

1 ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ**1.1 ความเสี่ยงจากการเปิดสาขาใหม่**

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นการเปิดสาขาใหม่เป็นปัจจัยหนึ่งที่จะผลักดันให้บริษัทฯ เติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งปัจจุบันการแข่งขันในอุตสาหกรรมมีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น ประกอบกับมีผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารรายใหม่ๆ เข้ามาในอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในกรณีที่สาขาที่เปิดใหม่อาจจะไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายและไม่ให้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อเงินลงทุน การเปิดสาขาใหม่นั้น จะต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 8 ล้านบาทต่อสาขา เพื่อใช้สำหรับงานออกแบบ งานก่อสร้าง งานระบบ เฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ครัว และอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงานอื่นๆ บริษัทฯ มีแผนงานที่จะขยายสาขาเอ็ม เค สุกี้ และยาโยอียอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทำเลที่ตั้งของสาขาที่เปิดใหม่อาจจะทับซ้อนกับสาขาเดิมที่อยู่บริเวณใกล้เคียงกันและอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในระยะยาว

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการศึกษาแผนงานการเปิดสาขาใหม่อย่างเคร่งครัดและสาขาที่เปิดใหม่จะต้องให้ผลตอบแทนที่ดีและคุ้มค่าต่อการลงทุนตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ โดยมีฝ่ายพัฒนาและวิศวกรรมเป็นผู้รับผิดชอบในการสำรวจพื้นที่ความหนาแน่นของประชากร กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ผลการดำเนินงานของสาขาบริเวณใกล้เคียงและการวิเคราะห์ทางการเงิน เช่น ระยะเวลาจ่ายคืนเงินลงทุน (Payback Period) และผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment) จะต้องได้ไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาการเปิดสาขาใหม่ ประกอบกับบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมานานกว่า 25 ปี และมีสินค้าและบริการที่ยอมรับของลูกค้า นอกจากนี้ ผู้ประกอบการศูนย์การค้า โมเดิร์นเทรด และคอมมูนิตีมอลล์ มีความต้องการร้านอาหารที่มีชื่อเสียงมาเช่าพื้นที่เพื่อเป็นการดึงดูดและตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการ ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้รับข้อเสนอที่ดีมาโดยตลอด เช่น ทำเลที่ตั้ง ขนาดของพื้นที่ ระยะเวลาเช่า เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาพื้นที่เช่าทุกแห่งที่ได้รับข้อเสนอ รวมถึงการศึกษาและวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อพิจารณาลงทุนในพื้นที่ที่มีความเหมาะสมและสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดี บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าการเปิดสาขาใหม่ให้ครอบคลุมพื้นที่การให้บริการมากยิ่งขึ้น จะช่วยเพิ่มศักยภาพในการทำกำไรให้ผู้ถือหุ้นและลดความเสี่ยงต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ในระยะยาว บริษัทฯ ยังพิจารณาจากยอดขายและความหนาแน่นของลูกค้าของสาขาใกล้เคียงเพื่อให้มั่นใจว่าการเปิดสาขาใหม่บริเวณนั้น จะไม่ส่งผลกระทบต่อยอดขายของสาขาที่อยู่ใกล้เคียง แต่เป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้นและเป็นกลยุทธ์ที่จะเพิ่มพื้นที่การให้บริการเพื่อรักษาสัดส่วนทางการตลาดอีกด้วย

1.2 ความเสี่ยงที่ไม่สามารถหาพื้นที่เช่าและไม่สามารถต่อสัญญาพื้นที่เช่าในเงื่อนไขตามที่บริษัทฯ เห็นว่าสมควร

เนื่องจากปัจจุบันมีการแข่งขันในอุตสาหกรรมค่อนข้างรุนแรง และมีผู้ประกอบการร้านอาหารประเภทอื่นๆ เพิ่มขึ้นมาโดยตลอด ทำให้พื้นที่เช่าเพื่อเปิดกิจการร้านอาหารหายากขึ้น อาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการหาพื้นที่ในการเปิดสาขาใหม่ไม่ได้ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้ประกอบการพื้นที่เช่าหลายรายทั้งศูนย์การค้า โมเดิร์นเทรด และคอมมูนิตีมอลล์ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด อีกทั้งบริษัทฯ ยังเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารชั้นนำของประเทศ มีสินค้าและบริการเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค จึงไม่คิดว่าเป็นความเสี่ยงที่จะส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถหาพื้นที่เช่าได้สำหรับสัญญาเช่าพื้นที่ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าครั้งละ 3 ปี และสามารถต่ออายุได้ 3 - 5 ครั้ง ๆ ละ 3 ปี หากบริษัทฯ ไม่สามารถต่ออายุสัญญาเช่า อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้เช่ามานาน มีประวัติการชำระค่าเช่าที่ดี ปฏิบัติตามสัญญาเช่ามาโดยตลอด ไม่เคยมีปัญหากับผู้ให้เช่าและที่ผ่านมาได้รับการต่อสัญญาเช่ามาโดยตลอด อีกทั้งบริษัทฯ และเจ้าของพื้นที่เช่ายังร่วมกันแก้ปัญหาสำหรับสาขาที่มีผลประกอบการที่ไม่ดี ซึ่งบางครั้งอาจจะต้องพิจารณาปิดสาขานั้นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของ

ทั้งสองฝ่าย ทำให้บริษัทและเจ้าของพื้นที่เช่ามีความสัมพันธ์ที่ดีมาโดยตลอด ดังนั้น บริษัทฯ จึงเห็นว่าความเสี่ยงที่ไม่สามารถหาพื้นที่เช่าและไม่สามารถต่อสัญญาพื้นที่เช่าไม่จะเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจแต่อย่างใด

1.3 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรฝ่ายปฏิบัติการสาขา

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ เป็นธุรกิจบริการ ดังนั้นบุคลากรจึงเป็นกลไกสำคัญที่จะขับเคลื่อนธุรกิจได้ ซึ่งบริษัทฯ มีแผนงานที่จะเปิดสาขาใหม่ทุก ๆ ปี และต้องมีพนักงานประมาณ 30 – 40 คนต่อ 1 สาขา ดังนั้นบริษัทฯ จะต้องมีการสรรหาพนักงานใหม่จำนวนมากเพื่อรองรับการเปิดสาขาใหม่ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีพนักงานในฝ่ายปฏิบัติการสาขาจำนวน 19,451 คน โดยมีสัดส่วนที่เป็นพนักงานประจำร้อยละ 72 และพนักงานชั่วคราวร้อยละ 28 และมีอัตราการหมุนเวียนของพนักงานรวมอยู่ที่เฉลี่ยร้อยละ 10 ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาพนักงานใหม่เพื่อรองรับการขยายสาขาหรือทดแทนพนักงานที่ลาออกได้ทันเวลา อาจส่งผลกระทบต่อให้บริการและการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ให้ความสำคัญและมุ่งมั่นที่จะแก้ไขประเด็นดังกล่าวเพื่อให้พนักงานทำงานกับบริษัทฯ ให้นานที่สุด และให้ความสำคัญกับการทำงานภายใต้ “วัฒนธรรมเอ็มเค” ที่มีการดูแลเอาใจใส่พนักงานทุกระดับชั้น การให้โอกาสพนักงานที่มีความสามารถเพื่อที่จะเป็นระดับบริหารได้ในอนาคต การดูแลเรื่องค่าตอบแทนและสวัสดิการให้เป็นธรรม การฝึกอบรมเพื่อเพิ่มทักษะและความรู้ความสามารถ รวมถึงการดูแลพนักงานเหมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน ด้วยเหตุผลดังกล่าว จึงมีผู้มาสมัครเพื่อร่วมทำงานกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง และพนักงานที่เข้าทำงานใหม่ทุกคนจะต้องเข้าอบรมตามหลักสูตรของสถาบันฝึกอบรมเพื่อให้พนักงานทุกคนเข้าใจถึงวัฒนธรรมองค์กร และสามารถปฏิบัติงานเป็นไปตามมาตรฐานของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงไม่มีปัญหาในการหาบุคลากรใหม่ที่มีความสามารถตามคุณสมบัติที่บริษัทฯ กำหนดไว้

1.4 ความเสี่ยงจากการปรับเพิ่มของต้นทุนบุคลากร

เนื่องด้วยวันที่ 2 พฤศจิกายน 2554 ที่ประชุมคณะกรรมการค่าจ้างกลาง กระทรวงแรงงานได้พิจารณาการปรับค่าจ้างขั้นต่ำเป็นวันละ 300 บาท โดยเริ่มจาก 7 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพฯ นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม และภูเก็ต โดยเริ่มใช้ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2555 เป็นต้นไป และจะพิจารณาจังหวัดที่มีการปรับค่าจ้างขั้นต่ำที่ยังไม่ถึง 300 บาท โดยจะพิจารณาอีกครั้งในปี 2556 ในขณะที่จังหวัดที่ได้ปรับถึง 300 บาทแล้ว ให้คงอัตราไว้จนถึงปี 2558 และการประกาศปรับเงินเดือนข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจที่มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีให้ เป็น 15,000 บาทในปี 2557 ซึ่งการปรับเพิ่มของค่าแรงขั้นต่ำและหลักการการปรับเงินเดือนพนักงานที่มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีที่กำลังจะเกิดขึ้นในเร็ว ๆ นี้ อาจส่งผลให้ค่าใช้จ่ายเงินเดือนและสวัสดิการสูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

เพื่อตอบสนองนโยบายของรัฐบาลในการขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2555 บริษัทฯ ได้ปรับค่าแรงขั้นต่ำให้พนักงานเท่ากับ 300 บาทต่อวันทั่วประเทศแล้ว ซึ่งการปรับขึ้นค่าแรงดังกล่าวจะส่งผลให้ค่าใช้จ่ายเงินเดือนและสวัสดิการของบริษัทฯ สูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความจำเป็นในการรักษาบุคลากรซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีค่าและเป็นกลไกอันสำคัญในการดำเนินธุรกิจ และมีความมั่นใจว่าการพัฒนาบุคลากรที่ทำการมาอย่างต่อเนื่องจะส่งผลให้พนักงานของบริษัทฯ สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และลดความผิดพลาดให้น้อยลง รวมถึงวัฒนธรรมขององค์กรแบบฉบับของ “ครอบครัวเอ็มเค” สามารถลดอัตราการลาออกของพนักงานได้อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการพิจารณาปรับราคาอาหารเพิ่มตามความเหมาะสมเพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น ด้วยเหตุผลดังกล่าว บริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถบริหารจัดการต้นทุนบุคลากรที่สูงขึ้นและยังคงสามารถรักษาระดับความสามารถในการทำกำไรไว้ได้

1.5 ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน

เนื่องจากวัตถุดิบส่วนใหญ่ของบริษัท เป็นอาหารสดเกือบทั้งหมดโดยจะส่งตรงจากครัวกลางไปยังสาขาทั่วประเทศ บริษัท จึงให้ความสำคัญเกี่ยวกับคุณภาพ ความสดใหม่ รสชาติ และความสะอาดของอาหารทุกรายการ หากบริษัท มีการบริหารจัดการที่ไม่มีประสิทธิภาพ อาจมีความเสี่ยงเรื่องคุณภาพของสินค้าไม่ได้มาตรฐานและส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงานของบริษัทได้

ปัจจุบัน บริษัท มีครัวกลางดูแลรับผิดชอบเรื่องการสั่งซื้อวัตถุดิบ การตรวจสอบคุณภาพ การจัดเตรียมและปรุงอาหาร การจัดเก็บ และกระจายสินค้าไปยังสาขาทั่วประเทศ ซึ่งครัวกลางจะเป็นผู้สั่งซื้อวัตถุดิบ ผู้รับมอบสินค้าจากผู้ผลิตและผู้จำหน่าย รวมถึงเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพสินค้า ความสด ความสะอาด และจำนวนที่รับมอบ ทั้งนี้ สำหรับสาขาที่อยู่ในพื้นที่ที่รถขนส่งสามารถไปได้เพียงสัปดาห์ละ 2 ครั้ง สาขาเหล่านั้นจะต้องเป็นผู้ซื้อวัตถุดิบที่มีอายุสั้นและง่ายต่อการชำรุดเอง เช่น ผักและผลไม้ โดยจะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนปฏิบัติการเลือกซื้อสินค้าอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ ครัวกลางยังเป็นหน่วยงานที่เตรียมและผลิตสินค้าบางประเภทที่เป็นสูตรเฉพาะของบริษัท และยังเป็นคลังสินค้าในการจัดเก็บวัตถุดิบโดยแยกการจัดเก็บตามสินค้าในแต่ละประเภท ไม่ว่าจะเป็นห้องแช่แข็ง ห้องแช่เย็น และห้องจัดเก็บทั่วไป เพื่อให้เหมาะกับประเภทของสินค้า นอกจากนี้ ครัวกลางยังเป็นศูนย์กระจายสินค้า โดยจัดส่งในรถที่มีการควบคุมอุณหภูมิและความชื้นและส่งตรงไปยังสาขาทั่วประเทศ ซึ่งครัวกลางของบริษัท ได้ไปรับรองจากสถาบันระดับสากล เช่น ISO HACCP และ GMP และเมื่อสาขาได้รับสินค้าแล้วก็จะเข้าสู่ขั้นตอนการจัดเก็บวัตถุดิบซึ่งจะแยกตามประเภทของสินค้า ไม่ว่าจะเป็นตู้แช่แข็ง ตู้แช่เย็น และห้องจัดเก็บทั่วไป เพื่อให้วัตถุดิบมีความสด สะอาด และได้มาตรฐานและคุณภาพตามที่บริษัท กำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัท ยังมีฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ (Quality Assurance) คอยสุ่มตรวจวิธีการปฏิบัติงานของสาขาและคุณภาพของสินค้าที่เตรียมไว้บริการลูกค้า

จากขั้นตอนตั้งแต่การรับมอบวัตถุดิบ การเตรียมและการผลิต การจัดเก็บ และการกระจายสินค้าจากครัวกลางไปยังสาขาทั่วประเทศ ตลอดจนขั้นตอนการจัดเก็บและจัดวางที่ปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดของทุกสาขา บริษัท มีความมั่นใจว่าขั้นตอนการปฏิบัติที่เคร่งครัดจากทุกหน่วยงานจะสามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวได้ เพื่อให้ร้านอาหารทุกแห่งทุกสาขาทั่วประเทศในเครือเอ็มเค สามารถบริการลูกค้าด้วยสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานที่กำหนดไว้

1.6 ความเสี่ยงจากโรคระบาด

ในอดีตที่ผ่านมามีโรคหลายชนิดที่ระบาดอย่างรุนแรงและส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมร้านอาหาร เช่น ในปี 2545 พบโรควัวบ้า (Bovine Spongiform Encephalopathy) ระบาดในสหรัฐอเมริกาและยุโรป ในปี 2548 โรคไข้หวัดนก (Bird Flue หรือ H5N1) ระบาดในหลายประเทศทั่วโลก และในปี 2551 พบโรคไข้หวัดหมู (Swine Influenza หรือ H1N1) ที่ระบาดในประเทศเม็กซิโก เป็นต้น การระบาดของโรคดังกล่าวส่งผลกระทบต่อความมั่นใจของลูกค้าในการบริโภคเนื้อวัว เนื้อไก่ และเนื้อหมู ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญของร้านอาหารทุกแห่งในเครือเอ็มเค หากในอนาคตมีโรคระบาดเกิดขึ้นอีกอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทได้

บริษัทให้ความสำคัญต่อการคัดเลือกวัตถุดิบ โดยคัดเลือกผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ และวัตถุดิบทุกชิ้นจะต้องมีระบบสืบค้นย้อนกลับ (Traceability) ที่สามารถตรวจสอบเส้นทางของอาหารนั้นๆได้ ตั้งแต่ขั้นตอนแรกจนถึงขั้นตอนสุดท้ายไม่ว่าจะเป็น ต้นกำเนิดของสินค้า การผลิต การขนส่ง เป็นต้น ทำให้บริษัทมั่นใจว่าวัตถุดิบทุกชิ้นได้มาตรฐาน มีคุณภาพสะอาด ปลอดภัย และไม่มีสิ่งปนเปื้อน นอกจากนี้ บริษัทยังมีฝ่ายตรวจสอบคุณภาพที่คอยตรวจสอบคุณภาพของสินค้าทุกชิ้น และครัวกลางทั้ง 2 แห่งได้ไปรับรองจากสถาบันระดับสากล เช่น ISO HACCP และ GMP

1.7 ความเสี่ยงจากความผันผวนของวัตถุดิบ

วัตถุดิบส่วนใหญ่ของบริษัท ประกอบด้วย เนื้อสัตว์ อาหารทะเล ผัก ผลไม้ ไข่ ข้าว และน้ำซอสต่างๆ ซึ่งราคาและปริมาณของวัตถุดิบสามารถผันผวนตามอุปสงค์และอุปทานตามปริมาณผลผลิตสู่ตลาด ภัยธรรมชาติ สภาพอากาศ การแพร่ระบาดของโรคติดต่อในสัตว์หรือพืชเพาะปลูก และความต้องการของเศรษฐกิจโลก ซึ่งเป็นปัจจัยที่บริษัท ไม่สามารถควบคุมได้ ในกรณีที่ราคาวัตถุดิบมีความผันผวนมากหรือมีปริมาณที่ขาดแคลน อาจส่งผลให้บริษัท มีความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบในราคาที่สูงหรือไม่ได้ตามปริมาณที่ต้องการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงานของบริษัทได้

บริษัท มีการเก็บสถิติของยอดจำหน่ายสินค้าแต่ละประเภทของแต่ละสาขา ซึ่งสามารถวิเคราะห์ความต้องการสินค้า และยังมีการทำประมาณการยอดขายของทุกสาขา ทำให้สามารถประมาณการสั่งซื้อล่วงหน้าได้ นอกจากนี้ ฝ่ายจัดซื้อของบริษัท จะเป็นผู้ประสานงานกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าในการแจ้งล่วงหน้าของประเภทและปริมาณของสินค้าที่ต้องการ รวมถึงการรับทราบปริมาณและราคาของสินค้าจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสามารถส่งมอบให้กับบริษัทได้ สำหรับสินค้าบางประเภทที่มีความผันผวนสูงนั้น บริษัท จะทำสัญญาสั่งซื้อล่วงหน้าที่ระบุปริมาณการสั่งซื้อระยะเวลาการส่งมอบ และการกำหนดราคาที่ชัดเจน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัท จะไม่ขาดแคลนสินค้าดังกล่าว และสามารถซื้อได้ตามราคาที่กำหนดไว้ จากการที่บริษัท มีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้ามาโดยตลอดและมีการประสานงานกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายอย่างใกล้ชิด รวมถึงมีการเก็บสถิติและการประมาณการ การสั่งซื้อวัตถุดิบของทุกสาขาอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นบริษัท จึงมีความมั่นใจว่าบริษัท มีระบบการสั่งซื้อที่มีประสิทธิภาพที่จะสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของวัตถุดิบได้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการพิจารณาปรับราคาอาหารเพิ่มตามความเหมาะสมเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

1.8 ความเสี่ยงที่จะไม่ได้ต่อสัญญาแฟรนไชส์ยาโยอิ

MKI ได้รับสิทธิในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นในประเทศไทยภายใต้ชื่อ “ยาโยอิ” จาก Plenus Co.,Ltd. โดยสัญญาแฟรนไชส์มีอายุ 3 ปี และสามารถต่ออายุสัญญาได้ครั้งละ 3 ปี เว้นแต่คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดบอกกล่าวการเลิกสัญญาเป็นหนังสือล่วงหน้า 180 วันก่อนวันหมดอายุในแต่ละคราว (สรุปสาระสำคัญของสัญญาแฟรนไชส์สามารถดูได้ในส่วนที่ 2 ข้อที่ 5.10.7) ดังนั้น หากมีการบอกเลิกสัญญาแฟรนไชส์ บริษัท จะไม่สามารถดำเนินธุรกิจร้านอาหารยาโยอิ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

1.9 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่รุนแรง

บริษัท ได้ดำเนินธุรกิจร้านอาหารยาโยอิมาเป็นเวลา 6 ปี ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 มีทั้งหมด 81 สาขา และที่ผ่านมามีบริษัทได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดของสัญญาแฟรนไชส์อย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด โดยใช้รายการอาหารและวิธีการดำเนินงานของ “ยาโยอิ เคน” ภายใต้ระบบแฟรนไชส์ของเจ้าของสิทธิ และ Know How ที่ใช้ในการดำเนินงาน ซึ่งรวมถึงรูปแบบของร้านอาหาร การปรับรายการอาหาร การเลือกวัตถุดิบ การพัฒนาสินค้า การอบรมพนักงาน และรูปแบบการดำเนินงานทั้งด้านการค้าและการผลิต และการชำระเงินค่าสิทธิตรงตามกำหนด อีกทั้งบริษัท เองยังมีความมุ่งมั่นที่จะขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง โดยเปิดสาขาใหม่เฉลี่ย 30 สาขาต่อปี และมีแผนงานการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องในอนาคต อีกทั้งผลการดำเนินงานของยาโยอิก็มีการเติบโตที่ต่อเนื่องจากยอดขายมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 36 ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2552 – 2554) และมีการเติบโตของกำไรสุทธิจากขาดทุนสุทธิ 48 ล้านบาท ในปี 2551 เป็นกำไรสุทธิ 108 ล้านบาทในงวด 9 เดือนแรกปี 2555 นอกจากนี้บริษัทและ Plenus Co.,Ltd. ยังเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมทุนในการดำเนินธุรกิจร้านเอ็ม เค ลูโก้ในต่างประเทศและมีความสัมพันธ์ที่ดีมาเป็นระยะเวลานาน และที่ผ่านมามีบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาโดยตลอด ซึ่งน่าจะทำให้บริษัท ได้รับความไว้วางใจให้ต่อสัญญาแฟรนไชส์ได้ จากพฤติกรรมที่คนไทยมีการรับประทานอาหารนอกบ้านกันมากขึ้น และการเปิด

การค้าเสรีอาเซียนในปี 2558 ส่งผลให้ธุรกิจอาหารมีการแข่งขันค่อนข้างสูงและมีผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้ามาในอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง เช่น ร้านอาหารที่มากับกระแสเกาหลีและญี่ปุ่น และร้านอาหารจานด่วน (Quick Service Restaurant: QSR) ที่เน้นการนำเสนอผลิตภัณฑ์และเมนูใหม่ๆ และการตกแต่งร้านที่ทันสมัย ร้านอาหารที่ได้รับความนิยมในประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาขยายสาขาในประเทศไทย เป็นต้น ซึ่งร้านอาหารเหล่านี้ถือเป็นคู่แข่งโดยตรงและโดยมากจะเปิดบริการในศูนย์การค้า โมเดิร์นเทรด และคอมมูนิตีมอลล์ อยู่บริเวณใกล้เคียงกับสาขาของบริษัทฯ ซึ่งการแข่งขันดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการเติบโตและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่าการแข่งขันจะต้องเน้นสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ แปรந்தที่แข็งแกร่งเป็นที่ยอมรับจากผู้บริโภค และทีมผู้บริหารที่มีวิสัยทัศน์ ด้วยประสบการณ์อันยาวนานกว่า 25 ปี เอ็ม เค สุกี้ และยาโยอิ เป็นที่ยอมรับของลูกค้าเรื่องการให้บริการ คุณภาพของสินค้า ราคา และความคุ้มค่า ประกอบกับวิสัยทัศน์ของคณะผู้บริหารที่วางแผนงานและการลงทุนให้เหมาะสมกับภาวะเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการขยายสาขาให้ครอบคลุมทั่วประเทศ การลงทุนในครัวกลางเพื่อเพิ่มความสามารถในการรองรับยอดขายที่เพิ่มขึ้น การลงทุนเรื่องรถขนส่งเพื่อรองรับการกระจายสินค้าไปทุกภูมิภาค การสำรวจตลาดเพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค และการวางระบบการปฏิบัติงานเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานที่วางไว้และเพื่อการบริหารจัดการได้ประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการทบทวนแผนกลยุทธ์ แผนธุรกิจและงบประมาณเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป โดยคณะผู้บริหารจะเป็นผู้ติดตามผลการดำเนินงานของหน่วยงานต่างๆ และเปรียบเทียบกับแผนงานประจำปีที่กำหนดเป้าหมายไว้อย่างสม่ำเสมอเพื่อประเมินความสำเร็จของแผนกลยุทธ์ที่ได้วางไว้

1.10 ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุ

อุทกภัยครั้งร้ายแรงที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปลายเดือนกรกฎาคม 2554 จนถึงปลายปี 2554 ได้สร้างความเสียหายต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจของไทยในช่วงครึ่งปีหลังอย่างมาก เนื่องจากน้ำได้ท่วมเข้าสู่พื้นที่เกษตรกรรมในภาคกลางตอนบนและพื้นที่อุตสาหกรรมในภาคกลางตอนล่าง รวมถึงนิคมอุตสาหกรรม 7 แห่งในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาและจังหวัดปทุมธานี ซึ่งครัวกลางนวนคร (CK3) ที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมนวนครได้ถูกน้ำท่วมจนต้องปิดดำเนินการและย้ายฐานการผลิตบางส่วนมาที่ครัวกลางบางนา (CK4) ซึ่งมีกำลังการผลิตที่เพียงพอและรองรับความต้องการของสาขาที่มีทั้งหมดในปัจจุบันได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการพิจารณาจัดหาครัวกลางใหม่ (CK5) ในทำเลที่เหมาะสมไว้แล้วสำหรับร้านอาหารของบริษัทฯ ที่ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์น้ำท่วมได้แก่ร้านอาหารสุกี้ เอ็ม เค จำนวน 55 สาขา และร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิ จำนวน 13 สาขา โดยปิดบริการเป็นระยะเวลา 0.5 - 2 เดือน โดยร้านส่วนใหญ่ไม่ได้รับความเสียหายเนื่องจากตั้งอยู่ในศูนย์การค้าและโมเดิร์นเทรดที่มีมาตรการป้องกันอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ อุทกภัยครั้งนี่ยังส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของคู่ค้าบางรายหยุดชะงักทำให้เกิดการขาดแคลนวัตถุดิบบางประเภทระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งส่งผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงภัยพิบัติธรรมชาติที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ จึงวางแผนป้องกันและรับมือความเสี่ยงดังกล่าว เช่น การซื้อประกันภัย การวางแผนปฏิบัติงานในภาวะฉุกเฉิน การฝึกอบรมพนักงานในการรับมือกับภัยธรรมชาติ การจัดหาครัวกลางใหม่ในทำเลที่เหมาะสม การเพิ่มศูนย์กระจายสินค้าเพื่อกระจายความเสี่ยง การอนุมัติวงเงินฉุกเฉินเพื่อช่วยเหลือพนักงาน และการสื่อสารให้ทุกฝ่ายรับรู้ข่าวสารให้ทั่วถึงการเตรียมความพร้อมของฝ่ายบริหารเพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้น พนักงาน คู่ค้า และลูกค้าของบริษัทฯ ว่าธุรกิจจะสามารถดำเนินต่อไปและมีการเตรียมความพร้อมในกรณีที่มีความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติเกิดขึ้น

สำหรับแผนงานการรับมือในกรณีที่สินค้าบางประเภทขาดแคลนนั้น ฝ่ายจัดซื้อจะเป็นผู้เตรียมการคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จำหน่ายวัตถุดิบทุกรายที่สามารถผลิตสินค้าตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดไว้ โดยจะติดต่อสื่อสารอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ทราบประเภทสินค้าที่สามารถผลิตได้ กำลังการผลิต จำนวนและเวลาที่สามารถส่งมอบสินค้าได้ ซึ่งฝ่ายจัดซื้อจะประสานงานกับครัวกลาง เพื่อให้การสื่อสารส่งตรงไปยังทุกสาขาถึงรายการสินค้าที่ขาดแคลน รายการสินค้า

ทดแทน และระยะเวลาการส่งสินค้าในกรณีที่ไม่สามารถส่งให้ตามปกติ ซึ่งทางสาขาจะทราบแนวทางปฏิบัติและบริหารสินค้าคงเหลือในแต่ละสาขาให้มีประสิทธิภาพ และเจ้าหน้าที่ประจำทุกสาขาสามารถสื่อสารกับลูกค้าโดยตรงได้ ซึ่งเหตุการณ์อุทกภัยปี 2554 ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถให้บริการอย่างสมบูรณ์แบบ ใดๆก็ตาม บริษัทฯ ได้พยายามบริหารจัดการให้เหตุการณ์ดังกล่าวให้กลับมาเป็นปกติโดยเร็วที่สุด ซึ่งลูกค้าทุกท่านเข้าใจในเหตุการณ์ดังกล่าวและยังให้ความไว้วางใจ บริษัทฯ เสมอมา บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าจะสามารถรับมือและเตรียมความพร้อมกับความเสียหายดังกล่าวได้

นอกจากการเตรียมความพร้อมในการป้องกันและรับมือกับอุทกภัยที่อาจจะเกิดขึ้นอีก บริษัทฯ ยังมีกรมธรรม์ประกันภัยหลายประเภท เช่น ประกันภัยอัคคีภัย ประกันภัยสำหรับเงิน ประกันความรับผิดชอบต่อลูกค้าภายนอก และประกันความเสียหายทรัพย์สิน (กรณีดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 5.10.10) เพื่อเตรียมความพร้อมในการรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

1.11 ความเสี่ยงจากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพในการให้บริการลูกค้า บริษัทฯ จึงนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในขั้นตอนการสั่งอาหารโดยระบบจะส่งคำสั่งตรงไปยังครัวต่างๆ ทันที ซึ่งช่วยการลดระยะเวลาในการให้บริการลูกค้าและลดการผิดพลาดในการทำงานให้น้อยที่สุด ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศยังเป็นส่วนที่สำคัญในการให้บริการของ Home Delivery ที่รับ order จากลูกค้าและส่งคำสั่งอาหารไปยังสาขาต่างๆ เพื่อเตรียมจัดส่งต่อไป นอกจากนี้ ยังเป็นส่วนสำคัญในการบริหารจัดการอื่นๆ ดังนั้น หากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีปัญหาขัดข้องหรือมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดที่ทำให้ระบบดังกล่าวไม่สามารถใช้งานได้ อาจส่งผลให้มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของระบบสารสนเทศ จึงได้กำหนดแนวทางการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้มีความทันสมัย โดยเน้นการพัฒนาบบงานที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ เช่น ระบบบัญชี การจัดซื้อจัดวัตถุดิบ การบริหารสินค้าคงคลัง การกระจายสินค้า และระบบสื่อสารระหว่างสำนักงานใหญ่และสาขาทั่วประเทศ ซึ่งการพัฒนาบบเทคโนโลยีสารสนเทศจะสามารถรวบรวมข้อมูลเพื่อนำส่งให้ผู้บริหารใช้วิเคราะห์ พิจารณาและตัดสินใจ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความมั่นใจว่าระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ในกรณีที่ระบบมีปัญหาขัดข้อง บริษัทฯ ก็สามารถดำเนินการต่อไปได้ เนื่องจากทุกหน่วยงานมีคู่มือและขั้นตอนการปฏิบัติงานเพื่อใช้ในการแก้ปัญหาและการดำเนินการเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้

1.12 ความเสี่ยงจากการลงทุนในต่างประเทศ

บริษัทฯ มีการลงทุนในต่างประเทศผ่านบริษัทร่วมทุน 2 แห่ง โดยถือหุ้นร้อยละ 12 ใน Plenus MK Co.,Ltd. เพื่อดำเนินธุรกิจร้านเอ็ม เค สุกี้ ในประเทศญี่ปุ่น และถือหุ้นร้อยละ 50 ใน Plenus & MK Pte. Ltd. เพื่อดำเนินธุรกิจร้านเอ็ม เค สุกี้ ในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งแต่ละประเทศมีความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้จากหลายปัจจัย เช่น ภาวะเศรษฐกิจ การเมือง กฎหมาย ภาษี และอัตราแลกเปลี่ยน ดังนั้น หากมีเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งเกิดขึ้นที่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจในประเทศนั้นๆ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

ในปี 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากธุรกิจจากต่างประเทศจำนวน 9 ล้านบาท และ 38 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนของรายได้รวมที่ร้อยละ 0.1 และ 0.4 ตามลำดับ ใดๆก็ตาม บริษัทฯ มีแผนการศึกษาการลงทุนในต่างประเทศ เช่น การสำรวจตลาด (Market Survey) ความหนาแน่นของประชากร กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการศึกษาข้อมูลทางเศรษฐกิจอื่นๆ เช่น GDP อัตราการเงินเพื่อ อัตราแลกเปลี่ยน เสถียรภาพทางการเมือง นโยบายการลงทุนของบริษัทต่างชาติ อัตราภาษี เป็นต้น รวมถึงการวิเคราะห์ทางการเงินที่จะต้องได้ไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาการลงทุนในต่างประเทศ นอกจากนี้ การที่มีพันธมิตรที่แข็งแกร่งอย่างกลุ่ม

Plenus Co.,Ltd. ที่เป็นเจ้าธุรกิจอาหารกล่องเบนโตะรายใหญ่ที่สุดของญี่ปุ่นที่มีสาขากว่า 2,400 สาขา และเป็นเจ้าของธุรกิจร้านอาหารพร้อมเสิร์ฟภายใต้ชื่อ ยาโยอิ เคน ที่ประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็วในประเทศญี่ปุ่น ดังนั้นบริษัทจึงมีความเชื่อมั่นในวิสัยทัศน์และการบริหารงานของกลุ่ม Plenus Co.,Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำในประเทศญี่ปุ่นและมีศักยภาพที่จะทำให้อีเอ็ม เค สุกี้ เป็นที่รู้จักและขยายสาขาไปทั่วประเทศญี่ปุ่น สำหรับการขยายสาขาไปยังประเทศสิงคโปร์นั้น ยังอยู่ในระหว่างการศึกษา ซึ่งหากบริษัท มีความพร้อมก็จะเป็นการลงทุนผ่าน Plenus & MK Pte. Ltd. ดังนั้น บริษัท มีความเห็นว่าการวางแผนการลงทุนและการมีพันธมิตรทางธุรกิจที่เข้มแข็งจะสามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวได้ อีกทั้งการขยายสาขาไปประเทศที่มีอัตราการเติบโตสูง มีประชากรหนาแน่นและมีกำลังซื้อน่าจะเป็นโอกาสที่ทำให้บริษัทสามารถเติบโตได้อีก และยังเป็นการกระจายความเสี่ยงในการดำเนินงานอีกด้วย

1.13 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องด้วยบริษัท มีรายได้บางส่วนเป็นเงินสกุลต่างประเทศ ซึ่งเป็นรายได้ค่าสิทธิแฟรนไชส์และการขายสินค้าไปต่างประเทศ ซึ่งหากอัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน บริษัท อาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ ปัจจุบันบริษัท มีรายได้ที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศค่อนข้างน้อยคิดเป็นสัดส่วนที่ร้อยละ 0.1 และร้อยละ 0.4 ของรายได้รวมในปี 2554 และงวด 9 เดือนในปี 2555 ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในระดับที่ไม่ได้กระทบต่อผลการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้นบริษัท จึงยังไม่จำเป็นต้องทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความเสี่ยงด้านบริหารจัดการ

1.14 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากนายฤทธิ ธีระโกเมน และนายสมชาย หาญจิตต์เกษม เป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท ซึ่งทั้ง 2 ท่านเป็นกรรมการและผู้จัดการใหญ่ของบริษัท และมีส่วนสำคัญในการบริหารงานให้บริษัท มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค มีจำนวนสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง และมีผลการดำเนินงานที่ต่อเนื่อง หากบริษัท สูญเสียผู้บริหารดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการขององค์กรและผลการดำเนินงานของบริษัทได้

ปัจจุบันโครงสร้างการจัดการของบริษัท ได้มีการกระจายอำนาจ การจัดการ ขอบเขตหน้าที่ และความรับผิดชอบให้แก่ผู้บริหารในสายงานต่างๆ ตามความรู้ความสามารถและประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมา และยังมีคณะทำงานชุดย่อยร่วมกันทำงานและพิจารณาในเรื่องอื่นอีกด้วย บริษัท ยังมีการร่วมจัดทำแผนธุรกิจ งบประมาณประจำปี แผนการตลาด และแผนงานการเปิดสาขาใหม่ โดยผู้บริหารแต่ละหน่วยงานสามารถแสดงความคิดเห็นและมีส่วนร่วมในการจัดทำแผนงานและประมาณการต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ ทางบริษัท ยังมีการส่งเสริมให้พัฒนาความรู้ความสามารถของผู้บริหารอย่างต่อเนื่อง โดยสนับสนุนให้ผู้บริหารเข้าอบรมสัมมนาในหัวข้อที่จะสามารถนำมาปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จากการศึกษาที่บริษัท ให้ความสำคัญกับโครงสร้างองค์กร การกระจายอำนาจการจัดการไปยังหน่วยงานต่างๆ จะทำให้ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารทั้ง 2 ท่านลดน้อยลง

1.15 ความเสี่ยงจากการขาดการถ่วงดุลอำนาจในการบริหาร

เนื่องด้วยนายฤทธิ ธีระโกเมน ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท ทำให้ นายฤทธิ ธีระโกเมน อาจมีอำนาจในการบริหารแต่เพียงผู้เดียว อย่างไรก็ตาม บริษัท เชื่อว่าโครงสร้างการจัดการซึ่ง

ประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะผู้บริหาร (กรุณาดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 9) สามารถวางดุลอำนาจในการบริหารได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัท ยังมีคณะกรรมการตรวจสอบ 3 ท่าน เพื่อถ่วงดุลและสอบทานบริษัท โดยการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 3/2555 เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2555 และการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2555 ได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ คณะกรรมการตรวจสอบ และประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน

1.16 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 27 กันยายน 2555 บริษัท มีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ 3 กลุ่มคือ 1) กลุ่มนายฤทธิ ธีระโกเมน ถือหุ้นจำนวน 338,598,035 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 47.0 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 2) นายสมชาย หาญจิดต์เกษม ถือหุ้นจำนวน 164,088,012 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 22.8 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว และ 3) นายสมนึก หาญจิดต์เกษม ถือหุ้นจำนวน 164,087,977 หุ้นคิดเป็นร้อยละ 22.8 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว ซึ่งภายหลังจากการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไปในครั้ง นี้ จะทำให้ 1) กลุ่มนายฤทธิ ธีระโกเมน 2) นายสมชาย หาญจิดต์เกษม และ 3) นายสมนึก หาญจิดต์เกษม มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 37.4 ร้อยละ 18.1 และร้อยละ 18.1 ตามลำดับ หากผู้ถือหุ้นทั้ง 3 กลุ่มรวมคะแนนเสียงเพื่อลงมติในที่ประชุมก็จะสามารถควบคุมเสียงข้างมากในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัท อาจมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลและตรวจสอบเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอในที่ประชุมได้

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโครงสร้างการจัดการของบริษัท ซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว พบว่าโครงสร้างการบริหารจัดการที่มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส และมีการกำหนดมาตรการการทำรายการเกี่ยวกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ รวมถึงบุคคลที่มีความขัดแย้ง ซึ่งบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้นๆ รวมทั้งการจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความอิสระเข้าร่วมพิจารณาและตัดสินใจ เพื่อความโปร่งใสและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่าโครงสร้างการจัดการของบริษัท มีการถ่วงดุลอำนาจ และมีการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

1.17 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้นั้นก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) ทั้งนี้ บริษัท ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว เมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2556 และบริษัท ที่ปรึกษา เอเซีย พลัส จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคูณสมบัติของบริษัท ในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัท มีคุณสมบัติครบถ้วนที่สามารถจดทะเบียนในกระดานหลักของตลาดหลักทรัพย์ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัท ยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายหลักทรัพย์ได้ตามราคาตลาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัท ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

1.18 ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทที่ออกให้แก่ ผู้บริหาร และพนักงาน

เนื่องด้วยมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2555 และ มติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 3 มกราคม 2556 ได้อนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 20,000,000 หน่วย โดยจัดสรรให้แก่ผู้บริหาร (รวมถึงผู้บริหารซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการ) และพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย ("ใบสำคัญแสดงสิทธิ" หรือ "MKG-WA") ซึ่งมีอายุ 5 ปี นับจากวันที่ออกและเสนอขาย โดยสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทได้ในราคาเท่ากับ 1 บาทต่อ 1 หุ้นสามัญ ในอัตราการใช้สิทธิ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิต่อ 1 หุ้นสามัญ ทั้งนี้ หากผู้ถือ MKG-WA ใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญ ผู้ลงทุนอาจได้รับผลกระทบจากราคาหุ้นที่ปรับลดลง (Price Dilution) แต่เนื่องจากหุ้นของบริษัทยังไม่ได้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จึงไม่มี "ราคาตลาดของหุ้น" และบริษัท ยังไม่สามารถกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO Price) จึงยังไม่สามารถคิดคำนวณผลกระทบต่อราคาตลาดของหุ้น สำหรับสิทธิออกเสียงที่ปรับลดลง (Control Dilution) ในกรณีที่มีการใช้สิทธิ MKG-WA ทั้งจำนวน 20,000,000 หน่วย ส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้นหรือสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้นจะลดลงในอัตราร้อยละ 2.2 ของส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิในการออกเสียงเดิมโดยคำนวณเปรียบเทียบกับจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจำนวน 925,850,000 หุ้น (ทุนจดทะเบียนชำระแล้วภายหลังจากที่บริษัทเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไป และการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิทั้งจำนวน)

อย่างไรก็ตาม ผลกระทบดังกล่าวจะไม่เกิดขึ้นทันทีแต่จะทยอยเกิดตามระยะเวลาการใช้สิทธิภายในระยะเวลา 5 ปี ซึ่งการใช้สิทธิครั้งแรกได้จะสามารถทำได้เมื่อครบระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่บริษัทออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ (กรุณาดูรายละเอียดได้จากส่วนที่ 2 ข้อ 8.2)