

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เช่า

การเลือกทำเลที่เหมาะสมเป็นหนึ่งในปัจจัยความสำเร็จหรือการเติบโตของการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร โดยบริษัทมีช่องทางการจำหน่ายในสาขาร้านอาหารที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า โมเดิร์นเทรด และศูนย์การค้าต่างๆ ทั้งในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ซึ่งเป็นแหล่งชุมชนและเป็นที่ยอมรับของแหล่งจับจ่ายใช้สอย หลากหลายร้านอาหารที่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่ายและเลือกใช้บริการได้ตามต้องการ ความสามารถในการจัดหาพื้นที่เช่าเพื่อขยายสาขาใหม่ และการรักษาพื้นที่เช่าเดิมที่อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ ด้วยการได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดสัญญาเช่า จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทมีเป้าหมายในการขยายสาขาเพิ่มขึ้นทุกปีในพื้นที่ซึ่งเป็นช่องทางการจำหน่ายของบริษัท เพื่อรองรับตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคอาหารบุฟเฟต์ที่มีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถจัดหาพื้นที่เป้าหมายเพื่อเปิดสาขาร้านอาหารใหม่ หรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่า ซึ่งส่วนใหญ่มีอายุสัญญาเช่าคราวละ 3 ปี และสามารถต่ออายุสัญญาได้อีกคราวละ 3 ปี อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและแผนการเพิ่มยอดขายเพื่อสร้างความเติบโตในอนาคตของบริษัทได้

ในปัจจุบันพฤติกรรมผู้บริโภคมีแนวโน้มการรับประทานอาหารนอกบ้านเพิ่มขึ้น ส่งผลให้จำนวนร้านอาหารมีเพิ่มขึ้นมาก โดยเฉพาะในห้างสรรพสินค้า โมเดิร์นเทรด และศูนย์การค้าต่างๆ ทำให้มีการแข่งขันในธุรกิจร้านอาหารเพิ่มขึ้น ประกอบกับคู่แข่งที่ใกล้เคียงกับบริษัท เช่น เอ็มเค สุกี้, ชูกิจิ และซาบูชิ ต่างก็มีรูปแบบธุรกิจ (Business Model) ที่เน้นการเปิดสาขาร้านอาหารในห้างสรรพสินค้า โมเดิร์นเทรด และศูนย์การค้าต่างๆ เช่นเดียวกับบริษัท อย่างไรก็ตาม ด้วยข้อจำกัดของพื้นที่และแนวคิด (Concept) ของห้างต่างๆ ที่ต้องการรวบรวมร้านอาหารประเภทต่างๆ ให้มีหลากหลายรูปแบบหรือประเภทร้านอาหารที่ไม่ซ้ำกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด ทำให้อาจเป็นข้อจำกัดในการขยายสาขาไปในห้างที่มีร้านอาหารประเภทเดียวกับสอท พอท เปิดอยู่แล้ว

อย่างไรก็ตาม ด้วยรูปแบบร้านอาหารของสอท พอท ที่สร้างความแตกต่าง โดยการนำเสนอร้านอาหารบุฟเฟต์นานาชาติที่เสิร์ฟบนบาร์อาหาร รวมทั้งรสชาติของอาหารที่อร่อย หลากหลายรายการอาหาร มีคุณภาพ ในราคาเหมาะสมและคุ้มค่าสำหรับผู้บริโภค ตลอดจนการใช้สื่อโฆษณาที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้สอท พอท ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภคเป็นอย่างมาก และสามารถสร้างชื่อเสียงในระดับร้านอาหารชั้นนำ ประกอบกับกลยุทธ์การมีหลากหลายประเภทของร้านอาหารหรือแบรนด์ของร้านที่แตกต่างกัน ซึ่งครอบคลุมหลายกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้สามารถเจาะตลาดและเปิดสาขาร้านอาหารในห้างต่างๆ ที่เป็นพื้นที่เป้าหมายของบริษัทได้อย่างต่อเนื่อง ครอบคลุมในหลายพื้นที่ และสามารถสร้างการเติบโตของยอดขายของบริษัทได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ความสำเร็จของร้านสาขาต่างๆ และการปฏิบัติตามสัญญาเช่าที่ทำกับผู้ให้เช่าด้วยดีตลอดมา ส่งผลให้บริษัทได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าในทุกพื้นที่มาโดยตลอด มีเพียงบางพื้นที่ที่บริษัทไม่ต้องการต่ออายุสัญญา ด้วยเหตุผลที่ประเมินแล้วเห็นว่าไม่คุ้มค่าที่จะดำเนินการต่อไป ทั้งนี้ บริษัทไม่เคยประสบปัญหาการจัดหาพื้นที่เช่าหรือการต่ออายุสัญญาเช่าที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจบริษัทแต่อย่างใด

1.2 ความเสี่ยงจากความเสี่ยงจากสภาพของวัตถุดิบและอาหาร

คุณภาพและความสดใหม่ของวัตถุดิบ มีผลอย่างมากต่อคุณภาพของอาหาร ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับวัตถุดิบทุกชนิดที่ใช้ในการผลิตหรือปรุงอาหาร รวมทั้งที่เสิร์ฟบนบาร์อาหาร โดยวัตถุดิบส่วนใหญ่ของบริษัทกว่าร้อยละ 90 เป็นของสด เช่น เนื้อสัตว์ ไข่ อาหารทะเล ผัก และผลไม้ต่างๆ ซึ่งโรงงานจะสั่งซื้อเป็นประจำทุกวัน เพื่อจัดส่งให้แก่ร้านสาขาต่างๆ รวมทั้งเพื่อนำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ของฮอท พอท เช่น น้ำจิ้มสุกี้ หมูปรุงรส เกี้ยวกุ้ง และลูกชิ้นประเภทต่างๆ เป็นต้น ก่อนจัดส่งให้แก่ร้านสาขาต่างๆ เพื่อนำไปเสิร์ฟบนบาร์อาหาร วัตถุดิบดังกล่าวมีอายุการใช้และเก็บรักษาสั้น และมีการเสื่อมสภาพได้ง่าย ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถควบคุมและบริหารจัดการจัดซื้อ การจัดเก็บและการใช้วัตถุดิบดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ จะก่อให้เกิดการสูญเสีย (waste) ได้ง่าย และมีผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัท

นอกจากนี้ วัตถุดิบประเภทอื่นๆ ได้แก่ ของแห้งประเภทต่างๆ (เช่น บะหมี่ วุ้นเส้น ข้าวสาร) เครื่องปรุงรส น้ำมันพืช และอาหารกึ่งสำเร็จรูปต่างๆ (เช่น ขนมจีบ ซาลาเปา) เป็นต้น ถึงแม้จะมีอายุการใช้และการเก็บรักษาที่นานกว่าวัตถุดิบประเภทของสดก็ตาม แต่การคงคุณภาพของวัตถุดิบหรืออาหารกึ่งสำเร็จรูปดังกล่าวยังขึ้นกับลักษณะการจัดเก็บ เพื่อไม่ให้เกิดความเสียหายหรือการเสื่อมคุณภาพได้เร็วกว่าที่ควร อันจะมีผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของความสดใหม่และคุณภาพของวัตถุดิบและอาหารทุกชนิด ที่นำมาให้บริการแก่ลูกค้าภายในร้านอาหาร ในขณะที่เดียวกันก็ให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุนวัตถุดิบ จึงได้มีการวางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบและการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละวัน และมีการดูแลควบคุมการจัดเก็บวัตถุดิบอย่างเหมาะสม โดยมีการแยกประเภทของวัตถุดิบที่จัดเก็บในแต่ละคลังสินค้า ตามลักษณะของวัตถุดิบแต่ละประเภท มีทั้งพื้นที่จัดเก็บทั่วไป ห้องเย็น (Chill Room) และห้องแช่แข็ง (Freezer) เพื่อคงความสดใหม่และสภาพดั้งเดิมของวัตถุดิบให้คงอยู่อย่างสมบูรณ์ ตลอดจนการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบและสินค้าของร้านสาขา เพื่อให้การบริหารต้นทุนวัตถุดิบเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและลดการสูญเสียที่ไม่จำเป็น ทั้งนี้ ในปี 2553 และในงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 บริษัทมีค่าใช้จ่ายจากของเสียเท่ากับร้อยละ 0.04 และร้อยละ 0.03 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

1.3 ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบ

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

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการควบคุมและบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และพยายามลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของราคาต้นทุนวัตถุดิบ โดยฝ่ายจัดซื้อของบริษัทได้มีการติดต่อประสานงานและสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าอย่างใกล้ชิดมาโดยตลอด รวมทั้งได้มีการติดตามภาวะตลาด แนวโน้มราคา และปริมาณวัตถุดิบในแต่ละช่วงเวลาหรือแต่ละฤดูกาลอย่างใกล้ชิด รวมทั้งติดตามผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับวัตถุดิบทั้งทางตรงทางอ้อม เพื่อประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการขาดแคลนหรือความผันผวนของราคาวัตถุดิบต่างๆ เพื่อเตรียมแก้ไขและรับมือกับสถานการณ์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็ว รวมทั้งอาจมีการสั่งซื้อวัตถุดิบ

ล่วงหน้าหรือการจองซื้อในปริมาณมากและมีระยะเวลาส่งมอบที่ชัดเจนตามที่ตกลงกัน เพื่อให้ได้ในส่วนลดเพิ่มขึ้น และมั่นใจได้ว่าบริษัทจะไม่ขาดแคลนวัตถุดิบ

นอกจากนี้ เนื่องจากรายการอาหารภายในร้านของบริษัทมีจำนวนมากและมีการปรับเปลี่ยนหมุนเวียน รายการต่างๆอยู่เป็นประจำให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับภาวะตลาดในแต่ละช่วงเวลา จึงสามารถลดผลกระทบจากการขาดแคลนวัตถุดิบหรือความผันผวนของราคาวัตถุดิบบางประเภทในบางช่วงเวลาได้ ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบหรือการเพิ่มขึ้นของราคาวัตถุดิบจนมีผลกระทบอย่างมีสาระสำคัญ ต่อการดำเนินงานของบริษัทแต่อย่างใด ทั้งนี้ บริษัทจะยังไม่ปรับเพิ่มราคาอาหารทันทีเมื่อราคาวัตถุดิบมีการปรับตัว เพิ่มขึ้น เนื่องจากวัตถุดิบเกือบทั้งหมดเป็นผลผลิตทางการเกษตรซึ่งมีการขึ้นลงของราคาเกือบทุกวัน แต่จะพิจารณา ปรับเพิ่มราคาอาหาร ในกรณีที่ราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มในทิศทางที่เพิ่มขึ้น โดยตลอดหรือราคาวัตถุดิบโดยรวมมีการ ปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เพื่อมิให้บริษัทต้องรับภาระจากต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นจนกระทบต่อผลการดำเนินงานของ บริษัท แต่ในขณะเดียวกันก็ต้องพิจารณาเปรียบเทียบกับราคาตลาดหรือคู่แข่ง เพื่อมิให้กระทบต่อยอดขายหรือฐาน ลูกค้าโดยรวมของบริษัท

1.4 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ

การเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว หรือมีแนวโน้มขยายตัวลดลง จะส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค และความกังวลถึงความไม่แน่นอนของรายได้ ในอนาคต ผู้บริโภคต่างประหยัดและลดค่าใช้จ่ายประจำวันลง เพื่อออมเงินไว้ใช้ในอนาคต ทำให้ภาคธุรกิจต่างๆ ได้รับผลกระทบตามมา โดยธุรกิจร้านอาหารก็เป็นธุรกิจหนึ่งที่ได้รับผลกระทบดังกล่าวโดยเฉพาะร้านอาหาร ต่างประเทศหรือร้านอาหารหรูที่มีราคาแพง เนื่องจากผู้บริโภคลดความถี่ในการออกไปรับประทานอาหารนอกบ้าน หรือเลือกร้านอาหารที่มีราคาถูกลง เช่น ร้านอาหารเล็กๆ หรือร้านอาหารรายย่อย หรือเลือกร้านอาหารระดับกลาง ไม่ หรุกรวมมาก แต่เน้นเรื่องความคุ้มค่า เพื่อลดค่าใช้จ่ายต่อการออกไปรับประทานอาหารนอกบ้าน ซึ่งจะมี ผลกระทบต่อรายได้ของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารให้ลดลง

นอกจากนี้ การที่สาขาร้านอาหารทั้งหมดของบริษัท ตั้งอยู่ภายในห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าต่างๆ จำนวนผู้มาจับจ่ายใช้สอยภายในห้างต่างๆที่ลดลงในยามที่ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี ย่อมส่งผลกระทบต่อจำนวนลูกค้าที่มาใช้ บริการในร้านอาหารของบริษัทอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นระยะเวลากว่า 15 ปี บริษัทได้ผ่านช่วงวิกฤต เศรษฐกิจมาหลายครั้ง ทำให้บริษัทมีการเตรียมพร้อมเพื่อรับมือกับวิกฤติเศรษฐกิจที่อาจเกิดขึ้นตลอดเวลา และได้มีการ วางแผนและปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจ เช่น การปิดสาขาที่ประสบผลขาดทุนและมีโอกาสฟื้นตัวยาก รวมทั้งการปรับลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายบางรายการที่ไม่ จำเป็นลง เป็นต้น โดยในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวลงในปี 2551- 2552 บริษัทสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง มาโดยตลอด โดยมีอัตราการเติบโตของยอดขายร้อยละ 23.05 และร้อยละ 4.01 ในปี 2551 และปี 2552 ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทเชื่อว่าการสร้างสรรค์ให้แข็งแกร่งจะสามารถอยู่รอดหรือเติบโตได้ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซา รวมทั้ง การรักษาคูณภาพของอาหารและความคุ้มค่าให้กับลูกค้า ถึงแม้ในยามที่บริษัทได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจก็ ตาม ซึ่งเมื่อสภาวะเศรษฐกิจฟื้นตัวดีขึ้น ลูกค้าก็จะกลับมาใช้บริการในร้านของบริษัทเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2553 เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศได้เริ่มฟื้นตัวขึ้นและต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบันในไตรมาส 2 ของปี 2554 ความเชื่อมั่น และกำลังซื้อของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น เป็นส่วนหนึ่งที่ส่งผลให้บริษัทมีลูกค้ามาใช้บริการในร้านแต่ละเดือนเพิ่มขึ้น และ

ทำให้บริษัทสามารถมีรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจากจำนวน 862.03 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 1,130.32 ล้านบาท ในปี 2553 หรือ มีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 31.12 และในงวด 3 เดือนแรกของปี 2554 มีจำนวน 331.77 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 28.52 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2553 ที่มีจำนวน 258.14 ล้านบาท

1.5 ความเสี่ยงจากการเปิดร้านสาขาใหม่

การเพิ่มจำนวนสาขาร้านอาหารของบริษัท เป็นแนวทางหนึ่งในการสร้างความเติบโตให้กับบริษัท โดยบริษัทได้กำหนดเป้าหมายให้มีการเปิดร้านสาขาเพิ่มขึ้นในแต่ละปีให้สอดคล้องกับภาวะตลาด ความต้องการและกำลังซื้อของผู้บริโภคแต่ในขณะเดียวกันก็มีการปิดร้านสาขาบางสาขาที่ไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด ซึ่งในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา นับตั้งแต่ต้นปี 2551 จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2554 บริษัทมีการเปิดสาขาเพิ่มขึ้น 21 สาขา และมีการปิดสาขา 10 สาขา¹ ทำให้บริษัทมีสาขาร้านอาหารที่เปิดดำเนินการแล้วเพิ่มขึ้นจากจำนวน 74 สาขา ในต้นปี 2551 มาเป็น 85 สาขา ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2554 ปัจจุบันการลงทุนเปิดร้านสาขานั้น จะต้องใช้เงินลงทุนสาขาละประมาณ 6 - 7 ล้านบาท ได้แก่ เงินลงทุนในการปรับปรุงอาคารพื้นที่เช่า ค่าตกแต่งร้าน เครื่องครัวและอุปกรณ์ เงินประกันตามสัญญาเช่าร้าน เป็นต้น ทั้งนี้ขนาดของเงินลงทุนในแต่ละสาขารวมทั้งทำเลที่ตั้ง ขนาดพื้นที่ และการตกแต่งร้านเป็นสิ่งสำคัญ โดยที่บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการลงทุนเปิดร้านใหม่ หากไม่สามารถทำยอดขายให้เป็นตามเป้าหมายที่กำหนด หรืออัตราผลตอบแทนการลงทุนไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท และในกรณีที่ต้องมีการปิดร้านสาขาดังกล่าวบริษัทจะต้องตัดจำหน่ายสินทรัพย์ต่างๆ เช่น ส่วนปรับปรุง ตกแต่งอาคาร เป็นต้น ที่ได้ลงทุนไว้ในร้านออกจากบัญชี ทำให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายโดยรวมเพิ่มขึ้น โดยในปี 2552-2553 บริษัทได้ปิดร้านสาขาที่มีผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด 7 สาขา และ 3 สาขา ตามลำดับ และมีผลขาดทุนจากการปิดร้านสาขาดังกล่าว 12.63 ล้านบาท และ 4.79 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนเปิดร้านสาขาใหม่ จึงต้องมีการพิจารณาอย่างรอบคอบในการดำเนินการต่างๆ รวมทั้งการวิเคราะห์ถึงปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการลงทุน ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจ ทำเลที่ตั้ง ความหนาแน่นของชุมชนและกำลังซื้อในพื้นที่นั้นๆ การเลือกประเภทร้านอาหารหรือแบรนด์ให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ เป็นต้น โดยจะต้องคำนึงถึงประโยชน์และความคุ้มค่าของการลงทุน ภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้เป็นสิ่งสำคัญ รวมทั้งจะต้องเตรียมความพร้อมด้านแหล่งเงินทุน การจัดการควบคุมดูแลร้าน การจัดหาบุคลากร สินค้าและวัตถุดิบที่มีคุณภาพและเพียงพอต่อความต้องการ รวมทั้งการจัดทำแผนงานด้านการตลาดและการส่งเสริมการขายด้านต่างๆ เพื่อให้มีผู้มาใช้บริการในร้านและเพิ่มยอดขายให้กับร้านสาขานั้นๆ รวมทั้งยังเป็นการสร้างฐานลูกค้าใหม่ให้กับบริษัท นอกจากนี้ บริษัทมีการติดตามรายงานผลประกอบการในแต่ละสาขาเป็นประจำทุกเดือน เพื่อให้ทราบถึงปัญหา อุปสรรค และมีการดำเนินการเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ทันทั่วทั้ง รวมทั้งใช้ในการวางแผนและกำหนดทิศทางการเติบโตของบริษัทในอนาคต ทั้งนี้ ร้านอาหารที่เปิดใหม่ของบริษัท ตั้งแต่ปี 2551 จนถึง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2554 จำนวน 21 สาขา ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในห้างฯ ชั้นนำ เช่น เซ็นทรัล เดอะมอลล์ บิ๊กซี เป็นต้น และมีผลการดำเนินงานโดยเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ดี

¹ ปี 2551 เปิดสาขาใหม่ 3 สาขา และไม่มีการปิดสาขา

ปี 2552 เปิดสาขาใหม่ 7 สาขา และปิดสาขาเดิม 7 สาขา

ปี 2553 เปิดสาขาใหม่ 4 สาขา และปิดสาขาเดิม 3 สาขา

ปี 2554 (มกราคม - มิถุนายน) เปิดสาขาใหม่ 7 สาขา และไม่มีการปิดสาขา

1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากนายสมพล ฤกษ์วิบูลย์ศรี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และนางสาวสกุณา บ่ายเจริญ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งเป็นผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท และเป็นผู้ร่วมกันก่อตั้งบริษัท มีประสบการณ์ในธุรกิจและมีส่วนสำคัญอย่างมากในการบริหารงานในบริษัทให้มีชื่อเสียง มีฐานะการเงินที่มั่นคงและมีผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งสามารถสร้างแบรนด์ฮอท พอท ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในตลาดร้านอาหารชั้นนำ ซึ่งหากบริษัทสูญเสียบุคคลดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานและผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร และได้มีการวางระบบการทำงานให้ลดการพึ่งพิงผู้บริหาร โดยการกระจายงาน หน้าที่ ความรับผิดชอบ อำนาจในการจัดการด้านต่างๆ ให้แก่ผู้บริหารในสายงานต่างๆ ตามความถนัด ประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถของแต่ละบุคคลอย่างชัดเจนและเหมาะสม รวมทั้งมีนโยบายในการส่งเสริมและพัฒนาความรู้ ความสามารถ ทักษะความเป็นผู้นำให้แก่ผู้บริหารและบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนมีนโยบายสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ เพื่อมาร่วมงานกับบริษัทเพิ่มเติมให้สอดคล้องกับแผนการขยายกิจการ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงให้กับบริษัท

1.7 ความเสี่ยงจากการขายหุ้นของกองทุน

ณ วันที่ 6 กรกฎาคม 2554 กองทุนออริออส เซาท์ อีสท์ เอเชีย และกองทุนส่วนบุคคลของธนาคารออมสิน โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม วรรณ จำกัด (รวมเรียกว่า “กองทุน”) ถือหุ้นในบริษัทเป็นจำนวนรวมกันเท่ากับ 120,615,360 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท) คิดเป็นร้อยละ 35 ของทุนชำระแล้วก่อนการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ (IPO)² โดยกองทุนออริออส เซาท์ อีสท์ เอเชีย จะได้นำหุ้นของบริษัทที่ถืออยู่บางส่วนมาเสนอขายพร้อมกับการเสนอขาย IPO ของบริษัท เป็นจำนวนรวม 40,600,260 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 11.78 และร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้วก่อนและหลังการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขาย IPO ตามลำดับ โดยหลังการเสนอขายหุ้น IPO กองทุนดังกล่าวจะยังคงถือหุ้นในบริษัทจำนวนรวม 80,015,100 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 19.71 ของทุนชำระแล้วหลังการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขาย IPO

ทั้งนี้ หุ้นของบริษัทที่มีชื่อจำกัดในเรื่องระยะเวลาห้ามขายหุ้น (Silent Period) ตามเกณฑ์ของประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง มีจำนวนร้อยละ 55 ของทุนชำระแล้วหลังการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขาย IPO ซึ่งในจำนวนนี้มีหุ้นของบริษัทที่ถือโดยกองทุนที่มีชื่อจำกัดในเรื่องระยะเวลาห้ามขายหุ้น จำนวน 1,330,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 0.33 ของทุนชำระแล้วหลังการเพิ่มทุน สำหรับหุ้นที่เหลือที่ถือโดยกองทุน (หักจำนวนที่กองทุนนำมาเสนอขายใน IPO) อีกจำนวน 78,685,100 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 19.38 ของทุนชำระแล้วหลังการเพิ่มทุน ไม่มีชื่อจำกัดในเรื่องระยะเวลาห้ามขายหุ้น ซึ่งหากกองทุนได้มีการขายหุ้นดังกล่าวออกมาในตลาดหลักทรัพย์จำนวนมาก อาจทำให้ราคาตลาดของหุ้นของบริษัทที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ลดลงอย่างมีนัยสำคัญได้ ดังนั้น ผู้ลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นของบริษัท จึงอาจมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นของบริษัทดังกล่าวได้

² ณ วันที่ 6 กรกฎาคม 2554 กองทุนออริออส เซาท์ อีสท์ เอเชีย และกองทุนส่วนบุคคลของธนาคารออมสิน โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม วรรณ จำกัด ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 80,410,240 หุ้น และจำนวน 40,205,120 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 23.33 และร้อยละ 11.67 ของทุนชำระแล้วก่อนการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ (IPO) ตามลำดับ

1.8 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อยู่เป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับอนุมัติให้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงในเรื่องสภาพคล่อง และการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ ซึ่งจะมีผลให้ไม่มีตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท

อย่างไรก็ตามบริษัทได้ดำเนินการยื่นขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้ว ซึ่งขณะนี้ตลาดหลักทรัพย์อยู่ระหว่างการพิจารณารับหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทั้งนี้ บริษัท แอดไวเซอร์ ทรัสต์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วพบว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ” พ.ศ. 2546 ลงวันที่ 24 มีนาคม 2546 ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย โดยบริษัทต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่ต่ำกว่า 300 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่า ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นแล้วเสร็จ บริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าวข้างต้น