

## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงซึ่งอาจมีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัท ตลอดจนข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในหัวข้อนี้มีได้เป็นความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ ดังนั้น ปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทมิได้รับทราบในขณะนี้ หรือที่บริษัทเห็นว่าเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ไม่เป็นสาระสำคัญในปัจจุบัน อาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ หรือผลการดำเนินงานของบริษัท ในอนาคตได้

อนึ่ง ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคตที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดว่า” “เห็นว่า” “อาจจะ” “มีแผนการ” หรือ “ประมาณ” เป็นต้น หรือคำหรือข้อความอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับแผนการประกอบธุรกิจ ผลการดำเนินงาน การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐบาล และอื่นๆ เป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต ซึ่งผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนได้

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท ตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ สามารถสรุปได้ดังนี้

### ก. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน

#### 1.1 ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ

ปี 2553-2555 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 54.91 ล้านบาท, 63.57 ล้านบาท และ 68.57 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.15, ร้อยละ 29.67, และร้อยละ 26.56 ของรายได้จากการขายและบริการ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.53, ร้อยละ 35.61, และร้อยละ 34.73 ของสินทรัพย์รวมของบริษัท ตามลำดับ ซึ่งสัดส่วนลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับต่อสินทรัพย์รวมอยู่ในระดับสูง ดังนั้น หากลูกค้าของกลุ่มบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งในปี 2553-2555 ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ-กิจการอื่นที่ค้างชำระเกินกำหนดมากกว่า 180 - 360 วัน อยู่ในอัตราส่วนร้อยละ 3.75, ร้อยละ 3.60 และร้อยละ 6.47 ของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ตามลำดับ และบริษัทมีลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ-กิจการอื่นที่ค้างชำระเกินกำหนดมากกว่า 360 วัน ในอัตราส่วนร้อยละ 19.94, ร้อยละ 18.06 และร้อยละ 18.29 ของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ตามลำดับ ซึ่งลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ-กิจการอื่นที่ค้างชำระเกินกำหนดมากกว่า 180 - 360 วัน และ เกินกำหนดมากกว่า 360 วัน มีสัดส่วนในระดับที่สูง ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระหนี้ดังกล่าว ประกอบกับความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตจากการให้เครดิตแก่ลูกค้า หากบริษัทไม่มีกระบวนการควบคุม ตรวจสอบและติดตามการให้เครดิตแก่ลูกค้าเป็นอย่างดี

นอกจากลูกหนี้การค้าปกติของบริษัทแล้ว บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทได้มีการให้บริการออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริษัทให้แก่ลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการทางการแพทย์ส่วนหนึ่งในลักษณะสัญญาเช่าทางการเงินโดยมีระยะเวลาสัญญาเช่า 5 ปี ณ สิ้นปี 2553 - 2555 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินของบริษัทมีจำนวน 9.00 ล้านบาท, 10.27 ล้านบาท และ 12.82 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.32, ร้อยละ 5.75 และร้อยละ 6.49 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ซึ่งในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินของบริษัทมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและสอดคล้องกับการขยายตัวรายได้ของบริษัทและ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 12.82 ล้านบาท ดังนั้นบริษัทอาจมี

ความเสี่ยงจากการผิดชำระหนี้จากลูกค้าตามสัญญาเช่าทางการเงินดังกล่าวหากบริษัทไม่มีระบบการให้เครดิตแก่ลูกค้าที่มีประสิทธิภาพรวมถึงการคัดสรรลูกค้าสัญญาเช่าทางการเงิน ซึ่งจะกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต

อย่างไรก็ตาม การให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าเป็นการดำเนินงานปกติทั่วไป บริษัทได้มีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้าที่เป็นลูกค้ารายใหม่ (ยกเว้นลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) จะต้องมี การสั่งซื้อเป็นเงินสดเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะมีการพิจารณาให้เครดิตในการสั่งซื้อ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตเทอมที่รัดกุมกับลูกค้าโดยมีการพิจารณาทบทวนเครดิตลูกค้าและติดตามหนี้จากลูกหนี้อย่างใกล้ชิดทุกราย นอกจากนี้ บริษัทได้มีการตั้งนโยบายค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกค้าภาคเอกชนโดยพิจารณาจากลูกหนี้ค้างชำระหนี้เกิน 180 -360 วัน จะมีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 ของยอดหนี้คงค้าง และในกรณีที่ลูกหนี้อายุการชำระหนี้เกินกว่า 360 วัน บริษัทจะใช้วิธีการตั้งเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 จากยอดหนี้คงค้างทั้งสิ้น โดยเริ่มต้นใช้นโยบายดังกล่าวตั้งแต่ต้นปี 2553 ซึ่งในปี 2553 บริษัทได้มีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวนเงิน 11.90 ล้านบาท หรือในอัตราร้อยละ 21.71 ของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ ซึ่งมูลหนี้หลักเป็นของบริษัท เพรซิเดนท์ พาร์ค เอ้าชิ่ง ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 10.06 ล้านบาท ซึ่งผิดชำระหนี้ตั้งแต่วันที่ 2541 เนื่องจากในช่วงเวลาดังกล่าวเกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจอย่างรุนแรงในประเทศไทยทำให้ลูกหนี้อย่างดังกล่าวไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ อย่างไรก็ตาม บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้ทำการฟ้องร้องขอชำระหนี้ในเรื่องผิดสัญญาว่าจ้างทำของตั้งแต่วันที่ 2542 เป็นต้นมา ณ เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2551 ศาลชั้นต้นมีคำพิพากษาให้ลูกหนี้ดังกล่าวชำระเงินต้นคืนบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด จำนวนเงิน 10 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ต่อมาเมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2552 ลูกหนี้ดังกล่าวได้ถูกฟ้องล้มละลายโดยธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง และศาลมีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดของลูกหนี้นี้ดังกล่าว เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2553 บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัดได้ยื่นคำขอรับชำระหนี้ต่อกรมบังคับคดี กระทรวงยุติธรรมเป็นที่เรียบร้อยแล้ว นอกจากนี้ บริษัทได้มีการตั้งนโยบายค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกค้าภาครัฐเพิ่มเติมโดยพิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกินกว่า 540 -720 วัน จะมีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 ของยอดหนี้คงค้าง และในกรณีที่ลูกหนี้อายุการชำระหนี้เกินกว่า 720 วัน บริษัทจะใช้วิธีการตั้งเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 จากยอดหนี้คงค้างทั้งสิ้น โดยเริ่มต้นใช้นโยบายดังกล่าวในช่วงปลายปี 2555 ที่ผ่านมา

สำหรับลูกหนี้สัญญาเช่าทางการเงินของบริษัทในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาการผิดชำระหนี้แต่อย่างใด เนื่องจากลูกหนี้นี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินส่วนใหญ่คือโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลที่มีการประกอบกิจการเป็นระยะเวลานาน บริษัทจึงมิได้มีการกำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญแต่อย่างใด

## 1.2 ความเสี่ยงจากการจัดให้มีปริมาณสินค้าคงคลังในระดับสูง

ณ สิ้นปี 2553 - 2555 บริษัทมีมูลค่าสินค้าคงเหลือเทียบกับสินทรัพย์รวมของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.81, ร้อยละ 38.46, และร้อยละ 38.49 ตามลำดับ ซึ่งการจัดให้มีสินค้าคงคลังไว้เพื่อดำเนินธุรกิจปริมาณที่สูง จะทำให้บริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บรักษาและต้นทุนทางการเงินที่สูงเช่น ค่าเช่าโกดังเพื่อเก็บสินค้า ค่าพนักงานดูแลคลังสินค้า และการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยในคลังสินค้า อีกทั้งบริษัทยังมีความเสี่ยงจากการเกิดอัคคีภัยและภัยต่างๆทำให้สินค้าคงคลังอาจเกิดการสูญเสียนอกจากนี้บริษัทอาจประสบปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงินได้หากผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มีอัตราการหมุนเวียนต่ำ และหากมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อย่างมีนัยสำคัญจะทำให้สินค้าในคลังล้าสมัยและยากที่จะจำหน่ายออกไปซึ่งบริษัทอาจจะต้องทำการบันทึกค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าและทำให้กระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยบริษัทมีนโยบายเน้นการให้บริการและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์แบบครบวงจร ดังนั้นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆจะต้องมีความพร้อมในการให้บริการแก่ลูกค้าทันตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ บริษัทจึงจำเป็นต้องจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เก็บไว้ให้บริการแก่ลูกค้าในปริมาณค่อนข้างมากและผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์หลักที่บริษัทจัดเก็บไว้เป็นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ประเภทหมุนเวียนเร็วมีอัตราการจำหน่ายออกที่ค่อนข้างสูง ทั้งนี้บริษัทมีการจัดทำรายงานวิเคราะห์อายุของสินค้าคงเหลือ (Aging stock report) และรายงานการเคลื่อนไหวสินค้า (Last moving stock report) ทุกสิ้นไตรมาส โดยทั้ง 2 รายงานนี้จะถูกส่งต่อไปยังฝ่ายขายและฝ่ายบริหารเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลโดยจะเน้นสินค้าที่มีการค้างนาน เพื่อวางแผนและดำเนินการจัดจำหน่ายสินค้าคงเหลือเหล่านั้นไม่ให้มีการค้างนานเพื่อป้องกันการเสื่อมสภาพสินค้าและความล้าสมัยของสินค้าคงเหลือ อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในช่วงระยะเวลาเกือบ 20 ปีที่ผ่านมา ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างมีนัยสำคัญนอกจากการพัฒนาทางด้านกรอกแบบรูปทรงของผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะที่สวยงามมากขึ้น ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทและบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้มีการพิจารณาตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าในอัตราร้อยละ 0.30 และร้อยละ 0.40 ของต้นทุนสินค้าสำหรับสินค้าสภาพปกติ ตามลำดับ ซึ่งอัตราดังกล่าวเป็นอัตราการบริหารสินค้าในสภาพรวมพิจารณาโดยผู้บริหารของบริษัท และการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าเท่ากับผลต่างระหว่างต้นทุนสินค้ากับมูลค่าที่คาดว่าจะขายได้สำหรับสินค้าที่คาดว่าจะมีราคาขายต่ำกว่าราคาทุน และการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าทั้งจำนวนสำหรับสินค้าที่ชำรุดหรือเสียหายและสินค้าที่ล้าสมัย นอกจากนี้บริษัทและบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้มีการทำกรรมกรรมประกันอัคคีภัยและภัยอื่นๆสำหรับสินค้าคงคลัง ในวงเงินทุนประกันรวม 60.0 ล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 78.95 ของสินค้าคงเหลือสุทธิรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 เพื่อป้องกันผลเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นในกรณีเกิดอุบัติเหตุจากอัคคีภัยและภัยอื่นๆได้

### 1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัย

ในปี 2553 – 2555 บริษัทมีรายได้จากลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.59, ร้อยละ 52.00, และ ร้อยละ 49.79 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการเพื่อการพาณิชย์ที่อยู่ในกลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) ดังนั้นหากความต้องการซื้อหรือรายได้ของผู้บริโภคลดลงจะส่งผลกระทบต่อการขายตัวของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มและความต้องการใช้ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และรายได้ของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการอุปโภคบริโภค ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัย 4 ที่มีความจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน ประกอบกับรัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นครัวของโลก ทั้งนี้ นอกจากรายได้จากกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยแล้ว ในปี 2553-2555 บริษัทยังมีรายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการ OEM คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.33, ร้อยละ 31.68 และร้อยละ 25.75 ของรายได้จากการขายและบริการ และรายได้จากกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.15, ร้อยละ 17.24 และร้อยละ 20.81 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ ดังนั้นรายได้รวมของบริษัทจึงไม่ได้พึ่งพิงลูกค้ากลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่พักอาศัยแต่เพียงกลุ่มเดียว

สำหรับการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกใน ปี 2553-2555 ในสัดส่วนร้อยละ 50.84, ร้อยละ 47.72 และ ร้อยละ 45.23 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทมีลูกค้าเพียงรายเดียวที่มียอดการสั่งซื้อเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการในช่วงปี 2553 – 2555 ซึ่งลูกค้ารายดังกล่าวเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำอัดลมขนาดใหญ่และมีช่องทางสาขาการจำหน่ายทั่วประเทศไทย ซึ่งบริษัททำธุรกิจกับลูกค้ารายนี้มาเป็นระยะเวลากว่า 15 ปี และมีความสัมพันธ์อันดีทางธุรกิจมาโดยตลอด

#### 1.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใหญ่

ด้วยลักษณะธุรกิจของบริษัทเป็นผู้ออกแบบ ประกอบ ติดตั้งและให้บริการในผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ ใ้กรอง และอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ประกอบกับสินค้าที่ขายส่วนใหญ่นำเข้าจากต่างประเทศและเป็นสินค้าของกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair โดยมี 2 บริษัทดังนี้คือ บริษัท Pentair Filtration Solutions, LLC และบริษัท Pentair Pacific Rim (Water) Limited ซึ่งในปี 2553 - 2555 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair ในสัดส่วนร้อยละ 41.66, ร้อยละ 35.54 และ ร้อยละ 38.01 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ เนื่องจากผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายแก่ลูกค้าส่วนใหญ่จะมาจากผู้ผลิตรายดังกล่าวประกอบกับผู้ผลิตมีเงื่อนไขในข้อกำหนดและสัญญาที่เกี่ยวข้องกับเป้าหมายของยอดขายที่ให้แก่บริษัทจึงทำให้บริษัทได้มีการนำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากผู้ผลิตดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้นหากผู้ผลิตประสบปัญหาทางการเงินจนถึงระดับต้องปิดโรงงานหรือเลิกกิจการหรือมีการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าอย่างมีนัยสำคัญ จะทำให้บริษัทไม่สามารถปรับตัวในการจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มาทดแทนเพื่อจำหน่ายและให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างทันท่วงที จนอาจทำให้เป็นผลเสียหายต่อการดำเนินงานและสูญเสียรายได้ของบริษัทในส่วนนี้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการคำนึงถึงความเสี่ยงในด้านการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใหญ่นี้เป็นอย่างดี บริษัทได้มีการทำสัญญาเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายในกลุ่มผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ของกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair เนื่องจากว่าบริษัทและกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair มีความสัมพันธ์การทำธุรกิจร่วมกันอย่างต่อเนื่องเป็นเวลากว่า 15 ปี ทั้งด้านแลกเปลี่ยนความคิดเห็นทั้งในตัวสินค้าและการให้บริการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ ใ้กรองและอุปกรณ์ต่างๆของระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ มีการส่งผู้บริหารและพนักงานระดับหัวหน้างานเข้าร่วมประชุมและอบรมในหลักสูตรต่างๆทั้งในและต่างประเทศที่ทางกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair กำหนด และระหว่างทำการค้าระหว่างกัน บริษัทไม่เคยมีแนวโน้มที่จะเกิดข้อพิพาทใดๆ อันเป็นเหตุให้กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair ยกเลิกสัญญาตัวแทนจัดจำหน่าย ประกอบกับประสบการณ์ยาวนานของบริษัทที่ได้รับไว้วางใจจากลูกค้าและมีความรู้ความเข้าใจถึงปัญหาและความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทและผู้จำหน่ายเป็นความสัมพันธ์ต่างเกื้อกูลซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair เป็นบริษัทผลิตเครื่องกรองน้ำ ใ้กรอง และอุปกรณ์ที่มีชื่อเสียงมีคุณภาพเป็นอันดับต้นๆของโลก ซึ่งมีลูกค้าและตัวแทนจัดจำหน่ายทั่วโลก รวมถึงประเทศไทย จึงมีความมั่นคงและความน่าเชื่อถือในระดับสากล ส่วนความเสี่ยงด้านราคาสินค้าที่อาจมีการปรับตัวอย่างมีนัยสำคัญนั้น กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair จะมีการกำหนดราคาสินค้าประจำทุกๆปีก่อนล่วงหน้าและแจ้งให้บริษัททราบเกี่ยวกับต้นทุนและราคาสินค้าที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้บริษัทสามารถวางแผนและดำเนินการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าของบริษัทให้สอดคล้องกับต้นทุนที่จะได้รับ

#### 1.5 ความเสี่ยงจากการสูญเสียการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ

เนื่องด้วยสินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทจำหน่ายอยู่ภายใต้กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair โดยมี 2 บริษัทดังนี้คือ Pentair Filtration Solutions, LLC และ Pentair Pacific Rim (Water) Limited ภายใต้ตราสินค้า (Brand name) Pentair ,Everpure ,GE, Shurflo, Pentek ,Fleck ,Structural, ,Park ,Homespring ,Merlin และ Fiberdyne เป็นต้น ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ เครื่องกรองน้ำ ใ้กรองและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Pentair Filtration Solutions, LLC เป็นระยะเวลา 5 ปี (ตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560) และผลิตภัณฑ์ของ Pentair Pacific Rim (Water) เป็นระยะเวลา 2 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557) โดยเป็นสัญญาตัวแทนจำหน่ายแบบไม่ได้รับกรรมสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย(Non-Exclusive) และมี

การกำหนดเงื่อนไขมูลค่าขายออกขายขั้นต่ำต่อปีทั้ง 2 สัญญา ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงในการสูญเสียการเป็นตัวแทนหากบริษัทไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทดังกล่าวตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม ในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อจาก Pentair Filtration Solutions, LLC และ Pentair Pacific Rim (Water) Limited อยู่ในระดับที่จะสามารถบรรลุเป้าหมายของมูลค่าการจำหน่ายที่กำหนดไว้ในสัญญาตัวแทนจัดจำหน่ายดังกล่าว บริษัทจึงเห็นว่าเป้าหมายยอดสั่งซื้อสินค้าที่บริษัทได้รับจากบริษัทผู้ผลิตดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำรงสถานะเป็นตัวแทนจำหน่ายของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตรายดังกล่าว ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะมียอดจำหน่ายเป็นไปตามยอดจำหน่ายเป้าหมายและสัญญา นอกจากนี้ ที่ผ่านมาเป็นเวลากว่า 15 ปี บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทในเครือ Pentair มาตลอดและบริษัทไม่เคยผิดข้อตกลงอื่นใดตามสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่าย โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทได้รับการสนับสนุนและสิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายมาโดยต่อเนื่อง

### 1.6 ความเสี่ยงจากคู่แข่งรายใหม่และบริษัทเจ้าของตราสินค้าเข้ามาทำการตลาดเอง

ธุรกิจการให้จัดจำหน่ายและให้บริการระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เป็นธุรกิจประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ เนื่องจากเป็นระบบปัจจัยพื้นฐานที่มีความจำเป็นในการใช้อุปโภคบริโภคทั่วไป อีกทั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ยังมีส่วนสำคัญในธุรกิจและอุตสาหกรรมอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจการผลิตที่ใช้ระบบน้ำเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการผลิต เช่น อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ที่ต้องใช้น้ำบริสุทธิ์ในการทำ ความสะอาด ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ เป็นต้น อีกทั้งธุรกิจทางการแพทย์ยังมีความจำเป็นต้องใช้ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อใช้ในกระบวนการรักษาทางการแพทย์ เช่น ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับศูนย์ไตเทียม ทันตกรรม ศูนย์รักษาความงามต่างๆ และศูนย์บริการทางการแพทย์อื่นๆที่อยู่ในสถานพยาบาล เป็นต้น จึงทำให้ธุรกิจระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เป็นธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตทางธุรกิจที่ดีและมีขนาดตลาดที่ใหญ่มาก จึงมีความเสี่ยงด้านคู่แข่งหรือเจ้าของตราสินค้าเข้ามาทำการตลาดเอง

อย่างไรก็ตาม บริษัทดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์มานานกว่า 20 ปี มีความรู้ความสามารถทั้งในเชิงด้านเทคนิค ความรู้และความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นลูกค้ากลุ่มเพื่อการพาณิชย์ กลุ่มอุตสาหกรรมโรงงานและกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ โดยบริษัทตระหนักดีถึงการแข่งขันและการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ ซึ่งปัจจุบันจะมีผู้ประกอบการหลากหลายทั้งที่เป็นคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม เช่น ซ็อลลิทภัณฑ์และอุปกรณ์ของบริษัทนำไปจำหน่ายและติดตั้ง เนื่องจากขนาดของตลาดในธุรกิจน้ำเป็นอุตสาหกรรมที่ใหญ่และเป็นปัจจัยหลักในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ บริษัทจึงได้มีการพัฒนาและเน้นการให้บริการที่เป็นระบบตามสากลและมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับลูกค้า ซึ่งประสบการณ์และความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าและเข้าใจถึงปัญหาและมีวิธีแก้ไขอย่างเป็นระบบที่สะสมมาเป็นเวลาปีๆ จึงมีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ ดังนั้นเช่นกันคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้จึงต้องมีจุดเด่นที่เหนือกว่าบริษัทถึงจะสามารถเจาะกลุ่มตลาดดังกล่าวได้ ประกอบกับบริษัทมีการฝึกอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอให้มีความรู้ความสามารถในการแก้ไขปัญหาทางเทคนิคและมีการให้บริการที่ครอบคลุมอย่างทั่วถึง อีกทั้งยังมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานตามสากล จึงทำให้เป็นอุปสรรคของการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ ซึ่งจะต้องมีความพร้อมในด้านของผลิตภัณฑ์และบริการอย่างครบวงจร ส่วนผู้จำหน่ายหลักที่จะเข้ามาทำตลาดแข่งขันกับตัวแทนหรือบริษัทนั้น มีโอกาสต่ำที่จะเป็นไปได้เพราะผู้จำหน่ายมีนโยบายที่ถือปฏิบัติกับประเทศอื่นๆที่ผ่านมาโดยจะร่วมมือกับตัวแทนของประเทศนั้นๆร่วมกันทำตลาด ส่วนผู้จำหน่ายจะไปมุ่งเน้นเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ใหม่ๆที่มีประสิทธิภาพมากกว่าที่จะเข้ามาแข่งขันทำตลาดเอง



## 1.7 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2553 – 2555 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.96, ร้อยละ 61.77 และร้อยละ 59.01 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมดตามลำดับ โดยการเสนอราคาและการชำระเงินสำหรับสินค้านำเข้าจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐเป็นหลัก ซึ่งบริษัทมีสัดส่วนการชำระค่าสินค้านำเข้าจากต่างประเทศด้วยสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเมื่อเทียบกับการชำระเงินค่าสินค้านำเข้าด้วยสกุลเงินต่างประเทศทั้งหมดในปี 2553 – 2555 ที่ร้อยละ 95.41, ร้อยละ 96.54 และร้อยละ 93.57 ตามลำดับ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนโดยเฉพาะเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ผลกำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนของบริษัทเป็นผลของภาวะที่บริษัทไม่สามารถที่จะคาดการณ์ได้อย่างแม่นยำ ทั้งนี้บริษัทได้มีการเปิดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward) ในวงเงิน 100,000 ดอลลาร์สหรัฐ เพื่อเป็นเครื่องมือในการป้องกันหรือลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งที่ผ่านมาในปี 2553 -2555 กลุ่มบริษัทมีผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 0.25 ล้านบาท, 0.04 ล้านบาท และ 0.34 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งหากอัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นมาก บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลง โดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อรายได้และต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

## 1.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญ

บริษัทประกอบธุรกิจทั้งการออกแบบ ประกอบและจัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ เช่น เครื่องกรองน้ำ ใต้กรอง อุปกรณ์ต่างๆ รวมไปถึงลักษณะงานที่เป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ โดยทำหน้าที่ตั้งแต่ออกแบบ ประกอบ ติดตั้ง และดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ซึ่งในการให้บริการระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ให้มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า บริษัทต้องอาศัยความรู้ที่เกิดจากทักษะและประสบการณ์อันยาวนานของบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะด้าน ได้แก่ วิศวกรผู้ควบคุมงานและออกแบบเชิงเทคนิคเพื่อการใช้งานของลูกค้า ฝ่ายช่างติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และอุปกรณ์ของบริษัท โดยวิศวกรทำงานร่วมกับฝ่ายช่างเพื่อให้งานได้คุณภาพตามที่ผู้ว่าจ้างต้องการและสามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลา ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียบุคลากรในส่วนงานดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานของบริษัท อันจะส่งผลให้การดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้

จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของฝ่ายบริหารบริษัทที่อยู่ในธุรกิจนี้มายาวนานกว่า 20 ปี ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจเป็นอย่างดี โดยได้ตระหนักถึงการให้ความสำคัญเกี่ยวกับการสร้างและการรักษาบุคลากรของบริษัท เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว โดยบริษัทได้กำหนดแนวทางเพื่อพัฒนาคุณภาพพนักงานบริษัท ด้วยการส่งเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถให้แก่พนักงานและลดการพึ่งพิงพนักงานบุคคลใดบุคคลหนึ่งโดยเฉพาะ ควบคู่ไปกับส่งเสริมให้พนักงานรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท ด้วยการดูแลและจัดสวัสดิการที่เหมาะสมให้แก่พนักงานแต่ละระดับเพื่อสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน นอกจากนี้ บริษัทเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีภายในบริษัทอย่างต่อเนื่องทุกปี อาทิ การมีกิจกรรมสัมพันธ์ร่วมกัน การจัดสัมมนาภายในบริษัท ซึ่งจากแนวทางที่บริษัทดำเนินการอย่างต่อเนื่องดังกล่าว ทำให้ที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนวิศวกรและฝ่ายช่าง

ผู้ชำนาญการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทและบริษัทย่อยมีพนักงานฝ่ายขายและการตลาดจำนวนรวม 31 คน และพนักงานฝ่ายบริการทางเทคนิคจำนวนรวม 65 คน

## ข. ความเสี่ยงด้านการจัดการ

### 1.9 ความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้น อันเนื่องมาจากการเสนอขายหุ้นต่อนักลงทุนรายใหม่ในราคาต่ำกว่าราคาเสนอขายครั้งนี้

ด้วยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 3/2553 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2553 ได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนและจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100 บาทต่อหุ้น คิดเป็นจำนวน 10,000,000 บาท หรือคิดเป็นจำนวน 20,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างนี้ โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้รับจากการเพิ่มทุนดังกล่าวไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

ทั้งนี้ ในการเพิ่มทุนและจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม “ตระกูลเตชะเกษม” ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท (ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 72.93 ของทุนชำระแล้วก่อนการเพิ่มทุนในครั้งนั้น) และผู้ถือหุ้นรายอื่นๆที่เหลือ ไม่ประสงค์จะซื้อหุ้นตามสิทธิ เนื่องจากความต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มเติมเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจและขยายธุรกิจ ดังนั้น บริษัทจึงได้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวให้แก่ักลงทุนรายใหม่จำนวน 2 ราย คือ นายศิริพงษ์ ว่องวุฒิพรชัย และ นายธีรภัทท์ สอนกลิน อีกทั้งยังได้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในครอบครัวเตชะเกษมอีก 2 รายใหม่คือ นายกฤษฎา เตชะเกษม และนางมุกดา เตชะเกษม รวมเป็นจำนวน 4 ราย ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. นายศิริพงษ์ ว่องวุฒิพรชัย เป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจในตลาดผลิตภัณฑ์ระบบน้ำ และเครื่องดื่มของกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป ซึ่งมีส่วนในการสนับสนุนและขยายธุรกิจในตลาดผู้บริโภคทั่วไปของบริษัท โดยได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นจำนวน 71,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100 บาทต่อหุ้นหรือคิดเป็นจำนวน 14,300,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และมีสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 7.15 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างนี้

2. นายธีรภัทท์ สอนกลิน เป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการทำงานวงการเครื่องมือและห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ ซึ่งมีส่วนในการสนับสนุนและขยายธุรกิจผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำทางการแพทย์ เช่นระบบน้ำบริสุทธิ์สำหรับเครื่องฟอกเลือด บริษัท โดยได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นจำนวน 13,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100 บาทต่อหุ้นหรือคิดเป็นจำนวน 2,600,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และมีสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 1.30 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างนี้

3. นายกฤษฎา เตชะเกษม ได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นจำนวน 12,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100 บาทต่อหุ้นหรือคิดเป็นจำนวน 2,500,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และมีสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 1.25 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างนี้

4. นางมุกดา เตชะเกษม ได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นจำนวน 3,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100 บาทต่อหุ้นหรือคิดเป็นจำนวน 600,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และมีสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 0.30 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างนี้

โดยที่นักลงทุนและบุคคลในครอบครัวเตชะเกษมจำนวนรวม 4 ราย ได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทดังกล่าว และบริษัทได้รับชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวครบถ้วนแล้วในเดือนกุมภาพันธ์ 2554 โดยราคาขายหุ้นสามัญให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมดังกล่าว อาจจะเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนในครั้งนี้อย่างนี้ ดังนั้น ผู้ลงทุนที่ซื้อหุ้นในครั้งนี้อาจได้รับผลกระทบจากการลดลงของราคาหุ้น (Price dilution) หากผู้ถือหุ้นดังกล่าวนำหุ้นออกขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ

### 1.10 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 20 กันยายน 2555 ครอบครัวยุทธเดชเกษมถือหุ้นในบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 77.58 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ซึ่งสัดส่วนดังกล่าวจะลดลงเหลือร้อยละ 54.62 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน (รายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 8 โครงสร้างเงินทุน) โดยครอบครัวยุทธเดชเกษมเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทในสัดส่วนรวมกันเกินกว่า 50 ของทุนชำระแล้วหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน จะทำให้ครอบครัวยุทธเดชเกษมสามารถมีอิทธิพลต่อมติส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด เว้นแต่เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติไม่ต่ำกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น เป็นต้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่นำเสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการจัดให้มีคณะกรรมการอิสระ 5 ท่านจากคณะกรรมการทั้งหมด 11 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการและผู้บริหารในระดับหนึ่ง อีกทั้ง คณะกรรมการมีนโยบายที่คำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลักในการตัดสินใจกระทำหรือละเว้นกระทำการใด ๆ นอกจากนี้ หากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยผู้บริหาร กรรมการ หรือ ผู้ถือหุ้นที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับรายการดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงในการพิจารณาเรื่องนั้น ๆ

### ค. ความเสี่ยงด้านการเสนอขายหลักทรัพย์

#### 1.11 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างเต็มที่ก่อนที่จะได้รับผลการพิจารณาจากตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ แล้ว เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2556 โดยที่บริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุป จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาการเงินได้พิจารณาคูณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ อย่างไรก็ดี ยังคงมีเงื่อนไขว่าบริษัทจะต้องมีการกระจายการถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ให้เป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่เป็นไปได้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้