

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท นักลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบทั้งข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ และปัจจัยความเสี่ยงอื่นเพิ่มเติม ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบันและการคาดการณ์อนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการ อาจมีผลกระทบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัทได้ และในอนาคตอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจ รายได้ และผลการดำเนินงานของบริษัทได้

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต เช่น คำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “คาดหมายว่า” “มีแผนจะ” “ตั้งใจ” หรือ “ประมาณ” หรือข้อความอื่นในทำนองเดียวกัน เป็นคำหรือข้อความที่บ่งชี้ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตซึ่งมีความไม่แน่นอน และผลที่จะเกิดขึ้นอาจแตกต่างจากการคาดการณ์ก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ ภาวะการเมือง นโยบายของรัฐ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

บริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญ ดังต่อไปนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา

ในการจัดจำหน่ายชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) เช่น ชุดเครื่องฉายรังสี ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษาและระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษานั้น บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์จาก Varian Medical Systems Inc. และบริษัทในเครือ (“Varian”) ซึ่งเป็นบริษัทผู้นำของโลกในประเทศสหรัฐอเมริกา ด้านการผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา การรักษาด้วยอนุภาคโปรตอน และการสอดใส่แร่ ด้วยเทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าและทันสมัย รวมถึงหลอดเอกซเรย์ (X-Ray tube) สำหรับทางการแพทย์ เครื่องเร่งอนุภาคสำหรับตรวจชิ้นเนื้อส่งสินค้าด้วยแสงเอกซเรย์พลังงานสูง เป็นต้น Varian ถือได้ว่าเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านรังสีรักษาที่มีคุณภาพสูง เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในวงการแพทย์ทางด้านรังสีรักษาทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีการทำสัญญาแต่งตั้งเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) กับ Varian ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทมากกว่า 15 ปี โดยมีสัดส่วนต้นทุนขายและบริการจาก Varian ในปี 2556 – ปี 2558 มูลค่าเท่ากับ 358.03 ล้านบาท 664.93 ล้านบาทและ 206.81 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.51 ร้อยละ 71.17 และร้อยละ 79.07 ของต้นทุนขายและบริการรวม ตามลำดับ

ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายใหญ่อ้างไว้ดังกล่าวในกรณีที่บริษัทอาจไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายดังกล่าวในอนาคต หรือถูกยกเลิกการเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) นอกจากนี้ในกรณีที่ผู้ผลิตรายดังกล่าวประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจจนไม่สามารถขายสินค้าให้แก่บริษัทได้นั้น อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทในการจัดซื้อเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายใหญ่และอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจและเป็นคู่ค้ากับ Varian มาเป็นระยะเวลานานกว่า 15 ปี ตั้งแต่จัดตั้งบริษัท โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Varian ให้เป็น Exclusive Distributor ตั้งแต่วันที่ 2543 ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทสามารถปฏิบัติงานได้อย่างดีและมีส่วนสำคัญในการช่วยจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian ให้กับลูกค้าในประเทศไทยด้วยดี มาโดยตลอด นอกจากนี้ Varian เป็นบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งรายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกาและเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์ก (New York Stock Exchange: NYSE) มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงและมีรายได้รวมกว่า 3,099.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2558 มีพนักงานรวม

กว่า 7,300 คนซึ่งปฏิบัติหน้าที่ในโรงงานในอเมริกาเหนือ ยุโรป และจีน รวมถึงที่สำนักงานขายราว 70 แห่งทั่วโลก (ที่มา: Varian Medical Systems 2015 Annual Report) จึงทำให้โอกาสที่จะเกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ ดังนั้น ผู้บริหารบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทจะเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) จากผู้ผลิตรายดังกล่าวอย่างต่อเนื่องและตราบไคที่บริษัทยังคงสามารถปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี ก็ไม่น่าจะมีเหตุผลใดที่จะทำให้ Varian ยกเลิกสัญญาการแต่งตั้งบริษัทเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor)

3.1.2 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง

อุตสาหกรรมนำเข้าเครื่องมือทางการแพทย์เป็นอุตสาหกรรมที่มีการเจริญเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีเทคโนโลยีสูง เช่น เครื่องมือการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) ซึ่งประเทศไทยไม่สามารถผลิตได้เองและต้องนำเข้าเครื่องมือทางการแพทย์จากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในการประกอบธุรกิจเป็นผู้นำเข้าเครื่องมือแพทย์จากต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทยนั้นต้องมีการจดทะเบียนสถานประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์ หรือจดทะเบียนสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ให้ถูกต้องตามกฎหมาย แม้ว่าการจดทะเบียนสถานประกอบการนั้นไม่มีอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขัน (Barrier to Entry) ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์หลายรายในประเทศ

อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์เครื่องฉายรังสีรักษา เครื่องมือ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องที่ได้รับการยอมรับจากบุคลากรในวงการแพทย์ทั้งในและต่างประเทศ มีเพียงผลิตภัณฑ์จาก 2 บริษัทผู้ผลิตตามที่กล่าวข้างต้นเท่านั้น โดยหนึ่งในนั้นคือผลิตภัณฑ์ของ Varian Medical Systems Inc. (“Varian”) จากประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายอยู่ ส่วนผลิตภัณฑ์ของบริษัทผู้ผลิตอีกเจ้าหนึ่ง คือ Elekta AB จากประเทศสวีเดน ซึ่งบริษัทคู่แข่งของบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายอยู่ ดังนั้น ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของคู่แข่งในประเทศที่จะมีศักยภาพทัดเทียมกับบริษัทนั้นเป็นไปได้ยาก เนื่องจากในการจัดจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์เกี่ยวกับโรคมะเร็งต้องมีความรู้ความชำนาญเกี่ยวกับสินค้า ประกอบกับบริษัทมีจุดแข็งในการให้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์โดยเฉพาะเครื่องมือบำบัดรักษาโรคมะเร็งอย่างครบวงจร ตั้งแต่การจัดหาเครื่องมือ อุปกรณ์และส่วนควบต่างๆที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการปรับปรุงสถานที่เพื่อให้เหมาะสมในการติดตั้งเครื่องมือสำหรับการบำบัดรักษาโรคมะเร็ง ตลอดจนการให้บริการหลังการขายในการบำรุงรักษาเครื่องให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน อีกทั้งผลงานกว่า 10 ปีที่ผ่านมาของบริษัทได้สร้างความเชื่อมั่นต่อ Varian ซึ่งโอกาสที่ Varian จะเปลี่ยนผู้จัดจำหน่ายจึงมีน้อย เพราะมีความเสี่ยงที่ผู้จัดจำหน่ายใหม่จะไม่สามารถสร้างผลงานได้ตามมาตรฐาน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์จาก Varian เอง นอกจากนี้สำหรับการเข้ามาแข่งขันจากบริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศเองนั้น ผู้บริหารบริษัทประเมินว่าคงเป็นไปได้ยาก เนื่องจากต้นทุนด้านการเงินและเวลาในการบริหารการขาย การตลาด และการดูแลลูกค้าหลังการขายในพื้นที่ที่บริษัทผู้ผลิตไม่คุ้นเคยด้วยตนเองอาจไม่คุ้มค่า เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนยอดขายในประเทศไทย ซึ่งการแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายจากบริษัทในพื้นที่ซึ่งมีความคุ้นเคยกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอย่างดีอยู่แล้ว จะส่งผลดีและสร้างความคุ้มค่าให้บริษัทผู้ผลิตมากกว่า

ในด้านการแข่งขัน แม้ว่าบริษัทจะมีความได้เปรียบตามที่กล่าว บริษัทก็ยังตระหนักถึงความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ บริษัทจึงมีนโยบายมุ่งเน้นสร้างความแตกต่างทางคุณภาพในการบริการ รวมทั้งพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานของ บริษัทให้ดีขึ้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทจะสามารถรักษาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันสำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศไทยอย่างต่อเนื่องในระยะยาวได้

3.1.3 ความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องหรือความไม่แน่นอนของรายได้

รายได้หลักของบริษัทเป็นรายได้จากการจัดจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) ให้แก่ลูกค้าโรงพยาบาลในประเทศ โดยสัดส่วนของรายได้จากการขายส่วนใหญ่มาจากงานที่มีมูลค่าต่อโครงการสูง ซึ่งมาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชีกำหนดให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้เมื่อบริษัทโอนความเสี่ยงในตัวผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าแล้วเท่านั้น ซึ่งโดยทั่วไปบริษัทจะสามารถรับรู้รายได้ทั้งหมดครั้งเดียวเมื่อได้ติดตั้งและส่งมอบชุดผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าแล้ว ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ หากบริษัทไม่สามารถติดตั้งหรือส่งมอบงานได้ภายในงวดบัญชีที่บริษัทได้วางแผนไว้ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทต้องรับรู้รายได้ในงวดบัญชีต่อไปเมื่อส่งมอบงานให้ลูกค้าเรียบร้อยแล้ว นอกจากนี้รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทมาจากลูกค้าภาครัฐ ซึ่งโอกาสในการได้รับการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าดังกล่าวส่วนหนึ่งจะขึ้นอยู่กับการจัดสรรงบประมาณจากรัฐบาลในแต่ละปีงบประมาณ ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ลูกค้าของบริษัทจะได้รับการจัดสรรงบประมาณลดลงหรือไม่เพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้จากการขายของบริษัทที่มีความผันผวนในแต่ละปีได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีรายได้จากการให้บริการดูแลซ่อมแซมและบำรุงรักษาผลิตภัณฑ์หลังการขาย ซึ่งเป็นรายได้ที่ค่อนข้างคงที่และแน่นอนในแต่ละปี โดยหากบริษัทสามารถเพิ่มยอดขายชุดผลิตภัณฑ์ให้มากยิ่งขึ้น บริษัทก็จะมีรายได้จากการบริการมากขึ้น ซึ่งจะทำให้รายได้โดยรวมของบริษัทมีเสถียรภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ถึงแม้ว่ารายได้จากการขายของบริษัทจะมีความไม่แน่นอนของช่วงเวลารับรู้รายได้เนื่องจากรูปแบบการรับรู้รายได้ตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้น แต่เมื่อพิจารณาถึงผลตอบแทนเฉลี่ยในการลงทุนระยะยาว ก็จะทำให้นักลงทุนเห็นโอกาสของผลตอบแทนโดยรวมจากการลงทุนในบริษัทชัดเจนมากยิ่งขึ้น

3.1.4 ความเสี่ยงในการปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ในการดำเนินธุรกิจ จำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) โดยนำเข้าผลิตภัณฑ์จากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับอุปกรณ์และเทคโนโลยีด้านการรักษาโรคมะเร็งระดับชั้นนำของโลก รวมถึงการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service) นั้น บริษัทต้องปฏิบัติตามระเบียบ ประกาศ คำสั่ง กฎกระทรวง ข้อบังคับ พระราชบัญญัติและกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น พระราชบัญญัติประกอบกรกิจการเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 ประกาศกระทรวงสาธารณสุข ระเบียบและประกาศของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551 ของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ประกาศของสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการจัดทำและแสดงบัญชีรายการรับจ่ายของโครงการที่บุคคลหรือนิติบุคคลเป็นคู่สัญญา กับหน่วยงานของรัฐ พ.ศ. 2554 เป็นต้น เพื่อควบคุมดูแลการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต ผู้นำเข้า หรือ ผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ ตลอดจนเพื่อคุ้มครองความปลอดภัยและสิทธิของผู้บริโภค นอกจากนี้ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นโรงพยาบาลในสังกัดโรงเรียนแพทย์ โรงพยาบาลในเครือข่ายของกระทรวงสาธารณสุข และโรงพยาบาลรัฐอื่นๆ ภายในประเทศ ซึ่งจะมีวิธีประกวดราคาด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ และการจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ ซึ่งภาครัฐได้มีการพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างให้มีประสิทธิภาพและมีมาตรฐานมากยิ่งขึ้น ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงของบริษัทจากการไม่ปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง บริษัทจึงมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามและติดตาม ระเบียบ ประกาศ คำสั่ง กฎกระทรวง ข้อบังคับ พระราชบัญญัติ และกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจของบริษัท รวมถึงจัดให้มีบุคลากรของบริษัทดำเนินการปฏิบัติตามระเบียบต่างๆ โดยเฉพาะข่าวสาร ระเบียบใหม่ๆ จากภาครัฐ เพื่อให้บริษัทดำเนินการตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

3.2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกรรมการและผู้บริหารหลักในการบริหารงาน

กรรมการและผู้บริหารหลักของบริษัทในปัจจุบัน ได้แก่ คุณสมพงษ์ ชื่นกิติยานนท์ ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 42.75 ของทุนชำระแล้วของบริษัทก่อน IPO หรือ ร้อยละ 32.06 ของทุนชำระแล้วของบริษัทหลัง IPO และคุณวรวิทย์ สีลภูสิทธิ์ ดำรงตำแหน่งเป็น กรรมการ กรรมการบริหาร รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงินและทรัพยากรมนุษย์ และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 41.75 ของทุนชำระแล้วของบริษัทก่อน IPO หรือ ร้อยละ 31.31 ของทุนชำระแล้วของบริษัทหลัง IPO โดยทั้ง 2 ท่านเป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน เป็นผู้มีความเชี่ยวชาญและมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทางและการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงของกรรมการและผู้บริหารหลักรายดังกล่าว อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในอนาคตก็ได้ ดังนั้น เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการจัดการและลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงกรรมการ บริษัทจึงจัดโครงสร้างองค์กรให้มีการแต่งตั้งกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิและมีประสบการณ์ในการบริหารและการดำเนินธุรกิจขึ้น และให้ผู้บริหารในระดับต่างๆ ได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัทมากขึ้น มีการกระจายอำนาจการบริหาร มีการกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้านต่างๆ อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม คุณสมพงษ์ ชื่นกิติยานนท์และคุณวรวิทย์ สีลภูสิทธิ์ ก็ยังคงเป็นผู้กำหนดนโยบายหลักของบริษัท และมีผู้บริหารแต่ละฝ่ายมีอำนาจตัดสินใจดำเนินการด้านต่างๆ ในรายละเอียด เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกรรมการและผู้บริหารหลัก

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่จะต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา เยอรมนี อังกฤษ สวีเดน ซึ่งกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินเป็นเงินสกุลต่างประเทศ โดยในปี 2556 - 2558 บริษัทมีสัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 68.17 ร้อยละ 71.47 และร้อยละ 66.48 ของต้นทุนขายและบริการ ตามลำดับ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ซึ่งหากเกิดเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจที่ทำให้ค่าเงินบาทมีแนวโน้มอ่อนค่าเมื่อเทียบกับค่าเงินตราต่างประเทศที่กล่าวมาข้างต้นก็อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทได้ ดังจะเห็นได้ว่าในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 บริษัทมีกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับ (14.90) ล้านบาท 0.83 ล้านบาท และ (4.41) ล้านบาท ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริษัทจึงมีนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน (Currency Hedging) สำหรับเงินสกุลต่างประเทศ โดยบริษัทไม่มีนโยบายการเก็งกำไรจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนแต่อย่างใด บริษัทจึงกำหนดเป็นนโยบายในการดำเนินการเรื่องนี้ว่า เมื่อบริษัทดำเนินการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit : L/C) ให้กับผู้ขาย บริษัทจะทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ทั้งจำนวนของมูลค่าสำหรับเครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่มีมูลค่าสูง โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า นอกจากนี้ บริษัทยังมีการติดตามและประเมินสถานการณ์ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเกี่ยวกับแนวโน้มและทิศทางการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนของเงินตราต่างประเทศ จากการวิเคราะห์ข้อมูลข่าวสารทางเศรษฐกิจต่างๆ ประกอบการดำเนินการธุรกิจของบริษัทด้วย

3.4 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

3.4.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นัก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในการรับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ยื่นแบบคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2559 โดย บริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co.,Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทแล้ว เห็นว่า หุ้นของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้น บริษัทยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง หากบริษัทไม่สามารถกระจายหุ้นได้ครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือหากหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรือผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่ได้คาดการณ์ไว้