

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ จากปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ที่รายงานในเอกสารนี้ อนึ่ง ปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวอาจมิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ หากแต่เป็นปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัทฯ ได้ประเมินไว้ตามสถานการณ์และข้อมูลที่มีอยู่ ณ ปัจจุบัน ดังนั้น อาจยังคงมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทฯ มิทราบในขณะนี้ ซึ่งอาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต โดยปัจจัยความเสี่ยงที่อาจจะมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของนักลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางของบริษัทฯ ในการป้องกันความเสี่ยง สามารถสรุปได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มผู้บริหารระดับสูง

บริษัทฯ มีการพึ่งพิงกลุ่มผู้บริหารระดับสูงที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วย

- 1) นายชยวัฒน์ พิเศษสิทธิ์ ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการบริหาร
- 2) นายประวิทย์ ศรีบัณฑิตมงคล ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการผู้จัดการ
- 3) นางสาวสุนิสา รัตนเนนย์ ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริหารฝ่ายงานแสดงสินค้า พิพิธภัณฑสถานและกิจการการตลาด
- 4) นายบัญชา ลิ้มวรรณรัตน์ ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริหารฝ่ายตกแต่งภายใน 1
- 5) นายดำรงค์ วงษ์ประยูร ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริหารฝ่ายตกแต่งภายใน 2

โดยกลุ่มผู้บริหารระดับสูงดังกล่าวเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเติบโตและการขยายตัวทางธุรกิจของบริษัทฯ โดยเป็นผู้รับผิดชอบในการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ผู้รับเหมาช่วง และผู้จัดจำหน่ายวัสดุ และเป็นผู้รับผิดชอบการส่งมอบงานให้ตรงเวลา ด้วยคุณภาพที่ได้มาตรฐานและตรงตามความต้องการของลูกค้า ทำให้ความสำเร็จทางธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคตจึงขึ้นอยู่กับความสามารถของบริษัทฯ ในการรักษากลุ่มผู้บริหารระดับสูงดังกล่าวให้อยู่กับบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้น การสูญเสียผู้บริหารระดับสูงดังกล่าวคนใดคนหนึ่งโดยมิสามารถหาผู้บริหารที่เหมาะสมมาทดแทนได้ อาจส่งผลกระทบต่อในทางลบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ สามารถรักษากลุ่มผู้บริหารระดับสูงดังกล่าวได้ จากการที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจออกแบบและตกแต่งงานในงานตกแต่งภายใน (Interiors) งานแสดงสินค้าและนิทรรศการ (Exhibitions) การตลาดทางเลือก (Alternative Marketing) และงานพิพิธภัณฑสถานและสวนสนุก (Museums & Thematic Park) และบริษัทฯ มีนโยบายในการให้สวัสดิการและรางวัลที่เหมาะสม โดยจะเห็นได้จากการที่กลุ่มผู้บริหารระดับสูงดังกล่าวได้ทำงานกับบริษัทฯ มายาวนานกว่า 8 ปี นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการสนับสนุนให้ผู้บริหารระดับกลางได้รับการอบรมความรู้ในด้านต่างๆ ที่จำเป็นต่อการบริหารกิจการจากเครือข่าย Kingsmen เพื่อให้ผู้บริหารระดับกลางในแต่ละฝ่าย มีความรู้ความสามารถเพียงพอ สำหรับการรับช่วงต่อธุรกิจจากผู้บริหารระดับสูงในอนาคต

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ

บริษัทฯ มีการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ มีฝีมือ และมีประสบการณ์เฉพาะด้าน เช่น นักออกแบบ หัวหน้าโครงการ ช่างไม้ และช่างมีฝีมือต่างๆ โดยความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับการสรรหาและการอบรมบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญใหม่ๆ ให้มาทำงานกับบริษัทฯ รวมถึงการรักษาและกระตุ้นให้บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเดิมให้ทำงานกับบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การขาดแคลนบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง อาจทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถบรรลุข้อผูกพันตามสัญญาที่ให้ไว้กับลูกค้า หรือกระทบต่อแผนงานที่บริษัทฯ ได้วางไว้ เช่น การส่ง

มอบงานให้ตรงเวลา ด้วยคุณภาพที่ได้มาตรฐานและตรงตามความต้องการของลูกค้า ดังนั้น การสรรหา การรักษา และการขาดแคลนบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญดังกล่าวข้างต้น อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงปัจจัยทางด้านบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเป็นสำคัญ และเตรียมการรับมือกับปัญหาในระยะยาว โดยการฝึกฝนและอบรมบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญอย่างต่อเนื่อง จึงมีจำนวนบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญมากเพียงพอ ทำให้สามารถทดแทนการทำงานกันได้ หากมีการสูญเสียบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญบางรายไป อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ สามารถดำเนินการจ้างผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contracts) ในกรณีที่เกิดการขาดแคลนบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเป็นงานๆ ไป นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการให้สวัสดิการและรางวัลที่มีความเหมาะสมแก่บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเหล่านี้ ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวลงได้

3.3 ความเสี่ยงที่เกิดจากการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contracts)

แม้ว่าบริษัทฯ มีทีมงานก่อสร้างและผลิตชิ้นงานเป็นของบริษัทฯ เอง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากปริมาณงานในแต่ละปีมีจำนวนมาก และอาจต้องใช้ความเชี่ยวชาญในการทำงานเฉพาะด้านที่แตกต่างกัน เช่น ความเชี่ยวชาญด้านระบบไฟ แสง เสียง ความเชี่ยวชาญการก่อสร้างด้วยวัสดุต่างๆ เช่น โลหะ กระจก บริษัทฯ จึงว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเพื่อมอบหมายงานที่บุคลากรของบริษัทฯ ยังไม่สามารถดำเนินการได้ โดยในบางโครงการอาจมีความจำเป็นต้องว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงมากถึง 3-4 ราย ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและความเชี่ยวชาญในงานที่แตกต่างกันของผู้รับเหมาในแต่ละราย

ในบางสายงาน อาทิ งานศิลป์ หรืองานระบบที่มีความซับซ้อน อาจมีความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพาผู้ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน และมีน้อยราย ประกอบกับรูปแบบของธุรกิจการจัดงานแสดงสินค้า ซึ่งบริษัทอื่นๆ อาจมีความจำเป็นในการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงที่มีความสามารถในระยะเวลาเดียวกัน จึงอาจส่งผลให้เกิดการขาดแคลนผู้รับเหมาช่วงที่มีฝีมือบางราย นอกจากนี้การว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง อาจก่อให้เกิดปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ อาทิ ความเสี่ยงจากการส่งมอบงานช้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานต่อจากผู้รับเหมาเกิดการหยุดชะงัก เป็นเหตุให้บริษัทฯ ส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าไม่ทันเวลา

อย่างไรก็ตาม ก่อนการจ้างผู้รับเหมาช่วง บริษัทฯ มีขั้นตอนการคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงที่เหมาะสมต่อการทำงาน และมีการตรวจสอบคุณภาพการทำงานของผู้รับเหมาช่วงที่บริษัทฯ ได้มอบหมายงานให้โดยละเอียดทุกขั้นตอน จึงทำให้งานมีคุณภาพ ได้มาตรฐาน และส่งมอบตรงเวลา บริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมา สร้างความคุ้นเคยกันในการทำงานร่วมกัน ส่งผลให้การทำงานเป็นไปอย่างราบรื่น ทำให้ผู้รับเหมาช่วงกลายเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทฯ ซึ่งมีความพร้อมที่จะรับงานต่อๆ ไปได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสรรหาผู้รับเหมารายใหม่ๆ อยู่เป็นประจำ เพื่อรองรับปริมาณงานที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต

3.4 ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของแผนการตลาดและการขยายกิจการของลูกค้า

การจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ และการจัดอีเวนต์ เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ทางการตลาดในการประชาสัมพันธ์เพื่อทำการสื่อสารกับผู้บริโภค ช่วยในการกระตุ้นกำลังซื้อ และส่งเสริมการขายของลูกค้าในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ดังนั้น หากลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงแผนการตลาด บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากการถูกยกเลิกงาน หรือการชะลอการจัดงานของลูกค้าได้ นอกจากนี้ ธุรกิจตกแต่งภายในของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากความไม่แน่นอน จากการยกเลิกหรือชะลอการขยายกิจการหรือการปรับปรุงการตกแต่งภายในของลูกค้าด้วย ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงแผนการตลาด และการยกเลิกหรือชะลอการขยายกิจการของลูกค้า อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ ตระหนักถึงปัจจัยความเสี่ยงที่เกิดขึ้น จึงมีนโยบายในการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเน้นกลุ่มลูกค้าแบรนด์ระดับโลก ที่มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีศักยภาพทางการแข่งขันสูงในตลาดโลก มีนโยบายในการทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง มีแผนการตลาดในการกระตุ้นยอดขายสม่ำเสมอ และมีการขยายตัวของพื้นที่ค้าปลีกอย่างต่อเนื่อง โดยส่วนมากกลุ่มลูกค้าดังกล่าวจะมีนโยบายและงบประมาณในการจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการอย่างต่อเนื่อง หรือมีแผนการขยายกิจการและปรับปรุงการตกแต่งภายในที่ชัดเจน โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก กลุ่มธุรกิจยานยนต์ และกลุ่มธุรกิจการเงิน เป็นต้น

3.5 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก อาทิ ภาวะเศรษฐกิจถดถอย การเมือง ภัยธรรมชาติ ฯลฯ

ปัจจัยภายนอกต่างๆ อาทิ ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ความไม่แน่นอนทางการเมือง หรือภัยธรรมชาติ อาจนำไปสู่การถดถอยของภาวะเศรษฐกิจโดยรวม โดยการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีความเกี่ยวข้องกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวม เนื่องจากความมั่นคงทางเศรษฐกิจ และกำลังซื้อของผู้บริโภคส่งผลกระทบต่อโดยตรงกับนโยบายทางการตลาดและการขยายกิจการของลูกค้า ในสภาวะเศรษฐกิจถดถอย กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง เป็นเหตุให้ผู้ประกอบการหลายรายอาจชะลอการขยายกิจการหรือปรับปรุงร้านค้า หรือปรับเปลี่ยนนโยบายจากการกระตุ้นยอดขายโดยใช้วิธีอื่นเป็นการทดแทน ดังนั้น ปัจจัยภายนอกดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

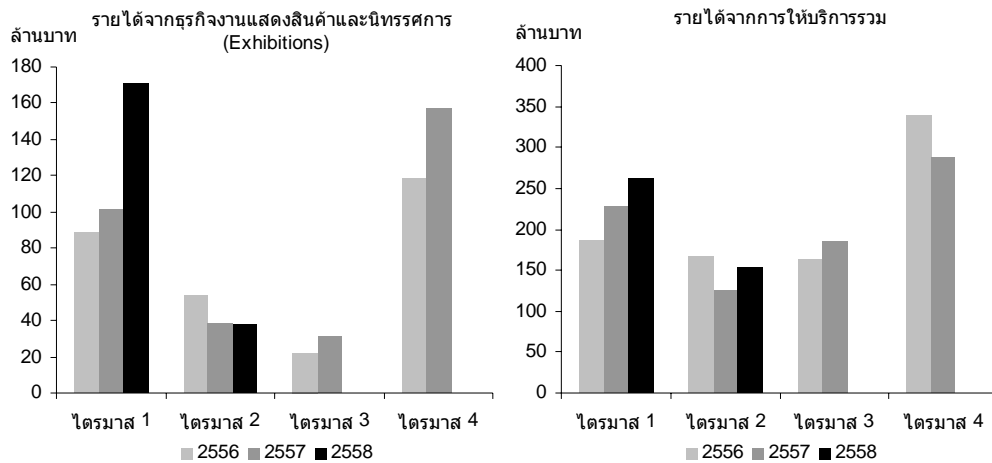
ดังจะเห็นได้จาก วิกฤติน้ำท่วมของประเทศไทยในปี 2554 รวมถึงการชุมนุมทางการเมืองระหว่างปี 2556-2557 เป็นสาเหตุให้การประกอบธุรกิจด้านต่างๆ เกิดการชะลอตัว อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในประเทศไทยซบเซาจากความไม่แน่นอนทางการเมือง เป็นเหตุให้ลูกค้าจำนวนมากชะลอการขยายกิจการหรือปรับปรุงร้านค้า และยกเลิกการจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการในช่วงเวลาดังกล่าว

อย่างไรก็ดี หลังจากผ่านพ้นวิกฤติน้ำท่วมของประเทศไทยในปี 2554 และการชุมนุมทางการเมืองระหว่างปี 2556-2557 เศรษฐกิจในประเทศไทยได้มีการฟื้นฟูตามลำดับ ประกอบกับการเปิดตลาด AEC ในอนาคตอันใกล้ ส่งผลให้ภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ให้ความสนใจในการทำงานแสดงสินค้าและนิทรรศการมากขึ้น จำนวนผู้ประกอบการจากต่างประเทศเข้ามาลงทุนในประเทศไทยมากยิ่งขึ้น เกิดการขยายตัวของห้างสรรพสินค้าออกสู่ทั่วทุกภูมิภาคในประเทศจนถึงประเทศเพื่อนบ้านอย่างรวดเร็ว ซึ่งส่งผลดีต่อธุรกิจของบริษัทฯอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำประกันภัยที่ครอบคลุมถึงความเสียหายอันเนื่องมาจากการเสี่ยงภัยทุกชนิด ซึ่งรวมถึงความเสียหายที่เกิดจากน้ำท่วม และประกันภัยธุรกิจหยุดชะงักไว้ด้วย

3.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้และผลประกอบการในระหว่างปี

เนื่องจากธุรกิจงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ (Exhibitions) จะมีงานใหญ่ 2 งาน คือ งาน Motor Show ซึ่งจัดในไตรมาส 1 ของทุกปี และ งาน Motor Expo ซึ่งจัดในไตรมาส 4 ของทุกปี ซึ่งเป็นงานที่บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและผลิตบูธแสดงสินค้าให้แก่ลูกค้าหลายราย ดังนั้น รายได้จากบริการของบริษัทฯจึงมีความผันผวนในระหว่างปี โดยงานใหญ่ 2 งานดังกล่าวส่งผลให้รายได้จากการให้บริการ และผลประกอบการของบริษัทฯในช่วงไตรมาส 1 และไตรมาส 4 สูงกว่าไตรมาส 2 และไตรมาส 3 ของทุกปี



นอกจากนี้ บริษัทฯมีความเสี่ยงที่จะมีผลการดำเนินงานขาดทุนในบางไตรมาสที่มีได้มีการจัดงานใหญ่ๆ โดยในไตรมาส 2 ปี 2558 บริษัทฯมีผลการดำเนินงานขาดทุนสุทธิ (3.8) ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีผลการดำเนินงานขาดทุนสุทธิ (5.5) ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้จากการให้บริการ โดยบริษัทฯมีการขยายงานเชิงรุกเพิ่มสัดส่วนรายได้จากธุรกิจงานตกแต่งภายใน (Interiors) ให้มากขึ้น ขณะเดียวกันบริษัทฯมีการขยายธุรกิจการตลาดทางเลือก (Alternative Marketing) และธุรกิจงานพิพิธภัณฑ์และสวนสนุก (Museums & Thematic Park) เพื่อชดเชยกับรายได้ที่ลดลงในไตรมาส 2 และไตรมาส 3 นอกจากนี้ บริษัทฯมีแผนงานในการทำการตลาดร่วมกัน (cross marketing) ระหว่างธุรกิจงานตกแต่งภายใน (Interiors) และ ธุรกิจการตลาดทางเลือก (Alternative Marketing) อาทิ การรับออกแบบและตกแต่งภายในร้านค้า ต่อเนื่องด้วยการให้บริการจัดกิจกรรมเปิดตัวร้านค้าและสินค้า เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทฯเชื่อว่าการดำเนินการต่างๆข้างต้น จะสามารถลดผลกระทบจากความผันผวนของรายได้และผลประกอบการในระหว่างปีได้ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณารายได้และผลประกอบการทั้งปีแล้ว ความผันผวนดังกล่าวจะไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ

3.7 ความเสี่ยงจากการประเมินต้นทุนงานต่ำไป หรือจากต้นทุนงานสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ (Cost Overrun)

บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้าเป็นรายโครงการ โดยมีกำหนดราคาในอัตราคงที่ของแต่ละโครงการ ดังนั้น บริษัทฯ ต้องมีการประเมินต้นทุนงานให้ถูกต้องก่อนที่จะเสนอราคาแก่ลูกค้า เพื่อให้บริษัทฯ ได้รับอัตรากำไรตามที่ได้คาดการณ์ไว้หลังโครงการแล้วเสร็จ โดยในการประเมินต้นทุนงานดังกล่าว บริษัทฯ มีการจัดทำบัญชีแสดงปริมาณวัสดุ (Bill of Quantity) หรือบัญชีต้นทุนการการทำงาน (Pre-Cost) ซึ่งมีการพิจารณาถึงชนิดและปริมาณวัสดุที่ใช้ รวมถึงต้นทุนวัสดุ ต้นทุนค่าแรง และต้นทุนอื่นที่อาจเกิดขึ้นจากการทำงาน บริษัทฯ อาจไม่สามารถประมาณต้นทุนงานให้ถูกต้องแม่นยำได้ เนื่องจากการมีเวลาจำกัดในการประเมินต้นทุนงาน และการหาราคาว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงหรือราคาวัสดุกับผู้จำหน่ายในเวลาอันสั้น รวมถึงการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุภายหลังจากการเสนอราคาแก่ลูกค้าแล้ว ทำให้ต้นทุนงานที่บริษัทฯ ประเมินอาจต่ำไปจากต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง นอกจากนี้ การประเมินต้นทุนงานที่ต่ำไป รวมถึงความผิดพลาดของงานที่เกิดจากบริษัทฯ หรือผู้รับเหมาช่วง และการล่าช้าในการส่งมอบงาน อาจทำให้ต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ (Cost Overrun) ด้วย

ดังนั้นการที่บริษัทฯ มีต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ จะทำให้อัตรากำไรของโครงการลดลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการจัดทำบัญชีแสดงปริมาณวัสดุ (Bill of Quantity) หรือบัญชีต้นทุนการการทำงาน (Pre-Cost) ที่ละเอียด และมีการตรวจสอบราคาว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงหรือราคาวัสดุกับผู้จัดจำหน่ายอยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการพิจารณาค่าเผื่อของต้นทุนก่อนการเสนอราคาแก่ลูกค้า และมีระบบการบริหารจัดการต้นทุนโดยหัวหน้าโครงการจะมีการประเมินต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงระหว่างการทำงานเป็นระยะ ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากการที่มีต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ได้

3.8 ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่ชำระเงินตามสัญญา

โดยทั่วไปแล้ว บริษัทฯ เก็บเงินมัดจำงวดแรกประมาณร้อยละ 20-30 ของมูลค่าสัญญาก่อนการเริ่มทำงาน และทยอยเก็บเงินส่วนที่เหลือตามความสำเร็จของงานสำหรับธุรกิจงานตกแต่งภายใน และในส่วนธุรกิจงานแสดงสินค้าและนิทรรศการนั้น บริษัทฯ เก็บเงินมัดจำงานแรกประมาณร้อยละ 40-60 ของมูลค่าสัญญาก่อนการเริ่มทำงาน และเก็บเงินส่วนที่เหลือภายหลังจากการจัดงานดังกล่าวจบลง นอกจากนี้ ในระหว่างการทำงาน บริษัทฯ และลูกค้าอาจมีการตกลงเพิ่มหรือลดงาน ซึ่งจะถูกปรับปรุงในการเก็บเงินงวดสุดท้าย ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่ชำระเงินตามสัญญา ในบางงวดหรือทั้งหมดได้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถเก็บเงินจากลูกค้าได้ตรงเวลาหรือลูกค้าไม่ชำระเงินตามสัญญา บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบในทางลบต่อกระแสเงินสด ฐานะทางการเงิน และผลประกอบการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ มีการบริหารจัดการลูกหนี้การค้าโดยในงานที่มีมูลค่าสูงบริษัทฯ จะกำหนดวงการค้าชำระเงินให้มีความถี่มากขึ้นตามความสำเร็จของงาน และให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าประมาณ 30-60 วัน นอกจากนี้ หากลูกหนี้รายใดมีปัญหาการชำระเงินหรือมียอดค้างชำระสะสมเป็นจำนวนหนึ่ง บริษัทฯ จะติดตามทวงถามเป็นระยะๆ และจะชะลอการให้บริการครั้งใหม่จนกว่าลูกค้ารายดังกล่าวจะชำระเงินของงานเดิมก่อน

นอกจากนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2558 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระมากกว่า 12 เดือนจำนวน 20 ราย โดยมียอดค้างชำระรวม 8.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 7.1 ของลูกหนี้การค้าทั้งหมด โดยบริษัทฯ มีนโยบายตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญครอบคลุมลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระมากกว่า 12 เดือน และพิจารณาลูกหนี้รายตัวสำหรับลูกหนี้ที่มีข้อบ่งชี้ว่าไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ โดยบริษัทฯ ได้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญแล้วจำนวน 6.6 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญนั้น ไม่ครอบคลุมลูกหนี้ที่ค้างชำระมากกว่า 12 เดือนทั้งจำนวน เนื่องจากมีลูกหนี้การค้าบางรายที่ค้างชำระมากกว่า 12 เดือน แต่ได้ทยอยจ่ายชำระเงินให้แก่บริษัทฯ บริษัทฯ จึงไม่ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้รายดังกล่าว

3.9 ความเสี่ยงจากการที่สัญญาอนุญาตให้ใช้ชื่อทางการค้าและเครื่องหมายการค้าสิ้นสุดลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัทฯ

การที่บริษัทฯ ใช้ชื่อทางการค้าและเครื่องหมายการค้า Kingsmen ทำให้บริษัทฯ เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางและได้รับความเชื่อถือถึงคุณภาพและบริการ ทำให้บริษัทฯ มีลูกค้าเพิ่มมากขึ้นและส่งผลให้รายได้จากการประกอบธุรกิจเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น หากสัญญาอนุญาตให้ใช้ชื่อทางการค้าและเครื่องหมายการค้าสิ้นสุดลง ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถใช้ชื่อทางการค้าและเครื่องหมายการค้า Kingsmen ได้อีกต่อไป อาจทำให้ลูกค้าเกิดความไม่มั่นใจในคุณภาพและบริการที่จะได้รับ และอาจไม่ใช้บริการของบริษัทฯ อีกต่อไป ซึ่งหากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าวขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน สถานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต

เดิมบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ (Exhibitions) เพียงอย่างเดียว ภายหลังจากที่ Kingsmen Creatives Ltd. ได้เข้าลงทุนในบริษัทฯ ในปี 2545 นั้น บริษัทฯ ได้เริ่มธุรกิจงานตกแต่งภายใน (Interiors) ภายใต้อุปกรณ์การขาย การค้า Kingsmen และได้ดำเนินธุรกิจดังกล่าวเรื่อยมา จนทำให้บริษัทฯ มีรายได้ในธุรกิจงานตกแต่งภายใน (Interiors) เดิมโตขึ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.9 และร้อยละ 37.7 ของรายได้จากการให้บริการรวมในปี 2557 และ 6 เดือนแรกปี 2558 ตามลำดับ จากการที่ Kingsmen Creatives Ltd. แนะนำลูกค้าใหม่ในครั้งแรก กอปรกับบริษัทฯ ให้บริการงานด้วยคุณภาพ และส่งมอบตรงเวลา ทำให้ลูกค้าดังกล่าว เกิดความมั่นใจในคุณภาพและบริการ และกลับมาใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในภายหลัง ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าสัดส่วนรายได้จากลูกค้าใหม่ที่ผ่านมาผ่านการแนะนำจากเครือข่าย Kingsmen ในช่วงปี 2557 และงวด 6 เดือนแรกปี 2558 มีสัดส่วนโดยประมาณไม่เกินร้อยละ 10 ของรายได้จากการให้บริการรวม สำหรับงานในครั้งแรก โดยเป็นงานตกแต่งภายใน (Interiors) เป็นส่วนใหญ่

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่า บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทในเครือ Kingsmen มากกว่า 13 ปี นับตั้งแต่ปี 2545 ที่ Kingsmen Creatives Ltd. ได้เข้าร่วมทุนเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทฯ และบริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์ที่ดีได้ต่อไปในอนาคต

3.10 ความเสี่ยงจากชื่อเสียงของบริษัทฯ ในแง่ลบที่มาจากผลงานหรือการให้บริการ

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ ทั้งธุรกิจงานตกแต่งภายใน งานแสดงสินค้าและนิทรรศการงาน การตลาดทางเลือก และงาน พิพิธภัณฑสถานและสวนสนุก ล้วนแต่เป็นธุรกิจในการสร้างสรรค์ผลงานที่ไม่เพียงเพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าเท่านั้น แต่ ผลงานที่ส่งมอบจะต้องสร้างความประทับใจต่อ ผู้บริโภค ผู้เข้าชมสินค้าในร้านค้า หรือบุคคลทั่วไปที่เข้าร่วมงานด้วย ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นในการสร้างสรรค์ผลงานที่มีคุณภาพ มีมาตรฐาน ผลงานที่ส่งมอบให้กับลูกค้าจะต้องเป็น ผลงานที่สมบูรณ์ให้เป็นที่พอใจตามแผนที่วางไว้ โดยความผิดพลาดต่างๆ อาทิ ความผิดพลาดจากการออกแบบ การก่อสร้าง การส่งมอบงานที่ล่าช้า หรือการส่งมอบงานที่ไม่สมบูรณ์ให้แก่ลูกค้า อาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ ในระยะยาว มีความเสี่ยงสูงจากการยกเลิกงานจากลูกค้ารายเดิมรวมถึงลูกค้ารายอื่นในอนาคต และบริษัทฯ อาจจะต้องใช้ระยะเวลาในการ ตั้งสมชื่อเสียงของบริษัทใหม่เพื่อให้ได้รับการยอมรับจากลูกค้ารายเดิม นอกจากนี้ ความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการออกแบบ หรือก่อสร้างต่อสถานที่ของลูกค้าหรือบุคคลภายนอก ที่บริษัทฯ อาจต้องชดเชยค่าเสียหายดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ด้วย

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการบริหารจัดการการทำงานในแต่ละโครงการที่รัดกุม โดยมีแผนงานและมีควบคุมดูแล การก่อสร้างหรือติดตั้งงานอย่างเป็นขั้นตอน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำประกันภัยความรับผิดตามกฎหมายต่อบุคคลภายนอก ซึ่งรวมถึงการทำงานในสถานที่ที่เป็นที่ตั้งของงานด้วย

3.11 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

โดยทั่วไปแล้วธุรกิจหลักของบริษัทฯ ทั้งธุรกิจงานตกแต่งภายใน งานแสดงสินค้าและนิทรรศการงาน การตลาดทางเลือก และงาน พิพิธภัณฑสถานและสวนสนุก ล้วนแต่เป็นธุรกิจที่ได้รับรางวัลจากลูกค้าเป็นรายโครงการ โดยบริษัทฯ ต้อง เข้าร่วมประมูลงานร่วมกับบริษัทคู่แข่งอยู่เป็นประจำ ไม่ว่าจะเป็นในธุรกิจงานตกแต่งภายใน หรือธุรกิจงานแสดงสินค้าและ นิทรรศการ ซึ่งล้วนแต่เป็นธุรกิจที่ในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการว่าจ้างจากลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นลูกค้ารายเดิมและลูกค้ารายใหม่ ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากแบบงานที่เสนอไปไม่เป็นที่พอใจของลูกค้า หรือการ แข่งขันทางด้านราคาจากบริษัทคู่แข่ง เป็นต้น การที่บริษัทฯ ไม่ได้รับการว่าจ้างจากลูกค้าบ่อยครั้ง อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ มีทีมออกแบบที่มีประสบการณ์และความสามารถ สามารถสร้างสรรค์ผลงานได้ตรงตามแบบและสนองความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า และส่งมอบงานที่มีคุณภาพและมาตรฐานให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการมุ่งเน้นการให้บริการที่มีความเป็นกันเองและยืดหยุ่น บริษัทฯ จึงมีความมั่นใจว่า บริษัทฯ มีข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน สามารถทำการแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมได้

3.12 ความเสี่ยงจากแผนธุรกิจของบริษัทฯ ไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้

บริษัทฯ ได้กำหนดแผนธุรกิจและกลยุทธ์การเติบโตของบริษัทฯ อาทิ การรองรับการขยายตัวของธุรกิจในประเทศไทย การลงทุนขยายโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ล้าลูกกาคลอง 6 การลงทุนขยายธุรกิจในประเทศเมียนมาร์ และการลงทุนในโรงงานรังสิต-นครนายกคลอง 11 ซึ่งความสำเร็จของแผนการเติบโตดังกล่าวมีความสำคัญต่อธุรกิจโดยรวมของบริษัทฯ หากแผนธุรกิจของบริษัทฯ ไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้ อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ เชื่อว่า ภาวะอุตสาหกรรมทั้งในธุรกิจงานตกแต่งภายใน และธุรกิจงานแสดงสินค้าในทรรศการยังมีภาวะการเติบโตที่ดี อีกทั้ง บริษัทฯ ได้พิจารณาเป็นอย่างดีและถี่ถ้วน ในการกำหนดแผนธุรกิจและการลงทุนของบริษัทฯ แล้ว นอกจากนี้ บริษัทฯ มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมานานกว่า 27 ปี และเป็นหนึ่งในผู้นำในธุรกิจดังกล่าว ดังจะเห็นได้จากความสำเร็จหรือผลงานของบริษัทฯ ในอดีตที่ผ่านมาของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจมีการพิจารณาปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจให้เหมาะสมกับสถานการณ์ทางธุรกิจในแต่ละช่วงเวลาได้

3.13 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีการให้บริการแก่ลูกค้าต่างประเทศที่เข้ามาใช้บริการออกแบบและตกแต่งงานในประเทศไทย โดยในปี 2557 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการที่เป็นเงินตราต่างประเทศร้อยละ 4.7 และร้อยละ 1.8 ของรายได้จากการให้บริการรวม ตามลำดับ โดยรายได้ดังกล่าว ส่วนใหญ่เป็นเหรียญสิงคโปร์ และเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ในขณะที่บริษัทฯ ได้มีค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศ เช่น ค่าธรรมเนียมในการใช้เครื่องหมายการค้า ค่าวัสดุอุปกรณ์นำเข้า ค่าจ้างออกแบบ และรับเหมาช่วงระหว่างบริษัทฯ กับบริษัทในเครือ Kingsmen เป็นต้น โดยค่าใช้จ่ายดังกล่าว ส่วนใหญ่เป็นเงินเหรียญสิงคโปร์ และเงินดอลลาร์สหรัฐฯ โดยในปี 2557 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศร้อยละ 9.0 และร้อยละ 2.5 ของรายได้จากการให้บริการรวม ตามลำดับ

ทั้งนี้ในปี 2555 – 2557 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2558 บริษัทฯ มีกำไร/(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน (0.4) ล้านบาท (0.3) ล้านบาท 2.0 ล้านบาท และ 0.5 ล้านบาท ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยการกำหนดราคาในการให้บริการแก่ลูกค้าต่างประเทศนั้น บริษัทฯ ได้รวมความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนไว้ในราคาคำนวณอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (profit margin) ในระดับหนึ่งไว้ด้วย บริษัทฯ มิได้ใช้ตราสารอนุพันธ์ทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว

3.14 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ไม่สามารถพัฒนาบุคลากรให้สามารถใช้เทคโนโลยีต่างๆ ได้ทัน

เนื่องจากเทคโนโลยีที่ใช้ในการออกแบบและการก่อสร้าง อาทิ กราฟฟิคดีไซน์ ระบบแสง สี และเสียงต่างๆ รวมถึงเทคโนโลยีที่ใช้ในการก่อสร้าง เช่น การติดตั้ง การแปรรูปหรือใช้งานวัสดุรุ่นใหม่ ล้วนแต่เป็นเทคโนโลยีที่มีความซับซ้อน ผู้ใช้ต้องอาศัยความชำนาญและประสบการณ์ จึงจะสามารถนำเอาเทคโนโลยีในการออกแบบและก่อสร้างดังกล่าว ไปประยุกต์ใช้กับการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ หากบริษัทฯ ไม่สามารถพัฒนาบุคลากรให้สามารถใช้เทคโนโลยีต่างๆ ได้ทัน จะส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีที่มีอยู่เพื่อมาประยุกต์ใช้กับงานที่บริษัทฯ ได้รับมา บริษัทฯ อาจสูญเสียความสามารถในการแข่งขันและฐานลูกค้าที่สำคัญได้

บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการสนับสนุนให้บุคลากรของบริษัทฯ ได้เรียนรู้การใช้งานเทคโนโลยีสมัยใหม่อยู่เป็นประจำ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับการสนับสนุนจากบริษัทในเครือ Kingsmen ซึ่งตระหนักถึงปัจจัยในการใช้งานเทคโนโลยีต่างๆ เป็นอย่างดี และได้ทำการจัดการอบรมสำหรับบุคลากรของบริษัทที่อยู่ในเครือ Kingsmen ทั่วโลกเป็นประจำทุกปี เพื่อทำการอบรมบุคลากรให้เรียนรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ รวมถึงกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ สามารถว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอก (Outsource) ได้ หากบริษัทฯ มีความจำเป็นในการใช้เทคโนโลยีที่บุคลากรของบริษัทฯ ไม่มีความชำนาญมากพอ อาทิ เทคโนโลยีด้าน แสง สี และเสียง เป็นต้น

3.15 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 2 กลุ่มถือหุ้นของบริษัทรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทั้ง 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มครอบครัวพิเศษสิทธิ์ ถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 61.3 และ Kingsmen Creatives Ltd. ถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 20.0 รวมถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 81.3 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน โดยภายหลังจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทั้ง 2 กลุ่มรวมกันจะลดลงเหลือร้อยละ 56.0 ทั้งนี้ สัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าว ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ทั้ง 2 กลุ่ม สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทุกเรื่องที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียงไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นดังกล่าวเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาได้

อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทั้ง 2 กลุ่มล้วนแต่เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการบริหารงานธุรกิจของบริษัทฯ เป็นอย่างดี โดยนายชยวัฒน์ พิเศษสิทธิ์ เป็นผู้ริเริ่มและก่อตั้งบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถในธุรกิจ มีประสบการณ์ในธุรกิจมาอย่างยาวนาน และเป็นผู้บริหารที่มีบทบาทในการกำหนดนโยบายและบริหารจัดการธุรกิจมาตั้งแต่ต้นมาเป็นระยะเวลายาวนานกว่า 26 ปี เช่นเดียวกับ Kingsmen Creatives Ltd. ที่มีประสบการณ์และความชำนาญในธุรกิจมาอย่างยาวนานกว่า 39 ปี โดยปัจจุบันได้ขยายเครือข่ายสำนักงานไปทั่วโลก ดังนั้น การเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของทั้ง 2 กลุ่ม จะเป็แรงจูงใจให้ผู้บริหารของบริษัทฯ บริหารงานเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น และจะช่วยเสริมสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า ผู้ถือหุ้น และผู้เกี่ยวข้องอื่นที่มีผลประโยชน์ร่วมกับบริษัทต่อไปในอนาคต

3.16 ความเสี่ยงในเรื่องการนำหุ้นของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับอนุมัติให้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงในเรื่องสภาพคล่อง และการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามที่คาดการณ์ไว้ หากหุ้นสามัญของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ ซึ่งจะมีผลให้ไม่มีตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ดำเนินการยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้ว เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2558 ซึ่งขณะนี้ตลาดหลักทรัพย์อยู่ระหว่างการพิจารณารับหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้ว พบว่า บริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ” พ.ศ. 2546 ลงวันที่ 24 มีนาคม 2546 ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย โดยบริษัทต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่ต่ำกว่า 300 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่า บริษัทฯ จะมีคุณสมบัติครบถ้วนเกี่ยวกับการกระจายหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อยดังกล่าวหลังการเสนอขายหลักทรัพย์แล้วเสร็จ