

ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง

เนื่องจากบริษัทมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่งซึ่งมีเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ยืมระบุไว้ว่าบริษัทจะดำรงอัตราส่วนหนี้ต่อทุน (D/E) ไม่เกิน 3 เท่า หากบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ยืมดังกล่าวให้ถือว่าเป็นการผิดนัดและจะทำให้เงินกู้ยืมนั้นถึงกำหนดชำระทันที หากบริษัทไม่สามารถดำรงอัตราส่วนหนี้ต่อทุนดังกล่าวได้ บริษัทมีความเสี่ยงที่จะต้องชำระดอกเบี้ยสูงสุดสำหรับช่วงเวลาผิดนัดประมาณ 8.2 ล้านบาท¹ ต่อปี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 บริษัทมียอดเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินรวมจำนวน 120 ล้านบาท และมีอัตราส่วนหนี้ต่อทุนอยู่ที่ 3.99 เท่า และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทมียอดเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินรวมจำนวน 162 ล้านบาท และมีอัตราส่วนหนี้ต่อทุนอยู่ที่ 3.77 เท่า ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่ากำหนด อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ดำเนินการหารือประเด็นปัญหาดังกล่าวกับสถาบันการเงินแห่งนั้นแล้ว และได้รับการสนับสนุนอย่างดียิ่งด้วยการได้รับอนุมัติผ่อนผันเงื่อนไขอัตราส่วนหนี้ต่อทุน 3 เท่าในปี 2547 และการยกเว้นการคิดอัตราดอกเบี้ยสูงสุดสำหรับช่วงเวลาผิดนัดในปี 2547 ตามหนังสือผ่อนผันฉบับลงวันที่ 25 สิงหาคม 2548 นอกจากนี้ ทางสถาบันการเงินแห่งนี้ได้กำหนดอัตราส่วนหนี้ต่อทุนใหม่ โดยกำหนดให้บริษัทจะต้องดำรงอัตราส่วนหนี้ต่อทุนไม่เกิน 2.75 เท่า โดยกำหนดให้หนี้สินที่นำมาพิจารณาในการคำนวณอัตราส่วนหนี้ต่อทุนไม่นับรวมรายได้รอตัดบัญชีส่วนที่ถึงกำหนดภายใน 1 ปี และส่วนที่เกิน 1 ปี หากบริษัทใช้สูตรการคำนวณนี้จากงบการเงิน ณ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทจะมีอัตราส่วนหนี้ต่อทุนอยู่ที่ 1.90 เท่า ซึ่งต่ำกว่าที่สถาบันการเงินกำหนดไว้

สำหรับความสามารถของบริษัทในการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ยืมปี 2548 นั้น สถาบันการเงินแห่งนี้จะตรวจสอบสถานะทางการเงินของบริษัทและเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ดังกล่าวอีกครั้งหนึ่ง โดยใช้งบการเงินสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548 อย่างไรก็ตาม การเพิ่มทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนครั้งนี้จะทำให้ส่วนของผูถือหุ้นของบริษัทเพิ่มขึ้น และบริษัทจะนำเงินเพิ่มทุนในครั้งนี้บางส่วนไปชำระคืนหนี้เงินกู้ยืม ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าอัตราส่วนหนี้ต่อทุนหลังจากการเพิ่มทุนครั้งนี้จะอยู่ในระดับที่ต่ำกว่า 2

1.2 ความเสี่ยงจากปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน

การขยายสาขาใหม่อย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นมา ส่งผลให้บริษัทมีรายจ่ายลงทุนสูงถึง 212 ล้านบาท ในปี 2547 และ 237 ล้านบาทในงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 นอกจากนี้ บริษัทมีแผนงานที่จะเปิดสาขาซอยอินในปี 2548 อีกทั้งสาขาสยามพารากอนและสาขาแจ้งวัฒนะจะเปิดในปี 2549 รวมเงินลงทุนประมาณ 530 ล้านบาท (กรุณาดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 6) ทั้งนี้ บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพันอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำที่ 0.68 เท่า ในปี 2547 และปรับตัวลดลงเป็น 0.64 เท่าในงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 และมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานในงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 จำนวน 158 ล้านบาท (เปรียบเทียบกับกระแสเงินสดจากการดำเนินงานสำหรับปี 2547 ที่ 138 ล้านบาท) ซึ่งเป็นผลจากการการเปิดให้บริการสาขาสุขุมวิท 23 และสาขাপิ่นเกล้า รวมทั้งการ Pre-sale ของสาขาซอยอินและสาขาสยามพารากอน บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าเมื่อสาขาใหม่สามารถเปิดให้บริการเต็มที่และเต็มปี บริษัทฯ จะมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพันปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

เนื่องด้วยเงินกู้ยืมส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในรูปของเงินกู้ยืมระยะสั้น ทำให้บริษัทมีหนี้สินหมุนเวียนสูงถึง 421 ล้านบาท ณ 30 มิถุนายน 2548 ส่งผลให้อัตราส่วนสภาพคล่องอยู่ในเกณฑ์ต่ำที่ 0.21 เท่า อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนที่จะนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ครั้งนี้บางส่วนมาชำระหนี้เงินกู้ยืมขั้นต่ำประมาณ 100 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้อัตราส่วนหนี้ต่อทุนหลังจากการเพิ่มทุนครั้งนี้ต่ำลงในระดับที่ต่ำกว่า 2 และบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าจะส่งผลให้อัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัทปรับตัวดีขึ้นเป็นลำดับ

¹ คำนวณจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 62 ล้านบาท และอัตราดอกเบี้ยสูงสุดสำหรับช่วงเวลาผิดนัดของสถาบันการเงินแห่งนั้น ณ 30 มิถุนายน 2548

1.3 ความเสี่ยงที่อาจเกิดจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นใหญ่

เนื่องด้วยบริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (เมเจอร์) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49 ของบริษัทฯ ตั้งแต่วันที่ 2546 และเป็นผู้ถือหุ้นทางอ้อมในบริษัท เอ็กเซอร์เทนเมนท์ จำกัด (เอส ฟิตเนส) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการให้บริการฟิตเนส เซ็นเตอร์เหมือนกับบริษัทฯ โดยเมเจอร์ได้มาซึ่งการลงทุนใน เอส ฟิตเนสจากการควบรวมกิจการระหว่างเมเจอร์และ บริษัท อีจีวี เอนเตอร์เทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (อีจีวี) ในปี 2547 โดยอีจีวีถือหุ้นในเอส ฟิตเนสร้อยละ 60 ดังนั้น โครงสร้างการถือหุ้นของเมเจอร์ทางอ้อมในเอส ฟิตเนสอาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม เมเจอร์ได้แสดงเจตนากรณีในการจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว โดยในระหว่างที่เมเจอร์เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทและมีส่วนการถือหุ้นในเอส ฟิตเนสมากกว่าร้อยละ 25 เมเจอร์จะไม่ให้การสนับสนุนการเปิดสาขาใหม่ของเอส ฟิตเนส รวมถึงการไม่ให้การสนับสนุนการเพิ่มทุนและการไม่ให้การสนับสนุนทางการเงินใดๆ เพื่อการเปิดสาขาใหม่ของเอส ฟิตเนส ทั้งนี้ หากเมเจอร์ไม่ปฏิบัติตามที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น เมเจอรียินยอมที่จะจ่ายค่าปรับให้แก่บริษัทฯ เป็นจำนวนเทียบเท่ากับผลประโยชน์ที่เมเจอร์ได้รับการเปิดสาขาใหม่ของ เอส ฟิตเนส นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบและผู้สอบบัญชีของบริษัทจะร่วมตรวจสอบรายการดังกล่าวด้วย

1.4 ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจาก J.V. Fitness Limited เกี่ยวกับการนำคำว่า California มาใช้เป็นส่วนหนึ่งของเครื่องหมายการค้าใหม่ California WOW Xperience

เนื่องจากเดิมบริษัทฯ ได้ใช้เครื่องหมายการค้า “แคลิฟอร์เนีย ฟิตเนส เซ็นเตอร์ส” (California Fitness Centers) ซึ่งเป็นเครื่องหมายการค้าของ J.V. Fitness Limited (JVFL) เป็นบริษัทในกลุ่มของ Fitness Holdings International Corporation ที่เป็นผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ (กรุณาดูรายละเอียดการปรับโครงสร้างการถือหุ้นในส่วนที่ 2 ข้อ 2.1) และในปี 2547 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนเครื่องหมายการค้าใหม่เป็น “แคลิฟอร์เนีย ว้าว เอ็กซ์พีเรียนซ์” (California WOW Xperience) ซึ่งเป็นเครื่องหมายการค้าของ Bulldog Holdings Limited ซึ่งเป็นกลุ่มของนายแอริค มาร์ค เลอวิน เมื่อมีการเลิกสัญญาและ/หรือสิ้นสุดระยะเวลาการใช้สิทธิเครื่องหมายการค้า “แคลิฟอร์เนีย ฟิตเนส เซ็นเตอร์ส” แล้วนั้น บริษัทฯ จะต้องหยุดใช้เครื่องหมายการค้าดังกล่าวของ JVFL ทั้งนี้ อีกทั้งยังมีข้อห้ามมิให้บริษัทฯ ใช้เครื่องหมายการค้าอื่นที่มีรูปลักษณะและ/หรือข้อความเหมือนหรือคล้ายคลึงกับเครื่องหมายการค้าของ JVFL อีกด้วย โดยคู่สัญญามีเจตนาที่จะป้องกันการสับสนที่อาจเกิดขึ้นกับบุคคลภายนอกเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของทั้งสองบริษัท

ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เลิกสัญญาให้สิทธิใช้เครื่องหมายการค้ากับ JVFL แล้ว หากแต่อาจมีประเด็นว่า บริษัทฯ จะมีความเสี่ยงในการถูก JVFL ฟ้องร้องเนื่องจากอาจมีข้อโต้แย้งจาก JVFL ว่าบริษัทฯ ใช้เครื่องหมายการค้าที่คล้ายคลึงกับเครื่องหมายการค้าของ JVFL ดังกล่าวข้างต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะไม่ถูก JVFL ฟ้องร้องว่าบริษัทฯ ผิดสัญญาดังกล่าวข้างต้น เนื่องจากเครื่องหมายการค้าใหม่ของบริษัทฯ มีได้มีรูปลักษณะและ/หรือคล้ายคลึงกับเครื่องหมายของ JVFL อันจะทำให้บุคคลอื่นสับสนและในการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าของ JVFL ในประเทศไทยนั้น JVFL ได้สละสิทธิการใช้คำว่า “แคลิฟอร์เนีย” กับกรมทรัพย์สินทางปัญญาแล้ว บริษัทฯ จึงมีสิทธิใช้คำดังกล่าวได้ อีกทั้งบริษัทฯ กับ JVFL ยังมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันหลังจากการเลิกสัญญาดังกล่าว ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทฯ และ JVFL ได้ทำสัญญา Reciprocity Agreement ภายหลังการเลิกสัญญาให้สิทธิใช้เครื่องหมายทางการค้าดังกล่าว ซึ่งมีข้อตกลงว่าต่างฝ่ายต่างยินยอมให้สมาชิกของแต่ละบริษัทเข้ามาใช้คลับของอีกฝ่ายหนึ่งในประเทศอื่นได้ ในกรณีที่สมาชิกดังกล่าวต้องย้ายไปทำงาน/อยู่อาศัยที่อื่น (กรุณาดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 11 และ 13)

อีกทั้ง บริษัท มินเตอร์ เอลิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (ME) ที่ปรึกษากฎหมายไทยพิเศษของบริษัทฯ ในเรื่องนี้ได้ให้ความเห็นว่า บริษัทฯ มีสิทธิในการใช้คำว่า “แคลิฟอร์เนีย” เป็นส่วนประกอบในเครื่องหมายการค้า

ภายใต้กฎหมายไทยได้ โดยกฎหมายไทยห้ามมิให้บุคคลใดจดทะเบียนคำทั่วไป (Generic Name) เป็นเครื่องหมายการค้าของตนทั้งในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เว้นแต่บุคคลนั้นจะยินยอมกับกรมทรัพย์สินทางปัญญาละสิทธิในคำทั่วไปดังกล่าวและยินยอมให้บุคคลอื่นใช้คำทั่วไปนั้นได้ อย่างไรก็ตาม ME ได้ให้ความเห็นว่าจากข้อตกลงในสัญญาดังกล่าวบริษัทอาจไม่มีสิทธิใช้คำว่า “แคลิฟอร์เนีย” ในเครื่องหมายการค้าหรือโลโก้ของบริษัทด้วยผลของสัญญาให้สิทธิใช้เครื่องหมายทางการค้าดังกล่าว ข้อ 5.3 (ค) ซึ่งกำหนดว่า “ภายหลังสัญญาสิ้นสุดบริษัทจะต้องเลิกใช้เครื่องหมายบริการตามสัญญาหรือสิ่งดัดแปลงหรือสิ่งที่ได้มาจากเครื่องหมายบริการดังกล่าว หรืองานเครื่องหมายบริการ เครื่องหมายการค้า หรือชื่อทางการค้าใดๆ ที่คล้ายคลึงกับเครื่องหมายบริการหรือเครื่องหมายการค้าตามสัญญานั้นทันที”

อย่างไรก็ตาม ME ได้ให้ข้อสังเกตเพิ่มเติมว่าข้อตกลงต่างๆ ภายใต้สัญญาให้สิทธิใช้เครื่องหมายการค้านั้น อยู่ภายใต้บังคับและการตีความตามกฎหมายของรัฐแคลิฟอร์เนีย บริษัทจึงควรที่จะปรึกษากับที่ปรึกษากฎหมายของรัฐแคลิฟอร์เนียถึงความเสี่ยงในการที่อาจถูกฟ้องร้องจาก JVFL ด้วย ดังนั้น บริษัทจึงดำเนินการให้ Shearman and Sterling LLP (S&S) ซึ่งเป็นสำนักงานกฎหมายที่ให้คำปรึกษาแก่บริษัทในการจัดทำสัญญาให้สิทธิใช้เครื่องหมายการค้าและได้เข้าร่วมเจรจาจัดทำสัญญาดังกล่าวด้วย อีกทั้ง S&S ยังเป็นสำนักงานกฎหมายที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางทั่วโลกและมีความชำนาญในกฎหมายของรัฐแคลิฟอร์เนียให้ความเห็นในประเด็นดังกล่าวโดย S&S ได้ให้ความเห็นว่าจากเจตนารมณ์ของสัญญาในการทำสัญญาไม่ได้มุ่งที่จะห้ามมิให้บริษัทใช้คำว่า “แคลิฟอร์เนีย” เป็นเครื่องหมายการค้าของบริษัทใหม่ นอกจากนี้แล้วรูปลักษณ์ของเครื่องหมายการค้า แคลิฟอร์เนีย วอเตอร์ เอ็กซ์พีเรียนซ์ ของบริษัท มีความแตกต่างจากเครื่องหมายการค้า แคลิฟอร์เนีย ฟิตเนส เซ็นเตอร์ส ของ JVFL อย่างสิ้นเชิง อีกทั้งภายใต้กฎหมายของรัฐแคลิฟอร์เนียคำว่า แคลิฟอร์เนีย ก็เป็นคำทั่วไป ซึ่งบุคคลใดๆ ย่อมมีสิทธิใช้คำดังกล่าวได้ทั้งสิ้น ดังนั้น S&S จึงเห็นว่า JVFL ไม่น่ามีสิทธิทั้งตามข้อสัญญาและข้อกฎหมายที่จะฟ้องร้องบริษัทฐานผิดสัญญาได้

จากการตรวจสอบข้อมูลของที่ปรึกษาทางการเงินประกอบกับความเห็นของที่ปรึกษาทางกฎหมายทั้งของ S&S และ ME ทำให้บริษัทและที่ปรึกษาทางการเงินเชื่อมั่นว่าหากเกิดการฟ้องร้องโดย JVFL ในอนาคต บริษัทฯ มีข้อโต้แย้งและมีเหตุผลที่ดีพอในการหักล้างเหตุแห่งการฟ้องร้องดังกล่าวด้วยเหตุผลที่ระบุข้างต้น

อย่างไรก็ตาม หากมีกรณีที่ JVFL ได้ดำเนินการฟ้องร้องบริษัทว่าบริษัทผิดสัญญาให้ใช้เครื่องหมายการค้า แล้วนั้น บริษัทฯ ย่อมมีค่าใช้จ่ายในการต่อสู้คดีซึ่ง ณ ขณะนี้ยังไม่อาจทราบจำนวนค่าใช้จ่ายดังกล่าวได้ หากแต่ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการต่อสู้คดีนั้นไม่น่าจะเป็นนัยสำคัญอันจะมีผลกระทบต่อฐานะการเงินของบริษัทฯ และภายใต้สัญญาดังกล่าวมิได้มีการระบุค่าปรับหรือจำนวนค่าเสียหายที่บริษัทฯ ต้องจ่ายให้แก่ JVFL ในกรณีที่บริษัทฯ ผิดสัญญา ดังนั้นในการฟ้องร้องบังคับคดีกับบริษัทฯ JVFL ต้องพิสูจน์ความเสียหายที่เกิดขึ้นหรือเล็งเห็นได้ว่าจะเกิดขึ้นจากการที่บริษัทฯ ผิดสัญญาให้สิทธิใช้เครื่องหมายการค้า ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ไม่สามารถคำนวณเป็นตัวเลขได้ หากแต่บริษัทฯ เชื่อมั่นว่า JVFL ไม่น่าที่จะเกิดความเสียหายใดๆ หรือหากมีก็ไม่น่าจะเป็นนัยสำคัญอันจะกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และหาก JVFL ชนะคดี บริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเปลี่ยนเครื่องหมายการค้าใหม่เพิ่มเติม เช่น ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าใหม่ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ ฯลฯ เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวก็ไม่เป็นนัยสำคัญอันจะกระทบต่อฐานะการเงินของบริษัทฯ และไม่น่าจะเป็นผลให้ลูกค้าของบริษัทฯ ยกเลิกการเป็นสมาชิกของบริษัทฯ เนื่องจากเมื่อบริษัทฯ เปลี่ยนเครื่องหมายการค้าจาก “แคลิฟอร์เนีย ฟิตเนส เซ็นเตอร์ส” มาเป็น “แคลิฟอร์เนีย วอเตอร์ เอ็กซ์พีเรียนซ์” มาจนถึงปัจจุบันยังไม่มีลูกค้ารายใดเลิกการเป็นสมาชิกของบริษัทฯ เพราะเหตุของการเปลี่ยนเครื่องหมายการค้าดังกล่าว

สำหรับในกรณีที่ลูกค้าที่สมัครสมาชิกของบริษัทฯ อาจเข้าใจผิดว่าบริษัทและผู้ประกอบการในนาม แคลิฟอร์เนีย ฟิตเนส นั้นเป็นผู้ประกอบการรายเดียวกัน ซึ่งบริษัทฯ อาจเกิดความเสียหายได้ในกรณีที่ลูกค้าขอค่าสมาชิกคืนหรือดำเนินการทางกฎหมายฐานหลอกลวงผู้บริโภคนั้น บริษัทฯ ได้ทำการประชาสัมพันธ์เครื่องหมายการค้าใหม่เป็นระยะเวลาพอสมควรโดยสมาชิกทุกรายจะได้รับข้อมูลที่ถูกต้องจากพนักงานขายและจนถึงปัจจุบันยังไม่มีลูกค้าราย

โดยข้อค่าสมาชิกคืนหรือดำเนินการทางกฎหมายในประเด็นดังกล่าวกับบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯจึงมีความเชื่อมั่นว่า ความเสี่ยงที่บริษัทฯจะถูกดำเนินการทางกฎหมายเพื่อเรียกร้องความเสียหายจากการเข้าใจผิดดังกล่าวมีค่อนข้างน้อย

1.5 ความเสี่ยงจากการลงทุนขยายสาขาใหม่

เนื่องจากบริษัทฯมีนโยบายในการขยายสาขาเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากที่สุด ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯได้มีการขยายสาขาใหม่ 2 สาขา คือ สาขาปิ่นเกล้าและสาขาสุโขวิท 23 ในเดือนพฤศจิกายนและเดือนธันวาคม ตามลำดับ ซึ่งจำนวนสมาชิกของทั้ง 2 สาขาเมื่ออัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 53 ของจำนวนสมาชิกทั้งหมดของบริษัทฯในช่วง 6 เดือนแรกปี 2548 นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีแผนงานที่จะขยายสาขาใหม่อีก 3 สาขา คือ สาขารัชโยธิน สาขาสยามพารากอนและสาขาแจ้งวัฒนะ รวมเงินลงทุนประมาณ 530 ล้านบาท (กรุณาดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 6)

เนื่องจากการเปิดสาขาใหม่จะต้องประกอบด้วยปัจจัยหลายอย่างไม่ว่าจะเป็นการเช่าสถานที่ในแหล่งชุมชนที่มีกำลังซื้อ และมีพื้นที่ขนาดใหญ่ที่สามารถรองรับจำนวนอุปกรณ์และจำนวนห้องออกกำลังกายต่างๆได้ รวมถึงการซื้ออุปกรณ์จำนวนมากให้เพียงพอต่อการให้บริการ สำหรับสาขาที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่ประมาณ 3,000-4,500 ตารางเมตร มูลค่าการลงทุนจะไม่ต่ำกว่า 140-240 ล้านบาท และสำหรับสาขาที่มีพื้นที่ขนาดเล็กประมาณ 1,500 ตารางเมตร จะใช้เงินลงทุนประมาณ 40-50 ล้านบาท ทั้งนี้ ในการพิจารณาการลงทุนขยายสาขาแต่ละแห่ง บริษัทฯได้มีการจัดทำแบบสอบถามจากกลุ่มลูกค้าปัจจุบันถึงความต้องการใช้บริการฟิตเนส เซ็นเตอร์ และมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทุกครั้ง เนื่องจากหากรายได้ของสาขาใหม่ไม่เป็นไปตามที่คาดว่าจะอาจส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดและผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ด้วยประสบการณ์และความชำนาญของผู้บริหารและทีมงานของบริษัทฯในการวางนโยบายที่รัดกุม บริษัทฯเชื่อว่าการดำเนินการกลยุทธ์การตลาดที่โดดเด่นจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการลงทุนขยายสาขาใหม่ลงได้

1.6 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่รุนแรง

จากพฤติกรรมการณ์ดูแลสุขภาพของคนไทยที่มีมากขึ้น ส่งผลให้มีคู่แข่งหลายรายเข้ามาลงทุนในธุรกิจฟิตเนส เซ็นเตอร์ตามศูนย์การค้าและอาคารสำนักงาน ซึ่งเปิดสาขาเพิ่มขึ้นจำนวนมากในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาโดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใกล้เคียงกับกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ การแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อส่วนแบ่งตลาดและอัตราการทำกำไรของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯเชื่อมั่นว่าสามารถให้บริการที่แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่นๆ โดยบริษัทฯมีศักยภาพในการเลือกทำเลที่ตั้งสาขา ความพร้อมในการเลือกเครื่องออกกำลังกายที่เหมาะสมและทันสมัยตอบรับกับความต้องการของผู้บริโภค การตกแต่งสถานที่ให้สะอาดและสวยงาม รวมทั้งการออกแบบ แสง สี เสียง จากทีมงานผู้เชี่ยวชาญ เพื่อสร้างประสบการณ์ของสมาชิกให้รู้สึก สนุก ตื่นเต้น ไร้ใจ จากการออกกำลังกายที่แคลิฟอร์เนีย ว้าว เอ็กซ์พีเรียนซ์ นอกจากนี้ประสบการณ์มากกว่า 30 ปี ของทีมผู้บริหารที่เคยบริหารกิจการฟิตเนส ให้ประสบความสำเร็จมาแล้วในหลายประเทศ และความแข็งแกร่งของผู้ถือหุ้นใหญ่คือ บริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ในด้านการตลาดและการเลือกทำเลที่ตั้งจะช่วยส่งเสริมให้ศักยภาพการแข่งขันของบริษัทฯสูงขึ้นและสามารถรักษาความเป็นผู้นำประกอบการฟิตเนส เซ็นเตอร์ระดับแนวหน้าในประเทศไทย

1.7 ความเสี่ยงจากการแข่งขันด้านราคา

จากจำนวนผู้ประกอบการฟิตเนส เซ็นเตอร์ ที่เพิ่มมากขึ้นในระยะเวลาที่ผ่านมาส่งผลให้ผู้ประกอบการนำกลยุทธ์การแข่งขันด้านราคามาใช้ค่อนข้างมาก ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯมีความมั่นใจในคุณภาพของบริการที่มีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ จึงไม่มียุทธศาสตร์ที่จะแข่งขันด้วยกลยุทธ์การลดราคาหรือกลยุทธ์ราคาต่ำ แต่บริษัทฯดำเนินนโยบายทางการตลาดด้วยการส่งเสริมการขายในลักษณะให้บริการที่มีการคิดค่าบริการเพิ่มเติมรวมอยู่ในค่าสมาชิกแรกเข้า เช่น ผู้ฝึกสอนส่วนบุคคล โยคะ และพิลาทิส เพื่อให้สมาชิกใหม่ทดลองใช้บริการและรู้สึกพึงพอใจกับความคุ้มค่ากับบริการของบริษัทฯ ทั้งนี้ ราคาค่าสมาชิกและค่าบริการ (Master Price List) ถูกกำหนดและวางรูปแบบโดยผู้บริหารของบริษัทฯ ซึ่งจะพิจารณารูปแบบราคา

สมาชิกและค่าบริการจากภาวะการแข่งขันในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ พนักงานของบริษัทฯไม่สามารถเปลี่ยนแปลงราคาที่สามารถระบุใน Master Price List ได้และจะต้องปฏิบัติตามระเบียบโดยการขายสมาชิกและบริการตามราคาตามที่กำหนดไว้

นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีความต้องการและเลือกใช้บริการที่มีคุณภาพและเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ให้ความสำคัญกับราคาค่อนข้างน้อย ประกอบกับความต้องการของผู้บริโภคยังคงมีสูงกว่าศักยภาพการให้บริการของผู้ประกอบการฟิตเนส เช่นเตอร์ในปัจจุบัน บริษัทฯจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯจะไม่ได้รับผลกระทบจากการแข่งขันด้านราคาอย่างมีนัยสำคัญ

1.8 ความเสี่ยงจากการต่อสัญญาเช่า

พื้นที่ทั้งหมดที่ใช้ดำเนินธุรกิจของบริษัทฯเป็นสัญญาเช่าซึ่งมีอายุตั้งแต่ 3-20 ปี ดังนั้นบริษัทฯอาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าหรือมีความเสี่ยงจากการที่อัตราค่าเช่าปรับสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม สัญญาเช่าทุกฉบับให้สิทธิบริษัทฯในการต่ออายุสัญญาเมื่อครบกำหนดอายุสัญญา รวมทั้งมีการกำหนดนโยบายการปรับอัตราค่าเช่าที่ชัดเจน (กรุณาดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 5.3) ทั้งนี้ บริษัทฯเป็นผู้ประกอบการฟิตเนส เช่นเตอร์ ชั่นนำในประเทศซึ่งเป็นที่ยอมรับสำหรับกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี มีฐานลูกค้าจำนวนมาก ประกอบกับพื้นที่ประกอบธุรกิจแต่ละสาขาค่อนข้างใหญ่จึงไม่ยากต่อการหาผู้เช่ารายอื่นมาเช่าแทนที่ โดยในระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯได้ปฏิบัติตามสัญญาดังกล่าวอย่างเคร่งครัดและไม่เคยมีประวัติการถูกยกเลิกสัญญาจากผู้ให้เช่า จึงทำให้บริษัทฯเชื่อมั่นว่าจะได้รับการสนับสนุนอย่างดีในการต่ออายุสัญญาจากผู้ให้เช่าต่อไปในอนาคต

1.9 ความเสี่ยงจากผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการให้บริการของผู้ให้บริการโยคะร้อน Bikram รายอื่น

เนื่องจากบริษัทฯไม่ได้เป็นผู้ให้บริการโยคะร้อน Bikram แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ดังนั้นบริการโยคะร้อน Bikram จากผู้ให้บริการรายอื่นอาจส่งผลกระทบต่อบริการโยคะร้อน Bikram ของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม Bikram เป็นโรงเรียนสอนโยคะชั้นนำของโลก ดังนั้นผู้ที่ได้รับเลือกให้เป็นผู้ให้บริการโยคะร้อน Bikram จะต้องผ่านการคัดเลือกอย่างดี รวมทั้งมีกฎระเบียบที่วางไว้ซึ่งผู้ที่ให้บริการจะต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด อาทิเช่น ผู้ฝึกสอนจะต้องจบหลักสูตรและได้รับประกาศนียบัตรจาก Bikram และใช้โยคะ 26 ท่าตามที่กำหนดไว้สอนเท่านั้น ห้องฝึกสอนโยคะจะต้องควบคุมอุณหภูมิและความชื้นตามที่กำหนดไว้ นอกจากนี้ Bikram อาจจะส่งตัวแทนมาตรวจตรามาตรฐานของผู้ให้บริการอย่างสม่ำเสมอ ดังนั้น บริษัทฯจึงมีความเห็นว่าโอกาสในการได้รับผลกระทบในเชิงลบดังกล่าวมีค่อนข้างจำกัด ในช่วง 6 เดือนแรกปี 2548 บริษัทฯมีรายได้จากค่าฝึกสอนโยคะร้อน Bikram จำนวน 12 ล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3 ของรายได้รวม หากความเสี่ยงดังกล่าวเกิดขึ้นจริง บริษัทฯคาดว่าจะไม่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ

1.10 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากร

เนื่องจากแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯได้เดินตามวิสัยทัศน์ ประสพการณ์ และการวางรูปแบบธุรกิจของนายเอนริค มาร์ค เลอวิน ซึ่งเป็นทั้งผู้ก่อตั้ง ผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้บริหารของบริษัทฯมาโดยตลอด การขาดผู้บริหารท่านนี้อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานและผลประกอบการของบริษัทฯได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯได้มีการปรับโครงสร้างการบริหารงานโดยเน้นบุคลากรผู้เชี่ยวชาญบริหารงานธุรกิจฟิตเนส เช่นเตอร์เข้ามาเสริม ทำให้องค์กรมีทีมงานผู้บริหารจำนวนเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ การปรับโครงสร้างองค์กรยังช่วยกระจายอำนาจการบริหารออกจากส่วนกลาง ส่งผลให้แต่ละหน่วยงานสามารถทำงานได้อย่างอิสระและมีประสิทธิภาพเพื่อทำให้ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารลดน้อยลง นอกจากนี้ บริษัทฯยังคงให้ความสำคัญต่อการผลิตและพัฒนาบุคลากรให้มีคุณภาพมาโดยตลอดโดยมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรที่สำคัญอย่างต่อเนื่อง หากบริษัทฯต้องสูญเสียบุคลากรส่วนนี้ไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม บริษัทฯเชื่อมั่นว่าบริษัทฯมีความสามารถเพียงพอที่จะผลิตบุคลากรมาทดแทนได้ นอกจากนี้ยังมีนโยบายสำหรับดูแลบุคลากรในเรื่องค่าตอบแทน สวัสดิการ และรายละเอียดของงานเป็นอย่างดี เพื่อเสริมสร้างความผูกพันต่อองค์กรในระยะยาว

นอกจากนี้ กลุ่มของนายเอนริค มาร์ค เลอวิน ยังเป็นเจ้าของสิทธิการให้บริการโยคะร้อน Bikram และ Planet Yoga (กรุณาดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 5.3) ซึ่งหากนายเอนริค มาร์ค เลอวินไม่ได้เป็นผู้บริหารของบริษัทฯ

แล้ว บริษัทฯ อาจจะมีสูญเสียผลประโยชน์จากการจ่ายค่าธรรมเนียมที่สูงขึ้นสำหรับการได้สิทธิการให้บริการโยคะร้อน Bikram และการจ่ายค่าธรรมเนียมในการได้สิทธิการให้บริการ Planet Yoga ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม หากกลุ่มของนายแอริค มาร์ค เลอวิน มีส่วนการถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 10 ในบริษัทฯ และมีส่วนการถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 ในบริษัทฯ ที่เป็นผู้คิดค้นหรือเป็นเจ้าของสิทธิการให้บริการใดๆ ที่บริษัทฯ ได้นำมาให้บริการในอนาคต นายแอริค มาร์ค เลอวิน ตกลงยินยอมที่จะให้บริษัทฯ ใช้บริการใดๆ ในอนาคตที่กลุ่มนายแอริค มาร์ค เลอวิน เป็นผู้คิดค้นหรือเป็นเจ้าของสิทธิโดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น ในช่วง 6 เดือนแรกปี 2548 บริษัทฯ มีรายได้จากค่าฝึกสอนโยคะร้อน Bikram จำนวน 12 ล้านบาทและค่าฝึกสอน Planet Yoga จำนวน 5 ล้านบาทหรือคิดเป็นส่วนร้อยละ 3 และร้อยละ 1.40 ของรายได้รวม ตามลำดับ หากความเสี่ยงดังกล่าวเกิดขึ้นจริง บริษัทฯ คาดว่าจะไม่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ

1.11 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ปัจจุบันบริษัทฯ มีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่คือกลุ่มนายแอริค มาร์ค เลอวิน ถือหุ้นจำนวน 76.50 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และบริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นจำนวน 73.50 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว หลังจากการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในครั้งนี้จะทำให้กลุ่มนายแอริค มาร์ค เลอวิน และบริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มีส่วนการถือหุ้นร้อยละ 38.25 และ 36.75 ตามลำดับ หากผู้ถือหุ้นทั้งสองกลุ่มรวมคะแนนเสียงในที่ประชุมจะสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการแต่งตั้งกรรมการบริษัทฯ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่กฎหมายกำหนดให้ใช้เสียงข้างมากของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาได้

อย่างไรก็ดี ผู้ถือหุ้นทั้งสองกลุ่มดังกล่าวก็สามารถถ่วงดุลอำนาจการบริหารจัดการระหว่างกันได้ และเมื่อพิจารณาโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนแล้ว พบว่าบริษัทฯ มีโครงสร้างการบริหารจัดการโดยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ มีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานและการมอบอำนาจให้แก่คณะกรรมการชุดต่างๆ อย่างชัดเจนและโปร่งใส สำหรับการกำหนดมาตรการการทำการรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ รวมถึงบุคคลที่มีความขัดแย้ง บุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้นๆ รวมทั้งมีบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ ทั้งนี้เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้นถึงความโปร่งใสและถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทฯ

1.12 ความเสี่ยงจากการขาดการถ่วงดุลอำนาจในการบริหาร

เนื่องด้วยนายแอริค มาร์ค เลอวิน ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ ทำให้นายแอริค มาร์ค เลอวิน อาจมีอำนาจในการบริหารแต่เพียงผู้เดียว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่าโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัทฯ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและคณะผู้บริหาร (กรุณาดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 9) สามารถถ่วงดุลอำนาจในการบริหารได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีคณะกรรมการตรวจสอบ 3 ท่านเพื่อกำหนดบทบาทหน้าที่เพื่อการถ่วงดุลและสอบทานบริษัทฯ โดยในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2547 เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2547 การประชุมกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 11/2547 เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2547 โดยมีกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุม ได้กำหนดหน้าที่ของคณะกรรมการ คณะกรรมการตรวจสอบและประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน