

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” ที่ห้างวันออกคอมเพล็กซ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา

ในปี 2544 บริษัทได้เปลี่ยนแบรนด์ร้านอาหารจาก “โคคาเฟรช สุกี้” มาเป็น “สอท พอท สุกี้ ชาบู เรสโตรองด์” และในปี 2547 ได้เปลี่ยนรูปแบบการบริหารจัดการใหม่ โดยก่อตั้งบริษัท สอท พอท จำกัด เพื่อเป็นศูนย์กลางในการบริหารงานและบริหารจัดการร้านสาขาทั้งหมด ต่อมาในปี 2548 บริษัททรูคตลาดร้านอาหารประเภทสุกี้ในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ โดยเปิดร้านบุฟเฟต์อาหารนานาชาติ 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 กองทุนอริออส เซาท์ อีสท์ เอเชีย และกองทุนส่วนบุคคลของธนาคารออมสินโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ไอเอ็นจี (ประเทศไทย) จำกัด (ปัจจุบันได้เปลี่ยนเป็น กองทุนส่วนบุคคลของธนาคารออมสินโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม วรณ 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

นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2554 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2554 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าลงทุนในกิจการของ บริษัท ไคโดมอน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“ไคโดมอน”) ได้แก่ การซื้อสินทรัพย์ดำเนินงานของไคโดมอน การซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่ร้านสาขาจากธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน) (“ธนาคารธนชาติ”) และอนุมัติเงินลงทุนปรับปรุงร้านสาขาที่ซื้อมาจากไคโดมอน การลงทุนดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายธุรกิจร้านอาหารแบบปิ้งย่างสไตล์ญี่ปุ่นจากธุรกิจเดิมที่เป็นร้านอาหารบุฟเฟต์นานาชาติที่เน้นสุกี้ ชาบู เพียงอย่างเดียว ซึ่งการทำรายการได้ผ่านการอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2554 เมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2554

การซื้อสินทรัพย์ดำเนินงานของไคโดมอนและสิทธิการเช่าจากธนาคารธนชาติได้ดำเนินการแล้วเสร็จในปี 2554 สำหรับการปรับปรุงร้านสาขาที่ซื้อมาจากไคโดมอนจะทยอยดำเนินการในปี 2555 ทั้งนี้ ภายหลังการลงทุนดังกล่าว บริษัทจะมีสาขาร้านอาหารเพิ่มขึ้น และเพิ่มประเภทร้านอาหาร (New Business Line) ไปแนวปิ้งย่างสไตล์ญี่ปุ่น ภายใต้แบรนด์ไคโดมอนที่มีการพัฒนาและปรับปรุงใหม่

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2554 บริษัทได้ขยายธุรกิจอาหารไปในแนวปิ้งย่างและชาบูสไตล์ญี่ปุ่น โดยได้เข้าลงทุนและรับโอนสินทรัพย์ดำเนินงานของไคโดมอน อันเกี่ยวข้องกับส่วนงานธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งประกอบด้วย ร้านสาขาจำนวน 25 แห่ง และสำนักงาน 1 แห่ง รวมทั้งการซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่ร้านสาขาจากธนาคารธนชาติ และธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) (“ธนาคารกรุงไทย”)

บริษัทประกอบธุรกิจร้านอาหารบุฟเฟต์นานาชาติ ที่เน้นอาหารประเภทสุกี้ ชาบูเป็นหลัก ภายใต้แนวคิด “All You Can Eat” หรือ “อิ่มได้ไม่อั้น” โดยแบ่งประเภทร้านอาหารเป็น 2 ประเภท คือ ร้านอาหารบุฟเฟต์นานาชาติภายใต้แบรนด์หลัก “สอท พอท” ที่เน้นอาหารประเภทสุกี้ ชาบูเป็นหลัก และร้านอาหารบุฟเฟต์แนวปิ้งย่างและชาบูสไตล์ญี่ปุ่น ภายใต้แบรนด์ “ไคโดมอน” ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทมีสาขาร้านอาหารที่เปิดดำเนินการแล้วทั้งหมด 126 สาขา ประกอบด้วยร้านสอท พอท 106 สาขา (ไม่รวมสาขาแฟรนไชส์) และร้านไคโดมอน 20 สาขา กระจายตัวอยู่ทั้งในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ครอบคลุมทุกภาคของประเทศ โดยแบ่งเป็นกรุงเทพฯและปริมณฑล 61 สาขา และต่างจังหวัดจำนวน 65 สาขา โดยสาขาเกือบทั้งหมดเป็นร้านแบบบุฟเฟต์ที่เสิร์ฟบนบาร์อาหาร มีเพียงร้านสอท พอท 2 สาขา ในต่างจังหวัด ได้แก่ จังหวัดสุรินทร์ และบุรีรัมย์ ที่ยังเป็นร้านสุกี้ ชาบู แบบตามสั่ง (A La Carte)

บริษัทจัดแบ่งร้านอาหารตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ ราคาอาหารแต่ละร้าน เป็นราคาสุทธิที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว โดยแบ่งร้านอาหารหรือแบรนด์ออกเป็น 6 ประเภท ได้แก่

- 1) **สอท พอท อินเตอร์ บุฟเฟต์** : บุฟเฟต์นานาชาติ สุกี้ ชาบูและอาหารนานาชาติหลากหลายสไตล์กว่า 100 รายการ รวมทั้งขนมหวาน ไอศกรีม และเครื่องดื่ม ในราคา 319 บาทต่อคน จำกัดเวลาในการรับประทาน 1 ชั่วโมง 30 นาที
- 2) **สอท พอท บุฟเฟต์ แวลู** : บุฟเฟต์นานาชาติ สุกี้ ชาบูและอาหารหลากหลายสไตล์ รวมทั้งขนมหวาน ไอศกรีม เน้นความคุ้มค่าโดยการตั้งราคาที่ถูก ในราคา 269 บาทต่อคน (ไม่รวมเครื่องดื่ม) และไม่จำกัดเวลารับประทาน
- 3) **สอท พอท เพรสทิจ** : บุฟเฟต์นานาชาติ สุกี้ ชาบู และอาหารนานาชาติหลากหลายสไตล์ และอาหารสไตล์ยุโรป เน้นบรรยากาศที่หรูหราและวางตำแหน่งทางการตลาดที่สูงกว่าแบรนด์อื่นๆ ในราคา 369 บาทต่อคน และไม่จำกัดเวลารับประทาน
- 4) **สอท พอท สุกี้ ชาบู** : ร้านอาหารสุกี้ ชาบู แบบ A La Carte (การสั่งอาหารที่มีอยู่ในเมนู) เป็ดย่าง และน้ำจิ้มรสเลิศ “สูตรเด็ด” ตามสไตล์ดั้งเดิมของสอท พอท ก่อนที่จะมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านอาหารเกือบทั้งหมดมาเป็นสไตล์บุฟเฟต์
- 5) **สอท พอท ราเมน บุฟเฟต์** : ร้านราเมนแบบใหม่สไตล์ญี่ปุ่นที่ให้บริการแบบบุฟเฟต์บนบาร์อาหาร ในราคา 269 บาทต่อคน (ไม่รวมเครื่องดื่ม) และไม่จำกัดเวลารับประทาน
- 6) **ไคโดมอน** : ร้านอาหารแบบบุฟเฟต์แนวปิ้งย่างและชาบูสไตล์ญี่ปุ่น ที่มีเมนูอาหารอื่นๆ เพิ่มเติมนอกเหนือจากการปิ้งย่างให้เลือกอีกมากมาย ในราคา 239 - 269 บาทต่อคน (ไม่รวมเครื่องดื่ม) และ 299 บาทต่อคน (รวมเครื่องดื่ม) ขึ้นกับสภาพร้าน/การปรับปรุงเปลี่ยนแปลงร้านสาขานั้นๆ จำกัดเวลาในการรับประทาน 1 ชั่วโมง 30 นาที

นอกจากนี้ บริษัทยังให้สิทธิ (แฟรนไชส์) ในการใช้เครื่องหมายบริการ สอท พอท บุฟเฟต์ แวลู แก่ผู้ประกอบการร้านอาหาร 1 แห่ง ตั้งอยู่ภายในห้างฟอรั่ม จังหวัดชลบุรี โดยเริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2549

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

บริษัทมีโรงงานหรือครัวกลางตั้งอยู่ที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี บนพื้นที่ 13-0-96 ไร่ ผ่านการตรวจมาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) จากสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดปทุมธานี และมาตรฐาน HACCP (Hazard Analysis And Critical Control Point) จาก Moody International (Thailand) Ltd. ทำหน้าที่จัดหาอาหาร และวัตถุดิบเพื่อส่งให้แก่ร้านสาขาต่างๆ โดยมีการควบคุมคุณภาพของอาหารและวัตถุดิบต่างๆ รวมทั้ง วัสดุอาหาร และน้ำมัน ให้เป็นมาตรฐานเดียวกันทุกสาขา รวมทั้งบริษัทมีระบบการขนส่งวัตถุดิบและอาหารจากโรงงานหรือครัวกลางมายังร้านสาขาทั่วประเทศด้วยรถขนส่งของสอท พอท เองทั้งหมด ทำให้สามารถควบคุมคุณภาพ ความสดใหม่ กำหนดเวลา และต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

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

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

สำหรับในปี 2554 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 0.1 ซึ่งเป็นอัตราการขยายตัวที่อยู่ในระดับต่ำมาก เมื่อเทียบกับในปี 2553 สาเหตุหลักมาจากภาวะน้ำท่วมตั้งแต่ช่วงเดือนกรกฎาคมถึงสิ้นปี 2554 ภาวะน้ำท่วมได้สร้างความเสียหายต่อเศรษฐกิจและทรัพย์สินของประชาชนเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้ภาคการผลิตส่วนใหญ่ชะลอตัว มีเพียงภาคการเกษตรที่ขยายตัวเล็กน้อยเนื่องจากการขยายพื้นที่เพาะปลูกเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามแนวโน้มภาวะเศรษฐกิจในปี 2555 คาดว่าจะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นในช่วงครึ่งปีหลัง โดยมีการประมาณการแนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2555 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 5.5 - 6.5 จากการขับเคลื่อนของอุปสงค์ภายในประเทศและการฟื้นตัวของภาคการผลิต

สำหรับธุรกิจร้านอาหารในปี 2555 คาดว่ายังมีแนวโน้มการเติบโตจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่เริ่มฟื้นตัวดีขึ้น สอดคล้องกับกระแสความนิยมในการรับประทานอาหารนอกบ้านของผู้บริโภคที่เพิ่มสูงขึ้น จากภาวะสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป อย่างไรก็ตาม ธุรกิจร้านอาหารในปี 2555 ผู้ประกอบในประเทศอาจยังต้องเผชิญวิกฤตในเรื่องของกำลังซื้อของผู้บริโภคเนื่องจากภาวะค่าครองชีพที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้บริโภคเลือกใช้จ่ายซื้อสิ่งของต่างๆ ตามความจำเป็นมากขึ้น รวมทั้งอาจจะประสบปัญหาด้านราคาวัตถุดิบจากผลผลิตทางการเกษตรที่ปรับราคาเพิ่มขึ้นอันเป็นผลมาจากสภาพอากาศที่แปรปรวน และภัยธรรมชาติ

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

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ บริษัทมีความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจที่สำคัญ ดังนี้

(1) ความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เช่า

การเลือกทำเลที่เหมาะสมเป็นหนึ่งในปัจจัยความสำเร็จหรือการของการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร โดยบริษัทมีช่องทางการจำหน่ายในสาขาร้านอาหารที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า โมเดิร์นเทรด และศูนย์การค้าต่างๆ ทั้งในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ความสามารถในการจัดหาพื้นที่เช่าเพื่อขยายสาขาใหม่ และการรักษาพื้นที่เช่าเดิมที่อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทมีเป้าหมายในการขยายสาขาเพิ่มขึ้นทุกปี เพื่อรองรับตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคอาหารบุฟเฟต์ที่มีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถจัดหาพื้นที่เช่าเป้าหมายเพื่อเปิดสาขาร้านอาหารใหม่ หรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่า อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและแผนการเพิ่มยอดขายเพื่อสร้างความเติบโตในอนาคตของบริษัทได้

(2) ความเสี่ยงจากเสื่อมสภาพของวัตถุดิบและอาหาร

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

ขณะเดียวกันบริษัทก็ให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุนวัตถุดิบ จึงได้มีการวางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบและการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละวัน และมีการดูแลควบคุมการจัดเก็บวัตถุดิบอย่างเหมาะสม ตลอดจนการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบและสินค้าของร้านสาขา เพื่อให้การบริหารต้นทุนวัตถุดิบเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและลดการสูญเสียที่ไม่จำเป็น ทั้งนี้ ในปี 2554 และในงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทมีค่าใช้จ่ายจากของเสียร้อยละ 0.07 และร้อยละ 0.04 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

(3) ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นผลผลิตทางการเกษตร เช่น เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ และธัญพืชต่างๆ เป็นต้น ซึ่งมีปริมาณและราคาผันผวนตามฤดูกาล ความแปรปรวนของสภาพอากาศ ภัยธรรมชาติ การแพร่ระบาดของโรคพืชและสัตว์ ตลอดจนปริมาณผลผลิตที่ออกสู่ตลาด และความต้องการของตลาดในขณะนั้นๆ เป็นต้น ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่นอกเหนือจากการควบคุมของบริษัท และส่งผลกระทบต่อการจัดหาวัตถุดิบในบางช่วงเวลา รวมทั้งมีผลกระทบต่อต้นทุนราคาวัตถุดิบและผลการดำเนินงานของบริษัทได้ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบหรือการเพิ่มขึ้นของราคาวัตถุดิบจนมีผลกระทบอย่างมีสาระสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทแต่อย่างใด

(4) ความเสี่ยงจากการปรับเพิ่มขึ้นของอัตราค่าแรงขั้นต่ำ

เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2554 ที่ประชุมคณะรัฐมนตรี ได้มีมติเห็นชอบในหลักการให้ปรับเงินเดือนขั้นต่ำให้กับผู้ที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีเป็น 15,000 บาท และอนุมัติปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำเป็น 300 บาทต่อวัน โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2555 เป็นต้นไป ทั้งนี้ คณะกรรมการค่าจ้างกลางและผู้ที่เกี่ยวข้องจะได้มีการพิจารณาในรายละเอียดของกรอบเวลา วิธีการ และเงื่อนไขของการปรับเพิ่มขึ้นดังกล่าวต่อไป โดยเมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2554 ที่ประชุมคณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบให้ปรับเพิ่มอัตราค่าจ้างขั้นต่ำประจำปี 2555 และให้มีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2555 โดยจังหวัดที่ได้รับค่าจ้าง 300 บาท ก่อนจังหวัดอื่น มี 7 จังหวัด คือ กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และนครปฐม สำหรับจังหวัดอื่นจะได้รับการพิจารณาปรับค่าจ้างอีกครั้งในวันที่ 1 มกราคม 2556 และให้คงอัตราค่าจ้าง 300 บาท ไว้ 3 ปี จนถึงปี 2558

การปรับเพิ่มขึ้นของอัตราเงินเดือนและค่าจ้างขั้นต่ำตามนโยบายของรัฐบาล มีผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น การปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำดังกล่าวแม้จะกระทบต่อค่าใช้จ่ายของบริษัทบ้างก็ตาม แต่บริษัทก็มีมาตรการลดผลกระทบดังกล่าวด้วยการปรับปรุงประสิทธิภาพการบริหารงาน ลดอัตราการลาออกของพนักงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานชดเชยกับค่าใช้จ่ายที่จะสูงขึ้น นอกจากนี้ เนื่องจากธุรกิจร้านอาหารไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมด้านราคาจากหน่วยงานราชการใด ดังนั้น หากบริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ซึ่งคาดว่าจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจร้านอาหารโดยทั่วไปที่รวมทั้งคู่แข่งของบริษัทด้วย บริษัทอาจพิจารณาปรับราคาอาหารเพิ่มขึ้นตามความเหมาะสมเพื่อชดเชยกับค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวได้

(5) ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ

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

อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นระยะเวลากว่า 16 ปี บริษัทได้มีการวางแผนและปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจ โดยการสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่ง รักษาคุณภาพของอาหารและความคุ้มค่าให้กับลูกค้า ส่งผลให้บริษัทได้รับผลกระทบเพียงเล็กน้อยจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา

(6) ความเสี่ยงจากการเปิดร้านสาขาใหม่

การเพิ่มจำนวนสาขาร้านอาหารของบริษัท เป็นแนวทางหนึ่งในการสร้างความเติบโตให้กับบริษัท โดยบริษัทได้กำหนดเป้าหมายให้มีการเปิดสาขาเพิ่มขึ้นในแต่ละปีให้สอดคล้องกับภาวะตลาด ความต้องการและกำลังซื้อของผู้บริโภค แต่ในขณะเดียวกันก็มีการปิดสาขาบางสาขาที่ไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด บริษัทอาจมีความ

เสี่ยงจากการลงทุนเปิดร้านใหม่ หากไม่สามารถทำยอดขายให้เป็นตามเป้าหมายที่กำหนด หรืออัตราผลตอบแทนการลงทุนไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนเปิดร้านสาขาใหม่ จึงต้องมีการพิจารณาอย่างรอบคอบ รวมทั้งการวิเคราะห์ถึงปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการลงทุนให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ โดยจะต้องคำนึงถึงประโยชน์และความคุ้มค่าของการลงทุน ภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้เป็นสำคัญ รวมทั้งจะต้องเตรียมความพร้อมด้านแหล่งเงินทุน การจัดการควบคุมดูแลร้าน การจัดหาบุคลากร สินค้าและวัตถุดิบ การจัดทำแผนงานด้านการตลาดและการส่งเสริมการขายด้านต่างๆ และติดตามรายงานผลประกอบการในแต่ละสาขาเป็นประจำทุกเดือน เพื่อให้ทราบถึงปัญหา อุปสรรค และมีการดำเนินการเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ทันเวลาที่

(7) ความเสี่ยงด้านการเงิน

บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการกู้ยืมเงินจำนวนมาก เพื่อใช้ในโครงการลงทุนตามแผนขยายงานในปี 2555 ส่วนที่ยังเหลืออยู่ ได้แก่ การเปิดร้านสาขาใหม่และการปรับปรุงร้านสาขาเดิมของสอท พอท ที่ยังต้องใช้เงินลงทุนอีกประมาณ 120 ล้านบาท การชำระเงินค่าซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่สาขาร้านใดโคมอนส่วนที่เหลือให้แก่ธนาคารธนชาติ และธนาคารกรุงไทย รวมประมาณ 70 ล้านบาท และการปรับปรุงสาขาร้านใดโคมอน เงินลงทุนประมาณ 100 ล้านบาท รวมเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 290 ล้านบาท โดยมีแหล่งเงินทุนจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน เงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท และเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้

ทั้งนี้แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่จะมาจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน โดยปัจจุบันบริษัทได้รับอนุมัติวงเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์สองแห่งจำนวนรวม 315 ล้านบาท ซึ่งในอนาคตหากมีการเบิกใช้วงเงินกู้ยืมตามแผนการลงทุนดังกล่าวจะทำให้บริษัทมีหนี้สินเพิ่มขึ้นจำนวนมาก และมีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ในการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินดังกล่าว บริษัทจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญากู้เงิน ที่จะต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนไม่ให้เกิน 1.5 เท่า ตามสัญญากู้เงินเพื่อใช้ขยายสาขาของสอท พอท และอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนไม่ให้เกิน 2.0 เท่า ตามสัญญากู้เงินเพื่อลงทุนในกิจการของใดโคมอน โดยตั้งแต่สิ้นปี 2554 จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในสัญญาเงินกู้ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งได้ 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 ในกรณีคำนวณตามเกณฑ์ของสัญญากู้เงินเพื่อลงทุนในกิจการของใดโคมอน และเท่ากับ 2.61 เท่า ในกรณีคำนวณตามเกณฑ์ของสัญญากู้เงินเพื่อขยายสาขาของสอท พอท ซึ่งเกินกว่าอัตราตามเงื่อนไขของสัญญาภูเงินนั้นๆ ที่กำหนดไว้ไม่เกิน 2.0 เท่า และ 1.5 เท่า ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม เงินสดที่ใช้ในการลงทุนดังกล่าว ทั้งการจ่ายชำระค่าซื้อสินทรัพย์ดำเนินงานของใดโคมอน และซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่ร้านสาขาจากธนาคารธนชาติ และการปรับปรุงร้านสาขาที่ซื้อมาจากใดโคมอน เป็นการทยอยจ่าย

ชำระค่าซื้อสินทรัพย์เป็นรายงวด และทยอยลงทุนปรับปรุงร้านสาขาตามความเหมาะสมและมีความยืดหยุ่นได้ ซึ่งบริษัทจะไม่เบิกเงินกู้ทั้งหมดในคราวเดียว ในขณะที่เดียวกันเงินกู้ที่ได้เบิกไปแล้วก็ต้องทยอยชำระคืนเป็นรายเดือน ซึ่งจะทำให้มียอดเงินกู้ยืมบางส่วนลดลง รวมทั้งจะมีส่วนของผู้ออกหุ้นเพิ่มขึ้นจากผลกำไรในแต่ละงวด ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถรักษาอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนไม่ให้เกินอัตราที่กำหนดดังกล่าวข้างต้น

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

ทั้งนี้ บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว และได้วางแผนการใช้เงินอย่างระมัดระวังเพื่อไม่ให้เกิดการปฏิบัติผิดตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ โดยเฉพาะการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยให้ได้ตามกำหนดเวลา รวมทั้งการเบิกเงินกู้จะต้องพิจารณาตามความจำเป็นควบคู่กับการรักษาอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนไม่ให้เกินกว่าอัตราที่ธนาคารกำหนด นอกจากนี้ ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทให้แก่ประชาชนในครั้งนี้ บริษัทจะมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และมีสภาพคล่องในการดำเนินงานดีขึ้น 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 เนื่องจากบริษัทมีการลงทุนเพื่อขยายและปรับปรุงสาขาอย่างต่อเนื่อง โดยเงินลงทุนส่วนหนึ่งมาจากเงินสดและเงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการ อีกทั้งการลดลงของอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ สิ้นปี 2554 และวันที่ 30 มิถุนายน 2555 มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นมากของหนี้สินหมุนเวียนจากเจ้าหนี้การค้าตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น และการขยายระยะเวลาชำระหนี้การค้าดังกล่าว รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้ค่าซื้อสินทรัพย์จากไคโดมอนจำนวน 33.74 ล้านบาท และเจ้าหนี้ค่าซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่ร้านไคโดมอนจากสถาบันการเงินจำนวน 88.74 ล้านบาท และ 80.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2554 และวันที่ 30 มิถุนายน 2555 ตามลำดับ ซึ่งบริษัทจะชำระค่าซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่ร้านไคโดมอนดังกล่าวภายหลังกระบวนการโอนเปลี่ยนผู้สัญญามาเป็นของบริษัทเสร็จสิ้นแล้ว ซึ่งคาดว่าจะเกิดขึ้นภายในปี 2555 โดยมีแหล่งเงินส่วนใหญ่มาจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน ซึ่งจะทำให้บริษัทมีหนี้สินหมุนเวียนที่ลดลงจำนวนมาก ประกอบกับการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนครั้งนี้ จะทำให้บริษัทมีกระแสเงินสดที่ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น และมีสภาพคล่องเพิ่มสูงขึ้น

(8) ความเสี่ยงจากการลงทุนในกิจการของ ไคโดมอน

บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการลงทุนในกิจการของไคโดมอน ได้แก่

- ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

กิจการของไคโดมอนเป็นธุรกิจร้านอาหารที่มีช่องทางการจำหน่ายในห้างหรือศูนย์การค้า เหมือนกับธุรกิจของบริษัท ถึงแม้จะมีประเภทของอาหารและวิธีการปรุงที่ต่างกัน (ไคโดมอนเป็นประเภทปิ้งย่าง แต่สอท พอท เป็นประเภทหม้อต้ม) แต่ก็ใช้วัตถุดิบที่ใกล้เคียงกันมาก ดังนั้นหากพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงของการประกอบธุรกิจของไคโดมอน จะใกล้เคียงกับปัจจัยความเสี่ยงของบริษัท ซึ่งได้แก่ ความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เช่า ความเสื่อมสภาพของวัตถุดิบและอาหาร ความผันผวนของราคาวัตถุดิบ ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ และแนวโน้มของปรับเพิ่มขึ้นของอัตราค่าแรงขั้นต่ำ เป็นต้น

ภายหลังการเข้าซื้อสินทรัพย์ของไคโดมอน ทำให้บริษัทมีสาขาร้านอาหารเพิ่มขึ้นจำนวนมากในเวลาพร้อมๆกันทันทีจำนวน 23 สาขา ซึ่งบริษัทอาจได้รับความเสี่ยงหากร้านสาขาดังกล่าวไม่สามารถทำยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้หรือมีผลขาดทุน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท

อย่างไรก็ตาม การลงทุนในครั้งนี้ถือเป็นการขยายธุรกิจ (New Business Line) ในอุตสาหกรรมเดิมที่บริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้ความเสี่ยงที่เหมือนกับธุรกิจของบริษัทที่สามารถควบคุมและบริหารจัดการกับความเสี่ยงนั้นได้จากประสบการณ์ในธุรกิจที่ดำเนินการมาเป็นเวลานาน ประกอบกับการซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่ร้านสาขาจากธนาคารธนชาต และธนาคารกรุงไทย ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เช่า และการไม่ได้ต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่

- ความเสี่ยงด้านการเงิน

บริษัทอาจมีความเสี่ยงด้านการเงินจากการมีหนี้สินเพิ่มขึ้นจำนวนมาก จากการกู้ยืมเงินเพื่อลงทุนในกิจการของไคโดมอนจำนวน 150 ล้านบาท ซึ่งส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและ อัตราส่วนทางการเงิน ตลอดจนค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นจำนวนมาก

การลงทุนในกิจการของไคโดมอนครั้งนี้ ถือเป็นการขยายธุรกิจ (New Business Line) ในอุตสาหกรรมเดิมที่บริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้ความเสี่ยงที่เหมือนกับธุรกิจของบริษัทที่สามารถควบคุมและบริหารจัดการกับความเสี่ยงนั้นได้จากประสบการณ์ในธุรกิจที่ดำเนินการมาเป็นเวลานาน นอกจากนี้การลงทุนในสิทธิการเช่าพื้นที่ร้านสาขาจากธนาคารธนชาตจะทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการไม่ได้ต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่ ประกอบกับราคาสัทธิการเช่าดังกล่าวมีราคาที่ถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับราคาค่าเช่าพื้นที่ในปัจจุบัน

การลงทุนกิจการไคโดมอนทำให้บริษัทมีสาขาร้านอาหารเพิ่มขึ้นจำนวนมากในเวลาพร้อมๆกันทันที 23 สาขาในวันที่รับโอนกิจการ (บริษัทรับโอนร้านสาขาของไคโดมอนมา 25 สาขา และในวันที่รับโอนกิจการได้ปิด 1 สาขาทันที และมีอีก 1 สาขา ที่ปิดดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2553 แล้ว) ทั้งนี้ บริษัทจะพิจารณาปิดบางสาขาที่รับโอนเข้ามาเพิ่มเติมในกรณีที่พิจารณาแล้วเห็นว่าสาขานั้นๆ มีผลขาดทุนจากการดำเนินงานและเป็นสาขาที่ไม่มีศักยภาพพอที่จะพลิกฟื้นให้มีกำไรได้ โดยหลังจากวันที่รับโอนกิจการของไคโดมอนเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2554 จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทได้ปิดร้านสาขาที่รับโอนมาจากไคโดมอนเพิ่มเติมอีก 5 สาขา รวมทั้งมีการเปิดสาขาเพิ่มขึ้นอีก 2 สาขา นอกจากนี้ บริษัทมีแผนที่จะปรับเปลี่ยนสาขาร้านไคโดมอนเป็นร้านสอท พอท จำนวน 7 สาขา โดยจะเป็นการทยอยปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมในแต่ละช่วงเวลา โดยจำนวนร้านสาขาที่เพิ่มขึ้นไม่ถือเป็นการเพิ่มอุปทานร้านอาหารในตลาดเนื่องจากเป็นร้านอาหารเดิมอยู่แล้ว แต่บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงหากร้านสาขาดังกล่าวไม่สามารถทำยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้หรือมีผลขาดทุน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท และในกรณีที่ต้องปิดสาขาใดก็จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นได้แก่ ค่าตัดจำหน่ายส่วนปรับปรุง ตกแต่งอาคาร เงินประกันการเช่าพื้นที่ในกรณีที่ไม่ได้รับคืน ค่าใช้จ่ายในการรื้อถอนและขนย้ายทรัพย์สิน เป็นต้น

(9) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากนายสมพล ฤกษ์วิบูลย์ศรี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และนางสาวสกุณา บ่ายเจริญ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งเป็นผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท และเป็นผู้ร่วมกันก่อตั้งบริษัท มีประสบการณ์ในธุรกิจและมีส่วนสำคัญอย่างมากในการบริหารงานในบริษัท ซึ่งหากบริษัทสูญเสียบุคคลดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานและผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร และได้มีการกระจายงาน หน้าที่ ความรับผิดชอบ รวมทั้งมีนโยบายในการส่งเสริมและพัฒนาความรู้ ความสามารถ ทักษะความเป็นผู้นำให้แก่ผู้บริหารและบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนมีนโยบายสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ เพื่อมาร่วมงานกับบริษัทเพิ่มเติมให้สอดคล้องกับแผนการขยายกิจการ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงให้กับบริษัท

(10) ความเสี่ยงจากการขายหุ้นของกองทุน

ณ วันที่ 6 กรกฎาคม 2554 กองทุนออริออส เซาท์ อีสท์ เอเชีย และกองทุนส่วนบุคคลของธนาคารออมสิน โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม วรณ 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 สำหรับหุ้นที่เหลือที่ถือโดยกองทุนประมาณร้อยละ 19 ของทุนชำระแล้วหลังการเพิ่มทุน ไม่มีข้อจำกัดในเรื่องระยะเวลาห้ามขายหุ้น ซึ่งหากกองทุนได้มีการขายหุ้นดังกล่าวออกมาในตลาดหลักทรัพย์จำนวนมาก อาจทำให้ราคาตลาดของหุ้นของบริษัทที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ลดลงอย่างมีนัยสำคัญได้ ดังนั้น ผู้ลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นของบริษัท จึงอาจมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นของบริษัทดังกล่าวได้

(11) ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

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

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

นอกจากนี้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ จะมีผลให้สัญญายกเลิก (Termination Agreement) ที่ได้ทำขึ้นเพื่อยกเลิกสัญญาลงทุน และสัญญาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งบริษัทได้ทำร่วมกับกองทุนและคู่สัญญาอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ไม่สามารถมีผลใช้บังคับได้ เนื่องจากการนำหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เป็นหนึ่งในเงื่อนไขที่บริษัทต้องปฏิบัติก่อนที่สัญญายกเลิกดังกล่าวจะมีผลใช้บังคับ ซึ่งผู้ลงทุนได้รับผลกระทบจากสัญญาลงทุนที่ไม่สามารถยกเลิกได้และยังคงมีผลใช้บังคับต่อไป ในเรื่องต่างๆที่กระทบต่อสิทธิของผู้ลงทุน ได้แก่ การดำเนินการในเรื่องต่างๆที่นอกเหนือจากที่กฎหมายกำหนดไว้ในบางกรณีแล้ว บริษัทยังจะต้องได้รับความยินยอมจากกองทุนก่อนดำเนินการ เช่น การขายหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท การ

จ่ายเงินปันผล การเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนหรือการออกหุ้นใหม่ การเปลี่ยนแปลงกรรมการ และการแต่งตั้งถอดถอนกรรมการ เป็นต้น

รายการระหว่างกัน

บริษัทมีรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในระยะเวลาที่ผ่านมา โดยรายการระหว่างกันของบริษัทเกิดขึ้นตามความจำเป็นและมีความสมเหตุสมผลในการเข้าทำรายการ รายการระหว่างกันในปี 2554 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 ได้แก่ การกู้ยืมเงินจากกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้น การค้ำประกันโดยใช้ทรัพย์สินของกรรมการและผู้ถือหุ้นเป็นหลักประกันการชำระหนี้ของบริษัทและอื่นๆ เกิดขึ้นจากความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนไว้ใช้หมุนเวียนในธุรกิจและการขยายสาขาร้านอาหารของบริษัท รวมทั้งการใช้ทรัพย์สินของกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่เป็นหลักประกันการชำระหนี้ตามสัญญากู้ยืมเงิน กับธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง เป็นไปเพื่อปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงิน เพื่อใช้ในการซื้อสิทธิการเช่าพื้นที่ระยะยาวของสาขาร้านใดโคมอน 8 แห่ง ซึ่งบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าทำเลที่ตั้งและราคาซื้อพื้นที่สิทธิการเช่าดังกล่าวมีความเหมาะสม อีกทั้งยังช่วยลดความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เช่าหรือการได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าในอนาคต ซึ่งจะเป็นประโยชน์กับบริษัทในระยะยาว

ผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน

ในปี 2552 - 2554 บริษัทมีรายได้รวมจำนวน 870.58 ล้านบาท 1,142.72 ล้านบาท และ 1,476.72 ล้านบาท ตามลำดับ รายได้เกือบทั้งหมดของบริษัทเป็นรายได้จากการขาย ซึ่งมีจำนวน 862.03 ล้านบาท 1,130.32 ล้านบาท และ 1,456.77 ล้านบาท กำไร (ขาดทุน) สุทธิในปี 2552 - 2554 เท่ากับ (11.43) ล้านบาท 33.56 ล้านบาท และ 39.89 ล้านบาท ตามลำดับ ณ สิ้นปี 2552-2554 บริษัทมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 363.37 ล้านบาท 388.41 ล้านบาท และ 701.03 ล้านบาท ตามลำดับ มีหนี้สินรวมเท่ากับ 312.53 ล้านบาท 304.00 ล้านบาท และ 498.81 ล้านบาท ตามลำดับ มีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 50.84 ล้านบาท 84.40 ล้านบาท และ 202.23 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 6.15 เท่า 3.60 เท่า และ 2.47 เท่า ตามลำดับ

สำหรับในงวด 6 เดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทมีรายได้รวม 945.52 ล้านบาท กำไรสุทธิ 32.09 ล้านบาท สินทรัพย์รวมเท่ากับ 731.26 ล้านบาท หนี้สินรวมเท่ากับ 496.94 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 234.32 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 2.12 เท่า

สรุปข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 61,384,640 หุ้น (คิดเป็นร้อยละ 15.12 ของทุนที่เรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งนี้) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.80 บาท โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ (สุทธิจากค่าใช้จ่ายต่างๆ) เป็นจำนวนเงินประมาณ 163.36 ล้านบาท เพื่อใช้ขยายสาขาใหม่และปรับปรุงสาขาในไตรมาสที่ 4/2555 - ไตรมาสที่ 2/2556 จำนวนรวม 110.00 ล้านบาท เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืมจำนวน 30 ล้านบาท และเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 23.36 ล้านบาท

นอกจากนี้ การเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ได้แก่ กองทุนออร์บอส เซาท์อีสต์ เอเชีย มีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นสามัญเดิมของบริษัทจำนวนรวม 40,600,260 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 10.00 ของทุนที่เรียกชำระ

แล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งนี้ โดยบริษัทจะดำเนินการนำหุ้นสามัญทั้งหมดเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ต่อไป

ทั้งนี้เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2555 สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้อนุญาตให้บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชน และเมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2555 ตลาดหลักทรัพย์ได้พิจารณาข้อมูลของบริษัทแล้วเห็นว่าหุ้นสามัญของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)