

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไมค์ แอสเซท จำกัด (มหาชน) หรือ “บริษัท” ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 กันยายน 2534 โดยนายกมล เอี้ยวศิริกุล และนายธเนศ ดิลกศักยวิฑูร ภายใต้ชื่อเดิม “บริษัท นครปฐม ไมค์ 1991 จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 3 ล้านบาท สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง 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

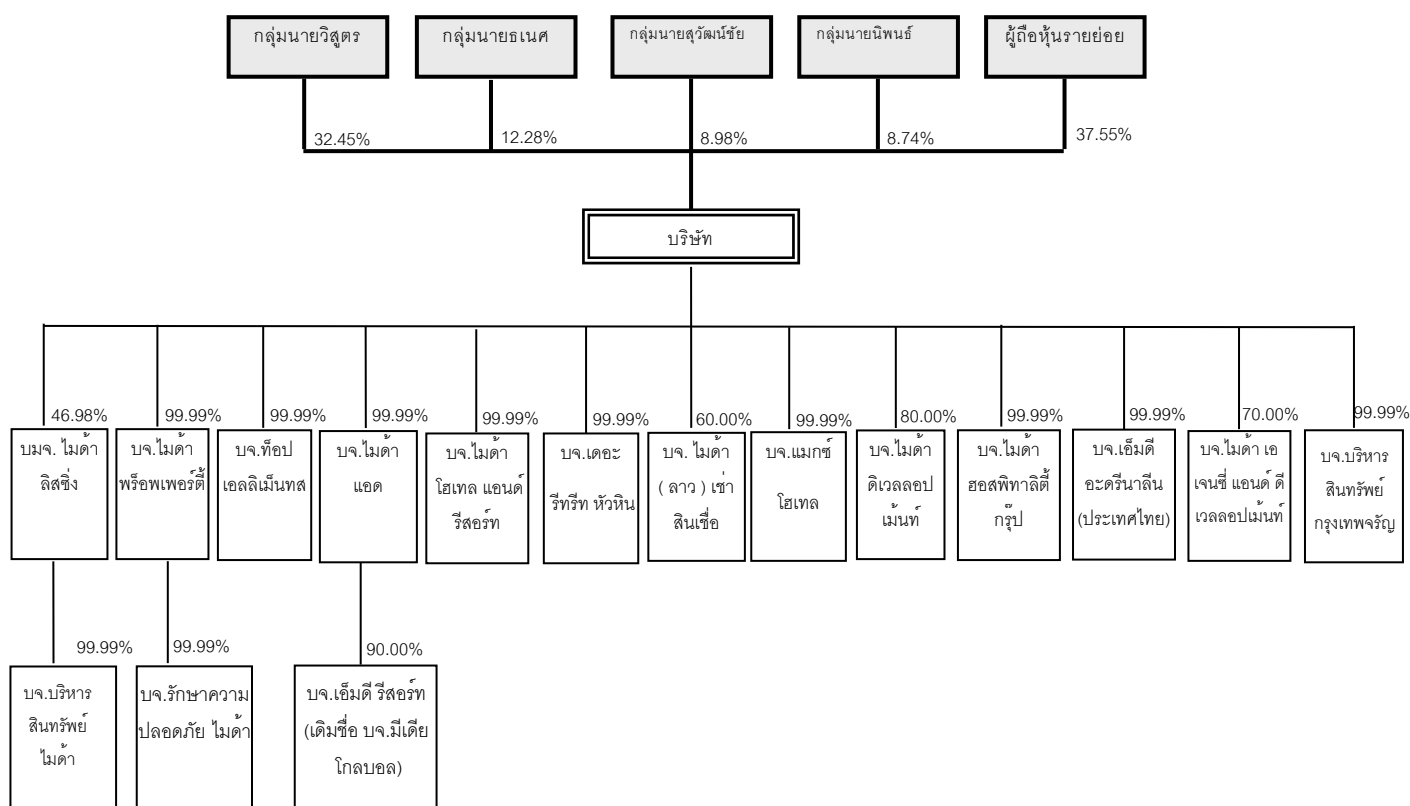
- | | |
|--------------|---|
| มกราคม 2558 | - บริษัทขายหุ้นในบริษัท ไมค์ ลิซซิ่ง จำกัด (มหาชน) จำนวน 87.80 ล้านหุ้น ทำให้สัดส่วนการถือครองลดลง ร้อยละ 9.97 แม้สัดส่วนการถือหุ้นจะเหลือเพียงร้อยละ 46.98 แต่บริษัทยังมีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าวอยู่ |
| มีนาคม 2558 | - บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท เดอะรีทริท หัวหิน จำกัด จำนวน 0.50 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 25.24 ทำให้บริษัทมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 74.75 เป็นร้อยละ 99.99 |
| กรกฎาคม 2558 | - บริษัท ไมค์ ลิซซิ่ง จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย) ลงทุนในบริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมค์ จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท (2,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) มีวัตถุประสงค์ตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการบริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของสถาบันการเงิน โดยบริษัทย่อยถือหุ้นจำนวน 2,499,997 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 |
| กันยายน 2558 | - บริษัท ไมค์ แอ๊ด จำกัด (บริษัทย่อย) ได้ลงทุนในบริษัท เอ็มดี มีเดีย โกลบอล จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท มีวัตถุประสงค์ตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการให้บริการเช่าสื่อโฆษณา รับทำป้ายสื่อโฆษณาครบวงจร ขายสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ สื่อต่างๆ โดยบริษัทย่อยถือหุ้นจำนวน 8,999 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 90.00 |
| ตุลาคม 2558 | - บริษัท ไมค์ แอ๊ด จำกัด (บริษัทย่อย) ได้ลงทุนในบริษัท เม็มโมรี มาสเตอร์ แอลอีดี จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท มีวัตถุประสงค์ตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการให้บริการเช่าสื่อ |

	โฆษณา รับทำป้ายสื่อโฆษณาครบวงจร ขายสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ สื่อต่างๆ โดยบริษัท ย่อยถือหุ้นจำนวน 45,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 90.00
พฤศจิกายน 2558	- บริษัทลงทุนในบริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท (2,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) มีวัตถุประสงค์ตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการบริหารจัดการทรัพย์สินที่ได้รับโอนสินทรัพย์โดยคุณภาพของสถาบันการเงิน โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 2,499,995 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99
กรกฎาคม 2559	- บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้ำประกันการขอวงเงินสินเชื่อของ บริษัท ไมค์ ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด จากธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกันจำนวน 70,000,000 บาท
กันยายน 2559	- บริษัทขายหุ้นใน บริษัท วิภา คอนโดมิเนียม จำกัด จำนวน 0.05 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัท ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว
	- บริษัทขายหุ้นใน บริษัท แมกซ์ คอนโด เกษตร จำกัด จำนวน 0.15 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัท ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว
ธันวาคม 2560	- บริษัทขายหุ้นใน บริษัท แมกซ์ โฮเทล รามคำแหง จำกัด จำนวน 0.09 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัท ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว
	- บริษัทขายหุ้นใน บริษัท แมกซ์ เรียวล เอสเตท จำกัด จำนวน 0.09 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัท ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว
	- บริษัทขายหุ้นใน บริษัท ไมค์ แอสเซท ซานาดู จำกัด จำนวน 0.31 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัท ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว
	- บริษัท ไมค์ แอ๊ด จำกัด (บมจ.ไมค์ แอสเซท ถือหุ้นร้อยละ 99.99) ขายหุ้นใน บริษัท แม้มโมรี มาสเตอร์ แอลอีดี จำกัด จำนวน 0.02 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัท ไมค์ แอ๊ด จำกัด ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว
มกราคม 2561	- บริษัทลงทุนใน บริษัท ไมค์ ฮอสพิทาลิตี้ กรุ๊ป จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เอ็มดับบลิว เวลเนส แมเนจเม้นท์ จำกัด) ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 2,000,000 บาท (200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) ในสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 51.00 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบกิจการรับจ้างบริหาร โรงแรม รีสอร์ท อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม หมู่บ้าน ร้านสปา และให้บริการนวดเพื่อสุขภาพทุกประเภท โดยในวันที่ 6 พฤศจิกายน 2561 บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุน จำนวน 98,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 48.99 ทำให้บริษัทมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 51.00 เป็นร้อยละ 99.99
ธันวาคม 2561	- บริษัท ไมค์ แอ๊ด จำกัด (บริษัทย่อย) ลงทุนในบริษัท เอ็มดี รีสอร์ทส์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เอ็ม ดี มีเดีย โกลบอล จำกัด) จากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวนเงิน 1,000,000 บาท เป็นจำนวนเงิน 28,200,000 บาท (จากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวน 10,000 หุ้น เป็นจำนวน 282,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) โดยสัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลง

- กรกฎาคม 2563
- บริษัทลงทุนจดทะเบียนฯ จากเดิม 1,565,058,520 บาท เป็น 1,252,047,843.50 บาท โดยตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ไม่ได้รองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ฯ ครั้งที่ 2 (MIDA-W2) จำนวน 626,021,353 หุ้น และแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4. ของบริษัท ฯ เพื่อให้สอดคล้องกับการลงทุนจดทะเบียน
- ตุลาคม 2563
- บริษัทลงทุนเพิ่มในบริษัท ไมค์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (บริษัทย่อย) จากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวนเงิน 500 ล้านบาท เป็น 1,000 ล้านบาท (เดิมทุนจดทะเบียนจำนวน 5 ล้านหุ้น เป็น 10 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) โดยสัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลง
 - บริษัท ไมค์ ไมค์ ลิซซิ่ง จำกัด (มหาชน)(บริษัทย่อย) ลงทุนในบริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมค์ จำกัด จากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวนเงิน 25 ล้านบาท เป็นจำนวนเงิน 75 ล้านบาท (จากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวน 2.50 ล้านหุ้น เป็นจำนวน 7.50 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) โดยสัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลง
- พฤศจิกายน 2563#
- บริษัท ไมค์ ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด (บริษัทย่อย) ลดทุนจดทะเบียนจากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวนเงิน 300 ล้านบาท เป็น 240 ล้านบาท โดยการลดหุ้นสามัญจำนวน 6 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท จำนวนเงินรวม 60 ล้านบาท เพื่อคืนให้แก่บริษัท จำนวนเงิน 26.12 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 6 ล้านหุ้น ในอัตราหุ้นละ 4.35 บาท) และเพื่อลดผลขาดทุนสะสมของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 จำนวนเงิน 33.88 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลง

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 11 มิถุนายน 2563 เป็นดังนี้

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำในธุรกิจขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน พร้อมให้บริการก่อนและหลังการขายถึงที่พักอาศัยและบริษัทมีพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ สินค้าหลักคือขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.76 และ 99.64 ของรายได้จากการขายทั้งหมดในปี 2563 และในปี 2562 ตามลำดับ โดยบริษัทสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต/จัดจำหน่ายหลากหลายยี่ห้อ อาทิ ซัมซุง (Sumsumg) พานาโซนิค (Panasonic) ชาร์ป (Sharp) ฮาตารี (Hatari) แอลจี (LG) ไทชิบา (TOSHIBA) มิซูมารุ (Misumaru) และ ทีซีแอล (TCL) เป็นต้น และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีลูกค้าเข้าซื้อจำนวน 119,955 ราย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสำนักงานใหญ่ 1 แห่ง อาคารคลังสินค้า 1 แห่ง และสำนักงานสาขาที่ดำเนินการขายเข้าซื้อจำนวน 98 แห่งใน 50 จังหวัดทั่วประเทศ โดยเน้นการขายเข้าซื้อให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรายย่อยระดับกลางถึงล่างที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลในจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีบริษัทย่อยทั้งสิ้น 16 บริษัท โดยแบ่งเป็นถือหุ้นทางตรง 13 บริษัท และถือหุ้นทางอ้อม 3 บริษัท

บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อขยายฐานธุรกิจของบริษัทให้เจริญเติบโต และมีประเภทธุรกิจที่หลากหลายเพื่อเพิ่มฐานรายได้ให้แก่บริษัทและธุรกิจที่บริษัทจัดตั้งขึ้นเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มอัตราการเติบโตทางธุรกิจค่อนข้างดี ซึ่งบริษัทเล็งเห็นว่าบริษัทย่อยที่บริษัทได้มีการเปิดดำเนินการเพิ่มจะสามารถเพิ่มมูลค่ากำไรให้แก่บริษัทในอนาคต

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการมีโครงสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพอันจะช่วยส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่ตั้งไว้ จุดเด่นประการหนึ่งของบริษัท คือ ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงและมีทัศนคติในเชิงบวกเพื่อให้สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่เป็นไปอย่างรวดเร็วและการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดได้

ในส่วนของธุรกิจเช่าซื้อ บริษัทมุ่งเน้นการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นหลัก ซึ่งธุรกิจดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกันกับบริษัทย่อย (บมจ.ไมค์ ลิซซิง) โดยธุรกิจของบริษัทย่อยเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และการให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง ประเภทเงินทุนหมุนเวียน หรือที่เรียกว่า Floor Plan รวมทั้งการบริการบริหารจัดการไฟแนนซ์รถยนต์

ข้อมูลสรุปสำหรับบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว สัดส่วนการถือหุ้น	
		(พันบาท)	(ร้อยละ)
ถือหุ้นทางตรง			
บมจ.ไมต้า ลิซซิง	ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ที่เช่าแล้วและบริหารสินทรัพย์ด้วย	532,399	46.98
คุณภาพ			
บจ.ไมต้า พร็อพเพอร์ตี้	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1,000,000	99.99
บจ.ท็อป เอลลิเมนต์	โรงแรม	150,000	99.99
บจ.ไมต้า แอด	ให้เช่าป้ายโฆษณา	175,000	99.99
บจ.ไมต้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท	สนามกอล์ฟ ให้เช่าสนามกอล์ฟ และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	240,000	99.99
บจ.เดอะ รีทรีท ห้วยหิน	โรงแรมและการดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์	850,000	99.99
บจ.ไมต้า (ลาว) เช่าสินเชื่อ	บริการให้เช่าสินเชื่อ	53,678	60.00
บจ.แมกซ์ โฮเทล	โรงแรม	145,000	99.99
บจ.ไมต้า ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	210,000	80.00
บจ.ไมต้า เอนเจนี แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์	ตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์	2,000	70.00
บจ.เอ็มดี อะตริเนียม (ประเทศไทย)	ให้บริการจัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์และจัดงานกิจกรรม	10,000	99.99
บจ.บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพเจริญ	บริหารจัดการทรัพย์สินที่ได้รับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของ	25,000	99.99
สถาบันการเงิน			
บริษัท ไมต้า ฮอสพิทาลิตี้ กรุ๊ป จำกัด	บริหารโรงแรม รีสอร์ท อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม หมู่บ้าน	2,000	99.99
(เดิมชื่อ บริษัท เอ็มดีบิลิว เวลเนส แมเนจเม้นท์ จำกัด)	ร้านสปา และให้บริการนวดเพื่อสุขภาพทุกประเภท		
ถือหุ้นทางอ้อม			
บริษัท เอ็มดี รีสอร์ท จำกัด	บริหารคอนโดมิเนียมเพื่อให้เช่า	28,200	90.00
(เดิมชื่อ บริษัท เอ็มดี มีเดีย โกลบอล จำกัด)			
บริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมต้า จำกัด	บริหารจัดการสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ	25,000	99.99
บริษัท รักษาความปลอดภัย ไมต้า จำกัด	ให้บริการรักษาความปลอดภัย	1,000	99.99

2.ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน พร้อมให้บริการก่อนและหลังการขายภายใต้คำขวัญ **“เพิ่มความสุข ทุกครอบครัว”** โดยดำเนินการขายผ่านสาขาของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2563 รวม 98 สาขาใน 50 จังหวัด ซึ่งสาขาแต่ละแห่งจะถูกกำหนดให้มีการขายสินค้าตามประเภทและราคาที่เป็นที่รู้จักกันดี โดย ณ วันที่ทำการขายเช่าซื้อ บริษัทจะทำสัญญาเช่าซื้อสินค้ากับลูกค้า พร้อมทั้งเก็บเงินดาวน์จำนวนหนึ่ง (เฉลี่ยประมาณร้อยละ 26 ของราคาเงินสด) และส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า สำหรับค่าเช่าซื้อในส่วนที่เหลือนั้น ลูกค้าจะต้องชำระเป็นงวดในจำนวนเงินเท่ากันทุกงวดในเวลาที่แน่นอนตามที่ระบุไว้ในสัญญา ซึ่งระยะเวลาการผ่อนชำระค่างวดของลูกค้าอยู่ในช่วง 3 – 24 เดือน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับฐานะทางการเงินและความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าแต่ละราย โดยราคาเช่าซื้อที่เสนอให้กับลูกค้าจะเป็นราคาที่โดยรวมต้นทุนสินค้า ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องและดอกเบี้ยแล้ว ในช่วงการผ่อนชำระกรรมสิทธิ์ของสินค้าเช่าซื้อจะยังคงเป็นของบริษัทจนกว่าลูกค้าจะชำระค่างวดครบ และปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าซื้อโดยครบถ้วนแล้ว บริษัทประกอบธุรกิจการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า

2.1.1 ประเภทของสินค้าและบริการ

ลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งตามประเภทธุรกิจออกเป็น 5 กลุ่ม โดยในแต่ละกลุ่มธุรกิจประกอบด้วยบริษัทในกลุ่มดังต่อไปนี้

ประเภทสินค้าและบริการ	รายได้ ปี 2562	รายได้ ปี 2563
ธุรกิจให้เช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า	1,018.49	811.89
ธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์	655.60	630.12
กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	513.06	532.44
กลุ่มธุรกิจโรงแรม	486.15	342.01
ธุรกิจบริการ	82.12	61.50

(ก) ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า

เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน (Electrical Home Appliance):

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ได้แก่ โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ โคมไฟเตาอบ โคมไฟเตาอบไฟฟ้า ตู้เย็น เครื่องซักผ้า พัดลมและอื่นๆ เป็นสินค้าขายเช่าซื้อหลักของบริษัท

ปี 2563 บริษัทขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อชั้นนำต่างๆดังต่อไปนี้คือ ซัมซุง (Sumsung) , ปานาโซนิค (Panasonic) , ชาร์ป (Sharp) , ฮาตารี (Hatari) , แอลจี (LG) , โตชิบา (Toshiba) , มิซูมามารุ (Misumaru) , สหวิทย์พัฒนา , และทีซีแอล อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น โดยมีราคาเช่าซื้อ 936 - 70,688 บาท ค่างวดผ่อนชำระ 92 - 5,246 บาท/เดือน และระยะเวลาผ่อนชำระ 3 - 24 เดือน รายได้หลักของบริษัทมาจากการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ซึ่งสัดส่วนรายได้จากการเช่าซื้อในส่วนนี้ ต่อรายได้รวมตั้งแต่ปี 2561 -2563 จะอยู่ระหว่างร้อยละ 99.42 ถึง 99.76

(ข) ธุรกิจให้บริการเช่าซื้อรถยนต์

บริษัทย่อย (ML) ประกอบธุรกิจประเภทการให้บริการสินเชื่อ แบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

- (1) การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์
- (2) การให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง ประเภทเงินทุนหมุนเวียน หรือที่เรียกว่า สินเชื่อ Floor Plan
- (3) การให้บริการรับรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภท
- (4) การให้บริการเสริม ซึ่งประกอบด้วย การรับประกันภัย โอนทะเบียนรถยนต์ และการรับต่อกรมธรรม์ประกันภัย / พ.ร.บ.คุ้มครองผู้ประสบภัยทางรถยนต์

รายได้หลักของบริษัทย่อย (ML) มาจากการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งสัดส่วนของรายได้จากการเช่าซื้อในส่วนนี้ ต่อรายได้รวม ตั้งแต่ปี 2561 ถึงปัจจุบัน จะอยู่ระหว่างร้อยละ 71.95 ถึง 78.61

บริษัทย่อย(ML)ดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ โดยเน้นประเภทรถยนต์และรุ่นของรถยนต์ที่มีสภาพคล่องสูงในตลาด ทั้งรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะ โดยจำนวนเงินปล่อยกู้ขึ้นอยู่กับประเภทของรถยนต์ ยี่ห้อ อายุรถยนต์ สภาพคล่องในการปล่อยต่อ และคุณสมบัติของผู้กู้ ซึ่งบริษัทได้กระจายความเสี่ยงของลูกค้าย่อยๆ โดยเน้นกลุ่มบุคคลที่มีรายได้ประจำหรือเป็นเจ้าของกิจการและเกษตรกร โดยบริษัทย่อย (ML) จะกระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งตลาดในกรุงเทพฯ และเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในต่างจังหวัด ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทย่อย (ML) มีเครือข่ายสาขาทั้งหมด 17 สาขา จึงสามารถให้บริการลูกค้าครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศได้ถึง 74 จังหวัด โดยในปี 2563 ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ที่เป็นรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะในพอร์ตสินเชื่อของ ML มีสัดส่วนร้อยละ 14.36 และ 85.64 และในปี 2562 มีสัดส่วนร้อยละ 8.71 และร้อยละ 91.29 ตามลำดับ ทั้งนี้ในยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ดังกล่าวในปี 2563 รถยนต์ใหม่และรถยนต์มือสองมีสัดส่วนร้อยละ 0.47 และ 99.53 และในปี 2562 มีสัดส่วนร้อยละ 0.72 และ 96.28 ตามลำดับ

(ค) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการทั้งสิ้น 15 แห่ง โดยแยกโครงการในแต่ละบริษัท ดังนี้

1. ชื่อโครงการเดอะ ทาวน์ / ตั้งอยู่ ตำบลบางแคม อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 170 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 15,047 ตรว. มูลค่าโครงการ 426 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทฯ ขายโครงการได้ประมาณ 99.24% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
2. บริษัทย่อย (บจ.ไมค์ พร็อพเพอร์ตี้) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมค์ แอสเซท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ซึ่งบริษัทย่อยแห่งนี้มีโครงการทั้งสิ้น 14 โครงการ ได้แก่
 - (1) ชื่อโครงการ พฤษาพรรณ / ตั้งอยู่ ตำบลบ้านสิงห์ อ.โพธาราม จ.ราชบุรี / ลักษณะโครงการเป็นทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น และ อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 92 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 3,517 ตรว. มูลค่าโครงการ 123 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทฯ ขายโครงการได้ประมาณ 83.58% ซึ่งได้ทำการก่อสร้างเสร็จแล้วทั้งหมด โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นกลุ่มข้าราชการและประชาชนทั่วไป

- (2) ชื่อโครงการกฤษบุรีแลนด์ / ตั้งอยู่ ต.กฤษบุรี อ.กฤษบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 1 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 20 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 1,568.6 ตรว. มูลค่าโครงการ 17.87 ล้านบาท ซึ่งโครงการนี้ก่อสร้างไปทั้งหมด 7 ยูนิต ขายแล้ว 4 ยูนิต ปัจจุบันได้หยุดการก่อสร้าง และได้มีการประกาศขายที่ดินเปล่าแทน โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายประชาชนทั่วไป
- (3) ชื่อโครงการรอยพฤษภา เลควิลล์ / ตั้งอยู่ ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้น และอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 100 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 19,061 ตรว. มูลค่าโครงการ 543 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 36.36% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (4) ชื่อโครงการตรีพฤษฯ นครปฐม / ตั้งอยู่ ตำบลหนองปากโลง อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการทาวน์เฮาส์ 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 246 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 9,067 ตรว. มูลค่าโครงการ 353 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการแล้ว และโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดแล้วเสร็จระหว่างปี 2563 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (5) ชื่อโครงการดิ อิมเพรส / ตั้งอยู่ ตำบลลำพญา อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 49 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 6,822 ตรว. มูลค่าโครงการ 352 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 84.78% บริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการ กลุ่มแพทย์และประชาชนทั่วไป
- (6) ชื่อโครงการเดอะ โค้ด บางแถม / ตั้งอยู่ ตำบลลำพญา อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 376 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 28,799 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 1,433 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 24.57% บริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด
- (7) ชื่อโครงการ พฤษาพรรณแกรนด์ 3/ ต.ลำพญา อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านทาวน์เฮาส์ 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 219 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 8,936.50 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 467 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 86.96% บริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด
- (8) ชื่อโครงการ พฤษาพรรณ กระติ้เดียว 3/ ต.หนองปากโลง อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านทาวน์เฮาส์ 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 227 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 8,800 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 421 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 27.37% บริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด
- (9) ชื่อโครงการ The Town (ขอนแก่น)/ ต.บ้านค้อ อ.เมือง จ.ขอนแก่น / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 1 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 83 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 7,354.60 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 193 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 26.06% บริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด
- (10) ชื่อโครงการ The Town 2 / ต.บางแถม อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 1 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 89 ยูนิต และทาวน์เฮาส์จำนวนทั้งหมด 151 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 15,101 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ

614 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด

- (11) ชื่อโครงการ แกรนด์ วิลเลจ (กาญจนบุรี)/ต.ปากแพรก อ.เมือง จ.กาญจนบุรี / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 1 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 86 ยูนิต และทาวน์เฮาส์จำนวนทั้งหมด 230 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 17,312 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 763 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 0.35% โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด
- (12) ชื่อโครงการ แกรนด์วิลเลจ เพชรเกษม (หนองดินแดง)/ ต.หนองดินแดง อำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม/ ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 88 ยูนิต บ้านแฝด 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 84 ยูนิตและทาวน์เฮาส์จำนวนทั้งหมด 272 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 25,266.60 ตรว. ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด
- (13) ชื่อโครงการ ทาวน์ วิลเลจ ประปา (ตริฟฤกษ์ 2)/ ตำบลนครปฐม อำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม/ ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียวมีจำนวนทั้งหมด 134 ยูนิต และบ้านทาวน์เฮาส์ 2 ชั้นจำนวนทั้งหมด 220 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 21,661 ตรว. ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด
- (14) ชื่อโครงการ ทาวน์ วิลเลจ กำแพงแสน / ต.ทุ่งกระพังโหม อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม/ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียวมีจำนวนทั้งหมด 76 ยูนิต และบ้านทาวน์เฮาส์ 2 ชั้นจำนวนทั้งหมด 155 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 13,153.50 ตรว. ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด

กลุ่มพัฒนาคอนโดมิเนียมของบริษัทและบริษัทย่อย มีทั้งสิ้น 2 โครงการ โดยแยกบริษัทในแต่ละโครงการประกอบด้วย

- (1) บริษัทย่อย (บจ.เดอะ รีทรีท ห้วยหิน) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมค์ แอสเซท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 พัฒนาโครงการชื่อ “สมุทรา เรสซิเดนซ์” / ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 7 ชั้น จำนวน 4 อาคาร มีจำนวนทั้งหมด 123 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 8,066.81 ตรม. มูลค่าโครงการ 722 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทก่อสร้างแล้วเสร็จและโอนกรรมสิทธิ์แล้วสำหรับยูนิตที่จำหน่าย โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่ต้องการที่พักตากอากาศที่ใกล้ทะเลและมีความเป็นส่วนตัว โดยอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร โดยสามารถเลือกซื้อแบบเช่าร่วมโปรแกรมลงทุนกับบริษัทได้ โดยการันตีผลตอบแทนจากการลงทุนไม่ต่ำกว่า 6% ของมูลค่าลงทุนสำหรับช่วง 3 ปีแรก
- (2) บริษัทย่อย (บจ.ไมค์ พร็อพเพอร์ตี้) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมค์ แอสเซท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 พัฒนาโครงการชื่อ “เดอะ พาโนร่า พัทยา” ตั้งอยู่ที่พระตำหนัก ชอย 5 ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 38 ชั้น จำนวน 342 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 12,339.52 ตรม. มูลค่าโครงการ 1,833 ล้านบาท บริษัทเปิดขาย

โครงการเมื่อเดือนธันวาคม 2561 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้านักท่องเที่ยว นักลงทุนและกลุ่มชาวต่างชาติ ซึ่งมีความต้องการที่อยู่อาศัยในเมืองพัทยา

นอกจากการบริหารงานขายและการก่อสร้างโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แล้ว โครงการยังให้ความสำคัญต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างสูงสุด ทั้งการพัฒนารูปแบบของตัวบ้าน/อาคาร คุณภาพการก่อสร้าง และการให้บริการที่มุ่งเน้นสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการและลูกค้าที่พักอาศัยภายในโครงการแล้ว

(ง) ธุรกิจโรงแรม

กลุ่มธุรกิจโรงแรมปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยเปิดดำเนินการแล้วทั้งสิ้น 8 แห่ง โดยแยกโครงการในแต่ละบริษัท ดังนี้

- (1) บริษัทย่อย (บจ.ทีโอพี เอลลิเมนต์ส) ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรม ซึ่งบริษัท ไมค์ แอสเซท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ชื่อโรงแรมไมค์ รีสอร์ท กาญจนบุรี ตั้งอยู่ที่ ต.วังดัง อ.เมือง จ.กาญจนบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 189 ห้อง เนื้อที่ทั้งหมด 41 ไร่ มูลค่าของทรัพย์สิน 395 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 1,502 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 54,988 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมมนาโดยมีหน่วยงานราชการเป็นหลัก และกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ
- (2) โรงแรม ไมค์ ดอนเมือง แอร์พอร์ต (MIDA) (เดิมชื่อ โรงแรมไมค์ แอร์พอร์ต โฮเทล) ตั้งอยู่ที่ ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 125 ห้อง เนื้อที่ทั้งหมด 3.1 ไร่ มูลค่าของทรัพย์สิน 193 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 869 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 21,065 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมมนาของหน่วยงานราชการ และกลุ่มลูกค้าชาวจีน
- (3) บริษัทย่อย (บจ.เดอะ รีทรีท หัวหิน) ซึ่งบริษัท ไมค์ แอสเซท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรมจำนวน 2 แห่ง ดังนี้
 - 1) โรงแรม ไมค์ เดอะ รีทรีท หัวหิน ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 112 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 284 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 1,713 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 25,327 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่พักตากอากาศที่ใกล้ทะเล และมีความเป็นส่วนตัว โดยอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร รวมถึงกลุ่มสัมมนาและกลุ่มที่ต้องการจัดงานโดยมีพื้นที่รองรับขนาดใหญ่
 - 2) โรงแรม เดอะ ออฟ หัวหิน รีสอร์ท (เดิมชื่อโรงแรม เรดิสัน บลู รีสอร์ท หัวหิน) ตั้งอยู่ที่ถนนบ่อเคียว อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 118 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 898 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 3,174 บาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่พักตากอากาศติดชายหาดทะเล สิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและมีความเป็นส่วนตัว โดยอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร
- (4) บริษัทย่อย (บจ.แมกซ์ โฮเทล) ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรม ซึ่งบริษัท ไมค์ แอสเซท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ชื่อโรงแรม ไมค์ โฮเทล งามวงศ์วาน ตั้งอยู่ที่งามวงศ์วาน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 138 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 358 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 1,005

บาท จำนวนแขกเข้าพัก 29,753 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมมนาของหน่วยงานราชการ และกลุ่มลูกค้าชาวจีน

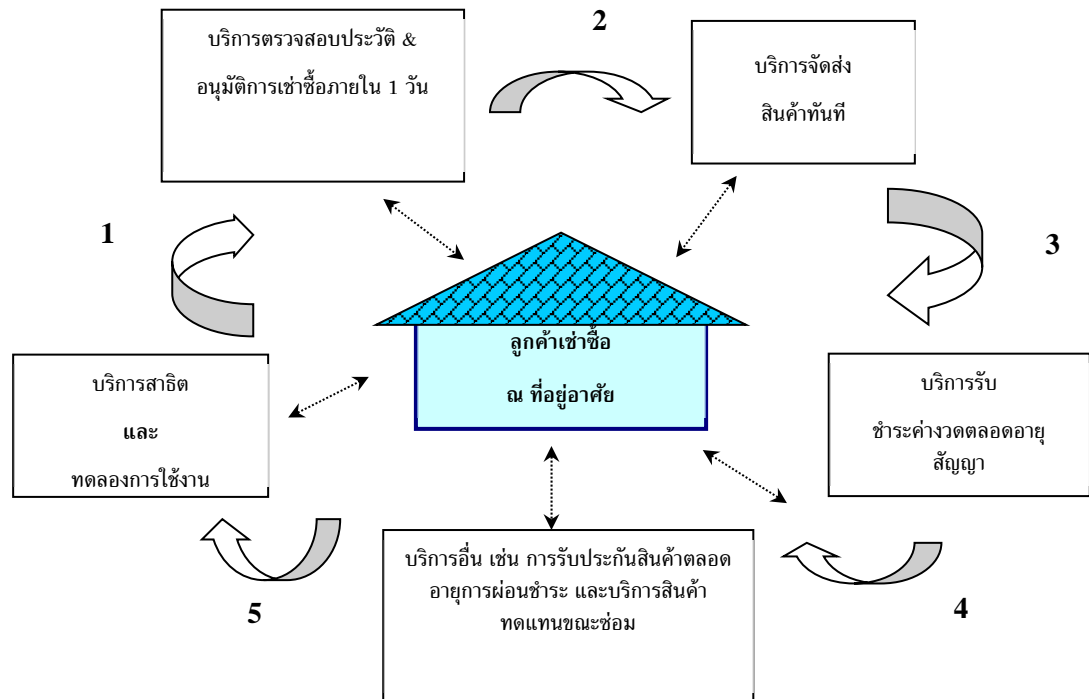
- (5) บริษัทย่อย (บจ.ไมต้า ดีเวลลอปเม้นท์) ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรม ซึ่งบริษัท ไมต้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 80.00 ชื่อโรงแรม เซน โฮเทล นครปฐม ตั้งอยู่ที่ถนนราชมรรคา อำเภอเมืองฯ จังหวัดนครปฐม มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 134 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 169 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 742 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 47,647 ราย กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมมนาของหน่วยงานราชการ ชาวต่างชาติและบุคคลทั่วไป
- (6) โรงแรม อักษรระยอง (MIDA) ตั้งอยู่ที่ หมู่ที่ 2 ต.ชากพง อ.แกลง จ.ระยอง มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 123 ห้อง พร้อมศูนย์สุขภาพ มูลค่าของทรัพย์สิน 292 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 1,940 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 28,852 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มสัมมนาของหน่วยงานราชการ,เอกชน และกลุ่มลูกค้าที่ต้องการพักผ่อนพร้อมฟื้นฟูสุขภาพ
- (7) บริษัทย่อย (บจ.เอ็มดี รีสอร์ท) ประกอบธุรกิจบริหารคอนโดมิเนียมเพื่อให้เช่า ซึ่งบริษัท ไมต้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นทางอ้อม มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 90.00 ชื่อโรงแรม ไมต้า แกรนด์ รีสอร์ท ภูเก็ต ตั้งอยู่ที่ 179/450 หมู่ที่ 3 ตำบลเชิงทะเล อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต ราคาห้องพักเฉลี่ย 1,367 บาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชาวต่างชาติ

จ) ธุรกิจสนามกอล์ฟ

บริษัทย่อย (บจ.ไมต้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท) ประกอบธุรกิจประเภทสนามกอล์ฟและโรงแรม (รีสอร์ท) ซึ่งบริษัท ไมต้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ซึ่งบริษัทย่อยแห่งนี้ตั้งอยู่ที่ 123 หมู่ที่ 7 ต.ลาดหญ้า อ.เมือง จ.กาญจนบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 65 ห้อง เนื้อที่ทั้งหมด 1,127 ไร่ มูลค่าทรัพย์สินสุทธิ 238 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทให้บริการเช่าดำเนินการสนามกอล์ฟ

2.1.2 บริการก่อนและหลังการขายเช่าซื้อ

นอกจากการขายเช่าซื้อสินค้าแล้ว บริษัทฯ ได้ให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายประเภทต่างๆแบบ “ครบวงจรและถึงที่หมาย” แก่ลูกค้าถึงสถานที่อยู่อาศัย ซึ่งเน้นการบริการที่ให้ความสะดวกและรวดเร็วเป็นสำคัญ ดังแผนภาพต่อไปนี้



- (1) บริการสาธิตและทดลองการใช้งานสินค้า
ทีมขายจะนำสินค้าจริงไปสาธิตและทดลองการใช้งานให้ลูกค้าดูถึงที่อยู่อาศัย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกและตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น ซึ่งประเภทสินค้าที่นำไปเสนอนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่เป้าหมาย
- (2) บริการตรวจสอบประวัติและอนุมัติการเช่าซื้อภายใน 1 วัน
ทีมขายโดยพนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อจะให้บริการเช็คสอบเครดิตผู้ขอเช่าซื้อ รวมทั้งอนุมัติการเช่าซื้อในเบื้องต้น โดยที่ลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาออกไปติดต่อสำนักงานสาขาของบริษัทฯและรอผลการอนุมัติ
- (3) บริการจัดส่งสินค้า
เมื่อพิจารณาให้เช่าซื้อสินค้าแล้ว ทีมขายจะส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าทันทีที่ทำสัญญาเช่าซื้อและได้รับเงินดาวน์แล้ว
- (4) บริการรับชำระค่างวดตลอดอายุสัญญา
ทีมขายจะแจ้งลูกค้า ณ วันทำสัญญาเช่าซื้อเรื่อง ข้อกำหนด จำนวนเงินค่างวด วันเก็บค่างวด สถานที่ และเงื่อนไขการผ่อนชำระ ซึ่งในวันครบกำหนดงวดชำระ พนักงานเก็บเงินของบริษัทฯ จะไปรับชำระเงินค่างวดจนกว่าลูกค้าจะชำระเสร็จสิ้นตามสัญญา
- (5) บริการรับประกันสินค้าตลอดอายุการผ่อนชำระ
หากสินค้าที่ทำการเช่าซื้อกับบริษัทฯนั้นเกิดความเสียหายขึ้น บริษัทฯจะให้บริการซ่อมแซมถึงที่อยู่อาศัย โดยไม่มีค่าใช้จ่ายในส่วน of ค่าแรงใดๆ นอกจากนี้ บริษัทฯบริการซ่อมแซมสินค้าพร้อมอะไหล่ฟรีในกรณีที่เป็นความเสียหายที่เกิดจากความบกพร่องของตัวสินค้าเอง หากสินค้านั้นอยู่ในระยะรับประกันหรืออยู่ระหว่างการผ่อนชำระ

(6) บริการอื่นๆ

บริษัทมีบริการอื่นๆ อาทิ บริการรับซื้อสินค้าเก่าเพื่อขายเข้าซื้อชิ้นใหม่และบริการสินค้าทดแทนอะไหล่ส่งซ่อม เป็นต้น

การเสนอบริการดังกล่าวเน้นการบริการที่รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ เอาใจใส่ และส่งตรงถึงที่หมายเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายแก่ลูกค้าเป็นสำคัญ โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้พัฒนาการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายเสมอมาจึงทำให้สามารถรักษารฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ และลูกค้ายังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการเก็บเงินค้างวัด ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ มียอดลูกหนี้ที่มีปัญหาในจำนวนที่ค่อนข้างต่ำ

2.1.3 ขั้นตอนการขายเข้าซื้อสินค้า

การขายเข้าซื้อ

ทีมขายจะออกไปขายสินค้าถึงที่พักอาศัยของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายพร้อมรถกระบะที่บรรทุกสินค้าประเภทต่างๆ ซึ่งทีมขายนี้ทำงานภายใต้การดูแลของผู้จัดการสาขา โดยแต่ละสาขามีทีมขายประมาณ 4-6 ทีมกระจายขายทั่วลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายรัศมีประมาณ 50 ก.ม. รอบที่ตั้งสาขา และทีมขายจะออกทำการขาย 6-7 วันต่อสัปดาห์ ทีมขายแต่ละทีมประกอบด้วยพนักงานต่างๆ ดังนี้

- (1) พนักงานตรวจสอบการเข้าซื้อ (1 คน) : ทำหน้าที่ตรวจสอบสถานะและฐานะการเงินของผู้ขอเข้าซื้อ พร้อมทั้งอนุมัติการขายเข้าซื้อในเบื้องต้นก่อนนำเสนอผู้จัดการสาขา รวมทั้งดูแลและรับผิดชอบพนักงานขาย สินค้าที่นำไปขาย พาหนะของบริษัทฯ และการลงนามในสัญญาเข้าซื้อกับลูกค้า
- (2) พนักงานขาย (4-5 คน) : ทำหน้าที่ขายสินค้าโดยนำเสนอ สาธิต ทดลองการใช้งาน และปิดการขาย

เมื่อขายสินค้าได้แล้ว พนักงานตรวจสอบการเข้าซื้อจะตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ขอเข้าซื้อตามหลักเกณฑ์ของบริษัทฯ หากพิจารณาได้ พนักงานตรวจสอบฯ จะดูแลการเซ็นสัญญาเข้าซื้อและสัญญาค้ำประกันพร้อมเก็บเงินดาวน์ อย่างไรก็ตาม การพิจารณาผู้ขอเข้าซื้อเป็นดุลพินิจของพนักงานตรวจสอบฯ เท่านั้น โดยไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับพนักงานขายซึ่งได้รับผลตอบแทนในรูปค่าคอมมิชชั่นการขาย ทั้งนี้ พนักงานตรวจสอบฯ ได้รับค่าตอบแทนในรูปเงินเดือนและโบนัสที่ประเมินจากยอดขายลูกค้าเข้าซื้อที่ไม่มีปัญหาที่อนุมัติโดยพนักงานนั้นๆ ดังนั้น จึงไม่มีแรงจูงใจให้พนักงานตรวจสอบฯ พิจารณาให้เข้าซื้อเพื่อการเพิ่มยอดขาย ในทางกลับกันจะต้องพิจารณาอย่างรอบคอบเพื่อป้องกันการเกิดปัญหานี้เสียในอนาคตที่จะกระทบต่อผลประเมินการทำงานของพนักงาน

ทั้งนี้ หากลูกค้าต้องการซื้อสินค้าในขณะที่ไม่มีทีมขายเข้าไปทำการขาย ลูกค้าสามารถติดต่อบริษัทฯ ผ่านสาขาหรือพนักงานเพื่อแจ้งความจำเป็นในการซื้อ ซึ่งบริษัทฯ จะจัดส่งทีมขายพร้อมสินค้าที่ต้องการเข้าไปให้บริการลูกค้าโดยเร็ว

สัญญาเข้าซื้อและสัญญาค้ำประกัน

ในสัญญาเข้าซื้อจะระบุข้อมูลหลักเรื่อง ราคาเข้าซื้อ รายละเอียดสินค้าเข้าซื้อ ระยะเวลาเข้าซื้อ จำนวนเงินค้างวัด และวันครบกำหนดเก็บเงินค้างวัด ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดทำขึ้นอย่างถูกต้องตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคอย่างครบถ้วน และโดยทั่วไปในการทำสัญญาเข้าซื้อนั้น บริษัทฯ จะทำสัญญาเข้าซื้อกับผู้ขอเข้าซื้อ (ผู้เข้าซื้อ 1) โดยมีสามีหรือภรรยาหรือสมาชิกในครอบครัวเป็นผู้ร่วมเข้าซื้อ (ผู้เข้าซื้อ 2) และมีผู้ค้ำประกันการเข้าซื้ออย่างน้อย 1 ราย โดยผู้ค้ำประกันส่วนใหญ่จะเป็นญาติหรือเพื่อนบ้านใกล้เคียงกับผู้เข้าซื้อที่มีความรู้จักคุ้นเคยกับผู้ขอเข้าซื้อเป็นอย่างดี ดังนั้น หากผู้เข้าซื้อผิดสัญญาหรือไม่ปฏิบัติตามสัญญาผู้ค้ำประกันให้ ซึ่งจะช่วยป้องกันความเสี่ยงหนี้สูญในอนาคตได้อีกทางหนึ่ง

การอนุมัติการขายเข้าซื้อ

ภายหลังการเซ็นสัญญาเข้าซื้อ รับชำระเงินดาวน์และส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าเข้าซื้อแล้ว พนักงานตรวจสอบการเข้าซื้อจะส่งรายงานการขายให้ผู้จัดการสาขาพิจารณาอนุมัติเข้าซื้ออีกครั้งภายในวันทำการเดียวกัน พร้อมทั้งตรวจเช็ครายชื่อลูกค้า Black List และการซื้อสินค้าซ้ำซ้อนจากลูกค้ารายเดิม ซึ่งการซื้อสินค้าซ้ำซ้อนนี้ ผู้จัดการสาขาจะอนุมัติการขายหรือไม่ก็ได้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการผ่อนชำระเงินของลูกค้า ซึ่งหากผู้จัดการสาขาไม่อนุมัติการขาย ทีมขายจะไปรับสินค้าคืนจากผู้ขอเข้าซื้อพร้อมคืนเงินดาวน์ภายในวันทำการถัดไป

การเก็บค่างวด

พนักงานเก็บเงินจะไปเก็บเงินค่างวดจากลูกค้าถึงที่อยู่อาศัยตามกำหนดเวลาที่ได้ระบุไว้ในสัญญาเข้าซื้อ ซึ่งในแต่ละสาขาจะมีพนักงานเก็บเงินเฉลี่ย 4-5 คนดูแลการเก็บเงินตามพื้นที่ที่กำหนด โดยพนักงานดังกล่าวจะเข้าสำนักงานสาขาทุกวันเพื่อนำส่งเงินค่างวดและรายงานการเก็บเงินแก่ผู้จัดการสาขา พร้อมรับใบเสร็จใหม่เพื่อนำไปเก็บเงินค่างวดลูกค้ารายต่อไป

ทั้งนี้ในปี 2563 บริษัททยอยเปลี่ยนแปลงระบบการชำระค่างวด เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้า โดยเปลี่ยนจากพนักงานไปเก็บเงินจากลูกค้าโดยตรง เป็นวิธีการส่งใบแจ้งชำระค่างวดให้กับลูกค้าทุกราย ลูกค้าสามารถชำระค่างวดผ่านช่องทางการรับชำระของธนาคารต่างๆ เคาน์เตอร์เซอร์วิส และแอปพลิเคชันธนาคารบนโทรศัพท์มือถือ

การควบคุมการเข้าซื้อ

การตรวจสอบการขายเข้าซื้อ

อนุมัติการขายเข้าซื้อแล้ว ผู้จัดการสาขาจะจัดทำรายงานการขายเข้าซื้อ ซึ่งดูแลและตรวจสอบโดยผู้จัดการเขต และผู้อำนวยการฝ่ายขาย ตามลำดับ

การตรวจสอบการเก็บเงิน

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

การเร่งรัดลูกค้าเข้าซื้อที่มีปัญหา

ในกรณีลูกค้าเข้าซื้อผิดนัดชำระค่างวดตามที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาเข้าซื้อ บริษัทมีมาตรการควบคุมและเร่งรัดดังนี้

(1) กรณีผิดนัดชำระค่างวดตั้งแต่ 1-4 งวด

การติดตามและทวงถามจะดำเนินการโดยพนักงานเก็บเงินประจำสาขา ซึ่งจะเข้าไปทวงถามและเร่งรัดการจ่ายเงินให้เป็นไปตามกำหนด พร้อมทั้งส่งจดหมายเตือน 2 ฉบับและจดหมายแจ้งยกเลิกสัญญาเข้าซื้อ ทั้งนี้ ระยะเวลาในการส่งจดหมายเตือนและจดหมายยกเลิกสัญญาเข้าซื้อจะพิจารณาจากความสามารถและเจตนาในการผ่อนชำระของลูกค้าเข้าซื้อเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีการคิดเบี้ยปรับการผิดนัดชำระค่างวด แต่จะทำการเร่งรัดลูกค้าให้ชำระค่างวดให้เร็วที่สุด ซึ่งหากลูกค้าไม่สามารถชำระตามเงื่อนไขและระยะเวลาที่กำหนดได้ บริษัทจะทำการยึดสินค้าคืนโดยเร็ว

ทั้งนี้ หากบริษัทพบว่าลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวดได้และหรือบริษัทไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ บริษัทจะทำการตัดหนี้สูญทันที

(2) กรณีผิวนัดชำระค้างวดติดต่อกันตั้งแต่ 4 งวด

กรณีลูกหนี้ยังคงผ่อนชำระ เมื่อลูกค้าเข้าซื้อผิวนัดชำระค้างวดติดต่อกันตั้งแต่ 4 งวด บริษัทฯจะส่งจดหมายเตือนให้แก่ลูกค้า แต่หากบริษัทฯพบว่าลูกค้ารายดังกล่าวยังคงมีความสามารถในการผ่อนชำระ โดยผ่อนชำระค้างวดแต่ไม่ครบจำนวนค้างวดตามสัญญา และ/หรือชำระค้างวดล่าช้ากว่ากำหนดตามสัญญา สาขาที่เป็นผู้ขายเข้าซื้อสินค้าแก่ลูกค้ารายดังกล่าวจะทำรายงานขออนุมัติรองกรรมการผู้จัดการเพื่อต่ออายุลูกหนี้ โดยสาขาจะเป็นผู้ติดตามเร่งรัดลูกหนี้รายดังกล่าว ทั้งนี้ บัญชีลูกหนี้ดังกล่าวจะถูกตั้งค่าเผื่อตามระยะเวลาค้างชำระ โดย ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯมีลูกหนี้ที่ค้างชำระค้างวดตั้งแต่ 4 เดือนขึ้นไป จำนวน 143.45 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.64 ของลูกหนี้เข้าซื้อ ณ สิ้นงวด ตามลำดับ

กรณีตัดหนี้สูญ

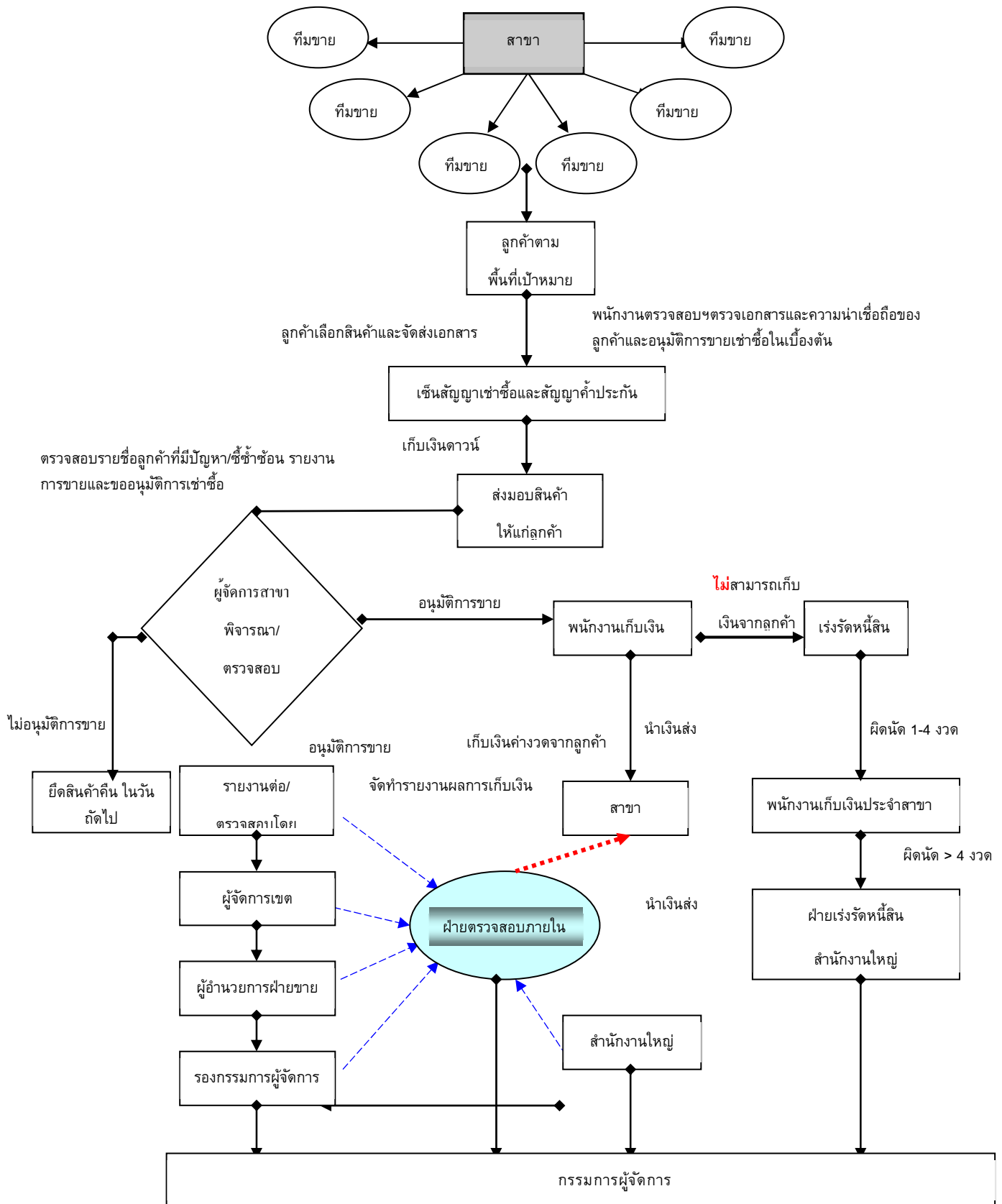
เมื่อลูกค้าผิวนัดชำระค้างวดตั้งแต่ 4 งวดขึ้นไป และไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระค้างวด ในขณะที่บริษัทฯได้ส่งจดหมายเตือนและบอกเลิกสัญญาเข้าซื้อสินค้าแล้วนั้น บริษัทฯจะทำการตัดหนี้สูญลูกหนี้รายดังกล่าว พร้อมทั้งให้ฝ่ายเร่งรัดหนี้สินสำนักงานใหญ่ ทำการติดตามเร่งรัด ยึดสินค้าคืนและ/หรือดำเนินการทางกฎหมายกับลูกค้าเข้าซื้อและผู้ค้าประกันต่อไป

สำหรับลูกค้าที่มีปัญหาดังกล่าวจะถูกบันทึกชื่อใน Black List เพื่อใช้อ้างอิงสำหรับการขายเข้าซื้อในอนาคต โดยบริษัทฯจะทำการปรับปรุงรายชื่อทุกวัน ซึ่งสาขาและหน่วยงานต่างๆสามารถตรวจสอบข้อมูลนี้ได้ทางระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์

ฝ่ายตรวจสอบภายใน

ฝ่ายตรวจสอบภายใน มีหน้าที่ตรวจสอบการทำงานของทุกหน่วยงานโดยเฉพาะสำนักงานสาขา ซึ่งจะตรวจสอบสาขาทุกแห่งอย่างน้อยปีละครั้ง โดยจะตรวจสอบการลงบัญชี การบันทึกข้อมูล สัญญาเข้าซื้อ และตรวจนับสินค้าคงเหลือ ทรัพย์สินถาวร และเงินสดคงเหลือเป็นหลัก กรณีมีข้อสงสัยในการขาย การเก็บเงินค้างวด และการติดตามลูกหนี้ หรือมีเหตุการณ์ที่ไม่ปกติของสาขาใดๆ ฝ่ายตรวจสอบฯจะทำการตรวจสอบการทำงานของสาขานั้นๆทันทีจนกว่าจะสามารถหาข้อเท็จจริงได้ และจัดทำรายงานการตรวจสอบส่งต่อกรรมการผู้จัดการ

ขั้นตอนการขายสินค้าเข้าซื้อ การเก็บเงินสด และการตรวจสอบแผนภาพต่อไปนี้



— — — หมายถึง แจ้งฝ่ายตรวจสอบภายในเพื่อให้เข้าตรวจสอบกรณีมีข้อสงสัย หรือมีเหตุการณ์ผิดปกติ

การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

(ก) การทำการตลาดในปีที่ผ่านมา

บริษัทได้ปรับกลยุทธ์ในการขายและนำเสนอสินค้าที่หลากหลายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น มีการปรับขนาดของสินค้า รุ่น ยี่ห้อใหม่ๆ รวมถึงเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าและเป็นการสร้างความแปลกใหม่ กระตุ้นความต้องการให้มีมากขึ้นในตลาด รวมทั้งเป็นการเสนอบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าและสภาวะการแข่งขันในตลาด ซึ่งกลยุทธ์หลักทางการตลาดที่ช่วยทำให้บริษัทสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่องมีดังนี้

- ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

บริษัทขายเข้าซื้อสินค้าหลากหลายประเภทและยี่ห้อ ซึ่งในการเลือกสรรสินค้าเพื่อนำเสนอลูกค้า นั้น บริษัทคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ อาทิ ความทันสมัย ความมีชื่อเสียง ความนิยม การพัฒนาเทคโนโลยี คุณภาพและราคาของสินค้าเป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังได้พยายามอย่างต่อเนื่องในการเพิ่มประเภทและยี่ห้อของสินค้า

- การกระจายสาขาให้ครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่ในประเทศ

วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสาขา 98 แห่ง ใน 50 จังหวัด โดยแต่ละสาขาจะขายเข้าซื้อพร้อมให้บริการในพื้นที่เป้าหมายรัศมี 50 ก.ม. จากที่ตั้งสาขา อย่างไรก็ตามสาขาอาจทำการขายในพื้นที่ที่ซ้ำซ้อนกันได้ เนื่องจากการกำหนดรัศมีการขายดังกล่าวมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประโยชน์ในการบริหารงานและค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น การบริหารจัดการเก็บค่ามัด และ การควบคุมค่าใช้จ่ายน้ำมันเป็นต้น นอกจากนี้แต่ละสาขาจะมีคลังสินค้าอยู่เป็นของตนเองเพื่อเก็บสินค้าตามแผนการขายและความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ได้อย่างทั่วถึง

- การสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า

บริษัทยึดหลักการดำเนินงานด้วยความซื่อสัตย์และเที่ยงตรงต่อลูกค้า โดยที่ผ่านมามีบริษัทสามารถสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งในเรื่องความสามารถในการจัดหาสินค้าที่หลากหลายและได้มาตรฐาน การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ การยึดมั่นคำสัญญาที่มีต่อลูกค้า การตรงต่อเวลา และความรวดเร็วเป็นกันเอง เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทจะต้องมีความมั่นคงทางการเงินเนื่องจากต้องมีการเก็บสินค้าคงคลังในปริมาณที่เพียงพอสำหรับการขายและต้องมีจำนวนพนักงานออกพื้นที่ที่เพียงพอสำหรับการดำเนินการขายและบริการดังกล่าวมาแล้ว

- การให้ระยะเวลาการผ่อนชำระที่ยาวนานกว่า

บริษัทให้ระยะเวลาการผ่อนชำระค่ามัดตั้งแต่ 3-24 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานะและฐานะทางการเงินของผู้ขอเข้าซื้อเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นที่ประมาณ 12 เดือน ซึ่งการให้ระยะเวลาการผ่อนชำระที่ยาวขึ้นนี้มีผลทำให้จำนวนเงินค่ามัดที่ลูกค้าต้องชำระมีจำนวนน้อยและเหมาะสมกับความสามารถในการชำระหนี้ของกลุ่มลูกค้าบริษัท นอกจากนี้ยังช่วยลดปัญหาเรื่องการผิดนัดชำระหนี้และการไม่ชำระค่ามัดตามกำหนดอีกด้วย

(ข) เปรียบเทียบกับคู่แข่งในภาพรวม

อย่างไรก็ตาม การประกอบธุรกิจของบริษัทฯและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แตกต่างจากกลุ่มลูกค้าของผู้ประกอบการรายอื่นๆ รวมถึงวิธีการขายและการให้บริการแบบครบวงจรและถึงที่หมาย จึงทำให้บริษัทไม่มีคู่แข่งทางตรงที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกันกับบริษัทฯ แต่มีผู้ประกอบการหลายรายที่สามารถมีกลุ่มลูกค้าบางส่วนเป็นกลุ่มลูกค้าเดียวกับบริษัทฯได้บ้าง ได้แก่ บมจ. ชิงเกอร์

(ประเทศไทย) บมจ.อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) โดยผู้ประกอบการในธุรกิจการขายเข้าซื้อ ธุรกิจสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อสินค้าและ ธุรกิจสินเชื่อรายย่อยอื่นเพื่อซื้อสินค้าซึ่งเป็นบริการทางการเงินที่ทดแทนกันได้ นั้น 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 สินเชื่อเพื่อเช่าซื้อสินค้า หรือ ขายเข้าซื้อสินค้า สำหรับ สินค้าหลายเครื่องหมายการค้า โดยผู้ประกอบการในกลุ่มนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ
 - 2.2.1 ผู้ประกอบการที่ให้บริการสินเชื่อรายย่อยเพื่อซื้อสินค้า และสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อผ่านร้านค้าปลีกเป็นหลัก อาทิ บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์ (AEON) บจ. จีอี แคปิตอล (ประเทศไทย) (First Choice) บจ. สยาม เอ แอนด์ซี (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 สินเชื่อเช่าซื้อ สินเชื่อส่วนบุคคล บัตรเครดิต เป็นต้น

ในการขายเข้าซื้อสินค้าแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนั้น บริษัทฯพิจารณาเรื่องการจัดตัวเงินและการเข้าถึงลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ และบริษัทฯยังคงขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นกลุ่มลูกค้าดังกล่าวข้างต้นซึ่งต้องมีคุณสมบัติเบื้องต้นดังนี้

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

การขายเข้าซื้อสินค้าบริษัทจะได้รับเงินค่าเช่าซื้อภายหลังจากส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าแล้ว ดังนั้นบริษัทฯจึงต้องพิจารณาข้อมูลด้านต่างๆของผู้ขอเช่าซื้ออย่างละเอียดและรัดกุมเพื่อตรวจสอบเครดิตและความสามารถในการผ่อนชำระ ซึ่งพนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อจะเป็นผู้ทำการเช็คข้อมูลประวัติ ฐานะทางการเงินและข้อมูลต่างๆของผู้ขอเช่าซื้อจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้เท่านั้น ดังนั้น พนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อจึงต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการตรวจสอบเครดิตลูกค้า และมีความเข้าใจใน

นโยบายของบริษัทฯเป็นอย่างดี ซึ่งพนักงานเหล่านี้จะต้องผ่านการทำงานในระดับพนักงานขายและ/หรือพนักงานเก็บเงินมาก่อน และจะต้องได้รับการฝึกอบรมเพิ่มทักษะด้านต่างๆเพื่อพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

(ง) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

สำนักงานสาขา

บริษัทฯขายเข้าซื้อสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายผ่านสำนักงานสาขา ณ 31 ธันวาคม 2563 รวม 98 สาขา ครอบคลุม 50 จังหวัดในทั่วทุกภาคของประเทศไทย รายละเอียดดังนี้

ภาค	จังหวัด	สาขา	
		31 ธ.ค. 2562	31 ธ.ค. 2563
กรุงเทพและปริมณฑล	กรุงเทพฯ/นนทบุรี	2	2
กลาง	อยุธยา/อ่างทอง/ลพบุรี/สิงห์บุรี/ชัยนาท/สระบุรี/นครปฐม/อุทัยธานี /สุพรรณบุรี/กำแพงเพชร/นครสวรรค์/พิจิตร/พิษณุโลก/เพชรบูรณ์/สุโขทัย	35	35
ตะวันตก	ราชบุรี/กาญจนบุรี/เพชรบุรี/ประจวบคีรีขันธ์	9	9
ตะวันออก	ระยอง/จันทบุรี/ฉะเชิงเทรา/ปราจีนบุรี/สระแก้ว	9	9
เหนือ	อุดรดิตถ์	2	2
ใต้	สุราษฎร์ธานี/ชุมพร/นครศรีธรรมราช/พัทลุง/กระบี่/พังงา	9	9
ตะวันออกเฉียงเหนือ	นครราชสีมา/บุรีรัมย์/สุรินทร์/ศรีสะเกษ/กาฬสินธุ์/มุกดาหาร/ยโสธร/ชัยภูมิ อำนาจเจริญ/ขอนแก่น/สกลนคร/อุดรธานี/มหาสารคาม/ร้อยเอ็ด อุบลราชธานี/หนองบัวลำพู/บึงกาฬ	32	32
รวม		98	98

สาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในทุกจังหวัดของภาคกลาง (รวมกรุงเทพฯและปริมณฑล) และภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2563 มีสาขารวมทั้งสิ้น 69 สาขา คิดเป็นร้อยละ 70.41 ของจำนวนสาขาทั้งหมด โดยเฉลี่ยจังหวัดละ 3-4 สาขา ทั้งนี้ สาขาแต่ละแห่งจะขายเข้าซื้อสินค้าตามประเภทที่ได้กำหนดไว้แล้วเท่านั้น ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2562 สาขาจำนวน 98 แห่งขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เพียงอย่างเดียว ในการบริหารงานสาขาบริษัทฯมีนโยบายการบริหารแบบ Profit Center โดยแต่ละสาขาจะดูแลการขาย การติดตามหนี้ การเก็บเงินและการบริหารสินค้าคงคลังด้วยตนเอง รวมทั้งมีการประเมินผลงานเป็นรายสาขา เพื่อเป็นแรงจูงใจและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

ปัจจุบันบริษัทฯยังไม่สามารถขายเข้าซื้อสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯได้อย่างทั่วถึงแม้ว่าจะยังมีความต้องการเข้าซื้อจากลูกค้าอยู่อีกมาก เนื่องจากข้อจำกัดทางด้านเงินทุนและเครือข่ายสาขาที่ปัจจุบันกระจุกตัวอยู่ในเฉพาะเขตภาคกลาง บริษัทฯจึงได้วางเป้าหมายการเปิดสาขาเพิ่มในอนาคต โดยมีหลักเกณฑ์การเปิดสาขาเบื้องต้นสรุปดังนี้

1. บริษัทต้องมีบุคลากรที่มีคุณภาพและความสามารถพร้อมทำงาน
2. บริษัทต้องมีข้อมูลของพื้นที่เป้าหมายใหม่ว่ามีศักยภาพและความต้องการเช่าซื้อสินค้า และหากเป็นพื้นที่ที่มีสาขาดำเนินการอยู่แล้วจะพิจารณาขยายและปัญหาหนี้เสียในอดีต
3. บริษัทต้องมีสถานะทางการเงินที่เข้มแข็ง

ทั้งนี้ ในทางปฏิบัติบริษัทจะทำการเปิดสาขาใหม่เมื่อสาขาเก่ามีการเติบโตด้านยอดขายเต็มที่แล้ว คือ ประมาณ 3 ล้านบาท ต่อสาขา เนื่องจากต้องการรักษาประสิทธิภาพและประสิทธิผลทางการดำเนินงานด้านคุณภาพลูกหนี้และการจัดเก็บเงิน

(จ) สัดส่วนการจำหน่ายในประเทศ

สัดส่วนการขายสินค้าแยกตามประเภทสินค้า และระยะเวลาการชำระคืน สรุปได้ดังนี้

ประเภทสินค้า	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน						
โทรทัศน์	131.46	26.85	110.63	25.67	56.16	18.16
พัดลม	16.16	3.30	29.56	6.86	8.54	2.76
เครื่องปรับอากาศ	22.18	4.53	18.45	4.28	6.14	1.99
ตู้เย็น	97.77	19.97	90.64	21.03	62.29	20.14
เครื่องซักผ้า	181.74	37.12	137.85	31.99	125.47	40.57
อื่นๆ	37.45	7.65	42.26	9.81	49.89	16.14
รวม	486.76	99.42	429.39	99.64	308.49	99.76
รถจักรยานยนต์	2.84	0.58	1.57	0.36	0.73	0.24
รวม	489.60	100	430.96	100	309.22	100
จำนวนงวด(เดือน)						
0-6	111.48	22.77	31.33	7.27	23.19	7.50
7-12	68.54	14.00	147.17	34.15	117.01	37.84
13-18	30.21	6.17	23.92	5.55	17.35	5.61
19-24	279.37	57.06	228.54	53.03	151.67	49.05
25-36	-	-	-	-	-	-
37-60	-	-	-	-	-	-
> 60	-	-	-	-	-	-

หมายเหตุ: รายได้ตามตาราง คือ รายได้จากการขายสุทธิ (หักดอกเบี้ยเช่าซื้อและภาษีมูลค่าเพิ่ม)

2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

(ก) สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ธุรกิจเข้าซื้อเป็นการให้บริการทางการเงินรายย่อยรูปแบบหนึ่งเช่นเดียวกับ ธุรกิจบัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อซึ่งเกิดจากความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภคในปัจจุบัน โดยผ่อนชำระค่าสินค้า/บริการในอนาคต ซึ่งในช่วงปีที่ผ่านมา ธุรกิจการให้บริการทางการเงินรายย่อยโดยเฉพาะธุรกิจเข้าซื้อที่มีอัตราการเติบโตลดลงอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจถดถอยซึ่งเกิดจากผลกระทบของการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง และได้ส่งผลให้ความต้องการเครื่องใช้ไฟฟ้าสำหรับครัวเรือนลดลงตามไปด้วย สำหรับปี 2564 ธุรกิจเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าคาดว่าจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้นตามทิศทางเศรษฐกิจที่คาดว่าจะกระเตื้องขึ้น และอีกส่วนหนึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทมีอาชีพเป็นเกษตรกร ชาวสวน ที่อยู่ในเขตพื้นที่ต่างจังหวัด ซึ่งเป็นกลุ่มที่ได้รับผลกระทบน้อยจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และลูกค้าส่วนใหญ่มีประสบการณ์จากการระบายนครั้งแรกทำให้มีการเตรียมรับกับสถานการณ์ได้ดี และมาตรการต่าง ๆ ของภาครัฐบาลที่ออกมาไม่รุนแรงเหมือนกับครั้งแรก ส่งผลให้เศรษฐกิจในประเทศทยอยฟื้นตัวทำให้ประชาชนมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น

ผู้ประกอบการในธุรกิจบริการทางการเงินรายย่อยนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ ผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงินและผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน โดยมีลูกค้าซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักดังนี้

(1) กลุ่มลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน:

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

(2) กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงิน:

เป็นกลุ่มบุคคลที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลของจังหวัดต่างๆและประกอบอาชีพอิสระ เช่น รับจ้าง ค้าขาย เกษตรกร ซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศ กลุ่มลูกค้านี้มักจะไม่มียกเอกสารทางการเงินเพื่อแสดงถึงสถานะทางการเงิน ซึ่งการให้บริการเข้าซื้อแก่ลูกค้าประเภทนี้จะต้องรู้จักและเข้าถึงลูกค้าเพื่อตรวจสอบข้อมูลที่แท้จริง

ธุรกิจเข้าซื้อโดยเฉพาะบริการเข้าซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคและบริโภคมีอัตราการเติบโตสูงกว่าธุรกิจบริการทางการเงินรายย่อยประเภทอื่นอันเนื่องมาจากข้อจำกัดการประกอบธุรกิจที่น้อยกว่า อีกทั้งการเติบโตของธุรกิจยังสัมพันธ์โดยตรงกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าซึ่งมีการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่องอันเป็นผลมาจากการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อผลิตสินค้าใหม่และราคาสินค้าต่อชิ้นที่มีแนวโน้มลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับอดีต นอกจากนี้ อัตราการสูญเสียจากหนี้เสียที่ต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับบริการทางการเงินรายย่อยประเภทอื่นยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมการเติบโตและการแข่งขันของธุรกิจเข้าซื้อในช่วงที่ผ่านมาด้วย โดยผู้ประกอบการหลักในธุรกิจบริการเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าในปัจจุบัน ได้แก่ บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) (AEON) บจ. อยูธยา แคปปิตอล เซอร์วิสเชส (Krungsri First Choice) บจ. สยาม เอแอนด์ซี (Easy Buy) และ บมจ. ซิงเกอร์ (ประเทศไทย) (SINGER)

การเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยปกติจะมีความสอดคล้องกับอัตราการเติบโตของรายได้ครัวเรือน อัตราการเติบโตของประชากร และ อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจ โดยเฉพาะเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทภาพและเสียงที่คาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นมากกว่าเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน นอกจากนี้การพัฒนาเทคโนโลยีที่ทันสมัยสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทต่างๆทำให้มีการผลิตสินค้าใหม่ที่มีความหลากหลายในราคาที่ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับในอดีตออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับกำลังซื้อของประชาชนที่เพิ่มมากขึ้นได้ทำให้ความต้องการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าในตลาดมีมากขึ้นตามไปด้วย

(ข) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

- สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน

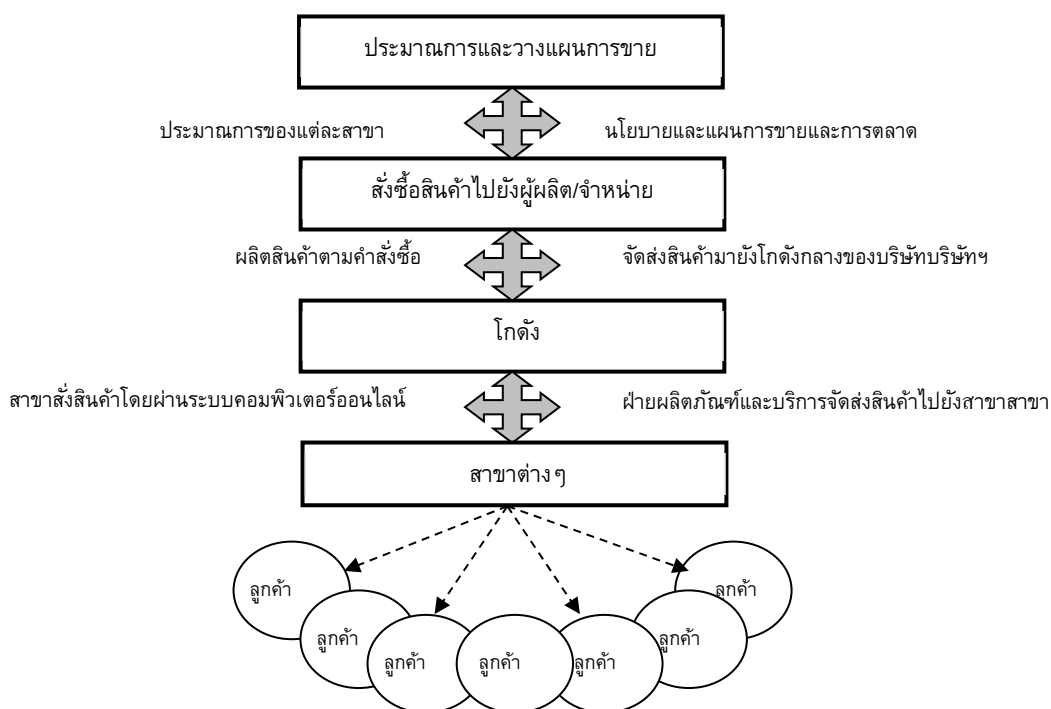
ตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มที่ดีขึ้นตามทิศทางเศรษฐกิจที่คาดว่าจะกระเตื้องขึ้นจากปี 2563 จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่รัฐบาลสามารถผ่อนคลายมาตรการควบคุม ส่งผลให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจภายในประเทศทยอยฟื้นตัว ซึ่งจะส่งผลให้ภาวะการแข่งขันในการทำธุรกิจเข้าซื้อทวีความรุนแรงขึ้น เมื่อมีผู้ประกอบการอีกหลายรายเริ่มเข้ามาร่วมแชร์ส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นทั้งสถาบันการเงินของภาครัฐและเอกชน ทำให้ผู้ประกอบการรายเดิมต้องปรับตัวเข้ารับการแข่งขันทันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

บริษัทสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับกลาง-ล่างดังที่ได้กล่าวมาแล้วผ่านเครือข่ายสาขาทั่วประเทศ ซึ่งกลุ่มลูกค้านี้ไม่ใช่เป้าหมายหลักของผู้ประกอบการทางการเงินรายย่อยอื่นๆ ในปัจจุบัน เช่น บัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อเช่าซื้อ เป็นต้น เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่เข้าถึงยากและมีขั้นตอนในการพิจารณาเครดิตที่แตกต่างและต้องใช้เวลาเนื่องจากไม่มีเอกสารทางการเงินตามข้อกำหนดของผู้ประกอบการดังกล่าว อีกทั้ง ในการขยายเครือข่ายสาขานี้ จะต้องใช้เงินลงทุนในจำนวนสูงและระยะเวลาในการวางระบบการทำงาน ดังนั้น ผู้ประกอบการรายอื่นจึงไม่สามารถขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าระดับเดียวกับบริษัทได้ภายในระยะเวลาอันสั้น จึงทำให้ในปัจจุบันบริษัทยังไม่มีคู่แข่งโดยตรง

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(ก) การจัดซื้อสินค้า

วางนโยบายการขายโดยกำหนดประเภทสินค้าที่จะขายเข้าซื้อซึ่งพิจารณาจากความต้องการของตลาดในอดีตที่ผ่านมา ความต้องการของกลุ่มลูกค้าในปัจจุบัน รวมทั้งภาวะตลาดและการเปลี่ยนแปลงของสินค้า/ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มผู้ผลิต/จัดจำหน่าย ซึ่งเมื่อคัดเลือกสินค้าแล้วบริษัทจะสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้าต่างๆ โดยตรง โดยจะนำสินค้ามาเก็บรวมกันไว้ที่โกดังกลางของบริษัทเพื่อทำการจัดส่งต่อไปยังสาขาต่างๆ ดังแผนภาพต่อไปนี้

ขั้นตอนการจัดซื้อและจัดส่งสินค้า

บริษัทสั่งซื้อสินค้าโดยผู้ผลิต/จำหน่ายจัดส่งสินค้ารวมไว้ ณ โกดังกลางเลขที่ 28/6 หมู่ที่ 11 ซ.ปฐวิกรณ์ ถ.นวมินทร์ แขวง คันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ และบริษัทจะเป็นผู้ทำการจัดส่งสินค้าดังกล่าวไปยังสาขาต่างๆทั่วประเทศ โดยบริษัทมีข้อตกลงกับผู้ผลิต/จำหน่ายเรื่องค่าตอบแทนการจัดส่งสินค้าในรูปส่วนลดค่าสินค้าและ/หรือค่าคอมมิชชั่นการจัดส่ง ผู้ผลิตและจำหน่ายที่บริษัทสั่งซื้อสินค้านี้มีดังนี้

ชื่อผู้ผลิต	ประเทศ	ความสัมพันธ์ ทางการค้า(ปี)
บจ. แอลจี อิเลคทรอนิกส์ (ประเทศไทย)	ไทย	>10 ปี
บจ. ซาร์ป ไทย	ไทย	>10 ปี
บจ. ไทยซัมซุง อิเลค โทรอนิกส์	ไทย	>10 ปี
บจ. โตชิบา ไทยแลนด์	ไทย	>10 ปี
บจ.พานาโซนิค เอ.พี.เซลล์ (ประเทศไทย)	ไทย	>10 ปี
บจ. ฮาตารี อิเลคทริค	ไทย	>10 ปี
อื่นๆ	ไทย	1 ถึง 10 ปี

เครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นสินค้าหลักที่บริษัทสั่งซื้อในปริมาณมาก โดยบริษัทเป็นพันธมิตรทางการค้าปกติกับผู้ผลิต/จำหน่ายรายดังกล่าวเป็นระยะเวลานาน ซึ่งได้มีความสัมพันธ์อื่นใดนอกเหนือจากความสัมพันธ์ทางการค้าภายใต้เงื่อนไขปกติ และบริษัทได้วางหนังสือค้ำประกันจากธนาคารเพื่อเป็นหลักประกันในการสั่งซื้อ

(ข) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี

3 ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของบริษัทต้องเผชิญกับปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและราคาหุ้นของบริษัท อนึ่ง ปัจจัยความเสี่ยงดังต่อไปนี้นี้เป็นเพียงปัจจัยความเสี่ยงสำคัญบางประการที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท ทั้งนี้ อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่บริษัทไม่ทราบและอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทเห็นว่าไม่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงเหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทในอนาคตได้

3.1. ธุรกิจเช่าซื้อ

3.1.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้มีการประเมินความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจอย่างต่อเนื่องและถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักในการกำหนดกลยุทธ์และแผนธุรกิจในแต่ละปี โดยมีการติดตามและควบคุมความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เป็นไปตามทิศทางและนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทซึ่งประกอบไปด้วยขั้นตอนหลักต่างๆ ดังนี้ การระบุความเสี่ยง การประเมินความเสี่ยง การติดตามและควบคุมความเสี่ยงเป็นต้น หากมีความเสี่ยงใหม่ๆ ที่มีได้คาดการณ์ไว้ว่าจำเป็นต้องทบทวนการบริหารความเสี่ยงใหม่ทั้งหมด หรือความเสี่ยงที่เกิดขึ้นมีแนวโน้มที่จะกระทบกับการดำเนินธุรกิจอย่างรุนแรงอาจต้องทบทวนแผนธุรกิจใหม่ทั้งหมด พร้อมนำเสนอต่อคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ หลายสาขาประสบปัญหาที่มีคู่แข่งทางการค้าเปิดเพิ่มมากขึ้น ทำให้ลูกค้าเกิดการเปรียบเทียบราคา และลูกค้าที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมในบางพื้นที่ประสบปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำจึงส่งผลกระทบต่อประกอบธุรกิจของบริษัท ซึ่งบริษัทได้มีการปรับปรุงประสิทธิภาพและกระบวนการและบุคลากรรวมถึงการบริหารจัดการภายในองค์กรเพื่อรองรับสภาวะวิกฤตที่มีแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในช่วงนั้น

- ความเสี่ยงของลูกค้าที่มีปัญหา

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมียอดค้างชำระของลูกค้าเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าส่วนที่เกินกว่า 12 เดือน จำนวน 18.16 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.62 ของลูกค้าเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าทั้งหมด และบริษัทมียอดค้างชำระของลูกค้าเช่าซื้อรถยนต์ส่วนที่เกินกว่า 12 เดือน จำนวน 18.79 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.64 ของลูกค้าเช่าซื้อรถยนต์ทั้งหมด อันเป็นผลมาจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าที่ลดลง ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับชำระหนี้ตามจำนวนดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกค้าไว้แล้วรวมเป็นจำนวน 36.95 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 100 และส่งให้ฝ่ายเร่งรัดติดตามหนี้ที่เหลือน้อย่างใกล้ชิด นอกจากนี้บริษัทยังมีมาตรการที่จะป้องกันความเสี่ยงจากปัญหาลูกค้าค้างชำระเป็นระยะเวลานาน โดยจะมีการพิจารณาเครดิตกับลูกค้าที่รัดกุมมากขึ้น รวมทั้งมีการเก็บและติดตามหนี้เร็วขึ้น โดยจะส่งให้ฝ่ายเร่งรัดหนี้สินภายใน 1 เดือนหลังจากครบกำหนดเวลาชำระหนี้ของลูกค้า

- ความเสี่ยงจากการเกิดลูกค้าเช่าซื้อที่มีปัญหาในอนาคตเนื่องจากการขยายสินเชื่อเช่าซื้อ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสาขาเปิดดำเนินการทั่วประเทศรวม 98 สาขา ทั้งนี้การขยายเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้าใหม่ในพื้นที่การขยายใหม่อาจก่อให้เกิดลูกค้าเช่าซื้อที่มีปัญหาลูกค้าภายหลังการผ่อนชำระไปแล้วในระยะเวลาหนึ่งได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้ใช้ความระมัดระวังในการขยายเช่าซื้อแก่ลูกค้ารายใหม่ โดยให้ความสำคัญเรื่องการศึกษาคัดเลือกลูกค้าเช่าซื้อโดยระบบการพิจารณาการขยายเช่าซื้อ (Credit Scoring) คุณภาพลูกค้าเช่าซื้อและการติดตามหนี้ รวมทั้งบริษัทมีฝ่ายตรวจสอบและฝ่ายเร่งรัดหนี้สินที่ดูแลเรื่องการทุจริตภายในองค์กรและการติดตามหนี้โดยเฉพาะ อีกทั้งมีระบบการควบคุม การตรวจสอบและการรายงานผลที่มีประสิทธิภาพสามารถรายงานสถานะลูกค้าเช่าซื้อได้ทุกขณะซึ่งสามารถป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

- ความเสี่ยงจากการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าโดยไม่มีเอกสารทางการเงิน

เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทไม่มีหลักฐานทางการเงินที่เป็นลายลักษณ์อักษร ดังนั้นในการพิจารณาการขายเข้าซื้อ นั้น บริษัทจึงเน้นการเข้าถึงตัวตนและการสอบถามข้อมูลโดยตรงจากลูกค้า รวมถึงการเก็บข้อมูลจากสถานที่จริงและจากบุคคลอ้างอิงเพื่อเป็นการสอบทานข้อมูลอีกชั้นหนึ่ง เช่น ผู้ค้าประกัน ญาติ เพื่อนบ้าน ผู้นำในหมู่บ้าน หรือ ลูกค้าเก่า ตามหลักเกณฑ์การพิจารณาของบริษัทเพื่อประเมินถึงเครดิตและความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้า (รายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3 การประกอบธุรกิจ) ฉะนั้นหากลูกค้าผู้ขอเข้าซื้อร่วมมือกับบุคคลอ้างอิงและ/หรือผู้ค้าประกันแจ้งข้อมูลเท็จอาจทำให้เกิดความผิดพลาดในการพิจารณาลูกค้าได้ ซึ่งส่งผลให้เกิดปัญหานี้สูง การผ่อนชำระล่าช้าหรือการรับคืนสินค้า อย่างไรก็ตามความเป็นไปได้ดังกล่าวค่อนข้างต่ำเนื่องจากผู้ขอเข้าซื้อต้องเตรียมข้อมูลล่วงหน้าและร่วมมือกับบุคคลทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งการแจ้งข้อมูลเท็จเป็นผลประโยชน์ของผู้เข้าซื้อฝ่ายเดียว แต่เป็นผลเสียกับผู้เกี่ยวข้อง ซึ่งโดยปกติจะเกรงการร่วมรับผิดชอบภาระหนี้ในฐานะผู้ค้าประกัน และการถูกขึ้นบัญชีดำทำให้ไม่สามารถขอเข้าซื้อกับบริษัทได้อีก ดังนั้นการสอบทานข้อมูลจากบุคคลหลายฝ่ายดังกล่าวจึงเป็นการลดความเสี่ยงได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทขายเข้าซื้อแก่ลูกค้ารายย่อยโดยมียอดเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเฉลี่ย 14,000 บาทต่อราย ดังนั้นผลกระทบจากหนี้เสียต่อรายลูกหนี้จึงมีสัดส่วนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับยอดลูกหนี้เข้าซื้อทั้งหมด

- ความเสี่ยงที่เกิดจากการแข่งขันในการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้ดำเนินการลดความเสี่ยงด้านนี้ด้วยการมุ่งเน้นการรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ กล่าวคือ บริษัทได้เข้าแข่งขันและรักษา ส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยให้อยู่ในระดับหนึ่ง ไม่แข่งขันจนเกิดภาวะขาดทุนจากการทำการตลาด บริษัทได้เน้นการให้บริการเป็น หลักและรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างบริษัทกับผู้จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นหลักซึ่งสามารถลดความเสี่ยงจากภาวะแข่งขัน ดังกล่าวเป็นอย่างดี

- ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

ผู้ประกอบการธุรกิจเข้าซื้อสามารถขยายธุรกิจได้ตามศักยภาพของบริษัทโดยไม่มีข้อจำกัด เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่ได้อยู่ ภายใต้ข้อจำกัดของกฎหมายพิเศษใดๆ กล่าวคือ ผู้ประกอบการสามารถให้สินเชื่อโดยไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใดๆ ดังนั้น คุณภาพของลูกหนี้ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของธุรกิจประเภทนี้ย่อมได้รับผลกระทบจากการทุจริต ประสิทธิภาพของการติดตามหนี้หรือ จากสถานะเศรษฐกิจ หากผู้ประกอบการขาดความระมัดระวังหรือขาดระบบควบคุมภายในที่ดี ผู้ประกอบการอาจประสบปัญหาในการเรียกชำระหนี้ได้ ถ้าหากภาวะเศรษฐกิจอยู่ในภาวะที่ตกต่ำ

บริษัทได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงได้ดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง โดยบริษัทมีระบบควบคุม ติดตามและดูแลการ ปลดปล่อยสินเชื่ออย่างใกล้ชิด เพื่อให้ทราบถึงสินเชื่อที่ปล่อยออกไป บริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากตัวลูกหนี้โดยจัดให้มีบุคคล ค้าประกันและวางเงินดาวน์ในปริมาณมากสำหรับลูกหนี้ที่มีลักษณะความเสี่ยงสูง มีระบบตรวจสอบภายใน และระบบรายงานที่ สามารถติดตามดูแลการติดตามหนี้ เพื่อให้ทราบถึงคุณภาพของลูกหนี้ในสถานะปัจจุบันและสามารถติดตามลูกหนี้ให้จ่ายชำระหนี้ ได้ไม่เกิดการติดค้างเนิ่นนานจนเกิดภาวะหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้เป็นจำนวนมาก นอกจากนี้จากผลของระบบควบคุมภายในที่มี ประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นระบบการตรวจสอบภายในจากส่วนกลาง ระบบการหมุนเวียนพนักงานในการทำงานทั้งการทำตลาดและ ติดตามหนี้ ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการก่อทุจริตภายในบริษัท

- ความเสี่ยงในการจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายล่วงหน้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีค่าคอมมิชชั่น จำนวน 87.62 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 10.56 ของค่าใช้จ่าย ทั้งหมดของบริษัท เมื่อเทียบกับปี 2562 จำนวน 120.93 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 12.61 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดของบริษัท ลดลงจำนวน 33.31 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 27.54 เนื่องจากบริษัทมีนโยบายจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายแก่พนักงานขาย ตามอัตราที่กำหนด ซึ่งสินค้าแต่ละประเภทอัตราการจ่ายคอมมิชชั่นแตกต่างกัน โดยจ่ายให้เมื่อพนักงานขายสามารถขายเข้าซื้อ สินค้าพร้อมปฏิบัติตามเงื่อนไขการขายได้ครบถ้วนแล้ว โดยบริษัทพิจารณาจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายแก่พนักงานขายตามยอดจ่าย

จริงที่พนักงานได้รับ (ไม่จ่ายเงินค่าคอมมิชชั่นที่ได้รับ) สำหรับพนักงานที่มียอดเบิกล่วงหน้าค้างอยู่กับบริษัท (พนักงานเก่า) บริษัทจะหักค่าคอมมิชชั่นไว้ 5% ของยอดที่ได้รับเพื่อเคลียร์ยอดเบิกล่วงหน้าที่ค้างไว้ สำหรับพนักงานใหม่ในระยะ 2 เดือนแรก ให้เบิกล่วงหน้าได้วันละ 200 บาท โดยเมื่อมียอดมิชชั่นประจำสัปดาห์ ให้เคลียร์คืน 20% ของยอดที่ได้รับ และ เมื่อมียอดโบนัสการขายประจำเดือน ให้เคลียร์คืน 50% ของยอดที่ได้รับ (แต่ไม่เกินยอดเบิกล่วงหน้า) เมื่อพ้นระยะ 2 เดือนแรกใช้เงื่อนไขเดียวกับพนักงานเก่า(ไม่ให้เบิกรายวัน) หากพนักงานขายรายนั้นพ้นสภาพการเป็นพนักงานและมีเจตนาหรือไม่สามารถชำระคืนค่าคอมมิชชั่นในส่วนที่ได้เบิกล่วงหน้าไปแล้ว อาจทำให้บริษัทสูญเสียเงินค่าคอมมิชชั่นการขายล่วงหน้านี้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จำกัดความเสี่ยง โดยพิจารณาการจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายล่วงหน้า เป็นจำนวนสูงสุดเท่ากับค่าคอมมิชชั่นการขายสินค้าที่พนักงานขายมีสิทธิได้รับแต่ยังไม่สามารถเบิกรับได้เนื่องจากยังปฏิบัติไม่ครบถ้วนตามเงื่อนไขการขาย

■ ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้าคงคลัง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสินค้าคงคลังสุทธิจำนวน 70.17 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านประเภทภาพและเสียง เช่น โทรทัศน์ วีซีดี ดีวีดี เครื่องซักผ้า และจักรยานยนต์ ซึ่งเป็นสินค้าที่มีความล้าสมัยจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีได้ง่ายและมีแนวโน้มการลดลงของราคาสินค้าที่รวดเร็ว หากบริษัทมีสินค้าคงคลังล้าสมัยในปริมาณมากอาจทำให้รายได้จากการขายเข้าซื้อสินค้าลดลงได้ อย่างไรก็ตาม ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทจะเก็บสินค้าคงคลังในปริมาณที่เพียงพอต่อการขายและมีปริมาณหมุนเวียนอยู่เสมอ โดยปัจจุบันบริหารสินค้าคงคลังเฉลี่ยประมาณ 45 วัน และดำเนินนโยบายการบริหารสินค้าคงคลังใน 2 ระดับ คือ โดยสำนักงานใหญ่ซึ่งดูแลเรื่องประเภทสินค้าที่สั่งซื้อและนโยบายการขายเข้าซื้อรวม และโดยสาขาซึ่งจะต้องดูแลและรับผิดชอบสินค้าที่ได้สั่งจากสำนักงานใหญ่เนื่องจากมีการบริหารงานแบบ Profit Center ทำให้บริษัทสามารถควบคุมสินค้าคงคลัง ทั้งประเภทและระดับสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

■ ความเสี่ยงจากการยัดคืนสินค้า

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมียอดยัดคืน จำนวน 278.25 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 26.49 ของยอดขายสุทธิของบริษัท เมื่อเทียบกับปี 2562 จำนวน 266.84 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 20.05 ของยอดขายสุทธิของบริษัท เพิ่มขึ้นจำนวน 11.41 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 4.28 ซึ่งปกติธุรกิจเข้าซื้อมีความเสี่ยงในด้านการยัดคืนสินค้าและถือเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ถึงแม้การยัดคืนสินค้านั้นเป็นความเสี่ยงต่อการลดลงของยอดขายและมีผลทำให้สินค้าคงเหลือมีจำนวนมากก็ตาม ในอีกด้านหนึ่งก็ถือเป็นการชดเชยต่อความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นจากการหยุดชำระเงินของลูกค้าได้ และบริษัทมีวิธีการบริหารสินค้ายัดคืนโดยนำสินค้าเหล่านั้นมาจำหน่ายในตลาดสินค้ามือสองได้อีกด้วย อันถือเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดอีกรูปแบบหนึ่ง

■ ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินทรัพย์รอการขายและระยะเวลาในการขาย

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีรถยนต์ที่ยัดคืนมาจำนวน 1,432 คัน มูลค่ารวม 210.35 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.85 ของจำนวนรวมของรถยนต์ทั้งหมดที่มีการทำสัญญาเข้าซื้อกับบริษัทฯ และในปี 2562 มีรถยนต์ที่ยัดคืนมาจำนวน 1,585 คัน มูลค่ารวม 242.26 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.85 ของจำนวนรวมของรถยนต์ทั้งหมดที่มีการทำสัญญาเข้าซื้อกับบริษัทฯ โดยปี 2563 บริษัทมีขาดทุนจากการขายรถยนต์ที่ยัดคืนมาจำนวน 64.19 ล้านบาท และใน ปี 2562 ขาดทุนจากการขายรถยนต์ที่ยัดคืนมาเท่ากับ 77.94 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทฯได้ทำการตั้งสำรองผลขาดทุนของรถยนต์ในปี 2563 ไว้ที่ 30% ของราคารถยนต์ยัดคืนสุทธิ (เงินต้นคงเหลือ) ซึ่งบริษัทฯได้มีการเก็บข้อมูลเป็นสถิติในแต่ละปี เพื่อวิเคราะห์การตั้งสำรองผลขาดทุนดังกล่าว บริษัทฯ เชื่อว่าที่ผ่านมาบริษัทฯได้มีตั้งสำรองผลขาดทุนดังกล่าวอย่างเพียงพอและเหมาะสม

อย่างไรก็ตามเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงของการด้อยค่าของรถยนต์ที่ยัดคืนมาและระยะเวลาในการขาย บริษัทฯยังได้มีการบริหารจัดการโดยมีการจัดประมูลเป็นประจำทุกเดือนที่จังหวัดนครราชสีมา ทั้งนี้ราคาประเมินจะขึ้นอยู่กับสภาพของรถ และ

ภาวะการณซื้อขาย อายุ และยี่ห้อของรถ โดยหลังจากที่บริษัทย่อยยี่ห้อรถจากลูกค้า จะใช้เวลาไม่เกิน 2 เดือนในการนำรถไปประมูลขาย

■ ความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงาน

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมียอดลูกหนี้ทุจริต จำนวน 0.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 0.06 ของยอดขายสุทธิของบริษัท เมื่อเทียบกับปี 2562 จำนวน 0.93 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 0.07 ของยอดขายสุทธิของบริษัท ซึ่งปกติธุรกิจเช่าซื้อมีความเสี่ยงในด้านการทุจริตของพนักงานและถือเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งบริษัทมีกระบวนการในการดำเนินคดีกับพนักงานที่ทุจริตทั้งทางแพ่งและทางอาญา และเมื่อศาลมีคำพิพากษาแล้ว บริษัทยังมีการตามหนี้อย่างใกล้ชิด ด้วยการติดตามบังคับคดี จนครบถ้วนตามกระบวนการ

อย่างไรก็ตามเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้านพนักงานทุจริต บริษัทได้ดำเนินการการเปลี่ยนแปลงระบบการชำระเงินค่างวดสินค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้า และเพื่อป้องกันการทุจริตของพนักงาน โดยเปลี่ยนจากการให้พนักงานเก็บเงินค่าสินค้ากับลูกค้าเองโดยตรง เป็นวิธีการให้ลูกค้าสามารถชำระค่าสินค้าผ่านช่องทางการรับชำระของธนาคารต่างๆ เคาน์เตอร์เซอร์วิส และแอปพลิเคชันธนาคารบนโทรศัพท์มือถือ ซึ่งเริ่มดำเนินการในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2563 ที่ผ่านมา

3.2 ธุรกิจโรงแรม

3.2.1 ความเสี่ยงที่เกิดจากการแข่งขันในการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมของธุรกิจโรงแรมภายในประเทศยังคงมีการแข่งขันที่รุนแรงอันเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนโรงแรมหรือที่พักทางเลือก โดยเฉพาะในพื้นที่ที่มีศักยภาพสูง เช่น กรุงเทพมหานครและแหล่งท่องเที่ยวหรือเขตเศรษฐกิจที่สำคัญๆ ของประเทศ โดยอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) ถัวเฉลี่ยทั่วประเทศในปี 2561-2563 มีอัตราร้อยละ 71.16 , 71.38 และ 29.52 ตามลำดับ เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราการเข้าพักถัวเฉลี่ยของบริษัทในปี 2561 - 2563 มีอัตราร้อยละ 55.49 , 55.73 และ 27.04 ตามลำดับ อีกทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภคได้หันไปใช้บริการที่พักที่หลากหลายและตอบสนองต่อรูปแบบการใช้ชีวิตเฉพาะตัวมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นที่พักจาก Airbnb ที่พักแบบเจ้าของวันหยุดรวม (Timeshare) ที่พักแบบเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และที่พักแบบโมสเตีย ประกอบกับการเติบโตอย่างรวดเร็วและเป็นที่ยอมรับของตัวแทนจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ (Online Travel Agent) เช่น Agoda , Booking.com , Expedia ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้ภาวะการณแข่งขันยิ่งทวีความรุนแรงขึ้น และส่งผลกระทบต่อส่วนแบ่งการตลาดและการทำรายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการจัดการความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้ทำการตลาดโดยเพิ่มการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางด้าน Social Media เช่น Facebook , Line เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น อีกทั้งมีการใช้ Blogger ในการกระจายข่าวสารการนำศิลปินนักแสดงมารีวิว และให้ศิลปินลงใน IG หรือทำคลิปลง Tiktok และ Youtube รวมถึงการจัดมินิคอนเสิร์ตและงานเทศกาลต่างๆ ทำให้มีลูกค้าบุคคลทั่วไปทั้งในพื้นที่ และต่างจังหวัดที่เข้าใช้บริการและจัดสัมมนาเพิ่มขึ้น

3.3 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

3.3.1 ความเสี่ยงจากการซื้อที่ดิน

สำหรับการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม บริษัทซื้อที่ดินที่มีศักยภาพสูงเหมาะกับการพัฒนาโครงการในราคาที่เหมาะสม โดยเลือกอยู่ในทำเลที่ดี ในเมือง รวมทั้งย่านชุมชนต่างๆ บริษัทเน้นในเขตจังหวัดนครปฐม , จังหวัดขอนแก่น และ จังหวัดชลบุรี สำหรับบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม ซึ่งจะเลือกการ

คมนาคมที่เข้าถึงสะดวก และไม่ไกลจากแหล่งชุมชน ดังนั้นความเสี่ยงที่เกิดจากการซื้อที่ดินในราคาที่เหมาะสมและก่อให้เกิดกำไรในอนาคต โดยทางออกของบริษัทคือการเลือกสรรจากประสบการณ์และความชำนาญในการพัฒนาโครงการในพื้นที่เดิม และการวิเคราะห์การตลาดและสำรวจเปรียบเทียบราคาที่ดินที่มีปัจจัยและบริบทใกล้เคียงกันเพื่อช่วยลดความเสี่ยงมากที่สุด

3.3.2 ความเสี่ยงของคุณภาพของงานและการส่งมอบงานไม่ตรงตามเวลาจากผู้รับเหมา

บริษัทได้รับความเสี่ยงจากการรับคุณภาพของงานจากผู้รับเหมา และการส่งมอบงานที่ไม่ตรงตามกำหนด ทั้งนี้บริษัทได้มีการเซ็นสัญญาประกันวัสดุก่อสร้าง และกำหนดระยะเวลาก่อสร้างเสร็จ อีกทั้งบทลงโทษกรณีผู้รับเหมาผิดสัญญาเรื่องคุณภาพหรือเวลา นอกเหนือจากนั้นทางบริษัทได้มีการหักค่างานโดยเป็นเงินประกันผลงานไว้ในแต่ละงวดงานร้อยละ 5 ของมูลค่างานที่ส่งมอบ เพื่อเกิดคุณภาพงานไม่ตรงตามมาตรฐานของบริษัท นอกเหนือจากนั้นผู้รับเหมาที่บริษัทว่าจ้างเป็นผู้รับเหมาขนาดกลาง และขนาดใหญ่ที่ทำงานกับบริษัทมาหลายโครงการซึ่งเกิดความน่าเชื่อถือในระดับเบื้องต้น อย่างไรก็ตามก็ยังมีปัญหาเรื่องผู้รับเหมาขาดแคลนแรงงานช่างฝีมือเฉพาะทาง บริษัทจึงพยายามหาทางออกโดยการก่อสร้างบ้านแบบพรีคาส (Precast Construction) โดยการใช้น้ำแข็งและชิ้นส่วนงานคอนกรีตสำเร็จรูปซึ่งผลิตจากโรงงานมาประกอบ ทำให้บริษัทสามารถทดแทนแรงงานช่างฝีมือลงได้

3.3.3 ความเสี่ยงจากการขออนุญาตแบบก่อสร้าง

ความเสี่ยงจากการขออนุญาตแบบก่อสร้างเนื่องจากไม่สามารถกำหนดระยะเวลาได้อย่างแม่นยำ ที่อาจเกิดจากระเบียบขั้นตอน เอกสาร การขออนุญาตที่เกิดขึ้นใหม่ทำให้ความยุ่งยากมากขึ้น ส่งผลให้เกิดความล่าช้าในการก่อสร้าง และสภาพคล่องในการรับรู้อย่างได้ชะลอตัว บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงด้านนี้โดยการจัดตั้งฝ่ายประสานงานและติดต่อผลอย่างต่อเนื่อง และการจัดสรรบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะในเรื่องขออนุญาต

3.4 ความเสี่ยงทางการเงิน

3.4.1 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่สำคัญอันเกี่ยวข้องกับเงินฝากสถาบันการเงิน ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ เงินให้กู้ยืม เงินเบิกเกินบัญชี เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เงินกู้ยืมระยะสั้น หนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ หนี้กู้และเงินกู้ยืมระยะยาวที่มีดอกเบี้ย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด หรือมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยของบริษัทและบริษัทย่อยจึงอยู่ในระดับต่ำ

3.4.2 ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

บริษัท และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ลูกหนี้การค้า เงินให้กู้ยืม และลูกหนี้อื่น ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม นอกจากนี้ การให้สินเชื่อของบริษัทและบริษัทย่อยไม่มีการกระจุกตัว เนื่องจากบริษัท และบริษัทย่อยมีฐานของลูกค้าที่หลากหลายและมีอยู่จำนวนมาก ราย ดังนั้นบริษัทและบริษัทย่อยจึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อนอกจากจำนวนค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญที่บันทึกไว้แล้วในบัญชี

3.4.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนอันเนื่องจากการขายสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ โดยบริษัทมียอดคงเหลือของสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ประกอบกับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่สืบเนื่องจากเงินลงทุนในบริษัทย่อย ที่ประกอบธุรกิจในต่างประเทศ ซึ่งไม่ได้ป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว

3.4.4 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว

ปัจจุบัน เศรษฐกิจไทยอยู่ในสภาวะการชะลอตัวของเศรษฐกิจ ทั้งนี้มีปัจจัยสำคัญจากทั้งภายนอกและภายในประเทศ ได้แก่ (1) การขยายตัวในเกณฑ์ต่ำของเศรษฐกิจโลก ความไม่แน่นอนของทิศทางมาตรการกีดกันทางการค้า และการแข็งค่าของเงินบาท (2) ความล่าช้าของกระบวนการงบประมาณ (3) ผลกระทบจากปัญหายักษ์แล้ง และปัจจัยชั่วคราวในการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมบางรายการ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้และกำลังซื้อ พฤติกรรมการใช้จ่าย และระดับความเชื่อมั่นของผู้บริโภค

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

3.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากการระดมทุนจากตราสารหนี้

ในปีที่ผ่านมาบริษัทและบริษัทย่อยมีการออกหุ้นกู้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนหลักของบริษัท และเพื่อใช้สำหรับการลงทุนสนับสนุนในธุรกิจ โดยราคาตลาดของหุ้นกุนั้นอาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น ระดับอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงิน นโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย สภาวะเศรษฐกิจโดยรวม อัตราเงินเฟ้อ ดังนั้นหากมีความผันผวนในตลาดตราสารหนี้และบริษัทไม่สามารถชดเชยอายุของตราสารหนี้ที่ครบกำหนดได้ (Rollover) อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทในการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยได้

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนี้สินที่เป็นหุ้นกู้คงค้างจำนวน 2,869.71 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 53.10 ของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยทั้งหมด 5,404.43 ล้านบาท

ทั้งนี้หลักเกณฑ์ตามที่ระบุในข้อกำหนดสิทธิในการออกหุ้นกู้ของบริษัทและบริษัทย่อย จะต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt to Equity Ratio) ตลอดอายุของหุ้นกู้ในงบการเงินรวมของบริษัท #ปี อัตราส่วนไม่เกิน 2:1 (สองต่อหนึ่ง) เท่า และบริษัทย่อย 3:1 (สามต่อหนึ่ง) เท่า ตามลำดับ ณ วันสิ้นงวดบัญชีของบริษัท จากงบการเงินปี 2561 ปี 2562 และปี 2563 มีอัตราส่วนอยู่ที่ 1.02 , 0.96 และ 1.07 ตามลำดับ ส่วน ณ วันสิ้นงวดบัญชีของบริษัทย่อย จากงบการเงินปี 2561 ปี 2562 และ ปี 2563 มีอัตราส่วนอยู่ที่ 1.02 , 0.91 และ 1.05 ตามลำดับ

หากบริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นได้ตามข้อกำหนดด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นที่กำหนดไว้ อาจทำให้บริษัทฯ เข้าเหตุผิดนัดตามข้อกำหนดสิทธิและอาจทำให้นี้หุ้นกู้ทั้งหมดเป็นอันถึงกำหนดชำระโดยพลัน อย่างไรก็ตามที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญและมีมาตรการในการดูแลให้สัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวมและโครงสร้างเงินทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะลดการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนที่มาจากตราสารหนี้ โดยการขอวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพิ่มมากขึ้นเพื่อเพิ่มแหล่งเงินทุนที่มาจากสถาบันการเงิน และเมื่อบริษัทฯ มีกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานเพียงพอจะทยอยชำระคืนหนี้หุ้นกู้ให้ลดลง

3.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนี้สินที่เป็นเงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่ายกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 101.61 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.88 ของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยทั้งหมด 5,404.43 ล้านบาท ทั้งนี้เป็นการกู้ยืมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน บริษัทและบริษัทย่อยได้ออกตัวสัญญาใช้เงินเพื่อเป็นหลักฐานการกู้ยืมให้กับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยกำหนดการชำระคืนเมื่อทวงถาม มีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 8 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราที่ใกล้เคียงกับสถาบันการเงินทั่วไป

อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมุ่งเน้นในการกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลัก แต่เพื่อลดระยะเวลาในการดำเนินการขอกู้ยืมเพื่อเป็นการเสริมสภาพคล่องให้กับบริษัท การกู้ยืมเงินจากบุคคลที่เกี่ยวข้องจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของบริษัท

3.7 ความเสี่ยงอื่น ๆ

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล

ทรัพยากรบุคคลถือเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของความสำเร็จของบริษัท และเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการดำเนินงานของบริษัทได้ เช่น การเกษียณอายุ การลาออก เป็นต้น ที่อาจจะมีผลที่ทำให้เกิดการหยุดชะงักของธุรกิจได้ บริษัท จึงให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนและดูแลเอาใจใส่ ทุกข์ สุข ของพนักงานเสมือนคนในครอบครัวเดียวกันสนับสนุนบุคคลให้เหมาะสมกับหน้าที่และพัฒนานุเคราะห์อย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ

4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจจำแนกได้เป็น 5 ประเภทหลัก ได้แก่

(หน่วย : ล้านบาท)

รายละเอียดสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ ณ วันที่	มูลค่าสุทธิ ณ วันที่
		31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563
1. ทรัพย์สินประเภทลูกหนี้การค้า	เป็นเจ้าของ	3,538.2	3,263.9
2. ทรัพย์สินประเภทสินทรัพย์รอการขาย	เป็นเจ้าของ	42.8	34.8
3. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	เป็นเจ้าของ	877.3	862.2
4. ทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	3,280.2	3,187.6
5. ทรัพย์สินประเภทสินค้านำเข้า	เป็นเจ้าของ	167.8	147.2
รวม		7,906.3	7,495.7

4.1 ทรัพย์สินประเภทลูกหนี้การค้า

บริษัทประกอบธุรกิจเข้าซื้อ เงินหมุนเวียนส่วนใหญ่มาจากการชำระคืนและขายเข้าซื้อ ลูกหนี้เข้าซื้อจึงถือเป็นทรัพย์สินหลักในการประกอบธุรกิจ ยอดลูกหนี้เข้าซื้อของบริษัทแสดงถึงจำนวนเงินค่าเข้าซื้อคงค้างทั้งหมดที่ลูกค้าจะต้องชำระตามงวดที่ถึงกำหนดโดยยอดลูกหนี้เข้าซื้อสุทธิ แสดงโดยใช้ยอดคงค้างตามสัญญาหักดอกเบี้ยลูกหนี้เข้าซื้อและการตัดบัญชีและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ณ 31 ธันวาคม 2563 และ 2562 ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อประกอบด้วย

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม							
	ส่วนที่ถึงกำหนดชำระ							
	ส่วนที่ถึงกำหนดชำระ		เกินกว่าหนึ่งปี		ส่วนที่ถึงกำหนดชำระ			
	ภายในหนึ่งปี		แต่ไม่เกินห้าปี		เกินกว่าห้าปี		รวม	
	2562	2563	2562	2563	2562	2563	2562	2563
ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ	2,484,966	2,271,010	2,386,498	2,179,068	224,733	177,373	5,096,197	4,627,451
หัก ดอกผลเข้าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้	(850,355)	(736,905)	(453,005)	(409,190)	(61,685)	(46,311)	(1,365,045)	(1,192,406)
คงเหลือ	1,634,611	1,534,105	1,933,493	1,769,878	163,048	131,062	3,731,152	3,435,045
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(126,868)	(127,828)	(54,920)	(34,024)	(11,172)	(9,277)	(192,960)	(171,129)
สุทธิ	1,507,743	1,406,277	1,878,573	1,735,854	151,876	121,785	3,538,192	3,263,916

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท							
	ส่วนที่ถึงกำหนดชำระ				ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่า			
	ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี		เกินกว่าหนึ่งปีแต่ไม่เกินห้าปี		ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าห้าปี		รวม	
	2562	2563	2562	2563	2562	2563	2562	2563
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	841,248	731,308	224,970	179,554	-	-	1,066,218	910,862
หัก ดอกผลเช่าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้	(420,525)	(345,304)	(82,334)	(64,647)	-	-	(502,859)	(409,951)
คงเหลือ	420,723	386,004	142,636	114,907	-	-	563,359	500,911
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(46,192)	(54,109)	(2,970)	(2,207)	-	-	(49,162)	(56,316)
สุทธิ	374,531	331,895	139,666	112,700	-	-	514,197	444,595

ณ 31 ธันวาคม 2563 และ 2562 ยอดคงเหลือของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด ที่บริษัทและบริษัทย่อยยังคงรับรู้รายได้เป็นจำนวนเงินประมาณ 80.43 ล้านบาท และ 95.00 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 30.78 ล้านบาท และ 20.60 ล้านบาท ตามลำดับ)

4.2 ททรัพย์สินประเภทสินทรัพย์รอการขาย

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2562	2563	2562	2563
ยานพาหนะ	65,516	47,795	-	-
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของยานพาหนะ และ ป้ายโฆษณา	(22,681)	(12,966)	-	-
สุทธิ	42,835	34,829	-	-

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทย่อยจัดประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ จำนวน 34.83 ล้านบาท เป็นสินทรัพย์รอการขาย เพื่อให้สอดคล้องการวัดอุปสงค์ในการดำเนินการที่เปลี่ยนแปลงในระหว่างปี

4.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

	งบการเงินรวม			(หน่วย : พันบาท)
	อสังหาริมทรัพย์			งบการเงินเฉพาะของบริษัท
	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	อสังหาริมทรัพย์ให้เช่า	รวม	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน
<u>ราคาทุน</u>				
1 มกราคม 2562	545,136	482,293	1,027,429	259,209
จำหน่าย	(9,061)	-	(9,061)	-
รับโอนจาก / (โอนไปเป็น) ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	(49,325)	9,801	(39,524)	-
31 ธันวาคม 2562	486,750	492,094	978,844	259,209
รับโอนจากสินทรัพย์ที่มีข้อจำกัดในการขาย	49,575	-	49,575	-
โอนไปเป็นต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	(55,062)	-	(55,062)	-
จำหน่าย	(2,435)	(5)	(2,440)	(435)
31 ธันวาคม 2563	478,828	492,089	970,917	258,774
<u>ค่าเสื่อมราคาสะสม</u>				
1 มกราคม 2562	-	94,034	94,034	-
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	-	7,485	7,485	-
31 ธันวาคม 2562	-	101,519	101,519	-
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	-	7,175	7,175	-
31 ธันวาคม 2563	-	108,694	108,694	-
<u>มูลค่าสุทธิตามบัญชี</u>				
31 ธันวาคม 2562	486,750	390,575	877,325	259,209
31 ธันวาคม 2563	478,828	383,395	862,223	258,774
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2562 - ต้นทุนค่าบริการ			7,485	-
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2563 - ต้นทุนค่าบริการ			7,175	-

ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดินได้รวมต้นทุนการได้มาซึ่งสิทธิการใช้ประโยชน์ที่ดินเป็นสิทธิเพื่อได้มาซึ่งการครอบครองที่ดินจำนวน 401 ไร่ คิดเป็นจำนวนเงิน 75.25 ล้านบาท ที่บริษัทย่อยแห่งหนึ่งได้พัฒนาเป็นสนามกอล์ฟและจัดสรรเพื่อขายที่ดินดังกล่าว มีหลักฐาน ภ.บ.ท.5 แสดงการครอบครองการทำประโยชน์และได้จ่ายค่าธรรมเนียมเป็นรายปี ที่ดินและที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่

ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงานและยังมิได้ระบุวัตถุประสงค์ของการใช้ในอนาคต และขอสงวนทรัพย์สินให้เข้า เพื่อให้ได้ประโยชน์จากรายได้ค่าเช่า

4.4 ทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

รายละเอียดสินทรัพย์ถาวรหลักของบริษัทและบริษัทย่อย มีดังนี้

		งบการเงินรวม (หน่วย : ล้านบาท)	
รายละเอียดสินทรัพย์	อายุการใช้งาน	2562	2563
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	-	548.85	548.74
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	20-50 ปี	2,095.66	2,056.36
เครื่องตกแต่งติดตั้งและอุปกรณ์	5-20 ปี	441.73	427.26
ยานพาหนะ	5 ปี	123.58	102.13
งานระหว่างก่อสร้าง		70.40	53.06
รวม		3,280.22	3,187.55

		งบการเงินเฉพาะบริษัท (หน่วย : ล้านบาท)	
รายละเอียดสินทรัพย์	อายุการใช้งาน	2562	2563
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	-	228.76	228.64
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	20-50 ปี	464.68	480.84
เครื่องตกแต่งติดตั้งและอุปกรณ์	5-20 ปี	119.79	139.03
ยานพาหนะ	5 ปี	100.93	86.68
งานระหว่างก่อสร้าง		80.00	39.88
รวม		994.16	975.07

ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 2562 ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของกลุ่มบริษัทซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีจำนวนเงินรวม 2,605.10 ล้านบาท และ 2,644.51 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : จำนวน 709.48 ล้านบาท และ 693.44 ล้านบาท ตามลำดับ) ติดภาระค่าประกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงินและหนังสือค้ำประกันที่ออกโดยธนาคาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 2562 ส่วนหนึ่งของอาคารและอุปกรณ์ของกลุ่มบริษัทที่คิดค่าเสื่อมราคาเต็มมูลค่าแล้วแต่ยังคงใช้งานอยู่มีราคาทุนจำนวน 610 ล้านบาท และ 443 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : จำนวน 422 ล้านบาท และ 356 ล้านบาท ตามลำดับ)

4.5 ทรัพย์สินประเภทสินค้าคงคลัง

มีนโยบายเก็บสินค้าคงคลังประมาณ 45 วัน เพื่อให้มีสินค้าเพียงพอสำหรับการขาย โดยได้รับเครดิตจากผู้ผลิต/จำหน่าย 20 – 60 วัน ในบางโอกาสบริษัททำการเก็บสินค้าคงคลังในระดับที่สูงกว่าปกติหากได้รับเงื่อนไขการค้าที่ดีจากผู้ผลิต/จำหน่าย อาทิ ส่วนลด และสินค้าแถม เป็นต้น อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายการบริหารสินค้าคงคลังในระดับสาขาให้มีจำนวนน้อยที่สุด โดยพิจารณาระดับของสินค้าคงคลังเป็นปัจจัยร่วมในการประเมินผลการดำเนินงานและค่าตอบแทนที่จะให้แก่ผู้จัดการสาขา ซึ่งหากสาขาใดมียอดสินค้าคงเหลือเฉลี่ยสูงจะกระทบต่อผลการประเมินดังกล่าว โดย ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท มีสินค้าคงคลังจำนวน 147.20 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 70.17 ล้านบาท) บริษัทมีนโยบายการขายสินค้าที่ยืดคืนได้จากลูกค้าที่ไม่สามารถผ่อนชำระต่อได้ โดยนำมาปรับปรุงใหม่เพื่อขายเข้าซื้อซึ่งมีราคาตามสภาพของสินค้า

4.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ในปัจจุบัน บริษัทและบริษัทย่อย มุ่งเน้นในธุรกิจหลัก 3 ประเภท คือ เช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า, เช่าซื้อรถยนต์, ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจสังหาริมทรัพย์ โดยเหตุผลหลักในการลงทุนในบริษัทย่อย คือ เพื่อสนับสนุนกิจการหลักของบริษัทในแง่ของการบริหารสินทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์

ในการดูแลบริหารกิจการของบริษัทย่อย บริษัทได้แต่งตั้งกรรมการที่มีประสบการณ์ที่เหมาะสมกับกิจการนั้น ๆ เพื่อเป็นตัวแทนที่ได้รับมอบอำนาจจากบริษัทในดำเนินการดังนี้

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

5 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีคดีข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุดที่เป็นผลจากการประกอบธุรกิจปกติจำนวน 1 คดีที่เกิดขึ้นในปี 2561 และต่อเนื่องมาจนถึงปี 2563 โดยบริษัทย่อยถูกบริษัทแห่งหนึ่งเรียกร้องค่าเสียหายจากการยกเลิกสัญญาบริหารจัดการโรงแรม จำนวน 52.00 ล้านบาท และได้เข้าสู่กระบวนการระงับข้อพิพาทโดยอนุญาโตตุลาการสถาบันอนุญาโตตุลาการระหว่างประเทศสิงคโปร์ (Singapore International Arbitration Center) และบริษัทย่อยได้เสนอข้อเรียกร้องแย้งให้คู่กรณีชำระเงินเป็นจำนวน 27.90 ล้านบาท ซึ่งในขณะนี้การดำเนินกระบวนการพิจารณาอนุญาโตตุลาการได้สิ้นสุดลงแล้ว และอยู่ในระหว่างรอคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการ อย่างไรก็ตามบริษัทย่อยยังไม่ได้ตั้งสำรองค่าใช้จ่ายสำหรับความเสียหายแต่อย่างใด เนื่องจากบริษัทคาดว่า จะไม่มีผลเสียหายที่เกิดขึ้นจากเรื่องดังกล่าว

6 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ไมด้า แอสเซต จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 267 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700
ประเภทธุรกิจ	:	ดำเนินธุรกิจขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน (Electrical Home Appliance) พร้อมบริการก่อนและหลังการขายถึงที่พักอาศัยและประกอบธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงแรม
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107546000059
โทรศัพท์	:	+ 66 2 434 2390 – 7
โทรสาร	:	+ 66 2 433 5364
เว็บไซต์	:	www.midaassets.com
ชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ
ทุนจดทะเบียน (บาท)	:	1,252,047,843.50 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (บาท)	:	1,252,047,843.50 บาท

6.2 นายทะเบียนหลักทรัพย์ในประเทศไทย

ชื่อนายทะเบียน	:	บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	:	+66 2009-9000
โทรสาร	:	+66 2009-9991
ลูกค้าสัมพันธ์	:	+66 2009-9999
เว็บไซต์	:	www.set.or.th/tsd

6.3 ผู้สอบบัญชี

ชื่อผู้สอบบัญชี	:	นายนิรันทร์ จุระมงคล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 8593
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	บริษัท แกรนท์ ธอนด์ จำกัด อาคารแคปปิตอล ทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส ชั้น 11 เลขที่ 87/1 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์	:	+66 2205 8222
โทรสาร	:	+66 2654 3339