

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท นักลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบทั้งข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ และปัจจัยความเสี่ยงอื่นเพิ่มเติม โดยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบันและการคาดการณ์อนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการ อาจมีผลกระทบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัท และในอนาคตอาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ รายได้ และผลการดำเนินงานของบริษัทได้นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ที่ปรากฏในแบบแสดงรายการข้อมูลฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “คาดหมายว่า” “มีแผนจะ” “ตั้งใจ” หรือ “ประมาณ” เป็นต้น หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ ธุรกิจ แผนการขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐ และอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต ทั้งนี้ผลที่เกิดขึ้นจริง อาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนก็ได้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตหลังคาเหล็ก คือ แผ่นเหล็กรีดเย็นเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียม ทั้งนี้ แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมที่ใช้กับผลิตภัณฑ์ตรา “รตถัง” บริษัทจะสั่งซื้อแผ่นเหล็กเคลือบ BlueScope จากบริษัท เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) จำกัด (“NSBT”) โดยมีสัดส่วนการซื้อแผ่นเหล็กเคลือบ BlueScope จาก NSBT ในช่วงปี 2554-2556 และช่วง 6 เดือนแรกของปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 38.37 ร้อยละ 32.25 ร้อยละ 31.56 และร้อยละ 28.91 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัท แต่บริษัทมีการทำตลาดผลิตภัณฑ์หลังคาเหล็กภายใต้ตรา “คอมมานโด” อีกหนึ่งตราสินค้าเพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้า โดยการจัดหาแผ่นเหล็กเคลือบสำหรับผลิตภัณฑ์ “คอมมานโด” บริษัทจะสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศหลายราย ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายจากหลายประเทศ ดังนั้นโดยรวมแล้วถือว่าบริษัทไม่มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ ถึงแม้ว่า ผลิตภัณฑ์ตรา “รตถัง” อาจจะได้รับผลกระทบหาก NSBT มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการดำเนินธุรกิจหรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการค้ากับบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อเรื่องการขาดแคลนแผ่นเหล็กเคลือบ BlueScope หรือผลกระทบต่อราคาวัตถุดิบได้ อย่างไรก็ตาม มีความเป็นไปได้ค่อนข้างน้อยที่ NSBT จะเปลี่ยนแปลงนโยบายที่ให้กับบริษัท เนื่องจาก บริษัททำการค้าขายกับ NSBT มาเป็นเวลานาน โดยสั่งซื้อวัตถุดิบอย่างต่อเนื่องและไม่เคยมีปัญหาในการชำระหนี้ บริษัทอยู่ในระดับลูกค้าชั้นดี (Red customer) ของ NSBT และมีความเชื่อมั่นในทางธุรกิจจนกระทั่งยินยอมให้บริษัทใช้ข้อความ “Steel Supplier by BlueScope Steel” ในสินค้าของบริษัทได้ รวมทั้งการซื้อขายมีการกำหนดเงื่อนไขที่ชัดเจน

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการทำสัญญาเกี่ยวกับการเป็นผู้ผลิตรายย่อยและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับที่อยู่อาศัยภายใต้เครื่องหมายการค้า “ENDUROFRAME” จาก BlueScope Steel Limited ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ของกลุ่ม NSBT อายุสัญญา 2 ปี ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงอาจจะไม่ได้รับการต่อสัญญา ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถทำธุรกิจภายใต้ชื่อ ENDUROFRAME แต่บริษัทอาจจะเลือกใช้ software อื่นหรือพัฒนา software ขึ้นมาเพื่อใช้กับเครื่องจักรขึ้นรูปโครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับงานโครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับที่อยู่อาศัยต่อไปได้ในชื่อตราผลิตภัณฑ์อื่น (ศึกษาข้อมูลรายละเอียดสำคัญของสัญญาได้ในหัวข้อที่ 2.2-5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ)

3.1.2. ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง

อุปสรรคหนึ่งในการดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นหลังคาเหล็กเนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง คู่แข่งรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจดังกล่าวได้ง่ายเนื่องจากใช้เงินลงทุนต่ำและเทคโนโลยีการผลิตมีความซับซ้อนไม่มาก ปัจจุบันบริษัทมี

คู่แข่งที่มีลักษณะการทำธุรกิจใกล้เคียงกันในพื้นที่ขายและให้บริการของบริษัท อาทิ มีธุรกิจลักษณะเดียวกันกับบริษัท มีรูปแบบการขยายสาขาแบบแฟรนไชส์อย่างรวดเร็วทำให้มีสาขาทั่วประเทศ มีจุดเด่นในการตั้งราคาขายถูก แต่วัตถุดิบที่ใช้ด้วยคุณภาพในด้านความทนทานและการควบคุมคุณภาพการขายและการให้บริการไม่สามารถควบคุมแฟรนไชส์ได้ หรือมีธุรกิจลักษณะเดียวกันและเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มของ NSBT เช่นเดียวกับบริษัท มีสาขาครอบคลุมในภูมิภาคอื่นๆ หรือมีที่ตั้งคาบเกี่ยวในพื้นที่เดียวกันซึ่งถือเป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัท เป็นต้น ส่งผลให้ระดับการแข่งขันค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม บริษัทเน้นคุณภาพของวัตถุดิบที่ดี มาตรฐานการผลิตที่มีประสิทธิภาพ ตลอดจนกระบวนการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างครบวงจรสร้างความประทับใจและเป็นที่ยอมรับในตราสินค้า เพื่อสร้างฐานลูกค้าที่มีความเชื่อมั่นต่อตราสินค้า “รถถัง” “คอมมานโด” และ “ENDUROFAME” รวมทั้งกลยุทธ์การขยายสาขา และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพิ่มขึ้นเพื่อเป็นทางเลือกสำหรับลูกค้า ซึ่งจะสามารถตอบสนองความต้องการและให้บริการลูกค้าได้อย่างครอบคลุม

3.1.3. ความเสี่ยงจากการแข่งขันจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายคือแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมขึ้นลอนที่ใช้เป็นวัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนัง ซึ่งสินค้าที่สามารถนำมาใช้งานเพื่อวัตถุประสงค์เดียวกันในตลาดมีอยู่หลายประเภท เช่น กระเบื้อง แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีลูกฟูก เป็นต้น ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกจากสินค้าทดแทนที่หลากหลาย นอกจากนั้นราคาของผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีราคาสูงกว่าเมื่อเทียบกับราคาของกระเบื้องหรือแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสี หากผู้บริโภคเลือกใช้วัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนังชนิดอื่นแทนผลิตภัณฑ์ของบริษัท อาจทำให้รายได้ของบริษัทในอนาคตลดลง

อย่างไรก็ตาม วัสดุแต่ละชนิดมีข้อดีข้อเสียในการใช้งานแตกต่างกัน คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งมีความคงทนต่อการกัดกร่อนและการรั่วซึม อายุการใช้งานยาวนานสูงสุด 30 ปี โดยไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ติดตั้งได้สะดวก รวดเร็ว เป็นคุณสมบัติที่มีความจำเป็นต่อการใช้งานในสิ่งปลูกสร้างประเภทอุตสาหกรรมโรงงาน โชว์รูม โกดัง หรืออื่นๆ ที่เน้นวัตถุประสงค์การใช้งานตามที่กล่าวมา โดยที่วัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนังประเภทอื่นไม่สามารถทดแทนได้ ดังนั้นบริษัทมั่นใจว่า ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทนจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทในระดับต่ำ

3.1.4. ความเสี่ยงจากคู่แข่งที่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับ NSBT

กลุ่ม NSBT ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเหล็กเคลือบ BlueScope ให้กับบริษัท มีบริษัทที่เกี่ยวข้องโดยมีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน คือ บริษัท บลูสโคป โลสจัท (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งก่อตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2531 ดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัท และมีการใช้วัตถุดิบของ BlueScope เช่นเดียวกับกับบริษัท สำหรับผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กเคลือบขึ้นลอน และโครงสร้างเหล็กกล้าสำหรับที่อยู่อาศัย ก่อปรกับบริษัท บลูสโคป โลสจัท (ประเทศไทย) จำกัด เริ่มดำเนินกลยุทธ์ขยายสาขาไปยังต่างจังหวัดมากขึ้น ซึ่งอาจมีการเข้ามาแข่งขันแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดในพื้นที่เขตการขายเดิมของบริษัท ดังนั้น สำหรับกลุ่มลูกค้าของบริษัทที่ให้ความสำคัญและชื่นชอบคุณภาพของเหล็กเคลือบ BlueScope อาจถูกบริษัทคู่แข่งรายดังกล่าวเข้าไปทำการตลาดและแย่งชิงลูกค้ากลุ่มดังกล่าวได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนการตลาดเน้นคุณภาพสินค้าและบริการที่รวดเร็ว โดยครอบคลุมพื้นที่ให้บริการในพื้นที่บริษัทคู่แข่งยังเข้าไปไม่ถึงหรือไม่สามารถให้บริการได้สะดวกเนื่องจากข้อจำกัดเรื่องระยะทางในการขนส่ง รวมทั้งการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับและรักษาฐานลูกค้าเดิมให้มีความเชื่อมั่นต่อตราสินค้า เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันทางการตลาด

3.1.5. ความเสี่ยงจากการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในการติดตั้งงานโครงการ

เนื่องจากบริษัทมีบริการรับจ้างติดตั้งให้แก่ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท บริษัทจึงจัดหาผู้รับเหมาช่วงสำหรับงานบริการติดตั้งสินค้าให้แก่ลูกค้าที่มีความต้องการบริการติดตั้ง ซึ่งการจัดหาผู้รับเหมาช่วงในการให้บริการอาจทำให้มีความเสี่ยง

ในการควบคุมการให้บริการและผลงานการติดตั้ง บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากค่าบริการติดตั้ง ในปี 2556 ร้อยละ 1.40 และในช่วง 6 เดือนแรกปี 2557 ร้อยละ 1.96 ของรายได้จากการขายและบริการทั้งหมดของบริษัท ถึงแม้ว่าบริการดังกล่าวมีมูลค่าไม่มาก และสัดส่วนรายได้จากงานบริการเป็นสัดส่วนที่น้อยเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายและบริการทั้งหมดของบริษัทก็ตาม แต่บริษัทก็คำนึงถึงความสำคัญของการบริการลูกค้าและได้จัดให้มีระบบควบคุมในคุณภาพการให้บริการติดตั้งและผลงานการติดตั้ง ซึ่งมีผลต่อภาพลักษณ์และความพึงพอใจของลูกค้าที่ได้รับการบริการ ซึ่งอาจส่งต่อความน่าเชื่อถือ และอาจส่งต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้เช่นกัน โดยมีแผนการจัดการควบคุมคุณภาพการให้บริการติดตั้งและคุณภาพของผลงานการติดตั้ง

บริษัทมีสาขาที่ให้บริการกับลูกค้าในหลายพื้นที่ ทำให้ต้องมีผู้รับเหมาช่วงให้บริการแยกรับผิดชอบในแต่ละเขตพื้นที่ ซึ่งจะคัดเลือกผู้รับเหมาในแต่ละพื้นที่นั้นๆ โดยที่ผ่านมามีบริษัทที่มีการเก็บบันทึกข้อมูลการประเมินความพึงพอใจจากลูกค้าและข้อมูลผลงานการติดตั้งในทุกงาน โดยให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิศวกรรม (Site Supervisor) เป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพการให้บริการติดตั้งและตรวจสอบผลงานหลังจากเสร็จงานติดตั้งทุกครั้ง สุดท้ายลูกค้าจะต้องตรวจสอบและประเมินผลงานทั้งหมดร่วมกันกับเจ้าหน้าที่ของบริษัทอีกครั้งหนึ่งก่อนจะรับส่งมอบงานติดตั้ง เพื่อให้มั่นใจถึงคุณภาพโดยรวมของผลงาน ผู้รับเหมาช่วงจะรับประกันงานหลังจากส่งมอบเป็นระยะเวลา 1 ปี ข้อมูลการประเมินผลงานผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวจะถูกรวบรวมเพื่อนำมาประเมินผลงานทุกเดือน ทำให้มั่นใจว่าบริษัทมีผู้รับเหมาที่มีคุณภาพและมีการปรับปรุงคุณภาพ หรือเปลี่ยนแปลงผู้รับเหมาหากมีการให้บริการต่ำกว่ามาตรฐาน ปัจจุบันบริษัทมีผู้รับเหมาช่วงที่มีศักยภาพซึ่งส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทมาเป็นระยะเวลา 5 ปีขึ้นไป และผ่านการประเมินคุณภาพแล้วทั้งสิ้น รวมแล้ว 10 ราย ดังนั้นจึงไม่มีความเสี่ยงเรื่องการพึ่งพิงผู้รับเหมาช่วงเพียงน้อยราย และที่ผ่านมามีไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนผู้รับเหมาช่วงหรือปัญหาการทำงาน

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

3.2.1. ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบที่เปลี่ยนแปลงไปตามราคาตลาดโลก

ในการดำเนินธุรกิจตามปกติ บริษัทจำเป็นต้องมีการสำรองวัตถุดิบให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า วัตถุดิบหลักของบริษัทคือเหล็กแผ่นเคลือบ มีสัดส่วนสูงสุดในด้านวัตถุดิบทั้งหมด โดยราคาของเหล็กแผ่นเคลือบมีความผันผวนตามราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็นซึ่งเป็นวัตถุดิบต้นน้ำ ดังนั้นผลกระทบของการของบริษัทอาจได้รับผลกระทบหากราคาตลาดของวัตถุดิบปรับตัวขึ้นในขณะที่บริษัทสำรองวัตถุดิบไว้น้อยกว่าความต้องการ

อย่างไรก็ตาม ด้วยประสบการณ์ของผู้บริหารในอุตสาหกรรมเหล็กกว่า 20 ปี และด้วยประสบการณ์ของบริษัทกว่า 10 ปี ทำให้มีการบริหารจัดการ โดยการติดตามแนวโน้มราคาวัตถุดิบอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถปรับกลยุทธ์การสำรองวัตถุดิบให้เหมาะสม และมีนโยบายปรับราคาขายตามราคาต้นทุนวัตถุดิบที่เปลี่ยนไปอย่างสม่ำเสมอ จึงช่วยลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

3.3.1. ความเสี่ยงกรณีที่บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50

บริษัทมีโครงสร้างผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 5 กันยายน 2557 โดยมีกลุ่มครอบครัวเจริญกิจเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 70.59 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังการกระจายหุ้นเพื่อเสนอขายให้กับประชาชนในครั้งนี้ ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าว จะทำให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่โดยกลุ่มครอบครัวเจริญกิจมีอิทธิพลในการกำหนดนโยบายการบริหารงานของบริษัทไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง เนื่องจากสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้

โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีที่ให้ถือเอาคะแนนเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทมีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบของบริษัททุกท่าน ล้วนแต่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่เป็นที่รู้จักและยอมรับในสังคม ซึ่งถือเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างความโปร่งใสในการบริหารจัดการของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทได้ว่าจ้างบริษัท ผู้ประสบความสำเร็จ จำกัด เข้าทำหน้าที่เป็นหน่วยงานตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทยังคำนึงถึงการให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี หลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจ โดยจะปฏิบัติตามแนวทางที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด ดังนั้น ด้วยโครงสร้างที่มีการตรวจสอบและถ่วงดุลดังกล่าว บริษัทจึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทุกท่าน รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัท จะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน

3.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.4.1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าจากต่างประเทศหลายรายการโดยกำหนดเงื่อนไขการชำระเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกา แต่รายได้ของบริษัทโดยส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินบาท ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน หากเกิดสถานการณ์ที่อัตราแลกเปลี่ยนค่าเงินบาทเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ปรับตัวอ่อนค่าลง จะส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนด้านการนำเข้าสินค้าเพิ่มสูงขึ้น โดยช่วงปี 2556 บริษัทมีมูลค่านำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศเป็นสกุลเงินต่างประเทศ โดยคิดเทียบเป็นสกุลเงินบาท เท่ากับ 64.94 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.42 ของยอดซื้อทั้งหมดของบริษัท ตามลำดับ ซึ่งถือเป็นสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับยอดซื้อทั้งหมดของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) และการซื้อสิทธิในการจะซื้อจะขายอัตราแลกเปลี่ยน (Option Contract) เพิ่ม (ลักษณะการคิดค่าธรรมเนียมเพิ่ม ถ้าอัตราแลกเปลี่ยนต่ำกว่าที่จองไว้จะไม่ใช้สิทธิก็ได้ แต่ถ้าอัตราแลกเปลี่ยนสูงกว่าที่จองก็ใช้สิทธิตามที่จอง) ณ วันที่ทำสัญญาซื้อสินค้าจากต่างประเทศ หรือขึ้นอยู่กับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ บริษัทมีการจัดเตรียมวงเงินสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เท่ากับ 12.00 ล้านบาท เพื่อรองรับนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงและลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ และบริษัทยังมีการติดตามข่าวสาร การเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนจากสถาบันการเงินอย่างใกล้ชิดอยู่ตลอดเวลา เพื่อจะได้ประเมินสถานการณ์ และหาทางป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นตามนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวได้อย่างทันเหตุการณ์

3.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

3.5.1. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นั้นก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในการรับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ยื่นแบบแจ้งความประสงค์ให้ตลาดหลักทรัพย์พิจารณาคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาด

หลักทรัพย์แล้ว เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2557 โดย บริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co.,Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทแล้ว เห็นว่า หุ้นของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตาม ข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่าด้วย การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยกเว้น คุณสมบัติเรื่อง การกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้น รวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้น บริษัทยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาด หลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้หุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรือหากบริษัทไม่ สามารถกระจายหุ้นต่อประชาชนตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับ ของตลาดหลักทรัพย์ดังกล่าว