

ส่วนที่ 1: การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) “บริษัท” เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “ซิงเกอร์” เช่น จักรเย็บผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านต่างๆ นอกจากนี้ยังจำหน่ายสินค้าเชิงพาณิชย์ เช่น ตู้แช่ ตู้เติมเงิน โทรศัพท์มือถือออนไลน์ ตู้เติมน้ำมันแบบหยอดเหรียญ เครื่องทำนํ้าหวานเกล็ดหิมะ และเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ยี่ห้อต่างๆ เพื่อสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุม และหลากหลายทั้งกลุ่มลูกค้าบ้าน และกลุ่มลูกค้าเชิงพาณิชย์ ผ่านร้านค้าปลีก ซึ่งเป็นสาขาของบริษัทเอง และผ่านทางตัวแทนจำหน่ายต่างๆ มากกว่าร้อยละ 80 ของยอดขายเป็นการขายแบบเข้าซื้อ โดยบริษัทให้เข้าซื้อผ่านทาง บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด ซึ่ง บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ปัจจัยสำคัญ และกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

วิสัยทัศน์	เป็นผู้นำการขายพร้อมบริการด้านสินเชื่อและเช่าซื้อสำหรับผู้บริโภคในประเทศ
พันธกิจ	พัฒนาคุณภาพชีวิตของคนไทยด้วยสินค้าและบริการที่ดีมีคุณภาพ ด้วยราคาที่ซื้อหาได้
คุณค่า	บริษัทไม่ได้มีเป้าหมายเพียงแค่มุ่งหวังผลกำไร แต่ต้องเป็นบริษัทที่มีการบริหารจัดการที่ดี และมีคุณค่าที่ควรรักษาและใส่ใจ ดังนี้
บุคลากร	เราเชื่อมั่นในพลังของบุคลากร ซึ่งเป็นกุญแจของความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจบริการของเรา ดังนั้นบุคลากรของซิงเกอร์ประเทศไทยจะต้องมีทั้งความสุข และภาคภูมิใจในบริษัท รวมทั้งมีโอกาสที่จะก้าวหน้าในหน้าที่การงาน
ลูกค้า	เรามีเป้าหมายที่จะมีลูกค้าใช้บริการของเราตลอดชีวิตด้วยการสร้างฐานลูกค้าที่มีความจงรักภักดี สินค้าคุณภาพดี ชำระเงินที่ตรงเวลา ติดตามดูแลอย่างใกล้ชิด และสม่ำเสมอ
ผู้ถือหุ้น	เราให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และคุ้มค่าแก่การลงทุน
คู่ค้า	เราพัฒนาคู่ค้าเพื่อเป็นพันธมิตรให้ก้าวหน้า และเติบโตไปด้วยกัน
คู่แข่ง	เรายอมรับ และให้เกียรติ สำหรับความมุ่งมั่นในการสร้างมูลค่าตลาดร่วมกัน
ชุมชน	เราดำเนินธุรกิจด้วยคุณธรรม จริยธรรม พร้อมตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อชุมชน
การสื่อสาร	เราเชื่อมั่นในประสิทธิภาพของการสื่อสารแบบ 2 ทางภายในองค์กร
ภาวะผู้นำ	เราเชื่อมั่นในประสิทธิผลของภาวะผู้นำ ไม่เพียงแต่จะเป็นผู้จัดการที่ดีเท่านั้น บุคลากรทุกระดับ จะต้องมีความมุ่งมั่นสู่ความเป็นผู้นำที่ดีเลิศ

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัทได้ปรับกลยุทธ์ และโมเดลธุรกิจใหม่จากเดิมที่มุ่งเน้นไปที่กลุ่มลูกค้าครัวเรือนเป็นหลัก มาเป็นกลุ่มลูกค้าเชิงพาณิชย์ให้มากขึ้น โดยจะเน้นการขายสินค้าให้ลูกค้านำไปสร้างอาชีพ สร้างรายได้ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้าครัวเรือนเพียงกลุ่มเดียว

บริษัทได้หันมาจับกลุ่มลูกค้าร้านโชห่วยที่อยู่ในหมู่บ้านต่างๆ ทั่วประเทศซึ่งคาดว่าจะมีจำนวนหลายแสนราย โดยแต่ละหมู่บ้านจะมีร้านโชห่วยเฉลี่ย 10 - 20 ร้าน ซึ่งกลุ่มนี้เป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัท และบริษัทได้ตั้งเป้าหมายที่จะเข้าไปช่วยยกระดับร้านโชห่วยเหล่านี้ ให้มีศักยภาพในการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ในปี พ.ศ. 2432 บริษัท ซิงเกอร์แห่งสหรัฐอเมริกา ได้แต่งตั้งบริษัท เคียมฮั้วเฮง จำกัด เป็นผู้จัดจำหน่ายจักรเย็บผ้า ซิงเกอร์ในประเทศไทย ต่อมาในปี พ.ศ. 2448 บริษัท ซิงเกอร์แห่งสหรัฐอเมริกา จึงได้ตั้งสาขาขึ้นในประเทศไทย ใช้ชื่อว่า บริษัท ซิงเกอร์ โซอิง แมชชีน จำกัด วัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายจักรเย็บผ้า และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับจักรเย็บผ้าที่นำเข้าจากต่างประเทศ บริษัทได้ริเริ่มนำเอาบริการเช่าซื้อ โดยผ่อนชำระเป็นงวดมาใช้ครั้งแรกในปี 2468 และบริการดังกล่าวนี้ ได้กลายเป็นลักษณะประจำของซิงเกอร์ทั้งในประเทศไทย และประเทศต่างๆ ในเอเชีย นับแต่นั้นมาตลอดระยะเวลา 50 ปีเศษ บริษัทคงจำหน่ายเฉพาะจักรเย็บผ้า และผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับจักรเย็บผ้าเท่านั้น จนกระทั่งปี 2500 บริษัทจึงได้เริ่มจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือนโดยเริ่มจากตู้เย็นเป็นอันดับแรก ต่อมาเมื่อวันที่ 24 พฤศจิกายน 2512 จึงได้มีการจดทะเบียนก่อตั้ง "บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด" เป็นบริษัทจำกัดภายใต้กฎหมายไทย เพื่อเข้ารับช่วงธุรกิจของ "บริษัท ซิงเกอร์ โซอิง แมชชีน จำกัด" ซึ่งหยุดดำเนินกิจการในระยะเวลาต่อมา โดยมีทุนจดทะเบียนแรกเริ่ม 60 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 702 ล้านบาท เป็นทุนที่เรียกชำระเต็มมูลค่าหุ้นแล้ว 401,505,235 บาท และบริษัทได้รับอนุญาตให้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในปี 2527 ในวันที่ 4 มกราคม 2537 บริษัทได้ทำการจดทะเบียนแปรสภาพเป็น "บริษัทมหาชนจำกัด" ตั้งแต่นั้นบริษัทจนถึงปัจจุบันบริษัทได้ประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต รับผิดชอบต่อสังคม มีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย และเมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม พ.ศ. 2547 ถือเป็นวาระอันเป็นมหามงคลอย่างยิ่ง เมื่อพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ พระราชทานตราตั้ง (พระครุฑพาว์) ให้ บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) นับเป็นเกียรติประวัติและเป็นสิริมงคลสูงสุดแก่บริษัท และพนักงานทุกคน

เหตุการณ์สำคัญ

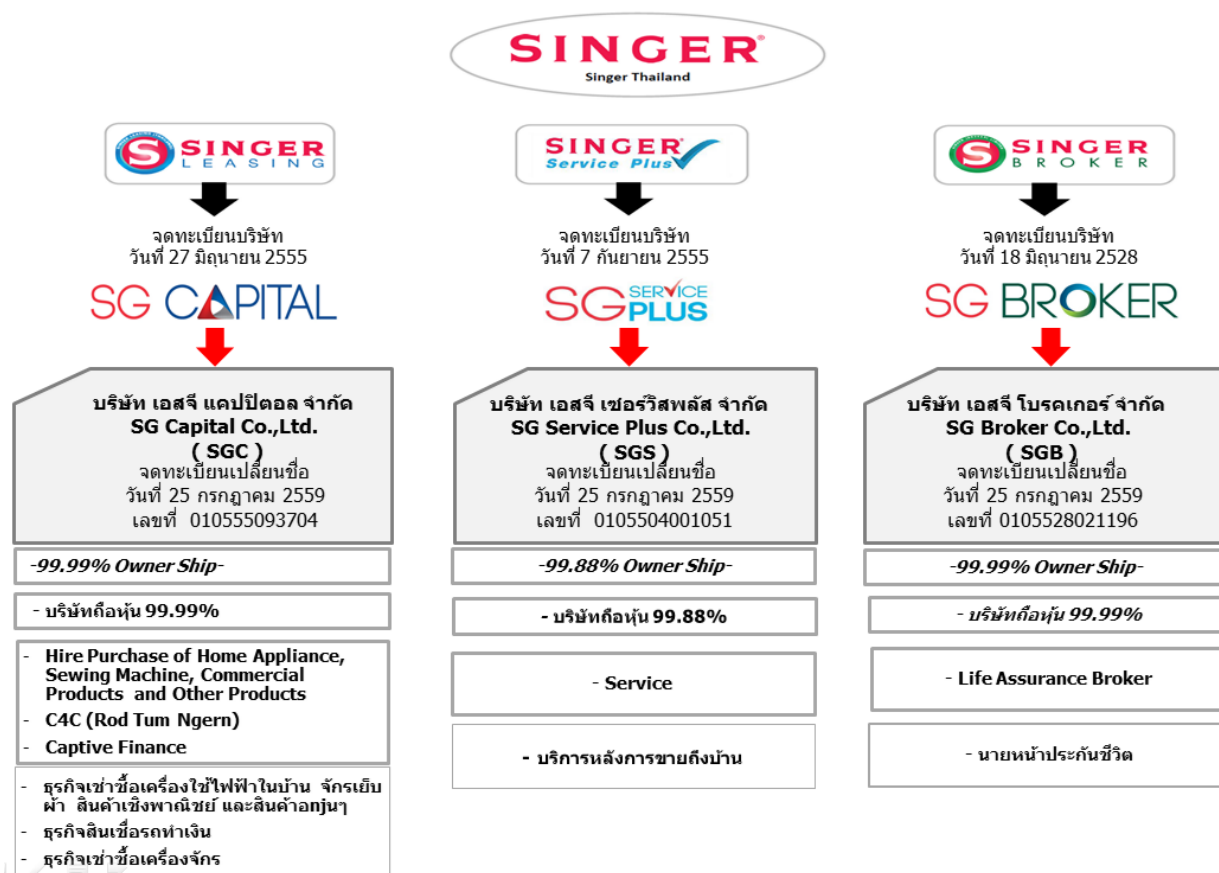
- ในปี 2552 บริษัทได้มีการมุ่งเน้น นำระบบขออนุมัติเครดิตก่อนขาย (Pre-approval Credit) โดยผ่านศูนย์อนุมัติเครดิต (Center Credit Officers) จนทำให้ยอดขายสินค้าของบริษัทลดลงไปประมาณ 20 กว่าเปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับปีก่อน แต่บริษัทก็ยังคงมุ่งเน้นที่จะทำต่อไปเพื่อให้ได้บัญชีเช่าซื้อที่มีคุณภาพ
- ปี 2554 เป็นปีที่บริษัทได้ขยายตลาดเข้าสู่กลุ่มผู้ประกอบการ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการรายเล็กในต่างจังหวัดอย่างมีนัยสำคัญ สัดส่วนการขายสินค้าเข้าสู่ตลาดนี้เพิ่มสูงขึ้นอย่างเห็นได้ชัด เช่น กลุ่มตู้แช่ทั้งตู้แช่เครื่องดื่ม ตู้แช่แข็ง ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือออนไลน์ เป็นต้น
- ปี 2554 บริษัทได้รับรางวัล Set Awards 2011 “บริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ยอดเยี่ยม” (Best Investor Relations Awards) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ปี 2555 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายลูกค้ายี่ห้อครัวเรือนที่ 60% และกลุ่มผู้ประกอบการเชิงพาณิชย์ที่ 40% โดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มตู้แช่เครื่องดื่มและตู้แช่แข็งมีสัดส่วนการขายมากเป็นอันดับหนึ่ง ตามด้วยเครื่องซักผ้าและเครื่องปรับอากาศ และในปีต่อไป บริษัทก็ยังคงมุ่งมั่นที่จะพัฒนาตลาดนี้ให้เพิ่มมากขึ้น
- ปี 2555 บริษัทได้จัดตั้ง บริษัท ซิงเกอร์ ลีสซิง (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2555 มีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 850 ล้านบาท เพื่อรับโอนธุรกิจและทรัพย์สินที่เกี่ยวกับบัญชีลูกหนี้เช่าซื้อสินค้าทั้งหมด และดำเนินธุรกิจเช่าซื้อสินค้าต่อจาก บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย
- ปี 2555 บริษัท ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท จากบริษัท อุตสาหกรรมซิงเกอร์ (ประเทศไทย)

- จำกัด มาเป็น บริษัท ซิงเกอร์เซอริสพลัส จำกัด เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2555 มีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจการให้บริการซ่อมแซมเครื่องใช้ไฟฟ้า และพร้อมที่ให้บริการด้วยใจสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์ต่างๆ ทุกชนิด ทุกยี่ห้อถึงบ้าน
- ปี 2555 บริษัทได้รับรางวัล Set Awards 2012 “บริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ยอดเยี่ยม” (Best Investor Relations Awards) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นปีที่ 2
 - ปี 2556 บริษัทได้รับรางวัลดีเด่นด้านนักลงทุนสัมพันธ์ ในงาน Set Awards 2013 (Outstanding Investor Relation Awards) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ติดต่อกันเป็นปีที่ 3
 - บริษัท ซิงเกอร์ ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด ได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุน เมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2556 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 1,450 ล้านบาท โดยมี บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99
 - ปี 2558 ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทในระหว่างปีได้แก่ Singer (Thailand) B.V. (ถือหุ้นร้อยละ 40.0) เป็นนิติบุคคลจัดตั้งขึ้นในประเทศเนเธอร์แลนด์ จนถึงวันที่ 4 มิถุนายน 2558 และ เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2558 Singer (Thailand) B.V. ได้ขายหุ้นทั้งหมด และบริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นนิติบุคคลจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย ได้ซื้อหุ้นบริษัท ร้อยละ 24.99 จึงเป็นผลให้ บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
 - บริษัท ซิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียน เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 4 ล้านบาท (จำนวนหุ้นสามัญ 40,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท) โดยมี บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99
 - ปี 2559 เมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2559 บริษัทในเครือของบมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย ทั้ง 3 บริษัท ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็นดังนี้
 - บริษัท ซิงเกอร์ ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด
 - บริษัท ซิงเกอร์เซอริสพลัส จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอสจี เซอริสพลัส จำกัด
 - บริษัท ซิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอสจี โบรคเกอร์ จำกัด
 - ปี 2559 บริษัทได้รับรางวัลดีเด่นด้านนักลงทุนสัมพันธ์ในงาน Set Awards 2016 (Outstanding Investor Relations Awards) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นปีที่ 5
 - ปี 2560 บริษัท เอสจี แคปปิตอล ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย ได้เริ่มดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถทุกประเภท ในไตรมาสแรก ปี 2560 ภายใต้สโลแกน “รถทำเงิน” เป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าทั้งนิติบุคคลและรายย่อยทั่วไปที่มีกรรมสิทธิ์ในรถยนต์ โดยประเภทของรถยนต์ที่สามารถนำมาขอใช้บริการได้แก่ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ รถบรรทุก 6 ล้อ และรถบรรทุก 10 ล้อ
 - ปี 2562 บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) โดยมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นบริษัท เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2562
 - อนุมัติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนในจำนวนไม่เกิน 432 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 432,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท โดยเสนอจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน เพื่อเสนอขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมโดยการให้สิทธิซื้อหุ้นในอัตราส่วน 5 หุ้นสามัญเดิมต่อ 4 หุ้นใหม่ในราคาเสนอขายหุ้นละ 4.89 บาท ทั้งนี้ให้จัดสรรเป็นการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน 216,000,000 หุ้นในมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1

บาท และจัดสรรหุ้นสามัญ 108,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทครั้งที่ 1 (“SINGER-W1”) และจัดสรรหุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 108,000,000 หุ้น จัดสรรเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทครั้งที่ 2 (“SINGER-W2”) บริษัทได้จัดสรรสิทธิที่จะซื้อหุ้นโดยไม่คิดมูลค่าให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่ใช้สิทธิจองซื้อและได้รับจัดสรรหุ้นสามัญหุ้นที่ออกใหม่ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญที่ได้รับจัดสรรต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ

- วันที่ 22 เมษายน 2562 บริษัทได้รับชำระเงินจำนวน 643 ล้านบาท จากการออกหุ้นสามัญและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน 131,505,235 หุ้น ในมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- เปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 270,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 702,000,000 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วเป็นเงิน 401,505,235 บาท
- เปลี่ยนแปลงสัดส่วนโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ของบริษัท เจมาร์ท จำกัด (มหาชน) จากเดิมถือหุ้นอยู่ที่ 24.99% เป็น 30.26% เนื่องจากการเพิ่มทุนตามอัตราส่วนที่จัดสรรครบตามจำนวน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



บริษัทย่อย**▪ บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด (SGC)**

บริษัท เอส จี แคปปิตอล จำกัด (SGC) ถือหุ้น 99.99% โดย บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย เริ่มเปิดดำเนินการ เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2555 ภายใต้ชื่อ บริษัท ซิงเกอร์ ลีสซิ่ง จำกัด มีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 1,450 ล้านบาท ตั้งอยู่เลขที่ 72 อาคาร กสท. (โทรคมนาคม) ชั้น 17 ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กทม. โดยได้มีการรับโอน ธุรกิจ เช่าซื้อ รวมทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับบัญชีลูกหนี้เช่าซื้อสินค้าทั้งหมด และดำเนินธุรกิจให้เช่าซื้อสินค้าต่อจาก บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย และได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นจาก บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย เมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2555 เพื่อให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในผลิตภัณฑ์ต่างๆ ภายใต้ แปรนตซิงเกอร์ อีกทั้งยังสามารถที่จะขยายธุรกิจเช่าซื้อไปยังสินค้าภายใต้ยี่ห้ออื่นๆ สำหรับกลุ่มลูกค้าทั้งภายในกลุ่มธุรกิจซิงเกอร์ และลูกค้าทั่วไป รวมถึงการขยายตัวไปยังธุรกิจ การให้สินเชื่อต่างๆ ในอนาคต เพื่อความเติบโตที่ยั่งยืน

เมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2559 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัท จากเดิม บริษัท ซิงเกอร์ ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด (SGC) ทั้งนี้บริษัทได้ทำการเปลี่ยนแปลงเฉพาะชื่อนิติบุคคลเท่านั้น

ทั้งนี้เพื่อให้การคัดเลือกลูกค้าที่มีคุณภาพและมีมาตรการให้สินเชื่อที่ดี บริษัทจึงเข้าเป็นสมาชิกกับ บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด ได้มีรูปแบบเมื่อวันที่ 23 มกราคม 2556 ทำให้สามารถดำเนินการตรวจสอบเครดิตลูกค้าได้ทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล

SGC มีกลยุทธ์หลักในการดำเนินธุรกิจ คือ

1. ยึดลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลาง (Customer Centric) ทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้า และนำเสนอสินเชื่อที่มีเงื่อนไขตอบสนองใจความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง
2. เป็นที่หนึ่งในใจลูกค้า (Top of Mind) โดยมุ่งเน้นที่คุณภาพของบุคลากร สร้างทีมงานที่มีจิตใจรักการบริการ (Service Mind) เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีที่สุด และบอกต่อกัน
3. ไม่แข่งขันด้านราคา
4. ดูแลคุณภาพลูกหนี้อย่างใกล้ชิด และกำหนด Target NPL สำหรับแต่ละผลิตภัณฑ์

SGC ให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้ารายย่อย และกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการโดยมี 3 ผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1. **สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องใช้ในครัวเรือน (SINGER Hire Purchase)**
SGC เป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องใช้ในครัวเรือนแก่ลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ ซิงเกอร์ และผลิตภัณฑ์ที่ขายผ่าน บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย โดยลูกค้าที่มีความประสงค์จะซื้อสินค้าแบบผ่อนชำระ จะทำสัญญาเป็นลูกหนี้เช่าซื้อของ SGC
ลูกค้าที่ได้รับพิจารณาสินเชื่อ จะต้องผ่านเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด โดยมีระยะเวลาการผ่อนตั้งแต่ 12 – 36 เดือน

สินค้าและบริการแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

- a) เครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องใช้ในครัวเรือน (Home Appliances) ได้แก่ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า

โทรทัศน์ เครื่องกรองน้ำ เป็นต้น

- b) เครื่องใช้ไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (Get Rich) ได้แก่ ตู้น้ำม้นหยอดเหรียญ ตู้แช่ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ เครื่องทำกาแฟ ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น
- c) โทรศัพท์มือถือ (Mobile Phone)

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของสินค้าประเภท Home Appliances และ Mobile คือ ลูกค้ารายย่อยทั่วประเทศที่ต้องการซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าและโทรศัพท์มือถือ แบบเงินผ่อนที่ค่างวดไม่สูงและมีการบริการที่เป็นกันเอง โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้มีรายได้น้อยหรือเกษตรกรที่ไม่มีเอกสารทางด้านการเงินและอาจไม่มีโอกาสเข้าถึงสินเชื่อของสถาบันการเงิน

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของสินค้าเชิงพาณิชย์ (Get Rich) คือผู้ประกอบการร้านค้าในชุมชน อาทิ ร้านขายของชำ ร้านอาหาร หอพัก และผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่พนักงานและลูกจ้าง

ช่องทางในการบริการ และกระบวนการขาย

SGC นำเสนอสินเชื่อผ่านทางตัวแทนขายของ บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย ซึ่งกระจายอยู่แหล่งชุมชนทั่วประเทศ เมื่อลูกค้าประสงค์จะซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อน ทางตัวแทนขายจะนำเสนอสินเชื่อและเงื่อนไขต่างๆ พร้อมกับนำเสนอเอกสารให้ศูนย์อนุมัติเป็นผู้พิจารณา เมื่อได้รับอนุมัติสินเชื่อแล้ว ลูกค้าจะมีสถานะเป็นลูกหนี้เข้าซื้อและผ่อนชำระกับ SGC

Farmer Model

ตั้งแต่เดือน มีนาคม 2561 เป็นต้นมา บริษัทได้ปรับกระบวนการขายเป็นระบบที่ผู้ขายสินค้าเป็นผู้ดูแลและรับผิดชอบการเก็บเงินของบัญชีที่ขาย หรือเรียกว่า Farmer Model ภายใต้ระบบการขายใหม่นี้ ผู้ขายจะมีหน้าที่ติดตามและเก็บค่างวดจากลูกค้าบัญชีที่ตนเองขายหรือติดตามและให้ลูกค้าจ่ายค่างวดตามช่องทางรับชำระต่างๆ โดยผู้ขายที่เก็บค่างวดจากลูกค้าจะต้องนำส่งเงินเข้าส่วนกลางผ่านระบบแอปพลิเคชัน โฉมแบบค้ำประกันของสถาบันการเงินต่างๆ และรายงานการนำส่งเงินผ่านแอปพลิเคชันของบริษัท ภายในสิ้นวันของแต่ละวัน ผลตอบแทนของผู้ขายภายใต้ระบบใหม่จะแปรผันตามคุณภาพ ของลูกหนี้บัญชีที่ตนเองรับผิดชอบดูแล ซึ่งต่างจากระบบการขายก่อนหน้านี้ ที่ผู้ขายได้รับผลตอบแทนจากการขายเพียงอย่างเดียวโดยไม่ต้องคำนึงถึงคุณภาพของลูกหนี้

การพิจารณาสินเชื่อ

สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า จะได้รับการพิจารณาผ่านทางศูนย์อนุมัติที่กระจายอยู่ทั่วประเทศ โดยมีคณะกรรมการเฉพาะคอยดูแลกำกับเรื่องนโยบายเครดิต วิถีปฏิบัติของศูนย์อนุมัติและการอบรมตัวแทนขาย (Credit Operation Committee and Branch Operation Committee)

2. **สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ ทั้งแบบโอนเล่มทะเบียน (HP / Leasing) และแบบไม่โอนเล่มทะเบียน (Automobile Title-Backed Loan)**

SGC ให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถทั้งแบบโอนเล่มทะเบียน (HP/Leasing) และแบบไม่โอนเล่มทะเบียน (Automobile Title-Backed Loan) ภายใต้ชื่อ “รถทำเงิน” โดยได้เริ่มให้บริการตั้งแต่วันที่ มิถุนายน 2560



นโยบายการดำเนินธุรกิจ

นโยบายหลักของ “รตทำเงิน” คือ การเป็นที่หนึ่งในใจของผู้ประกอบการเอสเอ็มอี ที่ต้องการบริการสินเชื่อที่ตอบโจทย์ความต้องการของธุรกิจอย่างแท้จริง โดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ มุ่งเน้นการให้บริการที่เป็นเลิศ และรวดเร็ว

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และกลยุทธ์ในการแข่งขัน

1. ลูกค้าผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ประเภทบุคคลธรรมดา และนิติบุคคล

ผลิตภัณฑ์หลักที่นำเสนอ คือ สินเชื่อจำนำทะเบียนรถแบบไม่โอนเล่มทะเบียน วงเงิน 10 - 30 ล้านบาท

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

- พิจารณาจัดสินเชื่อให้เหมาะสมและตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย (Customization)
- ความรวดเร็วในการบริการ การพิจารณาอนุมัติและการโอนเงิน
- ให้บริการโดยผู้จัดการเขตและทีมผู้จัดการธุรกิจสัมพันธ์ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะในการให้บริการผู้ประกอบการรายใหญ่ เน้นความชัดเจนการนำเสนอผลิตภัณฑ์ และการให้ข้อมูลที่ตรงไปตรงมา เพื่อสร้างความมั่นใจแก่ลูกค้า

2. ลูกค้าผู้ประกอบการขนาดกลาง ประเภทบุคคลธรรมดา และนิติบุคคล

ผลิตภัณฑ์หลักที่นำเสนอคือ สินเชื่อจำนำทะเบียนรถแบบทั้งแบบโอนเล่มทะเบียนและไม่โอนเล่มทะเบียน วงเงิน 3 - 10 ล้านบาท

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

- พิจารณาจัดสินเชื่อให้เหมาะสมและตรงกับความต้องการของลูกค้า
- ความรวดเร็วในการบริการ การพิจารณาอนุมัติและการโอนเงิน
- ให้บริการโดยผู้จัดการสาขาและทีมผู้จัดการธุรกิจสัมพันธ์ที่มีความรู้ด้านสินเชื่อ สามารถให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับลูกค้าได้ชัดเจน ตรงไปตรงมา

3. ลูกค้าผู้ประกอบการขนาดเล็ก และลูกค้ารายย่อย ประเภทบุคคลธรรมดา

ผลิตภัณฑ์หลักที่นำเสนอคือ สินเชื่อจำนำทะเบียนรถทั้งแบบโอนเล่มทะเบียนและไม่โอนเล่มทะเบียน วงเงิน 5 หมื่นบาท - 3 ล้านบาท

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

- ความรวดเร็วในการบริการ การพิจารณาอนุมัติและการโอนเงิน
- ให้บริการโดยผู้จัดการธุรกิจสัมพันธ์ที่มีความรู้ด้านสินเชื่อสามารถให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับลูกค้าได้ชัดเจน ตรงไปตรงมา
- Push Marketing – ให้บริการลูกค้าถึงสถานที่

ช่องทางในการบริการ และกระบวนการขาย

ทีมผู้จัดการธุรกิจสัมพันธ์ของรถทำเงินประจำอยู่ออฟฟิศ 15 แห่งทั่วประเทศ เพื่อให้สามารถบริการลูกค้าได้ทั่วถึงทุกจังหวัด ยกเว้น 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้

ปัจจุบันบริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อบุคคลภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง ซึ่งจะทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทจะมีการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรม สอดคล้องกับข้อกำหนดของธนาคารแห่งประเทศไทยว่าด้วยการบริหารจัดการด้านการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม (Market Conduct)

3. **สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรใหม่ (Captive Finance)**

โมเดลการดำเนินธุรกิจ

SGC ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรใหม่แก่ลูกค้าผู้ซื้อเครื่องจักรกับผู้ผลิตและผู้นำเข้า (Dealer) ที่เป็นพันธมิตรกับ SGC และมีการลงนามในบันทึกข้อตกลงซึ่งมีเงื่อนไขหลักในการรับซื้อเครื่องจักรคืน ในกรณีที่ผู้เช่าซื้อผิดนัดชำระหรือไม่สามารถชำระต่อไป

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของ Captive Finance แบ่งออกเป็น 2 ระดับคือ

1. ระดับ Dealer

Dealer กลุ่มเป้าหมายของ SGC คือผู้ผลิตและผู้นำเข้าเครื่องจักรชั้นนำในอุตสาหกรรมต่างๆ อาทิ เช่น อุตสาหกรรมโลหะ อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ และอุตสาหกรรมเครื่องจักรขนาดใหญ่ เป็นต้น

2. ระดับ ผู้เช่าซื้อ

ลูกค้าผู้เช่าซื้อกลุ่มเป้าหมาย คือลูกค้าบุคคลและนิติบุคคลที่ได้รับการคัดเลือกจาก Dealer พันธมิตร ว่ามีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจโดยใช้เครื่องจักรของ Dealer นั้น โดยทาง SGC จะดำเนินการพิจารณาสินเชื่อตามเกณฑ์ของบริษัทอีกครั้งหนึ่ง

■ **บริษัท เอสจี เซอร์วิสพลัส จำกัด (SGS)**

บริษัท เอสจี เซอร์วิสพลัส จำกัด ถือหุ้น 99.88% โดย บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย เริ่มเปิดดำเนินการ เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2555 โดยใช้ชื่อว่า บริษัท ซิงเกอร์เซอร์วิสพลัส จำกัด (SSPL) ทะเบียนเลขที่ 0105504001951 บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 5 ล้านบาท ตั้งอยู่ที่ 8 หมู่ 4 ถนนสามโคก-เสนา ตำบลบางนมโค อำเภอสนา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13110 ดำเนินธุรกิจด้านการบริการติดตั้ง ซ่อมบำรุงรักษาเครื่องใช้ไฟฟ้าทุกชนิด ทุกยี่ห้อ พร้อมทั้งจัดจำหน่ายอะไหล่ ภายใต้การควบคุมของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ทั้งนี้บริษัท มีจุดมุ่งหมายในการบริการที่เป็นหนึ่งเปรียบเสมือนช่างข้างบ้านคุณ และเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2559 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัท จากเดิม บริษัท ซิงเกอร์เซอร์วิสพลัส จำกัด (SSPL) เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท เอสจี เซอร์วิสพลัส จำกัด (SGS) ทั้งนี้บริษัทได้ทำการเปลี่ยนแปลงชื่อนิติบุคคลเท่านั้น

ปี 2561 การดำเนินธุรกิจของบริษัท เป็นไปในเชิงรุกเน้นการให้บริการที่รวดเร็ว ภายใต้การลงทุนระบบโปรแกรมใหม่ ที่สามารถตรวจสอบงานได้ทุกสถานะและทันที (Real Time) มีการสร้างระบบรองรับงานบริการและอะไหล่ เพื่อให้สอดคล้องกับการบริการ พร้อมขยายเครือข่ายงานบริการไปยังโครงการใหญ่ งานประมูลภาครัฐ โรงงาน โรงแรม และ

สิทธิ์ต่างๆ ทั้งนี้บริษัท ฯ ได้เพิ่มช่องทางการจัดหารายได้บริการแนวทางใหม่ เช่น การให้บริการเดินสายไฟในอาคาร, การเดินสาย Lan, การเดินสายโทรศัพท์, งานปรับปรุงอาคาร และงานบริการ set บูธ รวมถึงวางระบบการขยายอะไหล่แท่งซีเกอร์และอะไหล่เครื่องใช้ไฟฟ้าทุกชนิด ทุกยี่ห้อ

ในส่วนด้านการพัฒนาบุคลากร บริษัทได้พัฒนาช่างให้ได้มาตรฐานฝีมือแรงงาน หลักสูตรช่างไฟฟ้าในอาคาร ระดับ 1 และหลักสูตรแอร์พาดิษย์ขนาดเล็กระดับ 1 เพื่อให้ถูกต้องตามกฎหมายของกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กระทรวงแรงงานที่บังคับใช้ และมีการอบรมสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีการสร้างช่างรุ่นใหม่ทดแทนช่างรุ่นเก่าแบบประสานต่อเนื่องโดยบริษัท มีข้อตกลงการทำสัญญาความร่วมมือการจัดการเรียนการสอนอาชีวศึกษาระบบทวิภาคี (MOU) กับสถานศึกษา ในส่วนของภาคกลาง และภาคใต้

ในส่วนงานบริการสายด่วน HOTLINE 0-818-404-555 เป็นศูนย์กลางการบริการ และประสานงาน โดยมีช่างบริการครอบคลุมทุกพื้นที่ และทุกจังหวัด จำนวน 115 คน มีเครือข่ายสาขาจากบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) กว่า 170 สาขาที่ให้การสนับสนุนด้านงานบริการกับบริษัท เอสจี เซอร์วิสพลัส จำกัด ได้อย่างครอบคลุมทั่วถึง

■ บริษัท เอสจี โบรคเกอร์ จำกัด (SGB)

บริษัท เอสจี โบรคเกอร์ จำกัด ถือหุ้น 99.99% โดย บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย เริ่มเปิดดำเนินการ เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2528 โดยใช้ชื่อว่า บริษัท ซิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตและประกันวินาศภัยโดยตรง โดยใช้เครือข่ายตัวแทนจำหน่ายของ บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ เฉพาะที่มีใบอนุญาตตัวแทนเป็นผู้ขายกรมธรรม์ให้แก่ลูกค้า งานประกันชีวิตคงเหลือการส่งเบี้ยของผู้เอาประกันชีวิตที่ยังมีผลบังคับในปัจจุบัน โดยผู้เอาประกันภัย ชำระเบี้ยตรงเข้าบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต สำหรับงานประกันวินาศภัยร่วมกับบริษัทประกันภัยที่เป็นพันธมิตร พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์/เงื่อนไขความคุ้มครองที่เหมาะสมสอดคล้องกับราคาเบี้ยประกันภัย ของกลุ่มลูกค้าธุรกิจสินเชื่อนำมาทะเบียนรถของ บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด

บริษัท เอสจี โบรคเกอร์ จำกัด ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียน เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 4 ล้านบาท (จำนวนหุ้นสามัญ 40,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท) โดยมี บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 และเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2559 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัท จากเดิม บริษัท ซิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท เอสจี โบรคเกอร์ จำกัด (SGB) ทั้งนี้บริษัทได้ทำการเปลี่ยนแปลงเฉพาะชื่อนิติบุคคลเท่านั้น

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยได้ทำการประกอบธุรกิจร่วมกับบริษัท เจมารท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่โดยตรงของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทจะทำธุรกิจด้านต่างๆ กับบริษัท เจมารท์ จำกัด (มหาชน) ตามความจำเป็นและสมควรโดยเป็นไปตามกรอบการทำงานตามที่คณะกรรมการของบริษัทกำหนด เช่น การขายสินค้ากลุ่มโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยซื้อผ่านบริษัท เจมารท์ จำกัด (มหาชน) ในรูปแบบของสินค้าฝากขายและเป็นการรวมจำนวนการสั่งซื้อ เพื่อให้ได้ราคาดีที่สุดจากผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงด้านภาพลักษณ์และคุณภาพ เพื่อให้การขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่สามารถขยายตัวได้มากขึ้นในฐานลูกค้าของบริษัท และสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง สร้างความน่าเชื่อถือให้กับสินค้าของบริษัท อีกทั้งได้มีการจ้างบริหารลูกหนี้ และติดตามหนี้กับ บริษัท เจเอ็มที เน็ตเวอร์ค เซอร์วิสเช็ส จำกัด (มหาชน) ภายใต้สัญญาดังกล่าวตกลงที่จะให้บริหารลูกหนี้และติดตามหนี้ ตามแต่ที่ประเภทของลูกหนี้ที่จะตกลงกัน ในการนี้กลุ่มบริษัทจะต้องจ่ายค่าบริการ ในอัตราตามที่ระบุในสัญญา สัญญานี้มี

ระยะเวลา 1 ปี โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 29 กันยายน 2562 ถึงวันที่ 28 กันยายน 2563 ซึ่งจัดทำเป็นเอกสารแนบท้ายสัญญา โดยให้ใช้ข้อความในสัญญาเดิม รวมทั้งบรรดาเอกสารแนบท้ายทั้งหมด ให้มีผลยึดถือบังคับต่อไปเช่นเดิม จนกว่าจะมีการยกเลิก หรือครบกำหนดสัญญา

วัตถุประสงค์และเป้าหมายระยะยาวของบริษัท (Corporate Objective/Long Term Goal)

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) “บริษัท” เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “ซิงเกอร์” เช่น จักรเย็บผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านต่างๆ นอกจากนี้ยังจำหน่ายสินค้าเชิงพาณิชย์ เช่น ตู้แช่ เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการเกษตร ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือออนไลน์ ตู้เติมน้ำมันแบบหยอดเหรียญ เครื่องทำน้ำหวานเกล็ดหิมะเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ยี่ห้อต่างๆ ตลอดจนการให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ ทั้งแบบโหนด (HP/Leasing) และแบบไม่โหนด (Automobile Title-Backed Loan) และสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรใหม่ (Captive Finance) เพื่อสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุม และขยายฐานกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้นกว่าเดิม เพื่อกระจายความเสี่ยงของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มีความหลากหลายในแต่ละประเภทของลูกค้านี้ ตลอดจนเพื่อเติบโตให้ได้เป้าหมายที่บริษัทวางไว้ โดยบริษัทตั้งเป้ารายได้จากการขายในปี 2563 - 2565 เติบโตไม่ต่ำกว่า 50%, 30%, 30% ตามลำดับ จากปีก่อนหน้า จากการขยายการเติบโตในธุรกิจหลัก และเดินหน้าขยายธุรกิจแฟรนไชส์ หรือสาขาย่อยลงไปในระดับตำบลต่อเนื่อง ปัจจุบัน SINGER มีสาขาย่อยรวมกันทั้งสิ้น 1,115 สาขา ครอบคลุม 763 ตำบล จาก 475 อำเภอทั่วประเทศ สำหรับธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ ยังคงเป็นธุรกิจดาวรุ่งที่จะเข้ามาเสริมการเติบโตให้ SINGER แข็งแกร่ง ทั้งในแง่ของการสร้างยอดขาย และกำไรที่ดี เตรียมออกผลิตภัณฑ์ใหม่ จัดทัพทีมขายบุกตลาดทั่วประเทศ หลังได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล (Personal – Loan) จาก ธนาคารแห่งประเทศไทยเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “ซิงเกอร์” เช่น จักรเย็บผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านต่างๆ นอกจากนี้ยังจำหน่ายสินค้าเชิงพาณิชย์ เช่น ตู้แช่ เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการเกษตร ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือออนไลน์ ตู้เติมน้ำมันแบบหยอดเหรียญ และเครื่องทำน้ำหวานเกล็ดหิมะ เพื่อสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุม และหลากหลายทั้งกลุ่มลูกค้าบ้าน และกลุ่มลูกค้าเชิงพาณิชย์ การขายแบบเช่าซื้อโดยผ่านเครือข่ายซิงเกอร์มากกว่า 5,000 คน กระจายตามสาขามากกว่า 167 สาขาทั่วประเทศ ซึ่งถือว่าบริษัทมีเครือข่ายการกระจายสินค้า จักรเย็บผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน และสินค้าเชิงพาณิชย์ที่ครอบคลุมไปทั่วทุกภาคในประเทศไทย

สำหรับสินค้าซิงเกอร์สามารถแบ่งแยกเป็น 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ดังนี้ :-

ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน ได้แก่:-

- ผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้า เช่น จักรเย็บผ้า เข็มจักร น้ำมันหล่อลื่นอะไหล่ประสมค์ชนิดหยอด กรรไกร เป็นต้น
- ผลิตภัณฑ์กลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน เช่น ตู้เย็น เครื่องซักผ้า เตารีด เครื่องปรับอากาศ เป็นต้น
- ผลิตภัณฑ์กลุ่มภาพ และเสียง เช่น แอลอีดี ทีวี (LED TV) Smart TV และโฮมเธียเตอร์ เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ ได้แก่:-

- กลุ่มสินค้าสำหรับร้านค้า เช่น ตู้แช่แข็ง ตู้แช่เครื่องดื่ม ตู้แช่เบียร์ ตู้แช่ไวน์ ตู้แช่เบเกอร์และเครื่องทำน้ำหวานเกล็ดหิมะ
- กลุ่มสินค้าหยอดเหรียญ เช่น ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือออนไลน์ ตู้เติมน้ำมันแบบหยอดเหรียญ ตู้เติมน้ำดื่มหยอดเหรียญ เป็นต้น
- สินค้าเครื่องมือทางการเกษตร เช่น เครื่องสูบน้ำ และเครื่องสีข้าว

เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2558 บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยผู้ถือหุ้นใหญ่รายเดิม คือ SINGER (Thailand) B.V. ที่ถือหุ้น 40% ได้ขายหุ้นที่ถืออยู่ออกไปทั้งหมด และมีบริษัท เจมารัท จำกัด (มหาชน) ได้เป็น ผู้ถือหุ้นใหญ่รายใหม่โดย มีสัดส่วนการถือหุ้น 24.99% และปรับเปลี่ยนเป็นผู้ถือหุ้น 30.26% ภายหลังที่บริษัทได้มีการประกาศเพิ่มทุนในปี 2562 ในปี 2559 บริษัทได้นำโทรศัพท์เคลื่อนที่ เข้ามาจำหน่ายในช่องทางการจำหน่ายของบริษัท ทั้งในรูปแบบการขายผ่านหน้าร้านซิงเกอร์ และการขายผ่านเครือข่ายร้านซิงเกอร์ทั่วประเทศในรูปแบบ Direct Sales ซึ่งบริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนวิธีการขาย การกระจายสินค้า และการเก็บเงินใหม่ให้สอดคล้องและรองรับการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่แตกต่างจากการขายเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เป็นธุรกิจหลักของบริษัท

นอกจากนี้บริษัท ยังได้รับประโยชน์จากธุรกิจบริหารหนี้ของบริษัท เจเอ็มที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิสส์ จำกัด (มหาชน) ในการบริหารลูกหนี้เช่าซื้อ และตามเก็บหนี้ค้างชำระของบริษัทอีกด้วย

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างในครั้งนี้ เป็นจุดเปลี่ยนที่สำคัญอีกจุดหนึ่งของซิงเกอร์ในประเทศไทย เป็นการผนึกกำลังกับผู้ถือหุ้นรายใหม่ นำจุดแข็งของทั้ง 2 ฝ่ายมารวมกันเพื่อขยายฐานธุรกิจเพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต

ดังนั้นการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทนับตั้งแต่ช่วงครึ่งปีหลังปี 2558 เป็นต้นมา ได้เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่จัดจำหน่ายภายใต้ผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “ซิงเกอร์” ในระบบเงินสด และระบบเงินผ่อน แบ่งกลุ่มสินค้าออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ จักรเย็บผ้า ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน และผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ และที่เพิ่มเติมเข้ามาคือผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าอื่นๆ เช่น โทรศัพท์เคลื่อนที่ Samsung, OPPO, Huawei, Vivo รวมทั้งอุปกรณ์เสริมต่างๆ

บริษัทให้เช่าซื้อผ่านทาง บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด ซึ่ง บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย ถือหุ้นร้อยละ 99.99 การขายของบริษัท เป็นรูปแบบการขายตรงผ่านเครือข่ายร้าน/สาขา พนักงานขายของบริษัท และผ่านผู้แทนจำหน่ายซึ่งกระจายอยู่ทั่วประเทศ สินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทซิงเกอร์จำหน่าย บริษัทจะใช้วิธีผลิตแบบ OEM (Original Equipment

Manufacturer) โดยการส่งให้ผู้ผลิตภายในประเทศผลิตให้เกือบทั้งหมด

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้จากงบการเงิน (รวมดอกเบี้ยรับฯ) ของบริษัทตามส่วนงานทางภูมิศาสตร์ และสายผลิตภัณฑ์แบ่งได้ดังต่อไปนี้

(หน่วย: พันบาท)

มูลค่าการจำหน่ายในประเทศ แยกตามผลิตภัณฑ์	2562/2019	%	2561/2018	%	2560/2017	%
เครื่องซักผ้า / Washing Machine	326,843	14	292,738	12	151,549	8
ตู้เย็น / Refrigerator	206,631	9	224,038	9	121,679	6
ตู้แช่ / Freezer	364,154	16	306,290	12	221,140	11
โทรทัศน์ / Television	326,995	14	528,652	21	168,317	9
จักรเย็บผ้า / Sewing Machine	31,400	2	185,020	7	45,837	2
เครื่องปรับอากาศ / Air Conditioner	284,852	13	221,955	9	249,328	12
ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือ / ATVM	120,934	5	230,174	9	367,498	18
ตู้เติมน้ำมันแบบหยอดเหรียญ / Petrol Vending Machine	220,914	10	114,104	5	227,418	11
โทรศัพท์เคลื่อนที่ / Mobile Phone	31,077	1	226,738	9	240,380	12
รวมมูลค่าการจำหน่ายในประเทศ	1,913,800	84	2,329,709	93	1,790,146	89
ผลิตภัณฑ์อื่นในประเทศ	368,985	16	193,930	7	220,941	11
มูลค่าการจำหน่ายต่างประเทศ	-	-	-	-	-	-
รวมรายได้จากการขายและดอกเบี้ยรับฯ	2,283,785	100	2,523,639	100	2,011,087	100

หมายเหตุ บริษัทดำเนินธุรกิจขายสินค้าในส่วนงานทางธุรกิจเดียว และดำเนินธุรกิจในส่วนงานทางภูมิศาสตร์เดียวคือ ในประเทศไทย

ดังนั้นจึงมิได้มีการเสนอข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงาน

โครงสร้างรายได้บริษัทย่อย

ประเภทธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้นของ บริษัท	ปี 2562	%	ปี 2561	%	ปี 2560	%
รายได้จากการขาย								
บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย (STL)	STL	100.00	1,529,385	58.6	1,876,283	65.0	1,375,775	58.2
ดอกเบียรับจากการขายผ่อนชำระ								
- บจก. เอสจี แคปปิตอล (SGC)	SGC	99.99	753,400	28.9	647,356	22.4	635,312	26.9
- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย (STL)	STL	100.00	-	-	-	-	-	-
รายได้จากธุรกิจบริการ								
- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย (STL)	STL	100.00	66,003	2.6	80,777	2.8	192,646	8.2
- บจก. เอสจี เซอร์วิสพลัส (SGS)	SGS	99.88	8,516	0.3	17,951	0.6	16,799	0.7
รายได้จากนายหน้าประกันชีวิต								
- บจก. เอสจี โบรคเกอร์ (SGB)	SGB	99.99	3,160	0.1	5,178	0.2	3,396	0.1
รายได้อื่นๆ								
- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย (STL)	STL	100.00	37,003	1.4	126,126	4.4	52,745	2.2
- บจก. เอสจี แคปปิตอล (SGC)	SGC	99.99	206,967	7.9	128,862	4.5	83,978	3.6
- บจก. เอสจี เซอร์วิสพลัส (SGS)	SGS	99.88	5,875	0.2	5,259	0.2	2,622	0.1
- บจก. เอสจี โบรคเกอร์ (SGB)	SGB	99.99	58	0.0	232	0.0	132	0.0
รวม			2,610,367	100.0	2,888,024	100.0	2,363,405	100.0

2.2 ตลาดและภาวะการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาด

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทใช้กลยุทธ์การขายตรงในระบบเช่าซื้อควบคู่ไปกับการขายเงินสด ทั้งนี้การขายแบบเช่าซื้อดำเนินไปภายใต้การควบคุมที่รัดกุมโดยสม่ำเสมอเพื่อให้มีหนี้เสียน้อยที่สุด สินค้าที่บริษัทจำหน่ายเป็นสินค้าที่มีคุณภาพเท่าเทียมหรือดีกว่าเมื่อเทียบกับสินค้าของผู้ผลิตรายอื่นๆ ราคาจำหน่ายเงินสดของสินค้าใกล้เคียงกับสินค้ายี่ห้ออื่น โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทเป็นลูกค้าในกลุ่มประชาชนตามต่างจังหวัด โดยบริษัทได้แบ่งระบบการขายของบริษัทออกเป็น 2 ระบบ ดังนี้

1. ระบบ “Singer Direct” เป็นระบบการขายผ่านเครือข่ายพนักงานขายของซิงเกอร์
2. ระบบขายส่ง เป็นการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ตลอดจนการขายแบบ Group Sales โดยเน้นสินค้าจักรเย็บผ้า พร้อมอุปกรณ์ต่อพ่วง สินค้ากลุ่มตู้แช่แข็ง ตู้แช่เครื่องดื่ม ตู้แช่ไวน์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็กภายในบ้าน

ทางด้านกลยุทธ์สำหรับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้าหลัก เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน โดยเฉพาะเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทตู้เย็น และโทรทัศน์ ซึ่งมีอัตราการครองครองสูง และตลาดมีอัตราการเติบโตน้อย บริษัทได้ใช้กลยุทธ์ในการเทิร์นเครื่องใช้ไฟฟ้าเก่าทุกประเภท ทุกยี่ห้อ เพื่อขยายตลาด และเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้น ซึ่งกลยุทธ์นี้บริษัทยังได้ครอบคลุมไปถึงเครื่องใช้ไฟฟ้าเกือบทุกประเภทอีกด้วยเช่น เครื่องซักผ้า ตู้แช่ ตู้แช่แข็ง ประกอบกับการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของ

ลูกค้า และปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้ดียิ่งอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้บริษัทยังได้นำสินค้าใหม่ๆ เพื่อขยายตลาดให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ประกอบการพาณิชย์ เช่น ร้านโชห่วย ร้านค้าปลีก ร้านอาหาร ร้านกาแฟ หอพัก อพาร์ทเมนต์ให้มากขึ้นอีกด้วย เช่น ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือออนไลน์ ตู้เติมน้ำมันหยอดเหรียญ และเครื่องทำน้ำหวานเกล็ดหิมะ เพื่อช่วยยกระดับความสามารถในการแข่งขัน และเพิ่มรายได้ให้กับผู้ประกอบการรายย่อย

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทขายสินค้าผ่านร้านสาขาของบริษัท ซึ่งมีจำนวนกว่า 167 สาขาทั่วประเทศ มีเครือข่ายพนักงานขายกว่า 5,000 คน บริษัทมีการฝึกอบรมพนักงานขายให้มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี ซึ่งพนักงานขายเหล่านี้เป็นกำลังสำคัญในการขยายตลาดของบริษัท ประมาณร้อยละ 90 ของยอดขายเป็นการขายแบบเช่าซื้อ โดยบริษัทให้เช่าซื้อผ่านบริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด ซึ่ง บมจ.ซิงเกอร์ประเทศไทย ถือหุ้นร้อยละ 99.99

สำหรับการควบคุมคุณภาพของบัญชีเช่าซื้อ บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด มีการตรวจสอบทั้งก่อน และภายหลังการขาย โดยจัดให้มีศูนย์พิจารณาสินเชื่อ (Credit Control Office) เพื่อตรวจสอบ และอนุมัติสินเชื่อลูกค้าก่อนการขาย ทั้งนี้ การพิจารณาสินเชื่อลูกค้านั้นจะพิจารณาทั้งจากฐานข้อมูลภายในบริษัท และตรวจสอบกับบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau) และการตรวจสอบภายหลังการขายนั้นผู้ตรวจสอบบัญชี (Account Checker) จะทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบความถูกต้องของบัญชีเช่าซื้อและข้อมูลสินเชื่อว่าถูกต้องตามที่ได้อนุมัติไปหรือไม่โดยการไปตรวจเยี่ยมผู้เช่าซื้อถึงบ้านทุกบัญชี ปัจจุบันบริษัทมีผู้ตรวจสอบบัญชีกว่า 100 คน รับผิดชอบตรวจสอบบัญชีเช่าซื้อทั่วประเทศ ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของฝ่ายสินเชื่อ

แนวโน้มอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

แนวโน้มภาพรวมเศรษฐกิจในปี 2563 คาดลดลงจากปี 2562 โดยคาด GDP ลดลงประมาณ 2% (อ้างอิงจากบทความเผยแพร่ของธนาคารแห่งประเทศไทย) อันเนื่องมาจากสถานการณ์ไวรัสโคโรนา สายพันธุ์ใหม่ทำให้เศรษฐกิจภาคการท่องเที่ยวรวมถึงการส่งออกชะงัก และลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งอาจจะกระทบจากสถานการณ์ภัยแล้ง รวมถึงความล่าช้าจากพบบ. งบประมาณรายจ่ายประจำปี รวมถึงอุปกรณ์รวมและสินค้าที่นำเข้าจากประเทศจีนซึ่งมีปัญหาด้านการชะลอการส่งสินค้าเนื่องจากปัญหาของกำลังขาดแคลนแรงงานในการผลิตจากประเทศจีนในช่วงที่มีการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่

ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า

ในธุรกิจแบบเช่าซื้อมีส่วนแบ่งตลาดในประเทศอยู่ 2 กลุ่มหลักๆ ซึ่งทั้งสองกลุ่มมีฐานลูกค้า และลักษณะที่ต่างกัน กลุ่มแรกมีผู้ประกอบการรายใหญ่ในประเทศ ได้แก่ บมจ.อยุธยา แคปปิตอล เซอร์วิสเซล (กรุงศรีเฟิร์สช้อยส์) และ บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายนั้น นอกเหนือจากการให้บริการธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าแล้วยังมีบริการสินเชื่อเช่าซื้อสินค้าอีกหลายประเภท เช่น อุปกรณ์สื่อสาร เครื่องใช้สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ รถจักรยานยนต์ และรถยนต์ เป็นต้น แต่มีรูปแบบการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อโดยผ่านร้านค้าตัวแทน

กลุ่มที่สองซึ่งจะมุ่งเน้นในด้านสินค้าที่มีอายุการใช้งานยาวนาน และสินค้าจำพวกเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ปัจจุบันคงมีเพียง บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย เพียงบริษัทเดียวเท่านั้นที่ยังดำเนินธุรกิจการขายตรงแบบเช่าซื้อผ่านทางร้านสาขา และพนักงานขายของบริษัทเอง

จากการที่เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านอันได้แก่ โทรทัศน์ และตู้เย็น ซึ่งถือเป็นสินค้าที่มีสัดส่วนการครอบครองที่สูง จึงทำให้การเพิ่มยอดขายเป็นไปได้ยาก แต่ผู้บริหารของบริษัทกลับมองว่าสามารถที่จะเพิ่มยอดขายได้ด้วยการนำหลักการตลาดของสินค้าทดแทน (Replacement Market) โดยอาศัยกลยุทธ์แลกซื้อ (Trade-in) สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านของลูกค้าทุกชนิดทุกยี่ห้อมาแลกกับสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่ของซิงเกอร์พร้อมกับเงื่อนไขรับส่วนลดระหว่าง 1,000 – 5,000 บาท พร้อมทั้งการผ่อนสบายๆ และการบริการอย่างยอดเยี่ยมกับร้านสาขาซิงเกอร์ที่มีอยู่ทั่วประเทศ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของบริษัทในการขยายตลาดของสินค้าทุกชนิดที่บริษัทจัดจำหน่าย

จักรเย็บผ้า

สินค้าอุปโภคบริโภคหลายประเภทที่ผลิตใช้ในชีวิตประจำวัน อาทิ เสื้อ กางเกง กระโปรง กระเป๋า รองเท้า ผ้าปู ที่นอน ปลอกหมอน ฯลฯ ล้วนแล้วแต่ใช้จักรเย็บผ้าในการผลิตทั้งสิ้น จักรเย็บผ้าจึงเป็นสินค้าที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย ทั้งในรูปของธุรกิจขนาดใหญ่ ขนาดกลาง ขนาดย่อม รวมถึง จักรเย็บผ้าทั่วไปที่ใช้ภายในบ้าน ตลาดของจักรเย็บผ้าสามารถแบ่งได้เป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ 2 ประเภท คือ จักรเย็บผ้าอุตสาหกรรมที่นำมาใช้ตัดเย็บเครื่องอุปโภคบริโภคในเชิงอุตสาหกรรม และจักรเย็บผ้าธรรมดาที่นำมาใช้ตัดเย็บภายในครัวเรือน สำหรับยี่ห้อที่วางจำหน่ายอย่างแพร่หลายในตลาดจักรเย็บผ้าในประเทศไทย ได้แก่ ซิงเกอร์ จาโนเม่ เอลวีรา บราเดอร์ และจูกิ ทั้งยังมีจักรเย็บผ้าราคาถูกที่นำเข้าจากประเทศจีนอีกหลากหลายยี่ห้อที่เข้ามาแข่งขันกันในตลาดนี้

เนื่องจากจักรเย็บผ้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่คงทน และมีอายุการใช้งานยาวนานพอสมควร ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับการใช้งานที่เหมาะสมกับจักรเย็บผ้าแต่ละประเภทด้วย ปัจจุบันตลาดมีความต้องการซื้อจักรเย็บผ้ามากขึ้นเนื่องจากการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น จนกลายเป็นจักรเย็บผ้าคอมพิวเตอร์ ที่มีรูปลักษณะสวยงาม ทันสมัย กะทัดรัด ใช้งานง่าย สามารถประดิษฐ์งานได้หลากหลายเหมาะกับยุคสมัยที่เปลี่ยนไปที่กำลังนิยมงานประดิษฐ์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว DIY (Do It Yourself)

การเปลี่ยนแปลงของคู่แข่งที่สำคัญ

ในประเทศไทยมีบริษัทใหญ่ๆ ที่ดำเนินธุรกิจทางการเงินให้กับผู้บริโภค (Consumer Finance) ที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-bank) โดยที่มีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจทางด้านบัตรเครดิต (Credit Card) อันได้แก่, บริษัท บัตรกรุงศรีอยุธยา จำกัด, บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน), บริษัท เจเนอรัล คาร์ดิ เซอร์วิสเชส จำกัด, บริษัท ซีที คอนซูเมอร์ โปรดักส์ ส่วนบริษัทดำเนินธุรกิจ Non-bank อันได้แก่ บริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) (AEONTS), บริษัท อยูริยา แคปปิตอล เซอร์วิสเชส จำกัด (Krungsri First Choice) (KFC) และบริษัท อีซี่บาย จำกัด (มหาชน) (Easy Buy) ซึ่งมุ่งเน้นในการทำธุรกิจเช่าซื้อ และสินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan) และ บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) (SINGER) ที่มุ่งเน้นเฉพาะธุรกิจเช่าซื้อที่ได้ดำเนินธุรกิจมาตลอดระยะเวลากว่า 130 ปี

บริษัทที่เป็น Non-bank ดังกล่าวสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม แต่ละกลุ่มก็มีเป้าหมายของตนเอง ดังเช่น AEONTS, EASY BUY และ Krungsri First Choice จะมุ่งเน้นธุรกิจทางขายแบบเช่าซื้อและสินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loans) กับลูกค้าที่มีประวัติดี และมีรายได้ประจำไม่น้อยกว่า 4,000 บาท ในขณะที่ SINGER จะมุ่งเน้นไปในกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในต่างจังหวัด ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจการเกษตรอันถือเป็นกลุ่มฐานราก บริษัทเหล่านี้ดำเนินธุรกิจแบบขายตรงซึ่งนำต้นทุนทางการเงินพร้อมค่าใช้จ่ายของการให้บริการก่อนและหลังการขายมารวมอยู่ในอัตราที่คิดกับลูกค้า

การแข่งขันของบริษัทในกลุ่มเหล่านี้จะแตกต่างกันโดยที่บริษัทในกลุ่มแรก (AEONTS, KFC และ EASY BUY) จะ

แข่งขันกันในเรื่องของความเร็วในการอนุมัติเครดิต และอัตราดอกเบี้ย บริษัทที่มีกลุ่มลูกค้าเป็นเกษตรกรในชนบทจะแข่งขันในเรื่องของการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับประชาชนในท้องถิ่น และการเสนอบริการที่ดีทั้งก่อนการขาย และหลังการขาย ยิ่งไปกว่านั้นการให้บริการการขายตรงที่ให้กับลูกค้าก็จะต้องคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าโดยการนำเสนอบริการ และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือการบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้า หลังกลางปี 2545 บริษัทได้เปลี่ยนวิธีการสั่งซื้อ จากเดิมบริษัทใช้วิธีการสั่งซื้อจักรเย็บผ้าจากบริษัท อุตสาหกรรมซิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด มาเป็นการสั่งซื้อจักรเย็บผ้าสำเร็จรูปโดยตรงจากต่างประเทศ เนื่องจากต้นทุนของการนำเข้าผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้าสำเร็จรูปต่ำกว่าต้นทุนการผลิตและประกอบภายในประเทศ สินค้าที่บริษัทซื้อจากผู้ผลิตจากต่างประเทศมีมูลค่าประมาณร้อยละ 3 ของสินค้าที่ซื้อทั้งหมด

ในส่วนของเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศในลักษณะของ OEM (Original Equipment Manufacturer) กล่าวคือ ผู้ผลิตจะผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมาย “ซิงเกอร์” ให้แก่บริษัทโดยผู้ผลิตหลักซึ่งผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านให้แก่บริษัทได้แก่:-

1. บริษัท ไฮเออร์ อิเล็กทริก จำกัด (มหาชน) สินค้าที่ผลิต ได้แก่ ตู้เย็นและเครื่องปรับอากาศ
2. บริษัท พานาโซนิก แอ็พลีแอนซ์ โคลด์เซน (ประเทศไทย) จำกัด สินค้าที่ผลิต ได้แก่ ตู้แช่ไวน์
3. บริษัท ลัคกี้เฟลม จำกัด สินค้าที่ผลิตได้แก่ เตาแก๊ส
4. บริษัท เอดีที ออนไลน์ จำกัด สินค้าที่ผลิตได้แก่ ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือออนไลน์และตู้เติมน้ำมันหยอดเหรียญ
5. บริษัท ซอฟท์เวย์ คอมเมอร์เชียล จำกัด สินค้าที่ผลิตได้แก่ เครื่องทำน้ำหวานเกร็ดหิมะ, เครื่องทำน้ำแข็ง และเครื่องทำไอศกรีม
6. บริษัท ชันเด็น อินเตอร์คูล (ประเทศไทย) จำกัด สินค้าที่ผลิตได้แก่ ตู้แช่แข็งและตู้แช่เครื่องดื่ม
7. บริษัท พีเอสไอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด สินค้าที่ผลิตได้แก่ เครื่องกรองน้ำ
8. บริษัท แฟมิลี่ คอร์ปอเรชั่น จำกัด สินค้าที่ผลิตได้แก่ หม้อหุงข้าว, หม้ออบอบบรมร้อน และพัดลม

นอกจากสินค้าที่ขายภายใต้เครื่องหมายการค้า ซิงเกอร์ แล้วบริษัทยังได้ร่วมมือกับบริษัท เจมาร์ท จำกัด (มหาชน) ในการจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่หลากหลายยี่ห้อ หลากหลายรุ่น ซึ่งทำให้สามารถขยายกลุ่มฐานลูกค้าของบริษัทเข้าสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ได้มากขึ้นด้วย

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการประหยัดพลังงาน การรักษาสิ่งแวดล้อม และได้มีการรณรงค์ให้มีการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าที่มีประสิทธิภาพสูงสุด บริษัทได้พัฒนาอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าแบบประหยัดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างหนึ่ง ดังนั้นสินค้าที่บริษัทจำหน่ายจึงเป็นสินค้าที่มีฉลากประหยัดไฟเบอร์ 5 ยิ่งไปกว่านั้น ตู้เย็นของซิงเกอร์ได้พัฒนาอีกขั้นโดยใช้น้ำยาทำความเย็นที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และไม่ทำลายชั้นบรรยากาศของโลก “NON

CFC” คือสาร “C-Pentane” ซึ่งมีค่าในการทำลายโอโซนเป็นศูนย์

เนื่องจากบริษัทไม่มีโรงงานผลิตสินค้า แต่ใช้วิธีการสั่งซื้อสินค้าด้วยการผลิตแบบ OEM (Original Equipment Manufacturer) จากโรงงานที่มีกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพ และหลีกเลี่ยงการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตที่ไม่มีคุณภาพ โดยบริษัทมีหน่วยงานตรวจสอบคุณภาพสินค้า (Quality Assurance) เพื่อคัดกรองสินค้าให้ได้ตามมาตรฐาน และบริษัทมีนโยบายเลือกโรงงานที่ให้ความสำคัญในเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและในเรื่องต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้น ทางบริษัทมีความเชื่อมั่นในการประกอบธุรกิจอย่างมีคุณภาพ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อสังคมโดยรวม และผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ภาพรวมการบริหารความเสี่ยงของบริษัท

เพื่อเป็นการตระหนักถึงความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงได้มีการกำหนดหลักการและแนวทางในการบริหารความเสี่ยง ตลอดจนทบทวนพร้อมปรับปรุงกระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างมาตรฐานและความพร้อมในการรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ทั้งนี้หลักการและกระบวนการบริหารความเสี่ยง พร้อมประเภทความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

● หลักการในการบริหารความเสี่ยง

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงในหลายด้านด้วยกัน ได้แก่ การบริหารความเสี่ยงด้านบัญชีถูกหนี้เข้าซื้อ การบริหารความเสี่ยงด้านตลาด การบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง การบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ การบริหารความเสี่ยงด้านบุคลากร และการบริหารความเสี่ยงด้านอื่นๆ เช่น ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ อันได้แก่ น้ำท่วม แผ่นดินไหว สึนามิ เป็นต้น โดยบริษัทยึดหลักการในการบริหารความเสี่ยง ดังนี้

- **การมีส่วนร่วมรับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยงของหน่วยธุรกิจและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง** โดยหน่วยธุรกิจ ซึ่งดำเนินธุรกิจที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงมีหน้าที่ต้องรับผิดชอบต่อการบริหารความเสี่ยงต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ระดับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นดังกล่าวมีความเหมาะสมกับอัตราผลตอบแทนที่กำหนดภายใต้ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ ขณะที่หน่วยงานสนับสนุนซึ่งมีหน้าที่สนับสนุนการปฏิบัติงานให้แก่หน่วยธุรกิจเพื่อให้บรรลุเป้าหมายร่วมกันนั้น จะรับผิดชอบการจัดการความเสี่ยงด้านปฏิบัติการซึ่งเกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ
- **การบริหารความเสี่ยงและการควบคุมความเสี่ยงโดยหน่วยงานที่เป็นเอกเทศ** โดยมีการจัดตั้งฝ่ายบริหารความเสี่ยงองค์กรซึ่งความเป็นอิสระในการทำงานโดยรายงานตรงต่อกรรมการตรวจสอบ และมีการจัดตั้งทีม Risk Owner ซึ่งเป็นผู้ทำหน้าที่ควบคุมรับผิดชอบในการให้ความเห็นเกี่ยวกับความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นอิสระและเชื่อถือได้ รวมทั้งการควบคุมความเสี่ยงให้อยู่ภายใต้ระดับที่ยอมรับได้
- **การมีนโยบายในการบริหารความเสี่ยงที่ชัดเจน** โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงองค์กร จะทำหน้าที่กำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยง ภายใต้แนวทางที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด
- **การบริหารความเสี่ยงโดยรวมความเสี่ยงทุกประเภทที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกรรม** โดยการบริหารความเสี่ยงควรคำนึงถึงการบริหารความเสี่ยงทุกประเภทซึ่งเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกรรม อีกทั้งยังจะต้องครอบคลุมถึงทุกระดับงานภายในองค์กร
- **การวัดผลงานโดยปรับความเสี่ยงของหน่วยธุรกิจ** โดยหน่วยงานธุรกิจได้มีการแต่งตั้ง Risk Owner ซึ่งจะเป็นผู้ทำการประเมินความเสี่ยงในหน่วยงาน การปรับเปลี่ยนงานตามประสิทธิภาพของการทำงานที่ปรับหลังจากได้รับการประเมินความเสี่ยงแล้ว รวมถึงการบริหารจัดการความเสี่ยงนั้นๆ

● กระบวนการบริหารความเสี่ยง

เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงของบริษัทเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจึงมีกระบวนการบริหารความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนหลักต่างๆ ดังนี้

- **การระบุความเสี่ยง** เป็นขั้นตอนที่จะมีการบ่งชี้ถึงความเสี่ยง ทั้งในแง่ของประเภทความเสี่ยง สาเหตุ และปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงทั้งที่เป็นปัจจัยภายใน และภายนอก ตลอดจนมีการพิจารณา คาดการณ์ถึงความเสี่ยงที่บริษัทกำลังประสบอยู่ หรือความเสี่ยงใหม่ที่มีโอกาสจะเกิดขึ้นในอนาคต
- **การประเมินความเสี่ยง** เป็นขั้นตอนที่จะมีการนำเครื่องมือ และวิธีการต่างๆ ที่เหมาะสมมาใช้ประเมินความเสี่ยง ซึ่งกระบวนการดังกล่าวจะต้องได้รับการตรวจสอบ อนุมัติ และทบทวนภายใต้กรอบระยะเวลาที่เหมาะสม
- **การติดตามและควบคุมความเสี่ยง** เป็นขั้นตอนที่จะมีการติดตาม และควบคุมการดำเนินการตามนโยบาย ความเสี่ยง ระเบียบปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยง และขอบเขตของความเสี่ยง เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบาย ความเสี่ยง และระดับความเสี่ยงที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทโดยมีการติดตามและควบคุมความเสี่ยงดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง
- **การรายงานความเสี่ยง** เป็นขั้นตอนของการรายงานความเสี่ยงประเภทต่างๆ อย่างครอบคลุม ซึ่งจะต้องมีความเหมาะสมและเพียงพอ เพื่อให้การบริหารจัดการความเสี่ยงเกิดประสิทธิผลสูงสุด

ทั้งนี้ เพื่อหลีกเลี่ยงความสูญเสียทางการเงิน และสนับสนุนให้หน่วยธุรกิจสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง กระบวนการบริหารความเสี่ยงที่ดี ยังได้รับการออกแบบให้คำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อม ทั้งที่เป็นสภาวะปกติและสภาวะวิกฤตด้วย

ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/ กลุ่มบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงในด้านการตลาดและการขาย

สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า เนื่องจากการแข่งขันในธุรกิจที่มีแนวโน้มสูงขึ้นจากการเปิดการค้าเสรี (AEC) ส่งผลให้ข้อจำกัดเรื่องภาษีนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศลดลงอย่างมาก ทำให้ผู้ประกอบการจากต่างประเทศเข้าสู่การตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าได้ง่ายขึ้น ประกอบกับช่องทางการขายขยายมากขึ้น มีรูปแบบการขายสินค้าแบบออนไลน์ ปัจจัยดังกล่าวจึงส่งผลให้เกิดการแข่งขันในธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าสูงขึ้น ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าได้สะดวกมากขึ้นโดยผ่านช่องทางการขายแบบออนไลน์ ซึ่งอาจมีผลกระทบกับยอดขายของบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงได้พัฒนาช่องทางการขายเป็นแบบ Franchise เพื่อให้ตัวแทนฝ่ายขายสามารถรักษาสัมพันธภาพกับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องและขยายฐานลูกค้าได้มากขึ้น

ธุรกิจสินเชื่อรถทำเงิน

คือธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถ ซึ่งมีการแข่งขันอย่างรุนแรงและมีแนวโน้มจะมีผู้ให้บริการในตลาดเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนสูง ขึ้นอยู่กับว่าผู้ให้บริการรายใดจะมีกลยุทธ์ในการดึงดูดลูกค้ามากกว่ากัน เช่น อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการผ่อนชำระ และบริการที่รวดเร็ว เป็นต้น แต่ด้วยนโยบายของบริษัทในธุรกิจรถทำเงิน คือ การเป็นหนึ่งในใจของผู้ประกอบการเอสเอ็มอีที่ต้องการบริการสินเชื่อที่ตอบโจทย์ความต้องการของธุรกิจอย่างแท้จริง จึงได้มีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขัน เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าโดยเน้นเรื่องความรวดเร็ว และบริการ

จึงทำให้บริษัทสามารถขยายฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น ประกอบกับมีระบบการทำงานและทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจโดยตรง

ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องจักร (Captive Finance)

คือบริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรแก่ลูกค้าผู้ซื้อเครื่องจักรกับผู้ผลิตและผู้นำเข้า (Dealer) โดยบริษัทได้สร้างทีมงานขายที่มีประสบการณ์และความชำนาญในธุรกิจนี้เพื่อดูแลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และกระบวนการขายตั้งแต่ต้นจนจบ และสร้างพันธมิตรทางการค้ากับผู้นำเข้าเครื่องจักร โดยมีการลงนามในบันทึกข้อตกลงซึ่งมีเงื่อนไขหลักในการรับซื้อเครื่องจักรคืน

2. ความเสี่ยงด้านบัญชีลูกหนี้เช่าซื้อ

เนื่องจากบัญชีลูกหนี้เช่าซื้อถือเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจ จึงได้มีการบริหารจัดการพอร์ตลูกหนี้โดยแยกเป็นแต่ละผลิตภัณฑ์เพื่อที่จะสามารถวิเคราะห์ความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ กลุ่มลูกหนี้แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ 1. เช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า 2. สินเชื่อรถทำเงิน 3. สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักร จากฐานข้อมูล ณ สิ้นปี 2562 พอร์ตลูกหนี้ขยายตัวเพิ่มขึ้นโดยพอร์ตลูกหนี้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า เท่ากับ 47% ขณะที่พอร์ตลูกหนี้สินเชื่อรถทำเงินมีสัดส่วนเป็นอันดับสองเท่ากับ 42% และสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรเท่ากับ 11%

ในการดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อ บริษัทฯ ต้องเผชิญกับความเสี่ยงเกี่ยวกับคุณภาพลูกหนี้ซึ่งมีการผิวนัดชำระหนี้ของลูกหนี้จนกลายเป็นหนี้เสีย ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ พยายามคุมอัตราการเกิดหนี้เสียมาโดยตลอด (ค่าเฉลี่ยในอดีตอยู่ที่ประมาณ 10%) รวมทั้งปัญหาการทุจริตของพนักงาน

ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 เป็นต้นมา บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่ดีและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงระบบการรับชำระหนี้ค่าสินค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้า และเพื่อป้องกันการทุจริตของพนักงาน โดยเปลี่ยนจากการให้พนักงานขายเก็บเงินค่าสินค้ากับลูกค้าเองโดยตรง เป็นวิธีการส่งใบแจ้งหนี้ให้กับลูกค้าทุกราย และลูกค้าสามารถชำระค่าสินค้าผ่านช่องทางการรับชำระของธนาคารต่างๆ หรือเคาน์เตอร์เซอร์วิส และหากลูกค้ามีความประสงค์ที่จะให้พนักงานขายไปเก็บเงินกับลูกค้าเอง บริษัทก็ได้ดำเนินการจัดทำแอปพลิเคชันสำหรับให้พนักงานเป็นผู้รับชำระค่าสินค้า เมื่อลูกค้าชำระค่าสินค้า พนักงานต้องส่งข้อความ (SMS) ให้ลูกค้าผ่านแอปดังกล่าว เพื่อเป็นหลักฐานว่าได้รับชำระค่าสินค้าเรียบร้อยแล้ว และข้อความดังกล่าวจะถูกส่งเข้าระบบส่วนกลางของบริษัทด้วย โดยพนักงานผู้รับชำระมีหน้าที่ส่งเงินค่าสินค้าให้บริษัทในทุกสิ้นวัน หากพนักงานไม่นำส่ง ระบบจะแจ้งเตือนให้ผู้ตรวจสอบจากส่วนกลางแจ้งพนักงานให้นำส่งภายในวันนั้นๆ ซึ่งข้อมูลพนักงานกระทำการทุจริตในปี พ.ศ. 2558- จนถึงปี พ.ศ. 2562 มีความเสียหายจำนวน 38.7, 50.6, 15.8 5.4 และ 8.1 ล้านบาท ตามลำดับ (ในปี พ.ศ. 2559 มีความเสียหายจำนวน 50.6 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทเพิ่งเปลี่ยนระบบการจัดเก็บในเดือน ตุลาคม 2559) จะเห็นได้ว่าบริษัทมีการกำกับดูแลและการควบคุมระบบภายในที่ดีขึ้นอย่างยิ่ง เป็นเหตุให้จำนวนค่าเสียหายจากกรณีพนักงานทุจริตลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทยังมีนโยบายควบคุมค่าเสียหายกรณีพนักงานกระทำการทุจริตไม่ให้เกิน อัตราร้อยละ 0.1 ของยอดขาย โดยบริษัทมีกระบวนการในการดำเนินคดีกับพนักงานที่ทุจริตทั้งทางแพ่งและทางอาญา และเมื่อศาลมีคำพิพากษาแล้ว บริษัทยังติดตามหนี้กรณีนี้อย่างใกล้ชิด ด้วยการติดตามบังคับคดี จนครบถ้วนตามกระบวนการ

การปรับปรุงระบบการปฏิบัติงานดังกล่าวทำให้ระดับหนี้เสียของพอร์ตมีสถานการณ์ดีขึ้น ณ สิ้นปี 2562 อยู่ที่ 9.25 % ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถลดระดับหนี้เสียได้อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามบริษัทยังมีความเสี่ยงหากระดับหนี้เสียเพิ่มขึ้นในอนาคตซึ่งอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานได้ ดังนั้น บริษัทจึงได้กำหนดมาตรการต่างๆ เพื่อลดความเสี่ยงดังนี้

1) การลดความเสี่ยงด้านคุณภาพสินเชื่อของพอร์ต

- กำหนดมาตรการการกำกับดูแลบัญชีลูกหนี้อย่างเข้มงวดตั้งแต่ขั้นตอนของการพิจารณาความน่าเชื่อถือ (Credit Scoring) การติดตาม การประเมินผล ตลอดจนการฟ้องร้อง การดำเนินคดีตามกฎหมายในกรณีผิดนัดชำระหนี้
- ในสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า มีการปรับระบบการขายโดยใช้รูปแบบ Farmer Model โดยให้พนักงานขายมีส่วนร่วมในการรับผิดชอบการผิดนัดชำระหนี้ของลูกค้าหนี้ในพอร์ตของตน โดยพนักงานขายจะได้รับส่วนแบ่งจากค่างวดทุกงวด แต่จะถูกหักค่าคอมมิชชั่นหากลูกหนี้ในพอร์ตไม่ชำระค่างวด
- ในสินเชื่อรถทำเงิน จะให้วงเงินสินเชื่อที่ 60% ของมูลค่ารถ (ประเมินจากข้อมูลราคารถยนต์ใช้แล้ว) ซึ่งหากเกิดการผิดนัดชำระหนี้ บริษัทฯ ประเมินว่าราคาขายของรถจะยังครอบคลุมความเสียหายที่เกิดขึ้น หรือช่วยบรรเทาความเสียหายให้เหลือน้อยที่สุด
- ในสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรใหม่ บริษัทฯ ทำข้อตกลงร่วมกันระหว่างผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ (Dealer) หากเกิดการผิดนัดชำระหนี้ของลูกค้า ทาง Dealer จะต้องรับซื้อเครื่องจักรคืน หรือรับผิดชอบแทนผู้เช่าซื้อ ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงด้านสภาพคล่องของสินค้าที่ยึดมาได้
- บริษัทได้จัดตั้งหน่วยงานที่มีความชำนาญเฉพาะทางในการบริหารบัญชีที่มีการค้างชำระ มีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินการบริหารหนี้ที่มีปัญหา ซึ่งจะพิจารณาเลือกวิธีที่ดีที่สุดในการรับชำระหนี้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปรับปรุงคุณภาพสินทรัพย์ เพื่อลดความสูญเสียให้น้อยที่สุด
- บริษัทมีหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินการขายสินเชื่อด้วยคุณภาพตามแนวทางที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการ

2) การแก้ปัญหาทุจริตของพนักงาน

- มีการเปลี่ยนระบบการปฏิบัติงานใหม่ทั้งหมดโดยการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยมากขึ้น เช่น ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการจัดการฐานข้อมูลเพื่อมาอนุมัติสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่แทนที่สาขา รวมถึงจัดเก็บข้อมูลใน Server ของส่วนกลางแทนการบันทึกข้อมูลผ่านกระดาษ และจัดเก็บที่แต่ละสาขา เป็นต้น
- มีการเปลี่ยนระบบการชำระเงินโดยให้ลูกค้าชำระเงินค่างวดผ่านช่องทาง Counter Service และ Mobile Banking แทนการจ่ายเงินสดกับพนักงานขาย
- ในด้านการกำกับดูแล บริษัทฯ ยังคงเน้นให้มีการปฏิบัติตามนโยบายไม่ยอมให้มีการทุจริต (Zero Tolerance) ที่เรื่อนำมาใช้ตั้งแต่ปี 2553 อยู่อย่างต่อเนื่อง

ในปี 2562 บริษัทมีการควบคุมและการดำเนินการตรวจสอบอย่างรวดเร็วตามมาตรการการตรวจสอบอย่างเข้มข้น

ความเสี่ยงทางด้านการเงิน

บริษัทมีความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจตามปกติและมีนโยบายการจัดการความเสี่ยงทางด้านการเงินดังนี้

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย

บริษัทมีนโยบายการกู้ยืมจากธนาคาร สถาบันการเงิน และนักลงทุนสถาบัน ซึ่งมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตรา

ดอกเบี้ยตามสภาวะของตลาดเงินและตลาดทุน ดังนั้น บริษัทจะไม่เจาะจงกู้เงินจากธนาคารหรือสถาบันการเงินใดสถาบันหนึ่งเท่านั้น เพื่อกระจายความเสี่ยงและต้นทุนของแหล่งเงินทุน ทั้งนี้เงินทุนส่วนใหญ่มาจากการเสนอขายหุ้นกู้ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ โดย ณ สิ้นปี 2562 บริษัท มีหุ้นกู้ที่ยังไม่ไถ่ถอนรวมทั้งสิ้น 2,850 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 79.98 ของหนี้สินรวม) นอกจากนี้ บริษัทมีรายได้จากดอกเบี้ยรับของสินเชื่อเช่าซื้อ ซึ่งมีการเติบโตขึ้นทุกปีตามยอดการปล่อยสินเชื่อ ทำให้มีกำไรจากส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นด้วย

ความเสี่ยงด้านการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน

การดำเนินงานของบริษัทจำเป็นต้องใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมทั้งจากธนาคาร สถาบันการเงิน ตลอดจนนักลงทุน ซึ่งต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน กับสถาบันการเงิน และจากภาระหนี้ที่เพิ่มขึ้น ทำให้บริษัทเกิดความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน (Covenant) ซึ่งได้มีการกำหนดเงื่อนไขสำคัญที่บริษัทต้องปฏิบัติ ดังนี้

เงื่อนไขทางการเงิน	อัตราส่วนที่ต้อง ดำรงตามเงื่อนไข กับสถาบัน การเงิน	อัตราส่วน ณ 31 ธันวาคม 2560	อัตราส่วน ณ 31 ธันวาคม 2561	อัตราส่วน ณ 31 ธันวาคม 2562
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio)	ไม่เกิน 3:1 เท่า	1.22	2.34	1.52
อัตราส่วนของลูกหนี้เช่าซื้อทั้งหมดที่มียอดค้างชำระเกินกว่า 3 เดือนต่อลูกหนี้เช่าซื้อทั้งหมด	ไม่เกินร้อยละ 10	11.66	10.48	9.25
อัตราส่วนลูกหนี้เช่าซื้อรวมต่อหนี้สินที่มีดอกเบี้ย	ไม่น้อยกว่า 1.35:1 เท่า	1.65	1.27	1.42
อัตราส่วนทุนหมุนเวียน	ไม่น้อยกว่า 1.50:1 เท่า	4.78	1.25	3.71

บริษัทได้เจรจากับสถาบันการเงินเพื่อขอปรับอัตราส่วนทางการเงิน (Covenant) ให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจปัจจุบัน โดยได้ปรับอัตราส่วนลูกหนี้เช่าซื้อสุทธิต่อหนี้สินที่มีดอกเบี้ย เป็น อัตราส่วนลูกหนี้เช่าซื้อรวมต่อหนี้สินที่มีดอกเบี้ย ซึ่งได้ดำเนินการเรียบร้อยแล้วในไตรมาส 4 ปี 2562 และบริษัทสามารถดำรงอัตราส่วนทางการเงิน (Covenant) ได้ตามข้อกำหนดของสถาบันการเงิน

ทั้งนี้หลักเกณฑ์ตามที่ระบุในข้อกำหนดสิทธิในการออกหุ้นกู้ จะต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt to Equity Ratio) ไม่เกิน 3:1 (สามต่อหนึ่งเท่า) จากงบการเงินปี 2560 ปี 2561 และปี 2562 อยู่ที่ 0.82, 1.84 และ 1.22 ตามลำดับ ซึ่งปัจจุบันบริษัทยังคงดำรงอัตราส่วนได้ตามข้อกำหนดสิทธิ

บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนออกใหม่ จำนวน 131.50 ล้านบาท ในราคาหุ้นละ 4.89 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) บริษัทฯได้รับชำระค่าหุ้นเรียบร้อยแล้ว ในวันที่ 22 เมษายน 2562 จำนวน 643 ล้านบาท ส่งผลให้ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามงบการเงินปี 2562 เพิ่มขึ้นจาก 1,523.76 ล้านบาท เป็น 2,343.54 ล้านบาท ซึ่งทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นปรับตัวลดลง ซึ่งถ้าไม่มีการลงทุนใหม่ๆ

เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จะไม่ทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเปลี่ยนแปลงสูงขึ้น และยังคงอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ให้อำนาจกับสถาบันการเงิน นอกจากนี้บริษัทมีมาตรการที่จะรักษาสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวมและโครงสร้างเงินทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นมีผลกระทบกับการดำเนินงานของบริษัทในด้านของการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ โดยเฉลี่ยมีมูลค่าไม่เกินร้อยละ 3 ของยอดขายของบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทมีนโยบายในการจัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศเป็นหลัก ดังนั้นจึงมีผลกระทบเล็กน้อยกับต้นทุนของสินค้าที่นำเข้าอันเพียงบางรายการ อาทิ อุปกรณ์จักรเย็บผ้า อย่างไรก็ตามบริษัทสามารถลดผลกระทบดังกล่าวได้จากการปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุน ประกอบกับการลดอัตราภาษีนำเข้าของอุปกรณ์จักรเย็บผ้าจากประเทศจีนตามนโยบายของรัฐบาลในการเปิดการค้าเสรี (Free Trade Agreement- FTA) ซึ่งโดยส่วนใหญ่มีอัตราภาษีอากรนำเข้าที่ร้อยละ 0

ความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อ

คือ ความเสี่ยงที่ลูกค้าหรือคู่สัญญาไม่สามารถชำระหนี้แก่บริษัทตามเงื่อนไขที่ตกลงไว้เมื่อครบกำหนด ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับลูกหนี้การค้า ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ลูกหนี้เงินให้กู้ยืมจำนำทะเบียนรถยนต์ และลูกหนี้เงินให้กู้ยืมระยะสั้น ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ดังนั้น บริษัทจึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อ นอกจากนี้ การให้สินเชื่อของบริษัทไม่มีการกระจุกตัวเนื่องจากบริษัทมีฐานของลูกค้าจำนวนมากและหลากหลาย ความเสี่ยงสูงสุดทางด้านสินเชื่อแสดงไว้ในราคาตามบัญชีของลูกหนี้การค้า ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ลูกหนี้เงินให้กู้ยืมจำนำทะเบียนรถยนต์ และลูกหนี้เงินให้กู้ยืมที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะการเงิน

ความเสี่ยงในด้านผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทจำหน่ายมาจากการจ้างผลิตแบบ OEM (Original Equipment Manufacturer) ซึ่งต้องอาศัยผู้ผลิตที่มีประสิทธิภาพและความชำนาญในการผลิต และมีการบริหารจัดการเรื่องการขออนุญาตจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) โดยบริษัทได้มีการติดต่อกับผู้ผลิตหลายรายไม่เจาะจงเฉพาะรายใดรายหนึ่งในการดำเนินธุรกิจ เพื่อไม่ให้เกิดการผูกขาดของผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเท่านั้น อีกทั้งทำให้เกิดอำนาจต่อรองในการสั่งซื้อสินค้าเพื่อให้ได้ต้นทุนที่เหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ จึงได้กำหนดกระบวนการ และเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ผลิต เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ผลิตมีคุณภาพและมาตรฐาน รวมถึงพิจารณาในปัจจัยเรื่องความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีซึ่งอาจกระทบในเรื่องความทันสมัยของผลิตภัณฑ์ด้วย นอกจากนี้บริษัทมีการบริหารสินค้าคงคลังอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าหากในกรณีที่มีการเคลื่อนไหวสินค้าเข้าและสินค้านั้นอาจไม่เป็นที่นิยมในตลาดแล้ว บริษัทจะจัดให้มีการส่งเสริมการขายเพื่อระบายสินค้าเช่น จัดโปรโมชั่นพิเศษ

ผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นๆ เช่น สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ “รถทำเงิน” สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรใหม่ เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ หรือบริการทางการเงินที่บริษัทพัฒนานั้นได้ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์การดำเนินการของรัฐบาล และมีการวิเคราะห์ความเสี่ยงและแผนการจัดการอย่างเหมาะสม จึงกำหนดให้มีขั้นตอนการขออนุมัติในเรื่องการออกผลิตภัณฑ์หรือบริการจากผู้บริหารและคณะกรรมการที่เกี่ยวข้องก่อนการขายหรือให้บริการ มีการขอคำปรึกษาจากที่ปรึกษากฎหมายภายนอกเพิ่มเติมเพื่อประกอบการตัดสินใจของผู้บริหารหากมีประเด็นที่เกี่ยวข้องกับเรื่องข้อกฎหมาย เช่น การขอใบอนุญาต

การประกอบธุรกิจ เป็นต้น

ความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องทางการเงินของกลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงในการจัดหาเงินทุนใหม่มาให้ได้เพียงพอต่อความต้องการภายในระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งอาจทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทได้ หรือสามารถจัดหาเงินทุนได้แต่ด้วยต้นทุนที่สูงก็อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และเงินทุน ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องที่เกิดจากปัจจัยทั้งภายในและภายนอก โดยปัจจัยภายในขึ้นอยู่กับโครงสร้างของสินทรัพย์ และหนี้สิน และการสำรองสินทรัพย์สภาพคล่องเพื่อนำมาใช้รองรับความต้องการ ส่วนปัจจัยภายนอกขึ้นอยู่กับภาวะสภาพคล่องของตลาด อัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวขึ้น และความเชื่อมั่นของนักลงทุนเป็นหลัก บริษัทจึงได้เพิ่มช่องทางการระดมทุนโดยการออกหุ้นกู้ นอกเหนือจากการกู้เงินกับสถาบันการเงิน

นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยทั้งในด้านการกู้เงินและการปล่อยสินเชื่อ เนื่องจากดอกเบี้ยรายรับกำหนดเป็นอัตราคงที่ แต่ดอกเบี้ยจ่ายเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว หากมีการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยก็จะส่งผลกระทบต่อส่วนต่างระหว่างอัตราดอกเบี้ยรับและอัตราดอกเบี้ยจ่าย

สำหรับผลกระทบที่เกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจะกระทบการดำเนินงานของบริษัทในด้านของการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ โดยเฉลี่ยมีมูลค่าไม่เกินร้อยละ 3 ของยอดขายของบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทมีนโยบายในการจัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศเป็นหลัก ดังนั้น จึงมีผลกระทบเล็กน้อยกับต้นทุนของสินค้าที่นำเข้า เพียงบางรายการ อาทิ อุปกรณ์จักรเย็บผ้า อย่างไรก็ตามบริษัทสามารถลดผลกระทบดังกล่าวได้จากการปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุน ประกอบกับการลดอัตราภาษีนำเข้าของอุปกรณ์จักรเย็บผ้าจากประเทศจีนตามนโยบายของรัฐบาลในการเปิดการค้าเสรี (Free Trade Agreement- FTA) ซึ่งโดยส่วนใหญ่มีอัตราภาษีอากรนำเข้าที่ร้อยละ 0

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์การดำเนินการของรัฐบาล

สืบเนื่องจากธนาคารแห่งประเทศไทย มีแนวทางในการออกเกณฑ์ในการกำกับดูแลสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ซึ่งจะมีผลบังคับใช้ภายในไตรมาสแรกของปี 2562 อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ “รถทำเงิน” ที่จะต้องดำเนินการขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจให้เสร็จสิ้นภายในกำหนด ซึ่ง ณ ปัจจุบันบริษัทได้รับแจ้งจาก ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) แล้วว่ากระทรวงการคลังได้อนุญาตให้บริษัทสามารถประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของกระทรวงการคลังแล้ว ตามเลขที่หนังสืออนุญาต 39/2562 ออกให้ ณ วันที่ 18 ธันวาคม 2562 บริษัทได้กำหนดขั้นตอนการทำงานในด้านต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการเรื่อง Market Conduct ตามร่างกฎเกณฑ์ที่ธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีการประกาศเพื่อจะสามารถปฏิบัติได้ถูกต้องตามกฎหมายตามที่ได้รับใบอนุญาตดังกล่าว

ความเสี่ยงจากการโดนลูกค้าฟ้องดำเนินคดี บริษัทได้ปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค และกฎหมายแพ่งและพาณิชย์อย่างเหมาะสม เช่น เรื่องสัญญา การคิดอัตราดอกเบี้ย การคิดเบี้ยปรับ การยึดทรัพย์ นอกจากนี้ยังได้วางเกณฑ์การอนุมัติสินเชื่ออย่างเหมาะสม เริ่มตั้งแต่การประเมินความเสี่ยงของลูกค้าในด้านความสามารถในการชำระหนี้ รวมถึงผู้ค้ำประกันเพื่อลดโอกาสการผิดนัดชำระหนี้ รวมถึงขั้นตอนการติดตามหนี้ การยึดหลักประกันที่มีความเป็นธรรมสอดคล้องตามข้อกำหนด บริษัทจึงเชื่อว่าโอกาสที่จะถูกลูกค้าฟ้องร้องนั้นน้อยมาก

สำหรับธุรกิจผู้เติมน้ำมันหยอดเหรียญนั้น บริษัทก็ต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของหน่วยงานราชการอันได้แก่กฎหมายซึ่งตัววัดที่จะต้องได้มีการตรวจสอบอุปกรณ์ในการจ่ายน้ำมันให้ได้ตามมาตรฐานตามที่กำหนดจากโรงงานผู้ผลิตก่อนออกจำหน่าย และจะต้องให้มีการตรวจสอบเป็นประจำทุกสองปีหลังจากที่ได้ใช้งานไปแล้ว พร้อมกับจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของกรมธุรกิจพลังงานที่เข้ามาควบคุมมาตรฐานความปลอดภัยของผู้เติมน้ำมันหยอดเหรียญให้ได้มาตรฐาน

ตามที่กำหนด ซึ่งในเรื่องเหล่านี้บริษัทได้มีการประสานงานกับผู้ผลิตและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อปฏิบัติตามกฎระเบียบดังกล่าวให้ถูกต้อง หากมีจุดใดที่ต้องแก้ไขก็จัดให้มีการดำเนินงานแก้ไขให้ถูกต้อง เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นกับการผิดกฎระเบียบดังกล่าว

ความเสี่ยงด้านหลักประกันธุรกิจ

ความเสี่ยงจากสัญญาและหลักประกันสูญหายหรือได้รับความเสียหาย เนื่องจากหลักประกันเป็นหลักทรัพย์สินสำหรับสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน “รถทำเงิน” และสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรใหม่ หากในกรณีที่หลักประกันสูญหาย ไม่สามารถติดตามได้ หรือได้รับความเสียหายจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ดังนั้นบริษัทจึงได้มีมาตรการการลดความเสี่ยงโดยการจัดให้มีห้องมั่นคงเพื่อเก็บเอกสารสำคัญ มีการควบคุม และให้มีการทำประกันภัย

ความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ไม่สามารถติดตามหลักประกันได้ บริษัทได้กำหนดนโยบายการปล่อยสินเชื่อ โดยให้มีผู้ค้ำประกัน มีการทำความรู้จักลูกค้า Know Your Customer (KYC) รวมถึงนโยบายการติดตามทวงถามหนี้อย่างใกล้ชิดและทันเวลา

ความเสี่ยงด้านความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ (Business Continuity Plan)

จากเหตุการณ์ภัยธรรมชาติที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสึนามิ การชุมนุมทางการเมือง และที่เกิดขึ้นล่าสุดคือพายุปาบึก ซึ่งอาจส่งผลกระทบ หากภัยนั้นเกิดขึ้นที่สำนักงานกลางหรือสาขาจนทำให้เกิดการชะงักของการดำเนินธุรกิจ นอกจากการ Back up data ทุกวันแล้ว บริษัทมีการกำหนดแผนการเพื่อบริหารจัดการในภาวะฉุกเฉินเพื่อให้การดำเนินธุรกิจได้รับผลกระทบน้อยที่สุดและสามารถกลับเข้าสู่สภาวะปกติอย่างมีประสิทธิภาพ

ความเสี่ยงจากทรัพยากรบุคคล

ทรัพยากรบุคคลถือเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของความสำเร็จของบริษัทและเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการดำเนินงานของบริษัทได้ เช่น การเกษียณอายุ การลาออก เป็นต้น ที่อาจจะมีผลที่ทำให้เกิดการหยุดชะงักของธุรกิจได้ บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคน และดูแลเอาใจใส่ทุกความสุขของพนักงานทุกคนเสมือนหนึ่งเป็นคนในครอบครัวเดียวกัน พร้อมสนับสนุนให้ทำงานตามตำแหน่งที่เหมาะสมกับหน้าที่ความสามารถ และการบริหารความเสี่ยง

บริษัทได้มีการฝึกอบรมพนักงานทุกระดับอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ บริษัทได้มีการตั้งสำรองกองทุนพนักงานเกษียณอายุ (Retirement Funds) เพื่อมิให้มีผลกระทบกับงบการเงินเมื่อมีพนักงานเกษียณอายุเกิดขึ้น

ความเสี่ยงจากการยึดสินค้าคืน

ปกติธุรกิจเช่าซื้อมีความเสี่ยงในด้านการยึดสินค้าคืน และถือเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ถึงแม้การยึดสินค้าคืนนั้นเป็นความเสี่ยงต่อการลดลงของยอดขาย และมีผลทำให้สินค้าคงเหลือมีจำนวนมากก็ตาม ในอีกด้านหนึ่งก็ถือเป็นการชดเชยต่อความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นจากการหยุดชำระหนี้ของลูกค้าได้ เพราะบริษัทยังสามารถนำสินค้านั้นมาจำหน่ายในตลาดสินค้ามือสองเพื่อชดเชยความเสียหายจากการผิดนัดชำระหนี้ถึงแม้ว่าจะมีผลขาดทุนจากการยึดคืน (Loss on reprocess) ระหว่างราคาสินค้ายึดคืนที่ขายได้กับมูลค่าคงเหลือในบัญชีรวมกับต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการปรับสภาพสินค้าดังกล่าวให้พร้อมขายในบางกรณี แต่การยึดสินค้าคืนนี้ก็ถือเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดอีกรูปแบบหนึ่งของการบริหารธุรกิจเช่าซื้อ

การบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ หมายถึง ความเสี่ยงเนื่องจากความผิดพลาด หรือขั้นตอนการควบคุมไม่เพียงพอในกระบวนการทำงาน พนักงาน ระบบงาน หรือระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และเหตุการณ์หรือปัจจัยภายนอก ซึ่งทำให้ได้รับความเสียหายต่อรายได้หรือบัญชีรายชื่อของบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม

• แนวทางการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

ความเสี่ยงจากการปฏิบัติงาน ความเสี่ยงจากการปฏิบัติงาน หมายถึง ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากความผิดพลาดหรือความไม่เพียงพอของกระบวนการทำงาน บุคลากร ระบบงาน หรือปัจจัยภายนอก อันเป็นผลให้เกิดความเสียหายทั้งที่เป็นมูลค่าเป็นเงินและไม่สามารถวัดมูลค่าเป็นเงินได้ เช่น ชื่อเสียงและการสูญเสียโอกาสทางธุรกิจ เนื่องจากบริษัทได้มีการขยายการดำเนินธุรกิจออกไปในหลาย ๆ ด้าน ทั้งที่เป็นการขยายช่องทางการดำเนินธุรกิจที่ดำเนินการอยู่แล้ว รวมไปถึงธุรกิจใหม่ซึ่งส่งผลให้ความเสี่ยงจากการปฏิบัติงานเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของธุรกิจ อย่างไรก็ตามบริษัทได้จัดให้มีกระบวนการให้การออกผลิตภัณฑ์ หรือบริการใหม่เพื่อประเมินความเสี่ยงขึ้นใหม่มั่นใจว่าความเสี่ยงที่จะเกิดในการปฏิบัติงานในแต่ละขั้นตอนนั้นมีการกระบวนการการควบคุมและตรวจสอบอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทได้กำหนดให้มีการเขียนคู่มือการปฏิบัติงาน (Standard Operating Procedure: SOP) สำหรับแต่ละกระบวนการการปฏิบัติงาน

ความเสี่ยงจากสัญญาค่าธรรมเนียมซื้อการค้าและเครื่องหมายการค้า

เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2558 บริษัทได้ทำสัญญาค่าธรรมเนียมซื้อการค้ากับ Singer Company Limited S.a.r.l และสัญญาค่าธรรมเนียมเครื่องหมายการค้ากับ Singer Asia Limited ซึ่งสัญญาใหม่นี้อ้างอิงสิทธิจากสัญญาให้ใช้สิทธิบัตรหลักระหว่าง Singer Asia Limited กับ The Singer Company Limited (Isle of Man) โดยแยกเป็นการจ่ายค่าธรรมเนียมการใช้ซื้อการค้าเท่ากับ 0.25 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปีให้กับ Singer Company Limited S.a.r.l และการจ่ายค่าธรรมเนียมเครื่องหมายการค้าในจำนวนร้อยละ 0.5 ของรายได้ตามที่ระบุในสัญญาให้กับ Singer Asia Limited สัญญานี้มีกำหนดระยะเวลา 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2558 ถึง 31 กรกฎาคม 2568 เว้นแต่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะบอกเลิกสัญญาล่วงหน้า 12 เดือน โดยให้มีผลเริ่มนับการบอกเลิกสัญญาตั้งแต่วันที่ 31 กรกฎาคม 2563 เป็นต้นไปสำหรับสัญญาค่าธรรมเนียมเครื่องหมายการค้า และตั้งแต่วันที่ 31 กรกฎาคม 2568 เป็นต้นไปสำหรับสัญญาค่าธรรมเนียมซื้อการค้า

ความเสี่ยงของตราสาร

ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

ผู้ถือหุ้นมีความเสี่ยงที่อาจจะไม่ได้รับชำระดอกเบี้ยหรือเงินต้น ในกรณีที่ธุรกิจและผลการดำเนินงานของผู้ถือหุ้นไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ หรือทรัพย์สินของผู้ถือหุ้น มีไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาฐานะการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ถือหุ้นจากข้อมูลที่จะระบุไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายตราสารหนี้และร่างหนังสือชี้ชวน ในการประเมินความเสี่ยงด้านเครดิตของผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุนสามารถดูการจัดอันดับความน่าเชื่อถือของผู้ถือหุ้นหรือผู้ถือหุ้นที่จัดทำโดยสถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือประกอบการตัดสินใจลงทุนได้ ถ้าการจัดอันดับความน่าเชื่อถือของผู้ถือหุ้นต่ำ แสดงว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของผู้ถือหุ้นหรือผู้ถือหุ้นสูง ผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนได้รับควรจะสูงด้วยเพื่อชดเชยความเสี่ยงที่สูงของผู้ถือหุ้นดังกล่าว อย่างไรก็ตาม การจัดอันดับความน่าเชื่อถือมิได้เป็นการให้คำแนะนำให้ซื้อ ขาย หรือถือครองหุ้นผู้ถือหุ้น

เสนอขายแต่อย่างใด และการจัดอันดับความ

นำเชื่อถืออาจมีการยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงได้ตลอดอายุของหุ้นกู้ ผู้ลงทุนควรติดตามข้อมูลข่าวสารของบริษัทผู้ออกหุ้นกู้ รวมถึงการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ได้จากเว็บไซต์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ สถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่เกี่ยวข้อง หรือสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย

ความเสี่ยงด้านราคา (Price Risk)

ความเสี่ยงที่ผู้ถือหุ้นกู้อาจขายหุ้นกู้ได้ต่ำกว่ามูลค่าที่ตราไว้หรือราคาที่ซื้อมา เมื่อผู้ถือหุ้นกู้ต้องการขายหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ กล่าวคือหากอัตราดอกเบี้ยของตลาดสูงขึ้น ราคาหุ้นกู้จะลดลง ทั้งนี้โดยทั่วไปราคาของหุ้นกู้ที่มีอายุคงเหลือยาวกว่าจะได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยในตลาดมากกว่า

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นเมื่อผู้ถือหุ้นกู้ อาจไม่สามารถขายหุ้นกู้ในตลาดรองก่อนครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ทันทีในราคาที่เป็นของตนเองต้องการ เนื่องจากการซื้อขายเปลี่ยนมือของตราสารในตลาดรองอาจมีไม่มาก ทั้งนี้ ผู้ออกหุ้นกู้ไม่นำหุ้นกู้ไปซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (BEX) ผู้ถือหุ้นกู้สามารถซื้อขายหุ้นกู้ในตลาดรองได้ที่ธนาคารพาณิชย์ บริษัทหลักทรัพย์ หรือนิติบุคคลอื่นใด ที่มีใบอนุญาตค้าหลักทรัพย์อันเป็นตราสารแห่งหนี้ นอกจากนี้ ผู้ลงทุนอาจไม่สามารถขายหุ้นกู้ในตลาดรองก่อนครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ เนื่องจากผู้ออกหุ้นกู้ได้จัดซื้อจำกัดการโอนไว้กับสำนักงาน ก.ล.ต. ให้จำกัดการโอนหุ้นกู้เฉพาะภายในกลุ่มผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่

ความเสี่ยงด้านเครดิต Credit Risk

- นโยบายการให้สินเชื่อ

กลุ่มบริษัท มีนโยบายที่จะเน้นการขยายตัวของสินเชื่ออย่างระมัดระวัง โดยในการอนุมัติสินเชื่อใหม่ กลุ่มบริษัท จะพิจารณาถึงศักยภาพของธุรกิจ ความสามารถในการชำระหนี้ และหลักประกันของลูกค้ำ ตลอดจนอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของสินเชื่อแต่ละราย กลุ่มบริษัท จะเน้นการขยายตัวของสินเชื่อไปในตลาดที่กลุ่มบริษัท มีความชำนาญ มีความเสี่ยงในระดับที่ยอมรับได้ และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม ในกรณีที่กลุ่มบริษัท ต้องการเข้าสู่ตลาดสินเชื่อใหม่ กลุ่มบริษัท จะทำการวิเคราะห์ถึงโอกาสและปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ อย่างรอบด้าน

นโยบายด้านหลักประกันแตกต่างกันตามประเภทของสินเชื่อ โดยกลุ่มบริษัท มีระบบการบริหารหลักประกันที่รัดกุม มีกลไกที่ใช้ในการรักษาระดับมูลค่าของหลักประกันให้คงอยู่ตามเงื่อนไข เพื่อควบคุมความเสี่ยงจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น อย่างไรก็ตามในการให้สินเชื่อกับลูกค้ำแต่ละราย กลุ่มบริษัท มีขั้นตอนและหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคุณสมบัติของลูกค้ำที่ชัดเจนรัดกุมเพื่อให้ได้ลูกค้ำที่มีคุณภาพ และในขณะเดียวกันก็สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ำได้อย่างเหมาะสม กลุ่มบริษัท มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการสอบทานและดูแลกระบวนการให้สินเชื่อให้เป็นไปตามระเบียบที่กลุ่มบริษัท กำหนด

สำหรับสินเชื่อเช่าซื้อ ซึ่งเป็นธุรกิจส่วนใหญ่ในกลุ่มสินเชื่อรายย่อย กลุ่มบริษัท มีนโยบายที่จะขยายสินเชื่อในเชิงรุก โดยเฉพาะในตลาดที่มีการเติบโตและมีอัตราผลตอบแทนเหมาะสมกับความเสี่ยง กลุ่มบริษัท มีนโยบายในการวางมาตรฐานการให้สินเชื่อเช่าซื้อและสินเชื่อรายย่อยอื่นอย่างเป็นระบบ โดยการให้คะแนนตามระดับคะแนนของ National Credit Bureau (NCB)

นอกจากนี้กลุ่มบริษัท ยังพัฒนากระบวนการอนุมัติสินเชื่อ เพื่อให้อนุมัติสินเชื่อได้เร็วขึ้น ทั้งนี้เพื่อตอบสนองต่อ

ความต้องการของลูกค้าในแง่ความเพียงพอของวงเงิน และความสมดุลของความเสี่ยงของกลุ่มบริษัท เพื่อให้สามารถขยายสินเชื่อได้ตามเป้าหมาย

- **การอนุมัติวงเงินและอำนาจการอนุมัติ**

คณะกรรมการบริหารมอบอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อให้แก่ คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ (Credit Committee) เป็นผู้ดูแล ภายใต้นโยบายการอนุมัติสินเชื่อที่ได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริหาร

โดยนโยบายการอนุมัติสินเชื่อ มีการกำหนดวงเงินและมอบอำนาจการอนุมัติวงเงินไว้อย่างชัดเจน โดยสินเชื่อทุกราย ที่มีวงเงินเกินกว่า 15,000,000 บาท ต้องผ่านการอนุมัติโดยคณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ (Credit Committee) เนื่องจากเป็นสินเชื่อที่วงเงินกู้ขนาดใหญ่

สำหรับสินเชื่อรายย่อย ที่มีวงเงินขนาดเล็กกว่า 15,000,000 บาท กลุ่มบริษัท ได้กำหนดระเบียบวิธีปฏิบัติและมอบอำนาจการอนุมัติวงเงินให้แก่ผู้บริหารและหัวหน้างานในแต่ละระดับ เพื่อนำไปปฏิบัติภายใต้นโยบายการอนุมัติสินเชื่อที่ได้กำหนดไว้

- **นโยบายการบริหารความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อ**

ในปีพ.ศ. 2562 กลุ่มบริษัท ได้มีการพัฒนาการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิต เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัท ให้ดียิ่งขึ้น เช่น

1. การนำเครื่องมือที่เหมาะสมมาใช้ในการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิต เช่น
 - กลุ่มบริษัท ใช้ข้อมูลจาก National Credit Bureau (NCB) เพื่อนำมาใช้ประเมินความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกค้ากลุ่มสินเชื่อรถทำเงิน และสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อเครื่องจักร (captive finance)
 - กลุ่มบริษัท ทบทวนโครงสร้างของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิม และเพิ่มโครงการพิเศษสำหรับลูกค้าปัจจุบันของกลุ่มบริษัท ที่มีประวัติการชำระดี
 - กลุ่มบริษัท มีการกำหนดสัดส่วนของลูกค้าความเสี่ยงสูง กลาง ต่ำ ในพอร์ตโฟลิโอ (portfolio) รวมของบริษัท โดยกำหนดให้มีการทบทวนสัดส่วนความเสี่ยงเพื่อความเหมาะสมเป็นระยะ
 - กลุ่มบริษัท กำหนดให้มีวงเงินขั้นสูงสุดสำหรับลูกค้าแต่ละกลุ่ม โดยกำหนดนิยามอย่างชัดเจนว่ากลุ่มลูกค้าที่มีความสัมพันธ์แบบใดบ้างที่จะนับรวมเป็นกลุ่มธุรกิจเดียวกัน ทั้งนี้เพื่อวัตถุประสงค์ในการลดความเสี่ยงในการกระจุกตัวของสินเชื่อ (concentration risk)
2. กลุ่มบริษัท มีการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการรายงานตามหลักเกณฑ์ที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนดเนื่องจากกลุ่มบริษัท ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับแล้ว

กลุ่มบริษัท ทบทวนนโยบายในการการปล่อยสินเชื่อ การกำหนดชั้นการอนุมัติสำหรับสินเชื่อที่มีวงเงินที่แตกต่าง ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในปัจจุบัน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักร

จำนวนร้านสาขาทั้งหมด 182 สาขา บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน และอาคารรวม 51 แห่ง ที่เหลือเป็นร้านสาขาที่บริษัทเช่า ซึ่งรวมทั้งอาคารที่ใช้เป็นสำนักงานใหญ่ ปัจจุบันสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 72 อาคาร กสท โทรคมนาคม ชั้น 17 ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โดยเช่าจาก บมจ.กสท โทรคมนาคม ให้สัญญาเช่าต่อไปอีก 3 ปีสิ้นสุดสัญญาในวันที่ 14 มกราคม 2564 ขนาดพื้นที่ 2,408 ตารางเมตร ในอัตราค่าเช่าพื้นที่เดิม เป็นเงิน 602,000 บาทต่อเดือน และค่าบริการเป็นเงิน 367,950 บาทต่อเดือน และพื้นที่ชั้น 20 ขนาดพื้นที่รวม 765 ตารางเมตร ในอัตราค่าเช่า 191,250 บาทต่อเดือน ค่าบริการเป็นเงิน 114,750 บาทต่อเดือน ซึ่งทางบริษัทได้มีการปรับปรุงสำนักงานให้มีความทันสมัย

นอกจากนั้นก็จะมีการเช่าอาคารคลังสินค้าที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่บริษัทต่อสัญญาเช่าต่อไปอีกเป็นระยะเวลา 3 ปี จากบริษัท จอลลี่ แลนด์ จำกัด โดยมีอัตราค่าเช่าเดือนละ 338,800 บาท และสัญญาสิ้นสุดในวันที่ 10 ธันวาคม 2563 และเช่าพื้นที่อาคารติดด้านหน้าเพิ่ม โดยแบ่งสัญญาเช่าออกเป็น 2 ฉบับ สัญญาฉบับที่ 1 มีอัตราค่าเช่าเดือนละ 64,000 บาท สัญญาเช่าสิ้นสุดวันที่ 30 เมษายน 2563 สัญญาฉบับที่ 2 มีอัตราค่าเช่าเดือนละ 70,000 บาท สัญญาเช่าสิ้นสุดวันที่ 30 เมษายน 2566

มูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ – สุทธิ ของ บมจ.ซิงเกอร์ ประเทศไทย และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 และ 31 ธันวาคม 2562 มีจำนวนเท่ากับ 429.80 ล้านบาท และ 425.77 ล้านบาท ตามลำดับ

ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักรดังกล่าว ไม่มีภาระผูกพัน

4.2 บริษัทหรือบริษัทย่อยไม่ได้ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

-

4.3 สิทธิหรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

- สิทธิบัตร ไม่มี
- เครื่องหมายการค้า

สัญญาค่าธรรมเนียมเครื่องหมายการค้าและค่าธรรมเนียมการบริการ

บริษัทมีสัญญากับ Singer Asia Limited ในการใช้เครื่องหมายการค้า โดยจ่ายค่าธรรมเนียมการใช้เครื่องหมายการค้าในจำนวนร้อยละ 0.1 ของยอดขายสุทธิ เฉพาะสินค้าที่ใช้เครื่องหมาย “Singer” เท่านั้น และค่าธรรมเนียมการบริการเกี่ยวกับข้อมูลทางด้านการตลาด การวางแผน การออกแบบ วางแผนผลิตภัณฑ์ในจำนวนร้อยละ 1 ของยอดขายสุทธิ เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2558 บริษัทและ Singer Asia Limited มีความเห็นร่วมกันและออกหนังสือเพื่อยุติสัญญาการใช้เครื่องหมายการค้าและค่าธรรมเนียมการบริการ

สัญญาค่าธรรมเนียมชื่อการค้าและเครื่องหมายการค้า

เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2558 บริษัทได้ทำสัญญาค่าธรรมเนียมชื่อการค้ากับ Singer Company Limited S.a.r.l และสัญญาค่าธรรมเนียมเครื่องหมายการค้ากับ Singer Asia Limited ซึ่งสัญญาใหม่นี้อ้างอิงสิทธิจากสัญญาให้ใช้สิทธิฉบับหลักระหว่าง Singer Asia Limited กับ The Singer Company Limited (Isle of Man) โดยแยกเป็นการจ่ายค่าธรรมเนียมการใช้ชื่อการค้าเท่ากับ 0.25 ล้านเหรียญสหรัฐต่อปีให้กับ Singer Company Limited S.a.r.l และการจ่ายค่าธรรมเนียมเครื่องหมายการค้าในจำนวนร้อยละ 0.5 ของรายได้ตามที่ระบุในสัญญาให้กับ Singer Asia Limited สัญญานี้มีกำหนดระยะเวลา 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2558 ถึง 31 กรกฎาคม 2568 เว้นแต่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะบอกเลิกสัญญาล่วงหน้า

12 เดือน โดยให้มีผลเริ่มนับการบอกเลิกสัญญาตั้งแต่วันที่ 31 กรกฎาคม 2563 เป็นต้นไปสำหรับสัญญาค่าธรรมเนียมเครื่องหมายการค้า และตั้งแต่วันที่ 31 กรกฎาคม 2568 เป็นต้นไปสำหรับสัญญาค่าธรรมเนียมชื่อการค้า

- บัตรส่งเสริมการลงทุน ไม่มี

4.4 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

รายละเอียดเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทในเครือ บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้อง มีดังนี้

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ และลักษณะธุรกิจ	ทุนที่เรียกชำระแล้ว (บาท)	% การถือหุ้น	มูลค่าเงินลงทุน (ตามราคาทุน) (บาท)
บริษัทย่อย				
บริษัท เอสจี โบรค เกอร์ จำกัด	ประกอบธุรกิจนายหน้าค้า กรรมธรรม์ประกันชีวิต	4,000,000	99.99	3,999,400
บริษัท เอสจี เซอวิสพลัส จำกัด	บริการ	5,000,000	99.88	4,994,000
บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด	- ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ ไฟฟ้าในบ้าน จักรเย็บ ผ้า สินค้าเชิงพาณิชย์ และสินค้าอื่นๆ - ธุรกิจสินเชื่อจำนำ ทะเบียนรถ “รถทำเงิน” - ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ เครื่องจักร	1,450,000	99.99	1,449,997,000
บริษัทร่วม	ไม่มี			

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย เหล่านี้仍将คงการถือหุ้นในสัดส่วนที่เท่าเดิม ทั้งนี้คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย เป็นผู้บริหารที่คณะฝ่ายจัดการคัดเลือกจากผู้บริหารภายในบริษัท ให้ทำหน้าที่ควบคุมดูแลในการดำเนินงานของบริษัทย่อย เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายหลักในการประกอบกิจการของบริษัท บริษัท มีเงินลงทุนรวมในบริษัทย่อยเท่ากับ 1,458.99 ล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.17 ของสินทรัพย์รวม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ 2561 บริษัทมีคดีความที่ถูกยื่นฟ้องดังต่อไปนี้

คดีฟ้องร้องละเมิดสิทธิบัตร

เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2561 บริษัทแห่งหนึ่ง (โจทก์) ได้ยื่นฟ้องบริษัทเป็นจำเลยร่วมกับผู้อื่นอีก 3 ราย ในคดีร่วมกันละเมิดสิทธิบัตรการประดิษฐ์ของผู้อื่น ซึ่งตามคำฟ้องอ้างตนว่าเป็นเจ้าของสิทธิบัตรการประดิษฐ์ เกี่ยวกับอุปกรณ์ขึ้นหนึ่งที่อยู่ในผลิตภัณฑ์ของบริษัทจำเลยที่ 1 ทำการผลิต ภายใต้สัญญาซื้อขายผู้จำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงอัตโนมัติและเรียกเงินค่าเสียหายเป็นเงินจำนวน 100 ล้านบาท

ตามสัญญาซื้อขายผู้จำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงอัตโนมัติ บริษัทเป็นเพียงผู้ซื้อจากจำเลยที่ 1 และตามข้อสัญญาจำเลยที่ 1 ได้ยืนยันว่าเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร อนุสิทธิบัตร ได้รับอนุญาตหรือเป็นตัวแทนถูกต้องตามกฎหมายจากเจ้าของลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร อนุสิทธิบัตรที่แท้จริงในสินค้าและอุปกรณ์ส่วนประกอบ กลไกต่างๆ รวมถึงจำเลยที่ 1 จะเป็นผู้รับผิดชอบแต่ผู้เดียวในความเสียหายใดๆ ต่อบริษัทหรือลูกค้าของบริษัท หรือบุคคลภายนอก ในกรณีที่มีการกล่าวอ้างว่าสินค้ามีการละเมิดลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร หรืออนุสิทธิบัตร

บริษัทได้มอบหมายให้ทนายความดำเนินการยื่นคำให้การเพื่อต่อสู้คดีดังกล่าวแล้ว เมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2561 และเมื่อวันที่ 3 กันยายน 2561 ศาลนัดชี้สองสถานเพื่อกำหนดประเด็นข้อพิพาทแล้ว และศาลได้กำหนดนัดสืบพยานโจทก์และจำเลย

เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2562 ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง ได้มีคำพิพากษาคดีอาญา ระหว่างพนักงานอัยการโจทก์กับบริษัทซึ่งเป็นจำเลยร่วมกับผู้อื่นอีก 3 ราย โดยศาลมีคำพิพากษายกฟ้อง

อย่างไรก็ตาม โจทก์ขอขยายระยะเวลายื่นอุทธรณ์ซึ่งศาลอนุญาตให้ยื่นอุทธรณ์ภายในวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2563

หากมีคำตัดสินให้ยกฟ้องในคดีอาญาจะมีผลให้ยกฟ้องในคดีแพ่งด้วย ปัจจุบันคดีแพ่งยังอยู่ระหว่างจำหน่ายคดีชั่วคราวเพื่อรอผลอันถึงที่สุดในคดีอาญา ดังนั้นบริษัทจึงยังไม่สามารถประเมินผลกระทบได้ในขณะนี้ บริษัทจึงไม่ได้บันทึกประมาณการผลเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากเรื่องดังกล่าวไว้ในงบการเงิน

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

ทะเบียนเลขที่ 0107537000050

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่

เลขที่ 72 อาคาร กสท โทรคมนาคม ชั้น 17 ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

โทรศัพท์ : 0-2352-4777 โทรสาร : 0-2352-4799

ศูนย์บริการลูกค้า (Call Center) : 0-2234-7171 ศูนย์บริการ Hot Line: 08-1840-4555

Home page : www.singerthai.co.th

ประกอบธุรกิจ :

- จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า, จักรเย็บผ้า, สินค้าเชิงพาณิชย์ โทรศัพท์มือถือ และอื่นๆ ภายใต้การขายเงินสด
- บริการผ่อนชำระ – ให้บริการผ่านทาง บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด
- บริการสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน “รถทำเงิน” ให้บริการผ่านทาง บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด
- บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักร – ให้บริการผ่านทาง บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด
- บริการหลังการขาย, บำรุงรักษา และซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้า ให้บริการผ่านทาง บริษัท เอสจี เซอร์วิสพลัส จำกัด

รอบระยะเวลาบัญชี

1 มกราคม - 31 ธันวาคม

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท ที่ปรึกษากฎหมาย ซีเอ็มที จำกัด

75 ซอยพื้งมี 11 ถนนสุขุมวิท แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260

ผู้ตรวจสอบบัญชี

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

1 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 50-51 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก

แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ 02-009-9999

โทรสาร 02-009-9991

นายทะเบียนหุ้นกู้

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)

ที่อยู่ 44 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

สถาบันการเงินที่ติดต่oprจํา

ธนาคารกสิกรไทย จํากัด (มหาชน)

ที่อยู่ 1 ซอยราษฎร์บูรณะ 27/1 ถนนราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140

ธนาคารกรุงไทย จํากัด (มหาชน)

ที่อยู่ 10 อาคารกรุงไทย สุขุมวิท ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

ธนาคารกรุงเทพ จํากัด (มหาชน)

ที่อยู่ 333 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

ธนาคารไทยพาณิชย์ จํากัด (มหาชน)

ที่อยู่ 9 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

ธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย จํากัด (มหาชน)

ที่อยู่ 44 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

ทุนจดทะเบียน

702,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 702,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท)

ทุนชำระแล้ว : 401,505,235 บาท

วันที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

28 มิถุนายน 2527

ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -