



ภาพรวมโดยสรุป

ในไตรมาส 2/2562 ซีลิกยังคงมุ่งเน้นในการดำเนินการของธุรกิจโดยรวมให้เกิดการเติบโตและสามารถดำเนินธุรกิจที่ได้มาใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ สามารถสร้างรายได้และกำไรสุทธิที่ 354.36 ล้านบาท และ 21.29 ล้านบาท ตามลำดับ

- รายได้รวมรับรู้ในไตรมาสอยู่ที่ 354.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 127.2% YOY
- รายได้จากการขายอยู่ที่ 349.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 128.1% YOY (รายได้จากการเงินรวม)
 - ธุรกิจกาอูตสาหกรรมมีรายได้ 179.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17.5% YOY
 - ธุรกิจสติกเกอร์และฉลากมีรายได้ 193.90 ล้านบาท ลดลง 2.3% YOY
- กำไรขั้นต้นอยู่ที่ 85.85 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 139.6% YOY
- กำไรสุทธิสูงที่สุดในการดำเนินการที่ 21.29 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 392.3% YOY

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 2 2562	ไตรมาส 2 2561	YoY (%)
รายได้รวม	354.36	155.94	127.2%
รายได้จากการขายสุทธิ	349.18	153.10	128.1%
กำไรขั้นต้น	85.85	35.84	139.6%
กำไรสุทธิ	21.29	4.32	392.3%

เหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทฯ ดำเนินการตามกลยุทธ์และแนวทางการเติบโตผ่านการควบรวมและเข้าซื้อกิจการ โดยทำการเข้าซื้อกิจการและได้มาซึ่งอำนาจควบคุมในบริษัทพีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ จำกัด ในประเทศไทย และ บริษัท พีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ ฟิทีอี ลิมิเตด ในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสติกเกอร์และผลิตภัณฑ์ฉลากในเดือนมกราคมที่ผ่านมา ส่งผลให้โครงสร้างการจัดการของบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโดยกลุ่มบริษัทพีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ ทั้งสองแห่งเป็นบริษัทย่อยของซีลิก และทำให้กลุ่มบริษัทบริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานในธุรกิจ 2 การดำเนินงานดังต่อไปนี้

1) ธุรกิจกาอูตสาหกรรม

ดำเนินการโดยบริษัทซีลิก คอร์ป จำกัด (มหาชน) ผลิตและจำหน่ายกาอูตสาหกรรมในประเทศและต่างประเทศ โดยมีกลุ่มผลิตภัณฑ์กาอูโซลเวนท์ กาอูหลอมร้อน และกาอูน้า

2) ธุรกิจสติกเกอร์หรือฉลากที่มีกาอูในตัว

บริษัทพีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ จำกัด ในประเทศไทย และ บริษัท พีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ ฟิทีอี ลิมิเตด ในประเทศสิงคโปร์ ผลิตและจำหน่ายสติกเกอร์ หรือฉลากชนิดที่มีกาอูในตัวให้แก่กาอูตสาหกรรมในประเทศและต่างประเทศ

ในไตรมาส 2/62 บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการดำเนินการหลัก 2 เรื่องคือ การผลักดันการดำเนินการของธุรกิจกาอูตสาหกรรมที่เป็นธุรกิจเดิมทั้งด้านการขยายยอดขาย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมทั้งการปรับปรุงกระบวนการให้ดีขึ้น และการดำเนินการธุรกิจสติกเกอร์หรือฉลากที่มีกาอูในตัวให้เป็นไปด้วยความราบรื่น และเกื้อหนุนให้เกิดการเสริมกัน (synergy) ซึ่งได้มีการดำเนินการที่เห็นผลแล้วในไตรมาสนี้ รวมทั้งการสร้างและปรับกระบวนการควบคุมภายในให้ได้มาตรฐาน โดยในไตรมาส 2 ที่ผ่านมามีการ deploy ระบบ ERP ที่บริษัท พีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ ฟิทีอี ลิมิเตด ใน ประเทศสิงคโปร์ เรียบร้อยแล้ว ส่งผลให้ปัจจุบันระบบควบคุมภายในและมาตรฐานบัญชีของกลุ่มบริษัท พีเอ็มซี เป็นไปตามนโยบายของบริษัทซีลิก



ผลการดำเนินงาน

งบการเงินรวม

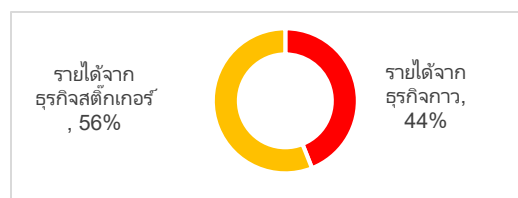
หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 2 2562	ไตรมาส 1 2562	ไตรมาส 2 2561	QoQ (%)	YoY (%)
รายได้รวม	354.36	359.33	155.94	(1.4%)	127.2%
รายได้จากการขายสุทธิ	349.18	357.41	153.10	(2.3%)	128.1%
รายได้อื่น	5.17	1.92	2.84	170.0%	82.2%
ต้นทุนขาย	263.34	268.99	117.26	(2.1%)	124.6%
กำไรขั้นต้น	85.85	88.42	35.84	(2.9%)	139.6%
EBITDA	50.36	51.29	10.08	(1.8%)	399.3%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	38.11	39.43	4.33	(3.4%)	779.4%
ต้นทุนทางการเงิน	10.77	10.39	0.05	3.6%	19541.2%
ค่าใช้จ่ายทางภาษี	6.05	5.12	(0.05)	18.3%	538.9%
กำไรสุทธิ	21.29	23.92	4.32	(11.0%)	392.3%

รายได้

ในไตรมาสนี้บริษัทฯ มีรายได้ 354.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 127.2% จาก 155.94 ล้านบาทในไตรมาส 2 ปี 2561 โดยการเพิ่มขึ้นดังกล่าวเกิดขึ้นจากการควบรวมกับบริษัทพีเอ็มซี เลเบล แมททีเรียลส์ จำกัด ในประเทศไทย และ บริษัท พีเอ็มซี เลเบล แมททีเรียลส์ ฟิซึ ลิมิเตด ใน ประเทศสิงคโปร์ และการเติบโตด้านยอดขายของกลุ่มธุรกิจกาวอุตสาหกรรม

โครงสร้างรายได้จากการขาย

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแบ่งตามประเภทธุรกิจ ไตรมาสนี้ ประกอบด้วยรายได้จากธุรกิจกาวอุตสาหกรรม สัดส่วนร้อยละ 44 และรายได้จากธุรกิจสติกเกอร์ สัดส่วนร้อยละ 56 ซึ่งเป็นไปตามความคาดการณ์



สัดส่วนรายได้หลังจากตัดรายการระหว่างกันออก

ธุรกิจกาวอุตสาหกรรม

รายได้จากธุรกิจกาวอุตสาหกรรมประกอบด้วยรายได้จากการขายทั้งในและต่างประเทศ โดยมีรายได้จากการขายกาวอุตสาหกรรมใน ไตรมาส 2/2562 จำนวน 179.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน 26.74 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.5 โดยที่รายได้ที่เพิ่มขึ้นเป็นการเพิ่มขึ้นของกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักกลุ่มกาว water based หรือกาวน้ำ และกลุ่มกาว hot melt ในขณะที่กลุ่มกาว solvent มีการหดตัวเล็กน้อย การเติบโตขึ้นในกลุ่มกาวน้ำเกิดจากการเจาะตลาดแย่งส่วนแบ่งเพิ่มขึ้นในตลาดอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม และการจำหน่ายให้กับบริษัท พีเอ็มซี เลเบล แมททีเรียลส์

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 2 2562	ไตรมาส 1 2562	ไตรมาส 2 2561	QoQ (%)	YoY (%)
ผลิตภัณฑ์กาว Solvent	76.07	80.37	86.76	-5.4%	-12.3%
ผลิตภัณฑ์กาว Hot Melt	61.03	56.72	50.92	7.6%	19.8%
ผลิตภัณฑ์กาวน้ำ	40.32	12.35	12.28	226.5%	228.4%
ผลิตภัณฑ์อื่น	2.42	2.35	3.13	2.9%	-22.7%
รายได้จากการขายรวม	179.84	151.80	153.10	18.5%	17.5%

บริษัท ซีลิก คอร์ป จำกัด (มหาชน)
รายงานการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานประจำไตรมาส 2/2562



ธุรกิจการอุตสาหกรรมมีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันในปี 2561 (YoY) และไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) โดยในประเทศมีรายได้ที่ 114.14 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 27.28% YoY และ 21.3% QoQ. ในขณะที่รายได้จากการขายต่างประเทศอยู่ที่ 65.70 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 3.59% YoY และ 13.8% QoQ ส่งผลให้รายได้โดยรวมเติบโตขึ้น

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 2 2562	ไตรมาส 1 2562	ไตรมาส 2 2561	QoQ (%)	YoY (%)
รายได้จากการขายในประเทศ	114.14	94.08	89.67	21.3%	27.28%
รายได้จากการขายต่างประเทศ	65.70	57.71	63.42	13.8%	3.59%

ด้านการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่าย ในไตรมาสนี้ธุรกิจการมีกำไรขั้นต้นที่ 39.90 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.3% YoY และ เพิ่มขึ้น 7.4% QoQ รวมทั้งการจัดการและควบคุมค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลให้ EBITDA และกำไรสุทธิที่สูงขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันในปีก่อน โดยมี EBITDA 25.30 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 150.8% กำไรสุทธิ 5.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 37.5%

กำไรสุทธิหดตัวเล็กน้อยเมื่อเทียบกับไตรมาสที่แล้วที่ 9.8% QoQ เกิดจากการบันทึกบัญชีที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มค่าชดเชยของพนักงานจากเดิม 300 วันเป็น 400 วัน

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 2 2562	ไตรมาส 1 2562	ไตรมาส 2 2561	QoQ (%)	YoY (%)
รายได้รวม	190.09	162.21	155.94	17.2%	21.9%
รายได้จากการขายสุทธิ	179.84	151.80	153.10	18.5%	17.5%
รายได้อื่น	10.25	10.41	2.84	-1.5%	261.2%
ต้นทุนขาย	139.94	114.66	117.26	22.1%	19.3%
กำไรขั้นต้น	39.90	37.14	35.84	7.4%	11.3%
EBITDA	25.30	24.49	10.08	3.3%	150.8%
กำไรสุทธิ	5.95	6.59	4.32	-9.8%	37.5%

ธุรกิจสติกเกอร์ หรือฉลากที่มีกาวในตัว

ฉลากพร้อมกาว (สติกเกอร์) หรือ Pressure Sensitive ประกอบไปด้วยองค์ประกอบ 3 สิ่งคือ Facestock (ด้านหน้าของฉลากสำหรับใช้พิมพ์ลวดลาย และตัวหนังสือ) Adhesive (กาวที่ใช้เคลือบด้านหลังของ Facestock) และ Liner (ส่วนที่ลอกออกเมื่อต้องการใช้งานฉลาก)



รายได้จากการขายสติกเกอร์ในไตรมาสนี้อยู่ที่ 193.9 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 5.6 จากไตรมาสก่อน โดยการหดตัวของรายได้ในธุรกิจนี้มาจากการลดลงของการขายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ และลดลงเล็กน้อยจากการขายต่างประเทศ ในภาพรวมรายได้ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการขายภายในประเทศถึงร้อยละ 67 ของรายได้ทั้งหมด เนื่องจากลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นโรงพิมพ์ สัดส่วนโครงสร้างรายได้ตามตาราง

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 2 2019	ไตรมาส 1 2562	QoQ (%)	สัดส่วนรายได้ ไตรมาส 2 2019	สัดส่วน %
รายได้จากการขายในประเทศ	129.21	139.88	-7.6%	129.21	67%
รายได้จากการขายต่างประเทศ	64.69	65.75	-1.6%	64.69	33%



เนื่องจากการดำเนินการในไตรมาส 2/2562 ของกลุ่มสต็อกเกอร์มีการเน้นด้านการจัดการ ระบบการควบคุมภายในและการปรับมาตรฐานบัญชีผ่านระบบ ERP ให้แล้วเสร็จสำหรับเป็นรากฐานสำคัญในการดำเนินการและการจัดการระยะยาว ทำให้ผู้แทนทรัพยากรส่วนใหญ่ไปกับด้านนี้ บริษัทฯยังคงมีมุมมองว่าแนวโน้มความต้องการตลาดสต็อกเกอร์ยังคงมีการเจริญเติบโตที่ดี โดยเฉพาะในแถบทวีปเอเชีย เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคและการขยายตัวของธุรกิจออนไลน์ช้อปปิ้ง หรือ e-commerce จะส่งผลให้เกิดความต้องการใช้งานสต็อกเกอร์หรือฉลากเพิ่มมากขึ้น กลุ่มบริษัทยังคงคาดการณ์ว่าการเจริญเติบโตใน sector นี้ จะส่งผลดีกับบริษัทและจะสามารถทำให้กลุ่มบริษัทเติบโตต่อไปและบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้

ทางด้านแผนการขยายตลาดเพิ่มในสินค้ากลุ่ม Specialty ในไตรมาสนี้เกิดการล่าช้าจากที่เคยคาดการณ์การเริ่มทดสอบในไตรมาสที่ 2 จำเป็นต้องมีการเลื่อนการทดสอบออกไปคาดว่าจะสามารถทดสอบได้ในปลายไตรมาสที่ 3

ต้นทุนขาย

ในไตรมาสนี้อยู่ที่ 263.34 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 124.6% เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันในปีก่อน แต่หดตัว 2.1% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งเป็นไปตามสัดส่วนยอดขายในไตรมาสนี้ คิดเป็นอัตราส่วนต้นทุนขายร้อยละ 75.42 ของรายได้จากการขาย ซึ่งคงตัวเมื่อเทียบกับไตรมาสที่แล้วถือว่าสามารถควบคุมต้นทุนที่เริ่มคงที่ ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการควบคุมกิจการทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด การต่อรองและตรึงราคาซื้อขายกับกลุ่มคู่ค้าสำคัญ และ การหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ๆและแสวงหาวัตถุดิบทดแทน

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

ในงบการเงินรวมค่าใช้จ่ายในการขายอยู่ที่ 8.57 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 82.3% YoY ซึ่งเป็นไปตามสัดส่วนของรายได้ที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่ไตรมาสนี้บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 44.34 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันที่ 49.6% และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนเพียง 2.1% ซึ่งการเพิ่มขึ้นในไตรมาสนี้ส่วนหนึ่งเกิดจากการบันทึกบัญชีที่เกี่ยวกับการปรับค่าชดเชยพนักงานเป็น 400 วันตามข้อกำหนดของกฎหมาย

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินประกอบด้วยดอกเบี้ยจ่ายให้กับสถาบันการเงิน กลุ่มบริษัทมีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นอย่างเป็นนัยสำคัญในไตรมาสนี้เมื่อเทียบกับในไตรมาสเดียวกัน เนื่องจากการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มบริษัทพีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ จำกัด โดยบริษัทมีต้นทุนทางการเงินทั้งสิ้นจำนวน 10.77 ล้านบาท ซึ่งหากเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน เพิ่มขึ้นเพียง 0.38 ล้านบาท

กำไร

ในไตรมาสนี้บริษัทฯ มี EBITDA ที่ 50.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 399.3% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ส่วนหนึ่งจากการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ดีขึ้น โดยสรุปในไตรมาส 2/2562 ซีลิกมีกำไรสุทธิเท่ากับ 21.29 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 392.3% จากไตรมาสเดียวกันปีก่อน และหากเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหดตัวเล็กน้อยที่ 11% จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น

มุมมองของผู้บริหารต่อการดำเนินงานในอนาคต

แนวโน้มความต้องการของตลาดทั้งสองธุรกิจคือตลาดกาวอุตสาหกรรมและตลาดสต็อกเกอร์หรือฉลากกาวในด้านการเจริญเติบโตสูงขึ้นต่อเนื่องทุกปีโดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชียมีการเติบโตที่คาดการณ์ว่าสูงที่สุด¹ แนวโน้มนี้เป็นสัญญาณที่ดีในการขยายตัวของบริษัทฯ

ในปี 2562 ซีลิกยังคงมุ่งเน้นในการขยายธุรกิจทั้งธุรกิจกาวอุตสาหกรรม และธุรกิจสต็อกเกอร์และฉลาก และให้ความสำคัญในการขยายการเติบโตของทั้งสองธุรกิจโดยการเพิ่มตลาดใหม่ และขยายตลาดที่มีอยู่เดิมผ่านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการบริการที่มี

บริษัท ซีลิก คอร์ป จำกัด (มหาชน)
รายงานการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานประจำไตรมาส 2/2562



ความต้องการของลูกค้าเป็นที่ตั้ง และยังคงมองหาโอกาสที่จะเติบโตผ่านการควบรวมหรือได้มา (M&A) หรือการร่วมเป็นพันธมิตรไม่ว่าจะเป็นรูปแบบของ Joint Venture หรือ Partnership

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ คำนึงถึงภาวะและสถานการณ์เศรษฐกิจโลกที่อาจส่งผลกระทบระยะยาวต่อปัจจัยที่อาจจะส่งผลกระทบ เช่น การต่อสู่ทางการค้า อัตราแลกเปลี่ยน รวมไปถึงราคาน้ำมันดิบหรือสินค้าโภคภัณฑ์ต่างๆ

ธุรกิจกาสิโนอุตสาหกรรม มีการดำเนินการตามแผนงานที่ได้วางไว้ในการทำตลาด การออกผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงการควบคุมคุณภาพ และการสร้างความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าเพื่อที่จะสร้างประสบการณ์ที่ดีและสร้างความผูกพันให้เกิดขึ้นระยะยาว รวมไปถึงการปรับปรุงกระบวนการทำงานภายในอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการเติบโตตามกลยุทธ์และทิศทางของบริษัทที่ได้วางไว้

ธุรกิจสติกเกอร์และฉลาก ได้ดำเนินการปรับมาตรฐานบัญชี และวางระบบ ERP เรียบร้อยแล้ว ในลำดับถัดไปที่เหลือของปีจะวางแผนการปรับกระบวนการทำงานและแนวทางกลยุทธ์ให้สอดคล้องและพร้อมต่อการเติบโต

ในด้านการ synergy ที่ได้เริ่มต้นในบางด้านแล้วในไตรมาสนี้ เช่น การจำหน่ายกาสิโนจากธุรกิจกาสิโนอุตสาหกรรมเข้าสู่ธุรกิจสติกเกอร์ การควบรวมระบบการทำบัญชีจากทุกบริษัทย่อยเข้าด้วยกัน การจัดการระบบควบคุมภายในเบื้องต้น ในไตรมาสนี้ที่เหลือของปีจะมีการเพิ่มขอบข่ายการ synergy อย่างค่อยเป็นค่อยไปและเตรียมความพร้อมของทั้งสองธุรกิจอย่างต่อเนื่องในตลอดทั้งปี ไม่ว่าจะเป็นด้านพัฒนาบุคลากร ด้านการใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของบุคลากรและ เครื่องมือต่าง ๆ ในการส่งเสริมกันและกัน จนถึงด้านการขยายช่องทางการทำตลาด

บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถรักษาผลการดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง และพร้อมใช้ประโยชน์และการส่งเสริมกันและกันของทั้งสองธุรกิจ ให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีที่สุดไม่ว่าในด้านการเติบโตของยอดขาย หรือด้านการบริหารต้นทุน

เอก สุวัฒน์พิมพ์

(ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)

บริษัท ซีลิก คอร์ป จำกัด (มหาชน)

¹ แหล่งข้อมูล Markets and Markets Report

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์ซีลิก : <http://seliccorp.com/investor-contact.php> investorrelation@seliccorp.com

ข้อปฏิเสธความรับผิดชอบ

ในเอกสารฉบับนี้อาจจะมีข้อมูลบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับการคาดการณ์ในอนาคตโดยใช้ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในหลายด้านซึ่งจะขึ้นอยู่กับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวรวมถึง แผนธุรกิจ กลยุทธ์ และความเชื่อของบริษัทฯ รวมทั้งข้อมูลอื่นที่ไม่ใช่ข้อมูลที่เกิดขึ้นในอดีต ตัวอย่างของคำที่ใช้ในการคาดการณ์ในอนาคต เช่น "อาจจะ", "จะ", "คาดว่า", "ตั้งใจว่า", "ประมาณ", "เชื่อว่า", "ยังคง", "วางแผนว่า" หรือคำใดๆ ที่มีความหมายทำนองเดียวกัน เป็นต้น แม้ว่าการคาดการณ์ดังกล่าวจะถูกจัดทำขึ้นจากสมมติฐานและความเชื่อของฝ่ายบริหาร โดยอาศัยข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบันเป็นพื้นฐานก็ตาม สมมติฐานเหล่านี้ยังคงมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งอาจจะทำให้ผลงาน ผลการดำเนินงาน ความสำเร็จที่เกิดขึ้นจริงแตกต่างจากที่บริษัทฯ คาดการณ์ไว้ในอนาคต ดังนั้นผู้ใช้ข้อมูลดังกล่าวจึงควรระมัดระวังในการใช้ข้อมูลข้างต้น อีกทั้งบริษัท และผู้บริหาร/พนักงาน ไม่อาจควบคุมหรือรับรองความเกี่ยวข้อง ระยะเวลาที่จะเกิดขึ้น หรือความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว