

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

2.1 นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเทอร์เน็ตซันแนล จำกัด (มหาชน) เห็นความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล เพื่อส่งผลให้บริษัทเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ภายใต้การเปลี่ยนแปลงทั้งปัจจัยภายใน เช่น ความเสี่ยงจากสภาพเศรษฐกิจภายในประเทศ และเศรษฐกิจโลก การเมือง ความผันผวนทางการเงิน กฎหมายและกฎเกณฑ์ต่างๆ โรคระบาด การแข่งขันที่นับวันยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้น รวมถึงการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีบทบาทและปรับเปลี่ยนอย่างรวดเร็ว และการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยภายในต่างๆ เช่น การบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติงาน การบริหารจัดการข้อมูลภายใน เป็นต้น โดยบริษัทฯ เชื่อมั่นว่า การบริหารความเสี่ยงองค์กรเป็นกระบวนการที่สร้างความเชื่อมั่นต่อการบรรลุเป้าหมายภายใต้การเปลี่ยนแปลง ป้องกันหรือลดอุปสรรค และผลกระทบจากความเสียหาย ตอบสนองต่อความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม และสร้างมูลค่าทางธุรกิจได้ คณะกรรมการบริษัท จึงได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และกำหนดให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีความรับผิดชอบดังนี้

1. บ่งชี้ประเภทและลักษณะของความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทในปัจจุบันและความเสี่ยงที่มีแนวโน้มจะเกิดขึ้นในอนาคต
2. เสนอแนะมาตรการกำกับและควบคุมความเสี่ยงในการปฏิบัติหน้าที่ของผู้ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจทางด้านต่างๆ ของบริษัท
3. เสนอแนะให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งบุคลากรจากภายในบริษัท หรือจากภายนอกบริษัท ตามความเหมาะสม เพื่อปฏิบัติหน้าที่บริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่องในกิจกรรมที่พิจารณาว่า มีผลกระทบต่อสถานะภาพของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ เช่น การวิเคราะห์ความเสี่ยงในการลงทุนประเภทต่างๆ ของบริษัท เสนอแนะมาตรการในการบริหารความเสี่ยง ติดตามและประเมินผลตอบแทนจากการลงทุน ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เป็นต้น
4. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงจัดให้มีประชุมอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอาจเชิญประชุมเพิ่มเติมได้และสามารถเชิญกรรมการบริหารความเสี่ยง หรือผู้บริหารที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุมตามความเหมาะสม
5. สรุปผลการดำเนินงานให้คณะกรรมการบริษัททราบไตรมาสละ 1 ครั้ง

2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

1. ความเสี่ยงเกี่ยวกับประสิทธิภาพการผลิตและต้นทุนสินค้า

ในด้านปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ให้ความสำคัญ และวางแผนการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ โดยครอบคลุมในด้านต่าง ๆ ดังนี้

ความเสี่ยงเรื่องการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพและตรงตามเวลาและการบริหารต้นทุนสินค้าตามที่บริษัทกำหนด

- มาตรการป้องกัน

เลือกบริษัทผู้ผลิตที่บริหารงานตามมาตรฐานสากล ISO 9001 ทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทคู่ค้าจะมีแนวทางในการทำงานที่เป็นระบบ และทำตามนโยบายการผลิตสินค้าที่บริษัทกำหนดได้ เพื่อเป็นการรับประกันที่จะส่งสินค้าตามเป้าหมาย ซึ่งบริษัทผู้ผลิตเหล่านี้ล้วนก่อตั้งขึ้นด้วยนโยบายการสนับสนุนซึ่งกันและกัน และเป็นบริษัทในเครือสหพัฒน์ สามารถเสริมสร้างความแข็งแกร่งของกันและกัน และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน สามารถวางแผนร่วมกันในการแก้ปัญหาอย่างทันทั่วทั้งที่ และให้ผู้ผลิตเร่งเจรจาต่อรองและจัดหาผู้ผลิตทดแทนในกรณีที่ผู้ผลิตเสนอราคาที่ไม่สามารถแข่งขันได้ เพื่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขัน

2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการบริหารสินค้าในร้านค้า

ความเสี่ยงด้านการบริหารสินค้าไม่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า เช่น มีสต็อกสินค้าเกินความต้องการของลูกค้า และไม่มีสินค้าจำหน่ายเมื่อลูกค้าต้องการ กำลังซื้อที่ผันผวนจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส COVID-19 ทำให้เกิดความเสี่ยงในการบริหารสินค้าในร้านค้าทุกช่องทาง ซึ่งมีผลกระทบต่อยอดขาย และโอกาสทางการตลาด กอปรกับการเปลี่ยนแปลงของตลาดออนไลน์ที่รวดเร็ว ทำให้การวางแผนการผลิตต้องมีความคล่องตัวมากขึ้น พร้อมรับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทั้งรูปแบบแฟชั่น และจำนวนการผลิต

- มาตรการป้องกัน

1. บริษัทฯ นำระบบ Quick Response Management System หรือ QRMS เข้ามาช่วยเพิ่มศักยภาพในการบริหารสินค้าและสต็อกอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยระบบ QRMS นี้ บริษัทฯ สามารถติดตามยอดขายและสต็อกสินค้าเป็นรายวันในทุกร้านค้า ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์ความต้องการของตลาด ติดตามความเคลื่อนไหวของสินค้า เพื่อลดการสูญเสียโอกาสในการขาย สามารถเปิดขายสินค้าได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว ตรงกับความต้องการของตลาด และสามารถปรับเปลี่ยนแผนงานการผลิต เพื่อบริหารการผลิตและการจำหน่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

2. เพื่อลดความเสี่ยงในการบริหารสต็อกสินค้า บริษัทฯ ใช้ระบบเติมสินค้าอัตโนมัติ (Auto Replenishment) โดยนำระบบ QRMS มาประยุกต์ใช้อย่างมีประสิทธิภาพและเต็มประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าในร้านค้าให้สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น เพื่อให้มีสินค้าตรงตามความต้องการของลูกค้าด้วยปริมาณที่เหมาะสม ทำให้หน้าร้านมีสต็อกที่สอดคล้องกับการขาย

3. ความเสี่ยงเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยขายผ่านช่องทางหลักที่มีความจำกัดของพื้นที่และสาขา

- มาตรการป้องกัน

1. บริษัทฯ มีนโยบายรุกขยายช่องทางการขายผ่าน Discount Store มากขึ้น รวมทั้งปรับเปลี่ยนระบบการขายและการส่งสินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการและกำลังซื้อของกลุ่ม Discount Store แนวทางนี้ใช้กับทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ โดยผลิตสินค้าที่มีราคาและคุณภาพตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยเฉพาะกลุ่มผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าซึ่งเน้นรูปแบบและสีสันตามแฟชั่นเป็นหลัก

2. เร่งขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าออนไลน์ที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ซึ่งในปีที่ผ่านมา มีการร่วมมือกับ Market Places ต่างๆ เพื่อจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ นอกจากนี้ขยาย Outlet ในลักษณะ ICC บริหารจัดการเอง รูปแบบ Specialty Store เพื่อเพิ่มศักยภาพในการจัดจำหน่ายมากขึ้น นอกเหนือจากช่องทางจัดจำหน่ายผ่านทางห้างสรรพสินค้าใหญ่ทั่วประเทศ

4. ความเสี่ยงเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค (Customer Behavior) ที่เปลี่ยนแปลงไป

4.1 ความเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี

ความเสี่ยงด้านพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส COVID-19 ทำให้ต้องปรับระบบ Supply Chain ไปจนถึงสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุค New Normal รวมทั้งการใช้เทคโนโลยี ตอบสนองความต้องการ และความสะดวกสบายของผู้บริโภคในการใช้จ่ายซื้อของออนไลน์ ทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคให้ความสนใจการเข้าถึงโลกออนไลน์เพิ่มมากขึ้น การใช้ Social Media เช่น Facebook, Line, Youtube, Instagram, Tiktok และอื่นๆ ส่งผลให้กลุ่มลูกค้าออนไลน์ขยายตัวอย่างรวดเร็ว อีกทั้งการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส COVID-19 ยังเข้ามาเร่งพฤติกรรมการชำระเงินของผู้บริโภคเข้าสู่ Cashless Society จากความกลัวของผู้บริโภคที่ต้องสัมผัสเงินสดที่อาจมาพร้อมกับเชื้อโรคต่างๆ จนเกิดการใช้จ่ายเงินสดดิจิทัลมากขึ้นผ่านการชำระค่าสินค้าและบริการด้วยแอปพลิเคชัน โหมบายแบงกิ้ง อีเพย์เมนต์ เครดิตการ์ด และอื่น ๆ นอกจากนี้ การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส COVID-19 ทำให้เกิดการจัดแสดงในรูปแบบ Internet of Things รวมถึงประสบการณ์ Virtual Experience ในรูปแบบใหม่ ๆ ส่งผลให้บริษัทฯ ต้องพัฒนาระบบ ความสามารถของบุคลากรให้ก้าวทันเทคโนโลยี เพื่อตอบรับการเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วที่สุด

4.2 การระมัดระวังด้านสุขอนามัย

จากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส COVID-19 ทำให้เกิดการระมัดระวังการรักษาระยะห่าง การเดินทาง การกักตัวอยู่กับบ้าน การใช้จ่ายสินค้าฟุ่มเฟือยลดน้อยลง สินค้าทั่วไปมีการซื้อน้อยครั้งลงแต่ปริมาณการซื้อเพิ่มมากขึ้นในแต่ละครั้ง ซึ่งจะนำไปสู่การบริหารคลังสินค้าให้เพียงพอต่อการบริโภค นอกจากนี้มีการใช้จ่ายสินค้าเกี่ยวกับสุขอนามัยเพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัยยะ

- มาตรการป้องกัน

1. ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกสินค้าที่ตรงกับความต้องการที่มีการปรับเปลี่ยนอย่างรวดเร็ว และขยายฐานตลาดให้กว้างยิ่งขึ้น เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่เคยใช้ผลิตภัณฑ์บางประเภทมาก่อน มุ่งหาตลาดและลูกค้าใหม่โดยออกแบบนวัตกรรมสินค้าที่เหมาะสมและดึงดูดกลุ่มลูกค้าใหม่ อาทิ กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบนวัตกรรมการสวมใส่ เช่น กลุ่มลูกค้าวัยรุ่น สำหรับกลุ่มที่ใช้เป็นประจำก็ยังคงเป็นการเพิ่มความถี่ในการใช้ให้มากยิ่งขึ้นอีกด้วย และสร้างประสบการณ์การซื้อใหม่ๆ แบ่งกลุ่มลูกค้าตามพฤติกรรม และการใช้ social media
2. บริษัทฯ ทำการวิจัยและศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค ซึ่งเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทั้งจากเทคโนโลยี และวิกฤตการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส COVID-19 จัดทำ Focus Group เชิญลูกค้าเข้ามาสัมภาษณ์กลุ่มย่อย เพื่อสอบถามความคิดเห็น เพื่อนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภค มาพัฒนาปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้สามารถตอบสนองความต้องการ และสอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในทุกช่วงวัย ทุกไลฟ์สไตล์ ทั้งด้านฟังก์ชันและแฟชั่น
3. เพิ่มสัดส่วนการสื่อสารออนไลน์มากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมกระแสที่เปลี่ยนแปลงไป สร้างความเข้าใจกับลูกค้าทุกวัย ทุกไลฟ์สไตล์ อีกทั้งสร้างความน่าสนใจผ่าน Content ที่หลากหลาย เพื่อเพิ่มยอดขายออนไลน์ อีกทั้งให้ลูกค้ามีทางเลือกในการซื้อเพิ่มมากขึ้น ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ง่าย ตลอด 24 ชั่วโมง ไม่จำเป็นต้องไปซื้อที่ร้านค้าเพียงอย่างเดียว
4. บริษัทฯ มุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี ในราคาที่เหมาะสม เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มมากขึ้น สร้างความรู้สึกที่ดีให้อยู่ในใจของผู้บริโภค ขณะเดียวกันยังสร้างแรงกระตุ้นทางการตลาดที่นำเสนออย่างต่อเนื่อง และตรงกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเพื่อรักษาฐานลูกค้า และขยายฐานลูกค้าใหม่ที่อยากทดลองใช้มากขึ้น รวมถึงการมีระบบลูกค้าสมาชิก (Customer Relationship Management) ที่แข็งแกร่งคือ His & Her Member
5. บริษัทฯ มุ่งเน้นปรับปรุงและพัฒนาระบบให้มีความทันสมัย ตอบโจทย์ผู้บริโภค ทั้งด้าน E-Commerce ในเว็บไซต์ www.icc shopping.com ให้รองรับการใช้งานทางออนไลน์ได้สะดวกมากขึ้น รวมถึงร่วมมือกับบริษัทพันธมิตร บริษัท ไทยเกอร์ ดิสทริบิวชัน แอนด์ โลจิสติกส์ จำกัด ที่มีประสบการณ์ในการดูแลสินค้าอย่างยาวนาน ในการจัดเก็บสินค้า และจัดส่งสินค้าอย่างรวดเร็ว พร้อมกลไกในการกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ ให้บริการทั่วประเทศ จึงเป็นคำตอบที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าออนไลน์ในปัจจุบัน ได้มีความมั่นใจ ปลอดภัย และขนส่งรวดเร็ว
6. การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส COVID-19 ส่งผลให้หลายธุรกิจได้รับผลกระทบ และมีบทบาทเปลี่ยนพฤติกรรมมาใช้จ่ายความเป็นอยู่ และไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค ส่งผลต่อวิถีชีวิตและการจับจ่ายของผู้คนเปลี่ยนไปจากเดิม ธุรกิจค้าปลีกจำเป็นต้องปรับตัว ปรับโครงสร้างกลยุทธ์ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งบริษัทฯ ได้พัฒนาระบบโครงสร้างกลยุทธ์ พร้อมปรับรูปแบบกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงและการแข่งขัน อีกทั้งเน้นสร้างแบรนด์ในสื่อดิจิทัล และเชื่อมระบบการทำงานกับคู่ค้าออนไลน์ อาทิ Lazada, Shopee, JDcentral, Robinson Central Online เพื่อให้เชื่อมโยงทั้ง Online และ Offline พร้อมพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมในทุกช่องทาง

5. ความเสี่ยงจากนโยบายเปิดเสรีทางการค้าของภาครัฐ

จากนโยบายการเปิดการค้าเสรีของภาครัฐ ที่ภาชีนำเข้าในกลุ่มประเทศอาเซียนเป็นศูนย์กลางเปิดเขตเสรีการค้าในกลุ่มอาเซียน ซึ่งสินค้าเครื่องสำอางรวมอยู่ในกลุ่มที่ต้องปฏิบัติตามข้อตกลงดังกล่าวด้วย ทำให้ผู้ประกอบการในไทยต้องเตรียมตัวให้พร้อมในทุกด้าน และต้องปรับต้นทุนให้รองรับกับมาตรฐานดังกล่าว

ส่งผลให้เกิดสภาวะการแข่งขันทางการตลาดที่รุนแรงขึ้น แต่ผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อบริษัท คาดว่าจะไม่มาก เนื่องจากฐานภาชีนำเข้าเครื่องสำอางอยู่ที่ 5% ซึ่งไม่สูงมาก ดังนั้นเมื่อเป็นศูนย์กลางก็กระทบไม่มาก อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้เปรียบด้านเทคโนโลยีการผลิตอีกด้วย

6. ความเสี่ยงจากจำนวนนักท่องเที่ยวหายไป

สินค้าที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนนำเข้าและจัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่เป็นความต้องการของกลุ่มนักท่องเที่ยวจีน รัสเซีย และกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง เมื่อจำนวนนักท่องเที่ยวหายไป ส่งผลกระทบต่อการขายของบริษัท โดยเฉพาะจังหวัดที่เน้นกลุ่มนักท่องเที่ยว

- มาตรการป้องกัน

1. ปรับแผนส่งเสริมการขายเน้นกลุ่มลูกค้าภายในประเทศทดแทน หรือชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย และนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่นที่ยังสามารถเดินทางเข้ามาในประเทศได้บ้าง
2. วางแผนร่วมกับห้างสรรพสินค้าเพื่อดึงนักท่องเที่ยวที่อาศัยอยู่ในประเทศไทยหรือทำธุรกิจยังเข้ามาในประเทศให้มาที่ร้าน หรือจูงขายเพิ่มมากขึ้น
3. ใช้สื่อออนไลน์ต่างๆ ที่นักท่องเที่ยวชอบใช้ เมื่อนักท่องเที่ยวมีโอกาสกลับเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศได้อีกครั้ง

7. ความเสี่ยงเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ เล็งเห็นปัญหาอย่างต่อเนื่อง พร้อมพัฒนารูปแบบกระบวนการผลิต และต่อยอดการอนุรักษ์และรักษาสิ่งแวดล้อมมาโดยตลอด

- มาตรการป้องกัน

1. ลดการใช้พลาสติกในหีบห่อบรรจุภัณฑ์ ลดขยะและควบคุมให้ปริมาณลดลงในทุกๆ ปี เช่น การเลือกทำแบงก์ยึกซ์ ที่ช่วยให้ลดการใช้พลาสติกในบรรจุภัณฑ์ จากที่ต้องใช้ถึง 3 ชั้น ปรับลดลงเหลือเพียง 1 ชั้น เท่านั้น และยังรณรงค์ลดใช้พลาสติกเพิ่มด้วยสินค้าแบบรีฟิล เพื่อนำบรรจุภัณฑ์กลับมาใช้ได้อีกครั้ง

2. พัฒนาและผลิตสินค้ารักษ์โลก มีการปรับสูตรครีมกันแดดที่ไม่ใช้สารเคมีที่ทำลายแนวปะการังทำให้เกิดการฟอกขาว และไม่ทำลายสิ่งแวดล้อมได้ทั้งหมด ปัจจุบันมีการประชาสัมพันธ์โปรโมทให้ประชาชนรับรู้ถึงข้อมูลต่างๆ ของครีมกันแดดที่ทำลายแนวปะการังทางอ้อม เพราะสารเคมีที่อยู่ในครีมต่างๆ อีกทั้งครีมบางตัวที่ใช้สูตรวีแกนไม่มีการทดลองในสัตว์ใดๆ ทดลองเฉพาะในพืชเท่านั้น ไม่ทำร้ายสัตว์และระบบนิเวศอื่นๆ บริษัทฯ มีการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่องตลอดเวลาเพื่อควบคู่ไปกับการดูแลสิ่งแวดล้อมอีกทางด้วย

8. สินค้าล้าสมัย

บริษัทฯ เป็นผู้ขายสินค้าแฟชั่นที่มีการเปลี่ยนแปลงความนิยมในตัวสินค้าอย่างรวดเร็ว ในปี 2564 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือจำนวน 2,673.42 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 37.25 ของสินทรัพย์หมุนเวียน และร้อยละ 7.99 ของสินทรัพย์รวม และมีอัตราหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ 210 วัน ซึ่งอาจมีความเสี่ยงต่อความล้าสมัยของสินค้าที่ไม่สามารถจำหน่ายออกไปได้ทันเวลา มีต้นทุนในการบริหารจัดการที่เพิ่มขึ้น และต้องมีการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยหรือด้อยค่าที่ทำให้กำไรสุทธิและสภาพคล่องลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีนโยบายการบริหารจัดการเพื่อไม่ให้มีสินค้าคงเหลือค้างนาน โดยปรับกระบวนการ Merchandise ตั้งแต่การซื้อ การจัดการสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวช้า บริษัทฯ จะระบายสินค้าดังกล่าวออกไปโดยเร่งจัดทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย

9. การลงทุน

บริษัทฯ ร่วมลงทุนในกิจการของบริษัทในเครือและบริษัทอื่น ๆ จำนวน 115 บริษัท ในสัดส่วนการถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนของบริษัทนั้น ๆ และจำนวน 3 บริษัท ถือหุ้นเกินร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียน ซึ่งถือเป็นบริษัทย่อย มีการถือหุ้นในลักษณะไขว้กันหรือย้อนกลับระหว่างบริษัทในเครือ บริษัทฯ ไม่มีอำนาจควบคุมกิจการในบริษัทที่ลงทุน การบริหารงานของบริษัทดังกล่าวขึ้นอยู่กับคณะกรรมการของแต่ละบริษัท

ในการบริหารและตัดสินใจการลงทุนของบริษัทเป็นไปในลักษณะของการร่วมลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกัน หรือเป็นห่วงโซ่อุปทานต่อกัน รวมทั้งเป็นการลงทุนเพื่อกระจายความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในรูปของเงินปันผล ถ้าบริษัทลงทุนใดขาดทุน บริษัทฯ จะบันทึกตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนจากการด้อยค่าเงินลงทุนไว้ในงบกำไรขาดทุนของบริษัท โครงการการถือหุ้นดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อการบริหารส่วนแบ่งรายได้ของบริษัทฯ และไม่ทำให้เกิดความแตกต่างจากที่รับรู้ในงบการเงิน

บริษัทฯ มีมาตรการในการป้องกันความเสี่ยงจากการลงทุน โดยแต่งตั้งบุคคลซึ่งอยู่ในบริษัทที่ร่วมลงทุนหรืออยู่ในบริษัทที่ทำธุรกิจเกี่ยวข้องกับกิจการที่ลงทุนเป็นศูนย์กลางเงินลงทุนคอยติดตามตรวจสอบงบการเงิน และข้อมูลสถานการณ์ของบริษัทที่ลงทุน เพื่อทราบปัญหาที่เกิดขึ้นและรายงานให้บริษัทและผู้ถือหุ้นในกลุ่มทราบปีละครั้ง และรายงานทันทีที่เกิดเหตุการณ์ผิดปกติหรือวิกฤติ เพื่อช่วยกันหาแนวทางแก้ไข อีกทั้งในการประชุมคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการบริหารประชุมอย่างสม่ำเสมอในผลการดำเนินงานของกิจการที่บริษัทลงทุนอยู่โดยเน้นย้ำในธุรกิจที่ขาดทุน และหาวิธีการที่ทำให้บริษัทนั้น ๆ ได้บริหารจัดการจากธุรกิจที่ขาดทุน เพื่อผลกำไรที่ยั่งยืนในธุรกิจนั้น ๆ

10. การให้กู้ยืมเงินและค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทร่วมลงทุนรวม 2 บริษัท จำนวนเงิน 126.50 ล้านบาท ปี 2563 จำนวนเงิน 176.00 ล้านบาท ลดลงจากปี 2563 49.50 ล้านบาท เนื่องจากการรับชำระคืนเงินกู้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีภาระค้ำประกัน 9 บริษัท เป็นเงิน 401.19 ล้านบาท ปี 2563 จำนวนเงิน 540.72 ล้านบาท จำนวนเงินค้ำประกันลดลงจากปี 2563 139.53 ล้านบาท และเป็นการค้ำประกันตามสัญญาร่วมลงทุน โดยค้ำประกันตามสัดส่วนการถือหุ้น

11. การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)

จากการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ตั้งแต่ปลายเดือน ธันวาคม 2562 มาจนถึงปี 2564 และยังคงมีการระบาดอยู่ในแต่ละประเทศ ถึงแม้จะเริ่มมีวัคซีนแล้วในบางประเทศ นักท่องเที่ยวยังเดินทางออกยังประเทศต่างๆ น้อย ภาคธุรกิจท่องเที่ยวและบริการในประเทศที่ถูกกระทบอย่างรุนแรง สภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่เติบโต ส่งผลต่อกำลังซื้อที่ลดลงอย่างมาก อันมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมากเช่นกัน บริษัทฯ และบริษัทย่อย ยังคงรักษามาตรการในการปรับลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ไม่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ค่าใช้จ่ายที่ไม่ส่งผลต่อการเติบโตของยอดขายและค่าใช้จ่ายบุคลากร โดยได้ใช้บุคลากรที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ

12. การแข่งขันของตลาดภายนอก

ปัจจุบันเทคโนโลยีต่างๆก้าวไกลอย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการต่างๆ มุ่งสู่การเข้าถึงลูกค้ารายบุคคล เพื่อเป็นลูกค้าของบริษัทโดยตรงไม่ต้องผ่านคนกลางต่างๆ ดังนั้นบริษัทที่มีการวางแผนการดำเนินงานในอนาคตได้แก่

- 1.1 การเข้าสู่โครงสร้างด้าน supply chain เพื่อให้มีต้นทุนที่ต่ำได้เปรียบในเชิงแข่งขันให้มากขึ้น
- 1.2 การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค บริษัทจะต้องมีความสามารถในการเข้าถึงความต้องการของลูกค้าเชิงลึก (Deep Customer Insight)
- 1.3 การปรับโครงสร้างองค์กรให้กระชับ มีประสิทธิภาพ และมีความรวดเร็วในการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า

13. ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับตามที่คาดหวัง

ราคาหุ้นของบริษัท อาจเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างผันผวน ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งมีหลายปัจจัยที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น

- การเปลี่ยนแปลงตามนโยบาย ภูมิ ข้อบังคับ หรือเงื่อนไขต่าง ๆ ที่มีผลต่ออุตสาหกรรมของผู้ผลิต
- ภาวะเศรษฐกิจ ภาวะวิกฤต สถานการณ์ที่ไม่ปกติ เช่น โรคโควิด 19 สงครามราคาน้ำมัน เป็นต้น

ปัจจัยดังกล่าว อาจทำให้ราคาหุ้นลดลงต่ำกว่าราคาที่นักลงทุนซื้อ และ/หรือสูงกว่าราคาที่นักลงทุนขายหุ้นออกไปทำให้นักลงทุนอาจมีความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับตามที่คาดหวัง

14. ความเสี่ยงจากความสามารถในการจ่ายปันผลไม่เป็นไปตามที่ผู้ลงทุนคาดหวัง

ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น งบลงทุนและการสำรองเงินทุนเพื่อขยายธุรกิจ การจ่ายเงินเพื่อลงทุนในเงินลงทุน กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน เป็นต้น ซึ่งหากปัจจัยต่าง ๆ ส่งผลกระทบ ต่อความสามารถในการจ่ายเงินปันผลประจำปี และ/หรือเงินปันผลระหว่างกาล บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะจ่ายเงินปันผลได้น้อยกว่าที่นักลงทุนคาดหวัง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลหุ้นละ 0.20 บาทต่อปี (เท่ากับ 20% ของราคา PAR) ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทและภาวะเศรษฐกิจเป็นหลัก