

1. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงซึ่งอาจมีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัท ตลอดจนข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในหัวข้อนี้ มิได้เป็นความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ ดังนั้น ปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทมิได้รับทราบในขณะนี้ หรือที่บริษัทเห็นว่าเป็นปัจจัย ความเสี่ยงที่ไม่เป็นสาระสำคัญในปัจจุบัน อาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ หรือผลการดำเนินงานของบริษัท ในอนาคตได้

อนึ่ง ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคตที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดว่า” “เห็นว่า” “อาจจะ” “มีแผนการ” หรือ “ประมาณ” เป็นต้น หรือคำหรือข้อความอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน หรือการ คาดการณ์เกี่ยวกับแผนการประกอบธุรกิจ ผลการดำเนินงาน การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจ ของบริษัท นโยบายของรัฐบาล และอื่นๆ เป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต ซึ่งผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างอย่างมี นัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนได้

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท ตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ สามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจากการเปิดเขตการค้าเสรี

จากการเปิดเขตการค้าเสรี (FTA) ไปจนถึงการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ส่งผลให้ข้อจำกัดด้านภาษี นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมีแนวโน้มลดลงจนเหลือศูนย์ เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการจากต่างประเทศเข้าสู่ธุรกิจจัด จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าได้ง่ายขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าเพิ่มสูงขึ้นโดยเฉพาะในกลุ่ม เครื่องใช้ไฟฟ้าราคาถูกที่ส่วนมากเป็นการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม บริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม การนำเข้าเครื่องใช้ไฟฟ้าเพื่อจำหน่ายในประเทศยังมีข้อจำกัดในด้านการขออนุญาตนำเข้าสินค้า โดย เครื่องใช้ไฟฟ้าส่วนใหญ่ที่บริษัทจัดจำหน่าย เช่น เครื่องเล่นดีวีดี เครื่องเล่นคาราโอเกะ โฮมเธียเตอร์ เป็นต้น เป็นสินค้าที่ได้ มีการกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเพื่อ **ควบคุมคุณภาพสินค้า และเพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม เครื่องใช้ไฟฟ้าบางประเภทที่ยังไม่มีการกำหนดมาตรฐาน เช่น ไมโครโฟนไร้สาย เครื่องปรับอากาศเคลื่อนที่ กัดม้วนน้ำ ร้อนไฟฟ้า เครื่องปั่นไฟฟ้า เป็นต้น สำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ได้มีการกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมนั้นผู้ผลิตและผู้ จัดจำหน่ายจะต้องขออนุญาตต่อสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) กระทรวงอุตสาหกรรมและผ่านการ ตรวจสอบสินค้าและโรงงานผลิตก่อนจึงจะสามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวในประเทศได้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะต้องมี ความเข้าใจในตลาดผู้บริโภค ซึ่งผู้บริหารเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัทมีประสบการณ์และมีความชำนาญในการทำธุรกิจจัดจำหน่าย เครื่องใช้ไฟฟ้ามาเป็นเวลานานจึงมีความเข้าใจลักษณะความต้องการของผู้บริโภคชาวไทยเป็นอย่างดี ประกอบกับการมีตรา สินค้า AJ ซึ่งเป็นที่รู้จักและเชื่อมั่นของผู้บริโภค รวมถึงการกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมกับตลาดในประเทศซึ่งจะทำให้ กลุ่มบริษัทสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้**

1.2 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของผลิตภัณฑ์

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากสินค้ากลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทภาพและเสียง (AV) ประมาณร้อยละ 81-86 ของรายได้จากการขายรวมตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา โดยแบ่งเป็นรายได้จากสินค้าในกลุ่มเครื่องเล่นดีวีดี เครื่องเล่นดีวีดีบลูเรย์ และเครื่องเล่นดีวีดีแบบพกพาคิดเป็นร้อยละ 41 – 53 กลุ่มเครื่องเสียงในสัดส่วนร้อยละ 20 – 31 เครื่องเล่นคาราโอเกะและชุดเครื่องเสียงคาราโอเกะในสัดส่วนร้อยละ 11 - 13 ของรายได้จากการขายในกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทภาพและเสียง (AV) ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งจากการพัฒนาทางเทคโนโลยีของเครื่องใช้ไฟฟ้าโดยเฉพาะในกลุ่มของภาพและเสียง (Audio and Visual) ที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องทำให้อุปกรณ์รุ่นใหม่มีความสามารถและประสิทธิภาพสูงขึ้น อาทิเช่น การพัฒนาในเทคโนโลยีระบบภาพและเสียงของเครื่องเล่นวีซีดีที่พัฒนาเป็นเครื่องเล่นดีวีดีและบลูเรย์ (Blu-ray) ซึ่งเป็นระบบภาพและเสียงแบบดิจิทัลที่มีความละเอียดคมชัดในระดับสูง (High Definition) รวมถึงความสามารถในการเชื่อมต่อกับอุปกรณ์ไร้สายต่างๆ และการเข้าถึงเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เป็นต้น การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่รวดเร็วนี้ทำให้ผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนเครื่องใช้ไฟฟ้าจากรุ่นเก่าเป็นรุ่นใหม่ที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าในระยะเวลาสั้นลง ส่งผลให้วงจรอายุผลิตภัณฑ์มีแนวโน้มสั้นลงและทำให้ผลิตภัณฑ์ล้าสมัยเร็วมากขึ้น ผู้ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าจึงต้องแข่งขันกันเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีเทคโนโลยีทันสมัยอยู่เสมอ ในขณะที่ต้องเผชิญกับความเสี่ยงจากการล้าสมัยของผลิตภัณฑ์ซึ่งอาจทำให้ผู้จัดจำหน่ายต้องลดราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลงทำให้มีรายได้ลดลง หรือเกิดการล้าสมัยของผลิตภัณฑ์จนทำให้ไม่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้

การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีดังกล่าวมักจะเริ่มจากผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าในระดับบน (High-End) ที่มุ่งเน้นฐานลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงและยินดีที่จะจ่ายเงินจำนวนสูงกว่าเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีเทคโนโลยีล่าสุด อย่างไรก็ตามเนื่องจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของกลุ่มบริษัทเป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับล่าง ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อในระดับรองลงมาและมีแนวโน้มในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาจากความคุ้มค่าของราคาและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับเป็นหลัก เมื่อรวมกับกลยุทธ์ของกลุ่มบริษัทในการจำหน่ายสินค้าที่มีประสิทธิภาพดีในราคาที่ย่อมเยา ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทจึงไม่รวดเร็วมากนัก ดังจะเห็นได้จากการที่เครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทภาพและเสียงของกลุ่มบริษัท โดยเฉพาะกลุ่มเครื่องเล่นดีวีดีหลายรุ่นที่วางจำหน่ายมาเป็นระยะเวลาหลายปีและยังคงได้รับความนิยมจนถึงปัจจุบัน อีกทั้งกลุ่มบริษัทยังมีการติดตามยอดขายของผลิตภัณฑ์แต่ละรุ่นอย่างสม่ำเสมอโดยมีการประชุมในระดับผู้บริหารของฝ่ายขายทุกสัปดาห์เพื่อสรุปวิเคราะห์และประเมินผลการขายจากแต่ละช่องทางจำหน่าย และการประชุมระดับพนักงานขาย (PC) ในแต่ละเดือน เพื่อประเมินผลการดำเนินงานและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นรวมถึงปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการทำงาน การติดตามผลการขายอย่างสม่ำเสมอดังกล่าวช่วยให้ผู้บริหารสามารถวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภค และสามารถกำหนดแผนส่งเสริมการขายที่เหมาะสมร่วมกับห้างร้านและตัวแทนจำหน่าย รวมถึงการพิจารณาออกผลิตภัณฑ์ใหม่ตามความต้องการของตลาด ซึ่งสามารถทำได้ทันทีเนื่องจากกลุ่มบริษัทใช้วิธีการนำเข้าสินค้าจึงไม่มีข้อจำกัดในด้านการเปลี่ยนแปลงสายการผลิต

และในปี 2557 ประเทศไทยจะเริ่มมีการแพร่สัญญาณทีวีภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล ซึ่งจะทำให้เครื่องรับโทรทัศน์ในประเทศปัจจุบันซึ่งเป็นระบบอนาล็อกไม่สามารถรับชมช่องดิจิทัลที่เกิดขึ้นใหม่ ดังนั้นกลุ่มผู้บริโภคที่ไม่ใช้จานดาวเทียมหรือเคเบิลทีวี จะต้องซื้อกล่องแปลงสัญญาณดิจิทัลเป็นอนาล็อกเพื่อให้เครื่องรับโทรทัศน์เดิมที่มีอยู่สามารถรับสัญญาณดิจิทัลได้ หรือซื้อเครื่องรับโทรทัศน์ระบบดิจิทัลใหม่ ซึ่งถือว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจของบริษัท ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการนำเข้าสินค้าใหม่เพื่อรองรับทีวีระบบดิจิทัล ได้แก่ กล่องแปลงสัญญาณดิจิทัลเป็นอนาล็อก (Set Top Box) กล่องแปลงสัญญาณดิจิทัลเป็นอนาล็อกแบบอัจฉริยะ (Smart Set Top Box) และ ทีวีระบบดิจิทัล ซึ่งกล่อง Set Top Box และ Smart

Set Top Box จะทำให้เครื่องรับโทรทัศน์เดิมที่มีอยู่สามารถรับสัญญาณทีวีระบบดิจิทัลได้ และบางรุ่นสามารถที่จะต่ออินเตอร์เน็ตเพื่อใช้งานอินเทอร์เน็ตบนโทรทัศน์ได้ ซึ่งบริษัทคาดว่า จะเป็นกลุ่มสินค้าใหม่ที่จะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทในอนาคต เนื่องจากบริษัทมีช่องทางจำหน่ายที่แข็งแกร่งผ่านช่องทางธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการขอใบอนุญาตนำเข้าสินค้าจากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม (สมอ) และผ่านการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งคาดว่าจะวางจำหน่ายสินค้ากลุ่มนี้ได้ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2557 เป็นต้นไป

ในส่วนของการบริหารสินค้าคงคลัง กลุ่มบริษัทได้มีการติดตามความเคลื่อนไหวของสินค้าคงคลังอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งในกรณีที่พบว่าสินค้าคงคลังเคลื่อนไหวช้าและอาจมีความเสี่ยงที่จะเป็นสินค้าล้าสมัย จะต้องรายงานต่อผู้บริหารเพื่อพิจารณา กำหนดแผนส่งเสริมการขายตั้งแต่การจัดโปรโมชั่นพิเศษไปจนถึงการจัดงานจำหน่ายสินค้าลดราคาเพื่อกระตุ้นการขาย ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงในการมีสินค้าล้าสมัยคงเหลือ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังมีการกระจายกลุ่มผลิตภัณฑ์ไปยังกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน (Home Electrical Appliances) ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีช้ากว่าเครื่องใช้ไฟฟ้าในกลุ่มภาพและเสียง จึงช่วยกระจายความเสี่ยงดังกล่าวไปได้ในอีกระดับหนึ่ง ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีของเครื่องใช้ไฟฟ้าจะไม่เป็นความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทมากนัก

1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตและตัวแทนส่งออก

กลุ่มบริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าทั้งหมดจากผู้ผลิตในประเทศจีนและประเทศเกาหลี โดยเป็นการนำเข้าจากโรงงานผู้ผลิตโดยตรงหรือผ่านตัวแทนส่งออก ทำให้กลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตและตัวแทนส่งออก ดังนี้

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิต

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าซึ่งผลิตโดยผู้ผลิตรายหนึ่งในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ในการนำเข้าผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีการกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมนั้น จะต้องผ่านการขออนุญาตจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) กระทรวงอุตสาหกรรม โดยในขั้นตอนการขออนุญาต ทาง สมอ. จะทำการตรวจสินค้าตัวอย่างและเข้าตรวจโรงงานผู้ผลิตว่าเป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนด ซึ่งการขออนุญาตแต่ละครั้งโดยเฉลี่ยใช้เวลาประมาณ 3 - 4 เดือน ดังนั้นในกรณีที่ผู้ผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าให้กับกลุ่มบริษัทได้หรือมีเหตุให้กลุ่มบริษัทจำเป็นต้องจัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายอื่น กลุ่มบริษัทจะต้องขออนุญาตนำเข้าสินค้าจากผู้ผลิตรายใหม่ต่อ สมอ. ซึ่งอาจเกิดปัญหาสินค้าขาดตลาดและทำให้กลุ่มบริษัทเสียโอกาสในการจำหน่ายสินค้าได้

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันกลุ่มบริษัทนำเข้าสินค้าในแต่ละประเภท เช่น เครื่องเล่นวีซีดี ลำโพง เครื่องเล่นคาราโอเกะ เป็นต้น จากผู้ผลิตที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับความชำนาญของผู้ผลิตแต่ละราย เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพและไม่ให้เกิดการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งมากเกินไป โดยในการคัดเลือกผู้ผลิตรายใหม่กลุ่มบริษัทจะพิจารณาจากคุณภาพของสินค้า ความสามารถในการผลิตของผู้ผลิต เพื่อให้เชื่อมั่นว่าผู้ผลิตจะสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตามที่ตกลงกันได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้กลุ่มบริษัทมีการประเมินความต้องการสินค้าและวางแผนสั่งผลิตล่วงหน้าโดยประมาณ 1 - 2 เดือน อีกทั้งสินค้าของกลุ่มบริษัทไม่ใช่สินค้าที่มีเทคโนโลยีในระดับสูงเป็นพิเศษ ดังนั้นหากเกิดกรณีที่ผู้ผลิตไม่สามารถจัดหาสินค้าให้กับกลุ่มบริษัทได้ ผู้บริหารจึงคาดการณ์ว่าจะสามารถหาผู้ผลิตรายใหม่และสามารถดำเนินการขออนุญาตนำเข้าสินค้าได้ภายในเวลาไม่นานนัก อีกทั้งที่ผ่านมายังไม่เคยเกิดกรณีที่จำเป็นต้องจัดหาผู้ผลิตรายใหม่ ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตในระดับต่ำ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนส่งออกสินค้า

เนื่องจากการส่งออกสินค้าจากประเทศจีนนั้น รัฐบาลของประเทศจีนกำหนดให้ผู้ผลิตจะต้องมีใบอนุญาตส่งออกสินค้าสำหรับสินค้าที่จะส่งออกแต่ละประเภท ในกรณีที่ผู้ผลิตไม่มีใบอนุญาตส่งออกหรือมีโควตาจำกัด จะให้บริษัทตัวแทนส่งออกสินค้าที่มีใบอนุญาตส่งออกสินค้านั้นๆ เป็นผู้ดำเนินการแทน นอกจากนี้ในกรณีที่ปริมาณสินค้าที่ส่งจากผู้ผลิตในแต่ละรอบมีจำนวนน้อยและจำเป็นต้องรวบรวมสินค้าจากผู้ผลิตหลายรายเพื่อขนส่งในคราวเดียวกันเพื่อให้ประหยัดต้นทุนการขนส่งสินค้านั้น กลุ่มบริษัทจะใช้วิธีการนำเข้าสินค้าผ่านบริษัทตัวแทนส่งออกสินค้าโดยจะต้องระบุชื่อตัวแทนส่งออกสินค้าในการขออนุญาตนำเข้าสินค้าไปยังสมอ. ด้วยเช่นกัน

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีการนำเข้าสินค้าผ่านตัวแทนส่งออกสินค้าประมาณ 10 ราย โดยเป็นการนำเข้าจากบริษัทแห่งหนึ่งซึ่งมิได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทในสัดส่วนรวมเกินกว่าร้อยละ 50 ของยอดซื้อสินค้าทั้งหมด ดังนั้นในกรณีที่มิเหตุให้บริษัทดังกล่าวไม่สามารถทำหน้าที่เป็นตัวแทนส่งออกสินค้าให้กับกลุ่มบริษัทได้จะทำให้ต้องจัดหาตัวแทนส่งออกรายใหม่และต้องแจ้งชื่อต่อ สมอ. ซึ่งอาจทำให้กลุ่มบริษัทเสียโอกาสในการจำหน่ายสินค้าได้

ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทดังกล่าวเป็นผู้ผลิตสินค้าในกลุ่มเครื่องเสียงและลำโพงให้กับบริษัทและทำหน้าที่เป็นตัวแทนส่งออกสินค้าที่ผลิตจากผู้ผลิตรายอื่นให้กับกลุ่มบริษัทด้วย เมื่อรวมกันแล้วจึงทำให้กลุ่มบริษัทมียอดซื้อจากบริษัทดังกล่าวในสัดส่วนที่ค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีการกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนส่งออก โดยการแบ่งการนำเข้าสินค้าจากผู้ผลิตแต่ละรายโดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าหลักของกลุ่มบริษัทจะใช้ตัวแทนส่งออกสินค้าอย่างน้อย 2 ราย ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัทจะไม่มีความเสี่ยงในกรณีดังกล่าว

1.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาคู่ค้ารายใดรายหนึ่ง

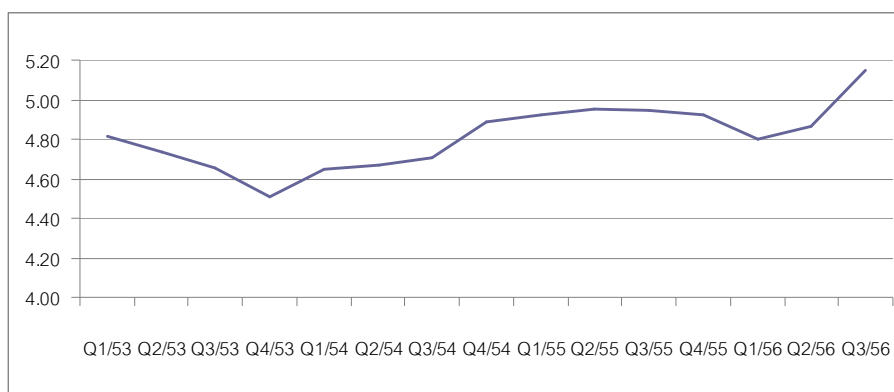
ด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทซึ่งจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าผ่านช่องทางธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (โมเดิร์นเทรด) เป็นหลัก โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายเกินกว่าร้อยละ 90 ของรายได้จากการขายตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายให้กับคู่ค้ารายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขาย ซึ่งคู่ค้ารายดังกล่าวเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ในธุรกิจ ในกรณีที่คู่ค้ารายดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการจัดวางพื้นที่จำหน่ายสินค้าโดยส่งผลให้พื้นที่วางจำหน่ายสินค้าของกลุ่มบริษัทลดน้อยลง อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการหารายได้ของกลุ่มบริษัทได้

ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยลักษณะของการติดต่อทางการค้ากับคู่ค้าในธุรกิจโมเดิร์นเทรดแต่ละรายนั้นจะมีการตกลงระหว่างกันในเรื่องเป้าหมายยอดขายแต่ละปี และกำหนดแผนส่งเสริมการขายร่วมกัน ซึ่งที่ผ่านมากลุ่มบริษัทมีผลการดำเนินงานได้ตามเป้าหมายที่ตกลงร่วมกับคู่ค้าดังกล่าวมาโดยตลอด และในกรณีที่มีการเปิดสาขาเพิ่มของคู่ค้าในธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ กลุ่มบริษัทจะมีการวางแผนร่วมกับคู่ค้าเพื่อพิจารณาถึงกลุ่มสินค้าที่จะวางจำหน่ายให้เหมาะสมกับผู้บริโภคในพื้นที่นั้นๆ และมีการส่งพนักงานขาย (PC) ไปประจำทุกสาขา เพื่อติดตามยอดขายอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะช่วยให้สามารถปรับกลยุทธ์การขายและการจัดแผนส่งเสริมการขายที่เหมาะสมเพื่อเพิ่มยอดขายในแต่ละสาขาได้ จากผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทที่เติบโตมาโดยตลอด ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่ามีโอกาสต่ำที่คู่ค้าในธุรกิจโมเดิร์นเทรดจะลดขนาดพื้นที่จัดวางสินค้าของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีการขยายช่องทางจำหน่ายในส่วนของตัวเองและร้านค้าย่อยในต่างจังหวัดให้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพิงคู่ค้าหลักไปได้อีกในระดับหนึ่ง

1.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

กลุ่มบริษัทนำเข้าสินค้าโดยชำระเป็นเงินสดดอลลาร์สหรัฐทั้งหมด ในปี 2553 – ปี 2555 และงวด 9 เดือนปี 2556 กลุ่มบริษัทมีมูลค่าการซื้อสินค้านำเข้า 1,060.53 ล้านบาท 1,015.89 ล้านบาท 1,186.35 ล้านบาท และ 774.00 ล้านบาท ตามลำดับ กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในด้านของอัตราแลกเปลี่ยนดอลลาร์สหรัฐต่อสกุลเงินบาท โดยในกรณีที่เงินดอลลาร์สหรัฐมีการปรับค่าขึ้นจะส่งผลให้ต้นทุนสินค้าเพิ่มสูงขึ้น ในขณะที่สินค้าของกลุ่มบริษัทมีราคาจำหน่ายที่แน่นอนและไม่สามารถปรับเพิ่มราคาจำหน่ายกับคู่ค้าได้ทันที จึงอาจมีผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทได้

อัตราแลกเปลี่ยนเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ (บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ) ปี 2553 – 2556 (หน่วย : บาท)



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีนโยบายบริหารความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ โดยใช้การกู้ระยะสั้นเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ (Letter of Credit และ Trust Receipt) ซึ่งสามารถแปลงเป็นสกุลเงินบาทได้ตลอดระยะเวลาการกู้ โดยฝ่ายบัญชีและการเงินของกลุ่มบริษัทจะทำการตรวจสอบอัตราแลกเปลี่ยนรายวันเพื่อดูแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยน และในกรณีที่ค่าเงินบาทอ่อนค่าลงเกินกว่าร้อยละ 5 ผู้บริหารจะทำการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าสินค้านำเข้า โดยการแปลงเงินกู้ดังกล่าวเป็นสกุลเงินบาทเพื่อป้องกันความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน และกรณีที่เงินบาทอ่อนค่าลงเกินร้อยละ 10 จะป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเต็มมูลค่าของสินค้านำเข้า โดยพิจารณาจากสัดส่วนของมูลค่าเจ้าหนี้ค่าสินค้าในสกุลเงินต่างประเทศที่ป้องกันความเสี่ยงแล้วกับมูลค่าเจ้าหนี้ค่าสินค้าในสกุลเงินต่างประเทศทั้งหมด รวมถึงการใช้ Forward Contract เงินตราต่างประเทศเป็นเครื่องมือในการป้องกันความเสี่ยงกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนอย่างมากเพื่อลดความเสี่ยง ทั้งนี้ในปี 2553 – ปี 2555 และงวด 9 เดือนปี 2556 กลุ่มบริษัทมีกำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 28.58 ล้านบาท (5.60) ล้านบาท 11.54 ล้านบาท และ 0.97 ล้านบาท ตามลำดับ

1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

การขยายตัวในธุรกิจของกลุ่มบริษัทที่ผ่านมาอยู่ภายใต้การบริหารจัดการโดยผู้ก่อตั้งและผู้บริหารของกลุ่มบริษัท 2 ท่าน คือ นายอมร มีมะโน กรรมการผู้จัดการใหญ่ของบริษัท และนายพิภพทร์ ปฏิเวทภิญโญ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ฝ่ายโรงงาน ซึ่งผู้บริหารทั้ง 2 ท่านรวมทั้งบุคคลที่เกี่ยวข้องถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 89.20 ของทุนชำระแล้วก่อนเสนอขายต่อประชาชน โดยผู้บริหารทั้ง 2 ท่านนี้เป็นผู้มีประสบการณ์และมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ดังนั้นอาจพิจารณาว่ากลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความสามารถในการบริหารจัดการของผู้บริหาร ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการ ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานในอนาคตของกลุ่มบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้วางระบบการบริหารจัดการโดยกระจายอำนาจให้กับผู้บริหารในระดับรองลงมา ได้แก่ผู้บริหารในระดับรองกรรมการผู้จัดการในสายงานต่างๆ ตามที่ปรากฏในโครงสร้างองค์กร พร้อมกับคัดเลือกบุคลากรที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ในสายงานขึ้นมาเป็นผู้บริหารในระดับผู้จัดการฝ่าย และจัดให้มีการประชุมระหว่างผู้บริหารแต่ละฝ่ายงานอย่างสม่ำเสมอโดยเปิดโอกาสให้ผู้บริหารระดับรองลงมาได้แสดงความสามารถในการตัดสินใจ หรือเสนอแนะข้อคิดเห็น หรือแผนงานที่จะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ผู้บริหารและพนักงานของกลุ่มบริษัทส่วนมากทำงานร่วมกับกลุ่มบริษัทเป็นระยะเวลานาน จึงมีความเข้าใจในธุรกิจของกลุ่มบริษัทเป็นอย่างดี นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรเพื่อให้สามารถเติบโตไปพร้อมกับการเติบโตทางธุรกิจกลุ่มบริษัท โดยมีการจัดฝึกอบรมความรู้ที่เกี่ยวข้องกับสายงานให้กับพนักงานในฝ่ายงานต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีการจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการให้กับพนักงานในอัตราที่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในธุรกิจเดียวกันได้เพื่อเป็นแรงจูงใจให้กับบุคลากรที่จะทำงานร่วมกับกลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงจากการเสนอขายหลักทรัพย์

1.7 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

ในการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทครั้งนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นขออนุญาตเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนต่อ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยใช้เกณฑ์กำไรสุทธิ ซึ่งในปี 2555 และงวด 9 เดือนปี 2556 บริษัทมีกำไรสุทธิ 32.31 ล้านบาท และ 50.68 ล้านบาท ตามลำดับ ดังนั้น ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงที่หลักทรัพย์ของบริษัทอาจไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทำให้ผู้ลงทุนไม่มีตลาดรองเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์และไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัท ฟินเน็กซ์ แอ็ดไวเซอร์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ.2544 ลงวันที่ 22 มกราคม 2544 (รวมถึงที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ยกเว้นคุณสมบัติในเรื่องการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 300 ราย ถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าบริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนแล้วเสร็จ