

## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

### 1.1 ความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เช่า

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

ในปัจจุบันพฤติกรรมผู้บริโภคมีแนวโน้มการรับประทานอาหารนอกบ้านเพิ่มขึ้น ส่งผลให้จำนวนร้านอาหารมีเพิ่มขึ้นมาก โดยเฉพาะในห้างสรรพสินค้า โมเดิร์นเทรด และศูนย์การค้าต่างๆ ทำให้มีการแข่งขันในธุรกิจร้านอาหารเพิ่มขึ้น ประกอบกับคู่แข่งที่ใกล้เคียงกับบริษัท เช่น เอ็มเค สุกี้, ชูกิจ และชาบูชิ ต่างก็มีรูปแบบธุรกิจ (Business Model) ที่เน้นการเปิดสาขาร้านอาหารในห้างสรรพสินค้า โมเดิร์นเทรด และศูนย์การค้าต่างๆ เช่นเดียวกับบริษัท อย่างไรก็ตามด้วยข้อจำกัดของพื้นที่และแนวคิด (Concept) ของห้างต่างๆ ที่ต้องการรวบรวมร้านอาหารประเภทต่างๆ ให้มีหลากหลายรูปแบบหรือประเภทร้านอาหารที่ไม่ซ้ำกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด ทำให้อาจเป็นข้อจำกัดในการขยายสาขาไปในห้างที่มีร้านอาหารประเภทเดียวกับสอท พอท เปิดอยู่แล้ว

เพิ่มประเภท  
ร้านอาหาร  
ภายหลังการ  
ลงทุนใน  
กิจการของ  
ไดโอมอน

อย่างไรก็ตาม ด้วยรูปแบบร้านอาหารของบริษัทที่สร้างความแตกต่าง โดยการนำเสนอร้านอาหารบุฟเฟต์นานาชาติ สุกี้ ชาบู และอาหารปิ้งย่างสไตล์ญี่ปุ่น ที่เสิร์ฟบนบาร์อาหาร รวมทั้งรสชาติของอาหารที่อร่อย หลากหลาย รสชาติอาหาร มีคุณภาพ ในราคาเหมาะสมและคุ้มค่าสำหรับผู้บริโภค ตลอดจนการใช้สื่อโฆษณาที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้ร้านอาหารของบริษัทได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภคเป็นอย่างมาก และสามารถสร้างชื่อเสียงในระดับร้านอาหารชั้นนำ ประกอบกับกลยุทธ์การมีหลากหลายประเภทของร้านอาหารหรือแบรนด์ของร้านที่แตกต่างกัน ซึ่งครอบคลุมหลายกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้สามารถเจาะตลาดและเปิดสาขาร้านอาหารในห้างต่างๆ ที่เป็นพื้นที่เป้าหมายของบริษัทได้อย่างต่อเนื่อง ครอบคลุมในหลายพื้นที่ และสามารถสร้างการเติบโตของยอดขายของบริษัทได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ความสำเร็จของร้านสาขาต่างๆ และการปฏิบัติตามสัญญาเช่าที่ทำกับผู้ให้เช่าด้วยดีตลอดมา ส่งผลให้บริษัทได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าในทุกพื้นที่ที่มาโดยตลอด มีเพียงบางพื้นที่ที่บริษัทไม่ต้องการต่ออายุสัญญา ด้วยเหตุผลที่ประเมินแล้วเห็นว่าไม่คุ้มค่าที่จะดำเนินการต่อไป ทั้งนี้ บริษัทไม่เคยประสบปัญหาการจัดหาพื้นที่เช่าหรือการต่ออายุสัญญาเช่าที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทแต่อย่างใด

## 1.2 ความเสี่ยงจากความเสี่ยงจากสภาพของวัตถุดิบและอาหาร

คุณภาพและความสดใหม่ของวัตถุดิบ มีผลอย่างมากต่อคุณภาพของอาหาร ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับวัตถุดิบทุกชนิดที่ใช้ในการผลิตหรือปรุงอาหาร รวมทั้งที่เสิร์ฟบนบาร์อาหาร โดยวัตถุดิบส่วนใหญ่ของบริษัทกว่าร้อยละ 90 เป็นของสด เช่น เนื้อสัตว์ ไข่ อาหารทะเล ผัก และผลไม้ต่างๆ ซึ่งโรงงานจะสั่งซื้อเป็นประจำทุกวัน เพื่อจัดส่งให้แก่ร้านสาขาต่างๆ รวมทั้งเพื่อนำมาผลิตเป็นอาหารหรือผลิตภัณฑ์ของฮอทพอทบริษัท เช่น น้ำจิ้มสุกี้ [น้ำจิ้มโคโคมอน](#) 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 ถึงแม้จะมีอายุการใช้และการเก็บรักษานานกว่าวัตถุดิบประเภทของสดก็ตาม แต่การคงคุณภาพของวัตถุดิบหรืออาหารกึ่งสำเร็จรูปดังกล่าวยังขึ้นกับลักษณะการจัดเก็บ เพื่อไม่ให้เกิดความเสียหายหรือการเสื่อมคุณภาพได้เร็วกว่าที่ควร อันจะมีผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของความสดใหม่และคุณภาพของวัตถุดิบและอาหารทุกชนิด ที่นำมาให้บริการแก่ลูกค้าภายในร้านอาหาร ในขณะที่เดียวกันก็ให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุนวัตถุดิบ จึงได้มีการวางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบและการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละวัน และมีการดูแลควบคุมการจัดเก็บวัตถุดิบอย่างเหมาะสม โดยมีการแยกประเภทของวัตถุดิบที่จัดเก็บในแต่ละคลังสินค้า ตามลักษณะของวัตถุดิบแต่ละประเภท มีทั้งพื้นที่จัดเก็บทั่วไป ห้องเย็น (Chill Room) และห้องแช่แข็ง (Freezer) เพื่อคงความสดใหม่และสภาพดั้งเดิมของวัตถุดิบให้คงอยู่อย่างสมบูรณ์ ตลอดจนการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบและสินค้าของร้านสาขา เพื่อให้การบริหารต้นทุนวัตถุดิบเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและลดการสูญเสียที่ไม่จำเป็น ทั้งนี้ ในปี 2554 และในงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทมีค่าใช้จ่ายจากของเสียเท่ากับร้อยละ 0.07 และร้อยละ 0.04 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

## 1.3 ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นผลผลิตทางการเกษตร เช่น เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ และธัญพืชต่างๆ เป็นต้น ซึ่งมีปริมาณและราคาผันผวนตามฤดูกาล ความแปรปรวนของสภาพอากาศ ภัยธรรมชาติ การแพร่ระบาดของโรคพืชและสัตว์ ตลอดจนปริมาณผลผลิตที่ออกสู่ตลาดและความต้องการของตลาดในขณะนั้นๆ เป็นต้น ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท และส่งผลกระทบต่อการจัดหาวัตถุดิบในบางช่วงเวลา รวมทั้งมีผลกระทบต่อราคาต้นทุนวัตถุดิบ 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 แต่ในขณะเดียวกันก็จะต้องพิจารณาเปรียบเทียบกับราคาตลาดหรือคู่แข่ง เพื่อมิให้กระทบต่อยอดขายหรือฐาน ลูกค้าโดยรวมของบริษัท

เพิ่มเติมปัจจัยความเสี่ยง เนื่องจากการประกาศปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำของภาครัฐ ตามมติคณะรัฐมนตรี เมื่อเดือน ก.ย. และธ.ค. 2554

#### 1.4 ความเสี่ยงจากการปรับเพิ่มขึ้นของอัตราค่าแรงขั้นต่ำ

เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2554 ที่ประชุมคณะรัฐมนตรี ได้มีมติเห็นชอบในหลักการให้ปรับเงินเดือนขั้นต่ำให้กับ ผู้ที่จบการศึกษาปริญญาตรีเป็น 15,000 บาท และอนุมัติปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำเป็น 300 บาทต่อวัน โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2555 เป็นต้นไป ทั้งนี้ คณะกรรมการค่าจ้างกลางและผู้ที่เกี่ยวข้องจะได้มีการพิจารณาในรายละเอียด ของกรอบเวลา วิธีการ และเงื่อนไขของการปรับเพิ่มขึ้นดังกล่าวต่อไป

โดยเมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2554 ที่ประชุมคณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบให้ปรับเพิ่มอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ ประจำปี 2555 เฉลี่ยเพิ่มร้อยละ 40 ของค่าจ้างปัจจุบัน ซึ่งอัตราการปรับเพิ่มอยู่ระหว่าง 65-85 บาท และให้มีผลบังคับ ใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2555 โดยจังหวัดที่ได้รับค่าจ้าง 300 บาท ก่อนจังหวัดอื่น มี 7 จังหวัด คือ กุ๊กเก็ด กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และนครปฐม สำหรับจังหวัดที่ยังปรับไม่ถึง 300 บาท อีก 70 จังหวัด จะ ได้รับการพิจารณาปรับค่าจ้างอีกครั้งในวันที่ 1 มกราคม 2556 และให้คงอัตราค่าจ้าง 300 บาท ไว้ 3 ปี จนถึงปี 2558

การปรับเพิ่มขึ้นของอัตราเงินเดือนและค่าจ้างขั้นต่ำตามนโยบายของรัฐบาล มีผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น โดยเฉพาะบริษัทที่มีสาขาร้านอาหารส่วนใหญ่อยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อย่างไรก็ตามบริษัทได้ปรับ อัตราค่าจ้างขั้นต่ำให้เท่ากับ 300 บาทต่อวัน สำหรับพนักงานประจำรายวันของร้านสาขาในเขตกรุงเทพมหานคร มา ตั้งแต่เดือนกันยายน 2554 ที่ผ่านมาแล้ว (ในช่วงก่อนหน้านี้อัตราค่าจ้างขั้นต่ำของบริษัทก็ใกล้เคียงกับ 300 บาทต่อวัน อยู่แล้ว) ซึ่งการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำดังกล่าวแม้จะกระทบต่อค่าใช้จ่ายของบริษัทบ้างก็ตาม แต่บริษัทมีมาตรการลด ผลกระทบดังกล่าวด้วยการปรับปรุงประสิทธิภาพการบริหารงาน ลดอัตราการลาออกของพนักงานเพื่อเพิ่ม ประสิทธิภาพการดำเนินงานชดเชยกับค่าใช้จ่ายที่จะสูงขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญและดำเนินการมาโดย ตลอดเพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรของบริษัทที่สม่ำเสมอ นอกจากนี้ เนื่องจากธุรกิจร้านอาหารไม่ได้อยู่ ภายใต้อการควบคุมด้านราคาจากหน่วยงานราชการใด ดังนั้น หากบริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ซึ่งคาดว่าจะ ส่งผลต่อธุรกิจร้านอาหาร โดยทั่วไปที่รวมทั้งคู่แข่งของบริษัทด้วย บริษัทอาจพิจารณาปรับราคาอาหารเพิ่มขึ้นตาม ความเหมาะสมเพื่อชดเชยกับค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวได้

## 1.5 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ

การเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว หรือมีแนวโน้มขยายตัวลดลง จะส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค และความกังวลถึงความไม่แน่นอนของรายได้ในอนาคต ผู้บริโภคต่างประหยัดและลดค่าใช้จ่ายประจำวันลง เพื่อออมเงินไว้ใช้ในอนาคตก ทำให้ภาคธุรกิจต่างๆ ได้รับผลกระทบตามมา โดยธุรกิจร้านอาหารก็เป็นธุรกิจหนึ่งที่ได้รับผลกระทบดังกล่าว โดยเฉพาะร้านอาหารต่างประเทศหรือร้านอาหารหรูที่มีราคาแพง เนื่องจากผู้บริโภคลดความถี่ในการออกไปรับประทานอาหารนอกบ้าน หรือเลือกร้านอาหารที่มีราคาถูกลง เช่น ร้านอาหารเล็กๆ หรือร้านอาหารรายย่อย หรือเลือกร้านอาหารระดับกลาง ไม่หรูหรา มาก แต่เน้นเรื่องความคุ้มค่า เพื่อลดค่าใช้จ่ายต่อการครั้งในการออกไปรับประทานอาหารนอกบ้าน ซึ่งจะมีผลกระทบต่อรายได้ของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารให้ลดลง

นอกจากนี้ การที่สาขาร้านอาหารทั้งหมดของบริษัท ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าต่างๆ จำนวนผู้มาจับจ่ายใช้สอยภายในห้างต่างๆ ที่ลดลงในยามที่ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี ย่อมส่งผลกระทบต่อจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการในร้านอาหารของบริษัทอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์การดำเนินงานธุรกิจของบริษัทเป็นระยะเวลากว่า 16 ปี บริษัทได้ผ่านช่วงวิกฤตเศรษฐกิจมาหลายครั้ง ทำให้บริษัทมีการเตรียมพร้อมเพื่อรับมือกับวิกฤตเศรษฐกิจที่อาจเกิดขึ้นตลอดเวลา และได้มีการวางแผนและปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจ เช่น การปิดสาขาที่ประสบผลขาดทุนและมีโอกาสฟื้นตัวยาก รวมทั้งการปรับลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายบางรายการที่ไม่จำเป็นลง เป็นต้น โดยในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวลงในปี 2551- 2552 บริษัทสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด โดยมีอัตราการเติบโตของยอดขายร้อยละ 23.05 และร้อยละ 4.01 ในปี 2551 และปี 2552 ตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทเชื่อว่า การสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่งจะสามารถอยู่รอดหรือเติบโตได้ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซา รวมทั้งการรักษาคุณภาพของอาหารและความคุ้มค่าให้กับลูกค้า ถึงแม้ในยามที่บริษัทได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจก็ตาม ซึ่งเมื่อสภาวะเศรษฐกิจฟื้นตัวดีขึ้น ลูกค้าก็จะกลับมาใช้บริการในร้านของบริษัทเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2553 เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศได้เริ่มฟื้นตัวขึ้นและต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบันในไตรมาส 2 ของปี 2554 ความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น เป็นส่วนหนึ่งที่ส่งผลให้บริษัทมีลูกค้ามาใช้บริการในร้านแต่ละเดือนเพิ่มขึ้น และทำให้บริษัทสามารถมีรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจากจำนวน 862.03 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 1,130.32 ล้านบาท และ 1,456.77 ในปี 2553 - 2554 หรือ มีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 31.12 และร้อยละ 28.88 ในปี 2553 - 2554 ตามลำดับ –และในงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 มีจำนวน 926.23 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 32.69 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2554 ที่มีจำนวน 698.04 ล้านบาท

## 1.6 ความเสี่ยงจากการเปิดร้านสาขาใหม่

การเพิ่มจำนวนสาขาร้านอาหารของบริษัท เป็นแนวทางหนึ่งในการสร้างความเติบโตให้กับบริษัท โดยบริษัทได้กำหนดเป้าหมายให้มีการเปิดร้านสาขาเพิ่มขึ้นในแต่ละปีให้สอดคล้องกับภาวะตลาด ความต้องการและกำลังซื้อของผู้บริโภคแต่ในขณะเดียวกันก็มีการปิดร้านสาขาบางสาขาที่ไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด ซึ่งในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา นับตั้งแต่ต้นปี 2551 จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทมีการเปิดสาขา [ร้านอาหารภายใต้แบรนด์ ฮอท พอต](#) เพิ่มขึ้น 46 สาขา และมีการปิดสาขา 14 สาขา<sup>1</sup> ทำให้บริษัทมีสาขาร้านอาหารที่เปิดดำเนินการแล้ว

<sup>1</sup> ปี 2551 เปิดสาขาใหม่ 3 สาขา และ ไม่มีการปิดสาขา

เพิ่มขึ้นจากจำนวน 74 สาขา ในต้นปี 2551 มาเป็น 106 สาขา (ไม่รวมสาขาเฟรนไชส์) ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 นอกจากนี้ จากการซื้อกิจการของไคโดมอน เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2554 ทำให้บริษัทมีสาขาร้านอาหารเพิ่มขึ้น โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทมีสาขาร้านอาหารภายใต้แบรนด์ไคโดมอน จำนวน 20 สาขา ทำให้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทมีสาขาร้านอาหารรวมทั้งสิ้น 126 สาขา

Update จำนวนร้านสาขาจนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2555

ในการลงทุนเปิดร้านสาขาใหม่นั้น จะต้องใช้เงินลงทุนสาขาละประมาณ 6 - 7 ล้านบาท ได้แก่ เงินลงทุนในการปรับปรุงอาคารพื้นที่เช่า ค่าตกแต่งร้าน เครื่องครัวและอุปกรณ์ เงินประกันตามสัญญาเช่าร้าน เป็นต้น ทั้งนี้ขนาดของเงินลงทุนในแต่ละสาขาขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง ขนาดพื้นที่ และการตกแต่งร้านเป็นสำคัญ โดยที่บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการลงทุนเปิดร้านใหม่ หากไม่สามารถทำยอดขายให้เป็นตามเป้าหมายที่กำหนด หรืออัตราผลตอบแทนการลงทุนไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท และในกรณีที่จำเป็นต้องมีการปิดร้านสาขาดังกล่าวบริษัทจะต้องตัดจำหน่ายสินทรัพย์ต่างๆ เช่น ส่วนปรับปรุง ตกแต่งอาคาร เป็นต้น ที่ได้ลงทุนไว้ในร้านออกจากบัญชี ทำให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายโดยรวมเพิ่มขึ้น โดยในปี 2552-2554 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทมีผลขาดทุนจากการปิดสาขา / ปิดปรับปรุง (ในปี 2554 บริษัทไม่มีการปิดร้านสาขา) บริษัทได้ปิดร้านสาขาที่มีผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด 7 สาขา 3 สาขา (ไม่รวม 1 สาขาของร้านสอท พอท ที่ปรับเปลี่ยนมาเป็นร้านไคโดมอน) ตามลำดับ และมีผลขาดทุนจากการปิดร้านสาขาดังกล่าวจำนวน 12.63 ล้านบาท 4.79 ล้านบาท 2.20 ล้านบาท และ 1.20 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2552 -2553 บริษัทปิดร้านสาขาจำนวน 7 สาขา และ 3 สาขา ตามลำดับ เนื่องจากร้านสาขาดังกล่าวประสบปัญหาขาดทุนสะสม รายได้ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ สำหรับปี 2554 บริษัทปิดร้านสาขาชั่วคราวจำนวน 2 สาขา เนื่องจากการปิดปรับปรุงหรือต้องย้ายตามข้อกำหนดของผู้ให้เช่าพื้นที่ และในงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทปิดร้านสาขาแบรนด์ สอท พอท จำนวน 4 สาขา (ปิดถาวร 3 สาขา และปรับปรุงเปลี่ยนเป็นแบรนด์ไคโดมอน 1 สาขา) เนื่องจากร้านสาขาดังกล่าวประสบปัญหาขาดทุนสะสม รายได้ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ และปิดสาขาร้านอาหารที่รับโอนมาจากไคโดมอนจำนวน 5 สาขา เนื่องจากเป็นร้านที่มีผลการดำเนินงานขาดทุน ผลขาดทุนจากการปิดสาขาดังกล่าวมีผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนเปิดร้านสาขาใหม่ จึงต้องมีการพิจารณาอย่างรอบคอบในการดำเนินการต่างๆ รวมทั้งการวิเคราะห์ถึงปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการลงทุน ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจ ทำเลที่ตั้ง ความหนาแน่นของชุมชนและกำลังซื้อในพื้นที่นั้นๆ การเลือกประเภทร้านอาหารหรือแบรนด์ให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ เป็นต้น โดยจะต้องคำนึงถึงประโยชน์และความคุ้มค่าของการลงทุน ภายใต้อความเสี่ยงที่ยอมรับได้เป็นสำคัญ รวมทั้งจะต้องเตรียมความพร้อมด้านแหล่งเงินทุน การจัดการควบคุมดูแลร้าน การจัดหาบุคลากร สินค้าและวัตถุดิบที่มีคุณภาพและเพียงพอต่อความต้องการ รวมทั้งการจัดทำแผนงานด้านการตลาดและการส่งเสริมการขายด้านต่างๆ เพื่อให้มีผู้มาใช้บริการในร้านและเพิ่มยอดขายให้กับร้านสาขานั้นๆ รวมทั้งยังเป็นการสร้างฐานลูกค้าใหม่ให้กับบริษัท นอกจากนี้ บริษัทมีการติดตามรายงานผลประกอบการ ในแต่ละสาขาเป็นประจำทุกเดือน เพื่อให้ทราบถึงปัญหา อุปสรรค และมีการดำเนินการเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ทันทั่วทั้งที่ รวมทั้งใช้ในการวางแผน

ปี 2552 เปิดสาขาใหม่ 7 สาขา และปิดสาขาเดิม 7 สาขา

ปี 2553 เปิดสาขาใหม่ 4 สาขา และปิดสาขาเดิม 3 สาขา

ปี 2554 -เปิดสาขาใหม่ 23 สาขา และ ไม่มีการปิดสาขา

ในงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 เปิดสาขาใหม่ 9 สาขา ปิดสาขาเดิม 34 สาขา โดยเป็นการปิดถาวร 3 สาขา และปรับเปลี่ยนจากร้านสอท พอท เดิม มาเป็นร้านไคโดมอน 1 สาขา

และกำหนดทิศทางการเติบโตของบริษัทในอนาคต ทั้งนี้ ร้านอาหารที่เปิดใหม่ของบริษัท ตั้งแต่ปี 2551 จนถึง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 จำนวน 46 สาขา ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในห้างฯชั้นนำ เช่น เซ็นทรัล เดอะมอลล์ บิ๊กซี เป็นต้น และมีผลการดำเนินงานโดยเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ดี

เพิ่มเติมปัจจัยความเสี่ยงด้านการเงิน และสภาพคล่อง และการวิเคราะห์หนี้สินที่เพิ่มขึ้นจากการลงทุนในกิจการของ ไคโดมอน การปรับปรุงและขยายร้านสาขา รวมทั้งการ Update ข้อมูลจนถึงวันที่ 30 มิ.ย.2555

## 1.7 ความเสี่ยงด้านการเงิน

บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการกู้ยืมเงินจำนวนมาก เพื่อใช้ในโครงการลงทุนตามแผนขยายงานในปี 2555 ส่วนที่ยังเหลืออยู่ ได้แก่ การเปิดร้านสาขาใหม่และการปรับปรุงร้านสาขาเดิมของสอท พอท ที่ยังต้องใช้เงินลงทุนอีกประมาณ 120 ล้านบาท การชำระเงินค่าซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่สาขาร้านไคโดมอนส่วนที่เหลือให้แก่ธนาคารธนชาต และธนาคารกรุงไทย รวมประมาณ 70 ล้านบาท และการปรับปรุงสาขาร้านไคโดมอน เงินลงทุนประมาณ 100 ล้านบาท รวมเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 290 ล้านบาท โดยมีแหล่งเงินทุนจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน เงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท และเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี

ทั้งนี้แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่จะมาจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน โดยปัจจุบันบริษัทได้รับอนุมัติวงเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์สองแห่งจำนวนรวม 315 ล้านบาท ประกอบด้วยวงเงินกู้ยืมเพื่อใช้ขยายสาขาใหม่และปรับปรุงร้านสาขาเดิมของสอทพอท จำนวน 165 ล้านบาท (ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทได้เบิกใช้วงเงินกู้แล้วบางส่วนเป็นจำนวน 73 ล้านบาท) และวงเงินกู้ยืมเพื่อใช้ลงทุนในกิจการของไคโดมอนจำนวน 150 ล้านบาท (ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทได้เบิกใช้วงเงินกู้แล้วบางส่วนเป็นจำนวน 29 ล้านบาท) ซึ่งในอนาคตหากมีการเบิกใช้วงเงินกู้ยืมตามแผนการลงทุนดังกล่าวจะทำให้บริษัทมีหนี้สินเพิ่มขึ้นจำนวนมาก และมีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ในการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินดังกล่าว บริษัทจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญากู้เงิน ที่จะต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนไม่เกิน 1.5 เท่า ตามสัญญากู้เงินเพื่อใช้ขยายสาขาของสอท พอท (ตามสัญญากู้เงินกำหนดให้หนี้สิน หมายถึง หนี้สินทั้งหมด หัก เงินกู้ยืมกรรมการหรือผู้ถือหุ้น และส่วนทุน หมายถึง ส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด รวมกับเงินกู้ยืมกรรมการหรือผู้ถือหุ้น) และอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนไม่เกิน 2.0 เท่า ตามสัญญากู้เงินเพื่อลงทุนในกิจการของไคโดมอน (คำนวณอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน โดยใช้หนี้สินรวมหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม)

ตั้งแต่สิ้นปี 2554 จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญากู้เงินกู้ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ในการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนให้เป็นไปตามที่กำหนดดังกล่าวได้ โดยฝ่ายบริหารของบริษัทได้ขอผ่อนผันกับสถาบันการเงินเพื่อไม่ให้ผิดเงื่อนไขในสัญญา ซึ่งสถาบันการเงินอยู่ระหว่างพิจารณาทำหนังสืออนุมัติการผ่อนผันเงื่อนไขดังกล่าวให้กับบริษัท

ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทมีหนี้สินรวม 496.94 ล้านบาท ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 234.32 ล้านบาท และมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนเท่ากับ 2.12 เท่า หรือเท่ากับ 1.80 เท่า ในกรณีคำนวณตามเกณฑ์ของสัญญากู้เงินเพื่อใช้ขยายสาขาของสอท พอท ซึ่งในอนาคตหากบริษัทมีการเบิกเงินกู้ส่วนที่เหลือจนเต็มวงเงินที่ได้รับ จะทำให้บริษัทมีหนี้สินรวมเพิ่มขึ้นจากจำนวน 496.94 ล้านบาท เป็นจำนวน 709.94 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 42.86 และมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (คำนวณโดยใช้ส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับจำนวน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555) เท่ากับ 3.03 เท่า ในกรณีคำนวณตามเกณฑ์ของสัญญากู้เงินเพื่อลงทุนในกิจการของไคโดมอน และเท่ากับ 2.61 เท่า ในกรณีคำนวณตาม

เกณฑ์ของสัญญากู้เงินเพื่อขยายสาขาของฮอท พอท ซึ่งเกินกว่าอัตราตามเงื่อนไขของสัญญาภูเงินนั้นๆ ที่กำหนดไว้ไม่เกิน 2.0 เท่า และ 1.5 เท่า ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม เงินสดที่ใช้ในการลงทุนดังกล่าว รวมทั้งการชำระเงินค่าซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่ร้านสาขาจากธนาคารชนชาติ และธนาคารกรุงไทย และการปรับปรุงร้านสาขาที่ซื้อมาจากไคโดมอน เป็นการทยอยจ่ายชำระค่าซื้อสิทธิการเช่า และทยอยลงทุนปรับปรุงร้านสาขาตามความเหมาะสมและมีความยืดหยุ่นได้ ซึ่งบริษัทจะไม่เบิกเงินกู้ทั้งหมดในคราวเดียว ในขณะที่เดียวกันเงินกู้ที่ได้เบิกไปแล้วก็ต้องทยอยชำระคืนเป็นรายเดือน ซึ่งจะทำให้มียอดเงินกู้ยืมบางส่วนลดลง รวมทั้งจะมีส่วนของผู้ออกหุ้นเพิ่มขึ้นจากกำไรสุทธิในแต่ละงวด และเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในครั้ง นี้ จะช่วยให้บริษัทสามารถรักษ้อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนไม่ให้เกินอัตราที่กำหนดดังกล่าวข้างต้น

นอกจากนี้ บริษัทจะมีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นประมาณปีละ 12 ล้านบาท (คำนวณโดยใช้อัตราดอกเบี้ยที่เท่ากับ MLR ลบร้อยละ 1.5 - 1.75 ต่อปี อ้างอิงตามเงื่อนไขของสัญญาภูเงินที่ได้รับจากธนาคารพาณิชย์นั้นๆ) ซึ่งจะเพิ่มขึ้นมากเมื่อเทียบกับต้นทุนทางการเงินของบริษัทจำนวน 7.40 ล้านบาท 2.95 ล้านบาท ในปี 2554 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 ตามลำดับ

ทั้งนี้ บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว และได้วางแผนการใช้จ่ายเงินอย่างระมัดระวังเพื่อไม่ให้เกิดการปฏิบัติผิดตามเงื่อนไขของสัญญาภูเงิน โดยเฉพาะการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยให้ได้ตามกำหนดเวลา รวมทั้งการเบิกเงินกู้จะต้องพิจารณาตามความจำเป็นควบคู่กับการรักษ้อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนไม่ให้เกินกว่าอัตราที่ธนาคารกำหนด นอกจากนี้ ภายหลังจากเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทให้แก่ประชาชนในครั้ง นี้ บริษัทจะมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากนี้ บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ สิ้นปี 2552 - 2554 และวันที่ 30 มิถุนายน 2555 เท่ากับ 0.37 เท่า 0.36 เท่า 0.22 เท่า และ 0.22 เท่า ซึ่งต่ำกว่า 1 เท่า แสดงถึงสภาพคล่องที่น้อยและลดลงในช่วงเวลาดังกล่าว เนื่องจากบริษัทมีการลงทุนเพื่อขยายและปรับปรุงสาขามาอย่างต่อเนื่อง โดยเงินลงทุนส่วนหนึ่งมาจากเงินสดและเงินหมุนเวียนภายในกิจการ อีกทั้งการลดลงของอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ สิ้นปี 2554 และวันที่ 30 มิถุนายน 2555 มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นมากของหนี้สินหมุนเวียนจากเจ้าหนี้การค้า ตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น และการขยายระยะเวลาชำระหนี้การค้าดังกล่าว รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้ค่าซื้อสินทรัพย์จากไคโดมอนจำนวน 33.74 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2554 และเจ้าหนี้ค่าซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่ร้านไคโดมอนจากสถาบันการเงินจำนวน 88.74 ล้านบาท และ 80.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2554 และวันที่ 30 มิถุนายน 2555 ตามลำดับ ซึ่งบริษัทจะชำระค่าซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่ร้านไคโดมอนดังกล่าว ภายหลังจากกระบวนการโอนเปลี่ยนคู่สัญญาเป็นของบริษัทเสร็จสิ้นแล้ว ซึ่งคาดว่าจะเกิดขึ้นภายในปี 2555 โดยมีแหล่งเงินส่วนใหญ่มาจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน ซึ่งจะทำให้บริษัทมีหนี้สินหมุนเวียนที่ลดลงจำนวนมาก ประกอบกับการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนครั้ง นี้ จะทำให้บริษัทมีกระแสเงินสดที่ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น และมีสภาพคล่องเพิ่มสูงขึ้น

เพิ่มเติมปัจจัยความเสี่ยงจากการเข้าลงทุนในกิจการของไคโดมอน เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2554

**1.8 ความเสี่ยงจากการลงทุนในกิจการของ ไคโดมอน**

ตามที่บริษัทได้เข้าลงทุนในกิจการของไคโดมอน โดยใช้เงินลงทุนรวมทั้งสิ้นประมาณ 242.84 ล้านบาท ประกอบด้วย การซื้อสินทรัพย์ดำเนินงานของไคโดมอน ได้แก่ กิจการอาหารและน้ำซอสไคโดมอน สิทธิการเช่าครัวกลางและสัญญาเช่าสาขาร้านอาหาร สิทธิพัสดุสาร สิ้นค้าคงเหลือ เป็นต้น มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 45.78 ล้านบาท การซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่ร้านสาขาจากธนาคารชนชาติ รวม 8 สาขา มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 86.32 ล้านบาท การซื้อสิทธิการ

เช่าพื้นที่ร้านสาขาจากธนาคารกรุงไทย รวม 2 สาขา มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 10.74 ล้านบาท รวมทั้งการลงทุนปรับปรุงร้านสาขาที่ซื้อมาจากไค โคมอน มูลค่าเงินลงทุนประมาณ 100 ล้านบาท ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการลงทุนในกิจการของไค โคมอนดังนี้

- ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

กิจการของไค โคมอนเป็นธุรกิจร้านอาหารที่มีช่องทางการจำหน่ายในห้างฯหรือศูนย์การค้า เหมือนกับธุรกิจร้านอาหาร สอท พอท ถึงแม้จะมีประเภทของอาหารและวิธีการปรุงที่ต่างกัน (ไค โคมอนเป็นประเภทปิ้ง/ย่าง แต่ สอท พอท เป็นประเภทหม้อต้ม) แต่ก็ใช้วัตถุดิบที่ใกล้เคียงกันมาก ดังนั้นหากพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงของกรประกอบธุรกิจของไค โคมอน จะใกล้เคียงกับปัจจัยความเสี่ยงของบริษัท ซึ่งได้แก่ ความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เช่า ความเสื่อมสภาพของวัตถุดิบและอาหาร ความผันผวนของราคาวัตถุดิบ ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ และแนวโน้มของปรับเพิ่มขึ้นของอัตราค่าแรงขั้นต่ำ เป็นต้น

นอกจากนี้ การลงทุนกิจการของไค โคมอน ทำให้ภายหลังการรับโอนสินทรัพย์บริษัทมีสาขาร้านอาหารเพิ่มขึ้นจำนวนมากในเวลาพร้อมกันทันทีจำนวน 23 สาขา ซึ่งถึงแม้ว่าจำนวนร้านสาขาที่เพิ่มขึ้นไม่ถือเป็นการเพิ่มอุปทานร้านอาหารในตลาดเนื่องจากเป็นร้านอาหารเดิมอยู่แล้ว แต่บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงหากร้านสาขาดังกล่าวไม่สามารถทำยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้หรือมีผลขาดทุน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท และในกรณีที่ต้องปิดสาขาใดก็จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ได้แก่ ค่าตัดจำหน่ายส่วนปรับปรุง ตกแต่งอาคาร เงินประกันการเช่าพื้นที่ในกรณีที่มิได้รับคืน ค่าใช้จ่ายในการรื้อถอน และขนย้ายทรัพย์สิน เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม การลงทุนในกิจการของไค โคมอนครั้งนี้ ถือเป็นการขยายธุรกิจ (New Business Line) ในอุตสาหกรรมเดิมที่บริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้ความเสี่ยงที่เหมือนกับธุรกิจของบริษัทที่สามารถควบคุมและบริหารจัดการกับความเสี่ยงนั้นได้จากประสบการณ์ในธุรกิจที่ดำเนินการมาเป็นเวลานาน ประกอบกับการซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่ร้านสาขาจากธนาคารธนชาต และธนาคารกรุงไทย ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการไม่ได้ต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่ ประกอบกับราคาค่าสิทธิการเช่าดังกล่าวมีราคาที่ถูกลงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับราคาค่าเช่าพื้นที่ในปัจจุบัน

- ความเสี่ยงด้านการเงิน

บริษัทอาจมีความเสี่ยงด้านการเงินจากการมีหนี้สินเพิ่มขึ้นจำนวนมาก จากการกู้ยืมเงินเพื่อลงทุนในกิจการของไค โคมอนจำนวน 150 ล้านบาท ซึ่งส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงิน และ อัตราส่วนทางการเงิน ตลอดจนค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นจำนวนมาก (รายละเอียดพิจารณาได้จาก ข้อ 1.7 ความเสี่ยงด้านการเงิน)

ค่าชดเชยการเลิกจ้างพนักงานไค โคมอน ได้ถูกนำไปคำนวณเป็นยอดหักลดจากราคาซื้อขายกิจการของไค โคมอน ซึ่งสะท้อนอยู่ในงบการเงินปี 2554 แล้ว และได้เปิดเผยไว้ในข้อ 2 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์ /12.การวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน หัวข้อย่อย 12.3 ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินในอนาคต

- ความเสี่ยงจากการระงับจ่ายชดเชยการเลิกจ้างพนักงานไค โคมอน

การเข้าลงทุนในกิจการของไค โคมอนครั้งนี้ ไค โคมอนตกลงโอนลูกจ้างประจำของไค โคมอนให้กับบริษัท โดยบริษัทตกลงมีระยะเวลาการทำงานต่อเนื่องตามกฎหมายแรงงาน ภายใต้ข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ไค โคมอนมีอยู่ โดยบริษัทและไค โคมอนตกลงร่วมกันรับผิดชอบคนละครึ่ง ได้แก่ (ก) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานที่อาจเกิดขึ้นจากการโอนลูกจ้างของไค โคมอน และค่าชดเชยสำหรับลูกจ้างของไค โคมอนที่ปฏิเสธที่จะโอนมาทำงานกับบริษัท และมีกร

บอกเลิกจ้างโดยไคโคมอน ณ วันโอนสิทธิ์ฯ และ (ข) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานที่อาจเกิดขึ้นจากการเลิกจ้าง และค่า  
เสียหายสำหรับลูกจ้างของไคโคมอนที่ตกลงมาทำงานกับบริษัทแบบมีเงื่อนไขตามสัญญาจ้างแรงงาน ในกรณีที่มีการเลิก  
จ้างโดยพนักงานได้บอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรแก่บริษัทว่าไม่ประสงค์จะทำงานให้บริษัทต่อไป ภายในวันที่ 31  
มกราคม 2555 ให้ถือว่าพนักงานถูกเลิกจ้างโดยบริษัท

ทั้งนี้ ตามเงื่อนไขใน (ก) ดังกล่าวข้างต้น ณ วันโอนสิทธิ์ฯ เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2554 ไม่มีพนักงานร้าน  
สาขา และพนักงานส่วนสนับสนุนของไคโคมอนที่ปฏิเสธที่จะโอนมาทำงานกับบริษัท และมีการบอกเลิกจ้างโดย  
ไคโคมอน โดยพนักงานร้านสาขาทั้งหมดได้โอนมาเป็นพนักงานของบริษัท และได้เซ็นสัญญาจ้างงานแบบไม่มี  
เงื่อนไข สำหรับพนักงานส่วนสำนักงานได้เซ็นสัญญาจ้างงานแบบมีเงื่อนไข โดยมีเงื่อนไขตามข้อ (ข) ซึ่งจะเกิดขึ้น  
ภายในวันที่ 31 มกราคม 2555 ซึ่งหากพนักงานในส่วนนี้ไม่ประสงค์จะทำงานกับบริษัทต่อไป จะถือว่ามีการเลิกจ้าง  
โดยบริษัทและบริษัทจะต้องรับผิดชอบจ่ายค่าชดเชยการเลิกจ้างดังกล่าว โดยประมาณการค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นจำนวน  
สูงสุดประมาณ 4.40 ล้านบาท และสามารถนำร้อยละ 50 ของจำนวนดังกล่าวมาหักในราคาซื้อขายกิจการได้ ซึ่งจะทำ  
ให้ในปี 2555 บริษัทมีค่าใช้จ่ายชดเชยพนักงานเพิ่มขึ้นสูงสุดประมาณ 2.20 ล้านบาท ซึ่งจะมีผลกระทบต่อกำไรสุทธิ  
ของบริษัท

## 1.9 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากนายสมพล ฤกษ์วิบูลย์ศรี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และนางสาวสุกญา บ่ายเจริญ รองประธาน  
เจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งเป็นผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท และเป็นผู้ร่วมกันก่อตั้งบริษัท มีประสบการณ์ใน  
ธุรกิจและมีส่วนสำคัญอย่างมากในการบริหารงานในบริษัทให้มีความเสี่ยง มีฐานะการเงินที่มั่นคงและมีผลการ  
ดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งสามารถสร้างแบรนด์ฮอต พอต ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในตลาดร้านอาหาร  
ชั้นนำ ซึ่งหากบริษัทสูญเสียบุคคลดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานและผลการดำเนินงานของบริษัทใน  
อนาคตได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร และได้มีการวางระบบการทำงานให้ลด  
การพึ่งพิงผู้บริหาร โดยการกระจายงาน หน้าที่ ความรับผิดชอบ อำนาจในการจัดการด้านต่างๆ ให้แก่ผู้บริหารในสาย  
งานต่างๆ ตามความถนัด ประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถของแต่ละบุคคลอย่างชัดเจนและเหมาะสม รวมทั้งมี  
นโยบายในการส่งเสริมและพัฒนาความรู้ ความสามารถ ทักษะความเป็นผู้นำให้แก่ผู้บริหารและบุคลากรอย่างต่อเนื่อง  
ตลอดจนมีนโยบายสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ เพื่อมาร่วมงานกับบริษัทเพิ่มเติมให้สอดคล้องกับแผนการ  
ขยายกิจการ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงให้กับบริษัท

## 1.10 ความเสี่ยงจากการขายหุ้นของกองทุน

ณ วันที่ 6 กรกฎาคม 2554 กองทุนออริออส เซาท์ อีสท์ เอเชีย และกองทุนส่วนบุคคลของธนาคารออมสิน  
โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม วรรณ จำกัด (รวมเรียกว่า “กองทุน”) ถือหุ้นในบริษัทเป็นจำนวนรวมกัน  
เท่ากับ 120,615,360 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท) คิดเป็นร้อยละ 35 ของทุนชำระแล้วก่อนการเพิ่มทุนเพื่อ  
เสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างเป็นไป (IPO)<sup>2</sup> โดยกองทุนออริออส เซาท์ อีสท์ เอเชีย จะได้นำหุ้นของบริษัทที่ถืออยู่

<sup>2</sup> ณ วันที่ 6 กรกฎาคม 2554 กองทุนออริออส เซาท์ อีสท์ เอเชีย และกองทุนส่วนบุคคลของธนาคารออมสิน โดยบริษัท  
หลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม วรรณ จำกัด ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 80,410,240 หุ้น และจำนวน 40,205,120 หุ้น คิดเป็นร้อยละ  
23.33 และร้อยละ 11.67 ของทุนชำระแล้วก่อนการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างเป็นไป (IPO) ตามลำดับ

บางส่วนมาเสนอขายพร้อมกับการเสนอขาย 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 หุ้นของบริษัทที่มีข้อจำกัดในเรื่องระยะเวลาห้ามขายหุ้น (Silent Period) ตามเกณฑ์ของประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง มีจำนวนร้อยละ 55 ของทุนชำระแล้วหลังการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขาย IPO ซึ่งในจำนวนนี้มีหุ้นของบริษัทที่ถือโดยกองทุนที่มีข้อจำกัดในเรื่องระยะเวลาห้ามขายหุ้น จำนวน 1,330,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 0.33 ของทุนชำระแล้วหลังการเพิ่มทุน สำหรับหุ้นที่เหลือที่ถือโดยกองทุน (หักจำนวนที่กองทุนนำมาเสนอขายใน IPO) อีกจำนวน 78,685,100 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 19.38 ของทุนชำระแล้วหลังการเพิ่มทุน ไม่มีข้อจำกัดในเรื่องระยะเวลาห้ามขายหุ้น ซึ่งหากกองทุนได้มีการขายหุ้นดังกล่าวออกมาในตลาดหลักทรัพย์จำนวนมาก อาจทำให้ราคาตลาดของหุ้นของบริษัทที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ลดลงอย่างมีนัยสำคัญได้ ดังนั้น ผู้ลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นของบริษัท จึงอาจมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นของบริษัทดังกล่าวได้

### 1.11 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้เป็น การเสนอขายก่อนที่จะได้รับอนุมัติให้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงในเรื่องสภาพคล่อง และการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ ซึ่งจะมีผลให้ไม่มีตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท

อย่างไรก็ตามบริษัทได้ดำเนินการยื่นขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้ว ซึ่งขณะนี้ตลาดหลักทรัพย์อยู่ระหว่างพิจารณารับหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทั้งนี้ บริษัท แอดไวเซอร์ พลัส 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

[เพิ่มเติมความเสี่ยงจากการไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้ และการที่สัญญายกเลิกไม่มีผลบังคับใช้](#)

นอกจากนี้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ จะมีผลให้สัญญายกเลิก (Termination Agreement) ที่ได้ทำขึ้นเพื่อยกเลิกสัญญาลงทุน และสัญญาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งบริษัทได้ทำร่วมกับกองทุนและคู่สัญญาอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ไม่สามารถมีผลใช้บังคับได้ เนื่องจากการนำหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เป็นหนึ่งในเงื่อนไขที่บริษัทต้องปฏิบัติตามก่อนที่สัญญายกเลิกดังกล่าวจะมีผลใช้บังคับ ซึ่งผู้ลงทุนได้รับผลกระทบจากสัญญาลงทุนที่ไม่สามารถยกเลิกได้และยังคงมีผลใช้บังคับต่อไป ในเรื่องต่างๆที่กระทบต่อสิทธิของผู้ลงทุน ได้แก่ การดำเนินการในเรื่องต่างๆที่นอกเหนือจากที่กฎหมายกำหนดไว้ในบางกรณีแล้ว บริษัทยังจะต้องได้รับความยินยอมจากกองทุนก่อนดำเนินการ เช่น การขายหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท การจ่ายเงินปันผล การเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนหรือการออกหุ้นใหม่ การเปลี่ยนแปลงกรรมการ และการแต่งตั้งถอด

ถอนกรรมการ เป็นต้น (รายละเอียดของสัญญาลงทุน สัญญาขกเลิก และสัญญาอื่นๆที่เกี่ยวข้อง แสดงไว้ในส่วนที่ 2 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์ / 5.ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ หัวข้อย่อย 5.3.4 สัญญาที่เกี่ยวข้องกับการร่วมลงทุน ในบริษัท)