

## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

### 1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องปรุงรส, เครื่องประกอบอาหาร, เครื่องดื่ม และอาหารสำเร็จรูปและกึ่งสำเร็จรูปต่าง ๆ เพื่อการส่งออก โดยในปี 2556 และสำหรับงวด 3 เดือนของปี 2557 บริษัทมีรายได้จากการส่งออกเท่ากับ 607.74 ล้านบาท และ 179.00 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.85 และร้อยละ 99.90 ของรายได้จากการขายของบริษัท ตามลำดับ โดยในการกำหนดราคาสินค้ากับลูกค้า นั้น บริษัทมีการกำหนดราคาสินค้าเป็นเงินสกุลเงินยูโรและสกุลดอลลาร์สหรัฐเป็นหลัก คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 76.85 และร้อยละ 9.80 ของรายได้จากการขายของบริษัท สำหรับการสั่งซื้อวัตถุดิบนั้นบริษัทมีการจ่ายชำระด้วยสกุลเงินบาทเป็นหลัก และมีการนำเข้ามาบางส่วน โดยมีการนำเข้าวัตถุดิบเท่ากับ 22.88 ล้านบาท และ 5.17 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.26 และร้อยละ 5.27 ของมูลค่าการซื้อวัตถุดิบรวมในปี 2556 และสำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2557 ตามลำดับ ซึ่งการนำเข้าวัตถุดิบนี้บริษัทมีการจ่ายชำระเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐเป็นหลัก ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในระดับสูงซึ่งเกิดจากการขายสินค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศเกือบทั้งหมด โดยในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนระหว่างสกุลเงินบาทและสกุลเงินต่างประเทศมีความผันผวนมาก จะส่งผลให้บริษัทได้รับผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อรายได้และอัตรากำไรของบริษัทเมื่อคิดเป็นสกุลเงินบาทหากบริษัทไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าได้ตามการเปลี่ยนแปลงของค่าเงินบาทเมื่อเทียบกับสกุลเงินต่างประเทศ โดยอาจเกิดผลกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ทำการบันทึกบัญชีซื้อหรือขายสินค้า และวันที่ทำการรับหรือจ่ายชำระมีความแตกต่างกัน

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว ผู้บริหารของบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินต่าง ๆ ในการกำหนดราคาขายสินค้า เพื่อกำหนดราคาขายสินค้าให้สะท้อนกับอัตราแลกเปลี่ยนในแต่ละช่วงเวลา และมีการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการเปิดบัญชีเงินฝากสกุลเงินต่างประเทศ (Foreign Currency Deposit Account: FCD) นอกจากนี้ บริษัทได้มีการเจรจากับลูกค้าบางรายเพื่อขอกำหนดราคาขายสินค้าเป็นสกุลเงินบาทโดยเริ่มตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2556 สำหรับการขายสินค้าในส่วนของเงินตราสกุลต่างประเทศที่ยังคงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนนั้น บริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) โดยเมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงในช่วงร้อยละ 2 ถึงร้อยละ 5 จากอัตราแลกเปลี่ยนที่กำหนดไว้ ผู้บริหารจะพิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าในสัดส่วนร้อยละ 50 ของมูลค่าคำสั่งซื้อจากลูกค้า และในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงไปเกินกว่าร้อยละ 5 จากอัตราแลกเปลี่ยนที่กำหนดไว้ ผู้บริหารจะพิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าในสัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าคำสั่งซื้อจากลูกค้าในช่วงเวลานั้น ๆ ซึ่งขึ้นกับดุลยพินิจของผู้บริหารและเป็นไปตามนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยจะมีการสอบถามความเพียงพอของนโยบายการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินของบริษัททุกสิ้นปี ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 บริษัททำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเป็นจำนวน 4.14 ล้านยูโร และ 0.06 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นจำนวนเงิน 173.63 ล้านบาท และ 1.81 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

## 1.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าของบริษัทได้แก่สินค้าในภาคเกษตรกรรมซึ่งปริมาณผลผลิตขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศและฤดูกาล ส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ซึ่งบริษัทได้ทำการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการประมาณการปริมาณวัตถุดิบที่จะต้องใช้ล่วงหน้าในระยะเวลา 1 ปี และพิจารณาจัดทำสัญญาการจัดหาวัตถุดิบกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลักของบริษัทอื่นได้แก่ พริก และน้ำตาล ซึ่งมีมูลค่าการซื้อเป็นสัดส่วนเท่ากับประมาณร้อยละ 50 ของมูลค่าการซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของบริษัท หรือเท่ากับร้อยละ 10-15 ของมูลค่าการซื้อวัตถุดิบและสินค้ารวมของบริษัท โดยบริษัทมีการทำสัญญากับผู้ผลิตและผู้จัดหาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตเพื่อเป็นการป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบ นอกจากนี้ บริษัทยังทำการกระจายการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตหรือผู้จัดหาวัตถุดิบหลายราย ทั้งที่เป็นผู้ประกอบกรรายใหญ่และรายย่อย เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตและผู้จัดหาวัตถุดิบรายใดรายหนึ่ง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายการสั่งซื้อกับผู้ผลิตและผู้จัดหาวัตถุดิบรายเดิมที่ยังคงสามารถจัดหาวัตถุดิบที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการสร้างพันธมิตรทางการค้าและมีการวางแผนการจัดซื้อร่วมกันระหว่างผู้ผลิตและผู้จัดหาวัตถุดิบกับบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ผลิตและผู้จัดหาวัตถุดิบจะสามารถดำเนินการส่งมอบวัตถุดิบได้ตรงตามต้องการ

## 1.3 ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบหลัก

น้ำตาลทรายและพริกนับเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญของบริษัทในการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องปรุงอาหารซึ่งเป็นสินค้าหลักของบริษัท โดยราคาของพริกนั้นขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตในแต่ละช่วงฤดูกาล รวมถึงอุปสงค์และอุปทานภายในตลาด ส่วนน้ำตาลทรายนั้น ราคาจำหน่ายน้ำตาลทรายภายในประเทศได้ถูกควบคุมภายใต้พระราชบัญญัติว่าด้วยสินค้าและบริการ ปี 2542 ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาของพริกและน้ำตาล ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และอัตรากำไรของบริษัท หากบริษัทไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าได้ตามการปรับตัวขึ้นของราคาวัตถุดิบดังกล่าว

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาพริกและน้ำตาล บริษัทจึงมีนโยบายในการทำสัญญาสั่งซื้อกับผู้ผลิตและผู้จัดหาวัตถุดิบ โดยมีการกำหนดราคาซื้อขายล่วงหน้า ณ วันที่ทำสัญญา และใช้นโยบายในการกำหนดราคาของสินค้าโดยพิจารณาจากต้นทุนขายของบริษัท ประกอบกับการทำวิจัยและพัฒนาด้านการลดต้นทุนอย่างต่อเนื่อง (ตามรายละเอียดในหัวข้อที่ 2.4 การวิจัยและพัฒนา) เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว สำหรับในปี 2556 และช่วง 3 เดือนของปี 2557 ตามลำดับ บริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อน้ำตาลทรายคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 - 15 และมีมูลค่าการสั่งซื้อพริกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 - 20 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบและสินค้ารวมในปี 2556 และช่วง 3 เดือนของปี 2557 ตามลำดับ

## 1.4 ความเสี่ยงจากมาตรการและอุปสรรคทางการค้าจากประเทศผู้นำเข้า

เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกเป็นหลัก โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทได้แก่ กลุ่มประเทศยุโรปและสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศที่มีระเบียบมาตรฐานที่สูงไม่ว่าจะทั้งทางด้านสาธารณสุข คุณภาพความปลอดภัย กฎหมาย และสิ่งแวดล้อม ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะถูกกีดกันทางการค้าจากมาตรการและอุปสรรคทางการค้าที่มีไม่ภาษี (Non-Tariff Measures and Non-Tariff Barriers: NTMs) ของประเทศผู้นำเข้าดังกล่าวที่เกี่ยวข้องกับสุขอนามัยและความปลอดภัยของสินค้า เช่น กฎเกณฑ์เกี่ยวกับ Allergens (สารที่ก่อให้เกิดภูมิแพ้), Pesticide (ยาฆ่าแมลง), Contaminant (การปนเปื้อน) และ Labeling standard (มาตรฐานฉลากสินค้า) เป็นต้น

อย่างไรก็ดี บริษัทได้มีการศึกษาข้อมูลและติดตามการบังคับใช้กฎระเบียบและมาตรการทางการค้าของประเทศต่าง ๆ ทั้งจากการติดตามข่าวสารและการติดต่อหน่วยงานราชการ รวมถึงการรวบรวมข้อมูลที่ได้รับจากผู้ประกอบการซึ่งเป็นคู่ค้าของบริษัทในประเทศต่าง ๆ โดยบริษัทได้มีการกำหนดผู้รับผิดชอบในการรวบรวมข้อมูลดังกล่าวไว้อย่างชัดเจน เพื่อทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลและแจ้งต่อส่วนงานที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ในบริษัท ส่งผลให้บริษัทมีกระบวนการติดตามข้อมูลได้อย่างต่อเนื่องและเพียงพอต่อการพัฒนาคุณภาพสินค้าเพื่อให้สอดคล้องต่อการบังคับใช้กฎระเบียบหรือมาตรการต่าง ๆ โดยปัจจุบันบริษัทได้รับการรับรองคุณภาพจาก HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point), GMP (Good Manufacturing Practice), ISO 22000:2005 (Food Safety Management System), IFS (International Food Standards), BRC (The British Retail Consortium), ISO 9001:2008 (Quality Management System), HALAL Certificate, USFDA (Food and Drug Administration US) และ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (Food and Drug Administration Thailand) ซึ่งเป็นการรับรองถึงคุณภาพความปลอดภัยและมาตรฐานการผลิตสินค้าของบริษัทในระดับสากล นอกจากนี้ บริษัทยังได้กระจายความเสี่ยงโดยการสร้างฐานลูกค้าในหลายๆ ประเทศ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการบังคับใช้กฎระเบียบหรือมาตรการทางการค้าในประเทศใดประเทศหนึ่ง

#### 1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าเพื่อการส่งออกเป็นเกือบทั้งหมดคิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 99.70 ของรายได้จากการขายรวมของบริษัทในปี 2554-ช่วง 3 เดือนปี 2557 โดยบริษัทจะจัดจำหน่ายสินค้าผู้บริโภครายต่างชาติโดยผ่านทางผู้นำเข้าและผู้จัดจำหน่ายต่างชาติในประเทศต่าง ๆ ซึ่งนำเข้าสินค้าเพื่อจำหน่ายทั้งส่งและปลีกให้แก่ห้างสรรพสินค้า, ซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านค้าต่าง ๆ รวมถึงการจำหน่ายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ของตนเพื่อจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้บริโภค ทั้งนี้ บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่ 2 ราย ซึ่งเป็นผู้นำเข้าและผู้จัดจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ในทวีปยุโรป โดยบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ทั้ง 2 รายนี้คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 29.16 และร้อยละ 16.56 ในปี 2556 และคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 33.38 และ 8.10 ในช่วง 3 เดือนของปี 2557 ตามลำดับ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายในทวีปยุโรปดังกล่าว

อย่างไรก็ดี ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทเป็นลูกค้าประจำที่มีการติดต่อซื้อขายมาเป็นระยะเวลาอันยาวนานกว่า 10 ปี และมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการรักษาคุณภาพมาตรฐานของสินค้าและการให้บริการของบริษัท ส่งผลบริษัทเชื่อมั่นว่าจะยังคงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าประจำของบริษัทอย่างต่อเนื่องต่อไป อย่างไรก็ดี บริษัทได้มีนโยบายในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่ง โดยบริษัทมีนโยบายในการขยายลูกค้าใหม่เพื่อกระจายฐานลูกค้าของบริษัท และยังเป็นการสร้างโอกาสทางธุรกิจเพิ่มเติมในการที่จะพัฒนาสินค้าใหม่อีกด้วย

#### 1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการจำหน่ายสินค้าไปยังกลุ่มประเทศยุโรป

ในปี 2554 - ช่วง 3 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทมีการจำหน่ายสินค้ายังทวีปยุโรปเป็นหลัก คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-78 ของรายได้จากการขายรวมของบริษัท โดยบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศคู่ค้าหลัก 2 ประเทศ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 22-33 และร้อยละ 8-20 ของรายได้จากการขายรวมของบริษัท ซึ่งในกรณีที่ประเทศคู่ค้าหลักทั้ง 2 ประเทศประสบปัญหาหรือมีนโยบายลดความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างประเทศกับประเทศไทยลง ก็อาจส่งผลให้บริษัทไม่สามารถส่งออกสินค้าไปยังประเทศดังกล่าวได้ตามปกติ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการจำหน่ายสินค้าให้แก่ประเทศใดประเทศหนึ่งในสัดส่วนที่สูง

อย่างไรก็ดี เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าในกลุ่มอาหารซึ่งนับเป็นปัจจัย 4 ที่มีความจำเป็นในชีวิตประจำวัน อีกทั้งยังมีความหลากหลายและครอบคลุมได้ทุกความต้องการด้านอาหารของลูกค้า จึงส่งผลให้สินค้าของบริษัทอยู่ในกลุ่มสินค้าที่ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อได้อย่างต่อเนื่องถึงแม้ว่าประเทศคู่ค้าจะประสบปัญหาภาวะเศรษฐกิจก็ตาม สำหรับความเสี่ยงจากนโยบายการค้าระหว่างประเทศนั้น ที่ผ่านมากลุ่มประเทศยุโรปมีการกีดกันทางการค้าจากมาตรการและอุปสรรคทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (Non-Tariff Measures and Non-Tariff Barriers: NTMs) ซึ่งบริษัทก็ได้จัดให้มีการติดตามข้อมูลอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาคุณภาพสินค้าให้สอดคล้องต่อการบังคับใช้กฎระเบียบหรือมาตรการต่าง ๆ อยู่แล้ว นอกจากนี้ บริษัทยังได้พยายามกระจายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มประเทศอื่นๆ ด้วยเช่นกัน อาทิ ประเทศในกลุ่มทวีปเอเชียตะวันออก เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อลดความเสี่ยงจากการจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศใดประเทศหนึ่งมากหรือทวีปใดทวีปหนึ่งมากเกินไป

#### 1.7 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ ครอบครัวจันทร์ชัย จะถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.61 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท (ดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 8.2 ผู้ถือหุ้น) และครอบครัวจันทร์ชัยยังเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าว เป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าในเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง อาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัท ประกอบด้วยคณะกรรมการและคณะอนุกรรมการรวม 4 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง โดยแต่ละคณะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐาน และสามารถตรวจสอบได้โดยง่าย อีกทั้ง โครงสร้างคณะกรรมการของบริษัทยังประกอบด้วยกรรมการอิสระเป็นจำนวน 6 ท่านจากจำนวนกรรมการรวมทั้งหมด 10 ท่าน และมีคณะกรรมการตรวจสอบที่ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 5 ท่านซึ่งแต่ละท่านเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของบริษัทให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณาเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนั้นแล้ว กลุ่มบริษัทได้มีระเบียบปฏิบัติกรณีสมีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับ กรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติในการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถลดทอนความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้อีกด้วย

#### 1.8 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้เป็นการเสนอขายหุ้นสามัญก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอในการอนุมัติให้นำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามที่คาดการณ์ไว้หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้

ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนต่อตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอแล้วเมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2556 โดยบริษัท ฟินเน็กซ์ แอ็ดไวซอรี จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้ บริษัทมีคุณสมบัติตามข้อ 5 (ก) คือมีผลการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนยื่นคำขอและมีกำไรสุทธิในปีล่าสุดและมีกำไรสุทธิในงวดสะสมก่อนยื่นคำขอ โดยมีได้ใช้คุณสมบัติตามข้อ 5 (ข) คือมีผลการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 1 ปีก่อนยื่นคำขอและมีมูลค่าหุ้นสามัญตามราคาตลาดทั้งสิ้นไม่น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท