

1. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท ที่เสนอขายในครั้งนี้มีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรพิจารณาข้อมูลในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจัยความเสี่ยงในหัวข้อนี้ก่อนตัดสินใจในการลงทุนซื้อหุ้นสามัญของบริษัท

ข้อความดังต่อไปนี้แสดงถึงปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการอันอาจมีผลกระทบต่อทิศทางและมูลค่าหุ้นของบริษัท นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ซึ่งบริษัทฯ ไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาในขณะนี้ว่าไม่เป็นสาระสำคัญซึ่งอาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีความสำคัญต่อไปในอนาคต ความเสี่ยงดังกล่าวอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจ รายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง หรือ แหล่งเงินทุนของบริษัท

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะที่เป็นการคาดการณ์ในอนาคต (Forward-Looking Statements) ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดหมายว่า” “คาดการณ์ว่า” “มีแผนจะ” “ตั้งใจ” “ประมาณ” เป็นต้น หรือการประมาณการทางการเงิน โครงการในอนาคต การคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ ธุรกิจ แผนการขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐและอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต อันเป็นความเห็นของบริษัท ในปัจจุบันนั้น มิได้เป็นการรับรองผลประกอบการหรือเหตุการณ์ในอนาคตและผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนก็ได้ สำหรับข้อมูลในส่วนนี้ที่อ้างถึงหรือเกี่ยวข้องกับรัฐบาลหรือเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศ ได้มาจากข้อมูลที่มีการเปิดเผยหรือคัดย่อจากสิ่งพิมพ์ของรัฐบาลหรือจากแหล่งข้อมูลอื่นๆ โดยที่บริษัทฯ มิได้ทำการตรวจสอบหรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าวแต่ประการใด

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาต้นทุนวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิต แบ่งเป็นสองกลุ่มหลักๆ คือ กลุ่มวัตถุดิบปฐมภูมิ (Primary Material) จำพวกเหล็กเส้นและอลูมิเนียมแท่ง เพื่อป้อนเข้าสู่สายการผลิตและแปลงสภาพให้เป็นวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป หรือกลุ่มวัตถุดิบทุติยภูมิ (Secondary Material) ซึ่งวัตถุดิบทุติยภูมินี้จะได้รับการแปรสภาพเป็นสินค้าเพื่อส่งมอบให้ลูกค้าต่อไป เช่น ผลิตภัณฑ์ขึ้นรูปร้อน (Hot Forging) ผลิตภัณฑ์ขึ้นรูปเย็น (Cold Forging) ผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมฉีดขึ้นรูป (Die Casting) และ ผลิตภัณฑ์เหล็กผงอัดขึ้นรูป (Sintering) โดยจากงบการเงินรวมเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะของบริษัทฯ สำหรับปี 2555 และงบการเงินรวมของบริษัทฯ ในงวดเก้าเดือนแรก ปี 2556 บริษัทฯ มีต้นทุนวัตถุดิบคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 58.2 และร้อยละ 58.3 ของต้นทุนขายรวมก่อนตัดรายการระหว่างกัน ตามลำดับ ซึ่งวัตถุดิบของบริษัทฯ มีลักษณะเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity) จึงทำให้ราคาของสินค้าเหล่านี้ขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของวัตถุดิบในตลาดโลกในแต่ละช่วงเวลา และอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ ดังนั้น หากราคาวัตถุดิบดังกล่าวมีความผันผวนก็จะทำให้บริษัทฯ กำหนดต้นทุนสินค้าได้ยาก และหากราคาวัตถุดิบปรับตัวสูงขึ้นก็จะทำให้ต้นทุนของบริษัทฯ สูงขึ้นไปด้วย และหากบริษัทฯ ไม่สามารถผลักดันต้นทุนที่เพิ่มขึ้นไปให้ลูกค้าได้เต็มที่ จะทำให้ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ลดลง

โดยราคาของเหล็กที่ใช้ในการผลิตของบริษัทฯ เป็นเหล็กที่สั่งมาจากประเทศญี่ปุ่นเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งราคาตั้งแต่ต้นปี 2556 แกว่งตัวอยู่ระหว่าง 100 เยนต่อกิโลกรัม ถึง 120 เยนต่อกิโลกรัม ในส่วนของราคาอลูมิเนียมแท่งจะมีการซื้อจากผู้ผลิตในประเทศโดยมีการแกว่งตัวเล็กน้อยอยู่ในช่วง 65 บาทต่อกิโลกรัม ถึง 75 บาทต่อกิโลกรัม

ทั้งนี้ ในกรณีที่วัตถุดิบปฐมภูมิมีการแกว่งตัวที่รุนแรง บริษัทฯ จะเจรจากับลูกค้าเพื่อหาวิธีการรับมือเหตุการณ์ดังกล่าว โดยในกรณีที่ราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงมาก บริษัทฯ อาจจะสามารถเจรจาผลัดกันต้นทุนด้านวัตถุดิบปฐมภูมิที่สูงบางส่วนไปให้ลูกค้าได้นอกจากนี้ บริษัทฯ ทำการตกลงราคาจัดซื้อล่วงหน้าสำหรับวัตถุดิบจำพวกเหล็กเป็นระยะเวลาประมาณ 3 - 6 เดือน ซึ่งจะช่วยควบคุมต้นทุนไม่ให้แกว่งตัวในช่วงระยะเวลาดังกล่าว สำหรับวัตถุดิบจำพวกทุติยภูมิทางบริษัทฯ ได้ทำการตกลงราคาล่วงหน้าไว้กับผู้จำหน่ายวัตถุดิบไว้ตามระยะเวลาที่กำหนด จึงทำให้บริษัทฯ สามารถรู้ต้นทุนวัตถุดิบและสามารถควบคุมต้นทุนวัตถุดิบได้ในระยะเวลาที่กำหนดดังกล่าว

1.2 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ มีความเสี่ยงโดยตรงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยบริษัทฯ ซื้อวัตถุดิบปฐมภูมิประเภทเหล็กเส้นจากต่างประเทศทั้งหมด ซึ่งนำเข้าจากประเทศญี่ปุ่นเป็นหลัก รองลงมาคือ ยุโรป โดยสัดส่วนวัตถุดิบที่สั่งโดยตรงจากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.4 และ ร้อยละ 10.1 ของต้นทุนทั้งหมดในปี 2555 และงวดเก้าเดือนแรก ปี 2556 ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการซื้อเครื่องจักร เป็นจำนวนมากจากต่างประเทศ โดยราคาที่จะถูกกำหนดเป็นสกุลเงินต่างประเทศ เช่น เงินเยน และ เงินเหรียญสหรัฐฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ สามารถนำเงินตราต่างประเทศที่ได้รับจากการส่งออกชิ้นส่วนให้กับผู้ผลิตรถยนต์ในต่างประเทศมาซื้อวัตถุดิบที่มีการสั่งโดยตรงจากต่างประเทศเพื่อลดความเสี่ยงโดยตรงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้เช่นกัน (Natural Hedge) โดยในปี 2553 ปี 2554 และ ปี 2555 รายได้ที่บริษัทฯ ได้รับในรูปเงินตราต่างประเทศมีมูลค่า 14.8 ล้านบาท 41.8 ล้านบาท และ 345.9 ล้านบาท ตามลำดับ และ บริษัทฯ มีรายจ่ายในรูปเงินตราต่างประเทศ มูลค่า 832.8 ล้านบาท 993.5 ล้านบาท และ 1,038.3 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนรายได้ในรูปเงินตราต่างประเทศต่อรายจ่ายในรูปเงินตราต่างประเทศร้อยละ 1.8 ร้อยละ 4.2 และร้อยละ 33.3 สำหรับปี 2553 ถึงปี 2555 ตามลำดับ สำหรับส่วนต่างที่เหลืออยู่ บริษัทฯ ได้มีการใช้เครื่องมือเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในบางส่วน ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่มีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบกับลูกค้ารายใดรายหนึ่งที่สูงกว่าร้อยละ 10 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมดในปี 2555

สำหรับวัตถุดิบทุติยภูมินั้น ทางบริษัทฯ ซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศเป็นหลักถึงแม้ว่าผู้ผลิตวัตถุดิบทุติยภูมิจะได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนบ้างแต่จะมีผลกระทบต่อต้นทุนบริษัทฯ ในสัดส่วนที่น้อยกว่าเมื่อเทียบกับวัตถุดิบปฐมภูมิ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ยังคงต้องเผชิญกับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน และผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยเฉพาะกรณีที่เงินบาทแข็งค่าขึ้น ซึ่งแม้ว่าจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศได้ถูกลง แต่ในแง่ของการแข่งขันกับผู้ผลิตต่างชาติ บริษัทฯ อาจเสียเปรียบในการแข่งขันเสนอราคา โดยทุกครั้งก่อนที่ลูกค้าของบริษัทฯ จะเลือกผู้ผลิตชิ้นส่วนต่างๆ นั้น จะมีการให้ผู้ผลิตชิ้นส่วนแต่ละรายที่เป็น Approved Vendor List ทำการส่งใบเสนอราคา ซึ่งหากเกิดในช่วงเวลาที่เงินบาทแข็งค่าขึ้น ราคาที่ผู้ผลิตต่างชาติเสนอเมื่อเทียบเป็นเงินบาทแล้วจะถูกลง

1.3 ความเสี่ยงจากการถูกบอกเลิกสัญญาหรือไม่ได้สัญญาใหม่จากผู้ผลิตรถยนต์หรือผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์

ธุรกิจของบริษัทฯ เป็นลักษณะการว่าจ้างผลิตจึงจำเป็นต้องมีการทำสัญญาระหว่างผู้ว่าจ้าง (เช่น บริษัทผู้ผลิตรถยนต์) และผู้ถูกจ้าง (บริษัทฯ) ซึ่งสัญญาดังกล่าวในบางครั้งจะไม่มีการระบุอายุของสัญญาหรืออาจไม่มีการระบุจำนวนชิ้นส่วนที่จะสั่งซื้อ และเมื่อครบอายุสัญญาหรือมีการเปลี่ยนรุ่นของรถยนต์หรือเครื่องยนต์ ลูกค้าย่อมจะมีการคัดเลือกผู้ผลิตรายใหม่ นอกจากนั้น บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยังมีความเสี่ยงที่จะถูกบอกเลิกสัญญาระหว่างอายุสัญญาและมีความเสี่ยงที่จะเสียลูกค้าบางรายหากบริษัทฯ ไม่ได้รับเลือกให้ผลิตชิ้นส่วนให้ลูกค้าในโครงการต่อไป

อย่างไรก็ดี ลูกค้าของบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยานยนต์ มักจะไม่เปลี่ยนผู้ผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์จนกว่าจะหมดรุ่นของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ซึ่งโดยเฉลี่ยมีระยะเวลาอยู่ที่ประมาณ 5 - 10 ปี เนื่องจากการสรรหาบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการที่กำหนดจะต้องมีขั้นตอนระยะเวลาในการอนุมัติและตรวจสอบคุณภาพของชิ้นส่วน และอาจส่งผลให้กระบวนการผลิตของลูกค้าของบริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะต้องหยุดชะงักเนื่องจากมีอุปกรณ์ชิ้นส่วนไม่เพียงพอ อีกทั้งยังทำให้มีความเสี่ยงเรื่องคุณภาพของสินค้า โดยระยะเวลาการคัดเลือกและวางแผนก่อนการผลิตจริงอาจใช้เวลาตั้งแต่ 3 เดือนไปจนถึง 36 เดือน ขึ้นอยู่กับความซับซ้อนของชิ้นส่วนและอุปกรณ์

สำหรับบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่ได้มาตรฐานในเรื่องของคุณภาพและระยะเวลาในการผลิตที่ทันตามความต้องการของลูกค้า และได้รับการรับรองด้วยระบบควบคุมคุณภาพของผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์มาตรฐานสากล ISO/TS16949 โดยแต่ละครั้งก่อนทำสัญญากับลูกค้า นอกจากการคัดเลือกด้านราคาของชิ้นส่วนแล้ว บริษัทฯ จะต้องถูกประเมินคุณภาพและศักยภาพในการผลิตชิ้นส่วนด้วย ทั้งในด้านความสามารถในการควบคุมบุคลากรในการผลิต การบริหารจัดการวัตถุดิบ ศักยภาพของเครื่องจักรที่นำมาใช้ในการผลิต และประสิทธิภาพของกรรมวิธีที่ใช้ในการผลิต เมื่อทำการประเมินจนมั่นใจแล้วจึงจะว่าจ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิต ดังนั้น สัญญาที่บริษัทฯ ทำกับลูกค้าส่วนใหญ่จึงเป็นสัญญาระยะยาวจนกว่าจะหมดรุ่นของผลิตภัณฑ์นั้นๆ และมีแนวโน้มที่จะให้บริษัทฯ ได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้ผลิตและจัดหาชิ้นส่วนให้แก่ลูกค้าต่อไป โดยปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับคัดเลือกเป็น บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนที่ส่งให้กับบริษัทผลิตรถยนต์โดยตรง (Approved OEM Supplier Tier 1) จากผู้ผลิตรถยนต์ 7 ราย ดังนี้ General Motors, Isuzu Motors, Mitsubishi Motors, Toyota Motors, Ford , Mazda, และ Suzuki Motors ตลอดจนเป็นบริษัทที่เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ชั้นที่ 2 (Approved OEM Supplier Tier 2) ให้กับลูกค้า 3 ราย ดังนี้ Continental Automotive, ZF และ Kayaba Steering และในปี 2556 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเพิ่มเติมกับลูกค้าปัจจุบันหลายรายเพื่อผลิตชิ้นส่วนสำหรับ รถยนต์หรือเครื่องยนต์รุ่นใหม่ ๆ เช่น การเป็น Approved OEM Supplier Tier 1 ให้กับบริษัท Renault ที่จะเริ่มผลิตในปี 2557 ให้กับบริษัท Mitsubishi Motors Thailand ที่เป็นการขยายสัญญาการผลิตถึง ปี 2564 ให้กับบริษัท Triumph ที่จะเริ่มผลิตในปี 2557 และ ให้กับบริษัท Volvo ซึ่งกำลังอยู่ในช่วงทดสอบผลิตภัณฑ์ต้นแบบ (Prototype) และ ได้รับคัดเลือกเป็น Approved OEM Supplier Tier 2 ให้กับบริษัท GKN (ประเทศไทย) ที่เป็น OEM Supplier Tier 1 และจะเริ่มผลิตในปี 2558 เป็นต้น

1.4 ความเสี่ยงจากการก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเต็มรูปแบบของไทยในปี 2558 (AEC 2015)

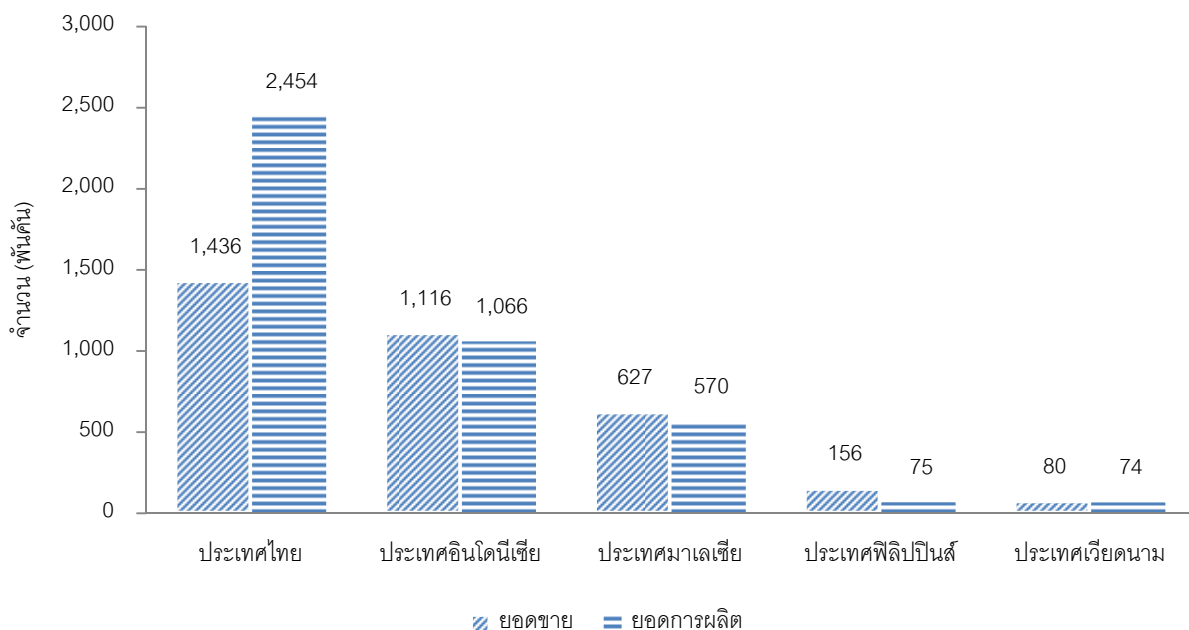
การก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเต็มรูปแบบในปี 2558 (AEC 2015) จะทำให้ผู้ประกอบการในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการยานยนต์ ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ หรือแม้กระทั่งผู้ออกแบบและผลิตเครื่องจักร รวมทั้งทางบริษัทฯ เองมีโอกาสในตลาดนอกประเทศมากขึ้น แต่ก็อาจทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้าได้เช่นกัน ในกรณีดังต่อไปนี้

1.4.1 บริษัทผลิตรถยนต์ที่เป็นลูกค้ารายสำคัญของบริษัทฯ อาจย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นในอาเซียนที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า หรือมีอัตราการแข่งขันที่ต่ำกว่าประเทศไทย ซึ่งจะกระทบต่อยอดขายของบริษัทฯ

ผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่จากต่างประเทศซึ่งเป็นฐานลูกค้าสำคัญของบริษัทฯ อาจจะย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีต้นทุนต่ำสุดและอาจลดการผลิตในประเทศที่มีต้นทุนสูงกว่า โดยในปัจจุบันคู่แข่งที่สำคัญของไทยในภูมิภาคได้แก่ประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งผู้ประกอบการจากหลายๆ ประเทศกำลังให้ความสนใจเป็นอย่างมาก โดยจากข้อมูลของ the 24th Annual Survey Report on Overseas Business Operations by Japanese Manufacturing Companies ที่จัดทำขึ้นช่วงเดือนธันวาคม พ.ศ. 2555 พบว่า ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมรถยนต์ของญี่ปุ่นได้จัดให้ประเทศอินโดนีเซียเป็นประเทศที่น่าสนใจลงทุนเป็นอันดับสาม รองจาก ประเทศอินเดีย และ จีน เนื่องจากคาดว่าประเทศอินโดนีเซียจะมีการเติบโตของตลาดที่สูงและมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำ

หากผู้ผลิตรถยนต์ย้ายฐานการผลิตจากไทยไปยังประเทศอื่นก็จะส่งผลกระทบต่อโดยตรงต่อยอดขายของผู้ผลิตชิ้นส่วนที่ใช้ในอุตสาหกรรมรถยนต์ของไทย ซึ่งรวมถึงบริษัทที่เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนที่ส่งให้กับบริษัทผลิตรถยนต์โดยตรง (OEM Supplier Tier 1) และบริษัทที่เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ขั้นที่ 2 (OEM Supplier Tier 2) แม้ว่าผู้ผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยจะยังสามารถส่งออกชิ้นส่วนไปยังประเทศที่ผู้ผลิตย้ายฐานการผลิตไปก็ตาม แต่ความสามารถในการแข่งขันก็จะต่ำกว่าคู่แข่งที่เป็นผู้ผลิตในประเทศนั้นๆ เนื่องจากอุปสรรคจากการขนส่งสินค้าในระยะทางไกล

อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์การเป็นฐานการผลิตที่ยาวนานกว่า 50 ปีของประเทศไทย ประกอบกับการพัฒนาบุคลากรที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง การมีศูนย์วิจัย พัฒนาและทดสอบยานยนต์และชิ้นส่วน ที่มีความทันสมัย และการส่งเสริมจากภาครัฐและเอกชน ทำให้ในปัจจุบันอุตสาหกรรมการผลิตยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ของประเทศไทยมีคุณภาพในระดับมาตรฐานสากล โดยรัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนเพื่อสนับสนุนไทยให้เป็นฐานการผลิตที่สำคัญของเอเชีย ทั้งในด้านการลดหย่อนภาษี จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน การก่อสร้างสาธารณูปโภคให้มีความพร้อมสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ นโยบายรถยนต์คันแรก นโยบายการไม่มีรถยนต์แห่งชาติ และการส่งเสริมการลงทุนอย่างเสรีโดยสร้างความเท่าเทียมในการแข่งขันให้กับผู้ลงทุนในประเทศ ส่งผลให้ผู้ประกอบการต่างชาติเข้ามาลงทุนในไทยอย่างมากในช่วงปีที่ผ่านมา โดยจากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย มูลค่าเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investment) ในภาคอุตสาหกรรมการผลิตยานยนต์โดยเฉลี่ย ระหว่างปี 2551 – 2555 อยู่ที่ 25,353 ล้านบาท ต่อปี หรือ ร้อยละ 10 จากมูลค่าเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศทั้งหมด ซึ่งสูงที่สุดในธุรกิจภาคอุตสาหกรรมการผลิตทั้งหมด



ที่มา: ASEAN Automotive Federation (AAF)

และหากพิจารณายอดขายต่อยอดการผลิตของกลุ่มประเทศอาเซียนในปี 2555 จะเห็นว่ามีเพียงประเทศไทยเท่านั้นที่มียอดขายการผลิตมากกว่ายอดขาย ส่วนประเทศอื่นๆ ล้วนเป็นการผลิตเพื่อใช้ในประเทศเท่านั้น เพราะฉะนั้น แม้บริษัทผลิตรถยนต์บางส่วนจะมีการขยายการลงทุนไปในอินโดนีเซีย แต่ก็เป็นการผลิตเพื่อขายในประเทศเท่านั้น เนื่องจากอินโดนีเซียมีประชากรมาก และเป็นตลาดเกิดใหม่ที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง ดังนั้น การเพิ่มการลงทุนในประเทศอินโดนีเซียของค่ายรถจึงไม่กระทบกับการลงทุนในประเทศไทย

นอกจากนี้ ในอนาคต ทางบริษัทฯ ได้มีการวางแผนระยะกลางในการขยายตลาดเข้าสู่กลุ่มลูกค้าในประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นที่อินโดนีเซีย หรือญี่ปุ่น โดยมีแผนที่จะใช้เทคโนโลยีในการผลิตที่มีอยู่แล้วของบริษัทฯ เป็นตัวกลางในการขยายกิจการ

1.4.2 ผู้ออกแบบและผลิตชิ้นส่วนต่างชาติดังกล่าวที่มีความพร้อมทั้งในเรื่องของเงินทุนและเทคโนโลยีในการผลิตสามารถเข้ามาแข่งขันกับบริษัทฯ ได้ง่ายขึ้น อาจทำให้สภาวะการแข่งขันในตลาดรุนแรงขึ้น และมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ

ที่ผ่านมาในอดีต ผู้ผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์สำหรับยานยนต์ของประเทศไทยมีจำนวนหลายรายและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งผู้ผลิตชิ้นส่วนในประเทศ และผู้ผลิตชิ้นส่วนจากต่างประเทศ จากข้อมูลของสถาบันยานยนต์ที่ทำการสำรวจเมื่อปี 2554 พบว่า OEM Supplier Tier 1 และ OEM Supplier Tier 2 มีจำนวนรวมมากกว่า 2,300 ราย เพิ่มขึ้นจากปี 2545 ซึ่งมี OEM Supplier Tier 1 และ OEM Supplier Tier 2 เพียง 1,800 ราย แต่ หากพิจารณาเพียงสัดส่วนของบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ประเภท OEM Supplier Tier 1 จะเห็นว่ามีจำนวนลดลง จาก 709 ราย เหลือ เพียง 615 ราย และสัดส่วนของบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนที่ถือหุ้นหลักโดยชาวต่างชาติก็ลดลง จากร้อยละ 58 เป็น ร้อยละ 50 จาก OEM Supplier Tier 1 ทั้งหมด

หลังจากการก้าวขึ้นเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเต็มรูปแบบ จะทำให้คู่แข่งรายใหม่จากต่างชาติสามารถเข้ามาแข่งขันกับบริษัทฯ ได้ง่ายขึ้น ผ่านทางการนำเข้าชิ้นส่วนเข้ามาขาย หรือการตั้งโรงงานผลิตในประเทศ เนื่องจากมีการเคลื่อนย้ายของสินค้า แรงงาน และ เงินทุน อย่างอิสระ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังมีปัจจัยหลายอย่างที่ทำให้ได้เปรียบคู่แข่ง เช่น

- (1) บริษัทฯ มีนโยบายการทำธุรกิจที่มุ่งเน้นการผลิตชิ้นส่วนที่ให้อัตรากำไรที่สูง และชิ้นส่วนที่เน้นการผลิตจำนวนมาก โดยชิ้นส่วนที่บริษัทฯ ผลิตนั้นจะเป็นชิ้นส่วนที่ต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต เช่น ระบบส่งกำลังในเครื่องยนต์ดีเซล ระบบเบรค และชุดเกียร์ เป็นต้น จึงทำให้มีผู้ผลิตน้อยราย
- (2) เมื่อเทียบกับในกลุ่มประเทศอาเซียน ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีมาตรฐานไอเสียที่สูงที่สุดในภูมิภาค รถยนต์และเครื่องยนต์ที่ผลิตในประเทศไทยหลังจากปี 2556 จะต้องผ่านมาตรฐานไอเสียยูโร 4 และจะต้องมีการพัฒนาเข้าสู่มาตรฐานไอเสียยูโร 5 ขึ้นไปภายในปี 2558 ทำให้ชิ้นส่วนที่ผลิตจากประเทศอื่นในภูมิภาค เช่น อินโดนีเซีย ซึ่งใช้มาตรฐานไอเสียที่ต่ำกว่า อาจไม่สามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้
- (3) คู่แข่งใหม่ที่ต้องการขยายฐานการผลิตมาไทยจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูงและใช้เวลานานในการเตรียมการทั้งทางด้านโรงงาน เครื่องจักร การสร้างบุคลากร และการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานการผลิต
- (4) เมื่อผู้ผลิตรถยนต์เลือกผู้ผลิตชิ้นส่วนแล้วมักจะไม่เปลี่ยนผู้ผลิตรายใหม่จนกว่าที่จะหมดรุ่นของรถยนต์นั้นๆ อย่างไรก็ตาม เมื่อหมดรุ่นของรถยนต์แล้วก็ยังมีความเป็นไปได้สูงที่ผู้ผลิตรถยนต์จะเลือกให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนต่อไปเมื่อเปลี่ยนรุ่นการผลิตใหม่ เนื่องจากบริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ามาโดยตลอด โดยมุ่งเน้นเรื่องคุณภาพของชิ้นส่วนและการส่งมอบงานให้ทันเวลา และหากบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ต้องการเปลี่ยนผู้ผลิตชิ้นส่วนเป็นรายใหม่จะต้องผ่านกระบวนการประเมินผู้ผลิตใหม่ทั้งหมด ซึ่งอาจต้องใช้เวลามากและทำให้มีความเสี่ยงในเรื่องคุณภาพของสินค้า นอกจากนี้ ผู้ผลิตรายใหม่ที่ไม่คุ้นเคยกับการผลิตที่ใช้เทคโนโลยีสูง สำหรับรถยนต์มาตรฐานไอเสียสูงกว่า ยูโร 5 ก็ขาดความชำนาญในการผลิตชิ้นส่วนดังกล่าวเพื่อมาแข่งขันกับบริษัทฯ
- (5) เนื่องจากอุปสรรคด้านระยะทางและการขนส่ง หากไม่มีความจำเป็น บริษัทผู้ผลิตรถยนต์มักเลือกสั่งซื้อชิ้นส่วนจากผู้ผลิตชิ้นส่วน OEM ในประเทศ เพราะสามารถบริหารจัดการห่วงโซ่การผลิตได้ง่ายกว่า

1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายรายใหญ่

ในปี 2555 และงวดเก้าเดือนแรก ปี 2556 ลูกค้ารายใหญ่ 5 รายแรก มีสัดส่วนรายได้สูงถึงร้อยละ 84.1 และร้อยละ 84.3 ของรายได้จากการขายทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งหากบริษัทฯ สูญเสียรายได้จากลูกค้ารายใหญ่จะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ โดยในงวดเก้าเดือนแรก ปี 2556 บริษัทฯ มีลูกค้าหนึ่งรายที่มีสัดส่วนการจำหน่ายต่อรายได้ทั้งหมดที่สูงกว่าร้อยละ 30 ของยอดขายรวมของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าทุกรายอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับลูกค้าหลักเฉลี่ยเกิน 10 ปี โดยในการผลิตชิ้นส่วนแต่ละชนิดนั้น ทางบริษัทฯ จะมีส่วนร่วมในการพัฒนา ออกแบบ รวมไปถึงการออกความเห็นเกี่ยวกับวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของชิ้นส่วนต่างๆ ร่วมกับลูกค้า ซึ่งกระบวนการดังกล่าวอาจใช้เวลาระหว่าง 3 – 36 เดือนขึ้นอยู่กับความซับซ้อนของผลิตภัณฑ์ ประกอบกับชิ้นส่วนที่บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ผลิตนั้นมักจะเป็นชิ้นส่วนที่มีความซับซ้อนเป็นพิเศษ ทำให้บริษัทที่สามารถผลิตได้มีน้อยราย เหตุผลดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้าซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่ของโลก โดยจะเห็นได้จากการที่บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วน ให้กับ

รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ โดยทั่วไปแล้วการผลิตชิ้นส่วนเพื่อการจำหน่ายตรงแบบ OEM Supplier Tier 1 ของบริษัท เป็นการผลิตตามแบบที่มีลักษณะเฉพาะ (Specification) และมักจะเลือกลูกค้าเฉพาะกลุ่มทำให้มีฐานลูกค้าจำนวนน้อยรายเพื่อผลิตสินค้าที่บริษัท มีความชำนาญเป็นพิเศษและสามารถรักษาคุณภาพการผลิตให้ได้มาตรฐาน ประกอบกับการผลิตชิ้นส่วนทั้งหมดของบริษัท เป็นลักษณะอิงตามรุ่นของรถยนต์นั้นๆ หรือเป็นโครงการ บริษัท จึงสามารถผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนได้ตลอดอายุของรถยนต์รุ่นนั้นๆ ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วมีอายุ 5-10 ปี และยังไม่รวมการผลิตชิ้นส่วนเพื่อส่งให้ตลาดอะไหล่ซึ่งเป็นชิ้นส่วนที่ใช้สำหรับซ่อมบำรุง และไม่ได้ป้อนเข้าสู่สายการผลิต (After Market)

นอกจากนี้ เนื่องจากผู้ผลิตรถยนต์ในประเทศไทยมีเพียง 12 ราย การที่บริษัท เป็น OEM Supplier Tier 1 ซึ่งผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ให้ผู้ผลิตรถยนต์ในประเทศเป็นหลัก จึงเป็นปกติที่บริษัท มีสัดส่วนรายได้จากลูกค้าหลัก 5 รายแรกในสัดส่วนที่สูง

1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการใช้ที่ดินในการดำเนินการจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่

ในปัจจุบัน PCW PCD และ PCF เช่าที่ดินจากบริษัท พี.ซี.เอส.เอสเตท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของนายศิริพงษ์ รุ่งโรจน์กิติยศ และนางวรรณภา เรามานะชัย ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ และเป็นกรรมการผู้ชำนาญการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งโรงงานทั้งหมดและดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยมีการทำสัญญาเช่าที่ดินขึ้นมาใหม่โดยสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าวเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 ถึง 31 ธันวาคม 2557 และในวันที่ 30 กันยายน 2556 PCW PCD และ PCF ได้ตกลงทำสัญญาแก้ไขเพิ่มเติมสัญญาเช่าที่ดิน โดยเปลี่ยนอัตราค่าเช่าเป็นราคาตลาดที่ประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระและให้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2556 ถึง 31 ธันวาคม 2557 และสามารถต่อได้อีก 7 คราวๆ ละ 3 ปี ภายใต้เงื่อนไขให้ปรับราคาเช่าตามราคาตลาดที่ประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระในทุกๆ รอบการต่อสัญญา

บริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการเช่าที่ดินจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และมีความเสี่ยงจากราคาเช่าที่อาจปรับเปลี่ยนขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในการต่อสัญญาฉบับใหม่ซึ่งอาจกระทบกับผลการดำเนินงานของบริษัท ในอนาคต อย่างไรก็ตามบริษัท เป็นผู้มีส่วนได้ในการเลือกต่อสัญญาเช่าได้อีก 7 คราวๆ ละ 3 ปี รวมมีอายุการเช่าทั้งหมดประมาณ 22 ปี 6 เดือน นับแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2578 โดยค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าเช่าที่บริษัท ต้องจ่ายให้กับบริษัท พี.ซี.เอส.เอสเตท จำกัด ตามสัญญาเช่าปัจจุบันดังกล่าวรวมเท่ากับ 15.7 ล้านบาทต่อปี (คำนวณจากค่าเช่าตารางวาละ 23.5 บาท บนเนื้อที่รวม 138-3-49.0 ไร่ หรือ 55,549.0 ตารางวา) เมื่อเทียบกับรายได้จากการขายของบริษัท ในปี 2555 ที่เท่ากับ 5,293.7 ล้านบาท จะคิดเป็นสัดส่วนเพียงแค่อ้อยละ 0.3 เท่านั้น นอกจากนี้การบริหารจัดการทรัพย์สินด้วยการเช่า ยังช่วยให้บริษัท สามารถรักษาสภาพคล่องทางการเงินที่สูงของบริษัท ได้ โดยที่ไม่ต้องนำเงินสดในจำนวนที่สูงมาซื้อที่ดิน และยังส่งผลดีต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานซึ่งสะท้อนจากอัตราส่วนทางการเงิน เช่น อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ และอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร ที่อยู่ในระดับที่สูง เป็นต้น

ทั้งนี้ ภายหลังจากสิ้นสุดสัญญาดังกล่าว หรือนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2579 เป็นต้นไป บริษัท ต้องมีการตกลงทำสัญญาเช่าที่ดินใหม่กับผู้ให้เช่า ในกรณีที่ไม่สามารถตกลงทำสัญญาเช่าที่ดินฉบับใหม่ได้ บริษัท จะมีภาระในการพิจารณาหาพื้นที่ตั้งโรงงานใหม่ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

1.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศ

บริษัท และบริษัทย่อย เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนแบบ Original Equipment Manufacturer (OEM) ซึ่งเป็นการผลิตชิ้นส่วนให้กับผู้ผลิตและประกอบรถยนต์ โดยรายได้ประมาณร้อยละ 94.2 ของรายได้รวมในปี 2555 และ ร้อยละ 93.8 ของรายได้รวมในงวดเก้าเดือนแรก ปี 2556 มาจากการผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมยานยนต์ โดยมีสัดส่วนรายได้ใน

ประเทศ เท่ากับร้อยละ 86.2 จากยอดการขายชิ้นส่วนทั้งหมดในปี 2555 และ ร้อยละ 91.1 จากยอดการขายชิ้นส่วนทั้งหมดในงวดเก้าเดือนแรก ของปี 2556 ตามลำดับ ผลประกอบการของบริษัทฯ จึงขึ้นอยู่กับสถานะของอุตสาหกรรมยานยนต์ซึ่งมีความผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจ ดังนั้น หากในอนาคตการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์เกิดการชะลอตัวหรือประสบภาวะถดถอยอันเนื่องมาจากสภาพเศรษฐกิจโดยรวม หรือการลดมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ หรือปัจจัยอื่นๆ อาจส่งผลกระทบต่ออัตราการเติบโตของรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ ด้วย เช่น ในช่วงปลายปี 2554 ที่เกิดมหาอุทกภัย โรงงานผู้ผลิตรถยนต์หลายโรงที่เป็นลูกค้าของบริษัทฯ ได้เกิดความเสียหายรุนแรงถึงขั้นต้องหยุดการผลิต

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยยังมีความแข็งแกร่ง โดยในปีที่ผ่านมาเป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าการส่งออกเป็นอันดับหนึ่งของประเทศ โดยมีปัจจัยเกื้อหนุนจากนโยบายเพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมของรัฐบาล เช่น นโยบายรถคันแรก และนโยบายการยกเว้น ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับบริษัทในอุตสาหกรรมยานยนต์ และ การส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตรถยนต์ในเอเชีย หรือ “Detroit of Asia” ประกอบกับการที่บริษัทรถยนต์ต่างๆ มีแผนที่จะใช้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตสำหรับภูมิภาคอาเซียนต่อไป และในปี 2555 ประเทศไทยมียอดการผลิตรถยนต์สูงถึง 2.5 ล้านคัน เติบโตจาก ปี 2554 ที่มีการผลิตรถยนต์เพียง 1.5 ล้านคัน หรือ คิดเป็นอัตราเติบโตสูงถึงร้อยละ 68.3 ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลจากนโยบายรถคันแรกของรัฐบาล และจากข้อมูลของแผนแม่บทอุตสาหกรรมยานยนต์ซึ่งจัดทำโดยสถาบันยานยนต์ คาดว่าในอนาคตจะมีการเติบโตของอุตสาหกรรมรถยนต์ของประเทศต่อไป โดยตั้งเป้าจำนวนการผลิตรถยนต์ภายในประเทศสูงถึง 3 ล้านคันภายในปี 2560

นอกจากนี้ ธุรกิจการจำหน่ายยานยนต์ในไทยมีการแข่งขันที่สูง ซึ่งทำให้กลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายยานยนต์เพิ่มความถี่ในการผลักดันยานยนต์รุ่นใหม่มากขึ้น หรือการปรับโฉมรถยนต์รุ่นเดิมเข้าสู่ตลาดมากขึ้น ทำให้บริษัทฯ มีโอกาสที่จะได้ผลิตชิ้นงานใหม่ๆ และมีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการเฝ้าติดตามสถานะอุตสาหกรรมยานยนต์และธุรกิจการจำหน่ายยานยนต์อยู่เสมอ เพื่อเตรียมพร้อมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากผลกระทบของการชะลอตัวในอุตสาหกรรมยานยนต์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

1.8 ความเสี่ยงจากภาวะอุตสาหกรรมยานยนต์ต่างประเทศเนื่องจากลูกค้าของบริษัทฯ ที่เป็นผู้ผลิตรถยนต์ต่างชาติมียอดการส่งออกทางอ้อม (Indirect Export) ไปยังต่างประเทศสูง

บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศ ในสัดส่วนร้อยละ 13.8 จากยอดการขายทั้งหมดในปี 2555 และ ร้อยละ 8.9 จากยอดการขายทั้งหมดในงวดเก้าเดือนแรกปี 2556 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่ารายได้ดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเทียบกับยอดขายทั้งหมด แต่การส่งออกทางอ้อม (Indirect Export) ผ่านลูกค้าของบริษัทฯ ที่เป็นผู้ผลิตรถยนต์ในเมืองไทยถือว่ามีจำนวนที่สูง โดยในปี 2555 และ เก้าเดือนแรกปี 2556 ประเทศไทยมี สัดส่วนรถยนต์ที่ขายในประเทศเพียงร้อยละ 58.5 และร้อยละ 53.6 ของการผลิตทั้งหมดตามลำดับ ดังนั้น รายได้ของบริษัทฯ ส่วนหนึ่งจึงขึ้นอยู่กับสถานะอุตสาหกรรมยานยนต์ต่างประเทศด้วย หากอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศประสบภาวะถดถอยก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เช่นกัน

ยกตัวอย่างเช่น ระหว่างปี 2551 และ ปี 2552 ที่เกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลกจากปัญหานี้ด้อยคุณภาพ (Sub-prime Crisis) ในสหรัฐฯ ซึ่งทำให้ยอดจำหน่ายรถยนต์ทั่วโลกในปี 2552 ลดลงกว่า 9 ล้านคัน หรือ คิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 12 และทำให้ยอดการผลิตรถยนต์ในไทย ลดลงกว่า 4 แสนคันในปี 2552 หรือคิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 28 จากการผลิตในปี 2551 ซึ่งในช่วงระยะเวลาดังกล่าวรายได้ของ PCW PCD และ PCF ลดลงจากปี 2551 ถึงร้อยละ 36.5 ร้อยละ 34.2 และ ร้อยละ 31.8 ตามลำดับ

1.9 ความเสี่ยงจากสายการผลิตที่มีข้อจำกัดและไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้

บริษัทฯ ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ที่มีลักษณะเฉพาะ โดยแต่ละชิ้นส่วนมีการออกแบบสายการผลิตที่เป็นพิเศษเฉพาะเจาะจงให้สามารถทำงานให้กับผลิตภัณฑ์เพียงผลิตภัณฑ์เดียวต่อสายการผลิต จึงจำเป็นต้องมีการสร้างอุปกรณ์ในการผลิตตลอดจนสายการผลิตขึ้นมาเป็นพิเศษ โดยสายการผลิตดังกล่าวจะสามารถใช้ในการผลิตได้เฉพาะชิ้นส่วนที่ได้มีการเจาะจงไว้แล้วเท่านั้น ไม่สามารถปรับเปลี่ยนเพื่อผลิตชิ้นส่วนอื่นภายในระยะเวลาอันสั้น นอกจากนี้ จำนวนการผลิตในแต่ละสายการผลิตได้ถูกกำหนดไว้แล้วตั้งแต่ที่มีการติดตั้งเครื่องจักรทำให้การเพิ่มยอดผลิตสูงกว่ากำลังการผลิตเป็นไปได้ยาก เช่น ในช่วงปี 2555 ถึงไตรมาสแรกของปี 2556 บริษัทผู้ผลิตรถยนต์หลายรายต้องการเพิ่มกำลังการผลิตเพื่อรองรับอุปสงค์จากนโยบายรถคันแรกและยอดการผลิตคงค้างจากอุทกภัยครั้งใหญ่ในประเทศ แต่บริษัทฯ ไม่สามารถเพิ่มกำลังการผลิตเพื่อรองรับความต้องการจากลูกค้าได้ทัน ทำให้บริษัทฯ ต้องสูญเสียโอกาสในการเพิ่มรายได้

อย่างไรก็ตาม ในสภาวะปกติ ลูกค้าจะทำการประมาณการความต้องการชิ้นส่วนล่วงหน้าให้กับบริษัทฯ ทุกๆ 3 – 12 เดือน จึงทำให้บริษัทฯ สามารถเตรียมความพร้อมในการผลิตและเตรียมสินค้าคงคลังเพื่อรอส่งให้กับลูกค้าได้ทัน ในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการชิ้นส่วนมากขึ้นโดยไม่มีการแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ทางบริษัทฯ สามารถบริหารสินค้าคงคลังเพื่อสนับสนุนให้กับลูกค้าในกรณีที่มีความต้องการชิ้นส่วนเพิ่มขึ้นในระยะสั้นๆ

ในกรณีที่ลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลง หรือ เปลี่ยนลักษณะเฉพาะ (Drawing หรือ Specification) บริษัทฯ จะมีการเจรจากับลูกค้าให้เป็นผู้รับผิดชอบต้นทุนของอุปกรณ์การผลิตที่จัดทำขึ้นเป็นพิเศษดังกล่าวเพิ่มเติม ด้วยการรวมต้นทุนของอุปกรณ์ไว้ในราคาต่อหน่วยของชิ้นงานตามสัญญา และจะมีการลดราคาให้เมื่อมียอดการสั่งซื้อถึงจำนวนที่ได้ตกลงไว้ และลูกค้าจะให้ระยะเวลาที่เหมาะสมในการปรับเปลี่ยนสายการผลิต

1.10 ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ

การสั่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจะมีการตกลงร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และ ลูกค้าของบริษัทฯ เพื่อกำหนดว่าผู้ผลิตวัตถุดิบรายใดบ้างจะสามารถเป็นผู้ส่งสินค้าให้กับบริษัทฯ ได้ ซึ่งจะเป็นไปตามมาตรฐานอุตสาหกรรมที่กำหนด เช่น American Iron and Steel Institute (AISI), Japanese Industrial Standards (JIS) หรือ Deutsches Institut für Normung (DIN) นอกจากนี้ บริษัทฯ จะประเมินศักยภาพของผู้ผลิตวัตถุดิบดังกล่าวตามมาตรฐานผู้ผลิตรถยนต์ ISO/TS16949 ด้วยกระบวนการดังกล่าวทำให้บริษัทฯ มีผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ 5 รายแรก คิดเป็นร้อยละ 28.3 และ ร้อยละ 23.5 ของ ต้นทุนขายในปี 2555 และงวดเก้าเดือนแรกปี 2556 ตามลำดับ จึงทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับวัตถุดิบหากมีเหตุการณ์ที่ทำให้ผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวไม่สามารถผลิตหรือส่งสินค้าได้ เช่น ในช่วงต้นปี 2554 ที่มีเหตุการณ์สึนามิที่เกิดขึ้นในประเทศญี่ปุ่น ผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่ๆ ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายเหล็กให้กับบริษัทฯ ไม่สามารถผลิตสินค้าได้ตามปกติ ทำให้บริษัทฯ ขาดแคลนวัตถุดิบที่จะนำมาใช้ผลิต

เพื่อลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าว ในระหว่างขั้นตอนการออกแบบหรือทำสัญญา หรือระหว่างเริ่มการผลิต บริษัทฯ จะมีการนำเสนอวัตถุดิบทดแทนที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงแต่สามารถจัดหาและจัดซื้อได้ง่ายกว่าให้ลูกค้าพิจารณาเพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้า และบริษัทฯ จะนำเสนอผู้ผลิตวัตถุดิบเพิ่มเติมอย่างน้อยอีก 1 ราย เพื่อเป็นทางเลือกในกรณีฉุกเฉิน

1.11 ความเสี่ยงจากค่าเสียหายเนื่องจากปัญหาด้านคุณภาพของสินค้า

ปัจจุบันประเทศไทยมีการประกาศใช้พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551 (พ.ร.บ.ความรับผิดชอบ) ซึ่ง พ.ร.บ.ความรับผิดชอบนี้กำหนดให้ผู้ประกอบการทุกคนซึ่งในที่นี้หมายถึง ผู้ผลิต หรือผู้ว่าจ้างให้ผลิต ผู้นำเข้า ผู้ขายสินค้าที่ไม่สามารถระบุตัวผู้ผลิต และผู้นำเข้าได้ ต้องร่วมกันรับผิดชอบผู้เสียหายในความเสียหายที่เกิดจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยที่ไม่ได้มีการขายให้แก่ผู้บริโภคแล้ว ไม่ว่าความเสียหายนั้นจะเกิดจากการกระทำโดยจงใจหรือประมาทเลินเล่อของผู้ประกอบการหรือไม่ก็ตาม เพราะฉะนั้น หากรถยนต์ที่ลูกค้าของบริษัทฯ เป็นผู้ผลิต ถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภค บริษัทฯ อาจจะต้องร่วมชำระค่าเสียหายด้วย หากความผิดพลาดดังกล่าวเกิดจากความผิดพลาดในชิ้นส่วนที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิต

ในขณะเดียวกันบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ที่เป็นลูกค้าโดยตรงของบริษัทฯ ก็ยังสามารถเรียกค่าชดเชยจากการชำรุดของผลิตภัณฑ์ได้โดยตรงเช่นกัน ซึ่งปกติระยะเวลาการประกันโดยเฉลี่ยของชิ้นส่วนที่บริษัทฯ ผลิตจะอยู่ที่ 3 ปี หรือ 100,000 กิโลเมตร โดยลูกค้าหลักของบริษัทฯ ที่เป็นบริษัทผลิตรถยนต์ชั้นนำจะให้ความสำคัญเรื่องคุณภาพสินค้าและการส่งมอบให้ตรงเวลาเป็นอย่างมาก เนื่องจากความผิดพลาดของชิ้นส่วนในรถยนต์จะทำให้เกิดความเสียหายในวงกว้างและอาจต้องถึงขั้นเรียกคืนรถยนต์ที่จำหน่ายไปแล้วกลับมา ทำให้เกิดความสูญเสียทั้งในรูปแบบของตัวเงิน และชื่อเสียง และการส่งสินค้าไม่ตรงเวลาจะทำให้การผลิตต้องหยุดชะงักและไม่สามารถผลิตได้ตามเป้าหมาย ดังนั้น บริษัทผู้ผลิตรถยนต์จึงได้กำหนดกฎเกณฑ์มาตรฐานสำหรับการผลิตชิ้นส่วนรถยนต์อย่างเข้มงวด อาทิเช่น กำหนดให้ผู้ผลิตชิ้นส่วนต้องได้รับรองมาตรฐานสากล เช่น ISO/TS16949 เป็นต้น และหากไม่สามารถควบคุมมาตรฐานได้ตามที่กำหนด บริษัทฯ อาจถูกลดคำสั่งซื้อ และถูกยกเลิกสัญญา ทำให้ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานได้

ทั้งนี้ ชิ้นส่วนที่บริษัทฯ ผลิตเช่น ชิ้นส่วนสำหรับเครื่องยนต์ซีเซล กลุ่มระบบส่งกำลัง และ กลุ่มระบบเบรก เป็นกลุ่มชิ้นส่วนที่จะได้รับการทดสอบประสิทธิภาพอย่างมากจากผู้ผลิตรถยนต์ก่อนส่งถึงมือลูกค้า ถ้าพบปัญหาที่พบได้ตั้งแต่สินค้าของบริษัทฯ ยังอยู่ในสายการผลิตของลูกค้าของบริษัทฯ ซึ่งถ้าเกิดปัญหาเรื่องคุณภาพระหว่างสินค้ายังอยู่ในสายการผลิตของลูกค้า ก็จะมีการชดเชยค่าใช้จ่ายในการคัดแยกงานให้กับทางลูกค้าของบริษัทฯ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง ดังนั้น ปัญหาด้านคุณภาพสินค้าที่จะต้องถูกเรียกคืนกลับจากผู้บริโภคจึงมีความเป็นไปได้ต่ำ

แม้จะยังไม่เห็นเหตุการณ์ถูกเรียกคืนสินค้าจากผู้บริโภคเกิดขึ้นกับบริษัทฯ การรับผิดชอบจากกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคก็ยังเป็นประเด็นความเสี่ยงสำคัญที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญมาโดยตลอด โดยได้กำหนดแนวทางและมาตรการที่มุ่งเน้นไปสู่การป้องกันปัญหาที่ต้นเหตุ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีการพัฒนาคุณภาพการผลิตอย่างต่อเนื่องโดยมีระบบควบคุมคุณภาพที่ได้มาตรฐานสากล และได้รับประกาศนียบัตร ISO9001:2000, ISO14001:2002 และยังได้รับรองคุณภาพมาตรฐานสำหรับผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ISO/TS16949 อีกด้วย

1.12 ความเสี่ยงที่อาจจะสูญเสียรายได้หรือสูญเสียลูกค้าหากเกิดวินาศภัยและภัยธรรมชาติกับโรงงานหรือเครื่องจักรของบริษัทฯ

จากการที่ธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ตามที่ได้ตกลงและรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า หากเกิดวินาศภัย หรือภัยธรรมชาติที่สร้างความเสียหายต่อโรงงานและเครื่องจักรของบริษัทฯ และทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถทำการผลิตหรือดำเนินการธุรกิจได้ บริษัทฯ จะมีโอกาสสูญเสียรายได้ตลอดจนสูญเสียลูกค้าเนื่องจากลูกค้าของบริษัทฯ จะต้องหาผู้ผลิตรายอื่นมาทดแทนเพื่อให้สายการผลิตของลูกค้าดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง และการที่บริษัทฯ จะได้ลูกค้าดังกล่าวกลับคืนมาทั้งหมดอาจจะเป็นไปไม่ได้ต่ำ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความสำคัญของการทำประกันภัยเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงต่างๆ เพราะเมื่อเกิดขึ้นแล้วจะสร้างความเสียหายมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเหตุการณ์ที่ถึงขั้นทำให้ธุรกิจหยุดชะงักเพราะจะทำให้บริษัทฯ ต้องสูญเสียรายได้ในขณะที่ยังมีค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน เช่น เงินเดือนพนักงาน ค่าน้ำ ค่าไฟ รวมทั้งดอกเบี้ยจ่ายที่บริษัทฯ ยังคงต้องจ่ายต่อไป และอาจถึงขั้นทำให้สูญเสียลูกค้าเนื่องจากไม่สามารถส่งสินค้าได้ตามกำหนด โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาประกันภัยเพื่อป้องกันความเสี่ยงของเหตุการณ์ที่จะมีผลกระทบต่อบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นความเสียหายจากการเกิดอัคคีภัย ภัยธรรมชาติต่างๆ หรือการถูกลักทรัพย์ โดยมีจำนวนเงินเอาประกันภัยครอบคลุมความเสียหายที่จะเกิดกับอาคาร โรงงาน เครื่องจักร สินค้าคงคลัง ฯลฯ กว่า 6,600 ล้านบาท หากพิจารณามูลค่าของสินทรัพย์ถาวรของบริษัทฯ จากงบการเงินรวมงวดเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2556 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือ และอาคารและอุปกรณ์ในโรงงานคิดเป็นมูลค่า 4,568.1 ล้านบาท (คำนวณจากสินค้าคงเหลือและอาคารและอุปกรณ์ของบริษัทฯ ในงบการเงินรวม) จึงเห็นได้ว่าจำนวนเงินเอาประกันภัยภายใต้กรมธรรม์ที่บริษัทฯ ได้ทำไว้นั้น ครอบคลุมถึงกว่าร้อยละ 144.5 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือและอาคารและอุปกรณ์ในโรงงานของบริษัทฯ

นอกจากการทำประกันภัยดังที่กล่าวมาแล้วนั้น บริษัทฯ ยังตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าวที่อาจทำให้บริษัทฯ สูญเสียลูกค้า บริษัทฯ จึงได้มีระบบบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยตามมาตรฐาน ISO 14001:2004 และได้มีการปฏิบัติตามข้อกำหนดของหน่วยงานของรัฐต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยอย่างเคร่งครัดเพื่อให้เกิดความปลอดภัยสูงสุดกับบุคลากร เครื่องมือ อุปกรณ์ และสถานที่ประกอบการ

1.13 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานที่มีความชำนาญ

จากการที่อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว เห็นได้จากยอดการผลิตที่เพิ่มขึ้นจาก 1.46 ล้านคัน ในปี 2554 เป็น 2.45 ล้านคันในปี 2555 และมีเป้าหมายที่จะเพิ่มเป็น 3 ล้านคันในปี 2560 ทำให้ตลาดแรงงานเกิดภาวะตึงตัว โดยเฉพาะแรงงานที่มีความชำนาญ โดยจากข้อมูลของสำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค อัตราการว่างงานของประเทศไทยในปี 2555 และ หกเดือนแรกของปี 2556 อยู่ที่ ร้อยละ 0.7 ทำให้บริษัทฯ อาจไม่สามารถหาแรงงานที่มีความชำนาญมารับการผลิตที่เพิ่มขึ้นในอนาคต โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2556 บริษัทฯ มีจำนวนพนักงานทั้งสิ้น 2,566 คน และมีวิศวกรทั้งสิ้น 140 คน

อย่างไรก็ดี ธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งเป็นการผลิตชิ้นส่วนที่ต้องใช้เทคโนโลยีและความแม่นยำสูง ได้มีการเปลี่ยนระบบการผลิตเป็นเครื่องจักรอัตโนมัติที่มีความทันสมัยและสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา ประกอบกับการที่บริษัทฯ มีการพัฒนาประสิทธิภาพและผลผลิตอยู่เสมอ และจัดให้มีการพัฒนาบุคลากรให้มีความชำนาญกับเครื่องจักรระบบอัตโนมัติมากขึ้น พร้อมทั้งบริษัทฯ ได้ว่าจ้างเจ้าหน้าที่ที่มีวุฒิการศึกษาสูงขึ้นไปสอดคล้องกับเครื่องจักรที่มีความทันสมัยมากขึ้น จึงทำให้บริษัทฯ สามารถรักษาความสามารถในการผลิตเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นได้

1.14 ความเสี่ยงจากต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้น

ที่ผ่านมาในอดีต บริษัทฯ ไม่เคยมีภาระหนี้สินจากเงินกู้ระยะยาว จะมีก็เพียงแต่ภาระหนี้สินจากเงินกู้ระยะสั้น ซึ่งเป็นหนี้สินหมุนเวียนเพื่อใช้ในการดำเนินงานเท่านั้น โดยบริษัทฯ มีเงินกู้ยืมระยะสั้น ณ สิ้นปี 2553 ปี 2554 และ ปี 2555 เท่ากับ 700 ล้านบาท 730 ล้านบาท และ 200 ล้านบาท ตามลำดับ และบริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำเพียง 3.15 ล้านบาท ในปี 2553 11.1 ล้านบาท ในปี 2554 และ 4.8 ล้านบาท ในปี 2555 หรือคิดเป็นร้อยละ 0.1 ร้อยละ 0.3 และ ร้อยละ 0.1 ของรายได้รวมตามลำดับ

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทฯ อยู่ระหว่างการพิจารณากู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการจ่ายเงินปันผลตามที่คณะกรรมการของ PCW PCD และ PCF ได้มีมติจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นในขณะนั้น รวมเป็นจำนวน 4,840.2 ล้านบาท ซึ่งในจำนวนนี้มีส่วนที่จ่ายแล้วเป็นจำนวน 1,646.5 ล้านบาท และเงินปันผลค้างจ่ายจำนวน 3,193.7 ล้านบาท (ณ วันที่ 30 กันยายน 2556) โดยกำหนดให้จ่ายแล้วเสร็จภายใน วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ซึ่งหากกลุ่มบริษัทฯ มีการกู้เงินเพื่อจ่ายปันผลค้างจ่ายดังกล่าว จะทำให้หนี้สินของกลุ่มบริษัทฯ สูงขึ้นและทำให้ต้นทุนทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ สูงขึ้นตามไปด้วย โดยหากในอนาคตดอกเบี้ยในประเทศมีการปรับตัวสูงขึ้น ก็จะมีผลทำให้ต้นทุนทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ สูงขึ้นได้ และอาจส่งผลกระทบต่ออัตราการทำการกำไรของกลุ่มบริษัทฯ อย่างไรก็ดี หากตั้งสมมติฐานว่ากลุ่มบริษัทฯ กู้เงินจำนวน 3,193.7 ล้านบาทที่อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละประมาณ 3.2 ต่อปีเป็นระยะเวลา 1 เดือน และ 3 เดือน จะทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นเท่ากับ 8.5 ล้านบาท และ 25.5 ล้านบาท ตามลำดับ เมื่อพิจารณากำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้นิติบุคคลของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2555 ที่เท่ากับ 1,709.7 ล้านบาท ภาระดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นชั่วคราวยังถือว่าอยู่ในระดับต่ำคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.5 และ ร้อยละ 1.5 ของกำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้นิติบุคคล ทั้งนี้ การคำนวณผลกระทบด้านต้นทุนทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ ข้างต้นคำนวณจากสมมติฐานว่า ภายหลังการระดมทุนครั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะสามารถชำระคืนเงินกู้ทั้งหมดภายในระยะเวลา 1 เดือน และ 3 เดือน ตามลำดับ หากกลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถชำระคืนเงินกู้ทั้งจำนวนภายในระยะเวลาดังกล่าว จะทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีภาระต้นทุนทางการเงินที่สูงกว่าที่คำนวณจากสมมติฐานข้างต้น นอกจากนี้ การกู้เงินเพิ่มเติมและการมีต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้นจะส่งผลกระทบต่ออัตราส่วนประสิทธิภาพการทำการกำไรและอัตราส่วนประสิทธิภาพการดำเนินงาน เช่น อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) และ อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย เป็นต้น อย่างไรก็ตามอัตราส่วนแสดงฐานะทางการเงินอื่นที่สำคัญต่างๆ เช่น อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น และมูลค่าทางบัญชีต่อหุ้น เป็นต้น จะไม่เปลี่ยนแปลงจากงบการเงินปัจจุบัน เนื่องจากเป็นเพียงการย้ายประเภทบัญชีภายใต้หมวดเดียวกันคือหมวด "หนี้สินหมุนเวียน" ทั้งนี้ เนื่องจากวัตถุประสงค์ของการระดมทุนครั้งนี้คือการคืนเงินกู้ยืมเป็นอันดับแรก ภาระดอกเบี้ย และอัตราส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับหนี้สินและทุนจะปรับไปตามจำนวนเงินที่ได้ระดมทุนครั้งนี้

1.15 ความเสี่ยงจากการยกเลิกการสนับสนุนราคาน้ำมันดีเซลจากรัฐบาล

บริษัทฯ ขายชิ้นส่วนที่ใช้ในเครื่องยนต์ดีเซลเป็นหลัก ดังนั้น อุปสงค์ของรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซลจึงมีความสำคัญต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นอย่างมาก โดยอุปสงค์บางส่วนของรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซลนั้นถูกกำหนดจากราคาของน้ำมันดีเซลซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้ร่วมกันกับเครื่องยนต์ (Complementary Goods)

น้ำมันดีเซลหรือน้ำมันดีเซลหมุนเร็วถือว่าเป็นน้ำมันเศรษฐกิจของประเทศไทย เพราะทั้งภาคการค้า ขนส่งและการเกษตร ต้องพึ่งพาน้ำมันชนิดนี้อย่างมาก โดยจากข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์ น้ำมันดีเซลมีปริมาณความต้องการใช้มากถึงร้อยละ 74 ของน้ำมันทั้งหมด ทำให้น้ำมันดีเซลเป็นน้ำมันที่ทางภาครัฐเก็บภาษีในอัตราที่ต่ำที่สุดรองจากน้ำมันแก๊สโซฮอล์ E 85 โดยเก็บไม่ถึง 2 บาทต่อลิตร และเป็นน้ำมันที่รัฐพยายามควบคุมราคาขายปลีก ปัจจุบันให้ไม่เกิน 30 บาทต่อลิตร อย่างไรก็ตาม ราคาน้ำมันดีเซลในตลาดโลกนั้นมีราคาแพงกว่าน้ำมันเบนซินเพราะเป็นน้ำมันที่มีอุปสงค์มากที่สุดและต้นทุนการกลั่นแพงกว่าเบนซิน ยกตัวอย่างเช่น จากข้อมูล ณ วันที่ 8 กรกฎาคม 2556 ราคาน้ำมันดีเซลในสหรัฐฯ มีราคาประมาณ 3.8 เหรียญดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อแกลลอน หรือประมาณ 31 บาทต่อลิตร ในขณะที่เบนซินมีราคาต่ำกว่าที่ประมาณ 3.5 เหรียญดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อแกลลอน หรือประมาณ 28 บาทต่อลิตร เพราะฉะนั้น สำหรับประเทศไทยแล้วการที่น้ำมันดีเซลมีราคาถูกกว่าน้ำมันชนิดอื่นนั้น ทำให้อาจเกิดอุปสงค์ของรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซลที่มากกว่าความเป็นจริง

ในอนาคต หากราคาน้ำมันดิบปรับตัวสูงขึ้นจะทำให้ต้นทุนของน้ำมันดีเซลสูงขึ้นตามไปด้วย และอาจทำให้รัฐบาลไม่สามารถตรึงราคาน้ำมันดีเซลไว้เท่าเดิมได้ หรืออาจถึงขั้นต้องยกเลิกการสนับสนุนราคาน้ำมันดีเซล ซึ่งหากราคาน้ำมันดีเซลสูงขึ้นก็จะส่งผลกระทบต่อความต้องการรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซล และมีความเสี่ยงที่รายได้ของบริษัทฯ จะลดลงอย่างไรก็ดี ลูกค้านส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นบริษัทผู้ผลิตรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ เช่น รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ และ รถบรรทุก จากผู้ผลิตรถยนต์ที่มีฐานการผลิตในประเทศไทยเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งรถยนต์ประเภทนี้มีจุดประสงค์หลักคือใช้บรรทุกสินค้า จึงจำเป็นต้องใช้กำลังของเครื่องยนต์ดีเซลเพื่อให้สามารถบรรทุกสินค้าจำนวนมากได้ จึงมีความยืดหยุ่นของอุปสงค์สูง (High Elasticity of Demand) ดังนั้น การเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันดีเซลจึงจะไม่กระทบต่อความต้องการรถยนต์ประเภทนี้มากนัก

1.16 ความเสี่ยงจากการที่รัฐบาลไทยสนับสนุนรถยนต์เพื่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น

ในอดีตรัฐบาลไทยมุ่งเน้นให้รถยนต์เพื่อการขนส่งทางการเกษตรเป็นผลิตภัณฑ์เป้าหมาย (Product Champion) ซึ่งไทยก็สามารถทำได้ดีโดยสามารถยกระดับตัวเอง ให้เป็นฐานการผลิตรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ (Commercial Vehicles) อันดับ 1 ใน 5 ของโลก อย่างไรก็ดี ในกรยกยกระดับอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยให้สามารถแข่งขันในระดับภูมิภาคและในระดับโลกได้ดียิ่งขึ้น ปัจจัยสำคัญที่รัฐบาลคำนึงถึงคือ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมยานยนต์ในต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีที่มุ่งเน้นความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การประหยัดพลังงาน และ ความปลอดภัย โดยเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม หมายถึง การลดปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (CO₂) ประหยัดพลังงานหมายถึง การเพิ่มประสิทธิภาพและสมรรถนะของเครื่องยนต์ ให้มีอัตราการสิ้นเปลืองน้ำมันเชื้อเพลิงต่ำ หรือหันไปใช้พลังงานทดแทนอื่น เช่น เอทานอล และ ไบโอดีเซล ตลอดจนการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่ออนาคต เช่น รถยนต์ไฮบริด (Hybrid) ซึ่งเป็นรถยนต์ที่ใช้น้ำมันเป็นเชื้อเพลิงร่วมกับระบบมอเตอร์ไฟฟ้า และปลอดภัย หมายถึง การยกระดับมาตรฐานความปลอดภัยเพื่อลดอุบัติเหตุและป้องกันผู้ขับขี่และผู้โดยสารที่ใช้งาน (ข้อมูลจากแผนแม่บทอุตสาหกรรมยานยนต์ 2555 – 2559) ซึ่งจากเป้าหมายดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า ภาครัฐจะมีการสนับสนุนการผลิตรถยนต์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Eco Car) มากขึ้น โดยจะผลักดันให้เป็นผลิตภัณฑ์เป้าหมายที่สอง ประกอบกับการผลักดันมาตรฐานไอเสียของเชื้อเพลิงที่ให้อัตราสูงขึ้น โดยมีแผนจะนำเชื้อเพลิงมาตรฐานไอเสียยูโร 5 มาใช้ในปี 2558 เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนของเครื่องยนต์ดีเซล หากผู้ผลิตรถยนต์ในไทยหันไปผลิต Eco Car ซึ่งเป็นรถยนต์ขนาดเล็กและใช้เครื่องยนต์เบนซินกันมากขึ้น ก็อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี ผลกระทบดังกล่าวต่อบริษัทฯ อาจไม่มากนักเนื่องจากรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ที่เป็นผลิตภัณฑ์เป้าหมายจำเป็นต้องใช้กำลังของเครื่องยนต์ดีเซลเพื่อให้สามารถบรรทุกสินค้าจำนวนมากได้ การที่รถเพื่อการพาณิชย์ จะเปลี่ยนไปใช้เครื่องยนต์เบนซินหรือเครื่องยนต์ประหยัดพลังงานที่มีกำลังส่งน้อยนั้นเป็นไปได้ยาก และสำหรับการนำมาตรฐานไอเสียยูโร 5 มาใช้ ทางบริษัทฯ ได้มีการเตรียมการผลิตเพื่อรองรับตั้งแต่ ปี 2551 และได้เริ่มต้นการผลิตชิ้นส่วนบางชนิดที่รองรับมาตรฐานดังกล่าว ตั้งแต่ ปี 2552

2. ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

2.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 30 กันยายน 2556 ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ คือ นายศิริพงษ์ รุ่งโรจน์กิตติยศ และ นางวรรณภา เรามานะชัย ซึ่งถือหุ้นทั้งหมดในบริษัทฯ จำนวน 1,156 ล้านหุ้นหรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ แม้ว่าภายหลังจากการเพิ่มทุนและเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้จะทำให้ผู้ถือหุ้นหลักดังกล่าว มีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ ลดลงเหลือประมาณร้อยละ 75 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ก็ตามแต่ก็เพียงพอที่จะทำให้ผู้ถือหุ้นหลัก

ดังกล่าว มีอำนาจในการควบคุมบริษัทและสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นการแต่งตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่หรือมติพิเศษที่ต้องใช้เสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา

	ก่อนการเสนอขายหุ้น		หลังการเสนอขายหุ้น	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. นายศิริพงษ์ รุ่งโรจน์กิตติยศ	578,000,000	50.00	578,000,000	37.41
2. นางวรรณภา เรามานะชัย	577,999,990	50.00	577,999,990	37.41
3. นายพลเอก รุ่งโรจน์กิตติยศ	10	0.00	10	0.00
4. ประชาชน	0	0.00	389,000,000	25.18
รวม	1,156,000,000	100.00	1,545,000,000	100.00

อย่างไรก็ตาม โครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการ 2 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน ในจำนวนนี้มีกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ในกรณีที่เข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ กิจการที่เกี่ยวข้อง รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการดังกล่าว และในการอนุมัติรายการจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ

2.2 ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นซึ่งผลการดำเนินงานจะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย

เนื่องจากบริษัทฯ มีลักษณะการประกอบธุรกิจแบบบริษัทโฮลดิ้ง (Holding Company) คือเป็นบริษัทที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก และไม่มีกิจการดำเนินงานของตัวเองที่ก่อให้เกิดรายได้ที่มีนัยสำคัญ ดังนั้น ผลประกอบการของบริษัทฯ จึงขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย ดังนั้น ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจึงเป็นความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ ตลอดจนความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

โดย ณ ปัจจุบัน รายได้จากบริษัทย่อยของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 100 ของรายได้สุทธิของบริษัทฯ ดังนั้น ผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยจึงมีความสำคัญอย่างมากต่อผลกำไรโดยรวม ซึ่งหากบริษัทย่อยประสบปัญหาในการดำเนินงานก็จะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทฯ ด้วย นอกจากนี้ การจ่ายเงินปันผลโดยบริษัทฯ ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จะจ่ายจากกำไรสุทธิที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ซึ่งขึ้นอยู่กับความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยเนื่องจากเงินปันผลดังกล่าวถือเป็นรายได้เกือบทั้งหมดในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ หากบริษัทย่อยไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับบริษัทฯ ได้ตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลเนื่องมาจากผลประกอบการในระยเวลานั้นไม่มีกำไร หรือเหตุผลทางธุรกิจอื่นใด เช่น การต้องสำรองเงินทุนเพื่อขยายกิจการ หรือเพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม ฯลฯ ก็จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ด้วย

ทั้งนี้ ในอดีตผลการดำเนินงานของทั้งสามบริษัทมีความมั่นคง และมีแนวโน้มดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ระหว่างปี 2553 – 2555 ของรายได้รวมของสามบริษัทเท่ากับร้อยละ 37.78 และมีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 24.2 ในปี 2553 เป็นร้อยละ 24.8 ในปี 2554 และเพิ่มเป็น ร้อยละ 32.2 ในปี 2555 ดังนั้นบริษัท จึงคาดว่าบริษัทย่อยของ บริษัทฯ มีความสามารถในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัทย่อยซึ่งรวมถึงบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่องตาม นโยบายการจ่ายเงินปันผล ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ ได้เช่นเดียวกัน

อย่างไรก็ดี เพื่อให้มีนโยบายและแนวทางที่ชัดเจนในการเข้าไปลงทุนของบริษัทฯ บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีนโยบายการลงทุนของ บริษัทฯ นโยบายการบริหารงานในบริษัทที่เข้าไปลงทุนดังกล่าว ตลอดจนมีกลไกการกำกับดูแลบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม โดยการแต่งตั้งบุคคลเข้าไปดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทเหล่านั้น และกำหนดขอบเขตหน้าที่และความ รับผิดชอบของกรรมการหรือผู้บริหารที่ได้รับการแต่งตั้ง (รายละเอียดของนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ ที่กล่าวถึงได้ระบุอยู่ใน ส่วนที่ 2 ข้อ 9)

3. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ความเสี่ยงจากกรณีที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้น่าก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการยื่นขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 และ บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณา คุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่สามารถจดทะเบียนในกระดานหลักของตลาด หลักทรัพย์ฯ ได้ ด้วยเกณฑ์กำไรสุทธิ (Profit Test) และด้วยเกณฑ์บริษัทที่ดำเนินธุรกิจโดยการถือหุ้นในกิจการอื่น (Holding Company) และมีบริษัทแกนที่ดำเนินธุรกิจผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ โดยบริษัทแกนมีผลการดำเนินงานเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด อย่างไรก็ตามเพื่อให้สอดคล้องกับคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อยบริษัทฯ จะต้องให้ผู้ถือหุ้นสามัญ รายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย และจะต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ซึ่งขึ้นอยู่กับผลของ การเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทฯ จึง ยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้