

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคม และดิจิทัลทีวี ซึ่งธุรกิจเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคม เป็นธุรกิจที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งในด้านสินค้าคงคลัง รวมทั้งต้นทุนโครงการและโอกาสในการได้งานจากการเข้าประมูลโครงการต่างๆ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมมานานกว่า 30 ปี ทำให้มีความเข้าใจในอุตสาหกรรมเป็นอย่างดี รวมทั้งจากการที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลก บริษัทฯ จะได้รับทราบข้อมูล ข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับแนวโน้ม หรือเทคโนโลยีต่างๆ จากเจ้าของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับบริษัทฯ มีฝ่ายวิจัยและพัฒนาของตนเอง ซึ่งเป็นฝ่ายที่มีการติดตามข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาของเทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างใกล้ชิด บริษัทฯ ยังมีนโยบายส่งเสริมให้บุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะวิศวกรและบุคลากรด้านการตลาดและการขายให้เข้ารับการอบรมผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดเก็บสินค้าคงคลังเฉพาะสินค้าทั่วไปที่มีการขายต่อเนื่องและมีการหมุนเวียนสินค้าคงคลังสม่ำเสมอ เช่น ระบบประชุมทางไกลด้วยเสียง (Audio Conference) ระบบประชุมทางไกลเสมือนจริง (TelePresence) เป็นต้น เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันที และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ส่วนกรณีการจำหน่ายสินค้าที่เป็นโครงการ บริษัทฯ จะสั่งซื้อสินค้าภายหลังจากได้รับการว่าจ้างในแต่ละโครงการเท่านั้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงที่เกิดจากความล้าสมัยหรือลดลงของมูลค่าราคาสินค้าได้

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ สินค้าที่จำหน่ายให้แก่ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่สั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิต โดยเฉพาะอุปกรณ์สำหรับระบบประชุมทางไกลผ่านจอภาพ ซึ่งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายและพันธมิตรธุรกิจของผู้ผลิตรายใหญ่และมีชื่อเสียงของโลก คือ Cisco Systems International B.V. ("CISCO") ซึ่งถือเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์สำหรับระบบสารสนเทศและการสื่อสารชั้นนำของโลก ที่ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูง มีความทนทานในการใช้งาน และเป็นที่ยอมรับจากผู้ใช้อย่างกว้างขวาง ในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2556 บริษัทฯ สั่งซื้อสินค้าจาก CISCO คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.15 และร้อยละ 24.10 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าโดยรวมของบริษัทฯ ตามลำดับ ดังนั้นหากในอนาคต CISCO มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางธุรกิจ โดยเข้ามาจำหน่ายผลิตภัณฑ์เอง หรือไม่แต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม CISCO มีนโยบายอย่างชัดเจนมาโดยตลอดที่จะขยายธุรกิจโดยผ่านทางพันธมิตรและตัวแทนจำหน่าย ซึ่งนอกจากจะสามารถลดค่าใช้จ่ายแล้ว ยังสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายผ่านทางพันธมิตรและตัวแทนจำหน่ายอีกด้วย อีกทั้งบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับ CISCO มาเป็นเวลานานมากกว่า 10 ปี โดยตลอดเวลาที่ผ่านมามีบริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับ CISCO รวมถึงการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการทำงานให้ได้ตามมาตรฐานที่ CISCO กำหนด ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจาก CISCO โดยเป็นบริษัทในประเทศไทยรายเดียวที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย TelePresence ระดับสูงสุด (TelePresence Video - Master Authorized Technology Partner) ตั้งแต่ปี 2555 รวมทั้งได้รับรางวัล Top Congeniality Collaboration Partner Award และ รางวัล Premier Certified Partner (Cisco Channel Partner Program) จาก CISCO ในปี 2556 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายที่จะรักษาความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายรายอื่นๆ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งมากเกินไป

1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเป็นธุรกิจที่ต้องพึ่งพาคู่มือที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการออกแบบและวางระบบในการทำการตลาดและการปฏิบัติงาน รวมถึงการให้คำแนะนำที่เหมาะสมแก่ลูกค้าแต่ละราย ดังนั้นหากบริษัทฯ สูญเสียพนักงานที่มีความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ รวมทั้งวิศวกรที่ได้รับประกาศนียบัตรจากตัวแทนจำหน่ายต่างๆ เช่น CISCO, CODAN เป็นต้น อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อบริษัทการบริหารทรัพยากรบุคคล โดยการส่งเสริมและลงทุนในการพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรในทุกๆระดับ ไม่ว่าจะเป็นความรู้เฉพาะด้านที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ยังรวมถึงการฝึกอบรมให้มีความรู้เกี่ยวกับ สินค้าและเทคโนโลยีในกลุ่มสินค้าต่างๆ ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย ขณะเดียวกัน บริษัทฯ สร้างแรงจูงใจในเรื่องสวัสดิการและผลตอบแทน โดยการกำหนดค่าตอบแทนที่เหมาะสมอยู่ในระดับที่สามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน

สำหรับ วิศวกรของบริษัทฯ ที่ได้รับประกาศนียบัตรจาก CISCO (จำนวน 82 ใบ) และจาก CODAN (จำนวน 3 ใบ) เป็นพนักงานที่ร่วมงานกับบริษัทฯ เป็นเวลานานกว่า 10 ปี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายส่งเสริมความรู้ และการอบรมเพื่อให้พนักงานได้รับประกาศนียบัตรของ CISCO, CODAN และตัวแทนจำหน่ายรายอื่นเพิ่มมากยิ่งขึ้นด้วย

1.4 ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการ

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นการให้บริการด้านเทคโนโลยีสื่อสารสารสนเทศ ซึ่งงานบางส่วนมีลักษณะเป็นงานโครงการ ซึ่งมีระยะเวลาดำเนินงานเฉลี่ยประมาณ 3-6 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดและความซับซ้อนของโครงการ ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินงานและส่งมอบได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทฯ อาจต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้าง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้ในการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังไม่เคยถูกลูกค้าปรับค่าเสียหายอย่างมีนัยสำคัญอันเนื่องมาจากบริษัทฯ ส่งมอบงานล่าช้า ทั้งนี้ บริษัทฯ เคยถูกปรับเนื่องจากส่งสินค้าล่าช้าเพียงครั้งเดียวในปี 2554 ซึ่งค่าปรับดังกล่าวคิดเป็นเพียงร้อยละ 0.008 ของรายได้รวมในงวดดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งแผนกบริหารโครงการ (Project Management Office) เพื่อรับผิดชอบในการบริหาร จัดการ วางแผนตารางการทำงาน โดยมีการปรับปรุงแผนงานให้สอดคล้องกับระยะเวลาที่กำหนดและส่งมอบงานให้กับลูกค้าเป็นระยะอย่างมีระบบและต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็วและทันเวลาโดยไม่กระทบต่อโครงการโดยรวม

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทฯ มีงานที่ยังไม่ส่งมอบมูลค่าประมาณ 151.94 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะสามารถส่งมอบให้เสร็จสิ้นภายใน ปี 2556

1.5 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากสินค้าของบริษัทฯ บางส่วนต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ ในขณะที่รายได้จากการขายสินค้าและบริการส่วนใหญ่ในรูปเงินบาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีภาระผูกพันในการชำระเงินในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ โดยในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าที่จะต้องชำระเป็นเงินตราต่างประเทศเป็นจำนวน 285.13 ล้านบาท และ 96.52 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.18 และ ร้อยละ 50.25 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม ตามลำดับ

บริษัทฯ มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยการกำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ และต้นทุนโครงการ รวมทั้งทำสัญญาซื้อขายเงินตราล่วงหน้า (Forward Contract) ตามสถานการณ์และความจำเป็น ทั้งนี้ ในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 4.05 ล้านบาท และ 1.23 ล้านบาท ตามลำดับ

1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

บริษัทฯ ก่อตั้งโดยนายประพัฒน์ รัชเลิศกานต์ และนายเทรเวอร์ ทอมสัน ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมมานานกว่า 30 ปี ส่งผลทำให้ทั้ง 2 ท่านเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการบริหารบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารทั้ง 2 ท่าน อย่างไรก็ตาม ทั้งนายประพัฒน์ และ นายเทรเวอร์ จะยังคงสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 31.50 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ (แต่ละราย) หลังการเสนอขายหุ้น (รวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้อง) ซึ่งนับว่าเป็นสัดส่วนที่สูงและเป็นแรงจูงใจให้ผู้บริหารทั้ง 2 ท่าน ในการบริหารงานให้บริษัทฯ เจริญเติบโตต่อไป นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายผลักดันให้มีการบริหารงานเป็นที่मानเพิ่มมากขึ้น มีการว่าจ้างบุคลากรมืออาชีพจากภายนอกเข้ามาช่วยบริหาร โดยคำนึงถึงการพัฒนาประสิทธิภาพและศักยภาพของบริษัทฯ เป็นสำคัญ

1.7 ความเสี่ยงเกี่ยวกับตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัท ต่อประชาชนในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในการรับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัท ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่ต้องการได้ หากหลักทรัพย์ของบริษัท ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้วเมื่อวันที่ [●] และบริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วและมีความเห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่าด้วย การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทฯ ต้องมีจำนวนผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้แล้วเสร็จ บริษัทฯ จะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด