

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

การบริหารความเสี่ยงถือเป็นกลไกสำคัญให้บริษัทสามารถตอบสนองต่อปัจจัยเสี่ยงทั้งภายในและภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตาม วิสัยทัศน์ พันธกิจและแผนงานที่กำหนดไว้ บริษัทได้กำหนดกรอบนโยบายการบริหารความเสี่ยงการดำเนินการบริหารจัดการเป็นไปตามแนวทางการบริหารความเสี่ยงได้อย่างเป็นระบบ โดยกำหนดโครงสร้างและนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยง ให้มีการกำกับดูแล บริหารจัดการความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล สร้างโอกาสทางธุรกิจ รวมถึงมีการกำหนดแนวปฏิบัติที่สอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีการวิเคราะห์ถึงปัจจัยเสี่ยงทั้งภายในและภายนอก รวมถึงแนวโน้มเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี อุตสาหกรรม คู่แข่ง และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อกำหนดปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ รวมทั้งติดตามแผนงานการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงมีประสิทธิภาพ สามารถควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ตลอดจนมุ่งเน้นเสริมสร้างวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงให้เกิดขึ้นทั่วทั้งองค์กร และมีการทบทวนนโยบายอย่างสม่ำเสมอให้ครอบคลุมความเสี่ยงในด้านต่างๆ มีรายละเอียดของการบริหารความเสี่ยงที่เป็นสาระสำคัญ ดังนี้

#### 1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ในปี 2561 ถึงปี 2563 คิดเป็นร้อยละ 55 ร้อยละ 60 และร้อยละ 66 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐและดอลลาร์สิงคโปร์เป็นหลัก ขณะที่สินค้าเกือบทั้งหมดจัดจำหน่ายในประเทศ ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบดังกล่าวและมีการบริหารความเสี่ยงโดยใช้กลยุทธ์การซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เป็นวงเงินที่สามารถครอบคลุมยอดเจ้าหน้าที่การค้าต่างประเทศในขณะใดขณะหนึ่ง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงิน ซึ่งแบ่งเป็นวงเงินสกุลบาทไทย 220 ล้านบาท และดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 1.15 ล้านดอลลาร์ โดยการซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอและมีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวอย่างจำกัด เห็นได้จากผลการดำเนินงานของบริษัท เกิดผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนในรอบ 3 ปีย้อนหลัง ตั้งแต่ปี 2561 ถึงปี 2563 ที่มียอดกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับ 2.22 ล้านบาท 6.50 ล้านบาท และ 2.4 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้บริษัทมีระบบการบริหารจัดการเพื่อให้มีการบริหารจัดการต้นทุนสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิ หากมีการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาดโดยแจ้งแก่ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้น ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

#### 2. ความเสี่ยงจากการสูญเสียในการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม ที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าหรือผู้จัดจำหน่ายที่มีตราสินค้าของตนเองได้รับการยอมรับในระดับสากล สำหรับตราสินค้าที่มียอดขายสูงสุด 2 อันดับแรก คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 27 ของรายได้จากการขายปี 2563 ธุรกิจซื้อมาขายไปอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและอุปกรณ์นิรภัย หากบริษัทสูญเสียการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้านี้ดังกล่าวไปอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท อย่างไรก็ตาม ตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจกว่า 40 ปี บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า คู่ค้า และปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าอย่างมีจริยธรรม จึงได้รับความไว้วางใจจากบริษัทผู้ผลิตที่เป็นเจ้าของตราสินค้าและแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้านี้มาโดยตลอด นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นที่รู้จักในวงกว้างของลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก ด้วยภาพลักษณ์ของผู้จัดจำหน่ายสินค้าด้านอุปกรณ์

นิรภัยและสิ่งแวดล้อมครบวงจรอย่างมืออาชีพ ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมายาวนาน รวมถึงบริษัทมีการดำเนินการพัฒนา และปรับปรุงระบบ และช่องทางจัดจำหน่าย เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้น ดังนั้น บริษัทจึงมีความเชื่อมั่นได้ว่าบริษัทเจ้าของตราสินค้าจะมีความมั่นใจในบริษัท และบริษัทยังคงรักษาสถานะการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่สำคัญอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทยังมีมาตรการลดความเสี่ยงและความเสียหายจากการการสูญเสียการเป็นตัวแทนจำหน่าย โดยมีการพัฒนาตราสินค้าของตนเองเพื่อรองรับความต้องการลูกค้า ในปี 2563 บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าในตราสินค้าของตนเองคิดเป็นสัดส่วนรายได้ ร้อยละ 23 ของรายได้จากการขายและให้บริการทั้งหมด

### 3. ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

การจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัท มีการเรียกเก็บเงินด้วยเงื่อนไขการชำระเงินแบบให้เครดิตการค้าเป็นส่วนใหญ่ โดยเฉลี่ย ตั้งแต่ปี 2561 ถึงปี 2563 บริษัทมีสัดส่วนของลูกหนี้ที่ชำระเงินด้วยเงื่อนไขเครดิตการค้า คิดเป็นร้อยละ 90 ของรายได้จากการขาย และการให้บริการ ดังนั้น กรณีที่ลูกหนี้ของบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้า การให้เครดิตที่รัดกุมกับลูกค้าโดยมีการพิจารณาทบทวนเครดิตลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ การแยกฝ่ายควบคุมเครดิตออกจากฝ่ายขายเพื่อให้การพิจารณาเครดิตเป็นไปอย่างอิสระ โดยในรอบ 3 ปีย้อนหลัง ปี 2561 ไม่เกิดหนี้สูญ ปี 2562 เกิดหนี้สูญร้อยละ 0.04 และปี 2563 เกิดหนี้สูญร้อยละ 0.07 ของลูกหนี้การค้ารวม ตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยการบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ประมาณจำนวนหนี้ อาจเกิดขึ้นจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ตามเงื่อนไขการชำระเงิน โดยอ้างอิงประวัติการเรียกเก็บเงินในอดีตและตามสถานะปัจจุบันของลูกหนี้ค้าง ณ วันที่บ่งแสดงฐานะการเงิน พิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกิน 180 วัน และไม่มีมีการเคลื่อนไหว ซึ่งอาจพิจารณาตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 100 จากยอดหนี้ค้างทั้งหมดเป็นรายๆ ไป

### 4. ความเสี่ยงจากระบบการจัดซื้อและบริหารสินค้าคงคลังของบริษัท

บริษัทมีรายการสินค้าที่จำหน่ายมากกว่า 3,000 รายการ สินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นสินค้าที่หมุนเวียนเร็ว ซึ่งบางครั้งสินค้าที่เป็นที่นิยมของลูกค้าอาจมีการขาดตลาดบ้างในบางโอกาส หรือมีสินค้าบางรายการที่ค้างอยู่ในคลังสินค้าอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในด้านความต้องการของตลาด การได้รับผลกระทบจากการแข่งขันด้านราคา ซึ่งส่งผลกระทบต่อการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังและสินค้าค้างสต็อก อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดทำแผนส่งเสริมการขาย และจัดหาช่องทางจัดจำหน่ายอื่น ผ่านช่องทางออนไลน์หรือหน้าเว็บไซต์บริษัท ผ่านสาขาในส่วนภูมิภาค รวมถึงการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ นอกจากนี้บริษัทยังมีการพัฒนาปรับปรุงประสิทธิภาพการให้บริการ โดยนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วและสะดวกยิ่งขึ้น การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานทั้งระบบเพื่อให้มีการดำเนินงานที่สอดคล้อง เกิดการบูรณาการในทุกภาคส่วน มีการพัฒนาระบบบริหารจัดการคลังสินค้า (WMS) ให้เกิดการเชื่อมโยงกับระบบ ERP เพื่อเพิ่มความถูกต้อง รวดเร็วในการดำเนินงาน การพัฒนาระบบ MRP เพื่อบริหารจัดการและวางแผนความต้องการสินค้าได้อย่างเหมาะสม ตอบสนองความต้องการของลูกค้า สร้างความเชื่อมั่นในการให้บริการ บริษัทมีความเชื่อมั่นว่าการมุ่งมั่นในการพัฒนาระบบ อย่างต่อเนื่องสามารถตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมด้านการแข่งขันและเพิ่มประสิทธิภาพด้านการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง เพิ่มอัตราการหมุนเวียนของสินค้าและการบริหารต้นทุนสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

## 5. ความเสี่ยงจากธุรกิจหยุดชะงัก

ภายใต้การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของสภาพแวดล้อม บริษัทคำนึงถึงการเตรียมความพร้อมรับสถานการณ์วิกฤตต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น จึงได้กำหนดเป็นแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ ซึ่งผ่านการพิจารณาถ่วงถ่วงจากคณะกรรมการบริษัท และมีการกำกับดูแลผ่านโครงสร้างการบริหารจัดการของบริษัท มีการติดตาม การฝึกซ้อมให้ปฏิบัติตามแผนดำเนินงาน การรายงาน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถตอบสนองต่อสถานการณ์วิกฤตที่อาจเกิดขึ้น และจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 หรือ โควิด 19 ซึ่งส่งผลกระทบต่อประชากร และเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศและทั่วโลก รวมถึงระบบห่วงโซ่อุปทานของบริษัท บริษัทมีการประเมินผลกระทบและกำหนดมาตรการการเตรียมความพร้อม ก่อนเกิดเหตุการณ์ ระหว่างการเกิดเหตุการณ์ และหลังการเกิดเหตุการณ์เพื่อสามารถตอบสนองต่อสถานการณ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพ มีการประเมินสถานการณ์ทั้งปัจจัยเสี่ยงและโอกาส อย่างใกล้ชิด โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกกลุ่ม เน้นย้ำการปฏิบัติตามแนวทางปฏิบัติจากกระทรวงสาธารณสุข โดยกรมควบคุมโรคอย่างเคร่งครัด คำนึงถึงความปลอดภัยของบุคลากร ผู้มาติดต่อสำนักงานเป็นหลัก โดยมีการดำเนินงานดังนี้

- ด้านความปลอดภัยของบุคลากรของบริษัท และผู้มาติดต่อสำนักงาน บริษัทกำหนดมาตรการป้องกันโดยประกาศแนวทางการปฏิบัติงานเพื่อป้องกันควบคุมเชื้อไวรัสโควิด 19 และกำหนดเป็นขั้นตอนการปฏิบัติที่ชัดเจน สื่อสารต่อผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อนำไปปฏิบัติอย่างเคร่งครัด
- ด้านความปลอดภัย และความพร้อมของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมสำหรับการดำเนินงานในรูปแบบ Work from Home
- มีการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อป้องกันการหยุดชะงักของธุรกิจ เริ่มตั้งแต่การปรับแผนงาน กลยุทธ์ให้เหมาะสม มีความยืดหยุ่นสามารถตอบสนองต่อปัจจัยเสี่ยงและโอกาสทางธุรกิจ การบริหารจัดการคู่ค้าโดยการจัดทำ Vendor List ที่มีคุณภาพ การบริหารจัดการลูกหนี้การค้า เป็นต้น
- มีการบริหารสภาพคล่องทางการเงิน กรณีได้รับผลกระทบทางการเงิน