

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท นักลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบทั้งข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ และปัจจัยความเสี่ยงอื่นเพิ่มเติม ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบันและการคาดการณ์อนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการ อาจมีผลกระทบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัทได้ และในอนาคตอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจ รายได้ และผลการดำเนินงานของบริษัทได้

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต เช่น คำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “คาดหมายว่า” “มีแผนจะ” “ตั้งใจ” หรือ “ประมาณ” หรือข้อความอื่นในทำนองเดียวกัน เป็นคำหรือข้อความที่บ่งชี้ถึงสิ่งที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตซึ่งมีความไม่แน่นอน 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”) ซึ่งเป็นบริษัทในสหรัฐอเมริกา และเป็นผู้นำด้านการผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา การรักษาด้วยอนุภาคโปรตอน และการสอดใส่แร่ ด้วยเทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าและทันสมัย รวมถึงหลอดเอกซเรย์ (X-Ray tube) สำหรับการแพทย์ เครื่องเร่งอนุภาคสำหรับตรวจดูชิ้นส่งสินค้าด้วยแสงเอกซเรย์พลังงานสูง เป็นต้น โดย Varian ถือได้ว่าเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านรังสีรักษาที่มีคุณภาพสูง เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในวงการแพทย์ทางด้านรังสีรักษาทั้งในและต่างประเทศ

บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทจนถึงปัจจุบันมากกว่า 15 ปี โดยมีสัดส่วนต้นทุนขายและบริการจาก Varian ในปี 2556 – ปี 2558 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 มูลค่าเท่ากับ 358.03 ล้านบาท 664.93 ล้านบาท 206.81 ล้านบาทและ 28.76 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.51 ร้อยละ 71.17 ร้อยละ 79.07 และร้อยละ 88.83 ของต้นทุนขายและบริการรวม ตามลำดับ

จากข้อมูลดังกล่าว จะเห็นได้ว่า บริษัทมีการพึ่งพิง Varian ในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ กล่าวคือ นอกจากข้อมูลสัดส่วนต้นทุนขายและบริการจาก Varian ข้างต้น ที่แสดงให้เห็นถึงการพึ่งพิง Varian ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทแล้ว ผลิตภัณฑ์ของ Varian ทั้งเครื่องฉายรังสี ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา และระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษา ถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์หลักที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัท และเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้บริษัทสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการประเภทอื่นๆ ควบคู่กันต่อไป ดังนั้น ในกรณีที่บริษัทไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายดังกล่าวในอนาคต หรือถูกยกเลิกการเป็นผู้จำหน่ายสินค้าแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) หรือในกรณีที่ผู้ผลิตรายดังกล่าวประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจจนไม่สามารถจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทได้นั้น อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทในการจัดซื้อเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายใหญ่จนทำให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจและเป็นคู่ค้ากับ Varian มาเป็นระยะเวลาอันยาวนานกว่า 15 ปี ตั้งแต่จัดตั้งบริษัท โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Varian ให้เป็น Exclusive Distributor ตั้งแต่วันที่ 2543 ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัท

สามารถปฏิบัติงานได้อย่างดีและมีส่วนสำคัญในการช่วยจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian ให้กับลูกค้าในประเทศไทยด้วยดี มาโดยตลอด นอกจากนี้ Varian เป็นบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งรายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกาและเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์ก (New York Stock Exchange: NYSE) มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงและมีรายได้รวมกว่า 3,099.10 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2558 และ 1,515.90 ล้านดอลลาร์สหรัฐใน ไตรมาสที่ 1 ปี 2559 มีพนักงานรวมกว่า 7,300 คนซึ่งปฏิบัติหน้าที่ในโรงงานในอเมริกาเหนือ ยุโรป และ จีน รวมถึงที่สำนักงานขายราว 70 แห่งทั่วโลก (ที่มา: Varian Medical Systems 2015 Annual Report) จึงทำให้โอกาสที่จะเกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ ดังนั้น ผู้บริหารบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทจะเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) จากผู้ผลิตรายดังกล่าวอย่างต่อเนื่องและตราบไคที่บริษัทยังคงสามารถปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี ก็ไม่น่าจะมีเหตุผลใดที่จะทำให้ Varian ยกเลิกสัญญาการแต่งตั้งบริษัทเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) ในประเทศไทย

3.1.2 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่สำคัญในสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายกับ Varian

ในสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายกับ Varian ของบริษัท มีการระบุเงื่อนไขในการเป็นผู้จัดจำหน่ายเพียงผู้เดียวที่สำคัญบางประการ ที่อาจเป็นความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้ในอนาคต

ประการแรกคือเรื่องระยะเวลาของสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายฉบับปัจจุบัน ซึ่งมีระยะเวลาของสัญญาเพียง 2 ปี (1 ตุลาคม 2558 ถึง 30 กันยายน 2560) ดังนั้นการที่บริษัทมีการพึ่งพิง Varian ในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ กอปรกับระยะเวลาของสัญญาที่มีเพียง 2 ปีจึงอาจส่งผลให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ หาก Varian ไม่ต่อสัญญากับบริษัท ซึ่งจะเป็นความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคตทุกๆ 1 – 2 ปี ขึ้นอยู่กับระยะเวลาในสัญญาที่ต่ออายุในแต่ละครั้ง แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทมองว่าไม่มีความกังวลในเรื่องความต่อเนื่องในการต่อสัญญา เพราะผลงานที่ผ่านมากว่า 15 ปีของบริษัทในการเป็นตัวแทนจำหน่ายให้แก่ Varian และการต่อสัญญามาตลอดระยะเวลา 15 ปี แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่น และการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันระหว่างบริษัท และ Varian

ประการต่อมาคือเรื่องข้อกำหนดยอดขายสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ขั้นต่ำที่บริษัทต้องสั่งซื้อจาก Varian ซึ่งระบุไว้ว่า บริษัทจะต้องมียอดขายสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ขั้นต่ำจาก Varian เท่ากับ 8 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2559 และ 10 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2560 โดยหากบริษัทไม่สามารถบรรลุยอดขายสั่งซื้อขั้นต่ำตามสัญญาได้ Varian มีสิทธิที่จะยกเลิกการต่ออายุสัญญาการเป็นผู้จัดจำหน่ายเพียงผู้เดียวกับบริษัทได้ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทมองว่าไม่มีความกังวลในเรื่องดังกล่าว เนื่องจากบริษัท มีการสื่อสาร เจรจา และแจ้งความคืบหน้า กับ Varian อยู่ตลอดเวลาถึงสถานการณ์ต่างๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อยอดขายสั่งซื้อ ซึ่งในอดีตที่ผ่านมา ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดขายสั่งซื้อขั้นต่ำตามที่กล่าว บริษัทก็จะมีผลการเจรจาหรือและอธิบายถึงสาเหตุของปัญหาให้ Varian ได้เข้าใจ โดยไม่เคยได้รับแจ้งความประสงค์ในการยกเลิกการต่อสัญญาจาก Varian แต่อย่างใด

3.1.3 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง

อุตสาหกรรมนำเข้าเครื่องมือทางการแพทย์เป็นอุตสาหกรรมที่มีการเจริญเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีเทคโนโลยีสูง เช่น เครื่องมือการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) ซึ่งประเทศไทยไม่สามารถผลิตได้เองและต้องนำเข้าเครื่องมือทางการแพทย์จากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในการประกอบธุรกิจเป็นผู้นำเข้าเครื่องมือแพทย์จากต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทยนั้นต้องมีการจัดทะเบียนสถานประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์ หรือสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ให้ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งการจัดทะเบียนสถานประกอบการนั้นไม่ได้เป็นอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขัน (Barrier to Entry) ของผู้ประกอบการรายใหม่มากนัก

ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์รายใหม่ๆ และที่สำคัญบริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ Varian จะเข้ามาทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทเอง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ เพราะผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์จาก Varian

อย่างไรก็ตาม บริษัทมองว่าการเกิดขึ้นของผู้แข่งรายใหม่ หรือการที่ Varian จะเข้ามาทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทเอง เป็นไปได้ยาก เนื่องด้วยเหตุผล 3 ประการ

ประการแรกคือ ผลิตภัณฑ์เครื่องฉายรังสีรักษา เครื่องมือ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องที่ได้รับการยอมรับจากบุคลากรในวงการแพทย์ทั้งในและต่างประเทศ มีเพียงผลิตภัณฑ์จาก 2 บริษัทผู้ผลิตเท่านั้น โดยหนึ่งในนั้นคือผลิตภัณฑ์ของ Varian Medical Systems Inc. (“Varian”) จากประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายอยู่ ส่วนผลิตภัณฑ์ของบริษัทผู้ผลิตอีกเจ้าหนึ่ง คือ Elekta AB จากประเทศสวีเดน ซึ่งคู่แข่งของบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายอยู่ ดังนั้นความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของผู้แข่งในในประเทศที่จะมีศักยภาพทัดเทียมกับบริษัทนั้นเป็นไปได้ยาก เนื่องจากในการจัดจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์ที่เกี่ยวกับโรคมะเร็งต้องมีความรู้ความชำนาญเกี่ยวกับสินค้า ประกอบกับบริษัทมีจุดแข็งในการให้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์โดยเฉพาะเครื่องมือบำบัดรักษาโรคมะเร็งอย่างครบวงจร ตั้งแต่การค้นหาเครื่องมืออุปกรณ์และส่วนควบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการปรับปรุงสถานที่เพื่อให้เหมาะสมในการติดตั้งเครื่องมือสำหรับการบำบัดรักษาโรคมะเร็ง ตลอดจนการให้บริการหลังการขายในการบำรุงรักษาเครื่องให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน อีกทั้งผลงานกว่า 10 ปีที่ผ่านมาของบริษัทได้สร้างความเชื่อมั่นต่อ Varian ซึ่งโอกาสที่ Varian จะเปลี่ยนผู้จัดจำหน่ายจึงมีน้อย เพราะมีความเสี่ยงที่ผู้จัดจำหน่ายใหม่จะไม่สามารถสร้างผลงานได้ตามมาตรฐาน ซึ่งจะส่งผลต่อภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์จาก Varian เอง

ประการที่สอง คือ Varian จะมีต้นทุนด้านการเงินและเวลาในการบริหารการขาย การตลาด และการดูแลลูกค้าหลังการขายในพื้นที่ที่ Varian ไม่คุ้นเคย ซึ่งอาจไม่คุ้มค่า เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนยอดขายในประเทศไทย ดังนั้นการแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายจากบริษัทในพื้นที่ซึ่งมีความคุ้นเคยกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และเข้าใจสภาวะแวดล้อมในประเทศของตนเป็นอย่างดีอยู่แล้ว จะส่งผลดีและสร้างความคุ้มค่าให้ Varian มากกว่า

ประการสุดท้าย คือ Varian ไม่สามารถตอบสนองรูปแบบความต้องการของลูกค้าในประเทศไทยได้ ซึ่งมีลักษณะของความต้องการผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์ที่เป็น Solution Provider ซึ่งจะทำหน้าที่รับผิดชอบส่วนงานต่างๆ ทั้งหมด ตั้งแต่การจัดเตรียมสถานที่ไปจนถึงการดูแลการติดตั้งผลิตภัณฑ์จนสามารถใช้งานได้ เหมือนอย่างบริษัทดำเนินการอยู่ ซึ่งเป็นความต้องการของลูกค้าเพราะเป็นการสร้างความสะดวก รวดเร็ว และช่วยลดความซับซ้อนในการบริหารจัดการของลูกค้าได้ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับลักษณะความต้องการของลูกค้าในธุรกิจดังกล่าวนี้ในบางประเทศ เช่น สิงคโปร์ เป็นต้น ซึ่งลูกค้าไม่ได้มีความต้องการผู้จัดจำหน่ายที่เป็น Solution Provider เหมือนในประเทศไทย ทำให้ Varian สามารถดำเนินการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้เอง โดยลูกค้าจะเป็นผู้บริหารจัดการส่วนงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเองทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงมองว่า ทรานซิชันที่ความต้องการของลูกค้าในประเทศไทยยังมีลักษณะเช่นที่กล่าว Varian ก็จะไม่สามารถแข่งขันกับบริษัทได้

แม้ว่าบริษัทจะมีความได้เปรียบตามที่กล่าว บริษัทก็ยังตระหนักถึงความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ บริษัทจึงมีนโยบายมุ่งเน้นสร้างความแตกต่างทางคุณภาพในการบริการ รวมทั้งพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานของบริษัทให้ดีขึ้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทจะสามารถรักษาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันสำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศไทยอย่างต่อเนื่องในระยะยาวได้

3.1.4 ความเสี่ยงจากมาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชีที่กำหนดให้รับรู้รายได้คราวเดียวเมื่อส่งมอบงาน

รายได้หลักของบริษัทเป็นรายได้จากการจัดจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) โดยสัดส่วนของรายได้จากการขายส่วนใหญ่มาจากงานที่มีมูลค่าต่อโครงการสูง ซึ่งโครงการส่วนใหญ่ที่มีมูลค่าสูงจะเป็นงานโครงการที่มีผลิตภัณฑ์หลักเป็นเครื่องฉายรังสีระยะไกล ซึ่งมูลค่าต่อโครงการเฉลี่ย

จะอยู่ที่ประมาณ 50 – 250 ล้านบาทต่อโครงการ โดยในปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 ลสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 บริษัทมีรายได้จากงานโครงการที่มีผลิตภัณฑ์หลักเป็นเครื่องฉายรังสีระยะไกลเท่ากับ 449.88 ล้านบาท 973.39 ล้านบาท 186.92 ล้านบาท และ 0.00 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 72.58 ร้อยละ 97.38 ร้อยละ 78.97 และ ร้อยละ 0.00 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ ซึ่งมาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชีกำหนดให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้ เมื่อบริษัทโอนความเสี่ยงในตัวผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าแล้วเท่านั้น ซึ่งสำหรับงานโครงการขนาดใหญ่ บริษัทจะใช้เวลาประมาณ 210 – 360 วัน (นับจากวันที่มีการลงนามในสัญญาซื้อขาย) ในการดำเนินโครงการจนแล้วเสร็จและส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า จึงสามารถรับรู้รายได้ทั้งหมดในคราวเดียว ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถติดตั้งหรือส่งมอบงานได้ภายในงวดบัญชีที่บริษัทได้วางแผนไว้ และหากโครงการที่มีการเลื่อนการส่งมอบนั้นเป็นโครงการที่มีมูลค่าสูง บริษัทจะมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ในแต่ละงวดบัญชี เพราะบริษัทต้องเลื่อนการรับรู้รายได้ไปในงวดบัญชีถัดไป เมื่อส่งมอบงานให้ลูกค้าเรียบร้อยแล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการใช้มาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชีดังกล่าว โดยบริษัทได้เน้นในเรื่องของการบริหารจัดการโครงการให้เป็นไปตามกรอบเวลาที่ได้วางแผนไว้ ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยส่งมอบงานล่าช้าโดยมีสาเหตุมาจากบริษัทเอง แต่มีบางโครงการในอดีตที่มีการขยายระยะเวลาในการส่งมอบงาน แต่ก็เนื่องจากลูกค้าของบริษัทไม่สามารถส่งมอบพื้นที่ให้บริษัทเข้าไปดำเนินการได้ตามกรอบเวลาที่วางแผนไว้ จึงทำให้บางโครงการเกิดการเลื่อนการรับรู้รายได้ออกไปในงวดบัญชีถัดๆไป

3.1.5 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐ

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป็นโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐเกือบทั้งหมด ซึ่งลูกค้าประเภทโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐจะมีปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งที่เป็นตัวกำหนดความต้องการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท นั่นก็คืองบประมาณที่ได้รับการจัดสรรจากหน่วยงานต้นสังกัด กล่าวคือ ถึงแม้ว่าลูกค้าเหล่านี้จะมีความต้องการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท แต่การได้รับการจัดสรรงบประมาณจากหน่วยงานต้นสังกัดเป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดว่าจะเกิดการสั่งซื้อจากลูกค้าหรือไม่ โดยหากลูกค้าของบริษัทได้รับการจัดสรรงบประมาณลดลงหรือไม่เพิ่มขึ้น บริษัทก็อาจจะไม่ได้รับการสั่งซื้อจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้บริษัทอาจมีรายได้จากการขายลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการในแต่ละงวดบัญชี

นอกจากนี้ ลักษณะของการจัดสรรงบประมาณประจำปีของภาครัฐยังส่งผลให้บริษัทมีรูปแบบรายได้เป็นลักษณะตามฤดูกาล (Seasonal) กล่าวคือ งบประมาณในแต่ละปีของภาครัฐจะครอบคลุมระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 ของเดือนตุลาคม จนถึงวันที่ 30 ของเดือนกันยายนในปีถัดไป โดยในแต่ละรอบปีงบประมาณ หากลูกค้าของบริษัทได้รับการจัดสรรงบประมาณอย่างเพียงพอ ลูกค้าของบริษัทจะเริ่มมีการสั่งซื้อสินค้าของบริษัท (งานโครงการ) และดำเนินการลงนามในสัญญาซื้อขายในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี (หลังจากได้รับการจัดสรรงบประมาณมาแล้ว) จากนั้นบริษัทจะใช้เวลาในการดำเนินโครงการให้แล้วเสร็จประมาณ 210 – 360 วันนับจากวันที่มีการลงนามในสัญญาซื้อขาย ซึ่งทำให้โครงการต่างๆ พร้อมทั้งจะส่งมอบงานและรับรู้รายได้ในช่วงประมาณไตรมาสที่ 3 ถึงไตรมาสที่ 4 ในปีถัดไป ดังนั้น ด้วยลักษณะของงบประมาณประจำปีดังกล่าว จะเห็นได้ว่าบริษัทจะมีรายได้จากการขายงานโครงการสูงในช่วงไตรมาสที่ 3 และไตรมาสที่ 4 ของแต่ละปี ทำให้รายได้ในงวดบัญชีดังกล่าวสูง แต่ในขณะที่ ในไตรมาสที่ 1 และไตรมาสที่ 2 ของแต่ละปี บริษัทอาจมีรายได้ไม่สูง เพราะอาจไม่มีการส่งมอบงานโครงการที่มีมูลค่าสูง

ด้วยเหตุผล 2 ประการข้างต้น บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการสั่งซื้อสินค้าจากโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐอย่างต่อเนื่อง หากลูกค้าดังกล่าวไม่ได้รับการจัดสรรงบประมาณมาอย่างเพียงพอในแต่ละปีงบประมาณ กอปรกับลักษณะของการจัดสรรงบประมาณประจำปีของภาครัฐข้างต้น อาจทำให้บริษัทมีรายได้ต่ำอย่างต่อเนื่องในแต่ละงวดบัญชีรายไตรมาส ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ ส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องและความไม่แน่นอนของรายได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีรายได้จากการให้บริการดูแลซ่อมแซมและบำรุงรักษาผลิตภัณฑ์หลังการขาย ซึ่งเป็นรายได้ที่จะต่อเนื่องมาจากการจำหน่ายชุดผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท และเป็นรายได้ที่มีลักษณะคงที่และแน่นอนในแต่ละปี โดยหากบริษัทสามารถเพิ่มยอดขายชุดผลิตภัณฑ์ให้มากยิ่งขึ้น บริษัทก็จะมีรายได้จากการบริการมากขึ้น ซึ่งจะทำให้รายได้โดยรวมของบริษัทมีเสถียรภาพมากยิ่งขึ้น

3.1.6 ความเสี่ยงจากลักษณะเฉพาะ (Niche) ทางธุรกิจของบริษัทในด้านผลิตภัณฑ์และภาวะตลาด

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทจำหน่าย อาทิเช่น เครื่องเร่งอนุภาค หรือฮาร์ดแวร์ (Hardware) และซอฟต์แวร์ (Software) ของระบบวางแผนการรักษา เป็นต้น เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความเฉพาะทาง (Speciality) มีเทคโนโลยีขั้นสูง มีมูลค่าของตัวผลิตภัณฑ์สูง และมีบริษัทผู้ผลิตจำนวนน้อยราย ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้เกิดลักษณะเฉพาะของภาวะตลาดของธุรกิจของบริษัท กล่าวคือ กลุ่มลูกค้าของบริษัทจะมีลักษณะที่เป็นกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจง (Niche Market) โดยมีการใช้งานเฉพาะกลุ่มลูกค้าด้านสาธารณสุขเท่านั้น นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทโดยเฉพาะเครื่องเร่งอนุภาค มีอายุการใช้งานเฉลี่ยประมาณ 12 – 15 ปี ถึงจะมีความจำเป็นที่จะต้องซื้อเครื่องฉายรังสีใหม่เพื่อทดแทนเครื่องฉายรังสีที่มีอยู่เดิม ซึ่งปัจจุบันเครื่องเร่งอนุภาคยี่ห้อ Varian ที่มีอายุการใช้งานมาแล้วมากกว่า 7 ปี มีเพียงประมาณ 6 เครื่องจากทั้งหมด 36 เครื่องที่ได้จำหน่ายไปแล้ว อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีของเครื่องฉายรังสีที่อาจต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาและทดลองที่ค่อนข้างนาน เนื่องจากเป็นเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีผลกระทบต่อผู้ป่วยโดยตรง ดังนั้นภาวะตลาดและความต้องการในผลิตภัณฑ์ของบริษัทอาจถูกจำกัดอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่เฉพาะเจาะจงเหล่านี้ หรืออาจถูกจำกัดด้วยรอบระยะเวลาที่ค่อนข้างนานในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อทดแทนผลิตภัณฑ์เก่า โดยหากพิจารณาข้อมูลอายุการใช้งานของเครื่องเร่งอนุภาคยี่ห้อ Varian ข้างต้น จะเห็นได้ว่ายังมีเครื่องเร่งอนุภาคจำนวน 30 เครื่องที่มีการใช้งานมาแล้วน้อยกว่า 7 ปี ซึ่งอาจจะต้องใช้ระยะเวลาค่อนข้างยาวนานกว่าจะมีความต้องการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่อีกครั้งหนึ่ง

ด้วยปัจจัยตามที่กล่าวมานี้ อาจส่งผลต่อความสามารถในการขยายตัวของรายได้ของบริษัทในระยะยาว ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะเกิดความไม่ต่อเนื่องและความไม่แน่นอนของรายได้ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงผลกระทบด้านความไม่ต่อเนื่องและความไม่แน่นอนของรายได้ดังกล่าวเป็นอย่างมาก เพราะเป็นปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ และผลประกอบการในแต่ละงวดบัญชีของบริษัท โดยบริษัทมองว่าปัจจัยเรื่องการที่บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจง (Niche Market) ไม่ได้เป็นข้อก้ำกัของบริษัทแต่อย่างใด เพราะปัจจุบันเครื่องมือทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับการฉายรังสียังมีไม่เพียงพอต่อจำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งที่ต้องการการได้รับการรักษาด้วยวิธีการฉายรังสี โดยข้อมูลจากองค์การอนามัยโลก (World Health Organization: WHO) ได้คาดการณ์แนวโน้มผู้ป่วยโรคมะเร็งในประเทศไทยที่จะมีเพิ่มมากขึ้นในอนาคตอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ปัจจุบัน ประเทศไทยมีเครื่องฉายรังสีเพียง 70 เครื่อง หรือเท่ากับจำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งที่จะต้องได้รับการฉายรังสีต่อจำนวนเครื่องเร่งอนุภาค (Linac) เท่ากับ 942 คนต่อเครื่องต่อปี ซึ่งไม่สามารถให้บริการแก่ผู้ป่วยได้อย่างทั่วถึงเพราะเครื่องฉายรังสี 1 เครื่องมีความสามารถในการรองรับผู้ป่วยเพียง 400 – 500 คนต่อเครื่องต่อปีเท่านั้น ด้วยเหตุผลดังกล่าวนี้ บริษัทจึงมองว่า กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะยังมีความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่อง และการจัดสรรงบประมาณมายังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท (ทั้งโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐและโรงพยาบาลเอกชน) ในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการใช้งานของผู้ป่วยในปัจจุบันและในอนาคตจะกลายเป็นสิ่งจำเป็น และเป็นโอกาสที่หน่วยงานต้นสังกัดจะต้องพิจารณาเพื่อลงทุนในผลิตภัณฑ์ของบริษัท

3.1.7 ความเสี่ยงในการปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ในการดำเนินธุรกิจ จำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) โดยนำเข้าผลิตภัณฑ์จากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับอุปกรณ์และเทคโนโลยีด้านการรักษา

โรคเมเจอร์ระดับชั้นนำของโลก รวมถึงการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service) นั้น บริษัทต้องปฏิบัติตามระเบียบ ประกาศ คำสั่ง กฎกระทรวง ข้อบังคับ พระราชบัญญัติและกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น พระราชบัญญัติประกอบกรกิจการเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 ประกาศกระทรวงสาธารณสุข ระเบียบและประกาศของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551 ของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ประกาศของสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการจัดทำและแสดงบัญชีรายการรับจ่ายของโครงการที่บุคคลหรือนิติบุคคลเป็นคู่สัญญา กับหน่วยงานของรัฐ พ.ศ. 2554 เป็นต้น เพื่อควบคุมดูแลการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต ผู้นำเข้า หรือ ผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ ตลอดจนเพื่อคุ้มครองความปลอดภัยและสิทธิของผู้บริโภคนอกจากนี้ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นโรงพยาบาลในสังกัดโรงเรียนแพทย์ โรงพยาบาลในเครือศูนย์มะเร็งของกระทรวงสาธารณสุขและโรงพยาบาลรัฐอื่นๆ ภายในประเทศ ซึ่งจะมีวิธีประกวดราคาด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ และการจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ ซึ่งภาครัฐได้มีการพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างให้มีประสิทธิภาพและมีมาตรฐานมากยิ่งขึ้น

ดังนั้น เนื่องด้วยการประกอบธุรกิจภายใต้การควบคุมของกฎหมาย ระเบียบ และคำสั่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้องข้างต้น บริษัทจึงมีหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบเหล่านี้อย่างเคร่งครัด เพราะหากบริษัทไม่ปฏิบัติตามกฎเหล่านี้ ไม่ว่าจะเนื่องจากความผิดพลาดในการดำเนินการหรือความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ อาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทหยุดชะงัก หรือเกิดความเสียหายต่อบริษัทได้ อาทิเช่น หากบริษัทไม่มีการต่ออายุใบอนุญาตนำเข้าเครื่องมือแพทย์ในตัวผลิตภัณฑ์ที่สำคัญที่บริษัทจะต้องจัดหาให้แก่ลูกค้าได้ทันเวลา บริษัทอาจถูกหน่วยงานภาครัฐระงับการนำเข้าตัวผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ทำให้บริษัทไม่สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้ ซึ่งสุดท้ายอาจส่งผลกระทบต่อการส่งมอบงานทั้งโครงการ อันนำไปสู่ผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท เป็นต้น ดังนั้นบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงในการปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงของบริษัทจากการไม่ปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง บริษัทจึงให้ความสำคัญในการสื่อสารไปยังพนักงานทุกคนให้รู้ถึงความสำคัญของหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติตาม ระเบียบ ประกาศ คำสั่ง กฎกระทรวง ข้อบังคับ พระราชบัญญัติ และกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจของบริษัท รวมถึงจัดให้มีระบบการติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์และระเบียบต่างๆ โดยการติดตามข่าวสารใหม่ๆ จากภาครัฐ หรือการสื่อสารกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการจัดการควบคุมติดตามเรื่องใบอนุญาตและเอกสารที่เกี่ยวข้องในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทในทุกๆ ขั้นตอน เพื่อไม่ให้เกิดข้อผิดพลาด จนทำให้บริษัทไม่สามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันเวลา ทั้งนี้ ตลอดระยะเวลาตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทจนถึงปัจจุบัน บริษัทยังไม่เคยเกิดปัญหาเกี่ยวกับการไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบหรือข้อบังคับ จนเกิดความเสียหายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

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 เป็นผู้มีความวิสัยทัศน์และมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทางและ

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงของกรรมการและผู้บริหารหลักรายดังกล่าว อาจทำให้บริษัท ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในอนาคตก็ได้ ดังนั้น เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการจัดการและลดความเสี่ยงในการพึ่งพิง กรรมการ บริษัทจึงจัดโครงสร้างองค์กรให้มีการแต่งตั้งกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิและมีประสบการณ์ในการบริหารและการดำเนิน ธุรกิจขึ้น และให้ผู้บริหารในระดับต่างๆ ได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัทมากขึ้น มีการกระจาย อำนาจการบริหาร มีการกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้านต่างๆ อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม คุณสมบัติที่ขึ้น กิติยคุณท์และคุณวรวิทย์ สีสกุลสิทธิ์ ก็ยังจะเป็นผู้กำหนดนโยบายหลักของบริษัท และมีผู้บริหารแต่ละฝ่ายมีอำนาจตัดสินใจ ดำเนินการด้านต่างๆ ในรายละเอียด เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกรรมการและผู้บริหารหลัก

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่จะต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ประเทศ สหรัฐอเมริกา เยอรมนี อังกฤษ สวีเดน ซึ่งกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินเป็นเงินสกุลต่างประเทศ โดยในปี 2556 – 2558 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 บริษัทมีสัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 68.17 ร้อยละ 71.47 ร้อยละ 66.48 และร้อยละ 13.86 ของต้นทุนขายและบริการ ตามลำดับ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ซึ่งหากเกิดเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจที่ทำให้ค่าเงินบาทมีแนวโน้มอ่อนค่าเมื่อเทียบกับค่าเงินตราต่างประเทศที่กล่าวมาข้างต้นก็อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทได้ ดังจะเห็นได้ว่าในปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 บริษัทมีกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับ (14.90) ล้านบาท 0.83 ล้านบาท (4.41) ล้านบาท และ 2.26 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 ประกอบการดำเนินธุรกิจของ บริษัทด้วย

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 ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญ

รายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้น บริษัทยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง หากบริษัทไม่สามารถกระจายหุ้นได้ครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือหากหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรือผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่เป็นไปได้