

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

2.1 นโยบายบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้นำแนวทางการบริหารความเสี่ยงตามมาตรฐานสากล (COSO Enterprise Risk Management Framework :COSO ERM Framework) มาประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร เพื่อป้องกันและลดผลกระทบจากความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจทำให้องค์กรไม่บรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ บริษัทเชื่อมั่นว่าการบริหารความเสี่ยงจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทสามารถบรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ส่งเสริมให้บริษัทมีความพร้อมในการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนสร้างโอกาสในการดำเนินธุรกิจให้มีความยั่งยืน อย่างไรก็ตามในการบริหารความเสี่ยงอาจยังมีความเสี่ยงที่อยู่นอกเหนือการควบคุม หรือการจัดการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทได้

2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

1. ความเสี่ยงจากการไม่ได้ต่อสัญญาแฟรนไชส์หรือการถูกยกเลิกจากการผิดเงื่อนไขและข้อตกลงของสัญญาแฟรนไชส์

การนำเข้าแบรนด์ร้านอาหารและเครื่องดื่มจากต่างประเทศจะต้องมีการทำสัญญาแฟรนไชส์ ซึ่งระบุถึงสิทธิในการดำเนินกิจการร้านอาหารและเครื่องดื่มภายใต้ชื่อทางการค้า เครื่องหมายบริการ และเครื่องหมายการค้าในประเทศไทย ภายในกำหนดระยะเวลาตามสัญญา และระบบการจัดการ บริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจบางส่วนภายใต้แบรนด์ที่ได้รับสิทธิแฟรนไชส์จากต่างประเทศ โดยมีเงื่อนไขและระยะเวลาจำกัดตามที่กำหนดในสัญญา โดยมีกำหนดอายุของสัญญา ดังนี้

แบรนด์	วันครบกำหนดสัญญาแฟรนไชส์
DUNKIN' DONUTS	วันที่ 15 ธันวาคม 2589 เป็นวันครบกำหนดข้อตกลงของจำนวนสาขาที่จะเปิดในระยะเวลา 5 ปี ข้างหน้า ทั้งนี้ สาขาแต่ละสาขาได้รับสิทธิในการดำเนินการเป็นเวลา 20 ปี นับจากวันเปิดดำเนินการ
Au Bon Pain	วันที่ 1 เมษายน 2577 หรือ วันสิ้นสุดหรือวันยกเลิกสัญญาให้สิทธิสำหรับการเปิดร้านแต่ละสาขาของสาขาสุดท้าย โดยแต่ละสาขามีกำหนดระยะเวลาดำเนินการ 9 ปี และสามารถต่ออายุสัญญาได้อีกหนึ่งครั้งเป็นระยะเวลา 9 ปี แล้วแต่กำหนดระยะเวลาใดจะถึงก่อน

สัญญาแฟรนไชส์ที่มีอายุสัญญาจำกัดอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทฯ ในกรณีที่มิได้รับอนุญาตการต่อสัญญาหรือการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและข้อตกลงของสัญญาแฟรนไชส์ อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์ดังกล่าวได้และส่งผลกระทบต่อการทำงานของของบริษัทฯ

ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้ของ DUNKIN'DONUTS และ Au Bon Pain คิดเป็นร้อยละ 44.9 และ ร้อยละ 14.8 ของรายได้รวมสำหรับปี 2567 ตามลำดับ ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถต่อสัญญาแฟรนไชส์ได้ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่าจะไม่มีปัญหาในการต่อสัญญาดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ทำการกระจายความเสี่ยงผ่านการขยายธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์ที่เป็นแบรนด์ของตนเอง โดยปัจจุบันมีการดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์เกรฮาร์ด ซึ่งเป็นแบรนด์ที่ใช้ต่อยอดในการดำเนินธุรกิจต่างๆ ไม่จำกัดเพียงแค่ธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มบริการเต็มรูปแบบ และธุรกิจไลฟ์สไตล์เท่านั้น แต่ยังมีแผนในการต่อยอดเป็นธุรกิจต่างๆ ในอนาคตอีกด้วย

2. ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงในอุตสาหกรรม

จากภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มที่มีผู้ประกอบการรายใหม่ในประเทศเข้ามาทำตลาดแข่งขันในอุตสาหกรรม มีการนำร้านอาหารและเครื่องดื่ม และไลฟ์สไตล์ที่ได้รับความนิยมในต่างประเทศเข้ามาเปิดในประเทศเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงมีความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี จากความแข็งแกร่งและชื่อเสียงแบรนด์ของบริษัทฯ ภายใต้สัญญาให้สิทธิแฟรนไชส์ และแบรนด์ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของที่มีการทำตลาดในประเทศไทยมาอย่างยาวนานและความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าของแฟรนไชส์ ทำให้บริษัทฯ สามารถพิจารณาทางเลือกในการดำเนินธุรกิจทั้งในรูปแบบการลงทุนเองโดยบริษัทฯ การให้สิทธิแฟรนไชส์แก่พันธมิตรทางธุรกิจในการลงทุน การเลือกทำเลที่ตั้งที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง ประกอบกับประสบการณ์และความสามารถของผู้บริหารและทีมงานของบริษัทฯ ที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการในอุตสาหกรรมมากกว่า 10 ปี มีความรู้ความเข้าใจถึงสภาวะอุตสาหกรรมและพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างดี ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบกับวิสัยทัศน์ในการเติบโตทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการเติบโตในอุตสาหกรรมร้านอาหารอย่างยั่งยืน ดังเห็นได้จากการเพิ่มขึ้นของยอดขายโดยรวมของบริษัทฯ ที่มาจากการดำเนินกิจการของธุรกิจภายใต้สิทธิแฟรนไชส์เท่านั้นเนื่องจากบริษัทฯ มีการซื้อกิจการ GHC และ GHF ในปี 2557 ที่เป็นตัวขับเคลื่อนการเติบโตของร้านอาหารภายใต้แบรนด์ของตัวเองในประเทศและต่างประเทศ

3. ความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เช่าสาขา

สำหรับการดำเนินธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์ การเลือกทำเลที่ตั้งในรูปแบบการเช่าพื้นที่สำหรับการเปิดสาขาใหม่ที่มีศักยภาพและอยู่ในบริเวณที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นหนึ่งในปัจจัยหลักในการสร้างการเติบโตของธุรกิจ โดยส่วนใหญ่สัญญาเช่าจะมีระยะเวลาการเช่าพื้นที่ระยะสั้น โดยมีระยะเวลาโดยเฉลี่ย 1-3 ปี นอกจากนี้ การแข่งขันในธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจไลฟ์สไตล์มีการแข่งขันที่สูงขึ้น และจำนวนผู้ประกอบการที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เกิดการแข่งขันในการแย่งชิงพื้นที่เช่า รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าเช่า ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งส่งผลกระทบต่อความคุ้มค่าในการลงทุนเปิดสาขาใหม่ เนื่องจาก บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการขยายสาขาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถหาพื้นที่เช่าในการขยายสาขาใหม่ที่คุ้มค่าและเหมาะสม รวมถึงการต่อสัญญาเช่าพื้นที่สาขาเก่า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มและธุรกิจไลฟ์สไตล์ชั้นนำของประเทศ ที่มีแบรนด์ที่มีชื่อเสียงและมีสินค้าซึ่งเป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้บริโภคชาวไทยและต่างประเทศ โดยปัจจัยดังกล่าวมีส่วนช่วยในการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีประวัติการชำระค่าเช่าที่ดีและปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเช่าอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่สาขาเก่าและทำสัญญาเช่าพื้นที่สาขาใหม่ได้ง่ายยิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังมีพันธมิตรทางธุรกิจกับเจ้าของพื้นที่ค้าปลีกหลายราย และบริษัทฯ และบริษัทย่อยยังมีทีมงานพัฒนาธุรกิจที่มีหน้าที่ในการจัดหาพื้นที่เช่าและทำเลที่ตั้งใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง

4. ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาหรือการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาเช่าพื้นที่สาขาร้านค้าปลีก

เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีการเปิดสาขาต่าง ๆ เช่น Dunkin' Donuts Au Bon Pain Greyhound Café และ Greyhound Fashion ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในบริเวณห้างสรรพสินค้า คอมมูนิตีมอลล์ และ/หรือ ซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ โดยเป็นการเช่าพื้นที่จากห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าที่เป็นเจ้าของพื้นที่ ซึ่งส่วนใหญ่จะมีอายุสัญญาเช่าไม่เกิน 3 ปี และมีสิทธิในการต่อสัญญาเช่าเมื่อหมดอายุ บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่

จากเจ้าของพื้นที่ รวมถึงความเสี่ยงในกรณีที่เจ้าของพื้นที่เปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในการต่อสัญญา เช่น การปรับขึ้นค่าเช่าหรือค่าบริการ ซึ่งอาจจะกระทบต่อฐานะการเงินและผลดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับห้างสรรพสินค้า คอมมูนิตี้มอลล์ และศูนย์การค้าชั้นนำหลากหลายแห่ง มีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าให้เข้ามาเป็นเวลานาน และได้ปฏิบัติตามสัญญาเช่าอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด อีกทั้งร้านอาหารแฟรนไชส์ของบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมและเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค (Magnet store) ซึ่งสามารถดึงดูดให้ผู้บริโภคเข้ามาจับจ่ายใช้สอยในห้างสรรพสินค้า คอมมูนิตี้มอลล์ และศูนย์การค้าอื่นๆ นอกจากนี้ เนื่องจากสัญญาเช่าที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยทำกับเจ้าของพื้นที่เป็นสัญญาที่มีเงื่อนไขที่เป็นราคากลางและมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป (Arm's Length Basis) ซึ่งไม่ได้เป็นเงื่อนไขที่ต่างจากคู่ค้าให้เช่าพื้นที่รายอื่น หากเกิดกรณีที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าวได้ บริษัทฯ และบริษัทย่อย เชื่อว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถเช่าพื้นที่กับเจ้าของพื้นที่รายอื่นได้ในเงื่อนไขและราคากลางโดยทั่วไปได้

5. ความเสี่ยงจากการปรับเพิ่มขึ้นของต้นทุนบุคลากร

ด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ มีความต้องใช้บุคลากรจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นพนักงานในโรงงานครัว กลาง พนักงานในครัวย่อย พนักงานในครัวแต่ละสาขา พนักงานขายหน้าร้าน พนักงานเสิร์ฟ และพนักงานในสำนักงานใหญ่ หากรัฐบาลมีนโยบายปรับเพิ่มค่าจ้างขั้นต่ำก็จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีการปรับค่าแรงของพนักงานให้อยู่ในระดับราคาใกล้เคียงกับราคากลางและคู่แข่งเพื่อตอบสนองต่อนโยบายของรัฐบาลและเพื่อตอบสนองการแข่งขันที่สูงขึ้นในตลาดแรงงาน ซึ่งค่าแรงขั้นต่ำของพนักงานบริษัทฯ โดยเฉลี่ยอยู่สูงกว่าค่าแรงขั้นต่ำที่กฎหมายกำหนด ดังนั้น ความเสี่ยงที่บริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจากการปรับเพิ่มขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำต่อบริษัทฯ จึงค่อนข้างจำกัด นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการบริหารต้นทุนแรงงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยการปรับเพิ่มสัดส่วนการจ้างพนักงานประจำซึ่งสามารถบริหารจัดการค่าใช้จ่ายได้แน่นอนและมีความสม่ำเสมอมากกว่า เพื่อทดแทนพนักงานชั่วคราวในบางส่วน ถึงแม้ว่าการดำเนินการข้างต้นจะมีผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ อยู่บ้าง แต่บริษัทฯ ก็มีความจำเป็นเพื่อการรักษามูลค่าซึ่งเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ โดยเพื่อช่วยเสริมสร้างศักยภาพบุคลากร ลดอัตราการลาออกของพนักงาน และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานบริษัทฯ ให้มีความสำคัญในการควบคุมต้นทุนบุคลากรมาโดยตลอดเพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ

6. ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบที่เป็นผลผลิตทางการเกษตร

วัตถุดิบที่เป็นของสดที่ใช้ในร้านอาหารและเครื่องดื่มส่วนใหญ่เป็นผลผลิตทางการเกษตร เช่น เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ เป็นต้น โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 95 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด ซึ่งราคาและปริมาณของผลผลิตมีการผันผวนตามฤดูกาล ความแปรปรวนของสภาพอากาศ ภัยธรรมชาติ และความต้องการของตลาดในขณะนั้น ทั้งนี้ปัจจัยความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบนั้นอยู่เหนือการควบคุม ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการควบคุมและบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และมีความพยายามในการลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากความเสี่ยงของราคาวัตถุดิบ โดยมีการติดตามสถานะทางตลาดอย่างใกล้ชิด เพื่อประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ทั้งจากการขาดแคลนและต้นทุนที่อาจเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงการบริหารจัดการความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบโดยการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตให้เหมาะสมตามสูตรมาตรฐานที่กำหนดในรูปแบบต่าง ๆ โดยในกรณีที่ต้นทุนปรับเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ อาจจะต้องพิจารณาปรับเพิ่มราคาอาหาร โดยพิจารณาจากการเปรียบเทียบราคากลางและคู่แข่ง เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อยอดขายและฐานลูกค้าโดยรวมของบริษัทฯ

7. ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจ การเมือง และภัยธรรมชาติ

การชะลอตัวและความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง และภัยธรรมชาติ เป็นปัจจัยที่ส่งผลถึงกำลังซื้อและการชะลอตัวของผู้บริโภคในการใช้จ่าย โดยปัจจัยดังกล่าวจะสร้างความกังวลต่อผู้บริโภคถึงความไม่แน่นอนของรายได้และผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคในอนาคต ทำให้ผู้บริโภคอาจชะลอการใช้จ่ายเพื่อออมเงินไว้ใช้ในอนาคต ดังนั้นธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มและธุรกิจไลฟ์สไตล์ของบริษัทฯ ทั้งในด้านฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวและความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ ความไม่แน่นอนทางการเมืองและวิกฤตจากภัยธรรมชาติ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวเป็นปัจจัยที่อยู่เหนือการควบคุมของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี จากประสบการณ์และความสามารถของผู้บริหารและทีมงานของบริษัทฯ ที่มีความรู้ความเข้าใจถึงสภาวะอุตสาหกรรมและพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างดี ทำหน้าที่ในการประเมินความเสี่ยง วางแผน และปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้ตอบรับกับสภาวะดังกล่าว การบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพ ประกอบกับความแข็งแกร่งและชื่อเสียงแบรนด์ของบริษัทฯ ภายใต้สัญญาให้สิทธิแฟรนไชส์ และแบรนด์ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของ ที่มีการทำตลาดในประเทศไทยมาอย่างยาวนาน รวมถึงการวางแผน ซักซ้อม และทบทวนแผนการดำเนินธุรกิจต่อเนื่อง (Business Continuity Plan) เพื่อสร้างความสามารถในการดำเนินธุรกิจที่ต่อเนื่องและลดผลกระทบจากภัยธรรมชาติ ซึ่งทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ สามารถเติบโตได้ภายใต้การชะลอตัวและความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง

8. ความเสี่ยงจากปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต (Forward Looking)

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจอาหาร ปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจอย่างมีสาระสำคัญ คือพฤติกรรมของผู้บริโภค จากที่เคยชอบออกไปนั่งทานอาหารที่ร้านอาหาร เปลี่ยนเป็นการสั่งอาหารมารับประทานที่บ้านมากขึ้น ทำให้บริษัทต้องปรับตัวโดยเพิ่มช่องทางการขาย online มากขึ้น ปรับขนาดพื้นที่ของร้านให้มีพื้นที่นั่งน้อยลง เป็นต้น สำหรับปัจจัยรอง คือสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส โควิด-19 เพื่อลดการแพร่ระบาดของไวรัสนี้ รัฐบาลได้ออกมาตรการต่างๆ เช่น ต้องเว้นระยะห่าง ปิดร้านอาหาร ปิดห้างสรรพสินค้า กำหนดเวลาเข้าออกนอกบ้าน เป็นต้น มาตรการต่างๆ เหล่านี้ส่งผลให้ยอดขายของบริษัทลดลงอย่างมีนัยยะสำคัญ หรือกรณีเหตุการณ์สงครามที่เกิดขึ้นระหว่าง รัสเซียและยูเครน ส่งผลให้ราคาสินค้าพลังงาน ปุ๋ย ธัญพืช มีราคาสูงขึ้นมาก หากเหตุการณ์สงครามนี้ยืดเยื้อจะส่งผลให้ต้นทุนการผลิตของบริษัทสูงขึ้น และ สถานการณ์การชุมนุมทางการเมือง ที่มักมีการปิดถนน เป็นต้น ส่งผลให้ยอดขายของสาขาที่อยู่ในพื้นที่การชุมนุมได้รับผลกระทบ สถานการณ์เหล่านี้อาจมีเกิดขึ้นได้เป็นช่วงๆ ไม่ได้เกิดขึ้นตลอด แต่ในช่วงที่เกิดเหตุการณ์นั้นๆ จะกระทบกับงบการเงินของบริษัท อาจจะทำให้รายได้ลดลง หรือ ทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้น

9. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ มีการทำธุรกรรมที่เป็นเงินตราต่างประเทศใน 3 ส่วนหลัก ได้แก่ 1) การจ่ายค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ของแบรนด์ DD และ ABP 2) รายรับผ่านการให้สิทธิแฟรนไชส์ในต่างประเทศภายใต้แบรนด์ GHC และ 3) การดำเนินการของร้านอาหารภายใต้แบรนด์ GHC ในประเทศอังกฤษ รวมทั้งแบรนด์ Le Grand Vefour, แบรนด์ La Mere Lachaise, แบรนด์ Pasco, แบรนด์ Augustin แบรนด์ A Noste และ แบรนด์ Thai Hey ในประเทศฝรั่งเศส ดังนั้น การผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ หากไม่มีการบริหารจัดการที่เหมาะสม

อย่างไรก็ดี เนื่องจากรายได้และรายจ่ายอยู่ในสกุลเงินเหมือนกัน กล่าวคือสกุลเงินปอนด์อังกฤษ สำหรับร้านในประเทศอังกฤษ และสกุลเงินยูโร สำหรับร้านในประเทศฝรั่งเศส ประกอบกับสัดส่วนของรายการดังกล่าวอยู่ในวิสัยที่สามารถบริหารจัดการได้ บริษัทฯ จึงบริหารจัดการความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนด้วยวิธีการแบบ Natural Hedge

บางส่วน โดยบริษัทฯ ไม่ได้มีการทำสัญญาซื้ออัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าในส่วนที่เหลือ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาถึงมาตรการที่เหมาะสมเพิ่มเติมโดยพิจารณาทั้งในด้านความเสี่ยงและด้านต้นทุนทางการเงินประกอบกัน นอกจากนี้สำหรับธุรกิจแฟรนไชส์ในต่างประเทศ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษารูปแบบสัญญามาตรฐานให้มีความยืดหยุ่นและเหมาะสมมากยิ่งขึ้น ซึ่งรวมถึงการพิจารณาแนวทางการเรียกเก็บค่าสัญญาแฟรนไชส์และค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (Royalty Fee) เป็นสกุลเงินบาทเพื่อลดผลกระทบต่อการผันผวนของอัตราค่าเงินที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตอีกด้วย

10. ความเสี่ยงจากการขยายธุรกิจไปต่างประเทศ

เนื่องจากในช่วงปลายปี 2560 บริษัทได้ซื้อกิจการร้านอาหาร “Le Grand Vefour” ในกรุงปารีสซึ่งเป็นร้านอาหารฝรั่งเศสที่มีชื่อเสียง และในช่วงเวลาใกล้เคียงกัน บริษัทยังได้เปิดร้านอาหาร เกรฮาร์ด คาเฟ่ ซึ่งเป็นร้านที่บริษัทบริหารเองแห่งแรกในต่างประเทศที่กรุงลอนดอนด้วย อย่างไรก็ตาม ผลการดำเนินงานของร้านอาหารทั้ง 2 แห่งยังไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทคาดไว้และยังอ่อนตัวลงจากผลกระทบของสถานการณ์โควิด 19 นอกจากนี้ บริษัทยังได้ร่วมมือกับหุ้นส่วนทางธุรกิจคือ Mr. Guy Martin ซึ่งเป็นหัวหน้าเชฟของร้าน Le Grand Vefour เพื่อเปิดร้านอาหารเพิ่มอีก 4 แห่งในกรุงปารีส ได้แก่ “Pasco” “Augustin” และ “A-Noste” ซึ่งเปิดในปี 2563 “La Mere Lachaise” ที่เปิดในช่วงต้นปี 2565 และ “Thai Hey” ที่เปิดในช่วงต้นปี 2567 ซึ่งผลให้บริษัทมีระดับหนี้สินทางการเงินที่เพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับได้รับผลกระทบจากสงครามยูเครน จึงทำให้ผลการดำเนินงานยังไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทคาดไว้ อย่างไรก็ตาม จากเหตุการณ์ดังกล่าวทำให้บริษัทต้องศึกษาและปรับตัว รวมทั้งพยายามบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ เพื่อเตรียมการรับมือกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น และพยายามสร้างความสามารถในการแข่งขันอย่างจริงจังให้แก่บริษัท

11. ความเสี่ยงด้านการจัดหาบุคลากร

จากภาวะอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง และมีผู้ประกอบการหลายรายในอุตสาหกรรม ประกอบกับการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือ AEC (ASEAN Economic Community) ที่ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 10 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย บรูไน เวียดนาม ลาว พม่า และกัมพูชา โดยมีวัตถุประสงค์หลักคือเพื่อให้การค้าภายในอาเซียนเป็นไปโดยเสรี ทั้งด้านสินค้า บริการ การลงทุน และแรงงานมีฝีมือ ซึ่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ช่วยก่อให้เกิดแรงกระตุ้นในประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง เช่น การปฏิรูปเศรษฐกิจภายในประเทศเมียนมาร์ และการเตรียมพร้อมของ ภาครัฐและประชาชนลาว เวียดนาม และกัมพูชาในการปรับเพิ่มค่าจ้างแรงงานต่างด้าวเพื่อจูงใจให้แรงงานเหล่านั้นเข้ามาทำงานในประเทศของตน เป็นต้น ซึ่งการดำเนินการของประเทศเพื่อนบ้านจะช่วยสร้างแรงดึงดูดให้แรงงานต่างด้าวที่ทำงานในไทยหรือคิดที่จะเข้ามาทำงานในไทยย้ายกลับไปทำงานในประเทศตนเองได้ จากปัจจัยข้างต้นส่งผลให้การจัดหาบุคลากรที่มีคุณภาพเพื่อรองรับการดำเนินงานและการขยายธุรกิจในอนาคตมีความยากลำบากมากขึ้น และจากการที่ธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มไม่ว่าจะเป็นร้านอาหารบริการด่วนและร้านอาหารบริการเต็มรูปแบบเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยบุคลากรเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทฯ ต้องอาศัยบุคลากรจำนวนมาก เช่น พนักงานผลิตที่โรงงานครัวกลาง พนักงานในร้านอาหาร ซึ่งพนักงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานมีฝีมือที่จะต้องผ่านการฝึกฝนจากทางบริษัทฯ จนได้มาตรฐาน บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในเรื่องของการจัดหาบุคลากรที่มีคุณภาพเพื่อรองรับการดำเนินงานและการขยายธุรกิจในอนาคตและความเสี่ยงในเรื่องของการสูญเสียพนักงานดังกล่าว ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องของการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล และมีการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบตลอดจนเตรียมการเพื่อแก้ไขปัญหาในระยะยาว โดยบริษัทฯ ได้มีนโยบายในการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างศักยภาพและพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีการจัดหลักสูตรฝึกอบรมพนักงานใหม่อย่างเข้มข้นเพื่อให้พนักงานเข้าใจถึงกระบวนการทำงานและการบริการที่ดี นอกจากนี้พนักงานจะต้องเข้าอบรมหลักสูตรพัฒนาบุคคลอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและความเชี่ยวชาญ ทั้งนี้บริษัทฯ มีการพิจารณาดูแลค่าตอบแทนพนักงานที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ในการจ้างงาน เพื่อเป็นแรงจูงใจให้แก่พนักงานเข้าใหม่ และยัง

มีการประเมินความพึงพอใจของพนักงานซึ่งเป็นตัวช่วยในการสื่อสารความต้องการของพนักงานที่บริษัทฯ สามารถนำมาปรับปรุงระบบการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ประกอบกับการพิจารณาเพิ่มเติมเครื่องจักรในกระบวนการผลิตเพื่อทดแทนการพึ่งพิงแรงงานในปัจจุบัน

12. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 13 มีนาคม 2567 บริษัทฯ มีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่คือ บริษัท ทรัพย์ศรีไทย จำกัด (มหาชน) ("ทรัพย์ศรีไทย") ที่ถือหุ้นจำนวน 702,087,200 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 66.65 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จึงทำให้ทรัพย์ศรีไทยมีคะแนนเสียงข้างมากในการลงมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้นที่สามารถกำหนดการตัดสินใจต่าง ๆ ได้ ดังนั้น 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 ยังมีการกำหนดมาตรการการทำการรายการเกี่ยวกับ กรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจบริหาร รวมถึงบุคคลที่มีความขัดแย้ง โดยกำหนด ให้บุคคลดังกล่าวไม่มีสิทธิในการออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้น ๆ รวมทั้งการจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความเป็นอิสระเข้าร่วมพิจารณาและตัดสินใจ โดยการจัดโครงสร้างการจัดการดังกล่าวนี้ เป็นการสร้างความมั่นใจแก่ผู้ถือหุ้นว่าบริษัทฯ มีการบริหารจัดการที่มีอำนาจถ่วงดุล โปร่งใส และมีประสิทธิภาพ

13. ความเสี่ยงด้านการดำรงอัตราส่วนทางการเงินของบริษัท

การดำเนินงานของบริษัทฯ จำเป็นต้องใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมทั้งจากสถาบันการเงิน และการออกหุ้นกู้ ซึ่งต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน โดยในส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร ณ สิ้นปี 2566 บริษัทฯ ไม่สามารถดำรงเงื่อนไขดังกล่าวได้ กล่าวคือ บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อทุน ไม่เกิน 2 เท่า รวมทั้งอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ไม่ต่ำกว่า 1.2 เท่า และอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายไม่เกิน 3 เท่า โดย ณ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีอัตราส่วนดังกล่าวอยู่ที่ 1.49 เท่า 0.39 เท่า และ 3.99 เท่า ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับการผ่อนผันเงื่อนไขทางการเงินในส่วนของอัตราส่วนดังกล่าวจากธนาคารสำหรับปี 2566 และปี 2567 แล้ว ทั้งนี้ในปีถัดไปหากผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนที่คาดไว้ บริษัทอาจจะผิดเงื่อนไขข้อกำหนดดังกล่าวได้อีก ซึ่งหากสถาบันการเงินไม่ผ่อนผันเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามที่กำหนด บริษัทอาจถูกสถาบันการเงินเรียกให้ชำระหนี้โดยทันที และอาจเข้าข่ายเป็นเหตุผิดนัดหุ้นกู้ได้ ทั้งนี้ ณ 30 กันยายน 2567 บริษัทมียอดหนี้ค้างกับสถาบันการเงินดังกล่าวจำนวน 107.50 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทยังต้องดำรงอัตราส่วนตามเงื่อนไขที่กำหนดในข้อกำหนดสิทธิฯ กล่าวคือ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินเฉพาะที่มีภาระต้องชำระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามนิยามในข้อกำหนดสิทธิฯ ไม่เกิน 3 เท่า ณ วันสิ้นงวดบัญชีในทุกไตรมาสตลอดอายุหุ้นกู้ ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทฯ มีอัตราส่วนดังกล่าวอยู่ที่ 0.80 เท่า

14. ความเสี่ยงเรื่องความสามารถในการชำระหนี้

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (DSCR) เท่ากับ 0.37 เท่า มีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (ICR) เท่ากับ 2.74 เท่า และมีอัตราส่วนสภาพคล่องอยู่ที่ 0.28 เท่า แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีสภาพคล่องเพียงพอในการชำระดอกเบี้ย แต่อาจตึงตัวหากต้องชำระภาระหนี้สินทั้งหมด โดย ณ 30 กันยายน 2567 บริษัทมียอดหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่จะครบกำหนดภายใน 1 ปี จำนวน 1,106.87 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 310.43 ล้านบาท หุ้นกู้จำนวน 465.49 ล้านบาท หนี้สินตามสัญญาขายและเช่ากลับคืนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 50.88 ล้านบาท และหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน

280.08 ล้านบาท โดยบริษัทมีแผนในการชำระหนี้โดยใช้แหล่งเงินทุนจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน และบางส่วนจะเป็นการ roll over วงเงิน P/N กับสถาบันการเงิน รวมทั้งออกหุ้นกู้ใหม่ นอกจากนี้ บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 จำนวน 72.94 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม หากการดำเนินการไม่เป็นไปตามแผนและบริษัทไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวข้างต้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงในเรื่องสภาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้

15. ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2565 ปี 2566 และ 9 เดือน ปี 2567 บริษัทมีผลกำไร (ขาดทุน) สุทธิ จำนวน 3.69 ล้านบาท (34.65) ล้านบาท และ (196.61) ล้านบาท ตามลำดับ สาเหตุหลักๆ ที่ผลการดำเนินงานขาดทุน ส่วนใหญ่เกิดจากการกำลังซื้อของประชากรในประเทศลดลง และมีการปิดสาขาที่มีรายได้น้อยในระหว่างงวด ส่งผลให้รายได้จากร้านอาหารและเครื่องดื่มลดลงทั้งในประเทศและต่างประเทศ ประกอบกับบริษัทมีรายการค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายซึ่งเป็นรายการ non-cash item ค่อนข้างสูง จึงส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2566 และ 9 เดือน ปี 2567 มีผลขาดทุน โดยเฉพาะงวด 9 เดือน ปี 2567 มีขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน 33.22 ล้านบาท และขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอุปกรณ์ 34.17 ล้านบาท

16. ความเสี่ยงในกรณีที่ไม่สามารถขายหุ้นกู้ได้เต็มจำนวนที่เสนอขาย

เนื่องจากบริษัทมีแผนในการนำเงินจากการขายหุ้นกู้ในครั้งนี้ไปชำระคืนหุ้นกู้ที่จะครบกำหนดชำระในเดือน พฤษภาคม 2568 ทั้งนี้ หากการขายไม่เป็นไปตามที่บริษัทวางแผนไว้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการชำระคืนหนี้ดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนในการหาแหล่งเงินทุนอื่นเพิ่มเติม เช่น กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน วงเงินกับสถาบันการเงินที่สามารถเบิกได้ รวมทั้งเงินกู้จากบุคคลอื่น หากการขายหุ้นกู้ไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้

ความเสี่ยงของตราสาร

1. ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

ผู้ถือหุ้นกู้มีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับชำระดอกเบี้ยหรือเงินต้น ในกรณีที่ธุรกิจและผลการดำเนินงานของผู้ออกหุ้นกู้ไม่เป็นไปตามที่คาดหมายหรือ ทรัพย์สินของผู้ออกหุ้นกู้มีไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาฐานะการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ออกหุ้นกู้จากข้อมูลที่ระบุไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายตราสารหนี้และร่างหนังสือชี้ชวน ในการประเมินความเสี่ยงด้านเครดิตของผู้ออกหุ้นกู้ ผู้ลงทุนสามารถดูการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ที่จัดทำโดยสถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนได้ ถ้าการจัดอันดับความน่าเชื่อถือขององค์กรต่ำ แสดงว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของผู้ออกหุ้นกู้สูง ผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนได้รับควรจะสูงด้วยเพื่อชดเชยความเสี่ยงที่สูงของหุ้นกู้ดังกล่าว อย่างไรก็ตาม การจัดอันดับความน่าเชื่อถือมิได้เป็นการให้คำแนะนำให้ซื้อหรือถือครองหุ้นกู้ที่เสนอขายแต่อย่างใด และการจัดอันดับความน่าเชื่อถืออาจมีการยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงได้ตลอดอายุของหุ้นกู้ ผู้ลงทุนควรติดตามข้อมูลข่าวสารของบริษัทผู้ออกหุ้นกู้รวมถึงการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ได้จากเว็บไซต์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือ หรือสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย

2. ความเสี่ยงด้านราคา (Price Risk)

ราคาตลาดของหุ้นกู้นั้นอาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยหลายประการ ยกตัวอย่างเช่น ระดับอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงิน นโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย สภาวะเศรษฐกิจโดยรวม อัตราเงินเฟ้อ อายุของหุ้นกู้ หรืออุปสงค์ส่วนเกินหรือส่วนขาดของหุ้นกู้ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นกู้จะได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาหุ้นกู้ ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นกู้ต้องการขายหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ทั้งนี้ หุ้นกู้ที่มีอายุคงเหลือยาวกว่าจะได้รับผลกระทบจากความผันผวนดังกล่าวมากกว่า

3. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นเมื่อผู้ถือหุ้นกู้ อาจไม่สามารถขายหุ้นกู้ในตลาดรองก่อนครบกำหนดได้ก่อนหุ้นกู้ได้ทันทีในราคา ที่ตนเองต้องการ เนื่องจากการซื้อขายเปลี่ยนมือของตราสารในตลาดรองอาจมีไม่มาก ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นกู้สามารถซื้อขายหุ้นกู้ได้ที่ ธนาคารพาณิชย์ บริษัทหลักทรัพย์ หรือนิติบุคคลอื่นใด ที่มีใบอนุญาตค้าหลักทรัพย์อันเป็นตราสารแห่งหนึ่ง นอกจากนี้ ผู้ถือ หุ้นกู้ อาจไม่สามารถขายหุ้นกู้ในตลาดรองก่อนครบกำหนดได้ก่อนหุ้นกู้ได้ เนื่องจากผู้ออกหุ้นกู้ได้จัดซื้อจำกัดการโอนไว้กับ สำนักงาน ก.ล.ต. ให้จำกัดการโอนหุ้นกู้เฉพาะภายในกลุ่มผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ ตามความหมายใน ประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอ ขายตราสารหนี้ทุกประเภทเว้นแต่เป็นการโอนทางมรดก

4. ความเสี่ยงจากการที่ผู้ออกหุ้นกู้ อาจใช้สิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดได้ก่อน (Reinvestment Risk)

ความเสี่ยงที่ผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิที่จะทำการไถ่ถอนหุ้นกู้ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนในวันใด ๆ ภายหลังจากครบ กำหนด 6 เดือนนับจากวันออกหุ้นกู้ ซึ่งจะทำให้ผู้ถือหุ้นกู้มีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถคาดการณ์กระแสเงินสดที่ได้รับจาก หุ้นกู้ดังกล่าวได้อย่างแน่นอน และหากผู้ออกหุ้นกู้ใช้สิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยในตลาดต่ำ ผู้ถือตราสารหนี้มี ความเสี่ยงที่จะเสียโอกาสในการได้รับผลตอบแทนที่สูงจากการลงทุนในตราสารที่เสนอขาย

5. ความเสี่ยงจากการไม่มีหลักประกัน

ความเสี่ยงกรณีที่ผู้ออกหุ้นกู้มีการผิติดนัดและต้องชำระคืนหนี้ค่างชำระโดยพลัน หุ้นกู้รุ่นนี้เป็นหุ้นกู้ที่ไม่มี หลักประกันจึงมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับชำระคืนมากกว่าหนี้อื่นของผู้ออกหุ้นกู้ เนื่องจากหุ้นกู้ไม่มีหลักประกันจะมีสถานะ และสิทธิได้รับชำระหนี้ด้อยกว่าเจ้าหนี้ที่มีหลักประกัน และหากในกรณีที่บริษัทจำเป็นต้องขายทรัพย์สินเพื่อชำระคืนหนี้ ทรัพย์สินดังกล่าวอาจไม่เพียงพอในการชำระหนี้หุ้นกู้ที่ไม่มีประกัน อย่างไรก็ตาม สำหรับงบการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยอาคารและอุปกรณ์ ซึ่งมีมูลค่าสุทธิทาง บัญชี จำนวน 36.44 ล้านบาท (เนื่องจากบริษัทเป็น holding company) โดยสินทรัพย์ดังกล่าวปลอดภาระผูกพัน (คิดเป็น ร้อยละ 0.88 ของสินทรัพย์รวมในงบการเงินเฉพาะกิจการ) ในขณะที่บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ไม่มีประกันจำนวน 868.41 ล้านบาท ดังนั้น ในกรณีที่บริษัทจำเป็นต้องขายสินทรัพย์ดังกล่าวเพื่อนำมาชำระหนี้ให้กับเจ้าหนี้ที่ไม่มีประกัน อาจมีมูลค่าไม่เพียงพอในการชำระคืนหนี้ได้

6. ความเสี่ยงจากข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ ไม่ได้กำหนดข้อห้ามการก่อภาระผูกพันในทรัพย์สินเพิ่มเติม

เนื่องจากข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ไม่ได้กำหนดข้อห้ามการก่อภาระผูกพันในทรัพย์สินเพิ่มเติม ดังนั้น ผู้ออกหุ้นกู้ อาจนำทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจที่ไม่มีภาระผูกพันมาก่อภาระผูกพันภายหลังการเสนอขายหุ้นกู้ได้ ซึ่งใน กรณีดังกล่าวผู้ลงทุนในหุ้นกู้ อาจมีสิทธิที่ด้อยกว่าเจ้าหนี้ที่มีบุริมสิทธิเหนือทรัพย์สินดังกล่าวได้