยการวางแผนงานก่อสร้างและประมูลงานทุกครั้ง และจะจ้างแรงงานรายวันมาเสริมในช่วงที่ขาดแคลนแรงงาน และบริษัทจะมีรายชื่อของผู้รับเหมาช่วงหลายที่มงานเพื่อมาเสริมแรงงาน กรณีที่มีงานแต่บุคลากรของบริษัทไม่เพียงพอ

นอกจากนี้ บริษัทต้องพึ่งพามูลค่าการวิศวกรรมควบคุมโครงการและผู้ควบคุมงาน ปัจจุบันมีผู้จัดการโครงการจำนวน 3 คนและผู้ควบคุมงาน (ไฟร์แมน) จำนวน 12 คน ซึ่งผู้ควบคุมโครงการจะต้องมีความสามารถในการบริหารโครงการและควบคุมต้นทุนของโครงการเพื่อให้งานเสร็จตามกำหนดเวลาและให้ได้คุณภาพตามที่ผู้ว่าจ้างต้องการ จึงจำเป็นต้องอาศัยวิศวกรโครงการที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญด้านงานก่อสร้าง ดังนั้น ถ้าหากบริษัทไม่สามารถรักษากลุ่มบุคลากรในส่วนนี้จะกระทบต่อผลประโยชน์ของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายจ่ายค่าตอบแทน สวัสดิการผลประโยชน์เพื่อจูงใจให้ทำงานกับบริษัท ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยประสบภาวะขาดแคลนแรงงานอย่างรุนแรง

#### 1.12 ความเสี่ยงข้อพิพาททางกฎหมาย

ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2553-2555 บริษัท ได้ทำการฟ้องร้องอดีตผู้ว่าจ้างรายหนึ่งให้ชำระเงินค่าจ้างแก่บริษัทเป็นจำนวน 10,108,479.13 บาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับตั้งแต่วันที่ฟ้องจนกว่าผู้ว่าจ้างจะชำระหนี้เสร็จสิ้นแก่บริษัท ซึ่งได้มีการประนีประนอมยอมความในศาล โดยผู้ว่าจ้างตกลงที่จะชำระหนี้ให้กับบริษัทครบตามจำนวนที่บริษัทได้ยื่นฟ้อง ซึ่ง ปัจจุบัน บริษัทได้รับการชำระเงินคืนทั้งหมดแล้ว นอกจากนี้ ในปี 2553 บริษัท ถูกดำเนินคดีฟ้องร้องจากบุคคลที่เกี่ยวข้องของผู้ว่าจ้างรายหนึ่ง ซึ่งต่อมาได้มีการเจรจาประนีประนอมยอมความเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ทั้งนี้ ณ วันที่ 45 31 มีนาคม 2556 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ

ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

#### 1.13 ความเสี่ยงจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำของภาครัฐ

การที่รัฐบาลมีนโยบายปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำในเขตท้องที่กรุงเทพมหานคร นครปฐม นนทบุรี ปทุมธานี ภูเก็ต สมุทรปราการ และสมุทรสาครเป็นวันละ 300 บาท และ มีการปรับค่าแรงขั้นต่ำในจังหวัดอื่นๆ เพิ่มขึ้นในอัตราที่แตกต่างกันไป ซึ่งมีผลบังคับใช้ไปเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2555 นั้นทำให้ต้นทุนค่าแรงของบริษัทมีแนวโน้มที่จะปรับสูงขึ้น จากการที่บริษัทมีพนักงานรายวันจำนวนประมาณ 200 คน ทั้งนี้ การปรับค่าแรงงานขั้นต่ำดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนการดำเนินงานที่สูงขึ้น

อย่างไรก็ตามจากโครงสร้างค่าตอบแทนของบริษัทพบว่าพนักงานส่วนใหญ่ได้รับอัตราค่าจ้างที่สูงกว่าค่าแรงขั้นต่ำอยู่แล้วทำให้ผลกระทบต่อผลกำไรไม่สูงมากนัก โดยบริษัทได้ทำการปรับค่าแรงขั้นต่ำของพนักงานเพิ่มขึ้นตั้งแต่เดือน เมษายน 2555 และ เมื่อพิจารณาจากภาพรวมของงบการเงินงวดประจำปี 2555 นั้น พบว่าความสามารถในการทำกำไรของบริษัทปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้นกว่าปี 2554 สะท้อนให้เห็นถึงผลกระทบของการปรับค่าแรงนั้นมิได้ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลประกอบการของบริษัท

#### 1.14 ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

บริษัททำธุรกิจรับงานตกแต่งภายในโดยการประมูลงาน ดังนั้นจึงต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนค่อนข้างสูงสำหรับการขยายการรับงานเนื่องจากต้องสำรองไว้สำหรับเงินการประมูลงาน การประกันผลงาน และใช้ในการดำเนินงานก่อสร้างโดยเฉพาะการเริ่มงานในการจ่ายค่าวัสดุก่อสร้าง ค่าแรง เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้ลดความเสี่ยงโดยการรับงานทั้งภาครัฐและเอกชน ทั้งงานที่มีระยะเวลานานและงาน





ปรับปรุงที่ใช้เวลาสั้น เพื่อรับเงินสดมาหมุนเวียนในกิจการ นอกจากนี้ยังจัดหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินให้เพียงพอ โดยกำหนดระยะเวลาและเงื่อนไขการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยให้เหมาะสม และเงินที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนในครั้งนี้จะนำมาช่วยเสริมสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท

ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

#### 1.15 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 มีนาคม 2556 บริษัทมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งหมดทั้งที่อยู่ในรูปของเงินกู้ระยะสั้นและระยะยาวซึ่งไม่นับรวมหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน คิดเป็นจำนวนรวมกันทั้งสิ้น 29.83 33.98 ล้านบาท โดยเป็นเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 27.59 26.14 ล้านบาท เป็นเงินที่ได้รับจากการช่วยเหลือผู้ประสบภัยน้ำท่วมและมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งไม่ได้รับผลกระทบจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ทั้งนี้ เงินกู้ยืมส่วนที่เหลือซึ่งเป็นเงินกู้ยืมระยะสั้นมีอัตราดอกเบี้ยที่คิดอ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวซึ่งหากมีการปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขึ้นย่อมส่งผลกระทบต่อบริษัททำให้มีภาระดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้น และอาจทำให้ผลการดำเนินงานของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากการขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนในครั้งนี้แล้วบริษัทจะมีแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมนอกจากแหล่งเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งจะสามารถลดภาระการกู้ยืมเงินของบริษัทและความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยได้

ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

#### 1.16 ความเสี่ยงจากอุทกภัย

เนื่องจากที่ตั้งสำนักงานและ โรงงานของบริษัทอยู่ในจังหวัดนนทบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่เสี่ยงจากภัยน้ำท่วม โดยในช่วงปลายปี 2554 ที่ผ่านมา บริษัทได้ประสบกับเหตุอุทกภัยน้ำท่วม โดยน้ำได้เข้าท่วมพื้นที่ตั้งของ สำนักงาน และ โรงงาน ทำให้ทรัพย์สินของบริษัทได้รับความเสียหาย อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้ทำการประกันภัยครอบคลุมมูลค่าความเสียหายที่เกิดขึ้น จึงไม่ได้รับความเสียหายต่อทรัพย์สินสูงมากนัก ทั้งนี้ ภายหลังจากเหตุการณ์ดังกล่าวบริษัทได้ทำการก่อสร้างคันกำแพงกันน้ำล้อมรอบบริเวณตัวโรงงานโดยคันกำแพงดังกล่าวมีความลึกจากพื้นดินลงไปราว 1 เมตร พร้อมร่องทางระบายน้ำออก เพื่อป้องกันน้ำที่ไหลรอดมาจากใต้ดิน และ อยู่พ้นสูงจากพื้นดินอีกราว 3 เมตร เพื่อป้องกันความเสียหายที่เกิดขึ้นกับทรัพย์สินภายในโรงงาน รวมทั้งจัดให้มีอุปกรณ์ในการระบายน้ำอย่างเพียงพอ อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 มีนาคม 2556 บริษัทมีการทำประกันภัยเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงจากภัยต่างๆ ซึ่งรวมถึงอุทกภัยเพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากเหตุน้ำท่วม โดยบริษัทมีวงเงินทุนประกันภัยรวมจำนวน 180.90 ล้านบาท คุ้มครองความเสี่ยงจากอุทกภัยจำนวน 24.79 ล้านบาท ซึ่งยังไม่ครอบคลุมมูลค่าทรัพย์สินของบริษัท เนื่องจาก ภายหลังจากเหตุการณ์น้ำท่วมบริษัทประกันภัยมีนโยบายที่ไม่รับการประกันภัยดังกล่าวในจำนวนที่สูงมากเพียงพอที่จะสามารถชดเชยความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะดำเนินการทำประกันภัยคุ้มครองอุทกภัยเพิ่มเติมเพื่อให้ครอบคลุมมูลค่าทรัพย์สินต่อไป

#### 1.17 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทเริ่มการทำงานไปก่อนแต่ไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้

ตามที่ผู้สอบบัญชีของบริษัทได้มีข้อสังเกตในการตรวจสอบงบการเงินงวดประจำปี 2555 ว่า ใน กรณีที่บริษัทมีงานเพิ่มหรือเปลี่ยนจากสัญญาเดิม บริษัทเริ่มการทำงานก่อนการแก้ไขเปลี่ยนแปลงค่างานในสัญญา และบริษัทจะบันทึกรายได้สำหรับงานเพิ่มก็ต่อเมื่อได้มีการลงนามในสัญญาจริงแล้ว ทั้งนี้ ต้นทุนงานส่วนเพิ่มที่นำมาปรับปรุงกับประมาณการต้นทุน ซึ่งนำมาคำนวณรายได้ในแต่ละงวดบัญชีอาจทำให้รายได้ต่ำกว่าความเป็นจริง เนื่องจากไม่ได้นำมาคูณค่าส่วนเพิ่มที่บริษัทอาจจัดเก็บเพิ่มเติมได้มาคำนวณรายได้ ซึ่งทางผู้สอบบัญชี ได้มีข้อเสนอแนะให้ บริษัทควรจัดทำสัญญาเพิ่มหรือลดงานอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร ทันทีที่ทราบว่ามีงานเปลี่ยนแปลงงาน โดยควรกำหนดระยะเวลาจัดทำภายใน 1 เดือนเป็นอย่างช้า

อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติบริษัทไม่สามารถดำเนินการตามข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชีได้ทั้งหมด เนื่องจาก ขั้นตอนการอนุมัติลงนามของผู้ว่าจ้างโดยเฉพาะในหน่วยงานของภาครัฐมีระยะเวลานาน อีกทั้ง ในสัญญาให้บริการหลัก โดยทั่วไปได้มีการระบุให้บริษัทต้องรับเงื่อนไขการเปลี่ยนแปลงและ/หรือแก้ไขงานเพิ่มเติมอยู่แล้ว ทั้งนี้ บริษัทมีแนวทางในการป้องกันหรือจำกัดความเสี่ยงจากการที่ได้ทำงานไปแล้วแต่ไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากผู้ว่าจ้างได้ โดยจะพยายามรับงานในส่วนที่มีการเพิ่มเติมไม่เกินร้อยละ 10 ของ



มูลค่างานทั้งหมด และ จะดำเนินการเร่งรัดการลงนามในสัญญาการเปลี่ยนแปลงเพิ่มผลงานกับผู้ว่าจ้างเนื่องจากในระหว่างการทำงาน บริษัทจะต้องมีการติดต่อกับผู้ว่าจ้างและ/หรือตัวแทนของผู้ว่าจ้างอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ

ทั้งนี้ ในช่วงระยะเวลาตั้งแต่ ปี 2553- ไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัทมีการให้บริการงานรับเหมาตบแต่งภายในให้กับลูกค้า แต่ลูกค้าได้ปฏิเสธการชำระเงิน รวมจำนวนทั้งสิ้น 8 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมกันทั้งสิ้น 26.45 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นของปี 2553 จำนวน 3 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 21.90 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.16 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตบแต่งภายในปี 2553, ของปี 2554 จำนวน 1 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 0.10 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.03 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตบแต่งภายในปี 2554, ของปี 2555 จำนวน 4 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 3.68 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.43 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตบแต่งภายในปี 2555 และ ของไตรมาสที่ 1 ปี 2556 จำนวน 2 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 0.77 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.58 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตบแต่งภายในงวดไตรมาสที่ 1 ปี 2556 และ ไม่มีผลขาดทุนจากการดำเนินโครงการดังกล่าวข้างต้น อย่างไรก็ตาม ในช่วงระยะเวลาตั้งแต่ปี 2553 – ไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัทมีผลขาดทุนจากการดำเนินโครงการรวมทั้งสิ้น 45 โครงการ คิดเป็นยอดขาดทุนรวมกันทั้งสิ้น 0.60 ล้านบาท

จัดแยกเป็นหัวข้อย่อยให้ชัดเจน

## 2. ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ (กรณีมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่เกิน 50%)

### 2.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 กลุ่มครอบครัวรัตนสุวรรณชาติ ถือหุ้นรวมกันในบริษัทร้อยละ 98.81 ของทุนชำระแล้ว ถึงแม้ว่าภายหลังจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นลดลงเหลือร้อยละ 73.40 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว กลุ่มรัตนสุวรรณชาติยังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระเพื่อเข้าร่วมในการประชุมกรรมการเพื่อพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้นว่าการบริหารงานภายในบริษัทจะเป็นไปอย่างไร้ประวัติ

แก้ไขคำผิด และ เพิ่มเติมความเสี่ยงเกี่ยวกับความผันผวนของราคาหุ้นที่อาจก่อให้เกิดผลขาดทุน

## 3. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

### 3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

บริษัทได้ยื่นคำขอและได้รับอนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 15 19 มีนาคม 2556 โดยที่หุ้นของบริษัท มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ได้ ยกเว้นคุณสมบัติการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 300 ราย บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้



### 3.2 ความเสี่ยงจากราคาหุ้นสามัญของบริษัทที่อาจผันผวนซึ่งก่อให้เกิดผลขาดทุนอย่างมีนัยสำคัญต่อผู้ลงทุนที่จองซื้อหุ้นสามัญของบริษัทในการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้

ราคาหุ้นสามัญของบริษัทภายหลังจากการเสนอขายหุ้นครั้งนี้ อาจมีการขึ้นลงอย่างผันผวน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ โดยหลายปัจจัยเป็นสิ่งที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งรวมถึง

- ทิศนะที่มีต่อโอกาสสำหรับธุรกิจและการประกอบการของบริษัท และ ภาวะของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง อาทิ อสังหาริมทรัพย์ และ ก่อสร้าง เป็นต้น
- ความแตกต่างระหว่างผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่แท้จริงกับผลประกอบการทางการเงิน และผลการดำเนินงานที่ผู้ลงทุนและนักวิเคราะห์ได้คาดหว้ง
- การเปลี่ยนแปลงในคำแนะนำหรือทัศนะของนักวิเคราะห์
- การเปลี่ยนแปลงในเงื่อนไขต่างๆ ที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง อาทิ อสังหาริมทรัพย์ และ ก่อสร้าง เป็นต้น สภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไป หรือ บรรยากาศในตลาดหุ้น หรือ เหตุการณ์หรือปัจจัยอื่นๆ
- ประกาศของบริษัทอื่นๆ ที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกับบริษัท
- การเปลี่ยนแปลงในการประเมินมูลค่าตลาดและราคาหุ้นของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ซึ่งดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัท และ
- ความผันผวนอย่างมากของราคาหุ้นในตลาดหลักทรัพย์

ดังนั้น จากปัจจัยต่างๆ ข้างต้น รวมทั้งปัจจัยอื่นๆ หุ้นสามัญของบริษัท อาจมีการซื้อขายในราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายอย่างมาก