



## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

### 1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการรับตกแต่งภายในจากลูกค้ารายใหญ่ และ ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2553 - 2555 ในแต่ละปีจะมีลูกค้าหลักที่เป็นโครงการขนาดใหญ่ ทำให้มีรายได้จากลูกค้ารายใดรายหนึ่งสูงเกินร้อยละ 30 ของรายได้จากการให้บริการ โดยในปี 2553 บริษัทมีรายได้จากโครงการของ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (ปตท.) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.24 ของรายได้จากการให้บริการทั้งหมด ในปี 2554 บริษัทไม่มีรายได้จากลูกค้ารายใดที่มีมูลค่าสูงเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการให้บริการ ทั้งหมด โดยรายได้จากโครงการของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) ถือเป็นรายได้ที่มีสัดส่วนสูงที่สุดคิดเป็นร้อยละ 19.04 ของรายได้จากการให้บริการทั้งหมด และ ในปี 2555 บริษัทมีรายได้จากโครงการของบริษัท อุตสาหกรรมนมไทย จำกัด และ โครงการ ของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.54 และ 34.30 ของรายได้จากการให้บริการทั้งหมด ตามลำดับ และในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัทมีรายได้จากโครงการของบริษัท โอเวอร์ซี คอนสตรัคชั่น จำกัด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.59 ของรายได้จากการให้บริการทั้งหมด ดังนั้น หากภาวะเศรษฐกิจอยู่ในภาวะถดถอยหรือชะลอตัว หรือกรณีที่มีการจำกัดงบประมาณของหน่วยงานราชการ อาจจะทำให้ บริษัทไม่สามารถหาลูกค้าโครงการขนาดใหญ่ได้ ต่อเนื่อง ซึ่งจะกระทบต่อ รายได้ของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการกระจายกลุ่มลูกค้าไปยังลูกค้าหน่วยงานราชการและเอกชนให้มีจำนวนรายมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

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

#### 1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงงานประมูลราชการเป็นหลัก

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการรับตกแต่งภายในที่มีรายได้ส่วนใหญ่เกิดจากการให้บริการในส่วนของภาครัฐ โดย ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2553-2555 รายได้จากภาคส่วนราชการคิดเป็นร้อยละ 73.31, ร้อยละ 27.91 และ ร้อยละ 38.72 ตามลำดับ และในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 22.43 อย่างไรก็ตาม หากรวมรายได้จากภาคส่วนราชการทางอ้อม ซึ่งหมายถึงงานรับเหมาช่วงบางส่วนต่อจากบริษัทเอกชนอื่นที่ได้รับสัญญาจากภาครัฐ สัดส่วนรายได้จากภาคส่วนราชการในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2553-2555 จะคิดเป็นร้อยละ 73.31 ร้อยละ 34.56 และ ร้อยละ 46.29 ของรายได้จากการให้บริการทั้งหมด ตามลำดับ และในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 34.47 ของรายได้จากการให้บริการทั้งหมด อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการวางแผนในการเข้าประมูลงานราชการอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอเพื่อให้บริษัทมีงานทดแทนงานเดิมที่เสร็จสิ้นลง และ บริษัทยังมีการขยายการให้บริการไปยังภาครัฐกิจเอกชนเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงงานประมูลราชการเป็นหลัก

#### 1.3 ความเสี่ยงด้านความต่อเนื่องของรายได้

โดยลักษณะการรับงานของบริษัทผ่านการประมูลงานเป็นหลัก โดยรายได้เฉลี่ยของบริษัทตั้งแต่ปี 2553-ไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัทมีรายได้ที่มาจากโครงการประมูลงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.80 ของรายได้ทั้งหมด ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการมีรายได้ไม่ต่อเนื่องหากบริษัทไม่สามารถชนะการประมูลงานใหม่ๆ ได้ ดังนั้น บริษัทอาจมีรายได้ลดน้อยลงหรือไม่ต่อเนื่อง ทำให้ผลประกอบการของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม บริษัทสามารถที่จะประมูลงานและได้รับงานอย่างต่อเนื่องจนมีรายได้เติบโตพอสมควร ถึงแม้ว่าบริษัทอาจจะเผชิญปัญหาที่มียาได้ลดลงในบางช่วงเวลา เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจ นโยบายของภาครัฐ และการแข่งขันที่สูง แต่บริษัทอาศัย ชื่อเสียง ความสามารถในการบริหารจัดการต้นทุน และ คุณภาพของผลงานในอดีตที่ผ่านมาเป็นสิ่งที่สนับสนุนให้บริษัทสามารถชนะการประมูลงานหรือได้รับเลือกเป็นผู้ให้บริการรับตกแต่งภายในอย่างต่อเนื่องในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะเข้าประมูลงานอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาระดับรายได้ของบริษัทให้มีเสถียรภาพ ทั้งนี้ ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี



2553 – 2555 บริษัท รายได้จากการให้บริการตกแต่งภายใน คิดเป็นจำนวน 425.37 ล้านบาท, 363.21 ล้านบาท, และ 865.87 ล้านบาท ตามลำดับ และในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการตกแต่งภายในคิดเป็นจำนวน 134.06 ล้านบาท

#### 1.4 ความเสี่ยงจากการได้รับชำระหนี้ล่าช้า

บริษัทรับเหมางานตกแต่งภายในทั้งงานของส่วนราชการและบริษัทเอกชน ซึ่งเงื่อนไขการชำระเงินจะระบุในสัญญาชัดเจน อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา บริษัทประสบกับปัญหาการได้รับการชำระเงินล่าช้าในบางโครงการทั้ง จากส่วนราชการและบริษัทเอกชน โดยการเรียกเก็บเงินจากหน่วยงานราชการจะมีปัญหาด้านความล่าช้าในการลงนามเพื่อรับมอบงานจนถึงขั้นตอนการขออนุมัติการจ่ายเงิน และในบางกรณี อาจเกิดจากส่วนงานเพิ่มเติม ที่เป็นเอกสารการจ้างงานเพิ่มเติม จากสัญญาต้นฉบับ จึงทำให้ ขั้นตอนการตรวจสอบเอกสารนานขึ้นและการรับมอบงานล่าช้า สำหรับการเรียกเก็บเงินจากหน่วยงานภาคเอกชนล่าช้าอาจเกิดจากฐานะการเงินของผู้ว่าจ้าง ซึ่งไม่อยู่ในสถานะที่จะสามารถชำระเงินได้ และถึงแม้ว่าบริษัทจะมีสัญญาว่าจ้างที่สามารถฟ้องร้องค่าเสียหายได้ บริษัทก็ยังคงมีความเสี่ยงที่จะได้รับชำระเงินไม่ครบตามจำนวน ทั้งนี้ การที่บริษัทได้รับชำระหนี้ล่าช้าจะทำให้บริษัทมีอายุลูกหนี้การค้าหรือรายได้ค้างรับเป็นเวลานานและอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินบริษัท และยังเป็นโอกาสที่บริษัทจะนำเงินที่ได้รับชำระไปใช้สำหรับเป็นเงินหมุนเวียนในโครงการอื่น นอกจากนี้ บริษัทจะต้องทำการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้ การค้าหรือรายได้ค้างรับ ดังกล่าวซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการคัดเลือกลูกค้า โดยมีขั้นตอนการรับงานเบื้องต้นซึ่งจะมีการตรวจสอบสถานะทางการเงิน ประวัติการชำระเงินในอดีต ภาพลักษณ์โครงการ สอบถามเครดิตผู้ว่าจ้างจากคู่ค้าและผู้ควบคุมงาน รวมถึงการประเมินความเสี่ยงของการรับงาน ซึ่งหากมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระหนี้สูงบริษัทจะปฏิเสธไม่รับงานดังกล่าว

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

รายได้ค้างรับ

ระยะเวลา	จำนวน (รายลูกค้า)	จำนวนรายได้ค้างรับ (ล้านบาท)	สำรองค่าเผื่อรายได้ค้างรับ (ล้านบาท)
ไม่เกิน 6 เดือน	15	109.87	-
เกินกว่า 6 เดือนแต่เกิน 9 เดือน	5	7.17	1.43
เกินกว่า 9 เดือนแต่ไม่เกิน 1 ปี	-	-	-
เกินกว่า 1 ปี	-	-	-
รวม	20	117.04	1.43

หมายเหตุ.- รายได้ค้างรับเกิดจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการรอส่งมอบงานให้กับลูกค้า ซึ่งบางรายอาจมีขั้นตอนหรือกระบวนการในการตรวจรับงานนาน ซึ่งบริษัทจะทำการตั้งค่าเผื่อตามนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อสำหรับรายได้ค้างรับที่ค้างเกินตั้งแต่ 6 เดือนขึ้นไป

ลูกหนี้ค้างชำระ

ระยะเวลา	จำนวน (รายลูกค้า)	จำนวนลูกหนี้การค้า (ล้านบาท)	สำรองค่าเผื่อลูกหนี้การค้า (ล้านบาท)
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	2	32.89	-



น้อยกว่า 180 วัน	2	72.15	-
180 – 270 วัน	-	-	-
271-365 วัน	-	-	-
ตั้งแต่ 365 วันขึ้นไป*	4*	1.92*	1.83*
รวม	8	106.94	1.83

หมายเหตุ - \* บริษัทมีการตั้งสำรองค่าเผื่อสำหรับลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 1 ปี (365 วันขึ้นไป) ครบตามมูลค่าความเสียหายที่จะเกิดขึ้น ทั้งนี้ ส่วนต่างจำนวน 0.09 ล้านบาทระหว่างยอดลูกหนี้ค้างนาน ดังกล่าวกับจำนวนยอด สำรอง ค่าเผื่อ คือยอดของภาษีมูลค่าเพิ่ม ซึ่งเกิดจากการตั้งสำรองในอดีต (สำรองรายได้ค้างรับ ) ของลูกค้า รายหนึ่งที่มีสถานะเป็นรายได้ค้างรับนานกว่า 365 วัน ซึ่งยอดรายได้ค้างรับดังกล่าวเป็นยอด ที่ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ดังนั้น เมื่อบริษัทมีการวางบิล รายได้ค้างรับดังกล่าวได้เปลี่ยนสถานะมาเป็นลูกหนี้ ค้างนาน 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 บริษัท จะทำการวิเคราะห์ลูกหนี้รายตัวประกอบการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามตารางข้างต้นด้วย โดยจะพิจารณาถึงฐานะการเงินของลูกหนี้รายนั้นๆ ประกอบการพิจารณาการตั้งค่าเผื่อ ซึ่งลูกหนี้รายเดียวกันอาจมียอดค้างนานหลายช่วงเวลา (Time Slot) ซึ่งบริษัทอาจพิจารณาตั้งค่าเผื่อมากกว่านโยบายที่กำหนดไว้หากเห็นว่า ลูกหนี้รายนั้นๆ มีฐานะการเงินที่ไม่ดี

ทั้งนี้ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทไม่มีลูกหนี้รายใดที่ยังเรียกเก็บชำระเงินไม่ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการฟ้องร้องลูกหนี้บางรายและได้รับชำระเงินครบตามจำนวน (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมใน ข้อ 1.12)

#### 1.5 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ว่าจ้างชำระเงินไม่ครบตามจำนวน

ในงานให้บริการรับเหมาตกแต่งภายในบริษัทอาจได้รับเงินไม่ครบเต็มตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญาโดยผู้ว่าจ้างอาจมีการเจรจาต่อรองเมื่องานตกแต่งใกล้เสร็จ หรือ เมื่องานเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้วและพร้อมส่งมอบ ซึ่งบางกรณีบริษัทได้มีการรับรู้รายได้ไปแล้วจึงทำให้เกิดเป็นส่วนลดมูลค่างานขึ้น และ ในกรณีที่บริษัทยังไม่ได้ทำการรับรู้รายได้ก็จะทำให้บริษัทได้รับเงินไม่ครบ หรือรับรู้รายได้ไม่ครบ ตามจำนวนที่ ระบุไว้ในสัญญา ว่าจ้าง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาระดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการทยอยเบิกจ่ายงวดงานตามความเป็นจริงเพื่อลดความเสี่ยงจากการถูกต่อรอง



นอกจากนี้ ในงานให้บริการรับเหมาตกแต่งภายในมักมีการเปลี่ยนแปลงแบบหรือมีงานเพิ่มเติมจากที่กำหนดไว้ บริษัทซึ่งเป็นผู้รับเหมาที่มีหน้าที่ติดตามและทวงถามเอกสารว่าจ้างงานเพิ่มเติมที่เกิดขึ้น ซึ่งโดยปกติธุรกิจผู้รับเหมาจะยึดหนังสือยืนยันการสั่งงานซึ่งเป็นเอกสารยืนยันการอนุญาตให้ทำงานเพิ่มจากผู้ว่าจ้าง และ จะต้องมี การติดตามหนังสือรับรองการเปลี่ยนแปลงแบบซึ่งเป็นหนังสือยืนยันการว่าจ้างงานในส่วนเพิ่มและยืนยันราคาค่าบริการ หากบริษัทได้รับหนังสือดังกล่าวครบถ้วนก็จะสามารถเบิกงวดงานได้ อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติ บริษัทอาจไม่ได้รับชำระเงินดังกล่าวหรือได้รับชำระไม่เต็มจำนวน ถึงแม้ว่าบริษัทจะได้รับหนังสือยืนยันอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือ ทั้งสองอย่าง โดยผู้ว่าจ้างอาจใช้วิธีเจรจาต่อรองทั้งขณะดำเนินการปกติหรือเจรจาต่อรองเมื่องานตกแต่งใกล้เสร็จ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงที่อาจจะไม่ได้รับค่าจ้างในส่วนงานเพิ่มหรือได้รับไม่ครบตามจำนวน

บริษัทเข้าใจประเด็นดังกล่าวเป็นอย่างดี และมีวิธีการบริหารงานในส่วนดังกล่าวอย่างเป็นสากล โดยกำหนดให้เจ้าหน้าที่ผู้ควบคุมโครงการมีหน้าที่สรุปและติดตามหนังสือยืนยันการสั่งงานและหนังสือรับรองการเปลี่ยนแปลงแบบอย่างสม่ำเสมอและทยอยเบิกงวดงานเพิ่มตามความเป็นจริง เพื่อลดความเสี่ยงในการถูกต่อรอง อีกทั้งการได้รับหนังสือยืนยันการสั่งงานและ /หรือหนังสือรับรองการเปลี่ยนแปลงแบบก็ถือเป็นเอกสารที่รับรองสิทธิในการเรียกเก็บเงินของบริษัท ซึ่งสามารถใช้เป็นหลักฐานในการฟ้องร้องได้ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การบันทึกบัญชีถูกต้องแม่นยำ บริษัทได้กำหนดให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายประเมิน ราคาจัดทำประมาณการต้นทุนในส่วนงานเพิ่มเพื่อบันทึกต้นทุนงานเพิ่มไว้ในบัญชีระหว่างทำเมื่อได้รับหนังสือยืนยันการสั่งงานและเมื่อได้รับหนังสือรับรองการเปลี่ยนแปลง ลงจึงจะรับรู้รายได้

นอกจากนี้ ในงานให้บริการรับเหมาตกแต่งภายในบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการลดงาน โดยผู้ว่าจ้าง ซึ่งจะทำให้บริษัทสูญเสียรายได้ในอนาคต และ ในกรณีที่บริษัทได้มีการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการติดตั้งดังกล่าวไว้เรียบร้อยแล้ว หากลูกค้าไม่ ชำระเงินในส่วนนี้ และ บริษัทไม่สามารถนำวัสดุดังกล่าวไปใช้ในโครงการอื่นได้ จะทำให้บริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายเป็นต้นทุนเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2553- ไตรมาสที่ 1 ปี 2555 6) บริษัทมีการให้บริการงานรับเหมาตกแต่งภายใน ให้กับลูกค้า แต่ลูกค้าได้ปฏิเสธการชำระเงิน รวมจำนวนทั้งสิ้น 8 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมกันทั้งสิ้น 26.45 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นของปี 2553 จำนวน 3 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 21.90 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.16 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตกแต่งภายในปี 2553, ของปี 2554 จำนวน 1 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 0.10 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.03 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตกแต่งภายในปี 2554, ของปี 2555 จำนวน 4 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 3.68 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.43 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตกแต่งภายในปี 2555 และ ของไตรมาสที่ 1 ปี 2556 จำนวน 2 ราย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 0.77 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.58 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตกแต่งภายในงวดไตรมาสที่ 1 ปี 2556

#### 1.6 ความเสี่ยงเรื่องค่าปรับจากการทำงานล่าช้ากว่ากำหนด

ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2553-2555 บริษัทมีงานที่ส่งมอบไม่เสร็จตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา จำนวน 8 โครงการ โดย ส่วนหนึ่งเป็นงานที่ต้องส่งมอบในช่วงปลายปี 2554 ถึง ปี 2555 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่เกิดเหตุอุทกภัยน้ำท่วม อย่างไรก็ตาม บริษัทสามารถเจรจาขอยกเว้นค่าปรับ และ ชยายระยะเวลาในการส่งมอบงานออกไปได้ เนื่องจากลูกค้าทั้งหมดเข้าใจถึงสถานการณ์ที่ไม่สามารถควบคุมได้ซึ่งเป็นเหตุสุดวิสัย โดยโครงการที่บริษัทได้รับการขยายระยะเวลาการปฏิบัติงานออกไปเนื่องจากเหตุน้ำท่วมมีทั้งสิ้น 4 โครงการ ได้แก่ โครงการ งานตกแต่งภายในของอาคารพักอาศัย เอ็นเอส เรสซิเดนซ์ โครงการตกแต่งภายในโรงแรมอมารี หัวหิน โครงการตกแต่งภายในอาคารสำนักงานใหญ่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) และ โครงการตกแต่งภายในกลุ่มอาคารรักษาพยาบาลผู้ป่วยในพิเศษโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์



ทั้งนี้ ในช่วงระยะเวลาดังกล่าวข้างต้น มีโครงการจำนวน 4 โครงการ ที่ความล่าช้าอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของบริษัท และบริษัทได้ชำระเงินค่าเบี้ยปรับจากความล่าช้าดังกล่าวแล้ว ดังนี้

ชื่อโครงการ	ระยะเวลาที่เกิด (ปี พ.ศ.)	จำนวนค่าปรับ (บาท)	รายละเอียด
1 โครงการปรับปรุงและตกแต่งภายในสำนักงานปลัดกระทรวง ไอซีที	2555	499.00	ส่งมอบงานล่าช้ากว่าที่กำหนดเป็นจำนวน 1 วัน
2 โครงการปรับปรุงและตกแต่งภายใน ห้องประชุมวิวัฒนาชัย 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 มีนาคม 2556 บริษัทมีโครงการที่ล่าช้าเกินกว่าระยะเวลาที่กำหนดและมีความเสี่ยงเรื่องค่าปรับจากการทำงานล่าช้า จำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการของ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ซึ่ง ณ วันที่ 30 เมษายน 2556 บริษัทยังไม่ได้ทำการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการตั้งสำรองค่าใช้จ่ายจากค่าปรับดังกล่าวแล้วเป็นจำนวน 1,150,200 บาท ครบตามที่ระบุไว้ในเงื่อนไขสัญญา ซึ่งโครงการดังกล่าวมีกำหนดระยะเวลาส่งมอบงานตั้งแต่วันที่ 30 กันยายน 2555 ทั้งนี้ สาเหตุที่ทำให้โครงการดังกล่าวเกิดการล่าช้า เนื่องจาก การเปิดพื้นที่ให้เข้าทำงานมีเวลาจำกัด โดย หน่วยงานอยู่ในบริเวณพื้นที่ระมัดระวังความปลอดภัยสูง (ศูนย์บริหารจัดการพลังงาน) จึงไม่สามารถปฏิบัติงานได้เต็มเวลาเช่นโครงการอื่นๆ อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2556 บริษัทได้ดำเนินการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าแล้ว

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการปรับปรุงวิธีการทำงานให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งจะสามารถช่วยให้บริษัทสามารถผลิตชิ้นงานต่างๆ ได้ภายในโรงงาน (Pre-fabrication) และ นำไปประกอบและ/หรือ ติดตั้งที่พื้นที่โรงงานได้ โดยระบบการทำงานดังกล่าวจะช่วยร่นระยะเวลาการทำงานได้ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงเรื่องค่าปรับจากงานที่ล่าช้ากว่ากำหนด

#### 1.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาช่วงโครงการ

บริษัทเป็นผู้ให้บริการรับเหมาตกแต่งภายใน ซึ่งงานดังกล่าว มักจะดำเนินการควบคู่ไปกับงานระบบอื่นๆ อาทิ ระบบงานวิศวกรรม ระบบงานปรับอากาศ ระบบงานสื่อสาร ระบบสุขาภิบาล และ ระบบงานโครงสร้าง เป็นต้น ดังนั้น การดำเนินงานของบริษัท



อาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้รับเหมาช่วง อย่างไรก็ตาม งานระบบตามที่กล่าวข้างต้น มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก บริษัทคาดว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีไม่มากนัก

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 บริษัทไม่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงรายใดที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงทั้งหมด โดยผู้รับเหมาช่วงรายที่มีมูลค่าการว่าจ้างสูงสุด 3 รายแรก คิดเป็นร้อยละ 27.27 ร้อยละ 23.54 และ ร้อยละ 18.65 ของมูลค่าการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงทั้งหมด ตามลำดับ ทั้งนี้ มูลค่าการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 14.43 ร้อยละ 12.46 และ ร้อยละ 9.87 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 ความเสี่ยงจากการควบคุมต้นทุนไม่เป็นไปตามเป้าหมาย และความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

บริษัทจะต้องสั่งซื้อและติดตั้งวัสดุอุปกรณ์จำนวนมาก จึงอาจประสบปัญหาในการควบคุมต้นทุน ทั้งในส่วนที่เกิดจากการใช้วัสดุที่มากเกินไปและจากการใช้วัสดุที่แพงกว่าประมาณการ ซึ่งอาจเกิดจากการประมาณการต้นทุนที่ผิดพลาด หรือการควบคุมราคาสั่งซื้อและปริมาณการใช้วัสดุที่ไม่มีประสิทธิภาพ ซึ่งความเสียหายดังกล่าวจะกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

วัตถุดิบที่เป็นต้นทุนหลักในการก่อสร้าง ได้แก่ ไม้ โครง ฝ้า ผัง หลังคา เพอร์นิเจอร์ กระเบื้อง และ หิน เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่แล้วบริษัทรวมค่าวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องจัดซื้อ โดยรวมอยู่ในค่ารับเหมาก่อสร้าง ตกแต่งภายใน โดยบริษัทจะต้องยื่นราคาวัสดุที่ใช้ไว้ตลอดเวลาในการปฏิบัติงาน ดังนั้นเมื่อมีการปรับราคาของสินค้าดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัท อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมาราคาต้นทุนสินค้าที่บริษัทประเมินเพื่อยื่นประกวดราคากับราคาที่ตั้งซื้อจริงไม่มีความแตกต่างกันมากนัก เนื่องจากช่วงระยะเวลาไม่ได้ห่างกันมาก จึงสามารถยื่นราคาเดิมได้ ทั้งนี้ บริษัทได้ลดความเสี่ยงเรื่องราคาวัสดุบางอย่าง เช่น การสั่งซื้อสินค้าบางรายการที่จำเป็นต้องใช้สำหรับทุกโครงการ เช่น ไม้ ในปริมาณมากเพื่อได้ราคา ต่ำ และเจรจาตกลงราคากับผู้ขายล่วงหน้า ทำให้สามารถถือครองราคาได้ล่วงหน้าและควบคุมต้นทุนไม่ให้เกินงบประมาณ

นอกจากนี้ บริษัทมีระบบการควบคุมการสั่งซื้อวัสดุและการเบิกใช้วัสดุ โดยบริษัทมีนโยบายสั่งซื้อผ่านฝ่ายจัดซื้อเท่านั้น โดยกำหนดราคาซื้อสินค้าตามเอกสารบัญชีแสดงปริมาณงานและราคา (Bill of Quantity หรือ BOQ) ให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนดไว้ ถ้ามีราคาใดเกินที่กำหนดไว้จะต้องแจ้งและรับอนุมัติจากกรรมการผู้จัดการ และฝ่ายงานปฏิบัติการจะได้รับ Bill of Material (BOM) และ Back up sheet ซึ่งเป็นข้อมูลให้รายละเอียดปริมาณวัสดุที่ต้องใช้ในแต่ละส่วนงาน โดยจะใช้เป็นข้อมูลในการควบคุมและวางแผนการขอเบิกใช้วัสดุที่เหมาะสม สำหรับการบันทึกรับสินค้าที่ได้รับแต่ละครั้ง จะถูกจัดเก็บไว้ใน คลังสินค้าชั่วคราว สำหรับในแต่ละโครงการ เจ้าหน้าที่คลังพัสดุที่โครงการจะควบคุมดูแลและ บันทึกการรับสินค้าที่ได้รับในรายงานสินค้าและวัตถุดิบคงเหลือ โดยจัดเก็บเอกสารดังกล่าวไว้ในแฟ้มเรียงตามวันที่ได้รับของ ซึ่งในทุกสิ้นวันทางเจ้าหน้าที่ฝ่ายคลังพัสดุที่โครงการจะจัดส่งสำเนาใบส่งของ ใบแจ้งหนี้ดังกล่าว เพื่อรวบรวมจัดส่งให้ฝ่ายบัญชีต่อไป ส่วนการเบิกสินค้าไปใช้ในโครงการระหว่างการทำงาน เมื่อหัวหน้าคนงานต้องการสินค้าเพื่อนำไปใช้ต้องมาแจ้งต่อเจ้าหน้าที่ฝ่ายคลังพัสดุโครงการ โดยทางเจ้าหน้าที่จะลงรายการสินค้าที่เบิก ชื่อผู้เบิก จำนวนที่ขอเบิก และนำไปใช้งานส่วนใด โดยให้ผู้ขอเบิกลงลายมือชื่อผู้รับสินค้าในใบเบิกสินค้าและวัตถุดิบ เมื่อปิดโครงการจะตรวจดูในรายงานสินค้าและวัตถุดิบว่ามีของเหลือเท่าใด ซึ่งของที่เหลือจะส่งกลับไปที่สำนักงานใหญ่และส่งคืนที่แผนกคลังพัสดุต่อไป



ในด้านการควบคุมวัตถุดิบในโรงงานมีการ จัดเก็บวัสดุ ไว้ในคลังสินค้า และถือคฤญแจ และมีการติดตั้งกล้องวงจรปิดเพื่อ ตรวจสอบบุคคลเข้าออก ใช้ Stock card เพื่อควบคุมการเบิกวัตถุดิบ เพื่อควบคุมการรับ- จ่าย และตรวจนับปริมาณสินค้าคงเหลือที่ คลังสินค้าทุก ไตรมาส นอกจากนี้ มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการควบคุมต้นทุนทั้งปริมาณการใช้แล ะราคาซื้อเปรียบเทียบกับ งบประมาณที่วางไว้ได้อย่างใกล้ชิด

### 1.9 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายภาครัฐ

การเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยเฉพาะนโยบายด้านงบประมาณ รายจ่ายประจำปี เนื่องจากธุรกิจของบริษัทยังมีการพึ่งพิงงานจากภาครัฐราชการและรัฐวิสาหกิจ ดังนั้น นโยบายด้านงบประมาณของ ภาครัฐจึงอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทได้ทำการติดตามการเปลี่ยนแปลงนโยบายของ ภาครัฐอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถกำหนดแผนงานและเป้าหมายทางธุรกิจของบริษัทได้อย่างสอดคล้อง และ เตรียมความพร้อมใน การรับมือต่อนโยบายของภาครัฐที่เปลี่ยนแปลงไปในเรื่องดังกล่าวอย่างเหมาะสม

### 1.10 ความเสี่ยงจากการแข่งขันสูงในอุตสาหกรรม

ธุรกิจให้บริการรับตกแต่งภายในมีผู้ประกอบการจำนวนมาก ตั้งแต่รายเล็กที่มีพนักงานเพียง 5-10 คน จนถึงราย ใหญ่ที่มีพนักงานมากกว่า 200 คน เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ไม่มีข้อจำกัดในการเข้ามาดำเนินธุรกิจ (Barrier to Entry) ดังนั้นจึงเป็น ธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำผู้ให้บริการรับเหมาแต่ละรายจะใช้นโยบายแข่งขันด้าน ราคาในการประมูลงาน เพื่อให้มีกระแสเงินสดรับเพียงพอต่อค่าใช้จ่ายคงที่ที่บริษัทแบกรับซึ่งอาจส่งผลให้ผลประกอบการของผู้ดำเนิน ธุรกิจในอุตสาหกรรมนี้ลดต่ำลง

อย่างไรก็ดี โดยปกติแล้วความสามารถในการรับเหมาให้บริการตกแต่งภายในงานหนึ่งๆ จะขึ้นอยู่กับขนาดเงินทุนหมุนเวียน ของผู้รับเหมาแต่ละราย การแข่งขันส่วนใหญ่จึงเกิดขึ้นเฉพาะในกลุ่มที่มีขนาดธุรกิจใกล้เคียงกัน โดยบริษัทซึ่งถือเป็นผู้ให้บริการขนาดใหญ่ที่มีความสามารถในการประมูลงานมูลค่าสูง จึงแข่งขันกับกลุ่มผู้ให้บริการขนาดเล็กเดียวกันจำนวนประมาณ 4 รายทำให้บริษัท ไม่ได้เผชิญความเสี่ยงด้านการแข่งขันที่สูงมากนัก

นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการควบคุมการเข้าประมูลงานที่เข้มงวด โดยจะไม่เข้าประมูลงานที่เห็นว่าการแข่งขันที่รุนแรง โดยการตัดราคาซึ่งบริษัทเชื่อว่าจะไม่สามารถดำเนินการได้หากชนะการประมูล แต่มีนโยบายในการเลือกรับงานที่มีอัตรากำไรเหมาะสม เพื่อรักษาระดับคุณภาพงานให้บริการตกแต่งภายในไว้ในระดับดีเยี่ยม

### 1.11 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและบุคลากร

แรงงานเป็นปัจจัยหลักของธุรกิจก่อสร้างตกแต่งภายใน และมีผลต่อความสามารถของบริษัทที่จะส่งมอบโครงการให้ตรงตาม สัญญา ถึงแม้ว่าบริษัทมีนโยบายจะจ้างงานต่อแก่ผู้รับเหมาช่วงเป็นส่วนใหญ่ เช่น งานวางระบบ งานช่างไม้ ช่างสี ช่างฝ้า ช่างกระเบื้อง ช่างประปา ช่างไฟ เป็นต้น แต่บริษัทก็มีการใช้แรงงานของบริษัทเองในโรงงาน เช่น งานผลิตเฟอร์นิเจอร์หรือชิ้นงาน และส่งพนักงานของ บริษัทในโครงการบางส่วน เช่น การเก็บงานในระหว่างการก่อสร้างและก่อนการส่งมอบให้ลูกค้า ซึ่งบางครั้งบริษัทอาจประสบปัญหาขาด แคลนแรงงานช่วงเทศกาล หรือการลาออกของคณงาน และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ บริษัทจึงมีนโยบาย จ่าย ค่าตอบแทน สวัสดิการผลประโยชน์สำหรับพนักงานประจำของบริษัทเพื่อรักษาพนักงาน ที่มีประสบการณ์ไว้ ซึ่งจะนำมาเสริมในกรณีที่ บริษัทไม่มีช่างเพียงพอ บริษัทจะลดความเสี่ยงนี้โดยการวางแผนงานก่อสร้างและประมูลงานทุกครั้ง และจะจ้างแรงงานรายวันมาเสริม



ในช่วงที่ขาดแคลนแรงงาน และบริษัทจะมีรายชื่อของผู้รับเหมาช่วงหลายที่เข้ามาเพื่อมาเสริมแรงงาน กรณีที่มีงานแต่บุคลากรของบริษัทไม่เพียงพอ

นอกจากนี้ บริษัทต้องพึ่งพาบุคลากรวิศวกรควบคุมโครงการและผู้ควบคุมงาน ปัจจุบันมีผู้จัดการโครงการจำนวน 3 คนและผู้ควบคุมงาน (โฟร์แมน) จำนวน 12 คน ซึ่งผู้ควบคุมโครงการจะต้องมีความสามารถในการบริหารโครงการและควบคุมต้นทุนของโครงการเพื่อให้งานเสร็จตามกำหนดเวลาและให้ได้คุณภาพตามที่ผู้ว่าจ้างต้องการ จึงจำเป็นต้องอาศัยวิศวกรโครงการที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญด้านงานก่อสร้าง ดังนั้น ถ้าหากบริษัทไม่สามารถรักษากลุ่มบุคลากรในส่วนนี้จะกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายจ่ายค่าตอบแทน สวัสดิการผลประโยชน์เพื่อจูงใจให้ทำงานกับบริษัท ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยประสบภาวะขาดแคลนแรงงานอย่างรุนแรง

### 1.12 ความเสี่ยงข้อพิพาททางกฎหมาย

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

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ

### 1.13 ความเสี่ยงจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำของภาครัฐ

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

อย่างไรก็ตามจากโครงสร้างค่าตอบแทนของบริษัทพบว่าพนักงานส่วนใหญ่ได้รับอัตราค่าจ้างที่สูงกว่าค่าแรงขั้นต่ำอยู่แล้วทำให้ผลกระทบดังกล่าวมีไม่สูงมากนัก โดยบริษัทได้ทำการปรับค่าแรงขั้นต่ำของพนักงานเพิ่มขึ้นตั้งแต่เดือน เมษายน 2555 และ เมื่อพิจารณาจากภาพรวมของงบการเงินงวดประจำปี 2555 นั้น พบว่าความสามารถในการทำกำไรของบริษัทปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้นกว่าปี 2554 สะท้อนให้เห็นถึงผลกระทบของการปรับค่าแรงนั้นมิได้ส่งผลอย่างมีนัยสำคัญต่อผลประกอบการของบริษัท

### 1.14 ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

บริษัททำธุรกิจรับงานตกแต่งภายในโดยการประมูลงาน ดังนั้นจึงต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนค่อนข้างสูงสำหรับภาระขยายการรับงานเนื่องจากต้องสำรองไว้สำหรับเงินการประมูลงาน การประกันผลงาน และใช้ในการดำเนินงานก่อสร้างโดยเฉพาะการเริ่มงานในกาจ่ายค่าวัสดุก่อสร้าง ค่าแรง เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้ลดความเสี่ยงโดยกา รั้งงานทั้งภาครัฐและเอกชน ทั้งงานที่มีระยะเวลานานและงานปรับปรุงที่ใช้เวลาสั้น เพื่อรับเงินสดมาหมุนเวียนในกิจการ นอกจากนี้ยังจัดหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินให้เพียงพอ โดยกำหนดระยะเวลาและเงื่อนไขการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยให้เหมาะสม และเงินที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนในครั้งนี้จะนำมาช่วยเสริมสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท





### 1.15 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งหมดทั้งที่อยู่ในรูปของเงินกู้ระยะสั้นและระยะยาวซึ่งไม่นับรวมหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน คิดเป็นจำนวนรวมกันทั้งสิ้น 33.98 ล้านบาท โดยเป็นเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 26.14 ล้านบาท เป็นเงินที่ได้รับจาก การช่วยเหลือผู้ประสบภัยน้ำท่วมและมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งไม่ได้รับผลกระทบจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ทั้งนี้ เงินกู้ยืมส่วนที่เหลือซึ่งเป็นเงินกู้ยืมระยะสั้นมีอัตราดอกเบี้ยที่คิดอ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวซึ่งหากมีการปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขึ้นย่อมส่งผลกระทบต่อบริษัททำให้มีภาระดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้น และอาจทำให้ผลการดำเนินงานของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากการขายหุ้น สามีญให้แก่ประชาชนในครั้งนั้นแล้วบริษัทจะมีแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมนอกจากแหล่งเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งจะสามารถลดภาระการกู้ยืมเงินของบริษัทและความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยได้

### 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 อยู่พ้น สูงจากพื้นดินอีกราว 3 เมตร เพื่อป้องกันความเสียหายที่เกิดขึ้นกับทรัพย์สินภายในโรงงาน รวมทั้งจัดให้มีอุปกรณ์ในการระบายน้ำอย่างเพียงพอ อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทมีการทำประกันภัยเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงจากภัยต่างๆ ซึ่งรวมถึงอุทกภัยเพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากเหตุน้ำท่วม โดยบริษัทมีวงเงินทุนประกันภัยรวมจำนวน 180.90 ล้านบาท คุ้มครองความเสี่ยงจากอุทกภัยจำนวน 24.79 ล้านบาท ซึ่งยังไม่ครอบคลุมมูลค่าทรัพย์สินของบริษัท เนื่องจาก ภายหลังจากเหตุการณ์น้ำท่วม บริษัทประกันภัยมีนโยบายที่ไม่รับการประกันภัยดังกล่าวในจำนวนที่สูงมากเพียงพอที่จะสามารถชดเชยความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะดำเนินการทำประกันภัยคุ้มครองอุทกภัยเพิ่มเติมเพื่อให้ครอบคลุมมูลค่าทรัพย์สินต่อไป

### 1.17 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทเริ่มการทำงานไปก่อนแต่ไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้

ตามที่อยู่สอบบัญชีของบริษัทได้มีข้อสังเกตในการตรวจสอบงบการเงินงวดประจำปี 2555 ว่า ใน กรณีที่บริษัทมีงานเพิ่มหรือเปลี่ยนจากสัญญาเดิม บริษัทเริ่มการทำงานก่อนการแก้ไขเปลี่ยนแปลงมูลค่างานในสัญญา และบริษัทจะบันทึก รายได้สำหรับงานเพิ่มก็ต่อเมื่อได้มีการลงนามในสัญญาจริงแล้ว ทั้งนี้ ต้นทุนงานส่วนเพิ่มที่นำมาปรับปรุงกับประมาณการต้นทุน ซึ่งนำมาคำนวณรายได้ในแต่ละงวดบัญชีอาจทำให้รายได้ต่ำกว่าความเป็นจริง เนื่องจากไม่นำมูลค่างานส่วนเพิ่มที่บริษัทอาจจัดเก็บเพิ่มเติมได้มาคำนวณรายได้ ซึ่งทางผู้สอบบัญชี ได้มีข้อเสนอแนะให้ บริษัทควรจัดทำสัญญาเพิ่มหรือลดงานอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร ทันทีที่ทราบว่ามี การเปลี่ยนแปลงงาน โดยควรกำหนดระยะเวลาจัดทำภายใน 1 เดือนเป็นอย่างช้า

อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติบริษัทไม่สามารถดำเนินการตามข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชีได้ทั้งหมด เนื่องจาก ขั้นตอนการอนุมัติลงนามของผู้ว่าจ้างโดยเฉพาะในหน่วยงานของภาครัฐมีระยะเวลานาน อีกทั้ง ในสัญญาให้บริการหลัก โดยทั่วไปได้มีการระบุให้บริษัทต้องรับผิดชอบต่อเปลี่ยนแปลงและ/หรือแก้ไขงานเพิ่มเติมอยู่แล้ว ทั้งนี้ บริษัทมีแนวทางในการป้องกันหรือจำกัดความเสี่ยงจากการที่ได้ทำงานไปแล้วแต่ไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากผู้ว่าจ้างได้ โดยจะพยายามรับงานในส่วนที่มีการเพิ่มเติมไม่เกินร้อยละ 10 ของมูลค่างานทั้งหมด และ จะดำเนินการเร่งรัดการลงนามในสัญญาการเปลี่ยนแปลงเพิ่มลดงานกับผู้ว่าจ้างเนื่องจากในระหว่างการทำงาน บริษัทจะต้องมีการติดต่อกับผู้ว่าจ้างและ/หรือตัวแทนของผู้ว่าจ้างอยู่ต่อเนื่องเป็นประจำ

ทั้งนี้ ในช่วงระยะเวลาตั้งแต่ ปี 2553- ไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัทมีการให้บริการงานรับเหมาตบแต่งภายใน ให้กับลูกค้า 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 คิดเป็น มูลค่ารวมทั้งสิ้น 0.77 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.58 ของรายได้จากการให้บริการรับเหมาตบแต่งภายในงวดไตรมาสที่ 1 ปี 2556 และ ไม่มีผลขาดทุนจากการดำเนินโครงการดังกล่าวข้างต้น อย่างไรก็ตาม ในช่วงระยะเวลา ตั้งแต่ปี 2553 – ไตรมาสที่ 1 ปี 2556 บริษัทมีผลขาดทุนจาก การดำเนินโครงการรวมทั้งสิ้น 45 โครงการ คิดเป็นยอดขาดทุนรวมกันทั้งสิ้น 0.60 ล้านบาท

## 2. ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ (กรณีมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่เกิน 50%)

### 2.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

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

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระเพื่อเข้าร่วมในการประชุมกรรมการเพื่อพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้นว่าการบริหารงานภายในบริษัทจะเป็นไปอย่างไร

## 3. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

### 3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

บริษัทได้ยื่นคำขอและได้รับอนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2556 โดยที่หุ้นของบริษัท มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย ที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ได้ ยกเว้นคุณสมบัติการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 300 ราย บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่เป็นไปได้หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

### 3.2 ความเสี่ยงจากราคาหุ้นสามัญของบริษัทที่อาจผันผวนซึ่งก่อให้เกิดผลขาดทุนอย่างมีนัยสำคัญต่อผู้ลงทุนที่จองซื้อหุ้นสามัญของบริษัทในการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้

ราคาหุ้นสามัญของบริษัทภายหลังจากการเสนอขายหุ้นครั้งนี้ อาจมีการขึ้นลงอย่างผันผวน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ โดยหลายปัจจัยเป็นสิ่งที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งรวมถึง

- ทิศนะที่มีต่อโอกาสสำหรับธุรกิจและการประกอบการของบริษัท และ ภาวะของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง อาทิ อสังหาริมทรัพย์ และ ก่อสร้าง เป็นต้น



- ความแตกต่างระหว่างผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่แท้จริงกับผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่ผู้ลงทุนและนักวิเคราะห์ได้คาดหวัง
- การเปลี่ยนแปลงในคำแนะนำหรือทัศนคติของนักวิเคราะห์
- การเปลี่ยนแปลงในเงื่อนไขต่างๆ ที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง อาทิ อสังหาริมทรัพย์ และ ก่อสร้าง เป็นต้น สภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไป หรือ บรรยากาศในตลาดหุ้น หรือ เหตุการณ์หรือปัจจัยอื่นๆ
- ประกาศของบริษัทอื่นๆ ที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกับบริษัท
- การเปลี่ยนแปลงในการประเมินมูลค่าตลาดและราคาหุ้นของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัท และ
- ความผันผวนอย่างมากของราคาหุ้นในตลาดหลักทรัพย์

ดังนั้น จากปัจจัยต่างๆ ข้างต้น รวมทั้งปัจจัยอื่นๆ หุ้นสามัญของบริษัท อาจมีการซื้อขายในราคาต่ำกว่าราคาเสนอขายอย่างมาก