

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท นักลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบทั้งข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ และปัจจัยความเสี่ยงอื่นเพิ่มเติม ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบันและการคาดการณ์อนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการ อาจมีผลกระทบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัทได้ และในอนาคตอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจ รายได้ และผลการดำเนินงานของบริษัทได้

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต เช่น คำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “คาดหมายว่า” “มีแผนจะ” “ตั้งใจ” หรือ “ประมาณ” หรือข้อความอื่นในทำนองเดียวกัน เป็นคำหรือข้อความที่บ่งชี้ถึงสิ่งที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอน และผลที่จะเกิดขึ้นอาจแตกต่างจากการคาดการณ์ก็ได้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ ภาวะการเมือง นโยบายของรัฐ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

สำหรับปัจจัยความเสี่ยงของบริษัท ซึ่งอาจมีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญ มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### 3.1.1. ความเสี่ยงในการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์

เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์แบบ Exclusive Distributor โดยบริษัทนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศ ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ชั้นนำเป็นที่รู้จักในวงการแพทย์ทั่วไป เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าในประเทศ ภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต บริษัทมีการลงนามในสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ (Distributor Agreement) กับบริษัทผู้ผลิต อายุสัญญา 1 – 3 ปี นอกจากนี้บริษัทยังมีการว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกจากต่างประเทศ เพื่อผลิตวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์บางชนิด เพื่อจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง (Original Equipment Manufacturer : OEM) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทของบรรจุภัณฑ์สำหรับการทำให้ปราศจากเชื้อ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Medipak” จุกปิดปลายวัสดุทางการแพทย์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Stericap” และชุดสายยางสำหรับการผ่าตัดหัวใจของผู้ป่วย ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Tubing Pack” ของบริษัท การที่บริษัทไม่มีโรงงานผลิตสินค้าเป็นของตนเอง ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ หากในอนาคต บริษัทไม่ได้รับการต่ออายุในสัญญา Distributor Agreement ในการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากบริษัทผู้ผลิต และ/หรือ บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าโดยตรง หรือ บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่น ๆ หรือ ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ (Distributor Agreement) กับบริษัทผู้ผลิต เช่น เงื่อนไขการกำหนดยอดขายสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ขั้นต่ำที่บริษัทต้องสั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิต เป็นต้น จนทำให้บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ก็อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทเน้นการจำหน่ายสินค้าที่บริษัทได้พิจารณาแล้วว่าเป็นสินค้าที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการขาย ประกอบกับบริษัทมีกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำในประเทศไทย ซึ่งลักษณะการจำหน่ายสินค้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทยจะต้องใช้ความเชี่ยวชาญในการนำเสนอสินค้าให้แก่ลูกค้า บริษัทจึงได้รับความไว้วางใจในการเป็นตัวแทนจำหน่าย เพื่อจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพและการบริการที่ลูกค้าประทับใจมาโดยตลอด บริษัทมีจุดเด่น (Strength) ในฐานะตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ การมีสินค้าที่มีคุณภาพ การมีทีมงานที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในการนำเสนอสินค้าให้แก่ลูกค้า ตลอดจนมีทักษะในการขายสินค้า ทำให้บริษัทได้รับ

ความไว้วางใจในการจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิต และได้รับการต่ออายุสัญญา Distributor Agreement จากผู้ผลิตอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ หากเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดขายซื้อขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ในสัญญา Distributor Agreement โดยทางบริษัทได้ดำเนินการจำหน่ายสินค้าอย่างสุดความสามารถแล้ว บริษัทก็จะมีภาระซึ่งเหตุผลของการไม่สามารถบรรลุยอดขายซื้อขั้นต่ำและหารือกับผู้ผลิตให้เข้าใจร่วมกันได้ โดยไม่เป็นเหตุให้ต้องยกเลิกสัญญา Distributor Agreement แต่อย่างใด และจากระยะเวลาที่ผ่านมา กรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดขายซื้อขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ในสัญญา Distributor Agreement บริษัทก็ไม่เคยได้รับแจ้งความประสงค์ในการยกเลิกการต่อสัญญาจากผู้ผลิตจากสาเหตุดังกล่าว เนื่องจากบริษัทสามารถเจรจาต่อรองกับบริษัทผู้ผลิตได้

ด้วยประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้บริหารบริษัทที่ยาวนานกว่า 14 ปี มีการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตมาเป็นระยะเวลาอันยาวนานอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการมีประสบการณ์ในการขายและการบริการลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้บริษัทสามารถคัดเลือกเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานการผลิตจากผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศ และเป็นที่ยอมรับของลูกค้ามาโดยตลอด บริษัทจึงได้รับการยอมรับและได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตรวมจำนวน 26 รายจาก 12 ประเทศ จึงเป็นการลดความเสี่ยงในกรณีที่ผู้ผลิตรายใดมีปัญหาในการดำเนินธุรกิจจนทำให้ไม่สามารถจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทได้ บริษัทก็สามารถนำเข้าผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตรายอื่นที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายได้

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการเจรจากับผู้ผลิตเพื่อให้สินค้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทจำหน่ายทุกรายการเป็นสินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแบบ Exclusive Distributor โดยผู้ผลิตหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์จะออกหนังสือรับรองการขายจากประเทศผู้ผลิตหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ (Certificate of Free Sale : CFS) เพื่อรับรองว่าเป็นเครื่องมือแพทย์ที่มีการขายในประเทศผู้ผลิตหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์จริง ในการนี้ บริษัทจะดำเนินการด้านเอกสารกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข เพื่อขอให้ออกหนังสือรับรองประกอบกรนำเข้าเครื่องมือแพทย์ให้แก่บริษัท ตามที่กำหนดโดยพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ.2551 เพื่อให้บริษัทจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ให้แก่ลูกค้าในประเทศต่อไปได้

สำหรับกรณีที่บริษัทผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง โดยไม่แต่งตั้งบริษัทให้เป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทประเมินว่าโอกาสที่ผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยเองโดยตรงเป็นไปได้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตต้องจัดให้มีบุคลากร รวมถึงมีค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดในประเทศไทยเอง ซึ่งไม่ใช่เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายใหญ่ในต่างประเทศ

และในกรณีที่บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่นๆ มักเกิดจากการที่บริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศมีการปรับโครงสร้างกิจการ เช่น การซื้อกิจการ การควบรวมกิจการ เป็นต้น ทำให้บริษัทผู้ผลิตอาจไม่เลือกบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายต่อ ซึ่งขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัทผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม หากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ทางบริษัทก็สามารถเจรจากับบริษัทผู้ผลิตรายใหม่ๆ เพื่อนำสินค้าประเภทเดียวกันมาจำหน่ายได้

### 3.1.2. ความเสี่ยงในการปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

เนื่องจากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทจะต้องไปเกี่ยวข้องกับระเบียบ ประกาศ คำสั่ง กฎกระทรวง ข้อบังคับ พระราชบัญญัติ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ เพื่อควบคุมดูแลการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต ผู้นำเข้า หรือ ผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ ตลอดจนเพื่อคุ้มครองความปลอดภัยและสิทธิของผู้บริโภค เช่น พระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 ประกาศกระทรวงสาธารณสุข ระเบียบและประกาศของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551 ของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ประกาศคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการจัดทำและ

แสดงบัญชีรายการรับจ่ายของโครงการที่บุคคลหรือนิติบุคคลเป็นคู่สัญญา กับหน่วยงานของรัฐ พ.ศ. 2554 เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังต้องติดตามระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐบาลจากการที่บริษัทเป็นผู้จำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ให้ลูกค้าโรงพยาบาลรัฐบาลเป็นหลัก ซึ่งที่ผ่านมาภาครัฐบาลได้มีการพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างให้มีประสิทธิภาพและมีมาตรฐานมากยิ่งขึ้น เช่น การปรับปรุงหรือแก้ไขเพิ่มเติมระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม และแนวทางปฏิบัติในการจัดหาพัสดุด้วยวิธีตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Market : e - market) และด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Bidding : e - bidding) บริษัทจึงมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามและติดตาม ระเบียบ ประกาศ คำสั่ง กฎกระทรวง ข้อบังคับ พระราชบัญญัติ และกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทตามที่กล่าว รวมถึงการจัดให้มีบุคลากรของบริษัทดำเนินการปฏิบัติตามระเบียบต่างๆ การติดตามข่าวสารระเบียบใหม่ๆ จากภาครัฐบาล เพื่อให้บริษัทปฏิบัติตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ

นอกจากการปฏิบัติตามและติดตามระเบียบ ประกาศ คำสั่ง กฎกระทรวง ข้อบังคับ พระราชบัญญัติ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ แล้ว บริษัทยังเป็นสมาชิกของสมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ไทย (Thai Medical Device Technology Industry Association : THAIMED) ซึ่งเป็นองค์กรที่ไม่มุ่งแสวงหาผลกำไร องค์กรจะทำหน้าที่เป็นตัวแทนของบริษัทสมาชิกในวงการอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของไทย เพื่อให้มีการรักษามาตรฐานคุณภาพ ตลอดจนช่วยเหลือสมาชิกในการปฏิบัติตามข้อบังคับทางกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทย นอกจากนี้ ผู้บริหารของบริษัทยังดำรงตำแหน่งเป็นนายกสมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ไทย (THAIMED) ประธานสหพันธ์อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์แห่งอาเซียน (Asean Federation of Medical Device Industry: ASEANMed) ผู้ทรงคุณวุฒิคณะกรรมการเครื่องมือแพทย์ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข และที่ปรึกษาสมาคมอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ไทย และสมาคมเภสัชกรรมการตลาด (ประเทศไทย) ซึ่งทำให้มั่นใจว่าบริษัทจะสามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบและกฎหมายต่างๆ ทั้งในปัจจุบันและที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคตได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทยังส่งเสริมให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทดำเนินการตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีจรรยาบรรณทางธุรกิจ มีความรับผิดชอบต่อสังคม มีความโปร่งใสในการทำงาน ตลอดจนการปฏิบัติตามจรรยาบรรณว่าด้วยเรื่องหลักปฏิบัติของการขายและการตลาดเกี่ยวกับการปฏิสัมพันธ์ต่อบุคลากรทางการแพทย์และสาธารณสุข เพื่อให้สอดคล้องกับหลักปฏิบัติทางจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ เครื่องมือแพทย์ไทย อีกทั้งยังเป็นการเตรียมความพร้อมให้บริษัทมีส่วนร่วมในการพัฒนาให้ประเทศไทยกลายเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์สำหรับภูมิภาคอาเซียน จากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community : AEC) อีกด้วย

### 3.1.3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายใหญ่จำนวนสองรายในประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศอิตาลี

เนื่องจากบริษัทเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์แบบ Exclusive Distributor ที่ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์ชั้นนำของโลก จำนวนหลายรายจาก 12 ประเทศ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา สวีเดน เดนมาร์ก ฝรั่งเศส อิตาลี ตุรกี ออสเตรเลีย เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ญี่ปุ่น ไต้หวัน และมาเลเซีย อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์รายใหญ่สองราย โดยผู้ผลิตรายที่หนึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ลิ้นเปลื้องที่ใช้ในห้องผ่าตัดในโรงพยาบาลในประเทศสหรัฐอเมริกา จากตัวเลขการสั่งซื้อที่ผ่านมา บริษัทมียอดซื้อในปี 2556 – ปี 2558 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2559 คิดเป็นจำนวนเงิน 48.30 ล้านบาท 99.54 ล้านบาท 62.50 ล้านบาท และ 50.35 ล้านบาท ตามลำดับ หรือ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.25 ร้อยละ 42.29 ร้อยละ 21.83 และร้อยละ 30.33 ของยอดซื้อรวมของบริษัท ตามลำดับ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายใหญ่อ้างกล่าว หากในอนาคตผู้ผลิตรายดังกล่าวประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจจนไม่สามารถขายสินค้าให้แก่บริษัทได้ หรือ ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่ทำให้บริษัทอาจจะไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทน

จำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายดังกล่าวในอนาคต เช่น ไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา Distributor Agreement ในการเป็นผู้จำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากบริษัทผู้ผลิต (บริษัทมีการจัดทำสัญญา Distributor Agreement กับผู้ผลิตรายใหญ่รายที่หนึ่ง โดยมีระยะเวลาสัญญา 3 ปี) และ/หรือ บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง หรือ บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่นๆ หรือ ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ (Distributor Agreement) กับบริษัทผู้ผลิตรายดังกล่าว เช่น ไม่สามารถบรรลุเงื่อนไขยอดขายซึ่งผู้ผลิตกำหนดขั้นต่ำที่บริษัทต้องสั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิต เป็นต้น จนทำให้บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ก็อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทในการจัดซื้อเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายใหญ่และอาจจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้ อย่างไรก็ตาม การที่ผู้ผลิตรายดังกล่าวเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์สิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัดในโรงพยาบาลรายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา มีฐานะทางการเงินที่ดี และมีรายได้รวมกว่า 100,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี มีพนักงานรวมกว่า 30,000 คน จึงทำให้โอกาสที่จะเกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ สำหรับความเสี่ยงในการจะยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้น บริษัทเชื่อว่าการที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบ Exclusive Distributor จากผู้ผลิตรายดังกล่าว นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท เป็นเวลาต่อเนื่องกันนานกว่า 14 ปี มีการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายดังกล่าวมาเป็นระยะเวลานานอย่างต่อเนื่อง และที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาในการสั่งซื้อเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากผู้ผลิตรายดังกล่าว บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทจะยังคงเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบ Exclusive Distributor จากผู้ผลิตรายดังกล่าวได้อย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน บริษัทมีการนำเข้าสินค้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากผู้ผลิตมากถึง 26 ราย จะช่วยกระจายความเสี่ยงในกรณีที่ผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งไม่สามารถจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทได้

นอกจากนี้ ในงวด 6 เดือนแรกของปี 2559 บริษัทยังมีการพึ่งพิงผู้ผลิตรายที่สอง ซึ่งเป็นผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจรายใหญ่ในประเทศอิตาลี โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแบบ Exclusive Distributor จากผู้ผลิตในปี 2558 โดยมีระยะเวลาสัญญา 1 ปี และต่ออายุได้อีก 1 ปี บริษัทเริ่มมียอดขายจากสินค้าของผู้ผลิตรายนี้ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2558 และจากข้อมูลยอดขายซื้อในงวด 6 เดือนแรกของปี 2559 บริษัทมียอดขายซื้อจากผู้ผลิตรายนี้คิดเป็นจำนวนเงิน 60.93 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 36.70 ของยอดขายซื้อรวมของบริษัท ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายนี้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทเพิ่งเริ่มจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิตรายนี้ แต่สามารถขายสินค้าได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ตลอดจนได้รับรางวัลตัวแทนจำหน่ายดีเด่นจากผู้ผลิต ทำให้บริษัทเชื่อว่าจะได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายนี้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีความเป็นไปได้ค่อนข้างน้อยที่บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง หรือ บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่น

อย่างไรก็ดี หากเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดขายขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ในสัญญา Distributor Agreement โดยทางบริษัทได้ดำเนินการจำหน่ายสินค้าอย่างสุดความสามารถแล้ว บริษัทก็จะมีภาระชี้แจงเหตุผลของการไม่สามารถบรรลุยอดขายขั้นต่ำและหารือกับผู้ผลิตให้เข้าใจร่วมกันได้ โดยไม่เป็นเหตุให้ต้องยกเลิกสัญญา Distributor Agreement แต่อย่างใด และจากระยะเวลาที่ผ่านมา กรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดขายขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ในสัญญา Distributor Agreement บริษัทก็ไม่เคยได้รับแจ้งความประสงค์ในการยกเลิกการต่อสัญญาจากผู้ผลิตจากสาเหตุดังกล่าว เนื่องจากบริษัทสามารถเจรจาต่อรองกับบริษัทผู้ผลิตได้

สำหรับกรณีที่บริษัทผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง โดยไม่แต่งตั้งบริษัทให้เป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทประเมินว่าโอกาสที่ผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยเองโดยตรงเป็นไปได้ค่อนข้าง

น้อย เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตต้องจัดให้มีบุคลากร รวมถึงมีค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดในประเทศไทยเอง ซึ่งไม่ใช่เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายใหญ่ในต่างประเทศ

และในกรณีที่บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่นๆ มักเกิดจากการที่บริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศมีการปรับโครงสร้างกิจการ เช่น การซื้อกิจการ การควบรวมกิจการ เป็นต้น ทำให้บริษัทผู้ผลิตอาจไม่เลือกบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายต่อ ซึ่งขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัทผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม หากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ทางบริษัทก็สามารถเจรจาจากกับบริษัทผู้ผลิตรายใหม่ๆ เพื่อนำสินค้าประเภทเดียวกันมาจำหน่ายได้

### 3.1.4. ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

การที่ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทที่เป็นผู้นำเข้าเครื่องมือแพทย์จากต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทย โดยลักษณะการประกอบธุรกิจที่ใกล้เคียงหรือเหมือนกับธุรกิจของบริษัทจะต้องมีการจดทะเบียนสถานประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์ หรือจดทะเบียนสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ให้ถูกต้องตามกฎหมาย จากข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาและสมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ไทย (THAIMED) ประเทศไทยมีบริษัทที่จดทะเบียนสถานประกอบการตามพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 รวมทั้งสิ้นจำนวน 2,994 ราย ประกอบด้วย ผู้ประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ จำนวน 498 ราย (หรือคิดเป็นร้อยละ 17 ของจำนวนสถานประกอบการทั้งหมด) และผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ จำนวน 2,496 ราย (หรือคิดเป็นร้อยละ 83 ของจำนวนสถานประกอบการทั้งหมด) ซึ่งการจดทะเบียนสถานประกอบการดังกล่าวนี้ไม่มีอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขัน (Barrier to Entry) มากนัก จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการมีผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นในประเทศ โดยเฉพาะผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับการมีสินค้าที่มีผู้ประกอบการผลิตหรือผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์รายอื่น ๆ ที่มีการจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าอื่นที่มีมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ใกล้เคียงกับสินค้าที่บริษัทจำหน่าย ทำให้ลูกค้าอาจเลือกใช้ผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายอื่นทดแทนกันได้ง่าย

อย่างไรก็ตาม การที่เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์มีการจำหน่ายในประเทศไทยมีความหลากหลายของประเภทสินค้า ลักษณะการใช้งาน คุณภาพสินค้า และตราสินค้าจำนวนมากจากหลายประเทศทั่วโลก ซึ่งสินค้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทจำหน่ายทั้งหมดนั้น เป็นสินค้าที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการขาย ประกอบกับบริษัทมีกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำในประเทศไทย ทำให้บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบ Exclusive Distributor อีกทั้งสินค้าที่บริษัทจำหน่ายมีความหลากหลายและส่วนใหญ่เป็นอุปกรณ์หรือเครื่องมือแพทย์ชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง (Disposable) จะเห็นได้ว่าสินค้าที่มียอดขายเป็นลำดับที่ 1 ของบริษัท คือ สินค้าประเภทอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับดูดและเก็บสารคัดหลั่งออกจากบริเวณผ่าตัด ซึ่งมียอดขายที่เติบโตต่อเนื่องมาโดยตลอด นอกจากนี้ ในปี 2558 บริษัทเริ่มจำหน่ายสินค้าในหมวดอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะเครื่องหัวใจและปอดเทียม (Heart Lung Machine) เครื่องช่วยการทำงานของหัวใจและปอด (Extracorporeal Membrane Oxygenation; ECMO) ลิ้นหัวใจเทียม (Heart Valves) ขอบลิ้นหัวใจเทียม ปอดเทียม (Oxygenator) ชุดสายยางสำหรับการผ่าตัดหัวใจ และสายสวนหลอดเลือดแดง เป็นต้น ทำให้บริษัทมีสินค้าเฉพาะทางที่ใช้ในแผนกผ่าตัดหัวใจที่หลากหลาย เมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ โดยในปัจจุบันบริษัทมีนโยบายที่จะเพิ่มการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางให้มากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันกับคู่แข่ง ทำให้บริษัทสามารถจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทยอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

### 3.1.5. ความเสี่ยงจากการได้รับชำระหนี้ล่าช้าจากลูกค้าโรงพยาบาล

ปัจจุบัน บริษัทจัดจำหน่ายสินค้าให้แก่สถานพยาบาลในประเทศ ได้แก่ โรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย บริษัทมีนโยบายการเรียกเก็บหนี้สำหรับลูกค้าประเภทต่างๆ ดังนี้

ประเภทลูกค้า	นโยบายการให้เครดิตเทอม
โรงพยาบาลรัฐบาล	90 วัน
โรงพยาบาลเอกชน	60 – 90 วัน
คลินิกและบุคลากรทางการแพทย์	เงินสด หรือ 30 วัน

บริษัทมีโครงสร้างรายได้แยกตามประเภทลูกค้า ในปี 2556 – ปี 2558 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2559 ดังนี้

รายได้แยกตามประเภทลูกค้า	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558		งวด 6 เดือนแรกของปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. โรงพยาบาลรัฐบาล	217.55	60.24	240.32	59.51	308.47	60.39	179.88	66.63
2. โรงพยาบาลเอกชน	131.39	36.39	146.74	36.34	185.77	36.37	83.68	31.00
3. คลินิกและบุคลากรทางการแพทย์	12.16	3.37	16.75	4.15	16.57	3.24	6.39	2.37
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>361.10</b>	<b>100.00</b>	<b>403.81</b>	<b>100.00</b>	<b>510.81</b>	<b>100.00</b>	<b>269.95</b>	<b>100.00</b>

จากข้อมูลโครงสร้างรายได้ข้างต้น จะเห็นได้ว่าบริษัทมีรายได้จากโรงพยาบาลรัฐบาลเป็นหลัก ที่ผ่านมาโรงพยาบาลรัฐบาลหลายแห่งมักมีประวัติการจ่ายชำระหนี้ที่ค่อนข้างล่าช้ากว่านโยบายที่บริษัทตั้งไว้ เนื่องจากต้องรอการเบิกจ่ายงบประมาณจากรัฐบาล ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการรับชำระหนี้ค่าสินค้าจากลูกค้าโรงพยาบาลที่ล่าช้าจากนโยบายที่ตั้งไว้ อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลจากประวัติการรับชำระเงินในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีหนี้สูญจากการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าโรงพยาบาลหรือลูกค้ากลุ่มอื่นๆ เลย ซึ่งเป็นผลจากการที่บริษัทมีนโยบายในการติดตามหนี้จากลูกค้า ผ่านพนักงานขาย (Sale Personal) ของบริษัท โดยบริษัทกำหนดให้พนักงานขายของบริษัทติดตามการชำระเงินจากลูกค้าที่อยู่ในความรับผิดชอบอย่างเต็มที่ ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าความเสี่ยงที่บริษัทจะมีหนี้สูญจากการรับชำระหนี้ล่าช้าจากลูกค้าโรงพยาบาลมีน้อยมาก

### 3.1.6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

ธุรกิจของบริษัทเป็นผู้นำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ให้แก่โรงพยาบาลในประเทศ บริษัทจึงต้องมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือแพทย์และการใช้งานเครื่องมือแพทย์ที่นำมาจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้า เช่น ผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์ (Product Specialist) ที่ต้องมีความรู้เชิงลึกเกี่ยวกับรายละเอียดของเครื่องมือแพทย์ในแต่ละประเภท และพนักงานขายที่ต้องติดต่อลูกค้าเพื่อนำเสนอสินค้าและสาธิตการใช้งานเครื่องมือแพทย์ซึ่งต้องอาศัยประสบการณ์ในการขายและบริการหลังการขายให้กับลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรในการดำเนินธุรกิจ บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในด้านนี้เป็นอย่างดี บริษัทจึงได้จัดหาบุคลากรทั้งกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่มีความรู้ ความสามารถ รวมถึงมีประสบการณ์ในการทำงาน รวมถึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาและรักษาบุคลากรให้ทำงานกับบริษัทอย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยบริษัทจัดให้มีการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ให้แก่พนักงานอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจ

ของบริษัทให้สามารถนำเสนอสินค้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีความหลากหลายให้กับลูกค้ากลุ่มโรงพยาบาลที่ตั้งอยู่ทุกรัฐภูมิภาคในประเทศได้ ตลอดจนการให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมแก่พนักงาน และการให้สวัสดิการที่ดีแก่พนักงาน เพื่อจูงใจให้พนักงานทำงานอยู่กับบริษัทอย่างต่อเนื่องและเติบโตไปพร้อม ๆ กับบริษัทในระยะยาว

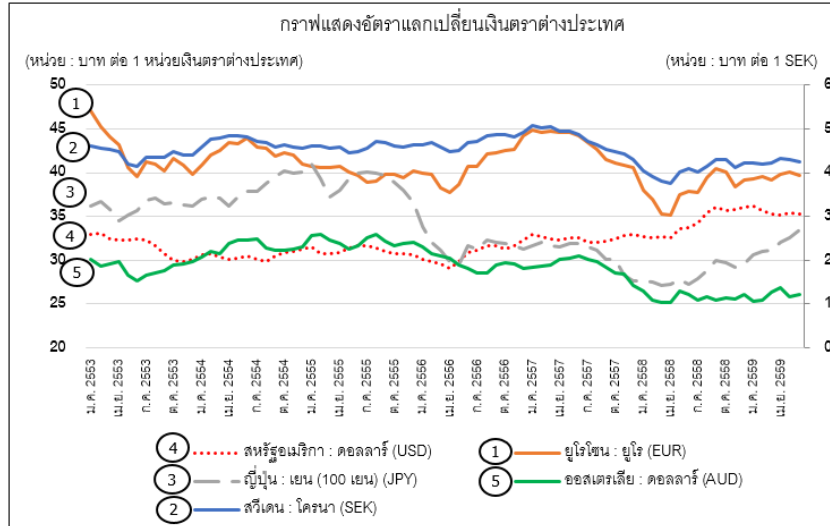
นอกจากการพัฒนาบุคลากรของบริษัทแล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าที่จำหน่าย เช่น การตรวจสอบสินค้าก่อนส่งให้ลูกค้า การรับรองมาตรฐานของสินค้าที่จำหน่าย การบริการติดตั้งอุปกรณ์และการสาธิตวิธีการใช้งาน โดยเฉพาะสำหรับสินค้าในหมวดอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจและเครื่องมือผ่าตัดทั่วไปที่ต้องอาศัยทีมผู้เชี่ยวชาญโดยเฉพาะ ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย เช่น การรับประกันสินค้าที่จำหน่ายตามระยะเวลาที่กำหนด ตลอดจนการจัดให้มีทีมช่างเทคนิคตรวจสอบเช็คอุปกรณ์เพื่อการซ่อมบำรุงตามปกติหรือซ่อมแซมเมื่อชำรุดด้วย เพื่อให้ลูกค้ามีความประทับใจและซื้อสินค้าจากบริษัทอย่างต่อเนื่องในระยะยาว ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทได้รับการประเมินจากฝ่ายบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน โดยบริษัทได้รับการประเมินความพึงพอใจประจำปี 2557 จากโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ อินเตอร์เนชั่นแนล อยู่ในระดับดีมาก และอยู่ในรายชื่อ Preferred Supplier จากโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ อินเตอร์เนชั่นแนล เป็นต้น

## 3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

### 3.2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย เป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเกือบทั้งหมด ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา สวีเดน เดนมาร์ก ฝรั่งเศส อิตาลี ตุรกี ออสเตรเลีย เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ญี่ปุ่น ไต้หวัน และมาเลเซีย ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ จากการต้องชำระค่าผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ได้แก่ เงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เงินยูโร เงินโครนาสวีเดน เงินเยน และเงินดอลลาร์ออสเตรเลีย ในปี 2556 – ปี 2558 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2559 บริษัทมียอดซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94.71 ร้อยละ 90.54 ร้อยละ 88.08 และร้อยละ 91.36 ของยอดซื้อเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์รวมของบริษัท ตามลำดับ ซึ่งหากเกิดเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจที่ทำให้ค่าเงินบาทมีแนวโน้มอ่อนค่าลงเมื่อเทียบกับค่าเงินตราต่างประเทศที่กล่าวมาข้างต้น โดยเฉพาะเงินดอลลาร์สหรัฐ เงินยูโร ซึ่งเป็นเงินต่างประเทศสกุลหลักที่บริษัทใช้ชำระค่าสินค้าให้แก่บริษัทผู้ผลิต ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทได้ จากข้อมูลปี 2556 – ปี 2558 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2559 บริษัทมีกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน ในปี 2556 ขาดทุนเป็นจำนวน 4.66 ล้านบาท หรือคิดเป็นขาดทุนสัดส่วนร้อยละ 1.29 ของรายได้รวม ในปี 2557 กำไรเป็นจำนวน 2.05 ล้านบาท หรือคิดเป็นกำไรสัดส่วนร้อยละ 0.51 ของรายได้รวม ในปี 2558 ขาดทุนเป็นจำนวน 6.76 ล้านบาท หรือคิดเป็นขาดทุนสัดส่วนร้อยละ 1.32 ของรายได้รวม และสำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2559 กำไรเป็นจำนวน 1.48 ล้านบาท หรือคิดเป็นกำไรสัดส่วนร้อยละ 0.54 ของรายได้รวม

กราฟแสดงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเมื่อเทียบกับเงินบาท ในปี 2553 – ปี 2558 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2559



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

บริษัทมีนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยบริษัทมีทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงิน ได้แก่ เงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และเงินยูโร ในอดีต ทางบริษัทยังไม่ได้ป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนทั้งจำนวนจากการซื้อสินค้าในทุกสกุลเงินตราต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2559 ได้กำหนดนโยบายการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยกำหนดให้บริษัททำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Currency Forwards) สำหรับสินค้านำเข้าทุกรายการทั้งจำนวน ทำให้บริษัทมั่นใจว่าการใช้นโยบายดังกล่าวสามารถเป็นเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทมีสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงิน ดังนี้

สัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศ	จำนวนเงินตราต่างประเทศ (หน่วย : ล้านสกุลเงินตราต่างประเทศ)	จำนวนเงินบาทคงที่ (หน่วย : ล้านบาท)	มูลค่ายุติธรรม (หน่วย : ล้านบาท)	ระยะเวลาครบกำหนด
ดอลลาร์สหรัฐ	0.98	34.95	34.58	กรกฎาคม – ตุลาคม 2559
ยูโร	0.57	22.84	22.25	กรกฎาคม – กันยายน 2559
<b>รวม</b>		<b>57.79</b>	<b>56.83</b>	

บริษัทให้ความสำคัญกับความเสี่ยงในด้านอัตราแลกเปลี่ยน จึงได้มีการกำหนดให้มีการติดตามและประเมินสถานการณ์ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด รวมทั้งติดตามแนวโน้มและทิศทางการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนของเงินตราต่างประเทศ ตลอดจนการวิเคราะห์ข้อมูลข่าวสารทางเศรษฐกิจต่าง ๆ และการวิเคราะห์ถึงแนวโน้มค่าเงินบาทเมื่อเทียบกับเงินตราต่างประเทศสกุลหลักต่าง ๆ ด้วย

### 3.2.2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน

ปัจจุบัน บริษัทมีการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจจากสถาบันการเงินในประเทศรวม 3 แห่ง โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทมีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวกับสถาบันการเงินรวม (รวมส่วนที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี) เท่ากับ 24.76 ล้านบาท เพื่อใช้ในการจัดซื้อที่ดินสำหรับการขยายการลงทุนในอนาคต เช่น ใช้ในการก่อสร้างอาคาร



สำนักงานใหญ่แห่งใหม่และโซลูชันสินค้าของบริษัท ส่วนเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินรวมจำนวน 238.71 ล้านบาท สำหรับใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ เพื่อนำเข้าสินค้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากผู้ผลิตในต่างประเทศ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการเก็บสินค้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) เท่ากับ 3.62 เท่า และตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา การดำเนินธุรกิจของบริษัทพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทอยู่ระหว่างการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งหากบริษัทสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และระดมทุนจากประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering : IPO) ได้แล้ว ก็จะส่งผลให้ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทเพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งบริษัทก็จะนำเงินบางส่วนที่ได้จากการระดมทุนจากประชาชนเป็นครั้งแรกไปชำระคืนเงินกู้ยืมสถาบันการเงินบางส่วน ก็จะส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทลดต่ำลง และทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินให้ลดน้อยลงได้

### 3.2.3. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่เกี่ยวข้องกับเงินกู้ยืมสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวกับสถาบันการเงินในประเทศ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความผันผวนของต้นทุนทางการเงินของบริษัท โดยในปี 2556 – ปี 2558 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2559 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน (ดอกเบี้ยจ่าย) กับสถาบันการเงินในประเทศรวมทั้งสิ้น 6.49 ล้านบาท 5.55 ล้านบาท 6.86 ล้านบาท และ 4.78 ล้านบาทตามลำดับ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทมีภาระหนี้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินรวมทั้งสิ้น 263.47 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 238.71 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวกับสถาบันการเงิน (รวมส่วนที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี) เท่ากับ 24.76 ล้านบาท โดยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของบริษัท มีอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาดในปัจจุบัน กล่าวคือ เป็นอัตราดอกเบี้ยที่อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (Minimum Loan Rate : MLR) และอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ประเภทเงินเบิกเกินบัญชี (Minimum Overdraft Rate : MOR) ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวทั้งหมด ดังนั้น หากเกิดภาวะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพิ่มสูงขึ้น ก็จะส่งผลให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยจ่ายมากขึ้นตามไปด้วย อย่างไรก็ตาม สถานการณ์แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันยังมีความผันผวนน้อย จึงทำให้ความเสี่ยงจากเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

## 3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

### 3.3.1. ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทมีกลุ่มครอบครัว “จรรโลงบุตร” เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนชำระแล้ว (ก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน) หรือ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.43 ของทุนชำระแล้ว (ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน) จากสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าว จะทำให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่โดยกลุ่มครอบครัวจรรโลงบุตร มีอำนาจในการควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนด ต้องให้ได้รับเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ (3 ใน 4) ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่จะมาประชุมและมีสิทธิออกเสียง ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ บริษัทได้ตระหนักถึงประเด็นความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบให้มีภารกิจกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งจะทำให้เกิดการถ่วงดุลและสอบทานการบริหารงาน

บริษัทมีคณะกรรมการจำนวน 10 ท่าน ประกอบด้วยกรรมการที่มาจากฝ่ายบริหารจำนวน 4 ท่าน กรรมการบริษัทที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 6 ท่าน โดยมีกรรมการที่มีคุณสมบัติเป็นอิสระจำนวน 4 ท่าน ซึ่งเกินกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งคณะ จึงถือเป็นการถ่วงดุลของกรรมการที่เป็นผู้บริหารอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบของบริษัททุกท่านล้วนแต่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิ เป็นที่รู้จักและมีประสบการณ์ในการทำงานเป็นเวลานาน เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ ผ่านกลไกของระบบควบคุมภายในและเป็นการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังได้ว่าจ้าง บริษัท ผู้มีความสำเร็จจำกัด เข้าทำหน้าที่เป็นหน่วยงานตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบรวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทยังคำนึงถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) หลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจ โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด อีกทั้งบริษัทยังมีการกำหนดของเขตอำนาจหน้าที่และกำหนดตารางอำนาจอนุมัติรายการสำหรับแต่ละขอบเขตหรือวงเงินที่เหมาะสม ดังนั้น ด้วยโครงสร้างที่มีการตรวจสอบและถ่วงดุลดังกล่าว บริษัทจึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทุกท่าน รวมถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับบริษัท จะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน

### 3.3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรหลักในการบริหารงาน

ปัจจุบันบริษัทบริหารงานโดยผู้บริหารหลักคือ นายศุภพงษ์ จรรโลงบุตร และนางสุนทรี จรรโลงบุตร ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทร่วมกันตั้งแต่ปี 2545 โดยนายศุภพงษ์ จรรโลงบุตร ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ประธานกรรมการบริหาร ประธานบริหาร และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 30.00 ของทุนชำระแล้วของบริษัทก่อน IPO หรือเท่ากับร้อยละ 21.43 ของทุนชำระแล้วของบริษัทหลัง IPO และนางสุนทรี จรรโลงบุตร ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม กรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 50.00 ของทุนชำระแล้วของบริษัทก่อน IPO หรือเท่ากับร้อยละ 35.72 ของทุนชำระแล้วของบริษัทหลัง IPO โดยทั้งสองท่านเป็นผู้มีความรู้ และมีประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน เป็นผู้มีความวิสัยทัศน์และมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทางและการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงกรรมการและผู้บริหารรายดังกล่าว อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทได้เริ่มใช้แนวทางการบริหารงานอย่างมืออาชีพ มีการมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบในการทำงานให้แก่ผู้บริหารท่านอื่น ๆ และพนักงานแต่ละฝ่ายอย่างชัดเจน เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการจัดการและลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงกรรมการทั้งสองท่านในการดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงจัดโครงสร้างองค์กรให้มีการแต่งตั้งบุคลากรของบริษัทที่มีความรู้ ความสามารถ และมีประสบการณ์ในการทำงาน ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารหลักในสายงานด้านต่าง ๆ ตามความรู้ความสามารถของแต่ละท่าน ตลอดจนมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่จำเป็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องระหว่างผู้บริหารและพนักงานบริษัทอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทได้กำหนดให้ผู้บริหารในระดับต่าง ๆ ได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัทให้มากขึ้น มีการกระจายอำนาจการบริหาร มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้านต่าง ๆ อย่างชัดเจน ดังนั้นแม้ว่านายศุภพงษ์ จรรโลงบุตร และนางสุนทรี จรรโลงบุตร ยังคงเป็นผู้กำหนดนโยบายหลักของบริษัท แต่ผู้บริหารหลักในแต่ละฝ่ายก็เป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจดำเนินการด้านต่าง ๆ ในรายละเอียด ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกรรมการและผู้บริหารหลักได้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการสรรหาผู้บริหารมืออาชีพและบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาร่วมงานกับบริษัทเพิ่มเติมให้สอดคล้องกับแผนการขยายธุรกิจ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงให้กับบริษัทในระยะยาวต่อไป

### 3.4 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

#### 3.4.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นอกเหนือที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในการรับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) บริษัทได้ยื่นแบบคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 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 อย่างไรก็ตาม ที่ปรึกษาทางการเงินมีความเชื่อมั่นว่า ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นครั้งนี้แล้วเสร็จ บริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าวข้างต้นได้