

16. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ**16.1 ภาพรวมของผลการดำเนินงานของบริษัท**

บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดเมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2549 และต่อมาได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนเมื่อวันที่ 19 เมษายน 2559 โดยบริษัทฯ ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นที่ดำเนินธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์ และไม่มีการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญเป็นของตนเอง (Holding Company)

โครงสร้างในลักษณะ Holding company ของกลุ่มบริษัทฯ นั้นเป็นรูปแบบที่ส่งเสริมประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นสามัญในบริษัทย่อยทุกบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วทั้งหมด ในปัจจุบันบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผ่านบริษัทย่อยในธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ที่สามารถจำแนกได้เป็น 2 ธุรกิจย่อย ดังนี้

1. ธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม จำนวน 5 ธุรกิจ คือ

- 1.1. ธุรกิจร้านโดนัทและเครื่องดื่ม ภายใต้แบรนด์ Dunkin' Donuts ดำเนินงานโดย บริษัท GDT
- 1.2. ธุรกิจร้านเบเกอรี่ ภายใต้แบรนด์ Au Bon Pain ดำเนินงานโดย บริษัท ABP
- 1.3. ธุรกิจร้านไอศกรีม ภายใต้แบรนด์ Baskin Robbins ดำเนินงานโดย บริษัท GS
- 1.4. ธุรกิจร้านอาหารรูปแบบแพซัน คาเฟ่ ภายใต้แบรนด์ Greyhound ดำเนินงานโดย บริษัท GHC
- 1.5. ธุรกิจร้านอาหารตามสั่ง ภายใต้แบรนด์ M-Kitchen ดำเนินงานโดย บริษัท MM

2. ธุรกิจไลฟ์สไตล์

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจไลฟ์สไตล์ ภายใต้แบรนด์ Greyhound ผ่านการดำเนินงานโดย บริษัท GHF ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ทั้งนี้ นอกจากการจำหน่ายเสื้อผ้าและเครื่องประดับในห้างสรรพสินค้า ทาง GHF ยังมีรายได้จากการทำโปรเจกต์ร่วมกับบริษัทอื่นด้วย

ทั้งนี้ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีเหตุการณ์สำคัญที่มีผลกระทบต่อตัวเลขผลการดำเนินงานของในกลุ่มบริษัทฯ ดังนี้

- เมื่อวันที่ 22 กรกฎาคม 2557 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญและหุ้นบริมสิทธิทั้งหมดของบริษัท เกรฮาวด์ จำกัด และบริษัท เกรฮาวด์ คาเฟ่ จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิมของกลุ่มบริษัทฯ เกรฮาวด์ ในมูลค่ารวมทั้งสิ้น 1,853.8 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยการจ่ายเงินสดจำนวน 1,265.8 ล้านบาท และการแลกหุ้นของบริษัทฯจำนวน 588 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 1,322,473 หุ้น ในราคา หุ้นละ 444.6 บาท)
- เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2557 บริษัทฯ ได้มีการลงทุนในบริษัทย่อยแห่งใหม่ คือ บริษัท โกลเด็น กูร์เมต์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่เมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2557 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท (เรียกชำระแล้วเต็มจำนวน) เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม โดยบริษัทฯ ลงทุนร้อยละ 100 ในหุ้นสามัญของบริษัทดังกล่าว
- เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2558 บริษัท โกลเด็น กูร์เมต์ จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 400,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 10 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 4 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้ซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนทั้งหมดของบริษัท โกลเด็น กูร์เมต์ จำกัด
- เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท โกลเด็น กูร์เมต์ จำกัด (บริษัทย่อย) ได้มีมติอนุมัติให้เลิกบริษัท โดยอยู่ระหว่างการชำระบัญชีและขั้นตอนทางกฎหมาย

โดยตามเกณฑ์ในการจัดทางการเงินรวมนั้น บริษัทฯ นำงบการเงินของบริษัทย่อยมารวมในการจัดทางการเงินรวมตั้งแต่วันที่บริษัทฯ มีอำนาจในการควบคุมบริษัทย่อยจนถึงวันที่บริษัทฯ สิ้นสุดการควบคุมบริษัทย่อยนั้น

16.2 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ จะวิเคราะห์ภายใต้งบการเงินรวมซึ่งรวมกลุ่มธุรกิจทั้งหมด ทั้งในส่วนตามที่กล่าวมาข้างต้น และจะอธิบายปัจจัยหลักที่เป็นผลมาจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยที่กระทบผลการดำเนินงานในภาพรวมของบริษัทฯ เพื่อที่นักลงทุนจะได้เข้าใจถึงสาเหตุหลักของการเปลี่ยนแปลงในภาพรวมที่มีผลกระทบในด้านต่างๆ ตามงบการเงินได้โดยง่าย

สำหรับการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ จะอ้างอิงจากงบการเงินรวมระหว่างกาลของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในไตรมาสล่าสุด สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559 และงบการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สำหรับปี 2556 ปี 2557 และปี 2558

16.2.1 การวิเคราะห์ด้านรายได้

ในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้รวมทั้งหมดเท่ากับ 1,855 ล้านบาท 2,235 ล้านบาท และ 2,889 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (Compound Annual Growth Rate) ที่ร้อยละ 25 และในงวดหกเดือนแรกสิ้นสุด 30 มิ.ย. 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้รวมทั้งหมด 1,475 ล้านบาท

ทั้งนี้ ผลการดำเนินงานของแต่ละแบรนด์ในปี 2557 – 2558 และในไตรมาสล่าสุด มีรายละเอียด ดังนี้

แบรนด์ Dunkin' Donuts นั้นมีสัดส่วนรายได้ต่อยอดขายรวมบริษัทฯ สูงสุด โดยมีรายได้ 1,111 ล้านบาท 1,129 ล้านบาท และ 1,169 ล้านบาท ในปี 2556 - 2558 ตามลำดับ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.6 ในปี 2557 และร้อยละ 3.5 ในปี 2558 โดยสาเหตุหลักของการเติบโตของรายได้แบรนด์ Dunkin' Donuts จากยอดขายต่อบิลเฉลี่ย (Average Ticket Size) ที่สูงขึ้น ซึ่งเกิดจากแผนการตลาดที่ทางแบรนด์นำเสนอการขายในลักษณะของกล่องใหญ่ที่นำเสนอขายพร้อมเครื่องดื่มเป็นหลัก ส่งผลให้ยอดขายเพิ่มขึ้น สำหรับสัดส่วนรายได้ของแบรนด์ต่อยอดขายได้จากการขายรวมนั้น Dunkin' Donuts มีสัดส่วนรายได้ต่อยอดขายรวมของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 60 ในปี 2556 ร้อยละ 51 ในปี 2557 และร้อยละ 40 ในปี 2558 โดยการลดลงของสัดส่วนรายได้ดังกล่าว เป็นผลมาจากการรวมผลการดำเนินงานของกลุ่มเกรฮาร์ดเข้ามาตั้งแต่เดือนกรกฎาคม ปี 2557 ทำให้สัดส่วนรายได้ของแบรนด์ Dunkin' Donuts ลดลงเมื่อเทียบกับรายได้รวมของบริษัทฯ ในไตรมาส 2/2559 นั้น Dunkin' Donuts มีรายได้ 604 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 601 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีที่แล้วในอัตราร้อยละ 0.5

แบรนด์ Au Bon Pain นั้น มีสัดส่วนรายได้ต่อยอดขายรวมบริษัทฯ เป็นอันดับที่สอง โดยในปี 2556 - 2558 แบรนด์ Au Bon Pain มีรายได้เท่ากับ 668 ล้านบาท 672 ล้านบาท และ 699 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนรายได้ของรายได้รวมของบริษัทฯ เท่ากับร้อยละ 36 ร้อยละ 30 และร้อยละ 24 ตามลำดับ โดยรายได้ของแบรนด์ Au Bon Pain เติบโตจากการเพิ่มขึ้นของยอดขายเครื่องดื่มเป็นหลัก เนื่องจากในปี 2558 บริษัทได้มีการทำโปรโมชั่นเครื่องดื่มเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ทางแบรนด์ได้เปลี่ยนนโยบายการจัดสินค้าใหม่ในปี 2557 โดยจากเดิมที่ทางหน้าร้านจะส่งสินค้าอ้างอิงจากยอดขายของสาขานั้นเป็นหลัก โดยแต่ละสาขาจะส่งสินค้าที่คาดการณ์ว่าจะขายได้ดีเพื่อที่จะได้มีสินค้าเหลือทิ้งน้อย ซึ่งนโยบายเดิมนั้นจะทำให้มีสินค้าวางหน้าร้านที่ไม่หลากหลายและไม่ครอบคลุมผลิตภัณฑ์ของทางร้านทั้งหมด ทำให้มีสินค้าจำนวนน้อยบนชั้นวางสินค้า โดยในปัจจุบันทางหน้าร้านจะมีการวางสินค้าที่หลากหลายและเต็มชั้นวาง เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้า ตลอดจนการปรุงอาหารบางรายการหน้าร้านเพื่อสร้างบรรยากาศและทำให้สินค้าดูสดใหม่และน่ารับประทาน ในไตรมาส 2/2559 นั้น Au Bon Pain มีรายได้ 362 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 351 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีที่แล้วในอัตราร้อยละ 3.1

แบรนด์ Baskin Robbins นั้น มีสัดส่วนรายได้ต่อยอดขายรวมบริษัทฯ เป็นอันดับที่สาม (ก่อนที่บริษัทฯ จะมีการซื้อกิจการเกรฮาวด์) โดยในปี 2556 - 2558 แบรนด์ Baskin Robbins มีรายได้เท่ากับ 76 ล้านบาท 84 ล้านบาท และ 101 ล้านบาท โดยรายได้ของแบรนด์ Baskin Robbins เพิ่มขึ้นร้อยละ 11 และร้อยละ 20 ในปี 2557 และปี 2558 จากการขยายสาขาเพิ่มขึ้น การปรับเปลี่ยนเมนู และการทำตลาดประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง ทำให้ได้รับความนิยมจากลูกค้ามากขึ้น คิดเป็นสัดส่วนรายได้ของรายได้รวมของบริษัทฯ เท่ากับร้อยละ 4 ร้อยละ 4 และร้อยละ 3 ตามลำดับ ในไตรมาส 2/2559 นั้น Baskin Robbins มีรายได้ 52 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 50 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีที่แล้วในอัตราร้อยละ 4.0

สำหรับธุรกิจกลุ่มเกรฮาวด์นั้น บริษัทฯ ได้มีการรับรู้รายได้เต็มปีในปี 2558 เป็นปีแรก โดยในปี 2558 ร้านอาหารแบรนด์ เกรฮาวด์ คาเฟ่ มีรายได้ 654 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนรายได้ร้อยละ 23 ของรายได้รวมของบริษัทฯ ส่วนธุรกิจไลฟ์สไตล์นั้น มีรายได้ 241 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ร้อยละ 8 ของรายได้รวมของบริษัทฯ

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้แบ่งตามประเภทของแบรนด์ของบริษัทฯ

หน่วย : ล้านบาท

	2556		2557		2558		6M/ 2558		6M/2559	
	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
Dunkin' Donuts	1,111	59.9	1,129	50.5	1,169	40.5	585	40.9	587	39.8
Au bon pain	668	36	672	30.1	699	24.2	351	24.6	362	24.5
Baskin Robbins	76	4.1	84	3.8	101	3.5	49	3.4	51	3.5
Greyhound Cafe	-	-	114	5.1	654	22.6	314	22.0	369	25.0
Greyhound	-	-	236	10.6	241	8.3	119	8.3	94	6.4
M Kitchen	-	-	-	-	25	0.9	11	0.8	12	0.8
รวมรายได้	1,855	100	2,235	100	2,889	100	1,429	100.0	1,475	100.0

โดยสรุปการเพิ่มขึ้นของรายได้ของแต่ละบริษัทย่อยนั้นประกอบด้วยสาเหตุหลัก 2 ประการ คือ

1. การเติบโตของรายได้ของสาขาเดิม (Same Store Sales Growth - SSSG) ซึ่งเป็นผลมาจาก
 - 1.1. จำนวนลูกค้าที่เข้ามาในร้านค้ามากขึ้น (Customer Count) เป็นผลมาจากการส่งเสริมการขายโดยนโยบายทางการตลาดของบริษัทฯ ที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น คุณภาพและรสชาติผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคเข้ารับบริการของทางร้านมากขึ้น
 - 1.2. ยอดขายต่อบิลเฉลี่ย (Average Ticket Size) ที่สูงขึ้น เป็นผลมาจากการที่ลูกค้าได้รับคำแนะนำจากพนักงานที่ได้รับการฝึกมาอย่างดีเพื่อขายสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องให้กับลูกค้าตามความเหมาะสม และจากการปรับราคาสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับสถานะต้นทุนที่สูงขึ้น
2. การเพิ่มขึ้นของจำนวนสาขาของแต่ละบริษัทย่อย ซึ่งเป็นกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่มุ่งเน้นการเติบโตไปพร้อมกับการขยายสาขาของศูนย์การค้า โมเดิร์นเทรด สำนักงาน และคอมมูนิตี้ออลล์ต่างๆ เพื่อที่จะขยายสาขาไปยังภูมิภาคต่างๆ ทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และในต่างจังหวัดเพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในทุกพื้นที่ ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงร้านของกลุ่มบริษัทฯ ได้สะดวกมากขึ้น โดยจำนวนสาขา ณ สิ้นปี 2556 - 2558 และ ณ 30 มิถุนายน 2559 สรุปได้ตามตารางด้านล่าง ดังนี้

ตารางแสดงจำนวนร้านค้าแยกตามของแบรนด์ของบริษัทฯ

หน่วย : สาขา

	2556	2557	2558	30 มิ.ย. 2559
Dunkin' Donuts	244	261	266	284

	2556	2557	2558	30 มิ.ย. 2559
Au bon pain	59	64	67	70
Baskin Robbins	23	25	29	30
Greyhound cafe ¹	-	9	13	13
Greyhound	-	19	20	16
M Kitchen	-	-	1	1
รวมสาขา	326	378	396	414

หมายเหตุ

1. ไม่รวมสาขาในต่างประเทศที่ดำเนินการโดยผู้ได้รับสิทธิแฟรนไชส์
2. M Kitchen เริ่มมีรายได้ในเดือนมีนาคม 2558
3. รายได้อื่นที่รวมอยู่ในรายได้รวมของบริษัทฯ นั้น ประกอบไปด้วยรายได้จากการขายสินค้าพรีเมียม เช่น ตุ๊กตาหมี่ แก้วน้ำ ที่เป็นผลิตภัณฑ์ของแบรนด์ของบริษัทฯ รวมถึง รายได้จากค่าบัตรสมาชิกต่างๆ เป็นต้น

16.2.2 การวิเคราะห์ด้านค่าใช้จ่ายและกำไร

16.2.2.1 ต้นทุนขายและบริการ และกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายและบริการสำหรับธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มของบริษัทฯ ประกอบด้วย ต้นทุนค่าอาหาร เครื่องดื่ม และวัสดุสิ้นเปลือง ทั้งนี้ ต้นทุนการขายและบริการนั้น ได้รวมถึงอาหารที่สูญเสีย (waste) แล้ว สำหรับต้นทุนขายและบริการสำหรับธุรกิจไลฟ์สไตล์นั้น ประกอบไปด้วยค่าผ้า ค่าตัดเย็บ และวัสดุสิ้นเปลือง โดยบริษัทฯ มีต้นทุนขายและกำไรขั้นต้นตามงบการเงินรวมในปี 2556 ถึง 2558 ในงวดหกเดือนแรกสิ้นสุด 30 มิ.ย. 2559 ดังต่อไปนี้

ตารางแสดงกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ

หน่วย : ล้านบาท

	2556	2557	2558	6M/ 2558	6M/2559
รายได้จากการขายและบริการ	1,829	2,184	2,797	1,379	1,433
ต้นทุนขายและบริการ	656	800	1,023	514	521
กำไรขั้นต้น	1,173	1,384	1,774	865	912
อัตรากำไรขั้นต้น	64.1	63.4	63.4	62.7	63.6

บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 จำนวน 1,173 ล้านบาท 1,384 ล้านบาทและ 1,774 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยของกำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 23 ต่อปีในช่วง 2 ปี ในขณะที่รายได้จากการขายและบริการ (ไม่รวมรายได้อื่น) ของบริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ย (ในปี 2556-2558) ในอัตราร้อยละ 24 ต่อปี โดยหากคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ แล้ว บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 ร้อยละ 64.1 ร้อยละ 63.4 และ 63.4 ตามลำดับ สำหรับในงวดหกเดือนแรกสิ้นสุด 30 มิ.ย. 2559 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 63.6 ซึ่งเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้นคิดเป็นร้อยละ 62.7

ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2557 และ 2558 และในไตรมาสที่ 2 ปี 2559 ปรับตัวลดลงจากในปี 2556 นั้นเป็นผลมาจาก

- ราคาต้นทุนวัตถุดิบที่ปรับตัวสูงขึ้น
- ผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการนำเข้าไอศกรีม Baskin Robbins และวัตถุดิบต่างๆ ที่เพิ่มขึ้น

- การทำโปรโมชั่นของ Dunkin' Donuts เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า เช่น Super value pack ซึ่งได้รับความสนใจจากลูกค้าเป็นอย่างดี
- การเปลี่ยนนโยบายการจัดสินค้าหน้าร้านของ Au Bon Pain ที่กล่าวข้างต้น โดยให้ทุกสาขาจัดสินค้าให้เต็มเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า ซึ่งนโยบายดังกล่าว ทำให้สินค้าหน้าร้าน ณ สิ้นวัน เหลือในปริมาณมากกว่าเดิม ทำให้อัตรากำไรข้างต้นลดลง และการทำโปรโมชั่นเครื่องดื่ม ชื่อ 1 แกม 1 เพื่อกระตุ้นยอดขาย โดยจะมีการบันทึกขาย 2 แก้ว และบันทึกส่วนลดในการขาย 1 แก้ว ส่วนต้นทุนขายของเครื่องดื่มเพิ่มมากขึ้นตามจำนวนแก้วที่ขาย
- การรวมผลการดำเนินงานของธุรกิจไลฟ์สไตล์ ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่าธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มเข้ามาในงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัท ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2557

ถึงแม้จะมีปัจจัยด้านลบที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและบริการของบริษัทฯ ทางบริษัทฯ ยังคงสามารถรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นไว้ได้ในระดับที่น่าพอใจ เนื่องจากการร่วมมือของฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายโลจิสติก ฝ่ายการตลาด ตลอดจนพนักงานหน้าร้าน เพื่อควบคุมโดยหลักแล้ว บริษัทฯ ยังมีแนวทางการเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้น ดังนี้

- ระบบจัดซื้อกลางที่มีประสิทธิภาพ (Procurement) ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการควบคุมค่าใช้จ่าย โดยระบบการจัดซื้อกลางช่วยเพิ่มอำนาจการต่อรองกับผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าและวัตถุดิบ กล่าวคือ ระบบจัดซื้อกลางจะรวบรวมรายการสั่งซื้อของแต่ละสาขาและดำเนินการส่งรายการดังกล่าวในปริมาณมาก นอกจากนี้ สินค้าหรือวัตถุดิบที่จัดซื้อจะต้องจัดส่งให้ตรงตามเวลาและเป็นไปตามคำสั่งซื้อ ทั้งคุณภาพและปริมาณ ในราคาที่เหมาะสม จากกระบวนการพิจารณาและคัดเลือกผู้ขายอย่างรอบคอบ และการตรวจสอบราคาเพื่อเปรียบเทียบกับราคาตลาดอย่างสม่ำเสมอ
- การควบคุมสินค้าคงเหลือ (Inventory Management) ให้มีปริมาณสำรองที่เหมาะสม เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาสินค้าขาดแคลน ทำให้เกิดการสูญเสียโอกาสในการขาย แต่ก็ไม่มากจนทำให้เกิดอัตรากำไรขั้นต้นที่สูญเสียและมีต้นทุนในการเก็บรักษามากเกินระดับที่กำหนดไว้
- การปรับสัดส่วนการขายของผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ (Product Mix) ในปี 2557 เป็นต้นมา โดยการลดการขายผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำ และหันมาขายผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น เช่น แบรินด์ Dunkin' Donuts ได้มีการลดการผลิตสินค้า Donuts Charcoal ซึ่งต้นทุนในการผลิตสินค้าสูง และได้มีการทำโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขายของโดนัทที่มีราคาต้นทุนต่ำลงโดยเฉพาะ ซึ่งทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของแบรินด์นั้นเพิ่มขึ้น
- การเปลี่ยนรูปแบบบรรจุภัณฑ์และวัตถุดิบสิ้นเปลืองให้มีต้นทุนน้อยลง แต่ยังคงคุณภาพไว้ เช่น เพิ่มการใช้กระดาษเช็ดปากรีไซเคิลที่ได้รับมาตรฐานแทนกระดาษเช็ดปากที่ผลิตขึ้นมาใหม่ทั้งหมด เป็นต้น ซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้มีส่วนช่วยให้บริษัทฯ คงความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นให้อยู่ในระดับ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้นำระบบจัดซื้อ การควบคุมสินค้าคงเหลือ และการบริหารจัดการต่างๆ เข้ามาปรับใช้ในกลุ่มบริษัทเกรฮาร์ด ที่บริษัทฯ ได้มีการซื้อเข้ามาในช่วงกลางปี 2557 โดยธุรกิจไลฟ์สไตล์ภายใต้ บริษัท เกรฮาร์ด จำกัด ที่บริษัทฯ ได้ซื้อเข้ามาใหม่นั้น มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 39 ในปี 2557 เป็นร้อยละ 47 ในปี 2558 จากนโยบายดังกล่าว

สำหรับในงวดหกเดือนแรกสิ้นสุด 30 มิ.ย. 2559 กลุ่มบริษัทฯ ยังคงรักษาอัตรากำไรขั้นต้นไว้ในระดับเดิม โดยบริษัทฯ มีความตั้งใจที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องในทุกขั้นตอน เพื่อชดเชยการขึ้นราคาของวัตถุดิบ

16.2.2.2 ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

ตารางแสดงค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

หน่วย : ล้านบาท

	2556	2557	2558	6M/2558	6M/2559
ค่าใช้จ่ายในการขาย					
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ที่ได้มาจากการรวมธุรกิจ	32	48	71	35	35

	2556	2557	2558	6M/2558	6M/2559
ค่าใช้จ่ายในการขายอื่น	953	1,108	1,468	730	758
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย	986	1,156	1,539	765	794
สัดส่วนต่อรายได้รวม	53.2	51.7	53.3	53.5	53.8
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	127	230	296	145	144
สัดส่วนต่อรายได้รวม	6.8	10.3	10.2	10.2	9.7
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร					
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	1,113	1,386	1,834	910	937
สัดส่วนต่อรายได้รวม	60.0	62.0	63.5	63.7	63.5

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมปี 2556 - 2558 และในงวดหกเดือนแรกสิ้นสุด 30 มิ.ย. 2559 มีมูลค่าเท่ากับ 1,113 ล้านบาท 1,386 ล้านบาท 1,834 ล้านบาท และ 937 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งค่าใช้จ่ายที่สำคัญประกอบด้วยเงินเดือน ค่าแรงและผลประโยชน์อื่นของพนักงาน ค่าเช่าและค่าบริการสถานที่ ค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย ค่าแฟรนไชส์

ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่ได้มาจากการรวมธุรกิจ (Purchase Price Allocation)

ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่ได้มาจากการรวมธุรกิจ ตามงบการเงินรวมปี 2556 - 2558 และงวดหกเดือนแรกสิ้นสุด 30 มิ.ย. 2559 มีมูลค่าเท่ากับ 32 ล้านบาท 48 ล้านบาท 71 ล้านบาท และ 35 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งจำนวนดังกล่าวประกอบไปด้วยรายการที่สำคัญดังต่อไปนี้

- ค่าตัดจำหน่ายแฟรนไชส์ Dunkin' Donut ปีละประมาณ 25 ล้านบาท จนถึงปี 2568
- ค่าตัดจำหน่ายแฟรนไชส์ Au bon pain ปีละประมาณ 7 ล้านบาท จนถึงปี 2570

ทั้งนี้ ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม ปี 2557 บริษัทฯ มีรายการค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่ได้มาจากการรวมธุรกิจที่เกิดขึ้นจากการซื้อกลุ่มกิจการเกอร์ฮาร์ดเข้ามาเป็นบริษัทย่อย ซึ่งจะถูกรวมในการจัดทำงบการเงินอีกสองรายการ ดังนี้

- ค่าตัดจำหน่ายแฟรนไชส์ Greyhound Cafe ซึ่งเกิดจากการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่ได้มาจากการรวมธุรกิจ สองจำนวน คือ ค่าตัดจำหน่ายแฟรนไชส์ปีละประมาณ 29 ล้านบาท ซึ่งสิ้นสุดในปี 2564 และต่อไปปีละประมาณ 5 ล้านบาท ซึ่งสิ้นสุดในปี 2573
- ค่าตัดจำหน่ายเครื่องหมายการค้าของเกอร์ฮาร์ดในธุรกิจไลฟ์สไตล์ (Greyhound Originals, Playhound และ Play Too) ปีละประมาณ 4 ล้านบาท ซึ่งจะสิ้นสุดในปี 2597

ค่าใช้จ่ายในการขายอื่น

ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเช่าและค่าบริการที่เกี่ยวข้อง ค่าแฟรนไชส์ ค่าขนส่ง ค่าใช้จ่ายการตลาด และค่าเสื่อมราคา โดยค่าใช้จ่ายในการขายในปี 2556 - ปี 2558 มีจำนวน 986 ล้านบาท 1,156 ล้านบาท และ 1,539 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวมร้อยละ 53.2 ร้อยละ 51.7 และร้อยละ 53.3 ตามลำดับซึ่งทางกลุ่มสามารถคงอัตราค่าใช้จ่ายส่วนนี้ไว้ได้ในระดับร้อยละ 51 - 54 ของรายได้จากการขายและบริการ โดยมีการเปลี่ยนแปลงในการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องที่สำคัญ ดังนี้

- ในปี 2558 ค่าเช่าและค่าบริการตามสัญญาเช่าของสาขาใหม่และสาขาที่ต่อสัญญา โดยเฉพาะของร้านอาหารเกอร์ฮาร์ด คาเฟ่ มีอัตราค่าเช่าและค่าบริการ (ที่เรียกเก็บตามสัดส่วนร้อยละของยอดขาย) เพิ่มขึ้นมากจากเดิม ทำให้ค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้น

- ในปี 2558 บริษัท เกรฮาร์ด จำกัด ได้มีการจัดงานขายสินค้าเพิ่มเติมจากร้านสาขาที่มีอยู่แล้ว (Outside Sales) เพื่อทยอยขายสินค้าคอลเลกชันเก่า ซึ่งทำให้ค่าเช่าพื้นที่และค่าใช้จ่ายต่างๆ เพิ่มขึ้นจากการเช่าพื้นที่ดังกล่าว
- ตั้งแต่ปี 2557 บริษัทฯ ได้หันมาใช้สื่อออนไลน์ (Facebook, Line และ Instragram) ในการประชาสัมพันธ์สินค้าและโฆษณาโปรโมชันต่างๆ ของบริษัทฯ ทำให้สินค้าและบริการของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงผู้บริโภคจำนวนมากได้ในงบประมาณที่น้อยลง โดยค่าใช้จ่ายในการตลาดของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 2.5 ของรายได้จากการขายและบริการ หลังจากการปรับนโยบายการตลาดดังกล่าว ค่าใช้จ่ายในการตลาด ในปี 2557 ลดลงเหลือร้อยละ 2.3 ในปี 2557 และ ร้อยละ 1.6 ในปี 2558 ตามลำดับ
- Dunkin Donuts มีการปรับขึ้นเงินเดือนในเดือนเมษายน 2558
- นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเช่า และค่าบริการที่เพิ่มขึ้นนั้น มาจากการจ้างพนักงานเพิ่มมากขึ้นตามการเปิดสาขาใหม่ จำนวนสาขาที่มากขึ้น และยอดขายรวมที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากสัญญาเช่าและค่าบริการบางสาขาคิดตามยอดขาย

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารประกอบไปด้วย ค่าใช้จ่ายพนักงาน ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร ค่าเช่าสำนักงาน ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย โดยค่าใช้จ่ายในการบริหารในปี 2556 - 2558 มีจำนวน 127 ล้านบาท 230 ล้านบาท และ 296 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวมร้อยละ 6.8 ร้อยละ 10.3 และร้อยละ 10.2 ตามลำดับ

ทั้งนี้ ในปี 2557 บริษัทฯ ย่อยของ บริษัทฯ ได้รับรู้ค่าใช้จ่ายพิเศษเกี่ยวกับการซื้อขายกลุ่มกิจการเกรฮาร์ดให้กับทางบริษัทฯ ดังนี้

- ค่าที่ปรึกษากฎหมาย ในการเจรจาต่อรองสัญญาซื้อขาย ประมาณ 4 ล้านบาท
- ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า ประมาณ 5 ล้านบาท
- ค่าใช้จ่ายค่าเมื่อมูลค่าสินค้าคงเหลือประเภทวัตถุดิบที่บริษัทฯ รับรู้เป็นครั้งแรก โดยประเมินตามนโยบายของบริษัทฯ ประมาณ 6 ล้านบาท
- ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ประมาณ 6 ล้านบาท เป็นรายการที่ลูกค้านำของบริษัทฯ ไม่ได้ชำระหนี้ค้างมานาน แต่ยังคงติดต่อไม่ได้
- ค่าใช้จ่ายหนี้สูญ ประมาณ 18 ล้านบาท เป็นรายการที่ลูกค้านำของบริษัทฯ ไม่ได้ชำระหนี้ค้างมานาน และไม่สามารถติดต่อกันได้ จึงตัดจำหน่ายรายการลูกหนี้ออกทั้งหมด

16.2.2.3 รวมค่าใช้จ่าย

ตามงบการเงินรวมปี 2556 - 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายที่สำคัญ (รวมต้นทุนการขายและบริการ ค่าใช้จ่ายในการขาย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร) โดยสามารถแบ่งรายการตามลักษณะของค่าใช้จ่าย ดังนี้

ตารางแสดงค่าใช้จ่ายที่สำคัญของบริษัทฯ แบ่งตามลักษณะ

รายการค่าใช้จ่ายที่สำคัญ	2556		2557		2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินเดือนและค่าแรงและผลประโยชน์อื่นของพนักงาน	440	24.9	579	26.5	808	28.3
ค่าเสื่อมราคา	80	4.5	100	4.6	129	4.5
ค่าตัดจำหน่าย	48	2.7	67	3.1	91	3.2
ค่าเช่าและค่าบริการ	359	20.3	426	19.5	525	18.4
ค่าแฟรนไชส์	70	4.0	71	3.2	73	2.6

รายการค่าใช้จ่ายที่สำคัญ	2556		2557		2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ค่าขนส่ง	48	2.7	51	2.3	50	1.8
ค่าไฟฟ้า	50	2.8	61	2.8	76	2.7
ค่าใช้จ่ายการตลาด	45	2.6	50	2.3	44	1.5
วัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลืองใช้ไป	518	29.3	634	29.0	828	29.0
การเปลี่ยนแปลงในสินค้าสำเร็จรูปและงานระหว่างทำ	0	0.0	10	0.4	16	0.6
อื่นๆ	110	6.2	139	6.3	215	7.5
รวมค่าใช้จ่าย	1,768	100.0	2,186	100.0	2,857	100.0

จากตารางข้างต้น ค่าใช้จ่ายหลัก (ไม่รวมภาษีและค่าใช้จ่ายทางการเงิน) ของบริษัทฯ คือ

1. ค่าใช้จ่ายค่าวัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลือง ประมาณร้อยละ 29 ของค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ ซึ่งวัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลืองเป็นส่วนประกอบสำคัญของการต้นทุนการขายและบริการ เนื่องจากเป็นค่าใช้จ่ายที่เป็นสัดส่วนที่ใหญ่ที่สุด ดังนั้นบริษัทฯ จึงต้องมีระบบจัดซื้อกลางที่สามารถบริหารและควบคุมวัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลืองได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ในปี 2556 – 2558 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 ร้อยละ 27 และร้อยละ 28 ของค่าใช้จ่ายรวมตามลำดับ การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายดังกล่าวมีผลมาจากการปรับฐานเงินเดือนของพนักงาน การจ้างพนักงานเพิ่มเติมตามการขยายตัวของบริษัทฯ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้มีการรับรู้ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับหนี้สินผลประโยชน์ระยะยาวหลังจากออกจากงานของพนักงานของกลุ่มธุรกิจเกรฮาร์ด ซึ่งบริษัทฯ ประเมินรายการนี้เป็นครั้งแรกหลังจากการซื้อกลุ่มกิจการนี้เข้ามาเป็นบริษัทย่อยของบริษัทในปี 2557 โดยบริษัทฯ รับรู้ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับหนี้สินผลประโยชน์ระยะยาวหลังจากออกจากงานของบริษัท เกรฮาร์ด คาเฟ่ จำกัด ประมาณ 7 ล้านบาท และของบริษัท เกรฮาร์ด จำกัด ประมาณ 9 ล้านบาท
3. ค่าเช่าและค่าบริการของสถานที่คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18 – 20 ของค่าใช้จ่ายรวม ซึ่งสัดส่วนค่าเช่าและค่าบริการที่ลดลงในปี 2558 ส่วนหนึ่งมีผลมาจากการที่ทางบริษัทได้ขอลดค่าเช่าและค่าบริการของบางสาขา โดยเป็นการปรับการคำนวณค่าเช่าและค่าบริการจากเดิมมีค่าเช่าและค่าบริการขั้นต่ำ เป็นคำนวณจากยอดขายจริง ซึ่งมีผลตั้งแต่วันที่เดือนกรกฎาคมจนถึงเดือนธันวาคมปี 2558

16.2.2.4 กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้

ในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 บริษัทฯ มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงิน ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) จำนวน 215 ล้านบาท 216 ล้านบาท และ 253 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราส่วนกำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ต่อรายได้รวม (EBITDA Margin) เท่ากับร้อยละ 12 ร้อยละ 10 และร้อยละ 9 ตามลำดับ

สำหรับงวดหกเดือนแรกสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2559 นั้น บริษัทฯ มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงิน ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) จำนวน 129 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 112 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีที่แล้ว หรือคิดเป็นร้อยละ 9 ในปี 2559 เทียบกับ EBITDA Margin ร้อยละ 8 ในปี 2558

16.2.2.5 ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

ในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินเป็นจำนวน 38 ล้านบาท 68 ล้านบาท และ 62 ล้านบาท ตามลำดับ โดยตั้งแต่ปี 2557 บริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายทางการเงินเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ มีการกู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินที่เพิ่มมากขึ้น เพื่อนำมาซื้อกลุ่มกิจการเกรฮาร์ด โดยจำนวนเงินกู้ยืมระยะยาวของบริษัทในปี 2556 – 2558 มีจำนวน 615 ล้านบาท 1,248 ล้านบาท และ 1,169 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนค่าใช้จ่ายทางการเงินของงวดหกเดือนแรกสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2559 มี

จำนวน 29.2 ล้านบาท ทางบริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินที่ลดลง ซึ่งเกิดจากการชำระหนี้ที่ตามตารางชำระคืนเงินต้นของสัญญาเงินกู้ ทั้งนี้ ภาระหนี้ส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมระยะยาวซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่อ้างอิงกับอัตรา MLR

16.2.2.6 กำไรและอัตรากำไรสุทธิ

อัตรากำไรส่วนการทำกำไร

หน่วย: ร้อยละ	2556	2557	2558	6M/2558	6M/2559
อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin)	64.2	63.4	63.4	62.7	63.6
อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ยภาษีและค่าเสื่อมราคา (EBITDA Margin)	11.6	9.7	8.7	7.8	8.7
อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin)	1.6	(1.6)	(1.5)	(2.1)	(1.3)

อัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ ในปี 2556 – ปี 2558 คือ ร้อยละ 1.6 ร้อยละ (1.6) และ ร้อยละ (1.5) ตามลำดับ โดยการลดลงของอัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2557 เกิดจากค่าใช้จ่ายจากการซื้อกลุ่มกิจการเกรฮาวด์ ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนจากการรวมธุรกิจ (จากการตีมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์) และการเพิ่มขึ้นของดอกเบี้ยจ่ายซึ่งเกิดจากการกู้ยืมเงินเพื่อใช้ในการซื้อกลุ่มกิจการเกรฮาวด์ จากปัจจัยข้างต้นทำให้อัตรากำไรสุทธิในปี 2557 และ ปี 2558 อยู่ในระดับติดลบ สำหรับผลการดำเนินงานในงวดหกเดือนแรกสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิที่ดีขึ้นจากการบริหารจัดการต้นทุนการขายและบริการที่ดีขึ้น และการลดลงของสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารและค่าใช้จ่ายทางการเงินเทียบกับในอดีต

16.3 การวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์รวม	2556		2557		2558		ณ 30 มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์หมุนเวียน	158	8.7	466	11.2	417	10.3	362	9.1
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,667	91.3	3,695	88.8	3,639	89.7	3,594	90.9
สินทรัพย์รวม	1,826	100.0	4,161	100.0	4,057	100.0	3,956	100.0

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และวันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 1,826 ล้านบาท 4,161 ล้านบาท 4,057 ล้านบาท และ 3,956 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสาเหตุหลักที่สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2557 เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากวันที่ 31 ธ.ค. 2556 มาจากการที่บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท เกรฮาวด์ จำกัด และหุ้นสามัญและหุ้นบุริมสิทธิทั้งหมดของบริษัท เกรฮาวด์ คาเฟ่ จำกัด ในมูลค่ารวมทั้งสิ้น 1,854 ล้านบาทในระหว่างปี 2557 ดังนั้นสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ จึงเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

สินทรัพย์ของบริษัทฯ ประกอบไปด้วยสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเป็นส่วนใหญ่ โดยมีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนประมาณร้อยละ 90 ของสินทรัพย์รวม โดยสินทรัพย์หลักของบริษัทฯ ประกอบไปด้วย ค่าความนิยมประมาณร้อยละ 40 ของสินทรัพย์รวม สินทรัพย์ไม่มีตัวตนประมาณร้อยละ 20 ของสินทรัพย์รวม และส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์ประมาณร้อยละ 10 ของสินทรัพย์รวม

16.3.1 สินทรัพย์หมุนเวียน

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2556 – ปี 2558 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 จำนวน 16 ล้านบาท 56 ล้านบาท 60 ล้านบาท และ 41 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งหากคิดเป็นอัตราส่วนลูกหนี้ต่อรายได้รวมของบริษัทฯ แล้ว บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าในจำนวนที่น้อยมาก เนื่องมาจากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ที่ขายสินค้าและบริการส่วนใหญ่เป็นเงินสดกว่าร้อยละ 95 ของยอดขาย

การเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นนั้น ส่วนใหญ่มาจากกลุ่มกิจการเกรฮาร์ด โดยรายการลูกหนี้ที่เพิ่มขึ้นของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2557 เกิดจากลักษณะการเช่าพื้นที่ในห้างสรรพสินค้าของร้านเกรฮาร์ด คาเฟ่ บางสาขาที่มีการคิดค่าเช่าในลักษณะแปรผันตามยอดขายของทางร้าน ซึ่งโดยตามสัญญาการเช่า ทางห้างสรรพสินค้าจะเป็นผู้เก็บเงินให้ทางร้านเพื่อที่จะนำไปคำนวณยอดขายรวมของร้านค้าในแต่ละเดือน เพื่อคิดอัตราค่าเช่าที่ถูกต้อง หลังจากทางห้างสรรพสินค้าทำการหักค่าใช้จ่ายค่าเช่า และค่าสาธารณูปโภคอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องออกจากยอดขายของร้านแล้ว ทางห้างสรรพสินค้าจะนำส่งรายได้สุทธิให้ทางบริษัทฯ

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ วันสิ้นปี 2556 – วันที่ 30 มิ.ย. 2559 และสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม

	2556		2557		2558		30 มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	16	0.9	56	1.3	60	1.5	41	1.0

สำหรับ ณ วันสิ้นปี 2557 – วันที่ 30 มิ.ย. 2559 ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น แบ่งตามอายุหนี้ค้างชำระ ดังนี้

	2556		2557		2558		30 มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้การค้า								
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	10.4	66.7	45.7	82.4	50.1	83.8	39.4	95.2
ไม่เกิน 3 เดือน	5.2	33.3	9.2	16.7	7.8	13.0	1.0	2.4
3 – 6 เดือน	-	-	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0
6 – 12 เดือน	-	-	0.9	1.6	0.1	0.1	0.4	1.0
มากกว่า 12 เดือน	-	-	5.2	9.3	5.7	9.5	5.6	13.5
รวมลูกหนี้การค้า	15.6	100.0	61.0	110.0	63.7	106.4	46.4	112.1
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	-	-	(5.5)	(9.9)	(5.5)	(9.2)	(5.5)	(13.3)
รวมลูกหนี้การค้า (สุทธิ)	15.6	100.0	55.5	100.0	58.2	97.2	40.9	98.8
ลูกหนี้อื่น	-	-	-	-	1.7	2.8	0.5	1.2
รวมลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	15.6	100.0	55.5	100.0	59.9	100.0	41.4	100.0

โดยรวมแล้ว ลูกหนี้ของบริษัทฯ เป็นลูกหนี้ที่มีคุณภาพ โดยกว่าร้อยละ 90 ของลูกหนี้รวม เป็นลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระหรือถึงกำหนดชำระแล้วไม่เกิน 3 เดือน เนื่องจากลักษณะธุรกิจที่มีการขายสินค้าและบริการส่วนใหญ่เป็นเงินสด ทำให้ที่ผ่านมามีปัญหาหนี้สงสัยจะสูญอย่างมีนัยสำคัญ

โดยรายการค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 5.5 ล้านบาทนั้น เป็นรายการที่เกิดจากการเข้าซื้อกลุ่มเกรฮาร์ด โดยมีกลุ่มลูกค้ารายหนึ่งซึ่งได้ซื้อสินค้าเสื้อผ้าของทางบริษัท เกรฮาร์ด จำกัด โดยทางบริษัทฯ ยังไม่ได้รับการชำระสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ดำเนินการติดตามรายการดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้บริษัทได้กำหนดระยะเวลาติดตามทวงถามหนี้จำนวน 365 วัน หากติดตามทวงถามจนถึงที่สุดแล้วยังไม่ได้รับชำระหนี้ ทางบริษัทจะตัดหนี้สูญ พร้อมทั้งเป็นค่าใช้จ่ายของรอบระยะเวลาบัญชีนั้น

สำหรับค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญนั้นจะเป็นจำนวนที่กันไว้สำหรับลูกหนี้ที่คาดว่าจะเรียกเก็บไม่ได้ และถือเป็นบัญชีปรับมูลค่าที่ตั้งขึ้นเพื่อแสดงเป็นรายการหักจากบัญชีลูกหนี้ในงบการเงิน เพื่อให้คงเหลือเป็นมูลค่าสุทธิของลูกหนี้ที่คาดหมายว่าจะเก็บ

สินค้ำคงเหลือ

สินค้ำคงเหลือ ณ วันสิ้นปี 2556 – วันที่ 30 มิ.ย. 2559 และสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม

	2556		2557		2558		30 มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินค้ำคงเหลือ	51.4	2.8	221.3	5.3	233.9	5.5	196.6	5.0

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีสินค้ำคงเหลือจำนวน 51.4 ล้านบาท 221.3 ล้านบาท 233.9 ล้านบาท และ 196.6 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.8 ร้อยละ 9.9 ร้อยละ 7.7 และร้อยละ 5.0 ของรายได้รวม ตามลำดับ

สำหรับ ณ วันสิ้นปี 2556 – 2558 และ วันที่ 30 มิ.ย. 2559 รายละเอียดสินค้ำคงเหลือตามงบการเงินรวมแยกตามประเภท ดังนี้

	2556		2557		2558		30 มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินค้าสำเร็จรูป	0.2	0.4	97.1	43.9	102.3	45.7	90.1	45.9
งานระหว่างทำ	-	-	17.5	7.9	5.2	2.3	1.2	0.6
วัตถุดิบ	33.9	66.0	83.4	37.7	92.8	41.4	75.5	38.4
ภาชนะบรรจุและหีบห่อ	9.5	18.5	10.2	4.6	12.4	5.6	14.9	7.6
สินค้ำระหว่างทาง	0.9	1.8	0.8	0.4	0.4	0.2	0.7	0.4
อื่น ๆ	6.9	13.4	12.2	5.5	10.7	4.8	14.2	7.2
รวม	51.4	100.0	221.3	100.0	233.9	100.0	196.6	100.0

สินค้ำคงเหลือส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ประกอบด้วย

- สินค้าสำเร็จรูป ซึ่งเป็นสินค้าประเภทเสื้อผ้าของธุรกิจไลฟ์สไตล์ส่วนใหญ่ โดยการที่บริษัทฯ เข้าซื้อกลุ่มกิจการเกรฮาร์ดในเดือนกรกฎาคม 2557 ทำให้จำนวนสินค้าสำเร็จรูปเพิ่มขึ้นจาก 0.2 ล้านบาทในปี 2556 เป็น 97.1 ล้านบาทในปี 2557 และทำให้สินค้าสำเร็จรูปเป็นส่วนประกอบหลักของสินค้ำคงเหลือของบริษัทฯ
- วัตถุดิบต่างๆ เช่น วัตถุดิบในการปรุงอาหาร และเครื่องปรุงของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มของบริษัทฯ ที่ในปี 2556 มีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 66 ของสินค้ำคงเหลือทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งนี้ หลังจากในปี 2557 ที่บริษัทฯ เข้าซื้อกลุ่มกิจการเกรฮาร์ด สัดส่วนดังกล่าวลดลงเหลือประมาณร้อยละ 40 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของสินค้ำคงเหลือประเภทสินค้าสำเร็จรูป
- ภาชนะบรรจุและหีบห่อ ซึ่งใช้ในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มเป็นหลัก

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้ำคงเหลือซึ่งจะมีผลกระทบจากธุรกิจไลฟ์สไตล์ของบริษัทฯ เกรฮาร์ด จำกัด โดยแบ่งเป็นสองประเภท คือ

- ประเภทวัตถุดิบ โดยหากวัตถุดิบประเภทไหนมีปริมาณที่เหลือน้อยมากจนไม่สามารถทำไปใช้ประกอบการทำคอลเลกชันได้ ทางบริษัทฯ จะตีวัตถุดิบกลุ่มนั้นเป็นเศษวัตถุดิบ และจะตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้ำคงเหลือทันที ทั้งนี้ ในปี 2557

บริษัทฯ ได้ตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าคงเหลือประเภทวัตถุดิบที่บริษัทฯ รับรู้เป็นครั้งแรกประมาณ 6 ล้านบาท และในปี 2558 บริษัทฯ ได้ตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าคงเหลือสำหรับวัตถุดิบเพิ่มขึ้นประมาณ 3 ล้านบาท

- ประเภทสินค้าสำเร็จรูป โดยจะตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือสำหรับสินค้าสำเร็จรูปคอลเลกชันเก่า ที่ทางบริษัทคาดว่าจะไม่สามารถจำหน่ายได้หรือมีอายุเกิน 6 เดือน โดยในปี 2557 บริษัทฯ ได้ตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือประเภทสินค้าสำเร็จรูปเป็นจำนวน 12 ล้านบาท ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ได้เริ่มทยอยขายสินค้าสำเร็จรูปที่เป็นคอลเลกชันเก่า ซึ่งได้ทำการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าคงเหลือไว้แล้วได้ในปี 2558 ประมาณ 8 ล้านบาท โดยสินค้าทั้งหมดเป็นสินค้าสำเร็จรูปประจำสาขา Outlet ดังนั้น ทางบริษัทฯ จึงได้ทำการกลับรายการปรับลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ โดยนำไปหักจากมูลค่าของสินค้าคงเหลือที่รับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในระหว่างงวด

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นของบริษัทฯ ที่สำคัญประกอบด้วยภาษีเงินได้นิติบุคคลรอขอคืน ภาษีมูลค่าเพิ่มรอรับคืน ภาษีซื้อยังไม่ถึงกำหนดชำระ และค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า ทั้งนี้ มูลค่าของสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 มีจำนวน 12 ล้านบาท 19 ล้านบาท 25 ล้านบาท และ 29 ล้านบาท ตามลำดับ

16.3.2 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนของบริษัทฯ ประกอบไปด้วยรายการสำคัญ คือ ส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์ ค่าความนิยม และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์

ส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์ ณ วันสิ้นปี 2556 – วันที่ 30 มิ.ย. 2559 และสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม

	2556		2557		2558		30 มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์	332.7	18.2	467.6	11.2	479.9	11.8	464.5	11.7

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์รวมเป็นจำนวน 332.7 ล้านบาท 467.6 ล้านบาท 479.9 ล้านบาท และ 464.5 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 18.2 ร้อยละ 11.2 ร้อยละ 11.8 และ ร้อยละ 11.7 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์ของบริษัทฯ ประกอบด้วยส่วนปรับปรุงอาคาร อุปกรณ์ เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน ยานพาหนะ และสินทรัพย์ระหว่างติดตั้งและก่อสร้าง สำหรับ ณ วันสิ้นปี 2556 – 2558 และวันที่ 30 มิ.ย. 2559 รายละเอียดของส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์ของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมมีรายละเอียด ดังนี้

	2556		2557		2558		30 มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนปรับปรุงอาคาร	181.2	54.5	260.3	55.7	274.6	57.2	261.9	56.4
อุปกรณ์	89.6	26.9	102.6	22.0	107.4	22.4	100.6	21.6
เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	56.4	16.9	77.8	16.6	85.3	17.8	81.7	17.6
ยานพาหนะ	4.3	1.3	4.5	1.0	2.9	0.6	2.2	0.5
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้งและก่อสร้าง	1.3	0.4	22.4	4.8	9.7	2.0	18.1	3.9
รวม	332.7	100.0	467.6	100.0	479.9	100.0	464.5	100.0

ค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจ

เมื่อบริษัทฯ มีการรวมธุรกิจโดยวิธีซื้อกิจการ บริษัทฯ จะต้องวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินที่ได้มา (Fair Value Measurement) ณ วันที่ซื้อกิจการ เพื่อที่จะทำการปันส่วนราคาซื้อ (Purchase Price Allocation : PPA) และคำนวณค่าความนิยม (Goodwill) ที่ได้จากการซื้อกิจการ โดยค่าความนิยมที่เกิดขึ้นจะมีมูลค่าเท่ากับต้นทุนการรวมธุรกิจส่วนที่สูงกว่ามูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิที่ได้มา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจจำนวน 782.6 ล้านบาท 1,896.0 ล้านบาท 1,896.0 ล้านบาท และ 1,896.0 ล้านบาท ตามลำดับ

ยอดค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2556 จำนวน 782.6 ล้านบาท เกิดจากการที่บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญร้อยละ 59 ของหุ้นสามัญที่ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้วของบริษัท เอบีพี คาเฟ่ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท โกลเด้น โดนท์ (ประเทศไทย) จำกัด ต่อจาก บริษัท ทรัพย์ศรีไทย จำกัด (มหาชน) (SST) ทำให้บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นในสองบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ 41 ณ วันที่ 31 พ.ค. 2555 เป็นร้อยละ 100 โดยค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจจำนวน 782.6 ล้านบาท ประกอบไปด้วยสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่ไม่สามารถประเมินมูลค่าที่แน่นอนได้ เช่น ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship / Customer Loyalty) เป็นหลัก โดยบริษัทฯ บันทึกค่าความนิยมด้วยมูลค่าตามบัญชีที่แสดงอยู่ในงบการเงินรวมของ SST

ค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 เพิ่มขึ้นจาก 782.6 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2556 เป็น 1,896.0 ล้านบาท โดยการเพิ่มขึ้นของค่าความนิยมจำนวน 1,113.5 ล้านบาท เกิดขึ้นจากการที่บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นของบริษัท เกรฮาร์ด จำกัด และบริษัท เกรฮาร์ด คาเฟ่ จำกัด ในปี 2557 ด้วยมูลค่า 1,853.8 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ชำระเงินในการซื้อหุ้นของบริษัทดังกล่าวด้วยจำนวนที่สูงกว่ามูลค่ายุติธรรมสุทธิของสินทรัพย์ ณ วันที่ซื้อหุ้นเป็นจำนวน 1,113.5 ล้านบาทจึงเกิดเป็นค่าความนิยมจากการรวมธุรกิจกลุ่มบริษัทเกรฮาร์ดนับตั้งแต่ปี 2557

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันสิ้นปี 2556 – วันที่ 30 มิ.ย. 2559 และสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม

	2556		2557		2558		30 มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	433.2	23.7	1,164.0	28.0	1,093.8	27.0	1,061.8	26.8

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯ ที่สำคัญประกอบด้วยแฟรนไชส์ เครื่องหมายการค้า และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนรวมเป็นจำนวน 433.2 ล้านบาท 1,164 ล้านบาท 1,093.8 ล้านบาท และ 1,061.8 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 23.7 ร้อยละ 28.0 ร้อยละ 27.0 และร้อยละ 26.8 ของสินทรัพย์รวม

สำหรับ ณ วันสิ้นปี 2556 – วันที่ 30 มิ.ย. 2559 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมมีรายละเอียด ดังนี้

	2556		2557		2558		30 มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
แฟรนไชส์	422.8	97.6	666.9	57.3	597.2	54.6	523.6	49.3
เครื่องหมายการค้า	-	-	474.5	40.8	470.8	43.0	518.1	48.8
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	10.4	2.4	10.5	0.9	16.5	1.5	20.1	1.9
อื่น ๆ	-	-	12.0	1.0	9.4	0.9	-	-
รวม	433.2	100.0	1,164.0	100.0	1,093.8	100.0	1,061.8	100.0

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญตั้งแต่ปี 2557 นั้น เพิ่มขึ้นจากการที่บริษัทฯ ได้มีการรวมธุรกิจกลุ่มเกรฮาร์ดเข้ามาในระหว่างปี 2557 โดยสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่เพิ่มมาประกอบด้วยแฟรนไชส์จำนวนประมาณ 283 ล้านบาทและเครื่องหมายการค้าจำนวนประมาณ 475 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ จะต้องตัดจำหน่ายแฟรนไชส์ตามอายุสัญญาเป็นค่าใช้จ่าย ทั้งนี้ เครื่องหมายการค้าไม่ถูกตัดจำหน่ายเนื่องจากเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่มีอายุการให้ประโยชน์ไม่ทราบแน่นอน

16.4 การวิเคราะห์สภาพคล่องและแหล่งที่มาของเงินทุน

ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) เป็นจำนวน 1.27 เท่า 0.9 เท่า 0.89 เท่า และ 0.86 เท่า ตามลำดับ

สาเหตุหลักที่อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2557 ลดลงจาก วันที่ 31 ธ.ค. 2556 มาจากการบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 1,418 ล้านบาท โดยการออกจำหน่ายหุ้นสามัญใหม่จำนวน 3,189,230 หุ้น ในราคาหุ้นละ 444.622 บาท (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) และจากการกู้ยืมเงินที่เพิ่มขึ้นประมาณ 630 ล้านบาท เพื่อนำมาลงทุนในเข้าซื้อบริษัทย่อยสองบริษัท คือ บริษัท เกรฮาร์ด จำกัด และบริษัท เกรฮาร์ด คาเฟ่ จำกัด ในปี 2557 ด้วยอัตราส่วนมูลค่าการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้นต่อมูลค่าการเพิ่มทุนของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่ลดลง

ทั้งนี้ การลดลงของอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2558 และ ณ วันที่ 30 มิ.ย. 2559 เกิดจากการลดลงของมูลค่าหนี้สินของบริษัทฯ จากการที่บริษัทฯ ชำระส่วนของหนี้สินตามที่ครบกำหนด

ภายหลังจากการนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในครั้งนี้ บริษัทฯ จะมีทุนจดทะเบียนที่เพิ่มขึ้น และจากการที่บริษัทฯ จะนำเงินที่ได้จากการระดมทุนบางส่วนไปชำระเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินก่อนกำหนด จะทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

หนี้สิน

	2556		2557		2558		30 มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินหมุนเวียน	332.2	32.5	496.4	25.1	566.3	29.6	568.0	31.0
หนี้สินไม่หมุนเวียน	689.4	67.5	1,477.7	74.9	1,346.7	70.4	1,263.4	69.0
หนี้สินรวม	1,021.7	100.0	1,974.0	100.0	1,913.0	100.0	1,831.4	100.0

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมเท่ากับ 1,021.7 ล้านบาท 1,974.0 ล้านบาท 1,913.0 ล้านบาท และ 1,831.4 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินรวมของบริษัทฯ ประกอบไปด้วยหนี้สินหมุนเวียนประมาณร้อยละ 30 และหนี้สินไม่หมุนเวียนประมาณร้อยละ 70 ทั้งนี้ หนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มาจากเงินกู้ยืมเงินระยะยาวจากสถาบันการเงิน

16.4.1 หนี้สินหมุนเวียน

ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2556 วันที่ 31 ธ.ค. 2557 วันที่ 31 ธ.ค. 2558 และวันที่ 30 มิ.ย. 2559 บริษัทฯ มีหนี้สินหมุนเวียนรวมจำนวน 332.2 ล้านบาท 496.4 ล้านบาท 566.3 ล้านบาท และ 568.0 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 32.5 ร้อยละ 25.1 ร้อยละ 29.6 และร้อยละ 31.0 ของหนี้สินรวม โดยหนี้สินหมุนเวียนระยะสั้นส่วนใหญ่ คือ เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น และส่วนของเงิน

กู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน จำนวน 30 ล้านบาท

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ วันสิ้นปี 2556 – วันที่ 30 มิ.ย. 2559 และสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม

	2556		2557		2558		30 มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	229.8	12.6	369.4	8.9	355.2	8.8	327.5	8.3

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้ารวมเป็นจำนวน 229.8 ล้านบาท 369.4 ล้านบาท 355.2 ล้านบาท และ 327.5 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสามารถแยกประเภทตามลักษณะ ดังนี้

	2556		2557		2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เจ้าหนี้การค้า - กิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน	93	40.6	188	50.9	197	55.6
เจ้าหนี้อื่น - กิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน	39	17.1	58	15.6	30	8.5
เจ้าหนี้การค้าซื้อสินทรัพย์	25	10.8	36	9.8	20	5.5
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	72	31.5	87	23.6	108	30.4
รวม	230	100.0	369	100.0	355	100.0

โดยรายการเจ้าหนี้การค้า คือ เจ้าหนี้ที่ทางบริษัทสั่งซื้อสินค้าวัตถุดิบซึ่งปีระยะเวลาการชำระหนี้ประมาณ 30 – 45 วัน เจ้าหนี้อื่นประกอบไปด้วย เจ้าหนี้สรรพากร เจ้าหนี้ค่าก่อสร้าง และเจ้าหนี้ค่าโฆษณา เป็นต้น

16.4.2 หนี้สินไม่หมุนเวียน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีหนี้สินไม่หมุนเวียนจำนวน 689.4 ล้านบาท 1,477.7 ล้านบาท 1,346.7 ล้านบาท และ 1,263.4 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 67.5 ร้อยละ 74.9 ร้อยละ 70.4 และร้อยละ 69.0 ของหนี้สินรวม โดยหนี้สินไม่หมุนเวียนส่วนใหญ่ คือ เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน ซึ่งจำนวนเงินดังกล่าวได้มีการทยอยชำระตามตารางกำหนดจ่ายคืนเงินกู้

เงินกู้ยืมระยะยาว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีเท่ากับ 556 ล้านบาท 1,169 ล้านบาท 1,045.2 ล้านบาท และ 958.5 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 54.4 ร้อยละ 59.2 ร้อยละ 54.6 และร้อยละ 52.3 ของหนี้สินรวม ตามลำดับ ซึ่งสาเหตุที่บริษัทฯ มีเงินกู้ระยะยาวเพิ่มขึ้นประมาณ 600 ล้านบาทในปี 2557 นั้นมาจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพื่อเข้าซื้อกิจการกลุ่มเกรฮาร์ด ทั้งนี้ สำหรับงวดหกเดือนแรกของปี 2559 นั้น บริษัทฯ ไม่ได้มีการกู้ยืมเงินเพิ่ม แต่มีการชำระเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 61.7 ล้านบาทตารางกำหนดจ่ายคืนเงินกู้

16.4.3 ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 803.9 ล้านบาท 2,187 ล้านบาท 2,144 ล้านบาท และ 2,124 ล้านบาท ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2556 ถึงวันที่ 31 ธ.ค. 2557 ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจำนวน 1,383 ล้านบาท เนื่องจากในเดือนกรกฎาคม ปี 2557 บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 318.9 ล้านบาทจากเดิม 525 ล้านบาท เป็น 843.9 ล้านบาท โดยการออกจำหน่ายหุ้นสามัญใหม่จำนวน 3,189,230 หุ้น ซึ่งบริษัทฯ ได้ทำการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวในราคาหุ้นละ 444.622 บาท (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) การเสนอขายหุ้นในราคาดังกล่าวทำให้เกิดส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ จำนวน 1,099 ล้านบาท คิดเป็นมูลค่ารวม 1,418 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับบริษัท ทรัพย์ศรีไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และผู้ถือหุ้นเดิมของกลุ่มบริษัทเกรฮาร์ด นอกจากนี้ กำไรสะสมของบริษัทฯ ในช่วงปี 2557 ลดลงจำนวน 35 ล้านบาทจากผลการดำเนินงานที่ขาดทุนของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2557 ถึงวันที่ 31 ธ.ค. 2558 ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง 43 ล้านบาท จากผลการดำเนินงานที่ขาดทุนของบริษัทฯ

เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มีมติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสะสมปี 2558 ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ที่มีชื่ออยู่ในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 15 มีนาคม 2559 ในอัตราหุ้นละ 31 บาท (คำนวณจากจำนวนหุ้นก่อนการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจาก 100 บาทเป็น 1 บาท) รวมเป็นเงินจำนวน 262 ล้านบาท โดยคาดว่าจะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นภายในไตรมาสที่ 4 ของปีปัจจุบัน ทั้งนี้ บริษัทฯ จะสามารถจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวได้ต่อเมื่อได้รับการอนุมัติจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ต่อมาเมื่อวันที่ 5 เมษายน 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัทฯ ได้อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากเดิม 843,923,000 บาท เพิ่มเป็น 1,054,903,750 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 210,980,750 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทและบริษัทฯ ได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 19 เมษายน 2559

ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ

ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2557 ถึงวันที่ 30 มิ.ย. 2559 บริษัทฯ มีส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 1,099 ล้านบาท ซึ่งส่วนเกินมูลค่าหุ้นดังกล่าวเกิดจากที่บริษัทฯ ออกเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทฯ ในราคาหุ้นละ 444.622 บาท จาก มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน จำนวน 3,189,230 หุ้น ตามที่กล่าวไว้ข้างต้น

ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน

ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน ถูกบันทึก ณ วันที่ 31 พ.ค. 2555 ซึ่งเป็นวันที่บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญร้อยละ 59 ของหุ้นสามัญที่ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้วของบริษัท เอบีพี คาเฟ่ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท โกลเด้นไดนาห์ (ประเทศไทย) จำกัด ต่อจาก SST ทำให้บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ 41 เป็นร้อยละ 100 โดยบริษัทฯ พิจารณาแล้วว่าการเข้าลงทุนในบริษัทย่อยทั้งสองแห่งเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน ดังนั้น ส่วนต่างระหว่างต้นทุนการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันกับมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สินของบริษัทย่อยในงบการเงินรวมของ SST จำนวน 212 ล้านบาท จึงถูกบัญชีเป็นส่วนทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันของบริษัทฯ

16.5 การวิเคราะห์สภาพคล่อง

การวิเคราะห์สภาพคล่องจะวิเคราะห์จากงบกระแสเงินสดซึ่งแสดงในงบการเงินรวมเพื่อพิจารณาสภาพคล่องของบริษัทฯ

หน่วย : ล้านบาท

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ม.ค. - มิ.ย. 2559
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	207.6	196.7	226.3	146.0
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(171.2)	(1,349.8)	(178.7)	(61.5)
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(46.5)	1,243.8	(109.2)	(98.4)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	(10.2)	90.7	(61.6)	(13.9)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	89.3	79.2	169.9	108.3

หน่วย : ล้านบาท

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ม.ค. – มิ.ย. 2559
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี	79.2	169.9	108.3	108.1

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานสำหรับในปีบัญชีปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และงวด 6 เดือนปี 2559 เป็นจำนวน 207.6 ล้านบาท 196.7 ล้านบาท 226.3 ล้านบาท และ 146.0 ล้านบาท ตามลำดับ

สำหรับในปีบัญชีปี 2556 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 207.6 ล้านบาท ซึ่งมีปัจจัยสำคัญมาจากการที่บริษัทฯ มีกำไรก่อนภาษีจำนวน 48.7 ล้านบาท ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายจำนวน 128.0 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยอีกจำนวน 38.2 ล้านบาท

สำหรับในปีบัญชีปี 2557 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 196.7 ล้านบาท ซึ่งมีปัจจัยสำคัญมาจากการที่บริษัทฯ มีผลขาดทุนก่อนภาษีจำนวน 19.4 ล้านบาท ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายจำนวน 167.0 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยอีกจำนวน 48.2 ล้านบาท

สำหรับในปีบัญชีปี 2558 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 226.3 ล้านบาท ซึ่งมีปัจจัยสำคัญมาจากการที่บริษัทฯ มีผลขาดทุนก่อนภาษีจำนวน 30.9 ล้านบาท ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายจำนวน 220.6 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยอีกจำนวน 63.0 ล้านบาท

สำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิ.ย. 2559 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 146.0 ล้านบาท ซึ่งมีปัจจัยสำคัญมาจากการที่บริษัทฯ มีผลขาดทุนก่อนภาษีจำนวน 12.8 ล้านบาท และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายจำนวน 112.9 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยอีกจำนวน 29.2 ล้านบาท

กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดที่ใช้ไปในกิจกรรมลงทุน ในปีบัญชีปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และงวด 6 เดือนปี 2559 เป็นจำนวน 171.2 ล้านบาท 1,349.8 ล้านบาท 178.7 ล้านบาท และ 61.4 ล้านบาท ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่แล้ว บริษัทฯ ใช้เงินในการขยาย และปรับปรุงสาขาของบริษัทย่อยเป็นหลัก

สำหรับในปีบัญชีปี 2556 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดที่ใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 171.2 ล้านบาท ซึ่งมีสาเหตุสำคัญมาจากการที่บริษัทฯ มีการซื้อส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์เพิ่มจำนวน 128.3 ล้านบาทเพื่อใช้ในการขยายและปรับปรุงสาขาของบริษัทย่อยต่างๆ และมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและสิทธิการเช่าเพิ่มขึ้นจำนวน 46.7 ล้านบาท

สำหรับในปีบัญชีปี 2557 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดที่ใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 1,349.8 ล้านบาท ซึ่งมีสาเหตุสำคัญมาจากการที่บริษัทฯ มีการซื้อบริษัทย่อยเข้ามาใหม่จำนวน 2 บริษัท คือ บริษัท เกรฮาร์ด จำกัด และบริษัท เกรฮาร์ด คาเฟ่ จำกัด ซึ่งมีการใช้เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 1,216.6 ล้านบาท และมีการซื้อส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์เพิ่มจำนวน 121.8 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและสิทธิการเช่าเพิ่มขึ้นจำนวน 18.2 ล้านบาท

สำหรับในปีบัญชีปี 2558 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดที่ใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 178.7 ล้านบาท ซึ่งมีสาเหตุสำคัญมาจากการที่บริษัทฯ มีการซื้อส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์เพิ่มจำนวน 164.0 ล้านบาท และมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและสิทธิการเช่าเพิ่มขึ้นจำนวน 16.6 ล้านบาท

สำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิ.ย. 2559 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดที่ใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 61.5 ล้านบาท บาท ซึ่งมีสาเหตุสำคัญมาจากการซื้อส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์เพิ่มจำนวน 55.0 ล้านบาท และมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและสิทธิการเช่าเพิ่มขึ้นจำนวน 7.0 ล้านบาท

กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงินในปีบัญชีปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 และงวด 6 เดือนปี 2559 เป็นจำนวน (46.5) ล้านบาท 1,243.8 ล้านบาท (109.2) ล้านบาท และ (98.4) ล้านบาท ตามลำดับ

สำหรับในปีบัญชีปี 2556 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน (46.5) ล้านบาท ซึ่งมีสาเหตุสำคัญมาจากการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน (34.4) ล้านบาท การจ่ายดอกเบี้ยจำนวน (38.1) ล้านบาท และมีการกู้ยืมเงินระยะสั้นจากสถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้นอีกจำนวน 18.0 ล้านบาท ทั้งนี้ ในระหว่างปีบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 2 ครั้งโดยการออกหุ้นสามัญใหม่ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในราคาหุ้นละ 100 บาท ซึ่งเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้ ในเดือนกุมภาพันธ์จำนวน 150 ล้านบาท และในเดือนกรกฎาคมอีกจำนวน 75 ล้านบาท รวมทั้งปีเป็นจำนวน 225 ล้านบาท ซึ่งจำนวนเงินดังกล่าวได้นำไปใช้ในการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบริษัท ทรัพย์ศรีไทย จำกัด (มหาชน)

สำหรับในปีบัญชีปี 2557 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 1,243.8 ล้านบาท ซึ่งมีสาเหตุสำคัญมาจากการกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันเพิ่มขึ้นจำนวน 1,235.5 ล้านบาท เพื่อใช้ในการเข้าซื้อกลุ่มกิจการเกรฮาร์ด และชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวเดิมจากสถาบันการเงินจำนวน (610.7) ล้านบาท บริษัทฯ ยังได้รับเงินจากการเพิ่มทุนในเดือนกรกฎาคมอีกจำนวน 830 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันอีกจำนวน 143.2 ล้านบาท และจ่ายดอกเบี้ยอีกจำนวน (48.4) ล้านบาท

สำหรับสิ้นปีบัญชีปี 2558 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน (109.2) ล้านบาท ซึ่งมีสาเหตุสำคัญมาจากการที่บริษัทฯ ได้ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน (79.1) ล้านบาท จ่ายดอกเบี้ยจำนวน (63.0) ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการกู้ยืมเงินระยะสั้นจากสถาบันการเงินอีกจำนวน 35 ล้านบาท

งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิ.ย. 2559 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน (98.4) ล้านบาท ซึ่งมีสาเหตุสำคัญมาจากการที่บริษัทฯ ได้ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน (61.7) ล้านบาท และจ่ายดอกเบี้ยจำนวน (29.3) ล้านบาท

16.6 ความสามารถในการชำระหนี้และการปฏิบัติตามเงื่อนไขการกู้ยืม (covenant)

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มียอดเงินกู้ยืมระยะยาวกับสถาบันการเงิน จำนวน 1,107.2 ล้านบาท (รวมเงินกู้ยืมในส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี) ซึ่งได้นำไปใช้ในการขยายธุรกิจทั้งในแบบการเติบโตด้วยตนเองผ่านการขยายสาขา (Organic) และการเติบโตโดยการซื้อกิจการ (Inorganic) ทั้งนี้ จากการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินดังกล่าว บริษัทฯ จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญากู้ยืมเงิน เช่น การดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) ไว้ในอัตราที่ไม่ต่ำกว่า 1.2 เท่า ในปี 2557 - 2560 (ตามสัญญากู้ยืมเงินกำหนดให้อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ เท่ากับ กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าใช้จ่ายตัดจ่าย หาดด้วยภาระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยที่ถึงกำหนดชำระในช่วงระยะเวลาเดียวกัน) ดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio) ไม่ให้เกิน 2 เท่า (ตามสัญญากู้ยืมเงินกำหนดให้หนี้สินต่อทุน เท่ากับหนี้สินทั้งหมดที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินรวมของบริษัทฯ หาดด้วยส่วนทุนทั้งหมดที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินรวมของบริษัทฯ) 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 (ตามสัญญากู้ยืมเงินกำหนดให้หนี้สินสุทธิ เท่ากับหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายด้วยเงินสดโดยพิจารณาจากงบการเงินรวมของบริษัทฯ) รวมถึงข้อกำหนดห้าม

จ่ายเงินปันผล ไม่ว่าจะเป็นเงินปันผลประจำปีหรือเงินปันผลระหว่างกาล รวมถึงการแจกจ่ายผลประโยชน์หรือผลตอบแทนใด ๆ แก่ผู้ถือหุ้นไม่ว่ารายหนึ่งรายใดหรือทั้งหมด เว้นแต่ได้รับการยินยอมล่วงหน้าเป็นหนังสือจากผู้ให้กู้ก่อน สำหรับบริษัท โกลเด้น โดนต์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เอบีพี (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท เกรฮาร์ด คาเฟ่ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ นับตั้งแต่การทำสัญญากู้เงิน โดยมีสรุปรายละเอียดการดำรงอัตราส่วนทางการเงินดังนี้

	2557	2558	2559	2560
อัตราหนี้สินต่อส่วนทุน (D/E)	ไม่เกิน 2:1	ไม่เกิน 2:1	ไม่เกิน 2:1	ไม่เกิน 2:1
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR)	ไม่ต่ำกว่า 1.2: 1	ไม่ต่ำกว่า 1.2: 1	ไม่ต่ำกว่า 1.2: 1	ไม่ต่ำกว่า 1.2: 1
อัตราหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA	ไม่เกิน 3.5	ไม่เกิน 3.0	ไม่เกิน 2.5	ไม่เกิน 2.0

โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ มีอัตราส่วนทางการเงินดังนี้ ซึ่งในปี 2557 และ 2558 บริษัทฯไม่สามารถดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าใช้จ่ายตัดจ่าย (Net Debt to EBITDA Ratio) ให้ต่ำกว่าอัตราส่วนที่กำหนดไว้ตามสัญญาเงินกู้ได้ในปี 2557 และ 2558 ตามลำดับ โดยบริษัทฯ ได้รับจดหมายผ่อนปรนการผิดเงื่อนไขดังกล่าวจากธนาคาร ลงวันที่ 29 ธันวาคม 2557 และ วันที่ 24 ธันวาคม 2558 แล้วตามลำดับ

	2557	2558	สิ้นงวด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559
อัตราหนี้สินต่อส่วนทุน (D/E)	0.9x	0.9x	0.9x
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR)	3.2x	1.8x	1.5x
อัตราหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA	5.0x	4.2x	3.9x

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น จึงได้มีการวางแผนการลงทุนอย่างระมัดระวัง เพื่อไม่ให้เกิดการปฏิบัติผิดเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ ไม่ว่าจะเป็นการชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยตามกำหนดเวลา รวมทั้งการเบิกเงินกู้เพิ่มเติมโดยพิจารณาจากสัญญาเงินกู้ที่มีอยู่โดยไม่ให้มีการปฏิบัติผิดเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ดังกล่าว โดยส่วนหนึ่งของเงินได้ที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน จะนำไปชำระคืนเงินต้นเพื่อลดความเสี่ยงทางการเงิน นอกจากนี้ บริษัทฯ จะมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากกำไรสุทธิแต่ละงวด และจากเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถรักษาอัตราส่วน ความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) ดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity) และ อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าใช้จ่ายตัดจ่าย (Net Debt to EBITDA) ตามเงื่อนไขสัญญาได้ โดยการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปครั้งนี้จะทำให้บริษัทฯ มีกระแสเงินสดที่ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และสภาพคล่องเพิ่มขึ้น

16.7 การจ่ายเงินปันผล

เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มีมติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ที่มีชื่ออยู่ในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 15 มีนาคม 2559 ในอัตราหุ้นละ 31 บาท (คำนวณจากจำนวนหุ้นก่อนการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจาก 100 บาทเป็น 1 บาท) รวมเป็นเงินจำนวน 262 ล้านบาท โดยคาดว่าจะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นภายในไตรมาสที่ 4 ของปีปัจจุบัน ทั้งนี้ บริษัทฯจะสามารถจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวได้ต่อเมื่อได้รับการอนุมัติจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ตามข้อตกลงในสัญญาเงินกู้ระหว่างบริษัทฯและบริษัทย่อยกับสถาบันการเงินแห่งนั้น บริษัทฯจะบันทึกการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลเมื่อได้รับอนุมัติจากสถาบันการเงินดังกล่าวข้างต้นแล้ว

16.8 ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานและฐานะทางการเงินในอนาคต

ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงในอุตสาหกรรม

จากภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์ที่มีการเติบโตในระดับสูงมาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการคาดการณ์อัตราการเติบโตที่ยังคงอยู่ในระดับสูงต่อไป อันเนื่องมาจากแนวโน้มการขยายตัวของเมือง (Urbanization) การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีพฤติกรรมการรับประทานอาหารนอกบ้านมากขึ้น มีความต้องการทางเลือกในการใช้ชีวิตที่หลากหลายและแตกต่างกันมากขึ้น จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ดึงดูดผู้ประกอบการรายใหม่ในประเทศเข้ามาทำตลาดแข่งขันในอุตสาหกรรม มีการนำร้านอาหารและเครื่องดื่ม และไลฟ์สไตล์ที่ได้รับความนิยมในต่างประเทศเข้ามาเปิดในประเทศเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งโดยผู้ประกอบการไทยเองที่มีศักยภาพและเจ้าของแบรนด์จากต่างประเทศที่เข้ามาทำตลาดด้วยตนเอง ซึ่งโดยมากจะมีช่องทางการจำหน่ายและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ใกล้เคียงกัน เช่น พื้นที่ค้าปลีกในรูปแบบต่าง ๆ อาคารสำนักงาน และแหล่งท่องเที่ยว เป็นต้น จากการเข้าทำการตลาดของผู้ประกอบการดังกล่าว ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม และไลฟ์สไตล์มีความรุนแรงมากขึ้น จึงมีความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี จากความแข็งแกร่งและชื่อเสียงแบรนด์ของบริษัทฯ ภายใต้สัญญาให้สิทธิแฟรนไชส์ และแบรนด์ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของ ที่มีการทำตลาดในประเทศไทยมาอย่างยาวนานและมีทางเลือกในการดำเนินธุรกิจทั้งในรูปแบบการลงทุนเองโดยบริษัทฯ และการให้สิทธิแฟรนไชส์แก่พันธมิตรทางธุรกิจในการลงทุน การเลือกทำเลที่ตั้งที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง ประกอบกับประสบการณ์และความสามารถของผู้บริหารและทีมงานของบริษัทฯ ที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการในอุตสาหกรรม มีความรู้ความเข้าใจถึงสภาวะอุตสาหกรรมและพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างดี ทำหน้าที่วางกลยุทธ์ทางธุรกิจให้ตอบรับกับภาวะการแข่งขันที่สูงดังกล่าว เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในประเทศได้ดียิ่งขึ้น (Localization)

ความเสี่ยงที่ไม่ได้ต่อสัญญาแฟรนไชส์และการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและข้อตกลงของสัญญาแฟรนไชส์

การนำเข้าแบรนด์ร้านอาหารและเครื่องดื่มจากต่างประเทศโดยจะต้องมีการทำสัญญาแฟรนไชส์ ซึ่งระบุถึง สิทธิในการดำเนินกิจการร้านอาหารและเครื่องดื่มภายใต้ระบบการจัดการ ชื่อทางการค้า เครื่องหมายบริการ และเครื่องหมายการค้าในประเทศไทยภายในกำหนดระยะเวลาตามสัญญา ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจบางส่วนภายใต้แบรนด์ที่ได้รับสิทธิแฟรนไชส์จากต่างประเทศ โดยมีเงื่อนไขและระยะเวลาจำกัดตามที่กำหนดในสัญญา ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทฯ ในกรณีที่ไม่ได้ได้รับอนุญาตให้ต่อสัญญาหรือจากการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและข้อตกลงของสัญญาแฟรนไชส์ ไม่สามารถดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์ดังกล่าวได้และส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ทำการกระจายความเสี่ยงผ่านการขยายธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์ที่เป็นแบรนด์ของตนเอง โดยปัจจุบันมีการดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์เกอร์ฮาร์ด ซึ่งเป็นแบรนด์ที่ใช้ต่อยอดในการดำเนินธุรกิจต่าง ๆ ไม่จำกัดเพียงแค่ธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มบริการเติมรูปแบบ และธุรกิจไลฟ์สไตล์ เท่านั้น แต่ยังมีแผนในการต่อยอดเป็นธุรกิจต่าง ๆ ในอนาคตอีกด้วย จากผลงานที่ผ่านมาและการดำเนินการดังกล่าวข้างต้น ความเสี่ยงจึงน่าจะอยู่ในระดับที่บริหารจัดการได้

ความเสี่ยงจากการเปิดสาขาใหม่

จากการแข่งขันในธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์มีความรุนแรงมากขึ้นในปัจจุบัน เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหม่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องดังสาเหตุที่ได้กล่าวข้างต้น การเปิดสาขาใหม่ในทำเลที่ได้เปรียบและมีศักยภาพจึงเป็นองค์ประกอบสำคัญที่จะผลักดันให้บริษัทฯ มีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ก็อาจได้รับผลกระทบจากการแข่งขันที่รุนแรงและมีความเสี่ยงจากการที่สาขาที่เปิดใหม่อาจไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายและไม่คุ้มค่ากับการลงทุนได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีความเข้าใจถึงสถานการณ์และภาวะตลาด และตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นเป็นอย่างดี จึงได้มีนโยบายในการกำหนดเป้าหมายการเปิดสาขาใหม่ในแต่ละปีที่สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ ความต้องการ และกำลังซื้อของผู้บริโภค สำหรับการเปิดสาขาใหม่นั้น บริษัทฯ มีทีมงานพัฒนาธุรกิจเป็นผู้รับผิดชอบในการวิเคราะห์โอกาสในการขยายสาขา ซึ่งจะวิเคราะห์และพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ เช่น ภาวะเศรษฐกิจ ศักยภาพของทำเลที่ตั้ง ความหนาแน่นและกำลังซื้อของประชากรในพื้นที่นั้น ๆ การเลือกทำเลที่ตั้งให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละแบรนด์ รวมทั้งความพร้อมในเรื่องของแหล่งเงินทุน ประกอบการวิเคราะห์ทั้งทางด้านธุรกิจและการเงิน ซึ่งปัจจัยการวิเคราะห์ทางธุรกิจที่สำคัญที่นำมาพิจารณารวมถึงการจัดเตรียมบุคลากรให้เพียงพอเพื่อรองรับสาขาเปิดใหม่ การจัดหา ผลิต และขนส่งวัตถุดิบและสินค้าเพื่อให้เพียงพอต่อการเติบโต

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละทำเล เป็นต้น ในขณะที่ปัจจัยวิเคราะห์ทางการเงินที่สำคัญต่างๆ เช่น ระยะเวลาการจ่ายคืนเงินลงทุน (Payback Period) และผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment) เป็นต้น ซึ่งจะต้องไม่ต่ำกว่าหลักเกณฑ์ที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังนำข้อมูลการดำเนินงานในอดีตของสาขาใกล้เคียงมาพิจารณาร่วมเพื่อให้มั่นใจว่าการวิเคราะห์การเปิดสาขาใหม่นั้น จะมีมุมมองที่ครบถ้วนและครอบคลุมปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และไม่กระทบยอดขายของสาขาที่อยู่ใกล้เคียง แต่เป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการติดตามผลการดำเนินงานของแต่ละสาขาเป็นประจำ เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน เพื่อที่จะสามารถปรับแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และเพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการเปิดสาขาอื่นๆ ต่อไป

ความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เช่า

สำหรับการดำเนินธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์ การเลือกทำเลที่ตั้งเพื่อเช่าพื้นที่สำหรับการเปิดสาขาใหม่ที่มีศักยภาพ และอยู่ในบริเวณที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักในการสร้างการเติบโตของธุรกิจ โดยส่วนใหญ่สัญญาเช่าจะมีระยะเวลาเช่าพื้นที่เพียงสั้นๆ โดยมีระยะเวลาโดยเฉลี่ย 3 ปี นอกจากนี้ การแข่งขันในธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์มีการแข่งขันที่สูงขึ้น และมีจำนวนผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นหลายรายอย่างต่อเนื่อง เป็นผลทำให้เกิดการแข่งขันในการแย่งชิงพื้นที่เช่า รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าเช่า ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งส่งผลกระทบต่อความคุ้มค่าในการลงทุนเปิดสาขาใหม่ได้ บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถหาพื้นที่เช่าในการขยายสาขาใหม่ที่คุ้มค่าและเหมาะสม รวมถึงการต่อสัญญาเช่าพื้นที่สาขาเก่า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีและยาวนานกับเจ้าของพื้นที่ ตลอดจนการให้ความร่วมมือ สนับสนุนและช่วยเหลือเจ้าของพื้นที่ในการดำเนินงานต่างๆ เช่น การเข้าร่วมโปรโมชันของห้างสรรพสินค้าต่างๆ การตกแต่งร้านตามเทศกาลตามที่เจ้าของพื้นที่กำหนด เป็นต้น จากผลงานที่ผ่านมาและการดำเนินการตั้งที่กล่าวข้างต้น ความเสี่ยงจึงน่าจะอยู่ในระดับที่บริหารจัดการได้

ความเสี่ยงจากการผันผวนของวัตถุดิบที่เป็นผลิตผลทางการเกษตร

วัตถุดิบที่เป็นของสดที่ใช้ในร้านอาหารบริการเต็มรูปแบบส่วนใหญ่เป็นผลิตผลทางการเกษตร เช่น เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ เป็นต้น ซึ่งราคาและปริมาณของผลิตผลมีการผันผวนตามฤดูกาล ความแปรปรวนของอากาศ ภัยธรรมชาติ และความต้องการของตลาดในขณะนั้น ปัจจัยความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบนั้นอยู่เหนือการควบคุม ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้มีการประเมินและคาดการณ์ราคาวัตถุดิบที่สำคัญต่างๆ อย่างใกล้ชิด เพื่อลดความผันผวนดังกล่าว

ความเสี่ยงจากการปรับเพิ่มขึ้นของต้นทุนบุคลากร

กระทรวงแรงงานมีนโยบายให้กำหนดอัตราค่าจ้างตามความเหมาะสมของสภาพเศรษฐกิจที่แท้จริง และค่าครองชีพในแต่ละจังหวัด ซึ่งอยู่ในระหว่างการศึกษาวិจัยความเหมาะสม ซึ่งหากมีการปรับเพิ่มขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำ ก็จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินงานจากค่าจ้างพนักงานที่เพิ่มขึ้นทั้งในส่วนของพนักงานขายหน้าร้าน พนักงานเสิร์ฟ พนักงานในครัวกลาง และพนักงานในครัวแต่ละสาขา ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่ต้องมีการจ้างบุคลากรเป็นจำนวนมาก ทั้งนี้ ธุรกิจของบริษัทฯ เป็นหนึ่งในธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงอันเนื่องมาจากนโยบายรัฐ นอกจากนั้น การปรับราคาค่าจ้างพนักงานเพิ่มขึ้นยังเป็นผลกระทบจากการขาดบุคลากร เนื่องจากบริษัทฯ มีความต้องการในการดำเนินบุคลากรจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นพนักงานในโรงงานครัวกลาง พนักงานในครัวย่อย พนักงานหน้าร้าน พนักงานในสำนักงานใหญ่ ปัจจัยดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัทฯ รวมทั้งผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อีกด้วย

ผลกระทบจากเทศกาล (Seasonality)

รายได้จากการขายและบริการเฉลี่ยต่อสาขาของบริษัทฯ จะเพิ่มขึ้นสูงในวันหยุด วันหยุดนักขัตฤกษ์ ช่วงวันหยุดยาวหรือเทศกาลสำคัญ เช่น วันแม่ วันพ่อ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เทศกาลสงกรานต์ และวันหยุดยาวช่วงปีใหม่ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ มีความหลากหลายไม่ว่าจะเป็นกลุ่มครอบครัว กลุ่มเพื่อน กลุ่มเพื่อนร่วมงาน นักท่องเที่ยว ซึ่งมาใช้บริการในวันและเวลาที่แตกต่างกัน ทำให้บริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบจากเทศกาลมากนัก นอกจากนี้ แม้ในภาวะเศรษฐกิจซบเซา ร้านอาหารของบริษัทฯ ก็ยังเป็นทางเลือกสำหรับลูกค้าที่ต้องการรับประทานอาหารนอกบ้านเนื่องจากราคาอาหารของร้านอาหารต่างๆ ของบริษัทฯ อยู่ในระดับปานกลาง

ผลกระทบจากอัตราเงินเฟ้อ

ในช่วงที่อัตราเงินเฟ้อมีการปรับตัวสูงขึ้น บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากต้นทุนที่มีราคาสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลดผลกระทบจากอัตราเงินเฟ้อโดยการวางแผนการจัดซื้อ รวมถึงการพิจารณาปรับราคาอาหารเพิ่มตามความเหมาะสมเพื่อให้สอดคล้องกับสถานะต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น

การเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก

ภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในครั้งนี้ จำนวนหุ้นของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ภายหลังการเสนอขายหุ้นดังกล่าว ซึ่งจะมีผลทำให้อัตราส่วนต่างๆ ที่เปรียบเทียบกับสัดส่วนของผู้ถือหุ้น หรือจำนวนหุ้นของบริษัทฯ ลดลงในอนาคต เนื่องจากส่วนของผู้ถือหุ้นและจำนวนหุ้นที่ใช้เป็นฐานในการคำนวณเพิ่มขึ้น (Dilution Effect) เช่น กำไรสุทธิต่อหุ้น (Earnings per Share) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity) เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่าในระยะยาวบริษัทฯ จะได้รับผลดีจากการเสนอขายหุ้นและนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ครั้งนี้ โดยเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนจะนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ และขยายสาขา รวมทั้งบริษัทฯ จะได้รับผลประโยชน์อื่นๆ จากการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ อาทิ ความคล่องตัวในการจัดหาแหล่งเงินทุน และภาพพจน์ที่ดีในการมีสถานภาพเป็นบริษัทจดทะเบียน ที่สนับสนุนให้การดำเนินธุรกิจมีความคล่องตัวมากขึ้น เป็นต้น ซึ่งจะส่งผลให้ในอนาคตบริษัทฯ จะมีรายได้และกำไรสุทธิที่เพิ่มสูงขึ้น ชดเชยกับผลกระทบจากจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวได้

ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน 1,107.2 ล้านบาท โดยมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่อ้างอิงกับ MLR ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย ส่งผลกระทบในเชิงลบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ที่จะใช้เงินที่ได้จากการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้ เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืมจำนวนหนึ่ง ซึ่งจะทำให้เงินกู้ยืมรวมทั้งหมดของบริษัทฯ ลดลง นอกจากนี้ ภายหลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทฯ จะมีทางเลือกในการระดมทุนที่หลากหลายมากขึ้น เช่น การออกหุ้นกู้ เป็นต้น ส่งผลให้สามารถเจรจาต่อรองกับสถาบันการเงินเพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ดีขึ้นต่อบริษัทฯ ซึ่งคาดว่าจะทำให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ โดยรวมลดลง