

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงทั้งผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่

การผลิตสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าของบริษัทฯ ต้องใช้ชิ้นส่วนอุปกรณ์ไฟฟ้าจำนวนมาก โดยอุปกรณ์ไฟฟ้าส่วนใหญ่ ที่ใช้ทั้งสำหรับผลิตสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่บริษัทฯ ออกแบบเอง และที่ได้รับลิขสิทธิ์ บริษัทฯ จะสั่งซื้อจากบริษัท ซีไนเดอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“ซีไนเดอร์ (ไทยแลนด์)”) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ Schneider Electric Industries SA จากประเทศฝรั่งเศส ซึ่งเป็นผู้นำด้านระบบส่งจ่ายกระแสไฟฟ้าของโลก โดยในปี 2556 และ 2557 บริษัทฯ สั่งซื้อสินค้าจากซีไนเดอร์ (ไทยแลนด์) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.65 และร้อยละ 49.22 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าโดยรวมของบริษัทฯ จึงทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิง ซีไนเดอร์ (ไทยแลนด์) ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่ให้แก่บริษัทฯ หากซีไนเดอร์ (ไทยแลนด์) ยกเลิกการจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับซีไนเดอร์ (ไทยแลนด์) มาเป็นเวลานาน โดยตลอดเวลาที่ผ่านมามีบริษัทฯ เป็นลูกค้าที่ดีมาโดยตลอด เลือกใช้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ ของซีไนเดอร์ (ไทยแลนด์) เป็นหลักและมียอดการสั่งซื้อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้โอกาสที่ถูกยกเลิกการจำหน่ายสินค้าจากซีไนเดอร์ (ไทยแลนด์) มีไม่มากนัก และหากถูกยกเลิกการจำหน่ายสินค้า บริษัทฯ สามารถหาผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตอุปกรณ์ไฟฟ้ารายอื่นทดแทนได้

3.2 ความเสี่ยงจากการบอกเลิกสัญญาสิทธิจาก Schneider Electric

บริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์ในการผลิตสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่ผ่านการทดสอบเฉพาะแบบ (Type-Tested Switchboard) จาก Schneider Electric Industries SA ถึง 4 แบบได้แก่ Nex 17.5, NEX 24, Blokset และ Biosco ซึ่งเป็นสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่มีคุณภาพสูง ผ่านการทดสอบตามมาตรฐาน IEC โดยรายได้จากผลิตภัณฑ์กลุ่มดังกล่าวในปี 2556-2557 คิดเป็นร้อยละ 20.49 และร้อยละ 20.86 ของรายได้จากการขายและบริการของบริษัทฯ ตามลำดับ หาก Schneider Electric บอกเลิกสัญญาและไม่ต่ออายุสิทธิในการผลิตสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าดังกล่าว บริษัทฯ อาจจะต้องสูญเสียรายได้จากกลุ่มสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่ผ่านการทดสอบเฉพาะแบบได้

อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก บริษัทฯ เป็นลูกค้าที่ดีกับ Schneider Electric มาโดยตลอด ได้รับลิขสิทธิ์ในการผลิต Blockset ตั้งแต่ปี 2547 รวมทั้งสั่งซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าจากซีไนเดอร์ (ไทยแลนด์) เป็นหลักในการผลิต และจากการที่บริษัทฯ ถือเป็นหนึ่งในผู้นำด้านสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าในประเทศ สามารถผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐาน ส่งผลทำให้ซีไนเดอร์ (ไทยแลนด์) ซื้อสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ จากบริษัทฯ เพื่อขายให้กับลูกค้าในประเทศไทยอีกด้วย จึงทำให้ความเสี่ยงที่บริษัทฯ จะถูกยกเลิกสัญญาจาก Schneider Electric ค่อนข้างต่ำ

3.3 ความเสี่ยงจากการเข้ามาทำตลาดของผู้ผลิตจากต่างประเทศ

ธุรกิจการผลิตและจำหน่ายสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า เป็นธุรกิจที่ผู้ผลิตจากต่างประเทศสามารถเข้าสู่ตลาดในประเทศไทยได้ไม่ยาก เนื่องจากผู้ผลิตเหล่านั้นมีเทคโนโลยีการผลิตที่สูง รวมทั้งมีเงินทุน ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการเข้ามาทำตลาดสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าจากผู้ผลิตต่างชาติ

อย่างไรก็ดี ผู้ผลิตจากต่างประเทศส่วนใหญ่ที่เข้ามาทำการตลาดในประเทศไทย จะไม่มีโรงงานผลิตของตนเอง และนอกจากเทคโนโลยีและเงินทุนแล้ว ยังต้องอาศัยปัจจัยอื่นๆ เช่น ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมา บริการทั้งก่อนและหลังการขาย รวมถึงมาตรฐานและกฎระเบียบต่างๆ จึงจะประสบความสำเร็จ ปัจจัยข้างต้นดังกล่าวจึงเป็นอุปสรรคต่อการเข้ามาทำตลาดของผู้ผลิตจากต่างประเทศ ในขณะที่บริษัทฯ มีประสบการณ์ในตลาดสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าเป็นเวลานาน มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าซึ่งเป็นทั้งผู้รับเหมาทั่วไป และผู้รับเหมางานระบบต่างๆ รู้จักมาตรฐาน และข้อกำหนดต่างๆ ทำให้สามารถเสนอผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าแต่ละรายได้ และมีบริการก่อนและหลังการขายอย่างต่อเนื่อง จึงได้รับความไว้วางใจในการออกแบบสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าให้กับโครงการและสิ่งปลูกสร้างที่มีชื่อเสียงต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีสินค้าครบทุกประเภทที่สามารถรองรับการส่งจ่ายไฟฟ้าตั้งแต่อุปกรณ์ที่เชื่อมต่อกับเสาไฟฟ้า หรือหม้อแปลงไฟฟ้าไปจนถึงสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าขนาดเล็กภายในบ้าน

3.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาทองแดง

นอกจากอุปกรณ์ไฟฟ้าแล้ว ส่วนประกอบหลักของสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าอีกอย่างหนึ่ง คือ แท่งทองแดงหรือบัสบาร์ ซึ่งทำจากแท่งทองแดงแบบแบน ทำหน้าที่แทนสายไฟในสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าขนาดใหญ่เนื่องจากสามารถนำไฟฟ้าได้ดีกว่าสายไฟที่มีขนาดเท่ากัน ดังนั้นความผันผวนของราคาทองแดงตามอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลกอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการผลิตสินค้าของบริษัท ซึ่งหากราคาของทองแดงเพิ่มสูงขึ้น จะทำให้ความสามารถในการทำกำไรของบริษัท ลดลง

อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันความผันผวนของราคาทองแดง บริษัท มีนโยบายในการซื้อทองแดงล่วงหน้า โดยแผนกจัดซื้อจะได้รับราคาทองแดงรายวันจากผู้จัดจำหน่าย และจะพิจารณาถึงราคาทองแดง ณ ขณะนั้น ประกอบกับภาวะตลาดแนวโน้มราคา จำนวนทองแดงที่เหลืออยู่ และปริมาณงานที่มีอยู่ ก่อนทำการสั่งซื้อทองแดง จากนั้นนโยบายการซื้อทองแดงล่วงหน้าดังกล่าว ส่งผลทำให้ที่ผ่านมามูลค่าต้นทุนทองแดงของบริษัท ต่ำกว่าราคาตลาดมาโดยตลอด โดยในปี 2556-2557 ต้นทุนทองแดงเฉลี่ยของบริษัท อยู่ที่ 266.77 บาทต่อกิโลกรัม และ 263.48 บาทต่อกิโลกรัม ขณะที่ราคาตลาดเฉลี่ยจากผู้จัดจำหน่าย ณ วันสั่งซื้ออยู่ที่ 272.10 บาทต่อกิโลกรัม และ 272.56 บาทต่อกิโลกรัม ตามลำดับ

3.5 ความเสี่ยงจากการลงทุนซื้อโครงการโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วมบางปะกง

ในเดือนตุลาคม 2557 บริษัท ได้จัดตั้งกิจการร่วมค้า อาซีฟา ชันเทค ร่วมกับ บริษัท ชันเทค เอ็นจิเนียริง จำกัด เพื่อร่วมประมูลซื้อโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วมบางปะกง ชุดที่ 1 และชุดที่ 2 พร้อมรื้อถอน กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย และชนะการประมูลในเดือนธันวาคม 2557 ซึ่งไม่ได้เป็นธุรกิจที่บริษัทฯ มีความชำนาญ หากกิจการร่วมค้าไม่สามารถจำหน่ายวัสดุจากการรื้อถอนในราคาที่ดีคาดการณ์ไว้ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ก่อนที่จะร่วมลงทุนในโครงการดังกล่าว บริษัท ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอย่างละเอียด นอกจากนี้ บริษัท ชันเทค เอ็นจิเนียริง จำกัด ซึ่งเป็นผู้ร่วมก่อตั้งกิจการร่วมค้ากับบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในด้านโรงไฟฟ้า มีประสบการณ์ในการก่อสร้างโรงไฟฟ้าเป็นเวลานาน ในขณะที่เดียวกัน บริษัท ยังได้ทำการสำรวจถึงความต้องการของวัสดุที่ได้จากการรื้อถอนโรงไฟฟ้า ก่อนเข้าร่วมประมูลและศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการขายเศษวัสดุรวมถึงราคาที่ดีกว่าจะขายได้ ทำให้ความเสี่ยงจากการลงทุนดังกล่าวค่อนข้างต่ำ บริษัท คาดว่าการลงทุนซื้อโครงการโรงไฟฟ้าในครั้งนี้จะเป็นการขายโอกาสทางธุรกิจและเพิ่มประสบการณ์ในโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้า และจะเป็นการเพิ่มโอกาสและช่องทางธุรกิจของบริษัท ในอนาคต

3.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาคูคณาจารย์ (วิศวกร)

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัท เป็นการออกแบบและประกอบสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า ตามลักษณะและข้อกำหนดของลูกค้า (Customized) ซึ่งจะมีความแตกต่างกันในลูกค้าแต่ละราย ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ ชนิดของสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าที่จะนำไปใช้ รวมถึงอุปกรณ์ประกอบต่างๆ ทำให้บริษัท จำเป็นต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์เกี่ยวกับสวิตช์บอร์ดไฟฟ้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นวิศวกรไฟฟ้าในการติดต่อกับลูกค้าทั้งด้านการขาย (Sales) และการออกแบบ (Design) หากบริษัท ไม่สามารถรักษากลุ่มวิศวกรที่มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ธุรกิจของบริษัท มาเป็นเวลานาน อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท ไม่สามารถแข่งขันได้ในตลาด และไม่สามารถส่งมอบงานที่มีอยู่ให้กับลูกค้าได้

บริษัท ได้ป้องกันความเสี่ยงจากการพึ่งพาคูคณาจารย์ในแต่ละโครงการจะมีการแบ่งแยกงานออกเป็นหลายขั้นตอน ซึ่งรับผิดชอบโดยวิศวกรจากหลายแผนกเพื่อลดความเสี่ยงจากการดำเนินงานในกรณีที่พนักงานลาออก นอกจากนี้ บริษัท ยังตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรของบริษัท จึงได้กำหนดค่าตอบแทน และสวัสดิการที่เหมาะสม รวมถึงการเลื่อนตำแหน่งเพื่อจูงใจให้บุคลากรมีความผูกพันกับบริษัท นอกจากนี้ บริษัท ยังกำหนดนโยบายพัฒนาบุคลากรเพื่อเพิ่มความสามารถและพัฒนาคุณภาพชีวิตในการทำงาน ได้แก่ การฝึกอบรมพนักงาน สนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ โดย ณ สิ้นปี 2556-2557 สถิติการลาออกของวิศวกรของบริษัท อยู่ที่ร้อยละ 6.14 และร้อยละ 6.67 ตามลำดับ จะเห็นได้ว่า บริษัท สามารถรักษาวินัยวิศวกรส่วนใหญ่ไว้ได้ในแต่ละปี และสามารถหาบุคลากรมาทดแทนพนักงานที่ลาออกไปได้

3.7 ความเสี่ยงจากอิทธิพลในการบริหารงานของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

จากการที่ผู้บริหารหลักของบริษัทฯ คือ นายไพบูลย์ อังคนาการกุล เป็นผู้มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมสวิตช์บอร์ดไฟฟ้ามากกว่า 25 ปี ทำให้มีความรู้ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจสวิตช์บอร์ดไฟฟ้าเป็นอย่างดี อีกทั้งยังมีความสัมพันธ์อันดีทั้งกับลูกค้า และผู้จำหน่ายสินค้า ทั้งในและต่างประเทศมาเป็นเวลานาน ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการบริหารงาน ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม จากการที่ นายไพบูลย์ อังคนาการกุล เป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ และยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 36.36 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ หลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ (รวมการถือหุ้นของของผู้ที่เกี่ยวข้อง) ซึ่งเป็นแรงจูงใจที่จะช่วยให้ผู้บริหารดำเนินการบริหารงานบริษัทฯ ต่อไป นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายการฝึกอบรมพนักงาน และผู้บริหารในส่วนงานต่างๆ ที่มีความรู้ความสามารถ เพื่อที่จะสามารถช่วยผู้บริหารหลักในการบริหารงานด้านต่างๆ ต่อไป

3.8 ความเสี่ยงเกี่ยวกับตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ต่อประชาชนในครั้งนี้ จะเป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในการรับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่ต้องการได้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้วเมื่อวันที่ [●] และบริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วและมีความเห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่าด้วยการรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทฯ ต้องมีจำนวนผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้แล้วเสร็จ บริษัทฯ จะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด