

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปี 2559 ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท ได้แก่ การประกอบกิจการด้านการผลิตรายการทางโทรทัศน์ ธุรกิจให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ตและการจัดกิจกรรม ธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษโรงเรียนเอกชน ภายใต้ชื่อสถาบันสอนภาษา Wall Street English (“WSE”) ธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ชื่อร้านอาหารสเต็ก “Jeffer Steak & Seafood” และธุรกิจให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร ภายใต้ชื่อ “Index” โดยมีปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทในปี 2559 ที่ผ่านมา สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความมั่นคงทางการเงิน ความสามารถในการกู้ยืมเงิน และปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน

นอกเหนือจากการขยายธุรกิจโดยทั่วไปแล้ว กลุ่มบริษัทอาจต้องการเงินทุนเพิ่มเติม เพื่อลงทุนพัฒนาโครงการใหม่ๆ หรือการเข้าซื้อกิจการอื่น ส่งผลให้กลุ่มบริษัทต้องรักษาสภาพคล่องและสำรองวงเงินกู้จากสถาบันการเงินให้เพียงพอเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน อีกทั้งยังต้องจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวล่วงหน้าและกระจายแหล่งที่มาของเงินทุนให้มีความหลากหลาย อย่างไรก็ตาม ธุรกิจในกลุ่มบริษัทสามารถดำเนินธุรกิจที่ดีและมีสภาพคล่องสูง ซึ่งส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีการดำรงฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งเพื่อที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน และกลุ่มบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวด้วยดีเสมอมา

โดยในปี 2559 บริษัทได้มีการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) จำนวนไม่เกิน 97.20 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมทุกรายตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยมีราคาเสนอขายหุ้นละ 3.50 บาท และบริษัทได้จำหน่ายหุ้นของบริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) (TSE) จำนวน 181.50 ล้านหุ้น คิดเป็น 10% ของทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้วของ TSE และภายหลังจากการจำหน่ายหุ้นของ TSE ดังกล่าวแล้ว ส่งผลให้บริษัทมีการถือหุ้นใน TSE คงเหลือ คิดเป็น 10% ของทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้วของ TSE ทั้งนี้ บริษัทจะนำเงินที่ได้รับจากการทำธุรกรรมดังกล่าวไปชำระหนี้เงินกู้ยืมบางส่วน ขยายธุรกิจ และเป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยบริษัทคาดว่าจะได้รับผลประโยชน์ในระยะยาวเพิ่มเติม กล่าวคือ ช่วยสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท เนื่องจากภาระหนี้และดอกเบี้ยจ่ายที่ลดลง ช่วยสร้างโอกาสในการได้รับผลตอบแทนและมูลค่าเพิ่มจากการขยายธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท และช่วยส่งเสริมให้บริษัทมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งและเพิ่มกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต

2. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

2.1 ธุรกิจให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร การแข่งขันในธุรกิจอีเว้นท์

ภาพรวมกลุ่มอุตสาหกรรมธุรกิจอีเว้นท์ในประเทศไทย ในปี 2559 นั้น ยังคงทรงตัวเนื่องจากมีหลายปัจจัยที่เกิดขึ้น รวมถึงปัจจัยเกี่ยวกับความสูญเสียครั้งใหญ่ของประชาชนชาวไทย ซึ่งมีเหตุให้มีการเลื่อนการจัดงานออกไป จากปลายปี 2559 โดยเฉพาะกับงานอีเว้นท์ประเภทบันเทิงที่ได้รับผลกระทบมากที่สุด ทำให้ต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบออกไปตามความเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับอารมณ์ และความรู้สึกของผู้บริโภคที่ยังอยู่ในสภาวะโศกเศร้า รวมถึงการก้าวสู่ยุคดิจิทัล ทำให้วงการตลาดในปัจจุบัน มีทางเลือกมากยิ่งขึ้น เม็ดเงินหรืองบประมาณของการตลาด แบ่งสัณฐานส่วนออกเป็นกลุ่มต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านออนไลน์ และด้วยความไม่แน่นอนทางด้านเศรษฐกิจ และสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศไทย ยังนับว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญ ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจหลากหลายประเภท จึงทำให้ในหลายๆ องค์การต่างต้องปรับตัว และหาช่องทางการสร้างโอกาสทางธุรกิจอื่นๆ

เนื่องด้วยธุรกิจอีเว้นท์เป็นธุรกิจที่มีหลายปัจจัยหลักเป็นตัวกำหนด ทั้งเรื่องเหตุการณ์การเมือง หรือแม้แต่ว่าที่กล่าวไป เรื่องของเหตุการณ์การสูญเสียอย่างใหญ่หลวงของคนไทย ทั้งนี้กลุ่มบริษัทได้มีการวางแผน และปรับตัวทั้งในเรื่องของธุรกิจ และกำลังคนอย่างต่อเนื่อง ให้สอดคล้องกับสภาวะทางเศรษฐกิจ และสถานการณ์ต่างๆ โดยได้ขยายธุรกิจออกสู่ต่างประเทศ ด้วยการวางรากฐานโมเดลทางธุรกิจ เพื่อกระจายความมั่นคงทางรายได้ และเสริมความแกร่งของตลาดในประเทศไทย และต่างประเทศให้สอดคล้องกัน โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจของอาเซียน ที่กลุ่มบริษัทได้ให้ความสำคัญ และได้วางกลยุทธ์การขยายตลาดออกสู่ต่างประเทศมานานกว่า 4 ปี

2.2 ธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

สืบเนื่องมาจากค่านิยมของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงไป การใช้ชีวิตของคนไทยที่เน้นความสะดวกสบาย นิยมการรับประทานอาหารนอกบ้านมากขึ้น และมีการขยายตัวของชุมชนเมืองออกไปอย่างรวดเร็ว เป็นผลให้ปัจจุบันมีร้านอาหารเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคมีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการร้านอาหารจากต่างประเทศ กลุ่มร้านอาหารที่ดำเนินกิจการในประเทศทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม จึงทำให้ภาวะการแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้วางเป้าหมายในการคงความเป็นผู้นำของธุรกิจร้านอาหารเด็กที่มีคุณภาพดีเหมาะสมกับราคานอกจากนี้ยังสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง ที่ให้ความสำคัญกับความหลากหลายของเมนูอาหาร ความรวดเร็วของการให้บริการ ตลอดจนมุ่งเน้นการตอบสนองให้ทันความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค ทำให้บริษัทสามารถรักษาความเป็นผู้นำและการมีส่วนร่วมแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

คุณภาพอาหารและมาตรฐานการให้บริการ เป็นสิ่งที่กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องด้วยเกี่ยวกับสุขภาพของผู้บริโภคโดยตรง ดังนั้นวัตถุดิบจะต้องมีความสดใหม่และมีคุณภาพดี เนื่องจากวัตถุดิบจะประกอบไปด้วย เนื้อสัตว์ อาหารทะเล ผัก และขนมปัง ซึ่งมีอายุการใช้งานสั้น ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงกำหนดนโยบายการจัดซื้อและการบริหารจัดการสินค้าคงคลังด้วยการสั่งซื้อและให้ส่งวัตถุดิบในลักษณะวันต่อวันในจำนวนที่เพียงพอ สำหรับวัตถุดิบบางอย่างก็ให้ผู้แทนจำหน่ายส่งตรงไปยังร้านสาขา มีการจัดเตรียมพื้นที่สำหรับจัดเก็บวัตถุดิบทั้งที่เป็นห้องเย็นและห้องแช่แข็ง เพื่อคงความสดใหม่และสภาพดั้งเดิมของวัตถุดิบให้คงอยู่อย่างสมบูรณ์

2.3 ธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ

การให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากคู่แข่งธุรกิจรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ค่อนข้างง่าย อย่างไรก็ตาม ด้วยหลักสูตรการเรียนการสอนที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของ Wall Street International ที่ได้รับการยอมรับทั่วโลก ประกอบกับกลุ่มบริษัทได้วางเป้าหมายในการเป็นผู้นำของธุรกิจโรงเรียนเอกชน ให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ โดยการจัดหาบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถตรงตามคุณสมบัติที่กำหนด การสร้างทีมขายให้แข็งแกร่งและมีคุณภาพ การจัดแคมเปญให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าและปรับเปลี่ยนให้ทันต่อเหตุการณ์อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีระบบการให้รางวัล (Incentive) ในอัตราที่จูงใจและให้ได้รับผลประโยชน์ร่วมกันทั้งระดับพนักงานและหัวหน้างาน นอกจากนี้ยังทำการตลาดที่น่าสนใจ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์แบรนด์สินค้า และเป็นการกระตุ้นยอดขายอีกด้วย

2.4 ธุรกิจการผลิตรายการโทรทัศน์

เนื่องจากกลุ่มบริษัทรับจ้างผลิตละครให้กับบริษัท บางกอกเอ็นเตอร์เทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) แต่เพียงรายเดียว ดังนั้นกลุ่มบริษัท จึงต้องพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบในการสรรหาบทประพันธ์ที่ดี มีคุณภาพ ตรงตามความต้องการของผู้ชม นำเสนอให้กับผู้ว่าจ้างพิจารณา เพื่อให้แน่ใจว่าบทประพันธ์เรื่องนั้น ๆ จะได้รับการพิจารณาอนุมัติ

ธุรกิจทางด้านทีวีดิจิตอลที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว มีสถานีโทรทัศน์เพิ่มมากขึ้น และแต่ละสถานีโทรทัศน์ก็มีความต้องการที่จะผลิตละครเพิ่มมากขึ้นด้วย จึงเป็นเหตุให้บุคลากรด้านการผลิตละครไม่เพียงพอต่อการทำงาน ซึ่งทางกลุ่มบริษัทได้คำนึงถึงเรื่องนี้ จึงพยายามปรับเปลี่ยนวิธีการในการว่าจ้างบุคลากร จากเดิมที่ส่วนใหญ่จะเป็นการว่าจ้างในรูปแบบ ฟรีแลนซ์ ให้มาเป็นการว่าจ้างในรูปแบบรับเงินค่าจ้างประจำ โดยการทำสัญญาว่าจ้างแบบระยะยาว (Long Term Contract) เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาในเรื่องการหยุดชะงักในการดำเนินงาน

2.5 ธุรกิจการจัดแสดงคอนเสิร์ตและการจัดกิจกรรมต่างๆ

ปัจจุบันมีผู้จัดคอนเสิร์ต (Promoter) ที่มีจำนวนมากขึ้นอยู่ในตลาดการจัดงานแสดงคอนเสิร์ตและการจัดกิจกรรม ดังนั้นจึงส่งผลกระทบต่อการจัดหาและจองสถานที่ที่เหมาะสม เพื่อใช้ในการจัดคอนเสิร์ตและกิจกรรมต่างๆ ที่มีรูปแบบใกล้เคียงกัน และมีกลุ่มเป้าหมายตรงกันหรือใกล้เคียงกันกับคู่แข่งรายอื่น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการตลาดใจเลือกชมของผู้บริโภคภายใต้งบประมาณที่จำกัดได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้เพิ่มการตรวจสอบข้อมูลข่าวสารให้ทันต่อเหตุการณ์อยู่เสมอ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบสำหรับการวางแผนจัดงานล่วงหน้า รวมทั้งยังได้มีการปรับรูปแบบและช่วงเวลาในการจัดคอนเสิร์ตให้มีความแตกต่าง รวมถึงการเพิ่มมูลค่าด้วยการสร้างคุณค่าเฉพาะและเป็นเอกลักษณ์ในตัวเองที่จัดแต่ละงานเพื่อเพิ่มความคุ้มค่าต่อผู้ชม สร้างสรรค์ประโยชน์ต่อองค์กร พันธมิตรทางธุรกิจและผู้สนับสนุนคอนเสิร์ต

3. ความเสี่ยงจากการจัดหาสถานที่ตั้งในการประกอบธุรกิจตามที่ต้องการ

การจัดหาสถานที่ตั้งที่ดีตามห้างสรรพสินค้าหรือสถานที่เช่าอื่นๆ ทั่วไป เพื่อประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท ถือเป็นปัจจัยหลักของความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของแต่ละสาขา ดังนั้นจึงอาจเกิดความเสี่ยงหากกลุ่มบริษัทไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่นั้นๆ ได้หรือหากมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาเช่า เป็นต้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีธุรกิจที่หลากหลายเป็นที่รู้จักและนิยมอย่างกว้างขวางสำหรับกลุ่มวัยรุ่น วัยทำงานตอนต้น และผู้บริโภคทั่วไป ซึ่งมีส่วนช่วยดึงดูดลูกค้าหรือผู้บริโภคให้เข้ามาใช้บริการที่ห้างสรรพสินค้าหรือเจ้าของพื้นที่เช่าอื่นๆ ได้ รวมทั้งกลุ่มบริษัทยังอยู่ในระหว่างการขยายธุรกิจโดยการเปิดสาขาเพิ่มขึ้นทุกปีบนพื้นที่เช่าตามห้างสรรพสินค้าทั่วไป ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีอำนาจต่อรองกับห้างสรรพสินค้าและ/หรือเจ้าของพื้นที่ในการจับจองพื้นที่ที่มีทำเลดีและเหมาะสมก่อนคู่แข่งรายอื่น และยังสามารถทำสัญญาเช่าระยะยาวได้ในราคาที่สมเหตุสมผลอีกด้วย

4. ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนบุคลากร

บุคลากรเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการสร้างความเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนของกลุ่มบริษัท ดังนั้นที่ผ่านมากกลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงในด้านนี้อย่างต่อเนื่อง โดยส่งเสริมให้บุคลากรมีความรักและความผูกพันกับองค์กร ให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจทางธุรกิจมากขึ้น มีการฝึกอบรมและพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง มีการติดตามประเมินผลการปฏิบัติงานเป็นประจำ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังให้ความสำคัญต่อการให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม รวมทั้งมีการให้สวัสดิการด้านต่างๆ เช่น ค่ารักษาพยาบาล การทำประกันภัยหมู่ การจัดให้มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เป็นต้น

5. ความเสี่ยงจากผลกระทบของความไม่แน่นอนด้านเศรษฐกิจ การเมือง ภัยธรรมชาติ และเหตุการณ์ร้ายแรงซึ่งส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของธุรกิจ

รายได้ และผลกำไรของกลุ่มบริษัท ล้วนต้องอาศัยภาคการใช้จ่ายของผู้บริโภค ซึ่งอาจได้รับผลกระทบด้านลบจากปัจจัยภายนอกหลายๆ ปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของกลุ่มบริษัท เช่น ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ความไม่สงบทางการเมืองหรือจากภัยธรรมชาติ (เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว เป็นต้น) เป็นต้น และถึงแม้ว่าปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ดังกล่าวเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการทุกๆ รายต้องเผชิญ แต่บริษัทก็ได้จัดทำมาตรการบริหารความเสี่ยง เพื่อลดผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของกลุ่มบริษัทจากเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดและไม่สามารถควบคุมได้ เช่น การทำประกันทรัพย์สินที่ครอบคลุมถึงภัยต่างๆ เช่น อัคคีภัยและวาตภัย เป็นต้น

6. ความเสี่ยงจากการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง จากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขัดข้อง

กลุ่มบริษัทต้องอาศัยเทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจ เพื่อการรองรับระบบการทำงานของหน่วยงานสนับสนุน (Back Office) และยังครอบคลุมถึงหน่วยงานต่างๆ อีกด้วย โดยกลุ่มบริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องและไม่หยุดชะงัก หากเกิดความไม่แน่นอน หรือภัยพิบัติต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น ทำให้ระบบคอมพิวเตอร์ที่ใช้งานล้มไม่สามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงและป้องกันผลกระทบจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นต่อการดำเนินธุรกิจ ในเบื้องต้นกลุ่มบริษัทได้กำหนดให้มีการสำรองข้อมูลต่างๆ เช่น ระบบบัญชี ระบบฐานข้อมูลลูกค้า เป็นต้น โดยมีการบันทึกและเก็บสำรองข้อมูลไว้เพื่อให้เป็นปัจจุบันเสมอๆ พร้อมจัดเก็บไว้ในสถานที่ที่จัดเตรียมไว้