

3. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทที่เสนอขายในครั้งนี้ ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงในข้อนี้ รวมทั้งข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารนี้อย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ได้กล่าวในเอกสารฉบับนี้อาจอิงจากข้อมูลในสถานการณ์ปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ ปัจจัยเสี่ยงเหล่านี้มีนัยสำคัญบางประการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อทิศทางของบริษัท และมูลค่าหุ้นของบริษัท นอกเหนือจากปัจจัยเสี่ยงที่ระบุในเอกสารฉบับนี้ อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทไม่ทราบได้ในขณะนี้ หรือพิจารณาแล้วว่าไม่เป็นสาระสำคัญในปัจจุบันนั้นเป็นปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ในอนาคต นอกจากนี้ ข้อความที่เป็นลักษณะ การคาดการณ์ในอนาคต (Forward Looking Statement) ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “คาดหมายว่า” “มีแผนจะ” “ตั้งใจ” หรือ “ประมาณ” เป็นต้น หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ ธุรกิจ แผนการดำเนินงานของบริษัท การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ในการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม นโยบายของรัฐ และอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต ดังนั้นผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนก็ได้ สำหรับข้อมูลในส่วนที่อ้างถึงหรือเกี่ยวข้องกับรัฐบาล หรือเศรษฐกิจของประเทศนั้น ได้มาจากข้อมูลที่มีการเปิดเผยสู่สาธารณชน หรือจากแหล่งข้อมูลอื่นๆ ที่เชื่อถือได้

3.1 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน

3.1.1 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานโดยรวมของบริษัท อีสเทิร์นโพลีเมอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

ความเสี่ยงจากการจัดหาปริมาณวัตถุดิบและความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

พลาสติกรวมถึงยางสังเคราะห์ (รวมเรียก “โพลีเมอร์” หรือ “Polymer”) จัดเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของกลุ่มอีสเทิร์นโพลีเมอร์ โดยในปีบัญชี 2556 กลุ่มแอโรเฟล็กซ์ กลุ่มแอโรคลาส และ บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค มีต้นทุนโพลีเมอร์และเม็ดพลาสติก คิดเป็นร้อยละ 30 ร้อยละ 40 และร้อยละ 45 ของต้นทุนจากการดำเนินงาน ตามลำดับ ในขณะที่ ในปีบัญชี 2556 บริษัทรวมอย่าง บริษัท โตโก อีสเทิร์น รีบเบอร์ (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ซ็อน แอดวานซ์ โพลีเม็กซ์ จำกัด มีต้นทุนโพลีเมอร์ คิดเป็นร้อยละ 22 และร้อยละ 40 ของต้นทุนจากการดำเนินงาน ตามลำดับ ดังนั้น โพลีเมอร์ จึงจัดเป็นต้นทุนที่มีสัดส่วนสูงที่สุดของกลุ่มบริษัท หากกลุ่มบริษัทไม่สามารถจัดหาโพลีเมอร์ ได้อย่างเพียงพอต่อการผลิต อาจส่งผลให้ธุรกิจต้องหยุดดำเนินการ

อีกทั้งโพลีเมอร์จัดเป็นผลิตภัณฑ์ซึ่งได้จากการกลั่นน้ำมัน ดังนั้นปริมาณและราคาของโพลีเมอร์จึงแปรผันกับปริมาณและราคาของน้ำมันเชื้อเพลิง ซึ่งขึ้นอยู่กับปัจจัยทางเศรษฐกิจและการเมืองของโลก ซึ่งเป็นปัจจัยที่กลุ่มบริษัทไม่สามารถควบคุมหรือประมาณการได้อย่างแม่นยำ ดังนั้น หากราคาโพลีเมอร์ ปรับตัวสูงขึ้น อาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีอัตรากำไรลดต่ำลงอย่างมีนัยสำคัญ หรืออาจทำให้กลุ่มบริษัทประสบภาวะขาดทุนได้

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการจัดหาและบริหารต้นทุนโพลีเมอร์ และมีมาตรการการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวอย่างรัดกุม โดยในเชิงปริมาณของโพลีเมอร์ กลุ่มบริษัท (เฉพาะบริษัทย่อย) มีแนวทางในการจัดซื้อโดยสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อคู่ค้าทุกราย โดยปัจจุบันกลุ่มอีสเทิร์นโพลีเมอร์ซื้อวัตถุดิบพลาสติกและโพลีเมอร์จากคู่ค้ากว่า 40 ราย ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงในการจัดซื้อโพลีเมอร์

กลุ่มบริษัทจะทำการสอบถามราคารวมถึงเทอมการค้ากับผู้ผลิตทุกรายในแต่ละชนิดเพื่อให้ได้กลุ่มบริษัทได้ประโยชน์สูงสุดและเทอมการค้าที่ดีที่สุด นอกจากนั้นเพื่อให้กลุ่มบริษัทสามารถบริหารจัดการต้นทุนวัตถุดิบ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในการสั่งซื้อแต่ละครั้งของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทจะทำการรวบรวมความต้องการโพลิเมอร์เพื่อให้ปริมาณการสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้น อันจะทำให้กลุ่มบริษัทมีอำนาจการต่อรองเพิ่มสูงขึ้น

ถึงแม้ว่าการจัดซื้อในลักษณะรวมกันเพื่อเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อ ก็อาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีข้อได้เปรียบในเชิงราคา แต่ก็ไม่สามารถทำให้กลุ่มบริษัทสามารถลดความผันผวนของราคาโพลิเมอร์ได้ อีกทั้งปัจจุบันในประเทศไทยก็ไม่มีเครื่องมือทางการเงินซึ่งสามารถใช้ในการลดความเสี่ยงดังกล่าว ทำให้กลุ่มบริษัทยังคงเผชิญกับความเสียดังกล่าว อย่างไรก็ตามก็ดีกลุ่มอีสเทิร์นโพลีเมอร์สามารถบริหารความเสี่ยงดังกล่าวบางส่วน โดยการส่งผ่านต้นทุนโพลิเมอร์ให้แก่ลูกค้า เนื่องจากราคาเสนอขายทั้งภายในและต่างประเทศหรือในสัญญาจ้างผลิตที่บริษัทย่อยตกลงกับลูกค้ากำหนดให้บริษัทย่อยสามารถปรับเพิ่ม/ลดราคาได้ในกรณีที่ราคาโพลิเมอร์เพิ่มขึ้น/ลดลง นอกจากนั้นเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงในส่วนอื่นนอกเหนือจากการรับจ้างผลิต บริษัทย่อยอาจพิจารณาส่งผ่านต้นทุนโพลิเมอร์ให้แก่ลูกค้าโดยการเพิ่มราคาจำหน่ายสินค้าของบริษัทย่อยซึ่งผลิตภายใต้ตราสินค้าของตนเอง

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

เนื่องด้วยกลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทพลาสติก โดยกลุ่มบริษัทมีรายได้ทั้งหมดจากการแปรรูปพลาสติกและยางสังเคราะห์ (Plastic Conversion) ซึ่งในการแปรรูปพลาสติกและยางสังเคราะห์ของกลุ่มบริษัททำด้วยหลากหลายเทคโนโลยี (Technology) เช่น เทคโนโลยี Mixing and Compounding เทคโนโลยี Extruder เทคโนโลยี Injection เทคโนโลยี Thermoform เทคโนโลยี Blow Mold เทคโนโลยี Reaction Injection Molding (R.I.M.) ซึ่งหากบริษัทคู่แข่งของกลุ่มบริษัทสามารถคิดค้นเทคโนโลยีที่ดีและทันสมัยกว่าซึ่งสามารถทำให้ลดต้นทุนการผลิตได้ ก็อาจส่งผลต่อข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competition Advantage) ของกลุ่มบริษัท และหากกลุ่มบริษัทไม่สามารถปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีการผลิตได้อย่างทันท่วงทีก็อาจส่งผลต่อผลการดำเนินงานได้อย่างมีนัยสำคัญ

นอกเหนือจากเทคโนโลยีในทางด้านการผลิต วัตถุดิบพลาสติกซึ่งมีคุณสมบัติพิเศษ ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทโดดเด่นกว่าคู่แข่ง ซึ่งจัดเป็นปัจจัยหลักในการพิจารณาซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า ทั้งนี้หากบริษัทคู่แข่งสามารถคิดค้นวัสดุชนิดใหม่ซึ่งมีคุณสมบัติดีกว่า ก็อาจส่งผลให้ผลประโยชน์ของกลุ่มบริษัทในเชิงลบ หรืออาจประสบภาวะขาดทุนได้

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทได้เห็นความสำคัญของเทคโนโลยีและความเสียดังกล่าว ดังนั้นบริษัทจึงลงทุนใน บริษัท อีฟจี อินโนเวชัน เซ็นเตอร์ จำกัด ("EIC") เพื่อดำเนินการค้นคว้าและวิจัย ตลอดจนพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่างๆ ให้แก่กลุ่มบริษัท โดย EIC มีศูนย์ทำการทดลองซึ่งอาจจัดได้ว่าเป็นศูนย์ทำการทดลองทางด้านพลาสติกที่ใหญ่และทันสมัยที่แห่งหนึ่งในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมถึงว่าจ้างนักวิจัยที่มีความรู้ความชำนาญมาร่วมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ นอกจากการวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ EIC ยังดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมให้มีคุณสมบัติที่โดดเด่นมากขึ้น รวมถึงพัฒนาการผลิตให้มีประสิทธิภาพสูงมากขึ้น ทั้งนี้ด้วยการวิจัยอย่างต่อเนื่องจึงส่งผลให้ผ่านมาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทมีลักษณะที่โดดเด่นกว่าคู่แข่งมาโดยตลอด

ในขณะเดียวกันบริษัทย่อยเช่น บริษัท AFC ก็มีการลงทุนศูนย์เฉพาะด้าน เช่น การพัฒนาโพลิเมอร์ทนไฟ หรือศูนย์ทดสอบการติดไฟของวัสดุที่ทันสมัยแห่งหนึ่งของประเทศ และในส่วนของบริษัท EPP ก็ยังได้ลงทุนในส่วนของศูนย์วิจัยและพัฒนาทางชีวภาพเพื่อความปลอดภัยของบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น

ความเสี่ยงที่อาจจะสูญเสียรายได้หรือสูญเสียผลการดำเนินงาน หากเกิดวินาศภัยและภัยธรรมชาติกับโรงงานหรือเครื่องจักรของบริษัท

ธุรกิจหลักของบริษัทย่อย/ร่วม คือธุรกิจการผลิตเพื่อจำหน่าย ซึ่งจำเป็นต้องพึ่งพาโรงงานและเครื่องจักรเป็นสำคัญ หากโรงงาน หรือเครื่องจักร เกิดความเสียหาย หรือ ประสบวินาศภัย หรือ ภัยธรรมชาติ จนทำให้ไม่สามารถผลิตได้เต็มกำลังการผลิต หรือ จำเป็นต้องหยุดการผลิต ซึ่งจะส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย/ร่วมมีผลการดำเนินงานลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ตลอดจนอาจส่งผลต่อการสูญเสียลูกค้ารายสำคัญ เนื่องจากลูกค้าดังกล่าวจำเป็นต้องหาผู้ผลิตรายอื่นมาแทนที่บริษัทย่อย/ร่วมดังกล่าว อีกทั้งการที่บริษัทย่อย/ร่วมจะเอากลับมาผลิตดังกล่าวกลับคืนมาเมื่อโรงงานหรือเครื่องจักรซ่อมแล้วเสร็จอาจทำได้ยาก นอกเหนือจากประเด็นดังกล่าวบริษัทย่อย/ร่วม ยังจำเป็นต้องมีค่าใช้จ่ายในการเพิ่มเติมในการซ่อมบำรุง สร้างโรงงานใหม่ หรือ ซื้อเครื่องจักรใหม่เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปในอนาคตได้

อย่างไรก็ดีบริษัทย่อย/ร่วม ตระหนักดีถึงการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว เพราะเมื่อเกิดขึ้นแล้วจะสร้างความเสียหายต่อธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญจึงได้มีการทำประกันภัยเพื่อป้องกันความเสี่ยงในกรณีประสบวินาศภัย หรือ ภัยธรรมชาติ โดยทั้งบริษัทย่อย/ร่วม มีมูลค่าการประกันภัยเพื่อความเสี่ยงดังกล่าวกว่า 10,059 ล้านบาท ซึ่งสูงกว่ามูลค่าสินทรัพย์ในงบการเงินรวมของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 ที่ 2,066 ล้านบาท นอกจากนั้นเพื่อเป็นการป้องกันเหตุการณ์ดังกล่าว รวมถึงตั้งแต่เริ่มดำเนินการ บริษัทย่อย/ร่วมไม่เคยประสบวินาศภัย หรือ ภัยธรรมชาติที่รุนแรงจนต้องหยุดดำเนินการ แต่อย่างไรก็ดีทางบริษัทได้มีมาตรการป้องกันและเตรียมการต่างๆ เพื่อให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้เมื่อเกิดวินาศภัย หรือ ภัยธรรมชาติที่รุนแรงและส่งผลกระทบต่อบริษัทโดยตรง

ความเสี่ยงจากค่าเสียหายเนื่องจากปัญหาด้านคุณภาพของสินค้า

ประเทศไทยและประเทศอื่นๆในโลก ส่วนมากมักจะมีกฎหมายที่ระบุถึงความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย หรือ ไม่มีคุณภาพ ซึ่งกฎหมายดังกล่าวมักระบุให้ผู้ผลิตเป็นผู้รับผิดชอบในความเสียหายดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นการกระทำดังกล่าวจะเกิดจากการกระทำโดยการจงใจ หรือ ประมาทเลินเล่อของผู้ผลิตก็ตาม เพราะฉะนั้นหากผลิตภัณฑ์ของ บริษัท บริษัทย่อย หรือ บริษัทร่วม ของบริษัทถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภคอาจส่งผลให้บริษัทย่อย หรือ บริษัทร่วมดังกล่าวดำเนินการร่วมรับผิดชอบด้วย นอกจากนั้นหากความผิดดังกล่าวเกิดจากการกระทำของบริษัทย่อย หรือ บริษัทร่วมทั้งในกรณีที่เกิดจากการกระทำโดยการจงใจ หรือ ประมาทเลินเล่อก็ตาม ลูกค้าของบริษัทย่อยหรือร่วมดังกล่าว ก็อาจพิจารณายกเลิกการดำเนินธุรกิจกับบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมในอนาคต ซึ่งจะส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย หรือ บริษัทร่วมดังกล่าวมีผลการดำเนินงานที่ตกต่ำและประสบภาวะขาดทุนได้ นอกจากนั้นความผิดพลาดดังกล่าวก็อาจส่งผลให้ภาพลักษณ์ของ บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมอันจะส่งผลต่อผลประกอบการในอนาคตของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม

อย่างไรก็ดีแม้บริษัทย่อย หรือ บริษัทร่วมจะไม่เคยประสบเหตุการณ์ดังกล่าวตั้งแต่เริ่มเปิดดำเนินการ แต่บริษัทย่อย และ บริษัทร่วมก็ตระหนักถึงความสำคัญของความเสี่ยงดังกล่าวและ กำหนดแนวทางรวมถึงมาตรการที่ป้องกันปัญหาที่ต้นเหตุ โดยการพัฒนาระบบการตรวจสอบคุณภาพสินค้า หรือ Quality Control อย่างต่อเนื่องจนได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบันชั้นนำของโลก ทั้ง ASTM JIS EC EMPA BS GB Lloyd's Register และ RoHS ในขณะเดียวกันบริษัทและบริษัทย่อยในต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา และ เยอรมัน เป็นต้น ได้มีการซื้อประกันภัยในการรับผิดชอบต่อความเสียหายของสินค้า (Product Liability Insurance) โดยที่ผ่านไม่เคยมีการฟ้องร้องแต่อย่างใด

ความเสี่ยงที่สิทธิบัตรของบริษัทย่อย/ร่วม ที่หมดอายุคุ้มครอง

ปัจจุบันบริษัทมีรายได้จากการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีสิทธิบัตรของบริษัทย่อยมากกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวม ซึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทดังกล่าวจะถูกคุ้มครองโดยกฎหมายเพื่อไม่ให้บริษัทคู่แข่งสามารถทำการผลิตเลียนแบบเพื่อแข่งขันกับบริษัท ทั้งนี้หากสิทธิบัตรดังกล่าวของบริษัทย่อย หรือ บริษัทร่วมหมดอายุลง ซึ่งจะทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อย หรือ บริษัทร่วมไม่ได้รับความคุ้มครองจากกฎหมายอีกต่อไป ทำให้บริษัทคู่แข่งสามารถผลิตเพื่อแข่งขันได้ ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ลดต่ำลงอย่างมีนัยสำคัญ หรือ อาจประสบภาวะผลขาดทุนได้

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยกลุ่มบริษัทได้จ้างที่ปรึกษาทางกฎหมายที่ชำนาญในด้านดังกล่าวเป็นสำคัญในการดูแลสิทธิบัตรต่าง ๆ เพื่อป้องกันการเกิดขึ้นของเหตุการณ์ดังกล่าว พร้อมทั้งค้นคว้าและวิจัยผลิตภัณฑ์ให้มีคุณสมบัติหรือมีประสิทธิภาพเพิ่มสูงขึ้นและจดทะเบียนสิทธิบัตรและอนุสิทธิบัตรเพิ่มเติมต่อยอดสิทธิบัตรที่สำคัญที่กำลังหมดอายุลงเพื่อให้ความคุ้มครองอีกเป็นระยะเวลา 10 ปี - 20 ปี รวมถึงสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า และเน้นย้ำผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงเพื่อป้องกันมิให้คู่แข่งสามารถแข่งขันได้โดยง่าย นอกจากนี้ถึงแม้ว่าสิทธิบัตรจะหมดอายุลง คู่แข่งก็ไม่สามารถผลิตสินค้าในลักษณะเดียวกับสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยได้โดยง่าย เนื่องจากสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยมีเทคโนโลยีการผลิตขั้นสูง รวมถึงฐานการผลิตของบริษัทและบริษัทย่อยมีการติดตั้งเครื่องจักรระบบความเร็วสูง (High Speed) ที่ทันสมัยระดับโลก ทำให้ยากที่จะมีผู้ผลิตซึ่งมีศักยภาพใกล้เคียงในการแข่งขัน

นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังทำการสร้างสรรค์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อนำเสนอต่อลูกค้าและจดสิทธิบัตรเพื่อคุ้มครองมิให้คู่แข่งทำการแข่งขัน และเสริมสร้างการเติบโตของรายได้และผลประกอบการของกลุ่มบริษัทในอนาคตอย่างยั่งยืน

3.1.2 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจฉนวนยางกันความร้อน/เย็น ความเสี่ยงจากการที่คู่แข่งใช้มาตรการทางด้านราคาเข้าแข่งขัน

ในอุตสาหกรรมฉนวนยาง (Elastomeric) กันความร้อน/เย็น (Thermal Insulation) ของกลุ่มบริษัทแอร์โรเฟล็กซ์ จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีผู้เล่นจำนวนน้อยราย โดยรายที่สำคัญในโลกได้แก่ บริษัท Amacell (ประเทศสหรัฐอเมริกา) บริษัท K-Flex (ประเทศอิตาลี) และ บริษัท แอร์โรเฟล็กซ์ จำกัด (ประเทศไทย) โดยที่ผ่านมามีการแข่งขันกันระดับปานกลางและอาจรุนแรงในบางภูมิภาค ในบางครั้งคู่แข่งบางรายของแอร์โรเฟล็กซ์อาจทำการลดราคาสินค้า เพื่อให้ได้มาซึ่งสัดส่วนทางการตลาดที่เพิ่มขึ้น ซึ่งการกระทำในลักษณะดังกล่าว ส่งผลให้กลุ่มบริษัทแอร์โรเฟล็กซ์ไม่สามารถจำหน่ายสินค้าในราคาที่กำหนดเดิมได้ และอาจจำเป็นต้องลดราคาสินค้าเพื่อเข้าแข่งขันในบางกรณี หรือ หากกลุ่มบริษัทแอร์โรเฟล็กซ์ไม่พิจารณาลดราคาเพื่อแข่งขันก็จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทแอร์โรเฟล็กซ์มีผลประกอบการที่ตกต่ำจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ต่ำลง และอาจประสบภาวะขาดทุนได้หากคู่แข่งพิจารณาใช้นโยบายทางด้านราคาเข้าแข่งขันเป็นระยะเวลานานติดต่อกัน

อย่างไรก็ดี เนื่องด้วยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทแอร์โรเฟล็กซ์มีคุณสมบัติที่โดดเด่นกว่าคู่แข่ง อย่าง คุณสมบัติการกันความร้อน ช่วงอุณหภูมิการใช้งาน การแทรกซึมของความชื้น และ สภาพเมื่อติดไฟ ซึ่งด้วยคุณสมบัติที่เด่นกว่าคู่แข่งอื่นทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทแอร์โรเฟล็กซ์เป็นที่ต้องการโดยเฉพาะของลูกค้าบางกลุ่มซึ่งไม่อ่อนไหวแม้คู่แข่งจะใช้นโยบายทางด้านราคาเข้าแข่งขัน เนื่องจากสินค้าของคู่แข่งผลิตจากสารประเภทอื่น ซึ่งไม่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับหรือเทียบเท่ากับฉนวนยางของกลุ่มบริษัทแอร์โรเฟล็กซ์และที่สำคัญคือตราสินค้า Aeroflex ในประเทศไทยและทั่วโลกเป็นสินค้าที่ถูกกำหนดคุณสมบัติโดยวิศวกรผู้ออกแบบที่ระบุให้ใช้ใน

โครงการนั้นๆ นอกจากนั้นกลุ่มบริษัทแอร์โรเฟลกซ์ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์แบรนด์ Celflex ซึ่งมีคุณสมบัติดีกว่า Aeroflex เพื่อแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งในด้านราคา

นอกจากนั้น เนื่องด้วยคุณสมบัติพิเศษของ สาร EPDM ซึ่งเป็น Technology เฉพาะของกลุ่มบริษัทแอร์โรเฟลกซ์ ด้วยเทคโนโลยีดังกล่าวทำให้สามารถผลิต Prefoam Tube and Sheet หรือ ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป อันจะช่วยให้การลดต้นทุนและระยะเวลาในการจัดส่ง ซึ่งจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทแอร์โรเฟลกซ์มีผลิตภัณฑ์หลากหลายขนาดวางขายในประเทศต่างๆ ซึ่งข้อได้เปรียบดังกล่าวของกลุ่มบริษัทแอร์โรเฟลกซ์ซึ่งจัดเป็นปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าของกลุ่มบริษัทแอร์โรเฟลกซ์แทนที่คู่แข่งที่ในบางครั้งอาจไม่สามารถจัดส่งสินค้าตามระยะเวลาที่ลูกค้าต้องการได้

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงอุตสาหกรรมก่อสร้างและอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์

ผลิตภัณฑ์ฉนวนยางของกลุ่มบริษัทแอร์โรเฟลกซ์จัดเป็นวัสดุก่อสร้างประเภทหนึ่ง รวมถึงปริมาณความต้องการบริโภคผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีแปรผันโดยตรงกับ อุตสาหกรรมก่อสร้างและอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ หากอุตสาหกรรมทั้งสองเกิดการชะลอตัว การก่อสร้างตึก อาคาร สำนักงาน ลดลง ดังเช่น ที่เคยเกิดขึ้นในปี 2540 - ปี 2542 ซึ่งเหตุการณ์ดังกล่าวก็อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทแอร์โรเฟลกซ์อย่างมีนัยสำคัญ

ถึงแม้ว่าทั้งสองอุตสาหกรรมจะมีผลต่อการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทแอร์โรเฟลกซ์ แต่เนื่องด้วยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแอร์โรเฟลกซ์มีการนำไปใช้ในตลาดรอง (Replacement Market) หรือใช้ในการซ่อมบำรุงตึกอาคาร สำนักงานต่างๆ โดยระหว่างปีบัญชี 2554 - 2556 กลุ่มแอร์โรเฟลกซ์มีการจำหน่ายให้แก่ตลาดรอง หรือ Replacement Market คิดเป็นร้อยละ 20 - 30 นอกจากนั้นด้วยการพัฒนาและคิดค้นอย่างต่อเนื่องของกลุ่มแอร์โรเฟลกซ์ ทำให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ฉนวนกันความร้อนสำหรับหลังคา และ แผ่นกันเสียง (Acoustic Board) ซึ่งมีคุณภาพดีกว่าผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่โดยทั่วไป ส่งผลให้กลุ่มบริษัทแอร์โรเฟลกซ์มีรายได้เพิ่มเติมการปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่ของผู้บริโภคอันไม่จำเป็นต้องพึ่งพิงภาวะอุตสาหกรรมทั้งสองเพียงอย่างเดียว

ความเสี่ยงจากการขยายการลงทุนและกำลังการผลิตในต่างประเทศ

ค่าใช้จ่ายในการขนส่งผลิตภัณฑ์จัดเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่สำคัญ โดยระหว่างปีบัญชี 2554 - 2556 กลุ่มแอร์โรเฟลกซ์มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าสำเร็จรูปไปต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 15 - 20 ของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งหมด ซึ่งส่งผลให้ บริษัทแอร์โรเฟลกซ์ จึงมีความจำเป็นต้องไปตั้งฐานการผลิตในส่วนต่างๆ ของโลกเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขนส่งทั้งในเชิงค่าใช้จ่ายและระยะเวลา ซึ่งการไปตั้งฐานการผลิตในส่วนต่างๆ ของโลก หรือ ในพื้นที่ซึ่งไม่มีความชำนาญอาจส่งผลให้กลุ่มแอร์โรเฟลกซ์ประสบภาวะขาดทุนได้ นอกจากนั้นการลงทุนในต่างประเทศอาจทำให้ความลับในการผลิตสินค้าของกลุ่มแอร์โรเฟลกซ์ถูกเผยแพร่และอาจกระทบถึงคู่แข่งทางการค้าและผลิตสินค้าใกล้เคียงมาแข่งขันกับกลุ่มแอร์โรเฟลกซ์

อย่างไรก็ดีกลุ่มแอร์โรเฟลกซ์ตระหนักถึงความเสี่ยงในการลงทุนในต่างประเทศ และเพื่อความรัดกุม จึงได้พิจารณาลงทุนในหลายลักษณะ เช่น ในรูปแบบของบริษัทร่วม และ ลักษณะ Franchise ร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท (โปรดพิจารณารายละเอียดในส่วนที่ 2 เพิ่มเติม) ซึ่งจะเป็นการลดความเสี่ยงในการลงทุนด้วยบริษัทเองทั้งหมด ซึ่งการมีพันธมิตรทางธุรกิจในต่างประเทศที่ดีย่อมช่วยให้การขยายกิจการของกลุ่มแอร์โรเฟลกซ์ในพื้นที่ดังกล่าวประสบความสำเร็จได้โดยเร็ว ทั้งนี้ในการจัดตั้งฐานการผลิตของกลุ่มแอร์โรเฟลกซ์ จะเป็นเพียงฐานการผลิตที่ไม่ครบสมบูรณ์ โดยเป็นเพียงฐานการผลิตที่นำผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจากฐานการผลิตในประเทศไทย เช่น Prefoam Tube and Sheet หรือ สารผสม (Compound) ไปดำเนินการผลิตต่อเพื่อให้ได้

ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ซึ่งการดำเนินการในลักษณะดังกล่าวจะเป็นกลไกในการป้องกันมิให้ความลับในการผลิตสินค้าของกลุ่มแอโรเพลกซ์ถูกเผยแพร่ หรือ สูญหาย เนื่องจากกระบวนการผสม หรือ ผลิต ผลิตภัณฑ์ที่สำเร็จรูป จัดเป็นความลับที่สำคัญของกลุ่ม

นอกจากนั้น แอโรเพลกซ์ยังพิจารณาลงทุนสร้างในฐานการผลิตในรูปแบบของบริษัทย่อยในต่างประเทศ ซึ่งแอโรเพลกซ์ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ซึ่งฐานการผลิตดังกล่าวมีลักษณะหรือกระบวนการผลิตที่ไม่ครบถ้วน และมีค่าใช้จ่ายในการลงทุนที่ต่ำกว่าฐานการผลิตในประเทศไทย ทำให้แอโรเพลกซ์สามารถลดความเสี่ยงจากการลงทุนได้ นอกจากนี้ ในปัจจุบันการลงทุนของแอโรเพลกซ์โดยตรงเช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา มีผลประกอบการกำไรโดยส่วนใหญ่และผลกำไรรวมเพิ่มขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

3.1.3 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทแอโรคลาส

ความเสี่ยงจากการถูกบอกเลิกสัญญาหรือไม่ได้สัญญาใหม่จากคู่ค้ารายสำคัญ

กลุ่มบริษัทแอโรคลาสมีการดำเนินธุรกิจในการผลิตสินค้าในลักษณะ ODM ให้กับบริษัทรถยนต์ชั้นนำของโลกไม่ว่าจะเป็น Toyota Ford Isuzu Nissan หรือ Mitsubishi โดยในปีบัญชี 2554 - 2556 กลุ่มแอโรคลาสมีรายได้จากการผลิตกว่าร้อยละ 40 - 50 ทั้งนี้การทำธุรกิจลักษณะดังกล่าวแอโรคลาสจำเป็นต้องทำสัญญาในการผลิตกับบริษัทรถยนต์ชั้นนำ ในบางกรณีสัญญาจะมีอายุสั้นเพียง 1 - 2 ปีเท่านั้น ทำให้แอโรคลาสเผชิญกับความเสี่ยง เนื่องจากเมื่อครบอายุสัญญาลูกค้าอาจพิจารณาไม่ต่อสัญญาว่าจ้างการผลิต รวมถึงหากมีการย้ายฐานการผลิตของผู้บริษัทรถยนต์ชั้นนำ และอาจส่งผลต่อการยกเลิกสัญญาว่าจ้างการผลิตดังกล่าวระหว่างอายุสัญญากับแอโรคลาส หาก แอโรคลาสไม่พิจารณาย้ายฐานการผลิตตามไปในบริเวณใกล้เคียง นอกเหนือจากกรณีดังกล่าวแอโรคลาสอาจพิจารณาถูกยกเลิกสัญญาหากเหตุผลอื่นๆ ซึ่งจะส่งผลให้แอโรคลาสมีผลประกอบการที่ตกต่ำอย่างมีนัยสำคัญ หรือ อาจส่งผลให้ประสิทธิภาพขาดทุนได้

อย่างไรก็ดี ลูกค้าของแอโรคลาสที่เป็นบริษัทรถยนต์ชั้นนำของโลก มักจะไม่พิจารณาเปลี่ยนผู้ผลิตอุปกรณ์หรือ ชิ้นส่วนจนกว่าผลิตภัณฑ์รุ่นดังกล่าวจะตกรุ่น ซึ่งโดยเฉลี่ยอยู่ประมาณ 5 - 8 ปี เนื่องจากการสรรหาบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการที่กำหนด จำเป็นต้องมีระยะเวลาในการพิจารณาและตรวจสอบคุณภาพสินค้า ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการรายดังกล่าวมีความเสี่ยงในการหยุดชะงักในการผลิต โดยส่วนมากระยะเวลาในการคัดเลือกและวางแผนจะอยู่ระหว่าง 3 ถึง 36 เดือน และการย้ายฐานการผลิตของผู้ประกอบการยานยนต์ไปประเทศอื่นนั้น เป็นไปได้ยาก เนื่องจากประสบการณ์ที่ยาวนานในการผลิตรถยนต์ในประเทศไทยที่ยาวนาน ประกอบกับการพัฒนาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการมีศูนย์วิจัย รวมถึงศูนย์ในการทดสอบยานยนต์ที่มีประสิทธิภาพประกอบกับนโยบายส่งเสริมการลงทุนของรัฐบาลทำให้เชื่อมั่นได้ว่าผู้ประกอบการยานยนต์จะไม่ทำการย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่น

นอกจากนั้น เหตุผลที่สำคัญอีกข้อหนึ่ง คือผลิตภัณฑ์ของแอโรคลาสมีการจดสิทธิบัตรซึ่งเป็นส่วนใหญ่มารดปกป้องการผลิตหรือลอกเลียนแบบจากคู่แข่งได้ ทำให้แอโรคลาสเป็นเพียงผู้เดียวในประเทศที่สามารถผลิตสินค้าดังกล่าวได้ และทำให้เป็นไปได้ยากที่บริษัทรถยนต์รายใหญ่จะดำเนินยกเลิกสัญญาการผลิตกับแอโรคลาสในระยะสั้น แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีบุคคลที่ให้บริการและดูแลลูกค้ารายยนต์ต่างๆ อย่างใกล้ชิดอยู่ตลอดเวลา

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาอุตสาหกรรมยานยนต์

กลุ่มบริษัทแอโรคลาสมีการดำเนินงานโดยพึ่งพาอุตสาหกรรมยานยนต์เป็นสำคัญ โดยระหว่างปีบัญชี 2554 - 2556 กลุ่มบริษัทแอโรคลาสมีผลประกอบการจากอุตสาหกรรมยานยนต์เท่ากับร้อยละ 80 - 85 ทั้งนี้หากใน

อนาคตอุตสาหกรรมยานยนต์เกิดการชะลอตัว หรือประสิทธิภาพถดถอยอันเนื่องมาจากสภาพเศรษฐกิจโดยรวม หรือ ปัจจัยอื่นๆ อันเหตุเกิดขึ้นมาแล้วในช่วงบัญชี 2554 – 2556 ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทในเชิงลบ ผลการดำเนินงานลดลง หรือ ประสิทธิภาพขาดทุนได้

อย่างไรก็ตามเนื่องด้วยรถยนต์จัดเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการดำรงชีวิตของคนทั่วโลก ทำให้ที่ผ่านมาอุตสาหกรรมรถยนต์มีการเติบโตอย่างแข็งแกร่งตลอดมาตั้งแต่ปี 2552 โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยเท่ากับ 6.9 ต่อปี อีกทั้งผลประกอบการของบริษัทมาจากการพึ่งพาอุตสาหกรรมรถยนต์ในประเทศไทยเป็นสำคัญ (กว่าร้อยละ 64.0) ซึ่งอุตสาหกรรมดังกล่าวจัดเป็นอุตสาหกรรมซึ่งได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลไทยมาโดยตลอด เพื่อให้เป็น “Detroit of Asia” ทั้งการให้การสนับสนุนการลดหย่อนภาษี นโยบายรถยนต์คันแรก โดยที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2552 ถึง ปี 2555 รถยนต์ของประเทศไทยมีอัตราการเติบโตอย่างดี หรือ เติบโตเฉลี่ยร้อยละ 31.57 ต่อปี

อีกทั้งเนื่องด้วย ธุรกิจยานยนต์มีการแข่งขันที่สูงทำให้บริษัทรถยนต์ชั้นนำของโลก เพิ่มความถี่ในการผลิตรถยนต์รุ่นใหม่ หรือ ปรับโฉมรถยนต์ให้เร็วขึ้น ทำให้กลุ่มบริษัทแอร์โรคลาสมีโอกาที่จะผลิตชิ้นงานใหม่ๆ และมีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนั้นผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทแอร์โรคลาสเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับรถกระบะ หรือ รถประเภทพาณิชยกรรม (Commercial Car) ซึ่งรถประเภทดังกล่าวผู้บริโภครส่วนใหญ่ใช้ในการประกอบธุรกิจ จึงมีความต้องการใช้รถอย่างสม่ำเสมอ ดังนั้นจึงทำให้ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทแอร์โรคลาสมีความผันผวนน้อยกว่าบริษัทที่มุ่งเน้นประกอบธุรกิจเกี่ยวกับรถส่วนบุคคลเท่านั้น โดยเฉพาะก่อนการเปลี่ยนรุ่นจะมีสินค้าใหม่ให้กับทาง แอร์โรคลาสช่วยพัฒนาอยู่เสมอ

3.1.4 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัท อีสเทิร์นโพลีแพค

ความเสี่ยงจากการถูกบอกเลิกสัญญาหรือไม่ได้สัญญาใหม่จากคู่ค้ารายสำคัญ

บริษัทอีสเทิร์นโพลีแพค (EPP) มีการดำเนินธุรกิจในลักษณะการผลิตสินค้าบรรจุภัณฑ์ โดยในปีบัญชี 2554 – 2556 บริษัทอีสเทิร์นโพลีแพคมีรายได้จากการผลิตกว่าร้อยละ 25 - 30 ทั้งนี้การทำธุรกิจลักษณะดังกล่าวอีสเทิร์นโพลีแพคจำเป็นต้องทำสัญญาการผลิตกับบริษัทอาหารและเครื่องดื่มชั้นนำของโลก อาทิ McDonald CPall ยำยำ ทั้งนี้ในบางกรณีสัญญาจะไม่กระชับอายุของสัญญา หรือ จำนวนหรือปริมาณที่แน่นอน ทำให้อีสเทิร์นโพลีแพคเผชิญกับความเสี่ยง เนื่องจากเมื่อครบอายุสัญญาลูกค้าอาจพิจารณาไม่ต่อสัญญาว่าจ้างการผลิต ซึ่งจะส่งผลให้ EPP มีผลประกอบการที่ตกต่ำอย่างมีนัยสำคัญ หรือ อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพขาดทุนได้

อย่างไรก็ดี ลูกค้าของอีสเทิร์นโพลีแพคที่เป็นบริษัทอาหารและเครื่องดื่มชั้นนำของโลก มักจะไม่พิจารณาเปลี่ยนผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ จนกว่าจะสามารถผู้ผลิตรายอื่นที่สามารถตอบสนองได้ทั้งในด้านของราคาและคุณภาพ นอกจากนี้การสรรหาผู้ผลิตมีคุณภาพตรงตามความต้องการที่กำหนด จำเป็นต้องมีระยะเวลายาวนานในการพิจารณาและตรวจสอบคุณภาพสินค้า ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการรายดังกล่าวมีความเสี่ยงในการหยุดชะงักในการดำเนินธุรกิจ โดยส่วนมากระยะเวลาในการคัดเลือกและวางแผนเป็นเวลานาน เช่นในกรณีของ McDonald ที่ปัจจุบัน อีสเทิร์นโพลีแพค จัดเป็นผู้ประกอบการรายเดียวในอาเซียนที่ได้รับการรับรองจาก McDonald ให้สามารถเสนอขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ McDonald ทุกประเทศในทวีปเอเชียแปซิฟิก ทั้งนี้ด้วยมาตรฐานดังกล่าวอีสเทิร์นโพลีแพคใช้เวลากว่า 3 ปี เพื่อให้ได้รับรองตามมาตรฐานดังกล่าว

อย่างไรก็ดีภายหลังจากได้รองมาตรฐานดังกล่าวทำให้ผลิตภัณฑ์ของอีสเทิร์นโพลีแพคได้รับการรับรองจากคู่ค้ารายอื่นและสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของอีสเทิร์นโพลีแพค ส่งผลให้ปัจจุบันอีสเทิร์นโพลีแพคเป็นผู้ผลิตรายใหญ่เป็น 1 ใน 5 ในเอเชียและเป็นรายใหญ่ที่สุดในกลุ่มประเทศอาเซียนซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้การยกเลิกสัญญาของคู่ค้า

เป็นไปได้ยาก อีกทั้งการยกเลิกสัญญาว่าจ้างผลิตกับคู่สัญญารายใดรายหนึ่งจะไม่กระทบต่อผลการดำเนินงานของอีสเทิร์นโพลีแพคมาก เนื่องจาก ปัจจุบันอีสเทิร์นโพลีแพคได้รับจ้างผลิตให้แก่ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมอาหารมากกว่า 20 ราย และมีลูกค้าในประเทศและต่างประเทศกว่า 200 ราย

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาการบริโภคภายในประเทศ

เนื่องด้วยบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าในประเทศไทยเป็นสำคัญ โดยระหว่างปีบัญชี 2554 – 2556 บริษัทอีสเทิร์น โพลีแพค มีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าในประเทศเฉลี่ยกว่าร้อยละ 85 ซึ่งหากประเทศไทยประสบภาวะเศรษฐกิจถดถอย ภัยพิบัติทางธรรมชาติ โรคติดต่อร้ายแรง การก่อการร้าย หรือเหตุการณ์ทางการเมือง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่ออุปสงค์การบริโภคของประชาชนในประเทศไทยลดลงอย่างมีนัยสำคัญและส่งผลกระทบต่อให้ผลประกอบการของบริษัทลดลง โดยเฉพาะหากบริษัทอีสเทิร์น โพลีแพคประสบเหตุการณ์ดังกล่าวเป็นระยะเวลานานก็อาจส่งผลให้กลุ่มอีสเทิร์น โพลีแพคประสบภาวะขาดทุนได้

อย่างไรก็ดีบริษัท อีสเทิร์น โพลีเมอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและคาดว่าบริษัทอีสเทิร์น โพลีแพคจะไม่ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ดังกล่าวเช่นเดียวกับบริษัทอื่นที่พึ่งพาการบริโภคในประเทศไทยเพียงอย่างเดียว เนื่องจากกลุ่มแอร์โรเฟลกซ์ กลุ่มแอร์โรคลาส และ บริษัทอีสเทิร์น โพลีแพค มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยังต่างประเทศด้วย โดยระหว่างปีบัญชี 2554 – 2556 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศเฉลี่ยกว่าร้อยละ 40 อีกทั้งผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อย หรือ บริษัทร่วม สินค้าของกลุ่มบริษัทจัดเป็นผลิตภัณฑ์ที่สำคัญต่อการดำเนินชีวิตประจำวัน ทำให้เชื่อได้ว่าผลการดำเนินงานของบริษัทจะไม่ประสบภาวะขาดทุนในช่วงที่ประเทศไทยมีการบริโภคที่ถดถอย

3.2 ความเสี่ยงทางการเงิน

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทมีรายได้และค่าใช้จ่ายที่สำคัญเป็นเงินสกุลต่างชาติ ได้แก่ รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าต่างประเทศ ต้นทุนวัตถุดิบประเภทพลาสติก Polymer ค่าเครื่องจักร ค่าพนักงานในต่างประเทศ ซึ่งซื้อมาจากลูกค้าต่างประเทศ โดยในปี 2556 กลุ่มแอร์โรเฟลกซ์ กลุ่มแอร์โรคลาส และ บริษัทอีสเทิร์น โพลีแพค มีรายได้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศ คิดเป็นประมาณร้อยละ 30 ของรายได้ทั้งหมด และในปี 2556 กลุ่มแอร์โรเฟลกซ์ กลุ่มแอร์โรคลาส และบริษัทอีสเทิร์น โพลีแพค มีค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 25 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด

ในขณะที่บริษัทร่วมอย่าง บริษัท โตไก อีสเทิร์น รีบเบอร์ (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ซ็อน แอดวานซ์ โพลีเม็กซ์ จำกัด มีรายได้และค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 10 ของรายได้ทั้งหมด และ คิดเป็นร้อยละ 20 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด ดังนั้นบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจึงอาจพิจารณาได้ว่ามีรายได้และค่าใช้จ่ายเป็นเงินตราต่างประเทศในจำนวนที่มีนัยสำคัญ

ทั้งนี้อัตราแลกเปลี่ยนของเงินตราต่างประเทศขึ้นอยู่กับสถานะเศรษฐกิจภายในประเทศและสภาพเศรษฐกิจโลก ซึ่งบริษัท บริษัทย่อย หรือ บริษัทร่วมไม่สามารถควบคุม หรือประมาณการได้อย่างแม่นยำ หากอัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงไปในทางลบอาจส่งผลให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมมีกำไรที่ลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อย มีนโยบายการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยกำหนดวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยง โดยมีสัดส่วนการป้องกันความเสี่ยง และระยะเวลาการเข้าทำสัญญาที่เหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาของการดำเนินงาน

นอกจากนั้น ข้อได้เปรียบที่สำคัญของบริษัทในลักษณะรวมกลุ่ม คือ บริษัทสามารถบริหารเงินตราต่างประเทศ ในลักษณะภาพรวมกลุ่มได้ ซึ่งปัจจุบันมีลักษณะเป็น Natural Hedging จากรูขุมการซื้อ/ขายของบริษัทย่อย ทั้งหมด ทำให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินสกุลต่างประเทศไม่สูงมากนัก ทั้งนี้เมื่อประกอบ กับนโยบายการป้องกันความเสี่ยงของบริษัทที่กำหนดให้สามารถซื้อเครื่องมือทางการเงินบางประเภท อย่าง Forward กับสถาบันทางการเงินทำให้ที่ระหว่างปีบัญชี 2554 – 2556 มีกำไร/ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับขาดทุน 10.2 ล้านบาท ขาดทุน 24.0 ล้านบาท และกำไร 96.8 ล้านบาท ตามลำดับ หรือ คิดเป็นร้อยละ 2.3 ร้อยละ 3.0 และร้อยละ 15.4 ของกำไรทั้งหมดของกลุ่ม ตามลำดับ

3.3 ความเสี่ยงทางด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการที่บริษัท มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันเท่ากับร้อยละ 75 ภายหลังการกระจายหุ้นของบริษัท

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มวิฑูรย์พรหมซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนรวมกัน ร้อยละ 100.0 ของจำนวนหุ้นที่ จำหน่ายแล้วทั้งหมดก่อนการกระจายหุ้นเพิ่มทุน อย่างไรก็ตามภายหลังที่บริษัทเพิ่มทุนและกระจายหุ้นให้กับ ประชาชน ร้อยละ 25.0 สัดส่วนของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ดังกล่าวจะลดลงเหลือ ร้อยละ 75.0 ของทุนชำระแล้ว ทั้งหมด ซึ่งยังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ บริษัท หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น รวมถึงเรื่องที่กฎหมายหรือ ข้อบังคับบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัท จึงมี ความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลหรือตรวจสอบเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาได้

อย่างไรก็ตาม โครงสร้างการจัดการของบริษัท มีคณะกรรมการบริษัทซึ่งประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน โดยในจำนวนนี้มีกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระ จำนวน 4 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ในกรณีที่เข้าทำรายการที่เกี่ยวข้อง กับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ กิจการที่เกี่ยวข้อง รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บุคคลดังกล่าวจะไม่สิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการดังกล่าว และในการอนุมัติรายการจะต้องปฏิบัติตาม หลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

นอกจากนั้นเพื่อการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพและโปร่งใส รวมถึงถ่วงดุลอำนาจกับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ บริษัท จึงได้แต่งตั้ง คณะกรรมการชุดย่อย จำนวน 4 ชุด ได้แก่ (1) คณะกรรมการบริหาร (2) คณะกรรมการตรวจสอบ (3) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และ (4) คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ซึ่งในแต่ละ คณะกรรมการชุดย่อยจะประกอบด้วยกรรมการอิสระหรือบุคคลภายนอก เพื่อช่วยบริหารงานในด้านต่างๆ เพื่อให้ การทำงานของบริษัทมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้บริหาร และ บุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านของบริษัท

การดำเนินธุรกิจของบริษัท จำเป็นต้องพึ่งพาความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้านของผู้บริหารเป็นหลัก ทั้งในด้านกำหนดวิสัยทัศน์องค์กร และการบริหารงานซึ่งมีความซับซ้อนของธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่ม ผู้บริหารและผู้บริหารในบริษัทย่อยที่เป็นพี่น้องในตระกูล วิฑูรย์พรหม ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์อย่างยาวนานใน

ธุรกิจจนวนยาง ธุรกิจชิ้นส่วนยานยนต์ และ ธุรกิจบรรจุภัณฑ์ อีกทั้งเป็นที่รู้จักและยอมรับโดยทั่วไปในวงการจนวนยาง วงการชิ้นส่วนยานยนต์ และ วงการบรรจุภัณฑ์ รวมถึงวงการพลาสติกและยาง ซึ่งหากบริษัทสูญเสียผู้บริหารของบริษัท บุคคลใดบุคคลหนึ่ง และไม่สามารถสรรหาผู้ที่เหมาะสม และมีคุณสมบัติเทียบเคียงได้ง่าย อาจส่งผลกระทบต่อผลการทำงานของบริษัท

นอกจากนั้น การดำเนินธุรกิจของบริษัทยังต้องอาศัยบุคลากรที่มีชำนาญเฉพาะด้าน เช่น วิศวกร และ บุคลากรอื่นๆ ที่มีความชำนาญสูง หากบริษัทสูญเสียบุคลากรดังกล่าวในจำนวนที่มีนัยสำคัญอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ รวมถึงการสูญเสียบุคคลดังกล่าว อาจทำให้สูตรการผลิตของกลุ่มบริษัททราบถึงบริษัทคู่แข่งของบริษัทได้ ซึ่งเหตุการณ์ลักษณะดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรที่ลดต่ำลงอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดี บริษัทได้เห็นความสำคัญของความเสี่ยงดังกล่าวจึงกำหนดให้บริษัทและบริษัทย่อย มีคณะกรรมการชุดย่อย หรือ คณะทำงานชุดย่อย ซึ่งประกอบผู้บริหารและทีมงาน เพื่อให้ทีมงานมีส่วนร่วมในการกำหนดแผนธุรกิจ และยุทธศาสตร์ในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทมีแผนการฝึกอบรมพัฒนาเพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถแก่บุคลากรอย่างสม่ำเสมอ บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์เข้ามาดำเนินธุรกิจสืบทอดต่อจากผู้บริหารระดับสูงในปัจจุบัน อีกทั้งบริษัทใช้นโยบายให้ค่าตอบแทนในลักษณะแปรผันกับระยะเวลาที่ทำงานกับบริษัทเพื่อรักษาบุคลากรที่มีชำนาญเฉพาะด้าน ซึ่งระหว่างปีบัญชี 2554 – 2556 บริษัทมีพนักงานระดับผู้จัดการขึ้นไปลาออกจำนวนรวมทั้งสิ้น 3 คน หรือ คิดเป็นร้อยละ 2.50 ต่อปี (ไม่รวมพนักงานที่เกษียณ)

ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นซึ่งผลการดำเนินงานจะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เนื่องจากบริษัท มีลักษณะการประกอบธุรกิจแบบบริษัทโฮลดิ้ง (Holding Company) คือเป็นบริษัทที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก และไม่มีกิจการดำเนินธุรกิจของตัวเองที่ก่อให้เกิดรายได้อย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้น ผลประกอบการของบริษัท จึงขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย และบริษัทร่วม ดังนั้น ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจึงเป็นความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ ตลอดจนความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ปัจจุบัน ผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม คิดเป็นร้อยละ 100 ของผลการดำเนินงานของบริษัท ดังนั้น ผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจึงมีความสำคัญอย่างมากต่อผลกำไรโดยรวม ซึ่งหากบริษัทย่อย หรือ บริษัทร่วม ประสบปัญหาในการดำเนินงานก็จะส่งผลกระทบโดยตรงต่อผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทด้วย นอกจากนี้ การจ่ายเงินปันผลของบริษัท ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท จะจ่ายจากกำไรสุทธิที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท ซึ่งขึ้นอยู่กับความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เนื่องจากเงินปันผลดังกล่าวถือเป็นรายได้เกือบทั้งหมดในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท หากบริษัทย่อย หรือ บริษัทร่วมไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับบริษัท ได้ตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลเนื่องมาจากผลประกอบการในระยเวลานั้นไม่มีกำไร หรือเหตุผลทางธุรกิจอื่นใด เช่น การต้องสำรองเงินทุนเพื่อขยายกิจการ หรือเพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม ฯลฯ ก็จะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

ทั้งนี้ ในอดีตผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยทั้งสามบริษัทย่อย (แอร์โรเฟล็กซ์ แอร์โรคลาส และ อีสเทิร์น โพลีแพค) และ บริษัทร่วมทั้งสอง (บริษัท โตโก อีสเทิร์น รับเบอร์ (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ซ็อน แอด

วานซ์ โพลีเม็กซ์ จำกัด) มีความมั่นคง มีกำไรต่อเนื่อง และไม่เคยมีขาดทุนสะสม จากสถิติในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทรวมทั้ง 2 บริษัท TER และ ZAP มีการจ่ายเงินปันผลที่สม่ำเสมอมากกว่าร้อยละ 20 และร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ ตามลำดับ โดยอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ระหว่างปีบัญชี 2554 – 2556 ของรายได้รวมของสามบริษัทเท่ากับร้อยละ 8.43 และมีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 8.19 รวมถึงบริษัทรวมทั้งสองที่มีผลการดำเนินงานเติบโต 15.86

ดังนั้นบริษัท จึงคาดว่าบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัท มีความสามารถในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมซึ่งรวมถึงบริษัท ได้อย่างต่อเนื่องตามนโยบายการจ่ายเงินปันผล ซึ่งจะทำให้บริษัท สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัท ได้เช่นเดียวกันอย่างไรก็ดี เพื่อให้มีนโยบายและแนวทางที่ชัดเจนในการเข้าไปลงทุนของบริษัท บริษัทได้กำหนดให้มีนโยบายการลงทุนของบริษัท นโยบายการบริหารงานในบริษัทที่เข้าไปลงทุนดังกล่าว ตลอดจนมีกลไกการกำกับดูแลบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม โดยการแต่งตั้งบุคคลเข้าไปดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทเหล่านั้น และกำหนดขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการหรือผู้บริหารที่ได้รับการแต่งตั้ง (โปรดพิจารณารายละเอียดของนโยบายการลงทุนของบริษัทในส่วนที่ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ)

3.4 ความเสี่ยงจากการเสนอขายหลักทรัพย์

ความเสี่ยงจากการนำหุ้นของบริษัท เข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างต่อเนื่อง ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ฯ เกี่ยวกับการนำหุ้นของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้วเมื่อวันที่ 8 กันยายน 2557 ซึ่งธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินของบริษัท ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้น แล้วพบว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบริวารเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน 2544 (ปรับปรุงวันที่ 30 พฤศจิกายน 2552) เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่กลุ่มทุนรายย่อย โดยบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย ซึ่งขึ้นอยู่กับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทจึงยังคงมีความไม่แน่นอนที่บริษัท จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ให้เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้หากหุ้นของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้

ความเสี่ยงจากราคาหุ้นสามัญของบริษัท ที่อาจผันผวนซึ่งก่อให้เกิดผลขาดทุนอย่างมีนัยสำคัญต่อผู้ลงทุนที่จองซื้อหุ้นสามัญของบริษัทในการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้

ราคาหุ้นสามัญของบริษัทภายหลังจากการเสนอขายหุ้นครั้งนี้ อาจมีการขึ้นลงอย่างผันผวน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการโดยหลายปัจจัยเป็นสิ่งที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งรวมถึง

- ทิศนะที่มีต่อโอกาสสำหรับธุรกิจและการประกอบกิจการของกลุ่มบริษัทและอุตสาหกรรมจนอาจก่อให้เกิดความร้อน อุตสาหกรรมยานยนต์ และ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ โดยทั่วไป

- ความแตกต่างระหว่างผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่แท้จริงกับผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่ผู้ลงทุนและนักวิเคราะห์ได้คาดหวัง
- การเปลี่ยนแปลงในคำแนะนำหรือทัศนะของนักวิเคราะห์
- การเปลี่ยนแปลงในเงื่อนไขต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมจนอาจก่อให้เกิดความผันผวน อุตสาหกรรมยานยนต์ และ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ สภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไปหรือบรรยากาศในตลาดหุ้น หรือเหตุการณ์หรือปัจจัยอื่นๆ
- ประกาศของบริษัทอื่นๆ ที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกับบริษัท
- การเปลี่ยนแปลงในการประเมินมูลค่าตลาดและราคาหุ้นของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ซึ่งดำเนินการกิจคล้ายคลึงกับบริษัท และ
- ความผันผวนอย่างมากของราคาหุ้นในตลาดหลักทรัพย์

ดังนั้น จากปัจจัยต่างๆ ข้างต้น รวมทั้งปัจจัยอื่นๆ หุ้่นสามัญของบริษัท อาจมีการซื้อขายในราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายอย่างมาก