

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงในการจัดหาพื้นที่เช่าสำหรับขยายสาขาใหม่และรักษาพื้นที่เช่าสำหรับสาขาเดิม

เนื่องด้วยทำเลที่ตั้งของสาขาเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร ประกอบกับสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจร้านอาหารในปัจจุบัน ส่งผลให้เกิดข้อจำกัดต่อผู้ประกอบการในการแสวงหาพื้นที่ขยายสาขาใหม่ที่มุ่งเน้นการเช่าพื้นที่ในห้างสรรพสินค้าในแหล่งชุมชน เนื่องจาก ผู้ประกอบการห้างสรรพสินค้าจะเลือกร้านค้าหลากหลายประเภทเข้ามาเสริมความต้องการของลูกค้าของห้างฯ ดังนั้น หากห้างฯใดที่มีร้านอาหารประเภทเดียวกันกับร้านอาหารของบริษัทฯ ก็อาจส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถขยายสาขาใหม่ในห้างฯ แห่งนั้นได้ แต่ด้วยชื่อเสียงการดำเนินธุรกิจที่ดีของบริษัทฯ และความนิยมของลูกค้าในร้านอาหารของ “โออิชิ” ทำให้ส่วนใหญ่บริษัทฯ จะได้รับเชิญให้จองพื้นที่ล่วงหน้ากับห้างฯ ก่อนที่ห้างฯ จะเปิดดำเนินการ ทำให้บริษัทฯ สามารถทำการจัดหาพื้นที่สาขาใหม่ได้ตามเป้าหมาย ประกอบกับนโยบายการขยายสาขาใหม่ในพื้นที่ต่างจังหวัดที่สำคัญๆ ด้วยระบบแฟรนไชส์ทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในเรื่องการจัดหาทำเลการขยายสาขาได้ทางหนึ่ง

โดยปกติธุรกิจลักษณะของสัญญาเช่าพื้นที่จะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้น 3 ปี และสามารถต่ออายุสัญญาเช่าได้อีก 3 ปี และในปี 2547-2548 สัญญาเช่าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ที่มีจะหมดอายุลง บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่า หรืออาจมีการปรับอัตราค่าเช่าเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ประเมินว่าบริษัทฯ จะสามารถขอต่อสัญญาได้ เนื่องด้วยการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเช่าเป็นอย่างดีตลอดมา

1.2 ความเสี่ยงต้นทุนจากการเสื่อมสภาพของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจร้านอาหารนั้น บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพ ความสดใหม่ของของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์เป็นหลักสำคัญ มากกว่าร้อยละ 50 ของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ ได้แก่ เนื้อสัตว์ อาหารทะเล ผัก ผลไม้ และขนมปัง มีอายุการใช้งาน การบริโภค และการเก็บรักษาสั้น จึงอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต และความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการร้านอาหารได้ หากขาดการบริหารจัดการและควบคุมการใช้วัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ เพื่อลดความเสี่ยงทางด้านต้นทุนจากการเสื่อมสภาพ และเพื่อรักษาความสดใหม่ของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการจัดซื้อและการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ด้วยการสั่งซื้อในลักษณะวันต่อวัน ในจำนวนที่พอเพียงและจัดเก็บในห้องเย็นรักษาอุณหภูมิเพื่อลดการเสื่อมสภาพของวัตถุดิบ และมีระบบการควบคุมสต็อกแบบ First-In-First-Out (FIFO) และทำลายกระบวนที่เพื่อให้ง่ายต่อการนำเข้าสู่กระบวนการผลิต สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการความสดใหม่วันต่อวัน บริษัทฯ ได้กำหนดให้แต่ละสาขาดำเนินการตรวจสอบความต้องการของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทเพื่อใช้ในการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละวัน รวมทั้งได้ดำเนินกลยุทธ์ส่งเสริมการขายเพื่อระบายสินค้าดังกล่าวอีกด้วย

นอกจากนั้น ในปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการจัดจ้างบริษัท ฮาวิ พู๊ด เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด - บริษัทชั้นนำในการบริหารจัดการการจัดส่ง การเก็บรักษา และการกระจายวัตถุดิบ - ให้เป็นผู้ดำเนินการกระจายสินค้าสู่ร้านค้าในเครือ และควบคุมการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ประเภทสินค้าแช่แข็ง และของแห้งให้แก่บริษัทฯ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนจากการเสื่อมสภาพวัตถุดิบและต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าได้อีกทางหนึ่งด้วย อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้บริหารจัดการควบคุมอัตราการสูญเสียของสินค้าที่เหลือจากการขายให้อยู่ในระดับเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5 ซึ่งเป็นนโยบายของบริษัทฯ

1.3 ความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

ความผันผวนของราคาวัตถุดิบส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ ไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าให้สอดคล้องกับราคาวัตถุดิบที่ผันผวนได้อย่างสม่ำเสมอ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการจำกัดความเสี่ยงดังกล่าวด้วยการทำสัญญาตกลงราคา คุณภาพ และปริมาณซื้อวัตถุดิบล่วงหน้ากับผู้จัดจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายจะจัดส่งสินค้าให้แก่บริษัทฯ ตามรายการสั่งซื้อของเป็นครั้งๆ จนครบจำนวนตามสัญญา เช่น การสั่งซื้อเนื้อสัตว์ การสั่งซื้ออาหารทะเลจากต่างประเทศ และวัตถุดิบที่เป็นอาหารสำเร็จรูป เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ใช้กลยุทธ์การออกรายการอาหารที่หลากหลาย เพื่อกระตุ้นและจูงใจให้ผู้บริโภคเลือกรับประทานอาหารที่มีความหลากหลาย ทำให้ต้นทุนสินค้ามีการกระจายตัว รวมถึงการบริหารต้นทุนวัตถุดิบและ

ราคาอาหารให้มีความสัมพันธ์ในเชิงกำไร และลดปริมาณการผลิตหรือยกเลิกการผลิตในรายการอาหารที่มีต้นทุนวัตถุดิบสูงแต่ยอดขายต่ำ เป็นต้น ดังนั้น จากการดำเนินงานที่ผ่านมาบริษัทฯ จึงไม่ได้รับผลกระทบจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบอย่างมีนัยสำคัญ

1.4 ความเสี่ยงจากการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายที่มีอยู่น้อยราย

การประกอบธุรกิจเครื่องดื่มชาเขียว ต้นทุนการผลิตที่สำคัญประกอบด้วย บรรจุภัณฑ์ ประเภทกล่อง UHT และขวด PET แบบ Hot Filled พร้อมฝาเกลียว สัดส่วนของต้นทุนการผลิตดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 56 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งในปัจจุบันบริษัทฯ มีการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ประเภทกล่อง UHT จากผู้ผลิตที่มีอยู่รายเดียวในตลาด และประเภทขวด PET จากผู้ผลิตที่มีอยู่สองรายในตลาด ด้วยข้อจำกัดดังกล่าวบริษัทฯ ได้หาทางเลือกเตรียมพร้อมไว้เพื่อลดความเสี่ยงทางธุรกิจ ด้วยการแสวงหาผู้ผลิตรายอื่นที่มีคุณภาพสินค้าและราคาเทียบเท่า เช่น ขวด PET แบบ Hot Filled ที่มีผู้ผลิตอยู่ในประเทศไต้หวัน และประเทศจีน ซึ่งเมื่อพิจารณาคุณภาพและประเมินต้นทุนรวมค่าขนส่งและระยะเวลาการจัดส่งแล้วพบว่าอยู่ในวิสัยที่สามารถจะเลือกใช้ได้หากจำเป็น และเนื่องจากการใช้ขวดประเภทนี้มีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นในอนาคต 1-2 ปีข้างหน้า ทำให้อาจมีผู้ผลิตรายใหม่สนใจเข้ามาลงทุน ซึ่งจะทำให้ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตน้อยรายลดลงได้ และจากประสบการณ์การสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ที่ผ่านมาบริษัทฯ มีการวางแผนการสั่งซื้อและการจัดส่งที่ดีและต่อเนื่องร่วมกับผู้ผลิตรายปัจจุบันทำให้ไม่เกิดปัญหาในการดำเนินงาน

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน บริษัทฯ ทำสัญญากับผู้ผลิตขวด PET รายหนึ่งในสองรายดังกล่าวให้เข้ามาดำเนินการจัดตั้งสายการผลิตขวด PET และเชื่อมต่อกับสายการผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ โดยตรง ในบริเวณโรงงานของบริษัทฯ ที่นิคมอุตสาหกรรมนวนคร เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง และลดความเสี่ยงของการขาดแคลนขวดในการผลิต โดยผู้ผลิตขวดดังกล่าวตกลงที่จะผลิตและขายขวดให้กับบริษัทฯ ด้วยกำลังการผลิตของเครื่องจักรที่นำมาติดตั้งไว้ที่โรงงานของบริษัทฯ ทั้งหมด แต่หากบริษัทฯ ไม่สามารถผลิตเครื่องดื่มที่บรรจุในขวด PET ได้ด้วยสาเหตุอะไรก็ตาม ผู้ผลิตขวดรายนี้จะสามารถขายขวด PET ให้กับลูกค้ารายอื่นได้แต่ต้องทำการผลิตให้กับบริษัทฯ เป็นอันดับแรก

1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ทำสัญญาระยะเวลา 5 ปีว่าจ้างบริษัท ดีทแฮล์ม จำกัด ให้เป็นผู้จัดจำหน่ายและการกระจายสินค้าเครื่องดื่มชาเขียวเข้าสู่ช่องทางการจัดจำหน่ายประเภทต่างๆ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าปลีกสะดวกซื้อ (Convenient Store) ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) สถานีปั้มน้ำมัน มินิมาร์ท ซูเปอร์มาร์เก็ต และดิสเคาท์สโตร์ เป็นต้น โดยสัญญาดังกล่าวสามารถขยายเวลาออกไปได้อย่างต่อเนื่อง ครึ่งละ 3 ปี หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งบอกเลิกสัญญา ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ประเมินศักยภาพของดีทแฮล์มแล้วพบว่า ดีทแฮล์มเป็นผู้จัดจำหน่ายที่มีประสบการณ์ยาวนานและมีความชำนาญสูงในการทำตลาดและการขายให้กับสินค้า มีระบบและช่องทางการกระจายสินค้าทั่วถึงทุกช่องทางจนถึงผู้บริโภค การกระจายสินค้าผ่านบริษัทผู้จัดจำหน่ายจะครอบคลุมทั้งร้านค้าปลีกและร้านค้าส่ง และในเดือนมีนาคม 2547 สัดส่วนยอดขายผ่านดีทแฮล์มคิดเป็นประมาณร้อยละ 72 ของยอดขายเครื่องดื่มชาเขียวทั้งหมด ด้วยนโยบายดังกล่าวอาจจะประเมินเป็นความเสี่ยงของบริษัทฯ ในการพึ่งพิงบริษัทผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ หากบริษัทผู้จัดจำหน่ายรายนี้ไม่สามารถดำเนินการกระจายสินค้าให้กับบริษัทฯ ได้ตามเป้าหมายยอดขายที่ได้ตกลงไว้ แต่ด้วยชื่อเสียงและศักยภาพการทำตลาดของดีทแฮล์ม และผลการกระจายสินค้าที่ทั่วถึงในปัจจุบัน บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่าดีทแฮล์มจะสามารถดำเนินการกระจายสินค้าให้กับบริษัทฯ ได้ตรงตามเป้าหมายที่ได้ตกลงร่วมกันไว้

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินกลยุทธ์ทำตลาดด้วยทีมงานการตลาดของบริษัทฯ โดยการกระจายสินค้าตรงสู่ผู้บริโภค ผ่านช่องทางร้านค้าและร้านอาหารทั่วไป และร้านอาหารในกลุ่ม “โออิชิ” รวมทั้งการทำตลาดกับร้านค้าย่อยในแต่ละพื้นที่ที่บริษัทฯ ประเมินว่าเป็นตลาดที่มีศักยภาพ ซึ่งสัดส่วนการทำตลาดโดยขายตรงนี้คิดเป็นร้อยละ 28 ของยอดขายเครื่องดื่มชาเขียวทั้งหมด ทำให้บริษัทฯ สามารถลดการพึ่งพิงได้ระดับหนึ่ง อีกทั้งเป็นประโยชน์ในการติดตามและรับทราบความต้องการของลูกค้าด้วยอีกประการหนึ่งที่สามารถช่วยสร้างยอดขายเครื่องดื่มชาเขียวของบริษัทฯ ได้

1.6 ความเสี่ยงจากการเสนอขายหุ้นราคาต่ำให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2547 และมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2547 ได้กำหนดให้จัดสรรหุ้นที่เสนอขายต่อประชาชนในครั้งนี้นำให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย จำนวน 2,500,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 1.33 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด 187,500,000 หุ้น หลังการเสนอขายครั้งนี้ ในราคาที่เสนอขายต่ำกว่าราคาเสนอขายต่อประชาชนครั้งนี้อยู่ 15 โดยหุ้นที่เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย จำนวนนี้ได้ถูกห้ามขายทั้งจำนวน ตามหลักเกณฑ์การห้ามผู้บริหาร หรือผู้ถือหุ้น และผู้ที่เกี่ยวข้องขายหุ้นหรือหลักทรัพย์ภายในระยะเวลาที่กำหนด (ระยะเวลา 1 ปี 6 เดือนนับตั้งแต่วันที่หุ้นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยภายหลังจากวันที่หุ้นของบริษัทฯ เริ่มขายในตลาดหลักทรัพย์ครบกำหนดระยะเวลาทุก 6 เดือนจะสามารถทยอยขายได้จำนวนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดที่ถูกห้ามขาย) อย่างไรก็ตาม พนักงานของบริษัทฯ ซึ่งอาจได้รับการผ่อนผันจากหลักเกณฑ์การห้ามผู้บริหาร หรือผู้ถือหุ้น และผู้ที่เกี่ยวข้องขายหุ้นหรือหลักทรัพย์ภายในระยะเวลาที่กำหนด จะถูกสั่งห้ามขายหุ้นที่ได้รับการจัดสรรในครั้งนี้เป็นระยะเวลา 3 เดือนนับตั้งแต่วันที่หุ้นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดังนั้น ผู้ลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นในครั้งนี้ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นประมาณร้อยละ 1.00 หากกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ขายหุ้นดังกล่าวภายหลังระยะเวลาการห้ามจำหน่ายหุ้น อย่างไรก็ตาม จำนวนหุ้นดังกล่าว คิดเป็นจำนวนน้อยเพียงร้อยละ 1.33 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้

1.7 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ถือหุ้นในบริษัทฯ มากกว่าร้อยละ 50

ภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ กลุ่มของนายตัน ภาสกรนที โดยถือหุ้นรวมกันในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 56.24 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการบริษัท หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การแก้ไขข้อบังคับบริษัท การเพิ่มทุน และการลดทุน เป็นต้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาได้

อย่างไรก็ดี เมื่อพิจารณาโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว พบว่า บริษัทฯ มีการจัดโครงสร้างการบริหารจัดการโดยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ มีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานและการมอบอำนาจให้แก่กรรมการ และผู้บริหารของบริษัทอย่างชัดเจน มีการกำหนดมาตรการการทำการรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ รวมถึงบุคคลที่มีความขัดแย้ง โดยจำกัดการออกเสียงของผู้ที่มีความเกี่ยวข้อง และมีบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ ทั้งนี้ เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้นถึงความโปร่งใสและถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทฯ

1.8 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีความประสงค์ในการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี ก่อนทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเกี่ยวกับการนำหุ้นของบริษัทฯ เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน เพื่อทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) ซึ่งเป็นตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ให้รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์อย่างมีเงื่อนไข เนื่องจากบริษัทฯ ยังขาดคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดรองและอาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ อย่างไรก็ตาม ที่ปรึกษาทางการเงินของบริษัทฯ คาดว่าบริษัทฯ จะมีคุณสมบัติครบถ้วนในการเข้าจดทะเบียนในกระดานหลักของตลาดหลักทรัพย์ได้