

1. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่เสนอขายในครั้งนี้มีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรพิจารณาข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ อย่างรอบคอบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจัยความเสี่ยงตามที่ปรากฏรายละเอียดข้างล่างนี้ก่อนตัดสินใจในการลงทุนซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ

ปัจจัยความเสี่ยงตามที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้เป็นปัจจัยที่บริษัทฯ เห็นว่าอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงอย่างมีนัยสำคัญ บางประการอันอาจมีผลกระทบในทางลบต่อบริษัทฯ และมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ ซึ่งอาจทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทฯ ยังไม่อาจคาดการณ์ได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการ รวมถึงปัจจัยความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจปกติที่บริษัทฯ เห็นว่าไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทฯ ในขณะที่ อาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทฯ ในอนาคต

1.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

1.1.1 ความเสี่ยงจากการที่ธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันรุนแรง

ธุรกิจนำเข้า จัดจำหน่ายวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม และผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคนั้น มีคู่แข่งจำนวนมาก ราย ทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าจากต่างประเทศ และผู้ผลิตในประเทศ ประกอบกับสินค้าที่จัดจำหน่ายบางประเภทไม่มีความแตกต่างในคุณลักษณะของสินค้าอย่างเป็นนัยสำคัญ ทำให้มีสินค้าทดแทนได้ง่าย จึงส่งผลให้ธุรกิจมีการแข่งขันในด้านราคาสูง โดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม ซึ่งการแข่งขันที่รุนแรงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

แต่อย่างไรก็ตาม แม้ว่าคู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาในธุรกิจอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ คาดว่าจะมีความเสี่ยงดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากบริษัทฯ จัดจำหน่ายสินค้าที่มีตราสินค้าที่มีชื่อเสียง มีคุณภาพ และเป็นที่ยอมรับของลูกค้า และบริษัทฯ ยังสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหารในรูปแบบต่างๆ อาทิเช่น ใบริบรองคุณภาพสินค้า ใบริบรองแหล่งกำเนิดของสินค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีบริการให้คำปรึกษาด้านเทคนิคเกี่ยวกับการใช้สินค้า และประสบการณ์ของผู้บริหารในการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลากว่า 30 ปี และทีมพนักงานขายที่มีความรู้ความชำนาญด้านเทคโนโลยีอาหาร โดยเฉพาะ ทำให้บริษัทฯ เข้าใจความต้องการของลูกค้าผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปเป็นอย่างดี และบริษัทฯ ยังมีความเชี่ยวชาญในการคัดสรรสินค้า และจัดหาสินค้าทดแทนให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ สำหรับผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคนั้น บริษัทฯ ได้คัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีตราสินค้าที่มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จจากแต่ละประเทศ ซึ่งสะท้อนให้เห็นการเติบโตอย่างต่อเนื่องของธุรกิจ โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยของรายได้จากการขายร้อยละ 7.1 ต่อปี

1.1.2 ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของราคาและปริมาณผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากสินค้าเกษตรที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปมาจากสินค้าเกษตร อาทิเช่น ผลิตภัณฑ์กลุ่มแป้ง ซึ่งแปรรูปมาจากข้าวสาลี มันฝรั่ง ข้าวโพด และถั่ว เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 31.7 และร้อยละ 36.5 ของรายได้จากการขายในปี 2555 และในงวดหกเดือนแรกของปี 2556 ตามลำดับ สินค้าเกษตรแปรรูปอาจมีความผันผวนของราคาสินค้าเป็นไปตามความต้องการซื้อขายของสินค้าเกษตรในตลาดโลก รวมทั้งปริมาณผลผลิตที่ผลิตได้ในแต่ละปีอาจมีปริมาณไม่คงที่ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศในพื้นที่นั้นๆ หากปริมาณผลผลิตสินค้าเกษตรมีจำกัด อาจส่งผลให้ราคาสินค้าเกษตรปรับตัวสูงขึ้นหรือเปลี่ยนแปลงไป หรือ

อาจทำให้บริษัทฯ ได้รับการจัดสรรสินค้าจากผู้ผลิตในปริมาณที่จำกัด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ ทั้งนี้ ผลผลิตกัญชากลุ่มแป้งสาธิตเป็นสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีรายได้จากการจำหน่ายสูงสุดในกลุ่มสินค้าเกษตรแปรรูป คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.77 ของรายได้จากการขายในงวดหกเดือนแรกของปี 2556 โดยผลผลิตกัญชากลุ่มแป้งมันฝรั่งมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปเป็นอันดับสอง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.76 ของรายได้จากการขายในงวดหกเดือนแรกของปี 2556

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ นำเข้าสินค้าเกษตรแปรรูปจากผู้ผลิตในต่างประเทศซึ่งดำเนินการแปรรูปสินค้าเกษตรเป็นสินค้าสำเร็จรูป ผู้ผลิตในต่างประเทศดังกล่าวจึงมีการป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาดุลคิบ โดยการทำสัญญาซื้อขายสินค้าเกษตร เช่น ข้าวสาธิต ล่วงหน้าไว้แล้วระดับหนึ่ง ดังนั้น ผู้ผลิตจะทำการเสนอราคาแข่งให้กับบริษัทฯ ล่วงหน้าเป็นรายไตรมาส และคงราคาเสนอขายให้กับบริษัทฯ อย่างน้อยสามเดือน หากผู้ผลิตประสงค์จะปรับราคาสินค้าจะทำการแจ้งให้บริษัทฯ ทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 1 รอบของการสั่งซื้อ บริษัทฯ จึงมีช่วงเวลาในการปรับราคาสินค้ากับลูกค้าในแต่ละครั้ง (Grace period) โดยอาจจะขึ้นราคาสินค้าให้กับลูกค้าอย่างน้อย 1 รอบของการสั่งซื้อ ก่อนที่จะปรับราคาตามราคาตลาดที่แท้จริง เพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ประกอบกับลักษณะการจัดการจัดหาหรือการสั่งซื้อสินค้าเกษตรแปรรูปรวมทั้งแป้งสาธิต และแป้งมันฝรั่ง โดยส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มากกว่าร้อยละ 50 ของรายได้จากการขาย จะเป็นการจับคู่ระหว่างคำสั่งซื้อของลูกค้า กับการเสนอซื้อสินค้าของบริษัทฯ จากผู้ผลิต ซึ่งเป็นปกติธุรกิจของลักษณะการเป็นตัวแทนการจัดจำหน่ายสินค้า ทำให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาสินค้าในตลาดโลกที่เปลี่ยนแปลงไปลดลง

ทั้งนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปมากกว่า 30 ปี ประกอบกับมีการบริหารความเสี่ยงโดยฝ่ายขายสินค้าอุตสาหกรรมได้ติดตามความเคลื่อนไหวของแนวโน้มราคาสินค้าเกษตรในตลาดโลก เช่น ข้าวสาธิต มันฝรั่ง ถั่ว ข้าวโพด และเมล็ดโกโก้อย่างต่อเนื่อง และสอบถามสถานการณ์ตลาดจากทั้งลูกค้าและผู้ผลิตอยู่เป็นระยะ โดยผู้ผลิตแต่ละรายที่บริษัทฯ นำเข้าสินค้าจะแจ้งความเคลื่อนไหวของราคาผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปสินค้าเกษตรทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลง จากนั้นฝ่ายขายอุตสาหกรรมจะนำข้อมูลจากผู้ผลิตมาตรวจสอบความสอดคล้องกับภาวะตลาดในประเทศ และแจ้งกลับไปยังผู้ผลิตเพื่อเจรจาต่อรองหรือร่วมกันกำหนดกลยุทธ์เพื่อให้ทันต่อสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้บริษัทฯ ทราบถึงแนวโน้มทั้งด้านราคาและปริมาณในอนาคตเป็นอย่างดี ในกรณีที่ราคามีแนวโน้มสูงขึ้น บริษัทฯ จะดำเนินการวางแผนการสั่งซื้อให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการของลูกค้า โดยจัดทำสัญญาซื้อขายเป็นการล่วงหน้าเพื่อกำหนดราคาและปริมาณการสั่งซื้อสินค้ากับทั้งผู้ผลิตและลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ และปรับกลยุทธ์ราคาให้เหมาะสมสอดคล้องกับสถานการณ์ตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันได้กับคู่แข่งในตลาด โดยยังคงรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นของผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และในกรณีที่บริษัทฯ ได้รับการจัดสรรสินค้าดังกล่าวในปริมาณที่จำกัด บริษัทฯ อาจจัดหาผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เพื่อทดแทนความต้องการของลูกค้าได้ ซึ่งเป็นการลดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

นอกจากนี้ บริษัทฯ ตระหนักดีว่าบริษัทฯ เผชิญกับความไม่แน่นอนของราคาและปริมาณของผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรแปรรูปที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย บริษัทฯ จึงมีนโยบายกระจายความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนดังกล่าว ด้วยการเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคให้สูงขึ้น ซึ่งเป็นการจำหน่ายผ่านช่องทางจำหน่ายอื่น โดยในไตรมาสที่ 2 ปี 2556 บริษัทฯ มีสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าในกลุ่มวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม เท่ากับร้อยละ 47.3 และกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค เท่ากับร้อยละ 52.7

1.1.3 ความเสี่ยงจากการความไม่แน่นอนของต้นทุนการนำเข้าผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ นำเข้าผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายประมาณร้อยละ 92.2 และร้อยละ 92.6 ของมูลค่าสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2555 และงวดหกเดือนแรกของปี 2556 ตามลำดับ การนำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศ บริษัทฯ ใช้การขนส่งทางเรือเป็นหลัก ซึ่งค่าขนส่งดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนขายของผลิตภัณฑ์ โดยที่การเปลี่ยนแปลงของอัตราค่าระวางเรือในการขนส่งจะเป็นไปในทิศทางเดียวกับราคาน้ำมันในตลาดโลก หากราคาน้ำมันปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นจะส่งผลให้อัตราค่าระวางเรือปรับเพิ่มสูงขึ้นด้วยเช่นเดียวกัน ในขณะที่เดียวกันหากราคาน้ำมันปรับตัวลดลงก็อาจส่งผลให้อัตราค่าระวางเรือต่ำลงได้ การเปลี่ยนแปลงของอัตราค่าขนส่งจึงส่งผลกระทบต่อต้นทุนขายของบริษัทฯ และอาจมีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงด้านความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม ในปี 2555 และงวดหกเดือนแรกของปี 2556 ค่าระวางเรือของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 1.7 และร้อยละ 1.3 ของต้นทุนขาย และบริษัทฯ มีการบริหารจัดการต้นทุนค่าระวางเรือ โดยเลือกใช้บริการจากสายเรือหรือตัวแทนสายเรือ (Freight Forwarder) ที่หลากหลาย ซึ่งจะทำให้สามารถเปรียบเทียบ และต่อรองเพื่อให้ได้อัตราค่าระวางเรือที่ดีที่สุด นอกจากนี้ ในกรณีที่ต้องจัดซื้อค่าระวางเรือ สำหรับสินค้าหลักที่มีปริมาณ และความถี่ในการนำเข้าสูง บริษัทฯ จะต่อรองขอให้สายเรือ หรือตัวแทนสายเรือยื่นอัตราค่าระวางเรืออย่างน้อย 3 เดือน เพื่อลดความผันผวนของต้นทุนในส่วนนี้

1.1.4 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาตัวแทนจำหน่าย หรือ ผู้ผลิตในต่างประเทศแต่งตั้งตัวแทนอื่นจัดจำหน่ายในประเทศไทย

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายของผลิตภัณฑ์วัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์กลุ่มแป้งมันฝรั่ง สารเติมแต่งและสารเสริมคุณสมบัติอาหาร และผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค ได้แก่ ขนมขบเคี้ยว ผลิตภัณฑ์เพื่อประกอบอาหารและเบเกอรี่ เป็นต้น โดยรูปแบบของสัญญาเป็นทั้งตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศไทย และเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ มีอายุสัญญา 1 – 5 ปี ภายหลังจากครบกำหนดอายุสัญญา สัญญาดังกล่าวจะถูกต่ออายุโดยอัตโนมัติไปจนกว่าคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะมีหนังสือยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่ได้รับการต่อสัญญา หรือผู้ผลิตต่างประเทศแต่งตั้งตัวแทนอื่นจัดจำหน่ายในประเทศไทย จะทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเพื่อจัดจำหน่ายได้ หรือมีการแข่งขันสูงขึ้นได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

ในปี 2555 และงวดหกเดือนแรกของปี 2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายในกลุ่มสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยคิดเป็นร้อยละ 52.2 และร้อยละ 54.3 ของรายได้จากการขายทั้งหมด ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อมั่นว่า บริษัทฯ ประกอบธุรกิจร่วมกับคู่ค้าผู้ให้สิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์แก่บริษัทฯ โดยส่วนใหญ่มีมานานมากกว่า 10 ปี และตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีกับคู่ค้ามาโดยตลอด ซึ่งบริษัทฯ สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขการค้าที่ตกลงในสัญญา และสามารถสร้างการเติบโตของยอดขายของสินค้าที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากคู่ค้าในการต่ออายุสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์มาโดยตลอด ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่า บริษัทฯ มีความเสี่ยงในระดับต่ำที่จะไม่ได้รับการต่อสัญญาตัวแทนจำหน่าย

บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่คู่สัญญาที่เป็นผู้ผลิตสินค้า จะเข้ามาดำเนินการจัดจำหน่ายสินค้าและทำการตลาดในประเทศไทยด้วยตนเองโดยไม่ผ่านตัวแทนจำหน่าย ซึ่งการดำเนินการดังกล่าว ผู้ผลิตต้องมีต้นทุนเงินลงทุนในการสร้างเครือข่ายการจัดจำหน่ายสินค้าและการกระจายสินค้าด้วยตนเอง ทั้งการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทวัตถุดิบ ส่วนผสม

และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม ซึ่งต้องใช้ทักษะความสามารถในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง และการกระจายตัวของลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม และลูกค้ากลุ่มผู้ที่ให้บริการด้านอาหาร ที่กระจายตัวอยู่ทั่วประเทศ หรือในกลุ่มสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค ซึ่งต้องมีความเชี่ยวชาญในการทำการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้าให้เข้าถึงผู้บริโภคทั่วประเทศ

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารเชื่อมั่นว่า ด้วยประสบการณ์และความชำนาญในการจัดหาแหล่งวัตถุดิบ ส่วนผสมและเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม และความสามารถในการจัดหาผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคจากผู้ผลิตหลายแห่งทั่วโลก บริษัทฯ สามารถหาผลิตภัณฑ์อื่นๆ มาทดแทนผู้ผลิตรายเดิมได้ หากมีการเปลี่ยนแปลงในการต่ออายุสัญญาตัวแทนฯ โดยสามารถดำเนินการได้ทันกับระยะเวลาที่บริษัทฯ จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า เนื่องจากกรยกเลิกสัญญาตัวแทนฯ จำหน่ายในแต่ละฉบับ ผู้ให้สิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายจะต้องส่งหนังสือยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนล่วงหน้า เป็นระยะเวลา 3-6 เดือน ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่เคยถูกยกเลิกสัญญาการให้สิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตรายใด

นอกจากนี้ บริษัทฯ สั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศทั้งหมดประมาณ 75 ราย โดยในปี 2555 และในงวดหกเดือนแรกของปี 2556 โดยสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศรายใหญ่รายหนึ่งที่มีสัดส่วนมูลค่าสั่งซื้อร้อยละ 24.6 และร้อยละ 21.8 ตามลำดับ ซึ่งผู้ผลิตในต่างประเทศรายใหญ่นั้น บริษัทฯ ได้สิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศไทยจากผู้ผลิตในต่างประเทศและบริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตในต่างประเทศรายดังกล่าวมาเป็นระยะเวลามากกว่า 10 ปี บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าปริมาณการสั่งซื้อดังกล่าวไม่เป็นการกระจุกตัวกับผู้ผลิตในต่างประเทศรายใด รายหนึ่งอย่างมีนัยสำคัญ และในปี 2555 และงวดหกเดือนแรกของปี 2556 บริษัทฯ ไม่มีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศรายใดเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดสั่งซื้อรวมในปีนั้นๆ

1.1.5 ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าของบริษัทฯ อาจติดต่อซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง

บริษัทฯ มีลักษณะการประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้านำเข้าเป็นหลัก ซึ่งรายได้หลักของการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้านำเข้า คือ รายได้จากการจัดจำหน่ายสินค้า นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีรายได้อื่นที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ รายได้ค่าขนานหน้า ซึ่งเป็นรายได้ที่เกิดจากการที่ลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมบางรายของบริษัทฯ ที่มีปริมาณคำสั่งซื้อสูง ติดต่อซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง เพื่อที่ลูกค้าสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตและควบคุมอัตราการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศได้เอง โดยบริษัทฯ จะทำหน้าที่ให้บริการและประสานงานด้านเอกสารทั้งหมดรวมทั้งติดตามการนำเข้า (Shipment) สินค้าดังกล่าว ได้แก่ การติดตามการนำสินค้าลงเรือ การติดตามสายการบินเรือที่นำเข้ามาสินค้าของลูกค้ามายังประเทศไทย เป็นต้น และแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการนำเข้าสินค้าจนกระทั่งส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า แต่เนื่องจากบริษัทฯ ได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศไทยจากผู้ผลิตต่างประเทศในกลุ่มสินค้านี้ ดังนั้น เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าตรงกับผู้ผลิตในต่างประเทศ ผู้ผลิตในต่างประเทศจะต้องจ่ายค่าขนานหน้าให้กับบริษัทฯ ในฐานะผู้ได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายในสินค้านั้น หากในอนาคตลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ติดต่อซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ เนื่องจากอัตราค่าไถ่จากรายได้ค่าขนานหน้าต่ำกว่าอัตราค่าไถ่จากรายได้จากการจัดจำหน่ายสินค้า

อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ลูกค้าเลือกที่จะนำเข้าวัตถุดิบโดยตรงจากผู้ผลิตในต่างประเทศเพื่อผลิตนั้น ลูกค้ามีภาระหน้าที่ในฐานะผู้นำเข้าสินค้าอาหารจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น ซึ่งลูกค้าจะต้องดำเนินการขั้นตอนต่างๆ ทั้งการขอขึ้นทะเบียนนำเข้า (“การขอขึ้นทะเบียนกับ อ.ย.”) กับ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ที่มีขั้นตอนและการเตรียมเอกสารที่ซับซ้อน และใช้ระยะเวลาในการดำเนินการดังกล่าวค่อนข้างนาน และต้องดำเนินการเคลียร์สินค้าผ่านพิธีการศุลกากร ซึ่งทั้งขั้นตอนการขอขึ้นทะเบียน อ.ย. และการเดินพิธีการศุลกากรนั้นเป็นงานเฉพาะด้านที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มี

ประสบการณ์และความชำนาญเฉพาะ ซึ่งมีใช้ธุรกิจหลักของลูกค้าที่เป็นโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร จึงอาจจะไม่ มีหน่วยงานภายใน หรือ ไม่มีความเชี่ยวชาญเพียงพอในการดำเนินการติดต่อกับหน่วยงานราชการดังกล่าว ประกอบกับ ระยะเวลาในการขึ้นทะเบียนสินค้าอาหารกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา จะต้องใช้เวลาค่อนข้างนานก่อนที่จะ นำเข้าสินค้าในแต่ละครั้ง อาจจะทำให้ลูกค้าเสียเวลาในการดำเนินการในขั้นตอนดังกล่าวก่อนที่จะนำเข้าวัตถุดิบต่างๆ เพื่อมาผลิตสินค้า

นอกจากนี้ การนำเข้าสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตในต่างประเทศที่มีขั้นตอนที่ซับซ้อนดังกล่าวข้างต้น ไม่ใช่แนวทางการดำเนินธุรกิจที่ลูกค้ากลุ่มผู้ให้บริการด้านอาหารและลูกค้ากลุ่มห้างค้าปลีกเลือกที่จะดำเนินการ เนื่องจาก กระบวนการดังกล่าวมีใช้ธุรกิจหลักของลูกค้าและไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับอัตรากำไรจากการจัด จำหน่ายสินค้านำเข้า บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าลูกค้าโดยส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ยังคงเลือกที่จะใช้บริการนำเข้าสินค้าจาก ตัวแทนจำหน่ายเป็นหลัก

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าของบริษัทฯ จะติดต่อซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศ โดยตรงไม่มากนัก และไม่มีแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของรายได้ค่านายหน้าอย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ในปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้ค่านายหน้าจำนวน 5.3 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 0.4 ของรายได้รวม และในงวด หกเดือนแรกของปี 2556 บริษัทฯ มีรายได้ค่านายหน้าจำนวน 2.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.3 ของรายได้รวม ซึ่ง สัดส่วนรายได้ค่านายหน้าค่อนข้างต่ำ

1.1.6 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าหมดอายุ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทั้งหมดเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริโภคทั้งผลิตภัณฑ์สำหรับอุตสาหกรรมอาหาร ซึ่งเป็นวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์สำหรับการแปรรูปอาหาร และผลิตภัณฑ์อาหารเพื่ออุปโภคบริโภค สำหรับ ผู้บริโภคโดยตรง ซึ่งผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 1-3 ปี คุณภาพของสินค้ามีความสัมพันธ์โดยตรงกับอายุของสินค้า ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงที่สินค้าจะหมดอายุก่อนที่บริษัทฯ จะสามารถจัดจำหน่ายได้ จึงเป็นเหตุให้บริษัทฯ ต้อง ดำเนินการตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพและค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และการจำหน่ายสินค้าที่หมดอายุ อาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงของสินค้าหมดอายุที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งทางด้าน ภาพลักษณ์และความสูญเสียที่เกิดขึ้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับระบบและมาตรการในการควบคุมอายุของผลิตภัณฑ์ ก่อนการจัดจำหน่ายและส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าแต่ละราย ตั้งแต่ต้นทางถึงปลายทาง โดยคำนึงถึงวิธีการบริหารจัดการ สินค้าที่แตกต่างกันไปตามแต่ละอายุของผลิตภัณฑ์ในแต่ละกลุ่มสินค้า สำหรับผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคนั้น บริษัทฯ มีการกำหนดนโยบายและระบบการบริหารการหมุนเวียนของสินค้าที่วางจำหน่ายตามร้านค้าปลีกสมัยใหม่และร้านค้าปลีก ดั้งเดิม โดยให้มีอายุของสินค้าคงเหลือที่วางขายนั้น (Shelf life) มีอายุไม่น้อยกว่า 3 เดือนก่อนวันหมดอายุที่ระบุบนสินค้า พร้อมทั้งให้พนักงานส่งเสริมการขาย (PC) สำรวจสินค้าตามร้านค้าต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ควบคุมดูแลให้สินค้าที่วาง จำหน่ายเป็นไปตามนโยบายที่กำหนด สำหรับสินค้ากลุ่มวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและระบบการบริหารการหมุนเวียนสินค้า ให้สอดคล้องกับระยะเวลาการสั่งซื้อล่วงหน้า (Lead Time) ของแต่ละประเภทสินค้า โดยในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายในแต่ละครั้ง ฝ่ายขายจะมีการประมาณการระยะเวลาใน การนำเข้า และระยะเวลาที่คาดว่าจะขายพร้อมส่งมอบให้กับลูกค้า เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีอายุคงเหลือเพียงพอที่เหมาะสมที่จะ นำไปแปรรูปและบริโภคต่อไปรวมทั้งบริษัทฯ มีระบบการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ตามอายุของผลิตภัณฑ์ และจะมีการส่งมอบ

ผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าตามระบบ First – in First – out (FIFO) โดยผลิตภัณฑ์ที่ผลิตก่อน จะถูกขายออกไปก่อน และ บริษัทฯ ยังมีการตรวจนับผลิตภัณฑ์ พร้อมตรวจสอบวันครบกำหนดอายุของผลิตภัณฑ์ทุกเดือน เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ก่อนส่งมอบให้กับลูกค้า นั้น เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ในกรณีที่มีสินค้าอายุเหลือต่ำกว่าร้อยละ 25 ของอายุสินค้า ตกค้างอยู่ในสต็อกร้านค้าหรือคลังสินค้าของบริษัทฯ บริษัทฯ มีแนวทางในการจัดการดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์เพื่ออุตสาหกรรม ฝ่ายขายต้องเร่งระบายสินค้า โดยเสนอราคาพิเศษให้กับลูกค้าเพื่อเคลียร์สต็อกทั้งหมดก่อนผลิตภัณฑ์หมดอายุ
2. ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่ออุปโภคบริโภค บริษัทฯ จะนำสินค้าอายุสั้นมาจัดรายการ โปรโมชันพิเศษ ณ จุดขายในรูปแบบต่างๆ เช่น รายการซื้อ 1 แถม 1, การลดราคาพิเศษ, การแถมของฟรีมีเย็ม และนำสินค้าออกขายถึงผู้บริโภคโดยตรง โดยการออกงาน Event และ Road show ของบริษัทฯ เอง

ทั้งนี้ ตลอดระยะเวลา 30 ปี ที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจมา บริษัทฯ ไม่เคยถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภคเรื่องการจัดจำหน่ายสินค้าหมดอายุแต่อย่างใด

จากมาตรการการให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าดังกล่าว โดยบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อสำรองสินค้าเสื่อมสภาพร้อยละ 100 สำหรับสินค้าที่มีอายุต่ำกว่า 3 เดือน ในปี 2555 และงวดหกเดือนแรกของปี 2556 บริษัทฯ ได้ตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพและการตัดจำหน่ายสินค้าเสื่อมสภาพ มูลค่า 3.2 ล้านบาท และมูลค่า 2.6 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.2 และร้อยละ 0.4 ของรายได้จากการขายในปี 2555 และงวดหกเดือนแรกของปี 2556 ซึ่งสะท้อนถึงควมมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้า และความเสียหายจากผลกระทบดังกล่าวซึ่งมีสัดส่วนอยู่ในระดับต่ำตลอดช่วง 3 ปีที่ผ่านมา และในไตรมาสที่ 2 ปี 2556

1.1.7 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 92.2 ของยอดซื้อรวมในปี 2555 และคิดเป็นร้อยละ 92.6 ของงวดหกเดือนแรกของปี 2556 ซึ่งการเสนอราคาและการชำระสินค้าจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกาคือหลัก ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 85.2 และ 89.5 ของมูลค่านำเข้าในปี 2555 และงวดหกเดือนแรกของปี 2556 ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จำหน่ายเป็นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายในประเทศเป็นสกุลเงินบาททั้งหมด ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เมื่อสถานการณ์ค่าเงินบาทอ่อนค่าลงเมื่อเทียบกับค่าเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกาส่งผลให้จำนวนเงินที่บริษัทฯ ต้องชำระค่าสินค้าของบริษัทสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนขายสินค้าของบริษัทฯ ที่สูงขึ้น ในขณะที่เดียวกันหากค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นเช่นเดียวกับสถานการณ์ปัจจุบัน ก็อาจจะส่งผลให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทฯ ลดต่ำลงได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศดังกล่าว บริษัทฯ ได้ทำธุรกรรมทางการเงินโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ในทุกครั้งที่มีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถกำหนดต้นทุนสินค้าที่จำหน่าย และเพื่อป้องกันความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า นั้น จะอยู่ในดุลยพินิจของผู้บริหารของบริษัทฯ และเป็นไปตามคู่มืออำนาจการดำเนินงานที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ซึ่งการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราล่วงหน้าจะทำให้บริษัทฯ ทราบต้นทุนสินค้าขายที่แน่นอน และอาจจะไม่ได้รับผลกระทบจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรามากนัก ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

ในช่วงปี 2553 – 2555 บริษัทฯ มีขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 3.1 ล้านบาท 1.2 ล้านบาท และ 1.1 ล้านบาท ตามลำดับ และในงวดหกเดือนแรกของปี 2556 บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 2.5 ล้านบาทแต่การทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราล่วงหน้าที่ผ่านมาได้เป็นการรับประกันว่า บริษัทฯ จะสามารถบริหารจัดการให้บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในขณะที่ทำให้สัญญา

1.1.8 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อเพื่อการนำเข้าสู่สินค้าจากสถาบันการเงินเป็นวงเงินกู้ระยะสั้นในประเภททรัสต์รีซีท เป็นอัตราดอกเบี้ยอัตราตลาด (MMR: Money Market Rate) บริษัทฯ ได้ใช้วงเงินสินเชื่อดังกล่าวเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการนำเข้า และจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่าย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 วงเงินสินเชื่อทรัสต์รีซีทมียอดคงค้างรวม 116.2 และ 126.6 ล้านบาท ตามลำดับ ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยย่อมส่งผลกระทบต่อโดยตรงกับต้นทุนการเงินของบริษัทฯ โดยในภาวะที่ดอกเบี้ยขาขึ้น อาจทำให้บริษัทฯ มีภาระต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้น และอาจส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายการบริหารเงินทุนหมุนเวียนเป็นไปตามโครงสร้างเงินทุนของบริษัทฯ โดยมีแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานและส่วนของทุนเป็นหลัก บริษัทฯ มีกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานตลอดระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา โดยมีกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานจำนวน 60.3 ล้านบาทในปี 2555 และ 56.5 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 2 ปี 2556 นอกจากนี้บริษัทฯ สามารถดำรงอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในระดับที่คงที่ คิดเป็น 0.3 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 และ 0.3 เท่า ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 ประกอบกับบริษัทฯ ได้ติดตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ย จากการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการบริหารการใช้เงินทุนหมุนเวียนให้มีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำที่สุด ทั้งนี้ ภายหลังจากบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทฯ มีจะแหล่งระดมทุนอื่นๆ ที่มีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่าการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพียงอย่างเดียว ซึ่งจะลดภาระต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ได้

1.1.9 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารของบริษัท

การเติบโตของผลประกอบการของบริษัทตลอดระยะเวลา 30 ปีที่ผ่านมา เป็นผลมาจากความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เฉพาะทางในอุตสาหกรรมอาหารของผู้บริหารหลักของบริษัท ซึ่งได้แก่ นายเจน วงอริสยะกุล นางวรรณพร วงอริสยะกุล และนางสาวกนกพรรณ เกรียงไกรกฤษญา และผู้บริหารหลักยังมีความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้ารายอื่นๆ ของบริษัทมาโดยตลอด ปัจจุบันกลุ่มผู้บริหารดังกล่าวเป็นผู้มีส่วนสำคัญในการกำหนดนโยบายและแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งอาจจะพิจารณาได้ว่า บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความสามารถในการบริหารจัดการของผู้บริหาร ดังนั้น หากบริษัทฯ เกิดความสูญเสียกลุ่มผู้บริหารไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม อาจจะทำให้บริษัทฯ ประสบปัญหาในด้านการบริหารจัดการซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทฯ มีโครงสร้างการบริหารจัดการในรูปแบบคณะกรรมการบริหาร (Executive Committee) ผู้บริหารที่เข้าร่วมประชุมมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมโดยตรงเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารและแสดงความคิดเห็นในเรื่องสำคัญของบริษัทฯ ในการบริหารจัดการเพื่อบริหารกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ มีนโยบายให้ผู้บริหารมีอาชีพที่มีประสบการณ์เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารกิจการ โดยมีการกระจายอำนาจการบริหารจากคณะกรรมการบริษัท ไปยังคณะกรรมการบริหาร และผู้บริหารระดับสูง ได้แก่ รองกรรมการผู้จัดการในสายงานต่างๆ และผู้จัดการฝ่ายต่างๆ ตามโครงสร้างองค์กร รวมทั้งบริษัทยังให้ความสำคัญกับการพัฒนา

บุคคลากรในทุกหน่วยงาน และสร้างให้พนักงานมีความรู้สึกร่วมกันในการเติบโตไปพร้อมกับบริษัทฯ โดยเปิดโอกาสให้พนักงานแสดงความคิดเห็น และเสนอแผนงานที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัท รวมทั้งกระจายอำนาจให้ผู้บริหารระดับกลางมีส่วนร่วมในการบริหารและการตัดสินใจต่างๆ มากขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ กลุ่มผู้บริหารดังกล่าวยังเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 53.5 ภายหลังจากเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้ ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวเป็นแรงจูงใจที่จะทำให้กลุ่มผู้บริหารยังคงบริหารจัดการบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเติบโตต่อไปในอนาคต

1.1.10 ความเสี่ยงจากการกำหนดนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำของภาครัฐ

การที่รัฐบาลมีนโยบายปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำเป็น 300 บาทต่อวัน ในเขตท้องที่กรุงเทพฯ นครปฐม ปทุมธานี ภูเก็ต สมุทรปราการ และสมุทรสาคร ซึ่งมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2555 และจังหวัดอื่นที่เหลือทั่วประเทศ มีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 มกราคม 2556 ทำให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบต่อดัชนีต้นทุนค่าแรงของพนักงานในโรงงานของบริษัทฯ และมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนแรงงาน เนื่องจากอัตราค่าแรงที่ปรับขึ้นมีผลบังคับใช้ทั่วประเทศ ส่งผลให้เกิดการโยกย้ายแรงงานออกไปยังต่างจังหวัดมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ผลของการปรับค่าแรงดังกล่าวทำให้ค่าแรงของพนักงานในโรงงานเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 0.04 ของรายได้จากการขาย ในงวดหกเดือนแรกของปี 2556 ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่ได้รับผลกระทบจากการกำหนดนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำของรัฐบาลมากนัก

นอกจากนี้ ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ได้วางแผนรองรับปัญหาการขาดแคลนแรงงานในอนาคต โดยได้ปรับสายการผลิตในโรงงานด้วยการเพิ่มเครื่องจักรบางส่วน เพื่อทดแทนการพึ่งพิงการใช้แรงงาน ซึ่งเป็นการป้องกันปัญหาความไม่ต่อเนื่องของสายการผลิตที่อาจเกิดขึ้นได้

1.2 ความเสี่ยงอื่นๆ

1.2.1 ความเสี่ยงในการนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญฯ ของบริษัทฯ ต่อประชาชนในครั้งนี้ก่อนที่จะได้รับผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2556 โดยเป็นการยื่นขออนุญาตตามเกณฑ์ผลการดำเนินงาน ข้อ 5 (5) (ก) คือ มีผลการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนยื่นคำขออนุญาต และมีกำไรสุทธิในปีล่าสุด และมีกำไรในงวดสะสมก่อนยื่นคำขอ โดยมีได้ใช้เกณฑ์มูลค่าหุ้นสามัญตามราคาตลาด (Market Capitalization) แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่า บริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอได้ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ” พ.ศ. 2546 ฉบับลงวันที่ 26 มีนาคม 2546 (ปรับปรุง 16 มกราคม 2555) เว้นแต่คุณสมบัติ เรื่อง การกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ซึ่งขึ้นอยู่กับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ดังนั้น บริษัทฯ ยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้หุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหุ้นสามัญของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้