

1 ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยง สามารถสรุปได้ดังนี้

1.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่

1.1.1 ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้าคงคลัง

บริษัทต้องจัดเก็บสินค้าคงคลังในจำนวนที่เพียงพอเพื่ออำนวยความสะดวกในการกระจายสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่าย ณ 31 มีนาคม 2554 บริษัทจัดเก็บสินค้าคงคลังคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.6 ของสินทรัพย์รวม สินค้าหลักของบริษัท ได้แก่ เครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม เป็นสินค้าเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน ซึ่งโดยปกติสินค้าแต่ละตัวจะมีอายุเฉลี่ยในการวางจำหน่ายหน้าร้านประมาณ 20-25 วัน ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้าคงคลัง เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีหรือการออกสินค้านวัตกรรมใหม่ที่ดีกว่าหรือกรณีพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไป จนทำให้สินค้าคงคลังที่มีอยู่ไม่สามารถขายได้หรือมีมูลค่าลดลง

บริษัทคาดว่าผลกระทบจากความเสี่ยงนี้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทได้ศึกษาและสำรวจความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา รวมทั้งติดตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างใกล้ชิด จากประสบการณ์ของผู้บริหารที่อยู่ในธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่มายาวนานและมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทำให้สามารถเลือกรุ่นสินค้าที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและทันต่อการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้เป็นอย่างดี และจากการที่บริษัทได้พัฒนาระบบสารสนเทศของบริษัทในระดับที่ผู้บริหารสามารถที่จะตรวจสอบและวิเคราะห์สินค้าคงคลังได้ตลอดเวลา ทำให้มั่นใจว่าบริษัทจะควบคุมและจัดการความเสี่ยงดังกล่าวได้เป็นอย่างดี จะเห็นได้จากระยะเวลาการเก็บสินค้าคงคลังของบริษัทในปี 2551 – 2553 ประมาณ 44 – 54 วัน ใกล้เคียงกับ เป้าหมายที่บริษัทตั้งไว้ที่ 50 วัน และในไตรมาส 1 ปี 2554 บริษัทมีการบริหารจัดการสินค้าคงเหลืออย่างมีประสิทธิภาพทำให้ระยะเวลาการเก็บสินค้าคงคลังของบริษัทที่ 35 วัน น้อยกว่าเป้าหมาย (50 วัน) และจากนโยบายการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าสำหรับสินค้าล้าสมัย เคลื่อนไหวช้า หรือเสื่อมคุณภาพที่บริษัทยึดหลัก Conservative กล่าวคือหากสินค้าดังกล่าวมียอดการเคลื่อนไหวต่ำหรือมีอายุสินค้ามากกว่า 1 ปี บริษัทจะพิจารณาตั้งสำรองสินค้าเต็มจำนวน ซึ่งในไตรมาส 1 ปี 2554 บริษัทมีการตั้งสำรองเผื่อผลขาดทุนจากสินค้าเสื่อมสภาพและล้าสมัยเพียง 9.51 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 0.21 ของรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยีในไตรมาส 1 ปี 2554 หรือร้อยละ 2.16 ของสินค้าคงคลัง แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีการบริหารจัดการสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ และมีอายุเฉลี่ยสินค้าคงคลังที่ค่อนข้างสั้น

อนึ่ง สำหรับผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ บริษัทและผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะร่วมกันเจรจาและวางแผนในการประมาณการยอดขายเพื่อกำหนดจำนวนสินค้าคงคลังที่เหมาะสม ในกรณีที่อาจมีข้อผิดพลาดจากการประมาณการดังกล่าว โดยส่วนใหญ่ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จะเข้ามาร่วมรับผิดชอบในรูปแบบต่างๆ เช่นการให้เงินชดเชย หรือของแถมเพื่อโปรโมทสินค้า เป็นต้น โดยการชดเชยอาจมีการเจรจาชดเชยเป็นบางส่วนของราคาที่ขาดทุนและตามปริมาณสินค้าคงคลังที่เหลืออยู่

1.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพากลุ่มคู่ค้า (Supplier) รายสำคัญ

บริษัทสั่งซื้อสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ส่วนใหญ่จากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือผู้แทนจำหน่าย ซึ่งสินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทขายเป็นของ 5 แปรนด์หลัก ได้แก่ Nokia, Samsung, LG, Blackberry และ i Phone บริษัทจึงจำเป็นต้องพึ่งพาผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ในกลุ่มดังกล่าว ในไตรมาส 1 ปี 2554 สัดส่วนการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของบริษัทประกอบด้วย Nokia ร้อยละ 38 Samsung ร้อยละ 31 LG ร้อยละ 7 Blackberry ร้อยละ 14 และ i Phone ร้อยละ 4 ทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับกลุ่มดังกล่าวไม่มากนัก และอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถหาสินค้ามาขายทดแทนได้หากบริษัทมีข้อขัดแย้งกับกลุ่มดังกล่าว

ถึงแม้ว่าบริษัทจะพึ่งพากลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ แต่บริษัทคาดว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีไม่มากนัก เนื่องจากกลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวเป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ และไม่มีความเสี่ยงในช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศไทย ทำให้กลุ่มบริษัทดังกล่าวจำเป็นต้องพึ่งพาผู้แทนจำหน่ายและกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่เช่นเดียวกัน ทั้งในด้านการวางแผนการตลาด การกระจายสินค้า และสำรวจความต้องการตลาด ทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่กับผู้แทนจำหน่ายและกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่เป็นไปในลักษณะพึ่งพาอาศัยกัน ประกอบกับการที่บริษัทมีสายสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ยาวนาน ทำให้บริษัทคาดว่าบริษัทสามารถที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้เป็นอย่างดี สำหรับความเสี่ยงที่กลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกเองมีไม่มากนัก เพราะความไม่ชำนาญตลาด และไม่สามารถที่จะหาทำเลที่ตั้งของร้านค้าได้ รวมทั้งความเสี่ยงต่อความเสียหายที่จะเกิดจากการสูญเสียความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่โดยเฉพาะรายที่มีสาขาจำนวนมาก จึงคาดว่าผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะเลือกที่จะไม่เข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกด้วยตนเอง แต่คงดำเนินธุรกิจในลักษณะเช่นปัจจุบันต่อไป

1.1.3 ความเสี่ยงจากการที่ธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนักและมีโครงสร้างการดำเนินธุรกิจไม่ซับซ้อน ซึ่งผู้ที่เข้ามาแข่งขันอาจเป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ ผู้ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้อง เช่น ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ ผู้ให้บริการเครือข่าย หรือ ผู้ให้เช่าพื้นที่ค้าปลีก เป็นต้น ทำให้บริษัทเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่สูงและอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ นอกจากนี้บริษัทยังมีความเสี่ยงจากการที่คู่แข่งในอุตสาหกรรมอาจขายสินค้าทดแทน เช่น สินค้ามือสอง สินค้าผิดกฎหมาย สินค้าเลียนแบบหรือสินค้าลอกเลียนแบบ เป็นต้น ซึ่งเป็นผลจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทำให้ผู้บริโภคที่นิยมเปลี่ยนโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามเทคโนโลยีใหม่ๆ จำนวนหนึ่ง จึงเกิดสินค้ามือสองที่ยังมีสภาพการใช้งานดี ราคาถูก และจากการนำเข้าสินค้าเลียนแบบและสินค้าลอกเลียนแบบที่มีราคาถูก ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น ซึ่งในช่วงที่เศรษฐกิจตกต่ำอาจทำให้ผู้บริโภคเปลี่ยนมาซื้อสินค้าทดแทนมากขึ้น ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ยอดขายลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่ามีความเสี่ยงจากประเด็นดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากการเข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีข้อจำกัดที่สำคัญ (Barriers to Entry) 2 ประการ คือ การไม่สามารถหาพื้นที่ร้านค้าที่เหมาะสม เพราะปัจจุบันทำเลที่ตั้งที่ดีมีผู้ประกอบการจับจองเข้าไปเกือบทั้งหมดแล้ว และการไม่ได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่และไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายหรือกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่ทำให้ศักยภาพในการแข่งขันไม่เท่าเทียมรายเดิมที่มีอยู่ ทำให้ไม่สามารถแข่งขันได้ สำหรับกรณีที่เกรงว่าผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องรายอื่นๆ จะเข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกเพิ่ม บริษัทคาดว่าผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะไม่เข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกเนื่องจากความไม่คุ้นเคยตลาด การไม่สามารถหาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและความเสี่ยงจากการสูญเสียกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่ ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ส่วนผู้ให้บริการเครือข่าย โดยปกติจะดำเนินธุรกิจค้าปลีกร่วมด้วยอยู่แล้วทุกราย เพียงแต่จะเน้นการขายซิมการ์ดและบัตรเติมเงินมากกว่าการขายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ หรืออาจกล่าวได้ว่ามุ่งเน้นการค้าปลีกเพื่อส่งเสริมธุรกิจหลักของตนเองเท่านั้น เช่นเดียวกันกับกลุ่มผู้ค้าส่งและผู้แทนจำหน่ายซึ่งปัจจุบันแทบทุกรายก็มีส่วนที่ดำเนินการค้าปลีกอยู่แล้ว ดังนั้นบริษัทคาดว่าโอกาสที่มีผู้ค้าปลีกรายใหญ่รายใหม่เข้ามาแข่งขันจึงมีไม่มากนัก

สำหรับกรณีตลาดสินค้ามือสอง สินค้าหนีภาษีและสินค้าลอกเลียนแบบ บริษัทคาดว่าตลาดดังกล่าวถึงแม้จะเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่และมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีในภาวะที่เศรษฐกิจตกต่ำ แต่ผลกระทบของการเป็นสินค้าทดแทนต่อยอดขายบริษัทไม่น่าจะมากนัก เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายที่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองกับกลุ่มที่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่จากร้านเจมาร์ทเป็นคนละกลุ่ม โดยกลุ่มที่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่เน้นราคาเป็นสำคัญซึ่งเป็นกลุ่มเดียวกับบ้านค้ารายย่อย ส่วนกลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าของบริษัทจะเน้นการให้บริการและความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าเป็นหลัก

1.1.5 ความเสี่ยงจากการเกิดความเสียหายจากการทุจริตของพนักงานระดับปฏิบัติงาน

บริษัทประกอบธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งจำเป็นต้องมีการกระจายสินค้าไปตามสาขาในพื้นที่ต่างๆ ประกอบกับตัวสินค้ามีมูลค่าพอสมควร เคลื่อนย้ายสะดวกและเป็นที่ต้องการโดยทั่วไป จากลักษณะดังกล่าว บริษัทอาจเผชิญความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงานระดับปฏิบัติงาน เช่น พนักงานขายประจำสาขา และพนักงานเก็บสินค้า เป็นต้น ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อผลประโยชน์ของบริษัทได้

บริษัทตระหนักดีถึงโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว บริษัทจึงได้วางระบบควบคุมภายในและระบบสอบทานไว้เป็นอย่างดีโดยการนำระบบสารสนเทศมาช่วยสนับสนุน เช่น ในส่วนการขายหน้าร้าน บริษัทมีการบันทึกเลขประจำตัวเครื่องที่ขายทุกครั้งที่มีการขาย มีการโอนเงินที่ได้จากการขายสินค้าทุกวัน มีการตรวจสอบโดยวิธีการสุ่มตรวจสอบจาก Sales Manager อย่างสม่ำเสมอ ในส่วนระบบจัดเก็บสินค้า บริษัทก็มีมาตรการตรวจสอบสินค้าโดยละเอียดและมีการตรวจนับปริมาณจริงทุกสัปดาห์ โดยพนักงานดูแลสินค้าทุกรายจะต้องรับผิดชอบร่วมกันหากมีสินค้าสูญหาย นอกจากนี้ยังมีมาตรการลงโทษในเรื่องการทุจริตอย่างรุนแรงและพนักงานบริษัทต้องมีเงินประกันกับบริษัทจำนวนหนึ่ง ซึ่งจากมาตรการดังกล่าวทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าถึงแม้ว่าเกิดการทุจริตขึ้นจริง บริษัทก็สามารถที่จะตรวจพบได้ในเวลาอันรวดเร็ว โดยมาตรการต่างๆ และระบบงานที่บริษัทวางไว้เป็นอย่างดีก็จะช่วยจำกัดความเสียหายที่จะเกิดขึ้นไว้ในระดับที่ไม่เป็นสาระสำคัญต่อผลประโยชน์ ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา บริษัทไม่มีความเสียหายอันเกิดจากการทุจริตพนักงานเลย คงมีแต่ความเสียหายเล็กน้อยที่เกิดจากการผิดพลาดในการขาย ซึ่งบริษัทก็ได้เรียกเก็บค่าเสียหายดังกล่าวจากพนักงานที่ปฏิบัติผิดพลาดซึ่งเป็นไปตามข้อตกลง นอกจากนี้บริษัทได้มีการทำประกันความซื่อสัตย์ของพนักงาน ซึ่งหากบริษัทได้รับความเสียหายจากการทุจริตของพนักงาน ก็จะได้รับสินไหมทดแทนจากบริษัทประกัน

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเจ้าของพื้นที่ และความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญา

บริษัทดำเนินธุรกิจในการบริหารพื้นที่เช่าใน รูปแบบการบริหารพื้นที่เฉพาะส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีในนาม IT Junction โดยบริษัทจะเช่าช่วงมาจากห้างสรรพสินค้าและโมเดิร์นเทรด เช่น บิ๊กซี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าพื้นที่ระยะสั้นระหว่าง 1-3 ปี ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการต่อสัญญาหรือถูกเรียก租ค่าเช่าเพิ่มขึ้น หากสัญญาดังกล่าวสิ้นสุดลง

อย่างไรก็ตามในธุรกิจการบริหารพื้นที่ในลักษณะ IT Junction บริษัทคงหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากสัญญาเวลาระยะสั้นไม่ได้ เพราะเป็นลักษณะธุรกิจที่กระทำกันโดยปกติ โดยใช้วิธีการทำสัญญาระยะสั้นซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการเลิกสถานที่ผิดพลาดและประสบปัญหาขาดทุนจากการบริหารพื้นที่ อีกทั้งความสำเร็จในการบริหารพื้นที่ที่ผ่านมาทำให้เจ้าของพื้นที่ส่วนใหญ่พอใจกับการบริหารพื้นที่ของบริษัทและต่อสัญญากับบริษัทมาโดยตลอด เว้นแต่เจ้าของพื้นที่บางรายที่เรียก租ค่าเช่าพื้นที่เพิ่มในอัตราที่สูงจนบริษัทคาดว่าอัตรากำไรจะไม่คุ้มกับการลงทุน บริษัทจึงปฏิเสธการต่อสัญญา

1.3 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจบริการติดตามเร่งรัดหนี้

1.3.1 ความเสี่ยงจากการฟ้องร้องดำเนินคดีอันเกิดจากการติดตามหนี้

บริษัทมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องดำเนินคดีจากลูกหนี้ อันเป็นผลจากการติดตามเร่งรัดหนี้ของบริษัทซึ่งอาจทำให้เกิดข้อขัดแย้งกับลูกหนี้ที่ถูกติดตามหนี้

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยมีกรณีถูกฟ้องร้องดำเนินคดีจากกลุ่มลูกหนี้ที่ถูกติดตามเร่งรัดหนี้ เนื่องจากบริษัทมีการอบรมและมีมาตรการทางวินัยควบคุมดูแลให้พนักงานติดตามเร่งรัดหนี้ปฏิบัติตามกฎด้วยวิธีการที่สุภาพและเป็นไปตามมาตรฐานการปฏิบัติงานของบริษัทและผู้ว่าจ้าง บริษัทจึงเชื่อว่าโอกาสที่บริษัทจะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีมีน้อยมาก

1.3.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานที่อาจก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีต่อสังคม

บริษัทดำเนินธุรกิจติดตามเร่ร่อนรถนี้ ทำให้ในการเจรจากับลูกหนี้ อาจมีการโต้แย้งหรือสร้างความไม่พึงพอใจกับผู้ถูกติดตามหนี้ ประกอบกับการที่มีผู้เร่ร่อนรถนี้บางรายในกลุ่มอุตสาหกรรมกระทำการเร่ร่อนรถนี้ในแนวทางที่ไม่เหมาะสม เช่น ใช้คำไม่สุภาพ ติดตามหนี้ในลักษณะที่สร้างความรำคาญและก่อกวน จนถึงขั้นทำการข่มขู่ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจะถูกกล่าวหาหรือถูกจัดรวมว่ามีการดำเนินธุรกิจไม่เหมาะสมจนอาจเสื่อมเสียถึงภาพลักษณ์ของบริษัท

บริษัทมีนโยบายอย่างเข้มงวดในการติดตามเร่ร่อนรถนี้ในลักษณะสุภาพและให้เกียรติลูกหนี้ โดยบริษัทกำหนดนโยบายช่วงเวลาโทรติดตามเร่ร่อนรถนี้ตั้งแต่เวลา 8.00 น. จนถึง 20.00 น. เฉพาะวันจันทร์ถึงวันศุกร์และมาตรการอื่นๆซึ่งเป็นแนวนโยบายการติดตามเร่ร่อนรถนี้อย่างสุภาพ ซึ่งเป็นไปตามแนวปฏิบัติในการติดตามทวงหนี้ ตามหนังสือเวียนที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อไม่ให้เป็นการรบกวนลูกหนี้ อีกทั้งยังมีนโยบายเข้มงวดให้ผู้ติดตามหนี้ดำเนินการอย่างสุภาพ ซึ่งเท่าที่ผ่านมามีบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ากลุ่มผู้ว่าจ้างในระดับสูงในด้านคุณภาพการติดตามหนี้ จากอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยได้รับแจ้งจากกลุ่มผู้ว่าจ้างในด้านการร้องเรียนการติดตามหนี้ที่ไม่เหมาะสมของบริษัทแม้แต่รายเดียว

1.4 ความเสี่ยงจากการลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหาร

บริษัทดำเนินธุรกิจในการซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากบริษัทเช่าซื้อ บริษัทเงินทุน และธนาคาร มาดำเนินการจัดเก็บหนี้และติดตามด้วยตนเอง โดยบริษัทจะลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพดังกล่าวโดยพิจารณาจากคุณภาพของมูลหนี้แต่ละชนิดระยะเวลาที่ค้างชำระ และลักษณะลูกหนี้ ปัจจุบันบริษัทมีการซื้อหนี้จากบริษัทเช่าซื้อ และซื้อหนี้จากสถาบันการเงินรวม 31 สัญญา ทั้งนี้ บริษัทอาจเผชิญความเสี่ยงจากการที่บริษัทไม่สามารถจะเก็บหนี้ได้ตามเป้าหมายและประสบปัญหาขาดทุนจากการดำเนินงานดังกล่าว

อย่างไรก็ดี บริษัทมีการวางแผนอย่างรอบคอบในการซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหารในแต่ละครั้ง โดยบริษัทจะทำการตรวจสอบข้อมูลหนี้โดยละเอียด ทั้งจากข้อมูลที่สถาบันการเงินจัดให้ ฐานข้อมูลที่มีอยู่ของบริษัท และข้อมูลจากภายนอก เพื่อประเมินสัดส่วนเงินที่บริษัทจะจัดเก็บได้ ทั้งนี้ จากการที่บริษัทมีประสบการณ์ติดตามหนี้เป็นระยะเวลายาวนาน มีระบบฐานข้อมูลลูกหนี้จำนวนมาก ประกอบกับในการซื้อหนี้ บริษัทจะเลือกซื้อหนี้ที่บริษัทคุ้นเคยหรือแม้กระทั่งเคยติดตามหนี้ประเภทดังกล่าวมาก่อนในช่วงที่ผู้ขายหนี้ว่าจ้างบริษัทในการติดตามหนี้ ทำให้บริษัทมั่นใจว่าบริษัทมีศักยภาพในการติดตามหนี้ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ และจะได้รับรายได้ในระดับที่คุ้มความเสี่ยง ซึ่งความเสี่ยงที่แบกรับอยู่นั้นก็อยู่ในระดับที่สามารถบริหารจัดการได้เช่นกัน

1.5 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจโดยมีอัตรากำไรขั้นต้น และอัตรากำไรสุทธิต่ำ

ผลประกอบการของบริษัทโดยรวมมีอัตรากำไรขั้นต้นและอัตรากำไรสุทธิที่ต่ำ โดยในปี 2551 – ไตรมาส 1 ปี 2554 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 12.3 – 14.5 อัตรากำไรสุทธิที่ร้อยละ 1.75 - 1.91 ตามลำดับ หากบริษัทเผชิญกับความผันผวนทั้งทางด้านธุรกิจ เช่น การปรับลดราคาของสินค้า หรือได้รับคำสั่งเสริมการขายน้อยลง ก็อาจทำให้บริษัทมีผลประกอบการขาดทุนทันที

บริษัทตระหนักดีถึงสถานการณ์การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันว่า ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรต่ำ โดยในไตรมาส 1 ปี 2554 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นจากธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม เพียงร้อยละ 11.1 ซึ่งเป็นผลจากการแข่งขันที่รุนแรงในอุตสาหกรรม อีกทั้งบริษัทยังต้องพึ่งพิงรายได้ส่งเสริมการขายจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ ดังนั้น บริษัทจึงได้ขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจที่มีอัตรากำไรสูงขึ้น เช่น ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก และธุรกิจติดตามเร่ร่อนรถนี้ ซึ่งในไตรมาส 1 ปี 2554 มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 18.5 และร้อยละ 39.3 ตามลำดับ และมีการกระจายสัดส่วนของกำไรขั้นต้นไปสู่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องมากขึ้น คือ กำไรขั้นต้นจากธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่จำนวนร้อยละ 74.3 ธุรกิจบริหารพื้นที่จำนวนร้อยละ 5.7 และธุรกิจติดตามเร่ร่อนรถนี้จำนวนร้อยละ 19.9 ของกำไรขั้นต้นทั้งหมด ซึ่งบริษัทคาดว่าหากสัดส่วนรายได้จากธุรกิจ

บริหารพื้นที่ค้าปลีกซึ่งปัจจุบันคิดเป็นเพียงร้อยละ 4.08 ของรายได้ทั้งหมดในไตรมาส 1 ปี 2554 และสัดส่วนรายได้จากธุรกิจติดตามเรงรัดหนี้ซึ่งปัจจุบันคิดเป็นร้อยละ 6.7 ของรายได้ทั้งหมดในไตรมาส 1 ปี 2554 เติบโตขึ้นก็จะทำให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นและอัตรากำไรสุทธิโดยรวมสูงขึ้น นอกจากนี้ ในธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมนั้น บริษัทประเมินว่าบริษัทอยู่ในช่วงเติบโตเพื่อขยายส่วนแบ่งการตลาด หากบริษัทเติบโตได้ตามเป้าหมายก็จะทำให้มีอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่มากขึ้น ซึ่งจะทำให้อัตรากำไรในอนาคตสูงขึ้นด้วย

1.6 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ถือหุ้นในบริษัท มากกว่าร้อยละ 50

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มของนายอดิศักดิ์ สุขุมวิทยาและนางสาวยุวดี พงษ์อัชฌา ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนรวมกันประมาณร้อยละ 67.6 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดก่อนการกระจายหุ้นเพิ่มทุน อย่างไรก็ตามภายหลังจากที่บริษัทเพิ่มทุนและกระจายหุ้นให้กับประชาชน ประมาณร้อยละ 15.0 สัดส่วนของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ดังกล่าวจะลดลงเหลือประมาณร้อยละ 58.8 ของทุนชำระแล้วทั้งหมด ซึ่งยังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการบริษัท หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลหรือตรวจสอบเรื่องที่เกี่ยวข้องกับหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาได้