

## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

### 1.1 ความเสี่ยงจากการถูกบอกเลิกสัญญาแฟรนไชส์กับทางบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

บริษัทได้รับสิทธิในการจำหน่ายสินค้าและให้บริการต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้าว่า เทเลวิซ จากบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ("AIS") ทั้งนี้ เงื่อนไขในสัญญาให้สิทธิระบุว่าคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายมีสิทธิที่จะเลิกสัญญาหากเกิดเหตุการณ์ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาให้สิทธิ หรือคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยทำเป็นหนังสือส่งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน (รายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 3.1 หน้า 12) ปัจจุบัน บริษัทได้รับสิทธิในการเปิดร้านเทเลวิซจำนวน 19 สาขา ซึ่งสัดส่วนรายได้จากร้านเทเลวิซคิดเป็นร้อยละ 24.00 และร้อยละ 19.48 ของรายได้รวมในปี 2547 และงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 ตามลำดับ ดังนั้น หากบริษัทถูกบอกเลิกสัญญาให้สิทธิจาก AIS ในการดำเนินธุรกิจร้านเทเลวิซ อาจทำให้รายได้ของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม จากการที่สถานที่ตั้งสาขาเทเลวิซของบริษัทส่วนใหญ่อยู่ใน Prime Area ดังนั้น ถึงแม้จะถูกยกเลิกสัญญาให้สิทธิดังกล่าว บริษัทก็สามารถเปิดดำเนินการร้านค้าดังกล่าวในชื่อร้าน TWZ Shop เพื่อจำหน่ายสินค้าและให้บริการได้โดยทันที นอกจากนี้ โครงสร้างรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทคิดเป็นร้อยละ 74.20 ของรายได้รวมเป็นรายได้จากการขายส่งสินค้า ทำให้ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกบอกเลิกสัญญาให้สิทธิส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทไม่มากนัก

การที่ธุรกิจของบริษัทมีส่วนในการเกี่ยวพันธุรกิจของ AIS มาโดยตลอด โดยบริษัทจำหน่ายซิมการ์ดและบัตรเติมเงินเฉพาะในเครือข่ายของ AIS รวมทั้งบริษัทมีการซื้อ/ขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์เสริมจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ ผู้จัดจำหน่าย และ/หรือผู้จำหน่ายรายอื่นนอกเหนือจากบริษัทในเครือข่ายของ AIS และเปิดร้านจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ/หรืออุปกรณ์เสริม ในชื่ออื่นๆ เช่น TWZ Shop M Shop Nokia Shop ตามที่บริษัทได้แจ้งให้ AIS ทราบ โดยธุรกิจดังกล่าวของบริษัทเป็นการเพิ่มยอดขายจำหน่ายซิมการ์ดและบัตรเติมเงินในเครือข่าย AIS ให้เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้สาขาร้านเทเลวิซของบริษัทยังได้รับรางวัลต่างๆจาก AIS มากกว่า 10 ปีติดต่อกัน โดยบริษัทเป็นผู้ประกอบการที่มีร้านเทเลวิซมากที่สุดในประเทศไทย และมีส่วนแบ่งทางการตลาดในการจดทะเบียนซิมการ์ดระบบ Post-Paid สูงสุด ทำให้มีโอกาสน้อยมากที่บริษัทจะถูกบอกเลิกสัญญาจาก AIS และผู้บริหารเชื่อมั่นว่าการประกอบธุรกิจของบริษัทจะได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจาก AIS อย่างต่อเนื่องต่อไป

### 1.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจในการจำหน่ายซิมการ์ดและบัตรเติมเงินของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เพียงรายเดียว

ปัจจุบัน บริษัทจำหน่ายเฉพาะซิมการ์ดของระบบ Digital GSM Advance และระบบ Digital GSM 1800 และผลิตภัณฑ์ 1-2-Call! ซึ่งดำเนินการโดย บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ("AIS") เท่านั้น โดยมีขอบเขตการกระจายสินค้าในเขตพื้นที่สาขาเทเลวิซทั้ง 19 สาขาของบริษัท โดยบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายซิมการ์ดและบัตรเติมเงินคิดเป็นร้อยละ 23.34 ของรายได้รวมในงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 ดังนั้น บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายดังกล่าว นอกจากนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงในเรื่องของการแข่งขันจากผู้ให้บริการรายอื่น เช่น บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ที เอ ออเรนจ์ จำกัด หรือผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด ซึ่งอาจส่งผลให้ส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้ให้บริการรายดังกล่าวลดลง และส่งผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทในที่สุด

เนื่องจาก AIS เป็นผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) รายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยในงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 มีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 55 นอกจากนี้ AIS ยังมีแผนการลงทุนในการขยายเครือข่ายการให้บริการที่ครอบคลุมในหลายพื้นที่อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์อย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจะส่งผลทำให้ AIS สามารถรักษารวมทั้งเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดได้อย่างต่อเนื่องอันจะช่วยให้ยอดขายจำหน่ายซิมการ์ด และผลิตภัณฑ์ 1-2-Call! ของบริษัทเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ทำให้บริษัทมีความมั่นใจในการร่วมธุรกิจกับผู้ให้บริการรายดังกล่าวต่อไป

### 1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่

เนื่องจากผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายจะได้รับสิทธิในการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่เฉพาะบางยี่ห้อและบางรุ่นเท่านั้น ดังนั้น เพื่อให้บริษัทมีสินค้าจำหน่ายได้ครบทุกรุ่น ทุกยี่ห้อ การสั่งซื้อสินค้าของบริษัทจากผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายและในแต่ละช่วงเวลา

จะขึ้นอยู่กับยี่ห้อและรุ่นของโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นที่นิยม ส่วนลดจากการซื้อสินค้าปริมาณมาก (Volume Discount) รวมทั้งข้อเสนอต่างๆ จากผู้จัดจำหน่าย เช่น จำนวนเครื่องที่จะได้รับการจัดสรร เป็นต้น โดยในปี 2547 บริษัทมียอดสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่รายหนึ่ง คิดเป็นร้อยละ 33.74 ของมูลค่าการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้งหมดของบริษัท ในขณะที่ในงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่อื่นจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.95 และร้อยละ 25.40 ของมูลค่าการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้งหมดของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายสินค้ารายใหญ่หรือน้อยราย บริษัทยังคงรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นอย่างต่อเนื่อง โดยมีการกระจายการสั่งซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ไปยังผู้จัดจำหน่ายรายอื่น นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่บางรุ่นจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำทั้ง Sony Ericsson และ Siemens รวมทั้งมีการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่จากต่างประเทศ เข้ามาจำหน่ายโดยใช้ยี่ห้อ “TWZ” ในการทำตลาด ซึ่งจะช่วยส่งผลทำให้บริษัทมีต้นทุนสินค้าที่ต่ำลง มีสินค้าที่ทันสมัยตรงกับความต้องการของลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และลดการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายสินค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

#### 1.4 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทเริ่มนำเข้าเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมจากต่างประเทศ ในปี 2547 โดยชำระเป็นเงินสกุลเหรียญสหรัฐ คิดเป็นจำนวน 8.98 เหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นร้อยละ 20.36 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม ทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการที่บริษัทต้องชำระค่าสินค้า ในขณะที่บริษัทมีรายได้ทั้งหมดเป็นเงินบาท บริษัทจึงทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าทั้งจำนวนเพื่อใช้ในการชำระค่าสินค้าที่บริษัทสั่งซื้อ ซึ่งจะทำให้บริษัททราบต้นทุนที่แน่นอนของสินค้า โดยบริษัทจะมีการติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิด เพื่อที่จะสามารถเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเงินตราต่างประเทศ ณ อัตราแลกเปลี่ยนที่จะส่งผลให้เกิดประโยชน์กับบริษัทสูงสุด อย่างไรก็ตาม ในงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 บริษัทนำเข้าเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่จากต่างประเทศลดน้อยลง คิดเป็นจำนวน 2.30 ล้านเหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นร้อยละ 6.40 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม เนื่องจากบริษัทสามารถซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่บางส่วนจากบริษัทในเครือของผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่อยู่ในประเทศไทยทั้ง Sony Ericsson และ Siemens แทนการนำเข้าจากต่างประเทศ

#### 1.5 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้า

โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ผู้ผลิตจึงต้องทำการพัฒนาและออกสินค้ารุ่นใหม่ ๆ ที่มีความทันสมัยและมีหน้าที่การใช้งานเพิ่มเติมให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงอาจประสบปัญหาในเรื่องการบริหารสินค้าคงคลัง กล่าวคือ สินค้าที่มีอยู่อาจเสื่อมความนิยมและล้าสมัย ทำให้บริษัทไม่สามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวได้ บริษัทจึงอาจมีความจำเป็นที่จะต้องปรับลดราคาขายของสินค้านั้นๆ เพื่อให้ทันกับตลาดและสามารถแข่งขันได้

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มาเป็นระยะเวลานานกว่า 15 ปี ทำให้มีความเข้าใจถึงภาวะอุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นอย่างดี ผู้บริหารของบริษัทจึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกยี่ห้อและรุ่นของสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายอย่างระมัดระวัง โดยก่อนการสั่งซื้อสินค้านั้น บริษัทจะทำการสำรวจ พิจารณาและทดสอบถึงคุณลักษณะ คุณภาพ ราคา รูปแบบของผลิตภัณฑ์ รวมถึงความต้องการของผู้บริโภค เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาปริมาณการสั่งซื้อในแต่ละรุ่น โดยบริษัทมีฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (Business Development) ที่จะทำการสำรวจความคิดเห็นและความต้องการของลูกค้าทั้งตัวแทนจำหน่ายและผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ ในขณะเดียวกันบริษัทยังได้รับข้อมูลข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าใหม่ๆ แนวโน้ม หรือเทคโนโลยีต่างๆ ของโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายอีกด้วย ส่งผลทำให้บริษัทสามารถคัดสรรสินค้าได้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด

ในขณะเดียวกัน บริษัทก็มีการบริหารสินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยระบบ Inventory Online ที่เชื่อมโยงข้อมูลสินค้าคงคลังของทุกสาขา โดยทุกสิ้นวันจะมีการตรวจเช็คสินค้าคงคลังทุกชั้นของแต่ละสาขา เพื่อทำการเปรียบเทียบยอดสินค้าคงเหลือกับรายงานสินค้าคงคลังจากระบบ Inventory ของบริษัท และหากสาขาใดมีสินค้าคงเหลือที่มีแนวโน้มจะเสื่อมความนิยมมากเกินไป ก็จะดำเนินการโอนไปยังสาขาอื่นพร้อมทั้งการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อช่วยในการกระจาย

สินค้า หรือหากสาขาใดมีสินค้าไม่พอกับความต้องการ ก็จะสามารถตรวจเช็คสินค้าคงคลังจากสาขาอื่นได้ในทันที ประกอบกับการที่บริษัทมีช่องทางการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ส่งผลทำให้บริษัทสามารถระบายสินค้าได้รวดเร็วก่อนที่สินค้าที่มีอยู่จะเสื่อมความนิยม สำหรับที่คลังสินค้าบริษัทจะจัดแบ่งพนักงานตรวจนับตามประเภทของผลิตภัณฑ์ โดยจะทำการสุ่มตรวจนับสินค้าตามหน่วยนับ (กล่อง) ทุกสิ้นวัน เพื่อทำการเปรียบเทียบยอดสินค้าคงเหลือกับรายงานสินค้าคงคลังจากระบบ Inventory ของบริษัทเช่นเดียวกัน รวมทั้งฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทจะทำการตรวจนับสินค้าทุกชิ้นในแต่ละสาขา และที่คลังสินค้าอย่างสม่ำเสมอ ตามแผนการตรวจสอบภายในของบริษัท นอกจากนี้ ในกรณีที่ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้ง Sony Ericsson และ Siemens รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายให้ ซึ่งได้แก่ บริษัท ดิจิตอลโฟน จำกัด บริษัท เอ็มลิ่งค์ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท สามารถ โอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) ทำการปรับลดราคาโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อที่จะสามารถแข่งขันในตลาดได้ บริษัทจะได้รับค่าชดเชยการปรับราคาตามรุ่น เงื่อนไขและตามเวลาที่ตกลงจากผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าวอีกด้วย (รายละเอียดในหัวข้อ 3.2.3 นโยบายราคา)

### 1.6 ความเสี่ยงจากการที่มีจำนวนคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น

การเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วของธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมต่างๆ รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของอุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่ในช่วงต้นปี 2545 คือ การปลดล็อกอิมมี่ ทำให้การจัดหาตัวเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ ไม่จำเป็นต้องพึ่งพิงสินค้าจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เพียงอย่างเดียว สาเหตุดังกล่าวทำให้มีผู้จำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมรายใหม่ๆ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายย่อยเข้ามาทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้น เนื่องจาก ผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่สามารถซื้อสินค้าได้เองโดยตรง นอกจากนี้ธุรกิจประเภทนี้ใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนัก การเพิ่มขึ้นของคู่แข่งดังกล่าวส่งผลทำให้ธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการแข่งขันรุนแรงขึ้นโดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคาสินค้า

การที่บริษัทเป็นร้านตัวแทนจำหน่ายพันธมิตรของ AIS ซึ่งเป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ ประกอบกับการที่บริษัทมีสินค้าที่ให้บริการแก่ลูกค้าที่หลากหลายทั้งในส่วนที่เป็นผู้จัดจำหน่ายโดยตรง ซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่น รวมทั้งสินค้าที่เป็นตราผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่นำเข้ามาจากประเทศจีนและไต้หวัน การมีช่องทางการจำหน่ายที่ครอบคลุมและทั่วถึงทั้งในส่วนของการขายปลีกโดยมีสาขาซึ่งส่วนใหญ่ตั้งอยู่ใน Prime Area ทั่วกรุงเทพมหานคร และมีตัวแทนจำหน่ายกว่า 300 แห่งทั่วประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังมีศูนย์บริการที่มีคุณภาพและครบวงจร สามารถ support สินค้าต่างๆ ของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลทำให้บริษัทมีรายได้จากการบริการที่สม่ำเสมอ และจากการเป็นพันธมิตรกับกลุ่มซิงค์คอร์ปอเรชั่นอาจส่งผลทำให้รายได้ดังกล่าวเพิ่มมากขึ้นในอนาคต รวมทั้งการที่ผู้บริหารของบริษัทที่มีประสบการณ์ในธุรกิจเป็นเวลานานกว่า 15 ปี ทำให้มีความเข้าใจกลไกตลาดและความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี และสามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าบริษัทมีความพร้อมและสามารถที่จะแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นๆ ในอุตสาหกรรมได้เป็นอย่างดี

### 1.7 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสัญญาเช่าพื้นที่

เนื่องจากบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไป (Retail) โดยผ่านสาขาของบริษัททั้งสิ้นจำนวน 26 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ในศูนย์การค้าชั้นนำและซูเปอร์เซ็นเตอร์ทั่วกรุงเทพมหานคร ดังนั้นบริษัทจะต้องทำการเช่าพื้นที่จากผู้ให้เช่าพื้นที่ทั้งในรูปแบบของสัญญาเช่าระยะสั้นและระยะยาว บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ หรืออาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ให้เช่าขอเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในการต่อสัญญาที่ทำให้บริษัทต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงกว่าเดิม

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทมีสาขาที่เป็นสัญญาเช่าพื้นที่ระยะยาวจำนวน 4 สาขา (รายละเอียดสิทธิการเช่าในข้อ 5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) ซึ่งมีอายุการเช่าระหว่าง 12 ปี ถึง 25 ปี ทำให้ความเสี่ยงในเรื่องของการต่อสัญญาสำหรับสาขาดังกล่าวลดน้อยลง สำหรับสาขาที่เหลือจำนวน 22 สาขา เป็นสัญญาเช่าพื้นที่ระยะสั้น ซึ่งมีอายุสัญญาไม่เกิน 3 ปี จึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ได้ แต่จากการที่บริษัทเป็นลูกค้าที่ดีของผู้ให้เช่าพื้นที่มาโดยตลอด ประกอบกับบริษัทมีการทำธุรกิจกับผู้ให้เช่าพื้นที่มาเป็นระยะเวลานานกว่า 10 ปี จึงทำให้มีความเสี่ยงเกี่ยวกับต่อสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าวค่อนข้างน้อย

### 1.8 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่เกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทคือ กลุ่มรังคสิริ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท และถือหุ้นในบริษัท รวมกันคิดเป็นร้อยละ 83.33 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทต่อประชาชนทั่วไป กรรมการและพนักงานของบริษัทจำนวน 60,000,000 หุ้นแล้ว จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ลดลงเหลือร้อยละ 62.50 ซึ่งก็ยังสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด สำหรับมติในเรื่องที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมาย หรือข้อบังคับของบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

### 1.9 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

บริษัทก่อตั้งโดย นายพุทธชาติ และนางปิยะนุช รังคสิริ ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม และมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ และผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ มาเป็นเวลานานกว่า 15 ปี ส่งผลทำให้ทั้ง 2 ท่านเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการบริหารบริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารทั้ง 2 ท่าน อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกลุ่มรังคสิริจะยังคงสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 62.50 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทหลังการเสนอขายหุ้น ซึ่งนับว่าเป็นสัดส่วนที่สูงและเป็นแรงจูงใจให้ผู้บริหารทั้ง 2 ท่าน ในการบริหารงานให้บริษัทเจริญต่อไป นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายผลักดันให้มีการบริหารงานเป็นทีมงานเพิ่มมากขึ้น มีการว่าจ้างบุคลากรมืออาชีพจากภายนอกเข้ามาช่วยบริหาร โดยคำนึงถึงการพัฒนาประสิทธิภาพและศักยภาพของบริษัทเป็นสำคัญ และจากการที่นายพุทธชาติ และนางปิยะนุช รังคสิริ เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน เพื่อเป็นการป้องกันการมีอำนาจเบ็ดเสร็จ บริษัทจึงได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ไว้อย่างชัดเจนในอำนาจการดำเนินงานของบริษัท (Authority Table) โดยนายพุทธชาติ รังคสิริ ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการมีอำนาจอนุมัติการจัดซื้อและการใช้จ่ายเงินสำหรับการปฏิบัติงานทั่วไปภายในวงเงินไม่เกิน 30 ล้านบาท และนางปิยะนุช รังคสิริ ซึ่งดำรงตำแหน่งรองกรรมการผู้จัดการมีอำนาจอนุมัติการจัดซื้อและการใช้จ่ายเงินสำหรับการปฏิบัติงานทั่วไปภายในวงเงินไม่เกิน 20 ล้านบาท ซึ่งการอนุมัติแต่ละครั้งที่ผ่านมาเฉลี่ยอยู่ระหว่างจำนวน 5 -10 ล้านบาทอยู่ในวงเงินที่กำหนดตามอำนาจการดำเนินงานของบริษัท