

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “Com7”) นักลงทุนควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาข้อมูลปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุในหัวข้อนี้เป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญอันอาจมีผลกระทบต่อบริษัทและมูลค่าหุ้นของบริษัทที่ประเมินจากสถานการณ์ปัจจุบัน ซึ่งนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ซึ่งบริษัทไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทพิจารณาว่าไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงดังกล่าวอาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีความสำคัญต่อไปในอนาคต ผู้ลงทุนจึงควรพิจารณาข้อมูลในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะที่เป็นการคาดการณ์ในอนาคต (Forward-looking Statements) ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดหมายว่า” “คาดการณ์ว่า” “มีแผนจะ” “ตั้งใจ” “ประมาณ” เป็นต้น หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ ธุรกิจ แผนการขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของภาครัฐบาลและอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคตอันเป็นความเห็นของบริษัทนั้น มิได้เป็นการรับรองผลประกอบการ เหตุการณ์ หรือแผนการของบริษัทในอนาคต ซึ่งผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากที่บริษัทได้การคาดการณ์ไว้ นอกจากนี้ ข้อมูลในเอกสารฉบับนี้อ้างถึงสถานะเศรษฐกิจหรือการแข่งขันในภาพรวมของประเทศได้มาจากข้อมูลที่มีการเปิดเผยเป็นการทั่วไปหรือคัดย่อจากสิ่งพิมพ์หรือจากแหล่งข้อมูลอื่นๆ โดยที่บริษัทมิได้ทำการตรวจสอบหรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว

1. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากความล้าสมัยของสินค้า

เนื่องจากสินค้าหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่ายเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม IT อาทิเช่น สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต และคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป เป็นต้น ซึ่งสินค้าดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่รวดเร็ว ผู้ผลิตสินค้าจึงมีการออกสินค้านวัตกรรมใหม่ๆ ที่เพิ่มคุณสมบัติ รูปลักษณ์ และแอปพลิเคชัน เพื่อรองรับและตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อสินค้าคงคลังของบริษัทล้าสมัยและไม่ได้ได้รับความนิยม ส่งผลให้บริษัทไม่สามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวได้ทันเวลาที่ ซึ่งอาจทำให้บริษัทประสบผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินค้าดังกล่าว

บริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว จึงได้กำหนดมาตรการในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดย (1) บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อและบริหารสินค้าเป็นผู้ติดตามความเคลื่อนไหวและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีของสินค้าที่จัดจำหน่ายอย่างใกล้ชิด เพื่อคัดเลือกสินค้าและสั่งซื้อสินค้าในจำนวนที่เหมาะสมกับความต้องการของตลาดมาจำหน่ายและลดความเสี่ยงจากสินค้าล้าสมัย (2) บริษัทมีระบบการควบคุมสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพที่สามารถรายงานสินค้าที่ได้รับความนิยมและสินค้าที่เคลื่อนไหวช้าจากหน้าร้านของแต่ละสาขา รวมทั้งสามารถตรวจสอบจำนวนสินค้าคงคลังในหน้าร้านของแต่ละสาขา ทำให้บริษัทสามารถวางแผนและหมุนเวียนสินค้าที่เคลื่อนไหวช้าในสาขาหนึ่งไปยังสาขาอื่นของบริษัทได้ และ (3) บริษัทได้กำหนดนโยบายในการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าล้าสมัยตามประเภทและอายุสินค้าเพื่อแสดงมูลค่าที่แท้จริงของสินค้า ดังนี้

ประเภทสินค้า	อายุสินค้า / ค่าเผื่อมูลค่าสินค้า		
	6 เดือน	12 เดือน	> 18 เดือน
1. คอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์	20%	50%	100%
2. สินค้าสมาร์ตโฟนและแท็บเล็ต	20%	50%	100%
3. สินค้าแบรนด์ Apple ทุกชนิด	-	50%	100%
4. สินค้าตัวโชว์ (Demo) และอะไหล่สินค้า (Spare parts)	-	25%	50% - 100%*
5. สินค้าประเภท Accessories	-	50%	100%

หมายเหตุ * ตั้งค่าเผื่อ 100% ในกรณีอายุสินค้าเกิน 36 เดือน

นอกจากนี้ บริษัทสามารถใช้กลยุทธ์ทางการตลาดและการส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อกระตุ้นยอดขายและระบายสินค้าที่มีอยู่ก่อนที่สินค้าดังกล่าวจะเสื่อมความนิยมได้ โดยบริษัทจะมีการจัด Promotion ลดราคาสินค้าต่างๆ ในสาขาของบริษัททั่วประเทศเป็นระยะ และจะจัดงาน Banana IT Warehouse Sales ซึ่งเป็นงานลดราคาสินค้าครั้งใหญ่ของบริษัทที่จัดขึ้นประมาณปีละ 2 ครั้ง และสำหรับสินค้าบางรุ่นบริษัทจะได้รับเงื่อนไขพิเศษจากตัวแทนจำหน่ายและผู้ผลิตรายใหญ่ เช่น การให้ส่วนลดพิเศษ การเปลี่ยนคืนสินค้านั้นที่ล่าสมัยเพื่อแลกกับสินค้านั้นใหม่ หรือการได้รับชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา (Price protection) เป็นต้น ซึ่งเงื่อนไขดังกล่าวจะช่วยลดปัญหาการล่าสมัยของสินค้าคงคลังลงได้ในระดับหนึ่ง

บริษัทเชื่อว่า ผลจากมาตรการป้องกันความเสี่ยงต่างๆ ของบริษัท ประกอบกับกลยุทธ์ทางการตลาด ความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหาร ทำให้บริษัทสามารถควบคุมความเสี่ยงจากความล่าสมัยของสินค้าให้อยู่ในระดับต่ำได้

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้านำเข้ารายใหญ่ (Suppliers)

บริษัทจัดหาสินค้าเพื่อมาจัดจำหน่ายจากตัวแทนจำหน่ายและผู้จำหน่ายสินค้านำเข้ารายใหญ่หลายราย ทั้งในประเทศและนอกประเทศ โดยบริษัทมีการซื้อสินค้าแบรนด์ Apple รวมคิดเป็นร้อยละ 43 ร้อยละ 40 และร้อยละ 36 ของยอดสั่งซื้อตามงบการเงินรวม ในปี 2555-2557 ตามลำดับ บริษัทจึงอาจมีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายสินค้านำเข้าดังกล่าว กล่าวคือ ในการสั่งซื้อสินค้าแบรนด์ Apple บริษัทจะทำการสั่งซื้อโดยตรงจากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Limited ("Apple SA") และผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยที่ได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้สัญญาการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้านำเข้ารวมถึงให้บริการหลังการขายซึ่งเป็นสัญญาปีต่อปี (รายละเอียดสัญญากับ Apple SA – ตามส่วนที่ 2.2.5 หัวข้อทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) ดังนั้น หากสัญญาระหว่างบริษัทและ Apple SA สิ้นสุดลงและไม่ได้รับการต่อสัญญาหรือบริษัทถูกยกเลิกสัญญาก็จะเกิดผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี บริษัทดำเนินธุรกิจร่วมกับ Apple SA มาตั้งแต่ปี 2548 เป็นระยะเวลาอันยาวนานมากกว่า 10 ปี และได้รับการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่องทุกปี ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทและ Apple SA ประกอบกับบริษัทสร้างยอดขายจำนวนมากให้กับ Apple SA และได้รับรางวัลต่างๆ จาก Apple SA มาโดยตลอด ทำให้ผู้บริหารของบริษัทเชื่อมั่นว่า ถึงแม้สัญญาต่างๆ ที่ทำกับ Apple SA จะเป็นสัญญาแบบปีต่อปี แต่บริษัทไม่มีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการจากต่อสัญญา และจะได้รับการสนับสนุนจาก Apple SA อย่างต่อเนื่องในอนาคต นอกจากนี้ในปัจจุบันบริษัทจำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม IT ทุกแบรนด์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ทำให้ผู้บริหารของบริษัทเชื่อมั่นว่า บริษัทเป็นธุรกิจค้าปลีกที่มีร้านค้าและช่องทางจำหน่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศ จึงสามารถที่จะปรับเปลี่ยนสินค้าที่วางขายในร้านให้เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมในช่วงเวลานั้นๆ ได้ตลอดเวลา พร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลงของแบรนด์ที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต

1.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

ธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นการจัดจำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไอที อาทิเช่น สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต คอมพิวเตอร์แล็ปท็อป และคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ เป็นต้น ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงไม่ว่าจะเป็นการแข่งขันระหว่างกลุ่มผู้ผลิตอุปกรณ์ เช่น Apple, Samsung, Lenovo, ASUS หรือ HTC เป็นต้น ที่พัฒนาสินค้าของตนเองให้ตอบโจทย์ผู้ใช้งาน และแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดโดยการพัฒนาและออกสินค้านวัตกรรมใหม่อย่างต่อเนื่อง หรือการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่เป็นคู่แข่งกับบริษัทโดยตรง โดยสามารถแบ่งประเภทผู้ประกอบการได้เป็น 3 กลุ่มหลักตามผลิตภัณฑ์ ดังนี้

(1) ผู้ประกอบการที่เป็นตัวแทนจำหน่ายหรือได้รับสิทธิให้จำหน่ายสินค้าของ Apple (Reseller) ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการที่เปิดร้าน iStudio, iBeat หรือ U store เพื่อจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์ของ Apple โดยตรง เช่น บริษัท เอสพีวีไอ จำกัด (มหาชน) หรือ บริษัท คอปเปอร์ ไรร์ด จำกัด เป็นต้น หรือผู้ประกอบการที่ได้รับสิทธิให้จำหน่ายสินค้าของ Apple ในร้านค้าของตนเอง เช่น บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (“เจมาร์ท”) หรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทยทั้ง 3 ราย (เอไอเอส ทรู ดีแทค) เป็นต้น

(2) ผู้ประกอบการประเภทร้านค้าโมเดิร์นเทรดที่เป็นตัวแทนจำหน่ายหรือได้รับสิทธิให้จำหน่ายสินค้า เช่น Power Buy, Power Mall, Big C หรือ เทสโก้ โลตัส เป็นต้น และ

(3) ผู้ประกอบการที่เป็นร้านค้าที่จำหน่ายคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น ร้าน Jay Mart, ร้าน J.I.B. และร้าน IT City เป็นต้น

ทั้งนี้ ในปี 2555-2557 บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าประเภทไอทีและโทรศัพท์เคลื่อนที่ คิดเป็นร้อยละ 80 ร้อยละ 82 และร้อยละ 82 ของรายได้รวมจากการขายและบริการ ตามลำดับ โดยหากธุรกิจที่เกี่ยวข้องมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงมากขึ้นกว่าในปัจจุบัน หรือมีการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพสูง ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการรวมของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ดี บริษัทเห็นว่า การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพที่จะแข่งขันกับบริษัทได้ไม่ใช่เรื่องง่าย เนื่องจากพื้นที่ที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีเหมาะสมกับการเปิดร้านมีอยู่จำกัด และแต่ละพื้นที่จะมีผู้เช่าพื้นที่รายเดิมเป็นเจ้าของอยู่แล้ว และสำหรับพื้นที่ใหม่ๆ โดยปกติเจ้าของพื้นที่จะเสนอพื้นที่ให้ผู้เช่ารายเดิมที่เป็นแบรนด์ร้านค้าที่คุ้นเคยและมีภาพลักษณ์ดีเลือกเช่าพื้นที่เป็นรายแรกๆ ผู้เช่ารายเดิมจึงมีโอกาสนในการเลือกเช่าพื้นที่ที่มีศักยภาพและ

ทำเลที่ตั้งที่ดีได้มากกว่าผู้ประกอบการรายใหม่ นอกจากนี้ โดยปกติธุรกิจการค้าปลีกสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไอทีจะมีอัตรากำไรที่ไม่สูงและผู้ประกอบการแต่ละรายจะกำหนดราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันไม่แตกต่างกันมากนัก การแข่งขันในธุรกิจดังกล่าวจึงเน้นที่ช่องทางในการจำหน่ายที่ครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการสร้างเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในคุณภาพของสินค้าและบริการที่ประทับใจและการบริการหลังการขายที่ลูกค้าสามารถเชื่อมั่นและไว้วางใจได้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ที่มีจำนวนสาขามากที่สุดในประเทศไทย โดยมีจำนวนสาขา iStudio, iBeat และ U store มากถึง 101 สาขาทั่วประเทศ และมีสาขา ร้าน Banana IT, Banana Mobile และ Mango Mobile รวมทั้งสิ้น 205 สาขาทั่วประเทศ และบริษัทยังมีศูนย์บริการ iCare ซึ่งเป็นศูนย์ซ่อมและบริการที่ได้รับการรับรองจาก Apple จำนวน 18 สาขาทั่วประเทศ จึงมั่นใจได้ว่าบริษัทมีช่องทางในการจำหน่ายที่ครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายทุกระดับ รวมทั้งมีบริการหลังการขายที่เชื่อมั่นและไว้วางใจได้ และด้วยประสบการณ์ของผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในธุรกิจมากกว่า 18 ปี บริษัทจึงมีความพร้อมและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นในธุรกิจได้

1.4 ความเสี่ยงจากการที่ Apple Store เข้ามาเปิดสาขาในประเทศไทย

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัท คือ การขายสินค้าแบรนด์ Apple ผ่านสาขาของบริษัท ไม่ว่าจะเป็น iStudio, iBeat หรือ U store รวมถึง ร้าน Banana IT, Banana Mobile บริษัทจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ Apple Inc. ซึ่งเป็นบริษัทแม่ของ Apple SA ตัดสินใจที่จะลงทุนเปิด Apple Store ซึ่งเป็นร้านขายสินค้าและอุปกรณ์ของ Apple ที่บริหารจัดการโดย Apple Inc. ในประเทศไทย ซึ่งอาจส่งผลให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าแบรนด์ Apple จาก Apple Store แทนสาขาของบริษัทและส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี บริษัทเห็นว่า โดยปกติแนวทางในการเปิดสาขา Apple Store ในต่างประเทศนั้น Apple Store จะเปิดร้านในบริเวณ Prime area ใจกลางเมือง โดยเป็นร้านขนาดใหญ่ที่มีการตกแต่งร้านอย่างดีเยี่ยม (Flagship Store) ซึ่งบริษัทไม่น่าจะได้รับผลกระทบมากนัก เนื่องจากสาขาของบริษัทที่ขายสินค้าแบรนด์ Apple ส่วนใหญ่จะกระจายตัวอยู่ตามห้างชานเมืองและต่างจังหวัด โดยไม่ได้มีสาขากระจุกตัวในบริเวณ Prime Area โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีจำนวนร้าน iStudio, iBeat และ U store จำนวน 101 สาขา แบ่งเป็น สาขาในกรุงเทพ 16 สาขา และสาขาในต่างจังหวัด 85 สาขา โดยเป็นสาขาที่อยู่ในบริเวณ Prime Area ใจกลางเมืองเพียง 2 สาขา นอกจากนี้ สาขาของบริษัทที่เป็นช่องทางจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple เช่น ร้าน Banana IT และร้าน Banana Mobile กระจายตัวอยู่ตามต่างจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 73 ของจำนวนสาขาทั้งหมด (จำนวน 123 สาขา จาก 168 สาขา) ดังนั้น หากมีการเปิดสาขา Apple Store ในประเทศไทยก็ไม่น่าจะส่งผลกระทบต่อในทางลบกับยอดขายสินค้าแบรนด์ Apple ของบริษัท แต่น่าจะส่งผลดีต่อยอดขายสินค้าแบรนด์ Apple ของบริษัท จากการเข้ามาทำตลาดและการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้าจาก Apple Inc. โดยตรง ประกอบกับนโยบายในการตั้งราคาสินค้าของ Apple ที่กำหนดให้ราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันต้องไม่มีความแตกต่างกัน จึงน่าจะเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทที่มีสาขาที่ขายสินค้าแบรนด์ Apple กระจายตัวเข้าถึงลูกค้าในวงกว้างโดยเฉพาะในต่างจังหวัด ทั้งนี้ บริษัทยังไม่ได้รับแจ้งจาก Apple Inc. หรือ Apple SA ว่าจะมีการเปิดสาขา Apple Store ในประเทศไทยในอนาคตอันใกล้

1.5 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาหรือการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาเช่าพื้นที่

เนื่องจากสาขาของบริษัทและบริษัทย่อยที่เป็นช่องทางการจำหน่ายสินค้าไม่ว่าจะเป็น iStudio, iBeat, Banana IT, Banana Mobile หรือ Mango Mobile ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในบริเวณห้างสรรพสินค้า และศูนย์การค้าไอทีต่างๆ โดยเป็นการเช่าพื้นที่จากห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าที่เป็นเจ้าของพื้นที่ ซึ่งส่วนใหญ่จะมีอายุสัญญาเช่าไม่เกิน 3 ปี ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการให้เช่าพื้นที่ของห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าที่ให้กับร้านค้าที่เช่าพื้นที่โดยปกติ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่จากเจ้าของพื้นที่ รวมทั้งมีความเสี่ยงในกรณีที่เจ้าของพื้นที่เปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในการต่อสัญญา เช่น การปรับขึ้นค่าเช่าหรือค่าบริการ ซึ่งอาจจะกระทบต่อฐานะการเงินและผลดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี ตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมากกว่า 18 ปี บริษัทไม่เคยประสบปัญหาจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าพื้นที่ เนื่องจากบริษัทมีประวัติการจ่ายชำระค่าเช่าและค่าบริการครบถ้วนตรงตามกำหนดเวลา รวมทั้งได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่าโดยตลอด นอกจากนี้ เมื่อมีการต่อสัญญาเช่าพื้นที่บริษัทจะมีการต่อรองการปรับขึ้นค่าเช่าและค่าบริการกับเจ้าของพื้นที่เพื่อให้ได้อัตราค่าเช่าและค่าบริการที่ดีที่สุด ประกอบกับการที่บริษัทเป็นลูกค้าที่ดีกับเจ้าของพื้นที่มาโดยตลอด จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวค่อนข้างน้อย

1.6 ความเสี่ยงจากการขยายสาขาใหม่

เนื่องจากธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไอที เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงและมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่รวดเร็ว บริษัทและบริษัทย่อยจึงมีนโยบายที่จะขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าให้ครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากที่สุด รวมถึงการย้ายสาขาที่มีผลประกอบการไม่ดีไปยังทำเลที่ตั้งใหม่ที่คาดว่าจะมีศักยภาพในการสร้างผลตอบแทนได้คุ้มค่า โดยในปี 2555-2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนสาขา รวมทั้งสิ้น 230 สาขา 258 สาขา และ 324 สาขา ตามลำดับ และบริษัทมีแผนในการขยายสาขาเพิ่มขึ้นอีก 38 สาขา ภายในสิ้นปี 2558 (รายละเอียดตามหัวข้อ 2.2.6 - โครงการในอนาคต) บริษัทจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ผลประกอบการของสาขาที่เปิดใหม่ไม่เป็นไปตามที่บริษัทได้คาดการณ์หรือประมาณการไว้

บริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว จึงได้กำหนดมาตรการในการลดความเสี่ยงโดย

(1) บริษัทมีการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนจากการเปิดสาขา ทำเลที่ตั้งของสาขา ปริมาณลูกค้าขนาดร้าน และยอดขาย เมื่อเทียบกับสาขาที่มีขนาดใกล้เคียงกัน โดยฝ่ายงานขยายกิจการเพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริหารใช้ประกอบการตัดสินใจก่อนการเปิดสาขา

(2) บริษัทมีการวางแผนงานเป้าหมายในการขยายสาขาในแต่ละไตรมาสหรือแต่ละปีอย่างชัดเจน โดยผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร หรือคณะกรรมการบริษัท

(3) บริษัทกำหนดให้ฝ่ายงานปฏิบัติการติดตามผลการดำเนินงานของสาขาต่างๆ อย่างใกล้ชิด โดยหากมียอดขายหลังจากเปิดดำเนินการแล้ว 4-6 เดือน ไม่เป็นไปตามเป้าที่กำหนด บริษัทจะพิจารณาหาสาเหตุที่ทำให้ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าเพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น หรือพิจารณาย้ายหรือปิดสาขาที่ขาดทุนต่อไป โดยผู้บริหารของบริษัทมีนโยบายที่จะปิดสาขาที่ขาดทุนหรือทำรายได้ไม่ได้ตามเป้าหมายประมาณ 10 สาขาทุกปี

นอกจากนี้ สำหรับสาขาประเภท Banana IT, Banana Mobile หรือ Mango Mobile ส่วนใหญ่จะมีค่าตกแต่งสาขาไม่มากและสินทรัพย์ส่วนใหญ่จะเป็นสินทรัพย์ที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ ทำให้หากมีการย้ายสาขาบริษัทจะไม่ต้องลงทุนในสินทรัพย์ใหม่ทั้งหมด ประกอบกับจากประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการเลือกทำเลที่ตั้งและการบริหารงานสาขาของผู้บริหารของบริษัทที่สะท้อนจากรายได้และจำนวนสาขาของบริษัทที่เพิ่มมากขึ้นทุกปี บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าการขยายสาขาใหม่ของบริษัทจะเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าและได้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุน

1.7 ความเสี่ยงจากการขาดเงินทุนหมุนเวียนและสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการ

เนื่องจากสินค้าหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยจัดจำหน่าย เช่น สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต เป็นสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค โดยเฉพาะในช่วงแรกของการออกวางจำหน่ายสินค้ารุ่นใหม่ สินค้าจะเป็นที่จับตามองและเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคอย่างมาก ดังนั้น บริษัทจึงจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนจำนวนมากในการสั่งซื้อสินค้าเพื่อให้มีจำนวนเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในช่วงที่ออกสินค้ารุ่นใหม่ บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงเนื่องจากไม่สามารถหาเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการซื้อสินค้ามาจัดจำหน่ายในช่วงเวลาที่สินค้าเป็นที่ต้องการอย่างมากของตลาดได้ นอกจากนี้ ในช่วงแรกที่สินค้ารุ่นใหม่ออกวางจำหน่าย ตัวแทนจำหน่ายและผู้จำหน่ายสินค้านำเข้าใหญ่อาจมีการจำกัดจำนวนสินค้าที่บริษัทสามารถซื้อได้เพื่อให้เป็นไปตามแผนการจำหน่ายสินค้าทั่วโลกของแบรนด์ผู้ผลิตสินค้า บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่สินค้ามีไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในช่วงแรก ซึ่งอาจทำให้บริษัทและบริษัทย่อยสูญเสียโอกาสในการจำหน่ายสินค้า เนื่องจากลูกค้าอาจไปซื้อสินค้าดังกล่าวจากผู้ประกอบการรายอื่นได้

อย่างไรก็ดี บริษัทเห็นว่า (1) ปัจจุบันบริษัทมีวงเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีวงเงินกู้ยืมที่ใช้สำหรับจัดซื้อสินค้าประมาณ 2,804 ล้านบาท ซึ่งเป็นวงเงินที่เพียงพอต่อการสั่งซื้อสินค้าในช่วงที่สินค้าออกรุ่นใหม่ นอกจากนี้ ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ บริษัทจะมีฐานเงินทุนที่เข้มแข็งมากยิ่งขึ้น และมีช่องทางในการบริหารสภาพคล่องในการดำเนินงานหรือระดมทุนในรูปแบบอื่นๆ ได้เพียงพอต่อความต้องการ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดเงินทุนหมุนเวียนได้ และ (2) สภาวะสินค้ามีไม่เพียงพอต่อความต้องการนั้นเป็นสภาวะในระยะสั้นไม่เกิน 1 เดือนนับจากช่วงที่สินค้ารุ่นใหม่เริ่มออกวางจำหน่าย ซึ่งผู้ประกอบการเกือบทุกรายจะประสบปัญหาเดียวกัน นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Reseller) สินค้าแบรนด์ Apple รายใหญ่ที่มีจำนวนสาขามากที่สุดในประเทศไทย ดังนั้น เมื่อ Apple มีการออกสินค้ารุ่นใหม่ บริษัทก็มักจะได้รับจัดการสรรสินค้าในสัดส่วนตามยอดขายที่ผ่านมาของบริษัท ซึ่งมากกว่าบริษัทอื่นๆ ที่จัดจำหน่ายสินค้าในประเภทเดียวกัน บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะมีสินค้าจำหน่ายให้แก่ลูกค้าเพียงพอต่อความต้องการ

1.8 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อย มีพนักงานรวมมากกว่า 2,000 คน โดยส่วนใหญ่เป็นพนักงานขายและบริการตามสาขาของบริษัทและบริษัทย่อย เช่น ร้าน iStudio, iBeat, U store, Banana IT, Banana Mobile และ Mango Mobile เป็นต้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากด้วยลักษณะงานของพนักงานขายและบริการที่จะต้องให้บริการและคำแนะนำแก่ลูกค้า รวมถึงต้องใช้ความขยันและอดทนในการปฏิบัติงาน ทำให้พนักงานในกลุ่มดังกล่าวมีการเปลี่ยนงาน (Turn over) ที่ค่อนข้างสูง ซึ่งอาจทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากขาดพนักงานที่มีความรู้และความสามารถในการขายสินค้าและให้บริการลูกค้า ส่งผลกระทบต่อยอดขายสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าวรวมถึงความสำคัญของการรักษาทรัพยากรบุคคล จึงได้ปรับปรุงค่าตอบแทนและสวัสดิการต่างๆ ให้เทียบเคียงได้กับผู้ประกอบการรายอื่นในธุรกิจเดียวกัน และบริษัทยังได้จัดให้มีหลักสูตรพัฒนาบุคลากรทั้งพนักงานขายในสาขาและพนักงานส่วนสนับสนุน เพื่อเพิ่มเติมความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการทำงานและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ โดยสำหรับพนักงานขายในสาขาบริษัทจะจัดให้มีการอบรมปฐมนิเทศและฝึกอบรมที่บริษัทเป็นเวลาประมาณ 3 สัปดาห์ก่อนเริ่มปฏิบัติงานในสาขา นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดให้มีโครงการสำหรับสรรหาพนักงานเพิ่มเติมเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว เช่น โครงการเพื่อนแนะนำเพื่อน โดยให้พนักงานปัจจุบันของบริษัทแนะนำหรือชักชวนผู้ที่สนใจให้มาสมัครงานกับบริษัท เป็นต้น

1.9 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

เนื่องจากเทคโนโลยีด้านการสื่อสารในปัจจุบันมีการพัฒนาและขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงและใช้งานอินเทอร์เน็ตได้อย่างสะดวกผ่านสมาร์ทโฟน แท็บเล็ต และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ต่างๆ ทำให้การใช้บริการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์เริ่มเป็นที่นิยมและเติบโตอย่างมาก โดยตลาดค้าปลีกอีคอมเมิร์ซ (B2C – E-Commerce) มีมูลค่าเพิ่มขึ้นจาก 99,000 ล้านบาท ในปี 2554 เป็น 182,000 ล้านบาท ในปี 2557 (ที่มา : ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ) โดยมีการคาดการณ์ว่าในอนาคตตลาดค้าปลีกอีคอมเมิร์ซจะเติบโตเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตามการเพิ่มขึ้นของการใช้งานอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่หันมาใช้บริการสั่งซื้อออนไลน์เพิ่มมากขึ้นจึงอาจส่งผลให้จำนวนลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านสาขาของบริษัทมีจำนวนลดน้อยลงและอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

บริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว จึงอยู่ระหว่างการพัฒนาช่องทางในการให้บริการสั่งซื้อออนไลน์ผ่านทางเว็บไซต์ www.mangoshopping.com โดยคาดว่าจะแล้วเสร็จและสามารถให้บริการได้ภายในเดือนมิถุนายนปี 2558 อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสินค้าหลักของบริษัทเป็นสินค้าประเภทไอทีที่มีมูลค่าต่อชิ้นค่อนข้างสูง ประกอบกับค่านิยมในการซื้อสินค้าไอทีของคนไทยที่ยังคงต้องการคำแนะนำจากพนักงานและต้องมีการตรวจสอบคุณภาพและทดลองสินค้าก่อนตัดสินใจซื้อ บริษัทจึงเชื่อว่าลูกค้าของบริษัทยังคงมีความต้องการซื้อสินค้าผ่านร้านค้าของบริษัทมากกว่าที่จะใช้บริการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวค่อนข้างน้อย

1.10 ความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงาน

บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไอที อาทิเช่น สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต และคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป เป็นต้น ผ่านสาขาของบริษัทซึ่งเป็นช่องทางการจำหน่ายหลักที่มีมากกว่า 320 สาขาทั่วประเทศ ประกอบกับสินค้าดังกล่าวมีมูลค่าต่อชิ้นค่อนข้างสูง เคลื่อนย้ายง่าย และเป็นที่ต้องการของตลาด บริษัทและบริษัทย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงานได้ในหลายขั้นตอน เช่น ขั้นตอนการขนส่งสินค้า ขั้นตอนการขายสินค้าและการจัดเก็บเงินในสาขา ขั้นตอนการตรวจนับสินค้า หรือขั้นตอนการจัดเก็บสินค้าเข้าคลัง เป็นต้น ซึ่งการทุจริตของพนักงานจะส่งผลกระทบต่อขวัญและกำลังใจของพนักงานโดยรวม และอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

บริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว จึงได้มีมาตรการในการป้องกันความเสี่ยงจากการทุจริตในแต่ละขั้นตอน รวมถึงว่าจ้างนิติบุคคลภายนอกให้เข้ามาดำเนินการในขั้นตอนที่บริษัทไม่มีความเชี่ยวชาญ และมีความเสี่ยงที่จะเกิดการทุจริตได้ เช่น การขนส่งสินค้า และการบริหารจัดการโกดังสินค้า เป็นต้น ซึ่งหากตรวจพบการทุจริตในขั้นตอนดังกล่าว บริษัทก็สามารถเรียกร้องค่าเสียหายกับนิติบุคคลดังกล่าวที่เป็นผู้รับผิดชอบโดยตรงได้ นอกจากนี้ บริษัทได้นำระบบ ITEC Stock ซึ่งเป็นระบบช่วยบริหารจัดการธุรกิจค้าปลีกเข้ามาใช้ในการจัดการสินค้าคงคลังของแต่ละสาขา ทั้งนี้ ในส่วนการบริหารงานสาขาบริษัทได้กำหนดมาตรการป้องกันความเสี่ยง เช่น การตรวจสอบประวัติของพนักงานทุกรายก่อนเข้าปฏิบัติงานในสาขาและพนักงานต้องจัดให้มีบุคคลค้าประกันความเสียหายอันอาจเกิดจากตัวพนักงาน การให้แต่ละสาขาโอนเงินที่ได้รับจากการจำหน่ายสินค้าทุกวัน วันละ 2 ครั้งภายใต้วงเงินที่บริษัทกำหนด การตรวจสอบจำนวนสินค้าคงคลังในแต่ละสาขาทุกวันโดยเฉพาะสินค้าที่มีมูลค่าสูง และการตรวจนับสินค้าคงคลังของทุกสาขา 100% อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง โดยหน่วยงานภายนอก นอกจากนี้ กรณีเกิดการสูญหายของสินค้าในสาขา พนักงานสาขาทุกคนต้องร่วมกันรับผิดชอบสินค้าดังกล่าว บริษัทเชื่อว่าผลจากมาตรการป้องกันความเสี่ยงต่างๆ ของบริษัทจะช่วยลดความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงานได้

1.11 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงระบบบริหารงานขายและบริหารงานสินค้า

ในการบริหารจัดการงานขายสินค้าและการบริหารสินค้าคงคลังในสาขาของบริษัท บริษัทได้นำระบบ ITEC Stock ซึ่งเป็นระบบช่วยบริหารจัดการธุรกิจค้าปลีกที่บริษัท ซอฟท์บ็อกซ์ จำกัด (“Softbox”) เป็นเจ้าของและผู้พัฒนาเข้ามาสนับสนุนการบริหารจัดการตั้งแต่เริ่มประกอบธุรกิจ เนื่องจากระบบดังกล่าวมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยน เพิ่มเติม และรองรับความต้องการของบริษัทได้เป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมามีบริษัทได้มีการว่าจ้างให้ Softbox ปรับปรุงและพัฒนา (Customization) ระบบ ITEC Stock ที่บริษัทใช้งาน ให้มีประสิทธิภาพและรองรับกระบวนการทำงานของบริษัทเพิ่มเติมมากยิ่งขึ้น ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงระบบดังกล่าว หรือ Softbox หยุดให้การสนับสนุนหรือพัฒนาปรับปรุงระบบดังกล่าว ก็อาจส่งผลกระทบต่อการค้าปลีกของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

เนื่องจากระบบ ITEC Stock เป็นระบบที่ใช้งานได้สะดวกและมีประสิทธิภาพ รวมถึงมีการปรับปรุงพัฒนาเพิ่มเติมเพื่อให้รองรับกับการทำงานของบริษัท บริษัทจึงมีความจำเป็นต้องใช้ระบบดังกล่าวในการบริหารจัดการงานขายสินค้าและการบริหารสินค้าคงคลังในสาขา ประกอบกับ Softbox ก็มีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทและเป็นคู่ค้ากับบริษัทมาเป็นระยะเวลาอันยาวนานตั้งแต่ปี 2548 บริษัทจึงเชื่อมั่นว่า Softbox จะไม่หยุดให้การสนับสนุนหรือพัฒนาปรับปรุงระบบ ITEC Stock ในอนาคตอันใกล้ แต่หาก Softbox หยุดให้การสนับสนุนหรือพัฒนาปรับปรุงระบบดังกล่าว ระบบ ITEC Stock ที่บริษัทใช้งานอยู่ก็จะยังคงสามารถใช้งานได้อย่างครบถ้วนต่อไปได้อีกหลายปี ซึ่งในระหว่างนั้นบริษัทก็สามารถที่จะเปลี่ยนไปใช้งานระบบอื่นที่มีประสิทธิภาพใกล้เคียงกันหรือดีกว่าได้ ดังนั้น บริษัทจึงเห็นว่าบริษัทมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงระบบ ITEC Stock และ Softbox ไม่มากนัก

1.12 ความเสี่ยงจากการทำประกันภัยกับลูกค้าที่ซื้อสินค้า

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทที่เป็นการจำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไอที อาทิเช่น สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต และคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป เป็นต้น ซึ่งเป็นสินค้าที่มีมูลค่าต่อชิ้นสูง มีขนาดเล็ก สามารถเกิดอุบัติเหตุหรือสูญหายได้ง่าย ซึ่งโดยปกติบริษัทจะมีการรับประกันคุณภาพของสินค้าตามประเภทและชนิดของสินค้า แต่ไม่ครอบคลุมถึงอุบัติเหตุหรือการสูญหายของสินค้า อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในกรณีที่ลูกค้าต้องการทำประกันภัยสินค้าเพิ่มเติมนอกเหนือจากการรับประกันคุณภาพสินค้าตามปกติ พนักงานของบริษัทจะแนะนำแผนประกันภัยสินค้าให้แก่ลูกค้า ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวอาจเข้าข่ายเป็นการกระทำในฐานะนายหน้าประกันวินาศภัย ซึ่งผู้ที่จะเป็นนายหน้าได้ต้องได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (“คปภ.”) บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการรับเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยโดยไม่มีใบอนุญาต

ทั้งนี้ ยังไม่เคยมีคำวินิจฉัยหรือการตีความอย่างเป็นทางการเกี่ยวกับการดำเนินการในลักษณะดังกล่าว แต่เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว บริษัทจึงได้หยุดการดำเนินการในลักษณะข้างต้นแล้ว ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 และอยู่ระหว่างการดำเนินการให้ได้รับใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องเพื่อให้สามารถมีการแนะนำแผนประกันภัยให้กับลูกค้าของบริษัทได้โดยถูกต้องตามกฎหมาย

2. ความเสี่ยงด้านบริหารจัดการ

2.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 25

ณ วันที่ 10 มีนาคม 2558 บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ นายสุระ คณิตทวีกุล และครอบครัว (“กลุ่มนายสุระฯ”) ถือหุ้นรวมกัน จำนวน 536,655,200 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 59.63 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท โดยภายหลังการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนในครั้ง นี้ กลุ่มนายสุระฯ จะถือหุ้นในบริษัทโดยมีสัดส่วนการถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 44.72 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวอาจส่งผลให้กลุ่มนายสุระฯ สามารถควบคุมมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องได้รับเสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทอาจมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลและตรวจสอบเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจ จึงได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่างชัดเจน และโปร่งใส และมีการกำหนดมาตรการในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ซึ่งบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้นๆ รวมทั้งการจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความเป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัท เพื่อความโปร่งใสและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่าจะสามารถสอบทานการทำงานและมีการถ่วงดุลอำนาจในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อยได้ในระดับหนึ่ง รวมทั้งช่วยในการกลั่นกรองเรื่องต่างๆ ในการนำเสนอเรื่องต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นอีกด้วย นอกจากนี้ เมื่อบริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว บริษัทจะต้องเปิดเผยข้อมูลและปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ เช่น รายการที่เกี่ยวข้องกัน และรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัท เป็นต้น เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นทุกราย

2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทต้องใช้ความรู้ความชำนาญ รวมถึงประสบการณ์ของกลุ่มผู้บริหาร ในการวางกลยุทธ์ทางด้านการขายและการตลาด การสั่งซื้อสินค้าที่ตอบโจทย์และตรงกับความต้องการของตลาด และการพิจารณาทำเลที่ตั้งสาขาที่มีศักยภาพ รวมถึงความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อำนวยการรายใหญ่ และห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้าที่เป็นเจ้าของพื้นที่ ซึ่งหากบริษัทสูญเสียผู้บริหารของบริษัทบุคคลใดบุคคลหนึ่ง และไม่สามารถสรรหาผู้ที่เหมาะสม และมีคุณสมบัติเทียบเคียงได้ ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ดี บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้สนับสนุนให้บุคลากรของบริษัทเข้ามามีส่วนร่วมและบทบาทในการแสดงความคิดเห็นในเรื่องต่างๆ อย่างเต็มที่ เพื่อให้บุคลากรมีส่วนร่วมในการกำหนดกลยุทธ์และแผนธุรกิจของบริษัท และผลักดันให้เกิดการทำงานเป็นทีมเพื่อสร้างศักยภาพและประสิทธิภาพในการทำงานให้เพิ่มมากขึ้น รวมทั้งมีการฝึกอบรมบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในการทำงานเพิ่มเติมอยู่เสมอ เพื่อสร้างบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถเพื่อสืบทอดงานต่อจากผู้บริหาร นอกจากนี้ กลุ่มผู้บริหารหลักของบริษัทส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ร่วมงานกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานโดยเฉลี่ยมากกว่า 10 ปี ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะสามารถรักษาผู้บริหารหลักให้อยู่กับบริษัทต่อไปได้ และจะสามารถลดการพึ่งพิงผู้บริหารได้ในอนาคต

3. ความเสี่ยงทางการเงิน

3.1 ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกหรือถูกระงับใช้วงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีภาระหนี้รวม 3,860 ล้านบาท โดยภาระหนี้ส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 49 ของภาระหนี้รวมเป็นภาระหนี้จากวงเงินกู้ยืมระยะสั้นเพื่อนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งได้แก่ วงเงินกู้เบิกเกินบัญชี วงเงินตัวสัญญาใช้เงิน วงเงิน L/C, T/R และวงเงินหนังสือค้ำประกัน โดยบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขบางประการของ (1) วงเงินกู้ยืมจำนวน 854 ล้านบาท ที่ระบุให้บริษัทต้องรักษาสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ("D/E Ratio") ไว้ไม่เกิน 3.5 : 1 เท่า ตลอดระยะเวลาของสัญญา และในกรณีที่บริษัทสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้แล้ว บริษัทจะต้องรักษา D/E Ratio ไว้ไม่เกิน 2.5 : 1 เท่า และ (2) วงเงินกู้ยืมจำนวน 165 ล้านบาท ที่กำหนดให้บริษัท รักษา D/E Ratio ไว้ไม่เกิน 3 : 1 เท่า ตลอดระยะเวลาของสัญญา แต่เนื่องจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมี D/E Ratio เท่ากับ 7.4 : 1 เท่า บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการถูกระงับการใช้ทั้ง 2 วงเงินข้างต้น โดยที่วงเงินดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41 ของวงเงินกู้ยืมทั้งหมดที่บริษัทได้รับจากสถาบันการเงินทุกราย การถูกระงับวงเงินดังกล่าวจึงอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

บริษัทตระหนักถึงประเด็นความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้ยื่นหนังสือต่อสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้องเพื่อขอผ่อนผันเงื่อนไขดังกล่าวแล้วและอยู่ระหว่างการติดตามการดำเนินการผ่อนผันของสถาบันการเงินแล้ว โดยคาดว่าจะได้รับหนังสือผ่อนผันเรื่องการรักษา D/E Ratio ภายในเดือนมีนาคม 2558 ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าบริษัทจะไม่สามารถรักษา D/E Ratio ได้ตามที่ระบุในสัญญาข้างต้น บริษัทเชื่อมั่นว่าจะไม่ส่งผลกระทบต่อการศึกษาให้ใช้วงเงินสินเชื่อของบริษัทแต่อย่างใด เนื่องจากตลอดระยะเวลาการได้รับการสนับสนุนวงเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินดังกล่าว บริษัทมีประวัติการชำระหนี้ที่ดี และในการขออนุมัติวงเงินดังกล่าวบริษัทได้นำบัญชีเงินฝากประจำของบริษัทพร้อมทั้งทรัพย์สินของกรรมการบริษัทหลายรายการเข้าเป็นหลักประกันสำหรับทั้ง 2 วงเงินดังกล่าวด้วย (รายละเอียดตามส่วนที่ 2.5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีภาระหนี้สำหรับวงเงินดังกล่าว 823.35 และ 158.49 ล้านบาท ตามลำดับ

3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยมีการจัดหาสินค้าบางประเภทและบางรุ่นโดยการนำเข้าจากต่างประเทศและชำระเงินเป็นสกุลเงินต่างประเทศ ในขณะที่รายได้ของบริษัทมาจากการจำหน่ายสินค้าภายในประเทศเป็นเงินบาท โดยตั้งแต่ปี 2555 - 2557 บริษัทมีการซื้อสินค้าในสกุลเงินต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5-10 ของต้นทุนขายรวม อย่างไรก็ตาม เนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจโดยรวมภายในประเทศและสภาพเศรษฐกิจโลกซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถควบคุมหรือประมาณการได้ และหากอัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงไปในทางลบหรือมีความผันผวนก็อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ดี บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้มีมาตรการการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน จึงได้เข้าทำสัญญาซื้อขายเงินต่างประเทศล่วงหน้า (Forward) บางส่วนเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งบริษัทเชื่อมั่นว่าจากมาตรการดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้ โดยในปี 2555-2557 บริษัทมีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 1.8 ล้านบาท 2.8 ล้านบาท และ 2.4 ล้านบาท ตามลำดับ

4. ความเสี่ยงจากการเสนอขายหลักทรัพย์

4.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้อยู่ก่อนที่จะทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยบริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยใช้เกณฑ์กำไรสุทธิ ซึ่งได้ยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนแล้ว เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2558 ทั้งนี้ บริษัท ที่ปรึกษา เอเซีย พลัส จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนและเพียงพอที่สามารถจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อยซึ่งขึ้นอยู่กับผลของการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชน บริษัทจึงยังคงมีความไม่แน่นอนจากการที่ยังไม่ได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายหลักทรัพย์ได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้

4.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาหุ้นสามัญของบริษัท

ภายหลังการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างไรก็ตาม ราคาหุ้นสามัญของบริษัทอาจมีแนวโน้มผันผวนเนื่องจากปัจจัยหลายประการซึ่งบางปัจจัยเป็นเรื่องที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับบริษัท ความผันผวนของราคาหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ฯ ผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยที่แตกต่างจากความคาดหวังของนักลงทุนและนักวิเคราะห์ การเปลี่ยนแปลงของผลประกอบการและราคาหุ้นของบริษัทจดทะเบียนที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัท รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจของบริษัท อาทิ การเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมาย การเปลี่ยนแปลงด้านอุตสาหกรรม เป็นต้น จากปัจจัยที่ยกตัวอย่างไว้ข้างต้น รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่ยังไม่ได้ระบุไว้ข้างต้น อาจส่งผลกระทบต่อราคาตลาดของหุ้นสามัญของบริษัทเกิดความผันผวน ซึ่งส่งผลให้นักลงทุนไม่สามารถขายหลักทรัพย์ของบริษัทได้ในราคาที่คาดการณ์ไว้ หรืออาจมีการซื้อขายในราคาต่ำกว่าราคาเสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้อย่างมาก