

บริษัท ฮอท พอต จำกัด (มหาชน)

Hot Pot Public Company Limited

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป

บริษัท สอท พอท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “สอท พอท”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 28 มกราคม 2547 ในนามบริษัท สอท พอท จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 16 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจร้านอาหารประเภทสุกี้ ชาบู ภายใต้การบริหารของนางสาวสุกัญญา บำยเจริญ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้บริหาร ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งและบุกเบิกธุรกิจมาตั้งแต่ปี 2538 โดยเริ่มจากร้านอาหารสุกี้ ชาบู ตามสั่ง หรือแบบ A La Carte (การสั่งอาหารที่มีอยู่ในเมนู) สาขาแรกในนามร้าน “โคคาเฟรช สุกี้” ที่ห้างตะวันออกคอมเพล็กซ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา

ในปี 2544 บริษัทได้เปลี่ยนแบรนด์ร้านอาหารจาก “โคคาเฟรช สุกี้” มาเป็น “สอท พอท สุกี้ ชาบู เรสโตรองด์” และในปี 2547 ได้เปลี่ยนรูปแบบการบริหารจัดการใหม่ โดยการก่อตั้งบริษัท สอท พอท จำกัด เพื่อเป็นศูนย์กลางในการบริหารงานและบริหารจัดการร้านสาขาทั้งหมด ในปี 2548 บริษัทรุกตลาดร้านอาหารประเภทสุกี้ในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ โดยการเปิดร้านบุฟเฟต์อาหารนานาชาติ ที่เน้นอาหารประเภทสุกี้ ชาบู เป็นหลักเป็นแห่งแรกที่สาขาเซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 2 ในรูปแบบร้าน “สอท พอท อินเตอร์ บุฟเฟต์” ซึ่งประสบความสำเร็จและได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า บริษัทจึงได้ตัดสินใจขยายธุรกิจไปในแนว “บุฟเฟต์” อิ่มได้ไม่อั้น All You Can Eat และได้ทยอยปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านอาหารจากร้านสุกี้ ชาบูตามสั่งหรือแบบ A La Carte มาเป็นแบบบุฟเฟต์ เกือบทั้งหมด

ในปี 2549 กองทุนออริออส เซาท์ อีสท์ เอเชีย และกองทุนส่วนบุคคลของธนาคารออมสิน โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ไอเอ็นจี (ประเทศไทย) จำกัด (ปัจจุบันได้เปลี่ยนเป็น กองทุนส่วนบุคคลของธนาคารออมสิน โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม วรรณ จำกัด) ได้ตกลงเข้าร่วมทุนในบริษัท เพื่อให้การสนับสนุนทางการเงินแก่บริษัท

ในวันที่ 6 กรกฎาคม 2554 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยใช้ชื่อว่า บริษัท สอท พอท จำกัด (มหาชน) มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 66/77 หมู่ที่ 8 ถนนรามอินทรา แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230 และมีสำนักงานสาขาที่จดทะเบียนแล้วรวม 90 แห่ง โดยมีทุนจดทะเบียน 101,500,000 บาท ทุนชำระแล้ว 86,153,840 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 344,615,360 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท และภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้จำนวน 61,384,640 หุ้น บริษัทจะมีทุนชำระแล้วจำนวน 101,500,000 บาท

บริษัทประกอบธุรกิจร้านอาหารบุฟเฟต์นานาชาติ ที่เน้นอาหารประเภทสุกี้ ชาบูเป็นหลัก ภายใต้แนวคิด “All You Can Eat” หรือ “อิ่มได้ไม่อั้น” โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2554 บริษัทมีสาขาร้านอาหารที่เปิดดำเนินการแล้วทั้งหมด 85 สาขา (ไม่รวมสาขาแฟรนไชส์) กระจายตัวอยู่ทั้งในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ครอบคลุมทุกภาคของประเทศ โดยแบ่งเป็นกรุงเทพฯและปริมณฑล 38 สาขา และต่างจังหวัดจำนวน 47 สาขา โดยสาขาเกือบทั้งหมดเป็นร้านแบบบุฟเฟต์ที่เสิร์ฟบนบาร์อาหาร มีเพียง 2 สาขา ในต่างจังหวัด ได้แก่ จังหวัดสุรินทร์ และบุรีรัมย์ ที่เป็นร้านสุกี้ ชาบู แบบตามสั่ง (A La Carte)

บริษัทจัดแบ่งร้านอาหารตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ ราคาอาหารแต่ละร้าน เป็นราคาสุทธิที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว โดยแบ่งร้านอาหารหรือแบรนด์ออกเป็น 5 ประเภท ได้แก่

- 1) สอท พอท อินเตอร์ บุฟเฟต์: บุฟเฟต์นานาชาติ สุกี้ ชาบูและอาหารนานาชาติหลากหลายสไตล์กว่า 100 รายการ รวมทั้งขนมหวาน ไอศกรีม และเครื่องดื่ม ในราคา 290 บาทต่อคน จำกัดเวลาในการรับประทาน 1 ชั่วโมง 30 นาที

- 2) **ฮอท พอท บุฟเฟต์ แวลู :** บุฟเฟต์นานาชาติ สุกี้ ชาบูและอาหารหลากหลายสไตล์ รวมทั้งขนมหวาน ไอศกรีม เน้นความคุ้มค่าโดยการตั้งราคาที่ถูก ในราคา 219 บาทต่อคน (ไม่รวมเครื่องดื่ม) และไม่จำกัดเวลารับประทาน
- 3) **ฮอท พอท เทรสทิจ :** บุฟเฟต์นานาชาติ สุกี้ ชาบู และอาหารนานาชาติหลากหลายสไตล์ และอาหารสไตล์ยุโรป เน้นบรรยากาศที่หรูหราและวางตำแหน่งทางการตลาดที่สูงกว่าแบรนด์อื่นๆ ในราคา 359 บาทต่อคน และไม่จำกัดเวลารับประทาน
- 4) **ฮอท พอท สุกี้ ชาบู :** ร้านอาหารสุกี้ ชาบู แบบ A La Carte (การสั่งอาหารที่มีอยู่ในเมนู) เป็ดย่าง และน้ำจิ้มรสเลิศ “สูตรเด็ด” ตามสไตล์ดั้งเดิมของฮอท พอท ก่อนที่จะมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านอาหารเกือบทั้งหมดมาเป็น สไตล์บุฟเฟต์
- 5) **ฮอท พอท ราเมน บุฟเฟต์ :** ร้านอาหารแบบใหม่สไตล์ญี่ปุ่นที่ให้บริการแบบบุฟเฟต์บนบาร์อาหาร ในราคา 219 บาทต่อคน (ไม่รวมเครื่องดื่ม) และไม่จำกัดเวลารับประทาน

นอกจากนี้ บริษัทยังให้สิทธิ (แฟรนไชส์) ในการใช้เครื่องหมายบริการ ฮอท พอท บุฟเฟต์ แวลู แก่ผู้ประกอบการร้านอาหาร 1 แห่ง ตั้งอยู่ในห้างพอร์ม จังหวัดชลบุรี โดยเริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2549

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่เป็นกลุ่มวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา กลุ่มคนทำงาน และกลุ่มครอบครัว ที่มีไลฟ์สไตล์ชอบความรวดเร็ว รักอิสระ ชอบรับประทานอาหารเป็นหมู่คณะ และเน้นความคุ้มค่า ซึ่งลูกค้าสามารถมีอิสระในการเลือกตัดอาหารที่ต้องการบนบาร์อาหารได้ด้วยตนเอง และมีอาหารหลากหลายในราคาไม่แพง ภายใต้กลยุทธ์การกำหนดราคาขายที่แตกต่างกันไปในแต่ละประเภทร้านอาหารหรือแบรนด์

บริษัทมีโรงงานหรือครัวกลางตั้งอยู่ที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี บนพื้นที่ 13-0-96 ไร่ ผ่านการตรวจมาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) จากสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดปทุมธานี ทำหน้าที่จัดหาอาหาร และวัตถุดิบ เพื่อส่งให้แก่ร้านสาขาต่างๆ โดยมีการควบคุมคุณภาพของอาหารและวัตถุดิบต่างๆ รวมทั้ง รสชาติอาหาร และน้ำจิ้ม ให้เป็นมาตรฐานเดียวกันทุกสาขา รวมทั้งบริษัทมีระบบการขนส่งวัตถุดิบและอาหารจากโรงงานหรือครัวกลางมายังร้านสาขาทั่วประเทศด้วยรถขนส่งของฮอท พอท เองทั้งหมด ทำให้สามารถควบคุมคุณภาพ ความสดใหม่ กำหนดเวลา และต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ธุรกิจร้านอาหารมีความสัมพันธ์โดยตรงกับภาวะเศรษฐกิจ โดยในช่วงปี 2551 - 2552 เศรษฐกิจไทยได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ วิกฤตการเงินของสหรัฐอเมริกา ทำให้เศรษฐกิจขยายตัวลดลง ผู้บริโภคระมัดระวังและประหยัดค่าใช้จ่ายโดยคำนึงถึงความคุ้มค่าของการใช้จ่ายมากขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ได้รับผลกระทบมากนักเนื่องจาก บริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนประเภทร้านอาหารหรือแบรนด์ให้มีความเหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และลักษณะของร้านอาหารของบริษัทที่เป็นแบบบุฟเฟต์มีการกำหนดราคาอาหารต่อคนไว้อย่างแน่นอนชัดเจน ทำให้ผู้บริโภคสามารถวางแผนค่าใช้จ่ายในการรับประทานอาหารได้ง่าย

สำหรับในปี 2553 เศรษฐกิจไทยได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศ ผลกระทบจากอุทกภัยในหลายพื้นที่ของประเทศ แต่เนื่องจากส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจเพียงระยะสั้น ทำให้เศรษฐกิจไทยโดยรวมไม่ได้รับผลกระทบดังกล่าวมากนัก การบริโภคของภาคประชาชนในปี 2553 มีอัตราเพิ่มขึ้นจากปีก่อนถึงร้อยละ 4.8 ส่งผลให้ภาวะธุรกิจร้านอาหารมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องด้วยเช่นกัน โดยจะเห็นได้จากบริษัทจดทะเบียนที่ประกอบธุรกิจร้านอาหารส่วนใหญ่มีรายได้ในปี 2553 เพิ่มขึ้นจากปี 2552 ส่วนธุรกิจร้านอาหารในปี 2554 ผู้ประกอบการร้านอาหารอาจต้องเผชิญกับ

ต้นทุนที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะต้นทุนวัตถุดิบอาหารที่ราคาอาจมีความผันผวนอันเป็นผลมาจากสภาพอากาศที่แปรปรวน และภัยธรรมชาติ ดังนั้นผู้ประกอบการร้านอาหารต้องมีการปรับตัว เพื่อให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้

การแข่งขันของอุตสาหกรรมร้านอาหารจะเป็นการแข่งขันการขายสาขา หรือเปิดร้านใหม่ ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ตามห้างสรรพสินค้า โมเดิร์นเทรด คอมมูนิตีมอลล์ชั้นนำหรือตามหัวเมืองใหญ่ โดยเจ้าของสถานที่จะรวบรวมร้านอาหารที่มีชื่อเสียงและมีหลากหลายรูปแบบหรือประเภทร้านอาหารที่ไม่ซ้ำกัน ซึ่งหากมีการเปิดพื้นที่เช่าใหม่ภายในห้าง เจ้าของพื้นที่มักจะคัดเลือกผู้ประกอบการรายเดิมที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับจากลูกค้าเปิดสาขาร้านอาหารเพิ่มเติม เนื่องจากร้านอาหารมีส่วนสำคัญที่จูงใจให้มีผู้มาใช้บริการในห้างเพิ่มขึ้น ทำให้โอกาสการเข้ามาของผู้ประกอบการรายเล็กหรือรายใหม่จะทำได้ยาก เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านความพร้อมของเงินลงทุน หรือขาดประสบการณ์ความชำนาญที่ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่เกิดขึ้นได้ยาก

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ บริษัทมีความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจที่สำคัญ ดังนี้

(1) ความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เช่า

การเลือกทำเลที่เหมาะสมเป็นหนึ่งในปัจจัยความสำเร็จหรือการเติบโตของการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร โดยบริษัทมีช่องทางจำหน่ายในสาขาร้านอาหารที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า โมเดิร์นเทรด และศูนย์การค้าต่างๆ ทั้งในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ความสามารถในการจัดหาพื้นที่เช่าเพื่อขยายสาขาใหม่ และการรักษาพื้นที่เช่าเดิมที่อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทมีเป้าหมายในการขยายสาขาเพิ่มขึ้นทุกปี เพื่อรองรับตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคอาหารบุฟเฟต์ที่มีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถจัดหาพื้นที่เป้าหมายเพื่อเปิดสาขาร้านอาหารใหม่ หรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่า อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและแผนการเพิ่มยอดขายเพื่อสร้างความเติบโตในอนาคตของบริษัทได้

(2) ความเสี่ยงจากความสัมพันธ์สภาพของวัตถุดิบและอาหาร

คุณภาพและความสดใหม่ของวัตถุดิบ มีผลอย่างมากต่อคุณภาพของอาหาร วัตถุดิบส่วนใหญ่ของบริษัทกว่าร้อยละ 90 เป็นของสด เช่น เนื้อสัตว์ ไข่ อาหารทะเล ผัก และผลไม้ต่างๆ วัตถุดิบดังกล่าวมีอายุการใช้และเก็บรักษาสั้น และมีการเสื่อมสภาพได้ง่าย ส่วนวัตถุดิบประเภทอื่นๆ ได้แก่ ของแห้งประเภทต่างๆ มีอายุการใช้และการเก็บรักษาที่นานกว่า หากบริษัทไม่สามารถควบคุมและบริหารจัดการจัดซื้อ การจัดเก็บและการใช้วัตถุดิบดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ จะก่อให้เกิดการสูญเสีย (waste) ได้ และมีผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัท

ขณะเดียวกันบริษัทก็ให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุนวัตถุดิบ จึงได้มีการวางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบและการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละวัน และมีการดูแลควบคุมการจัดเก็บวัตถุดิบอย่างเหมาะสม ตลอดจนการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบและสินค้าของร้านสาขา เพื่อให้การบริหารต้นทุนวัตถุดิบเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและลดการสูญเสียที่ไม่จำเป็น ทั้งนี้ ในปี 2553 และในงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 บริษัทมีค่าใช้จ่ายจากของเสียน้อยมาก หรือเท่ากับร้อยละ 0.04 และร้อยละ 0.03 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

(3) ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นผลผลิตทางการเกษตร เช่น เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ และธัญพืชต่างๆ เป็นต้น ซึ่งมีปริมาณและราคาผันผวนตามฤดูกาล ความแปรปรวนของสภาพอากาศ ภัยธรรมชาติ การแพร่ระบาดของโรคพืชและสัตว์ ตลอดจนปริมาณผลผลิตที่ออกสู่ตลาด และความต้องการของตลาดในขณะนั้นๆ เป็นต้น ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท และส่งผลกระทบต่อการจัดหาวัตถุดิบในบางช่วงเวลา รวมทั้งมีผลกระทบต่อต้นทุนราคาวัตถุดิบ

และผลการดำเนินงานของบริษัท ได้ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบหรือการเพิ่มขึ้นของราคาวัตถุดิบจนมีผลกระทบอย่างมีสาระสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทแต่อย่างใด

(4) ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ

การเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวหรือมีแนวโน้มขยายตัวลดลง จะส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค และความกังวลถึงความไม่แน่นอนของรายได้ในอนาคต ผู้บริโภคต่างประหยัดและลดค่าใช้จ่ายประจำวันลง เพื่อออมเงินไว้ใช้ในอนาคตก ทำให้ภาคธุรกิจต่างๆได้รับผลกระทบตามมา โดยธุรกิจร้านอาหารก็เป็นธุรกิจหนึ่งที่ได้รับผลกระทบดังกล่าว โดยเฉพาะร้านอาหารต่างประเทศหรือร้านอาหารหรูที่มีราคาแพง เนื่องจากผู้บริโภคลดความถี่ในการออกไปรับประทานอาหารนอกบ้าน หรือเลือกร้านอาหารที่มีราคาถูกลง เช่น ร้านอาหารเล็กๆ หรือร้านอาหารรายย่อย หรือเลือกร้านอาหารระดับกลาง ไม่หรูหรามาก แต่เน้นเรื่องความคุ้มค่า เพื่อลดค่าใช้จ่ายต่อการออกไปรับประทานอาหารนอกบ้าน ซึ่งจะมีผลกระทบต่อรายได้ของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารให้ลดลง

อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นระยะเวลากว่า 15 ปี บริษัทได้มีการวางแผนและปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจ โดยการสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่ง รักษาคุณภาพของอาหารและความคุ้มค่าให้กับลูกค้า ส่งผลให้บริษัทได้รับผลกระทบเพียงเล็กน้อยจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา

(5) ความเสี่ยงจากการเปิดร้านสาขาใหม่

การเพิ่มจำนวนสาขาร้านอาหารของบริษัท เป็นแนวทางหนึ่งในการสร้างความเติบโตให้กับบริษัท โดยบริษัทได้กำหนดเป้าหมายให้มีการเปิดสาขาเพิ่มขึ้นในแต่ละปีให้สอดคล้องกับภาวะตลาด ความต้องการและกำลังซื้อของผู้บริโภค แต่ในขณะเดียวกันก็มีการปิดสาขาบางสาขาที่ไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการลงทุนเปิดร้านใหม่ หากไม่สามารถทำยอดขายให้เป็นตามเป้าหมายที่กำหนด หรืออัตราผลตอบแทนการลงทุนไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนเปิดร้านสาขาใหม่ จึงต้องมีการพิจารณาอย่างรอบคอบ รวมทั้งการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการลงทุนให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ โดยจะต้องคำนึงถึงประโยชน์และความคุ้มค่าของการลงทุน ภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้เป็นสำคัญ รวมทั้งจะต้องเตรียมความพร้อมด้านแหล่งเงินทุน การจัดการควบคุมดูแลร้าน การจัดหาบุคลากร สินค้าและวัตถุดิบ การจัดทำแผนงานด้านการตลาดและการส่งเสริมการขายด้านต่างๆ และติดตามรายงานผลประกอบการในแต่ละสาขาเป็นประจำทุกเดือน เพื่อให้ทราบถึงปัญหา อุปสรรค และมีการดำเนินการเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ทัน่วงที

(6) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากนายสมพล ฤกษ์วิบูลย์ศรี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และนางสาวสกุณา บ่ายเจริญ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งเป็นผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท และเป็นผู้ร่วมกันก่อตั้งบริษัท มีประสบการณ์ในธุรกิจและมีส่วนสำคัญอย่างมากในการบริหารงานในบริษัท ซึ่งหากบริษัทสูญเสียบุคคลดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานและผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร และได้มีการกระจายงานหน้าที่ ความรับผิดชอบ รวมทั้งมีนโยบายในการส่งเสริมและพัฒนาความรู้ ความสามารถ ทักษะความเป็นผู้นำให้แก่ผู้บริหารและ

บุคลากรอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนมีนโยบายสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ เพื่อมาร่วมงานกับบริษัทเพิ่มเติมให้สอดคล้องกับแผนการขยายกิจการ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงให้กับบริษัท

(7) ความเสี่ยงจากการขายหุ้นของกองทุน

ณ วันที่ 6 กรกฎาคม 2554 กองทุนออริออส เซาท์ อีสท์ เอเชีย และกองทุนส่วนบุคคลของธนาคารออมสิน โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม วรรณ จำกัด (รวมเรียกว่า “กองทุน”) ถือหุ้นในบริษัทรวมกันคิดเป็นร้อยละ 35 ของทุนชำระแล้วก่อนการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี (IPO) โดยกองทุนออริออส เซาท์ อีสท์ เอเชีย จะได้นำหุ้นของบริษัทที่ถืออยู่บางส่วนมาเสนอขายพร้อมกับการเสนอขาย IPO ของบริษัท เป็นจำนวนรวม 40,600,260 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 11.78 และร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้วก่อนและหลังการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขาย IPO ตามลำดับ

โดยหลังการเสนอขายหุ้น IPO กองทุนดังกล่าวจะยังคงถือหุ้นในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 19.71 ของทุนชำระแล้วหลังการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขาย IPO ซึ่งในจำนวนนี้มีหุ้นของบริษัทที่ถือโดยกองทุนที่มีข้อจำกัดในเรื่องระยะเวลาห้ามขายหุ้น (Silent Period) คิดเป็นร้อยละ 0.33 ของทุนชำระแล้วหลังการเพิ่มทุน สำหรับหุ้นที่เหลือที่ถือโดยกองทุนคิดเป็นร้อยละ 19 ของทุนชำระแล้วหลังการเพิ่มทุน ไม่มีข้อจำกัดในเรื่องระยะเวลาห้ามขายหุ้น ซึ่งหากกองทุนได้มีการขายหุ้นดังกล่าวออกมาในตลาดหลักทรัพย์จำนวนมาก อาจทำให้ราคาตลาดของหุ้นของบริษัทที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ลดลงอย่างมีนัยสำคัญได้ ดังนั้น ผู้ลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นของบริษัท จึงอาจมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นของบริษัทดังกล่าวได้

(8) ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

การเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี เป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับอนุมัติให้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงในเรื่องสภาพคล่อง และการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ ซึ่งจะมีผลให้ไม่มีตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัท แอดไวเซอร์ พลัส จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วพบว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่า ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นแล้วเสร็จ บริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด

รายการระหว่างกัน

บริษัทมีรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในระยะเวลาที่ผ่านมา โดยรายการระหว่างกันของบริษัทเกิดขึ้นตามความจำเป็นและมีความสมเหตุสมผลในการเข้าทำรายการ รายการระหว่างกันในปี 2553 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 ได้แก่ การกู้ยืมเงินจากกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้น การค้าประกันโดยใช้ทรัพย์สินของกรรมการและผู้ถือหุ้นเป็นหลักประกันชำระหนี้ของบริษัทและอื่นๆ เกิดขึ้นจากความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนไว้ใช้หมุนเวียนในธุรกิจและการขยายสาขาร้านอาหารของบริษัท

ผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน

ในปี 2551 - 2553 บริษัทมีรายได้รวมจำนวน 838.45 ล้านบาท 870.58 ล้านบาท และ 1,142.72 ล้านบาท ตามลำดับ รายได้เกือบทั้งหมดของบริษัทเป็นรายได้จากการขาย ซึ่งมีจำนวน 828.59 ล้านบาท 862.03 ล้านบาท และ

1,130.32 ล้านบาท กำไร (ขาดทุน) สุทธิในปี 2551 - 2553 เท่ากับ 1.87 ล้านบาท (11.43) ล้านบาท และ 33.56 ล้านบาท ตามลำดับ ณ สิ้นปี 2551-2553 บริษัทมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 387.71 ล้านบาท 363.37 ล้านบาท และ 388.41 ล้านบาท ตามลำดับ มีหนี้สินรวมเท่ากับ 325.44 ล้านบาท 312.53 ล้านบาท และ 304.00 ล้านบาท ตามลำดับ มีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 62.27 ล้านบาท 50.84 ล้านบาท และ 84.40 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 5.23 เท่า 6.15 เท่า และ 3.60 เท่า ตามลำดับ

สำหรับในงวด 3 เดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2554 บริษัทมีรายได้รวม 335.96 ล้านบาท กำไรสุทธิ 18.91 ล้านบาท สินทรัพย์รวมเท่ากับ 399.23 ล้านบาท หนี้สินรวมเท่ากับ 296.92 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 102.30 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 2.90 เท่า

สรุปข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 61,384,640 หุ้น (คิดเป็นร้อยละ 15.12 ของทุนที่เรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งนี้) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ [•] บาท โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ (สุทธิจากค่าใช้จ่ายต่างๆ) เป็นจำนวนเงินประมาณ [•] ล้านบาท เพื่อใช้ขยายสาขาใหม่และปรับปรุงสาขาในปี 2554 จำนวน 71 ล้านบาท เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืมจำนวน 30 ล้านบาท และเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนหรือการลงทุนอื่นๆ จำนวน [•] ล้านบาท

นอกจากนี้ การเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ได้แก่ กองทุนอริออส เซาท์ อีสท์ เอเชีย มีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นสามัญเดิมของบริษัทจำนวนรวม 40,600,260 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 10.00 ของทุนที่เรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งนี้ โดยบริษัทจะดำเนินการนำหุ้นสามัญทั้งหมดเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ต่อไป

ทั้งนี้เมื่อวันที่ [•] สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้อนุญาตให้บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชน และเมื่อวันที่ [•] ตลาดหลักทรัพย์ได้พิจารณาข้อมูลของบริษัทแล้วเห็นว่า หุ้นสามัญของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)