

## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงซึ่งอาจมีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัท ตลอดจนข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในหัวข้อนี้มิได้เป็นความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ 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 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 54.91 ล้านบาท, 63.57 ล้านบาท, 68.57 ล้านบาท และ 83.22 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.53, ร้อยละ 35.58, ร้อยละ 34.69 และร้อยละ 36.79 ของสินทรัพย์รวมของบริษัท ตามลำดับ ซึ่งสัดส่วนลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับต่อสินทรัพย์รวมอยู่ในระดับสูง ประกอบกับ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทมีรายได้ค้างรับอยู่ในอัตราส่วนร้อยละ 37.87 ของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูง และมีระยะเวลาที่นานขึ้น เนื่องจากบริษัทต้องใช้เวลาในการจัดเตรียมเอกสารเพื่อเปิดใบแจ้งหนี้เรียกเก็บเงินจากลูกค้ามากขึ้นโดยเฉพาะกับกลุ่มลูกค้าภาครัฐ (รายละเอียดโปรดดูในส่วนที่ 2.12 ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงาน ในส่วนของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ) ดังนั้น หากลูกค้าของกลุ่มบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ และระยะเวลาในการเปิดใบแจ้งหนี้ที่นานขึ้นจะเป็นผลให้บริษัทรับชำระหนี้ล่าช้าเช่นเดียวกัน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ประกอบกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตจากการให้เครดิตแก่ลูกค้า หากบริษัทไม่มีกระบวนการควบคุม ตรวจสอบและติดตามการให้เครดิตแก่ลูกค้าเป็นอย่างดี

นอกจากลูกหนี้การค้าปกติของบริษัทแล้ว บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทได้มีการให้บริการออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริษัทรูที้ให้แก่ลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการทางการแพทย์ส่วนหนึ่งในลักษณะสัญญาเช่าทางการเงินโดยมีระยะเวลาสัญญาเช่า 5 ปี ณ สิ้นปี 2553 – 2555 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินของบริษัทมีจำนวน 9.00 ล้านบาท, 8.33 ล้านบาท, 10.17 ล้านบาท และ 9.11 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.32, ร้อยละ 4.66, ร้อยละ 5.14 และร้อยละ 4.05 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ซึ่งในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินของบริษัทมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและสอดคล้องกับการขยายตัวรายได้ของบริษัทและ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 9.11 ล้านบาท ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการผิดชำระหนี้จากลูกค้าตามสัญญาเช่าทาง

การเงินดังกล่าวหากบริษัทไม่มีระบบการให้เครดิตแก่ลูกค้าที่มีประสิทธิภาพรวมถึงการคัดสรรลูกค้าสัญญาเช่าทางการเงิน ซึ่งจะกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต

อย่างไรก็ตาม การให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าเป็นการดำเนินงานปกติทั่วไป บริษัทได้มีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกค้าการค้ำที่เป็นลูกค้ารายใหม่ (ยกเว้นลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) จะต้องมีการสั่งซื้อเป็นเงินสดเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะมีการพิจารณาให้เครดิตในการสั่งซื้อ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตเทอมที่รัดกุมกับลูกค้าโดยมีการพิจารณาทบทวนเครดิตลูกค้าและติดตามหนี้จากลูกหนี้อย่างใกล้ชิดทุกราย นอกจากนี้ บริษัทได้ให้ฝ่ายการเงินมีการจัดตั้งทีมงานสำหรับการติดตามการชำระหนี้จากลูกค้าในกรณีที่ลูกหนี้มีการค้างชำระหนี้ซึ่งในการทำงานส่วนนี้จะมีการประสานงานร่วมกับฝ่ายขายและการตลาด โดยเริ่มทำการเฝ้าระวังและติดตามลูกหนี้ที่เริ่มค้างชำระหนี้เกินกว่า 30 วัน ซึ่งบริษัทจะมีการตรวจทานเป็นประจำทุกเดือน พร้อมทั้งทำรายงานสรุประบุเหตุผลของความล่าช้าของลูกค้าในแต่ละราย และทุกๆไตรมาสต้องมีการรายงานอายุลูกหนี้การค้ำ และรายได้ค้างรับที่มีระยะเวลานานให้แก่คณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทราบถึงผลการติดตาม ประกอบกับบริษัทได้มีการตั้งนโยบายค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกค้าภาคเอกชนโดยพิจารณาจากลูกหนี้ค้างชำระหนี้เกิน 180 -360 วัน จะมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 ของยอดหนี้คงค้าง และในกรณีที่ลูกหนี้มีอายุการชำระหนี้เกินกว่า 360 วัน บริษัทจะใช้วิธีการตั้งเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 จากยอดหนี้คงค้างทั้งสิ้น โดยเริ่มต้นใช้นโยบายดังกล่าวตั้งแต่ต้นปี 2553 นอกจากนี้ในช่วงปลายปี 2555 บริษัทได้มีการตั้งนโยบายค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกค้าภาครัฐเพิ่มเติมโดยพิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกินกว่า 540 -720 วัน จะมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 ของยอดหนี้คงค้าง และในกรณีที่ลูกหนี้มีอายุการชำระหนี้เกินกว่า 720 วัน บริษัทจะใช้วิธีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 จากยอดหนี้คงค้างทั้งสิ้น

สำหรับในส่วนนโยบายค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของสัญญาเช่าทางการเงิน แต่เดิมบริษัทได้ปรับใช้นโยบายหลักการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกค้าการค้ำที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นมาปฏิบัติใช้ เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงในการดูแลและเก็บชำระหนี้ในส่วนของลูกค้าหนี้สัญญาเช่าทางการเงิน เนื่องจากสัดส่วนลูกค้าหนี้สัญญาเช่าทางการเงินมีการขยายตัวสูงขึ้น ณ สิ้นปี 2555 บริษัทเริ่มมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 0.07 ล้านบาท และหลังจากช่วงเวลาดังกล่าวบริษัทได้รับชำระหนี้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ต่อมาผู้บริหารของบริษัทได้เล็งเห็นถึงการเพิ่มมาตรฐานในการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้เหมาะสมกับลูกค้าหนี้สัญญาเช่าทางการเงินมากขึ้นและเสริมสร้างในการดูแลและเก็บชำระหนี้ให้มีประสิทธิภาพ จึงได้มีการเสนอนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกค้าหนี้สัญญาเช่าทางการเงินและเริ่มมาปฏิบัติใช้ตั้งแต่ต้นปี 2556 โดยหากลูกหนี้มีการผิดนัดชำระหนี้มากกว่า 6 งวดขึ้นไป บริษัทจะหยุดการรับรู้รายได้งานบริการดูแลบำรุงรักษาและทำการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 ของมูลค่าลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินที่คงเหลืออยู่เป็นรายสัญญา ทั้งนี้หากบริษัทนำนโยบายดังกล่าวมาปฏิบัติใช้ในปี 2555 บริษัทจะมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 1.80 ล้านบาท อันเป็นผลทำให้กำไรสุทธิลดลงตามจำนวนดังกล่าว อย่างไรก็ตามในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาหนี้สูญจากลูกค้าหนี้สัญญาเช่าทางการเงิน หากเป็นเพียงแต่การรับชำระหนี้ล่าช้ากว่าวันครบกำหนดชำระหนี้ซึ่งมีน้อยมากเนื่องจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินส่วนใหญ่คือโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลที่มีการประกอบกิจการเป็นระยะเวลานานและมีความน่าเชื่อถือ

## 1.2 ความเสี่ยงจากการจัดให้มีปริมาณสินค้าคงคลังในระดับสูง

ณ สิ้นปี 2553 – 2555 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทมีมูลค่าสินค้าคงเหลือเทียบกับสินทรัพย์รวมของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.81, ร้อยละ 38.44, ร้อยละ 38.45 และร้อยละ 37.95 ตามลำดับ ซึ่งการจัดให้มีสินค้าคงคลังไว้เพื่อดำเนินธุรกิจปริมาณที่สูง จะทำให้บริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บรักษาและต้นทุนทางการเงินที่สูง เช่น ค่าเช่าโกดังเพื่อเก็บสินค้า ค่าพนักงานดูแลคลังสินค้า และการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยในคลังสินค้า อีกทั้งบริษัทยังมีความเสี่ยงจากการเกิดอัคคีภัยและภัยต่างๆทำให้สินค้าคงคลังอาจเกิดการสูญเสียนอกจากนี้บริษัทอาจประสบปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงินได้หากผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มีอัตราการหมุนเวียนต่ำ และหากมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อย่างมีนัยสำคัญจะทำให้สินค้าในคลังล้าสมัยและยากที่จะจำหน่ายออกไปซึ่งบริษัทอาจจะต้องทำการบันทึกค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าและทำให้กระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยบริษัทมีนโยบายเน้นการให้บริการและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์แบบครบวงจร ดังนั้นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆจะต้องมีความพร้อมในการให้บริการแก่ลูกค้าทันตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ บริษัทจึงจำเป็นต้องจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เก็บไว้ให้บริการแก่ลูกค้าในปริมาณค่อนข้างมากและผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์หลักที่บริษัทจัดเก็บไว้เป็นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ประเภทหมุนเวียนเร็วมีอัตราการจำหน่ายออกที่ค่อนข้างสูง ทั้งนี้บริษัทมีการจัดทำรายงานวิเคราะห์อายุของสินค้าคงเหลือ (Aging stock report) และรายงานการเคลื่อนไหวสินค้า (Last moving stock report) ทุกๆสิ้นไตรมาส โดยทั้ง 2 รายงานนี้จะถูกส่งต่อไปยังฝ่ายขายและฝ่ายบริหารเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลโดยจะเน้นสินค้าที่มีการค้างนาน เพื่อวางแผนและดำเนินการจัดจำหน่ายสินค้าคงเหลือเหล่านั้นไม่ให้มีการค้างนานเพื่อป้องกันการเสื่อมสภาพสินค้าและความล้าสมัยของสินค้าคงเหลือ อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในช่วงระยะเวลาเกือบ 20 ปีที่ผ่านมา ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างมีนัยสำคัญนอกจากการพัฒนาทางด้านารออกแบบรูปทรงของผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะที่สวยงามมากขึ้น ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทและบริษัท เออร์วิง คอปเปอร์เรชั่น จำกัด ได้มีการพิจารณาตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าในอัตราร้อยละ 0.30 และร้อยละ 0.40 ของต้นทุนสินค้าสำหรับสินค้าสภาพปกติ ตามลำดับ ซึ่งอัตราดังกล่าวเป็นอัตราการบริหารสินค้าในสภาพรวมพิจารณาโดยผู้บริหารของบริษัท และการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าเท่ากับผลต่างระหว่างต้นทุนสินค้ากับมูลค่าที่คาดว่าจะขายได้สำหรับสินค้าที่คาดว่าจะมีราคาขายต่ำกว่าราคาทุน และการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าทั้งจำนวนสำหรับสินค้าที่ชำรุดหรือเสียหายและสินค้าที่ล้าสมัย สำหรับการสั่งซื้อสินค้านั้น บริษัทมีการกำหนดยอดขั้นต่ำของสินค้าคงเหลือไว้ ซึ่งบริษัทจะทำการสั่งซื้อสินค้าเมื่อระดับของสินค้าคงเหลือมีจำนวนน้อยกว่ายอดขั้นต่ำที่กำหนดไว้ โดยการกำหนดยอดสินค้าคงเหลือขั้นต่ำดังกล่าว มีการกำหนดให้สอดคล้องกับตารางสินค้าที่ใช้ในแต่ละโครงการ หรือ Bill of Quantity (BOQ) ที่บริษัทได้ให้บริการแก่ลูกค้าในแต่ละโครงการ ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทมีการเก็บสินค้าคงเหลือให้สอดคล้องกับปริมาณการใช้งานจริงและเพื่อไม่ให้มีการเก็บสินค้าคงเหลือเกินความจำเป็น และยังสามารถป้องกันความล้าสมัยของสินค้าคงเหลือได้อีกด้วย อีกทั้งการสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากในแต่ละครั้งสามารถทำให้บริษัทประหยัดต้นทุนในการทำงานและค่าการขนส่งสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศได้ นอกจากนี้ บริษัทและบริษัท เออร์วิง คอปเปอร์เรชั่น จำกัด ได้มีการทำกรรมกรรมประกันอัคคีภัยและภัยอื่นๆสำหรับสินค้าคงคลัง ในวงเงินทุนประกันรวม 60.00 ล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.24 ของสินค้าคงเหลือสุทธิรวม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 เพื่อป้องกันผลเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในกรณีเกิดอุบัติเหตุจากอัคคีภัยและภัยอื่นๆได้

### 1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่פקอาศัย

ในปี 2553 – 2555 และ งวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีรายได้จากลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่פקอาศัยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.59, ร้อยละ 49.79, ร้อยละ 52.00 และร้อยละ 54.28 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการเพื่อการพาณิชย์ที่อยู่ในกลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) ดังนั้นหากความต้องการซื้อหรือรายได้ของผู้บริโภคลดลงจะส่งผลกระทบต่อการขายตัวของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มและความต้องการใช้ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และรายได้ของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการอุปโภคบริโภค ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัย 4 ที่มีความจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน ประกอบกับรัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นครัวของโลก ทั้งนี้ นอกจากรายได้จากกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่פקอาศัยแล้ว ในปี 2553-2555 และ งวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทยังมีรายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการ OEM คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.33, ร้อยละ 31.68, ร้อยละ 25.75 และร้อยละ 25.98 ของรายได้รวมและรายได้จากกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.80, ร้อยละ 18.09, ร้อยละ 21.20 และร้อยละ 19.13 ของรายได้รวม ตามลำดับ ดังนั้นรายได้รวมของบริษัทจึงไม่ได้พึ่งพิงลูกค้ากลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่פקอาศัยแต่เพียงกลุ่มเดียว

สำหรับการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกใน ปี 2553-2555 และ งวด 6 เดือนแรกปี 2556 ในสัดส่วนร้อยละ 50.84, ร้อยละ 47.72, ร้อยละ 45.23 และร้อยละ 47.33 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทมีลูกค้าเพียงรายเดียวที่มียอดการสั่งซื้อเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการในช่วงปี 2553 – 2555 และ งวด 6 เดือนแรกปี 2556 ซึ่งลูกค้ารายดังกล่าวเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำอัดลมขนาดใหญ่และมีช่องทางสาขาการจัดจำหน่ายทั่วประเทศไทย และ ในงวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีลูกค้าเพิ่มขึ้นมาอีกหนึ่งรายที่มียอดสั่งซื้อเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการ ซึ่งลูกค้ารายดังกล่าวดำเนินธุรกิจค้าปลีก (ร้านสะดวกซื้อ) ที่มีสาขาที่มากที่สุดในประเทศ ซึ่งบริษัททำธุรกิจกับลูกค้า 2 รายนี้มาเป็นระยะเวลากว่า 15 ปี และมีความสัมพันธ์อันดีทางธุรกิจมาโดยตลอด

### 1.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใหญ่

ด้วยลักษณะธุรกิจของบริษัทเป็นผู้ออกแบบ ประกอบ ติดตั้งและให้บริการในผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ ใ้กรองและอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ประกอบกับสินค้าที่ขายส่วนใหญ่นำเข้าจากต่างประเทศและเป็นสินค้าของกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair โดยมี 2 บริษัทดังนี้คือ บริษัท Pentair Filtration Solutions, LLC และบริษัท Pentair Pacific Rim (Water) Limited ซึ่งในปี 2553 - 2555 และ ในงวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair ในสัดส่วนร้อยละ 41.66, ร้อยละ 35.54, ร้อยละ 38.01 และร้อยละ 33.89 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ เนื่องจากผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายแก่ลูกค้าส่วนใหญ่จะมาจากผู้ผลิตรายดังกล่าว ประกอบกับผู้ผลิตมีเงื่อนไขในข้อกำหนดและสัญญาที่เกี่ยวกับเป้าหมายของยอดขายที่ให้แก่บริษัทจึงทำให้บริษัทได้มีการนำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากผู้ผลิตดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้นหากผู้ผลิตประสบปัญหาทางการเงินจนถึงระดับต้องปิดโรงงานหรือเลิกกิจการหรือมีการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าอย่างมีนัยสำคัญ จะทำให้บริษัทไม่สามารถปรับตัวในการจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มาทดแทนเพื่อจำหน่ายและให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างทันท่วงที จนอาจทำให้เป็นผลเสียหายต่อการดำเนินงานและสูญเสียรายได้ของบริษัทในส่วนนี้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการคำนึงถึงความเสี่ยงในด้านการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใหญ่นี้เป็นอย่างดี บริษัทได้มีการทำสัญญาเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายในกลุ่มผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ของกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair เนื่องจากว่าบริษัทและกลุ่ม

บริษัทในเครือ Pentair มีความสัมพันธ์การทำธุรกิจร่วมกันอย่างต่อเนื่องเป็นเวลากว่า 15 ปี ทั้งด้านแลกเปลี่ยนความคิดเห็นทั้งในตัวสินค้าและการให้บริการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ ใต้กรองและอุปกรณ์ต่างๆของระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ มีการส่งผู้บริหารและพนักงานระดับหัวหน้างานเข้าร่วมประชุมและอบรมในหลักสูตรต่างๆทั้งในและต่างประเทศที่ทางกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair กำหนด และระหว่างทำการค้าระหว่างกัน บริษัทไม่เคยมีแนวโน้มที่จะเกิดข้อพิพาทใดๆ อันเป็นเหตุให้กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair ยกเลิกสัญญาตัวแทนจัดจำหน่าย ประกอบกับประสบการณ์อันยาวนานของบริษัทที่ได้รับไว้วางใจจากลูกค้าและมีความรู้ความเข้าใจถึงปัญหาและความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทและผู้จำหน่ายเป็นความสัมพันธ์ต่างเกื้อกูลซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair เป็นบริษัทผลิตเครื่องกรองน้ำ ใต้กรอง 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 ใต้กรองและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ 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) และมีการกำหนดเงื่อนไขมูลค่ายอดขายขั้นต่ำต่อปีทั้ง 2 สัญญา ทั้งนี้สัญญาตัวแทนจำหน่ายของ Pentair Filtration Solutions, LLC และ Pentair Pacific Rim (Water) Limited เป็นสัญญาที่กำหนดยอดขายขั้นต่ำที่มีอัตราการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 11 ต่อปี และร้อยละ 10 ต่อปีตลอดอายุสัญญา ตามลำดับ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงในการสูญเสียการเป็นตัวแทนหากบริษัทไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทดังกล่าวตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม ในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อจาก Pentair Filtration Solutions, LLC และ Pentair Pacific Rim (Water) Limited อยู่ในระดับที่จะสามารถบรรลุเป้าหมายของมูลค่าการจำหน่ายที่กำหนดไว้ในสัญญาตัวแทนจัดจำหน่ายดังกล่าว บริษัทจึงเห็นว่าเป้าหมายยอดขายสั่งซื้อสินค้าที่บริษัทได้รับจากบริษัทผู้ผลิตดังกล่าวไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำรงสถานะเป็นตัวแทนจำหน่ายของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตรายดังกล่าว ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะมียอดขายเป็นไปตามยอดขายเป้าหมายและสัญญา อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบยอดขายสั่งซื้อของบริษัท ณ สิ้นปี 2555 กับยอดขายขั้นต่ำที่ Pentair Filtration Solutions, LLC และ Pentair Pacific Rim (Water) Limited ได้กำหนดไว้สำหรับปี 2556 โดยมูลค่าที่บริษัทได้มีการสั่งซื้อจากบริษัทดังกล่าวมีมูลค่าเกินกว่ายอดขายขั้นต่ำที่กำหนดไว้ในอัตราร้อยละ 18.72 และร้อยละ 38.28 ตามลำดับ นอกจากนี้ ที่ผ่านมาเป็นเวลากว่า 15 ปี บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทในเครือ Pentair มาตลอดและบริษัทไม่เคยผิดข้อตกลงอื่นใดตามสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่าย โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้รับการสนับสนุนและสิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายมาโดยต่อเนื่อง ทั้งนี้หากในกรณีที่บริษัทไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าตามยอดขายขั้นต่ำที่กำหนดไว้ในแต่ละปี โดยในทางปฏิบัติบริษัทและตัวแทนจำหน่ายจะมีการตกลงเจรจาเพิ่มเติม

เพื่อประโยชน์สูงสุดของทั้งบริษัทและบริษัทผู้ผลิตสินค้า ทั้งนี้จุดแข็งของบริษัทที่มีหน่วยงานบริการที่ครอบคลุมการให้บริการในทุกภาคพื้นที่ของประเทศไทยซึ่งผู้ผลิตไม่มีนโยบายที่จะมาทำการตลาดเองเนื่องจากความยุ่งยากในการบริหารงานบริการ และหากบริษัทต้องสูญเสียการเป็นตัวแทนจริง บริษัทสามารถที่จะเลือกผู้ผลิตรายอื่นที่มีผลิตภัณฑ์มาตรฐานเดียวกันได้

### 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 ชื่อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ของบริษัทนำไปจำหน่ายและติดตั้ง เนื่องจากขนาดของตลาดในธุรกิจน้ำเป็นอุตสาหกรรมที่ใหญ่และเป็นปัจจัยหลักในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ บริษัทจึงได้มีการพัฒนาและเน้นการให้บริการที่เป็นระบบตามสากลและมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับลูกค้า ซึ่งประสบการณ์และความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าและเข้าใจถึงปัญหาและมีวิธีแก้ไขอย่างเป็นระบบที่สะสมมาเป็นเวลาปีๆ จึงมีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ ดังนั้นเช่นกันคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้จึงต้องมีจุดเด่นที่เหนือกว่าบริษัทถึงจะสามารถเจาะกลุ่มตลาดดังกล่าวได้ ประกอบกับบริษัทมีการฝึกอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอให้มีความรู้ความสามารถในการแก้ไขปัญหาทางเทคนิคและมีการให้บริการที่ครอบคลุมอย่างทั่วถึง อีกทั้งมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานตามสากล จึงทำให้เป็นอุปสรรคของการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ ซึ่งจะต้องมีความพร้อมในด้านของผลิตภัณฑ์และบริการอย่างครบวงจร ส่วนผู้จำหน่ายหลักที่จะเข้ามาทำตลาดแข่งขันกับตัวแทนหรือบริษัทนั้น มีโอกาสต่ำที่จะเป็นไปได้เพราะผู้จำหน่ายมีนโยบายที่ถือปฏิบัติกับประเทศอื่นๆที่ผ่านมาโดยจะร่วมมือกับตัวแทนของประเทศนั้นๆร่วมกันทำตลาด ส่วนผู้จำหน่ายจะไปมุ่งเน้นเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ใหม่ๆที่มีประสิทธิภาพมากกว่าที่จะเข้ามาแข่งขันทำตลาดเอง

### 1.7 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2553 – 2555 และ ในงวด 6 เดือนแรกปี 2556 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.96, ร้อยละ 61.77, ร้อยละ 59.01 และร้อยละ 58.46 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมด ตามลำดับ โดยการเสนอราคาและการชำระเงินสำหรับสินค้านำเข้าจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐเป็นหลัก ซึ่งบริษัทมีสัดส่วนการชำระค่าสินค้านำเข้าจากต่างประเทศด้วยสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเมื่อเทียบกับการชำระเงินค่าสินค้านำเข้าด้วยสกุลเงินต่างประเทศทั้งหมดในปี 2553 – 2555 และ ในงวด 6 เดือนแรกปี 2556 ที่ร้อยละ 95.41, ร้อยละ 96.54, ร้อยละ 93.57 และร้อยละ 93.87 ตามลำดับ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับ

ผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนโดยเฉพาะเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ผลกำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนของบริษัทเป็นผลของภาวะที่บริษัทไม่สามารถที่จะคาดการณ์ได้อย่างแม่นยำ ทั้งนี้บริษัทได้มีการเปิดดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward) ในวงเงิน 100,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ เพื่อเป็นเครื่องมือในการป้องกันหรือลดผลกระทบจากความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งที่ผ่านมาในปี 2553 -2555 และ งวด 6 เดือนแรกปี 2556 กลุ่มบริษัทมีผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 0.25 ล้านบาท, 0.12 ล้านบาท, 0.34 ล้านบาท, และ 0.16 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งหากอัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นมาก บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลง โดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อรายได้และต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

### 1.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญ

บริษัทประกอบธุรกิจทั้งการออกแบบ ประกอบและจัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ เช่น เครื่องกรองน้ำ ไส้กรอง อุปกรณ์ต่างๆ รวมไปถึงลักษณะงานที่เป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ โดยทำหน้าที่ตั้งแต่ออกแบบ ประกอบ ติดตั้ง และดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ซึ่งในการให้บริการระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ให้มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า บริษัทต้องอาศัยความรู้ที่เกิดจากทักษะและประสบการณ์อันยาวนานของบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะด้าน ได้แก่ วิศวกรผู้ควบคุมงาน และออกแบบเชิงเทคนิคเพื่อการใช้งานของลูกค้า ฝ่ายช่างติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และอุปกรณ์ของบริษัท โดยวิศวกรทำงานร่วมกับฝ่ายช่างเพื่อให้งานได้คุณภาพตามที่ผู้ว่าจ้างต้องการและสามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลาดังนั้น หากบริษัทสูญเสียบุคลากรในสวนงานดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานของบริษัท อันจะส่งผลให้การดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้

จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของฝ่ายบริหารบริษัทที่อยู่ในธุรกิจนี้มายาวนานกว่า 20 ปี ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจเป็นอย่างดี โดยได้ตระหนักถึงการให้ความสำคัญเกี่ยวกับการสร้างและการรักษาบุคลากรของบริษัท เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว โดยบริษัทได้กำหนดแนวทางเพื่อพัฒนาคุณภาพพนักงานบริษัท ด้วยการส่งเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถให้แก่พนักงานและลดการพึ่งพิงพนักงานบุคคลใดบุคคลหนึ่งโดยเฉพาะ ควบคู่ไปกับส่งเสริมให้พนักงานรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท ด้วยการดูแลและจัดสวัสดิการที่เหมาะสมให้แก่พนักงานแต่ละระดับเพื่อสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน นอกจากนี้ บริษัทเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีภายในบริษัทอย่างต่อเนื่องทุกปี อาทิ การมีกิจกรรมสัมพันธ์ร่วมกัน การจัดสัมมนาภายในบริษัท ซึ่งจากแนวทางที่บริษัทดำเนินการอย่างต่อเนื่องดังกล่าว ทำให้ที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนวิศวกรและฝ่ายช่างผู้ชำนาญการ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีพนักงานฝ่ายขายและการตลาดจำนวนรวม 33 คน และพนักงานฝ่ายบริการทางเทคนิคจำนวนรวม 75 คน

## ข. ความเสี่ยงด้านการจัดการ

### 1.9 ความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้น อันเนื่องมาจากการเสนอขายหุ้นต่อนักลงทุนรายใหม่ในราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายครั้งนี้

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 บริษัทจึงได้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวให้แก่นักลงทุนรายใหม่จำนวน 2 ราย คือ นายศิริพงษ์ ว่องวุฒิพรชัย และ นายธีรภัทร์ สอนกลิ่น อีกทั้งยังได้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในครอบครัวเตชะเกษมอีก 2 รายใหม่คือ นายกฤษฎา เตชะเกษม และนางมุกดา เตชะเกษม รวมเป็นจำนวน 4 ราย ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

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

2. นายธีรภัทร์ สอนกลิ่น เป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการทำงานวงการเครื่องมือและห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ ซึ่งมีส่วนในการสนับสนุนและขยายธุรกิจผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำทางการแพทย์ เช่นระบบน้ำบริสุทธิ์สำหรับเครื่องฟอกเลือด บริษัท โดยได้ซื้อหุ้นเพิ่มหุ้นดังกล่าวเป็นจำนวน 13,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100 บาทต่อหุ้นหรือคิดเป็นจำนวน 2,600,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และมีสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 1.30 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างนี้

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

4. นางมุกดา เตชะเกษม ได้ซื้อหุ้นเพิ่มหุ้นดังกล่าวเป็นจำนวน 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 ผู้ลงทุนที่จองซื้อหุ้นในครั้งนี้อาจได้รับผลกระทบจากการลดลงของราคาหุ้น (Price dilution) หากผู้ถือหุ้นดังกล่าวนำหุ้นออกขายในตลาดหลักทรัพย์



## 1.10 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 20 กันยายน 2555 ครอบครัวยุติเดชเกษมถือหุ้นในบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 77.58 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ซึ่งสัดส่วนดังกล่าวจะลดลงเหลือร้อยละ 54.62 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน (รายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 8 โครงสร้างเงินทุน) โดยครอบครัว ยุติเดชเกษมเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทในสัดส่วนรวมกันเกินกว่า 50 ของทุนชำระแล้วหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน จะทำให้ครอบครัวยุติเดชเกษมสามารถมีอิทธิพลต่อมติส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด เว้นแต่เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติไม่ต่ำกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น เป็นต้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่นำเสนอได้

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

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้นั้นก่อนที่จะได้รับผลการพิจารณาจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ แล้ว เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2556 โดยที่บริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ อย่างไรก็ตาม ยังคงมีเงื่อนไขว่าบริษัทจะต้องมีการกระจายการถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ให้เป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่เป็นไปได้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้