3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปี 2561 ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท ได้แก่ การประกอบกิจการด้านการผลิตรายการทางโทรทัศน์ ธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษโรงเรียนเอกชน ภายใต้ชื่อสถาบันสอนภาษา Wall Street English (“WSE”) ธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มภายใต้ชื่อร้านอาหารสเต็ก “Jeffer Steak & Seafood” และธุรกิจให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจรภายใต้ชื่อ “Index” โดยมีปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทในปี 2561 ที่ผ่านมา สามารถสรุปได้ดังนี้

1. **ความเสี่ยงจากความมั่นคงทางการเงิน ความสามารถในการกู้ยืมเงิน และปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน**

นอกเหนือจากการขยายธุรกิจโดยทั่วไปแล้ว กลุ่มบริษัทอาจต้องการเงินทุนเพิ่มเติม เพื่อลงทุนพัฒนาโครงการใหม่ๆ หรือการเข้าซื้อกิจการอื่น ส่งผลให้กลุ่มบริษัทต้องรักษาสภาพคล่องและสำรองวงเงินกู้จากสถาบันการเงินให้เพียงพอเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน อีกทั้งยังต้องจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวล่วงหน้า เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท แม้ว่ากลุ่มบริษัทยังคงมีภาระหนี้สินทั้งระยะสั้นและระยะยาว อย่างไรก็ตาม ด้วยผลการดำเนินงานและการบริหารจัดการที่ดีทางด้านการเงิน กลุ่มบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาเงินกู้ด้วยดีเสมอมา

2. **ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ**

2.1 ธุรกิจให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร

จากการแข่งขันในตลาดที่เข้มข้น ทั้งจากผู้ประกอบการรายเล็ก รายกลาง และรายใหญ่ รวมถึงผู้ที่สนใจเข้ามาจับกลุ่มธุรกิจนี้ ส่งผลให้เกิดส่วนแบ่งทางการตลาดและมีความซับซ้อนมากขึ้น ประกอบกับงบประมาณของเม็ดเงินที่ใช้ยังอยู่ในช่วงรัดกุมและจำกัด ซึ่งผันผวนกับความต้องการของลูกค้าที่มีความต้องการหลากหลาย และมีความแตกต่างมากขึ้น และเน้นในเรื่องของความคิดสร้างสรรค์ เพื่อสร้างความเป็นเอกลักษณ์ให้กับสินค้าและบริการในรูปแบบที่ยั่งยืนมากขึ้น และที่สำคัญต้องตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ และเทรนด์ของผู้บริโภคได้ในขณะเดียวกัน รวมถึงอิทธิพลของเทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาทในชีวิต ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา ดังนั้นการทำการตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐาน จึงไม่เพียงพออีกต่อไป แต่ต้องเพิ่มด้านความคิดสร้างสรรค์เข้าไปด้วย ‘ครีเอทีวิตี้ แอดเดด’ (Creativity-Added) ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ทางกลุ่มบริษัท ใช้ในการดำเนินงาน เป็นกลยุทธ์สร้างทุนที่ท้าทายของการตลาดยุค 2561 คือ การเพิ่มเติม สร้างสรรค์ และใส่ใจในทุกรายละเอียดต่างๆ ด้วยความเข้าใจอย่างแท้จริง เพื่อสร้างมูลค่าให้เกิดขึ้น เนื่องจากในทุกๆ กลุ่มอุตสาหกรรมต่างต้องการความคิดสร้างสรรค์มาเติมแต่งให้เกิดความแตกต่าง เกิดความจดจำ และเป็นที่สนใจต่อกลุ่มเป้าหมาย เพื่อสร้างสรรค์งานสู่ตลาดต่อเนื่อง ทั้งในรูปแบบของงานอีเว้นท์ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักที่กลุ่มบริษัทมีความแกร่งและเป็นที่ยอมรับของตลาดทั้งในประเทศ และต่างประเทศ รวมถึงธุรกิจประเภทอื่นๆ เพื่อสร้างโอกาสให้กับนักธุรกิจ นักลงทุน ในต่างประเทศ และเจาะตลาดใหม่ๆ ต่อเนื่อง สามารถต่อยอดธุรกิจในรูปแบบใหม่ๆ ให้เติบโตมั่นคงแบบต่อเนื่อง ทั้งในประเทศ และระดับภูมิภาคอาเซียนแบบครบวงจรได้อย่างแน่นอน

2.2 ธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

สืบเนื่องมาจากค่านิยมของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงไป การใช้ชีวิตของคนไทยที่เน้นความสะดวกสบาย นิยมการรับประทานอาหารนอกบ้านมากขึ้น และมีการขยายตัวของชุมชนเมืองออกไปอย่างรวดเร็ว เป็นผลให้ปัจจุบันมีร้านอาหารเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคมีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการร้านอาหารจากต่างประเทศ กลุ่มร้านอาหารที่ดำเนินกิจการในประเทศทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม จึงทำให้ภาวะการแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้วางเป้าหมายในการคงความเป็นผู้นำของธุรกิจร้านอาหารสเต็กที่มีคุณภาพดีเหมาะสมกับราคา นอกจากนี้ยังสร้างสรรค์เมนูใหม่ ๆ เพื่อความแตกต่างจากคู่แข่ง โดยยังคงจุดเด่นคือ ความคุ้มค่าทางด้านราคา ให้ความสำคัญกับความหลากหลายของเมนูอาหาร ความรวดเร็วของการให้บริการ ตลอดจนมุ่งเน้นการตอบสนองให้ทันความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค สร้างการจดจำในแบรนด์สินค้าโดยการจัดทำสื่อทั้งออนไลน์และออฟไลน์ และจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายของผู้บริโภค ทำให้บริษัทสามารถรักษาความเป็นผู้นำและการมีส่วนแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

คุณภาพอาหารและมาตรฐานการให้บริการ เป็นสิ่งที่กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องด้วยเกี่ยวกับสุขภาพของผู้บริโภคโดยตรง ดังนั้นวัตถุดิบจะต้องมีความสดใหม่และมีคุณภาพดี เนื่องจากวัตถุดิบจะประกอบไปด้วย เนื้อสัตว์ อาหารทะเล ผัก และขนมปัง ซึ่งมีอายุการใช้งานสั้น ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงกำหนดนโยบายการจัดซื้อและการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ด้วยการสั่งซื้อและให้ส่งวัตถุดิบในลักษณะวันต่อวันในจำนวนที่เพียงพอ สำหรับวัตถุดิบบางอย่างก็ให้ผู้แทนจำหน่ายส่งตรงไปยังร้านสาขา มีการจัดเตรียมพื้นที่สำหรับจัดเก็บวัตถุดิบทั้งที่เป็นห้องเย็นและห้องแช่แข็ง เพื่อคงความสดใหม่และสภาพดั้งเดิมของวัตถุดิบให้คงอยู่อย่างสมบูรณ์ และสั่งซื้อวัตถุดิบจากโรงงานผลิตที่ได้ตามมาตรฐานสากล ในปีที่ผ่านมามีความผันผวนของราคาวัตถุดิบ ทำให้กลุ่มบริษัทต้องวางแผนการสั่งซื้อเป็นรายปี การหาผู้แทนจำหน่ายรายใหม่ รวมทั้งการหาสินค้าประเภทที่ใกล้เคียงกันมาทดแทนสินค้าที่ขาดแคลน

2.3 ธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ

การให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากคู่แข่งรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ค่อนข้างง่าย อย่างไรก็ตาม ด้วยหลักสูตรการเรียนการสอนที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของ Wall Street International ที่ได้รับการยอมรับทั่วโลก ประกอบกับกลุ่มบริษัทได้วางเป้าหมายในการเป็นผู้นำของธุรกิจโรงเรียนเอกชน ให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ โดยการจัดหาบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถตรงตามคุณสมบัติที่กำหนด มีสถานที่ตั้งในทำเลที่ดีและเหมาะสม การสร้างทีมขายให้แข็งแกร่งและมีคุณภาพ การจัดแคมเปญให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าและปรับเปลี่ยนให้ทันต่อเหตุการณ์อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังทำการตลาดที่น่าสนใจ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์แบรนด์สินค้า และส่งเสริมการขายผ่านกลยุทธ์ทางการตลาด พร้อมให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าเก่าอย่างต่อเนื่อง ด้วยเคมเปญที่ตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายอีกด้วย

2.4 ธุรกิจการผลิตรายการโทรทัศน์

เนื่องจากกลุ่มบริษัทรับจ้างผลิตละครให้กับบริษัท บางกอกเอ็นเตอร์เทนเม้นท์ จำกัด (มหาชน) แต่เพียงรายเดียว ดังนั้นกลุ่มบริษัท จึงต้องพิจารณาอย่างละเอียดรอบครอบในการสรรหาบทประพันธ์ที่ดี มีคุณภาพ ตรงตามความต้องการของผู้ชม นำเสนอให้กับผู้ว่าจ้างพิจารณา เพื่อให้แน่ใจว่าบทประพันธ์เรื่องนั้นๆ จะได้รับการพิจารณาอนุมัติ

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

3. ความเสี่ยงจากการจัดหาสถานที่ตั้งในการประกอบธุรกิจตามที่ต้องการ

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

4. ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนบุคลากร

บุคลากรเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการสร้างความเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนของกลุ่มบริษัท ดังนั้นที่ผ่านมากลุ่มบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงในด้านนี้อย่างต่อเนื่อง โดยส่งเสริมให้บุคลากรมีความรักและความผูกพันกับองค์กร การให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจทางธุรกิจมากยิ่งขึ้น มีการฝึกอบรมและพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง มีการติดตามประเมินผลการปฏิบัติงานเป็นประจำ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังให้ความสำคัญต่อการให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม รวมทั้งมีการให้สวัสดิการด้านต่างๆ เช่น ค่ารักษาพยาบาล การทำประกันภัยหมู่ การจัดให้มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เป็นต้น

5. ความเสี่ยงจากผลกระทบของความไม่แน่นอนด้านเศรษฐกิจ การเมือง ภัยธรรมชาติ และเหตุการณ์ร้ายแรงซึ่งส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของธุรกิจ

รายได้ และผลกำไรของกลุ่มบริษัท ล้วนต้องอาศัยภาคการใช้จ่ายของผู้บริโภค ซึ่งอาจได้รับผลกระทบด้านลบจากปัจจัยภายนอกหลายๆ ปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของกลุ่มบริษัท เช่น ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ความไม่สงบทางการเมือง หรือจากภัยธรรมชาติ (เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว เป็นต้น) เป็นต้น และถึงแม้ว่าปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ดังกล่าวเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบธุรกิจทุกๆ รายต้องเผชิญ แต่บริษัทก็ได้จัดทำมาตรการบริหารความเสี่ยง เพื่อลดผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของกลุ่มบริษัทจากเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดและไม่สามารถควบคุมได้ เช่น การทำประกันทรัพย์สินที่ครอบคลุมถึงภัยต่างๆ เช่น อัคคีภัยและวาตุภัย เป็นต้น

6. **ความเสี่ยงจากการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง จากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขัดข้อง**

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

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงและป้องกันผลกระทบจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นต่อการดำเนินธุรกิจ ในเบื้องต้นกลุ่มบริษัทได้กำหนดให้มีการสำรองข้อมูลต่างๆ เช่น ระบบบัญชี ระบบฐานข้อมูลลูกค้า เป็นต้น โดยมีการบันทึกและเก็บสำรองข้อมูลไว้เพื่อให้เป็นปัจจุบันเสมอๆ พร้อมจัดเก็บไว้ในสถานที่ที่จัดเตรียมไว้