

1 ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ปรับปรุงให้เป็นข้อมูลล่าสุด ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2556

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 และยาโยอีย่างต่อเนื่อง ซึ่งทำเลที่ตั้งของสาขาที่เปิดใหม่อาจจะทับซ้อนกับสาขาเดิมที่อยู่บริเวณใกล้เคียงกันและอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในระยะยาว

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการศึกษาแผนงานการเปิดสาขาใหม่อย่างเคร่งครัดและสาขาที่เปิดใหม่จะต้องให้ผลตอบแทนที่ดีและคุ้มค่าต่อการลงทุนตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ โดยมีฝ่ายพัฒนาและวิศวกรรมเป็นผู้รับผิดชอบในการสำรวจพื้นที่ความหนาแน่นของประชากร กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ผลการดำเนินงานของสาขาบริเวณใกล้เคียงและการวิเคราะห์ทางการเงิน เช่น ระยะเวลาจ่ายคืนเงินลงทุน (Payback Period) และผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment) จะต้องได้ไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาการเปิดสาขาใหม่ ประกอบกับบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมานานกว่า 25 ปี และมีสินค้าและบริการเป็นที่ยอมรับของลูกค้า นอกจากนี้ ผู้ประกอบการศูนย์การค้า โมเดิร์นเทรด และคอมมูนิตี้มอลล์ 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 และคอมมูนิตี้มอลล์ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด อีกทั้งบริษัทฯ ยังเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารชั้นนำของประเทศ มีสินค้าและบริการเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค จึงไม่คิดว่าเป็นความเสี่ยงที่จะส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถหาพื้นที่เช่าได้สำหรับสัญญาเช่าพื้นที่ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าครั้งละ 3 ปี และสามารถต่ออายุได้ 3 - 5 ครั้งๆ 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 ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทฯ มีพนักงานจำนวน 20,176 คน โดยมีสัดส่วนที่เป็นพนักงานประจำร้อยละ 71 และพนักงานชั่วคราวร้อยละ 29 และมีอัตราการหมุนเวียนของพนักงานรวมอยู่ที่เฉลี่ยประมาณร้อยละ 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 และการประกาศปรับเงินเดือนข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจที่มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีให้เป็น 15,000 บาทในปี 2557 ซึ่งการปรับเพิ่มของค่าแรงขั้นต่ำและหลักการการปรับเงินเดือนพนักงานที่มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีที่กำลังจะเกิดขึ้นในเร็ว ๆ นี้ อาจส่งผลให้ค่าใช้จ่ายเงินเดือนและสวัสดิการสูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

เพื่อตอบสนองนโยบายของรัฐบาลในการขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2555 บริษัทฯ ได้ปรับค่าแรงขั้นต่ำให้พนักงานเท่ากับ 300 บาทต่อวันทั่วประเทศแล้ว ซึ่งการปรับขึ้นค่าแรงดังกล่าวจะส่งผลให้ค่าใช้จ่ายเงินเดือนและสวัสดิการของบริษัทฯ สูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความจำเป็นในการรักษาบุคลากรซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีค่าและเป็นกลไกอันสำคัญในการดำเนินธุรกิจ และมีความมั่นใจว่าการพัฒนาบุคลากรที่ทำการมาอย่างต่อเนื่องจะส่งผลให้พนักงานของบริษัทฯ สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นและลดความผิดพลาดให้น้อยลง 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 ผู้รับมอบสินค้าจากผู้ผลิตและจำหน่าย 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

บริษัท ได้ดำเนินธุรกิจร้านอาหารยาโยอิมาเป็นเวลา 6 ปี ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 มีทั้งหมด 95 สาขา และที่ผ่านมามีบริษัท ได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดของสัญญาแฟรนไชส์อย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด โดยใช้รายการอาหารและวิธีการดำเนินงานของ “ยาโยอิ เคน” ภายใต้ระบบแฟรนไชส์ของเจ้าของสิทธิ และ Know How ที่ใช้ในการดำเนินงาน ซึ่งรวมถึงรูปแบบของร้านอาหาร การปรับรายการอาหาร การเลือกวัตถุดิบ การพัฒนาสินค้า การอบรมพนักงาน และรูปแบบการดำเนินงานทั้งด้านการค้าและการผลิต และการชำระเงินค่าสิทธิตรงตามกำหนด อีกทั้งบริษัท เองยังมีความมุ่งมั่นที่จะขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง โดยเปิดสาขาใหม่เฉลี่ย 30 สาขาต่อปี และมีแผนงานการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องในอนาคต อีกทั้งผลการดำเนินงานของยาโยอิก็มีการเติบโตที่ต่อเนื่องจากยอดขายมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 42 ในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา (ปี 2552-2555) และมีการเติบโตของกำไรสุทธิจากขาดทุนสุทธิ 48 ล้านบาท ในปี 2551 เป็นกำไรสุทธิ 134 ล้านบาทในปี 2555 นอกจากนี้บริษัท และ Plenus Co.,Ltd. ยังเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมทุนในการดำเนินธุรกิจร้านเอ็ม เค สุกี้ในต่างประเทศและมีความสัมพันธ์ที่ดีมาเป็นระยะเวลานาน และที่ผ่านมามีบริษัท ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาโดยตลอด ซึ่งน่าจะทำให้บริษัท ได้รับความไว้วางใจให้ต่อสัญญาแฟรนไชส์ได้

1.9 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่รุนแรง

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

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่าการแข่งขันจะต้องเน้นสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ แปรนตร์ที่แข็งแกร่งเป็นที่ยอมรับจากผู้บริโภค 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 ที่ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์น้ำท่วม ได้แก่ร้านอาหารสุกี้ เอ็ม เค จำนวน 55 สาขา และร้านอาหารญี่ปุ่นยาโยอิ จำนวน 13 สาขา โดยปิดบริการเป็นระยะเวลา 0.5 - 2 เดือน โดยร้านส่วนใหญ่ไม่ได้รับความเสียหายเนื่องจากตั้งอยู่ในศูนย์การค้าและโมเดิร์นเทรดที่มีมาตรการป้องกันอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ อุทกภัยครั้งนี้ยังส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของคู่ค้าบางรายหยุดชะงักทำให้เกิดการขาดแคลนวัตถุดิบบางประเภทระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งส่งผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทฯ

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

สำหรับแผนงานการรับมือในกรณีที่สินค้าบางประเภทขาดแคลนนั้น ฝ่ายจัดซื้อจะเป็นผู้เตรียมการคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จำหน่ายวัตถุดิบทุกรายที่สามารถผลิตสินค้าตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนดไว้ โดยจะติดต่อสื่อสารอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ทราบประเภทสินค้าที่สามารถผลิตได้ กำลังการผลิต จำนวนและเวลาที่สามารถส่งมอบสินค้าได้ ซึ่งฝ่ายจัดซื้อจะประสานงานกับครัวกลาง เพื่อให้การสื่อสารส่งตรงไปยังทุกสาขาถึงรายการสินค้าที่ขาดแคลน รายการสินค้าทดแทน และระยะเวลาการส่งสินค้าในกรณีที่ไม่สามารถส่งให้ตามปกติ ซึ่งทางสาขาจะทราบแนวทางปฏิบัติและบริหารสินค้าคงเหลือในแต่ละสาขาให้มีประสิทธิภาพ และเจ้าหน้าที่ประจำทุกสาขาสามารถสื่อสารกับลูกค้าโดยตรงได้ ซึ่งเหตุการณ์อุทกภัยปี 2554 ทำให้บริษัทไม่สามารถให้บริการอย่างสมบูรณ์แบบ ใดก็ได้ตาม บริษัทฯได้พยายามบริหารจัดการให้เหตุการณ์ดังกล่าวให้กลับมาเป็นปกติโดยเร็วที่สุด ซึ่งลูกค้าทุกท่านเข้าใจในเหตุการณ์ดังกล่าวและยังให้ความไว้วางใจ บริษัทฯเสมอมา บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าจะสามารถรับมือและเตรียมความพร้อมกับความเสียดังกล่าวได้

นอกจากการเตรียมความพร้อมในการป้องกันและรับมือกับอุทกภัยที่อาจเกิดขึ้นอีก บริษัทฯยังมีกรรมสิทธิ์ประกันภัยหลายประเภท เช่น ประกันภัยอัปัทเหตุ ประกันภัยสำหรับเงินประกันความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก และประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน (กรุณาดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 5.10.10) เพื่อเตรียมความพร้อมในการรับมือกับสถานการณ์ต่างๆที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

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 การจัดซื้อวัตถุดิบ การบริหารสินค้าคงคลัง การกระจายสินค้า และระบบสื่อสารระหว่างสำนักงานใหญ่และสาขาทั่วประเทศ ซึ่งการพัฒนาบบเทคโนโลยีสารสนเทศจะสามารถรวบรวมข้อมูลเพื่อนำส่งให้ผู้บริหารใช้วิเคราะห์ พิจารณาและตัดสินใจ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความมั่นใจว่าระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ในกรณีที่ระบบมีปัญหาขัดข้อง บริษัทฯก็สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ 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-~~และปี~~2555 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทฯมีรายได้จากธุรกิจจากต่างประเทศจำนวน 9 ล้านบาท ~~และ~~57 ล้านบาท และ 21 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนของรายได้รวมที่ร้อยละ 0.1 ~~และ~~ร้อยละ

0.45 และร้อยละ 0.6 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแผนการศึกษาการลงทุนในต่างประเทศ เช่น การสำรวจตลาด (Market Survey) ความหนาแน่นของประชากร กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการศึกษาข้อมูลทางเศรษฐกิจอื่น ๆ เช่น GDP อัตราการเงินเฟ้อ 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 สุกี้เป็นที่รู้จักและขยายสาขาไปทั่วประเทศญี่ปุ่น สำหรับการขยายสาขาไปยังประเทศสิงคโปร์นั้น ยังอยู่ระหว่างการศึกษา ซึ่งหากบริษัทฯ มีความพร้อมก็จะเป็นการลงทุนผ่าน Plenus & MK Pte. Ltd. ดังนั้น บริษัทฯ มีความเห็นว่าการวางแผนการลงทุนและการมีพันธมิตรทางธุรกิจที่เข้มแข็งจะสามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวได้ อีกทั้งการขยายสาขาไปประเทศที่มีอัตราการเติบโตสูง มีประชากรหนาแน่นและมีกำลังซื้อน่าจะเป็นโอกาสที่ทำให้บริษัทฯ สามารถเติบโตได้อีก และยังเป็นการกระจายความเสี่ยงในการดำเนินงานอีกด้วย

1.13 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องด้วยบริษัทฯ มีรายได้บางส่วนเป็นเงินสกุลต่างประเทศ ซึ่งเป็นรายได้ค่าสิทธิแฟรนไชส์และการขายสินค้าไปต่างประเทศ ซึ่งหากอัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ ปัจจุบันบริษัทฯ มีรายได้ที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศค่อนข้างน้อยคิดเป็นสัดส่วนที่ร้อยละ 0.1 และร้อยละ 0.45 และร้อยละ 0.6 ของรายได้รวมในปี 2554- และในปี 2555 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในระดับที่ไม่ได้กระทบต่อผลการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้นบริษัทฯ จึงยังไม่จำเป็นต้องทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความเสี่ยงด้านบริหารจัดการ

1.14 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากนายฤทธิ์ ธีระโกเมน และนายสมชาย หาญจิตต์เกษม เป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ ซึ่งทั้ง 2 ท่านเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ และมีส่วนสำคัญในการบริหารงานให้บริษัทฯ มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค มีจำนวนสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง และมีผลการดำเนินงานที่ต่อเนื่องหากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการขององค์กรและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

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

1.15 ความเสี่ยงจากการขาดการถ่วงดุลอำนาจในการบริหาร

เนื่องด้วยนายฤทธิ ธีระโกเมน ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ ทำให้ นายฤทธิ ธีระโกเมน อาจมีอำนาจในการบริหารแต่เพียงผู้เดียว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่าโครงสร้างการจัดการซึ่ง ประกอบด้วย 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 ได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และ ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ คณะกรรมการตรวจสอบ และประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน

1.16 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 ซึ่งภายหลังจากการเสนอขายหุ้นให้แก่ ประชาชนทั่วไปในครั้งนี้ จะทำให้ 1) กลุ่มนายฤทธิ ธีระโกเมน 2) นายสมชาย หาญจิตต์เกษม และ 3) นายสมนึก หาญจิตต์เกษม มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 37.4 ร้อยละ 18.1 และร้อยละ 18.1 ตามลำดับ หากผู้ถือหุ้นทั้ง 3 กลุ่มรวม คະแนนเสียงเพื่อลงมติในที่ประชุมก็สามารถควบคุมเสียงข้างมากในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของ บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลและตรวจสอบเรื่องผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอในที่ประชุม ได้

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัทฯ และ คณะกรรมการตรวจสอบแล้ว พบว่าโครงสร้างการบริหารจัดการที่มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความ รับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส และมีการกำหนดมาตรการการกำกับ กับการดูแลผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ รวมถึงบุคคลที่มีความขัดแย้ง ซึ่งบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการ ออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้นๆ รวมทั้งการจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความอิสระเข้าร่วมพิจารณาและ ตัดสินใจ เพื่อความโปร่งใสและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่าโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ มีการถ่วงดุลอำนาจ และมีการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

1.17 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้อยู่ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาด หลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนใน ตลาดหลักทรัพย์ฯแล้ว เมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2556 และบริษัท ที่ปรึกษา เอเซีย พลัส จำกัด ในฐานะที่ปรึกษา ทางการเงินได้พิจารณาคูณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่สามารถจดทะเบียนในกระดานหลักของตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจาก ตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขาย

หลักทรัพย์ของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายหลักทรัพย์ได้ตามราคาตลาดการณ
ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัท ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

1.18 ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทที่ออกให้แก่ ผู้บริหาร และพนักงาน

เนื่องด้วยมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2555 และ มติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น
ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 3 มกราคม 2556 ได้อนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ
ของบริษัทจำนวน 20,000,000 หน่วย โดยจัดสรรให้แก่ผู้บริหาร (รวมถึงผู้บริหารซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการ) และ
พนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ” หรือ “MKG-WA”) ซึ่งมีอายุ 5 ปี นับจากวันที่ออกและ
เสนอขาย โดยสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทได้ในราคาเท่ากับ 1 บาทต่อ 1 หุ้นสามัญ ในอัตราการใช้สิทธิ 1
หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิต่อ 1 หุ้นสามัญ ทั้งนี้ หากผู้ถือ MKG-WA ใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญ ผู้ลงทุนอาจได้รับ
ผลกระทบจากราคาหุ้นที่ปรับลดลง (Price Dilution) แต่เนื่องจากหุ้นของบริษัทยังไม่ได้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนใน
ตลาดหลักทรัพย์จึงไม่มี “ราคาตลาดของหุ้น” และบริษัท ยังไม่สามารถกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่
ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO Price) จึงยังไม่สามารถคิดคำนวณผลกระทบต่อราคาตลาดของหุ้น สำหรับสิทธิ
ออกเสียงที่ปรับลดลง (Control Dilution) ในกรณีที่มีการใช้สิทธิ MKG-WA ทั้งจำนวน 20,000,000 หน่วย ส่วนแบ่ง
กำไรต่อหุ้นหรือสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้นจะลดลงในอัตราร้อยละ 2.2 ของส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิในการออก
เสียงเดิมโดยคำนวณเปรียบเทียบกับจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจำนวน 925,850,000 หุ้น (ทุนจ
ทะเบียนชำระแล้วภายหลังจากที่บริษัทเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไป และการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดง
สิทธิทั้งจำนวน)

อย่างไรก็ตาม ผลกระทบดังกล่าวจะไม่เกิดขึ้นทันทีแต่จะทยอยเกิดตามระยะเวลาการใช้สิทธิภายในระยะเวลา 5 ปี ซึ่ง
การใช้สิทธิครั้งแรกได้จะสามารถทำได้เมื่อครบระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่บริษัทออกและเสนอขายใบสำคัญแสดง
สิทธิ (กรุณาดูรายละเอียดได้จากส่วนที่ 2 ข้อ 8.2)