

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1	ข้อมูลทั่วไปของบริษัทและบุคคลอ้างอิง	
1.1	ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท	
	ชื่อบริษัท	: บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)
	สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 267 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700
	ประเภทธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน (Electrical Home Appliance) พร้อมบริการก่อนและหลังการขายถึงที่พักอาศัยและประกอบธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์
	เลขทะเบียนบริษัท	: 0107546000059
	โทรศัพท์	: + 66 2 434 2390 – 7
	โทรสาร	: + 66 2 433 5364
	เว็บไซต์	: www.midaassets.com
	ชนิดของหุ้น	: หุ้นสามัญ
	จำนวนหุ้นทั้งหมด	: 1,034,757,926 หุ้น
1.2	นายทะเบียนหลักทรัพย์ในประเทศไทย	
	ชื่อนายทะเบียน	: บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
	สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
	โทรศัพท์	: +66 2229 2800
	โทรสาร	: +66 2654 5427
	ลูกค้าสัมพันธ์	: +66 2229 2888
	เว็บไซต์	: www.tsd.co.th
1.3	ผู้สอบบัญชี	
	ชื่อผู้สอบบัญชี	: นาย สมคิด เตียตระกูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 2785
	สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: บริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด อาคารแคปปิตอล ทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส ชั้น 18 เลขที่ 87/1 ถนนวิทย์ แขวง ลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
	โทรศัพท์	: +66 2205 8222
	โทรสาร	: +66 2654 3339

2 ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของบริษัทต้องเผชิญกับปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและราคาหุ้นของบริษัท อนึ่ง ปัจจัยความเสี่ยงดังต่อไปนี้นี้เป็นเพียงปัจจัยความเสี่ยงสำคัญบางประการที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท ทั้งนี้ อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่บริษัทไม่ทราบและอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทเห็นว่าไม่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงเหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทในอนาคตได้

2.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้มีการประเมินความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจอย่างต่อเนื่องและถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักในการกำหนดกลยุทธ์และแผนธุรกิจในแต่ละปี โดยมีการติดตามและควบคุมความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เป็นไปตามทิศทางและนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทซึ่งประกอบไปด้วยขั้นตอนหลักต่างๆ ดังนี้ การระบุความเสี่ยง การประเมินความเสี่ยง การติดตามและควบคุมความเสี่ยงเป็นต้น หากมีความเสี่ยงใหม่ๆ ที่มีได้คาดการณ์ไว้ อาจจำเป็นต้องทบทวนการบริหารความเสี่ยงใหม่ทั้งหมดหรือความเสี่ยงที่เกิดขึ้นมีแนวโน้มที่จะกระทบกับการดำเนินธุรกิจอย่างรุนแรงอาจต้องทบทวนแผนธุรกิจใหม่ทั้งหมด พร้อมนำเสนอต่อคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ ดังเช่นในช่วงสองปีที่ผ่านมา มีความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติคือเกิดอุทกภัยในหลายพื้นที่ของประเทศ ซึ่งมีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท ซึ่งบริษัทได้มีการปรับปรุงประสิทธิภาพและกระบวนการและบุคลากรรวมถึงการบริหารจัดการภายในองค์กรเพื่อรองรับสภาวะวิกฤตที่มีแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในช่วงนั้น

2.1.1 ความเสี่ยงของลูกหนี้ที่มีปัญหา

ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมียอดค้างชำระของลูกหนี้การค้าส่วนที่เกินกว่า 12 เดือน จำนวน 0.21 ล้านบาท อันเป็นผลมาจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ลดลงคิดเป็นอัตราร้อยละ 3.09 ของลูกหนี้การค้าทั้งหมด อย่างไรก็ตามบริษัทยังมีมาตรการที่จะป้องกันความเสี่ยงจากปัญหาลูกหนี้ค้างชำระเป็นระยะเวลานาน โดยจะมีการพิจารณาเครดิตกับลูกค้าที่รัดกุมมากขึ้น รวมทั้งมีการเก็บและติดตามหนี้เร็วขึ้น โดยจะส่งให้ฝ่ายเร่งรัดหนี้สินภายใน 1 เดือนหลังจากครบกำหนดเวลาชำระหนี้ของลูกหนี้

2.1.2 ความเสี่ยงจากการเกิดลูกหนี้เข้าซื้อมีปัญหาในอนาคตเนื่องจากการขยายสินเชื่อเข้าซื้อ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีสาขาเปิดดำเนินการทั่วประเทศรวม 79 สาขา บริษัทมียอดค้างชำระของลูกหนี้เข้าซื้อส่วนที่เกินกว่า 12 เดือน จำนวน 16.24 ล้านบาท อันเป็นผลมาจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ลดลงคิดเป็นอัตราร้อยละ 3.15 ของลูกหนี้เข้าซื้อทั้งหมด แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ไว้แล้วจำนวน 16.24 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 100 และส่งให้ฝ่ายเร่งรัดติดตามหนี้ที่เหลือน้อยอย่างใกล้ชิด ทั้งนี้การขยายสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าใหม่ในพื้นที่การขายใหม่อาจก่อให้เกิดลูกหนี้เข้าซื้อที่มีปัญหาลูกหนี้ภายหลังการผ่อนชำระไปแล้วในระยะเวลาหนึ่งได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้ใช้ความระมัดระวังในการขายสินเชื่อแก่ลูกค้ารายใหม่ โดยให้ความสำคัญเรื่องการพิจารณาคัดเลือกลูกค้าเข้าซื้อโดยระบบการพิจารณาการขายสินเชื่อ (Credit Scoring) คุณภาพลูกค้าเข้าซื้อและการติดตามหนี้ รวมทั้งบริษัทมีฝ่ายตรวจสอบและฝ่ายเร่งรัดหนี้สินที่ดูแลเรื่องการบริหารภายในองค์กรและการติดตามหนี้โดยเฉพาะ อีกทั้งมีระบบการควบคุม การตรวจสอบและการรายงานผลที่มีประสิทธิภาพสามารถรายงานสถานะลูกหนี้เข้าซื้อได้ทุกขณะซึ่งสามารถป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

2.1.3 ความเสี่ยงจากการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าโดยไม่มีเอกสารทางการเงิน

เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทไม่มีหลักฐานทางการเงินที่เป็นลายลักษณ์อักษร ดังนั้นในการพิจารณาการขายเข้าซื้อนั้น บริษัทจึงเน้นการเข้าถึงตัวตนและการสอบถามข้อมูลโดยตรงจากลูกค้า รวมถึงการเก็บข้อมูลจากสถานที่จริงและจากบุคคลอ้างอิงเพื่อเป็นการสอบทานข้อมูลอีกชั้นหนึ่ง เช่น ผู้ค้าประกัน ญาติ เพื่อนบ้าน ผู้นำในหมู่บ้าน หรือ ลูกค้าเก่า ตามหลักเกณฑ์การพิจารณาของบริษัทเพื่อประเมินถึงเครดิตและความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้า (รายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3 การประกอบธุรกิจ) ฉะนั้นหากลูกค้าผู้ขอเข้าซื้อร่วมมือกับบุคคลอ้างอิงและ/หรือผู้ค้าประกันแจ้งข้อมูลเท็จอาจทำให้เกิดความผิดพลาดในการพิจารณาลูกค้าได้ ซึ่งส่งผลให้เกิดปัญหาลูกหนี้สูญ การผ่อนชำระล่าช้าหรือการรับคืนสินค้า อย่างไรก็ตามความเป็นไปได้ดังกล่าวค่อนข้างต่ำเนื่องจากผู้ขอเข้าซื้อต้องเตรียมข้อมูลล่วงหน้าและร่วมมือกับบุคคลทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งการแจ้งข้อมูลเท็จเป็นผลประโยชน์ของผู้เข้าซื้อฝ่ายเดียว แต่เป็นผลเสียกับผู้เกี่ยวข้อง ซึ่งโดยปกติจะเกรงการร่วมรับผิดชอบภาระหนี้ในฐานะผู้ค้าประกันและการถูกขึ้นบัญชีดำทำให้ไม่สามารถขอเข้าซื้อกับบริษัทได้อีก ดังนั้นการสอบทานข้อมูลจากบุคคลหลายฝ่ายดังกล่าวจึงเป็นการลดความเสี่ยง

ได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทขายเข้าซื้อแก่ลูกค้ารายย่อยโดยมียอดเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเฉลี่ย 13,000 บาทต่อราย ดังนั้นผลกระทบจากหนี้เสียต่อรายลูกหนี้จึงมีสัดส่วนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับยอดลูกหนี้เข้าซื้อทั้งหมด

2.1.4 ความเสี่ยงที่เกิดจากการแข่งขันในการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้ดำเนินการลดความเสี่ยงด้านนี้ด้วยการมุ่งเน้นการรักษาสวนแบ่งตลาดไว้ กล่าวคือ บริษัทได้เข้าแข่งขันและรักษาสวนต่างของอัตราดอกเบี้ยให้อยู่ในระดับหนึ่ง ไม่แข่งขันจนเกิดภาวะขาดทุนจากการทำการตลาด บริษัทได้เน้นการให้บริการเป็นหลักและรักษาสัมพันธภาพที่ดีระหว่างบริษัทกับลูกค้ารายเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นหลัก ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงจากภาวะแข่งขันดังกล่าวเป็นอย่างดี

2.1.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

ผู้ประกอบการธุรกิจเข้าซื้อสามารถขยายธุรกิจได้ตามศักยภาพของบริษัทโดยไม่มีข้อจำกัด เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่ได้อยู่ภายใต้ข้อจำกัดของกฎหมายพิเศษใดๆ กล่าวคือ ผู้ประกอบการสามารถให้สินเชื่อโดยไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใดๆ ดังนั้นคุณภาพของลูกหนี้ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของธุรกิจประเภทนี้ย่อมได้รับผลกระทบจากการทุจริต ประสิทธิภาพของการติดตามหนี้หรือจากภาวะเศรษฐกิจ หากผู้ประกอบการขาดความระมัดระวังหรือขาดระบบควบคุมภายในที่ดี ผู้ประกอบการอาจประสบปัญหาในการเรียกชำระหนี้ได้ ถ้าหากภาวะเศรษฐกิจอยู่ในภาวะที่ตกต่ำ

บริษัทได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงได้ดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง โดยบริษัทมีระบบควบคุม ติดตามและดูแลการปล่อยสินเชื่ออย่างใกล้ชิด เพื่อให้ทราบถึงสินเชื่อที่ปล่อยออกไป บริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากตัวลูกหนี้โดยจัดให้มีบุคคลค้าประกันและวางเงินคาวนในปริมาณมากสำหรับลูกหนี้ที่มีลักษณะความเสี่ยงสูง มีระบบตรวจสอบภายใน และระบบรายงานที่สามารถติดตามดูแลการติดตามหนี้ เพื่อให้ทราบถึงคุณภาพของลูกหนี้ในสถานะปัจจุบันและสามารถติดตามลูกหนี้ให้จ่ายชำระหนี้ได้ไม่เกิดการติดค้างเนิ่นนานจนเกิดภาวะหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้เป็นจำนวนมาก นอกจากนี้จากผลของระบบควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นระบบการตรวจสอบภายในจากส่วนกลาง ระบบการหมุนเวียนพนักงานในการทำงานทั้งการทำตลาดและติดตามหนี้ ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการก่อทุจริตภายในบริษัท

2.1.6 ความเสี่ยงในการจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายล่วงหน้า

บริษัทจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายแก่พนักงานขายตามอัตราที่กำหนด โดยบริษัทจะจ่ายให้เมื่อพนักงานขายสามารถขายเข้าซื้อสินค้าพร้อมปฏิบัติตามเงื่อนไขการขายได้ครบถ้วนแล้ว และพิจารณาจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายแก่พนักงานขายตามยอดจ่ายจริงที่พนักงานได้รับ (ไม่จ่ายเงินค่าคอมมิชชั่นที่ได้รับ) สำหรับพนักงานที่มียอดเบิกล่วงหน้าค้างอยู่กับบริษัท (พนักงานเก่า) บริษัทจะหักค่าคอมมิชชั่นไว้ 5% ของยอดที่ได้รับเพื่อเคลียร์ยอดเบิกล่วงหน้าค้างไว้ สำหรับพนักงานใหม่ในระยะ 2 เดือนแรก ให้เบิกล่วงหน้าได้วันละ 100 บาท โดยเมื่อมียอดมิชชั่นประจำสัปดาห์ ให้เคลียร์คืน 20% ของยอดที่ได้รับ และ เมื่อมียอดเบิกรายการขายประจำเดือน ให้เคลียร์คืน 50% ของยอดที่ได้รับ (แต่ไม่เกินยอดเบิกล่วงหน้า) เมื่อพ้นระยะ 3 เดือนแรกใช้เงื่อนไขเดียวกับพนักงานเก่า(ไม่ให้เบิกรายวัน) หากพนักงานขายรายนั้นพ้นสภาพการเป็นพนักงานและมีเจตนาหรือไม่สามารถชำระคืนค่าคอมมิชชั่นในส่วนที่ได้เบิกล่วงหน้าไปแล้ว อาจทำให้บริษัทสูญเสียค่าคอมมิชชั่นการขายล่วงหน้านี้ โดยบริษัทมีค่าคอมมิชชั่นจ่ายล่วงหน้าในอัตราร้อยละ 3.44 ของค่าคอมมิชชั่นทั้งหมด และมีอัตราการเติบโตของการจ่ายค่าคอมมิชชั่นล่วงหน้าคิดเป็นร้อยละ 2.27 อย่างไรก็ตามบริษัทได้จำกัดความเสี่ยง โดยพิจารณาการจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายล่วงหน้า เป็นจำนวนสูงสุดเท่ากับค่าคอมมิชชั่นการขายสินค้าที่พนักงานขายมีสิทธิได้รับแต่ยังไม่สามารถเบิกรับได้เนื่องจากยังปฏิบัติตามเงื่อนไขการขาย

2.1.7 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้าคงคลัง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีสินค้าคงคลังสุทธิจำนวน 41.54 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านประเภทภาพและเสียง เช่น โทรทัศน์ วีซีดี ดีวีดี และจักรเย็บเย็บ ซึ่งเป็นสินค้าที่มีความล้าสมัยจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีได้ง่ายและมีแนวโน้มการลดลงของราคาสินค้าที่รวดเร็ว หากบริษัทมีสินค้าคงคลังล้าสมัยในปริมาณมากอาจทำให้รายได้จากการขายเข้าซื้อสินค้าลดลงได้ อย่างไรก็ตาม ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทจะเก็บสินค้าคงคลังในปริมาณที่เพียงพอต่อการขายและมีปริมาณหมุนเวียนอยู่เสมอ โดยปัจจุบันบริหารสินค้าคงคลังเฉลี่ยประมาณ 45 วัน และดำเนินนโยบายการบริหารสินค้าคงคลังใน 2

ระดับ คือ โดยสำนักงานใหญ่ซึ่งดูแลเรื่องประเภทสินค้าที่สั่งซื้อและนโยบายการขายเข้าซื้อรวม และโดยสาขาซึ่งจะต้องดูแลและรับผิดชอบสินค้าที่ได้สั่งจากสำนักงานใหญ่เนื่องจากมีการบริหารงานแบบ Profit Center ทำให้บริษัทสามารถควบคุมสินค้าคงคลังทั้งประเภทและระดับสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.1.8 ความเสี่ยงจากการยึดคืนสินค้า

โดยปกติธุรกิจเข้าซื้อมีความเสี่ยงในด้านการยึดคืนสินค้าและถือเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ถึงแม้การยึดคืนสินค้านั้นเป็นความเสี่ยงต่อการลดลงของยอดขาย ในอีกด้านหนึ่งก็ถือเป็นการชดเชยต่อความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการหยุดชำระเงินของลูกค้าได้ เพราะบริษัทยังสามารถนำสินค้าเหล่านั้นมาจำหน่ายในตลาดสินค้ามือสองได้อีกด้วย อันถือเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดอีกรูปแบบหนึ่ง ส่วนสินค้าที่บริษัทยึดคืนจากลูกค้าที่เข้าซื้อ บริษัทจะจำหน่ายออกทันทีในราคาที่ปรับลดลง ดังนั้นจึงบริษัทจึงไม่มีสินค้าคงเหลือในส่วนที่เป็นสินค้ายึดคืน

2.2 ความเสี่ยงทางการเงิน

2.2.1 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่สำคัญอันเกี่ยวเนื่องกับเงินฝากสถาบันการเงิน ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อเงินให้กู้ยืม เงินเบิกเกินบัญชี เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวที่มีดอกเบี้ย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด หรือมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยของบริษัทและบริษัทย่อยจึงอยู่ในระดับต่ำ

2.2.2 ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

บริษัท และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ ลูกหนี้การค้า เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้อื่น ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม นอกจากนี้ การให้สินเชื่อของบริษัทและบริษัทย่อยไม่มีการกระจุกตัว เนื่องจากบริษัท และบริษัทย่อยมีฐานของลูกค้าที่หลากหลายและมีอยู่จำนวนมากรายดังนั้นบริษัทและบริษัทย่อยจึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อนอกจากจำนวนค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญที่บันทึกไว้แล้วในบัญชี

2.2.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่สำคัญอันเกี่ยวเนื่องจากการขายสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ และมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่สืบเนื่องจากเงินลงทุนในบริษัทย่อยในต่างประเทศ ซึ่งบริษัทไม่ได้ป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว เนื่องจากจำนวนเงินดังกล่าวไม่เป็นสาระสำคัญ

2.2.4 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว

ปัจจุบัน เศรษฐกิจไทยเริ่มฟื้นตัวมากขึ้นหลังจากได้รับผลกระทบจากวิกฤตทางการเงินของเศรษฐกิจชั้นนำของโลก อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจไทยยังได้รับผลกระทบจากปัจจัยลบในประเทศ เช่น การชะลอตัวของภาคการผลิต การส่งออก และอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ปัญหาการว่างงาน และสถานการณ์ทางการเมือง ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้และกำลังซื้อ พฤติกรรมการใช้จ่าย และระดับความเชื่อมั่นของผู้บริโภค

สภาวะเศรษฐกิจดังกล่าวข้างต้นส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านที่ลูกค้าใช้บริการที่ลดน้อยลงและผู้ประกอบการต้องรับความเสี่ยงมากขึ้นจากการเรียกเก็บค่าคงวอดสินค้า อย่างไรก็ตามเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ถือเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวัน จึงอาจได้รับผลกระทบน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมอื่น อีกทั้งบริษัทได้พัฒนารูปแบบการให้บริการและปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อกระตุ้นการใช้บริการของลูกค้าและลดความเสี่ยงจากการยกเลิกการขายสินค้า รวมทั้งจัดทำและดำเนินการตามแผนการลดค่าใช้จ่าย (Cost Efficiency Program) เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่สามารถรับรองได้ว่าธุรกิจ ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัท จะไม่ได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญ หากสภาวะเศรษฐกิจดังกล่าวยังคงดำเนินต่อไป

2.3 ความเสี่ยงอื่น ๆ

2.3.1 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล

ทรัพยากรบุคคลถือเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของความสำเร็จของบริษัท และเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการดำเนินงานของบริษัทได้ เช่น การเกษียณอายุ การลาออก เป็นต้น ที่อาจจะมีผลที่ทำให้เกิดการหยุดชะงักของธุรกิจได้ บริษัท จึงได้ให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนและดูแลเอาใจใส่ ทุกข์ สุข ของพนักงานเสมือนคนในครอบครัวเดียวกันสนับสนุนบุคคลให้เหมาะสมกับหน้าที่และพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ

3 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

3.1 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) หรือ “บริษัท” ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 กันยายน 2534 โดยนายกมล เอี้ยวศิริกุล และนายธนศ ดิลกศักดิ์วิฑูรย์ ภายใต้ชื่อเดิม “บริษัท นครปฐม ไมด้า 1991 จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 3 ล้านบาท สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม โดยในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินกิจการ บริษัทประกอบธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า

ต่อมาในปี 2540 กลุ่มผู้ก่อตั้งได้เล็งเห็นแนวโน้มการเติบโตของความต้องการซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าโดยการผ่อนชำระเงิน บริษัทจึงได้เริ่มหันมาดำเนินธุรกิจการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยมีบริการก่อนและหลังการขายแบบ “ครบวงจรและถึงที่หมาย” ซึ่งครอบคลุมถึง บริการสาธิตและการทดลองการใช้งานสินค้า บริการตรวจสอบประวัติและอนุมัติเช่าซื้อภายใน 1 วัน บริการจัดส่งสินค้า บริการรับประกันสินค้าตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ บริการสินค้าทดแทนขณะส่งซ่อม และบริการหลังการขายอื่นๆ โดยสินค้าที่ให้เช่าซื้อส่วนใหญ่เป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน (Electrical Home Appliance) ยี่ห้อชั้นนำต่างๆ โดยเฉพาะหมวดภาพและเสียง (Audio Vision หรือ AV) เช่น โทรทัศน์ และสเตอริโอ บริษัทเน้นการขายเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรายย่อยระดับกลางถึงล่าง ที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลในจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ ดังนี้

- | | |
|---------------|---|
| มกราคม 2551 | - บริษัทได้ทำการซื้อขายหุ้นสามัญและใบสำคัญแสดงสิทธิ (DE-W1) ของบริษัท ดีอี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น (มหาชน) ซึ่งเป็นเงินลงทุนในบริษัทร่วม และได้จำหน่ายใบสำคัญแสดงสิทธิ (DE-W1) กำไรจากการจำหน่ายหุ้นสามัญและใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 15.03 ล้านบาท และ 20.83 ล้านบาท ตามลำดับ ดังนั้นบริษัทจึงไม่ถือว่าบริษัท ดีอี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทร่วมอีกต่อไป แต่ก็ยังคงจัดบริษัท ดีอี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน เนื่องจากยังคงมีกรรมกรร่วมกัน ต่อมาในเดือนมีนาคม 2551 บริษัทได้ซื้อขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์และใบสำคัญแสดงสิทธิ ดังกล่าวโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อค้า |
| มกราคม 2551 | - บริษัทได้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท เจ.อาร์.ดีล จำกัด ซึ่งปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด(มหาชน) จำนวน 189,400 หุ้นในราคาเฉลี่ยหุ้นละ 105.59 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 19.99 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.58 ของทุนชำระแล้วของบริษัทดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ถือว่าบริษัท เจ.อาร์.ดีล จำกัด เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันเนื่องจากมีกรรมการผู้มีอำนาจร่วมกัน ต่อมาในไตรมาส 4/2551 กรรมการของบริษัทได้ลาออกจากการเป็นกรรมการของบริษัทร่วมดังกล่าว จึงจัดประเภทเงินลงทุนรายการนี้เป็นเงินลงทุนทั่วไป |
| พฤษภาคม 2551 | - บริษัทเพิ่มการลงทุนในบริษัท เทอเทิล พาที จำกัด โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวนรวม 2,499,999 หุ้น ทำให้สัดส่วนการลงทุนของบริษัทฯ เพิ่มจากร้อยละ 86.00 เป็นร้อยละ 99.99 |
| มิถุนายน 2551 | - ผู้ถือหุ้นใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญซึ่งเป็นกรรมการและพนักงานของบมจ. ไมด้า ลิสซิ่ง ได้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 3,000,000 หน่วย ซื้อหุ้นสามัญจำนวน 30,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 0.10 รวมเป็นเงิน 3 ล้านบาท จึงถือว่าใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวได้ใช้สิทธิครบตามจำนวนแล้ว บมจ.ไมด้า ลิสซิ่ง ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2551 |
| มิถุนายน 2551 | - บริษัทเพิ่มการลงทุนในบริษัท เดอะ รีทรีท หัวหิน จำกัด โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวนรวม 248,750 หุ้น ทำให้สัดส่วนการลงทุนของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 30 เป็นร้อยละ 42.50 เนื่องจากการเพิ่มการลงทุนเมื่อสิ้นงวด บริษัทจึงบันทึกส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมโดยวิธีส่วนได้เสียในสัดส่วนร้อยละ 30 สำหรับไตรมาส 1-2/2551 จำนวนเงิน 2.89 |

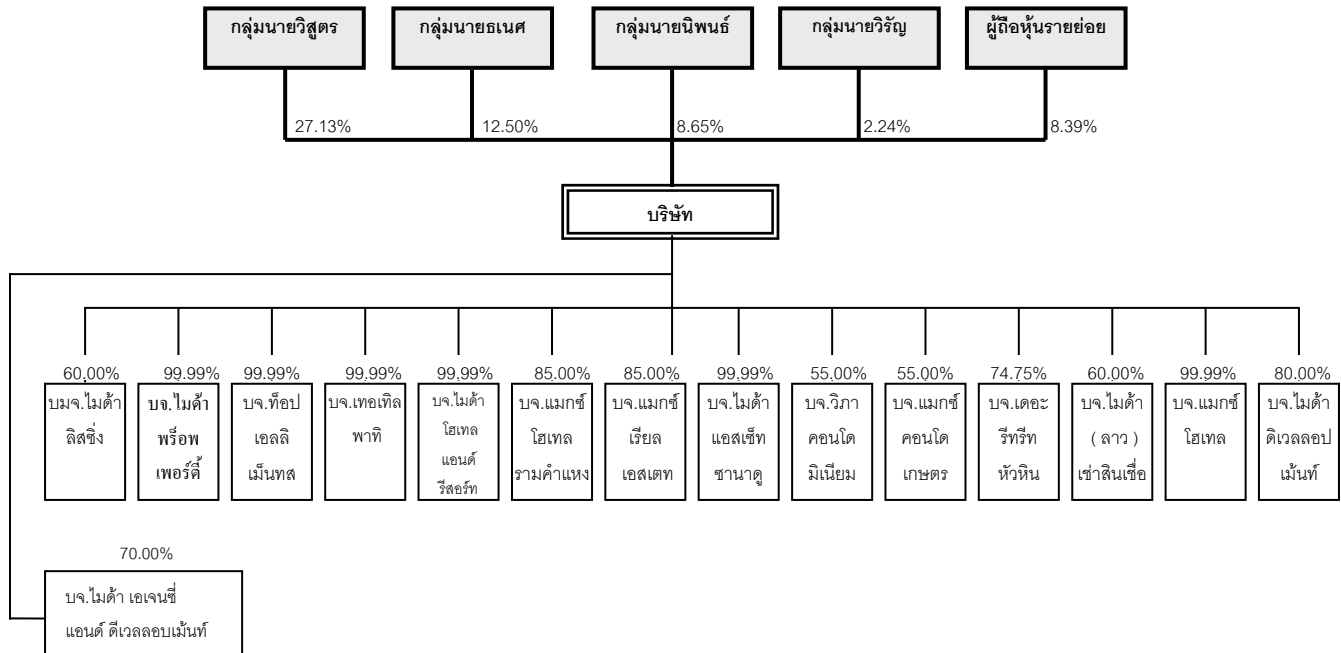
	ล้านบาท และร้อยละ 42.5 สำหรับไตรมาส 3-4/2551 จำนวนเงิน 4.1 ล้านบาท จากเงินลงทุนในบริษัท เดอะ รีทรีท หัวหิน จำกัด โดยใช้งบการเงินที่ได้ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีแล้ว
กรกฎาคม 2551	- บริษัทเพิ่มการลงทุนในบริษัท เดอะ ไลอ้อน ฮิลล์ กอล์ฟ แอนด์ คันทรีคลับ จำกัด ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวนรวม 4,875,240 หุ้น ทำให้สัดส่วนการลงทุนของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 60.00 เป็นร้อยละ 92.07
ตุลาคม 2551	- บริษัทได้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท เจเนอรัล เอนจิเนียริง จำกัด จำนวน 56,000,000 หุ้น ในราคาเฉลี่ยหุ้นละ 0.67 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 37.52 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.84 ของทุนชำระแล้วของบริษัทดังกล่าว อย่างไรก็ตามบริษัทได้ถือว่าบริษัท เจเนอรัล เอนจิเนียริง จำกัด เป็นบริษัทร่วมเนื่องจากมีกรรมการผู้มีอำนาจร่วมกัน และได้รับรู้กำไรจากการซื้อเงินลงทุนเป็นจำนวนเงิน 24.96 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทได้พิจารณาตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนดังกล่าวโดยใช้ราคายุติธรรม ในงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะบริษัท เป็นจำนวนเงิน 35.87 ล้านบาท และ 15.12 ล้านบาท ตามลำดับ
ธันวาคม 2551	- บริษัทลงทุนในบริษัท วิภา คอนโดมิเนียม จำกัด โดยลงทุนในหุ้นสามัญจำนวน 659,998 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 6,599,980 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 55 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
ธันวาคม 2551	- บริษัทลงทุนในบริษัท แมกซ์ คอนโด เกษตร จำกัด โดยลงทุนในหุ้นสามัญจำนวน 2,089,998 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 20,899,980 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 55 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
ธันวาคม 2551	- บริษัทลงทุนในบริษัท ไมด้า (ลาว) เซลลูลาร์ จำกัด ซึ่งจดทะเบียนและดำเนินงานในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 32,206,720 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 60.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
มกราคม 2552	- บริษัทเพิ่มการลงทุนในบริษัท เดอะ รีทรีท หัวหิน จำกัด โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 199,000 หุ้นมูลค่า หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 19,900,000 บาท ทำให้สัดส่วนการลงทุนของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 42.50% เป็น 52.50%
มีนาคม 2552	- บริษัทลงทุนในบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท ชานาตู จำกัด โดยลงทุนในหุ้นสามัญจำนวน 69,997 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 700,000 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 69.997 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
ธันวาคม 2552	- บริษัทได้ลงทุนเพิ่มในหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 2,379,898 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาทและซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นรายหนึ่ง จำนวน 525,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นมูลค่าเงินลงทุนทั้งสิ้น 29,748,950 บาท
กุมภาพันธ์ 2553	- บริษัท มีมติอนุมัติคำประกันวงเงินกู้ระยะยาวเต็มวงเงินของบจ. แมกซ์ คอนโด เกษตร และ บจ.วิภาคอนโด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทให้กับสถาบันการเงิน วงเงินสินเชื่อ 59 ล้านบาท และ 22 ล้านบาท ตามลำดับ โดยวงเงินสินเชื่อดังกล่าวบริษัทย่อยกู้มาเพื่อใช้สำหรับก่อสร้างคอนโดมิเนียมโครงการแมกซ์คอนโดมิเนียม วิภาวดี ซึ่งมีระยะเวลาของเงินกู้ 2.5 ปี วงเงินกู้อย่างนี้ทางบริษัทคำประกันเต็มวงเงิน 100%

กุมภาพันธ์ 2553	- บริษัทพิจารณาให้ขายที่ดินโฉนดเลขที่ 31871 ,31872 พร้อมสิ่งปลูกสร้างเลขที่ 1235/7 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร ขายให้กับบริษัท แมกซ์ เรียดเอสเตท จำกัด ราคารวม 26,388,220 บาท (ยี่สิบหกล้านบาทสามแสนแปดหมื่นแปดพันสองร้อยยี่สิบบาทถ้วน) - โฉนดเลขที่ 31873,21203 พร้อมสิ่งปลูกสร้างเลขที่ 1235/5, 1235/8 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร ขายให้กับ บริษัท แมกซ์ โฮเทล รามคำแหง จำกัด ราคารวม 23,788,980 บาท (ยี่สิบสามล้านเจ็ดแสนแปดหมื่นแปดพันเก้าร้อยแปดสิบบาทถ้วน) - โฉนดเลขที่ 246038 พร้อมสิ่งปลูกสร้างเลขที่ 1235/9 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร ขายให้กับ บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท ชานาดู จำกัด ราคา 1,332,800 บาท (หนึ่งล้านสามแสนสามหมื่นสองพันแปดร้อยบาทถ้วน)
มีนาคม 2553	- บริษัทได้มีการค้าประกันเงินกู้ระยะยาวเต็มวงเงิน 100% ในวงเงินสินเชื่อ 80 ล้านบาทให้แก่บริษัทไมด้า แอสเซ็ท ชานาดู จำกัด และวงเงินสินเชื่อ 140 ล้านบาทให้แก่บริษัท แมกซ์ โฮเทล จำกัด กับทางธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย
พฤศจิกายน 2553	- บริษัทได้อนุมัติการค้าประกันเงินกู้ระยะยาวเต็มวงเงิน 100% ในวงเงินสินเชื่อ 390.00 ล้านบาทให้กับบริษัท เดอะ รีทรีท หัวหิน จำกัด กับธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย
พฤษภาคม 2554	- บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท เดอะ รีทรีท หัวหิน จำกัด โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 348,248 หุ้นมูลค่า หุ้นละ 106 บาท คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 36,914,288 บาท ทำให้สัดส่วนการลงทุนของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 52.50 % เป็น 70%
สิงหาคม 2554	- บริษัทได้ลงทุนและจัดตั้งบริษัทลูกชื่อบริษัท ไมด้า ดิเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประกอบด้วยทุนจดทะเบียน 55,000,000 บาท จำนวนหุ้น 5,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ทั้งนี้บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นทั้งหมด 4,399,997 หุ้น คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 43,999,970 บาท
มีนาคม 2555	- บริษัทได้อนุมัติจัดสรรเงินกำไรเป็นสำรองตามกฎหมาย จำนวน 1,900,000 บาทและงดจ่ายเงินปันผลประจำปี 2544 - บริษัทได้อนุมัติให้จ่ายค่าตอบแทนคณะกรรมการของบริษัท ประจำปี 2554 ไม่เกิน 3,000,000 บาท
กรกฎาคม 2555	- บริษัทได้อนุมัติค้าประกันการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ของบริษัท ไมด้า ดิสคิง จำกัด (มหาชน) กับ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) และธนาคาร ไอซีบีซี (ไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้ร่วมให้สินเชื่อ
สิงหาคม 2555	- บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้าประกันการของเงินสินเชื่อของ บริษัท ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้าประกัน จำนวน 82,740,000 บาท
กันยายน 2555	- บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้าประกันการของเงินสินเชื่อของ บริษัท ทีโอพี เอลลิเมนต์ส จำกัด จากธนาคาร ธนชาต จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้าประกัน จำนวน 120,000,000

	บาท
ตุลาคม 2555	- บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้าประกันการขวงเงินสินเชื่อของ บริษัท ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกัน จำนวน 86,920,000 บาท
พฤศจิกายน 2555	- บริษัทได้ลงทุนและจัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท ไมด้า เอเจนซี แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ ประกอบด้วยทุนจดทะเบียน 2,000,000 บาท จำนวนหุ้น 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ทั้งนี้ บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นทั้งหมด 140,000 หุ้น คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 1,400,000 บาทหรือร้อยละ 70.00
มิถุนายน 2556	- บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้าประกันการขวงเงินสินเชื่อของ บริษัท ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกัน จำนวน 90,940,000 บาท
พฤศจิกายน 2556	- บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท เดอะ รีทรีท ห้วยหิน จำกัด โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 94,527 หุ้นมูลค่า หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 9,452,700 บาท ทำให้สัดส่วนการลงทุนของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 70.00 เป็นร้อยละ 74.75%
	- บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท ซานาดู จำกัด โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 525,000 หุ้นมูลค่า หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 5,250,000 บาท ทำให้สัดส่วนการลงทุนของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 85.00 เป็นร้อยละ 100.00
	- บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท แมกซ์ โฮเทล จำกัด โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 675,000 หุ้นมูลค่า หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 6,750,000 บาท ทำให้สัดส่วนการลงทุนของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 85.00 เป็นร้อยละ 100.00

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 1 มีนาคม 2557 เป็นดังนี้

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



3.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำในธุรกิจขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน พร้อมให้บริการก่อนและหลังการขายถึงที่พักอาศัยและบริษัทมีพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ สินค้าหลักคือขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94.66 และ 95.53 ของรายได้จากการขายทั้งหมดในปี 2556 และในปี 2555 ตามลำดับ โดยบริษัทส่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต/จัดจำหน่ายหลากหลายยี่ห้อ อาทิ โซนี่ (Sony) พานาโซนิค (Panasonic) ชาร์ป (Sharp) ฮาตาริ (Hatori) โซเคน (Soken) แอลจี (LG) โตชิบา (TOSHIBA) มิตซูบิชิ เป็นต้น และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีลูกค้าเข้าซื้อจำนวน 108,809 ราย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีสำนักงานใหญ่ 1 แห่ง อาคารคลังสินค้า 1 แห่ง และ สำนักงานสาขาที่ดำเนินการขายเข้าซื้อจำนวน 79 แห่ง ใน 49 จังหวัดทั่วประเทศ ซึ่งลดลงจากปี 2555 จำนวน 1 สาขา โดยเน้นการขายเข้าซื้อให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรายย่อยระดับกลางถึงล่างที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลในจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีบริษัทย่อยทั้งสิ้น 15 บริษัท

บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อขยายฐานธุรกิจของบริษัทให้เจริญเติบโต และมีประเภทธุรกิจที่หลากหลายเพื่อเพิ่มฐานรายได้ให้แก่บริษัทและธุรกิจที่บริษัทจัดตั้งขึ้นเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มอัตราการเติบโตทางธุรกิจค่อนข้างดี ซึ่งบริษัทเล็งเห็นว่าบริษัทย่อยที่บริษัทได้มีการเปิดดำเนินการเพิ่มจะสามารถเพิ่มมูลค่ากำไรให้แก่บริษัทในอนาคต

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการมีโครงสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพอันจะช่วยส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่ตั้งไว้ จุดเด่นประการหนึ่งของบริษัท คือ ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงและมีทัศนคติในเชิงบวกเพื่อให้สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่เป็นไปอย่างรวดเร็วและการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดได้

ในส่วนของธุรกิจเข้าซื้อ บริษัทมุ่งเน้นการขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นหลัก ซึ่งธุรกิจดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกันกับบริษัทย่อย (บมจ.ไมต้า ลิสซิ่ง) โดยธุรกิจของบริษัทย่อยเน้นการให้บริการสินเชื่อเข้าซื้อรถยนต์และการให้บริการ

สินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินที่รถยนต์มือสอง ประเภทเงินทุนหมุนเวียน หรือที่เรียกว่า Floor Plan รวมทั้งการบริการบริหารจัดการไฟแนนซ์รถยนต์

ข้อมูลสรุปสำหรับบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บมจ.ไมด้า ลิสซิ่ง	ให้บริการเช่าซื้อรถยนต์	60.00
บจ.ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	99.99
บจ.ท็อป เอลลิเมนต์	โรงแรม	99.99
บจ.เทอเทิล พาติ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และรับเหมาก่อสร้าง	99.99
บจ.ไมด้า ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท	สนามกอล์ฟและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	99.99
บจ.แมกซ์ ไฮเทล รามคำแหง	การให้เช่า การขาย การซื้อและการดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์	85.00
บจ.แมกซ์ เรียด เอสเตท	การให้เช่า การขาย การซื้อและการดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์	85.00
บจ.ไมด้า แอสเซ็ท ซานาตู ⁽¹⁾	การให้เช่า การขาย การซื้อและการดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์	99.99
บจ.วิภา คอนโดมิเนียม	การให้เช่า การขาย การซื้อและการดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์	55.00
บจ.แมกซ์ คอนโด เกษตร	การให้เช่า การขาย การซื้อและการดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์	55.00
บจ.เดอะ รีทรีท หัวหิน ⁽²⁾	โรงแรมและการดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์	74.75
บจ.ไมด้า (ลาว) เซาซินเซอ	บริการให้เช่าสินเชื	60.00
บจ.แมกซ์ ไฮเทล ⁽³⁾	โรงแรม	99.99
บจ.ไมด้า ดิเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	80.00
บจ.ไมด้า เอเจนซี แอนด์ ดิเวลลอปเม้นท์	ตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์	70.00

หมายเหตุ

- เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2556 บริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท ซานาตู จำกัด เพิ่มจากผู้ถือหุ้นรายหนึ่ง จำนวน 525,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นเงิน 5.25 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 15.0 ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 84.99 เป็นร้อยละ 99.99
- เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2556 บริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายหุ้นสามัญของ บริษัทเดอะ รีทรีทหัวหิน จำกัดเพิ่ม จากผู้ถือหุ้นรายหนึ่ง จำนวน 94,527 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงิน 9.45 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.75 ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 70.00 เป็นร้อยละ 74.75
- เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2556 บริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท แมกซ์ ไฮเทล จำกัดเพิ่มจากผู้ถือหุ้นรายหนึ่ง จำนวน 675,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นเงิน 6.75 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 15.0 ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 84.99 เป็นร้อยละ 99.99

3.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยตั้งแต่ปี 2554 ถึงปี 2556 มีดังนี้

รายการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2554		2555		2556	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขาย						
รายได้จากการขาย	454	26	464	20	444	17
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	219	13	613	27	723	28
รายได้จากกิจการสนามกอล์ฟ	43	2	34	2	35	1
รายได้จากธุรกิจโรงแรม	55	3	87	4	139	5
รายได้จากการบริการ	-	-	-	-	6	0
รายได้จากการดำเนินงานอื่น ⁽¹⁾	986	56	1,056	47	1,251	49
รวมรายได้จากการขายและการให้บริการ	1,757	100	2,254	100	2,598	100

หมายเหตุ

(1) รายได้จากการดำเนินงานอื่นของบริษัทประกอบด้วยรายได้จากดอกผลเข้าซื้อเป็นหลัก

3.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

นอกเหนือจากการรักษาส่วนแบ่งการตลาดผู้ให้บริการเข้าซื้อในประเทศไทยแล้ว บริษัทมีเป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัทดังต่อไปนี้

- (1) เพิ่มมูลค่าให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทโดยวิธีการเพิ่มความสามารถในการทำกำไร
- (2) รักษาและเสริมสร้างความแข็งแกร่งด้านการบริการ ช่องทางการจัดจำหน่าย การจัดกลยุทธ์ตามกลุ่มลูกค้า
- (3) นำเสนอนวัตกรรมใหม่ด้านการบริการอย่างต่อเนื่องด้วยความหลากหลายและมีคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการและวิถีชีวิตของผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม
- (4) เสริมสร้างคุณภาพของการให้บริการแก่ลูกค้าและบริการหลังการขาย
- (5) พัฒนาบุคลากรและองค์กรเพื่อประสิทธิภาพสูงสุดด้วยหลักพึงปฏิบัติและจรรยาบรรณที่ดี

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการดำเนินธุรกิจเหล่านี้ บริษัทได้ปรับใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ดังที่กล่าวมาข้างต้น และจะทำการปรับเปลี่ยนเพื่อความเหมาะสมโดยกระบวนการตรวจสอบและทบทวนอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้บริษัทสามารถปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมของการแข่งขันที่มีการเปลี่ยนแปลงรวมถึงปัจจัยภายนอกด้านอื่น ๆ ได้

4 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

4.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน พร้อมให้บริการก่อนและหลังการขายภายใต้คำขวัญ “**เพิ่มความสุข ทุกครอบครัว**” โดยดำเนินการขายผ่านสาขาของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2556 รวม 79 สาขาใน 49 จังหวัด ซึ่งสาขาแต่ละแห่งจะถูกกำหนดให้มีการขายสินค้าตามประเภทและราคาของบริษัทกำหนดไว้เท่านั้น โดย ณ วันที่ทำการขายเช่าซื้อ บริษัทจะทำสัญญาเช่าซื้อสินค้ากับลูกค้า พร้อมทั้งเก็บเงินดาวน์จำนวนหนึ่ง (เฉลี่ยประมาณร้อยละ 26.21 ของราคาสินค้า) และส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า สำหรับค่าเช่าซื้อในส่วนที่เหลือนั้น ลูกค้าจะต้องชำระเป็นงวดในจำนวนเงินเท่ากันทุกงวดในเวลาที่เหมาะสมตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญา ซึ่งระยะเวลาการผ่อนชำระค่างวดของลูกค้าอยู่ในช่วง 6-36 เดือน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับฐานะทางการเงินและความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าแต่ละราย โดยราคาเช่าซื้อที่เสนอให้กับลูกค้าจะเป็นราคาที่ได้รวมต้นทุนสินค้า ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องและดอกเบี้ยแล้ว ในระหว่างการผ่อนชำระกรรมสิทธิ์ของสินค้าเช่าซื้อจะยังคงเป็นของบริษัทฯจนกว่าลูกค้าจะชำระค่างวดครบและปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าซื้อโดยครบถ้วนแล้ว บริษัทประกอบธุรกิจการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า

4.1.1 ประเภทของสินค้าและบริการ

ลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งตามประเภทธุรกิจออกเป็น 5 กลุ่ม โดยในแต่ละกลุ่มธุรกิจประกอบด้วยบริษัทในกลุ่มดังต่อไปนี้

(ก) ธุรกิจเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า

เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน (Electrical Home Appliance):

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาฉัน เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ได้แก่ โทรทัศน์ ดีวีดี โคมไฟเตเตอร์ โคมไฟเตอริโอ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า พัดลมและอื่นๆ เป็นสินค้าขายเข้าซื้อหลักของบริษัท

ในปี 2556 บริษัทฯขายเครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อชั้นนำต่างๆดังต่อไปนี้คือ โซนี่ (Sony) พานาโซนิค (Panasonic) ชาร์ป(Sharp) ฮาตารี (Hatari) โซเกน(Soken) แอลจี (LG) โตชิบา (TOSHIBA) มิซูมามารุ (MISUMARU) เป็นต้น โดยมีราคาเฉลี่ย 1,100 - 61,632 บาท ค่างวดผ่อนชำระ 161 - 13,803 บาท/เดือน และระยะเวลาผ่อนชำระ 3 - 24 เดือน รายได้หลักของบริษัทมาจากการขายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ซึ่งสัดส่วนรายได้จากการขายในส่วนนี้ ต่อรายได้รวมตั้งแต่ปี 2554-2556 จะอยู่ระหว่างร้อยละ 90.98 ถึง 94.66

(๗) ธุรกิจให้บริการเช่าซื้อรถยนต์

บริษัทย่อย (ML) ประกอบธุรกิจประเภทการบริหารสินเชื่อ แบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

- (1) การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์
- (2) การให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินทrolleyมือสอง ประเภทเงินทุนหมุนเวียน หรือที่เรียกว่าสินเชื่อ Floor Plan
- (3) การให้บริการรับรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภท
- (4) การให้บริการเสริม ซึ่งประกอบด้วย การรับต่อภาษี โอนทะเบียนรถยนต์ และการรับต่อกรมธรรม์ประกันภัย / พ.ร.บ. ค้ำครองผู้ประสบภัยทางรถยนต์

รายได้หลักของบริษัทย่อย(ML)มาจากการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งสัดส่วนของรายได้จากการเช่าซื้อในส่วนนี้ ต่อรายได้รวม ตั้งแต่ปี 2553 ถึงปัจจุบัน จะอยู่ระหว่างร้อยละ 84.73 ถึง 85.86

บริษัทย่อย(ML)ดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ โดยเน้นประเภทรถยนต์และรุ่นของรถยนต์ที่มีสภาพคล่องสูงในตลาด ทั้งรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะ โดยจำนวนเงินปล่อยกู้ขึ้นอยู่กับประเภทของรถยนต์ ยี่ห้อ อายุรถยนต์ สภาพคล่องในการปล่อยต่อ และคุณสมบัติของผู้กู้ ซึ่งบริษัทได้กระจายความเสี่ยงของลูกค้าย่อยที่ขอเช่าซื้อโดยเน้นกลุ่มบุคคลที่มีรายได้ประจำหรือเป็นเจ้าของกิจการ และเกษตรกร โดยบริษัทย่อย(ML)จะกระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งตลาดในกรุงเทพและเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในต่างจังหวัด ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทย่อย(ML)มีเครือข่ายสาขาทั้งหมด 15 สาขา จึงสามารถให้บริการลูกค้าครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศได้ถึง 73 จังหวัด

(ค) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทย่อย (บจ.ไมด้าพร็อพเพอร์ตี้) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ซึ่งบริษัทย่อยแห่งนี้มีโครงการทั้งหมด 12 โครงการได้แก่

- (1) ชื่อโครงการ พาราไดซ์ / ตั้งอยู่ที่ถนนแจ้งวัฒนะ 14 เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ / ลักษณะโครงการเป็นทาวน์โฮม 3 ชั้น 4 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 73 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 1,990 ตรว. มูลค่าโครงการ 380 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการแล้ว อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยในการประกอบธุรกิจเชิงพาณิชย์
 - (2) ชื่อโครงการ พฤษภาพรรณ / ตั้งอยู่ ตำบลบ้านสิงห์ อ.โพธาราม จ.ราชบุรี / ลักษณะโครงการเป็นทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น และ อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 92 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 2,154 ตรว. มูลค่าโครงการ 130 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 50% ซึ่งได้ทำการก่อสร้างเสร็จแล้วทั้งหมด โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นกลุ่มข้าราชการและประชาชนทั่วไป
 - (3) ชื่อโครงการ ร้อยพฤษภา / ตั้งอยู่ ต.นครปฐม อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น และบ้านแฝด 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 334 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 25,450 ตรว. มูลค่าโครงการ 983 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการแล้ว อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
 - (4) ชื่อโครงการพรรณพฤษภา* / ตั้งอยู่ ตำบลปากแพรก อ.เมือง จ.กาญจนบุรี / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 1 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 129 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 9,270 ตรว. มูลค่าโครงการ 287 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 28% ซึ่งโครงการทยอยก่อสร้างและขาย โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- * เปลี่ยนชื่อโครงการจากพรรณพฤษภา เป็น แกรนด์ วิลล์ (วังสารภี)
- (5) ชื่อโครงการกฤษณบุรีแลนด์ / ตั้งอยู่ ต.กฤษณบุรี อ.กฤษณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 1 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 22 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 1,501 ตรว. มูลค่าโครงการ 36 ล้านบาท ซึ่งโครงการนี้ก่อสร้างไปทั้งหมด 7 ยูนิต ขายแล้ว 3 ยูนิต ส่วนที่เหลือจะสร้างตามออเดอร์ (Order) ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือประชาชนทั่วไป
 - (6) ชื่อโครงการพฤษภาพรรณ(กระดังงา) / ตั้งอยู่ ตำบลหนองปากโลง อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้นและทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 68 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 2,164 ตรว. มูลค่าโครงการ 130 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 97% ซึ่งโครงการทยอยก่อสร้างและโอนกรรมสิทธิ์ โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป

- (7) ชื่อโครงการพัฒนาพิกษาพรรณ(แกรนด์ลำพญา 2) / ตั้งอยู่ ตำบลลำพญา อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้นและทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 209 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 6,694 ตรว. มูลค่าโครงการ 367 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัท ขายโครงการได้ประมาณ 25% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (8) ชื่อโครงการพัฒนาพิกษาพรรณ (กำแพงแสน) / ตั้งอยู่ ตำบลทุ่งกระพังโหม อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 75 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 1,956 ตรว. มูลค่าโครงการ 130 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 76% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (9) ชื่อโครงการพัฒนาพิกษาพรรณ (หลังราชภัฏนครปฐม) / ตั้งอยู่ ตำบลหนองปากโลง อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 71 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 2,773 ตรว. มูลค่าโครงการ 133 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 41% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (10) ชื่อโครงการวิทยพิกษา เลควิลล์ / ตั้งอยู่ ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้นและอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 100 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 1,785 ตรว. มูลค่าโครงการ 599 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัท อยู่ระหว่างการก่อสร้างซึ่งจะเปิดขายในปี 2557 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (11) ชื่อโครงการพัฒนาพิกษาพรรณ หนองปากโลง / ตั้งอยู่ ตำบลหนองปากโลง อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นและบ้านเดี่ยว 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 58 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 1,430 ตรว. มูลค่าโครงการ 100 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัท อยู่ระหว่างการก่อสร้างซึ่งจะเปิดขายในปี 2557 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (12) ชื่อโครงการตรีพิกษา นครปฐม / ตั้งอยู่ ตำบลหนองปากโลง อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 246 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 5,555 ตรว. มูลค่าโครงการ 317 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัท อยู่ระหว่างการก่อสร้างซึ่งจะเปิดขายในปี 2557 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป

นอกจากนี้กลุ่มพัฒนาคอนโดมิเนียมปัจจุบันบริษัทมีทั้งสิ้น 5 โครงการโดยแยกบริษัทในแต่ละโครงการประกอบด้วย

- (1) บริษัทย่อย (บจ.ไมด้า แอสเซ็ท ซานาดู) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 พัฒนาโครงการชื่อ แมกซ์ คอนโดมิเนียม งามวงศ์วาน / ตั้งอยู่ที่ถนนงามวงศ์วาน-แคราย กรุงเทพฯ / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 126 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 3,836.82 ตรม. มูลค่าโครงการ 187 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 66% ซึ่งได้ทำการก่อสร้างเสร็จแล้วทั้งหมด ส่วนห้องที่เหลือสามารถทำสัญญาและโอนกรรมสิทธิ์ได้ทันที โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยใกล้แนวรถไฟฟ้า
- (2) บริษัทย่อย (บจ.แมกซ์ คอนโด เกษตร) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 55 พัฒนาโครงการชื่อ แมกซ์ คอนโดมิเนียม วิวาดี อาคาร A / ตั้งอยู่ที่ถนนวิวาดี กรุงเทพฯ / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 77 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 2,865.59 ตรม. มูลค่าโครงการ 150 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 97% ซึ่งได้ทำการก่อสร้างเสร็จแล้วทั้งหมด ส่วนห้องที่เหลือสามารถทำสัญญาและโอนกรรมสิทธิ์ได้ทันที โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่เดินทางสะดวก
- (3) บริษัทย่อย (บจ.วิวา คอนโดมิเนียม) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 55 พัฒนาโครงการชื่อ แมกซ์ คอนโดมิเนียม วิวาดี อาคาร B / ตั้งอยู่ที่ถนนวิวาดี กรุงเทพฯ / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 5 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 36 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 1,121.68 ตรม. มูลค่าโครงการ 58

ด้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 94% ซึ่งได้ทำการก่อสร้างเสร็จแล้วทั้งหมด ส่วนห้องที่เหลือสามารถทำสัญญาและโอนกรรมสิทธิ์ได้ทันทีโดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่เดินทางสะดวก

- (4) บริษัทย่อย (บจ.เดอะ รีทรีท ห้วยหิน) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 74.75 พัฒนาโครงการชื่อ สมุทรรา เรสซิเดนซ์ / ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 7 ชั้น จำนวน 4 อาคาร มีจำนวนทั้งหมด 123 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 8,066.81 ตรม. มูลค่าโครงการ 722 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทก่อสร้างเสร็จแล้ว อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่ต้องการที่พักตากอากาศที่ใกล้ทะเลและมีความเป็นส่วนตัว โดยอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร โดยสามารถเลือกซื้อแบบเข้าร่วมโปรแกรมลงทุนกับบริษัทได้ โดยการันตีผลตอบแทนจากการลงทุน ไม่นต่ำกว่า 6% ของมูลค่าลงทุนสำหรับช่วง 3 ปีแรก
- (5) บริษัทย่อย (บจ.ไมด้า ดิเวลลอปเม้นท์) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 80 พัฒนาโครงการชื่อ เดอะ แมทริกซ์ นครปฐม / ตั้งอยู่ที่ถนนราชมรรคคา อำเภอเมืองฯ จังหวัดนครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร มีจำนวนทั้งหมด 325 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 10,329.88 ตรม. มูลค่าโครงการ 577 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 76% โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้า นักธุรกิจ นักลงทุนและกลุ่มนักเรียนนักศึกษาในนครปฐม ซึ่งมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่เดินทางสะดวก

นอกจากการบริหารงานขายและการก่อสร้างบ้านพักอาศัยแล้ว โครงการยังให้ความสำคัญต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างสูงสุด ทั้งการพัฒนาแบบของตัวบ้าน คุณภาพการก่อสร้าง และการให้บริการที่มุ่งเน้นสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการและลูกค้าที่พักอาศัยภายในโครงการแล้ว

(ง) ธุรกิจโรงแรม

กลุ่มธุรกิจโรงแรมปัจจุบันบริษัทมีโรงแรมที่ดำเนินการแล้วในปัจจุบันทั้งสิ้น 4 แห่ง โดยแยกบริษัทในแต่ละโครงการ ประกอบด้วย

- (1) บริษัทย่อย (บจ.ท็อป เอลลิเมนต์) ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรม ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ชื่อโรงแรมไมด้า รีสอร์ท กาญจนบุรี ตั้งอยู่ที่ ต.วังดัง อ.เมือง จ.กาญจนบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 94 ห้อง เนื้อที่ทั้งหมด 41 ไร่ มูลค่าของทรัพย์สิน 128.01 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 806.08 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 32,986 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมมนาโดยมีหน่วยงานราชการเป็นหลัก และกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ
- (2) โรงแรมไมด้า ซิตี รีสอร์ท กรุงเทพ (MIDA) ตั้งอยู่ที่ ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 125 ห้อง เนื้อที่ทั้งหมด 3.1 ไร่ มูลค่าของทรัพย์สิน 156.62 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 849.38 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 60,041 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมมนาของหน่วยงานราชการ และกลุ่มลูกค้าชาวจีน
- (3) บริษัทย่อย (บจ.เดอะ รีทรีท ห้วยหิน) ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรม ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 74.75 ชื่อโรงแรม ไมด้า เดอะ รีทรีท ห้วยหิน ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 113 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 492.90 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 2,473.67 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 21,045 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่พักตากอากาศที่ใกล้ทะเลและมีความเป็นส่วนตัว โดยอยู่ไม่ไกลจาก

กรุงเทพมหานคร ปัจจุบัน บจ.เดอะรีทรีท หัวหิน อยู่ในระหว่างการก่อสร้างโรงแรมเรดิสบลู ตั้งอยู่ที่ ถนนบ่อเคียว อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 118 ห้อง คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จปลายปี 2558

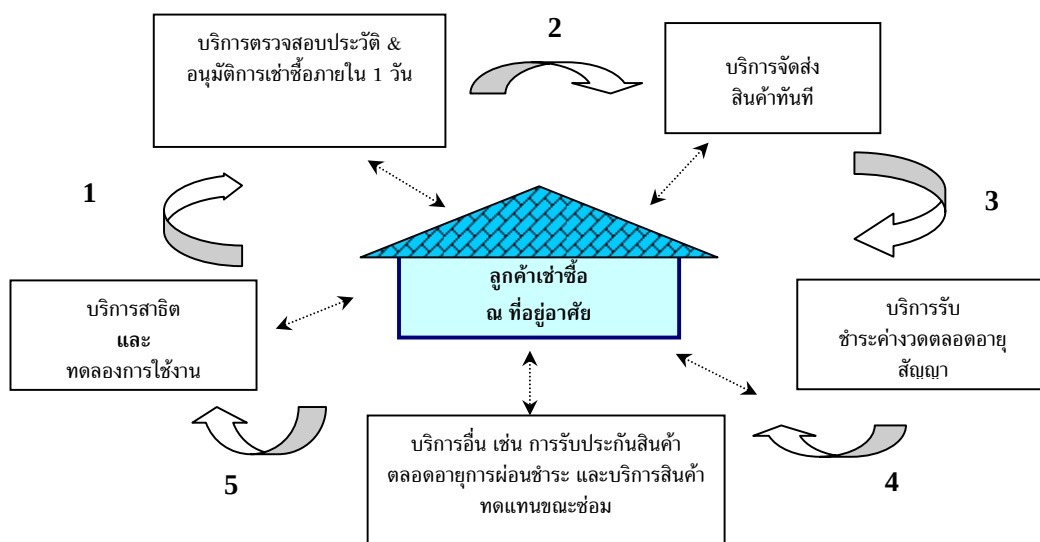
- (4) บริษัทย่อย (บจ.แมกซ์ โฮเทล) ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรม ซึ่งบริษัท ไมค์ แอสเซท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ชื่อโรงแรมไมค์ โฮเทล งามวงศ์วาน ตั้งอยู่ที่งามวงศ์วาน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 138 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 246.61 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 973.19 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 58,785 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมมนาของหน่วยงานราชการ และกลุ่มลูกค้าชาวจีน

จ) ธุรกิจสนามกอล์ฟ

บริษัทย่อย (บจ.ไมค์ โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท) ประกอบธุรกิจประเภทสนามกอล์ฟและโรงแรม (รีสอร์ท) ซึ่งบริษัท ไมค์ แอสเซท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ซึ่งบริษัทย่อยแห่งนี้อยู่ที่ 123 หมู่ที่ 7 ต.ลาดหญ้า อ.เมือง จ.กาญจนบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 65 ห้อง เนื้อที่ทั้งหมด 1,127 ไร่ มูลค่าทรัพย์สินสุทธิ 333.48 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 827.27 บาท อัตราการเข้าพัก 17,684 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าเกาหลี และกลุ่มลูกค้าชาวจีน

4.1.2 บริการก่อนและหลังการขายเช่าซื้อ

นอกจากการขายเช่าซื้อสินค้าแล้ว บริษัทฯ ได้ให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายประเภทต่างๆ แบบ “*ครบวงจรและถึงที่หมาย*” แก่ลูกค้าถึงสถานที่อยู่อาศัย ซึ่งเน้นการบริการที่ให้ความสะดวกและรวดเร็วเป็นสำคัญ ดังแผนภาพต่อไปนี้



(1) บริการสาธิตและทดลองการใช้งานสินค้า

ทีมขายจะนำสินค้าจริงไปสาธิตและทดลองการใช้งานให้ลูกค้าดูถึงที่อยู่อาศัย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกและตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น ซึ่งประเภทสินค้าที่นำไปเสนอนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่เป้าหมาย

(2) บริการตรวจสอบประวัติและอนุมัติการเช่าซื้อภายใน 1 วัน

ทีมขายโดยพนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อจะให้บริการเช็คสลิปเครดิตผู้ขอเช่าซื้อ รวมทั้งอนุมัติการเช่าซื้อในเบื้องต้น โดยที่ลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาออกไปติดต่อสำนักงานสาขาของบริษัทฯ และรอผลการอนุมัติ

(3) บริการจัดส่งสินค้า

เมื่อพิจารณาให้เช่าซื้อสินค้าแล้ว ทีมขายจะส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าทันทีที่ทำสัญญาเช่าซื้อและได้รับเงินดาวน์แล้ว

(4) บริการรับชำระค่างวดตลอดอายุสัญญา

ทีมขายจะแจ้งลูกค้า ณ วันทำสัญญาเช่าซื้อเรื่อง ข้อกำหนด จำนวนเงินค่างวด วันเก็บค่างวด สถานที่ และเงื่อนไขการผ่อนชำระ ซึ่งในวันครบกำหนดงวดชำระ พนักงานเก็บเงินของบริษัทฯ จะไปรับชำระเงินค่างวดจนกว่าลูกค้าจะชำระเสร็จสิ้นตามสัญญา

(5) บริการรับประกันสินค้าตลอดอายุการผ่อนชำระ

หากสินค้าที่ทำการเช่าซื้อกับบริษัทนั้นเกิดความเสียหายขึ้น บริษัทฯ จะให้บริการซ่อมแซมถึงที่อยู่อาศัย โดยไม่มีค่าใช้จ่ายในส่วน of ค่าแรงใดๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ บริการซ่อมแซมสินค้าพร้อมอะไหล่ฟรีในกรณีที่เป็นการเสียหายที่เกิดจากความบกพร่องของตัวสินค้าเอง หากสินค้านั้นอยู่ในระยะรับประกันหรืออยู่ระหว่างการผ่อนชำระ

(6) บริการอื่นๆ

บริษัทฯ มีบริการอื่นๆ อาทิ บริการรับซื้อสินค้าเก่าเพื่อขายเช่าซื้อชิ้นใหม่และบริการสินค้าทดแทนขณะส่งซ่อม เป็นต้น

การเสนอบริการดังกล่าวเน้นการบริการที่รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ เอาใจใส่ และส่งตรงถึงที่หมายเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายแก่ลูกค้าเป็นสำคัญ โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้พัฒนาการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายเสมอมาจึงทำให้สามารถรักษฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ และลูกค้ายังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการเก็บเงินค่างวด ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ มียอดลูกหนี้ที่มีปัญหาในจำนวนที่ค่อนข้างต่ำ

4.1.3 ขั้นตอนการขายเช่าซื้อสินค้า

การขายเช่าซื้อ

ทีมขายจะออกไปขายสินค้าถึงที่พักอาศัยของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายพร้อมรถกระบะที่บรรทุกสินค้าประเภทต่างๆ ซึ่งทีมขายนี้ทำงานภายใต้การดูแลของผู้จัดการสาขา โดยแต่ละสาขาทีมขายประมาณ 4-6 ทีมกระจายเช่าดูแลลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายรัศมีประมาณ 100 ก.ม. รอบที่ตั้งสาขา และทีมขายจะออกทำการขาย 6-7 วันต่อสัปดาห์ ทีมขายแต่ละทีมประกอบด้วยพนักงานต่างๆ ดังนี้

(1) พนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อ (1 คน) : ทำหน้าที่ตรวจสอบสถานะและฐานะการเงินของผู้เช่าซื้อ พร้อมทั้งอนุมัติการขายเช่าซื้อในเบื้องต้นก่อนนำเสนอผู้จัดการสาขา รวมทั้งดูแลและรับผิดชอบพนักงานขาย สินค้าที่นำไปขาย พาหนะของบริษัท และการลงนามในสัญญาเช่าซื้อกับลูกค้า

(2) พนักงานขาย (4-5 คน) : ทำหน้าที่ขายสินค้าโดยนำเสนอ สาธิต ทดลองการใช้งาน และปิดการขาย

เมื่อขายสินค้าได้แล้ว พนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อจะตรวจสอบคุณสมบัติของผู้เช่าซื้อตามหลักเกณฑ์ของบริษัทฯ หากพิจารณาได้รับ พนักงานตรวจสอบฯ จะดูแลการเซ็นสัญญาเช่าซื้อและสัญญาค้ำประกันพร้อมเก็บเงินดาวน์ อย่างไรก็ตาม การพิจารณาผู้เช่าซื้อเป็นดุลพินิจของพนักงานตรวจสอบฯ เท่านั้น โดยไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับพนักงานขายซึ่งได้รับผลตอบแทนในรูปค่าคอมมิชชั่นการขาย ทั้งนี้ พนักงานตรวจสอบฯ ได้รับค่าตอบแทนในรูปเงินเดือนและโบนัสที่ประเมินจากยอดขายลูกค้าเช่าซื้อที่ไม่มีปัญหาที่อนุมัติโดยพนักงานนั้นๆ ดังนั้น จึงไม่มีแรงจูงใจให้พนักงานตรวจสอบฯ พิจารณาให้เช่าซื้อเพื่อการเพิ่มยอดขาย ในทางกลับกันจะต้องพิจารณาอย่างรอบคอบเพื่อป้องกันการเกิดปัญหานี้เสียในอนาคตที่จะกระทบต่อผลประเมินการทำงานของพนักงาน

ทั้งนี้ หากลูกค้าต้องการซื้อสินค้าในขณะที่ไม่มีทีมขายเข้าไปทำการขาย ลูกค้าสามารถติดต่อบริษัทผ่านสาขาหรือพนักงานเพื่อแจ้งความจำเป็นในการซื้อ ซึ่งบริษัทฯ จะจัดส่งทีมขายพร้อมสินค้าที่ต้องการเข้าไปให้บริการลูกค้าโดยเร็ว

สัญญาเช่าซื้อและสัญญาค้ำประกัน

ในสัญญาเช่าซื้อจะระบุข้อมูลหลักเรื่อง ราคาเช่าซื้อ รายละเอียดสินค้าเช่าซื้อ ระยะเวลาเช่าซื้อ จำนวนเงินค่างวด และวันครบกำหนดเก็บเงินค่างวด ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดทำขึ้นอย่างถูกต้องตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคอย่างครบถ้วน และโดยทั่วไปในการทำสัญญาเช่าซื้อนั้น บริษัทฯ จะทำสัญญาเช่าซื้อกับผู้เช่าซื้อ (ผู้เช่าซื้อ 1) โดยมีสามีหรือภรรยาหรือสมาชิกในครอบครัวเป็นผู้ร่วมเช่าซื้อ (ผู้เช่าซื้อ 2) และมีผู้ค้ำประกันการเช่าซื้ออย่างน้อย 1 ราย โดยผู้ค้ำประกันส่วนใหญ่จะเป็นญาติหรือเพื่อนบ้านใกล้เคียงกับผู้เช่าซื้อที่มีความรู้จักคุ้นเคยกับผู้เช่าซื้อเป็นอย่างดี ดังนั้น หากผู้เช่าซื้อผิดสัญญาไม่คืนเงินค้ำประกันให้ จะช่วยป้องกันความเสี่ยงหนี้สูญในอนาคตได้อีกทางหนึ่ง

การอนุมัติการขายเช่าซื้อ

ภายหลังการเซ็นสัญญาเช่าซื้อ รับชำระเงินดาวน์และส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าเช่าซื้อแล้ว พนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อจะส่งรายงานการขายให้ผู้จัดการสาขาพิจารณาอนุมัติเช่าซื้ออีกครั้งภายในวันทำการเดียวกัน พร้อมทั้งตรวจเช็ครายชื่อลูกค้า Black List และการซื้อสินค้าซ้ำซ้อนจากลูกค้ารายเดิม ซึ่งการซื้อสินค้าซ้ำซ้อนนี้ ผู้จัดการสาขาจะอนุมัติการขายหรือไม่ก็ได้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการผ่อนชำระเงินของลูกค้า ซึ่งหากผู้จัดการสาขาไม่อนุมัติการขาย ทีมขายจะไปรับสินค้าคืนจากผู้เช่าซื้อพร้อมคืนเงินดาวน์ภายในวันทำการถัดไป

การเก็บค่างวด

พนักงานเก็บเงินจะไปเก็บเงินค่างวดจากลูกค้าถึงที่อยู่อาศัยตามกำหนดเวลาที่ได้ระบุไว้ในสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งในแต่ละสาขาจะมีพนักงานเก็บเงินเฉลี่ย 4-5 คนดูแลการเก็บเงินตามพื้นที่ที่กำหนด โดยพนักงานดังกล่าวจะเข้าสำนักงานสาขาทุกวันเพื่อนำส่งเงินค่างวดและรายงานการเก็บเงินแก่ผู้จัดการสาขา พร้อมรับใบเสร็จใหม่เพื่อนำไปเก็บเงินค่างวดลูกค้ารายต่อไป

การควบคุมการเช่าซื้อ

การตรวจสอบการขายเช่าซื้อ

เมื่ออนุมัติการขายเช่าซื้อแล้ว ผู้จัดการสาขาจะจัดทำรายงานการขายเช่าซื้อ ซึ่งดูแลและตรวจสอบโดยผู้จัดการเขต และผู้อำนวยการฝ่ายขาย ตามลำดับ

การตรวจสอบการเก็บเงิน

พนักงานเก็บเงินต้องเก็บเงินตาม Running Receipt ซึ่งออกและควบคุมโดยสำนักงานใหญ่ และบริษัทมีนโยบายการแลกเปลี่ยนพื้นที่การเก็บเงินเพื่อ Counter Check ทุก 15 วัน พนักงานเก็บเงินจะได้รับค่าคอมมิชชั่นเก็บเงินเพื่อจูงใจการทำงาน ทั้งนี้ รายงานการเก็บเงินของสาขาจะดูแลโดยผู้จัดการเขต และผู้อำนวยการฝ่ายขาย ตามลำดับ

การเร่งรัดลูกค้าเช่าซื้อที่มีปัญหา

ในกรณีลูกค้าเช่าซื้อผิดนัดชำระค่างวดตามที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาเช่าซื้อ บริษัทมีมาตรการควบคุมและเร่งรัดดังนี้

(1) กรณีผิดนัดชำระค่างวดตั้งแต่ 1-4 งวด

การติดตามและทวงถามจะดำเนินการโดยพนักงานเก็บเงินประจำสาขา ซึ่งจะเข้าไปทวงถามและเร่งรัดการจ่ายเงินให้เป็นไปตามกำหนด พร้อมทั้งส่งจดหมายเตือนฉบับที่ 1 และจดหมายแจ้งยกเลิกสัญญาเช่าซื้อ ทั้งนี้ ระยะเวลาในการส่งจดหมายเตือนและจดหมายยกเลิกสัญญาเช่าซื้อจะพิจารณาจากความสามารถและเจตนาในการผ่อนชำระของลูกค้าเช่าซื้อเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีการคิดเบี้ยปรับการผิดนัดชำระค่างวด แต่จะทำการเร่งรัดลูกค้าให้ชำระค่างวดให้เร็วที่สุด ซึ่งหากลูกค้าไม่สามารถชำระตามเงื่อนไขและระยะเวลาที่กำหนดได้ บริษัทจะทำการยึดสินค้าคืนโดยเร็ว

ทั้งนี้ หากบริษัทพบว่าลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวดได้และ/หรือบริษัทไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ บริษัทจะทำการตัดหนี้สูญทันที

(2) กรณีผิดนัดชำระค่างวดติดต่อกันตั้งแต่ 4 งวด

กรณีลูกหนี้ยังคงผ่อนชำระ เมื่อลูกค้าเช่าซื้อผิดนัดชำระค่างวดติดต่อกันตั้งแต่ 4 งวด บริษัทจะส่งจดหมายเตือนให้แก่ลูกค้า แต่หากบริษัทพบว่าลูกค้ารายดังกล่าวยังคงมีความสามารถในการผ่อนชำระ โดยผ่อนชำระค่างวดแต่ไม่ครบจำนวนค่างวดตามสัญญา และ/หรือชำระค่างวดล่าช้ากว่ากำหนดตามสัญญา สาขาที่เป็นผู้ขายเช่าซื้อสินค้าแก่ลูกค้ารายดังกล่าวจะทำรายงานขออนุมัติกรรมการผู้จัดการเพื่อต่ออายุลูกหนี้ โดยสาขาจะเป็นผู้ติดตามเร่งรัดลูกหนี้รายดังกล่าว ทั้งนี้ บัญชีลูกหนี้ดังกล่าวจะถูกตั้งค่าเผื่อตามระยะเวลาดังชำระ โดย ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีลูกหนี้ที่ค้างชำระค่างวดตั้งแต่ 4 เดือนขึ้นไป จำนวน 86.07 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.68 ของลูกหนี้เช่าซื้อ ณ สิ้นงวด ตามลำดับ

กรณีตัดหนี้สูญ

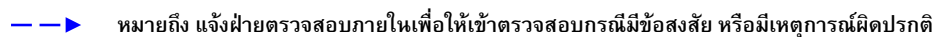
เมื่อลูกค้าผิดนัดชำระค่างวดตั้งแต่ 4 งวดขึ้นไป และไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระค่างวด ในขณะที่บริษัทได้ส่งจดหมายเตือนและบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อสินค้าแล้วนั้น บริษัทจะทำการตัดหนี้สูญลูกหนี้รายดังกล่าว พร้อมทั้งให้ฝ่ายเร่งรัดหนี้สิน สำนักงานใหญ่ ทำการติดตามเร่งรัด ยึดสินค้าคืนและ/หรือดำเนินการทางกฎหมายกับลูกค้าเช่าซื้อและผู้ค้าประกันต่อไป

สำหรับลูกค้าที่มีปัญหาดังกล่าวจะถูกบันทึกชื่อใน Black List เพื่อใช้อ้างอิงสำหรับการขายเช่าซื้อในอนาคต โดยบริษัทจะทำการปรับปรุงรายชื่อทุกวัน ซึ่งสาขาและหน่วยงานต่างๆสามารถตรวจสอบข้อมูลนี้ได้ทางระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์

ฝ่ายตรวจสอบภายใน

ฝ่ายตรวจสอบภายใน มีหน้าที่ตรวจสอบการทำงานของทุกหน่วยงานโดยเฉพาะสำนักงานสาขา ซึ่งจะตรวจสอบสาขาทุกแห่งอย่างน้อยปีละครั้ง โดยจะตรวจสอบการลงบัญชี การบันทึกข้อมูล สัญญาเช่าซื้อ และตรวจนับสินค้าคงเหลือ ทรัพย์สินถาวร และเงินสดคงเหลือเป็นหลัก กรณีมีข้อสงสัยในการขาย การเก็บเงินค่างวด และการติดตามลูกหนี้ หรือมีเหตุการณ์ที่ไม่ปกติของสาขาใดๆ ฝ่ายตรวจสอบฯ จะทำการตรวจสอบการทำงานของสาขานั้นๆ ทันทีจนกว่าจะสามารถหาข้อเท็จจริงได้ และจัดทำรายงานการตรวจสอบตรงต่อกรรมการผู้จัดการ

ขั้นตอนการขายสินค้าเข้าชื่อ การเก็บเงินสรูป และการตรวจสอบดังแผนภาพต่อไปนี้



4.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

4.2.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

(ก) การทำการตลาดในปีที่ผ่านมา

บริษัทได้ปรับกลยุทธ์ในการขายและนำเสนอสินค้าที่หลากหลาย เช่น มีการปรับขนาดของสินค้า รุ่น ยี่ห้อ ใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อจูงใจกลุ่มลูกค้าและเป็นการสร้างความแปลกใหม่ต่อตลาด รวมทั้งเป็นการเสนอบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าและภาวะการแข่งขันในตลาด ซึ่งกลยุทธ์หลักทางการตลาดที่ช่วยทำให้บริษัทสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่องมีดังนี้

- **ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์**

บริษัทขายเข้าซื้อสินค้าหลากหลายประเภทและยี่ห้อ ซึ่งในการเลือกสรรสินค้าเพื่อนำเสนอลูกค้า นั้น บริษัทคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ อาทิ ความทันสมัย ความมีชื่อเสียง ความนิยม การพัฒนาเทคโนโลยี คุณภาพและราคาของสินค้าเป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังได้พยายามอย่างต่อเนื่องในการเพิ่มประเภทและยี่ห้อของสินค้า

- **การกระจายสาขาให้ครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่ในประเทศ**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีสาขา 79 แห่ง ใน 49 จังหวัด โดยแต่ละสาขาจะขายเข้าซื้อพร้อมให้บริการในพื้นที่เป้าหมายรัศมี 100 ก.ม. จากที่ตั้งสาขา อย่างไรก็ตามสาขาอาจทำการขายในพื้นที่ทับซ้อนกันได้ เนื่องจากการกำหนดรัศมีการขายดังกล่าวมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประโยชน์ในการบริหารงานและค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น การบริหารจัดการเก็บค่ามัดจำ และการควบคุมค่าใช้จ่ายน้ำมันเป็นต้น นอกจากนี้แต่ละสาขาจะมีคลังสินค้าอยู่เป็นของตนเองเพื่อเก็บสินค้าตามแผนการขายและความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ได้อย่างทั่วถึง

- **การสร้างเชื่อมั่นต่อลูกค้า**

บริษัทยึดหลักการดำเนินงานด้วยความซื่อสัตย์และเที่ยงตรงต่อลูกค้า โดยที่ผ่านมามีบริษัทสามารถสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งในเรื่องความสามารถในการจัดหาสินค้าที่หลากหลายและได้มาตรฐาน การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ การยึดมั่นคำสัญญาที่มีต่อลูกค้า การตรงต่อเวลา และความรวดเร็วเป็นกันเอง เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทจะต้องมีความมั่นคงทางการเงินเนื่องจากต้องมีการเก็บสินค้าคงคลังในปริมาณที่เพียงพอสำหรับการขายและต้องมีจำนวนพนักงานออกพื้นที่ที่เพียงพอสำหรับการดำเนินการขายและบริการดังกล่าวมาแล้ว

- **การให้ระยะเวลาการผ่อนชำระที่ยาวนานกว่า**

บริษัทให้ระยะเวลาการผ่อนชำระค่ามัดจำตั้งแต่ 6-60 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานะและฐานะทางการเงินของผู้ขอเช่าซื้อเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นที่ประมาณ 12 เดือน ซึ่งการให้ระยะเวลาการผ่อนชำระที่ยาวขึ้นนี้มีผลทำให้จำนวนเงินค่ามัดจำที่ต้องชำระมีจำนวนน้อยและเหมาะสมกับความสามารถในการชำระหนี้ของกลุ่มลูกค้าบริษัท นอกจากนี้ยังช่วยลดปัญหาเรื่องการผิดนัดชำระหนี้และการไม่ชำระค่ามัดจำตามกำหนดอีกด้วย

(ข) เปรียบเทียบกับคู่แข่งในภาพรวม

อย่างไรก็ตาม การประกอบธุรกิจของบริษัทและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แตกต่างจากกลุ่มลูกค้าของผู้ประกอบการรายอื่นรวมถึงวิธีการขายและการให้บริการแบบครบวงจรและถึงที่หมาย จึงทำให้บริษัทไม่มีคู่แข่งทางตรงที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกันกับบริษัท แต่มีผู้ประกอบการหลายรายที่สามารถมีกลุ่มลูกค้าบางส่วนเป็นกลุ่มลูกค้าเดียวกับบริษัทได้บ้าง ได้แก่ บมจ. ชิงเกอร์ (ประเทศไทย) บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) โดยผู้ประกอบการในธุรกิจการขายเข้าซื้อ ธุรกิจสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อสินค้าและธุรกิจสินเชื่อรายย่อยอื่นเพื่อซื้อสินค้าซึ่งเป็นบริการทางการเงินที่ทดแทนกันได้นั้น แบ่งออกได้ 2 ประเภทหลัก คือ

- (1) ผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงิน: ส่วนใหญ่เป็นสถาบันการเงินและบริษัทย่อยของสถาบันการเงิน ซึ่งได้แก่ บมจ. บัตรกรุงไทย และธนาคารพาณิชย์ต่างๆ เป็นต้น
- (2) ผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน: แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ
 - 2.1 ผู้ประกอบการที่ขายเข้าซื้อสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทเป็นหลัก อาทิ บมจ. ซิงเกอร์ (ประเทศไทย) (SINGER) เป็นต้น
 - 2.2 ผู้ประกอบการที่ให้บริการสินเชื่อรายย่อยเพื่อซื้อสินค้า สินเชื่อเพื่อเข้าซื้อสินค้า หรือ ขายเข้าซื้อสินค้า สำหรับสินค้าหลายเครื่องหมายการค้า โดยผู้ประกอบการในกลุ่มนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ
 - 2.2.1 ผู้ประกอบการที่ให้บริการสินเชื่อรายย่อยเพื่อซื้อสินค้า และสินเชื่อเพื่อเข้าซื้อผ่านร้านค้าผู้ค้าเป็นหลัก อาทิ บมจ. อีออน ทรูมาร์ท (AEON) บจ. จีอี แคปปิตอล (ประเทศไทย) (First Choice) บจ. สยาม เอแอนด์ซี (Easy Buy)
 - 2.2.2 ผู้ประกอบการที่ขายเข้าซื้อสินค้าผ่านสาขาของตนเองเป็นหลัก อาทิ บมจ. ไมค์ แอสเซท

(ค) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทเป็นบุคคลรายย่อยอาศัยอยู่ นอกเขตเทศบาล ในจังหวัดต่างๆทั่วประเทศที่มีอาชีพและรายได้ที่มั่นคงระดับกลาง-ล่าง อาทิ ลูกจ้างโรงงาน ลูกจ้างทั่วไป เกษตรกร พนักงานบริษัท และข้าราชการ เป็นต้น โดยมีรายได้ประจำต่อครัวเรือนเฉลี่ย 5,000-50,000 บาทต่อเดือน ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มบุคคลที่ไม่มีหลักฐานทางการเงินเพื่อใช้อ้างอิงในการขอรับบริการทางการเงิน อาทิ สลิปเงินเดือนและหนังสือรับรองเงินเดือน แต่มีกำลังซื้อและความสามารถในการผ่อนชำระ รวมทั้งอุปนิสัยการชำระหนี้ที่ตรงต่อเวลา ดังนั้นลูกค้ากลุ่มนี้จึงเป็นกลุ่มที่ไม่ได้รับบริการทางการเงินในรูปแบบต่างๆอย่างเพียงพอจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ อาทิ สินเชื่อเข้าซื้อ สินเชื่อส่วนบุคคล บัตรเครดิต เป็นต้น

ในการขายเข้าซื้อสินค้าแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนั้น บริษัทฯพิจารณาเรื่องการจัดตัวตนและการเข้าถึงลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ และบริษัทฯ ยังคงขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นกลุ่มลูกค้าดังกล่าวข้างต้นซึ่งต้องมีคุณสมบัติเบื้องต้นดังนี้

- ❖ รายได้ประจำต่อครัวเรือนขั้นต่ำ 5,000 บาทต่อเดือน
- ❖ ที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง/เป็นหลักแหล่ง และตรวจสอบได้
- ❖ อาชีพที่มั่นคง อายุงาน ประวัติการทำงานที่ดี
- ❖ อุปนิสัยการใช้จ่ายเงินที่ดีและน่าเชื่อถือได้
- ❖ ประวัติทางการเงิน หรือการเข้าซื้อที่ดี
- ❖ วัตถุประสงค์ในการเข้าซื้อสินค้าที่ชัดเจน
- ❖ ผู้ค้ำประกันที่เชื่อถือได้

ในการขายเข้าซื้อสินค้าบริษัทฯจะได้รับเงินค่าเข้าซื้อภายหลังจากส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าแล้ว ดังนั้นบริษัทฯจึงต้องพิจารณาข้อมูลด้านต่างๆของผู้ขอเข้าซื้ออย่างละเอียดและรัดกุมเพื่อตรวจสอบเครดิตและความสามารถในการผ่อนชำระ ซึ่งพนักงานตรวจสอบการเข้าซื้อจะเป็นผู้ทำการเช็คสอบประวัติ ฐานะทางการเงินและข้อมูลต่างๆของผู้ขอเข้าซื้อจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้เท่านั้น ดังนั้น พนักงานตรวจสอบการเข้าซื้อจึงต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการตรวจสอบเครดิตลูกค้า และมีความเข้าใจในนโยบายของบริษัทเป็นอย่างดี ซึ่งพนักงานเหล่านี้จะต้องผ่านการทำงานในระดับพนักงานขายและ/หรือพนักงานเก็บเงินมาก่อน และจะต้องได้รับการฝึกอบรมเพิ่มทักษะด้านต่างๆเพื่อพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

(ง) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

สำนักงานสาขา

บริษัทฯ ขายเข้าซื้อสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายผ่านสำนักงานสาขา ณ 31 ธันวาคม 2556 และ 31 ธันวาคม 2555 รวม 80 สาขา ครอบคลุม 49 จังหวัดในทั่วประเทศของประเทศไทย รายละเอียดดังนี้

ภาค	จังหวัด	สาขา	
		31 ธ.ค. 2556	31 ธ.ค. 2555
กรุงเทพและปริมณฑล	กรุงเทพฯ/นนทบุรี	5	5
	อยุธยา/อ่างทอง/ลพบุรี/สิงห์บุรี/ชัยนาท/สระบุรี/นครปฐม/อุทัยธานี/สุพรรณบุรี	19	19
ตะวันตก	ราชบุรี/กาญจนบุรี/สมุทรสงคราม/เพชรบุรี/ประจวบคีรีขันธ์	9	9
ตะวันออก	ระยอง/จันทบุรี/ฉะเชิงเทรา/ปราจีน	6	6
เหนือ	อุดรธานี/พิษณุโลก/พิจิตร/นครสวรรค์/กำแพงเพชร/ตาก/สุโขทัย/เพชรบูรณ์	10	10
ใต้	สุราษฎร์ธานี/ชุมพร/นครศรีธรรมราช/พัทลุง/กระบี่/พังงา	8	8
ตะวันออกเฉียงเหนือ	นครราชสีมา/บุรีรัมย์/สุรินทร์/ศรีสะเกษ/กาฬสินธุ์/มุกดาหาร/ยโสธร/ชัยภูมิ/อำนาจเจริญ/ขอนแก่น/สกลนคร/อุดรธานี/มหาสารคาม/ร้อยเอ็ด/อุบลราชธานี	22	23
รวม		79	80

สาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในทุกจังหวัดของภาคกลาง (รวมกรุงเทพฯและปริมณฑล) ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2556 มีสาขารวมทั้งสิ้น 56 สาขา คิดเป็นร้อยละ 70.00 ของจำนวนสาขาทั้งหมด โดยเฉลี่ยจังหวัดละ 3-4 สาขา ทั้งนี้ สาขาแต่ละแห่งจะขายเข้าซื้อสินค้าตามประเภทที่ได้กำหนดไว้แล้วเท่านั้น ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2556 สาขาจำนวน 79 แห่งขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เพียงอย่างเดียว ในการบริหารงานสาขาบริษัทฯ มีนโยบายการบริหารแบบ Profit Center โดยแต่ละสาขาจะดูแลการขาย การติดตามหนี้ การเก็บเงินและการบริหารสินค้าคงคลังด้วยตนเอง รวมทั้งมีการประเมินผลงานเป็นรายสาขาเพื่อเป็นแรงจูงใจและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

ปัจจุบันบริษัทฯ ยังไม่สามารถขายเข้าซื้อสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ได้อย่างทั่วถึงแม้ว่าจะยังมีความต้องการเข้าซื้อจากลูกค้าอยู่อีกมาก เนื่องจากข้อจำกัดทางด้านเงินทุนและเครือข่ายสาขาที่ปัจจุบันกระจุกตัวอยู่ในเฉพาะเขตภาคกลาง บริษัทฯ จึงได้วางเป้าหมายการเปิดสาขาเพิ่มในอนาคต โดยมีหลักเกณฑ์การเปิดสาขาเบื้องต้นสรุปดังนี้

1. บริษัทฯ ต้องมีบุคลากรที่มีคุณภาพและความสามารถพร้อมทำงาน
2. บริษัทฯ ต้องมีข้อมูลของพื้นที่เป้าหมายใหม่ว่ามีศักยภาพและความต้องการเข้าซื้อสินค้า และหากเป็นพื้นที่ที่มีสาขาค่าดำเนินการอยู่แล้วจะพิจารณาขยายและปัญหานี้เสียในอดีต
3. บริษัทฯ ต้องมีสถานะทางการเงินที่เข้มแข็ง

ทั้งนี้ ในทางปฏิบัติบริษัทฯ จะทำการเปิดสาขาใหม่เมื่อสาขาเก่ามีการเติบโตด้านยอดขายเต็มที่แล้ว คือ ประมาณ 3 ล้านบาทต่อสาขา เนื่องจากต้องการรักษาประสิทธิภาพและประสิทธิผลทางการดำเนินงานด้านคุณภาพลูกหนี้และการจัดเก็บเงิน

(จ) สัดส่วนการจำหน่ายในประเทศ

สัดส่วนการขายสินค้าแยกตามประเภทสินค้า และระยะเวลาการชำระคืน สรุปได้ดังนี้

ประเภทสินค้า	2554		2555		2556	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน						
โทรทัศน์	86.66	19.09	102.53	22.12	127.00	28.63
สเตอริโอ	28.58	6.29	22.56	4.82	14.98	3.38
วีดีโอ	8.96	1.97	9.95	2.15	8.96	2.02
ตู้เย็น	73.73	16.24	82.09	17.71	76.06	17.15
เครื่องซักผ้า	191.64	42.20	199.38	43.00	177.23	39.95
อื่นๆ	23.56	5.19	26.37	5.69	15.97	3.60
รวม	413.14	90.98	442.88	95.53	420.20	94.72
รถจักรยานยนต์	40.98	9.02	20.74	4.47	23.44	5.28
รวม	454.08	100	463.61	100	443.64	100
จำนวนงวด(เดือน)						
0-6	86.60	19.07	4.44	0.96	60.25	13.58
7-12	115.00	25.32	24.19	5.22	93.12	20.99
13-18	133.87	29.48	68.32	14.74	121.96	27.49
19-24	118.61	26.13	366.43	79.04	168.32	37.94
25-36	-	-	0.24	0.05	-	-
37-60	-	-	-	-	-	-
> 60	-	-	-	-	-	-

หมายเหตุ: รายได้ตามตาราง คือ รายได้จากการขายสุทธิ (หักดอกเบี้ยเช่าซื้อและภาษีมูลค่าเพิ่ม)

4.2.2 ภาวะการแข่งขัน

(ก) สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ธุรกิจเช่าซื้อเป็นการให้บริการทางการเงินรายย่อยรูปแบบหนึ่งเช่นเดียวกับ ธุรกิจบัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อ ซึ่งเกิดจากความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภคในปัจจุบัน โดยผ่อนชำระค่าสินค้า/บริการในอนาคต ซึ่งในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจการให้บริการทางการเงินรายย่อยโดยเฉพาะธุรกิจเช่าซื้อมีอัตราการเติบโตสูงอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว และมาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล ได้ส่งผลให้ประชากรส่วนใหญ่ทั้งในและนอกภาคเกษตรมีรายได้ต่อครัวเรือนสูงขึ้นและมีกำลังซื้อเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดการใช้จ่ายและการบริโภคสินค้าและบริการในประเทศเพิ่มขึ้น ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจเช่าซื้ออย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะเครื่องใช้ไฟฟ้านั้นเป็นสินค้ากลุ่มที่ทำรายได้หลักให้ผู้ประกอบการ ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2556 คาดว่าจะมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีตามความต้องการใช้งานเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ยังปรับตัวสูงขึ้นจากการได้รับแรงผลักดันจากการขยายตัวของรายได้ของผู้บริโภค

และการขยายตัวของที่อยู่อาศัยใหม่ที่จะขยายตัวต่อเนื่อง ที่ทำให้ความต้องการเครื่องใช้ไฟฟ้าสำหรับบ้านใหม่มีอยู่ต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ราคาเครื่องใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มลดลง จึงไม่ส่งผลกระทบต่อค่างวดผ่อนชำระสินค้า

ผู้ประกอบการในธุรกิจบริการทางการเงินรายย่อยนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ ผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงินและผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน โดยมีลูกค้าซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักดังนี้

(1) กลุ่มลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน:

เป็นกลุ่มบุคคลที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯและปริมณฑลและในจังหวัดต่างๆโดยเฉพาะในเขตเทศบาล ซึ่งเป็นผู้มีอาชีพที่มั่นคง มีรายได้ประจำ และสามารถเข้าถึงข้อมูลประวัติ/ข้อมูลผ่านองค์กรหรือหน่วยงานต่างๆได้ ลูกค้ากลุ่มนี้จะมีเอกสารทางการเงิน เช่น สลิปเงินเดือน ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ สำหรับใช้อ้างอิงในการขอสมัครใช้บริการทางการเงินได้

(2) กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงิน:

เป็นกลุ่มบุคคลที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลของจังหวัดต่างๆและประกอบอาชีพอิสระ เช่น รับจ้าง ค้าขาย เกษตรกร ซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศ กลุ่มลูกค้านี้มักจะไม่มียกเอกสารทางการเงินเพื่อแสดงถึงสถานะทางการเงิน ซึ่งการให้บริการเช่าซื้อแก่ลูกค้าประเภทนี้จะต้องรู้จักและเข้าถึงลูกค้าเพื่อตรวจสอบข้อมูลที่แท้จริง

ธุรกิจเช่าซื้อโดยเฉพาะบริการเช่าซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคและบริโภคมีอัตราการเติบโตสูงกว่าธุรกิจบริการทางการเงินรายย่อยประเภทอื่นอันเนื่องมาจากข้อจำกัดการประกอบธุรกิจที่น้อยกว่า อีกทั้งการเติบโตของธุรกิจยังสัมพันธ์โดยตรงกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าซึ่งมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องอันเป็นผลมาจากการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อผลิตสินค้าใหม่และราคาสินค้าต่อชิ้นที่มีแนวโน้มลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับอดีต นอกจากนี้ อัตราการสูญเสียจากหนี้เสียที่ต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับบริการทางการเงินรายย่อยประเภทอื่นยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมการเติบโตและการแข่งขันของธุรกิจเช่าซื้อในช่วงที่ผ่านมาด้วย โดยผู้ประกอบการหลักในธุรกิจบริการเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าในปัจจุบัน ได้แก่ บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์ (AEON) บจ. จีอี แคปิตอล (ประเทศไทย) (First Choice) บจ. สยาม เอแอนด์ซี (Easy Buy) บมจ. ซิงเกอร์ (ประเทศไทย) (SINGER)

การเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยปกติจะมีความสอดคล้องกับกับอัตราการเติบโตของรายได้ครัวเรือน อัตราการเติบโตของประชากร และ อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจ โดยเฉพาะเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทภาพและเสียงที่คาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นมากกว่าเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน นอกจากนี้การพัฒนาเทคโนโลยีที่ทันสมัยสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทต่างๆทำให้การผลิตสินค้าใหม่ที่มีความหลากหลายในราคาที่ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับในอดีตออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับกำลังซื้อของประชาชนที่เพิ่มมากขึ้นได้ทำให้ความต้องการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าในตลาดมีมากยิ่งขึ้นตามไปด้วย

(ข) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต**• สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน**

ตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้ามีการขยายตัวตามกำลังซื้อที่เพิ่มมากขึ้น สอดคล้องกับการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ได้ส่งผลให้ภาวะการแข่งขันในการทำธุรกิจเข้าซื้อที่มีความรุนแรงขึ้น เมื่อมีผู้ประกอบการอีกหลายรายเริ่มเข้ามาร่วมแชร์ส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นทั้งสถาบันการเงินของภาครัฐและเอกชน ทำให้ผู้ประกอบการรายเดิมต้องปรับตัวเข้ารับการแข่งขันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

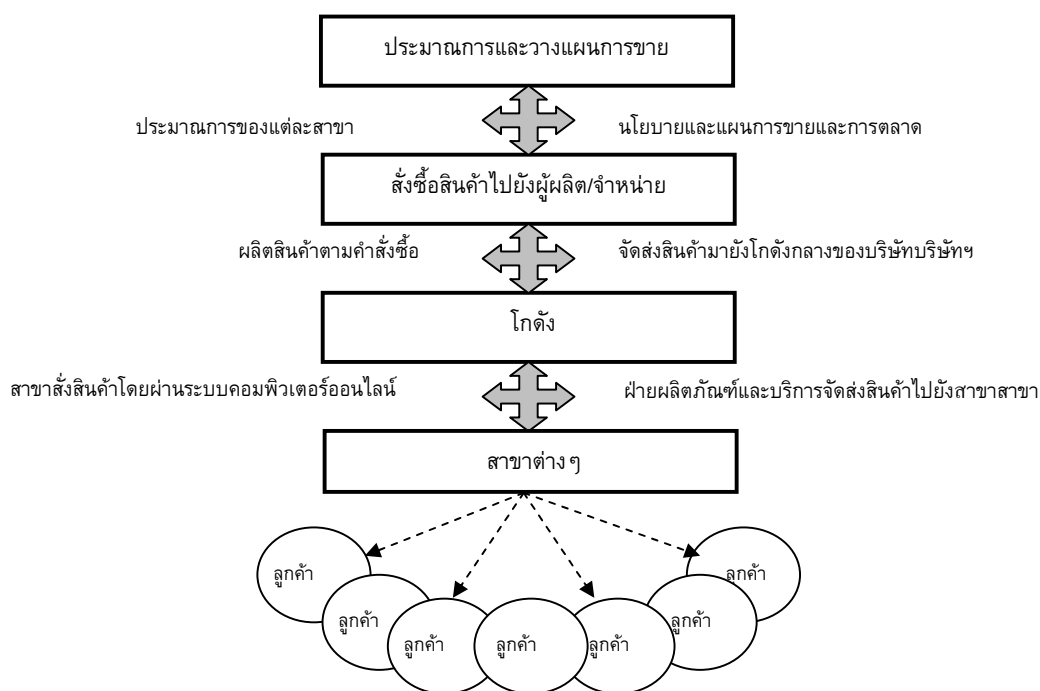
บริษัทฯ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับกลาง-ล่างดังที่ได้กล่าวมาแล้วผ่านเครือข่ายสาขาทั่วประเทศ ซึ่งกลุ่มลูกค้านี้ไม่ใช่เป้าหมายหลักของผู้ประกอบการทางการเงินรายย่อยอื่นๆ ในปัจจุบัน เช่น บัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อเช่าซื้อ เป็นต้น เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่เข้าถึงยากและมีขั้นตอนในการพิจารณาเครดิตที่แตกต่างและต้องใช้เวลาเนื่องจากไม่มีเอกสารทางการเงินตามข้อกำหนดของผู้ประกอบการดังกล่าว อีกทั้ง ในการขยายเครือข่ายสาขานี้ จะต้องใช้เงินลงทุนในจำนวนสูงและระยะเวลาในการวางระบบการทำงาน ดังนั้น ผู้ประกอบการรายอื่นจึงไม่สามารถขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าระดับเดียวกับบริษัทฯ ได้ภายในระยะเวลาอันสั้น จึงทำให้ในปัจจุบันบริษัทฯ ยังไม่มีคู่แข่งโดยตรง

4.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(ก) การจัดซื้อสินค้า

บริษัทฯ วางนโยบายการขายโดยกำหนดประเภทสินค้าที่จะขายเข้าซื้อซึ่งพิจารณาจากความต้องการของตลาดในอดีตที่ผ่านมา ความต้องการของกลุ่มลูกค้าในปัจจุบัน รวมทั้งภาวะตลาดและการเปลี่ยนแปลงของสินค้า/ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มผู้ผลิต/จัดจำหน่าย ซึ่งเมื่อคัดเลือกสินค้าแล้วบริษัทจะสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้าต่างๆโดยตรง โดยจะนำสินค้ามาเก็บรวมกันไว้ที่โกดังกลางของบริษัทเพื่อทำการจัดส่งต่อไปยังสาขาต่างๆ ดังแผนภาพต่อไปนี้

ขั้นตอนการจัดซื้อและจัดส่งสินค้า



บริษัทสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต/จำหน่ายจัดส่งสินค้ารวมไว้ ณ โกดังกลางเลขที่ 28/6 หมู่ที่ 11 ซ.ปัฐวิกรณ์ ถ.นวมินทร์ แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ และบริษัทจะเป็นผู้ทำการจัดส่งสินค้าดังกล่าวไปยังสาขาต่างๆทั่วประเทศ โดยบริษัทมีข้อตกลงกับผู้ผลิต/จำหน่ายเรื่องค่าตอบแทนการจัดส่งสินค้าในรูปส่วนลดค่าสินค้าและ/หรือค่าคอมมิชชั่นการจัดส่ง ผู้ผลิตและจำหน่ายที่บริษัทสั่งซื้อสินค้านี้มีดังนี้

ชื่อผู้ผลิต	ประเทศ	ความสัมพันธ์ทางการค้า(ปี)
บมจ. แอลจี อีเลคทรอนิกส์ (ประเทศไทย)	ไทย	>10 ปี
บจ. ซาร์ป ไทย	ไทย	>10 ปี
บจ.พานาโซนิค เอเชีย.เซลส์ (ประเทศไทย)	ไทย	>10 ปี
บจ. โซนี่ ไทย	ไทย	>3 ปี
บจ. โตชิบา	ไทย	>3 ปี
อื่นๆ	ไทย	1 ถึง 4 ปี

เครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นสินค้าหลักที่บริษัทฯ สั่งซื้อในปริมาณมาก โดยบริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางการค้าปกติกับผู้ผลิต/จำหน่ายรายดังกล่าวเป็นระยะเวลานาน ซึ่งมิได้มีความสัมพันธ์อื่นใดนอกเหนือจากความสัมพันธ์ทางการค้าภายใต้เงื่อนไขปกติ และบริษัทฯ ได้วางหนังสือค้าประกันจากธนาคารเพื่อเป็นหลักประกันในการสั่งซื้อ

(ข) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

4.2.3 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจจำแนกได้เป็น 6 ประเภทหลัก ได้แก่

	รายละเอียดสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 (ล้านบาท)
1.	ทรัพย์สินประเภทลูกหนี้การค้า	เป็นเจ้าของ	3,142.9
2.	ทรัพย์สินประเภทสินทรัพย์รอการขายภายใต้สัญญาซื้อคืน	เป็นเจ้าของ	-
3.	ทรัพย์สินประเภทที่ดินรอการพัฒนา	เป็นเจ้าของ	431.7
4.	ทรัพย์สินประเภทสิทธิการใช้ประโยชน์ที่ดิน	เป็นเจ้าของสิทธิ	99.6
5.	ทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	1,453.8
6.	ทรัพย์สินประเภทสินค้าคงคลัง	เป็นเจ้าของ	86.5
รวม			5,214.5

5.1 ทรัพย์สินประเภทลูกหนี้การค้า

เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจเช่าซื้อ เงินหมุนเวียนส่วนใหญ่มาจากการชำระคืนและขายเช่าซื้อ ลูกหนี้เช่าซื้อจึงถือเป็นทรัพย์สินหลักในการประกอบธุรกิจ ยอดลูกหนี้เช่าซื้อของบริษัทแสดงถึงจำนวนเงินค่าเช่าซื้อคงค้างทั้งหมดที่ลูกค้าจะต้องชำระตามงวดที่กำหนดโดยยอดลูกหนี้เช่าซื้อสุทธิ แสดงโดยใช้ยอดคงค้างตามสัญญาหักดอกเบี้ยเช่าซื้อการตัดบัญชีและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ณ 31 ธันวาคม 2556 และ 2555 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อประกอบด้วย

พันบาท						
งบการเงินรวม						
	ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี		ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี		รวม	
	2556	2555	2556	2555	2556	2555
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	2,255,111	2,218,855	2,168,102	2,115,906	4,423,213	4,334,761
หัก ดอกผลเช่าซื้อที่ยัง						
ไม่ถึงเป็นรายได้	(717,037)	(704,810)	(434,634)	(378,536)	(1,151,671)	(1,083,346)
รวม	1,538,074	1,514,045	1,733,468	1,737,370	3,271,542	3,251,415
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(95,592)	(85,523)	(33,035)	(28,968)	(128,627)	(114,491)
สุทธิ	1,442,482	1,428,522	1,700,433	1,708,402	3,142,915	3,136,924

พันบาท						
งบการเงินเฉพาะบริษัท						
	ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี		ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี		รวม	
	2556	2555	2556	2555	2556	2555
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	734,025	740,245	211,114	198,319	945,139	938,564
หัก ดอกผลเช่าซื้อที่ยัง						
ไม่ถึงเป็นรายได้	(328,692)	(326,282)	(100,413)	(57,970)	(429,105)	(384,252)

พันบาท						
งบการเงินเฉพาะบริษัท						
	ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี		ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี		รวม	
	2556	2555	2556	2555	2556	2555
รวม	405,333	413,963	110,701	140,349	516,034	554,312
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(50,577)	(51,798)	(1,810)	(2,855)	(52,387)	(54,653)
สุทธิ	354,756	362,165	108,891	137,494	463,647	499,659

บริษัทย่อยแห่งหนึ่งได้โอนสิทธิเรียกร้องในลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อของบริษัทซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 2555 และ จำนวนประมาณ 1,507.11 ล้านบาท 1,635.36 ล้านบาท ตามลำดับ เพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมระยะยาวตามที่กล่าวไว้ในงบการเงินหมายเหตุ 28

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ เฉพาะบริษัทในปี 2556 เท่ากับ 463.65 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 11.54 ของสินทรัพย์รวม และมีระยะเวลาเช่าซื้อเฉลี่ย 13-24 เดือน ส่วนในปี 2555 บริษัทมีลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ จำนวน 499.66 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 13.19 ของสินทรัพย์รวม ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจนถึงลูกหนี้เช่าซื้อของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2556 มีลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ เท่ากับ 3,142.91 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 45.20 ของสินทรัพย์รวมของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 2555 ยอดคงเหลือของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด ที่บริษัทและบริษัทย่อยยังคงรับรู้รายได้เป็นจำนวนเงินประมาณ 42.15 ล้านบาทและ 51.70 ล้านบาท ตามลำดับ (เฉพาะของบริษัท : 17.66 ล้านบาทและ 20.24 ล้านบาท ตามลำดับ)

5.2 ทรัพย์สินประเภทสินทรัพย์รอการขายภายใต้สัญญาซื้อคืน

พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะบริษัท
	2556	2555	2556
ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	-	8,000	-

บริษัทย่อยได้รับโอนที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจากลูกหนี้เงินให้กู้ยืมเพื่อเป็นการชำระหนี้ตามสัญญาเงินกู้ โดยลูกหนี้มีสิทธิซื้อที่ดินและสิ่งปลูกสร้างคืนภายในระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ลูกหนี้ยินยอมชำระดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี จากวันที่ขายให้บริษัทย่อย จนถึงวันที่ซื้อคืน

5.3 ทรัพย์สินประเภทที่ดินรอการพัฒนา

งบการเงินรวม					
บริษัท	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่ - งาน - ตารางวา)		พื้นที่บาท	
		ราคาทุน			
		2556	2555	2556	2555
บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)	ต.บางปลา อ.บางเลน จ.นครปฐม	104-3-79	104-3-79	32,534	32,534
		123-19-			
	ต.บางแพม อ.เมือง จ.นครปฐม	54	123-19-54	40,496	40,496
	ต.ลำพญา อ.เมือง จ.นครปฐม	20-1-80	20-1-80	41,362	38,180
	ต.วังตะกั่ว อ.เมือง จ.นครปฐม	40-0-0	40-0-0	41,454	41,400
	ต.นครปฐม อ.เมือง จ.นครปฐม	103-5-65	103-5-65	35,252	35,252
	ต.บางแพม อ.เมือง จ.นครปฐม	58-4-167	-	16,089	-
	รวม			207,187	187,862
บริษัท ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	ต.บางแพม อ.เมือง จ.นครปฐม	114-2-28	114-2-28	34,371	34,371
	ต.ปิ่นเกลียว อ.เมือง จ.นครปฐม	93-0-66-6	93-0-66-6	30,737	30,737
	ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมือง จ.นครปฐม	-	5-1-74.05	-	1,271
	ต.นครปฐม อ.เมือง จ.นครปฐม	7-3-96	77-0-67.95	813	10,452
	ต.ลำพญา อ.เมือง จ.นครปฐม	-	41-2-80.1	-	48,557
	ต.ทุ่งกระพังโหม อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	-	6-2-61.9	-	19,900
	ต.หนองปากโลง อ.เมือง จ. นครปฐม	-	6-3-73	-	17,331
	ต.ลำพญา อ.เมือง จ.นครปฐม	-	50-3-19	-	55,877
	ต.บ้านค้อ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น	20-0-36	-	16,072	-
		18-13-			
	ต.ลำพญา อ.เมือง จ.นครปฐม	379	-	41,166	-
	ต.หนองปากโลง อ.เมือง จ.นครปฐม	22-0-0	-	34,000	-
	รวม			157,159	218,496
บริษัท เดอะ รีทรีท หัวหิน จำกัด	ต.ชะอำ อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี	7-1-26	7-1-26	29,442	29,442
บริษัท ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด	ต.ลาดหญ้า อ.เมือง จ.กาญจนบุรี	338-0-94	338-0-94	37,900	37,900
				67,342	67,342
	รวม			431,688	473,700

งบการเงินเฉพาะบริษัท

บริษัท	ที่ตั้ง	พื้นที่ (ไร่ - งาน - ตารางวา)				พื้นที่ (ไร่ - งาน - ตารางวา)	
		เนื้อที่ (ไร่ - งาน - ตารางวา)		ราคาทุน		ราคาทุน	
		2556	2555	2556	2555	2556	2555
บริษัท ไมค์ แอสเซท จำกัด (มหาชน)	ต.บางปลา อ.บางเลน จ.นครปฐม	104-3-79	104-3-79	32,534	32,534		
		123-19-					
	ต.บางแพะ อ.เมือง จ.นครปฐม	54	123-19-54	40,496	40,496		
	ต.ลำพญา อ.เมือง จ.นครปฐม	20-1-80	20-1-80	41,362	38,180		
	ต.วังตะกั่ว อ.เมือง จ.นครปฐม	40-0-0	40-0-0	41,454	36,000		
	ต.นครปฐม อ.เมือง จ.นครปฐม	103-5-65	103-5-65	35,252	35,252		
	ต.บางแพะ อ.เมือง จ.นครปฐม	58-4-167	-	16,089	-		
	รวม			207,187	187,862		

5.4 ทรัพย์สินประเภทสิทธิการใช้ประโยชน์ที่ดิน

บริษัทฯ ได้แก่ต้นทุนการได้มาซึ่งสิทธิการใช้ประโยชน์ที่ดินเป็นสิทธิเพื่อได้มาซึ่งการครอบครองที่ดินจำนวน 551 ไร่ ที่บริษัทย่อยแห่งหนึ่งได้พัฒนาเป็นสนามกอล์ฟและจัดสรรเพื่อขายที่ดินดังกล่าว มีหลักฐาน ภ.บ.ท.5 แสดงการครอบครองการทำประโยชน์และได้จ่ายค่าธรรมเนียมเป็นรายปี โดยตัดเป็นต้นทุนขายเมื่อมีการขายออกไป

5.5 ทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

รายละเอียดสินทรัพย์ถาวรหลักของบริษัทและบริษัทย่อย ทั้งนี้ สินทรัพย์ดังกล่าวไม่มีภาระผูกพันใด ๆ

รายละเอียดสินทรัพย์	อายุการใช้งาน	มูลค่าสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 (ล้านบาท)	
		งบรวม	งบเฉพาะบริษัท
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	-	418.30	165.01
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	5-25 ปี	663.49	164.72
เครื่องตกแต่งติดตั้งและอุปกรณ์	5-10 ปี	165.80	29.05
ยานพาหนะ	5 ปี	117.46	102.06
งานระหว่างก่อสร้าง	5-10 ปี	88.73	16.49
รวม		1,453.78	477.33

ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทและบริษัทย่อยได้นำที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 2555 จำนวน 707.19 ล้านบาท และ 711.37 ล้านบาทในงบการเงินรวมตามลำดับ และจำนวน 95.30 ล้านบาท และ 98.73 ล้านบาท ในงบการเงินเฉพาะบริษัทตามลำดับ ค่าประกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงินและหนังสือค้ำประกันที่ออกโดยธนาคาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 2555 ส่วนหนึ่งของอาคารและอุปกรณ์ของบริษัทที่คิดค่าเสื่อมราคาเต็มมูลค่าแล้วแต่ยังคงใช้งานอยู่มีราคาทุน 301.08 ล้านบาท และ 317.15 ล้านบาท ตามลำดับ (เฉพาะกิจการ : 241.57 ล้านบาท และ 284.73 ล้านบาท ตามลำดับ)

ในระหว่างปี 2555 บริษัทย่อยได้รวมต้นทุนการกู้ยืมเข้าเป็นที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เป็นจำนวนเงิน 6.26 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 2555 บริษัทและบริษัทย่อยมียานพาหนะซึ่งได้มาภายใต้สัญญาเช่าซื้อโดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี เป็นจำนวนประมาณ 80.71 ล้านบาท และ 39.48 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 79.16 ล้านบาท และ 36.74 ล้านบาท ตามลำดับ)

ณ สิ้นปี 2556 บริษัทมีการเช่าอาคารที่สำคัญสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

บริษัทดำเนินการสาขาโดยการเช่าที่ดินและ/หรืออาคาร โดย ณ 31 ธันวาคม 2556 รวม สาขาสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

- (1) ระยะเวลาน้อยกว่า 4 ปี รวม 71 สาขา โดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาการเช่าอยู่ระหว่าง 1-3 ปี ซึ่งเป็นสัญญาเช่าระยะสั้น อย่างไรก็ตามหากบริษัทไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าจากเจ้าของอาคารเดิมก็จะไม่กระทบต่อการประกอบธุรกิจเนื่องจากบริษัทไม่มีการขายผ่านหน้าร้าน ดังนั้นสถานที่ตั้งสำนักงานจึงมิได้เป็นปัจจัยสำคัญ
- (2) ระยะเวลาตั้งแต่ 4 ปีขึ้นไป ไม่มีการทำสัญญาเช่าอาคาร บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการเช่าอาคารของสาขา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 2555 จำนวน 8.67 ล้านบาท 8.78 ล้านบาทตามลำดับ

5.6 ทรัพย์สินประเภทสินค้าคงคลัง

บริษัทมีนโยบายเก็บสินค้าคงคลังประมาณ 30 – 40 วัน เพื่อให้มีสินค้าเพียงพอสำหรับการขาย โดยได้รับเครดิตจากผู้ผลิต/จำหน่าย 20 – 60 วัน ในบางโอกาสบริษัททำการเก็บสินค้าคงคลังในระดับที่สูงกว่าปกติหากได้รับเงื่อนไขการค้าที่ดีจากผู้ผลิต/จำหน่าย อาทิ ส่วนลด และสินค้าแถม เป็นต้น อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายการบริหารสินค้าคงคลังในระดับสาขาให้มีจำนวนน้อยที่สุด โดยพิจารณาระดับของสินค้าคงคลังเป็นปัจจัยร่วมในการประเมินผลการดำเนินงานและค่าตอบแทนที่จะให้แก่ผู้จัดการสาขา ซึ่งหากสาขาใดมียอดสินค้าคงเหลือเฉลี่ยสูงจะกระทบต่อผลการประเมินดังกล่าว โดย ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัท มีสินค้าคงคลังจำนวน 41.54 ล้านบาท บริษัทมีนโยบายการขายสินค้าที่ยืดคืนได้จากลูกค้าที่ไม่สามารถผ่อนชำระต่อได้ โดยนำมาปรับปรุงใหม่เพื่อขายเข้าซื้อซึ่งมีราคาตามสภาพของสินค้า

5.7 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ในปัจจุบัน บริษัทและบริษัทย่อย มุ่งเน้นในธุรกิจหลัก 3 ประเภท คือ เช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า, รถยนต์, ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเหตุผลหลักในการลงทุนในบริษัทย่อย คือ เพื่อสนับสนุนกิจการหลักของบริษัทในแง่ของการบริหารสินทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์

ในการดูแลบริหารกิจการของบริษัทย่อย บริษัทได้แต่งตั้งกรรมการที่มีประสบการณ์ที่เหมาะสมกับกิจการนั้น ๆ เพื่อเป็นตัวแทนที่ได้รับมอบอำนาจจากบริษัทในดำเนินการดังนี้

- (1) ปฏิบัติหน้าที่และรับผิดชอบให้เกิดผลการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ
- (2) ดูแลและทบทวนผลการดำเนินงานของบริษัทเหล่านั้นทุกไตรมาสเป็นอย่างน้อย
- (3) ลงมติออกเสียงในการประชุมคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี

6 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยของบริษัทเป็นคู่ความหรือคู่กรณีในคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุดมีรายละเอียดดังนี้

6.1 คดีความข้อพิพาท

ในปี 2550 1) บริษัทถูกฟ้องร้องจากกรรมการของบริษัทแห่งหนึ่ง (โจทก์) เกี่ยวกับการให้ชาวแพร่หลายด้วยข้อความอันฝ่าฝืนต่อความจริงเกี่ยวกับเรื่องที่บริษัทดังกล่าวได้ให้เงินกู้ยืมแก่กรรมการท่านนั้นอันเป็นสาเหตุให้กรรมการท่านนั้นเสียชื่อเสียง รวมเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวน 3,501 ล้านบาท ขณะเดียวกันบริษัท ได้ฟ้องแย้งโจทก์ในวันที่ 25 มกราคม 2551 เกี่ยวกับการให้ชาวแพร่หลายต่อสื่อมวลชนซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายต่อชื่อเสียงของบริษัทและกรรมการของบริษัท โดยทุนทรัพย์ของการฟ้องแย้งของบริษัทเป็นจำนวน 1,000 ล้านบาทและของกรรมการของบริษัทจำนวน 592 ล้านบาท ปัจจุบันคดีดังกล่าวยังไม่สิ้นสุด ศาลให้พักการพิจารณาคดีนี้ไว้ก่อน 2) บริษัทได้ยื่นฟ้องกรรมการท่านดังกล่าวในคดีแพ่งข้อหากรรมการกระทำความเสียหายแก่บริษัทและเรียกค่าสินไหมจำนวนทุนทรัพย์ 274 ล้านบาท คดีนี้ศาลได้พิจารณาเสร็จสิ้นแล้ว และเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2556 ศาลได้มีคำพิพากษาให้จำเลยชำระเงินจำนวน 210 ล้านบาท ให้แก่บริษัท สมุยเพนินซูลา จำกัด พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นดังกล่าวนับจากวันฟ้อง (12 มิถุนายน 2551) จนกว่าชำระเสร็จสิ้นแก่บริษัท สมุยเพนินซูลา จำกัด ขณะนี้อยู่ระหว่างรอรับสำเนาคำพิพากษาจากศาล ซึ่งทั้งสองฝ่ายได้ขอให้ศาลขยายระยะเวลาการยื่นอุทธรณ์ไว้ คดีจึงอยู่ระหว่างการยื่นอุทธรณ์

นอกจากนั้น ในไตรมาสที่ 4 ปี 2552 บริษัทได้รับทราบว่ามีคดีเมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2552 ศาลจังหวัดเกาะสมุยพิพากษาให้ บริษัท สมุย เพนินซูลา จำกัด ชำระหนี้ที่ค้างชำระแก่ธนาคารในส่วนของหนี้เงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 20.4 ล้านบาท และเงินกู้ยืม 725 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ย หากไม่ชำระให้ยึดที่ดิน พร้อมสิ่งปลูกสร้างตามที่ระบุออกขายทอดตลาด นำเงินมาใช้นี้แก่ธนาคาร

ต่อมาในไตรมาสที่ 1 ปี 2553 บริษัทได้รับทราบว่ามีสำนักงานบังคับคดีจังหวัดสุราษฎร์ธานี สาขาเกาะสมุย ได้ออกหมายแจ้งการยึดอสังหาริมทรัพย์ลงวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2553 โดยประเมินราคาไว้เป็นเงินรวม 160.4 ล้านบาท

วันที่ 30 ธันวาคม 2553 บริษัทและกรรมการท่านหนึ่งของบริษัทยื่นคำร้องคัดค้านการขายทอดตลาดทรัพย์สินของบริษัท ภูเก็ต เพนินซูลา จำกัด ที่เจ้าพนักงานบังคับคดี กรมบังคับคดี โดยสำนักงานบังคับคดี จังหวัดภูเก็ตบังคับคดีแทน โดยกล่าวอ้างว่าการบังคับคดีไม่ถูกต้องและไม่ชอบด้วยกฎหมาย และขอให้ศาลสั่งยกเลิกการขายทอดตลาดทรัพย์สินดังกล่าว ทั้งนี้ศาลพิจารณารับคำร้อง คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล

วันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2554 บริษัทและกรรมการท่านหนึ่งของบริษัทยื่นคำร้องคัดค้านการขายทอดตลาดทรัพย์สินของบริษัท สมุย เพนินซูลา จำกัด ตามการบังคับคดีของสำนักงานบังคับคดีจังหวัด จังหวัดสุราษฎร์ธานี สาขาเกาะสมุย โดยกล่าวอ้างว่าการบังคับคดีไม่ถูกต้องและไม่ชอบด้วยกฎหมายและขอให้ศาลสั่งระงับการบังคับคดี ทั้งนี้ศาลพิจารณารับคำร้องคดี ต่อมาเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2554 เจ้าพนักงานบังคับคดีมีคำสั่งยกเลิกการขายทอดตลาดและนำทรัพย์สินดังกล่าวประกาศขายทอดตลาดใหม่ เนื่องจากผู้ประมูลไม่ชำระราคาตามเงื่อนไขและเวลาตามที่กำหนด

ในระหว่างปี 2555 บริษัท ภูเก็ต เพนนินซูลา จำกัด ได้ถูกกรมอุทยานแห่งชาติสัตว์ป่าและพรรณพืชแจ้งความเกี่ยวกับคดีบุกรุกที่สาธารณะ คดีอยู่ระหว่างตรวจสอบข้อเท็จจริง ส่วนบริษัท ฮอต สปริง จำกัด ซึ่งถือครองที่ดินติดการจ้างต่อเจ้าหนี้รายเดียวกับบริษัท สมุย เพนนินซูลา จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ข้อพิพาทของคดีดังกล่าวข้างต้นยังไม่มีข้อยุติ อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทได้หารือกับที่ปรึกษากฎหมายแล้ว เชื่อว่าคดีดังกล่าวจะไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทแต่อย่างใด