ส่วนที่ 1
นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 กลยุทธ์ วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) มีวัตถุประสงค์พัฒนาธุรกิจเพื่อผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholders) โดยยึดหลักธรรมาภิบาล ความรับผิดชอบ และความยั่งยืน เพื่อสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างสม่ำเสมอในระยะยาว

กลยุทธ์การดำเนินงาน

ทิศทางและแผนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มุ่งสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างสม่ำเสมอในระยะยาว โดยยึดหลักธรรมาภิบาล ความรับผิดชอบและความยั่งยืน บริษัทฯ ตระหนักถึงความเปลี่ยนแปลง ความไม่แน่นอน ในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน จึงดำเนินกิจการด้วยความระมัดระวัง ยืดหยุ่น รวดเร็ว ยังคงการดำเนินธุรกิจการแปรรูปเซอร์คอนแซน (Zircon Sand) เป็นเซอร์โคเนียมซิลิเกต (Zirconium Silicate) อย่างต่อเนื่องและแสวงหาลงทุนกับบริษัทที่มีศักยภาพในการทำกำไรในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย เพื่อเป็นการขยายฐานการดำเนินธุรกิจอันจะเป็นการสร้างความมั่นคงได้ในระยะยาว

วิสัยทัศน์

เราพัฒนาธุรกิจเพื่ออนาคต (We are evolution the business for the future)

พันธกิจ

1. มุ่งเน้นการทำธุรกิจด้วยหลักธรรมาภิบาล ความรับผิดชอบและความยั่งยืนต่อผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholders)
2. สร้างสรรค์กระบวนการผลิตให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด รวมถึงการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ
3. เกื้อหนุนชุมชนที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงบริษัทฯ เพื่อให้ชุมชน สังคม และบริษัทฯ อยู่ร่วมกันได้อย่างดี

ประวัติความเป็นมา

บริษัทฯ ได้ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ.2517 ในนาม บริษัท ยงไทยเคมีภัณฑ์อุตสาหกรรม (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อลงทุนในกิจการแปรรูปและจำหน่ายเคมีอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ ได้จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชน ในปี 2536 โดยใช้ชื่อว่า บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน)

ปี 2562 บริษัทฯ ภายใต้แกนนำของ ดร. ครรชิต สิงห์สุวรรณ ประธานกรรมการบริษัท และผู้ถือหุ้นหลักคือ นางสาว วิภากร ธนโชคเดชขจร ได้เข้ามาร่วมบริหารธุรกิจอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน มีการประกอบการใน 2 ธุรกิจหลัก

คือลงทุนในกิจการแปรรูปและจำหน่ายเคมีอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ ภายใต้บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) และ การลงทุนในธุรกิจบริการเงินกู้เพื่อการศึกษา โดยการดำเนินการของบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด ภายใต้ บริษัท วายซีไอ ซินดิเคท จำกัด (บริษัทย่อย)

บริษัท ทีแอนด์ที ลีดเดอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) เป็นผู้ดำเนินการผลิตและจำหน่ายเคมีภัณฑ์ต่างๆ ของตนเอง เป็นเคมีภัณฑ์ต่างประเภทไม่เกี่ยวข้องกัน ปัจจุบันหยุดดำเนินการ และอยู่ระหว่างรอชำระบัญชีเพื่อเลิกกิจการ

1.2 พัฒนาการสำคัญที่ผ่านมา

ปี 2559 โรงงานในจังหวัดสมุทรสาครที่เคยดำเนินการผลิตน้ำกรด กำมะถันและสารเร่งการตกตะกอน รวมทั้งกำมะถันในรูปแบบต่างๆ ย้ายเครื่องจักรการแปรรูปเซอร์คอนแซน (Zircon Sand) เป็นเซอร์โคเนียมซิลิเกต (Zirconium Silicate) มารวมดำเนินการแปรรูปที่โรงงานในจังหวัดปราจีนบุรี

ปี 2560 ติดตั้งเครื่องจักรการแปรรูปเซอร์คอนแซน (Zircon Sand) เป็นเซอร์โคเนียมซิลิเกต (Zirconium Silicate) ที่ย้ายมาจากจังหวัดสมุทรสาครและเริ่มการแปรรูปทั้งหมดที่โรงงานจังหวัดปราจีนบุรีเพียงแห่งเดียว

ปี 2561 ผู้บริหารภายใต้แกนนำของ MR. LA STEPHANE ได้ดำเนินกิจการมาอย่างต่อเนื่องโดยมองหาผู้ร่วมทุนกลุ่มใหม่และโอกาสทางธุรกิจเพื่อบรรลุเป้าหมายตามเกณฑ์แก้ไขเหตุเพิกถอนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ปี 2562 (ช่วงปลายปี) นางสาว วิภากร ธนโชคเดชขจร เข้ามาลงทุนเป็นผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ และคณะผู้บริหารชุดใหม่ภายใต้แกนนำของ ดร. ครรชิต สิงห์สุวรรณ ประธานกรรมการบริษัท

เมื่อวันที่ 22 มกราคม 2563 บริษัทฯ ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากเดิม 70,000,000 บาท เป็น 140,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 70,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวเพื่อเสนอขายให้ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นแต่ละราย ในอัตราส่วน 1 หุ้นสามัญเดิมต่อ 2 หุ้นสามัญเพิ่มทุน ที่ราคาเสนอขายหุ้นละ 10 บาท บริษัทฯ สามารถเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 115,547,320 บาท ซึ่งหากมีการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นเดิมเต็มจำนวน จะทำให้บริษัทฯ มีแหล่งเงินทุนหมุนเวียนที่ปราศจากต้นทุนทางการเงิน ในการนำไปพัฒนาธุรกิจต่อไปได้ตามแผนงาน แต่ก็ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายในการเพิ่มทุนในครั้งแรกได้

ต่อมาวันที่ 27 พฤษภาคม 2563 ("ที่ประชุมผู้ถือหุ้น") ได้มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิม 10 บาทเป็น 1 บาท และเปลี่ยนรอบบัญชีจากเดิม 1 มกราคม สิ้นสุดลงในวันที่ 31 ธันวามคมของทุกปี เป็น 1 กรกฎาคม สิ้นสุดลงในวันที่ 30 มิถุนายนของทุกปี และอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากเดิม 115,547,320 บาท เป็น 346,641,960 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 231,094,640 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวเพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นแต่ละราย ในอัตราส่วน 1 หุ้นสามัญเดิมต่อ 2 หุ้นสามัญเพิ่มทุน ที่ราคาเสนอขายหุ้นละ 0.80 บาท ซึ่งผู้บริหารคาดว่าจะสามารถระดมทุนจากผู้ถือหุ้นเดิมได้เพิ่มขึ้น ทั้งนี้เหตุผลในการเพิ่มทุน เพื่อนำมาสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อแปรรูปและจำหน่าย ชำระหนี้ให้สถาบันการเงินและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และลงทุนในธุรกิจใหม่ เพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนนำไปพัฒนาธุรกิจได้ต่อเนื่องซึ่งจะส่งผลให้บรรลุเป้าหมายตามเกณฑ์แก้ไขเหตุเพิกถอนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยต่อไป

จากการเพิ่มทุนครั้งที่ 1 เปิดให้มีการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในระหว่างวันที่ 19-21 กุมภาพันธ์ 2563 และ 24-25 กุมภาพันธ์ 2563 รวม 5 วันทำการ โดยทางบริษัทฯคาดว่าจะได้รับเงินเพิ่มทุนจำนวน 140 ล้านบาท เมื่อปิดการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุน ได้รับเงิน 45,547,320 บาท คิดเป็นร้อยละ 32.53

เพิ่มทุนครั้งที่ 2 เปิดให้มีการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในระหว่างวันที่ 30 มิถุนายน 2563 วันที่ 1-3 และ 7 กรกฎาคม 2563 ต่อมาขยายระยะเวลาถึงวันที่ 29 ธันวาคม 2563 รวม 122 วันทำการ โดยทางบริษัทฯ คาดว่า

จะได้รับเงินเพิ่มทุนจำนวน 185 ล้านบาท เมื่อปิดการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนได้รับเงิน 53,191,512 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.75 ดังนั้นบริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนทั้งสิ้น 98,738,832 บาท และใช้เงินเพิ่มทุนดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1 รายงานการใช้หุ้นเพิ่มทุน

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	การใช้เงินเพิ่มทุนในช่วง 25 ก.พ. - 30 มิ.ย. 63	คงเหลือ
1.ใช้สำหรับการสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อแปรรูปและจำหน่าย	863,490.00	-
2.ชำระหนี้ให้สถาบันการเงินและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	148,835.43	-
3. ลงทุนในธุรกิจใหม่	40,300,000.00	-
รวม	41,312,325.43	4,234,994.57*

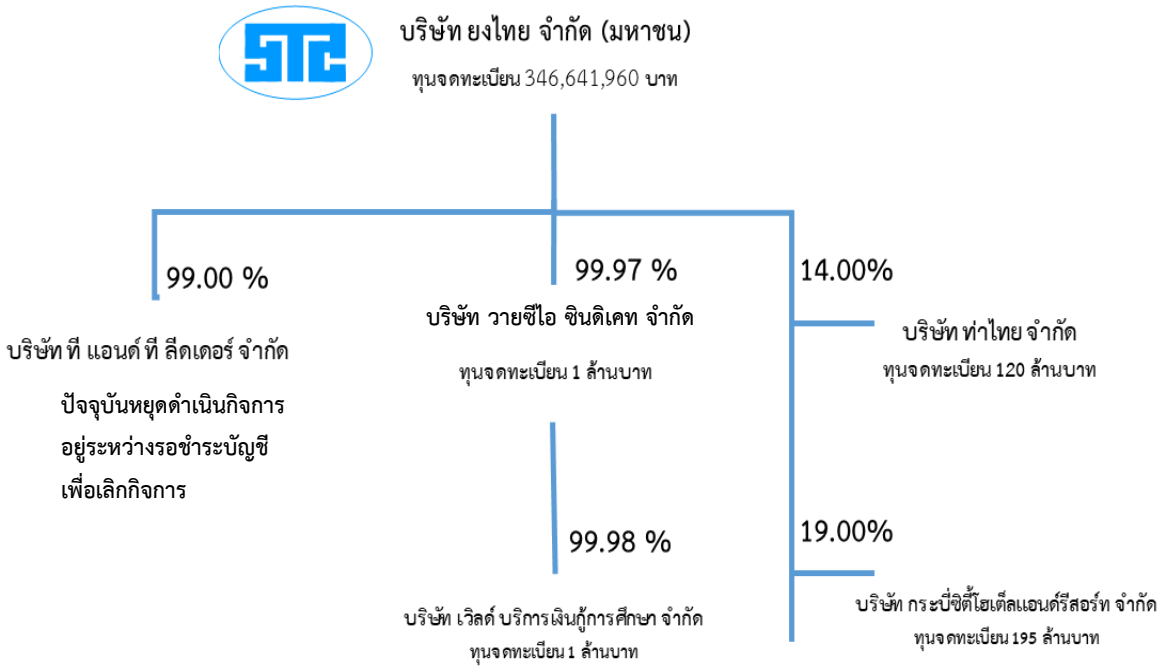
*จำนวนเงินดังกล่าวยังไม่หักค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ค่าใช้จ่ายปิดสมุดทะเบียน ค่าใช้จ่ายในการจัดพิมพ์เอกสาร ค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนเพิ่มทุนและเพิ่มทุนชำระแล้ว

บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ ผู้ซื้อเซอร์โคเนียมซิลิเกตและ อลูมิน่า โดยดำเนินการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ มีการเร่งหาลูกค้ารายใหม่ จ้างทีมขายเพิ่มขึ้น และมอบหมายให้ทีมขายสรุปผลนำเสนอผู้บริหารพร้อมทั้งปรับกลยุทธ์การขายทุกเดือน

บริษัท วายซีไอซินดิเคท จำกัด ถือหุ้นในบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ นิสิตและนักศึกษาในระดับอุดมศึกษาที่ต้องการสินเชื่อทางการศึกษา โดยดำเนินการนำเสนอสถาบันการศึกษาลงนามข้อตกลงความร่วมมือเป็นพันธมิตร ในการจัดหานิสิตและนักศึกษาที่จะขอรับการสนันสนุนเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษา ให้แก่บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด เพื่อพิจารณาตรวจสอบคุณสมบัติ และอนุมัติให้การสนับสนุนเงินกู้ยืม

ทั้งนี้บริษัท ฯ ได้ประกาศรายงานความคืบหน้าการดำเนินการเพื่อแก้ไขเหตุเพิกถอนรอบบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 ตามเกณฑ์ที่ต้องรายงานต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2564

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



2.ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ตารางที่ 2 โครงสร้างรายได้จากการประกอบธุรกิจ

สายผลิตภัณฑ์ / กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น	31 ธ.ค. 2563 (พันบาท)	%	31 ธ.ค. 2562 (พันบาท)	%	31 ธ.ค. 2561 (พันบาท)	%
เซอร์โคเนียมซิลิเกต	บมจ. ยงไทย		9,256	100	11,218	100	34,126	100
ผลิตเคมีภัณฑ์ขั้นอุตสาหกรรมมูลฐาน	บจก.ที แอนด์ ที ลีดเดอร์ (ปัจจุบันหยุดดำเนินการ)	100	-	-	-	-	-	-
การลงทุน	บจก.วายซีไอซินดิเคท	100	2,501	-	-	-	-	-
รวม			11,757	100	11,218	100	34,126	100

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

2.1.1 กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์ (Chemical Business)

บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) เป็นผู้นำเข้า เซอร์คอนแซน (Zircon Sand) และแปรรูปเป็นเซอร์โคเนียมซิลิเกต (Zirconium Silicate) เพื่อจำหน่ายให้กับอุตสาหกรรมประเภทสุขภัณฑ์ เช่นอุสาหกรรมผลิตอ่างล้างหน้า อ่างอาบน้ำ โถสุขภัณฑ์ กระเบื้องปูพื้น กระเบื้องปูผนัง กระเบื้องหลังคา ฯลฯ และอุตสาหกรรมเซรามิก เช่นภาชนะ เครื่องประดับตกแต่งภายในและภายนอกอาคาร เนื่องจากบริษัทฯ ได้หยุดดำเนินการทั้งหมดของโรงงานในจังหวัดสมุทรสาครที่เคยดำเนินการผลิตน้ำกรด กำมะถัน และสารเร่งการตกตะกอน รวมทั้งกำมะถันในรูปแบบต่างๆ และย้ายเครื่องจักรการแปรรูปเซอร์คอนแซน (Zircon Sand) เป็นเซอร์โคเนียมซิลิเกต (Zirconium Silicate) มารวมที่โรงงานในจังหวัดปราจีนบุรี เพียงแห่งเดียว โดยบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการแปรรูปที่โรงงานในจังหวัดปราจีนบุรี ในเดือนมกราคม 2560

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้แก่

1. เซอร์คอนแซน (Zircon Sand) เป็นวัตถุดิบ (นำเข้าจากต่างประเทศ) นำมาแปรรูปเป็นเซอร์โคเนียมซิลิเกต (Zirconium Silicate) เพื่อจำหน่ายให้กับผู้ผลิตสุขภัณฑ์ กระเบื้อง และเซรามิก โดยผ่านกระบวนการแปรรูปจากโรงงานที่จังหวัดปราจีนบุรี เป็น 3 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ F, F1 และ F2 มีลักษณะดังนี้

1.1 F เซอร์โคเนียมซิลิเกต ที่บดให้ละเอียด ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ผลิตกระเบื้องเคลือบหลังคา เซรามิก

1.2 F1 เซอร์โคเนียมซิลิเกต ที่บดให้มีความละเอียดกว่า F ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสุขภัณฑ์

1.3 F2 นำผลิตภัณฑ์ F และผสมของซิลิก้า ทำให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะมันเงาวาว เช่นผลิตกระเบื้องพื้นผนังที่มีความเงา

2. อลูมิเนียมไฮดรอกไซด์ (Aluminium Hydroxide) จำหน่ายเป็นวัตถุดิบในการผลิตสารส้มและเคมีภัณฑ์อื่นๆ เป็นลักษณะการค้าแบบซื้อมาจำหน่ายไป

2.1.2 กลุ่มธุรกิจที่ไม่ใช่เคมีภัณฑ์ (Non - Chemical Business)

บริษัท วายซีไอ ซินดิเคท จำกัด จดทะเบียนก่อตั้งเป็นบริษัท จำกัด เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2563 เพื่อประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (Holding Company) ซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการเพิ่มทุน ข้อที่ 3 คือ “ลงทุนในธุรกิจใหม่” มีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท แบ่งออกเป็น 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

บริษัท วายซีไอ ซินดิเคท จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 99.98 ในบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด ให้บริการ ดำเนินธุรกิจสินเชื่อเพื่อการศึกษาในระดับอุดมศึกษาสาขาวิชาด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพเป็นหลัก

เนื่องจากคณะผู้บริหารเล็งเห็นถึงโอกาสจากการที่ในปัจจุบันประเทศไทย มีการเปลี่ยนโครงสร้างประชากรศาสตร์ที่สำคัญ คือการมีอัตราการเกิดในสัดส่วนที่ลดลง มีสัดส่วนผู้สูงอายุมากขึ้น ส่งผลให้ประเทศกำลังก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุเต็มรูปแบบในระยะเวลาอันใกล้ จึงทำให้ประเทศจะต้องมีแนวทางรองรับเรื่องการพัฒนาบุคลากรของประเทศ รองรับด้านสุขภาพและการสาธารณสุขอย่างรวดเร็วทั้งในรูปแบบการจัดการศึกษาระดับอุดมศึกษาในคณะวิชาต่างๆที่เกี่ยวข้องกับด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพให้ครบวงจรศาสตร์ต่างๆอย่างเหมาะสม รวมถึงสภาวิชาชีพหรือองค์กรภาครัฐและเอกชนต่างๆที่ต้องเร่งการถ่ายทอดความรู้ หลักสูตร หรือการอบรมต่างๆที่จะสนับสนุนการเพิ่มบุคลากรในการรองรับสังคมสูงวัยต่างๆอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งภาวะการขาดแคลนบุคคลากรภาคแรงงานอย่างมากในปัจจุบันและต่อเนื่องไปในอนาคตที่สอดคล้องกับบริบทของประเทศที่รัฐบาลมุ่งพัฒนาการเป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ (MEDICAL HUB) ของประเทศไทยในระดับภูมิภาค ทวีปและระดับโลก

จากยุทธศาสตร์การพัฒนาประเทศไทย ให้เป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ (MEDICAL HUB) (พ.ศ.2560 -2569) ซึ่งกระทรวงสาธารณสุข มอบหมายให้กรมสนับสนุนบริการสุขภาพเป็นหน่วยงานหลักในการบริหารขับเคลื่อนและสนับสนุนนโยบายด้านการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ Medical and Wellness Tourism อีกทั้งนโยบายดังกล่าวยังเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่สำคัญของรัฐบาลซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2558 ซึ่งประกอบด้วย 4 ผลผลิตหลักได้แก่

1.ศูนย์กลางบริการเพื่อส่งเสริมสุขภาพ (Wellness Hub)

2.ศูนย์กลางบริการสุขภาพ (Medical Service Hub)

3.ศูนย์กลางบริการวิชาการและงานวิจัย (Academic Hub)

4.ศูนย์กลางยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพ (Product Hub)

การที่ประเทศไทยเข้าสู่สังคมสูงวัย และประเทศไทยมีทิศทางในการมีแผนแม่บทของการเป็นศูนย์กลางด้านสุขภาพนานาชาติดังกล่าว คณะผู้บริหารบริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) มีแนวคิดวางแผนธุรกิจให้สามารถมีการเติบโตต่อไปอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับการตอบสนองทิศทางของสังคมและประเทศอย่างแท้จริง ได้เล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจเพื่อสนับสนุน เพิ่มโอกาสเพิ่มกำลังคนในสาขาวิชาด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพ โดยการหาแนวทางในการสนับสนุนทิศทางและแผนพัฒนาของประเทศดังกล่าว ดังนั้น บริษัท วายซีไอ ซินดิเคท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) เข้าไปลงทุนใน บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด โดยบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด เป็นบริษัทที่ก่อตั้งในปี พ.ศ.2561 ดำเนินธุรกิจสินเชื่อเพื่อการศึกษาในระดับอุดมศึกษาโดยพิจารณาสนับสนุนเพื่อการศึกษาในสถาบันการศึกษา คณะ หลักสูตร หรือ กลุ่มวิชาที่เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงานและประเทศเป็นสำคัญ

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขันบริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน)

2.2.1 การตลาด

<u>กลยุทธ์การแข่งขัน</u>

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มุ่งเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ ทั้งในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา อีกทั้งบริษัทฯ ได้สำรวจความต้องการสินค้าในตลาด และวางแผนการแปรรูปให้สอดคล้องกัน ซึ่งบริษัทฯ ตระหนักและเน้นให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง โดยบริษัทฯ มีกลยุทธ์การแข่งขันดังนี้

(1) ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ คำนึงถึงคุณภาพและตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยแบ่งเกรดเซอร์โคเนียมซิลิเกต (Zirconium Silicate) ไว้ทั้งหมด 3 ระดับ เพื่อความเหมาะสมในการใช้งานของลูกค้าแต่ละรายดังนี้

1.1 F เซอร์โคเนียมซิลิเกต ที่บดให้ละเอียด ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ผลิตกระเบื้องเคลือบหลังคา เซรามิก

1.2 F1 เซอร์โคเนียมซิลิเกต ที่บดให้มีความละเอียดกว่า F ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสุขภัณฑ์

1.3 F2 นำผลิตภัณฑ์ F และผสมของซิลิก้า ทำให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะมันเงาวาว เช่นผลิตกระเบื้องพื้นผนังที่มีความเงา

(2) ต้นทุนผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์ ให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีต้นทุนที่เหมาะสม โดยพัฒนาปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพและปรับขั้นตอนช่วงเวลาการแปรรูปโดยเลือกเดินเครื่องจักรในช่วงเวลา OFF PEAK (ช่วงความต้องการไฟฟ้าต่ำ) ซึ่งสามารถลดต้นทุนการแปรรูปได้ มีการบริหารจัดการปริมาณการแปรรูปในช่วงขั้นตอนการเผาให้เหมาะสมในแต่ละครั้ง เพื่อลดต้นทุนในส่วนค่าเชื้อเพลิง นอกจากนี้ยังหมั่นตรวจตรา บำรุงรักษาเครื่องจักร ให้มีประสิทธิภาพอยู่เสมอ

(3) ระยะเวลาการส่งมอบผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่ตรงต่อเวลา ในกรณีที่บริษัทฯ มีสินค้าคงคลัง เมื่อลูกค้าสั่งสินค้า ลูกค้าจะได้รับสินค้าภายใน 3 วันทำการ ในกรณีที่ลูกค้าสั่งสินค้าเกินกว่าที่บริษัทฯ คาดการณ์ไว้ ลูกค้าจะได้รับสินค้าภายใน 1 เดือน เนื่องจากต้องใช้เวลาในการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ โดยชำระค่าวัตถุดิบภายใน 15 วัน บริษัทฯ จะทราบกำหนดการส่งวัตถุดิบ 2 วันหลังจากชำระเงิน วัตถุดิบถึงท่าเรือแหลมฉบังประมาณ 15 วันหลังจากชำระเงิน และใช้เวลาประมาณ 2 วัน วัตถุดิบนำส่งถึงโรงงานที่จังหวัดปราจีนบุรี โรงงานใช้เวลาแปรรูป 2 สัปดาห์ สินค้าออกจากโรงงานส่งถึงลูกค้า ซึ่งระยะเวลาดังกล่าวเป็นระยะเวลาในภาวะการณ์ปกติ นอกจากนี้แล้วบริษัทฯ ยังรักษามาตรฐานการให้บริการหลังการขายที่ดี การสร้างภาพลักษณ์ความน่าเชื่อถือ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า การตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนส่งมอบและการติดตามผลหลังการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการรักษาฐานลูกค้าเดิมให้มั่นคง

<u>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</u>

ลูกค้าในประเทศ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

1. กลุ่มลูกค้าผู้ผลิต ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ 90 % โดยจำแนกตามกลุ่มอุตสาหกรรมดังนี้
   กลุ่มผู้ผลิตกระเบื้อง สัดส่วน 30 %
   กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิก สัดส่วน 55 %
   กลุ่มผู้ผลิตเคมีภัณฑ์ สัดส่วน 10 %
   กลุ่มผู้ผลิต อื่นๆ สัดส่วน 5 %
2. กลุ่มลูกค้าตัวแทนจำหน่าย 10 % ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าขนาดเล็ก โดยจำแนกตามกลุ่มอุตสาหกรรมดังนี้
   กลุ่มผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์กระเบื้อง สัดส่วน 30 %
   กลุ่มผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เซรามิก สัดส่วน 55 %
   กลุ่มผู้จำหน่ายเคมีภัณฑ์ สัดส่วน 10 %
   กลุ่มผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นๆ สัดส่วน 5 %

บริษัทฯ ได้จำหน่ายตรงให้กับโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ มีสัดส่วนการจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกต่อยอดขายทั้งหมดในรอบ 3 ปี ดังนี้

ตารางที่ 3 สัดส่วนการจำหน่ายให้แก่ลูกค้า

	2563(1ม.ค. - 31 ธ.ค.) (หน่วย : พันบาท)	2563(1ม.ค. - 30 มิ.ย.) (หน่วย : พันบาท)	2562(1ม.ค. – 31 ธ.ค.) (หน่วย : พันบาท)	2562(1ม.ค.- 30 มิ.ย.) (หน่วย : พันบาท)	2561(1ม.ค.- 31 ธ.ค.) (หน่วย : พันบาท)
รวมมูลค่าการขายให้ลูกค้า 10 รายแรก	9,256	4,291	11,210	5,758	32,920
รวมยอดขายทั้งหมด	9,256	4,291	11,218	5,758	34,126
สัดส่วน (%)	100	100	99.93	100	96 47

2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

2.2.2.1 ภาวะอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมเซรามิกปริมาณการแปรรูป การจำหน่าย และมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิก กระเบื้อง ปูพื้น บุผนัง และเครื่องสุขภัณฑ์ ในช่วง 1 มกราคม – 30 มิถุนายน ปี 2563 ลดลง เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากข้อมูลอ้างอิง ภาวะเศรษฐกิจและการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด19 การผลิต ในไตรมาสที่ 2 ปี2563 กระเบื้องปูพื้น บุผนัง มีปริมาณการผลิต 26.20 ล้านตารางเมตร ลดลงจากไตรมาสที่ 1 ปี2563 ร้อยละ 23.75 (%QoQ) และลดลงจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ร้อยละ 29.25 (%YoY) ในขณะที่เครื่องสุขภัณฑ์ มีปริมาณการผลิต 1.44 ล้านชิ้น ลดลงจากไตรมาสที่ 1 ปี 2563 ร้อยละ 22.83 และลดลงจากไตรมาสเดียวกันกับปีก่อน ร้อยละ 27.53 เนื่องจากการหดตัวของการส่งออกและการจำหน่ายในประเทศ (ที่มา:สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย)

ทั้งนี้ เมื่อขจัดปัจจัยฤดูกาลแล้ว การผลิตภาคอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อนในเกือบทุกหมวด ยกเว้นการผลิตหมวดเคมีภัณฑ์และหมวดวัสดุ ก่อสร้างที่ปรับลดลงเล็กน้อย (ที่มา : รายงานเศรษฐกิจและการเงิน เดือนมิถุนายน 2563 ธนาคารแห่งประเทศไทย)

2.2.2.2 การแข่งขัน

ลักษณะการแข่งขันในปัจจุบันอุตสาหกรรมประเภทนี้มีบริษัทที่เป็นผู้ผลิตในประเทศรวมทั้งหมด 3 ราย ความต้องการสินค้าในปัจจุบันลดลง แต่กำลังการผลิตยังคงเดิม อีกทั้งมีสินค้าทดแทนเข้ามาแข่งขันอย่างต่อเนื่องทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคาอย่างรุนแรง อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังคงการแปรรูปให้ได้คุณภาพตามความต้องการของลูกค้าเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้อย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทฯ มีคู่แข่งในปริมาณไม่มากทำให้บริษัทฯ สามารถเข้าไปเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดได้ไม่ยากนัก

แผนการดำเนินงานของบริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน)

บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) ได้วางกรอบและทิศทางในการดำเนินแผนธุรกิจในปี 2564

แผนระยะ 1 ปี

1).ดำเนินการในอัตราการผลิต ร้อยละ 30 - 60 ของกำลังการผลิตโดยรวม เพื่อเพิ่มรายได้จากการจำหน่าย

2).ผลิตเซอร์โคเนียมซิลิเกต (Zirconium Silicate) คุณภาพดีและมีการปรับปรุงสูตรการใช้ร่วมกันเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

3).ในส่วนของอลูมิเนียมไฮดรอกไซด์ (Aluminium Hydroxide) เป็นการค้าปลีกประเภทซื้อมาขายไปที่มีส่วนช่วยในการเพิ่มรายได้ของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งในปีที่ผ่านมามีมูลค่าการจำหน่าย ร้อยละ 30.7 จากมูลค่าจำหน่ายสินค้าทั้งหมด

4).ดำเนินการในเรื่องของราคาต้นทุน โดยการต่อรองกับซัพพลายเออร์ขอซื้อวัตถุดิบในราคาต่ำกว่าเดิม ซึ่งจะทำให้สามารถนำไปเสนอลูกค้ารายเก่าที่เคยซื้อสินค้าของบริษัทฯ แต่ปัจจุบันเปลี่ยนไปซื้อกับคู่แข่ง ให้กลับมาซื้อสินค้าของบริษัทฯ ในราคาที่ต่ำลงได้

5).เพิ่มการขยายตลาดเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น รักษาฐานลูกค้าเดิมและเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่

6).พัฒนาคุณภาพสินค้า ให้เป็นไปตามความต้องการของตลาดปัจจุบันรวมถึงศึกษาเทคโนโลยีใหม่เพื่อพัฒนาการผลิต

7).วางแผนเงินทุน ให้มีการใช้เงินได้อย่างมีประสิทธิภาพก่อให้เกิดผลตอบแทนสูงสุด

8).ดำเนินการแสวงหาธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องเพื่อนำวัตถุดิบหลักของบริษัทฯไปใช้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินกิจการของธุรกิจนั้นและขยายฐานลูกค้าในอุตสาหกรรมเดียวกันต่อไป

9).กำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจในระยะสั้นภายในปี พ.ศ. 2564 และคอยติดตามให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ โดยคาดการณ์ยอดขายทั้งสองผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นร้อยละ 15

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ตารางที่ 4 ปริมาณการผลิต ปี 2561 – 2563 (ประสิทธิภาพการผลิต 2,400 ตัน ต่อปี)

	2563 (1ม.ค.- 31 ธ.ค.)	2563 (1ม.ค.- 30 มิ.ย.)	2562 (สิ้นสุด 31 ธ.ค.)	2562 (1ม.ค.- 30 มิ.ย.)	2561 (สิ้นสุด 31 ธ.ค.)	2561 (1ม.ค.- 30 มิ.ย.)
ปริมาณการผลิต (ตัน/ปี)	85.72	16.5	129	-	364	262
กำลังการผลิตรวม (ตัน/ปี)	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	3.57	0.69	5.38	-	15.17	10.92

วัตถุดิบที่สำคัญ มีดังนี้

1. เซอร์คอน แซนด์ (Zircon Sand) เป็นแร่ที่มีอยู่ในหลายประเทศ เช่น แอฟริกาใต้ ออสเตรเลีย และเวียดนาม บริษัทฯ สามารถจัดหาแหล่งวัตถุดิบนี้ได้เพียงพอต่อการผลิตและจำหน่ายของบริษัท

2. อลูมิเนียม ไฮดรอกไซด์ วัตถุดิบนี้มีแหล่งอยู่ในประเทศญี่ปุ่น จีน อินเดีย เกาหลี และเวียดนาม บริษัทฯ สามารถจัดหาและนำเข้ามาได้อย่างเพียงพอ

การที่ผลการดำเนินงานสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2563 ออกมาไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ เป็นปัญหาที่เกิดจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกของบริษัทฯ มีรายละเอียด ดังนี้

ปัจจัยภายใน

1) ในช่วงปี 2561-2562 มีการผลิตลดลงเป็นลำดับซึ่งกลุ่มผู้บริหารชุดใหม่ได้วางแนวทางในการพัฒนาให้กลับมาผลิตเพิ่มขึ้นต่อไป โดยเน้นการรักษาคุณภาพและมาตรฐานการบริการเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้ารายใหม่ทั้งรายใหญ่และรายย่อย (ทั้งนี้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท มีมติอนุมัติแต่งตั้งดร.ครรชิต สิงห์สุวรรณ์ และนางสาววิภากร ธนโชคเดชขจร เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2562 และอนุมัติแต่งตั้งนางสาวเจิมสิริ เลิศชัยทัศน์ เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2563)

2) บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) ได้นำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศมาผลิตอีกครั้งแต่ยังคงไม่สามารถเพิ่มการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งต้นทุนคงที่จากค่าแรงงานฝ่ายการผลิต ค่ารักษาความปลอดภัย ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรเพิ่มสูงขึ้น แม้ว่าทางผู้บริหารจะสามารถลดค่าใช้จ่ายในส่วนอื่นได้บ้างแล้ว ถึงอย่างไรก็ตามยังคงมีการติดต่อเพื่อเจรจาการค้าอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีบริษัทฯ ในกลุ่มอุตสาหกรรมเซรามิก สนใจทำสัญญาการซื้อขายในระยะยาวเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้ที่แน่นอน ทั้งนี้อยู่ระหว่างการเจรจาคาดว่าจะสามารถดำเนินการแล้วเสร็จภายใน เดือนธันวาคม ปี 2564

ปัจจัยภายนอก

1) บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) ยังไม่สามารถติดต่อลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากเพิ่งเริ่มต้นการสร้างความน่าเชื่อถือใหม่ กลยุทธ์ของผู้บริหารเจาะจงเข้าพบด้วยตนเองแต่ประสบปัญหาอุปสรรคทางการเดินทาง การเข้าพบเพื่อติดต่อเจรจากันโดยตรงเป็นไปด้วยความยากลำบาก แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้นำส่งตัวอย่างสินค้าต่างๆเพื่อให้ลูกค้าได้พิจารณาการสั่งซื้อและติดตามกันอย่างใกล้ชิด

2) สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการนำเข้าวัตถุดิบของบริษัทฯ เพื่อจำหน่าย เนื่องจากประเทศแอฟริกาใต้ได้มีการประกาศ Lock Down ประเทศเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) เป็นเวลา 21 วัน โดยเริ่มตั้งแต่คืนวันที่ 26 มีนาคม 2563 ส่งผลกระทบต่อการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อนำมาผลิตสินค้าของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ ขาดวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย ส่งผลต่อปริมาณการผลิต อีกทั้งยอดการสั่งซื้อจากลูกค้าลดลงกระทบต่อยอดขายทำให้ยอดขายลดลงถึงแม้ว่าปัจจุบันมีการกลับมาเปิดประเทศแล้วก็ตาม แต่การขนส่งสินค้ายังไม่สามารถกลับมาเป็นปกติเหมือนเดิมซึ่งส่งผลให้การได้รับสินค้ามีความล่าช้า

ผลจากปัจจัยภายในและภายนอกดังกล่าวทำให้ปริมาณการผลิตลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

2.3 การตลาดและภาวะการแข่งขันบริษัท วายซีไอ ซินดิเคท จำกัด

บริษัท วายซีไอ ซินดิเคท จำกัด จดทะเบียนก่อตั้งเป็นบริษัท จำกัด เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2563 เพื่อประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (Holding Company) มีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท แบ่งออกเป็น 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท โดยมีรายชื่อผู้ถือหุ้นดังนี้

บริษัทยงไทย จำกัด (มหาชน)	จำนวนหุ้นที่ถือ	9,998 หุ้น
นางสาววิภากร ธนโชคเดชขจร	จำนวนหุ้นที่ถือ	1 หุ้น
นางสาวเจิมสิริ เลิศชัยทัศน์	จำนวนหุ้นที่ถือ	1 หุ้น

วัตถุประสงค์ และ เป้าหมาย

1.เพิ่มประสิทธิภาพโครงสร้างการจัดการองค์กรในการประกอบธุรกิจในอนาคต

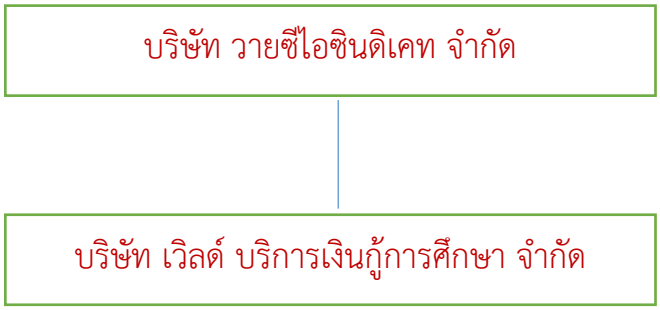
2.เพิ่มความยืดหยุ่นขององค์กรโดยรวม กระจายความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจในอนาคต

3.หาโอกาสในการทำธุรกิจใหม่ๆ เพื่อสร้างความสามารถในการทำกำไรโดยรวมของกลุ่มบริษัท

กลยุทธ์การดำเนินงาน

ในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันมีความเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วอย่างมากส่งผลให้บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) มีแนวคิดที่จะดำเนินการก่อตั้งบริษัท วายซีไอซินดิเคท จำกัด ซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการเพิ่มทุนของบริษัทฯ ที่กำหนดให้ลงทุนในธุรกิจใหม่ โดยบริษัทฯ กำลังศึกษาความเป็นไปได้ในธุรกิจด้านต่าง ๆ ที่มีโอกาสเติบโตสูงในอนาคต และ/หรือ ธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปัจจุบัน สร้างความสามารถในการทำกำไรโดยรวมของกลุ่มบริษัทฯ อย่างเหมาะสม

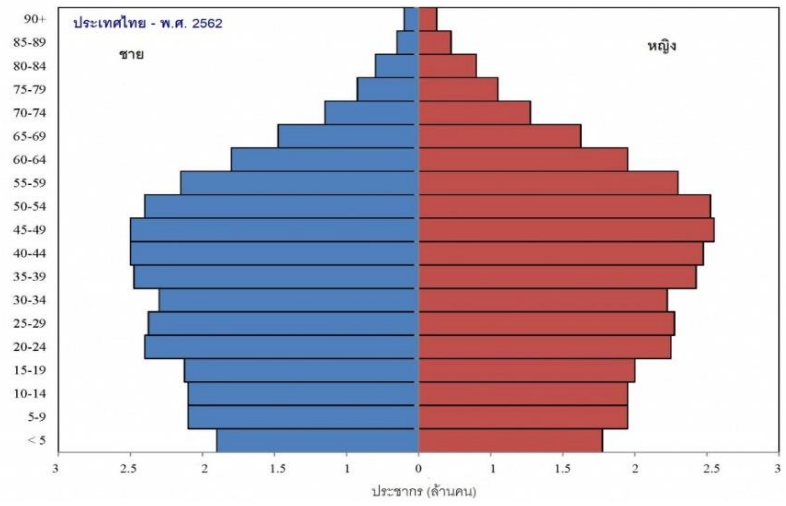
โครงสร้างบริษัทในปัจจุบัน



2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขันบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด

จากการที่ประเทศไทยในปัจจุบัน มีการเปลี่ยนโครงสร้างประชากรศาสตร์ที่สำคัญ คือการมีอัตราการเกิดในสัดส่วนที่ลดลง ส่งผลให้ประชากรภายในประเทศที่กำลังก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุในพื้นที่ต่างๆของประเทศมีลักษณะโครงสร้างหัวโต คือมีสัดส่วนผู้สูงวัยมากกว่า ในพื้นที่ต่างๆ สังคม จังหวัด และภาพรวมของประเทศ และส่งผลต่อการเข้าสู่ประเทศที่เป็นสังคมสูงวัยเต็มรูปแบบในระยะเวลาอันใกล้ จึงทำให้ประเทศจะต้องมีแนวทางรองรับเรื่องการพัฒนาบุคลากรของประเทศ รองรับด้านสุขภาพและการสาธารณสุขอย่างรวดเร็วทั้งในรูปแบบการจัดการศึกษาระดับอุดมศึกษาในคณะวิชาต่างๆที่เกี่ยวข้องกับด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพให้ครบวงจรศาสตร์ต่างๆอย่างเหมาะสม และรวมถึงสภาวิชาชีพหรือองค์กรภาครัฐและเอกชนต่างๆที่ต้องเร่งการถ่ายทอดความรู้ หลักสูตร หรือการอบรมต่างๆที่จะสนับสนุนการเพิ่มบุคลากรในการรองรับสังคมสูงวัยต่างๆอย่างต่อเนื่อง

โครงสร้างประชากรของประเทศไทย ปี 2562



แหล่งที่มา : ส่วนบริหารและพัฒนาเทคโนโลยีการทะเบียน สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง (http://stat.bora.dopa.go.th/stat/pk/pk_61.pdf), สำนักงานสถิติแห่งชาติ (http://popcensus.nso.go.th/quick_stat1.php?rg=1) and Central Intelligence Agency, the United States of America (https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/th.html)

อีกทั้งการขาดแคลนบุคคลากรภาคแรงงานอย่างมากในปัจจุบันและต่อเนื่องไปในอนาคตที่สอดคล้องกับบริบทของประเทศที่มุ่งสู่รัฐบาลมุ่งพัฒนาการเป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ (MEDICAL HUB) ของประเทศไทยในระดับภูมิภาค ทวีปและระดับโลกต่อไป ยุทธศาสตร์การพัฒนาประเทศไทย ให้เป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ (MEDICAL HUB) (พ.ศ.2560 - 2569) ซึ่งกระทรวงสาธารณสุข มอบหมายให้กรมสนับสนุนบริการสุขภาพเป็นหน่วยงานหลักในการบริหารขับเคลื่อนและสนับสนุนนโยบายด้านการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ Medical and Wellness Tourism อีกทั้งนโยบายดังกล่าวยังเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่สำคัญของรัฐบาลซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2558 ซึ่งประกอบด้วย 4 ผลผลิตหลักได้แก่ ศูนย์กลางบริการเพื่อส่งเสริมสุขภาพ (Wellness Hub) ศูนย์กลางบริการสุขภาพ (Medical Service Hub) ศูนย์กลางบริการวิชาการและงานวิจัย (Academic Hub) และศูนย์กลางยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพ (Product Hub) ด้วยบริบทดังกล่าว ทั้งการที่ประเทศไทยเข้าสู่สังคมสูงวัย และประเทศไทยมีทิศทางในการมีแผนแม่บทของการเป็นศูนย์กลางด้านสุขภาพนานาชาติดังกล่าว เนื่องจากคณะผู้บริหารบริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) ในการวางแผนธุรกิจให้สามารถมีการเติบโตต่อไปและตอบสนองทิศทางของสังคมและประเทศอย่างแท้จริง ได้เล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจเพื่อสนับสนุน เพิ่มโอกาส เพิ่มกำลังคนในสาขาวิชาด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพ โดยการหาแนวทางในการสนับสนุนทิศทางและแผนพัฒนาของประเทศดังกล่าว ดังนั้น บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) จึงได้ก่อตั้งบริษัท วายซีไอซินดิเคท จำกัด เพื่อเข้าลงทุนในบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด โดยเป็นบริษัทที่ก่อตั้งในปี พ.ศ.2561 ดำเนินธุรกิจสินเชื่อเพื่อการศึกษาในระดับอุดมศึกษาโดยพิจารณาในการสนับสนุนเพื่อการศึกษาในสถาบันการศึกษา คณะ หลักสูตร หรือ กลุ่มวิชาที่เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงานและประเทศเป็นสำคัญ

วิสัยทัศน์ (Vision)

บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด มีวิสัยทัศน์ที่จะเป็นผู้ประกอบการที่เป็นผู้นำอุตสาหกรรมการให้กู้สำหรับผู้บริโภค อันดับหนึ่งของประเทศ ครอบคลุมการให้บริการสินเชื่อครบวงจรเพื่อการศึกษาของสถาบันการศึกษาระดับต่างๆ ที่เป็นที่ต้องการของประเทศ โดยตอบสนองผู้เรียนและผู้ปกครองหรือผู้สนับสนุนรับรองในด้านเงินทุนการศึกษานั้นๆ ด้วยการบริการที่รวดเร็ว เพียงพอ มีมาตรฐาน ด้วยจริยธรรมและจรรยาบรรณในการดำเนินงานแบบมืออาชีพ

พันธกิจ (Mission)

บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด มีพันธกิจ ดังนี้

1.มุ่งมั่นที่จะขยายโอกาสในการให้สินเชื่อให้กู้สำหรับผู้บริโภคเพื่อการศึกษาครอบคลุมทุกรูปแบบของการศึกษา และทุกภูมิภาคของประเทศ

2.มุ่งมั่นตอบสนองความต้องการของลูกค้าครบวงจร ด้วยมิตรภาพ เพื่อเติบโตไปด้วยกันทั้งสถาบันการศึกษา และผู้บริการกู้ยืมเพื่อการศึกษา

3.มุ่งมั่นในการลงทุนและพัฒนาคุณภาพการบริการ การให้ข้อมูล และการสื่อสารด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยมีประสิทธิภาพด้วยมาตรฐานมืออาชีพ

เป้าหมาย (Goal)

บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด มีเป้าหมายที่จะมีส่วนครองตลาดเป็นผู้นำอันดับ 1 ของประเทศในการให้สินเชื่อเพื่อการศึกษา

วัตถุประสงค์ (Objectives)

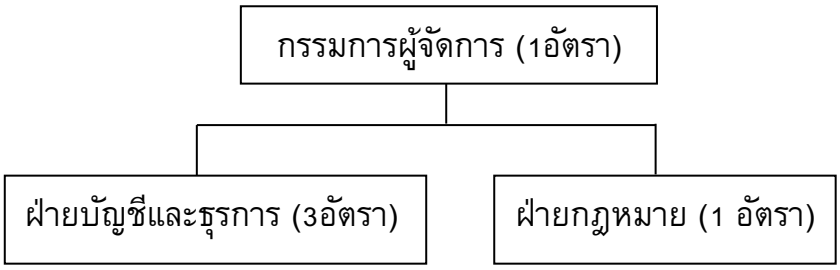
บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1.ขยายตลาดในการหาพันธมิตรสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษาภายในปี พ.ศ. 2564 กว่า 5 แห่ง (และกว่า 20 แห่งใน 3 ปี) ในการเป็นแหล่งหาผู้ที่มีความต้องการกู้ยืมสินเชื่อเพื่อการศึกษา

2.พัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจสถาบันการศึกษา หลักสูตร รายละเอียดรูปแบบต่างๆ เพื่อการเป็นผู้ให้บริการที่กอร์ปทั้งความรู้ (Hard Skill) ที่มีความเข้าใจ และเชี่ยวชาญไปพร้อมๆกับทักษะด้านอารมณ์ (Soft Skill) ที่มีวุฒิภาวะแบบมืออาชีพ

3.พัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อช่วยในการสื่อสารและการตัดสินใจให้แก่สถาบันการศึกษาและผู้สนใจการให้สินเชื่อให้กู้เพื่อการศึกษาครอบคลุมทุกรูปแบบของการศึกษา

โครงสร้างบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด



ลักษณะการดำเนินงาน

ให้การสนับสนุนเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษา ค่าใช้จ่ายเพื่อการศึกษา และค่าครองชีพ แก่นิสิตนักศึกษาของสถาบันการศึกษาในทุกสาขาวิชา ทั้งนี้การพิจารณาอนุมัติเป็นไปตามเงื่อนไขและข้อกำหนดของบริษัท

โดยหลังจากที่อนุมัติให้กู้ยืมแล้วบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด (บริษัท) จะทำรายการโอนชำระค่าใช้จ่ายเพื่อการศึกษาไปยังสถาบันการศึกษาโดยตรง ตามรอบการชำระของสถาบัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

นิสิตนักศึกษาของสถาบันอุดมศึกษา ในทุกสาขาวิชา โดยมีการทำบันทึกข้อตกลงร่วมกัน ซึ่งมีสถาบันการศึกษาเอกชนเข้าร่วม 1 แห่ง และสนใจเข้าร่วมอีก 5 แห่ง

เงื่อนไขและคุณสมบัติผู้กู้

ตารางที่ 5 ประเภทการกู้

ประเภทการกู้		การรับรู้รายได้
กลุ่มที่ 1	ผู้กู้ตกลงชำระเฉพาะดอกเบี้ยเป็นรายเดือนจากยอดเงินที่ลงทะเบียนแต่ละภาคเรียน ชำระทุกวันสุดท้ายของเดือนทุกๆเดือนตลอดไป เริ่มต้นภายในเดือนถัดจากเดือนที่กู้เป็นต้นไปจนถึงวันสำเร็จการศึกษา (ให้ถือเอาวันที่สถาบันการศึกษา ประกาศปิดการเรียนภาคสุดท้าย) และเมื่อผู้กู้สำเร็จการศึกษา ผู้กู้ตกลงผ่อนชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยโดยผ่อนชำระเป็นรายเดือนทุกวันสุดท้ายของทุกๆเดือน เริ่มผ่อนชำระงวดแรกตั้งแต่เดือนแรกที่เปิดเรียน โดยชำระให้เสร็จสิ้นภายใน 5 ปี จนกว่าจะครบ	เมื่อผู้กู้เริ่มเรียน
กลุ่มที่ 2	ผู้กู้ชำระเงินต้นและดอกเบี้ยหลังเรียนจบ	เมื่อผู้กู้เรียนจบ
กลุ่มที่ 3	ผู้กู้ตกลงผ่อนชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยและดอกเบี้ยที่ค้างชำระระหว่างการศึกษา โดยผ่อนชำระเป็นรายเดือนทุกวันสุดท้ายของทุกๆเดือน เริ่มผ่อนชำระตั้งแต่เดือนแรกที่เปิดเรียน โดยชำระให้เสร็จสิ้นภายใน 5 ปี จนกว่าจะครบ	เมื่อผู้กู้เริ่มเรียน

คุณสมบัติของผู้กู้ต้องเป็นนิสิตนักศึกษาระดับอุดมศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในสถาบันการศึกษาที่ทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือกับบริษัทในการลงนามทำสัญญากู้ยืมเงิน ต้องมีบุคคลรับรองรายได้ครอบครัวของนิสิต นักศึกษาที่ขอกู้ยืม ต้องมีผู้ค้ำประกันรวมกันไม่ต่ำกว่า 4 คน ประกอบด้วยผู้ปกครอง 1 คน และบุคคลอื่นอีก 3 คน โดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 12 ต่อปี ภายใต้ พระราชบัญญัติ “ห้ามเรียกดอกเบี้ยเกินอัตรา พ.ศ.๒๕๖๐” รวมถึงภายใต้ มาตรา 654 แห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

มาตรา 654 ท่านห้ามมิให้คิดดอกเบี้ยเกินร้อยละสิบห้าต่อปี ถ้าในสัญญากำหนดดอกเบี้ยเกินกว่านั้น ก็ให้ลดลงมาเป็นร้อยละสิบห้าต่อปี

การติดตามลูกหนี้

ในกรณีที่ผู้กู้เริ่มผิดนัดไม่ชำระ เกินกำหนดชำระหนี้ไม่เกิน 90 วัน บริษัทฯ ให้ความช่วยเหลือและประนีประนอมกับผู้กู้ตามหลักเกณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อให้ลูกค้าสามารถชำระหนี้คืนโดยเร็ว โดยมอบหมายให้ ฝ่ายบัญชีและธุรการ ดำเนินการติดตามทวงถามโดยวิธีการโทรศัพท์แจ้งเตือนทุกเดือนให้ผู้กู้ชำระหนี้ให้กับบริษัทฯ หากติดต่อผู้กู้ไม่ได้ก็จะติดต่อผู้ค้ำประกัน พร้อมทั้งบันทึกข้อมูลความคืบหน้าผลของการติดต่อผู้กู้ทั้งส่วนที่ติดต่อได้และไม่ได้ หากผู้กู้มีเจตนาไม่ชำระหนี้ บริษัทจะพิจารณา

ดำเนินการเพื่อฟ้องร้องดำเนินคดีตามกฎหมายต่อไป ซึ่งการติดตามทวงถามหนี้ได้ปฏิบัติด้วยมาตรฐานตามระเบียบบริษัท ได้ยึดแนวปฏิบัติการติดตามทวงถามหนี้ ตาม พ.ร.บ.การทวงถามหนี้ พ.ศ. 2558 ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 2 กันยายน 2558 และประกาศคณะกรรมการ กำกับการทวงถามหนี้เรื่อง จำนวนครั้งในการติดต่อทวงถามหนี้ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 21 พฤศจิกายน 2562 เป็นต้นไป โดยมีค่าใช้จ่ายในการติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระในอัตรา 500 บาท (ห้าร้อยบาทถ้วน) ต่อครั้ง หากผู้กู้ผิดนัดชำระหนี้มากกว่า 91 วัน ทางบริษัทจะมอบหมายให้ฝ่ายกฎหมายทำหนังสือทวงถามให้ชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยทั้งหมดตามสัญญา หากผู้กู้ยังไม่ชำระหนี้เกิน 180 วัน จะดำเนินการในขั้นตอนของศาลต่อไป โดยมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินคดีและบังคับชำระหนี้รวมถึงค่าทนายความจำนวน 30,000.00 บาท (สามหมื่นบาทถ้วน) ต่อคดี และผู้ให้กู้จะหยุดการให้เงินกู้ (ค่าเล่าเรียนและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวเนื่องกับการศึกษาและค่าครองชีพ) ในเทอมการศึกษาถัดไป จนกว่าผู้กู้จะชำระดอกเบี้ยที่ค้างชำระทั้งหมด

การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อม (SWOT Analysis)

บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด ได้มีการพิจารณาวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมที่มีผลต่อการวางแผนและการดำเนินการกิจการในการให้สินเชื่อให้กู้สำหรับผู้บริโภคเพื่อการศึกษา ดังนี้

จุดแข็ง (Strengths)

1. บริษัทฯ มีความพร้อมในด้านเงินทุนรองรับการขยายโอกาสในการให้สินเชื่อให้กู้สำหรับผู้บริโภคเพื่อการศึกษาจากบริษัทแม่ที่ถือหุ้น รวมถึงความพร้อมในการเพิ่มทุนสำหรับธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อการขยายการเติบโต

2. บริษัทฯ มีเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจที่มีความเข้าใจธุรกิจการศึกษาอย่างลึกซึ้งจึงมีศักยภาพที่จะทำให้หาตลาดได้อย่างต่อเนื่องทั้งสถาบันการศึกษาที่จะเป็นพันธมิตรและเซ็นข้อตกลงความร่วมมือร่วมกัน

3. บริษัทฯ มีความเข้าใจกฎเกณฑ์ กลไก และข้อกฎหมาย ที่เกี่ยวข้องในการให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาในระบบการศึกษาของประเทศอย่างลึกซึ้ง

4. บริษัทฯ มีผู้บริหาร บุคลากร ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และพร้อมต่อการปรับตัวเพื่อรองรับการให้บริการให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาในระดับต่างๆ

5. บริษัทฯ มีแนวทางในการให้บริการที่ยืดหยุ่น รองรับการให้บริการสินเชื่อทั้งที่เป็นแบบการกู้เฉพาะรายวิชา หลักสูตรระยะสั้น หลักสูตรระดับปริญญาตลอดหลักสูตร และรวมถึงหลักสูตรระดับบัณฑิตศึกษา ทั้งที่เป็นการจัดการศึกษาภาษาไทยหรือลักษณะหลักสูตรภาษาต่างประเทศอีกด้วย

6. บริษัทฯ มีการวางรูปแบบการพิจารณาและให้บริการสินเชื่อที่รวมเร็วทราบผลภายใน 24 ชั่วโมงหลังจากเอกสารหลักฐานต่างๆพร้อมสมบูรณ์

7. บริษัทฯ มีกลไกในการลดความเสี่ยง โดยการกำหนดคุณสมบัติผู้รับบริการเทียบเท่ากับผู้เรียนที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อจากกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา (กยศ.) จึงมีความรัดกุมตามมาตรฐานระดับเดียวกับที่ภาครัฐกำหนด อีกทั้งมีการกำหนดมาตรการอีกชั้นคือ การให้มีผู้ปกครองและผู้ค้ำประกันอย่างน้อย 4 คน ซึ่งจะยิ่งเป็นการป้องกันการตกหล่นสูญหายของฐานผู้กู้ยืมที่มีอยู่ในขณะนั้นๆ

8. บริษัทฯ มีการกำหนดมาตรฐานของตารางการคำนวณในการให้สินเชื่อเพื่อการศึกษาอยู่แล้ว ดังนั้นเมื่อมีผู้ขอสินเชื่อเพื่อการศึกษาใดๆที่บริษัทรับอนุมัติกรณีนั้นๆ ก็สามารถดำเนินการได้ง่ายและมีประสิทธิภาพทำให้มีแนวโน้มเกิดการเติบโตได้ดี

จุดอ่อน (Weaknesses)

1. บริษัทฯ พึ่งเริ่มดำเนินกิจการอุตสาหกรรมการให้กู้สำหรับผู้บริโภคการให้บริการสินเชื่อครบวงจรเพื่อการศึกษาในปี พ.ศ. 2561 ซึ่งนับว่ายังไม่เป็นที่รู้จักในวงการการศึกษา ที่จะทำให้สถาบันการศึกษายอมรับและเป็นพันธมิตร จึงต้องใช้เวลาในการเปิดตัว และสานสัมพันธ์เพื่อการเปิดตัวและขยายตลาดออกไปได้กว้างขึ้น

2. บริษัทฯ มีประสบการณ์ในการรับบริการสินเชื่อที่ยังไม่ครบรอบวงจร ที่จะได้ดูแลผู้กู้ยืมสินเชื่อจนจบโครงการ (จบการศึกษา) จึงยังขาดภาพรวมของการให้บริการครบวงจร จึงยังต้องเรียนรู้ไปพร้อมกับการทำงานร่วมกับสถาบันการศึกษาและผู้รับบริการกู้ยืมไปพร้อมๆ กันในระดับหนึ่ง

โอกาส (Opportunities)

1. ตลาดการศึกษาที่มีกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา (กยศ.) ของภาครัฐที่มีให้นักเรียนนักศึกษากู้ยืมในประเทศนั้นไม่สามารถมีเงินให้กู้ยืมที่ครบทุกส่วน ทุกหมวดตามค่าเล่าเรียน ค่าธรรมเนียม และค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้องเพื่อการศึกษาได้ทั้งหมด ดังนั้นจึงเป็นช่องว่างที่การกู้ยืมสามารถมีส่วนต่างดังกล่าวจำนวนมากในหลักสูตรต่างๆในทุกสถาบันการศึกษาทุกระดับ โดยเฉพาะกลุ่มคณะสาขาวิชาวิทยาศาสตร์สุขภาพ ที่เป็นที่ต้องการของตลาดและมีการเติบโตในการเข้าศึกษาอย่างต่อเนื่องในปัจจุบันและอนาคตอันใกล้

2. การกู้ยืมเพื่อการศึกษาที่เกิดจากการเข้าศึกษานั้น รูปแบบของผู้กู้ยืมเงินสินเชื่อเพื่อการศึกษาโดยธรรมชาติจะเป็นการกู้ยืมต่อเนื่อง เสมือนเป็นลูกค้าที่ซื้อแล้วจะซื้อซ้ำอย่างต่อเนื่องเกือบทั้งสิ้น จึงทำให้ตลาดลูกค้ามีความเสถียรและมั่นคงสูง

3. ตลาดการศึกษาในปัจจุบันมีความหลากหลายมากขึ้นในการมีคณะ สาขา หลักสูตร หรือแม้แต่การศึกษาแบบเป็นใบรับรองเฉพาะเรื่องมากขึ้นและหลากหลาย ที่สามารถรองรับการเติบโตของฐานการศึกษาที่อาจมีความจำเป็นต่อการใช้บริการสินเชื่อเพื่อการศึกษาเพิ่มเติมจากรูปแบบการศึกษาพื้นฐานแบบเดิม

4. ในสถานการณ์ปัจจุบันยังนับว่าตลาดการให้สินเชื่อกู้ยืมเพื่อการศึกษายังมีสินเชื่อจากกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา (กยศ.) ของรัฐที่มีแต่เดิมอยู่แล้ว แต่ยังไม่มีบริษัทหรือองค์กรเอกชนใดที่เข้ามาจัดสินเชื่อหรือกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาเป็นการเฉพาะและทำตลาดเข้าถึงโดยการสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาในการเปิดตลาดสินเชื่อถึงสถาบันการศึกษาโดยตรงมาก่อน จึงเป็นช่องว่างในตลาดที่ดี

5. สังคมและวัฒนธรรมไทยยังปลูกฝังเรื่องการศึกษาที่เป็นรากฐานของชีวิตที่จำเป็น อีกทั้งองค์กรหรือหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนจำนวนมาก ยังมีกฎเกณฑ์ในการให้ค่าของการศึกษา ที่การเติบโตในสายงาน หรือตำแหน่งหน้าที่ ที่ยังผูกกับปริญญาทั้งระดับปริญญาตรี และระดับบัณฑิตศึกษาสำหรับคนที่จะเติบโตเป็นผู้บริหารในระดับที่สูงขึ้นไป

6. กฎหมายมีการเปิดกว้างในการเอกชนจัดตั้งบริษัทให้สินเชื่อให้กู้สำหรับผู้บริโภคเพื่อการศึกษาได้ จึงทำให้การดำเนินกิจการ สามารถดำเนินการได้ภายใต้กรอบที่สามารถปล่อยเงินกู้เพื่อการศึกษาได้จนถึงอัตราดอกเบี้ย 12% ตามที่บริษัทต้องการดำเนินกิจการ

7. เทคโนโลยีสารสนเทศและระบบปฏิบัติการคอมพิวเตอร์รูปแบบต่างๆเอื้อประโยชน์การขยายการศึกษาให้ทันสมัย รวดเร็ว และง่ายขึ้นในปัจจุบัน ซึ่งทำให้รองรับการขยายตัวในการจัดการศึกษาซึ่งรวมถึงแม้แต่กลุ่มด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพที่เป็นที่ต้องการของประเทศนั้น ก็มีระบบโปรแกรมสำเร็จรูปต่างๆในการให้ความรู้และจัดการเรียนการสอนเสมือนจริงอันจะทำให้ง่ายในการจัดการศึกษาในปัจจุบัน

อุปสรรค (Threats)

1. อัตราการเกิดของประชากรไทยมีการชะลอตัวจากมารดาที่มีบุตร 1.67 คนเมื่อปี พ.ศ. 2543 มีบุตร 1.54 คนปี พ.ศ. 2553 และมีบุตร 1.50 คนปี พ.ศ. 2563 ที่อาจเห็นว่ามีตลาดลดลงในภาพกว้างของประเทศ

2. สภาวะเศรษฐกิจของประเทศ และรวมถึงระดับโลกที่มีการหดตัว ชะลอตัวลงในระดับถดถอย (Recession) และเตรียมเข้าสู่ระดับตกต่ำ (Depression) ในช่วงปี พ.ศ. 2564 ตามที่รัฐบาลและองค์กรระดับโลกต่างก็กังวลอันเนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจเองและโรคร้าย COVID19 ด้วย ที่อาจทำให้คนจำนวนหนึ่งชะลอการเข้าระบบการศึกษาและเข้าสู่ภาคแรงงานแทนในช่วงระยะเวลาหนึ่ง

3. สังคมในยุคปัจจุบันเต็มไปด้วยนวัตกรรมเทคโนโลยีเปลี่ยนโลกเฉียบพลัน (Disruptive Technology) และเกิดสภาวะของการเร่งรีบของวิถีชีวิต ที่ทำให้คนในยุคปัจจุบันเสาะแสวงหาอะไรที่รวดเร็วและตอบสนองทันทีหรือตอบสนองได้ในระยะเวลาอันสั้น จึงอาจทำให้มีคนรุ่นใหม่จำนวนหนึ่งที่อาจไม่เข้าในระบบการศึกษา

การวิเคราะห์รูปแบบธุรกิจ (Business Model Analysis)

บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด ได้มีการพิจารณาวิเคราะห์ความเหมาะสมเพื่อวางแผนและดำเนินการกิจการในการให้สินเชื่อให้กู้สำหรับผู้บริโภคเพื่อการศึกษา ดังนี้

1. การวิเคราะห์พื้นฐานการขยายแผนธุรกิจด้วย Ansoff's Matrix

การวิเคราะห์พื้นฐานการขยายแผนธุรกิจด้วย Ansoff's Matrix เป็นพื้นฐานมุมมองว่าสถานการณ์ในปัจจุบันนี้ กิจการได้มองโอกาสในการพัฒนาธุรกิจและการเติบโตไปในแนวทางใด ซึ่งมีมุมมองหาโอกาสนั้นผ่าน 2 มิติ ได้แก่การทำตลาดเดิมหรือตลาดใหม่ ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วเป็นสำคัญหรือผลิตภัณฑ์ใหม่

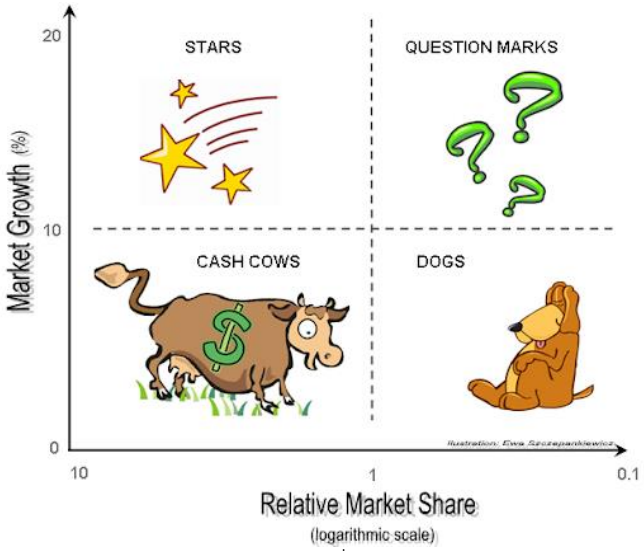
จากการที่คณะผู้บริหารได้เล็งเห็นถึงการเติบโตของธุรกิจว่าสภาพความต้องการของทิศทางประเทศที่เข้าสู่แนวทางการเป็นสังคมสูงวัยและนโยบายที่จะให้ประเทศเป็นศูนย์กลางด้านสุขภาพต่อไปในระดับสากลนั้น ดังนั้นจึงมีข้อสรุปแนวทางในการเข้าสู่ตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ คือ ตลาดเพื่อสนับสนุนการศึกษา ด้วยรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การให้บริการสินเชื่อเพื่อการศึกษา ภายใต้บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด ดังกล่าว ที่เป็นบริษัทภายใต้ บริษัท วายซีไอ ซินดิเคท จำกัด เป็นบริษัทในเครือของบริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) ซึ่งจะทำให้บริษัทมีแนวทางการพัฒนาธุรกิจที่เป็นรูปแบบใหม่ทั้งตลาดและผลิตภัณฑ์หรือการบริการใหม่นั่นเองที่เรียกว่าการกระจายตัวทางธุรกิจ (Diversification) จึงเป็นทิศทางของการกระจายโอกาสและความเสี่ยงที่จะคาดหวังเฉพาะธุรกิจหลักเดิมเป็นแนวทางใหม่นอกเหนือจากเซอร์โคเนียมซิลิเกต (Zirconium Silicate) จำหน่ายให้กับผู้ผลิตสุขภัณฑ์ กระเบื้อง และเซรามิก และอลูมิเนียมไฮดรอกไซด์ (Aluminium Hydroxide) จำหน่ายเป็นวัตถุดิบในการผลิตสารส้มและเคมีภัณฑ์อื่นๆ เป็นลักษณะการค้าแบบซื้อมาจำหน่ายไปตามแต่เดิมเท่านั้น

2. การวิเคราะห์ศักยภาพผลิตภัณฑ์/ บริการด้วย BCG Matrix

กิจการใดๆที่จะพัฒนาการกิจการใหม่สามารถวิเคราะห์ความเหมาะสมก่อนการดำเนินกิจการที่ต้องมองภาพของสถานะองค์กรกับสภาพแวดล้อมคู่แข่งขันภายนอกใน 2 มิติ ได้แก่

-ส่วนแบ่งตลาดเชิงเปรียบเทียบ (Relative Market Share) เป็นการเปรียบเทียบกับคู่แข่งว่าส่วนแบ่งตลาดของผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นกี่เท่าเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่สำคัญ

-ความน่าสนใจของตลาด (Market Attractiveness) หรือ อัตราการเติบโตของตลาดสินค้า (Market Growth Rate) คือ อัตราการขยายตัวของตลาดสินค้าทั้งตลาดไม่ใช่ของบริษัท เพราะเกณฑ์ที่ใช้นี้เพื่อต้องการดูว่าตลาดสินค้านั้นๆ มีความน่าสนใจมากน้อยเพียงใด



จากการวิเคราะห์ศักยภาพการดำเนินกิจการจากจุดเริ่มต้นการให้บริการเงินกู้สำหรับผู้บริโภคของบริษัท บิซิเนสออนไลน์ จำกัด (BOL) ณ ปัจจุบัน ทำให้ทราบได้ว่าบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด ที่มีคู่แข่งขันกว่า 11 บริษัท ในส่วนตลาดเปรียบเทียบ (Relative Market Share) บริษัทมีสินทรัพย์รวมเป็นลำดับที่ 2 จำนวน 32.8 ล้านบาท (ลำดับ 1 มียอดสินทรัพย์รวม 116.8 ล้านบาท) อย่างไรก็ตาม รายได้หลักและผลกำไรสุทธิก็ยังแสดงว่า บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด ที่มีการปล่อยสินเชื่อเพื่อการศึกษานั้น ในปี 2562 มีกำไร 1.16 ล้านบาท แม้จะเป็นผู้ประกอบการเพียง 2 ปีที่ผ่านมา (ปี 2561 และ ปี 2562) จึงสรุปได้ว่าส่วนตลาดเปรียบเทียบสูงกว่าคู่แข่งขันทั่วไป (ค่ามากกว่า 1) จึงเป็นผู้นำตลาด ในขณะที่มีแนวโน้มการเติบโตของตลาด (Market Growth) ที่ดีกว่าผู้นำตลาดที่มีทรัพย์สินมากกว่าในรอบปีที่ผ่านมา จึงทำให้การเติบโตของตลาดมากกว่าค่ากลาง

บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด
WORLD EDUCATIONAL LOAN SERVICES COMPANY LIMITED

จัดกลุ่มบริษัทนี้

บริษัทที่เกี่ยวข้อง | บริษัทในอุตสาหกรรม | NAICS Code

บริษัทในอุตสาหกรรมตาม NAICS CODE 522291

NAICS CODE 522291 งบการเงินปี 2562

อุตสาหกรรม การให้กู้สำหรับผู้บริโภค หน่วย : บาท

#	บริษัท	ทุนจดทะเบียนล่าสุด	สินทรัพย์รวม	รายได้หลัก	กำไร (ขาดทุน) สุทธิ
1	บริษัท วิน วิน พาณิชย์ จำกัด	1,000,000.00	990,500.00	-	-3,000.00
2	บริษัท คิงส์ลิสซิ่ง มันนี่เอสเค จำกัด	1,000,000.00	234,000.00	-	-6,000.00
3	บริษัท ซี.แอล.ที. ดิเวลล็อปเมนท์ คอเปอร์เรชั่น จำกัด	1,000,000.00	-	-	-
4	บริษัท มัลติพลายเออร์ จำกัด	1,000,000.00	292,946.00	-	-19,054.00
5	บริษัท ทรูซิกมา จำกัด	1,000,000.00	-	-	-
6	**บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด**	**1,000,000.00**	**32,840,618.79**	**2,604,592.42**	**1,157,871.34**
7	บริษัท โกลเด้น ฮันเตอร์ จำกัด	1,000,000.00	1,005,931.67	19,000.00	11,500.00
8	บริษัท ตี.โอเค ลิสซิ่ง จำกัด	1,000,000.00	435,903.86	450,732.79	211,170.61
9	บริษัท ลิตเติ้ล เอ็ม จำกัด	1,000,000.00	116,798,250.05	196,083.38	176,083.38
10	บริษัท ทรี เจ โซลูชั่น แมนเจ้เมนท์ จำกัด	1,000,000.00	1,154,225.04	65,044.17	17,301.79
11	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ธนบัตรไทยธุรกิจ	1,000,000.00	1,317,543.00	133,625.00	-154,642.23

ข้อมูล ณ 22 มกราคม 2564
แหล่งที่มาของข้อมูล - ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และแหล่งข้อมูลอื่น ๆ
ข้อมูลนี้มีไว้สำหรับใช้วิเคราะห์ทางธุรกิจเท่านั้น ไม่อาจนำไปใช้อ้างอิงเป็นหลักฐานทางกฎหมายได้
สงวนลิขสิทธิ์ ปี 2538-2564 โดย บริษัท บิซิเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน) สอบถามโทร. 02-657-3999

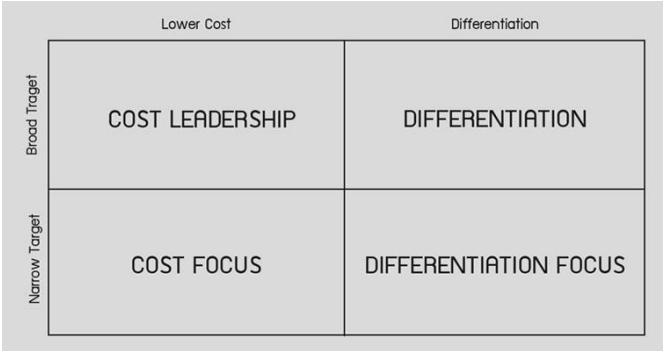
DBThai | API | Dun & Bradstreet | Bingo | News | Bankruptcy | MarketLine | IndustryLine | Analyzer
Site Usage | Agreement Privacy | Policy Terms and Conditions | Contact Us
©1995- by Business Online Plc. All Rights Reserved.

ที่มา: https://corpus.bol.co.th

กล่าวโดยสรุปจากการวิเคราะห์การตลาดของบริษัท ฯ ถึงการวิเคราะห์ศักยภาพผลิตภัณฑ์ด้วย BCG Matrix ทำให้ทราบว่าสถานะของบริษัทนั้นอยู่ในสถานะของดวงดาว (Star) ที่หมายถึงอยู่ในสถานะที่มีศักยภาพดีที่สุดในตลาดนั่นเอง ซึ่งแน่นอนว่าจะเป็นส่วนธุรกิจใหม่ที่เป็นเรือธงในการสนับสนุนการเติบโตของรายรับและกำไรให้แก่บริษีทแม่หรือ บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) ได้อย่างแน่นอน

3.การวิเคราะห์เชิงธุรกิจ Porter Generic Strategy

การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์เพื่อการแข่งขันเชิงธุรกิจขององค์กรที่เน้นการวางจุดยืนในการนำเสนอธุรกิจเข้าสู่ตลาดที่ชัดเจนด้วย Porter Generic Strategy ที่เน้นวิเคราะห์สถานะของกิจการที่มีต่อลูกค้าแบบใด



จากรูปแบบการวิเคราะห์ แสดงให้เห็นว่ากิจการใดๆจะต้องมีทางเลือกเชิงธุรกิจใน 2 มิติ ได้แก่การมองภาพของจุดเด่นที่ต้องชัดเจนในตลาดว่าจะเป็นผู้ประกอบการที่เน้น ต้นทุนต่ำ (Low Cost) หรือ การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) ในขณะที่จะมองภาพกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้ากว้าง แบบทั่วไป (Broad Target) หรือจะเป็นแบบเฉพาะกลุ่ม ที่ชัดเจน (Narrow Target) ดังนั้นจะพบว่าบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด มีความชัดเจนที่จะเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อที่เน้นความแตกต่างในรูปแบบของธุรกิจและการให้บริการที่เป็นสินเชื่อสนับสนุนการให้สินเชื่อเพื่อการศึกษาที่สอดแทรกช่องว่างในตลาดสินเชื่อเพื่อการศึกษาจากภาครัฐที่ไม่ครอบคลุมในบางส่วน และเฉพาะเน้นตลาดเฉพาะส่วนสินเชื่อเพื่อการศึกษาและเน้นกลุ่มหลักคือคณะสาขาวิชาและ

หลักสูตรที่มีความต้องการและเป็นทิศทางอนาคตของประเทศและตลาดแรงงาน ดังนั้นความชัดเจนเชิงธุรกิจจึงเป็นการสร้างความแตกต่างเฉพาะกลุ่ม (Differentiation Focus) ที่มีความชัดเจนและไม่มีคู่แข่งขันทางธุรกิจที่ชัดเจนโดยตรง เปรียบเสมือนการดำเนินธุรกิจในตลาดน่านน้ำสีคราม (Blue Ocean) ในตลาดประเทศไทย

กลยุทธ์ระดับหน้าที่ทางการตลาด (Marketing Function Strategy)

บริษัทเวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัดได้มีแนวทางในการกำหนดทิศทางในการทำตลาด 7 ประการได้แก่

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) ที่เน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการในการให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาที่เน้นเฉพาะสาขาที่เป็นที่ต้องการของประเทศและตลาดแรงงานเป็นหลัก โดยเฉพาะระดับปริญญาตรีของสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษา

2. ราคา (Price) การมีอัตราหรือเงินทุนเพื่อกู้ยืมทางการศึกษาในอัตราที่เป็นมาตรฐานคือ ร้อยละ 12 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราที่สามารถแข่งขันได้กับธนาคารพาณิชย์ที่เป็นสินเชื่อไม่มีหลักประกัน ร้อยละ 15 – 23 จึงเป็นอัตราค่าบริการที่ดีที่สุดหากไม่นับกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาของรัฐ

3. ช่องทางธุรกรรม (Place) บริษัทมีแนวทางในการดำเนินกิจการที่ชัดเจนและเชื่อถือได้ผ่านการสร้างเครือข่ายพันธมิตรที่เป็นสถาบันการศึกษา โดยเริ่มต้นกับสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษาก่อน ที่สามารถขยายตัวได้ง่ายโดยการทำข้อตกลงความร่วมมือ (Memo of Understanding) ไว้ด้วยกันเพื่อการรองรับการกู้ยืมเงินกู้เพื่อการศึกษาดังกล่าว ที่จะส่งผลให้ได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ที่สถาบันการศึกษาได้แนวทางการตอบโจทย์ผู้เรียนที่ขาดแคลนทุนทรัพย์และไม่สามารถอยู่ในเกณฑ์กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาของรัฐ และบางส่วนที่แม้จะได้รับการกู้ยืมกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาของรัฐแต่มีความประสงค์จะกู้ยืมส่วนที่ไม่เพียงพอต่อได้

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ที่มีการให้ข้อมูลข่าวสารทั้งทางสื่อเอกสาร ทางออนไลน์ และกิจกรรมมีการประชาสัมพันธ์ร่วมกับสถาบันการศึกษาที่ทำความร่วมมือกันอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังมีการจัดนิทรรศกาลตามความเหมาะสมในช่วงลงทะเบียนการศึกษาของสถาบันการศึกษาเหล่านั้นด้วย ในขณะที่จะมีตารางในการผ่อนชำระที่เหมาะสมเฉพาะบุคคล (ผู้เรียน ผู้ปกครอง และผู้ค้ำประกัน) ที่สามารถเลือกได้ในการรับเงินกองทุนที่อาจปรับวงเงินและระยะเวลาที่ต้องการเงินกู้เพื่อการศึกษา และระบบการผ่อนชำระที่มีให้พิจารณาตามความเหมาะสมที่จะผ่อนชำระแบบเรียนจบแล้วค่อยผ่อนชำระดอกเบี้ย หรือสามารถผ่อนดอกเบี้ยเลยในขณะที่เรียน ที่จะมีส่วนลดที่ให้จากการผ่อนดอกเบี้ยเลยอีกด้วย

5. บุคลากรในการให้บริการ (People) บริษัทฯ เองได้เตรียมบุคลากรที่พร้อมบริการด้วยความเข้าใจรายละเอียดของหลักสูตรในสถาบันการศึกษานั้นๆอย่างลึกซึ้ง พร้อมให้บริการตลอดเวลาทั้งที่เป็นการสื่อสารทั้งทางโทรศัพท์ด้วยศูนย์ให้ข้อมูล (Call Center) และการส่งบุคลากรไปให้บริการตามความเหมาะสมเพื่อมีผู้ให้ความสนใจและประสงค์ที่จะกู้ยืมเงินกู้เพื่อการศึกษาของบริษัทฯ

6. กระบวนการ (Process) บริษัทฯ มีนโยบายและมาตรฐานการบริการด้วยปรัชญา “บริการครบถ้วน รวดเร็ว พร้อมใจในการบริการ” ดังนั้นผู้บริหารจะกำกับดูแลการให้บริการของบุคลากรที่ให้บริการทั้งหมดอย่างใกล้ชิด จริงใจ และตอบสนองทันทีที่มีการสอบถาม

7. สิ่งแวดล้อมการตลาด (Physical Evidence) บริษัทมีสถานที่ตั้งในกรุงเทพมหานครที่เป็นศูนย์กลางของกิจการและศูนย์กลางของสถาบันการศึกษาส่วนใหญ่ ดังนั้นการติดต่อสื่อสารหรือการออกให้บริการของบุคลากรจึงเป็นเรื่องง่าย ในขณะที่เครือข่ายสถาบันการศึกษาที่มีการทำความร่วมมือกันไว้ จะมีการประสานตัวแทนของสถาบันนั้นๆเป็นแกนกลาง หากมีข้อมูลสื่อสารหรือเมื่อมีความจำเป็นในการส่งบุคลากรไปให้บริการก็สามารถทำได้ในทันที

การวิเคราะห์การแข่งขัน

บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด โดยพิจารณาแยกออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

1. คู่แข่งขันทางตรง (Direct Competitor) หากมองภาพโดยรวมที่เป็นคู่แข่งขันที่เหมือนกันโดยตรงคือ

1.1 การเป็นองค์กรทางธุรกิจเอกชนที่มีวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักในการให้บริการสินเชื่อให้กู้สำหรับผู้บริโภคเพื่อการศึกษาโดยเฉพาะ

1.2 ทำการตลาดชัดเจนกับสถาบันการศึกษาโดยการมีเครือข่ายพันธมิตรในการทำข้อตกลงร่วมกันในการให้สินเชื่อทางการศึกษาสำหรับสถาบันการศึกษานั้นๆโดยเฉพาะ

จาก 2 ประเด็นของการมีตลาดที่มีคู่แข่งขันทางตรง ยังนับว่าเป็นการดำเนินธุรกิจที่ไม่มีคู่แข่งขันทางตรง ณ ปัจจุบัน จึงเปรียบเสมือน ผู้ดำเนินกิจการหลัก (Major Player) ของตลาดโดยตัวของบริษัทฯเอง ดังนั้นการพัฒนาองค์กรเพื่อแข่งขันกับตนเองจึงเป็นเรื่องสำคัญเพื่อเร่งการเติบโตและครอบคลุมตลาดอันที่จะไม่ให้มีผู้แข่งขันหน้าใหม่ (New Entrant) เข้ามาแข่งขันได้โดยง่าย

2.คู่แข่งขันทางอ้อม (Indirect Competitor)

คู่แข่งขันทางอ้อม หรือคู่แข่งขันที่มีลักษณะการดำเนินกิจการในธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และทิศทางใกล้เคียงหรือมีส่วนคล้ายที่สามารถทำให้การตัดสินใจของผู้ซื้อหรือใช้บริการสามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้ในบางประเด็น ซึ่งคู่แข่งทางอ้อมของสินเชื่อให้กู้สำหรับผู้บริโภคเพื่อการศึกษาของบริษัทมีอยู่ 3 กลุ่ม

2.1 กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา (กยศ.) ของภาครัฐเป็นองค์กรภาครัฐที่มีวัตถุประสงค์ให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาเช่นกันโดยมีการปล่อยให้นักเรียนนักศึกษากู้ยืมเพื่อการศึกษา เป็นหนึ่งในรูปแบบการให้บริการเพื่อตอบสนองการจัดการศึกษาของคนในประเทศ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเพียง 1 เปอร์เซ็นต์ ของยอดเงินกู้ โดยผ่อนชำระทั้งยอดต้นและดอกเบี้ยภายหลังจบการศึกษา อย่างไรก็ตามกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา (กยศ.) ก็ยังมีข้อจำกัดได้แก่

1) วงเงินกู้ไม่ยืดหยุ่นตามคณะ หลักสูตร และสาขา ที่ครอบคลุมทั้งหมดทุกรายการค่าเล่าเรียน ค่าบำรุงค่าธรรมเนียมต่างๆ และค่าใช้จ่ายส่วนตัวรายเดือน ยังเป็นลักษณะตั้งเกณฑ์พื้นฐานเบื้องต้นของภาพรวมในคณะ หลักสูตร และสาขานั้นๆเท่านั้น ดังนั้นหากมีส่วนต่างที่เพิ่ม ผู้เรียนหรือผู้ปกครองก็ยังต้องหามาเพิ่มอยู่ดี โดยเฉพาะกลุ่มคณะ หลักสูตร และสาขาด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพที่ค่อนข้างมีค่าเล่าเรียนที่สูงกว่ากลุ่มอื่นๆ ซึ่งแตกต่างจากรูปแบบที่พร้อมให้สินเชื่อเพื่อการศึกษาของ บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด ที่สามารถปรับและยืดหยุ่นให้กับผู้เรียนที่สามารถกู้ได้ทั้งแบบส่วนต่างที่ผู้เรียนกู้ได้บางส่วนจาก กยศ. แล้วมีความประสงค์กู้ส่วนเพิ่มในค่าใช้จ่ายอื่นๆ หรือ จะกู้โดยตรงกับบริษัททั้งหมดเลยก็รับพิจารณาด้วยเช่นกัน

2) การกู้ยืมจาก กยศ. สามารถกู้ได้เฉพาะการศึกษาระดับมัธยมศึกษาและระดับปริญญาตรีใบแรกเท่านั้น แต่บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด เปิดโอกาสในการให้กู้แม้จะเป็นระดับปริญญาตรีใบที่สอง หรือการเรียนซ้ำใหม่ และยังให้กู้ยืมได้ในการศึกษาที่สูงกว่าปริญญาตรีอีกด้วย

2.2 อุตสาหกรรมการให้กู้สำหรับผู้บริโภค

ในประเทศไทยมีผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมให้กู้สำหรับผู้บริโภค ที่อาจไม่ได้เน้นเฉพาะแบบการกู้ยืมเพื่อการศึกษาเป็นหลักเหมือน บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด อย่างไรก็ตามมีรวมกันทั้งสิ้น 11 บริษัท แต่ไม่ได้มีการดำเนินกิจการที่ชัดเจนในฐานะคู่แข่งขันในตลาดการกู้ยืมเพื่อการศึกษาแม้แต่รายเดียวเพราะเน้นการกู้ยืมเพื่อการบริโภคหรือสินเชื่อส่วนบุคคลเท่านั้น

2.3 ธนาคารพาณิชย์

ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย ต่างก็มีรูปแบบการให้บริการด้านการเงินที่หลากหลายรูปแบบ และมีการให้บริการสินเชื่อเพื่อการศึกษา ที่นับว่าไม่ได้เป็นธุรกรรมหลักของธนาคาร จึงมีธนาคารพาณิชย์แค่บางแห่งที่เน้นการให้กู้เพื่อการบริโภคในหมวดการศึกษา และธนาคารพาณิชย์ก็ยังเน้นเฉพาะการปล่อยกู้เพื่อการศึกษาสำหรับคนที่ทำงานประจำเท่านั้น เช่นเฉพาะกลุ่ม

คนทำงานที่ต้องการศึกษาต่อระดับปริญญาตรีควบคู่ไประหว่างทำงาน หรือกู้เพื่อเรียนต่อระดับที่สูงกว่าปริญญาตรี ดังนั้นจะเป็นกลุ่มตลาดที่ต่างจากการตลาดการศึกษาพื้นฐานทั่วไปที่จะมาเป็นคู่แข่งขันทางตรงกับบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด อย่างไรก็ตามหากเป็นบริการด้านการกู้ยืมเพื่อการศึกษา ธนาคารพาณิชย์ก็จะมีอัตราดอกเบี้ย 9-15% นอกจากนี้การให้กู้ยืมของธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan) หรือสินเชื่อในการลงทุน/ ธุรกิจ เป็นสำคัญมากกว่า (ดังตารางเปรียบเทียบสินเชื่อเพื่อการศึกษา)

ตารางที่ 5

ตารางเปรียบเปรียบเทียบสินเชื่อเพื่อการศึกษา								
ธนาคาร	ผลิตภัณฑ์	วงเงิน	ระยะเวลา	หลักประกัน	ดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ยโดยประมาณต่อปี	MRR ปัจจุบัน	MLR ปัจจุบัน
ธนาคารกรุงไทย	สินเชื่อเพื่อการศึกษาในประเทศ	ไม่เกิน 3,000,0000 บ.	10 ปี	เงินฝากค้ำประกัน	MRR+2.00%	8.220%	6.22%	5.25%
				บุคคลค้ำประกัน	MRR+3.00%	9.220%		
				หลักทรัพย์ค้ำประกัน	MRR-0.75%	5.470%		
						** ไม่เกิน 9.22% โดยประมาณ		
	สินเชื่อเพื่อการศึกษาต่างประเทศ	กู้ได้ตามค่าใช้จ่ายจริง	10 ปี	เงินฝากค้ำประกัน	ัตราดอกเบี้ยที่ลูกค้าได้รับ+ส่วนต่าง2.00	-	6.22%	
				บุคคลค้ำประกัน	MRR-0.75%	5.474%		
				หลักทรัพย์ค้ำประกัน	MRR+3.00%	9.224%		
						** 5.47% -9.22% โดยประมาณ		
ธนาคารออมสิน	สินเชื่อเพื่อการศึกษา	ไม่เกิน 20,000 บาท	10 ปี	บุคคลค้ำประกัน (กู้ได้สูงสุดไม่เกิน 300,000 บ	MRR-0.75%	5.495%	6.245%	6.15%
		ตั้งแต่ 20,001 - 50,000 บ.		บุคคลค้ำประกัน,หลักทรัพย์ค้ำประกัน	MRR-0.25%	5.995%		
		ตั้งแต่ 50,001 - 1,500,000 บ.		หลักทรัพย์ค้ำประกัน	MRR+1.25%	7.495%		
						** 5.495% -7.495 % โดยประมาณ		
ธนาคารธนชาต	สินเชื่อเพื่อการศึกษา	ไม่เกิน 1,000,000 บ.	8 ปี	เงินฝากค้ำประกัน	MLR+1.0%	7.125%	6.28%	6.125%
				บุคคลค้ำประกัน	MLR+4.0%	10.125%		
				หลักทรัพย์ค้ำประกัน	MLR	6.125%		
	สินเชื่อสถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น	ตั้งแต่ 100,000บ.		บุคคลค้ำประกัน	MLR+3.0%	9.125%		
		ไม่เกิน 1,000,000 บ.						
						** 6.125% - 10.125% โดยประมาณ		

ตารางเปรียบเปรียบเทียบสินเชื่อเพื่อการศึกษา

ธนาคาร	ผลิตภัณฑ์	วงเงิน	ระยะเวลา	หลักประกัน	ดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ยโดยประมาณต่อปี	ปัจจุบัน MRR	ปัจจุบัน MLR
ธนาคารกสิกรไทย	สินเชื่อเพื่อการศึกษา มหาวิทยาลัยของรัฐ	ไม่เกิน 750,000 บ.	5 - 7 ปี	บุคคลค้ำประกัน	MLR+2.0%	7.970%	5.97%	5.47%
	สินเชื่อเพื่อการศึกษา ราชภัฏและสถาบันการศึกษาอื่นๆ	ไม่เกิน 750,000 บ.	5 - 7 ปี	บุคคลค้ำประกัน	MLR+4.0%	9.970%		
						** 7.970 - 9.970% โดยประมาณ		
ธนาคารไทยพาณิชย์	สินเชื่อเพื่อการศึกษา	วงเงินตั้งแต่ 20,000 - 2,000,000 บ.	5 ปี	ไม่มีหลักประกันสมัครผ่าน Easy App	15%	15.00%	5.995%	5.250%
ธนาคารยูโอบี	สินเชื่อส่วนบุคคล ไอแคช	สูงสุด 1,000,000 บ.	5 ปี	ไม่มีหลักปะกัน	พนักงานประจำ 16.99 - 24.99 %		7.35%	6.60%
					เจ้าของกิจการ 21.99 -24.99%			
						** 16.99-24.99% โดยประมาณ		
สินเชื่อบุคคล ของธนาคารพณิชย์		1,000,000 -2,000,000 บ.	1 - 5 ปี	-	10% - 25%	15.00% - 25.00%		
สินเชื่อ NANO	สินเชื่อ NANO	ไม่เกิน 100,000 บ.	1 - 3 ปี	-	36%	36.00%		
นายทุนนอกระบบ	นายทุนนอกระบบ	แล้วแต่ตกลง	1 ปี	หลักทรัพย์ค้ำประกัน	15-28%	15.00 - 28.00 %		

แผนเวลาของบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด

บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด ได้วางกรอบและทิศทางในการดำเนินแผนธุรกิจใน 2 ระยะดังนี้

1. แผนระยะสั้น (6-12 เดือน)

บริษัทฯ มีแนวทางการดำเนินธุรกิจในระยะสั้นภายในปี พ.ศ. 2564 ที่จะมียอดสินเชื่อรวม 124 ล้านบาทโดยการสร้างพันธมิตรกับสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษา โดยลงนามข้อตกลงความร่วมมือสนับสนุนเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษา ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวเนื่องกับการศึกษา และค่าครองชีพ แก่นิสิตนักศึกษา ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2563 มีสถาบันการศึกษา ร่วมลงนามข้อตกลงความร่วมมือ จัดหานักศึกษาที่ประสงค์ที่จะขอรับการสนับสนุนเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษา ให้แก่ บริษัทเวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด เพื่อพิจารณา ตรวจสอบคุณสมบัติ และอนุมัติให้การสนับสนุนเงินกู้ยืม แล้วจำนวน 2 แห่ง โดยเป็นกลุ่มนิสิตนักศึกษาในสาขาวิทยาศาสตร์สุขภาพ จำนวน 7 คณะ และสาขาอื่นๆ จำนวน 13 คณะ และอยู่ระหว่างดำเนินการเจรจาลงนามอีก 6 แห่ง

2. แผนระยะยาว (1-5 ปี)

บริษัทฯ ได้วางแผนในการพัฒนาตลาดระยะยาว โดยกลุ่มเป้าหมายคือสถาบันการศึกษา ในปัจจุบันที่มีอยู่มากกว่า 20 แห่ง และมียอดสินเชื่อรวมกว่า 389 ล้านบาท บริษัทฯ มีแหล่งเงินทุนจากผลตอบแทนสะสมจากการชำระคืนเงินกู้ และเงินกู้ยืมจากแหล่งอื่น ได้แก่เงินกู้ยืมจากบริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) เงินกู้ยืมกรรมการ และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินอื่น

บทสรุป

บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด มีลักษณะและสถานะในปัจจุบันที่ดีในการเป็นผู้นำในการให้บริการกองทุนเงินกู้เพื่อการศึกษา ที่เป็นความต้องการของการเข้าศึกษาในตลาดแรงงานที่มุ่งสู่การเข้าศึกษาในคณะ สาขาโดยเฉพาะกลุ่มวิทยาศาสตร์สุขภาพที่เป็นแนวทางตอบสนองความต้องการของประเทศแต่ยังมีการรองรับเงินของกองทุนกู้ยืมเพื่อการศึกษาจากภาครัฐที่ยังไม่เพียงพอ และไม่มีคู่แข่งขันทางตรงที่ชัดเจน อีกทั้งการดำเนินกิจการของบริษัทยังสามารถตอบสนองในการสร้างยอดขายและผลกำไรแก่บริษัทแม่คือบริษัท วายซีไอ ซินดิเคท จำกัด ที่เป็นบริษัทในเครือของ บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน) เป็นการส่งเสริมพื้นฐานธุรกิจสนับสนุนใหม่ที่เข้มแข็งในการที่จะส่งเสริมให้มีคุณสมบัติในการกลับมาซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์อีกครั้งหนึ่งได้ดียิ่งขึ้นตามกรอบและระยะเวลาที่กำหนด

3.ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่

คำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหญ่มีปริมาณลดลงอย่างมีนัยสำคัญโดยสิ้นปี 2563 มีรายได้จากการขาย 9.256 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 จำนวน 1.962 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 17.49 ทำให้บริษัทฯ ดำเนินการผลิตตามคำสั่งซื้อโดยจะแจ้งลูกค้าถึงระยะเวลาการผลิตและส่งสินค้าภายในระยะเวลาที่ลูกค้ายอมรับ ทางทีมขายได้เร่งสำรวจตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เป็นไปได้ เพิ่มช่องทางค้าปลีกเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่ ภายใต้ต้นทุนการผลิตและราคาขายที่เหมาะสม โดยแบ่งกลุ่มลูกค้าเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1.กลุ่มลูกค้าผู้ผลิต ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ 90 % โดยจำแนกตามกลุ่มอุตสาหกรรม ดังนี้

กลุ่มผู้ผลิตกระเบื้อง สัดส่วน 30 %

กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิก สัดส่วน 55 %

กลุ่มผู้ผลิตเคมีภัณฑ์ สัดส่วน 10 %

กลุ่มผู้ผลิต อื่นๆ สัดส่วน 5 %

2. กลุ่มลูกค้าตัวแทนจำหน่าย 10 % ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าขนาดเล็ก โดยจำแนกตามกลุ่มอุตสาหกรรม ดังนี้

กลุ่มผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์กระเบื้อง สัดส่วน 30 %

กลุ่มผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เซรามิก สัดส่วน 55 %

กลุ่มผู้จำหน่ายเคมีภัณฑ์ สัดส่วน 10 %

กลุ่มผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นๆ สัดส่วน 5 %

ปัจจุบันมีการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ในสินค้าอลูมิเนียมไฮดรอกไซด์ (Aluminium Hydroxide) ซึ่งเป็นสินค้าที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจในการค้าปลีก ทั้งยังจัดซื้อภายในประเทศซึ่งลูกค้ามีความสัมพันธ์อันดีมาอย่างยาวนาน อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีนโยบายในระยะยาว จัดหาลูกค้าเพิ่มขึ้นเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่

3.1.2 ความเสี่ยงจากโรคอุบัติใหม่ อุบัติซ้ำ

ปัจจุบันการเกิดโรคอุบัติใหม่ อุบัติซ้ำมีแนวโน้มมากขึ้น เนื่องจากหลายปัจจัย เช่น การเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิต และพฤติกรรม นอกจากนี้ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี เช่น การเดินทางที่สะดวก ทำให้โรคแพร่กระจายอย่างรวดเร็วมากขึ้น ซึ่งโรคติดต่ออุบัติใหม่ส่งผลกระทบต่อคน ทั้งด้านร่างกาย จิตใจ สังคม เศรษฐกิจ และการเมือง เป็นอย่างมาก ก่อนสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันคือการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) บริษัทฯได้มีการขยายการลงทุนไปยังธุรกิจใหม่เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้ทั้งนี้จะเห็นได้ว่าสามารถสร้างผลตอบแทนเพิ่มขึ้น ทดแทนธุรกิจหลักที่ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ได้เป็นอย่างดี

3.1.3 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับต่อสัญญาจากสถาบันการเงิน

บริษัทฯ ดำเนินการเจรจากับสถาบันการเงิน เพื่อขอให้ดำเนินการในประเด็นภาระผู้ค้ำประกันหนี้ของบริษัทฯ ซึ่งเป็นกรรมการที่ลาออกไปแล้ว โดยขอให้ธนาคารจัดทำหนังสือแจ้งการปลดภาระค้ำประกันของกรรมการท่านเดิม เป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งธนาคารอยู่ระหว่างดำเนินการตามที่บริษัทฯ แจ้งไป โดยก่อนหน้าที่บริษัทฯ จะรับมาตรการช่วยเหลือเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) บริษัทฯ ยังคงชำระหนี้ปกติอย่างต่อเนื่อง จึงยังไม่มี

สัญญาณบ่งชี้ว่าจะไม่ได้รับการต่อสัญญาจากสถาบันการเงิน ทั้งนี้หากบริษัทฯ ไม่ได้รับการต่อสัญญาจากสถาบันการเงิน ก็จะเข้าสู่กระบวนการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ โดยขยายระยะเวลาการผ่อนชำระ ลดอัตราดอกเบี้ย และลดค่างวดในการผ่อนชำระ

3.1.4 ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบและความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบไม่ทันเวลาหรือไม่ได้คุณภาพที่เหมาะสมซึ่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีคุณสมบัติเฉพาะ ที่นำเข้าจากต่างประเทศ รวมถึงความเสี่ยงจากการประมาณการปริมาณวัตถุดิบสำรองเพื่อผลิต ซึ่งอาจส่งผลต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้วางแผนการผลิตจากข้อมูลปริมาณการสั่งซื้อล่วงหน้า เพื่อให้มีวัตถุดิบเพียงพอสำหรับการผลิตเป็นระยะประมาณ 1 เดือน ทั้งนี้ที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังไม่ประสบปัญหาจากการจัดหาวัตถุดิบ และบริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบหลัก เนื่องจากระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ราคาวัตถุดิบหลักโดยเฉลี่ยเปลี่ยนแปลงน้อยมาก อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีนโยบายเตรียมการสั่งซื้อรายเดือนเพื่อเฉลี่ยต้นทุนของราคาวัตถุดิบหลัก

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทฯ นำเข้าวัตถุดิบเกือบทั้งหมดจากต่างประเทศ จึงมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด ประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนเพื่อวางแผนในการสั่งซื้อวัตถุดิบ และมีนโยบายในการลดความเสี่ยงดังกล่าวด้วยการทยอยซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ ในช่วง ปี 2563 ปริมาณการนำเข้าลดลงอย่างมีนัยสำคัญเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ทำให้ไม่สามารถนำเข้าสินค้าได้ ส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนน้อยมาก ซึ่งในระยะยาวบริษัทฯ มีนโยบายเตรียมการสั่งซื้อรายเดือนเพื่อเฉลี่ยต้นทุนของราคาวัตถุดิบหลัก เพื่อให้ลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ที่ผ่านมาบริษัทยังไม่ประสบปัญหาจากอัตราแลกเปลี่ยน

3.2.2 ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่อง

บริษัทฯ มีการประเมินปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้า เพื่อวางแผนการผลิตส่งมอบสินค้าได้ตรงตามเวลา โดยระยะการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าประมาณ 19 วัน ในขณะที่ระยะเวลาชำระหนี้อยู่ที่ประมาณ 152 วัน วงจรเงินสดมีค่าเป็นลบ บริษัทฯ มีการหมุนเวียนเงินสดดี ประกอบกับบริษัทฯ ได้มีการกู้ยืมจากกรรมการ เพื่อเสริมสภาพคล่องรวมถึงมีการเพิ่มทุนโดยการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นแต่ละราย ทั้งนี้บริษัทฯ ยังไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของการเพิ่มทุนได้ เนื่องจากผู้ถือหุ้นยังไม่มีความมั่นใจสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน ผู้บริหารได้สื่อสารชี้แจงความจำเป็นของการเพิ่มทุนไปยังผู้ถือหุ้นเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว ประกอบกับเมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2563 ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ออกหุ้นเพิ่มทุนโดยในสิทธิเพิ่มทุน 1 หุ้นเดิมต่อ 2 หุ้นเพิ่มทุนใหม่ ในราคาหุ้นละ 0.80 บาทมูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท จำนวนทั้งสิ้น 231,094,640 หุ้น มีระยะเวลาการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนระหว่างวันที่ 30 มิถุนายน – 29 ธันวาคม 2563 อีกทั้งผู้บริหารมีการเจรจากับสถาบันการเงินที่เป็นเจ้าหนี้อย่างต่อเนื่องเพื่อมุ่งรักษาสถานะทางธุรกิจเพื่อนักลงทุนต่อไป ทั้งนี้การที่บริษัทฯ ยังไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของการเพิ่มทุน ไม่ส่งผลกระทบต่อข้อกำหนดของวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินแต่อย่างใด

3.3 ความเสี่ยงอื่นๆ

3.3.1 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องจากการดำเนินธุรกิจสินเชื่อเพื่อการศึกษา

ก. ความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับเงินต้นที่ให้นักศึกษากู้ยืม ครบทุกจำนวน

เมื่อผู้กู้ทำสัญญากู้ยืมกับบริษัทฯ เรียบร้อยแล้ว บริษัทจะโอนชำระค่าใช้จ่ายในการศึกษาให้กับสถาบันการศึกษาโดยตรงไม่ผ่านผู้กู้

ในปัจจุบันบริษัทฯ จะรับรู้รายได้ในส่วนของเงินต้นก็ต่อเมื่อผู้กู้จบการศึกษาตั้งแต่เดือนแรกเป็นต้นไปโดยจะเรียกเก็บเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยภายในระยะเวลา 5 ปีตามสัญญาที่ตกลงไว้ กรณีผู้กู้ไม่สำเร็จการศึกษาหรือผิดเงื่อนไขของสัญญาไม่ว่ากรณีใดๆ บริษัทจะเรียกเก็บเงินต้นทั้งหมดและหยุดให้บริการสินเชื่อทันที โดยการกำหนดคุณสมบัติผู้กู้เทียบเท่ากับผู้กู้ที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อจากกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา (กยศ.) จึงมีความรัดกุมตามมาตรฐานระดับเดียวกับที่ภาครัฐกำหนด อีกทั้งมีการกำหนดมาตรการอีกชั้นคือ การให้มีบุคคลรับรองรายได้ของครอบครัว, ให้มีผู้ปกครองและผู้ค้ำประกันอย่างน้อย 4 คน ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงจากการที่จะไม่ได้รับเงินต้นที่ให้นักศึกษากู้ยืม ครบทุกจำนวน

ประเภทการกู้		การรับรู้รายได้
กลุ่มที่ 1	ผู้กู้ตกลงชำระเฉพาะดอกเบี้ยเป็นรายเดือนจากยอดเงินที่ลงทะเบียนแต่ละภาคเรียนชำระทุกวันสุดท้ายของเดือนทุกๆเดือนตลอดไปเริ่มต้นภายในเดือนถัดจากเดือนที่กู้เป็นต้นไปจนถึงวันสำเร็จการศึกษา (ให้ถือเอาวันที่สถาบันการศึกษา ประกาศปิดการเรียนภาคสุดท้าย) และเมื่อผู้กู้สำเร็จการศึกษา ผู้กู้ตกลงผ่อนชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยโดยผ่อนชำระเป็นรายเดือนทุกวันสุดท้ายของทุกๆเดือน เริ่มผ่อนชำระงวดแรกตั้งแต่เดือนแรกที่เปิดเรียน โดยชำระให้เสร็จสิ้นภายใน 5 ปี จนกว่าจะครบ	เมื่อผู้กู้เริ่มเรียน
กลุ่มที่ 2	ผู้กู้ชำระเงินต้นและดอกเบี้ยหลังเรียนจบ	เมื่อผู้กู้เรียนจบ
กลุ่มที่ 3	ผู้กู้ตกลงผ่อนชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยและดอกเบี้ยที่ค้างชำระระหว่างการศึกษา โดยผ่อนชำระเป็นรายเดือนทุกวันสุดท้ายของทุกๆเดือนเริ่มผ่อนชำระตั้งแต่เดือนแรกที่เปิดเรียน โดยชำระให้เสร็จสิ้นภายใน 5 ปี จนกว่าจะครบ	เมื่อผู้กู้เริ่มเรียน

ความเสี่ยงทางด้านผลกระทบต่องบการเงินรวม จากเดิมบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด จัดทำบัญชีโดยไม่ต้องตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ หลังจากที่เข้ารวมกลุ่มในบริษัท มหาชน จึงต้องใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับเดียวกันกับบริษัทมหาชน ซึ่งต้องมีการกันตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 (TFRS 9) ส่งผลให้งบการเงินรวมมีผลขาดทุน โดยบริษัทฯ มีแผนดำเนินการเปลี่ยนประเภทการให้สินเชื่อ ให้เป็นการเริ่มชำระดอกเบี้ยระหว่างเรียน ทำให้สามารถรับรู้รายได้ดอกเบี้ยบันทึกบัญชีได้ทันที และหากลูกหนี้ไม่ชำระ บริษัทฯ จะสงวนสิทธิ์ในการให้สินเชื่อในเทอมถัดไปซึ่งจะทำให้บริษัทลดความเสี่ยงการผิดนัดชำระได้

ข. ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินลงทุนไม่เพียงพอและการขาดสภาพคล่อง

แหล่งเงินทุนหลักของบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด มาจากเงินกู้ยืมระยะสั้นของกิจการที่เกี่ยวข้องกันออกตั๋วสัญญาใช้เงิน กำหนดจ่ายชำระคืนเมื่อทวงถาม คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 ต่อปี และไม่มีหลักประกัน โดยการพิจารณาการให้บริการเงินกู้นั้นบริษัทฯ จะทราบข้อมูลผู้รับบริการก่อนเปิดภาคการศึกษาทำให้สามารถจัดหาเงินลงทุนอย่างเพียงพอต่อความต้องการ อีกทั้งในระยะยาวบริษัทฯ ได้เจรจาบันทึกข้อตกลงกับสถาบันการศึกษาอื่นเพิ่มเติม ทำให้สามารถมีหลักประกันที่เพิ่มขึ้นเพื่อต่อรองกับสถาบันการเงินในอนาคตได้

ค. ความเสี่ยงจากผู้แข่งขันรายใหม่

เนื่องจากกลุ่มผู้รับบริการสินเชื่อส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาในระดับอุดมศึกษาสาขาวิชาด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพ ในสถาบันเอกชนดังนั้นจึงอาจเป็นช่องทางให้ผู้แข่งขันรายใหม่และรายเก่าเข้ามาแข่งขันได้ บริษัทมีนโยบายในการทำข้อตกลงกับมหาวิทยาลัยในการจัดหานิสิตนักศึกษา รวมถึงขยายตลาดไปยังกลุ่มนิสิตนักศึกษาในระดับการศึกษาอื่นเพิ่มเติม นอกจากนี้บริษัทยังใช้กลยุทธ์ การให้บริการคำแนะนำกับนิสิตนักศึกษาด้วยความใส่ใจ ดูแลดุจญาติมิตร เมื่อผู้กู้ประทับใจ ก็นำไปสู่การแนะนำให้รายอื่นเข้ามาใช้บริการ เช่นเดียวกับการให้บริการในส่วนของสถาบันการศึกษา มีการโอนเงินกู้ยืมของนิสิต

นักศึกษาเพื่อชำระค่าใช้จ่ายการศึกษาถูกต้องตรงเวลา นำไปสู่การแนะนำให้สถาบันการศึกษาอื่นติดต่อใช้บริการ เป็นการลดโอกาสการเข้ามาของผู้แข่งขันรายใหม่ และรักษาฐานลูกค้ากลุ่มเดิม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง

ตารางที่ 6 รายการทรัพย์สิน

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ขนาดพื้นที่	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	ภาระผูกพันค้ำประกันเงินกู้	วัตถุประสงค์การถือครอง
1.อาคารพาณิชย์ เลขที่ 633/14 ถนนสาธุประดิษฐ์ แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพ 10120	35 ตารางวา	ทำสัญญาเช่า 6 เดือน	-		ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
2. ที่ดิน พร้อมสิ่งปลูกสร้าง เลขที่ 148 หมู่ที่ 7 ถนนสุวรรณศร ตำบลคำโตนด อำเภอประจันตคาม จังหวัดปราจีนบุรี	42-2-27 ไร่	บริษัทเป็นเจ้าของ	41,375,475	ติดจำนองกับสถาบันการเงิน	โรงงานผลิต

สัญญาเช่าระยะยาว

ไม่มี

เงินลงทุนในบริษัทย่อย

เงินลงทุนในบริษัทย่อยในงบการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2563 และวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ประกอบด้วย

บาท

		ร้อยละ สัดส่วนการถือหุ้น		จำนวนหุ้น		ทุนชำระแล้ว		วิธีราคาทุน		ค่าเผื่อการด้อยค่า		มูลค่าสุทธิทางบัญชี	
	ลักษณะธุรกิจ	2563	2562	2563	2562	2563	2562	2563	2562	2563	2562	2563	2562
บริษัทย่อย													
บริษัท ทีแอนด์ที ลีดเดอร์ จำกัด	ผลิตเคมีภัณฑ์ขั้นอุตสาหกรรมมูลฐาน	100	100	1,000,000	1,000,000	65,000,000	65,000,000	43,150,000	43,150,000	(13,650,000)	(13,650,000)	29,500,000	29,500,000
บริษัท วายซีไอ ซินดิเคท จำกัด	การลงทุน	100	-	10,000	-	1,000,000	-	1,000,000	-	-	-	1,000,000	-
รวม								44,150,000	43,150,000	(13,650,000)	(13,650,000)	30,500,000	29,500,000
บริษัทย่อยทางอ้อม													
บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้ การศึกษา จำกัด	ให้บริการเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษา	100	-	9,998	-	1,000,000	-	1,000,000	-	-	-	1,000,000	-

บริษัท

เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2563 บริษัทลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท วายซีไอ ซินดิแคท จำกัด (จำนวน 99,997 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 1 ล้านบาท เป็นผลให้มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว

บริษัทย่อย

เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2563 บริษัท วายซีไอ ซินดิเคท จำกัด ลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด (จำนวน 9,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 1 ล้านบาท เป็นผลให้มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว

ตามรายงานการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2563 มีมติอนุมัติให้บริษัท ทีแอนด์ที ลีดเดอร์ จำกัด ดำเนินการจดทะเบียนเลิกกิจการ

รายละเอียดของสินทรัพย์สุทธิของบริษัท เวิลด์ บริการเงินกู้การศึกษา จำกัด ณ วันที่ซื้อหุ้น สรุปได้ดังนี้

	บาท
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	243,832
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา	31,034,950
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	9
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1,000,000
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	124,977
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	573,918
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	(13,822,000)
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการอื่น	(20,000,000)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	(814,750)
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	(123,936)
สินทรัพย์สุทธิ	(1,783,000)
ค่าเผื่อการด้อยค่าค่าความนิยม	2,783,000
ราคาซื้อบริษัทย่อย	1,000,000
หัก เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	(243,832)
กระแสเงินสดจ่ายเพื่อซื้อบริษัทย่อย	756,168
สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	100

เงินลงทุนในบริษัทร่วม

เงินลงทุนในบริษัทร่วม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2563 และวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ประกอบด้วย

		ร้อยละ											***บาท***
		สัดส่วนการถือหุ้น		ทุนชำระแล้ว		วิธีราคาทุน		วิธีส่วนได้เสีย		ค่าเผื่อการด้อยค่า		มูลค่าสุทธิทางบัญชี	
บริษัทร่วม	ลักษณะธุรกิจ	2563	2562	2563	2562	2563	2562	2563	2562	2563	2562	2563	2562
บริษัท กระบี่ซิตี้ โฮเต็ล แอนด์รีสอร์ท จำกัด	โรงแรมและรีสอร์ท	19	19	195,000,000	195,000,000	20,195,158	20,195,158	20,195,158	20,195,158	(20,195,158)	(20,195,158)	-	-

กลุ่มบริษัทมีอิทธิพลอย่างมีสาระสำคัญในบริษัทร่วม เนื่องจากกลุ่มบริษัทถือหุ้นสามัญในบริษัท กระบี่ซิตี้โฮเต็ลแอนด์รีสอร์ท จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 19 ของทุนเรียกชำระแล้ว และกลุ่มบริษัทมีตัวแทนเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการของบริษัทดังกล่าว

ข้อมูลทางการเงินของบริษัทร่วมที่มีสาระสำคัญ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีดังนี้

บาท

ปี	สินทรัพย์หมุนเวียน	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	หนี้สินหมุนเวียน	หนี้สินไม่หมุนเวียน	สินทรัพย์สุทธิ	รายได้	ขาดทุน
2562	17,070,255	46,268,022	11,926,686	91,342,272	(39,930,680)	63,220,117	(11,121,035)

กลุ่มบริษัทรับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนในบริษัทร่วมจนกระทั่งส่วนได้เสียของบริษัทมีจำนวนเท่ากับศูนย์และบริษัทไม่ได้รับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนในบริษัทร่วมที่มีจำนวนเกินกว่าส่วนได้เสียที่บริษัทมีอยู่ในบริษัทร่วมดังกล่าวเพิ่มเติมเป็นหนี้สินของบริษัท ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทไม่ได้มีภาระผูกพันในการจ่ายชำระหนี้สินใด ๆ แทนบริษัทร่วมดังกล่าว

เงินลงทุนทั่วไป

เงินลงทุนทั่วไป ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2563 และวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ประกอบด้วย

		ร้อยละ							*บาท*
		สัดส่วนการ		วิธีราคาทุน		ค่าเผื่อการด้อยค่า		มูลค่าสุทธิทางบัญชี	
บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	ถือหุ้น	ทุนชำระแล้ว	2563	2562	2563	2562	2563	2562
เงินลงทุนในตราสารทุน									
บริษัทที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์									
บริษัท เมดิคอล มีเดีย โปรดักส์ จำกัด	จำหน่ายอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์	19	9,250,000	1,757,500	1,757,500	(1,757,500)	(1,757,500)	-	-
บริษัท ท่าไทย จำกัด	ผลิตและจำหน่ายเคมีภัณฑ์	14	120,000,000	16,800,000	16,800,000	(800,000)	-	16,000,000	16,800,000
บริษัท อวาตา จำกัด	ผลิตชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์	2.22	1,948,890,000	43,199,000	43,199,000	(43,199,000)	(43,199,000)	-	-
Kinesys Pharmaceutical (Canada) Inc.	ผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง	-	-	5,990,586	5,990,586	(5,990,586)	(5,990,586)	-	-
รวม				67,747,086	67,747,086	(51,747,086)	(50,947,086)	16,000,000	16,800,000

บริษัท อวาตา จำกัด

เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2543 ศาลล้มละลายกลางพิพากษาให้บริษัท อวาตา จำกัด ล้มละลายและมีคำสั่งให้พิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด

บริษัท เมดิคอล มีเดีย โปรดักส์ จำกัด

เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2547 ศาลล้มละลายกลางพิพากษาให้บริษัท เมดิคอล มีเดีย โปรดักส์ จำกัด ล้มละลายและมีคำสั่งให้พิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด

ค่าเผื่อการด้อยค่ามีรายการเคลื่อนไหวสำหรับระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2563 และสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ดังนี้

บาท

	งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2563	2562
ยอดยกมา	50,947,086	50,947,086
บวก ขาดทุนจากการด้อยค่าสินทรัพย์	800,000	-
ยอดคงเหลือ	51,747,086	50,947,086

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

รายการเปลี่ยนแปลงของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน สำหรับระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2563 และสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 สรุปได้ดังนี้

บาท

	งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ
มูลค่าสุทธิทางบัญชี	
ณ วันที่ 1 มกราคม 2562	101,129,750
ซื้อ/โอนเข้า	-
จำหน่าย/โอนออก	(70,370,000)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562	30,759,750
ซื้อ/โอนเข้า	-
จำหน่าย/โอนออก	-
ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2563	30,759,750

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนเป็นที่ดินเปล่า 1 แปลง ซึ่งบริษัทถือกรรมสิทธิ์ร่วมกับบุคคลอื่นโดยตกลงแบ่งสัดส่วนในส่วนได้เสียของที่ดินอัตราส่วน 1 ต่อ 5 ดังนี้

ล้านบาท

รายละเอียด	เนื้อที่ ไร่-งาน-ตารางวา	ราคาประเมิน
ทรัพย์สินทั้งแปลง	18-3-95	153.80
ทรัพย์สินเฉพาะส่วนของบริษัท	3-3-19	30.76

อสังหาริมทรัพย์ถือไว้เพื่อขาย

รายการเปลี่ยนแปลงของอสังหาริมทรัพย์ถือไว้เพื่อขายสำหรับระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2563 และสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 สรุปได้ดังนี้

	บาท
	งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ
มูลค่าสุทธิทางบัญชี	
ณ วันที่ 1 มกราคม 2562	6,937,477
ซื้อ/โอนเข้า	-
จำหน่าย/โอนออก	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562	6,937,477
ซื้อ/โอนเข้า	-
จำหน่าย/โอนออก	(6,937,477)
ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2563	-

เมื่อวันที่ 8 มกราคม 2563 บริษัทฯ ทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินพร้อมอาคารกับบุคคลอื่น มูลค่าขาย จำนวนเงิน 7 ล้านบาท และกำไรจากการขายสินทรัพย์ จำนวนเงิน 0.06 ล้านบาท บริษัทฯ จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ถือไว้เพื่อขายให้แก่บุคคลอื่น เมื่อวันที่ 17 มกราคม 2563

การวัดมูลค่ายุติธรรม

มูลค่ายุติธรรม หมายถึง ราคาที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์หรือเป็นราคาที่จะจ่ายเพื่อโอนหนี้สินให้ผู้อื่นโดยรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดขึ้นในสภาพปกติระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (ผู้ร่วมตลาด) ณ วันที่วัดมูลค่า กลุ่มบริษัทใช้ราคาเสนอซื้อขายในตลาดที่มีสภาพคล่องในการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินซึ่งมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้องกำหนดให้ต้องวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ยกเว้นในกรณีที่ไม่มีตลาดที่มีสภาพคล่องสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินที่มีลักษณะเดียวกันหรือไม่สามารถหาราคาเสนอซื้อขายในตลาดที่มีสภาพคล่องได้ กลุ่มบริษัทจะประมาณมูลค่ายุติธรรมโดยใช้เทคนิคการประเมินมูลค่าที่เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์ และพยายามใช้ข้อมูลที่สามารถสังเกตได้ที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์หรือหนี้สินที่จะวัดมูลค่ายุติธรรมนั้นให้มากที่สุด

ลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมที่ใช้วัดมูลค่าและเปิดเผยมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินในงบการเงินแบ่งออกเป็นสามระดับตามประเภทของข้อมูลที่นำมาใช้ในการวัดมูลค่ายุติธรรม ดังนี้

ระดับ 1 ข้อมูลราคาเสนอซื้อขายของสินทรัพย์หรือหนี้สินอย่างเดียวกันในตลาดที่มีสภาพคล่อง

ระดับ 2 ข้อมูลอื่นที่สามารถสังเกตได้ของสินทรัพย์หรือหนี้สิน ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทางตรงหรือทางอ้อม

ระดับ 3 ข้อมูลที่ไม่สามารถสังเกตได้ เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับกระแสเงินสดในอนาคตที่กลุ่มบริษัทประมาณขึ้น

ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน กลุ่มบริษัทจะประเมินความจำเป็นในการโอนรายการระหว่างลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมสำหรับสินทรัพย์และหนี้สินที่ถืออยู่ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานที่มีการวัดมูลค่ายุติธรรมแบบเกิดขึ้นประจำ

ลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดด้วยมูลค่ายุติธรรมแยกแสดงตามลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรม ดังนี้

บาท

	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	รวม
สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม				
บริษัท				
เงินลงทุนทั่วไป	-	-	16,000,000	16,000,000
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	-	34,937,000	-	34,937,000
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	-	65,110,000	-	65,110,000

เทคนิคการประเมินมูลค่ายุติธรรมและข้อมูลที่ใช้สำหรับการวัดมูลค่ายุติธรรมระดับ 2

มูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุนทั่วไปคำนวณโดยใช้มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ ณ วันสุดท้ายของรอบรายงาน

มูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนและที่ดิน อาคารและเครื่องจักร คำนวณโดยผู้ประเมินราคาอิสระ ซึ่งวัดมูลค่าทรัพย์สินด้วยวิธี

- ที่ดิน มีหลักเกณฑ์และวิธีการประเมิน คือ วิธีมูลค่าตลาด (Market Approach)
- อาคารและเครื่องจักร มีหลักเกณฑ์และวิธีการประเมิน คือ วิธีมูลค่าต้นทุนทดแทน (Cost Approach)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลที่สำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	บริษัท ยงไทย จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	0107536000439 (ทะเบียนเดิม บมจ. 117)
ประเภทธุรกิจ	ผลิตและจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ
รอบบัญชี	1 กรกฎาคม - 30 มิถุนายน ของทุกปี
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	633/14 ถนนสาธุประดิษฐ์ แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ / โทรสาร	0-2294-3364-5 / 0-2294-3373
อีเมล์	contact@yci.co.th
เว็บไซต์	www.yci.co.th
ทุนจดทะเบียน	346,641,960 บาท
จำนวนหุ้นสามัญ	346,641,960 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ปีที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	8 มิถุนายน 2536

บุคคลอ้างอิง	นายทะเบียนหลักทรัพย์บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0-2009-9000 โทรสาร : 0-2009-9991 SET Contact center: 0-2009-9999 Website: http://www.set.or.th/tsd E-mail: SETContactCenter@set.or.th	
ผู้สอบบัญชี	1. นายบรรจง พิชญประสาธน์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7147 หรือ
	2. นายไกรสิทธ์ ศิลปมงคลกุล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9429 หรือ
	3. นางสาวเขมนันท์ ใจชื้น	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 8260 หรือ
	4. ดร.ศิรดา จารุตกานนท์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6995
	สำนักงาน บริษัท สยาม ทรูธ สอบบัญชี จำกัด 338 อาคาร A ชั้น 8 โครงการปรีชาคอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก ซอยรัชดาภิเษก 20 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310	
โทรศัพท์	(02) 275-9599	
อีเมล์	audit@siamtruth.com	

ตารางที่ 7 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป ของจำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว

ลำดับที่	ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย	จำนวนหุ้นที่ถือ	สัดส่วนการถือหุ้น
1	บริษัท ที แอนด์ ที ลีดเดอร์ จำกัด 633/14 ถนนสาธุประดิษฐ์ แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120 โทร. 0-2294-3373	ผลิต-จำหน่ายเคมีภัณฑ์	สามัญ	1,000,000	999,997	100 %
2	บริษัท วายซีไอ ซินดิเคท จำกัด 633/14 ถนนสาธุประดิษฐ์ แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120 โทร. 0-2294-3364-5	การลงทุน	สามัญ	1,000,000	999,997	100 %
3	บริษัท กระบี่ซิตี้โฮเต็ลแอนด์รีสอร์ท จำกัด 1 ถนนทุ้งฟ้า ตำบลปากน้ำ อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่ โทร. 0-7562-0028 โทรสาร 0-7562-0047	โรงแรมและรีสอร์ท	สามัญ	19,500,000	3,705,000	19 %
4	บริษัท ท่าไทย จำกัด 52/3 หมู่ที่ 6 ถนนสุชัย ตำบลท่าทราย อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร โทร. 0-3481-6116 โทรสาร 0-3442-5373	ผลิต-จำหน่ายเคมีภัณฑ์	สามัญ	1,200,000	168,000	14 %