

1. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทจำแนกได้ดังนี้

1.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove

บริษัทประกอบธุรกิจหลักประเภทขายปลีกเสื้อผ้าสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องภายใต้เครื่องหมายการค้า Body Glove พร้อมรูปมือประดิษฐ์สีเหลืองดำ¹ โดยบริษัทได้รับความยินยอมในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove จาก IP Global Investment America, Inc. (“IPG”)² มาตั้งแต่เริ่มประกอบธุรกิจในปี พ.ศ. 2531 ทั้งนี้ ในระหว่างปี พ.ศ. 2531 ถึงวันที่ 2 พฤษภาคม 2550 บริษัทได้รับความยินยอมจาก IPG ในการจัดจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องภายใต้เครื่องหมายการค้า Body Glove โดยไม่ได้มีการจัดทำสัญญาเนื่องจากคุณนพดล ธรรมวัฒน์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 16.23 (ณ วันที่ 29 มิถุนายน 2550) และดำรงตำแหน่งประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท มีประสบการณ์การค้าในธุรกิจและความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับ Dive N'SURFE ซึ่งเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า Body Glove และกับ IPG ซึ่งเป็นผู้ได้รับสิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove ในยุโรปและเอเชีย และเมื่อบริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องภายใต้เครื่องหมายการค้า Body Glove ในประเทศไทย บริษัทได้ดำเนินการเปิดร้านค้าจำหน่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องควบคู่ไปกับการจำหน่ายผ่านเคาน์เตอร์ในห้างสรรพสินค้า ส่งผลให้เครื่องหมายการค้า Body Glove ได้รับความนิยมในประเทศไทย บริษัทจึงได้รับความยินยอมจาก IPG ให้ใช้เครื่องหมายการค้าดังกล่าวโดยไม่ต้องจัดทำสัญญา และบริษัทไม่ถูกฟ้องร้องการละเมิดลิขสิทธิ์จากการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove ที่ผ่านมาบริษัทได้มีการจ่ายค่าลิขสิทธิ์หรือค่าสิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove อย่างสม่ำเสมอ โดยในระยะเวลา 19 ปีที่ผ่านมา บริษัทได้ประกอบธุรกิจขายปลีกเสื้อผ้า

¹ Dive N'SURF (“DNS”) เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า Body Glove (“บอดี้ โกลฟ”) และ/หรือ Body Glove & Hand Device (“บอดี้ โกลฟ และเครื่องหมายประดิษฐ์รูปมือ”) โดยเครื่องหมายการค้าดังกล่าว หมายถึงเครื่องหมายการค้า (ไม่ว่าจดทะเบียนหรือไม่จดทะเบียน) ซึ่งประกอบไปด้วยข้อความ “Body Glove” และรูปมือประดิษฐ์ที่โดยรวมขึ้นในทุกๆ รูปแบบลักษณะ โดย DNS ได้ให้สิทธิแก่ Body Glove International LLC (“BGI”) เพียงผู้เดียว ในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove หรือในการที่ BGI จะให้สิทธิแก่ผู้อื่นในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove โดยสิทธิที่ BGI ได้รับในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove ดังกล่าวนั้น ครอบคลุมทั่วโลก ซึ่งรวมถึงในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และประเทศไทย

BGI ได้อนุญาตให้ IP Global Investments America, INC. (“IPG”) เป็นผู้มีสิทธิระยะยาวแต่เพียงผู้เดียว ในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove หรือในการที่ IPG จะให้สิทธิแก่ผู้อื่นในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove โดยสิทธิที่ IPG ได้รับในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove ดังกล่าวนั้น ครอบคลุมในยุโรป และเอเชีย ซึ่งรวมถึงพื้นที่ 6 ประเทศ ได้แก่ ไทย เวียดนาม พม่า ลาว กัมพูชา และฟิลิปปินส์

DNS ได้มีหนังสือฉบับลงวันที่ 28 มิถุนายน 2550 เพื่อยืนยันว่า BGI มีสิทธิในการใช้รวมถึงอนุญาตให้บุคคลอื่นมีสิทธิใช้เครื่องหมายการค้า “Body Glove” ทั้งหมดได้ทั่วโลก ซึ่งรวมถึงเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และประเทศไทย นอกจากนี้ BGI ได้มีหนังสือฉบับลงวันที่ 28 มิถุนายน 2550 เพื่อยืนยันว่า IPG เป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการใช้เครื่องหมายการค้าของ “Body Glove” ในเอเชีย ซึ่งรวมถึงประเทศไทย ตามสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิ (Master Licensing Agreement) ระหว่าง BGI กับ IPG ทั้งนี้ สิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้าที่ BGI ได้รับจาก DNS และสิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้าที่ IPG ได้รับจาก BGI เป็นสิทธิระยะยาวซึ่งไม่กำหนดอายุสิ้นสุดของสัญญา ซึ่งครอบคลุมอายุสัญญาที่บริษัท บอดี้ โกลฟ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ได้รับจาก IPG

² IPG ได้ให้สิทธิแก่บริษัท บอดี้ โกลฟ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove แต่เพียงผู้เดียว ครอบคลุมพื้นที่ 6 ประเทศ ได้แก่ ไทย เวียดนาม พม่า ลาว กัมพูชา และฟิลิปปินส์

สำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องภายใต้เครื่องหมายการค้า Body Glove จนเครื่องหมายการค้าดังกล่าวเป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในประเทศไทย บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นหากไม่ได้รับความยินยอมในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove อย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยหากบริษัทไม่ได้รับสิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้าดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ ค่าใช้จ่าย และฐานะทางการเงินของบริษัท

อย่างไรก็ดี เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2550 บริษัทได้ลงนามในสัญญาดำเนินการและอนุญาตให้ใช้สิทธิและช่วงสิทธิในเครื่องหมายการค้า Body Glove กับ IPG ต่อมาเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2550 บริษัทได้ลงนามเพิ่มเติมในบันทึกแนบท้ายสัญญาดำเนินการและอนุญาตให้ใช้สิทธิและช่วงสิทธิในเครื่องหมายการค้า Body Glove กับ IPG (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 5.3 สรุปสาระสำคัญของสัญญาดำเนินการและอนุญาตให้ใช้สิทธิและช่วงสิทธิเครื่องหมายการค้า Body Glove (Operating, License and Sub-License Rights Agreement)) โดยสิทธิที่บริษัทได้รับในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove ครอบคลุมถึงการที่บริษัทสามารถทำธุรกิจขายปลีก และเป็นตัวแทนจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องภายใต้เครื่องหมายการค้า Body Glove แต่เพียงผู้เดียว (exclusive rights) ใน 6 ประเทศ ได้แก่ ไทย เวียดนาม พม่า ลาว กัมพูชา และฟิลิปปินส์ และบริษัทสามารถให้สิทธิแก่ผู้อื่นในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove ทั้งนี้ สัญญาดังกล่าวมีอายุรวมกันทั้งหมด 99 ปี แต่ผลทางกฎหมายมีอายุครั้งละ 10 ปี โดยในครั้งแรกสัญญาอายุ 10 ปี อายุสัญญาเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2550 เมื่อครบกำหนดอายุสัญญาครั้งแรก 10 ปี สัญญาฉบับนี้จะต่ออายุออกไปโดยอัตโนมัติอีก 8 ครั้งๆ ละ 10 ปี และครั้งสุดท้ายต่ออายุสัญญาออกไปอีกเป็นระยะเวลา 9 ปี โดยมีค่าลิขสิทธิ์หรือค่าสิทธิที่บริษัทจะต้องจ่าย และเงินสมทบค่าโฆษณา (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 12.3 คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (ค) ปัจจัยและอิทธิพลที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะทางการเงินในอนาคต) ดังนี้

(1) ค่าธรรมเนียมเริ่มแรก (initial fee) จำนวน 200,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ (เทียบเท่าเงินบาท 6,945,480 บาท) ชำระภายในวันที่ 30 กันยายน 2550

(2) ค่าธรรมเนียมเริ่มแรกรายปี (annual upfront fee) จำนวน 300,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ (เทียบเท่าเงินบาท 10,418,220 บาท) ชำระเป็นรายไตรมาสจำนวน 25,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ เริ่มตั้งแต่เดือนเมษายน 2552 ถึงเดือนมกราคม 2555

(3) ค่าสิทธิรายไตรมาสซึ่งอิงกับยอดขาย ในอัตราร้อยละ 4 ของยอดขายกรณีขายผ่านร้านค้า ในอัตราร้อยละ 6 ของยอดขายกรณีขายผ่านทางอินเทอร์เน็ต และในอัตราร้อยละ 8 ของยอดขายกรณีขายผ่านการขายส่ง ทั้งนี้ สัญญาการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove ดังกล่าว กำหนดให้บริษัทต้องชำระค่าสิทธิรายไตรมาสซึ่งอิงกับยอดขาย โดยกำหนดให้มียอดขายสุทธิรับประกันขั้นต่ำในปีที่ 1 จำนวน 3 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปีที่ 2 จำนวน 4 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และปีถัดไปอัตราร้อยละ 70 ของยอดขายสุทธิของปีก่อนหน้า แต่จะต้องไม่น้อยกว่ายอดขายสุทธิรับประกันขั้นต่ำของปีก่อน

(4) เงินสมทบค่าโฆษณา ตามแต่ตกลงกันระหว่างบริษัท และ IPG โดยบริษัทจะต้องจ่ายไม่น้อยกว่าร้อยละ 1 ของยอดขาย อย่างไรก็ตาม IPG ได้มีหนังสือลงวันที่ 12 กันยายน 2550 แจ้งให้บริษัททราบว่าบริษัทยังไม่ต้องจ่ายเงินสมทบค่าโฆษณาดังกล่าว ทั้งนี้ IPG จะแจ้งให้บริษัททราบล่วงหน้า 90 วัน หากจะให้บริษัทจ่ายเงินสมทบค่าโฆษณาดังกล่าว

การที่บริษัทได้รับสิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove เป็นระยะเวลา 99 ปี ส่งผลให้บริษัทสามารถใช้เครื่องหมายการค้า Body Glove ต่อเนื่องระยะยาว และบริษัทเชื่อมั่นว่าสามารถทำยอดขายได้มากกว่ายอดขายสุทธิรับประกันขั้นต่ำ ซึ่งยอดขายของบริษัทในปีที่ผ่านมาเป็นเครื่องชี้วัดได้

ด้านผลกระทบต่องบการเงินจากการเข้าทำสัญญาดำเนินการและอนุญาตให้ใช้สิทธิและช่วงสิทธิในเครื่องหมายการค้า Body Glove จะเห็นได้ว่าภายหลังการทำสัญญาดังกล่าว บริษัทมีภาระค่าธรรมเนียมเริ่มแรก ค่าธรรมเนียมเริ่มแรกรายปี ค่าสิทธิรายไตรมาสกับยอดขาย และเงินสมทบการโฆษณา ที่ต้องชำระที่อาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน สุภาพทางการเงิน และสภาพคล่องของบริษัท ดังนี้

(หน่วย: บาท)

ระยะเวลา	ค่าธรรมเนียมเริ่มแรก และค่าธรรมเนียมเริ่มแรกรายปี		ค่าสิทธิรายไตรมาสกับยอดขาย	เงินสมทบการโฆษณา
	บันทึกเป็นค่าตัดจำหน่ายเครื่องหมายการค้าในงบกำไรขาดทุน *	จ่ายชำระตามที่กำหนดในสัญญา **		
ก.ค. - ธ.ค. 2550	868,185.00	6,933,580.00	ร้อยละ 4 ของยอดขาย กรณีขายผ่านร้านค้า ร้อยละ 6 ของยอดขาย กรณีขายผ่านทางอินเทอร์เน็ต ร้อยละ 8 ของยอดขาย กรณีขายผ่านการขายส่ง	ตามแต่ตกลงกันระหว่างบริษัท และ IPG โดยในกรณีที่ไม้อาจตกลงจำนวนเงินที่จะสมทบค่าโฆษณาได้ จะต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 1 ของยอดขาย (บริษัทยังไม่ต้องจ่ายเงินสมทบการโฆษณาดังกล่าว ทั้งนี้ IPG จะแจ้งให้บริษัททราบล่วงหน้า 90 วัน หากจะให้บริษัทจ่ายเงินสมทบการโฆษณาดังกล่าว)
ม.ค. - ธ.ค. 2551	1,736,370.00	-		
ม.ค. - ธ.ค. 2552	1,736,370.00	2,600,092.50		
ม.ค. - ธ.ค. 2553	1,736,370.00	3,466,790.00		
ม.ค. - ธ.ค. 2554	1,736,370.00	3,466,790.00		
ม.ค. - ธ.ค. 2555	1,736,370.00	866,697.50		
ม.ค. - ธ.ค. 2556	1,736,370.00	-		
ม.ค. - ธ.ค. 2557	1,736,370.00	-		
ม.ค. - ธ.ค. 2558	1,736,370.00	-		
ม.ค. - ธ.ค. 2559	1,736,370.00	-		
ม.ค. - ธ.ค. 2560	868,185.00	-		
รวม	17,363,700.00	17,333,950.00		

หมายเหตุ:

* ณ วันสิ้นงวดงบการเงินงวดหกเดือนแรกของปี 2550 บริษัทบันทึกบัญชีค่าธรรมเนียมเริ่มแรก และค่าธรรมเนียมเริ่มแรกรายปี ไว้ในรายการบัญชีเครื่องหมายการค้า เป็นจำนวนเงินรวม 17,363,700 บาท (ประกอบด้วยค่าธรรมเนียมเริ่มแรก 6,945,480 บาท และค่าธรรมเนียมเริ่มแรกรายปี 10,418,220 บาท) โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 1 มิถุนายน 2550 ซึ่งเป็นวันลงนามในบันทึกแนบท้ายสัญญาดำเนินการและอนุญาตให้ใช้สิทธิและช่วงสิทธิในเครื่องหมายการค้า ที่อัตราแลกเปลี่ยน 34.7274 บาท ต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐฯ

** ณ วันสิ้นงวดงบการเงินงวดหกเดือนแรกของปี 2550 บริษัทบันทึกบัญชีเครื่องหมายการค้าค้างจ่าย สำหรับค่าธรรมเนียมเริ่มแรก จำนวน 6,933,580 บาท และค่าธรรมเนียมเริ่มแรกรายปี จำนวน 10,400,370 บาท เป็นจำนวนรวม 17,333,950 บาท โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 29 มิถุนายน 2550 ที่อัตราแลกเปลี่ยน 34.6679 บาท ต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐฯ

ทั้งนี้ หากปรับปรุงงบการเงินของบริษัทในปี 2549 และงวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 ด้วยสมมติฐาน 2 กรณีดังต่อไปนี้

กรณีที่ 1 ปรับปรุงงบการเงินงวดปี 2549 ด้วยการจ่ายค่าลิขสิทธิ์ในการใช้เครื่องหมายการค้าในอัตรา ร้อยละ 4 ของยอดขาย และจ่ายเงินสมทบการโฆษณาในอัตรา ร้อยละ 1 ของยอดขาย รวมทั้งปรับลดเงินสมทบการโฆษณาดังกล่าวด้วยค่าใช้จ่ายในการโฆษณาในปี 2549 ที่บริษัทได้จ่ายไปแล้วจำนวน 2.69 ล้านบาท จะส่งผลให้ค่าลิขสิทธิ์เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 15.14 ล้านบาท (เปรียบเทียบกับค่าลิขสิทธิ์ที่ชำระในปี 2549 จำนวน 5.67 ล้านบาท) และเงินสมทบการโฆษณาที่ต้องจ่ายเพิ่มจำนวน 1.10 ล้านบาท การปรับปรุงงบการเงินดังกล่าวจะส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี

2549 มีผลกำไรสุทธิลดลงเหลือจำนวน 15.17 ล้านบาท เปรียบเทียบกับกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นในปี 2549 จำนวน 25.74 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 41.06

นอกจากนี้ หากปรับปรุงงบการเงินงวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 ด้วยการจ่ายค่าลิขสิทธิ์ในการใช้เครื่องหมายการค้าในอัตราร้อยละ 4 ของยอดขาย และจ่ายเงินสมทบการโฆษณาในอัตราร้อยละ 1 ของยอดขาย จะส่งผลให้ค่าลิขสิทธิ์เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 13.29 ล้านบาท (เปรียบเทียบกับค่าลิขสิทธิ์ที่ชำระในงวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 จำนวน 7.76 ล้านบาท) และเงินสมทบการโฆษณาที่ต้องจ่ายเพิ่มจำนวน 3.32 ล้านบาท การปรับปรุงงบการเงินดังกล่าวจะส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทในงวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 มีผลกำไรสุทธิลดลงเหลือจำนวน 12.54 ล้านบาท เปรียบเทียบกับกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นในงวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 จำนวน 21.38 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 41.35

กรณีที่ 2 ปรับปรุงงบการเงินงวดปี 2549 ด้วยการจ่ายค่าลิขสิทธิ์ในการใช้เครื่องหมายการค้าในอัตรา ร้อยละ 4 ของยอดขาย และไม่ต้องจ่ายเงินสมทบการโฆษณา จะส่งผลให้ค่าลิขสิทธิ์เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 15.14 ล้านบาท (เปรียบเทียบกับค่าลิขสิทธิ์ที่ชำระในปี 2549 จำนวน 5.67 ล้านบาท) การปรับปรุงงบการเงินดังกล่าวจะส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทมีผลกำไรสุทธิลดลงเหลือจำนวน 16.27 ล้านบาท เปรียบเทียบกับกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นในปี 2549 จำนวน 25.74 ล้านบาทหรือลดลงร้อยละ 36.79

นอกจากนี้ หากปรับปรุงงบการเงินงวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 ด้วยการจ่ายค่าลิขสิทธิ์ในการใช้ เครื่องหมายการค้าในอัตราร้อยละ 4 ของยอดขาย และไม่ต้องจ่ายเงินสมทบการโฆษณา จะส่งผลให้ค่าลิขสิทธิ์เพิ่มขึ้นเป็น จำนวน 13.29 ล้านบาท (เปรียบเทียบกับค่าลิขสิทธิ์ที่ชำระในงวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 จำนวน 7.76 ล้านบาท) การ ปรับปรุงงบการเงินดังกล่าวจะส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทในงวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 มีผลกำไรสุทธิลดลง เหลือจำนวน 15.86 ล้านบาท เปรียบเทียบกับกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นในงวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 จำนวน 21.38 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 25.82

1.1.2 ความเสี่ยงจากการปฏิบัติผิดเงื่อนไขสัญญาที่สำคัญ

สัญญาดำเนินการและอนุญาตให้ใช้สิทธิและช่วงสิทธิเครื่องหมายการค้า Body Glove ที่ลงนาม ระหว่างบริษัท และ IPG นั้น ได้กำหนดเงื่อนไขสำคัญที่บริษัทจะต้องปฏิบัติ ได้แก่

(1) ค่าสิทธิที่บริษัทจะต้องจ่ายประกอบด้วย ค่าธรรมเนียมเริ่มแรก (initial fee) จำนวน 200,000 ดอลลาร์สหรัฐ (เทียบเท่าเงินบาท 6,945,480 บาท) ค่าธรรมเนียมเริ่มแรกรายปี (annual upfront fee) จำนวน 300,000 ดอลลาร์สหรัฐ (เทียบเท่าเงินบาท 10,418,220 บาท) และค่าสิทธิรายไตรมาสซึ่งอิงกับยอดขาย

(2) เงินสมทบค่าโฆษณา ตามแต่ตกลงกันระหว่างบริษัท และ IPG ในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 1 ของยอดขาย ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้รับผ่อนผันไม่ต้องจ่ายเงินสมทบค่าโฆษณาดังกล่าว

(3) การขยายการดำเนินธุรกิจไปในประเทศที่ได้รับอนุญาตประเทศ กล่าวคือ ภายใน 3 ปีนับจาก วันเริ่มต้นของสัญญาฉบับนี้ (นับจากวันที่ 1 กรกฎาคม 2550) บริษัทจะต้องดำเนินธุรกิจเพื่อขายผลิตภัณฑ์ Body Glove ในประเทศใหม่ซึ่งอยู่ภายในประเทศที่ได้รับอนุญาตนอกเหนือจากประเทศไทย ได้แก่ เวียดนาม พม่า ลาว กัมพูชา และ ฟิลิปปินส์ ประเทศใดประเทศหนึ่ง และภายหลังจากระยะเวลา 3 ปีแรก บริษัทจะต้องเริ่มดำเนินธุรกิจเพื่อขายผลิตภัณฑ์ Body Glove ในประเทศใหม่ภายในประเทศที่ได้รับอนุญาตทุกๆ 2 ปีหลังจากนั้น หากบริษัทไม่สามารถเริ่มดำเนินธุรกิจ เพื่อขายผลิตภัณฑ์ Body Glove ในประเทศใหม่ภายในประเทศที่ได้รับอนุญาตภายหลังจาก 3 ปีแรก หรือทุกๆ 2 ปีหลังจาก นั้น IPG อาจมีหนังสือบอกกล่าวเพื่อยกเลิกประเทศบางประเทศออกจากประเทศที่ได้รับอนุญาต อย่างไรก็ตาม หากบริษัท สามารถขยายการดำเนินธุรกิจไปในประเทศใหม่ที่ได้รับอนุญาตภายใน 6 เดือนหลังจากได้รับหนังสือแจ้งจาก IPG ถือว่า

บริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญา นอกจากนี้ หากบริษัทยุติการขายหรือประกอบกิจการหรือไม่จัดส่งรายงานการขายเป็นระยะเวลา 6 เดือนติดต่อกัน ในประเทศใหม่ที่ได้เริ่มดำเนินธุรกิจในประเทศที่ได้รับอนุญาต เมื่อ IPG ได้มีหนังสือบอกกล่าวแล้ว บริษัทจะต้องเริ่มดำเนินการขายในประเทศนั้นต่อไปภายในระยะเวลา 6 เดือน หากบริษัทไม่ปฏิบัติตามดังกล่าว ประเทศดังกล่าวจะถูกยกเลิกจากการเป็นประเทศที่ได้รับอนุญาต

(4) กำหนดการชำระค่าสิทธิรับประกันขั้นต่ำซึ่งอิงกับยอดขายสุทธิ³ รับประกันขั้นต่ำ โดยสัญญาดังกล่าวกำหนดให้บริษัทมียอดขายสุทธิรับประกันขั้นต่ำ ดังนี้

ปีที่	ยอดขายสุทธิรับประกันขั้นต่ำ
1	3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (เทียบเท่าเงินบาท 102.61 ล้านบาท *)
2	4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (เทียบเท่าเงินบาท 136.82 ล้านบาท *)
ปีต่อไป	อัตราร้อยละ 70 ของยอดขายสุทธิของปีก่อนหน้า แต่ไม่ว่ากรณีใดๆ จะต้องไม่น้อยกว่ายอดขายสุทธิรับประกันขั้นต่ำของปีก่อน

หมายเหตุ: * คำนวณเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 14 สิงหาคม 2550 ที่อัตรา 34.2049 บาท ต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐ

(รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 5.3 สรุปสาระสำคัญของสัญญาดำเนินการและอนุญาตให้ใช้สิทธิและช่วงสิทธิเครื่องหมายการค้า Body Glove) บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการปฏิบัติผิดเงื่อนไขสัญญาที่สำคัญ ซึ่งอาจส่งผลให้สัญญาดังกล่าวต้องระงับลงได้ อันอาจส่งผลกระทบต่อยอดขาย ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัท

อย่างไรก็ดี บริษัทได้รับความยินยอมจาก IPG ในการจัดจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องภายใต้เครื่องหมายการค้า Body Glove มาเป็นระยะเวลา 19 ปี โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทสามารถจ่ายค่าลิขสิทธิ์หรือค่าสิทธิให้แก่ IPG อย่างสม่ำเสมอทุกไตรมาส และสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ Body Glove จนเป็นเครื่องหมายการค้าที่เป็นที่รู้จักแพร่หลายในประเทศ นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายช่องทางการจำหน่ายอย่างต่อเนื่องผ่านร้านค้า และเคาน์เตอร์ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั้งในกรุงเทพมหานคร และจังหวัดใหญ่ๆ ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2550 บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายผ่านร้านค้าทั่วประเทศจำนวน 41 แห่ง และเคาน์เตอร์ในห้างสรรพสินค้าจำนวน 24 แห่ง เปรียบเทียบกับสิ้นปี 2547 ที่มีร้านค้าจำนวน 19 แห่ง และเคาน์เตอร์ในห้างสรรพสินค้าจำนวน 34 แห่ง (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน) โดยบริษัทขยายร้านค้าอย่างต่อเนื่องเนื่องจากรายได้จากการขายในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 70 มาจากการจำหน่ายผ่านร้านค้า การดำเนินการดังกล่าวส่งผลให้รายได้จากการขายของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นจำนวน 378.59 ล้านบาทในปี 2549 เปรียบเทียบกับปี 2547 และปี 2548 ที่มีรายได้จากการขายจำนวน 148.58 ล้านบาท และ 276.10 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับงวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 บริษัทมีรายได้จากการขายจำนวน 332.14 ล้านบาท เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้จากการขายจำนวน 271.88 ล้านบาท นอกจากนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2550 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 3.25 ล้านบาท รวมถึงเงินทุนหมุนเวียนที่จะได้รับจากการดำเนินการธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการชำระค่าสิทธิต่างๆ ตามที่กำหนดในสัญญา อีกทั้งการเพิ่มทุนโดยการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้อาจช่วยเสริมสร้างสภาพคล่องของบริษัท

³ ยอดขายสุทธิ หมายถึง ผลรวมของยอดขายสินค้าทั้งหมด ที่ขายได้ภายในประเทศที่ได้รับอนุญาต หักด้วยรายรับที่ได้รับอนุญาตตามจริงที่บริษัทหรือผู้รับอนุญาตช่วงได้รับมาจริง ส่วนลดทางการค้าตามธรรมเนียมการค้าปกติที่ได้รับอนุญาต ภาษีมูลค่าเพิ่ม หรือภาษีอื่นที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน ค่าขนส่งและค่าระวาง

สำหรับแผนการขยายช่องทางจัดจำหน่ายในต่างประเทศนั้น ภายในปี 2551 บริษัทมีแผนการที่จะขยายการดำเนินธุรกิจโดยการเปิดร้านค้า Body Glove ในประเทศเวียดนาม หรือฟิลิปปินส์ จำนวน 1 ร้านค้า โดยคาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 3 ล้านบาทต่อร้านค้า (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 6. โครงการในอนาคต) การดำเนินการดังกล่าวเป็นการขยายการดำเนินธุรกิจไปในประเทศใหม่ซึ่งอยู่ภายในประเทศที่ได้รับอนุญาตเร็วกว่าที่กำหนดในสัญญา นอกจากนี้ บริษัทคาดว่าจะสามารถขยายการดำเนินธุรกิจไปในประเทศใหม่ภายในประเทศที่ได้รับอนุญาตทุกๆ 2 ปีหลังจากนั้น โดยบริษัทสามารถดำเนินการโดยการขยายร้านค้าโดยบริษัทเอง หรือดำเนินการผ่านการอนุญาตช่วงก็ได้ ซึ่งการขยายร้านค้าไปในประเทศใหม่ใหม่ดังกล่าว ใช้เงินลงทุนต่อร้านในจำนวนไม่สูงมาก จึงไม่น่าจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัท

จากผลการดำเนินงานที่เติบโตต่อเนื่อง และการดำเนินการทางการตลาดที่ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ Body Glove จนเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะสามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาดำเนินการและการอนุญาตให้ใช้สิทธิและวงสิทธิเครื่องหมายการค้า Body Glove

1.1.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงรสนิยมการบริโภคเสื้อผ้าของกลุ่มเป้าหมาย

บริษัทประกอบธุรกิจหลักประเภทขายปลีกเสื้อผ้าสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ภายใต้เครื่องหมายการค้า Body Glove โดยผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง เป็นสินค้ากลุ่มแฟชั่น มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องตามสมัยนิยม ซึ่งขึ้นอยู่กับรสนิยมการบริโภคเสื้อผ้าและรูปแบบการใช้ชีวิต (Life Style) ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัท โดยหากบริษัทไม่สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงรสนิยมการบริโภคเสื้อผ้าของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ทันทั่วถึง อาจส่งผลให้เครื่องหมายการค้า Body Glove ไม่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภค ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อยอดขาย ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัท

อย่างไรก็ดี บริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้แนวคิด Surf Fashion & Easy Life Style โดยบริษัทได้สำรวจและศึกษารูปแบบการใช้ชีวิตของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และการเปลี่ยนแปลงการบริโภคเสื้อผ้าตามสมัยนิยม โดยได้ดำเนินการดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำผลสำรวจที่ได้มาเป็นปัจจัยที่ใช้ประกอบการคัดเลือกและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้สอดคล้องกับรสนิยมและความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทในช่วงเวลาต่างๆ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจำแนกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ นักเรียนและนักศึกษาทั้งผู้หญิงและผู้ชาย อายุในช่วง 12 – 25 ปี และวัยทำงานถึงวัยผู้ใหญ่ทั้งผู้หญิงและผู้ชาย อายุ 25 ปีขึ้นไป บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าทั้งสองกลุ่ม และบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบผลิตภัณฑ์ทั้งในด้านรูปแบบ สี สัน ลวดลาย ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสมัยนิยมทุกๆ ช่วง 4 – 6 เดือน นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้ใช้เนื้อผ้าและวัตถุดิบที่มีคุณภาพ สวมใส่สบาย ดูแลรักษาง่าย รวมทั้งบริษัทมีนโยบายจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับความนิยมจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง

1.1.4 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างพัฒนาที่โรงงานเพื่อรองรับการออกแบบผลิตภัณฑ์

รายได้หลักของบริษัทมาจากการจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ภายใต้เครื่องหมายการค้า Body Glove โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวต้องอาศัยการออกแบบจากผู้ออกแบบเสื้อผ้าและผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องที่มีฝีมือและมีคุณภาพ เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่บริษัทจัดจำหน่ายออกแบบโดย Body Glove (M) Sdn Bhd⁴ ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องภายใต้เครื่องหมายการค้า Body Glove ในประเทศมาเลเซีย โดย Body Glove (M) Sdn Bhd เป็นผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์ต่างๆ และส่งตัวอย่างให้บริษัทคัดเลือกโดยไม่มีภาระค่าธรรมเนียมที่บริษัทต้องจ่ายให้แก่ Body Glove (M) Sdn Bhd การที่บริษัทเลือกแบบผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบโดย Body Glove (M) Sdn Bhd นั้น เป็นความร่วมมือและแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างบริษัทที่ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิเครื่องหมายการค้า Body Glove ซึ่งก่อให้เกิดประโยชน์ในเชิงข้อมูลจากความเคลื่อนไหวของแนวโน้มแฟชั่น (Fashion Trend) ตามลักษณะภูมิประเทศ (Geographic) และการร่วมกันสั่งซื้อผลิตภัณฑ์แบบคล้ายคลึงกันจากผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ (supplier) รายเดียวกัน โดยมีการสั่งซื้อในเชิงปริมาณมากกว่าการสั่งซื้อโดยบริษัทใดบริษัทหนึ่งบริษัทเดียว ส่งผลให้ต้นทุนผลิตภัณฑ์ราคาถูกลงอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสียดังกล่าว บริษัทจึงได้พัฒนาบุคลากรเพื่อรองรับการออกแบบผลิตภัณฑ์ โดยปัจจุบัน หน่วยงานการขายและการตลาด ภายใต้การดูแลของผู้อำนวยการสายงานการขายและการตลาด ทำหน้าที่ดูแลคัดเลือกรูปแบบผลิตภัณฑ์ต่างๆ บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาบุคลากรในหน่วยงานดังกล่าวเพื่อรองรับการออกแบบผลิตภัณฑ์ต่อไป นอกจากนี้ สัญญาดำเนินการและอนุญาตให้ใช้สิทธิและช่วงสิทธิในเครื่องหมายการค้า Body Glove ที่บริษัทลงนามกับ IPG นั้น กำหนดให้เป็นหน้าที่ของ IPG ในการจัดหาแบบผลิตภัณฑ์ให้แก่บริษัทเป็นประจำและต่อเนื่อง และบริษัทสามารถใช้ฐานข้อมูลรูปแบบผลิตภัณฑ์ของ Body Glove International LLC รวมทั้งบริษัทสามารถที่จะพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ด้วยตนเองและเสนอต่อ IPG หรือ Body Glove International LLC เพื่อขอความเห็นชอบในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าว รวมถึงบริษัทได้รับอนุญาตจาก IPG ในการจัดหาผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความเห็นชอบจาก IPG แล้ว

1.1.5 ความเสี่ยงจากการต่อสัญญาเช่าร้านค้า

เนื่องจากสัดส่วนรายได้จากการขายของบริษัทส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 70 ของรายได้จากการขายรวม เป็นการจำหน่ายผ่านร้านค้า โดย ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2550 บริษัทมีร้านค้า Body Glove จำนวน 41 ร้านค้า และเคาน์เตอร์จำหน่าย Body Glove จำนวน 24 แห่ง พื้นที่ร้านค้าดังกล่าวเป็นสัญญาเช่าระยะเวลา 2.5 - 29 ปี โดยมีวันสิ้นสุดสัญญาตั้งแต่ปี 2550 - 2567 โดยร้านค้าจำนวน 41 แห่งดังกล่าวมีอายุสัญญาจำแนกได้ดังนี้

- (1) สัญญาเช่าระยะสั้นถึงกลาง อายุสัญญาเช่าไม่เกิน 3 ปี มีจำนวน 36 ร้านค้า และอายุสัญญาเช่า 5 ปี จำนวน 1 ร้านค้า
- (2) สัญญาเช่าระยะยาว อายุสัญญาเช่ามากกว่า 5 ปีขึ้นไป มีจำนวน 4 ร้านค้า ประกอบด้วยร้านค้าที่ตั้งอยู่ที่ศูนย์การค้า เดอะมอลล์ บางกะปิ ร้านค้าที่ตั้งอยู่ที่อาคารเอ็ม บี เค เซ็นเตอร์ ร้านค้าที่ตั้งอยู่ที่ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ และร้านค้าที่ตั้งอยู่ที่ศูนย์การค้า แฟชั่น ไอส์แลนด์

บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่า หรือมีความเสี่ยงจากการที่อัตราค่าเช่าและค่าบริการปรับตัวสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม สัญญาเช่าทุกฉบับให้สิทธิบริษัทในการต่ออายุสัญญาเมื่อครบกำหนดอายุสัญญา

⁴ Body Glove (M) Sdn Bhd และบริษัท บอดี้ โกลฟ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ไม่มีความเกี่ยวข้องในแง่การมีผู้ถือหุ้นหรือกรรมการร่วมกัน แต่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันเนื่องจากนายเกา โกะ เฮง ซึ่งเป็นกรรมการผู้มีอำนาจของ Body Glove (M) Sdn Bhd เป็นพี่ชายของนายเกา โกะ เซง ซึ่งเป็นกรรมการผู้มีอำนาจ กรรมการผู้จัดการ และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 24.42 ของบริษัท บอดี้ โกลฟ (ประเทศไทย) จำกัด

และมีการกำหนดการปรับอัตราค่าเช่าที่ชัดเจน (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 5.2 สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่า) โดยในระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทได้ปฏิบัติตามสัญญาเช่าดังกล่าวอย่างเคร่งครัดและไม่เคยถูกยกเลิกสัญญาจากผู้ให้เช่า รวมทั้งร้านค้าของบริษัทในส่วนที่อยู่ในศูนย์การค้ายังช่วยดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการศูนย์การค้า ซึ่งเป็นการเอื้อประโยชน์ทางธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการศูนย์การค้ากับบริษัท จึงทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะได้รับการสนับสนุนอย่างดีในการต่ออายุสัญญาจากผู้ให้เช่าต่อไปในอนาคต

1.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการจัดหาผลิตภัณฑ์

1.2.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการพึ่งพิงผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ (supplier)

บริษัทประกอบธุรกิจหลักขายปลีกเสื้อผ้าสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องภายใต้เครื่องหมายการค้า Body Glove โดยบริษัทไม่มีนโยบายที่จะผลิตเสื้อผ้าหรือผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องด้วยตนเอง แต่บริษัทมีนโยบายจัดหาเสื้อผ้าและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องจากผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ โดยบริษัทจะกำหนดรูปแบบผลิตภัณฑ์ และสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ต่างๆ จากผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ผู้จัดหาผลิตภัณฑ์แต่ละรายจะต้องได้รับการอนุญาตจาก IPG โดยหากบริษัทไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ อาจส่งผลให้บริษัทประสบปัญหาการขาดแคลนผลิตภัณฑ์ต่างๆ และอาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของบริษัท ต่อเครื่องหมายการค้า Body Glove และต่อยอดขาย

อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพจำนวนมากหลายราย ทั้งจากภายในประเทศ และจากต่างประเทศ โดยในปี 2547 บริษัทมียอดสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ในประเทศรายหนึ่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.80 ของยอดซื้อรวม สำหรับในปี 2548 และปี 2549 บริษัทไม่มียอดสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้จัดหาผลิตภัณฑ์รายใดเกินร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวม และสำหรับช่วงเก้าเดือนแรกของปี 2550 บริษัทมียอดสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ในประเทศรายหนึ่ง (ซึ่งไม่ได้เป็นผู้จัดหาผลิตภัณฑ์รายใหญ่สำหรับปี 2547 – 2549) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 45.44 ของยอดซื้อรวม นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดหาผลิตภัณฑ์แต่ละรายมาอย่างต่อเนื่อง โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาเกี่ยวกับการจัดหาผลิตภัณฑ์

1.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร จัดการ

1.3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่สองกลุ่มถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 75

ณ วันที่ 29 มิถุนายน 2550 บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ ครอบครัวธรรมวัฒน์ ถือหุ้นบริษัทรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 49.78 (ประกอบด้วย นางสาวดลนภา ธรรมวัฒน์ ถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 33.55 และ นายนพดล ธรรมวัฒน์ ถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 16.23) และผู้ถือหุ้นสัญชาติมาเลเซีย ถือหุ้นบริษัทรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 48.83 (ประกอบด้วย นายเกา เก๊ะ เวง ถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 24.42 และนายเกา เก๊ะ เบง ถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 24.42) หากผู้ถือหุ้นทั้งสองกลุ่มรวมคะแนนเสียงในที่ประชุมก็จะสามารถมีอำนาจในการควบคุมบริษัท และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทในทุกเรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นดังกล่าวเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา

อย่างไรก็ดี ผู้ถือหุ้นทั้งสองกลุ่มดังกล่าวก็สามารถถ่วงดุลอำนาจการบริหารจัดการระหว่างกันได้ และเมื่อพิจารณาโครงสร้างการจัดการของบริษัท ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบ พบว่า บริษัทมีโครงสร้างการบริหาร จัดการ โดยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของ คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบ อย่างชัดเจนและโปร่งใส สำหรับการกำหนดมาตรการการทำรายการ ที่เกี่ยวข้องกับกรรมการบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บุคคลดังกล่าวจะไม่มี สิทธิในการอนุมัติรายการนั้นๆ รวมทั้งมีคณะกรรมการตรวจสอบถ่วงดุลการตัดสินใจ ทั้งนี้ เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือ หุ้นถึงความโปร่งใส และถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัท นอกจากนี้ หากบริษัทเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป จำนวน 20 ล้านหุ้น จะส่งผลให้ภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้ง นี้ สัดส่วนการถือหุ้นของครอบครัวธรรมวัฒน์ จะลดลงเหลือสัดส่วนร้อยละ 37.33 (ประกอบด้วย นางสาวดลนภา ธรรมวัฒน์ ถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 25.16 และ นายนพดล ธรรมวัฒน์ ถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 12.17) และสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นสัญชาติมาเลเซีย จะลดลง เหลือสัดส่วนร้อยละ 36.62 (ประกอบด้วย นายเกา ไก่ เสง ถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 18.31 และนายเกา ไก่ เบบ ถือ หุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 18.31)

1.3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

(ก) การพึ่งพิงเงินกู้ยืมจากผู้บริหาร

บริษัทกู้ยืมเงินจากนายนพดล ธรรมวัฒน์ ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 30 กันยายน 2550 จำนวน รวม 37 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.30 ของหนี้สินรวม โดยนายนพดล ธรรมวัฒน์ ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการผู้มี อำนาจลงนามของบริษัท และดำรงตำแหน่งประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท รวมทั้งเป็นผู้ถือหุ้น รายใหญ่ของบริษัท โดย ณ วันที่ 29 มิถุนายน 2550 ครอบครัวธรรมวัฒน์ ถือหุ้นบริษัทรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 49.78 (ประกอบด้วย นางสาวดลนภา ธรรมวัฒน์ ถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 33.55 และนายนพดล ธรรมวัฒน์ ถือหุ้นบริษัท ในสัดส่วนร้อยละ 16.23) (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 11 รายการระหว่างกัน) และภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ในครั้งนี้ สัดส่วนการถือหุ้นของครอบครัวธรรมวัฒน์ จะลดลงเหลือสัดส่วนร้อยละ 37.33 (ประกอบด้วย นางสาวดลนภา ธรรมวัฒน์ ถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 25.16 และนายนพดล ธรรมวัฒน์ ถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 12.17) ซึ่งหาก บริษัทไม่ได้รับเงินกู้ยืมดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินของบริษัท

อย่างไรก็ดี เงินกู้ยืมดังกล่าวเป็นเงินกู้ยืมไม่มีหลักประกัน บริษัทได้ทำสัญญากู้ยืมเงินดังกล่าว โดยมีกำหนดชำระคืนเงินต้น จำนวน 0.50 ล้านบาท เป็นรายเดือน เป็นเวลา 7 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2550 และ กำหนดอัตราดอกเบี้ยในอัตรา MOR อ้างอิงจากธนาคาร กสิกรไทย จำกัด (มหาชน) บวกร้อยละ 0.25 ต่อปี โดยเงินกู้ยืม ดังกล่าวมีกำหนดชำระคืนดอกเบี้ยทุกๆ 3 เดือน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสามารถชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามที่กำหนดใน สัญญากู้ยืมเงิน โดยในปี 2549 มีอัตราดอกเบี้ยจ่ายสำหรับเงินกู้ยืมดังกล่าวในอัตราร้อยละ 7.25 ถึงร้อยละ 9.50 เปรียบเทียบกับต้นทุนการกู้ยืมเฉลี่ยของบริษัทในปี 2549 ที่เท่ากับร้อยละ 8.34 และในงวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 มีอัตรา ดอกเบี้ยจ่ายสำหรับเงินกู้ยืมดังกล่าวในอัตราร้อยละ 7.35 ถึงร้อยละ 8.25 เปรียบเทียบกับต้นทุนการกู้ยืมเฉลี่ยของบริษัทใน งวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 ที่เท่ากับร้อยละ 7.46

สำหรับนโยบายการจัดการแหล่งเงินทุนในอนาคต บริษัทไม่มีนโยบายกู้ยืมเงินจากผู้บริหาร เพิ่มเติม โดยบริษัทมีนโยบายจัดหาแหล่งเงินทุนจากเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ และ/หรือการกู้ยืมเงินจากสถาบัน การเงิน และ/หรือการเพิ่มทุน โดยจะพิจารณาให้เหมาะสมกับสภาพการดำเนินธุรกิจและภาวะตลาดเงินและตลาดทุน

(ข) การพึงพิงการเช่าที่ดิน อาคาร และอาคารชุด จากผู้บริหาร

บริษัทเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบางส่วนจากนายพนด ธรรมวัฒน์ (นายพนด ธรรมวัฒน์ ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัท และดำรงตำแหน่งประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท โดย วันที่ 29 มิถุนายน 2550 ครอบคลุมธรรมวัฒน์ ถือหุ้นบริษัทรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 49.78) เนื้อที่ดินรวม 2,266 ตารางเมตร พร้อมสิ่งปลูกสร้างบางส่วนบนที่ดินดังกล่าว ได้แก่ อาคารสำนักงาน 2 ชั้น จำนวนหนึ่งหลัง เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัท โดยที่ดินและสิ่งปลูกสร้างดังกล่าวอยู่ใกล้เคียงกับบ้านพักของนายพนด ธรรมวัฒน์ สิ่งปลูกสร้างบนที่ดินดังกล่าวสามารถใช้เป็นอาคารสำนักงานและแยกออกเป็นสัดส่วน มีทางเข้าออกที่สะดวกติดกับทางสาธารณะ สัญญาเช่ามีอายุ 3 ปี นับแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2547 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2550 และเมื่อครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงแรก ผู้ให้เช่าตกลงจะต่ออายุสัญญาออกไปอีกคราวละ 3 ปี ซึ่งได้ต่ออายุสัญญาออกไปอีก 3 ปี จนถึงวันที่ 30 เมษายน 2553 แต่เมื่อรวมระยะเวลาการเช่าทั้งหมดจะไม่เกิน 20 ปี โดยระยะเวลาการเช่าทั้งหมดไม่เกินวันที่ 30 เมษายน 2567 ปัจจุบันอัตราค่าเช่า 100,000 บาทต่อเดือน และผู้ให้เช่ามีสิทธิปรับขึ้นค่าเช่าได้สำหรับการต่ออายุการเช่าทุกๆ 3 ปี ในอัตราไม่เกินร้อยละ 15 ของอัตราค่าเช่าเดือนสุดท้าย คำนวณค่าเช่าเป็นรายเดือนเท่ากับ 64.48 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (ภายใต้สมมติฐานมีการปรับขึ้นค่าเช่าทุกๆ 3 ปี ในอัตราร้อยละ 15 ของค่าเช่าเดือนสุดท้าย) อัตราค่าเช่าดังกล่าวต่ำกว่าราคาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในบริเวณใกล้เคียงกันซึ่งอยู่ที่ประมาณ 302.11 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 11 รายการระหว่างกัน) เหตุผลและความจำเป็นที่ทำรายการดังกล่าว เนื่องจากต้องการให้บริษัทมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่ที่ก่อสร้างอาคารคลังสินค้า เพื่อความสะดวกในการประสานงานจัดส่งสินค้าไปให้ร้านค้าต่างๆ และความสะดวกในการตรวจนับและดูแลสินค้า ทั้งนี้ อัตราค่าเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างดังกล่าวเฉลี่ยเท่ากับ 64.48 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ต่ำกว่าราคาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในบริเวณใกล้เคียงกันซึ่งอยู่ที่ประมาณ 302.11 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน โดยต่ำกว่าค่าเช่าในบริเวณใกล้เคียงกันประมาณ 237.63 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ซึ่งหากปรับค่าเช่าเท่ากับราคาเช่าในบริเวณใกล้เคียงกันจะส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายค่าเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพิ่มขึ้นปีละประมาณ 6.46 ล้านบาท ซึ่งจะส่งผลให้กำไรก่อนภาษีเงินได้ลดลงประมาณปีละ 6.46 ล้านบาท และจะส่งผลให้กำไรก่อนภาษีเงินได้สำหรับงวดเก้าเดือนแรกของปี 2550 ลดลง 4.85 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 14.60

บริษัทเช่าที่ดินเนื้อที่รวม 954 ตารางเมตร จากนายพนด ธรรมวัฒน์ เพื่อก่อสร้างอาคารคลังสินค้า โดยที่ดินดังกล่าวอยู่ใกล้เคียงกับบ้านพักของนายพนด ธรรมวัฒน์ ซึ่งใช้ก่อสร้างอาคารคลังสินค้าแยกออกเป็นสัดส่วน มีทางเข้าออกที่สะดวกติดกับทางสาธารณะ สัญญาเช่ามีอายุ 3 ปี นับแต่วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2549 ถึงวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2552 และเมื่อครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงแรกผู้ให้เช่าตกลงจะต่ออายุสัญญาออกไปอีกคราวละ 3 ปี แต่เมื่อรวมระยะเวลาการเช่าทั้งหมดจะไม่เกิน 20 ปี โดยวันสิ้นสุดอายุสัญญาเช่าวันที่ 30 เมษายน 2567 มีการกำหนดค่าเช่าเดือนละ 50,000 บาท และมีสิทธิปรับขึ้นค่าเช่าได้สำหรับการต่ออายุการเช่าทุกๆ 3 ปี ในอัตราไม่เกินร้อยละ 15 ของอัตราค่าเช่าเดือนสุดท้าย คำนวณค่าเช่าเป็นรายเดือนเท่ากับ 76.88 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (ภายใต้สมมติฐานมีการปรับขึ้นค่าเช่าทุกๆ 3 ปี ในอัตราร้อยละ 15 ของค่าเช่าเดือนสุดท้าย) บริษัทได้ก่อสร้างอาคารคลังสินค้าบนที่ดินดังกล่าวใช้เงินลงทุนค่าก่อสร้างอาคารคลังสินค้าประมาณ 13.40 ล้านบาท และเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าที่ดินในปี 2567 บริษัทจะยกกรรมสิทธิ์ในอาคารคลังสินค้าให้แก่เจ้าของที่ดิน คือ นายพนด ธรรมวัฒน์ อัตราค่าเช่าที่ดินดังกล่าวสูงกว่าราคาเช่าที่ดินในบริเวณใกล้เคียงกันซึ่งอยู่ที่ประมาณ 52.71 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน อย่างไรก็ตาม ค่าเช่าที่ดินในบริเวณใกล้เคียงกันดังกล่าว นั้น ผู้เช่าต้องจ่ายชำระค่าเช่าที่ดินล่วงหน้า ณ วันทำสัญญาเป็นจำนวนเงิน 10.37 ล้านบาท สำหรับกรณีที่ดินเช่าที่ดินจากนายพนด ธรรมวัฒน์ เพื่อก่อสร้างอาคารคลังสินค้า บริษัทไม่ต้องจ่ายค่าเช่าที่ดินล่วงหน้า (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 11 รายการระหว่างกัน) เหตุผลและความจำเป็นที่ทำรายการดังกล่าว เนื่องจากต้องการให้บริษัทที่ตั้งของอาคาร

คลังสินค้าอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ เพื่อความสะดวกในการประสานงานจัดส่งสินค้าไปให้ร้านค้าต่างๆ และความสะดวกในการตรวจนับและดูแลสินค้า

บริษัทเช่าอาคารชุดเพรสซิเดนซ์พาร์ค พาร์ควิว ทาวเวอร์ จากนายนพดล ธรรมวัฒน์ พื้นที่อาคารชุด 260.54 ตารางเมตร รวมถึงเช่าเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องดังกล่าว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นสถานที่พักอาศัยสำหรับผู้บริหารที่มีถิ่นฐานพักอยู่ในประเทศไทย สัญญาเช่ามีอายุ 1 ปีนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2550 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2550 อัตราค่าเช่ารวมทั้งสิ้นเดือนละ 70,000 บาท (หรือคิดเป็นอัตรา 268.67 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน) ทั้งนี้หลังจากหมดสัญญาเช่านี้ นายนพดล ธรรมวัฒน์จะต่ออายุการเช่าออกไปอีก 2 ครั้งๆ ละ 1 ปี ค่าเช่าดังกล่าวเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาด เมื่อเปรียบเทียบกับราคาให้เช่าห้องชุดบริเวณใกล้เคียงกันซึ่งอยู่ที่ประมาณ 461.54 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 11 รายการระหว่างกัน) เหตุผลและความจำเป็นที่ทำรายการดังกล่าว เนื่องจากเป็นการอำนวยความสะดวกและเป็นสวัสดิการให้แก่ผู้บริหารที่มีถิ่นฐานพักอยู่ในประเทศไทย

บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารรายนายนพดล ธรรมวัฒน์ ในด้านการเช่าที่ดิน อาคาร และอาคารชุด อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทดังกล่าวมีความประสงค์ที่ให้บริการเช่าที่ดิน อาคาร และอาคารชุดตามเงื่อนไขในสัญญา

(ค) การพึ่งพิงผู้บริหารในการค้าประกันเงินกู้ยืมของบริษัท

ณ วันที่ 30 กันยายน 2550 ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และ/หรือผู้บริหารของบริษัทมีการค้าประกันเงินกู้ยืมของบริษัท ดังนี้ (1) นายนพดล ธรรมวัฒน์ และนายเกา โก๊ะ เซง ได้ค้าประกันเงินกู้ยืมของบริษัทกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งวงเงินกู้รวม 29.64 ล้านบาท (2) นายนพดล ธรรมวัฒน์ นายเกา โก๊ะ เซง และนางมัลลิการ์ หลีระพันธ์ ได้ค้าประกันเงินกู้ยืมของบริษัทกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งวงเงินกู้รวม 45 ล้านบาท (3) นายนพดล ธรรมวัฒน์ และนางมัลลิการ์ หลีระพันธ์ ได้ค้าประกันเงินกู้เบิกเกินบัญชีของบริษัทกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งวงเงินกู้รวม 12 ล้านบาท (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 11 รายการระหว่างกัน)

บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากผู้บริหารของบริษัทดังกล่าวถอนการค้าประกันเงินกู้ยืม ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทไม่ได้รับเงินกู้ยืมและอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินของบริษัท อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทดังกล่าวมีความประสงค์ที่จะค้าประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวต่อไปโดยไม่มีการค้าค่าธรรมเนียม