

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งรายละเอียดข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้เป็นปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท และมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ ได้ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ อาจไม่เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ เพราะอาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทฯ ยังไม่อาจทราบได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทฯ เห็นว่าไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทฯ ในขณะนี้ แต่ในอนาคตอาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้ ผลกำไร ของบริษัทฯ ได้ ดังนั้นก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลอย่างรอบคอบ เพราะปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ได้ไม่จำกัดเฉพาะแต่เพียงปัจจัยความเสี่ยงตามที่ได้กล่าวไว้ในเอกสารฉบับนี้เท่านั้น

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต การประมาณการ ความประสงค์ หรือเจตนารมณ์ของบริษัทฯ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ อาทิ “มีแผนการ” “ประสงค์” “ต้องการ” “คาดว่า” “เห็นว่า” “เชื่อว่า” “ประมาณ” “อาจจะ” หรือคำหรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน เป็นคำหรือข้อความที่บ่งชี้ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอน และผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างจากการคาดการณ์ได้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทฯ มีการรับจ้างผลิตสินค้าประเภทมอเตอร์สำหรับปั๊มที่ใช้ตามบ้านพักอาศัยให้กับลูกค้ารายใหญ่ ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ที่มีฐานะกิจการดีรายหนึ่ง มีมูลค่าการสั่งซื้อในสัดส่วนที่สูงเป็นจำนวนรวม 114.68 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 23.43 ของรายได้จากการขายในปี 2557 หากลูกค้ารายนี้ยกเลิกการสั่งซื้อ หรือ ลดปริมาณการว่าจ้างการผลิตลงอย่างมีนัยสำคัญ และหากบริษัทฯ ไม่สามารถหาลูกค้ารายใหญ่มาทดแทนได้ ก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตาม ลูกค้ารายนี้เริ่มติดต่อกับบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2555 โดยบริษัทฯ ได้ทำสัญญาขายสินค้ากับลูกค้ารายนี้ ในรูปของ “หนังสือสัญญาซื้อขาย” กำหนดอายุสัญญา 1 ปี นับจากวันที่มีผลจนกว่าฝ่ายใดยื่นข้อเรียกร้องแก่อีกฝ่ายหนึ่ง จากนั้นสัญญาจะถูกขยายออกไปอีก 1 ปี หากจะบอกเลิกสัญญาต้องแจ้งให้บริษัทฯ ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน นอกจากนี้ ก็จะไม่มีการกำหนดวงเงินซื้อขายไว้ในสัญญาแต่ละชิ้นอยู่กับผู้ซื้อจะออกไปสั่งซื้อเป็นคราวๆ ตามที่จะมีการเจรจาตกลงกับบริษัทฯ (สำหรับสาระสำคัญของสัญญาโดยสรุปจะปรากฏอยู่ในหัวข้อ สัญญาที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ หน้าที่ 5-4) ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาและได้สร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารายนี้มาโดยตลอด โดยมีการจัดส่งสินค้าตามคำสั่งให้ผลิตได้ภายในกำหนดเวลา ตลอดจนบริการหลังการขายที่ดี ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ลูกค้ารายนี้จึงเกิดความเชื่อมั่นต่อบริษัทฯ ทั้งด้านการคุณภาพสินค้าและการให้บริการ อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในเรื่องนี้ บริษัทฯ ได้มีนโยบายลดระดับการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ ด้วยการเพิ่มประเภทผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายมากขึ้น เน้นการสร้างแบรนด์ของบริษัทฯ ให้มีความแข็งแกร่ง และกระจายการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้ากลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User) มากขึ้น

3.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

บริษัทฯ ขายสินค้าภายใต้ตราสินค้าบริษัทฯ เช่น มอเตอร์กำลัง ปั๊มน้ำ เป็นต้น โดยผ่านผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่จำนวน 1 ราย ในปีที่ผ่านมา มียอดขายผ่านผู้จัดจำหน่ายรายนี้จำนวน 79.11 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.16 ของรายได้จาก

การขายในปี 2557 ดังนั้น จึงทำให้เป็นความเสี่ยงเกี่ยวกับผลกระทบของยอดขาย ถ้าผู้จัดจำหน่ายรายนี้บอกเลิกการเป็นผู้จัดจำหน่ายให้แก่บริษัทฯ และหันไปจำหน่ายหรือส่งเสริมการขายของสินค้าภายใต้แบรนด์อื่นมากขึ้น อาจส่งผลทำให้ยอดขายของบริษัทฯ ลดลงอย่างมีนัยสำคัญได้ อย่างไรก็ตาม เมื่อสอบถามกรรมการและผู้บริหารบริษัท ได้รับแจ้งว่ากรรมการผู้จัดการของผู้จัดจำหน่ายรายนี้ มีความสัมพันธ์เป็นญาติกับกรรมการบริษัท และที่ผ่านมาผู้จัดจำหน่ายรายนี้ได้ดำเนินการเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทฯ ซึ่งไม่เคยมีปัญหา เนื่องจากบริษัทฯ ได้มีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายรายนี้มาโดยตลอด ประกอบกับบริษัทฯ เน้นคุณภาพสินค้าที่จำหน่าย ควบคู่กับการกำหนดราคาที่เหมาะสม เพื่อให้ผู้จัดจำหน่ายรายนี้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ จึงเชื่อว่าจะไม่เกิดปัญหาในการเลิกเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องนี้ บริษัทฯ ได้มีแผนการขยายการจำหน่ายสินค้าสู่ตลาดต่างประเทศมากขึ้น เพื่อให้สามารถขยายฐานลูกค้าได้เพิ่มขึ้น ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่รายนี้ได้ และในอนาคตหากผู้จัดจำหน่ายรายนี้ยกเลิกการจัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทฯ ทางบริษัทฯ ก็มีความพร้อมที่จะสามารถดำเนินการจำหน่ายสินค้าด้วยตัวเอง เพราะผู้บริหารและพนักงานขายของบริษัทฯ ก็มีความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้าที่จำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายรายนี้เช่นกัน

3.1.3 ความเสี่ยงจากการไม่ได้ทำสัญญาซื้อขายกับลูกค้าที่บริษัทผลิตตามคำสั่งจ้างผลิต (OEM)

เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นกลุ่มลูกค้าที่บริษัทฯ ผลิตตามคำสั่งจ้างผลิตให้กับแบรนด์หรือตราสินค้าต่างๆ (Original Equipment Manufacturer : OEM) สินค้าส่วนใหญ่ที่จำหน่ายให้กับลูกค้า OEM จะเป็นมอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ มอเตอร์สำหรับปั้มน้ำที่ใช้ภายในบ้าน ในปี 2557 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้ากลุ่ม OEM จำนวน 217.55 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.45 ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มียอดขายสูงสุด โดยรูปแบบการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้ากลุ่มนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะการออกไปสั่งซื้อ (Purchase Order) เป็นคราวๆ ไม่ได้มีการทำสัญญาซื้อขายระหว่างกันกับลูกค้าในแต่ละรายอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในกรณีที่ลูกค้ากลุ่มนี้ยกเลิกการสั่งซื้อ หรือลดปริมาณการว่าจ้างการผลิตลงอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ากลุ่มนี้มาโดยตลอด โดยตระหนักถึงคุณภาพสินค้าที่จำหน่ายเป็นสำคัญ เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องนำสินค้าที่ซื้อจากบริษัทฯ ไปเป็นชิ้นส่วนในการประกอบเครื่องปรับอากาศ ปั้มน้ำที่ใช้ภายในบ้าน ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าเอง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงใส่ใจในด้านการให้บริการ ทั้งการส่งมอบตรงต่อเวลา และบริการหลังการขาย ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ากลุ่มนี้มาโดยตลอด และจากข้อมูลพบว่า ลูกค้ากลุ่มนี้หลายรายเป็นลูกค้าที่มีประวัติการซื้อขายจากบริษัทฯ ยาวนาน และมียอดการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง

3.1.4 ความเสี่ยงจากการเปิดเสรีการค้า และการก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

ในปี 2557 บริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าโดยหลักให้แก่กลุ่มลูกค้าในประเทศ จำนวน 369.01 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 75 และกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ จำนวน 121.41 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 25 โดยมีฐานการผลิตที่ประเทศไทยและใช้แรงงานไทยในการประกอบธุรกิจ ดังนั้น การก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) อย่างเต็มรูปแบบในปี 2558 ซึ่งเป็นความร่วมมือทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคของประเทศในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หรืออาเซียน (ASEAN) 10 ประเทศ จะส่งผลให้มีการเปิดเสรีการค้าเคลื่อนย้ายทรัพยากร เงินทุน แรงงาน และการค้าขายระหว่างกันในตลาดอาเซียน ซึ่งอาจทำให้มีการแข่งขันในอุตสาหกรรมมากขึ้น อย่างไรก็ตาม สินค้าหลักของบริษัทฯ ที่มียอดขายสูงสุด คือ มอเตอร์เครื่องปรับอากาศ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายสุทธิ ซึ่งจากข้อมูลภาวะอุตสาหกรรม ระบุว่า ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าชั้นนำของโลกยังคงใช้ไทยเป็นฐานการผลิตและส่งออก โดยเฉพาะเครื่องปรับอากาศที่ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกเป็นอันดับ 2 ของโลก เนื่องจากมีความพร้อมในด้านระบบสาธารณูปโภค

พื้นฐาน และมีแรงงานฝีมือที่มีทักษะที่ดี อีกทั้งมีการขยายการลงทุนเพิ่มขึ้น เพื่อใช้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตส่งออกไปยังตลาดอาเซียน ซึ่งจะส่งผลดีต่อบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนการขยายการขายสินค้าสู่ตลาดอาเซียนมากขึ้น เช่น ลาว กัมพูชา พม่า เป็นต้น ซึ่งก็จะช่วยลดความเสี่ยงจากการแข่งขันในประเทศได้

3.1.5 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง

เนื่องจากธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์มอเตอร์เครื่องปรับอากาศ มอเตอร์กำลังสำหรับภาคอุตสาหกรรม เครื่องสูบน้ำ ปัมพ์หอยโข่ง และมอเตอร์สำหรับสระและสปา มีส่วนประกอบสำคัญร่วมกัน คือ มอเตอร์ ซึ่งการผลิตมอเตอร์นั้นจะใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ไม่มีความซับซ้อนมากนัก รวมถึงใช้เงินลงทุนในจำนวนที่ไม่สูงมาก ทำให้คู่แข่งรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจดังกล่าวได้ง่าย ปัจจุบันบริษัทฯ มีคู่แข่งที่มีลักษณะการทำธุรกิจคล้ายคลึงกันในบริเวณไม่ห่างไกลจากฐานการผลิตของบริษัทฯ มากนัก โดยเป็นคู่แข่งที่เน้นการแข่งขันทางด้านราคาเป็นหลัก นอกจากนี้ยังมีคู่แข่งจากตลาดต่างประเทศที่มีต้นทุนต่ำ เช่น ประเทศจีน ที่มีการผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศต่างๆ ส่งผลให้ระดับการแข่งขันในธุรกิจค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม ลูกค้านส่วนใหญ่เน้นให้ความสำคัญในด้านคุณภาพของสินค้ามากกว่าปัจจัยทางด้านราคา ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของบริษัทฯ ที่ตระหนักถึงด้านคุณภาพและมาตรฐานการผลิตที่มีประสิทธิภาพเป็นหลัก ตลอดจนการให้บริการที่เป็นเลิศ ทำให้สามารถสร้างความประทับใจ และผลิตสินค้าเป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนกลยุทธ์ในการขยายตลาดการส่งออกมากขึ้น เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการและให้บริการลูกค้าได้อย่างครอบคลุม

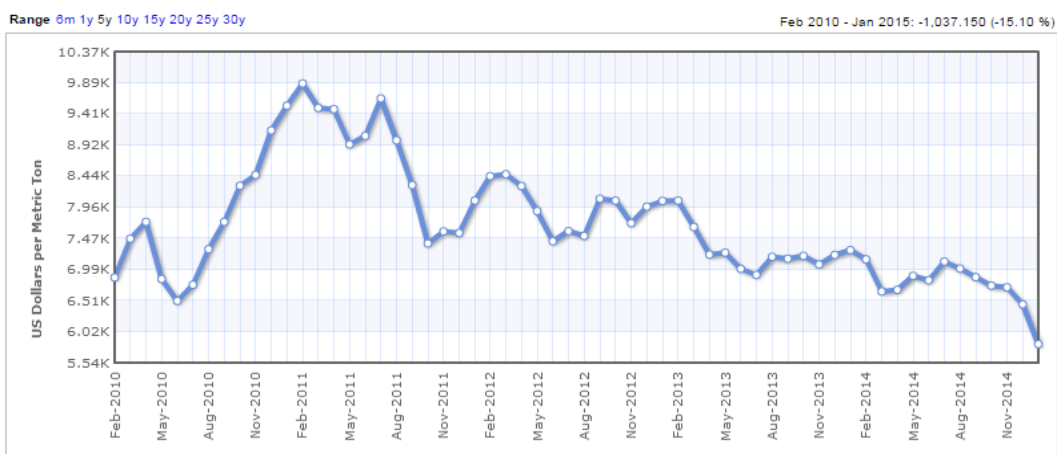
3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

3.2.1 ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบ

บริษัทฯ ประกอบกิจการผลิตมอเตอร์เครื่องปรับอากาศ มอเตอร์อุตสาหกรรม เครื่องสูบน้ำ ปัมพ์หอยโข่ง และมอเตอร์สำหรับสระและสปาเป็นหลัก ซึ่งต้องใช้วัตถุดิบทองแดง เหล็กซิลิคอน อะลูมิเนียม เป็นวัตถุดิบสำคัญในการผลิต โดยในปี 2557 คิดเป็นต้นทุนกว่าร้อยละ 60 ของต้นทุนวัตถุดิบรวม ซึ่งราคาวัตถุดิบดังกล่าวจะผันแปรไปตามอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งราคาทองแดง อะลูมิเนียม ซึ่งมีความผันผวนของราคาอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการต้นทุน และการดำรงรักษาอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ

Source: COMEX - CME Group

Copper, grade A cathode Monthly Price - US Dollars per Metric Ton

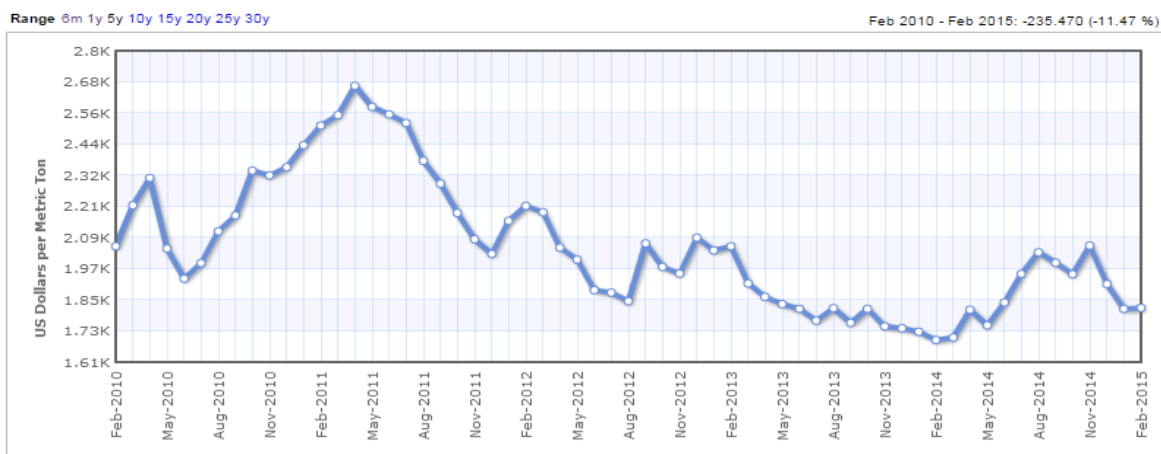


Description: Copper, grade A cathode, LME spot price, CIF European ports, US Dollars per Metric Ton

Unit: US Dollars per Metric Ton

ทองแดงเป็นสินค้าอุปโภคพื้นฐานที่มีความจำเป็นในการขยายตัวของเศรษฐกิจ โดยจะเห็นได้ว่าราคาตลาดทองแดงมีความผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจและการเติบโตในภาคธุรกิจสำคัญๆ โดยในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2554 ราคาทองแดงมีความผันผวนแกว่งตัวในช่วงแคบๆ แต่ในช่วงครึ่งปีหลังราคาได้ลดลงอย่างมาก เนื่องจากความกังวลในปัญหาวิกฤตหนี้สาธารณะในยุโรป ซึ่งส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลกรวมทั้งอุปสงค์ทองแดง ต่อมาในช่วงไตรมาสแรกของปี 2555 ราคาทองแดงปรับตัวสูงขึ้น อันเป็นผลมาจากมีสัญญาณการเติบโตของเศรษฐกิจสหรัฐอเมริกาซึ่งเป็นผู้บริโภคทองแดงมากอันดับ 2 ของโลก จึงเกิดการเก็งกำไรเพราะคาดว่าผลผลิตอุตสาหกรรมจากจีนจะถูกส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกาเพิ่มมากขึ้นซึ่งจะส่งผลให้จีนมีความต้องการใช้ทองแดงเพื่อการผลิตเพิ่มขึ้นตามไปด้วย และในไตรมาส 2 และไตรมาส 3 ของปี 2555 ราคาทองแดงได้ปรับตัวลดลงอีกครั้ง เนื่องจากความกังวลด้านปัญหาวิกฤตหนี้สาธารณะ และเศรษฐกิจจีนเกิดการชะลอตัวเพราะการส่งออกลดลง ก่อนจะปรับตัวเพิ่มขึ้นในช่วงปลายปี เนื่องจากการเห็นสัญญาณที่ดีของเศรษฐกิจจีน สำหรับปี 2556 และปี 2557 ราคาทองแดงมีการปรับตัวลดลง เนื่องจากความต้องการของจีนสำหรับทองแดงมีการเติบโตในอัตราชะลอลง โดยราคาทองแดงในตลาดโลกเฉลี่ยในช่วงปี 2555 – 2557 เท่ากับ 7,958 ดอลลาร์สหรัฐต่อเมตริกตัน 7,331 ดอลลาร์สหรัฐต่อเมตริกตัน และ 6,863 ดอลลาร์สหรัฐต่อเมตริกตัน ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนการลดลงของราคาเท่ากับร้อยละ 7.88 เมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2556 และปี 2555 และคิดเป็นสัดส่วนการลดลงของราคาเท่ากับร้อยละ 6.38 เมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2557 และปี 2556

Aluminum Monthly Price - US Dollars per Metric Ton

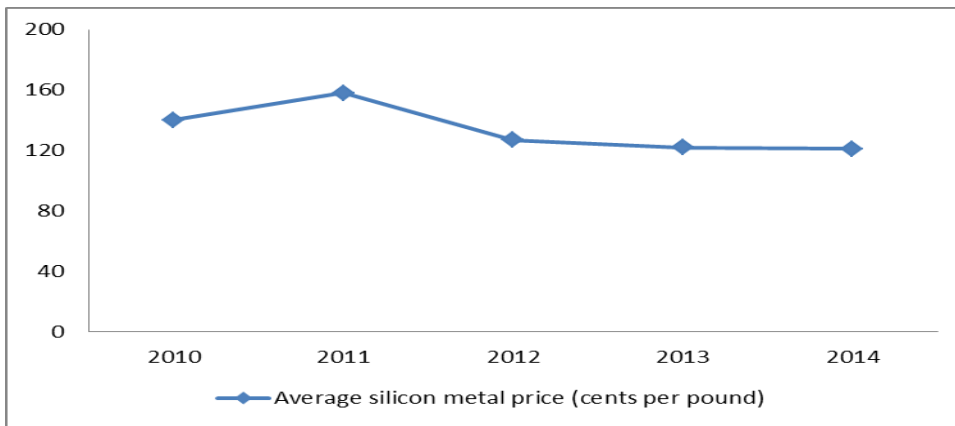


Description: Aluminum, 99.5% minimum purity, LME spot price, CIF UK ports, US Dollars per Metric Ton

Unit: US Dollars per Metric Ton

สำหรับอลูมิเนียมเช่นกัน เนื่องจากกระบวนการผลิตอลูมิเนียมมีการใช้พลังงานสูงมาก ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันดิบก็จะส่งผลกระทบต่อราคาของอะลูมิเนียมด้วย สำหรับปี 2554 นอกจากราคาน้ำมันดิบแล้ว ความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจโลกและความกังวลในเรื่องของหนี้สาธารณะในกลุ่มยูโรโซนก็เป็นปัจจัยที่ทำให้ราคาอลูมิเนียมมีการปรับตัวลดลงในช่วงครึ่งปีหลัง และในปี 2555 ราคาอลูมิเนียมก็ยังคงผันผวนอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากผู้บริโภคที่เป็นตลาดหลัก เช่น สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น ประสบภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว และยังมีปัญหานี้สาธารณะของกลุ่มยูโรโซน รวมทั้งราคาพลังงานก็มีราคาเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ผู้ผลิตรายใหญ่บางรายต้องประกาศตัดลดกำลังการผลิตลง เพราะราคาพลังงานเพิ่มขึ้น แต่ราคาอลูมิเนียมกลับลดลง และในปี 2556 ราคาอลูมิเนียมก็ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเศรษฐกิจในประเทศยุโรปและอเมริกายังไม่กลับสู่ภาวะปกติ ก่อนจะปรับตัวขึ้นเล็กน้อยในช่วงปี 2557 โดยราคาอลูมิเนียมในตลาดโลกเฉลี่ยในช่วงปี 2555 – 2557 เท่ากับ 2,023 ดอลลาร์สหรัฐต่อเมตริกตัน 1,847 ดอลลาร์สหรัฐต่อเมตริกตัน และ 1,867 ดอลลาร์สหรัฐ

ต่อเมตริกตัน ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนการลดลงของราคาเท่ากับร้อยละ 8.71 เมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2556 และปี 2555 และคิดเป็นสัดส่วนการเพิ่มขึ้นของราคาเท่ากับร้อยละ 6.38 เมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2557 และปี 2556



ที่มา : US. Geological Survey

สำหรับซิลิคอนนั้น ส่วนใหญ่จะถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมการผลิตโลหะอลูมิเนียม และอลูมิเนียมผสม รองลงมาคือ อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของราคาจะขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิตและความต้องการของอุตสาหกรรม โดยราคาเฉลี่ยในช่วงปี 2555 – 2557 เท่ากับ 127 เซนต์ต่อปอนด์ 122 เซนต์ต่อปอนด์ และ 121 เซนต์ต่อปอนด์ หรือคิดเป็นสัดส่วนการลดลงของราคาเท่ากับร้อยละ 3.94 เมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2556 และปี 2555 และคิดเป็นสัดส่วนการลดลงของราคาเท่ากับร้อยละ 0.82 เมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2557 และปี 2556 ซึ่งมีความผันผวนของราคาต่ำมาก

ดังนั้น จะเห็นได้ว่า การเปลี่ยนแปลงราคาวัตถุดิบทองแดง และอลูมิเนียมที่มีการปรับขึ้นลงจากแนวโน้มของราคาซื้อขายล่วงหน้าที่กำหนดไว้ในตลาดโลกดังกล่าว ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีการติดตามข้อมูลข่าวสารและแนวโน้มราคาของวัตถุดิบหลักอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้สามารถวางแผนบริหารจัดการการสั่งซื้อวัตถุดิบได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการสต็อกวัตถุดิบคงเหลือให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตได้อย่างเพียงพอและทันเวลาต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อให้สามารถควบคุมระดับสัดส่วนของต้นทุนขายไม่ให้เกิดความผันผวนจนส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งในอดีตที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานจากปัญหาความผันผวนของราคาวัตถุดิบแต่อย่างใด

3.2.2 ความเสี่ยงจากการขาดแคลน / พึ่งพิงในการจัดหาวัตถุดิบหลัก

จากข้อมูลการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักในปี 2557 บริษัทฯ มีการสั่งซื้อวัตถุดิบทองแดงในสัดส่วนร้อยละ 31.86 เหล็กซิลิคอนสัดส่วนร้อยละ 20.28 อลูมิเนียมสัดส่วนร้อยละ 7.61 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมด แม้ว่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหรือจัดหาวัตถุดิบจะมาจากผู้จัดจำหน่ายเพียงไม่กี่ราย แต่บริษัทฯ ก็ดำเนินการตามนโยบายและขั้นตอนการดำเนินงานที่มีการกำหนดไว้อย่างเป็นระบบตามเอกสารคู่มือการปฏิบัติงาน โดยจะต้องมีการเปรียบเทียบราคาที่มีการเสนอขายจากผู้ขายสินค้ามากกว่า 1 รายขึ้นไป และจะต้องทำการประเมินผู้ขายสินค้าใหม่ทุกครั้งในรอบระยะเวลาที่กำหนด เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่มีการสั่งซื้อมีคุณภาพและมีความเหมาะสมทางด้านราคา เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ รวมถึงมีการสรรหาผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ๆ อยู่เสมอ เพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพ นอกจากนี้ ยังมีการบริหารการจัดซื้อและบริหารสต็อกวัตถุดิบให้คงเหลือให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการวัตถุดิบที่ใช้ผลิตได้อย่างเพียงพอ ทำให้ที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่เคยประสบกับปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบหลักแต่อย่างใด โดยปัจจุบันวัตถุดิบหลักทองแดง ที่ถือเป็นวัตถุดิบหลักสำคัญที่มีมูลค่าการซื้อสูงสุดนั้น บริษัทฯ

ได้มีการสั่งซื้อจากผู้ประกอบการรายใหญ่ในประเทศที่มีความน่าเชื่อถือ มีประวัติการดำเนินงานยาวนาน เป็นที่รู้จักกันดีในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตรถยนต์ และมีคุณภาพของสินค้าดี ทำให้บริษัทฯ นำเข้าจากผู้ประกอบการรายดังกล่าวเป็นหลัก

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทฯ มีการซื้อสินค้า วัตถุดิบกับคู่ค้าต่างประเทศ รวมถึงมีการส่งออกสินค้าให้กับลูกค้าในต่างประเทศหลายราย ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยในปี 2557 บริษัทฯ มีการขายสินค้าให้กับลูกค้าต่างประเทศ คิดเป็นสกุลเงินบาท เท่ากับ 121.41 ล้านบาท และมีการซื้อสินค้า วัตถุดิบกับคู่ค้าต่างประเทศ คิดเป็นสกุลเงินบาท เท่ากับ 22.95 ล้านบาท ดังนั้นหากเกิดกรณีที่เหตุการณ์ที่อัตราแลกเปลี่ยนค่าเงินบาทเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่แข็งค่าขึ้น บริษัทฯ จะได้รับผลกระทบทางลบอย่างมีนัยสำคัญในด้านรายรับจากการขายสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการป้องกันความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับธนาคาร ซึ่งก็จะช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีวงเงินสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า กับธนาคารสองแห่ง คิดเป็นวงเงินมูลค่ารวม 30 ล้านบาท และวงเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐฯ มูลค่า 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการบริหารจัดการบัญชีเงินตราต่างประเทศสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ให้มีความเหมาะสม รวมถึงให้ความสำคัญและติดตามสถานการณ์ เพื่อให้สามารถหาแนวทางในการบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้อย่างเหมาะสม

ทั้งนี้ ในช่วงปี 2557 บริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยเกิดรายการกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 0.76 ล้านบาท

3.3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน

เนื่องจากในปัจจุบัน บริษัทฯ มีการใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มียอดเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน คิดเป็นมูลค่า 30 ล้านบาท ที่อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยจากวงเงินสินเชื่อพิเศษเนื่องจากอุทกภัย โดยจะครบกำหนดอายุของสัญญาเดือนมิถุนายน ปี 2560 ดังนั้น จึงอาจมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่เปลี่ยนแปลงไป หากหมดสัญญาการกู้ดังกล่าว อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาด้านต้นทุนทางการเงินสำหรับปี 2557 มูลค่า 1.11 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.22 ของรายได้รวม ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ไม่มีความสำคัญมากนัก ทำให้แม้ว่าจะมีการปรับอัตราดอกเบี้ย ก็ไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

3.4 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์สิน

3.4.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจกำหนดนโยบายการบริหาร

บริษัทฯ มีกลุ่มครอบครัวอิโวจินกุล เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76.91 ของทุนชำระแล้ว (หลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน) ดังนั้น บริษัทฯ และ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง เนื่องจากถือหุ้นรวมกันเกินกว่ากึ่งหนึ่ง ยกเว้นการกระทำใดก็ตามที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 9 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและเป็นที่ยอมรับในสังคม จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ ผ่านกลไกของระบบการควบคุมภายใน และเป็นการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทคำนึงถึงความสำคัญของนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Principles of Good Corporate Governance) โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด อีกทั้งบริษัทฯ มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และกำหนดตารางอำนาจอนุมัติรายการสำหรับแต่ละระดับในขอบเขตหรือวงเงินที่เหมาะสม

3.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

3.5.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้อย่างที่กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาการรับหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (“mai”) ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วเมื่อวันที่ 7 พฤษภาคม 2558 โดยบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co.,Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าหุ้นของบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วน ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ” ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทฯ จะต้อง มีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้น บริษัทฯ ยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้หุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้ ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในตลาดรอง หากหุ้นสามัญของบริษัทฯ ไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรือหากบริษัทฯ ไม่สามารถกระจายหุ้นต่อประชาชนตามหลักเกณฑ์ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ดังกล่าว