

หนังสือชี้ชวนร่วมลงทุน

โครงการก่อตั้งบริษัทฯ เพื่อประกอบธุรกิจร้านจำหน่ายเครื่องดื่ม ชา-กาแฟ ขนม อาหารว่าง
ณ คณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มหาวิทยาลัยมหิดล

นำเสนอโครงการโดยสมาคมศิษย์เก่าคณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มหาวิทยาลัยมหิดล
(MUICT Alumni)

Updated ข้อมูลล่าสุด: วันที่ 18 มีนาคม พ.ศ. 2562

สรุป Timeline ที่สำคัญของโครงการ:



เริ่มต้นจัดเตรียมพื้นที่, งานระบบ, ตกแต่งร้าน ได้ตั้งแต่วันที่ 6 เมษายน เป็นต้นไป (ในระหว่างดำเนินการระดมทุน-จัดตั้งบริษัทฯ ทางสมาคมฯ จะใช้เงินสำรองของสมาคมฯ จ่ายเจ้าของแฟรนไชส์ และผู้รับเหมา ไปก่อนล่วงหน้าจำนวนหนึ่ง) เพื่อให้เริ่มต้นธุรกิจได้ทันที เมื่อระดมทุนจัดตั้งบริษัทฯ ได้เรียบร้อย จะคืนเงินที่สมาคม advance ไปก่อน

หนังสือชี้ชวนฉบับนี้ จัดทำโดย:

คณะกรรมการบริหารสมาคมศิษย์เก่าคณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มหาวิทยาลัยมหิดล

นำเสนอต่อ:

[คำนิยาม] “สมาชิกในชุมชนของคณะฯ” หมายถึง ศิษย์เก่า นักศึกษา เจ้าหน้าที่ และคณาจารย์ (หมายรวมถึง อาจารย์ประจำ อาจารย์ที่ยังไม่ได้รับการบรรจุ นักศึกษาทุนฯ อยู่ระหว่างการศึกษาต่อและจะกลับมาเป็นอาจารย์ของคณะฯ อาจารย์พิเศษ และอาจารย์ที่เกษียณอายุราชการแล้ว แต่เคยทำหน้าที่เป็นอาจารย์ของคณะฯ) คณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มหาวิทยาลัยมหิดล เป็นไปโดยความสมัครใจที่จะซื้อหุ้นสามัญนี้หรือไม่

สรุปสาระสำคัญของการระดมทุน:

ทุนจดทะเบียน	800,000.- (แปดแสนบาทถ้วน)
จำนวนหุ้นสามัญ	80,000 (แปดหมื่น) หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (par) หุ้นละ 10.- (สิบบาทถ้วน)
วัตถุประสงค์การใช้เงินลงทุนที่ระดมทุนได้	เพื่อสำหรับก่อตั้งบริษัทฯ ลงทุนและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อทำธุรกิจ ร้านจำหน่ายเครื่องดื่ม ชา-กาแฟ ขนม อาหารว่าง สถานที่ตั้งร้าน: ด้านหน้าตึกคณะ ICT มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา
ผู้มีสิทธิถือหุ้น	สมาชิกในชุมชนของคณะฯ (ตามคำนิยามข้างต้น) โดยจำกัดสิทธิจำนวนหุ้น (ต่ำสุด-สูงสุด) ตามสถานภาพ การถือครองหุ้นสามัญตามสถานภาพ ณ วันที่ของหนังสือชี้ชวนฯ นี้ จนถึงวันโอนเงินซื้อหุ้นสามัญ และให้สิทธิผู้เป็นสมาชิกสมาคมฯ ถือครองหุ้นสามัญได้มากกว่าผู้ไม่ได้เป็นสมาชิกสมาคมฯ
นโยบายเงินปันผล	อย่างน้อย 70% จากกำไรสุทธิต่อปี หลังหักเงินสำรองตามกฎหมาย (ทั้งนี้ อาจจ่ายเงินปันผลต่ำกว่านี้ได้ เมื่อพิจารณาสภาพคล่องที่เพียงพอในการดำเนินธุรกิจ)
ที่ปรึกษาโครงการ	1. นางสาวธนากร พาชชัย (ปี) ศิษย์เก่า MUICT รุ่น 3 หุ้นส่วนแบรนด์กาแฟ Nature และคาเฟ่ชาพะยอม ปัจจุบันเป็นเจ้าของร้านกาแฟถึง 8 สาขา 2. นายสุรสิทธิ์ วิศวกรรมศักดิ์ ศิษย์เก่า CS รุ่น 6 ปริญญาตรี และ CS รุ่น 3 ปริญญาโท ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ท โซลูชัน จำกัด (มหาชน) และอดีตนายกสมาคมศิษย์เก่าคณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มหาวิทยาลัยมหิดล
หมายเหตุ	1. การลงทุนมีความเสี่ยง ผู้ลงทุนโปรดศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจลงทุน 2. ข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้เป็นประมาณการ ซึ่งผลประกอบการเป็นเรื่องของอนาคต อาจมีโอกาสคลาดเคลื่อนจากประมาณการนี้ได้ 3. ข้อมูลที่ปรากฏตามเอกสารฉบับนี้ มิได้เป็นข้อตกลง ข้อสัญญาต่อผู้ลงทุนแต่อย่างใด ผู้ลงทุนยอมรับได้กับการได้รับผลตอบแทนที่ต่ำกว่าประมาณการ ตามหนังสือชี้ชวนนี้ หรือการสูญเสียเงินลงทุน กรณีธุรกิจนี้ไม่ประสบความสำเร็จ

หลักการและเหตุผล:

สมาคมศิษย์เก่าคณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ต่อไปในเอกสารนี้จะเรียกว่า “สมาคมฯ”) มหาวิทยาลัยมหิดล ได้ถูกก่อตั้งขึ้นมาเมื่อวันที่ 18 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2556 โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญ ได้แก่:

1. เพื่อเป็นศูนย์กลางในการติดต่อและส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีระหว่างศิษย์เก่าและคณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ต่อไปในเอกสารนี้จะเรียกว่า “คณะฯ”) มหาวิทยาลัยมหิดล
2. เพื่อสนับสนุนการดำเนินกิจกรรมด้านต่างๆ ของคณะฯ
3. เพื่อส่งเสริมเกียรติของคณะฯ และสมาชิกที่ดีเด่น
4. ส่งเสริมการบำเพ็ญสาธารณประโยชน์ต่างๆ

ตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมา สมาคมฯ ได้ดำเนินงานและจัดกิจกรรมต่างๆ ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวข้างต้นอย่างต่อเนื่อง อาทิเช่น การให้ทุนการศึกษาแบบต่อเนื่องกับนักศึกษาของคณะฯ (ที่ขาดแคลนทุนทรัพย์) ไปแล้วจำนวน 2 ทุน การจัดกิจกรรมงาน reunion จัดกิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์ผ่านกีฬาต่างๆ เช่น โบว์ลิ่ง ฟุตบอล แบดมินตัน เป็นต้น จัดกิจกรรมเสวนาให้ความรู้และประสบการณ์ในโอกาสต่างๆ มีส่วนร่วมให้การสนับสนุนกิจกรรมของนักศึกษา คณะฯ และมหาวิทยาลัยฯ ในโอกาสต่างๆ จัดกิจกรรมเพื่อสังคมหลากหลายกิจกรรม อย่างไรก็ดี การดำเนินงานที่ผ่านมา คณะกรรมการบริหารสมาคมฯ ได้บริหารงานภายใต้ความท้าทายและข้อจำกัดหลายประการ อาทิเช่น ข้อจำกัดทางด้านการเงิน การหารายได้เข้าสมาคมฯ ที่ไม่มีรายได้ประจำสม่ำเสมอ ความมีส่วนร่วมของศิษย์เก่าที่ยังอยู่ในวงจำกัด ลำพังรายรับจากการรับสมัครสมาชิกสมาคมฯ มีจำนวนน้อยไม่เพียงพอต่อการดำเนินงาน คณะกรรมการบริหารสมาคมฯ ได้เล็งเห็นว่ารายจ่ายของสมาคมฯ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องยั่งยืน การดำเนินกิจกรรมต่างๆ ในอนาคต สมาคมฯ มีความจำเป็นต้องมีกลไกการสร้างรายรับที่สม่ำเสมอเข้าสมาคมฯ เพื่อจัดสรรดำเนินงานต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อศิษย์เก่า นักศึกษา คณาจารย์ เจ้าหน้าที่ คณะฯ มหาวิทยาลัยฯ และสังคม ตามวัตถุประสงค์ต่อไป

คณะกรรมการบริหารสมาคมฯ จึงได้มีแนวคิดที่จะจัดตั้งบริษัทจำกัดขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจร้านอาหารแพฟชั่น โดยจะเริ่มต้นเปิดสาขาแรกที่หน้าอาคารของคณะ ICT ของเรา ซึ่งได้รับการอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริหารคณะฯ เรียบร้อยแล้ว โดยบริษัทฯ ใหม่จะดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่ม ชา-กาแฟ รวมถึงอาหารว่าง อาทิเช่น แซนด์วิช ขนม เป็นต้น ให้บริการกับทั้งสมาชิกในชุมชนของคณะฯ และบุคคลภายนอกทั่วไป

ทั้งนี้ บริษัทฯ ใหม่ที่จะก่อตั้งขึ้นนี้ จะจัดให้มีโครงสร้างการถือครองหุ้นสามัญ 26% (ร้อยละยี่สิบหก) โดยสมาคมฯ ส่วนอีก 74% (ร้อยละเจ็ดสิบสี่) ที่เหลือจะเปิดระดมทุนให้แก่ผู้ถือหุ้น ซึ่งผู้ที่จะซื้อหุ้นสามัญจะต้องเป็นสมาชิกในชุมชนของคณะฯ เท่านั้น อันประกอบไปด้วย ศิษย์เก่า นักศึกษา เจ้าหน้าที่ และคณาจารย์ ของคณะฯ เท่านั้น ซึ่งเมื่อบริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจมีกำไรสุทธิเกิดขึ้น ผู้ถือหุ้นจะได้จัดสรรในรูปเงินปันผล ตามนโยบายของบริษัทฯ ตามจำนวนหุ้นที่ได้ถือหุ้น สำหรับการบริหารบริษัทฯ ใหม่นี้ สมาคมฯ จะแต่งตั้งตัวแทนจากสมาคมฯ ทำหน้าที่บริหารบริษัทฯ ใหม่ที่จะดำเนินการจัดตั้งขึ้นนี้ อย่างไรก็ดี โครงการนี้เป็นเพียงโครงการนำร่อง ซึ่งหากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ประสบความสำเร็จ จะมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อนำไปขยายสาขาที่ 2, 3, ... รวมถึงจะใช้เป็นโมเดลในการร่วมลงทุนกับธุรกิจ startup ของศิษย์เก่า และนักศึกษาที่ใกล้จะจบการศึกษาที่มีโครงการที่ดีในการทำธุรกิจต่อไปในอนาคต

สาระสำคัญโดยสังเขปของโครงการ:

โครงการก่อตั้งบริษัทฯ เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่ม ชา-กาแฟ ขนม อาหารว่าง ดังกล่าว มีรายละเอียดที่สำคัญโดยสังเขปสำหรับการพิจารณาดังต่อไปนี้:

1. จัดตั้งในรูปแบบบริษัทจำกัด มีทุนจดทะเบียน 800,000.- (แปดแสนบาทถ้วน) ชำระทุน 100%
2. บริษัทฯ นี้ จะประกอบไปด้วยหุ้นสามัญจำนวน 80,000 หุ้น (แปดหมื่นหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้ (ราคา par) หุ้นละ 10.- (สิบบาทถ้วน)
3. สมาคมฯ จะเข้าถือหุ้นในสัดส่วน 26% (20,800 หุ้น คิดเป็นเงินลงทุนจำนวน 208,000.- บาท)
4. ส่วนที่เหลืออีก 74% (59,200 หุ้น คิดเป็นเงินลงทุนจำนวน 592,000.- บาท) จะดำเนินการประชาสัมพันธ์เพื่อระดมทุนจากสมาชิกในชุมชนของคณะฯ อันประกอบไปด้วย ศิษย์เก่า นักศึกษา เจ้าหน้าที่ และคณาจารย์ของคณะฯ (ตามค่านิยมข้างต้น)

5. ผู้สนใจถือหุ้นสามัญ (ตามข้อ 4.) ทางสมาคมฯ จะเปิดโอกาสให้สมาชิกในชุมชนของคณะฯ มีส่วนร่วมในการถือหุ้นสามัญ จำนวนหุ้นต่ำสุด-สูงสุด แบ่งเป็น 2 กรณี ตามสถานภาพ และการเป็นสมาชิกสมาคมฯ หรือไม่? ดังต่อไปนี้:

	กรณีไม่เป็นสมาชิกสมาคมฯ	กรณีเป็นสมาชิกสมาคมฯ
5.1 นักศึกษา	ต่ำสุด: 10 หุ้น (100 บาท) สูงสุด: 50 หุ้น (500 บาท)	ต่ำสุด: 10 หุ้น (100 บาท) สูงสุด: 100 หุ้น (1,000 บาท)
5.2 ศิษย์เก่า เจ้าหน้าที่ และคณาจารย์ของคณะฯ	ต่ำสุด: 200 หุ้น (2,000 บาท) สูงสุด: 2,000 หุ้น (20,000 บาท)	ต่ำสุด: 200 หุ้น (2,000 บาท) สูงสุด: 5,000 หุ้น (50,000 บาท)

6. หากผู้สนใจร่วมลงทุนมีจำนวนเงินรวมเกินกว่าที่ต้องการระดมทุน (592,000.- บาท) คณะกรรมการบริหารสมาคมฯ จะพิจารณาจำกัดจำนวนเงินลงทุนสูงสุดของแต่ละคน ตามข้อ 5. ลงเหลือจำนวนเงินที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดการกระจายหุ้นสามัญได้ทั่วถึงแก่สมาชิกในชุมชนของคณะฯ
7. ผู้ถือหุ้นสามารถโอนขายหุ้นให้กับบุคคลอื่นได้ด้วยความสมัครใจ (แต่ผู้รับโอนหุ้นต้องเป็นสมาชิกในชุมชนของคณะฯ เท่านั้น) โดยราคาขายหุ้นจะเป็นไปตามมูลค่าทางบัญชีตามงบการเงินของปีก่อนหน้า ที่จะมีการโอนขายหุ้น (กรณีปีแรก หากมีการโอนหุ้น ให้ใช้ราคามูลค่าที่ตราไว้ที่ 10 บาทต่อหุ้น เป็นราคาซื้อขายหุ้น) ส่วนหุ้นสามัญที่ถือครองของโดยสมาคมฯ ห้ามโอนเปลี่ยนมือ เพื่อรักษาสัดส่วนการถือครองหุ้นสามัญ ให้สมาคมฯ คงสิทธิการบริหารบริษัทฯ ใหม่นี้ไว้ได้
8. กรณีผู้ลงทุนเป็นเจ้าหน้าที่ หรือคณาจารย์ ซึ่งได้ลงทุนซื้อหุ้นสามัญนี้ไว้ในขณะเป็นเจ้าหน้าที่ หรือคณาจารย์ของคณะฯ แม้พ้นสภาพการเป็นเจ้าหน้าที่ และคณาจารย์แล้ว ด้วยเหตุแห่งการเกษียณอายุราชการ หรือด้วยเหตุอื่นก็ตาม ผู้ลงทุนยังมีสิทธิถือครองหุ้นสามัญนี้ไว้เช่นเดิม
9. ใช้พื้นที่ขนาด 3.5 x 2 x 2 เมตร ในแบบ Kiosk มีระบบปิดกั้นไขมันและป้องกันกลิ่นเรียบริ้ว (สามารถเคลื่อนย้ายตำแหน่งร้านได้ในอนาคต) โดยมีรูป dimension ของร้านตามรูปที่ 1
10. เสนอค่าเช่าสถานที่ให้กับทางคณะฯ เป็นค่าเช่าจำนวนเงิน 4,500.- (สี่พันห้าร้อยบาทถ้วน) ต่อเดือน สัญญาเช่ามีกำหนด 3 ปี
11. ว่าจ้างเจ้าหน้าที่จำนวน 2 คนในการขายสินค้าและบริการ (ใน 3 เดือนแรก จะเริ่มต้นร้านด้วยเจ้าหน้าที่จำนวน เพียง 1 คน ก่อน เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ซึ่งหากร้านมียอดขายเกินกว่า 50 แก้วต่อวันจะมีการเพิ่มจำนวนเจ้าหน้าที่เพิ่มอีก 1 คน: รวมเป็น 2 คน) โบนัสและเบี้ยขยันประจำปี ประมาณ 1 เดือนของค่าตอบแทนพนักงานต่อเดือน
12. สมาคมฯ ได้คัดเลือกแบรนด์กาแฟสด “Nature Coffee & Tea” ซึ่งเป็นแฟรนไชส์ที่มีอยู่มากกว่า 20 สาขาทั้งในและต่างประเทศ (เป็นเจ้าของเดียวกับแบรนด์แฟรนไชส์ “คาเฟ่ชาพะยอม”) จากบริษัทหอมขจรกาแฟ จำกัด เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีรสชาติ และคุณภาพดี มีระบบและการควบคุมที่พร้อม มีประสบการณ์และความพร้อมให้คำปรึกษาและบริการที่ดี และนอกจากนั้น ยังมีนางสาวธนกร พาชยมัย (ปี) ศิษย์เก่า MUICT รุ่น 3 ร่วมเป็นหุ้นส่วน และมีประสบการณ์เปิดสาขาถึง 8 สาขา ที่จะช่วยให้คำปรึกษาและเป็นพี่เลี้ยงให้กับโครงการนี้ได้เป็นอย่างดี อีกทั้งยังมีบริการครบวงจร (one stop services) อันได้แก่ เป็นผู้ผลิตและนำเข้าของวัตถุดิบ ให้คำแนะนำและสำรวจสถานที่ตั้ง จัดหาอุปกรณ์และเครื่องชงครบครัน วางแผนและให้คำปรึกษาการเปิดร้าน จัดอบรมหลักสูตรการชงกาแฟ

ให้กับพนักงาน วางระบบการจัดการขายผ่าน POS (Point of Sales) มีทีมงานที่มีประสบการณ์ดูแลประจำจังหวัดที่แข็งแกร่ง



รูปที่ 1: รูปแบบจำลองของร้าน

- การประมาณการลงทุนนี้ ได้คำนึงถึงปัจจัยความเสี่ยงของยอดขายที่จะตกต่ำลงในช่วงเวลาปิดภาคเรียนของคณะฯ ที่ยอดขายอาจซบเซาลงได้ประมาณ 2 เดือนของทุกๆ ปี
- หากโครงการประสบความสำเร็จ สมามคมฯ มีแผนการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯ (เพิ่มเติม) เพื่อขยายสาขาเพิ่มขึ้นในอนาคต โดยผู้ลงทุนในครั้งนี มีสิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนในอนาคต ตามสัดส่วนการถือครองหุ้น

การจัดสรรผลกำไรที่ดำเนินธุรกิจได้

1. บริษัทฯ นี้ จะจัดสรรเงินบริจาคเข้าคณะฯ ทุกๆ ปี (ที่มีกำไร) ในสัดส่วน 10% (ร้อยละสิบ) จากกำไรก่อนหักภาษีฯ ของปีนั้นๆ (ทั้งนี้ อาจพิจารณาบริจาคต่ำกว่านี้ในบางปีได้ เมื่อพิจารณาสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจที่เพียงพอแล้ว)
2. บริษัทฯ นี้ จะจัดให้มีนโยบายการจ่ายเงินปันผล 70% จากกำไรสุทธิต่อปี หลังหักเงินสำรองตามกฎหมาย (ทั้งนี้ อาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลต่ำกว่านี้ได้ เมื่อพิจารณาสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจที่เพียงพอแล้ว)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ:

1. มีร้านเครื่องดื่มและอาหารว่างสำหรับอำนวยความสะดวก บริการให้แก่นักศึกษา คณาจารย์ เจ้าหน้าที่ ศิษย์เก่า และผู้มาติดต่อคณะฯ ตลอดจนบุคคลทั่วไป
2. สร้างการมีส่วนร่วมของสมาชิกในชุมชนของคณะฯ อันประกอบไปด้วย ศิษย์เก่า นักศึกษา เจ้าหน้าที่ และคณาจารย์ของคณะฯ กล่าวคือสมาชิกในชุมชนของคณะฯ จะได้มีสิทธิร่วมลงทุน มีสิทธิได้ผลประโยชน์ในรูปแบบของเงินปันผล และ capital gain จากหุ้นสามัญที่ได้ลงทุนไว้
3. สร้างรายได้ประจำสม่ำเสมอเข้าสมาคมฯ เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการดำเนินกิจกรรมของสมาคมฯ อย่างยั่งยืนในอนาคต
4. จัดสรรเงินเพื่อบริจาคให้กับคณะจากเงินกำไรอย่างสม่ำเสมอทุกปี (ที่มีกำไร)
5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้เรียนรู้การทำธุรกิจ startup และได้เรียนรู้การทำโครงการต่อยอดในอนาคต อาทิเช่น face recognition ระบบสมาชิก ระบบ IoT และระบบ CRM สำหรับร้าน เป็นต้น
6. เป็นโมเดลต้นแบบสำหรับการร่วมลงทุนสนับสนุนศิษย์เก่า และนักศึกษาของคณะฯ ที่อยากจะทำธุรกิจ startup ซึ่งจะส่งผลให้ชุมชนของคณะฯ เติบโตแข็งแรงอย่างยั่งยืน เนื่องจากมีคนอยากเข้ามาร่วม เพราะเป็นฝ่ายมีส่วนได้รับผลประโยชน์จากโครงการนี้

แผนการดำเนินงาน:

ขณะนี้ ทางสมาคมฯ ได้รับการอนุมัติให้เข้าสถานที่เพื่อดำเนินโครงการเปิดร้านดังกล่าวที่ด้านหน้าของตึกคณะ ICT (ศาลายา) แล้ว คณะกรรมการบริหารสมาคมฯ มีแผนการดำเนินการโครงการดังนี้:

1. ประชาสัมพันธ์การเปิดโอกาสให้เข้าร่วมถือหุ้นสามัญในครั้งนี้ โดยเปิดโอกาสให้ผู้สนใจลงทะเบียนระบุจำนวนเงินร่วมลงทุน (ซื้อหุ้นสามัญ) ที่ประสงค์
2. จัดให้มีการประกวดตั้งชื่อร้าน (และโลโก้ร้าน) โดยแบ่งเป็นรางวัล ประเภทนักศึกษาปัจจุบัน ประเภทศิษย์เก่า และประเภทเจ้าหน้าที่กับอาจารย์ของคณะฯ
3. เมื่อรวบรวมผู้สนใจร่วมลงทุนได้เรียบร้อยแล้ว จะจัดสรรจำนวนหุ้นสูงสุดให้เหมาะสมกับความต้องการเพื่อกระจายให้ทุกคนได้มีส่วนร่วมได้มากที่สุด
4. ดำเนินการเรียกชำระทุน เพื่อจดทะเบียนบริษัทฯ
5. เซ็นสัญญาพร้อมวางเงินมัดจำกับเจ้าของแบรนด์แฟรนไชส์

6. ติดตั้ง kiosk พร้อมวางระบบสุขาภิบาลและระบบไฟฟ้า ตกแต่งร้าน วางระบบ POS ใช้เวลาประมาณ 1 เดือน
7. คาดว่าจะเริ่มดำเนินการได้ในไตรมาสที่สอง พ.ศ. 2562 เป็นต้นไป
8. รับสมัครนักศึกษา part-time (สำหรับนักศึกษาที่ต้องการเรียนรู้การทำธุรกิจ startup จากของจริง) ทำหน้าที่ผู้จัดการร้าน
9. เปิดโอกาสให้นักศึกษาทำโครงการที่เปิดประโยชน์ต่อการศึกษา และเพื่อพัฒนาร้าน อาทิเช่น ระบบ CRM โดย face recognition การจ่ายเงินโดย QR Code ระบบสมาชิก และ ระบบ IoT เป็นต้น ซึ่งจะเป็นประโยชน์ทั้งกับตัวนักศึกษา และธุรกิจของร้านในอนาคต
10. สมาคมฯ ส่งตัวแทนเพื่อบริหารบริษัทฯ ใหม่ นี้ โดยมีที่ปรึกษา คือ นางสาวธนกร พาชยมัย (หรือ ปี) ศิษย์เก่า MUICT รุ่น 3 และนายสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์ อดีตนายกสมาคมฯ เป็นที่ปรึกษาในการดำเนินธุรกิจ

งบประมาณการลงทุน:

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	จำนวนเงิน (บาท)
ค่าแฟรนไชส์			150,000
KIOSK			80,000
ค่าระบบไฟฟ้า			16,750
ค่าระบบงานสุขาภิบาล * (ดูหมายเหตุ)			29,250
ค่าเฟอร์นิเจอร์ลอยตัว อุปกรณ์อื่นๆ * (เสนอเป็น Option)			7,500
[ประมาณการ] กั้นสาดและตกแต่งอื่นๆ			30,000
ค่าระบบเก็บเงิน			-
อื่นๆ (สำรองสำหรับค่าใช้จ่ายและการลงทุนอื่นๆ ตามความจำเป็น)			50,000
รวมเงินลงทุน			363,500
อุปกรณ์			
เครื่องชงกาแฟ Gaggia ในชุดแฟรนไชส์	2	19,000	38,000
เครื่องชงกาแฟ IB7 (แสดงราคาเต็มและส่วนต่าง กรณีเปลี่ยนเครื่อง)		115,000	77,000
* หมายเหตุ: ในชุดแฟรนไชส์มาตรฐาน มีเครื่องชงกาแฟ Gaggia ให้มาแล้ว 2 เครื่องเล็ก ราคา 38,000 แต่ขอเปลี่ยนเป็นเครื่องใหญ่เครื่องเดียว มีส่วนต่างในการ upgrade ที่ต้องจ่ายเพิ่มอยู่ 77,000.-			
เครื่องบดกาแฟ, เครื่องปั่น, เครื่องใช้ไฟฟ้า, อุปกรณ์เครื่องครัวต่างๆ, อุปกรณ์เครื่องเสียง,			
ระบบเก็บเงิน: รวมอยู่ในชุดแฟรนไชส์			
รวมค่าอุปกรณ์			77,000
รวมเงินลงทุน			440,500
หมายเหตุ: ประมาณการค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินต่อปี (ตัดค่าเสื่อม 5 ปี)			88,100

ตารางที่ 1: งบประมาณการลงทุน

สมมุติฐานประกอบการลงทุน:

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราเติบโตของยอดขายต่อปี		4%	4%	4%	4%
รายได้จากเครื่องดื่ม					
ประมาณการยอดขายต่อวัน (จำนวนแก้ว)	100	104	109	114	119
ประมาณการยอดขายต่อเดือน (จำนวนแก้ว)	2,600	2,704	2,834	2,964	3,094
ประมาณการยอดขายต่อปี (จำนวนแก้ว)	31,200	32,448	34,008	35,568	37,128
ราคาขายต่อแก้ว (Assume ปรับราคาขายในปีที่ 3)	40	40	45	45	45
ประมาณการรายได้จากเครื่องดื่มต่อปี	1,248,000	1,297,920	1,530,360	1,600,560	1,670,760
ประมาณการต้นทุนขายเครื่องดื่มต่อปี	728,520	772,262	824,694	878,530	933,769
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ (เบเกอรี่, แชนดริช, ...)					
ประมาณการยอดขายต่อวัน (จำนวนชิ้น)	30	32	34	36	38
ประมาณการยอดขายต่อเดือน (จำนวนชิ้น)	780	832	884	936	988
ประมาณการยอดขายต่อปี (จำนวนชิ้น)	9,360	9,984	10,608	11,232	11,856
ราคาขายต่อชิ้น (Assume ปรับราคาขายในปีที่ 3)	35	35	40	40	40
ประมาณการรายได้อื่นๆ ต่อปี	327,600	349,440	424,320	449,280	474,240
ประมาณการต้นทุนขายรายได้ต่างๆ ต่อปี	229,320	244,608	297,024	314,496	331,968
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน					
จำนวนพนักงาน	2	2	2	2	2
เงินเดือนพนักงานต่อคน	14,000	14,000	14,700	14,700	15,435
ประกันสังคม	650	650	650	650	650
ค่าตอบแทนพนักงานต่อเดือน	29,300	29,300	30,700	30,700	32,170
โบนัสพนักงาน (assume 1 เท่า ต่อปี)	29,300	29,300	30,700	30,700	32,170
ค่าตอบแทนพนักงานต่อปี (บวก: เบี้ยขยัน โบนัส)	380,900	380,900	399,100	399,100	418,210

ตารางที่ 2: สมมุติฐานสำคัญของโครงการ

ประมาณการผลประกอบการ และผลตอบแทนการลงทุน:

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
					หน่วย: บาท
ประมาณการรายได้ต่อปี					
ประมาณการรายได้จากการขายเครื่องดื่มต่อปี	1,248,000	1,297,920	1,530,360	1,600,560	1,670,760
ประมาณการรายได้อื่นๆ ต่อปี	327,600	349,440	424,320	449,280	474,240
ประมาณการรายได้รวมต่อปี	1,575,600	1,647,360	1,954,680	2,049,840	2,145,000
ประมาณการต้นทุนสินค้าขาย (วัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์) ต่อปี					
ประมาณการต้นทุนสินค้าขายเครื่องดื่มต่อปี	728,520	772,262	824,694	878,530	933,769
ประมาณการต้นทุนสินค้าขายอื่นๆ ต่อปี	229,320	244,608	297,024	314,496	331,968
ประมาณการต้นทุนสินค้าขายรวมต่อปี	957,840	1,016,870	1,121,718	1,193,026	1,265,737
ประมาณการกำไรขั้นต้นต่อปี	617,760	630,490	832,962	856,814	879,263
หัก: ประมาณการค่าใช้จ่ายขายและบริหาร					
ค่าตอบแทนพนักงานขายต่อปี	336,950	380,900	399,100	399,100	418,210
ค่าเช่าสถานที่ต่อปี	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000
ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าอินเทอร์เน็ต ต่อปี	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจัดการต่อปี (ค่าขนส่ง ค่าการตลาด ค่าส่งเสริมการขาย)	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
ค่าจดทะเบียนบริษัทฯ	10,000				
ค่าสอบบัญชี	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน	88,100	88,100	88,100	88,100	88,100
สำรองเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่จำเป็น	50,000	-	-	-	-
รวมประมาณการค่าใช้จ่ายขายและบริหาร	609,050	593,000	611,200	611,200	630,310
ประมาณการกำไรก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล	8,710	37,490	221,762	245,614	248,953
หัก: จัดสรรเป็นเงินบริจาคให้คณะ ICT 10% ของกำไร ก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล	(871)	(3,749)	(22,176)	(24,561)	(24,895)
หัก: ภาษีเงินได้นิติบุคคล	(1,568)	(6,748)	(39,917)	(44,211)	(44,812)
ประมาณการกำไรสุทธิ	6,271	26,993	159,669	176,842	179,246
กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS: Earning Per Share)	0.08	0.34	2.00	2.21	2.24
หัก: สำรองตามกฎหมาย 5%	(314)	(1,350)	(7,983)	(8,842)	(8,962)
ประมาณการเงินปันผลต่อหุ้น บาทต่อหุ้น	0.05	0.22	1.33	1.47	1.49
หมายเหตุ: นโยบาย จ่ายเงินปันผล 70% ของกำไรสุทธิ หลังหักสำรองตามกฎหมาย					
คาดการณ์อัตราเงินปันผลต่อปี	0.52%	2.24%	13.27%	14.70%	14.90%
Net Present Value (PV) โครงการในแต่ละปี	5,740	22,615	122,449	124,137	115,171
หมายเหตุ: อัตราคิดลด 9.25% (MLR 6.25% + risk factor 3%)					
Return On Equity (ROE) ของเงินลงทุน	0.78%	3.37%	19.96%	22.11%	22.41%

ตารางที่ 3: ประมาณการผลประกอบการ และผลตอบแทนการลงทุน

งวดการชำระเงินกับทางบริษัท หอมขจรสวนกาแฟ จำกัด

(เจ้าของแฟรนไชส์ Nature Coffee & Tea):

1. ค่าแฟรนไชส์ จำนวนเงิน 150,000.- บาท ยังไม่รวม VAT 7% (รวม kiosk 1 หลัง)

- งวดแรก ชำระ มัดจำ 30% เมื่อเซ็นสัญญา เป็นเงิน 45,000.-
- งวดสอง คงเหลือ 70% ชำระวันฝึกอบรม เป็นเงิน 105,000.-

2. ค่างานระบบ จำนวนเงิน 50,600.- บาท ยังไม่รวม VAT 7%

- งวดแรก ชำระ มัดจำ 30% เมื่อเซ็นสัญญา เป็นเงิน 15,180.-
- งวดสอง ชำระ 70% เมื่องานแล้วเสร็จหลังตรวจรับมอบงาน 20,240.-

สรุป:

- รวมเงินมัดจำเมื่อเริ่มงาน = $45,000 + 15,180 = 60,180.-$ บาท (ยังไม่รวม VAT 7%)
- ส่วนที่เหลือ 125,240.- บาท (ยังไม่รวม VAT 7%) เมื่องานแล้วเสร็จ

ภาพรวม Nature Coffee & Tea

(เอกสารแนบ)



จุดเริ่มต้นของ
Nature Coffee & Tea



Hom Khajorn หอมขจร
"Beyond the Taste"



"หอมขจร" เรามีความมุ่งมั่นในการเพาะปลูกกาแฟ
คิดเมล็ดกาแฟด้วยความรักและใส่ใจ
พัฒนาผลผลิตด้วยความภาคภูมิใจ

"Beyond the Taste"

สร้างสรรคกาแฟไทยให้เป็นที่รู้จัก
เราผลิตกาแฟที่มีรสชาติดี มีคุณภาพสูง
เทียบเท่ากับกาแฟต่างประเทศ





หอมขจร สวนกาแฟ เกิดขึ้นจากการรวมตัวของคนกลุ่มเล็กๆ ที่มีความรักและหลงใหลในกาแฟ ที่คิดเพียงอยากทำร้านกาแฟอแกนิกส์ ตกแต่งแนวสวนสวย บรรยากาศอบอุ่น ใกล้ชิดกับลูกค้าที่รักในกาแฟเหมือนกัน พัฒนาแนวทางจนเกิดเป็นหอมขจร ที่เป็นทั้งผู้ผลิตวัตถุดิบเมล็ดกาแฟ เครื่องชงกาแฟ ที่ปรึกษาด้านการลงทุนธุรกิจกาแฟ และบริหารธุรกิจแฟรนไชส์ร้านกาแฟในชื่อเครื่องหมายการค้า **Nature Coffee & Tea** ที่ให้บริการทั้งกาแฟที่มีรสชาติเป็นเลิศ และไลฟ์สไตล์ที่เฉพาะเจาะจง ซึ่งเป็นทีมงานที่ประสบความสำเร็จในการบริหารจัดการให้กับธุรกิจเครื่องดื่มมาก่อน คือ คาเฟ่ซาฟะยอมชาวไทยยอดนิยม ที่ปัจจุบันมีแฟรนไชส์นับพันกว่าสาขาทั่วประเทศและต่างประเทศ



Products & Services

- ❖ วัตถุดิบเมล็ดกาแฟทุกสายพันธุ์จากทั่วทุกมุมโลก อาทิเช่น บราซิล เอธิโอเปีย เคนย่า กัวเตมาลา สุมาตรา ชวา ลาว มอนดูคีรี (กัมพูชา)
- ❖ นำเข้าและจำหน่ายเครื่องชงกาแฟและอุปกรณ์ต่างๆ ประเภท Espresso coffee machine และ Auto coffee machine
- ❖ ร้านกาแฟ Nature Coffee & Tea, Hom Khajorn in the Garden และผลิตภัณฑ์เกษตรกรรมท้องถิ่นต่างๆ
- ❖ การบริการหลังการขาย, Maintenances Agreement
- ❖ การรับผลิตสินค้าให้กับแบรนด์ต่างๆ ตามแบบที่ลูกค้ากำหนด (OEM)
- ❖ สถาบันสอนและอบรมการทำธุรกิจกาแฟอย่างครบวงจร ตั้งแต่การปลูก การผลิตกาแฟ การชง การเป็นบาร์ิสต้า และพนักงานร้านกาแฟมืออาชีพ การใช้เครื่องชงกาแฟ เพื่อสร้างบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเป็นเลิศในทุกด้าน
- ❖ ที่ปรึกษาการสร้างแบรนด์เป็นของตัวเอง อย่างครบวงจร





Concept of Nature Coffee & Tea

Smart Cafe

- ด้วยระบบบริการจัดการด้านการขายที่ครบครัน ผ่าน POS
- และบริการ Digital Service ผ่านตู้ออนไลน์

Smart R'Rom

- ด้วยเมนูเครื่องดื่มที่มีคุณภาพและหลากหลาย





จุดเด่นของ

Nature Coffee & Tea

บริการครบวงจร (One Stop Service)

- เป็นผู้ผลิตและนำเข้าของวัตถุดิบ
- ให้คำแนะนำและสำรวจสถานที่ตั้ง
- จัดหาอุปกรณ์และเครื่องชงครบครัน
- วางแผนและให้คำปรึกษาการเปิดร้าน
- จัดอบรมหลักสูตรการชงกาแฟขั้นพื้นฐาน
- วางระบบการจัดการขาย ผ่าน POS
- วางระบบ Digital Service ผ่านตู้ออนไลน์
- ทีมงานที่มีประสบการณ์ดูแลประจำจังหวัด



POS Point of Sale

บริหารร้านได้ทุกที่ทุกเวลา

ใช้งานง่ายด้วยระบบรูปแบบสัมผัส

ระบบการจัดการสิทธิพนักงาน

ระบบการจัดการคลังสินค้า

ระบบรายงานอัจฉริยะแบบ Real-Time

ทีมงานให้คำปรึกษา ระบบหลังบ้าน





รูปแบบร้าน Nature Coffee & Tea



01

Smart Kiosk



02

Smart Cafe



03

Smart R'Rom