

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับธุรกิจอาจเกิดจากกลยุทธ์การดำเนินงาน สถานะการเงิน การปฏิบัติตามข้อบังคับของกฎหมายและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบข้อบังคับและกฎหมาย ภาวะเศรษฐกิจและสถานการณ์ทางการเมือง รวมถึงภัยธรรมชาติ บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และได้นำมาพิจารณาอย่างรอบคอบในการดำเนินทุกกิจกรรมทางธุรกิจ รวมถึงได้กำหนดมาตรการเพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวอย่างเป็นรูปธรรม เพื่อขจัดหรือลดความเสี่ยงเหล่านี้ให้อยู่ในระดับที่ควบคุมไว้และมีผลกระทบต่อบริษัทฯ น้อยที่สุด

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

1. ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจ การเมืองและภัยธรรมชาติ

การชะลอตัวและความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงทางการเมืองและภัยธรรมชาติ เป็นปัจจัยที่ส่งผลถึงกำลังซื้อและการชะลอตัวของผู้บริโภคในการใช้จ่าย โดยปัจจัยดังกล่าวจะสร้างความกังวลต่อผู้บริโภคถึงความไม่แน่นอนของรายได้และส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคในอนาคต ทำให้ผู้บริโภคอาจชะลอการใช้จ่ายเพื่อออมเงินไว้ใช้ในอนาคต ดังนั้นธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มและธุรกิจไลฟ์สไตล์ของบริษัทฯ ทั้งในด้านฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวและความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ ความไม่แน่นอนทางการเมืองและวิกฤตจากภัยธรรมชาติ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวเป็นปัจจัยที่อยู่เหนือการควบคุมของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี จากประสบการณ์และความสามารถของผู้บริหารและทีมงานของบริษัทฯ ที่มีความรู้ความเข้าใจถึงสภาวะอุตสาหกรรมและพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างดี ทำหน้าที่ในการประเมินความเสี่ยง วางแผน และปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้ตอบรับกับสภาวะดังกล่าว การบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพ ประกอบกับความแข็งแกร่งและชื่อเสียงแบรนด์ของบริษัทฯ ภายใต้สัญญาให้สิทธิแฟรนไชส์ และแบรนด์ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของ ที่มีการทำตลาดในประเทศไทยมาอย่างยาวนาน รวมถึงการวางแผน ชักซ้อมและทบทวนแผนการดำเนินธุรกิจต่อเนื่อง (Business Continuity Plan) เพื่อสร้างความสามารถในการดำเนินธุรกิจที่ต่อเนื่องและลดผลกระทบจากภัยธรรมชาติ ซึ่งทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ สามารถเติบโตได้ภายใต้การชะลอตัวและความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง ดังเห็นได้จากการเพิ่มขึ้นของยอดขายโดยรวมของบริษัทฯ โดยพิจารณาแค่ธุรกิจภายใต้สิทธิแฟรนไชส์เท่านั้นเนื่องจากบริษัทฯ มีการซื้อกิจการ GHC และ GHF ในปี 2557 ที่เพิ่มขึ้นจาก 1,655 ล้านบาท ในปี 2555 เป็น 1,994 ล้านบาท ในปี 2558 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 6.4 ต่อปี

2. ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงในอุตสาหกรรม

จากภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มที่มีการเติบโตในระดับสูงอย่างต่อเนื่องที่อัตราการเติบโตของมูลค่าทางการตลาดของธุรกิจร้านอาหารรวมในประเทศไทยที่เฉลี่ยประมาณร้อยละ 3.0 ต่อปี ในช่วงปี 2552 – 2559 ประกอบกับการคาดการณ์อัตราการเติบโตที่ยังคงอยู่ในระดับสูงต่อไปที่ร้อยละ 6.0 ต่อปีในอีก 5 ปีข้างหน้า (2559 – 2562) อันเนื่องมาจากแนวโน้มการขยายตัวของเมือง (Urbanization) สัดส่วนรายได้ของผู้บริโภคระดับกลางที่เพิ่มมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีพฤติกรรมการรับประทานอาหารนอกบ้านมากขึ้น มีความต้องการทางเลือกในการใช้ชีวิตที่หลากหลายและแตกต่างกันมากขึ้นตามไลฟ์สไตล์ของแต่ละบุคคล (ที่มา: ศูนย์วิจัย Economic Intelligence Center (EIC)) จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ดึงดูดผู้ประกอบการรายใหม่ในประเทศเข้ามาทำตลาดแข่งขันในอุตสาหกรรม มีการนำร้านอาหารและเครื่องดื่ม และไลฟ์สไตล์ที่ได้รับความนิยมในต่างประเทศเข้ามาเปิดในประเทศเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งโดยผู้ประกอบการไทยที่มีศักยภาพและเจ้าของแบรนด์จากต่างประเทศที่เข้ามาทำตลาดด้วยตนเอง โดยส่วนมากจะมีช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ใกล้เคียงกัน เช่น พื้นที่ค้าปลีกในรูปแบบต่าง ๆ

อาคารสำนักงาน และแหล่งท่องเที่ยว เป็นต้น จากการเข้าทำการตลาดของผู้ประกอบการดังกล่าวส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม และไลฟ์สไตล์มีความรุนแรงมากขึ้น จึงมีความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี จากความแข็งแกร่งและชื่อเสียงแบรนด์ของบริษัทฯ ภายใต้สัญญาให้สิทธิแฟรนไชส์ และแบรนด์ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของ ที่มีการทำตลาดในประเทศไทยมาอย่างยาวนานและความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าของแฟรนไชส์ ทำให้บริษัทฯ สามารถพิจารณาทางเลือกในการดำเนินธุรกิจทั้งในรูปแบบการลงทุนเองโดยบริษัทฯ การให้สิทธิแฟรนไชส์แก่พันธมิตรทางธุรกิจในการลงทุน การเลือกทำเลที่ตั้งที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง ประกอบกับประสบการณ์และความสามารถของผู้บริหารและทีมงานของบริษัทฯ ที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการในอุตสาหกรรมมากกว่า 10 ปี มีความรู้ความเข้าใจถึงสถานะอุตสาหกรรมและพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างดี ทำหน้าที่วางกลยุทธ์ทางธุรกิจให้ตอบรับกับภาวะการแข่งขันที่สูงดังกล่าว เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในประเทศได้เป็นอย่างดี (localization) ตลอดจนการออกโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขาย เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเป็นทางเลือกลำดับต้น ๆ ของผู้บริโภค ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบกับวิสัยทัศน์ในการเติบโตทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการเติบโตในอุตสาหกรรมร้านอาหารอย่างยั่งยืน ดังเห็นได้จากการเพิ่มขึ้นของยอดขายโดยรวมของบริษัทฯ ที่มาจากการดำเนินกิจการของธุรกิจภายใต้สิทธิแฟรนไชส์เท่านั้นเนื่องจากบริษัทฯ มีการซื้อกิจการ GHC และ GHF ในปี 2557 ที่เพิ่มขึ้นจาก 1,655 ล้านบาท ในปี 2555 เป็น 1,994 ล้านบาท ในปี 2558 หรือคิดเป็นร้อยละ 6.4 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราการเติบโตที่สูงกว่าอัตราการเติบโตของมูลค่าตลาดร้านอาหารและเครื่องดื่มในอดีตโดยรวม

3. ความเสี่ยงจากกฎระเบียบข้อบังคับและกฎหมาย

การดำเนินธุรกิจในธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มเป็นอุตสาหกรรมที่มีกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และมาตรฐานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งปัจจุบัน กฎหมายที่สำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อประกอบการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ดังนี้

- 1) กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคและกฎหมายว่าด้วยความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย (Product Liability Law) โดยบริษัทฯ จะมีความเสี่ยงหากผู้บริโภคได้รับความเสียหายจากสินค้าและบริการของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะต้องรับผิดชอบไม่ว่าจะเป็นการชดเชยค่าเสียหาย หรือการได้รับคำสั่งจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการเรียกคืนสินค้าจากผู้บริโภค รวมทั้งคำสั่งให้หยุดขายสินค้านั้นได้
- 2) ประกาศใช้กฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่งเพิ่มเติมโดยมีเนื้อหาเกี่ยวกับการดำเนินคดีแบบกลุ่ม (Action Class) ที่ได้ออกประกาศเมื่อวันที่ 8 เมษายน 2558 โดยให้ผู้เสียหายสามารถรวมกลุ่มกันและส่งตัวแทนเพียงคนเดียวเพื่อเป็นโจทก์ในการดำเนินคดี โดยศาลจะดำเนินการพิจารณาเป็นคดีเดียวแต่จะมีผลผูกพันกับผู้เสียหายทุกราย จึงเป็นการอำนวยความสะดวกต่อคดีผู้บริโภคให้สามารถกระทำได้สะดวก

กฎหมายดังกล่าวอาจมีความเสี่ยงต่อบริษัทฯ ในการถูกฟ้องร้องหากมีความเสียหายต่อผู้บริโภคเกิดขึ้น อันเป็นผลมาจากสินค้าของบริษัทฯ และอาจส่งผลกระทบต่อทางลบต่อทางธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงข้างต้นเป็นอย่างดี จึงได้ให้ความสำคัญต่อการควบคุมคุณภาพสินค้าและบริการ ไม่ว่าจะเป็นการคัดสรรวัตถุดิบที่ได้มาตรฐานจากผู้ผลิตและจัดจำหน่าย ขั้นตอนการผลิตและการขนส่งจากครัวกลาง ตลอดจนการเตรียมอาหารและบริการในร้านอาหารที่ได้มาตรฐานและสุขลักษณะที่ดี โดยบริษัทฯ มีทีมงานในการตรวจสอบดูแลคุณภาพของสินค้าและการผลิตในทุกขั้นตอน ประกอบกับการทำประกันความรับผิดชอบต่อลูกค้าภายนอก (Public Liability) ที่ครอบคลุมหากมีกรณีดังกล่าวเกิดขึ้น

4. ความเสี่ยงที่ไม่ได้ต่อสัญญาแฟรนไชส์และการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและข้อตกลงของสัญญาแฟรนไชส์

การนำเข้าแบรนด์ร้านอาหารและเครื่องดื่มจากต่างประเทศจะต้องมีการทำสัญญาแฟรนไชส์ ซึ่งระบุถึงสิทธิในการดำเนินกิจการร้านอาหารและเครื่องดื่มภายใต้ ชื่อทางการค้า เครื่องหมายบริการ และเครื่องหมายการค้าในประเทศไทยภายใน

กำหนดระยะเวลาตามสัญญา และระบบการจัดการ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจบางส่วนภายใต้แบรนด์ที่ได้รับสิทธิแฟรนไชส์จากต่างประเทศ โดยมีเงื่อนไขและระยะเวลาจำกัดตามที่กำหนดในสัญญา (โดยสรุปสาระสำคัญของสัญญาแฟรนไชส์สามารถดูได้ในส่วนที่ [2.2.5] ข้อที่ [5.4]) ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทฯ ในกรณีที่มิได้รับอนุญาตการต่อสัญญาหรือการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและข้อตกลงของสัญญาแฟรนไชส์ อาจส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์ดังกล่าวได้และส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจภายใต้สัญญาแฟรนไชส์จากต่างประเทศเป็นเวลานาน และมีผู้บริหารของบริษัทฯ ที่มีประสบการณ์ในการบริหารธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มมายาวนาน ทำให้บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการธุรกิจ และมีความรู้ในเรื่องของการดำเนินงาน ตั้งแต่การคัดสรรวัตถุดิบ การผลิต การพัฒนาสินค้า การอบรมพนักงาน และการขายสินค้า ภายใต้กรอบและเงื่อนไขตามสัญญาแฟรนไชส์ของเจ้าของสิทธิ์อย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ประกอบกับที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการธุรกิจภายใต้สัญญาแฟรนไชส์ได้เป็นอย่างดีและเป็นที่ยอมรับของเจ้าของแฟรนไชส์ และได้รับรางวัลในฐานะแฟรนไชส์ที่มีผลการดำเนินงานที่ดีและเป็นที่ยอมรับมาอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ได้ทำการกระจายความเสี่ยงผ่านการขยายธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์ที่เป็นแบรนด์ของตนเอง โดยปัจจุบันมีการดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์เกอร์ฮาวด์ ซึ่งเป็นแบรนด์ที่ใช้ต่อยอดในการดำเนินธุรกิจต่าง ๆ ไม่จำกัดเพียงแต่ธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มบริการเต็มรูปแบบ และธุรกิจไลฟ์สไตล์ เท่านั้น แต่ยังมีแผนในการต่อยอดเป็นธุรกิจต่าง ๆ ในอนาคตอีกด้วย

5. ความเสี่ยงด้านการถูกละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

เครื่องหมายการค้าเป็นหนึ่งในทรัพย์สินสำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทย่อยที่มีการดำเนินธุรกิจที่มีการใช้แบรนด์ในการประกอบธุรกิจเป็นส่วนใหญ่โดยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ 1) การดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์ที่ได้รับสิทธิแฟรนไชส์จากต่างประเทศ และ 2) การดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์ของตัวเอง นอกจากนี้การดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์ของตัวเองเป็นโอกาสทางธุรกิจในการที่จะต่อยอดการดำเนินธุรกิจต่าง ๆ เพิ่มเติมจากแบรนด์ของตัวเอง เพื่อให้ได้รับประโยชน์ในการสร้างมูลค่าเพิ่มจากแบรนด์ของตัวเองอย่างเต็มที่ โดยบริษัทฯ ได้ให้สิทธิแฟรนไชส์ในการดำเนินกิจการร้านอาหารและเครื่องดื่มภายใต้แบรนด์ Greyhound Café ในต่างประเทศ บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่อาจจะถูกละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาได้ทั้งจากแบรนด์ที่ได้รับสิทธิแฟรนไชส์และแบรนด์ของตัวเอง และอาจทำให้บริษัทฯ ได้รับความเสียหายจากการถูกละเมิดดังกล่าว หรือเกิดข้อจำกัดในการเติบโตของธุรกิจภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ ผ่านการให้สิทธิแฟรนไชส์ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้มีมาตรการที่รัดกุมในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนในการใช้สิทธิเครื่องหมายการค้าในประเทศไทยสำหรับแบรนด์ที่ได้รับสิทธิแฟรนไชส์จากต่างประเทศ และมีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าสำหรับแบรนด์ที่เป็นของตัวเองในประเทศไทยรวมทั้งประเทศที่บริษัทฯ ได้ให้ และคาดว่าจะให้สิทธิแฟรนไชส์ อาทิ ประเทศจีน ฮองกง มาเลเซีย ใต้หวัน และเกาหลี เป็นต้น เพื่อป้องกันการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งสามารถป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่งสำหรับประเทศที่มีการทำสัญญาแฟรนไชส์ในการประกอบธุรกิจภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ

6. ความเสี่ยงจากการเปิดสาขาใหม่

จากการแข่งขันในธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์มีความรุนแรงมากขึ้นในปัจจุบัน เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหม่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องดังสาเหตุที่ได้กล่าวข้างต้น ดังนั้นการเปิดสาขาใหม่ในทำเลที่ได้เปรียบและมีศักยภาพจึงเป็นองค์ประกอบสำคัญที่จะผลักดันให้บริษัทฯ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่ก็อาจได้รับผลกระทบจากการแข่งขันที่รุนแรง และความเสี่ยงจากการที่สาขาที่เปิดใหม่อาจไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายและไม่คุ้มค่ากับการลงทุนได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีความเข้าใจถึงสถานการณ์และภาวะตลาด และตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นเป็นอย่างดี จึงมีนโยบายในการกำหนดเป้าหมายการเปิดสาขาใหม่ในแต่ละปีที่สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ ความต้องการ และกำลังซื้อของผู้บริโภค สำหรับการเปิดสาขาใหม่นั้น บริษัทฯ มีทีมงานพัฒนาธุรกิจเป็นผู้รับผิดชอบในการวิเคราะห์โอกาสในการขยายสาขา ซึ่งจะวิเคราะห์และพิจารณาถึง ภาวะเศรษฐกิจ ศักยภาพของทำเลที่ตั้ง ความหนาแน่นและกำลังซื้อของประชากรในพื้นที่ที่กำหนดแบรนดิ์ให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งความพร้อมของแหล่งเงินทุน ประกอบกับการวิเคราะห์ทั้งทางด้านธุรกิจและการเงิน ซึ่งปัจจัยการวิเคราะห์ทางธุรกิจที่สำคัญที่นำมาพิจารณา เช่น การจัดเตรียมบุคลากรให้เพียงพอต่อสาขาเปิดใหม่ การจัดหา ผลิต และขนส่งสินค้าและวัตถุดิบเพื่อรองรับเติบโตลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ เป็นต้น ในขณะที่ปัจจัยวิเคราะห์ทางการเงิน เช่น ระยะเวลาการจ่ายคืนเงินลงทุน (Payback Period) และผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment) จะต้องไม่ต่ำกว่าหลักเกณฑ์ที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังนำข้อมูลการดำเนินงานในอดีตของสาขาใกล้เคียงมาพิจารณาร่วมเพื่อให้มั่นใจว่าการวิเคราะห์การเปิดสาขาใหม่นั้น จะมีมุมมองที่ครบถ้วนและครอบคลุมปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และไม่กระทบยอดขายของสาขาที่อยู่ใกล้เคียง และเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า ทั้งนี้ สาขาที่จะเปิดใหม่จะต้องผ่านการเห็นชอบจากคณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการติดตามผลการดำเนินงานของแต่ละสาขา เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน เพื่อที่จะสามารถปรับแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์และเพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการเปิดสาขาอื่น ๆ ต่อไป

จากนโยบายการวิเคราะห์แผนการเปิดสาขาใหม่อย่างถี่ถ้วน การติดตามผลประกอบการอย่างใกล้ชิดประกอบกับประสบการณ์ที่ผ่านมาของบริษัทฯ ในการขยายสาขา การเตรียมการสำหรับการเปิดสาขาจึงเป็นไปอย่างต่อเนื่องส่งผลให้บริษัทฯ สามารถสร้างโอกาสในการเติบโตและการขยายสาขาของร้านต่าง ๆ ให้เข้าถึงลูกค้าเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น เพื่อรักษาสัดส่วนทางการตลาด ตลอดจนเพิ่มศักยภาพในการสร้างรายได้ตั้งเห็นได้จากจำนวนสาขารวมทั้งเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วงระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา จาก 170 สาขาในปี 2549 เป็น 413 สาขาสิ้นสุดไตรมาส 2 ปี 2559

7. ความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เช่า

สำหรับการดำเนินธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์ การเลือกทำเลที่ตั้งในรูปแบบการเช่าพื้นที่สำหรับการเปิดสาขาใหม่ที่มีศักยภาพและอยู่ในบริเวณที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นหนึ่งในปัจจัยหลักในการสร้างการเติบโตของธุรกิจ โดยส่วนใหญ่สัญญาเช่าจะมีระยะเวลาเช่าพื้นที่ระยะสั้น โดยมีระยะเวลาโดยเฉลี่ย 1-3 ปี นอกจากนี้ การแข่งขันในธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์มีการแข่งขันที่สูงขึ้น และจำนวนผู้ประกอบการที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เกิดการแข่งขันในการแย่งชิงพื้นที่เช่า รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าเช่า ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งส่งผลกระทบต่อความคุ้มค่าในการลงทุนเปิดสาขาใหม่ได้ บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถหาพื้นที่เช่าในการขยายสาขาใหม่ที่คุ้มค่าและเหมาะสม รวมถึงการต่อสัญญาเช่าพื้นที่สาขาเก่า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มและธุรกิจไลฟ์สไตล์ชั้นนำของประเทศ ที่มีแบรนด์ที่มีชื่อเสียงและมีสินค้าซึ่งเป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้บริโภคชาวไทยและต่างประเทศ โดยปัจจัยดังกล่าวมีส่วนช่วยในการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ บริษัทฯ มีประวัติการชำระค่าเช่าที่ดีและปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเช่าอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่สาขาเก่าและทำสัญญาเช่าพื้นที่สาขาใหม่ได้ง่ายยิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีพันธมิตรทางธุรกิจกับเจ้าของพื้นที่ค้าปลีกหลายราย และบริษัทฯ ยังมีทีมงานพัฒนาธุรกิจที่มีหน้าที่ในการจัดหาพื้นที่เช่าและทำเลที่ตั้งใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง

8. ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบที่เป็นผลผลิตทางการเกษตร

วัตถุดิบที่เป็นของสดที่ใช้ในร้านอาหารและเครื่องดื่มส่วนใหญ่เป็นผลผลิตทางการเกษตร เช่น เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ เป็นต้น โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 95 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด ซึ่งราคาและปริมาณของผลผลิตมีการผันผวนตาม

ฤดูกาล ความแปรปรวนของสภาพอากาศ ภัยธรรมชาติ และความต้องการของตลาดในขณะนั้น ทั้งนี้ปัจจัยความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบนั้นอยู่เหนือการควบคุม ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการควบคุมและบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และมีความพยายามในการลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ โดยมีการติดตามสภาวะทางตลาดอย่างใกล้ชิด เพื่อประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ทั้งจากการขาดแคลนและต้นทุนที่อาจเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงการบริหารจัดการความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบโดยการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตให้เหมาะสมตามสูตรมาตรฐานที่กำหนดในรูปแบบต่าง ๆ โดยในกรณีที่ต้นทุนปรับเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ อาจจะต้องพิจารณาปรับเพิ่มราคาอาหาร โดยพิจารณาจากการเปรียบเทียบกับราคาตลาดและคู่แข่ง เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อยอดขายและฐานลูกค้าโดยรวมของบริษัทฯ

9. ความเสี่ยงด้านการขนส่งและกระจายสินค้า

การบริหารการขนส่งและกระจายสินค้าในธุรกิจที่มีสาขากระจายทั่วประเทศเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการบริหารจัดการการขนส่งและกระจายสินค้าในธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มที่ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาสั้น โดยมีอายุการเก็บรักษาโดยเฉลี่ย 24 ชั่วโมง การบริหารจัดการการขนส่งจึงต้องเป็นไปตามเวลาที่กำหนดเพื่อความสดใหม่ของอาหารและเครื่องดื่ม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีสาขาโดยแบ่งเป็น 1) สาขาร้านอาหารบริการด่วนกว่า 384 สาขาทั่วประเทศไทยภายใต้ธุรกิจแฟรนไชส์ของบริษัทฯ และ 2) สาขาร้านอาหารบริการเต็มรูปแบบภายใต้แบรนด์ของตัวเองกว่า 14 สาขาในประเทศไทย โดยบริษัทฯ มีครัวกลางที่เป็นศูนย์กลางในการจัดเตรียมวัตถุดิบ และกระจายสินค้า โดยกำหนดให้ผู้ให้บริการหลักในการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้าเป็นผู้บริหารจัดการขนส่งและกระจายสินค้าจากครัวกลางไปยังโรงอบและครัวย่อย ๆ ในขณะที่ การกระจายสินค้าจากครัวย่อยไปยังสาขาหน้าร้าน บริษัทฯ ได้ใช้รถขนส่งของบริษัทฯ ในการกระจายสินค้า บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากความผิดพลาดในการขนส่งและการกระจายสินค้า ไม่ว่าจะเป็นเหตุจากภัยธรรมชาติ ความล้มเหลวของระบบติดต่อสื่อสาร ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ อุบัติเหตุร้ายแรง หรือเหตุสุดวิสัยอื่น ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อขนส่งและกระจายสินค้าไปยังสาขาหน้าร้านทุกสาขาและผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดจ้างผู้เชี่ยวชาญในการขนส่ง บริหารสินค้าคงคลัง และกระจายสินค้าที่มีประสบการณ์มากกว่า 30 ปี โดยมีระบบการบริหารจัดการศูนย์กระจายสินค้าและระบบบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management) ที่มีประสิทธิภาพและที่เป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งสร้างความมั่นใจได้ว่าคุณภาพการทำงานจะอยู่ในระดับที่ดี ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการทำสัญญาในการว่าจ้างงานต่อบริษัทผู้ให้บริการในการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า ซึ่งได้กำหนดสิทธิของบริษัทฯ ที่จะได้รับการชดเชยค่าเสียหายจากผู้รับจ้าง

10. ความเสี่ยงจากความสัมพันธ์ของวัตถุดิบและอาหาร

คุณภาพและความสดใหม่ของวัตถุดิบ มีส่วนสำคัญต่อคุณภาพและรสชาติของอาหาร โดยทั่วไป บริษัทฯ ที่ประกอบธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มที่มีสาขากระจายอยู่ทั่วประเทศจะมีการขนส่งวัตถุดิบจากผู้ผลิตและจำหน่ายวัตถุดิบมายังครัวกลางที่เป็นศูนย์กลางในการผลิตและแปรรูปวัตถุดิบที่จะนำไปใช้ในสาขาย่อย ๆ ดังนั้นธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มจึงมีความเสี่ยงจากการเสื่อมสภาพของวัตถุดิบและอาหาร เช่น การเสื่อมสภาพระหว่างการขนส่ง และการเสื่อมสภาพจากการเก็บรักษาที่สาขาหน้าร้าน ทั้งนี้ วัตถุดิบส่วนใหญ่ในร้านอาหารบริการเต็มรูปแบบของบริษัทฯ เป็นอาหารสดกว่าร้อยละ 80 ของวัตถุดิบที่ใช้ทั้งหมดของร้านอาหารบริการเต็มรูปแบบ ซึ่งมีวัตถุดิบบางส่วนส่งตรงไปยังครัวกลางเพื่อผ่านกระบวนการปรุง การหมัก และหั่นเตรียมเพื่อใช้ประกอบอาหารที่หน้าร้านและศูนย์จัดเตรียมอาหาร ทั้งนี้ สำหรับร้านอาหารบริการด่วนของบริษัทฯ วัตถุดิบส่วนใหญ่ประกอบด้วยแป้ง ขนมปัง และโดนัทที่ผ่านกระบวนการแปรรูปจากครัวกลาง จะถูกส่งไปยังครัวย่อยทั่วประเทศเพื่อทำการผลิตและกระจายไปยังสาขาใกล้เคียง โดยวัตถุดิบดังกล่าวมีการ

เสื่อมสภาพได้ง่าย และมีอายุการเก็บรักษาสั้น นอกจากนี้ วัตถุดิบดังกล่าวยังมีความเสี่ยงจากการเสื่อมสภาพจากปัจจัยอื่น ๆ เช่น สภาพอากาศ ระยะเวลาการขนส่งไปยังสาขาที่มีระยะทางไกล ซึ่งความเสี่ยงนี้อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของคุณภาพวัตถุดิบและอาหารเป็นอย่างยิ่งโดยบริษัทฯ มีการควบคุมคุณภาพและความสะอาดตั้งแต่การผลิตและการขนส่งวัตถุดิบไปยังสาขาต่าง ๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ จัดทำหนังสือคู่มือในการเลือกซื้อวัตถุดิบ (Standard Specifications Book) ในแต่ละสาขา เพื่อเป็นคู่มือในการคัดเลือกวัตถุดิบและควบคุมคุณภาพให้ได้มาตรฐานของทางร้าน ดังนั้น หากมีวัตถุดิบใดที่ส่งตรงมาจากทางผู้ผลิตและผู้จำหน่ายที่ไม่ได้คุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนดวัตถุดิบดังกล่าว จะถูกส่งคืนไปยังผู้ผลิตและจำหน่ายทันที นอกเหนือจากมาตรการที่กล่าวข้างต้น บริษัทฯ ยังได้นำเทคโนโลยีการแช่แข็งแบบเฉียบพลันในการถนอมอาหารที่เป็นชนิดแบ่งขนมปังและแป้งโดนัท ซึ่งใช้สำหรับวัตถุดิบที่ต้องนำส่งไปยังสาขาที่มีระยะทางห่างไกลจากครัวกลาง โดยเทคโนโลยีดังกล่าวเป็นเทคโนโลยีที่พัฒนาขึ้นเป็นพิเศษเพื่อรักษารสชาติและคุณภาพของอาหาร ประกอบกับการที่ บริษัทฯ มีสาขาคร่ำย่อยทั่วประเทศในทำเลที่ตั้งหลัก ๆ เพื่อใช้ในการผลิตก่อนการกระจายสินค้าไปยังสาขาหน้าร้าน การเปิดคร่ำย่อยในทำเลหลัก ๆ ที่เป็นจุดพักและเป็นจุดศูนย์กลางย่อย ๆ ในการกระจายสินค้าไปยังสาขาต่าง ๆ นั้นเป็นกลยุทธ์หนึ่งของการควบคุมคุณภาพและลดความเสี่ยงจากการเสื่อมสภาพของวัตถุดิบและอาหาร

จากการบริหารต้นทุนวัตถุดิบที่เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทฯ สามารถลดความสูญเสียที่ไม่จำเป็นดังเห็นได้จาก ค่าใช้จ่ายของเสียต่อรายได้จากการขายที่ปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีต้นทุนของเสียทั้งหมด ร้อยละ 4.0 ร้อยละ 3.6 และร้อยละ 2.9 ของรายได้จากการขายในปี 2556-2558 ตามลำดับและที่ร้อยละ 2.7 ของรายได้จากการขายในไตรมาส 2 ปี 2559

11. ความเสี่ยงจากการปรับเพิ่มขึ้นของต้นทุนบุคลากร

คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบให้ปรับเงินเดือนค่าแรงขั้นต่ำให้กับผู้จบการศึกษาระดับปริญญาตรีเป็น 15,000 บาท และอนุมัติให้มีการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำเป็น 300 บาทต่อวันทั่วประเทศ โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไป (ตามประกาศคณะกรรมการค่าจ้างเรื่องอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ ฉบับที่ 7 ลงวันที่ 17 ตุลาคม 2554) โดยยังไม่มีคำแนะนำเกี่ยวกับทิศทางการปรับค่าแรงขั้นต่ำในอนาคตว่าจะมีการปรับเพิ่มขึ้นหรือไม่ อย่างไรก็ตาม กระทรวงแรงงานมีนโยบายให้กำหนดอัตราค่าจ้างตามความเหมาะสมของสภาพเศรษฐกิจที่แท้จริง และค่าครองชีพในแต่ละจังหวัด ซึ่งอยู่ในระหว่างการศึกษาวិจัยความเหมาะสม ซึ่งหากมีการปรับเพิ่มขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำ ก็จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินงานจากค่าจ้างพนักงานที่เพิ่มขึ้นทั้งในส่วนของพนักงานขายหน้าร้าน พนักงานเสิร์ฟ พนักงานในครัวกลาง และพนักงานในครัวแต่ละสาขา ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่ต้องมีการจ้างบุคลากรเป็นจำนวนมาก ทั้งนี้ธุรกิจของบริษัทฯ เป็นหนึ่งในธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรง อันเนื่องมาจากนโยบายรัฐ นอกจากนี้เนื่องจากบริษัทฯ มีความต้องการในการดำเนินบุคลากรจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นพนักงานในโรงงานครัวกลาง พนักงานในครัวย่อย พนักงานหน้าร้าน พนักงานในสำนักงานใหญ่ส่งผลให้บริษัทมีการปรับค่าจ้างพนักงานเพิ่มขึ้น ดังนั้นปัจจัยข้างต้นอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัทฯ รวมทั้งผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีการปรับค่าแรงของพนักงานให้อยู่ในระดับราคาใกล้เคียงกับราคาคาตลาดและคู่แข่งเพื่อตอบสนองต่อนโยบายของรัฐบาลและเพื่อตอบสนองการแข่งขันที่สูงขึ้นในตลาดแรงงาน ซึ่งค่าแรงขั้นต่ำของพนักงานบริษัทฯ โดยเฉลี่ยอยู่สูงกว่าค่าแรงขั้นต่ำที่กฎหมายกำหนด ดังนั้น ความเสี่ยงที่บริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจากการปรับเพิ่มขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำต่อบริษัทฯ จึงค่อนข้างจำกัด นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการบริหารต้นทุนแรงงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยการปรับเพิ่มสัดส่วนการจ้างพนักงานประจำซึ่งสามารถบริหารจัดการค่าใช้จ่ายได้แน่นอนและมีความสม่ำเสมอมากกว่า เพื่อทดแทนพนักงานชั่วคราวในบางส่วน ถึงแม้ว่าการดำเนินการข้างต้นจะมีผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ อยู่บ้าง แต่บริษัทฯ ก็มีความจำเป็นเพื่อการรักษาบุคลากรซึ่งเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ โดยเพื่อช่วยเสริมสร้างศักยภาพบุคลากร ลดอัตราการลาออกของพนักงาน และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานบริษัทฯ

ให้ความสำคัญในการควบคุมต้นทุนบุคลากรมาโดยตลอดเพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ

12. ความเสี่ยงด้านการเงิน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มียอดเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน จำนวน 1,137.2 ล้านบาท ซึ่งได้นำไปใช้ในการขยายธุรกิจแบบก้าวกระโดดผ่านการควบรวมกิจการ ทั้งนี้ จากการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินดังกล่าว บริษัทฯ จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ยืม เช่น การดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) ไว้ในอัตราที่ไม่ต่ำกว่า 1.2 เท่า ในปี 2557 - 2560 (ตามสัญญาเงินกู้กำหนดให้อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ เท่ากับ กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าใช้จ่ายตัดจ่าย หาดำเนินการหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยที่ถึงกำหนดชำระในช่วงระยะเวลาเดียวกัน) ดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio) ไม่ให้เกิน 2 เท่า ในปี 2557 - 2560 (ตามสัญญาเงินกู้กำหนดให้หนี้สินต่อทุน เท่ากับหนี้สินทั้งหมดที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินรวมของบริษัทฯ หาดำเนินการหนี้สินต่อทุนทั้งหมดที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินรวมของบริษัทฯ) ดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าใช้จ่ายตัดจ่าย (Net Debt to EBITDA Ratio) ใน ปี 2557 ปี 2558 ปี 2559 และ ปี 2560 ที่ 3.5 เท่า 3.0 เท่า 2.5 เท่า และ 2.0 เท่า ตามลำดับ (ตามสัญญาเงินกู้กำหนดให้หนี้สินสุทธิ เท่ากับหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยหักด้วยเงินสดโดยพิจารณาจากงบการเงินรวมของบริษัทฯ) รวมถึงข้อกำหนดห้ามจ่ายเงินปันผล ไม่ว่าจะเงินปันผลประจำปีหรือเงินปันผลระหว่างกาล รวมถึงการแจกจ่ายผลประโยชน์หรือผลตอบแทนใด ๆ แก่ผู้ถือหุ้นไม่ว่ารายหนึ่งรายใดหรือทั้งหมด เว้นแต่ได้รับการยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน สำหรับบริษัท โกลเด้น โดนต์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เอบีพี (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท เกรฮาร์ด คาเฟ่ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ บริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ของสถาบันทางการเงินในการดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าใช้จ่ายตัดจ่าย (Net Debt to EBITDA Ratio) ในปี 2557 และ ปี 2558 ให้ไม่เกินกว่า 3.5 เท่า 3.0 เท่า ตามลำดับ โดยอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าใช้จ่ายตัดจ่าย (Net Debt to EBITDA Ratio) ของบริษัทฯ ในปี 2557 ปี 2558 เท่ากับ 5.5 เท่า และ 4.4 เท่า ตามลำดับ โดยบริษัทฯ ได้รับจดหมายผ่อนปรนการผิดเงื่อนไขดังกล่าวจากธนาคาร ลงวันที่ 29 ธันวาคม 2557 และ วันที่ 24 ธันวาคม 2558 แล้ว นอกจากนี้ ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2559 คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลเป็นจำนวน 261.6 ล้านบาท โดยคาดว่าจะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในไตรมาสที่ 4 ปี 2559 ทั้งนี้ บริษัทฯ จะสามารถจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวได้ต่อเมื่อได้รับพิจารณาจากสถาบันการเงินตามข้อตกลงในสัญญาเงินกู้ระหว่างบริษัทฯ และบริษัทย่อยกับสถาบันการเงินดังกล่าว การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวเป็นการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสมของงบเฉพาะกิจการของบริษัทฯ และมีแหล่งเงินทุนมาจากการกู้เงินจากสถาบันทางการเงินโดยจะต้องชำระเงินกู้ยืมดังกล่าวทันทีภายหลังจากการที่บริษัทฯ ได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวอาจทำให้บริษัทฯ มีความสามารถในการจ่ายเงินปันผลในอนาคตที่ลดน้อยลงจากกำไรสะสมของบริษัทฯ มีลดน้อยลง และเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแก่ประชาชนบางส่วนจะถูกนำไปใช้ชำระเงินกู้ยืมจากการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลซึ่ง จะลดความสามารถในการลงทุนของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น จึงได้มีการวางแผนการลงทุนอย่างระมัดระวัง เพื่อไม่ให้มีการปฏิบัติตามผิดเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ ไม่ว่าจะเป็นการชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยตามกำหนดเวลา รวมทั้งการเบิกเงินกู้เพิ่มเติมโดยพิจารณาจากสัญญาเงินกู้ที่มีอยู่โดยไม่ให้มีการปฏิบัติตามผิดเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ดังกล่าว โดยส่วนหนึ่งของเงินได้ที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน จะนำไปชำระคืนเงินต้นเพื่อลดความเสี่ยงทางการเงิน ซึ่งจะช่วยให้งบการเงินรวมของบริษัทฯ มีหนี้สินรวมลดลงเท่ากับ [...] (โดยพิจารณาจากงบการเงินรวมของบริษัทฯ) นอกจากนี้ บริษัทฯ จะมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากกำไรสุทธิแต่ละงวด และจากเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถรักษาอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) ดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity) และอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี ค่าเสื่อมราคา

และค่าใช้จ่ายตัดจ่าย (Net Debt to EBITDA) ตามเงื่อนไขสัญญา โดยการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปครั้งนี้จะทำให้บริษัท มีกระแสเงินสดที่ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และสภาพคล่องเพิ่มขึ้น ทำให้ลดความเสี่ยงที่บริษัท อาจจะมีการปฏิบัติผิดเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ และสามารถนำไปใช้ในการลงทุนเพื่อการเติบโตต่อไปได้

13. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัท มีการทำธุรกรรมที่เป็นเงินตราต่างประเทศใน 3 ส่วนหลักๆ ได้แก่ การจ่ายค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ของแบรนด์ DD และ ABP การนำเข้าสินค้าไอศกรีมจากประเทศสหรัฐอเมริกาภายใต้แบรนด์ BR และรายรับผ่านการให้สิทธิแฟรนไชส์ในต่างประเทศภายใต้แบรนด์เกรฮาร์ด คาเฟ่ ดังนั้นการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ หากไม่มีการบริหารจัดการที่เหมาะสม โดยในปี 2557 ปี 2558 และสิ้นสุดไตรมาส 2 ปี 2559 บริษัท มีการจ่ายค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ DD และ ABP มีการจ่ายค่านำเข้าไอศกรีม BR จากประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นสกุลดอลลาร์สหรัฐ เป็นสัดส่วนร้อยละ 3.8 ร้อยละ 3.2 และ ร้อยละ 2.0 ของรายได้ทั้งหมดตามลำดับ และรายรับเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐจากการดำเนินธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มภายใต้แบรนด์เกรฮาร์ด คาเฟ่ ผ่านการให้สิทธิแฟรนไชส์ในต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 0.8 ร้อยละ 1.6 และ ร้อยละ 1.5 ของรายได้ทั้งหมดตามลำดับ โดยรายการทางการค้าดังกล่าวอยู่ในรูปของสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐทั้งหมด

อย่างไรก็ดี รายได้และรายจ่ายอยู่ในสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเหมือนกัน ประกอบกับสัดส่วนของรายการดังกล่าวอยู่ในวิสัยที่สามารถบริหารจัดการได้ บริษัทฯ บริหารจัดการความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนด้วยวิธีการแบบ Natural Hedge เป็นบางส่วน โดยบริษัทฯ ไม่ได้มีการทำสัญญาซื้ออัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าในส่วนที่เหลือ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาถึงมาตรการที่เหมาะสมเพิ่มเติมโดยพิจารณาทั้งในด้านความเสี่ยงและด้านต้นทุนทางการเงินประกอบกัน นอกจากนี้ สำหรับธุรกิจแฟรนไชส์ในต่างประเทศ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษารูปแบบสัญญามาตรฐานให้มีความยืดหยุ่นและเหมาะสมมากยิ่งขึ้น ซึ่งรวมถึงการพิจารณาแนวทางการเรียกเก็บค่าสัญญาแฟรนไชส์และค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (Royalty Fee) เป็นสกุลเงินบาทเพื่อลดผลกระทบต่อภาระผันผวนของอัตราค่าเงินที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตอีกด้วย

14. ความเสี่ยงจากโอกาสในการด้อยค่าของค่าความนิยมจากการควบรวมกิจการและเงินลงทุนในบริษัทย่อย

การลงทุนในบริษัทอื่นเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ ซึ่งการเข้าซื้อกิจการถือเป็นกลยุทธ์หลักในการเติบโตและขยายโอกาสทางธุรกิจ บริษัทฯ ได้บันทึกมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ซื้อกิจการ ที่ราคาต้นทุนที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการซื้อหุ้น และบันทึกมูลค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจโดยการวัดมูลค่าส่วนต่างระหว่างต้นทุนที่เกี่ยวข้องที่ตรงกับการซื้อหุ้น และมูลค่ายุติธรรมสุทธิของสินทรัพย์ที่ระบุได้ที่ได้รับมา หนังสือรับมา และหนังสือที่อาจเกิดขึ้นที่ระบุได้ ณ วันที่ซื้อหุ้นตามสัดส่วนที่ลงทุน การลดลงของกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่คาดการณ์ไว้ การเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจและ/หรือสภาวะตลาดที่มีสาระสำคัญ อาจทำให้มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน (Value in Use) มีมูลค่าต่ำกว่ามูลค่าทางบัญชีในการทดสอบการด้อยค่า (Carrying Amount) ของค่าความนิยมจากการควบรวมกิจการและ/หรือของเงินลงทุนในบริษัทย่อย ซึ่งเป็นข้อบ่งชี้ถึงโอกาสการด้อยค่า ดังนั้น หากการทดสอบมีข้อบ่งชี้ถึงโอกาสการด้อยค่า บริษัทฯ จะพิจารณานับที่การด้อยค่าความนิยมจากการควบรวมกิจการ และ/หรือ การด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าว ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลทางลบในทางบัญชีต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ในปีที่มีการบันทึกการด้อยค่า และส่งผลให้ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม จากการทดสอบโอกาสการด้อยค่าของค่าความนิยมจากการควบรวมกิจการและเงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2558 บริษัทฯ ยังไม่พบข้อบ่งชี้ของโอกาสการด้อยค่าของค่าความนิยมจากการควบรวมกิจการและเงินลงทุนในบริษัทย่อยแต่อย่างใด โดยบริษัทฯ ได้พิจารณาสมมติฐาน และทำการทดสอบความอ่อนไหวของสมมติฐาน หากเกิดการเปลี่ยนแปลงหรือผลการดำเนินงานจริงแตกต่างจากประมาณการของบริษัทฯ ที่ใช้ประกอบการหามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน (Value in Use) อย่างระมัดระวัง ทั้งนี้ เนื่องจากมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน (Value in Use) มีมูลค่าสูงกว่ามูลค่าทางบัญชี (Carrying Amount) ของค่าความนิยมจากการควบรวมกิจการและเงินลงทุนในทุกบริษัทย่อยที่ทำการทดสอบอย่างมีนัยสำคัญ ประกอบกับบริษัทฯ มีมาตรการในการผลักดันให้ผลประกอบการเป็นไปอย่างที่ประมาณ

การไว้ บริษัทฯ จึงเห็นว่าโอกาสในการเกิดการด้อยค่าของค่าความนิยมจากการควบรวมกิจการและเงินลงทุนในบริษัท ย่อยไม่อยู่ในระดับที่มีนัยสำคัญ โดยที่บริษัทฯ จะได้ติดตามการดำเนินการและผลประกอบการของบริษัทย่อยอย่าง ระมัดระวัง

ความเสี่ยงจากการผลิต

15. ความเสี่ยงด้านการจัดหาบุคลากร

จากภาวะอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง และมีผู้ประกอบการหลายรายในอุตสาหกรรม ประกอบกับการจัดตั้งประชาคม เศรษฐกิจอาเซียนหรือ AEC (ASEAN Economic Community) ที่ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 10 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย บรูไน เวียดนาม ลาว พม่า และกัมพูชา โดยมีวัตถุประสงค์หลักคือ เพื่อให้การค้าภายในอาเซียนเป็นไปโดยเสรี ทั้งด้านสินค้า บริการ การลงทุน และแรงงานมีฝีมือ ซึ่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ ช่วยก่อให้เกิดแรงกระตุ้นในประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง เช่น การปฏิรูปเศรษฐกิจภายในประเทศเมียนมาร์ และการ เตรียมพร้อมของ สาธารณรัฐประชาชนลาว เวียดนาม และกัมพูชาในการปรับเพิ่มค่าจ้างแรงงานต่างด้าวเพื่อจูงใจให้ แรงงานเหล่านั้นเข้ามาทำงานที่ประเทศของตน เป็นต้น ซึ่งการดำเนินการของประเทศเพื่อนบ้านจะช่วยสร้างแรงดึงดูด ให้แรงงานต่างด้าวที่ทำงานในไทยหรือคิดที่จะเข้ามาทำงานในไทยย้ายกลับไปทำงานในประเทศตนเองได้ จากปัจจัย ข้างต้นส่งผลให้การจัดหาบุคลากรที่มีคุณภาพเพื่อรองรับการดำเนินงานและการขยายธุรกิจในอนาคตมีความยากลำบาก มากขึ้น และจากการที่ธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มไม่ว่าจะเป็นร้านอาหารบริการด่วนและร้านอาหารบริการเต็มรูปแบบ เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยบุคลากรเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทฯ ต้องอาศัยบุคลากรจำนวนมาก เช่น พนักงาน ผลิตที่โรงงานครวกลาง พนักงานในร้านอาหาร ซึ่งพนักงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานมีฝีมือที่จะต้องผ่านการฝึกฝนจากทาง บริษัทฯ จนได้มาตรฐาน บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในเรื่องของการจัดหาบุคลากรที่มีคุณภาพเพื่อรองรับการดำเนินงานและ การขยายธุรกิจในอนาคตและความเสี่ยงในเรื่องของการสูญเสียพนักงานดังกล่าว ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงาน ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องของการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล และมีการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบ ตลอดจนเตรียมการเพื่อแก้ไขปัญหาในระยะยาว โดยบริษัทฯ ได้มีนโยบายในการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ อย่าง ต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างศักยภาพและพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีการจัดหลักสูตรฝึกอบรมพนักงานใหม่ อย่างเข้มข้นเพื่อให้พนักงานเข้าใจถึงกระบวนการทำงานและการบริการที่ดี นอกจากนี้พนักงานจะต้องเข้าอบรม หลักสูตรพัฒนาบุคคลอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและความเชี่ยวชาญ ทั้งนี้บริษัทฯ มีการพิจารณา ดูแลค่าตอบแทนพนักงานที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ในการการจ้างงาน เพื่อเป็นแรงจูงใจให้แก่พนักงานเข้าใหม่ และยังมี การประเมินความพึงพอใจของพนักงานซึ่งเป็นตัวช่วยในการสื่อสารความต้องการของพนักงานที่บริษัทฯ สามารถนำมาปรับปรุงระบบการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ประกอบกับการพิจารณาเพิ่มเติมเครื่องจักรใน กระบวนการผลิตเพื่อทดแทนการพึ่งพิงแรงงานในปัจจุบัน

16. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตน้อยราย

ในการประกอบธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้ผลิตเพื่อช่วยในการผลิตและจัดเตรียมวัตถุดิบใน บางรายการเพื่อเป็นการลดกระบวนการที่หน้าร้าน ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาและควบคุมมาตรฐานของรสชาติอาหารได้ดี ยิ่งขึ้น ดังนั้น การคัดเลือกผู้ผลิตเป็นปัจจัยสำคัญในการควบคุมคุณภาพ มาตรฐานและรสชาติอาหาร การเปลี่ยนผู้รับจ้าง ผลิตอาจส่งผลกระทบต่อรสชาติและคุณภาพอาหารที่ไม่คงที่ ดังนั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงเลือกที่จะใช้ผู้ผลิตเพียงน้อยราย โดยเมื่อพิจารณารายบริษัท บริษัทฯ ภายใต้การดำเนินธุรกิจร้านอาหารบริการด่วนมีการเลือกใช้ผู้ผลิตและจำหน่าย วัตถุดิบสำหรับการผลิตน้อยรายซึ่งเป็นการผลิตตามสูตรของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจได้ว่ารสชาติที่ได้จะเป็นไปตามคุณภาพ และมาตรฐานเดียวกันและจากการที่วัตถุดิบเหล่านี้เป็นส่วนประกอบสำคัญในการประกอบอาหาร โดยในปี 2558 บริษัท GDT ABP และ GS มีการสั่งวัตถุดิบจากผู้ผลิตและจำหน่ายมากที่สุดโดยคิดเป็น ร้อยละ 25.8 ร้อยละ 12.5 และ ร้อยละ

65.5 ของต้นทุนทั้งหมดตามลำดับ บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบเพื่อการประกอบอาหาร หรืออาจเกิดจากเหตุสุดวิสัยที่ผู้ผลิตไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบให้แก่บริษัทฯ ได้ อันเนื่องมาจากการพึ่งพิงผู้ผลิต

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีมาตรการในการควบคุมและตรวจสอบเพื่อให้มั่นใจได้ว่าการผลิตและการจัดส่งจะเป็นไปอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการที่บริษัทฯ ยังมีการบริหารจัดการวัตถุดิบสำรองเพื่อให้เพียงพอในกรณีที่เกิดเหตุสุดวิสัยได้ในระดับหนึ่งตลอดจนการจัดทำรายชื่อผู้ผลิตและจำหน่ายอื่นที่สินค้ามีคุณภาพและรสชาติใกล้เคียงกัน จากประสบการณ์ในการทำงานในอดีตที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาจากการขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบอาหาร นอกจากนี้ วัตถุดิบดังกล่าวเป็นวัตถุดิบที่เป็นสูตรในการผลิตของบริษัทฯ เอง ซึ่งหากบริษัทฯ มีการเปลี่ยนผู้ผลิตและจำหน่ายเป็นรายอื่น บริษัทฯ ยังคงสามารถใช้สูตรของบริษัทฯ กับผู้รับจ้างผลิตรายใหม่ ซึ่งจะได้คุณภาพและรสชาติที่คงเดิม จากการดำเนินการดังกล่าวข้างต้น ความเสี่ยงจึงน่าจะอยู่ในระดับที่บริหารจัดการได้

ความเสี่ยงด้านการบริหาร

17. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2559 บริษัทฯ มีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่คือ บริษัท ทรัพย์ศรีไทย จำกัด (มหาชน) (“ทรัพย์ศรีไทย”) ที่ถือหุ้นจำนวน 6,779,390 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 80.3 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ซึ่งภายหลังจากการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไปในครั้ง นี้ จะทำให้ทรัพย์ศรีไทยมีสัดส่วนการถือหุ้น ร้อยละ [●] ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จึงทำให้ทรัพย์ศรีไทยมีคะแนนเสียงข้างมากในการลงมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้นที่สามารถกำหนดการตัดสินใจต่าง ๆ ได้ ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลและตรวจสอบเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอในที่ประชุมได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการจัดโครงสร้างการจัดการบริษัทฯ ที่โปร่งใส ที่มีอำนาจถ่วงดุลที่เหมาะสม และเป็นไปตามธรรมาภิบาลที่ดี โดยโครงสร้างการจัดการบริษัทฯ ประกอบไปด้วย คณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการชุดย่อย 3 ชุดที่ประกอบด้วย คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยง โดยมีการกำหนดขอบเขต อำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบ ของกรรมการชุดต่าง ๆ ไว้อย่างโปร่งใสชัดเจน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการกำหนดมาตรการการทำการที่เกี่ยวข้องกับ กรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจบริหาร รวมถึงบุคคลที่มีความขัดแย้งโดยกำหนด ให้นบุคคลดังกล่าวไม่มีสิทธิในการออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้น ๆ รวมทั้งการจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความเป็นอิสระเข้าร่วมพิจารณาและตัดสินใจ โดยการจัดโครงสร้างการจัดการดังกล่าวนี้ เป็นการสร้างความมั่นใจแก่ผู้ถือหุ้นว่าบริษัทฯ มีการบริหารจัดการที่มีอำนาจถ่วงดุล โปร่งใส และมีประสิทธิภาพ

18. ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นซึ่งผลการดำเนินงานจะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย

เนื่องจากบริษัทฯ มีการประกอบธุรกิจหลักในการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) บริษัทฯ ไม่มีการดำเนินธุรกิจของตนเองที่ก่อให้เกิดรายได้ที่มีนัยสำคัญ โดยจากงบเฉพาะกิจการของบริษัทฯ มีรายได้หลักจากการได้รับเงินปันผลจากบริษัทย่อยและรายได้จากการบริหารจัดการ โดยความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยนั้นขึ้นอยู่กับผลกำไรและกระแสเงินสดของบริษัทย่อย โดยณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีรายได้จากการรับเงินปันผลจากบริษัทย่อยและรายได้จากการบริหารจัดการบริษัทย่อย ร้อยละ 86.8 ของรายได้รวมของบริษัท (บงบเฉพาะกิจการ) บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย และความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย หากบริษัทย่อยของบริษัทฯ ประสบปัญหาหรือไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับบริษัทฯ ก็จะมีผลกระทบต่อผลประกอบการและความสามารถในการจ่ายปันผลของบริษัทฯ ซึ่งอาจจะทำให้การจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ไม่เป็นไปตามนโยบายการจ่ายปันผลของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี จากผลการดำเนินงานในอดีต บริษัทย่อยของบริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่ดีและเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ระหว่างปีบัญชี (2556-2558) ของรายได้รวมของ 5 บริษัทที่ ร้อยละ 25 ต่อปี และมี

อัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ระหว่างปีบัญชี (2556-2558) ของกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าใช้จ่ายตัดจ่าย (EBITDA) รวมของ 5 บริษัทที่ ร้อยละ 8.4 ต่อปี ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการจ่ายเงินปันผล และผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างมั่นคงและมีพัฒนาการขึ้นตามลำดับ ในปี 2556 – 2558 บริษัทฯ ไม่ได้มีการจ่ายเงินปันผลเนื่องจากมีเหตุผลจำเป็นในเรื่องของการปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้กับธนาคารพาณิชย์เรื่องของการจ่ายปันผล อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนบริษัทฯ จะจัดสรรเงินบางส่วนมาชำระหนี้เงินกู้กับธนาคารซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถปลดภาระการปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้กับธนาคารพาณิชย์ได้เร็วขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายแนวทางในการลงทุน นโยบายในการบริหารงาน และกลไกการกำกับดูแลที่ชัดเจน ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ตามนโยบายการจ่ายปันผลที่กำหนดไว้

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

19. ความเสี่ยงจากการนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้เป็น การเสนอขายก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ ซึ่งจะส่งผลถึงในเรื่องของการขาดสภาพคล่องและการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจากการไม่มีตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้ง นี้ โดยบริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยมีธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงินของ บริษัทฯ โดยที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วพบว่า บริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียน การเปิดเผยสารสนเทศ การรายงานการถือครองหลักทรัพย์ และการเพิกถอนหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ” พ.ศ. 2558 ลงวันที่ 16 พฤษภาคม 2558 ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายหุ้นรายย่อย โดยบริษัทฯ ต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่ต่ำกว่า 300 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่า ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นแล้วเสร็จ บริษัทฯ จะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าว

20. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาหุ้นสามัญของบริษัทฯ หลังเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ

การที่หุ้นของบริษัทจดทะเบียนเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมิได้เป็นการรับรองว่าตลาดการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ จะดีขึ้น หรือสภาพคล่องของการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ จะดีขึ้น แม้ว่าตลาดการซื้อขายหุ้นจะดีขึ้นก็ตาม ทั้งนี้ ราคาหุ้นสามัญของบริษัทฯ ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นครั้งนี้ อาจมีการขึ้นลงอย่างผันผวน โดยขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการโดยปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น

- (1) ภาวะเศรษฐกิจ ตลาดหุ้น และการเมืองทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- (2) การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องในเงื่อนไขต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ
- (3) ความแตกต่างระหว่างผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่แท้จริงกับผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่ผู้ลงทุนและนักวิเคราะห์ได้คาดหวัง
- (4) การเปลี่ยนแปลงคำแนะนำหรือทัศนะของนักวิเคราะห์
- (5) การขายหรือจะขายหุ้นเป็นจำนวนมากของผู้ถือหุ้นปัจจุบัน
- (6) ความเสี่ยงอื่น ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

- (7) ความผันผวนทางด้านราคา และปริมาณการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และตลาดหลักทรัพย์อื่นในต่างประเทศอาจส่งผลกระทบต่อราคาตลาดและปริมาณการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ หลังหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว

จากปัจจัยต่าง ๆ ข้างต้น รวมทั้งปัจจัยอื่น ๆ หุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจมีการซื้อขายหลังหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายครั้งแรกต่อสาธารณะชน นอกจากนี้ ปัจจัยดังกล่าวอาจจำกัดหรือขัดขวางมิให้ผู้ลงทุนสามารถขายหุ้นของบริษัทฯ ได้ในราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ในอดีต เมื่อราคาตลาดของหุ้นสามัญมีความผันผวนบางครั้งผู้ถือหุ้นเคยมีการรวมตัวกันฟ้องคดีหลักทรัพย์ (Securities Class Action) เพื่อดำเนินคดีกับบริษัทที่ออกหุ้นสามัญ ดังนั้น หากมีผู้ถือหุ้นรายใดดำเนินการฟ้องร้องบริษัทฯ บริษัทฯ อาจต้องเสียค่าใช้จ่ายจำนวนมากในการต่อสู้คดี หรืออาจจะต้องเสียค่าใช้จ่ายจำนวนมากหากบริษัทฯ แพ้คดี