

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์ และคุณสมบัติของบริษัทที่ยังไม่เป็นไปตามเกณฑ์รับหุ้นสามัญเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในเรื่องส่วนของผู้ถือหุ้นและการกระจายการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อย

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับอนุมัติให้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงในเรื่องสภาพคล่อง และการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามที่คาดการณ์ไว้ หากบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ ซึ่งจะมีผลให้ไม่มีตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท

นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 บริษัทและบริษัทย่อยมีส่วนของผู้ถือหุ้น (ขาดทุนเกินทุน) จำนวน (70) ล้านบาท ซึ่งเป็นจำนวนที่ต่ำกว่าตามกฎเกณฑ์การรับหุ้นสามัญเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนของตลาดหลักทรัพย์ที่กำหนดคุณสมบัติของบริษัทผู้ยื่นคำขอต้องมีส่วนของผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่า 300 ล้านบาท อย่างไรก็ตามเมื่อปรับปรุงด้วยทุนที่จะเพิ่มขึ้นจากการเสนอขายหุ้นครั้งแรกต่อประชาชน (Initial Public Offering: IPO) จำนวนประมาณ 455 ล้านบาท จะทำให้บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพียงพอที่จะมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2544 ลงวันที่ 22 มกราคม 2544 ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ทั้งนี้ บริษัทได้ดำเนินการยื่นขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว ซึ่งขณะนี้ตลาดหลักทรัพย์ได้อนุมัติเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเกณฑ์การรับหุ้นสามัญเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ยกเว้นการกระจายการถือหุ้นรายย่อยและมูลค่าหุ้นชำระแล้ว

1.2 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับเงินปันผล

เนื่องจากบริษัทมีผลขาดทุนสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 เป็นจำนวน 501 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลขาดทุนที่เกิดขึ้นในอดีตในช่วงที่ประเทศไทยประสบปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 ส่งผลให้บริษัทเริ่มมีผลขาดทุนตั้งแต่ปี 2541 ต่อเนื่องจนถึงปี 2546 เป็นผลให้บริษัทเริ่มมีผลขาดทุนสะสมตั้งแต่ปี 2542 ต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ถึงแม้ว่าบริษัทได้เริ่มฟื้นตัวและมีกำไรสุทธิต่อเนื่องมาตั้งแต่ผลการดำเนินงานปี 2547 จนถึงงวดล่าสุดในปี 2550 กล่าวคือ ในปี 2547-2550 มีกำไรสุทธิจำนวน 18 ล้านบาท 153 ล้านบาท 148 ล้านบาท และ 194 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งการมีผลขาดทุนสะสมดังกล่าวทำให้บริษัทไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ตามกฎหมาย ประกอบกับบริษัทย่อยทั้ง 3 แห่ง คือ PMF PCI และ PFP ก็มีผลขาดทุนสะสมเช่นกัน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 มีผลขาดทุนสะสมเป็นจำนวน 540 ล้านบาท 5 ล้านบาท และ 143 ล้านบาท ตามลำดับ การที่บริษัทย่อยทั้ง 3 แห่ง มีผลขาดทุนสะสมจะทำให้บริษัทย่อยทั้ง 3 แห่งดังกล่าวไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับบริษัทซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นได้ โดยบริษัทย่อย 1 แห่ง คือ PMF มีแผนงานในอนาคตที่จะลดทุนเพื่อล้างขาดทุนสะสมให้หมดไป ประกอบกับผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยที่มีกำไรสุทธิอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา ส่งผลให้ผลขาดทุนสะสมเริ่มลดลงแล้วก็ตาม แต่ปัจจุบันก็ยัง ไม่สามารถลดผลขาดทุนสะสมให้หมดไปได้

อย่างไรก็ตาม นอกจากความสามารถในการทำกำไรในแต่ละปี เพื่อลดผลขาดทุนสะสมให้หมดไป และสามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นได้แล้ว บริษัทยังมีแนวทางอื่นที่เหมาะสมและไม่กระทบต่อผู้ถือหุ้นมาใช้เพื่อลดผลขาดทุนสะสมลงไปอีก โดยการนำส่วนเกินมูลค่าหุ้นที่จะเกิดขึ้นจากการเสนอขายหุ้น IPO ในครั้งนี้ซึ่งจะมีจำนวนประมาณ 305 ล้านบาท มาลดขาดทุนสะสมได้

1.3 ความเสี่ยงจากภาระหนี้สินที่สูง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนี้สินรวม 1,314 ล้านบาท ในขณะที่มีสินทรัพย์รวม 1,244 ล้านบาท ภาระหนี้สินที่สูงดังกล่าวเป็นผลมาจากภาระหนี้ของบริษัทย่อยแห่งหนึ่ง คือ PMF ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินการตามแผนฟื้นฟูกิจการ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 ภาระหนี้สินของบริษัทย่อย ได้แก่ 1) PMF มีหนี้สินรวมจำนวน 873 ล้านบาท หนี้สินส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินตามแผนฟื้นฟูกิจการซึ่งมีจำนวน 779 ล้านบาท โดย PMF ต้องชำระหนี้ตามแผนฟื้นฟูกิจการให้แก่เจ้าหนี้กลุ่มต่างๆ ให้เสร็จสิ้นภายในเดือนธันวาคม ปี 2558 2) PCI มีภาระเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นจำนวน 81 ล้านบาท ซึ่งต้องทยอยชำระคืนให้เสร็จสิ้นภายในปี 2553 และ 3) PFP มีหนี้สินรวมจำนวน 11 ล้านบาท โดยหนี้สินทั้งหมดเป็นภาระหนี้สินหมุนเวียนที่ใช้ในกิจการ โดยไม่มีภาระหนี้สินกับสถาบันการเงินแต่อย่างใด

ในส่วนของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 มีหนี้สินรวมจำนวน 643 ล้านบาท โดยเป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 42 ล้านบาท ซึ่งต้องทยอยชำระคืนเป็นรายไตรมาสจนถึงปี 2557 นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 บริษัทมีหนี้สินกับบริษัทย่อย คือ PCI และ PMF รวมจำนวน 120 ล้านบาท ซึ่งต้องทยอยชำระคืนเป็นรายไตรมาสจนถึงปี 2559

ทั้งนี้ PCI และ PMF มีข้อจำกัดในการดำเนินการบางประการตามสัญญากู้ยืมเงิน กล่าวคือ หาก PCI ยังมีผลขาดทุนสะสม PCI จะไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ รวมทั้งห้ามดำเนินการใดๆ ได้แก่ ลงทุน จัดตั้งบริษัทย่อยหรือให้เงินกู้ยืมใดๆ กู้ยืม และก่อภาระผูกพันภายในระยะเวลา 3 ปีนับจากวันที่ลงนามในสัญญา (26 มีนาคม 2546) เว้นแต่ PCI สามารถชำระอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนไม่ให้สูงกว่าอัตรา 3:1 ตามงบการเงินประจำปี สำหรับ PMF มีข้อจำกัดในการก่อหนี้ใหม่ที่ต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการเจ้าหนี้ตลอดช่วงระยะเวลาดำเนินการตามแผนฟื้นฟูกิจการ

นอกจากนี้ถึงแม้ PMF จะมีภาระหนี้สินที่สูง แต่มีผลการดำเนินงานที่ดี โดยเมื่อพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของ PMF ที่ผ่านมา จะพบว่า PMF มีกระแสเงินสดเพียงพอต่อการชำระหนี้ได้ตามกำหนดเวลาโดยตลอด ทำให้ภาระหนี้สินของ PMF ลดลงอย่างต่อเนื่อง และมีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นมา นอกจากนี้ PMF มีภาระหนี้ที่ต้องชำระตามตารางในปี 2551-2554 เฉลี่ยประมาณปีละ 59 ล้านบาท และหนี้สินส่วนที่เหลือจะชำระทั้งหมดในปี 2558 ซึ่งคาดว่าจะสามารถจ่ายชำระหนี้ได้ตามตารางดังกล่าว ทั้งนี้ PMF มีกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานเป็นจำนวน 60 ล้านบาท ในปี 2549 และจำนวน 80 ล้านบาท ในปี 2550

1.4 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามแผนฟื้นฟูกิจการของบริษัทย่อย

ปัจจุบัน PMF ซึ่งเป็นบริษัทย่อย อยู่ระหว่างการดำเนินการตามแผนฟื้นฟูกิจการ ตามที่ศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งให้ฟื้นฟูกิจการ เมื่อวันที่ 28 ตุลาคม 2545 โดย PMF เป็นผู้บริหารแผนของตนเอง ซึ่งผู้บริหารแผนมีหน้าที่ สิทธิ และอำนาจทั้งปวงตามที่กำหนดไว้ในแผนฟื้นฟูกิจการ บริษัทในฐานะผู้ถือหุ้นของ PMF ไม่มีสิทธิในการบริหารจัดการกิจการใดๆ หรือออกเสียงในฐานะผู้ถือหุ้นจนกว่า PMF จะออกจากแผนฟื้นฟูกิจการ เนื่องจาก PMF เป็นผู้บริหารแผนของตนเอง และคณะกรรมการของ PMF บางท่านดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทด้วย จึงทำให้กรรมการของบริษัทมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบาย แนวทางการบริหารงานใน PMF ทั้งนี้เพื่อให้การดำเนินงานและการควบคุมดูแลใน PMF เป็นไปอย่างต่อเนื่อง และเป็นไปตามแผนฟื้นฟูกิจการ

ทั้งนี้แผนฟื้นฟูปฏิบัติการมีระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่ศาลสั่งมีความเห็นชอบด้วยแผนถึงที่สุด หรือมีระยะเวลาจนถึงวันที่ 21 ธันวาคม 2551 ซึ่งหากเมื่อครบกำหนดดังกล่าวแล้ว การดำเนินการตามแผนยังไม่สิ้นสุด ผู้บริหารแผนร่วมกับคณะกรรมการเจ้าหนี้สามารถขอศาลเลื่อนกำหนดระยะเวลาออกไปได้อีก 2 ครั้ง ครั้งละไม่เกิน 1 ปี อย่างไรก็ตาม PMF มีความตั้งใจที่จะออกจากแผนฟื้นฟูปฏิบัติการภายในสิ้นปี 2551 นี้

PMF มีภาระหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติตามแผนฟื้นฟูปฏิบัติการ ในการชำระหนี้รวมถึงข้อจำกัดในการก่อหนี้ โดย PMF จะต้องชำระหนี้ตามแผนฟื้นฟูให้แก่เจ้าหนี้กลุ่มต่างๆ ให้เสร็จสิ้นภายในเดือนธันวาคม ปี 2558 ดังนั้นหาก PMF ผิดนัดชำระหนี้ตามที่กำหนดในแผน จะถือว่า PMF เป็นผู้ทำผิดข้อตกลงในแผน และถือว่าหนี้ค้างชำระทั้งหมดที่ยังเหลืออยู่ตามข้อตกลงในแผนถึงกำหนดชำระทันที และเจ้าหนี้แต่ละรายสามารถดำเนินการฟ้องบังคับชำระหนี้ที่ถึงกำหนดดังกล่าวต่อ PMF ได้

ทั้งนี้ สืบเนื่องจากผลิตภัณฑ์ปลาสวรรค์ทำโรของ PMF เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัทกว่าร้อยละ 60 ของยอดขายรวมของบริษัทในปี 2549 และร้อยละ 53 ในปี 2550 หาก PMF ผิดนัดชำระหนี้ตามที่กำหนดในแผน อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามที่ผ่านมา PMF มีผลการดำเนินงานที่ดีและมีกระแสเงินสดเพียงพอต่อการชำระหนี้ได้ตามกำหนดมาโดยตลอด รวมทั้งบริษัทอาจพิจารณานำเงินที่ได้รับบางส่วนจากการเสนอขายหุ้น IPO ในครั้งนี้มาชำระคืนหนี้เงินกู้ยืมของ PMF ซึ่งจะช่วยให้ภาระหนี้ของ PMF ลดลง และคาดว่า PMF จะไม่ประสบปัญหาการผิดนัดชำระหนี้แต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม แผนฟื้นฟูปฏิบัติการได้ให้เวลาในการดำเนินการแก้ไขเหตุที่ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนดเป็นระยะเวลา 60 วัน นับจากวันที่ครบกำหนดชำระหนี้ตามแผน หาก PMF ยังไม่สามารถดำเนินการแก้ไขปัญหาดังกล่าวให้เสร็จสิ้นภายในกำหนดระยะเวลาข้างต้น ต้องแจ้งเหตุขัดข้องให้คณะกรรมการเจ้าหนี้ทราบ พร้อมทั้งเสนอแนวทางการปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้คณะกรรมการเจ้าหนี้พิจารณาต่อไป

1.5 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหาร

ปัจจุบันบริษัท พรีเมียร์ ฟิชชิ่ง แคปิตอล จำกัด (PFC) มีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 100 โดยเป็นการถือหุ้นทางตรงร้อยละ 85 และถือหุ้นทางอ้อมผ่าน PPP (PFC ถือหุ้นร้อยละ 100 ใน PPP) ร้อยละ 15 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ตลอดจนมีการส่งตัวแทนดำรงตำแหน่งประธานกรรมการ และกรรมการ ของบริษัท (รวม 2 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งสิ้น 7 ท่าน) ทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวสามารถควบคุมนโยบายของบริษัท และการบริหารงาน ตลอดจนมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทในทุกเรื่องที่ต้องใช้มติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยมีการว่าจ้าง PFC ให้ดำเนินการด้านการบริหารและงานสนับสนุนแก่บริษัท และบริษัทย่อย โดยขอบเขตการให้บริการของ PFC ครอบคลุมงานด้านต่างๆ เช่น งานด้านบริหารและนโยบาย งานสนับสนุนด้านบัญชีและการเงิน งานพัฒนาธุรกิจและการลงทุน งานด้านทรัพยากรบุคคลและงานประชาสัมพันธ์ เป็นต้น โดยบริษัทและบริษัทย่อยจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ PFC คิดเป็นร้อยละ 23 ของค่าตอบแทนรวมทั้งบริษัทในกลุ่มพรีเมียร์จำนวน 23 บริษัท ต้องจ่ายให้แก่ PFC

ทั้งนี้ ในการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปในครั้งนี้นี้ บริษัท พรีเมียร์ เฟ็ด โพรดักส์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่จะได้นำหุ้นสามัญเดิมที่ถืออยู่ร้อยละ 13 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทในปัจจุบัน หรือคิดเป็นร้อยละ 10 ของทุนชำระแล้วของบริษัทภายหลังการเพิ่มทุน มาเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปพร้อมกับการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทในครั้งนี้นี้

ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนดังกล่าว บริษัท พรีเมียร์ ฟิชชั่น แคปิตอล จำกัด จะถือหุ้นในบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อมในสัดส่วนที่ลดลงเหลือร้อยละ 66.92 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ซึ่งยังคงเป็นผู้ถือหุ้นที่มีเสียงข้างมากที่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการจัดโครงสร้างการบริหารจัดการโดยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ มีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงาน และการมอบอำนาจให้แก่กรรมการ และผู้บริหารอย่างชัดเจน มีการกำหนดมาตรการการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยจำกัดการออกเสียงของผู้ที่เกี่ยวข้อง และมีบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการเป็นจำนวนกึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด เพื่อตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ ทั้งนี้ เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้นถึงความโปร่งใสและถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัท

1.6 ความเสี่ยงจากการให้บุคคลภายนอกบริหารจัดการทรัพย์สินของบริษัท

เนื่องจากการปรับโครงสร้างหนี้ในกลุ่มบริษัทพรีเมียร์ ทำให้บริษัทเข้าถือหุ้นของบริษัท พรีเมียร์ เอ็นเตอร์ไพรซ์ จำกัด (มหาชน) (“PE”) ตั้งแต่ปี 2548 ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีนโยบายที่จะทยอยจำหน่ายหุ้นดังกล่าว และได้มอบอำนาจให้กรรมการของบริษัทท่านหนึ่ง หรือนางวไลรัตน์ ผ่องจิตต์ ซึ่งเป็นผู้บริหารที่รับผิดชอบในสายงานการเงินและการลงทุนของ PFC เป็นผู้ดำเนินการจำหน่ายหุ้น PE ทั้งนี้ก่อนการทยอยจำหน่ายหุ้น บริษัทถือหุ้น PE จำนวน 178.13 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 22.27 ของทุนชำระแล้วของ PE และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 บริษัทถือหุ้น PE จำนวน 145.76 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 18.22 ของทุนชำระแล้วของ PE

การมอบอำนาจดังกล่าวทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการให้บุคคลภายนอกซึ่งไม่ใช่กรรมการและพนักงานของบริษัท เป็นผู้บริหารจัดการทรัพย์สินของบริษัท อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก PFC ดำเนินการด้านบริหารและงานสนับสนุนให้แก่บริษัท ตามสัญญาว่าจ้างบริหารและให้คำปรึกษาธุรกิจที่ทำกับบริษัท โดยผู้รับมอบอำนาจเป็นผู้ที่มีความรู้ ความชำนาญด้านหลักทรัพย์และการลงทุน การตัดสินใจจำหน่ายหุ้นในแต่ละครั้งจะใช้เกณฑ์ราคาตลาด โดยคำนึงถึงผลตอบแทนที่เหมาะสมและผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท

ที่ผ่านมาได้มีการรายงานความคืบหน้า รวมทั้งผลกำไรที่เกิดขึ้นจากการจำหน่ายหุ้น PE ให้แก่ฝ่ายจัดการของบริษัทครบถ้วนมาโดยตลอด และไม่เคยมีความเสียหายใดๆเกิดขึ้นจากการจำหน่ายหุ้นดังกล่าว

1.7 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้า

1.7.1 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาตัวแทนจำหน่ายสินค้า

ในปี 2549 - 2550 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าคิดเป็นร้อยละ 57.54 และร้อยละ 57.66 ของรายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งสัญญาตัวแทนจำหน่ายสินค้าเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับธุรกิจด้านจัดจำหน่ายสินค้า โดยสัญญาของบริษัทมีอายุ 3-5 ปี และมีการกำหนดเงื่อนไขในการต่ออายุสัญญาไว้อย่างชัดเจน ทั้งที่สามารถต่ออายุสัญญาได้โดยอัตโนมัติคราวละ 1 ปี หรือสามารถต่ออายุสัญญาได้ภายใต้การเจรจาเงื่อนไขและผลตอบแทนตามที่ตกลงกัน ซึ่งทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่คู่สัญญาไม่ต่ออายุสัญญาหรือขอยกเลิกสัญญาเมื่อครบ

กำหนดของสัญญา และทำให้บริษัทสูญเสียรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้านั้นๆ นอกจากนี้ในการต่ออายุสัญญา อาจมีโอกาสดังกล่าวที่ผู้สัญญาจะขอเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขหรือข้อกำหนดของสัญญาที่ทำให้บริษัทเสียผลประโยชน์หรือได้รับผลตอบแทนที่ลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความเสี่ยงดังกล่าวลดลงจากการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทหรือสินค้าที่ผลิตโดยบริษัทในกลุ่ม ซึ่งเป็นสินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทจัดจำหน่าย ได้แก่ ปลาสวรรค์ทาโร และซอสคิงส์ คิทเชน ซึ่งผลิตโดยบริษัทย่อย คือ บริษัท พี.एम.ฟู๊ด จำกัด และบริษัท พรีเมียร์ แคนนิ่ง อินดัสตรี จำกัด ตามลำดับ ลูกอมคอร์ฟิน-ซี ซึ่งบริษัทเป็นเจ้าของตราสินค้า สินค้าประเภทข้าวเกรียบกุ้ง มันฝรั่งทอดกรอบ และถั่วลิสงเตาอบกรอบของบริษัท คาลบี้ ธนาวัฒน์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่บริษัทย่อย คือ PCI ร่วมลงทุนในสัดส่วนประมาณร้อยละ 19 และถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท

สำหรับสินค้าที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายให้แก่ผู้ผลิตภายนอกนั้น ในปี 2550 มีสัดส่วนรายได้จากการจัดจำหน่ายประมาณร้อยละ 10 ของรายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งหากบริษัทไม่ได้รับการต่อสัญญาจากผู้ผลิตสินค้านั้นๆ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าได้ในระดับหนึ่ง

ในระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทและผู้ผลิตหรือเจ้าของสินค้าที่เป็นคู่สัญญาได้มีการดำเนินธุรกิจร่วมกันมาเป็นเวลานาน และบริษัทได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาอย่างครบถ้วนมาโดยตลอด จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจให้ต่ออายุสัญญา รวมทั้งสามารถเจรจาต่อรองเพื่อให้ได้รับอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมมาโดยตลอด

นอกจากนี้บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงหากเจ้าของสินค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตสินค้าจะเข้ามาทำการตลาดและจำหน่ายสินค้าของตนเองโดยไม่ผ่านตัวแทนจำหน่าย ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวหากผู้ผลิตต้องการจะทำ ก็จำเป็นต้องมีการลงทุนเพิ่ม เพื่อสร้างเครือข่ายการจัดจำหน่ายทั่วประเทศด้วยตัวเอง โดยเฉพาะการจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่ต้องกระจายสินค้าไปยังกลุ่มผู้บริโภคทั่วประเทศ ต้องอาศัยช่องทางทางการจัดจำหน่ายและฐานลูกค้าที่กว้าง รวมทั้งบุคลากรจำนวนมาก ซึ่งต้องมีการลงทุนในมูลค่าที่สูง และต้องมีขนาดธุรกิจที่มากพอจึงจะคุ้มกับการลงทุน

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตหรือเจ้าของสินค้าอย่างต่อเนื่อง มีการติดต่อสื่อสารกันอย่างสม่ำเสมอ มีความร่วมมือในการพัฒนาและเพิ่มคุณภาพของสินค้า ให้บริการกระจายสินค้าผ่านช่องทางทางการจำหน่าย ด้วยบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญและมีฐานลูกค้าจำนวนมาก ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสำเร็จในการจำหน่ายสินค้า รวมทั้งสร้างความเชื่อมั่นว่าสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายจะได้รับการดูแลเป็นอย่างดี โดยเสี่ยงถึงประโยชน์ร่วมกันในระยะยาว ทั้งนี้ บริษัทมีการจัดทำรายงานสรุปความเคลื่อนไหวและยอดขายของสินค้าอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เพื่อจะได้ทราบความเคลื่อนไหวของสินค้า และนำไปใช้ในการวางแผนการตลาดได้ทันต่อความต้องการของผู้บริโภค อันจะเป็นการช่วยเพิ่มยอดขายสินค้าได้ในระยะยาว ซึ่งตลอดระยะเวลาการทำธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตหรือเจ้าของสินค้ามาโดยตลอด และบริษัทยังได้หาโอกาสที่จะเพิ่มการให้บริการแก่ผู้ผลิตหรือเจ้าของสินค้ารายใหม่เพื่อเพิ่มรายได้และกำไรให้แก่บริษัทในอนาคตด้วย

1.7.2 ความเสี่ยงจากสินค้าเก่าหรือหมดอายุ

สินค้าที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายกว่าร้อยละ 90 เป็นสินค้าเพื่อการบริโภค เช่น ขนมขบเคี้ยว ลูกอม ผักผลไม้สด ซึ่งคุณภาพของสินค้าจะสัมพันธ์กับอายุของสินค้า บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากสินค้าหมดอายุลงก่อนที่จะจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยในปี 2550 บริษัทได้มีการตัดจำหน่ายสินค้าที่มีอายุเกินกำหนดจำนวน 5.41 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.19 ของรายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อย ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจในความสดใหม่ของสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการกำหนดนโยบายและระบบในการบริหาร ควบคุมการหมุนเวียนของสินค้าที่วางจำหน่ายตามร้านค้าต่างๆ ให้มีอายุ (shelf life) ไม่เกิน 4 เดือน ซึ่งเป็นระยะเวลาที่สั้นกว่าวันหมดอายุที่ระบุบนสินค้า รวมทั้งให้พนักงานขายสินค้าออกสำรวจสินค้าตามร้านค้าต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทราบความเคลื่อนไหวของสินค้าและเป็นการควบคุมดูแลอายุของสินค้าให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดดังกล่าว ทั้งนี้เพื่อรักษาคุณภาพและภาพพจน์ของสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่าย ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาหรือการถูกร้องเรียนจากผู้บริโภคเกี่ยวกับสินค้าเก่าหรือหมดอายุ

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหาร

1.7.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาและปริมาณวัตถุดิบ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทย่อยต้องพึ่งพาวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ปลาทูน่า กุ้ง ปลาหมึก และเนื้อปลาสดแช่แข็งซึ่งทำมาจากปลาไส้ก้อ และปลาเก๋ เป็นต้น วัตถุดิบดังกล่าวมาจากธรรมชาติที่มีปริมาณขึ้นกับฤดูกาล สภาพดินฟ้าอากาศ ปรากฏการณ์ทางธรรมชาติ ภัยธรรมชาติ เป็นต้น รวมทั้งราคามีการขึ้น/ลงตามปริมาณอุปสงค์และอุปทานในตลาด และหากมีเหตุการณ์เก็งกำไรของราคาวัตถุดิบ จะทำให้ราคามีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อันมีผลต่อต้นทุนการผลิตของบริษัทย่อย ซึ่งการบริหารต้นทุนวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพจะช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของวัตถุดิบลงได้

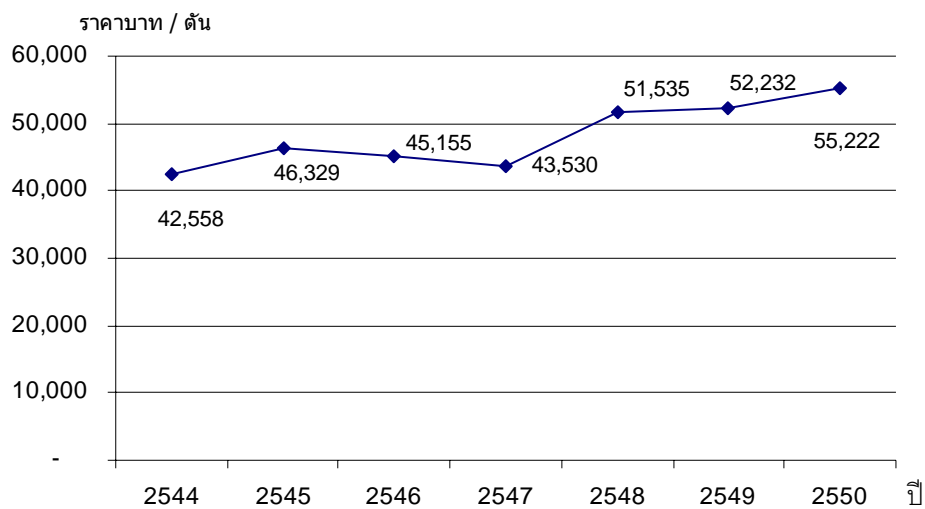
วัตถุดิบดังกล่าวบริษัทย่อยจัดหาจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยปลาทูน่าซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของบริษัทย่อย (PCD)¹ จัดหาจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 37 : 63 ในปี 2549 และปี 2550 ซึ่งปลาทูน่าในประเทศจะสั่งซื้อจากแปปลาและพ่อค้าคนกลางหลายรายในแถบจังหวัดชายฝั่งทะเลอ่าวไทยและทะเลอันดามัน เช่น ระยอง ชลบุรี ตราด ประจวบคีรีขันธ์ ชุมพร ระนอง ภูเก็ต ปัตตานี และสงขลา เป็นต้น

ปลาทูน่าที่นำเข้าส่วนใหญ่เป็นปลาทูน่าครีบลีตอง (Yellow Fin Tunas) โดยนำเข้าจากประเทศในแถบเอเชีย ได้แก่ ใต้หวัน ญี่ปุ่น และอินเดีย โดยส่วนใหญ่มาจากการจัดหาของลูกค้านรายใหญ่รายหนึ่ง คือ Nichimo ซึ่งเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้ตามข้อตกลงในสัญญาว่าจ้างผลิต โดยในปี 2549 - 2550 PCI มีมูลค่าการสั่งซื้อปลาทูน่าจาก Nichimo คิดเป็นร้อยละ 63 และร้อยละ 62 ของมูลค่าการสั่งซื้อปลาทูน่าทั้งหมดที่ใช้ในการผลิต ซึ่งปลาทูน่าส่วนที่สั่งซื้อจาก Nichimo จะไม่มีความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาปลา เนื่องจาก PCI สามารถขายสินค้ากลับไปที่ Nichimo ในราคาต้นทุนบวกกำไร ดังนั้นความผันผวนของราคาปลาที่จะส่งผลกระทบต่อ PCI จะเป็นส่วนที่ PCI จัดหาเองประมาณร้อยละ 37 - 38 ของมูลค่าการสั่งซื้อปลาทูน่าทั้งหมดที่ใช้ในการผลิต

¹ ในปี 2549 - 2550 รายได้จากการขายของ PCI คิดเป็นร้อยละ 39.08 และร้อยละ 35.86 ของรายได้รวมบริษัทและบริษัทย่อยตามลำดับ

เมื่อพิจารณาราคาปลาทูนาคีร์บเหลืองพบว่ามีการปรับตัวของราคาเพิ่มสูงขึ้นในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากจำนวนปลาทูนาคีร์บที่จับได้ทั่วโลกมีปริมาณลดลง โดยอาจเป็นผลจากความต้องการที่เพิ่มขึ้นหรือจากสภาวะโลกร้อนทำให้น้ำในมหาสมุทรเพิ่มขึ้น ปลาทูนาคีร์บจึงลงไปอยู่บริเวณน้ำลึกมากขึ้น ส่งผลให้ราคาปลาทูนาคีร์บเพิ่มขึ้นในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา กล่าวคือ ราคานำเข้าปลาทูนาคีร์บเหลืองซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของ PCI มีราคานำเข้าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจาก 42,558 บาทต่อตันในปี 2544 เป็น 55,222 บาทต่อตันในปี 2550 หรือในช่วงปี 2544 - 2550 ราคาปลาทูนาคีร์บเหลืองมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ย (Cumulative annual growth rate) ร้อยละ 3.79 ต่อปี

กราฟแสดงราคานำเข้าปลาทูนาคีร์บเหลืองเฉลี่ยย้อนหลังตั้งแต่ปี 2544 - 2550



ที่มา : ข้อมูลสถิติการนำเข้าของกรมศุลกากร พิกัดฮาร์โมนิ 0303.420.009 โดยคำนวณจากปริมาณและมูลค่าการนำเข้าปลาทูนาคีร์บเหลืองในแต่ละปี

สำหรับวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อาหารของบริษัทย่อย (PFP)² ได้แก่ กุ้ง ปลาหมึก เป็นต้น จัดหาจากในประเทศทั้งหมด โดยการสั่งซื้อจากพ่อค้าคนกลางหลายรายแถบอำเภอมหาชัย จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งที่ผ่านมา PFP มีมูลค่าการสั่งซื้อเป็นจำนวนไม่มาก ทำให้ไม่ค่อยประสบปัญหาความผันผวนของราคาวัตถุดิบ นอกจากนี้ เนื้อปลาบดแช่แข็ง (SURIMI) ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตปลาเส้น (ปลาสวรรค์ทาโร) ของบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง (PMF)³ จะสั่งซื้อจากผู้ผลิตหลายรายในประเทศ โดยกระจายการสั่งซื้อไปตามแหล่งวัตถุดิบในหลายจังหวัดแถบชายฝั่งทะเลอ่าวไทย อันดามัน และชายฝั่งทะเลตะวันออก ได้แก่ จังหวัดสมุทรสาคร สมุทรปราการ ตรัง และปัตตานี เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อให้เกิดการแข่งขันและเป็นการลดความเสี่ยงกรณีการขาดแคลนวัตถุดิบ โดยราคาเนื้อปลาบดแช่แข็งในช่วง 2 - 3 ปีที่ผ่านมามีราคาความผันผวน โดยในปี 2547 - 2550 ราคาเนื้อปลาบดแช่แข็งที่ PMF ซื้อมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ย (Cumulative annual growth rate) ร้อยละ 4.70 ต่อปี

² ในปี 2549 - 2550 รายได้จากการขายของ PFP คิดเป็นร้อยละ 0.45 และร้อยละ 0.36 ของรายได้รวมบริษัทและบริษัทย่อยตามลำดับ

³ ในปี 2549 - 2550 รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของ PMF คิดเป็นร้อยละ 34.87 และร้อยละ 33.06 ของรายได้รวมบริษัทและบริษัทย่อย ตามลำดับ

ในการสั่งซื้อวัตถุดิบดังกล่าวบริษัทย่อยจะติดตามข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสถานะของวัตถุดิบต่างๆอย่างใกล้ชิด ประกอบกับประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานาน ทำให้สามารถคาดการณ์และตัดสินใจได้อย่างรวดเร็วในสถานการณ์ต่างๆ นอกจากนี้บริษัทย่อยมีการวางแผนการผลิตและสำรองวัตถุดิบให้เพียงพอสำหรับการผลิตในปริมาณและราคาที่เหมาะสม หรืออาจสั่งซื้อจำนวนมากในกรณีที่ราคาตลาดต่ำลงอย่างมาก ประกอบกับบริษัทย่อยมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้นำเข้าวัตถุดิบมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทย่อยไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบจนกระทบต่อการผลิตและต้นทุนการผลิตอย่างมีนัยสำคัญ

1.7.4 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทย่อย (PCI) มีรายได้จากการส่งออกร้อยละ 39 และร้อยละ 36 ของรายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อย ในปี 2549 - 2550 ตามลำดับ โดยบริษัทย่อย (PCI) มีการจำหน่ายในต่างประเทศเป็นหลัก ผลิตภัณฑ์ปลาหมึกของ PCI ส่งออกไปจำหน่ายในต่างประเทศมีมูลค่าคิดเป็นร้อยละ 97 ของรายได้รวมของ PCI ในปี 2549 - 2550 (รายได้ส่วนที่เหลือมาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซอส ซึ่งมีการจำหน่ายในประเทศเป็นหลัก) ทำให้รายได้ที่ได้รับส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศซึ่งมีเงินดอลลาร์สหรัฐเป็นหลัก ดังนั้น PCI จึงมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนมากจะส่งผลกระทบต่อราคากำหนดราคาขาย และหากค่าเงินบาทมีแนวโน้มแข็งค่าขึ้น รายได้จากการส่งออกของบริษัทย่อยเมื่อแปลงค่าเป็นเงินบาทจะลดลง ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรได้ ถึงแม้การแข็งค่าของเงินบาทจะเป็นผลดีต่อต้นทุนการผลิตบางส่วนที่ลดลงจากการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ

ทั้งนี้ ในปี 2549 และปี 2550 PCI มีต้นทุนการนำเข้าวัตถุดิบคิดเป็นร้อยละ 45 และร้อยละ 47 ของต้นทุนการผลิตรวมของ PCI หรือคิดเป็นร้อยละ 29 และ 31 ของต้นทุนการผลิตรวมของบริษัทและบริษัทย่อย ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม PCI ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และได้มีการติดตามข่าวสารที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด รวมทั้งได้พิจารณาทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) เพื่อป้องกันความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างเหมาะสมในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งสามารถช่วยลดความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง โดยในปี 2549 และปี 2550 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 10.45 ล้านบาท และ 9.13 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.40 ร้อยละ 0.33 ของรายได้รวมบริษัทและบริษัทย่อย ตามลำดับ

1.7.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่และตลาดส่งออกในประเทศญี่ปุ่น

ผลิตภัณฑ์ปลาหมึกเกือบทั้งหมดของบริษัทย่อย (PCI) จำหน่ายไปยังต่างประเทศ ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 36 - 39 ของรายได้รวมบริษัทและบริษัทย่อย โดยเกือบทั้งหมดเป็นการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น ดังนั้นบริษัทย่อยอาจได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางการค้าของประเทศญี่ปุ่น หรือผลกระทบในกรณีที่เกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในประเทศดังกล่าว ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทย่อย ซึ่งที่ผ่านมาไม่เคยประสบปัญหาดังกล่าว

อย่างไรก็ตามลูกค้ารายใหญ่ในประเทศญี่ปุ่น คือ Nichimo (ในปี 2550 PCI มียอดส่งออกไปยัง Nichimo คิดเป็นร้อยละ 19.13 ของรายได้รวมบริษัทและบริษัทย่อย) ซึ่งเป็นบริษัทขนาดใหญ่ในประเทศญี่ปุ่นประกอบธุรกิจครอบคลุมในอุตสาหกรรมต่างๆ ได้แก่ อาหาร บรรจุภัณฑ์ ธุรกิจทางทะเล ประมง เครื่องจักร อุปกรณ์การเกษตร และผลิตภัณฑ์ชีวภาพ เป็นต้น มีการค้าขายกับ PCI เป็นระยะเวลาอันยาวนาน ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าโอกาสที่จะสูญเสียลูกค้ารายดังกล่าวมีน้อย โดย PCI และ Nichimo มีสัญญาว่าจ้างผลิตระหว่างกัน มีการซื้อ-ขายสินค้าและวัตถุดิบระหว่างกัน ซึ่ง PCI จะเป็นผู้ผลิตสินค้าตามคำสั่งและภายใต้ brand name ที่ Nichimo กำหนด โดย Nichimo ได้ลงทุนในเครื่องจักรให้แก่ PCI รวมทั้งเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบต่างๆ ได้แก่ ปลาหมึกและบรรจุภัณฑ์ นอกจากนี้ยังมีการร่วมพัฒนาและคิดค้น

ผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่ PCI ทั้งนี้ Nichimo จะนำผลิตภัณฑ์ปลาหมึกซึ่งผลิตจากสูตรที่คิดค้นโดย PCI ไปจำหน่ายต่อให้กับลูกค้ารายใหญ่ในประเทศญี่ปุ่น คือ ร้านเซเว่น-อีเลฟเว่น Lawson และ Kenko เป็นต้น

PCI มีความสัมพันธ์อันดีและทำการค้ากับ Nichimo มานานเป็นระยะเวลากว่า 10 ปี อีกทั้งการดำเนินธุรกิจเป็นในแบบการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน จากความไว้วางใจเชื่อมั่นในมาตรฐานคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทข้ามชาติจากประเทศญี่ปุ่น และที่ผ่านมายอดการจำหน่ายสินค้าให้แก่ Nichimo มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 21 และร้อยละ 5 ในปี 2549 และปี 2550 ตามลำดับ

นอกจากนี้บริษัทขอยุ่ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการพึ่งพิงตลาดส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น ได้มีการติดตามภาวะเศรษฐกิจข้อมูลทางการค้า และการเปลี่ยนแปลงของกฎหมายนำเข้าต่างๆ ของประเทศญี่ปุ่นอย่างใกล้ชิด ตลอดจนศึกษาถึงผลกระทบที่อาจมีขึ้นเพื่อเตรียมการป้องกันหรือแก้ไขให้ทันกับเหตุการณ์ รวมถึงมุ่งเน้นด้านคุณภาพความปลอดภัยทางอาหาร และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและคุณภาพสูง ตลอดจนบริหารคุณภาพโดยรวมด้วยระบบ Total Quality Management (TQM) ที่เน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การบริหารงานในองค์กรที่มีคุณภาพเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า โดยมีการตรวจสอบคุณภาพการผลิต ตั้งแต่การตรวจรับวัตถุดิบ การตรวจสอบระหว่างผลิต และตรวจสอบสินค้าก่อนส่งเข้าคลังอย่างเข้มงวด ทั้งนี้ PCI ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต GMP (Good Manufacturing Practice) HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) จากกรมประมง มาตรฐาน BRC Global Standard -Food รวมทั้งได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 : 2000 จากสถาบันอาร์ดับบลิวทิวฟ (RW TUV)