

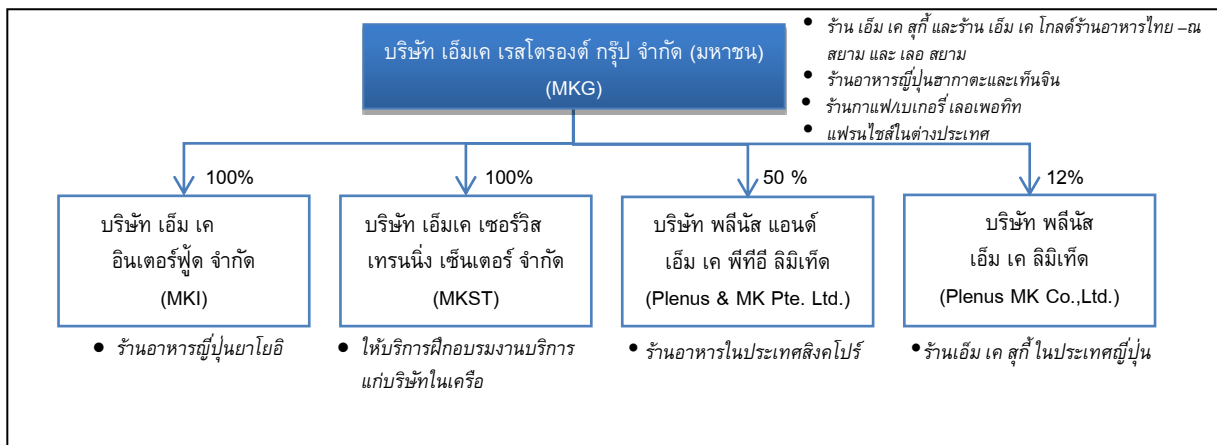
## ส่วนที่ 1 ข้อมูลสรุป

กลุ่มธุรกิจร้านอาหารภายใต้เครื่องหมายการค้า เอ็ม เค เริ่มขึ้นในปี 2529 โดยร้าน เอ็ม เค สุกี้ ได้เปิดสาขาแรกภายในศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว และได้รับความนิยมอย่างมาก และเริ่มมีการขยายสาขาทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดอย่างต่อเนื่อง บริษัท เอ็มเค เรสโตรองต์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2532 มีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1,000,000 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจหลักคือร้านอาหารประเภทสุกี้ย่างก็ นอกจากนี้การประกอบธุรกิจบริการอาหารประเภทสุกี้ย่างก็แล้ว ยังดำเนินกิจการร้านอาหารญี่ปุ่นภายใต้ชื่อและเครื่องหมายการค้า “ยาโยอิ” “ฮากาตะ” และ “เท็นจิน” (โดย “ฮากาตะ” และ “เท็นจิน” เริ่มดำเนินการในเดือนตุลาคม 2555) ร้านอาหารไทยภายใต้ชื่อและเครื่องหมายการค้า “ณ สยาม” และ “เลอ สยาม” และร้านกาแฟ/เบเกอรี่ ภายใต้ชื่อและเครื่องหมายการค้า “เลอ เพอทิท” รวมถึงการดำเนินธุรกิจสถาบันฝึกอบรมอาชีพเพื่อฝึกอบรมพนักงานในเครือบริษัทฯ ทั้งหมด

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ มีร้านอาหาร เอ็ม เค สุกี้ อยู่ทั้งหมด 359 354 สาขาทั่วประเทศ (รวมร้าน เอ็ม เค โกลด์ 6 สาขา) ร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิ 95 94 สาขา ร้านอาหารญี่ปุ่นฮากาตะและเท็นจินเทพปันยาภิ อย่างละ 1 สาขา ร้านอาหารไทย เลอ สยาม 2 สาขา ร้านอาหารไทย ณ สยาม 1 สาขา และร้านกาแฟ/เบเกอรี่ เลอ เพอทิท 1 สาขา นอกจากนี้ยังมีการขายแฟรนไชส์ร้านเอ็ม เค สุกี้ ให้แก่ผู้ประกอบการในต่างประเทศได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น ประเทศเวียดนาม และจัดตั้งบริษัทร่วมทุนในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารในประเทศสิงคโปร์

ปรับปรุงให้เป็นข้อมูลล่าสุด ณ 31 มีนาคม 2556

โครงสร้างของบริษัทฯและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 ธันวาคม 2555



รายละเอียดธุรกิจหลักได้แก่

### (1) ธุรกิจร้านอาหารสุกี้ย่างก็ในประเทศไทย

ร้านอาหารสุกี้ ถือเป็นช่องทางจัดจำหน่ายที่สำคัญและทำรายได้หลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีร้านอาหารสุกี้ 2 รูปแบบ ได้แก่ ร้าน เอ็ม เค เรสโตรองต์ (ร้าน เอ็ม เค สุกี้) และ ร้าน เอ็ม เค โกลด์ เรสโตรองต์ (ร้าน เอ็ม เค โกลด์) โดยบริษัทฯ ได้วางตำแหน่งผลิตภัณฑ์และบริการของร้านแยกตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยแต่ละร้านมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เพื่อให้สามารถเข้าถึงและครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างทั่วถึง เช่น ร้าน เอ็ม เค สุกี้ จะเน้นกลุ่มลูกค้าในวงกว้าง (Mass Customization) ได้แก่ ครอบครัว กลุ่มเพื่อน นักเรียนนักศึกษา เพื่อนร่วมงาน ที่มีรายได้ระดับกลางถึงสูง ในขณะที่ร้าน เอ็ม เค โกลด์ จะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจง (Specialty Restaurant) ได้แก่ กลุ่มลูกค้าร้าน เอ็ม เค สุกี้ เดิม กลุ่มเพื่อน หรือนักธุรกิจที่ต้องการใช้ร้านเอ็ม เค โกลด์ เป็นสถานที่เลี้ยงรับรองลูกค้าหรือกลุ่มคนในโอกาสพิเศษ

**(2) ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น**

ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นดำเนินงานโดยบริษัทย่อยคือ บริษัท เอ็ม เค อินเตอร์ฟู้ด จำกัด ภายใต้ชื่อการค้าและเครื่องหมายการค้า “ยาโยอิ” (Yayoi) โดยเป็นการซื้อแฟรนไชส์มาจาก Plenus Co.,Ltd. ประเทศญี่ปุ่น

ทั้งนี้ ในเดือนตุลาคม ปี 2555 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการร้านอาหารญี่ปุ่นใหม่ 2 แบรินด์ ได้แก่ ร้านอาหารญี่ปุ่นประเภทราเมนชื่อ “ฮาคาตะ” (Hakata) และร้านอาหารญี่ปุ่นประเภทเทปป็นยากิชื่อ “เท็นจิน” (Tenjin)

สำหรับร้านฮาคาตะ ตั้งอยู่ที่โรงพยาบาลศิริราช โดยบริษัทฯ จะบริจาคกำไรหลังหักค่าใช้จ่ายจากร้านฮาคาตะ ให้แก่โรงพยาบาลศิริราชทั้งหมด ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของงานบรรษัทภิบาล (CSR: Corporate Social Responsibility) ของบริษัทฯ

**(3) ธุรกิจร้านอาหารไทย – ณ สยาม และ เลอ สยาม**

ร้านอาหารไทย ณ สยาม บริการอาหารไทยทั่วไป ในบรรยากาศตกแต่งแบบไทยๆ แต่เดิมก่อนที่บริษัทฯ จะให้บริการอาหารประเภทสุกี้เป็นหลัก บริษัทฯ ได้เติบโตมาจากการเป็นร้านอาหารไทยบริเวณสยามสแควร์ ร้านอาหารไทย ณ สยามจึงดำเนินธุรกิจสืบทอดเจตนารมณ์ของผู้ก่อตั้งและเป็นการรำลึกถึงสาขาแรกที่สยาม สแควร์ที่ปิดตัวลง

ร้านอาหารไทย เลอ สยาม บริการอาหารไทยทั่วไป ในบรรยากาศตกแต่งแบบไทยและหรูหรา โดยเน้นกลุ่มลูกค้าต่างชาติ หรือนักธุรกิจที่ต้องการใช้ร้านอาหารเพื่อใช้เลี้ยงรับรองแขกหรือลูกค้า

**(4) ธุรกิจร้านกาแฟและเบเกอรี่**

ในเดือนกันยายน 2555 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการร้านกาแฟและเบเกอรี่ “เลอ เพทิต” (Le Petite) 1 สาขา ซึ่งเป็นชื่อและเครื่องหมายการค้าที่พัฒนาโดยบริษัทฯ เอง โดยตั้งอยู่ที่โรงพยาบาลศิริราชและเป็นส่วนหนึ่งของงาน CSR บริษัทฯ จะบริจาคกำไรหลังหักค่าใช้จ่ายจากร้านเลอ เพทิตให้แก่โรงพยาบาลศิริราชทั้งหมด

**(5) ธุรกิจให้บริการจัดส่งถึงบ้านและรับจัดเลี้ยงนอกสถานที่**

ธุรกิจให้บริการจัดส่งถึงบ้านและรับจัดเลี้ยงนอกสถานที่ดำเนินงานโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยโดยลูกค้าสามารถโทรสั่งอาหารจากร้านเอ็ม เค สุกี้ และร้านยาโยอิผ่านทางหมายเลข 0-2248-5555 ตั้งแต่เวลา 10.00 ถึง 21.00 น. บริการจัดส่งถึงบ้านในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล และบางพื้นที่ เช่น ชลบุรีและเชียงใหม่ นอกจากนี้บริษัทฯ รับจัดเลี้ยงนอกสถานที่ทั้งในรูปแบบบริการเพียงอาหารอย่างเดียว หรือบริการเตาไฟฟ้าด้วย

**(6) ธุรกิจร้านสุกี้ในต่างประเทศ**

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจไปสู่ต่างประเทศ โดยอาศัยชื่อเสียงและความแข็งแกร่งของเครื่องหมายการค้า “MK Restaurants” รวมถึงศักยภาพของพันธมิตรคือ Plenus Co.,Ltd. ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นพันธมิตรเก่าแก่ของบริษัทฯ ที่ได้รับสิทธิแฟรนไชส์เพื่อดำเนินธุรกิจร้านอาหารสุกี้ภายใต้เครื่องหมายการค้า “MK Restaurants” ในประเทศญี่ปุ่นมาตั้งแต่ปี 2537 และยังเป็นผู้ให้สิทธิแฟรนไชส์ร้านอาหารยาโยอิแก่ MKI ในปี 2554 บริษัทฯ จึงได้เข้าทำสัญญาจัดตั้งบริษัทร่วมทุน Plenus & MK Pte. Ltd. ร่วมกับ Plenus Co.,Ltd. ประเทศญี่ปุ่น เพื่อดำเนินธุรกิจร้านอาหารในประเทศสิงคโปร์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯเอง และของ Plenus Co.,Ltd.

**(7) ธุรกิจแฟรนไชส์**

บริษัทฯ ได้ให้สิทธิแฟรนไชส์ร้าน เอ็ม เค สุกี้แก่บริษัทในต่างประเทศ ได้แก่ Plenus Co.,Ltd. ประเทศญี่ปุ่นและ Global Investment Gate Joint-Stock Company ประเทศเวียดนาม เพื่อดำเนินธุรกิจร้านอาหารภายใต้เครื่องหมายการค้าและบริการ “MK Restaurants”

## (8) ธุรกิจฝึกอบรมงานบริการ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจฝึกอบรมงานบริการ ดำเนินการโดยบริษัทย่อยคือ บริษัท เอ็มเค เซอร์วิส เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด โดยให้การฝึกอบรมขั้นตอนการปฏิบัติงานบริการแก่พนักงานสาขาของร้านอาหารในเครือและพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

(กรุณาดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 3 เรื่องการประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์)

### ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

#### 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 มีการศึกษาแผนงานการเปิดสาขาใหม่อย่างเคร่งครัดและสาขาที่เปิดใหม่จะต้องให้ผลตอบแทนที่ดีและคุ้มต่อการลงทุนตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ โดยมีฝ่ายพัฒนาและวิศวกรรมเป็นผู้รับผิดชอบในการสำรวจพื้นที่ ความหนาแน่นของประชากร กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ผลการดำเนินงานของสาขาบริเวณใกล้เคียงและการวิเคราะห์ทางการเงิน เช่น ระยะเวลาจ่ายคืนเงินลงทุน (Payback Period) และผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment) จะต้องได้ไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาการเปิดสาขาใหม่ ประกอบกับบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมานานกว่า 25 ปี และมีสินค้าและบริการเป็นที่ยอมรับของลูกค้า นอกจากนี้ ผู้ประกอบการศูนย์การค้า โมเดิร์นเทรด และคอมมูนิตีมอลล์ มีความต้องการร้านอาหารที่มีชื่อเสียงมาเช่าพื้นที่เพื่อเป็นการดึงดูดและตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการ ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้รับข้อเสนอที่ดีมาโดยตลอด เช่น ทำเลที่ตั้ง ขนาดของพื้นที่ ระยะเวลาเช่า เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาพื้นที่เช่าทุกแห่งที่ได้รับข้อเสนอ รวมถึงการศึกษาและวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อพิจารณาลงทุนในพื้นที่ที่มีความเหมาะสมและสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดี บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าการเปิดสาขาใหม่ให้ครอบคลุมพื้นที่การให้บริการมากยิ่งขึ้น ซึ่งนำไปเพิ่มศักยภาพในการทำการค้าให้ผู้ถือหุ้น และลดความเสี่ยงต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ในระยะยาว บริษัทฯ ยังพิจารณาจากยอดขายและความหนาแน่นของลูกค้าของสาขาใกล้เคียงเพื่อให้มั่นใจว่าการเปิดสาขาใหม่บริเวณนั้น จะไม่ส่งผลกระทบต่อยอดขายของสาขาที่อยู่ใกล้เคียง แต่เป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้นและเป็นกลยุทธ์ที่จะเพิ่มพื้นที่การให้บริการเพื่อรักษาสัดส่วนทางการตลาดอีกด้วย

#### ความเสี่ยงที่ไม่สามารถหาพื้นที่เช่าและไม่สามารถต่อสัญญาพื้นที่เช่าในเงื่อนไขตามที่บริษัทฯ เห็นว่าเหมาะสม

เนื่องจากปัจจุบันมีการแข่งขันในอุตสาหกรรมค่อนข้างรุนแรง และมีผู้ประกอบการร้านอาหารประเภทอื่นๆ เพิ่มขึ้นมาโดยตลอด ทำให้พื้นที่เช่าเพื่อเปิดกิจการร้านอาหารหายากขึ้น อาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการหาพื้นที่ในการเปิดสาขาใหม่ไม่ได้ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้ประกอบการพื้นที่เช่าหลายรายทั้งศูนย์การค้า โมเดิร์นเทรด และคอมมูนิตีมอลล์ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด อีกทั้งบริษัทฯ ยังเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารชั้นนำของประเทศ มีสินค้าและบริการเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค จึงไม่คิดว่าเป็นความเสี่ยงที่จะส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถหาพื้นที่เช่าได้ สำหรับสัญญาเช่าพื้นที่ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าครั้งละ 3 ปี และสามารถต่ออายุได้ 3 – 5 ครั้งๆ ละ 3 ปี หากบริษัทฯ ไม่สามารถต่ออายุสัญญาเช่า อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้เช่ามานาน มีประวัติ

การการชำระค่าเช่าที่ดี ปฏิบัติตามสัญญาเช่ามาโดยตลอด ไม่เคยมีปัญหากับผู้ให้เช่าและที่ผ่านมารับการต่อสัญญาเช่ามาโดยตลอด อีกทั้งบริษัทและเจ้าของพื้นที่เช่ายังร่วมกันแก้ปัญหาสำหรับสาขาที่มีผลประกอบการที่ไม่ดี ซึ่งบางครั้งอาจจะต้องพิจารณาปิดสาขานั้นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของทั้งสองฝ่าย ทำให้บริษัทและเจ้าของพื้นที่เช่ามีความสัมพันธ์ที่ดีมาโดยตลอด ดังนั้น บริษัท จึงเห็นว่าความเสี่ยงที่ไม่สามารถหาพื้นที่เช่าและไม่สามารถต่อสัญญาพื้นที่เช่าไม่น่าจะเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจแต่อย่างใด

### ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรฝ่ายปฏิบัติการสาขา

เนื่องจากธุรกิจของบริษัท เป็นธุรกิจบริการ ดังนั้นบุคลากรจึงเป็นกลไกสำคัญที่จะขับเคลื่อนธุรกิจได้ ซึ่งบริษัทมีแผนงานที่จะเปิดสาขาใหม่ทุกๆปี และต้องมีพนักงานประมาณ 30 – 40 คนต่อ 1 สาขา ดังนั้นบริษัทจะต้องมีแผนงานการรับพนักงานใหม่จำนวนมากเพื่อรองรับการเปิดสาขาใหม่ ณ วันที่ 31 มีนาคม ธันวาคม-2555 บริษัท มีพนักงานในฝ่ายปฏิบัติการสาขาจำนวน 20,176+7,685 คน โดยมีสัดส่วนที่เป็นพนักงานประจำร้อยละ 71<sup>๑</sup> และพนักงานชั่วคราวร้อยละ 29<sup>๒</sup> และมีอัตราการหมุนเวียนของพนักงานรวมอยู่ที่เฉลี่ยร้อยละ 10 ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถจัดหาพนักงานใหม่เพื่อรองรับการขยายสาขาหรือทดแทนพนักงานที่ลาออกได้ทันเวลา อาจส่งผลกระทบต่อการให้บริการและการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัท ให้ความสำคัญและมุ่งมั่นที่จะแก้ไขประเด็นดังกล่าวเพื่อให้พนักงานทำงานกับบริษัทให้นานที่สุด และให้ความสำคัญกับการทำงานภายใต้ “วัฒนธรรมเอ็มเค” ที่มีการดูแลเอาใจใส่พนักงานทุกระดับชั้น การให้โอกาสพนักงานที่มีความสามารถเพื่อที่จะเป็นระดับบริหารได้ในอนาคต การดูแลเรื่องค่าตอบแทนและสวัสดิการให้เป็นธรรม การฝึกอบรมเพื่อเพิ่มทักษะและความรู้ความสามารถ รวมถึงการดูแลพนักงานเหมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน ด้วยเหตุผลดังกล่าว จึงมีผู้มาสมัครเพื่อร่วมทำงานกับบริษัท อย่างต่อเนื่อง และพนักงานที่เข้าทำงานใหม่ทุกคนจะต้องเข้าอบรมตามหลักสูตรของสถาบันฝึกอบรมเพื่อให้พนักงานทุกคนเข้าใจถึงวัฒนธรรมองค์กร และสามารถปฏิบัติงานเป็นไปตามมาตรฐานของบริษัท บริษัทจึงไม่มีปัญหาในการหาบุคลากรใหม่ที่มีความสามารถตามคุณสมบัติที่บริษัทกำหนดไว้

### 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 และการประกาศปรับเงินเดือนข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจที่มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีให้เป็น 15,000 บาทในปี 2557 ซึ่งการปรับเพิ่มของค่าแรงขั้นต่ำและหลักการการปรับเงินเดือนพนักงานที่มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีที่กำลังจะเกิดขึ้นในเร็ว ๆ นี้ อาจส่งผลให้ค่าใช้จ่ายเงินเดือนและสวัสดิการสูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

เพื่อตอบสนองนโยบายของรัฐบาลในการขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2555 บริษัทได้ปรับค่าแรงขั้นต่ำให้พนักงานเท่ากับ 300 บาทต่อวันทั่วประเทศแล้ว ซึ่งการปรับขึ้นค่าแรงดังกล่าวจะส่งผลให้ค่าใช้จ่ายเงินเดือนและสวัสดิการของบริษัทสูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความจำเป็นในการรักษาบุคลากรซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีค่าและเป็นกลไกอันสำคัญในการดำเนินธุรกิจ และมีความมั่นใจว่าการพัฒนาบุคลากรที่ทำงานมาอย่างต่อเนื่องจะส่งผลให้พนักงานของบริษัทสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นและลดความผิดพลาดให้น้อยลง รวมถึงวัฒนธรรมขององค์กรแบบฉบับของ “ครอบครัวเอ็มเค” สามารถลดอัตราการลาออกของพนักงานได้อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังมีการพิจารณาปรับราคาอาหารให้เหมาะสมเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น ด้วยเหตุผลดังกล่าว บริษัทเชื่อว่าจะสามารถบริหารจัดการต้นทุนบุคลากรที่สูงขึ้นและยังคงสามารถรักษาระดับความสามารถในการทำกำไรไว้ได้

## 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 ได้รับรองจากสถาบันระดับสากล 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

## ความเสี่ยงจากโรคระบาด

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

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

## ความเสี่ยงจากความผันผวนของวัตถุดิบ

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

บริษัทฯ มีการเก็บสถิติของยอดจำหน่ายสินค้าแต่ละประเภทของแต่ละสาขา ซึ่งสามารถวิเคราะห์ความต้องการสินค้า และยังมี การทำประมาณการยอดขายของทุกสาขา ทำให้สามารถประมาณการสั่งซื้อล่วงหน้าได้ นอกจากนี้ ฝ่ายจัดซื้อของบริษัทฯ จะ เป็นผู้ประสานงานกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าในการแจ้งล่วงหน้าของประเภทและปริมาณของสินค้าที่ต้องการ รวมถึงการ รับทราบปริมาณและราคาของสินค้าจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสามารถส่งมอบให้กับบริษัทฯ ได้ สำหรับสินค้าบางประเภทที่มีความ ผันผวนสูงนั้น บริษัทฯ จะทำสัญญาสั่งซื้อล่วงหน้าที่ระบุปริมาณการสั่งซื้อ ระยะเวลาการส่งมอบ และการกำหนดราคาที่ชัดเจน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะไม่ขาดแคลนสินค้าดังกล่าว และสามารถซื้อได้ตามราคาที่กำหนดไว้ จากการที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้ามาโดยตลอดและมีการประสานงานกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายอย่างใกล้ชิด รวมถึงมีการเก็บสถิติและการ ประมาณการ การสั่งซื้อวัตถุดิบของทุกสาขาอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความมั่นใจว่าบริษัทฯ มีระบบการสั่งซื้อที่มี ประสิทธิภาพที่จะสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของวัตถุดิบได้ นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีการพิจารณาปรับราคา อาหารเพิ่มตามความเหมาะสมเพื่อให้สอดคล้องกับสถานะต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของ บริษัทฯ

### ความเสี่ยงที่จะไม่ได้ต่อสัญญาแฟรนไชส์ยาโยอิ

MKI ได้รับสิทธิในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นในประเทศไทยภายใต้ชื่อ “ยาโยอิ” จาก Plenus Co.,Ltd. โดยสัญญาแฟรนไชส์มีอายุ 3 ปี และสามารถต่ออายุสัญญาได้ครั้งละ 3 ปี เว้นแต่คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดบอกกล่าวการเลิกสัญญาเป็นหนังสือ ล่วงหน้า 180 วันก่อนวันหมดอายุในแต่ละคราว (สรุปสาระสำคัญของสัญญาแฟรนไชส์สามารถดูได้ในส่วนที่ 2 ข้อที่ 5.10.7) ดังนั้น หากมีการบอกเลิกสัญญาแฟรนไชส์ บริษัทฯ จะไม่สามารถดำเนินธุรกิจร้านอาหารยาโยอิ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินการของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจร้านอาหารยาโยอิมาเป็นเวลา 6 ปี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีทั้งหมด 95+ สาขา และที่ผ่านมา บริษัทฯได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดของสัญญาแฟรนไชส์อย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด โดยใช้รายการอาหารและวิธีการดำเนินงาน ของ “ยาโยอิ เคน” ภายใต้ระบบแฟรนไชส์ของเจ้าของสิทธิ และ Know How ที่ใช้ในการดำเนินงาน ซึ่งรวมถึงรูปแบบของ ร้านอาหาร การปรับรายการอาหาร การเลือกวัตถุดิบ การพัฒนาสินค้า การอบรมพนักงาน และรูปแบบการดำเนินงานทั้งด้าน การค้าและการผลิต และการชำระเงินค่าสิทธิตรงตามกำหนด อีกทั้งบริษัทฯ เองยังมีความมุ่งมั่นที่จะขยายสาขา ยาโยอิอย่าง ต่อเนื่อง โดยเปิดสาขาใหม่เฉลี่ย 30 สาขาต่อปี และมีแผนงานการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องในอนาคต อีกทั้งผลการดำเนินงาน ของยาโยอิก็มีการเติบโตที่ต่อเนื่องจากยอดขายมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 42 ในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา (ปี 2552 –2555) และมีการเติบโตของกำไรสุทธิจากขาดทุนสุทธิ 48 ล้านบาท ในปี 2551 เป็นกำไรสุทธิ 134 ล้านบาทในปี 2555 นอกจากนี้ บริษัทฯและ Plenus Co.,Ltd. ยังเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมทุนในการดำเนินธุรกิจร้านเอ็ม เค สุกี้ในต่างประเทศและมีความสัมพันธ์ที่ดีมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน และที่ผ่านมาบริษัทฯได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาโดยตลอด ซึ่งน่าจะทำให้ บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้ต่อสัญญา แฟรนไชส์ได้

### ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่รุนแรง

จากพฤติกรรมที่คนไทยมีการรับประทานอาหารนอกบ้านกันมากขึ้น และการเปิดการค้าเสรีอาเซียนในปี 2558 ส่งผลให้ธุรกิจ อาหารมีการแข่งขันค่อนข้างสูงและมีผู้ประกอบการรายใหม่ๆเข้ามาในอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง เช่น ร้านอาหารที่มากับกระแส ดาราเกาหลีและญี่ปุ่น และร้านอาหารจานด่วน (Quick Service Restaurant: QSR) ที่เน้นการนำเสนอผลิตภัณฑ์และเมนูใหม่ๆ และการตกแต่งร้านที่ทันสมัย ร้านอาหารที่ได้รับความนิยมในประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาขยายสาขาในประเทศไทย เป็นต้น ซึ่ง ร้านอาหารเหล่านี้ถือเป็นคู่แข่งโดยตรงและโดยมากจะเปิดบริการในศูนย์การค้า โมเดิร์นเทรด และคอมมูนิตีมอลล์ อยู่บริเวณ ใกล้เคียงกับสาขาของบริษัทฯ ซึ่งการแข่งขันดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อผลการเติบโตและผลการดำเนินงานของบริษัทฯได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯเชื่อว่าการแข่งขันจะต้องเน้นสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ แปรนตร์ที่แข็งแกร่งเป็นที่ยอมรับจากผู้บริโภค และทีมผู้บริหารที่มีวิสัยทัศน์ ด้วยประสบการณ์อันยาวนานกว่า 25 ปี เอ็ม เค สุกี้ และยาโยอิ เป็นที่ยอมรับของลูกค้าเรื่อง การให้บริการ คุณภาพของสินค้า ราคา และความคุ้มค่า ประกอบกับวิสัยทัศน์ของคณะผู้บริหารที่วางแผนงานและการลงทุนให้

เหมาะสมภาวะเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการขยายสาขาให้ครอบคลุมทั่วประเทศ การลงทุนในครัวกลางเพื่อเพิ่มความสามารถในการรองรับยอดขายที่เพิ่มขึ้น การลงทุนเรื่องรถขนส่งเพื่อรองรับการกระจายสินค้าไปทุกภูมิภาค การสำรวจตลาดเพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค และการวางระบบการปฏิบัติงานเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานที่วางไว้และเพื่อการบริหารจัดการได้ประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้ บริษัทฯมีการทบทวนแผนกลยุทธ์ แผนธุรกิจและงบประมาณเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป โดยคณะผู้บริหารจะเป็นผู้ติดตามผลการดำเนินงานของหน่วยงานต่างๆ และเปรียบเทียบกับแผนงานประจำปีที่กำหนดเป้าหมายไว้อย่างสม่ำเสมอเพื่อประเมินความสำเร็จของแผนกลยุทธ์ที่ได้วางไว้

### ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุ

อุทกภัยครั้งร้ายแรงที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปลายเดือนกรกฎาคม 2554 จนถึงปลายปี 2554 ได้สร้างความเสียหายต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจของไทยในช่วงครึ่งปีหลังอย่างมาก เนื่องจากน้ำได้ท่วมเข้าสู่พื้นที่เกษตรกรรมในภาคกลางตอนบนและพื้นที่อุตสาหกรรมในภาคกลางตอนล่าง รวมถึงนิคมอุตสาหกรรม 7 แห่งในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาและจังหวัดปทุมธานี ซึ่งครัวกลางนวนคร (CK3) ที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมนวนครได้ถูกน้ำท่วมจนต้องปิดดำเนินการและย้ายฐานการผลิตบางส่วนมาที่ครัวกลางบางนา (CK4) ซึ่งมีกำลังการผลิตที่เพียงพอและรองรับความต้องการของสาขาที่มีทั้งหมดในปัจจุบันได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการพิจารณาจัดหาครัวกลางใหม่ (CK5) ในทำเลที่เหมาะสมไว้แล้ว สำหรับร้านอาหารของบริษัทฯ ที่ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์น้ำท่วมได้แก่ร้านอาหารสุกี้ เอ็ม เค จำนวน 55 สาขา และร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิ จำนวน 13 สาขา โดยปิดบริการเป็นระยะเวลา 0.5 - 2 เดือน โดยร้านส่วนใหญ่ไม่ได้รับความเสียหายเนื่องจากตั้งอยู่ในศูนย์การค้าและโมเดิร์นเทรดที่มีมาตรการป้องกันอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ อุทกภัยครั้งนี้ยังส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของกลุ่มค้าบางรายหยุดชะงักทำให้เกิดการขาดแคลนวัตถุดิบบางประเภทระยะเวลาหนึ่ง 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 รายการสินค้าทดแทน และระยะเวลาการส่งสินค้าในกรณีที่ไม่สามารถส่งให้ตามปกติ ซึ่งทางสาขาจะทราบแนวทางปฏิบัติและบริหารสินค้าคงเหลือในแต่ละสาขาให้มีประสิทธิภาพ และเจ้าหน้าที่ประจำทุกสาขาสามารถสื่อสารกับลูกค้าโดยตรงได้ ซึ่งเหตุการณ์อุทกภัยปี 2554 ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถให้บริการอย่างสมบูรณ์แบบ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้พยายามบริหารจัดการให้เหตุการณ์ดังกล่าวให้กลับมาเป็นปกติโดยเร็วที่สุด ซึ่งลูกค้าทุกท่านเข้าใจในเหตุการณ์ดังกล่าวและยังให้ความไว้วางใจ บริษัทฯ เสมอมา บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าจะสามารถรับมือและเตรียมความพร้อมกับความเสี่ยงดังกล่าวได้

นอกจากการเตรียมความพร้อมในการป้องกันและรับมือกับอุทกภัยที่อาจจะเกิดขึ้นอีก บริษัทฯ ยังมีกรรมกรรมประกันภัยหลายประเภทเช่น ประกันภัยอัปทเวต ประกันภัยสำหรับเงิน ประกันความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก และประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน (گردาดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 5.10.10) เพื่อเตรียมความพร้อมในการรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

### ความเสี่ยงจากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

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

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของระบบสารสนเทศ จึงได้กำหนดแนวทางการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้มีความทันสมัย โดยเน้นการพัฒนากระบวนการที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ เช่น ระบบบัญชี การจัดซื้อวัตถุดิบ การบริหารสินค้าคงคลัง การกระจายสินค้า และระบบสื่อสารระหว่างสำนักงานใหญ่และสาขาทั่วประเทศ ซึ่งการพัฒนากระบวนการเทคโนโลยีสารสนเทศจะสามารถรวบรวมข้อมูลเพื่อนำส่งให้ผู้บริหารใช้วิเคราะห์ พิจารณาและตัดสินใจ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความมั่นใจว่าระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ในกรณีที่ระบบมีปัญหาขัดข้อง บริษัทฯ ก็สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ เนื่องจากทุกหน่วยงานมีคู่มือและขั้นตอนการปฏิบัติงานเพื่อใช้ในการแก้ปัญหาและการดำเนินการเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้

### 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 ~~และปี~~ 2555 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทฯ มีรายได้จากธุรกิจจากต่างประเทศจำนวน 9 ล้านบาท ~~และ~~ 57 ล้านบาท และ 21 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนของรายได้รวมที่ร้อยละ 0.1 ร้อยละ ~~และ~~ 0.45 และร้อยละ 0.6 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม 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 ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเชื่อมั่นในวิสัยทัศน์และการบริหารงานของกลุ่ม Plenus Co.,Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำในประเทศญี่ปุ่นและมีศักยภาพที่จะทำให้ร้านเอ็ม เค สุกี้ เป็นที่รู้จักและขยายสาขาไปทั่วประเทศญี่ปุ่น สำหรับการขยายสาขาไปยังประเทศสิงคโปร์นั้น ยังอยู่ในระหว่างการศึกษา ซึ่งหากบริษัทฯ มีความพร้อมก็จะเป็นการลงทุนผ่าน Plenus & MK Pte. Ltd. ดังนั้น บริษัทฯ มีความเห็นว่าการวางแผนการลงทุนและการมีพันธมิตรทางธุรกิจที่เข้มแข็งจะสามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวได้ อีกทั้งการขยายสาขาไปประเทศที่มีอัตราการเติบโตสูง มีประชากรหนาแน่นและมีกำลังซื้อน่าจะเป็นโอกาสที่ทำให้บริษัทฯ สามารถเติบโตได้อีก และยังเป็นการกระจายความเสี่ยงในการดำเนินงานอีกด้วย

### ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องด้วยบริษัทฯ มีรายได้บางส่วนเป็นเงินสกุลต่างประเทศ ซึ่งเป็นรายได้ค่าสิทธิแฟรนไชส์และการขายสินค้าไปต่างประเทศ ซึ่งหากอัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ ปัจจุบันบริษัทฯ มีรายได้ที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศค่อนข้างน้อยคิดเป็นสัดส่วนที่ร้อยละ 0.1 ~~และ~~ ร้อยละ 0.54 และร้อยละ 0.6 ของรายได้รวมในปี 2554 ~~และในปี~~



2555 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในระดับที่ไม่ได้กระทบต่อผลการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้น บริษัทฯ จึงยังไม่จำเป็นต้องทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

### ความเสี่ยงด้านบริหารจัดการ

#### ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากนายฤทธิ ธีระโกเมน และนายสมชาย หาญจิตต์เกษม เป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ ซึ่งทั้ง 2 ท่านเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ และมีส่วนสำคัญในการบริหารงานให้บริษัทฯ มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค มีจำนวนสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง และมีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง หากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการขององค์กรและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

ปัจจุบันโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ได้มีการกระจายอำนาจ การจัดการ ขอบเขตหน้าที่ และความรับผิดชอบให้แก่ผู้บริหารในสายงานต่างๆ ตามความรู้ความสามารถและประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมา และยังมีคณะทำงานชุดย่อยร่วมกันทำงานและพิจารณาในเรื่องอื่นอีกด้วย บริษัทฯ ยังมีการร่วมจัดทำแผนธุรกิจ งบประมาณประจำปี แผนการตลาด และแผนงานการเปิดสาขาใหม่ โดยผู้บริหารแต่ละหน่วยงานสามารถแสดงความคิดเห็นและมีส่วนร่วมในการจัดทำแผนงานและประมาณการต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ ทางบริษัทฯ ยังมีการส่งเสริมให้พัฒนาความรู้ความสามารถของผู้บริหารอย่างต่อเนื่อง โดยสนับสนุนให้ผู้บริหารเข้าอบรมสัมมนาในหัวข้อที่จะสามารถนำมาปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จากการทำที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับโครงสร้างองค์กร การกระจายอำนาจการจัดการไปยังหน่วยงานต่างๆ จะทำให้ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารทั้ง 2 ท่านลดน้อยลง

#### ความเสี่ยงจากการขาดการถ่วงดุลอำนาจในการบริหาร

เนื่องด้วยนายฤทธิ ธีระโกเมน ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ ทำให้นายฤทธิ ธีระโกเมน อาจมีอำนาจในการบริหารแต่เพียงผู้เดียว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่าโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัทฯ คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะผู้บริหาร (กรุณาดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 9) สามารถถ่วงดุลอำนาจในการบริหารได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีคณะกรรมการตรวจสอบ 3 ท่าน เพื่อถ่วงดุลและสอบทานบริษัทฯ โดยการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 3/2555 เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2555 และการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2555 ได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ คณะกรรมการตรวจสอบ และประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน

#### ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 27 กันยายน 2555 บริษัทฯ มีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ 3 กลุ่มคือ 1) กลุ่มนายฤทธิ ธีระโกเมน ถือหุ้นจำนวน 338,598,035 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 47.0 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 2) นายสมชาย หาญจิตต์เกษม ถือหุ้นจำนวน 164,088,012 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 22.8 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว และ 3) นายสมนึก หาญจิตต์เกษม ถือหุ้นจำนวน 164,087,977 หุ้นคิดเป็นร้อยละ 22.8 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว ซึ่งภายหลังจากการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไปในครั้งนี จะทำให้ 1) กลุ่มนายฤทธิ ธีระโกเมน 2) นายสมชาย หาญจิตต์เกษม และ 3) นายสมนึก หาญจิตต์เกษม มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 37.4 ร้อยละ 18.1 และร้อยละ 18.1 ตามลำดับ หากผู้ถือหุ้นทั้ง 3 กลุ่มรวมคะแนนเสียงเพื่อลงมติในที่ประชุมก็จะสามารถควบคุมเสียงข้างมากในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลและตรวจสอบเรื่อง ที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอในที่ประชุมได้

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว พบว่าโครงสร้างการบริหารจัดการที่มีการกำหนดขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส และมีการกำหนดมาตรการการทำร้ายเกี่ยวโยงกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจ

ควบคุมกิจการ รวมถึงบุคคลที่มีความขัดแย้ง ซึ่งบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้นๆ รวมทั้งการจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความอิสระเข้าร่วมพิจารณาและตัดสินใจ เพื่อความโปร่งใสและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่าโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ มีการถ่วงดุลอำนาจและมีการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ

### ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

#### ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้อยู่ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้วเมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2556 และบริษัท ที่ปรึกษา เอเซีย พลัส จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่สามารถจดทะเบียนในกระดานหลักของตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายหลักทรัพย์ได้ตามราคาที่เหมาะสมไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

#### ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน

เนื่องด้วยมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2555 และ มติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 3 มกราคม 2556 ได้อนุมัติให้บริษัทฯ ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 20,000,000 หน่วย โดยจัดสรรให้แก่ผู้บริหาร (รวมถึงผู้บริหารซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการ) และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ” หรือ “MKG-WA”) ซึ่งมีอายุ 5 ปี นับจากวันที่ออกและเสนอขาย โดยสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้ในราคาเท่ากับ 1 บาทต่อ 1 หุ้นสามัญ ในอัตราการใช้สิทธิ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิต่อ 1 หุ้นสามัญ ทั้งนี้ หากผู้ถือ MKG-WA ใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญ ผู้ลงทุนอาจได้รับผลกระทบจากราคาหุ้นที่ปรับลดลง (Price Dilution) แต่เนื่องจากหุ้นของบริษัทฯ ยังไม่ได้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จึงไม่มี “ราคาตลาดของหุ้น” และบริษัทฯ ยังไม่สามารถกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO Price) จึงยังไม่สามารถกีดกันผลกระทบต่อราคาตลาดของหุ้น สำหรับสิทธิหรือความเสี่ยงที่ปรับลดลง (Control Dilution) ในกรณีที่มีการใช้สิทธิ MKG-WA ทั้งจำนวน 20,000,000 หน่วย ส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้นหรือสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้นจะลดลงในอัตราร้อยละ 2.2 ของส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิในการออกเสียงเดิมโดยคำนวณเปรียบเทียบกับจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จำนวน 925,850,000 หุ้น (ทุนจดทะเบียนชำระแล้วภายหลังจากที่บริษัทฯ เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไป และการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิทั้งจำนวน)

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

(กรุณาดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 1 เรื่องปัจจัยความเสี่ยง)

## การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

### ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ

ในปี 2553 – ปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้รวมจำนวน 9,078 ล้านบาท 10,824 ล้านบาท และ 13,141 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 19.2 ในปี 2554 และร้อยละ 21.4 ในปี 2555 ทั้งนี้รายได้รวมของบริษัทฯ กว่าร้อยละ 98 เป็นรายได้จากการขายและบริการจากร้านสุกี้ เอ็ม เค ร้านสุกี้ เอ็ม เค โกลด์ และร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิ ซึ่งแนวโน้มสัดส่วนรายได้จากการขายและบริการจากร้านอาหารสุกี้มีแนวโน้มลดลงในขณะที่สัดส่วนรายได้จากการขายและบริการจากร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ รายได้จากการขายและบริการของบริษัทฯ เกือบส่วนใหญ่เป็นการขายเงินสดซึ่งเก็บเงินจากลูกค้าทันที

ในงวด ม.ค.-มี.ค. 2555 และ 2556 บริษัทฯ มีรายได้รวม 2,988 ล้านบาท และ 3,416 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าร้อยละ 14.3

ในปี 2553 – ปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการทั้งหมดจำนวน 8,983 ล้านบาท 10,708 ล้านบาท และ 12,987 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 19.2 ในปี 2554 และร้อยละ 21.3 ในปี 2555

ในงวด ม.ค.-มี.ค. 2555 และ 2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการรวม 2,954 ล้านบาท และ 3,389 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าร้อยละ 14.7

### ธุรกิจร้านสุกี้

#### รายได้จากการขายและบริการ - ธุรกิจร้านสุกี้

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการจากร้านสุกี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จาก 8,206 ล้านบาท ในปี 2553 เป็น 9,610 ล้านบาท และ 11,263 ล้านบาท ในปี 2554 และปี 2555 ตามลำดับ

ในงวด ม.ค.-มี.ค. 2555 และ 2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการจากร้านสุกี้รวม 2,584 ล้านบาท และ 2,922 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าร้อยละ 13.1

การเพิ่มขึ้นของรายได้ร้านอาหารสุกี้ประกอบด้วยสาเหตุหลัก 3 ประการคือ ผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นของสาขาเดิม การเพิ่มขึ้นของจำนวนสาขาตามกลยุทธ์ที่มุ่งการเติบโตไปพร้อมกับการขยายสาขาของศูนย์การค้าและธุรกิจค้าปลีก และการปรับเพิ่มราคาอาหารเพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะต้นทุนที่สูงขึ้น

#### ต้นทุนการขายและบริการของธุรกิจร้านสุกี้

เมื่อพิจารณาต้นทุนขายของธุรกิจร้านสุกี้ ในช่วงปี 2553 - 2555 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 จะเห็นว่าธุรกิจร้านสุกี้มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างคงที่ อยู่ที่ระดับประมาณร้อยละ 66-67 ทั้งนี้เนื่องมาจาก บริษัทฯ มีการควบคุมระบบการจัดซื้อและการผลิตที่มีประสิทธิภาพ โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปสำหรับร้านสุกี้และร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิเป็นแบบรวมศูนย์ ทำให้มีการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง ส่งผลให้มีการประหยัดเนื่องจากขนาดและมีอำนาจต่อรองที่ค่อนข้างสูงกับผู้จัดจำหน่าย

### ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิ

#### รายได้จากการขายและบริการ - ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิ

ในปี 2553 – ปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิจำนวน 714 ล้านบาท 1,031 ล้านบาท และ 1,595 ล้านบาท คิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.7 และร้อยละ 44.4 และ 54.6 จากปีก่อนหน้า ตามลำดับ เนื่องจากผลการ

ดำเนินงานที่ดีขึ้นของสาขาเดิม การเพิ่มขึ้นของจำนวนสาขาที่เติบโตอย่างรวดเร็ว และการปรับเพิ่มราคาอาหารเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะต้นทุนที่สูงขึ้น

หมวด ม.ค.-มี.ค. 2555 และ 2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการรวม 364 ล้านบาท และ 451 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าร้อยละ 24.0

#### **ต้นทุนการขายและบริการของธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิ**

เมื่อพิจารณาต้นทุนขายของธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิจะเห็นว่า อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิค่อนข้างคงที่ที่ร้อยละ 63-64 สาเหตุหลักเนื่องมาจากบริษัท เอ็ม เค อินเตอร์ฟู้ด จำกัด สั่งซื้อวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปจากบริษัทฯ ซึ่งการสั่งซื้อวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปของบริษัทฯ เพื่อจำหน่ายให้ยาโยอิต่อนั้นมีขั้นตอนการสั่งซื้อ ผลิตที่ครัวกลาง และจัดส่งไปตามสาขาต่าง ๆ เช่นเดียวกันกับธุรกิจร้านอาหารสุกี้ของบริษัทฯ ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนจากการจัดซื้อและต้นทุนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ เกิดการประหยัดเนื่องจากขนาดและมีอำนาจต่อรองที่ค่อนข้างสูงกับผู้จัดจำหน่าย

#### **ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร**

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารหลักของบริษัทฯ ได้แก่ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายพนักงาน ค่าสาธารณูปโภคได้แก่ ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าเช่า ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวร ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและส่งเสริมการขาย และค่าวัสดุสิ้นเปลือง เป็นต้น ในปี 2553 ถึงปี 2555 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารมีจำนวน 4,274 ล้านบาท 4,891 ล้านบาท 6,273 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ร้อยละ 47.1 ร้อยละ 45.2 และร้อยละ 47.7 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในปี 2555 บริษัทฯ มีจำนวนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้ากว่า 1,382.0 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.3 เนื่องจากการขยายสาขาของร้านสุกี้เอ็มเคและร้านยาโยอิที่เติบโตอย่างมากในปี 2555 ประกอบกับนโยบายค่าแรงขั้นต่ำของรัฐบาล ทำให้บริษัทฯ ต้องมีค่าใช้จ่ายผลตอบแทนบุคลากรที่เพิ่มขึ้น รวมถึงค่าใช้จ่ายที่สืบเนื่องมาจากสาขาที่เพิ่มขึ้น ได้แก่ ค่าเช่า ค่าไฟฟ้า ค่าประปา ค่าโทรศัพท์ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงนโยบายการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่มีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารมีสัดส่วนต่อรายได้รวมยังคงอยู่ในระดับประมาณร้อยละ 47

หมวด ม.ค.-มี.ค. 2555 และ 2556 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารมีจำนวน 1,293 ล้านบาทและ 1,689 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวม ร้อยละ 43.3 และ ร้อยละ 49.4 ตามลำดับ โดยในช่วง 3 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทฯ มีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมที่สูงขึ้นประมาณร้อยละ 6 จากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ทั้งนี้เนื่องมาจากค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในไตรมาส 1 ของปี 2555 ยังไม่ได้สะท้อนผลจากนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำของรัฐบาล ซึ่งมีผลบังคับใช้ในไตรมาส 2 ของปี 2555 เป็นต้นมา

#### **กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้**

ในปี 2553 ถึง 2555 กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้ของบริษัทฯ มีจำนวน 1,738 ล้านบาท 2,272 ล้านบาท และ 2,628 ล้านบาท ตามลำดับ

โดยในปีดังกล่าว บริษัทฯ มีอัตรากำไรจากการดำเนินงาน ร้อยละ 19.1 ร้อยละ 21.0 และร้อยละ 20.0 ตามลำดับ การลดลงของอัตรากำไรจากการดำเนินงานในปี 2555 ร้อยละ 1 เป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร อย่างไรก็ตาม การลดลงดังกล่าวไม่ได้ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

หมวด ม.ค.-มี.ค. 2555 และ 2556 กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้ของบริษัทฯ มีจำนวน 717 ล้านบาท และ 611 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงานร้อยละ 24.0 และร้อยละ 17.9 ตามลำดับ ทั้งนี้การลดลงของอัตรากำไรจากการดำเนินงานประมาณร้อยละ 6 มีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายพนักงานซึ่งปรับตัวขึ้นสูงจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า อันเป็นผลมาจากนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำของรัฐบาล

## กำไรเบ็ดเสร็จ

ในปี 2553 ถึง 2555 บริษัทฯ มีกำไรเบ็ดเสร็จจำนวน 1,234 ล้านบาท 1,619 ล้านบาท และ 2,042 ล้านบาท คิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 25.7 ร้อยละ 31.2 และร้อยละ 26.1 ตามลำดับ และคิดเป็นอัตรากำไรเบ็ดเสร็จ ร้อยละ 13.6 ร้อยละ 15.0 และร้อยละ 15.5 ตามลำดับ การเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรเบ็ดเสร็จอย่างต่อเนื่องนั้นเป็นผลมาจากรายได้รวมที่เพิ่มขึ้น การบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพ และการปรับลดอัตรากำไรเงินได้นิติบุคคลเป็นร้อยละ 23 ในปี 2555

ในปี 2553 ถึง 2555 อัตรากำไรเงินได้ที่แท้จริง (Effective Tax Rate) ของบริษัทฯ คิดเป็น ร้อยละ 29.0 ร้อยละ 28.3 และร้อยละ 21.7 ตามลำดับ ซึ่งต่ำกว่าอัตรากำไรเงินได้นิติบุคคลที่ร้อยละ 30.0 ในปี 2553 และ 2554 และร้อยละ 23.0 ในปี 2555 สาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีรายจ่ายค่าส่งพนักงานเข้าฝึกอบรม ซึ่งเป็นรายจ่ายที่มีสิทธิหักได้เพิ่มอีกร้อยละ 100.0 รวมถึงมีเงินบริจาคและค่ารับรองที่สามารถหักเป็นค่าใช้จ่ายได้ตามที่กฎหมายกำหนด

ในงวด ม.ค.-มี.ค. 2555 และ 2556 บริษัทฯ มีกำไรเบ็ดเสร็จจำนวน 554 ล้านบาทและ 483 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นการลดลงร้อยละ 12.8 ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และคิดเป็นอัตรากำไรเบ็ดเสร็จร้อยละ 18.5 และร้อยละ 14.1 ตามลำดับ การลดลงของอัตรากำไรเบ็ดเสร็จมีสาเหตุสำคัญมาจากค่าใช้จ่ายพนักงานซึ่งปรับตัวขึ้นสูงจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า อันเป็นผลมาจากนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำของรัฐบาลซึ่งทำให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมสูงขึ้นประมาณร้อยละ 6 อย่างไรก็ตาม อัตรากำไรเบ็ดเสร็จต่อรายได้รวมลดลงเพียงร้อยละ 4.4 อันเนื่องมาจากอัตรากำไรของปี 2556 ได้ปรับลดลงเป็นร้อยละ 20 ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 สำหรับอัตรากำไรเงินได้ที่แท้จริง (Effective Tax Rate) ของบริษัทฯ ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 คิดเป็น ร้อยละ 19.2 ซึ่งต่ำกว่าอัตรากำไรเงินได้นิติบุคคลที่ร้อยละ 20.0 ในปี 2556 เนื่องจากบริษัทฯ มีรายจ่ายค่าส่งพนักงานเข้าฝึกอบรม ซึ่งเป็นรายจ่ายที่มีสิทธิหักได้เพิ่มอีกร้อยละ 100.0 รวมถึงมีเงินบริจาคและค่ารับรองที่สามารถหักเป็นค่าใช้จ่ายได้ตามที่กฎหมายกำหนด

## การวิเคราะห์ฐานะการเงิน

### สินทรัพย์

ณ สิ้นปี 2553 ถึง 2554 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมทั้งหมดจำนวน 4,236 ล้านบาท และ 3,804 ล้านบาท ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 5,086<sup>44</sup> ล้านบาท ประกอบไปด้วยสินทรัพย์ที่สำคัญได้แก่ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ จำนวน 2,993 ล้านบาท เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 787 ล้านบาท สิทธิการเช่าจำนวน 408 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 58.8<sup>59.4</sup> ร้อยละ 15.5<sup>6</sup> และร้อยละ 8.0<sup>4</sup> ของสินทรัพย์ทั้งหมดตามลำดับ สินทรัพย์รวมได้เพิ่มขึ้นจากจำนวน ณ สิ้นปี 2554 จำนวน 1,283<sup>38</sup> ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 33.7<sup>32.5</sup>

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 4,923 ล้านบาท ประกอบไปด้วยสินทรัพย์ที่สำคัญได้แก่ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ จำนวน 3,199 ล้านบาท เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 417 ล้านบาท สิทธิการเช่าจำนวน 397 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.0 ร้อยละ 8.5 และร้อยละ 8.1 ของสินทรัพย์ทั้งหมดตามลำดับ สินทรัพย์รวมได้ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2555 จำนวน 163 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลงร้อยละ 3.2

### แหล่งที่มาของเงินทุน

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทฯ โดยหลักมาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน อย่างไรก็ตาม ในการจ่ายเงินปันผลในปี 2554 และ 2555 เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ มีสภาพคล่อง และมีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอ บริษัทฯ จึงได้ขอเปิดวงเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินในรูปแบบตั๋วสัญญาใช้เงิน ซึ่งค้ำประกันโดยกรรมการบริษัทฯ และมีการจดจำนองที่ดินและสิทธิการเช่าของบริษัทฯ เป็นหลักประกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทฯ ไม่มีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 และ 2555 และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 900 ล้านบาท และ 850 ล้านบาท และ 1,070 ล้านบาท ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.1 ต่อปี ~~และ 3.7 ต่อปี~~ และ 3.7 ต่อปี ตามลำดับ

#### เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน

ณ สิ้นปี 2553 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน 9 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินดังกล่าวทั้งจำนวนแล้วในปี 2554 และได้ดำเนินการโอนหลักประกันของเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินดังกล่าวไปเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ณ สิ้นปี 2554-2555 และ ณ สิ้นงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทฯ ไม่มีเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน

#### ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 และ 2554 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 2,006 ล้านบาท และ 1,298 ล้านบาท ตามลำดับ สาเหตุสำคัญของการลดลงของส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2554 มาจากการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสมจำนวน 2,210 ล้านบาท และการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีเกี่ยวกับผลประโยชน์พนักงานจำนวน 118 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้ปรับรายการสำรองผลประโยชน์พนักงานในกำไรสะสมของปี 2554 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีกำไรเบ็ดเสร็จจำนวน 1,619 ล้านบาท ในปี 2554 ซึ่งส่งผลให้ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจากปีก่อนหน้าเพียง 708 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้น 1,471~~26~~ ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2554 จำนวน 173~~429~~ ล้านบาท สาเหตุสำคัญของการเพิ่มขึ้นมาจากบริษัทฯ มีกำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปีจำนวน 2,042 ล้านบาท การออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 310 ล้านบาท และมีการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสมจำนวน 2,223 ล้านบาท และมีผลสะสมจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีเกี่ยวกับภาษีเงินได้จำนวน 45 ล้านบาท อันเนื่องมาจากการนำมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 12 เรื่องภาษีเงินได้มาถือปฏิบัติ ส่งผลให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นสุทธิ 173~~29~~ ล้านบาท จากสิ้นปี 2554

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้น 1,955 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2555 จำนวน 483 ล้านบาท โดยการเพิ่มขึ้นมาจากกำไรเบ็ดเสร็จสำหรับงวดจำนวน 483 ล้านบาท

#### กำไรสุทธิต่อหุ้น

ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้อย่างมีประสิทธิภาพ และการใช้สิทธิตาม MKG-WA ทั้งจำนวน บริษัทฯ จะมีทุนชำระแล้วทั้งหมด 925,850,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 925,850,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการคำนวณกำไรสุทธิต่อหุ้นที่อาจลดลงในอนาคต อันเนื่องมาจากจำนวนหุ้นที่ใช้เป็นฐานในการคำนวณมีจำนวนมากขึ้น

	<u>ปี 2553</u>	<u>ปี 2554</u>	<u>ปี 2555</u>	<u>ม.ค.-มี.ค. 2555</u>	<u>ม.ค.-มี.ค. 2556</u>
<u>กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน</u>					
<u>มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท</u>					
<u>กำไรสำหรับงวด (บาทต่อหุ้น)</u>	<u>30.1</u>	<u>39.4</u>	<u>41.3</u>	<u>13.5</u>	<u>6.7</u>
<u>มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (บาท)</u>	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>10</u>
<u>จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (ล้านหุ้น)</u>	<u>41</u>	<u>41</u>	<u>49</u>	<u>41</u>	<u>72</u>
<u>ปรับมูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 1 บาท</u>					
<u>กำไรสำหรับงวด (บาทต่อหุ้น)</u>	<u>3.0</u>	<u>3.9</u>	<u>4.1</u>	<u>1.3</u>	<u>0.7</u>

มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (บาท)	1	1	1	1	1
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (ล้านหุ้น)	410	410	494	411	720
<b>กำไรต่อหุ้นปรับลดภายหลังการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนครั้งแรกและการใช้สิทธิของ MKG-WA ทั้งจำนวน</b>					
กำไรสำหรับงวด (บาทต่อหุ้น)	NA	1.7	2.2	0.6	0.5
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (บาท)	NA	1	1	1	1
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (ล้านหุ้น)	NA	926	926	926	926

	ปี-2553	ปี-2554	ปี-2555
<b>กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน</b>			
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท			
กำไรสำหรับงวด (บาทต่อหุ้น)	30.1	39.4	41.3
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (บาท)	10	10	10
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (ล้านหุ้น)	41	44	49
<b>ปรับมูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 1 บาท</b>			
กำไรสำหรับงวด (บาทต่อหุ้น)	3.0	3.9	4.1
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (บาท)	4	4	4
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (ล้านหุ้น)	410	410	494
<b>กำไรต่อหุ้นปรับลดภายหลังการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนครั้งแรกและการใช้สิทธิของ ESOP-W1 ทั้งจำนวน</b>			
กำไรสำหรับงวด (บาทต่อหุ้น)	NA	1.7	2.2
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (บาท)	NA	4	4
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (ล้านหุ้น)	NA	926	926

สำหรับปี 2554 กำไรต่อหุ้นปรับลดภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว จะลดลงจากกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานจาก 3.9 บาทต่อหุ้น เป็น 1.7 บาทต่อหุ้น สำหรับปี 2555 กำไรต่อหุ้นปรับลดจะลดลงจากกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน จาก 4.1 บาทต่อหุ้น เป็น 2.2 บาทต่อหุ้น และสำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 กำไรต่อหุ้นปรับลดจะลดลงจากกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน จาก 0.7 บาทต่อหุ้น เป็น 0.5 บาทต่อหุ้น (กรุณาดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 12 เรื่องฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน)

### นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิภายหลังการหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมาย โดยพิจารณาจากงบการเงินรวมเป็นสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และบริษัทย่อยอาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลในอัตราที่น้อยกว่าอัตราที่กำหนดข้างต้น หรืองดจ่ายเงินปันผล โดยขึ้นอยู่กับภาวะทางเศรษฐกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน สภาพคล่องของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และความจำเป็นในการใช้เงินลงทุนหมุนเวียนในการบริหารกิจการและการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

### สรุปข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 185,850,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 20.5 ของจำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายครั้งนี้ ในราคาเสนอขายหุ้นละ [●] บาท รวมเป็นมูลค่าเสนอขายจำนวน [●] บาท ราคาเสนอขายคิดเป็นอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิ (Price to Earnings Ratio) เท่ากับ [●] เท่า เมื่อเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมในช่วงระยะเวลา [●] ตั้งแต่ [●] - [●] ซึ่งมีค่าเท่ากับ [●] เท่า โดยบริษัทฯ มี

วัตถุประสงค์ที่จะนำเงินจากการเสนอขายหลักทรัพย์ครั้งนี้ไปใช้เพื่อก่อสร้างโรงงานครัวกลางแห่งใหม่ สร้างสำนักงานใหม่ ขยายสาขา และใช้เป็นทุนหมุนเวียนของบริษัท

ทั้งนี้ บริษัท มีความประสงค์เข้าจดทะเบียนด้วยในหมวดอาหารและเครื่องดื่ม อุตสาหกรรมเกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร ตลาดหลักทรัพย์ฯ (กระดานหลัก) ด้วยเกณฑ์กำไร (Profit Test) โดยระยะเวลาการเสนอขาย ตั้งแต่เวลา 9.00 น. ถึง 16.00 น. ของวันที่ [●] ถึง [●]

คำเตือน ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจลงทุน