



แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560

บริษัท ไมต้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)

สารบัญ

		หน้า
ส่วนที่ 1	การประกอบธุรกิจ	
	1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	ส่วนที่ 1 - 1
	2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ส่วนที่ 1 - 6
	3. ปัจจัยความเสี่ยง	ส่วนที่ 1 - 25
	4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	ส่วนที่ 1 - 29
	5. ข้อพิพาททางกฎหมาย	ส่วนที่ 1 - 35
	6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	ส่วนที่ 1 - 36
ส่วนที่ 2	การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ	
	7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น	ส่วนที่ 2 - 1
	8. โครงสร้างการจัดการ	ส่วนที่ 2 - 3
	9. การกำกับดูแลกิจการ	ส่วนที่ 2 - 14
	10. ความรับผิดชอบต่อสังคม	ส่วนที่ 2 - 18
	11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง	ส่วนที่ 2 - 22
	12. รายการระหว่างกัน	ส่วนที่ 2 - 24
ส่วนที่ 3	ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	
	13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	ส่วนที่ 3 - 1
	14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ	ส่วนที่ 3 - 7
ส่วนที่ 4	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	
เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุมและเลขานุการบริษัท	
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัท	
เอกสารแนบ 3	รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน	
เอกสารแนบ 4	รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน	
เอกสารแนบ 5	อื่นๆ	

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไมต้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) หรือ “บริษัท” ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 กันยายน 2534 โดยนายกมล เอี้ยวศิริกุล และนายธนศ ดิลกศักยวิฑูร ภายใต้ชื่อเดิม “บริษัท นครปฐม ไมต้า 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

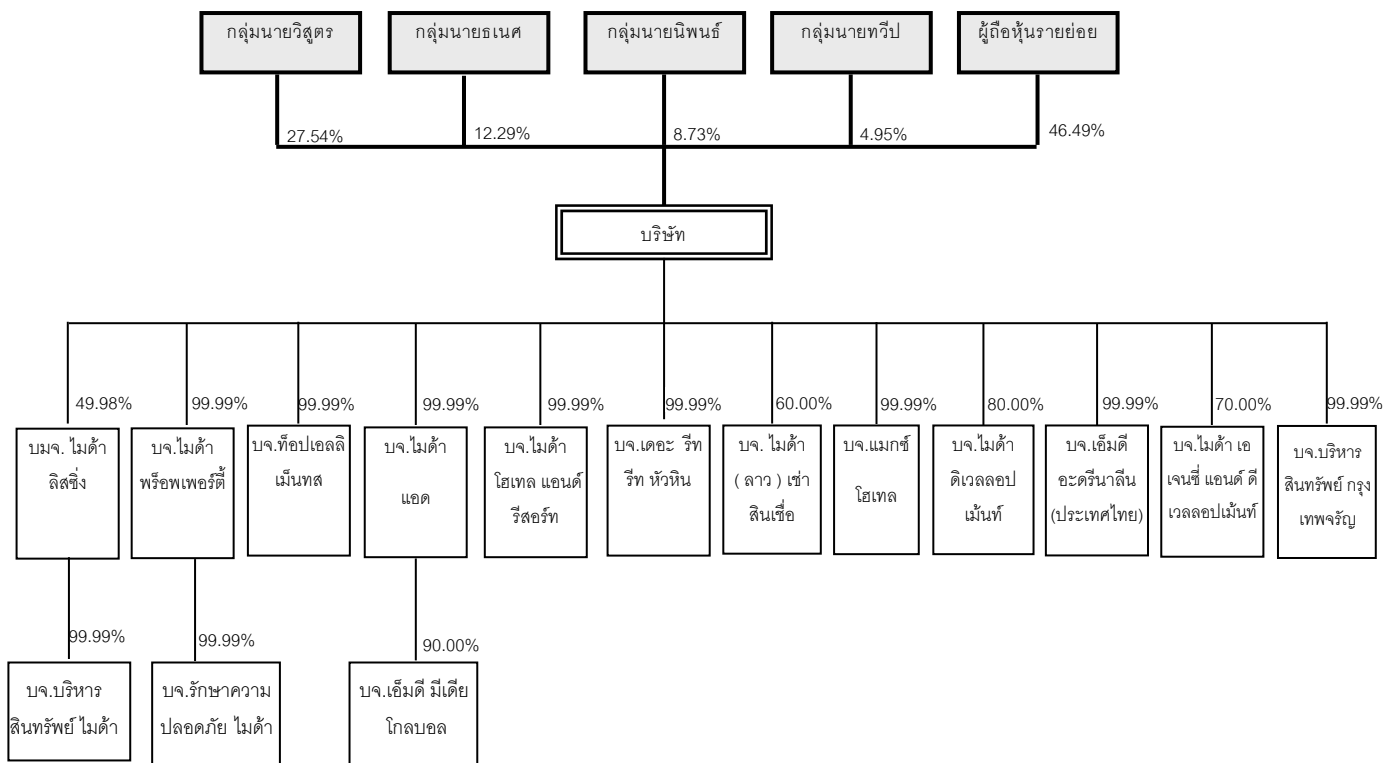
- | | |
|----------------|--|
| มิถุนายน 2556 | - บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้าประกันการขอเงินสินเชื่อของ บริษัท ไมต้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกัน จำนวน 90,940,000 บาท |
| พฤศจิกายน 2556 | - บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท เดอะ รีทรีท ห้วยหิน จำกัด โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 94,527 หุ้นมูลค่า หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 9,452,700 บาท ทำให้สัดส่วนการลงทุนของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 70.00 เป็นร้อยละ 74.75% |
| | - บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท ไมต้า 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 |
| มิถุนายน 2557 | - บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้าประกันการขอเงินสินเชื่อของ บริษัท ไมต้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกัน จำนวน 214.51 ล้านบาท และจากธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกัน จำนวน 210 ล้านบาท |

	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทได้ลงทุนและจัดตั้งบริษัทย่อยชื่อบริษัท เอ็มดี อะตริเนียล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการจัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ รวมทั้งจัดงานกิจกรรมตามสถานที่ต่างๆ ให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน ประกอบด้วยทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท จำนวนหุ้น 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ทั้งนี้บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นทั้งหมด 999,997 หุ้น คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 9,999,970 บาทหรือร้อยละ 99.99
พฤศจิกายน 2557	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัท ไมด้า เอเจนซี แอนด์ ดิเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้จัดตั้งบริษัทแห่งใหม่ชื่อบริษัท พร้อมพรีนติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประกอบกิจการผลิตป้ายโฆษณา สื่อโฆษณา และสื่อพิมพ์ต่างๆ ประกอบด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท จำนวนหุ้น 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ทั้งนี้บริษัท ไมด้า เอเจนซี แอนด์ ดิเวลลอปเม้นท์ จำกัด ถือหุ้นคิดเป็นมูลค่าการลงทุน 899,970 บาท หรือร้อยละ 90 โดยบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในบริษัทย่อยแห่งใหมดังกล่าวทางอ้อมคิดเป็นร้อยละ 63 - บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้าประกันการขอเงินสินเชื่อของ บริษัท ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกัน จำนวน 189.50 ล้านบาท
มกราคม 2558	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทขายหุ้นในบริษัท ไมด้า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) จำนวน 87.80 ล้านหุ้น ทำให้สัดส่วนการถือครองลดลง ร้อยละ 9.97 แม้สัดส่วนการถือหุ้นจะเหลือเพียงร้อยละ 46.98 แต่บริษัทยังมีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าวอยู่
มีนาคม 2558	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท เดอะรีทริท หัวหิน จำกัด จำนวน 0.50 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 25.24 ทำให้บริษัทมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 74.75 เป็นร้อยละ 99.99
กรกฎาคม 2558	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัท ไมด้า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย) ลงทุนในบริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมด้า จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท (2,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) มีวัตถุประสงค์ตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการบริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของสถาบันการเงิน โดยบริษัทย่อยถือหุ้นจำนวน 2,499,997 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99
กันยายน 2558	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัท ไมด้า แอด 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	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัท ไมด้า แอด จำกัด (บริษัทย่อย) ได้ลงทุนในบริษัท เหมโมรี มาสเตอร์ แอลอีดี จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท มีวัตถุประสงค์ตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการให้บริการเช่าสื่อโฆษณา รับทำป้ายสื่อโฆษณาครบวงจร ขายสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ สื่อต่างๆ โดยบริษัทย่อยถือหุ้นจำนวน 45,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 90.00

พฤศจิกายน 2558	- บริษัทลงทุนในบริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท (2,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) มีวัตถุประสงค์ตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการบริหารจัดการทรัพย์สินที่ได้รับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของสถาบันการเงิน โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 2,499,995 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99
กรกฎาคม 2559	- บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้าประกันการขอวงเงินสินเชื่อของ บริษัท ไมค์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จากธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกัน จำนวน 70,000,000 บาท
กันยายน 2559	- บริษัทขายหุ้นใน บริษัท วิกา 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 ชานาตู จำกัด จำนวน 0.31 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัท ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว
	- บริษัท ไมค์ แอด จำกัด (บมจ.ไมค์ แอสเซท ถือหุ้นร้อยละ 99.99) ขายหุ้นใน บริษัท เม็มโมรี มาสเตอร์ แอลอีดี จำกัด จำนวน 0.02 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัท ไมค์ แอด จำกัด ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 20 ธันวาคม 2560 เป็นดังนี้

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำในธุรกิจขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน พร้อมให้บริการก่อนและหลังการขายถึงที่พักอาศัยและบริษัทมีพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ สินค้าหลักคือขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 98.93 และ 97.86 ของรายได้จากการขายทั้งหมดในปี 2560 และในปี 2559 ตามลำดับ โดยบริษัทส่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต/จัดจำหน่ายหลากหลายยี่ห้อ อาทิ ซัมซุง (Sumsumg) พานาโซนิค (Panasonic) ชาร์ป (Sharp) ฮาตารี (Hatari) แอลจี (LG) โตชิบา (TOSHIBA) มิตซูบิชิและทีซีแอล อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีลูกค้าเข้าซื้อจำนวน 111,233 ราย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีสำนักงานใหญ่ 1 แห่ง อาคารคลังสินค้า 1 แห่ง และ สำนักงานสาขาที่ดำเนินการขายเข้าซื้อจำนวน 97 แห่งใน 50 จังหวัดทั่วประเทศ ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2559 จำนวน 6 สาขา โดยเน้นการขายเข้าซื้อให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรายย่อยระดับกลางถึงล่างที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลในจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีบริษัทย่อยทั้งสิ้น 15 บริษัท โดยแบ่งเป็นถือหุ้นทางตรง 12 บริษัท และถือหุ้นทางอ้อม 3 บริษัท

บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อขยายฐานธุรกิจของบริษัทให้เจริญเติบโต และมีประเภทธุรกิจที่หลากหลายเพื่อเพิ่มฐานรายได้ให้แก่บริษัทและธุรกิจที่บริษัทจัดตั้งขึ้นเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มอัตราการเติบโตทางธุรกิจค่อนข้างดี ซึ่งบริษัทเล็งเห็นว่าบริษัทย่อยที่บริษัทได้มีการเปิดดำเนินการเพิ่มจะสามารถเพิ่มมูลค่ากำไรให้แก่บริษัทในอนาคต

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการมีโครงสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพอันจะช่วยส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่ตั้งไว้ จุดเด่นประการหนึ่งของบริษัท คือ ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงและมีทัศนคติในเชิงบวกเพื่อให้สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่เป็นไปอย่างรวดเร็วและการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดได้

ในส่วนของธุรกิจเช่าซื้อ บริษัทมุ่งเน้นการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นหลัก ซึ่งธุรกิจดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกันกับบริษัทย่อย (บมจ.ไมค์ ลิซซิ่ง) โดยธุรกิจของบริษัทย่อยเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และการให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสอง ประเภทเงินทุนหมุนเวียน หรือที่เรียกว่า Floor Plan รวมทั้งการบริการบริหารจัดการไฟแนนซ์รถยนต์

ข้อมูลสรุปสำหรับบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น
		(พันบาท)	(ร้อยละ)
ถือหุ้นทางตรง			
บมจ.ไมต้า ลิซซิ่ง	ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ที่ใช้แล้วและบริหารสินทรัพย์ด้อย	484,000	49.98
	คุณภาพ		
บจ.ไมต้า พร็อพเพอร์ตี้	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	500,000	99.99
บจ.ท็อป เอลลิเมนต์	โรงแรม	150,000	99.99
บจ.ไมต้า แอด	ให้เช่าป้ายโฆษณา	175,000	99.99
บจ.ไมต้า ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท	สนามกอล์ฟและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	300,000	99.99
บจ.เดอะ รีทรีท หัวหิน	โรงแรมและการดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์	850,000	99.99
บจ.ไมต้า (ลาว) เช่าสินเชื่อ	บริการให้เช่าสินเชื่อ	53,678	60.00
บจ.แมกซ์ ไฮเทล	โรงแรม	145,000	99.99
บจ.ไมต้า ดิเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	210,000	80.00
บจ.ไมต้า เอนเจนีซี แอนด์ ดิเวลลอปเม้นท์	ตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์	2,000	70.00
บจ.เอ็มดี อะครีนาส (ประเทศไทย)	ให้บริการจัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์และจัดงานกิจกรรม	10,000	99.99
บจ.บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพเจริญ	บริหารจัดการทรัพย์สินที่ได้รับโอนสินทรัพย์ด้อยคุณภาพของ	25,000	99.99
	สถาบันการเงิน		
ถือหุ้นทางอ้อม			
บริษัท เอ็มดี มีเดีย โกลบอล จำกัด	ให้บริการเช่าสื่อโฆษณา รับทำป้ายสื่อโฆษณาครบวงจร ขายสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ สื่อต่างๆ	1,000	90.00
บริษัท บริหารสินทรัพย์ไมต้า จำกัด	บริหารจัดการสินทรัพย์ด้อยคุณภาพ	25,000	99.99
บริษัท รักษาความปลอดภัย ไมต้า จำกัด	ให้บริการรักษาความปลอดภัย	1,000	99.99

2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจการขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน พร้อมให้บริการก่อนและหลังการขายภายใต้คำขวัญ **“เพิ่มความสุข ทุกครอบครัว”** โดยดำเนินการขายผ่านสาขาของบริษัทฯ ณ 31 ธันวาคม 2560 รวม 97 สาขาใน 50 จังหวัด ซึ่งสาขาแต่ละแห่งจะถูกกำหนดให้มีการขายสินค้าตามประเภทและราคาของบริษัทฯ กำหนดไว้เท่านั้น โดย ณ วันที่ทำการขายเข้าซื้อ บริษัทฯ จะทำสัญญาเข้าซื้อสินค้ากับลูกค้า พร้อมทั้งเก็บเงินสดจำนวนหนึ่ง (เฉลี่ยประมาณร้อยละ 26 ของราคาเงินสด) และส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า สำหรับค่าเช่าซื้อในส่วนที่เหลือนั้น ลูกค้าจะต้องชำระเป็นงวดในจำนวนเงินเท่ากันทุกงวดในเวลาที่แน่นอนตามที่ระบุไว้ในสัญญา ซึ่งระยะเวลาการผ่อนชำระค่างวดของลูกค้าอยู่ในช่วง 3 – 24 เดือน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับฐานะทางการเงินและความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าแต่ละราย โดยราคาเช่าซื้อที่เสนอให้กับลูกค้าจะเป็นราคาที่ได้รวมต้นทุนสินค้า ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องและดอกเบี้ยแล้ว ในช่วงการผ่อนชำระกรรมสิทธิ์ของสินค้าเช่าซื้อจะยังคงเป็นของบริษัทฯ จนกว่าลูกค้าจะชำระค่างวดครบและปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าซื้อโดยครบถ้วนแล้ว บริษัทประกอบธุรกิจขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า

2.1.1 ประเภทของสินค้าและบริการ

ลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งตามประเภทธุรกิจออกเป็น 5 กลุ่ม โดยในแต่ละกลุ่มธุรกิจประกอบด้วยบริษัทในกลุ่มดังต่อไปนี้

ประเภทสินค้าและบริการ	รายได้ ปี 2560	รายได้ ปี 2559
ธุรกิจให้เช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า	1,010.84	1,005.00
ธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์	536.92	498.00
กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	525.23	658.09
กลุ่มธุรกิจโรงแรม	357.43	236.87
ธุรกิจสนามกอล์ฟ	10.75	10.00

(ก) ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า

เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน (Electrical Home Appliance):

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นั้น เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ได้แก่ โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ โคมไฟ เตารีด ทีวี ตู้เย็น เครื่องซักผ้า พัดลมและอื่นๆ เป็นสินค้าขายเข้าซื้อหลักของบริษัทฯ

ปี 2560 บริษัทฯ ขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อชั้นนำต่างๆ ดังต่อไปนี้คือ ซัมซุง (Samsung) ปานาโซนิค (Panasonic) ชาร์ป (Sharp) ฮาตาริ (Hatari) แอลจี (LG) โตชิบา (Toshiba) มิซูมารุ (Misumaru), สหวิทย์พัฒนา รุ และทีซีแอล อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น โดยมีราคาเช่าซื้อ 1,414 - 81,164 บาท ค่างวดผ่อนชำระ 189 – 10,097 บาท/เดือน และระยะเวลาผ่อนชำระ 3 – 24 เดือน รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากการขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ซึ่งสัดส่วนรายได้จากการเช่าซื้อในส่วนนี้ ต่อรายได้รวมตั้งแต่ปี 2558 -2560 จะอยู่ระหว่างร้อยละ 95.72 ถึง 98.96

(ข) ธุรกิจให้บริการเช่าซื้อรถยนต์

บริษัทย่อย (ML) ประกอบธุรกิจประเภทการบริหารสินเชื่อ แบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

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

รายได้หลักของบริษัทย่อย (ML) มาจากการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งสัดส่วนของรายได้จากการเช่าซื้อในส่วนนี้ ต่อรายได้รวม ตั้งแต่ปี 2558 ถึงปัจจุบัน จะอยู่ระหว่างร้อยละ 75.25 ถึง 82.12

บริษัทย่อย(ML)ดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ โดยเน้นประเภทรถยนต์และรุ่นของรถยนต์ที่มีสภาพคล่องสูงในตลาด ทั้งรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะ โดยจำนวนเงินปล่อยกู้ขึ้นอยู่กับประเภทของรถยนต์ ยี่ห้อ อายุรถยนต์ สภาพคล่องในการปล่อยต่อ และคุณสมบัติของผู้กู้ ซึ่งบริษัทได้กระจายความเสี่ยงของลูกค้าย่อยที่เช่าซื้อโดยเน้นกลุ่มบุคคลที่มีรายได้ประจำหรือเป็นเจ้าของกิจการและเกษตรกร โดยบริษัทย่อย (ML) จะกระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งตลาดในกรุงเทพฯ และเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในต่างจังหวัด ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทย่อย (ML) มีเครือข่ายสาขาทั้งหมด 17 สาขา จึงสามารถให้บริการลูกค้าครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศได้ถึง 74 จังหวัด โดยในปี 2560 ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ที่เป็นรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะในพอร์ตสินเชื่อของ ML มีสัดส่วนร้อยละ 10.34 และ 89.66 และในปี 2559 มีสัดส่วนร้อยละ 8.62 และร้อยละ 91.38 ตามลำดับ ทั้งนี้ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ดังกล่าวในปี 2560 รถยนต์ใหม่และรถยนต์มือสองมีสัดส่วนร้อยละ 0.38 และ 99.62 และในปี 2559 มีสัดส่วนร้อยละ 1.52 และ 98.48 ตามลำดับ

(ค) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการทั้งสิ้น 19 แห่ง โดยแยกโครงการในแต่ละบริษัท ดังนี้

1. ชื่อโครงการเดอะ ทาวน์ / ตั้งอยู่ ตำบลบางแคม อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 170 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 15,047 ตรว. มูลค่าโครงการ 412 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทฯ ขายโครงการได้ประมาณ 38% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
2. บริษัทย่อย (บจ.ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ซึ่งบริษัทย่อยแห่งนี้มีโครงการทั้งสิ้น 18 โครงการได้แก่
 - (1) ชื่อโครงการ พาราไดซ์ / ตั้งอยู่ที่ถนนแจ้งวัฒนะ 14 เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ / ลักษณะโครงการเป็นทาวน์โฮม 3 ชั้น 4 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 73 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 1,990 ตรว. มูลค่าโครงการ 379 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการและโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดแล้วเสร็จระหว่างปี 2557 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 74% ซึ่งได้ทำการก่อสร้างเสร็จแล้วทั้งหมด โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นกลุ่มข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (3) ชื่อโครงการ ร้อยพฤษภา / ตั้งอยู่ ต.นครปฐม อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น และ บ้านแฝด 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 334 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 25,450 ตรว. มูลค่าโครงการ 989 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการแล้ว และโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดแล้วเสร็จระหว่างปี 2558 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (4) ชื่อโครงการแกรนด์ วิลล์ (วังสารภี) / ตั้งอยู่ ตำบลปากแพรก อ.เมือง จ.กาญจนบุรี / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 1 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 133 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 9,270 ตรว. มูลค่าโครงการ 298 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 82% ซึ่งโครงการทยอยก่อสร้างและขาย โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (5) ชื่อโครงการกุยบุรีแลนด์ / ตั้งอยู่ ต.กุยบุรี อ.กุยบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 1 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 22 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 1,501 ตรว. มูลค่าโครงการ 36 ล้านบาท ซึ่งโครงการนี้ก่อสร้างไปทั้งหมด 7 ยูนิต ขายแล้ว 4 ยูนิต ปัจจุบันได้หยุดการก่อสร้าง และได้มีการประกาศขายที่ดินเปล่าแทน
- (6) ชื่อโครงการพฤษภาพรรณ(กระดังงา) / ตั้งอยู่ ตำบลหนองปากโลง อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้นและทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 68 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 2,164 ตรว. มูลค่าโครงการ 130 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการแล้ว และโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดแล้วเสร็จระหว่างปี 2559 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (7) ชื่อโครงการพฤษภาพรรณ(แกรนด์ลำพญา 2) / ตั้งอยู่ ตำบลลำพญา อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้นและทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 209 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 6,694 ตรว. มูลค่าโครงการ 413 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 99% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (8) ชื่อโครงการพฤษภาพรรณ (กำแพงแสน) / ตั้งอยู่ ตำบลทุ่งกระพังโหม อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 75 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 1,956 ตรว. มูลค่าโครงการ 130 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการแล้ว และโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดแล้วเสร็จระหว่างปี 2559 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (9) ชื่อโครงการพฤษภาพรรณ (หลังราชภัฏนครปฐม) / ตั้งอยู่ ตำบลหนองปากโลง อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 71 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 2,773 ตรว. มูลค่าโครงการ 137 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการแล้ว และโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดแล้วเสร็จระหว่างปี 2560 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป

- (10) ชื่อโครงการร้อยพฤษภา เลควิลด์ / ตั้งอยู่ ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้น และอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 100 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 17,712 ตรว. มูลค่าโครงการ 552 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 18% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (11) ชื่อโครงการพฤษภาพรรณ (กระติ๊ดเดียว2) / ตั้งอยู่ ตำบลหนองปากโลง อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นและบ้านเดี่ยว 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 58 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 1,430 ตรว. มูลค่าโครงการ 100 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการแล้ว และโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดแล้วเสร็จระหว่างปี 2560 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- * เปลี่ยนชื่อโครงการจากพฤษภาพรรณ หนองปากโลง
- (12) ชื่อโครงการตรีพฤษภา นครปฐม / ตั้งอยู่ ตำบลหนองปากโลง อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 246 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 5,548 ตรว. มูลค่าโครงการ 342 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 63% ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป
- (13) ชื่อโครงการดิ อิมเพรส / ตั้งอยู่ ตำบลลำพญา อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 49 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 6,822 ตรว. มูลค่าโครงการ 374 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 41% ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการ กลุ่มแพทย์และประชาชนทั่วไป
- (14) ชื่อโครงการเดอะ โค้ด บางแถม / ตั้งอยู่ ตำบลลำพญา อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 377 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 28,799 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 1,402 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 6% ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด
- (15) ชื่อโครงการ พฤษภาพรรณแกรนด์ 3/ ต.ลำพญา อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 219 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 8,936.50 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 446 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 10% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด
- (16) ชื่อโครงการ พฤษภาพรรณ กระติ๊ดเดียว 3/ ต.หนองปากโลง อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 227 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 8,800 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 419 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 4% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด
- (17) ชื่อโครงการ The Town (ขอนแก่น)/ ต.บ้านค้อ อ.เมือง จ.ขอนแก่น / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 1 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 83 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 7,354.60 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 168 ล้านบาท เปิดการขายระหว่างปี 2559 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด

- (18) ชื่อโครงการ The Town 2 / ต.บางแคม อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 1 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 89 ยูนิต และทาวน์เฮาส์จำนวนทั้งหมด 151 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 15,1010 ตรว. แจ้งเปิดโครงการปี 2560 ปัจจุบันยังไม่เปิดการขาย

กลุ่มพัฒนาคอนโดมิเนียมของบริษัทและบริษัทย่อย มีทั้งสิ้น 5 โครงการ โดยแยกบริษัทในแต่ละโครงการประกอบด้วย

- (1) บริษัทย่อย (บจ.ไมด้า แอสเซ็ท ซานาดู)⁽²⁾ 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 ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการและโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดแล้วเสร็จระหว่างปี 2558 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยใกล้แนวรถไฟฟ้า
- (2) บริษัท แมกซ์ คอนโด เกษตร จำกัด⁽¹⁾ ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 55 พัฒนาโครงการชื่อ แมกซ์ คอนโดมิเนียม วิวาดี อาคาร A / ตั้งอยู่ที่ถนนวิภาวดี กรุงเทพฯ / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 77 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 2,865.59 ตรม. มูลค่าโครงการ 150 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการและโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดแล้วเสร็จระหว่างปี 2557 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่เดินทางสะดวก
- (3) บริษัท วิวา คอนโดมิเนียม จำกัด⁽¹⁾ ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 55 พัฒนาโครงการชื่อ แมกซ์ คอนโดมิเนียม วิวาดี อาคาร B / ตั้งอยู่ที่ถนนวิภาวดี กรุงเทพฯ / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 5 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 36 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 1,121.68 ตรม. มูลค่าโครงการ 58 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการและโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดแล้วเสร็จระหว่างปี 2557 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่เดินทางสะดวก
- (4) บริษัทย่อย (บจ.เดอะ รีทรีท ห้วยหิน) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 พัฒนาโครงการชื่อ “สมุทร เรสซิเดนซ์” / ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 7 ชั้น จำนวน 4 อาคาร มีจำนวนทั้งหมด 123 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 8,066.81 ตรม. มูลค่าโครงการ 722 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทก่อสร้างแล้วเสร็จและโอนกรรมสิทธิ์แล้วสำหรับยูนิตที่จำหน่าย โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่ต้องการที่พักตากอากาศที่ใกล้ทะเลและมีความเป็นส่วนตัว โดยอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร โดยสามารถเลือกซื้อแบบเข้าร่วมโปรแกรมลงทุนกับบริษัทได้ โดยการันตีผลตอบแทนจากการลงทุน ไม่นต่ำกว่า 6% ของมูลค่าลงทุนสำหรับช่วง 3 ปีแรก

- (5) บริษัทย่อย (บจ.ไมด้า ดีเวลลอปเม้นท์) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 80 พัฒนาโครงการชื่อ เดอะ แมททริกซ์ นครปฐม / ตั้งอยู่ที่ถนนราชมรรคา อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร มีจำนวนทั้งหมด 325 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 10,329.88 ตรม. มูลค่าโครงการ 579 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 80% โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้านักธุรกิจ นักลงทุนและกลุ่มนักเรียนนักศึกษาในนครปฐม ซึ่งมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่เดินทางสะดวก

หมายเหตุ

- (1) เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2559 บริษัทได้ขายหุ้นสามัญของ บริษัท แมกซ์ คอนโด เกสตร จำกัด และ บริษัท วิภา คอนโดเนียม จำกัด ทั้งจำนวน โดยบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว เนื่องจากทั้ง 2 บริษัท มีได้ดำเนินการแล้ว และไม่มีโครงการในอนาคต พร้อมทั้งเป็นการลดความซ้ำซ้อนของโครงสร้างของบริษัทย่อย ในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อความสะดวกในการบริหารจัดการ
- (2) เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2560 บริษัทได้ขายหุ้นสามัญของ บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท ซานาดู จำกัด ทั้งจำนวน โดยบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว เนื่องจากมีได้ดำเนินการแล้ว และไม่มีโครงการในอนาคต พร้อมทั้งเป็นการลดความซ้ำซ้อนของโครงสร้างของบริษัทย่อย ในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์

นอกจากการบริหารงานขายและการก่อสร้างโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แล้ว โครงการยังให้ความสำคัญต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างสูงสุด ทั้งการพัฒนารูปแบบของตัวบ้าน/อาคาร คุณภาพการก่อสร้าง และการให้บริการที่มุ่งเน้นสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการและลูกค้าที่พักอาศัยภายในโครงการแล้ว

(ง) ธุรกิจโรงแรม

กลุ่มธุรกิจโรงแรมปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยเปิดดำเนินการแล้วทั้งสิ้น 6 แห่ง โดยแยกโครงการในแต่ละบริษัท ดังนี้

- (1) บริษัทย่อย (บจ.ทีโอพี เอลลิเม้นท์ส) ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรม ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ชื่อโรงแรมไมด้า รีสอร์ท กาญจนบุรี ตั้งอยู่ที่ ต.วังดัง อ.เมือง จ.กาญจนบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 189 ห้อง เนื้อที่ทั้งหมด 41 ไร่ มูลค่าของทรัพย์สิน 420.84 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 1,474.68 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 54,859 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมมนาโดยมีหน่วยงานราชการเป็นหลัก และกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ
- (2) โรงแรมไมด้า แอร์พอร์ต โฮเทล (MIDA) ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น โรงแรมไมด้า ดอนเมือง แอร์พอร์ต กรุงเทพฯ ตั้งอยู่ที่ ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 125 ห้อง เนื้อที่ทั้งหมด 3.1 ไร่ มูลค่าของทรัพย์สิน 369.05 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 1,060.52 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 60,226 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมมนาของหน่วยงานราชการ และกลุ่มลูกค้าชาวจีน
- (3) บริษัทย่อย (บจ.เดอะ รีทรีท หัวหิน) ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรมจำนวน 2 แห่ง ดังนี้
- 1) โรงแรม ไมด้า เดอะ รีทรีท หัวหิน ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 115 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 392.90 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 1,893.33 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 30,084 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่พักตากอากาศที่ใกล้ทะเลและมีความเป็นส่วนตัว โดยอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร รวมถึงกลุ่มสัมมนาและกลุ่มที่ต้องการจัดงานโดยมีพื้นที่รองรับขนาดใหญ่

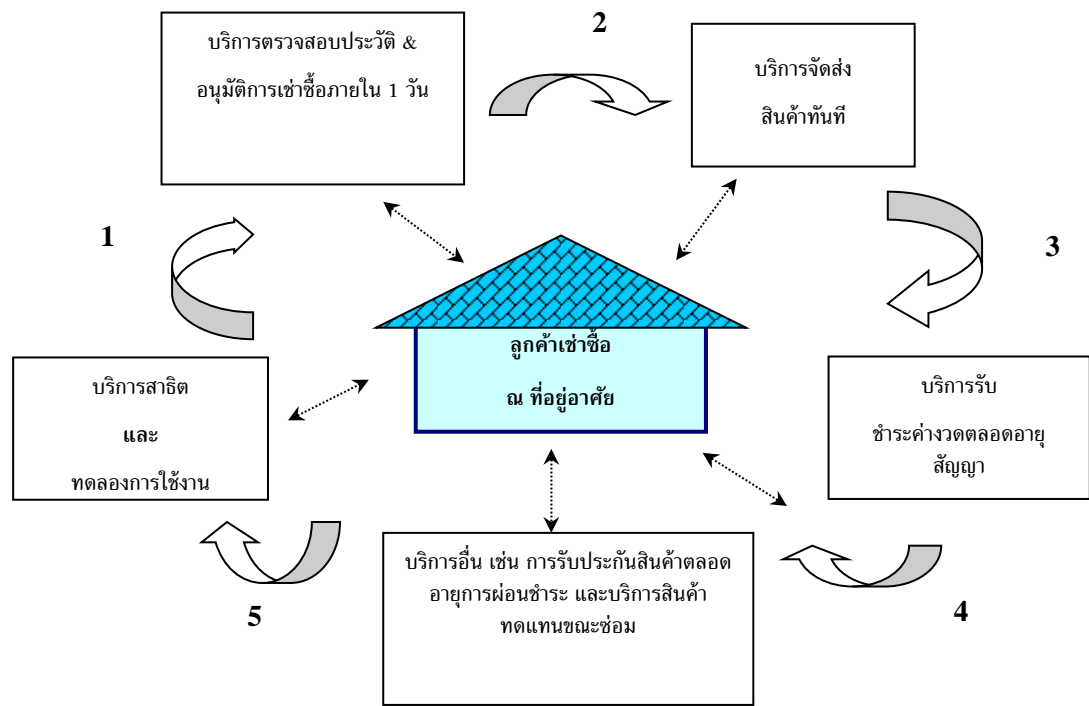
- 2) โรงแรม เบริดจ์ บลู รีสอร์ท หัวหิน ตั้งอยู่ที่ถนนบ่อเคียว อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 118 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 1,027.38 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 3,302 บาท โดยเริ่มเปิดให้บริการตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2559 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่พักตากอากาศติดชายหาดทะเล สิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและมีความเป็นส่วนตัว โดยอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร
- (4) บริษัทย่อย (บจ.แมกซ์ โฮเทล) ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรม ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ชื่อโรงแรมไมด้า โฮเทล งามวงศ์วาน ตั้งอยู่ที่งามวงศ์วาน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 138 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 348.98 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 1,006.12 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 67,054 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมมนาของหน่วยงานราชการ และกลุ่มลูกค้าชาวจีน
- (5) บริษัทย่อย (บจ.ไมด้า ดิเวลอปเม้นท์) ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรม ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 80.00 ชื่อโรงแรม เซ็น โฮเทล นครปฐม ตั้งอยู่ที่ถนนราชมรรคคา อำเภอเมืองฯ จังหวัดนครปฐม มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 134 ห้อง เริ่มเปิดให้บริการในช่วงเดือนกรกฎาคม 2559 ราคาห้องพักเฉลี่ย 821.34 บาท กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมมนาของหน่วยงานราชการ ชาวต่างชาติ และบุคคลทั่วไป
- (6) โรงแรมอักษรระยอง ตั้งอยู่ที่ หมู่ที่ 2 ต.ซากพง อ.แกลง จ.ระยอง มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 123 ห้อง พร้อมศูนย์สุขภาพ ขณะนี้อยู่ในระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะแล้วเสร็จพร้อมเปิดดำเนินการภายในเดือนพฤษภาคม 2561 นี้ โดยมีมูลค่างานก่อสร้างรวม 550 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มสัมมนาของหน่วยงานราชการ,เอกชน และกลุ่มลูกค้าที่ต้องการพักผ่อนพร้อมฟื้นฟูสุขภาพ

จ) ธุรกิจสนามกอล์ฟ

บริษัทย่อย (บจ.ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท) ประกอบธุรกิจประเภทสนามกอล์ฟและโรงแรม (รีสอร์ท) ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ซึ่งบริษัทย่อยแห่งนี้อยู่ที่ 123 หมู่ที่ 7 ต.ลาดหญ้า อ.เมือง จ.กาญจนบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 65 ห้อง เนื้อที่ทั้งหมด 1,127 ไร่ มูลค่าทรัพย์สินสุทธิ 212.05 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 หากสินค้านั้นๆอยู่ในระยะรับประกันหรืออยู่ระหว่างการผ่อนชำระ

(6) บริการอื่นๆ

บริษัทมีบริการอื่นๆ อาทิ บริการรับซื้อสินค้าเก่าเพื่อขายเข้าซื้อชิ้นใหม่และบริการสินค้าทดแทนอะไหล่ เป็นต้น

การเสนอบริการดังกล่าวเน้นการบริการที่รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ เอาใจใส่ และส่งตรงถึงที่หมายเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายแก่ลูกค้าเป็นสำคัญ โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้พัฒนาการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายเสมอมาจึงทำให้สามารถรักษารฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ และลูกค้ายังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการเก็บเงินค้างวัด ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ มียอดลูกหนี้ที่มีปัญหาในจำนวนที่ค่อนข้างต่ำ

2.1.3 ขั้นตอนการขายเข้าซื้อสินค้า

การขายเข้าซื้อ

ทีมขายจะออกไปขายสินค้าถึงที่พักอาศัยของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายพร้อมรถกระบะที่บรรทุกสินค้าประเภทต่างๆ ซึ่งทีมขายนี้ทำงานภายใต้การดูแลของผู้จัดการสาขา โดยแต่ละสาขามีทีมขายประมาณ 4-6 ทีมกระจายเข้าดูแลลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายรัศมีประมาณ 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 หากพิจารณาผ่านได้ พนักงานตรวจสอบจะดูแลการเซ็นสัญญาเข้าซื้อและสัญญาค้ำประกันพร้อมเก็บเงินดาวน์ อย่างไรก็ตาม การพิจารณาผู้ขอเข้าซื้อเป็นดุลพินิจของพนักงานตรวจสอบเท่านั้น โดยไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับพนักงานขายซึ่งได้รับผลตอบแทนในรูปค่าคอมมิชชั่นการขาย ทั้งนี้ พนักงานตรวจสอบจะได้รับค่าตอบแทนในรูปเงินเดือนและโบนัสที่ประเมินจากยอดขายเข้าซื้อที่ไม่มีปัญหาที่อนุมัติโดยพนักงานนั้นๆ ดังนั้น จึงไม่มีแรงจูงใจให้พนักงานตรวจสอบพิจารณาให้เข้าซื้อเพื่อการเพิ่มยอดขาย ในทางกลับกันจะต้องพิจารณาอย่างรอบคอบเพื่อป้องกันการเกิดปัญหานี้เสียในอนาคตที่จะกระทบต่อผลประเมินการทำงานของพนักงาน

ทั้งนี้ หากลูกค้าต้องการซื้อสินค้าในขณะที่ไม่มีทีมขายเข้าไปทำการขาย ลูกค้าสามารถติดต่อบริษัทผ่านสาขาหรือพนักงานเพื่อแจ้งความจำเป็นในการซื้อ ซึ่งบริษัทฯ จะจัดส่งทีมขายพร้อมสินค้าที่ต้องการเข้าไปให้บริการลูกค้าโดยเร็ว

สัญญาเข้าซื้อและสัญญาค้ำประกัน

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

การอนุมัติการขายเข้าซื้อ

ภายหลังการเซ็นสัญญาเข้าซื้อ รับชำระเงินสดและส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าเข้าซื้อแล้ว พนักงานตรวจสอบการเข้าซื้อจะส่งรายงานการขายให้ผู้จัดการสาขาพิจารณาอนุมัติเข้าซื้ออีกครั้งภายในวันทำการเดียวกัน พร้อมทั้งตรวจเช็ครายชื่อลูกค้า Black List และการซื้อสินค้าซ้ำซ้อนจากลูกค้ารายเดิม ซึ่งการซื้อสินค้าซ้ำซ้อนนี้ ผู้จัดการสาขาจะอนุมัติการขายหรือไม่ก็ได้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการผ่อนชำระเงินของลูกค้า ซึ่งหากผู้จัดการสาขาไม่อนุมัติการขาย ทีมขายจะไปรับสินค้าคืนจากผู้ขอเข้าซื้อพร้อมคืนเงินสดภายในวันทำการถัดไป

การเก็บค่างวด

พนักงานเก็บเงินจะไปเก็บเงินค่างวดจากลูกค้าถึงที่อยู่อาศัยตามกำหนดเวลาที่ได้ระบุไว้ในสัญญาเข้าซื้อ ซึ่งในแต่ละสาขาจะมีพนักงานเก็บเงินเฉลี่ย 4-5 คนดูแลการเก็บเงินตามพื้นที่ที่กำหนด โดยพนักงานดังกล่าวจะเข้าสำนักงานสาขาทุกวันเพื่อนำส่งเงินค่างวดและรายงานการเก็บเงินแก่ผู้จัดการสาขา พร้อมรับใบเสร็จใหม่เพื่อนำไปเก็บเงินค่างวดลูกค้ารายต่อไป

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 บริษัทจะมีมาตรการควบคุมและเร่งรัดดังนี้

(1) กรณีผิดนัดชำระค่างวดตั้งแต่ 1-4 งวด

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

ทั้งนี้ หากบริษัทพบว่าลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวดได้และหรือบริษัทไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ บริษัทจะทำการตัดหนี้สูญทันที

(2) กรณีผิวนัดชำระค่างวดติดต่อกันตั้งแต่ 4 งวด

กรณีลูกหนี้ยังคงผ่อนชำระ เมื่อลูกค้าเข้าซื้อผิวนัดชำระค่างวดติดต่อกันตั้งแต่ 4 งวด บริษัทฯจะส่งจดหมายเตือนให้แก่ลูกค้า แต่หากบริษัทฯพบว่าลูกค้ารายดังกล่าวยังคงมีความสามารถในการผ่อนชำระ โดยผ่อนชำระค่างวดแต่ไม่ครบจำนวนค่างวดตามสัญญา และ/หรือชำระค่างวดล่าช้ากว่ากำหนดตามสัญญา สาขาที่เป็นผู้ขายเข้าซื้อสินค้าแก่ลูกค้ารายดังกล่าวจะทำรายงานขออนุมัติรองกรรมการผู้จัดการเพื่อต่ออายุลูกหนี้ โดยสาขาจะเป็นผู้ติดตามเร่งรัดลูกหนี้รายดังกล่าว ทั้งนี้ บัญชีลูกหนี้ดังกล่าวจะถูกตั้งค่าเผื่อตามระยะเวลาค้างชำระ โดย ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯมีลูกหนี้ที่ค้างชำระค่างวดตั้งแต่ 4 เดือนขึ้นไป จำนวน 61.82 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.87 ของลูกหนี้เข้าซื้อ ณ สิ้นงวด ตามลำดับ

กรณีตัดหนี้สูญ

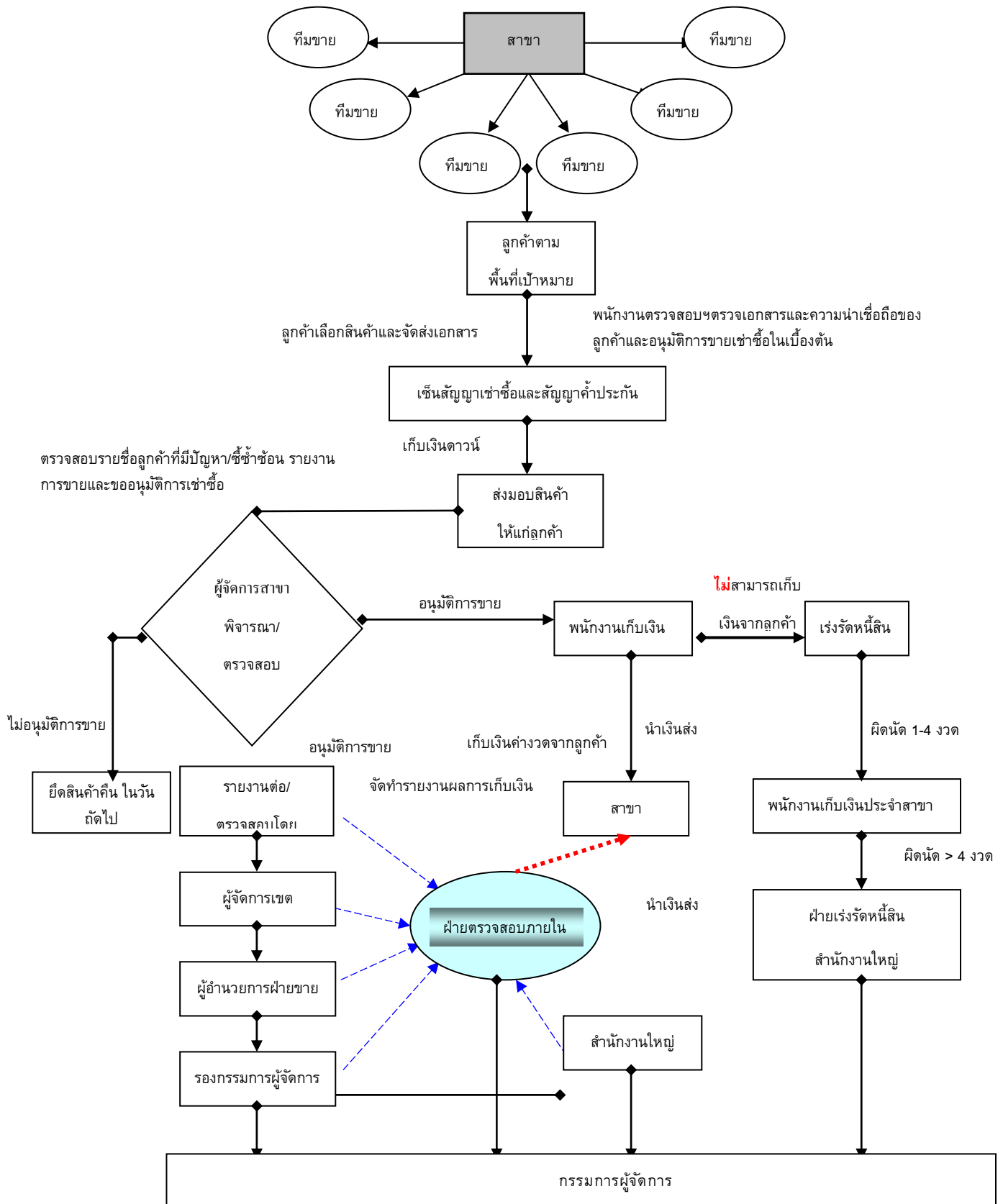
เมื่อลูกค้าผิวนัดชำระค่างวดตั้งแต่ 4 งวดขึ้นไป และไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระค่างวด ในขณะที่บริษัทฯได้ส่งจดหมายเตือนและบอกเลิกสัญญาเข้าซื้อสินค้าแล้วนั้น บริษัทฯจะทำการตัดหนี้สูญลูกหนี้รายดังกล่าว พร้อมทั้งให้ฝ่ายเร่งรัดหนี้สินสำนักงานใหญ่ ทำการติดตามเร่งรัด ยึดสินค้าคืนและ/หรือดำเนินการทางกฎหมายกับลูกค้าเข้าซื้อและผู้ค้าประกันต่อไป

สำหรับลูกค้าที่มีปัญหาดังกล่าวจะถูกบันทึกชื่อใน Black List เพื่อใช้อ้างอิงสำหรับการขายเข้าซื้อในอนาคต โดยบริษัทฯจะทำการปรับปรุงรายชื่อทุกวัน ซึ่งสาขาและหน่วยงานต่างๆสามารถตรวจสอบข้อมูลนี้ได้ทางระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์

ฝ่ายตรวจสอบภายใน

ฝ่ายตรวจสอบภายใน มีหน้าที่ตรวจสอบการทำงานของทุกหน่วยงานโดยเฉพาะสำนักงานสาขา ซึ่งจะตรวจสอบสาขาทุกแห่งอย่างน้อยปีละครั้ง โดยจะตรวจสอบการลงบัญชี การบันทึกข้อมูล สัญญาเข้าซื้อ และตรวจนับสินค้าคงเหลือ ทรัพย์สินถาวร และเงินสดคงเหลือเป็นหลัก กรณีมีข้อสงสัยในการขาย การเก็บเงินค่างวด และการติดตามลูกหนี้ หรือมีเหตุการณ์ที่ไม่ปกติของสาขาใดๆ ฝ่ายตรวจสอบภายในจะทำการตรวจสอบการทำงานของสาขานั้นๆทันทีจนกว่าจะสามารถหาข้อเท็จจริงได้ และจัดทำรายงานการตรวจสอบส่งต่อกรรมการผู้จัดการ

ขั้นตอนการขายสินค้าเช่าซื้อ การเก็บเงินสรุปรวม และการตรวจสอบดังแผนภาพต่อไปนี้



— — — หมายถึง แจ้งฝ่ายตรวจสอบภายในเพื่อให้เข้าตรวจสอบกรณีมีข้อสงสัย หรือมีเหตุการณ์ผิดปกติ

การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

(ก) การทำการตลาดในปีที่ผ่านมา

บริษัทได้ปรับกลยุทธ์ในการขายและนำเสนอสินค้าที่หลากหลายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น มีการปรับขนาดของสินค้า รุ่น ยี่ห้อใหม่ๆ รวมถึงเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อจูงใจกลุ่มลูกค้าและเป็นการสร้างความแปลกใหม่ กระตุ้นความต้องการให้มีมากขึ้นในตลาด รวมทั้งเป็นการเสนอบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าและสภาวะการแข่งขันในตลาด ซึ่งกลยุทธ์หลักทางการตลาดที่ช่วยทำให้บริษัทสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่องมีดังนี้

- ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

บริษัทขายเข้าซื้อสินค้าหลากหลายประเภทและยี่ห้อ ซึ่งในการเลือกสรรสินค้าเพื่อนำเสนอลูกค้านั้น บริษัทคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ อาทิ ความทันสมัย ความมีชื่อเสียง ความนิยม การพัฒนาเทคโนโลยี คุณภาพและราคาของสินค้าเป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังได้พยายามอย่างต่อเนื่องในการเพิ่มประเภทและยี่ห้อของสินค้า

- การกระจายสาขาให้ครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่ในประเทศ

วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีสาขา 97 แห่ง ใน 50 จังหวัด โดยแต่ละสาขาจะขายเข้าซื้อพร้อมให้บริการในพื้นที่เป้าหมายรัศมี 50 ก.ม. จากที่ตั้งสาขา อย่างไรก็ตามสาขาอาจทำการขายในพื้นที่ที่ซับซ้อนกันได้ เนื่องจากการกำหนดรัศมีการขายดังกล่าวมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประโยชน์ในการบริหารงานและค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น การบริหารจัดการเก็บค่ามัดจำ และการควบคุมค่าใช้จ่ายน้ำมันเป็นต้น นอกจากนี้แต่ละสาขาจะมีคลังสินค้าอยู่เป็นของตนเองเพื่อเก็บสินค้าตามแผนการขายและความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ได้อย่างทั่วถึง

- การสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า

บริษัทยึดหลักการดำเนินงานด้วยความซื่อสัตย์และเที่ยงตรงต่อลูกค้า โดยที่ผ่านมามีบริษัทสามารถสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งในเรื่องความสามารถในการจัดหาสินค้าที่หลากหลายและได้มาตรฐาน การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ การยึดมั่นคำสัญญาที่มีต่อลูกค้า การตรงต่อเวลา และความรวดเร็วเป็นกันเอง เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทจะต้องมีความมั่นคงทางการเงินเนื่องจากต้องมีการเก็บสินค้าคงคลังในปริมาณที่เพียงพอสำหรับการขายและต้องมีจำนวนพนักงานออกพื้นที่ที่เพียงพอสำหรับการดำเนินการขายและบริการดังกล่าวมาแล้ว

- การให้ระยะเวลาการผ่อนชำระที่ยาวนานกว่า

บริษัทให้ระยะเวลาการผ่อนชำระค่างวดตั้งแต่ 3-24 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานะและฐานะทางการเงินของผู้ขอเข้าซื้อเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นที่ประมาณ 12 เดือน ซึ่งการให้ระยะเวลาการผ่อนชำระที่ยาวขึ้นนี้มีผลทำให้จำนวนเงินค่างวดที่ลูกค้าต้องชำระมีจำนวนน้อยและเหมาะสมกับความสามารถในการชำระเงินของกลุ่มลูกค้าบริษัท นอกจากนี้ยังช่วยลดปัญหาเรื่องการผิดนัดชำระหนี้และการไม่ชำระค่างวดตามกำหนดอีกด้วย

(ข) เปรียบเทียบกับคู่แข่งในภาพรวม

อย่างไรก็ตาม การประกอบธุรกิจของบริษัทฯและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แตกต่างจากกลุ่มลูกค้าของผู้ประกอบการรายอื่นๆ รวมถึงวิธีการขายและการให้บริการแบบครบวงจรและถึงที่หมาย จึงทำให้บริษัทฯไม่มีคู่แข่งทางตรงที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกันกับบริษัทฯ แต่มีผู้ประกอบการหลายรายที่สามารถมีกลุ่มลูกค้าบางส่วนเป็นกลุ่มลูกค้าเดียวกับบริษัทฯได้บ้าง ได้แก่ บมจ. ชิงเกอร์

(ประเทศไทย) บมจ.อิออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) โดยผู้ประกอบการในธุรกิจการขายเช่าซื้อ ธุรกิจสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อสินค้าและ ธุรกิจสินเชื่อรายย่อยอื่นเพื่อซื้อสินค้าซึ่งเป็นบริการทางการเงินที่ทดแทนกันได้นั้น แบ่งออกได้ 2 ประเภทหลัก คือ

- (1) ผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงิน: ส่วนใหญ่เป็นสถาบันการเงินและบริษัทย่อยของสถาบันการเงิน ซึ่งได้แก่ บมจ. บัตรกรุงไทย และธนาคารพาณิชย์ต่างๆ เป็นต้น
- (2) ผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน: แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ
 - 2.1 ผู้ประกอบการที่ขายเช่าซื้อสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทเป็นหลัก อาทิ บมจ. ซิงเกอร์ (ประเทศไทย) (SINGER) เป็นต้น
 - 2.2 ผู้ประกอบการที่ให้บริการสินเชื่อรายย่อยเพื่อซื้อสินค้า สินเชื่อเพื่อเช่าซื้อสินค้า หรือ ขายเช่าซื้อสินค้า สำหรับ สินค้าหลายเครื่องหมายการค้า โดยผู้ประกอบการในกลุ่มนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ
 - 2.2.1 ผู้ประกอบการที่ให้บริการสินเชื่อรายย่อยเพื่อซื้อสินค้า และสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อผ่านร้านค้าคู่ค้าเป็นหลัก อาทิ บมจ. อิออน ธนสินทรัพย์ (AEON) บจ. จีอี แคปิตอล (ประเทศไทย) (First Choice) บจ. สยาม เอ แอนด์ซี (Easy Buy)
 - 2.2.2 ผู้ประกอบการที่ขายเช่าซื้อสินค้าผ่านสาขาของตนเองเป็นหลัก อาทิ บมจ. ไมค์ แอสเซท

(ค) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทเป็นบุคคลรายย่อยอาศัยอยู่ **นอกเขตเทศบาล** ในจังหวัดต่างๆทั่วประเทศที่มีอาชีพและ รายได้ที่มีนัยระดับกลาง-ล่าง อาทิ ลูกจ้างโรงงาน ลูกจ้างทั่วไป เกษตรกร พนักงานบริษัท และข้าราชการ เป็นต้น โดยมีรายได้ ประจำต่อครัวเรือนเฉลี่ย 5,000–50,000 บาทต่อเดือน ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มบุคคลที่ไม่มีหลักฐานทางการเงินเพื่อใช้อ้างอิง ในการขอรับบริการทางการเงิน อาทิ สลิปเงินเดือนและหนังสือรับรองเงินเดือน แต่มีกำลังซื้อและความสามารถในการผ่อนชำระ รวมทั้งอุปนิสัยการชำระหนี้ที่ตรงต่อเวลา ดังนั้นลูกค้ากลุ่มนี้จึงเป็นกลุ่มที่ไม่ได้รับบริการทางการเงินในรูปแบบต่างๆอย่างเพียงพอ จากผู้ประกอบการรายอื่นๆ อาทิ สินเชื่อเช่าซื้อ สินเชื่อส่วนบุคคล บัตรเครดิต เป็นต้น

ในการขายเช่าซื้อสินค้าแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนั้น บริษัทฯพิจารณาเรื่องการจัดตัวตนและการเข้าถึงลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ และบริษัทฯยังคงขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นกลุ่มลูกค้าดังกล่าวข้างต้นซึ่งต้องมีคุณสมบัติเบื้องต้นดังนี้

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

การขายเช่าซื้อสินค้าบริษัทฯจะได้รับเงินค่าเช่าซื้อภายหลังจากส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าแล้ว ดังนั้นบริษัทฯจึงต้องพิจารณา ข้อมูลด้านต่างๆของผู้ขอเช่าซื้ออย่างละเอียดและรัดกุมเพื่อตรวจสอบเครดิตและความสามารถในการผ่อนชำระ ซึ่งพนักงาน ตรวจสอบการเช่าซื้อจะเป็นผู้ทำการเช็คสลิปประวัติ ฐานทางการเงินและข้อมูลต่างๆของผู้ขอเช่าซื้อจากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือได้ เท่านั้น ดังนั้น พนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อจึงต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการตรวจสอบเครดิตลูกค้า และมีความเข้าใจใน

นโยบายของบริษัทฯเป็นอย่างดี ซึ่งพนักงานเหล่านี้จะต้องผ่านการทำงานในระดับพนักงานขายและ/หรือพนักงานเก็บเงินมาก่อน และจะต้องได้รับการฝึกอบรมเพิ่มทักษะด้านต่างๆเพื่อพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

(ง) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

สำนักงานสาขา

บริษัทฯขายเข้าซื้อสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายผ่านสำนักงานสาขา ณ 31 ธันวาคม 2560 รวม 97 สาขา ครอบคลุม 50 จังหวัดในทั่วประเทศของประเทศไทย รายละเอียดดังนี้

ภาค	จังหวัด	สาขา	
		31 ธ.ค. 2560	31 ธ.ค. 2559
กรุงเทพและปริมณฑล	กรุงเทพฯ/นนทบุรี	3	5
	อยุธยา/อ่างทอง/ลพบุรี/สิงห์บุรี/ชัยนาท/สระบุรี/นครปฐม/อุทัยธานี	35	34
กลาง	/สุพรรณบุรี/กำแพงเพชร/นครสวรรค์/พิจิตร/พิษณุโลก/เพชรบูรณ์/สุโขทัย		
	ราชบุรี/กาญจนบุรี/เพชรบุรี/ประจวบคีรีขันธ์	9	8
ตะวันตก	ระยอง/จันทบุรี/ฉะเชิงเทรา/ปราจีนบุรี/สระแก้ว	9	6
ตะวันออก	อุดรธานี	2	2
เหนือ	สุราษฎร์ธานี/ชุมพร/นครศรีธรรมราช/พัทลุง/กระบี่/พังงา	9	9
ใต้	นครราชสีมา/บุรีรัมย์/สุรินทร์/ศรีสะเกษ/กาฬสินธุ์/มุกดาหาร/ยโสธร/ชัยภูมิ	30	27
ตะวันออกเฉียงเหนือ	อำนาจเจริญ/ขอนแก่น/สกลนคร/อุดรธานี/มหาสารคาม/ร้อยเอ็ด		
	อุบลราชธานี/หนองบัวลำพู/บึงกาฬ		
รวม		97	91

สาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในทุกจังหวัดของภาคกลาง (รวมกรุงเทพฯและปริมณฑล) และภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2560 มีสาขารวมทั้งสิ้น 68 สาขา คิดเป็นร้อยละ 70.10 ของจำนวนสาขาทั้งหมด โดยเฉลี่ยจังหวัดละ 3-4 สาขา ทั้งนี้ สาขาแต่ละแห่งจะขายเข้าซื้อสินค้าตามประเภทที่ได้กำหนดไว้แล้วเท่านั้น ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2559 สาขาจำนวน 91 แห่งขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เพียงอย่างเดียว ในการบริหารงานสาขาบริษัทมีนโยบายการบริหารแบบ Profit Center โดยแต่ละสาขาจะดูแลการขาย การติดตามหนี้ การเก็บเงินและการบริหารสินค้าคงคลังด้วยตนเอง รวมทั้งมีการประเมินผลงานเป็นรายสาขา เพื่อเป็นแรงจูงใจและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

ปัจจุบันบริษัทฯยังไม่สามารถขายเข้าซื้อสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯได้อย่างทั่วถึงแม้ว่าจะยังมีความต้องการเข้าซื้อจากลูกค้าอยู่อีกมาก เนื่องจากข้อจำกัดทางด้านเงินทุนและเครือข่ายสาขาที่ปัจจุบันกระจุกตัวอยู่ในเฉพาะเขตภาคกลาง บริษัทฯจึงได้วางเป้าหมายการเปิดสาขาเพิ่มในอนาคต โดยมีหลักเกณฑ์การเปิดสาขาเบื้องต้นสรุปดังนี้

1. บริษัทต้องมีบุคลากรที่มีคุณภาพและความสามารถพร้อมทำงาน
2. บริษัทต้องมีข้อมูลของพื้นที่เป้าหมายใหม่ว่ามีศักยภาพและความต้องการเช่าซื้อสินค้า และหากเป็นพื้นที่ที่มีสาขาดำเนินการอยู่แล้วจะพิจารณาขยายและปัญหาหนี้เสียในอดีต
3. บริษัทต้องมีสถานะทางการเงินที่เข้มแข็ง

ทั้งนี้ ในทางปฏิบัติบริษัทฯ จะทำการเปิดสาขาใหม่เมื่อสาขาเก่ามีการเติบโตด้านยอดขายเต็มที่แล้ว คือ ประมาณ 3 ล้านบาทต่อสาขา เนื่องจากต้องการรักษาประสิทธิภาพและประสิทธิผลทางการดำเนินงานด้านคุณภาพลูกหนี้และการจัดเก็บเงิน

(จ) สัดส่วนการจำหน่ายในประเทศ

สัดส่วนการขายสินค้าแยกตามประเภทสินค้า และระยะเวลาการชำระคืน สรุปได้ดังนี้

ประเภทสินค้า	2558		2559		2560	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน						
โทรทัศน์	92.73	20.40	123.13	24.64	114.60	24.17
สเตอริโอ	11.33	2.49	1.90	0.38	0.33	0.07
วีดีโอ	2.21	0.49	2.00	0.40	0.71	0.15
ตู้เย็น	83.13	18.29	93.70	18.75	92.50	19.51
เครื่องซักผ้า	160.13	35.23	174.91	35.00	182.12	38.41
อื่นๆ	74.41	16.37	93.40	18.69	78.81	16.62
รวม	423.94	93.27	489.04	97.86	469.07	98.93
รถจักรยานยนต์	30.62	6.73	10.69	2.14	5.07	1.07
รวม	454.56	100	499.73	100	474.14	100
จำนวนงวด(เดือน)						
0-6	57.46	12.64	97.05	19.42	114.22	24.09
7-12	49.00	10.78	79.96	16.00	62.40	13.16
13-18	45.82	10.08	39.33	7.87	31.29	6.60
19-24	302.28	66.50	283.39	56.71	266.23	56.15
25-36	-	-	-	-	-	-
37-60	-	-	-	-	-	-
> 60	-	-	-	-	-	-

หมายเหตุ: รายได้ตามตาราง คือ รายได้จากการขายสุทธิ (หักดอกเบี้ยเช่าซื้อและภาษีมูลค่าเพิ่ม)

2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

(ก) สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

เราเชื่อเป็นการให้บริการทางการเงินรายย่อยรูปแบบหนึ่งเช่นเดียวกับ ธุรกิจบัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อ ซึ่งเกิดจากความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภคในปัจจุบัน โดยผ่อนชำระค่าสินค้า/บริการในอนาคต ซึ่งในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจการให้บริการทางการเงินรายย่อยโดยเฉพาะธุรกิจเช่าซื้อมีอัตราการเติบโตสูงอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว และมาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล ได้ส่งผลให้ประชากรส่วนใหญ่ทั้งในและนอกภาคเกษตรมีรายได้ต่อครัวเรือนสูงขึ้นและมีกำลังซื้อเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดการใช้จ่ายและการบริโภคสินค้าและบริการในประเทศเพิ่มขึ้น ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจเช่าซื้ออย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะเครื่องใช้ไฟฟ้านั้นเป็นสินค้ากลุ่มที่ทราบดีว่าหลักให้ผู้ประกอบการ ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2561 คาดว่าจะมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีตามภาวะเศรษฐกิจและความต้องการใช้งานเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ยังปรับตัวสูงขึ้นจากการได้รับแรงผลักดันจากการขยายตัวของรายได้ของผู้บริโภค และการขยายตัวของที่อยู่อาศัยใหม่ที่จะขยายตัวต่อเนื่อง ที่ทำให้ความต้องการเครื่องใช้ไฟฟ้าสำหรับบ้านใหม่มีอยู่ต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ราคาเครื่องใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มลดลง จึงไม่ส่งผลกระทบต่อค่าผ่อนชำระสินค้า

ผู้ประกอบการในธุรกิจบริการทางการเงินรายย่อยนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ ผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงิน และผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน โดยมีลูกค้าซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักดังนี้

(1) กลุ่มลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน:

เป็นกลุ่มบุคคลที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลและในจังหวัดต่างๆ โดยเฉพาะในเขตเทศบาล ซึ่งเป็นผู้มีอาชีพที่มั่นคง มีรายได้ประจำ และสามารถเช็คสลิปประวัติ/ข้อมูลผ่านองค์กรหรือหน่วยงานต่างๆ ได้ ลูกค้ากลุ่มนี้จะมีเอกสารทางการเงิน เช่น สลิปเงินเดือน ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ สำหรับใช้อ้างอิงในการขอสมัครใช้บริการทางการเงินได้

(2) กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงิน:

เป็นกลุ่มบุคคลที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลของจังหวัดต่างๆ และประกอบอาชีพอิสระ เช่น รับจ้าง ค้าขาย เกษตรกร ซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศ กลุ่มลูกค้านี้มักจะไม่มียกเอกสารทางการเงินเพื่อแสดงถึงสถานะทางการเงิน ซึ่งการให้บริการเช่าซื้อแก่ลูกค้าประเภทนี้จะต้องรู้จักและเข้าถึงลูกค้าเพื่อตรวจสอบข้อมูลที่แท้จริง

ธุรกิจเช่าซื้อโดยเฉพาะบริการเช่าซื้อสินค้าอุปโภคและบริโภคมีอัตราการเติบโตสูงกว่าธุรกิจบริการทางการเงินรายย่อยประเภทอื่นอันเนื่องมาจากข้อจำกัดการประกอบธุรกิจที่น้อยกว่า อีกทั้งการเติบโตของธุรกิจยังสัมพันธ์โดยตรงกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าซึ่งมีการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่องอันเป็นผลมาจากการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อผลิตสินค้าใหม่และราคาสินค้าต่อชิ้นที่มีแนวโน้มลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับอดีต นอกจากนี้ อัตราการสูญเสียจากหนี้เสียที่ต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับบริการทางการเงินรายย่อยประเภทอื่นยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมการเติบโตและการแข่งขันของธุรกิจเช่าซื้อในช่วงที่ผ่านมาด้วย โดยผู้ประกอบการหลักในธุรกิจบริการเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าในปัจจุบัน ได้แก่ บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์ (AEON) บจ. จีอี แคปปิตอล (ประเทศไทย) (First Choice) บจ. สยาม เอแอนด์ซี (Easy Buy) บมจ. ซิงเกอร์ (ประเทศไทย) (SINGER)

การเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยปกติจะมีความสอดคล้องกับอัตราการเติบโตของรายได้ครัวเรือน อัตราการเติบโตของประชากร และ อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจ โดยเฉพาะเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทภาพและเสียงที่คาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นมากกว่าเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน นอกจากนี้การพัฒนาเทคโนโลยีที่ทันสมัยสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทต่างๆ ทำให้มีการผลิตสินค้าใหม่ที่มีความหลากหลายในราคาที่ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับในอดีตออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับกำลังซื้อของประชาชนที่เพิ่มมากขึ้นได้ทำให้ความต้องการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าในตลาดมีมากยิ่งขึ้นตามไปด้วย

(ข) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

- สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน

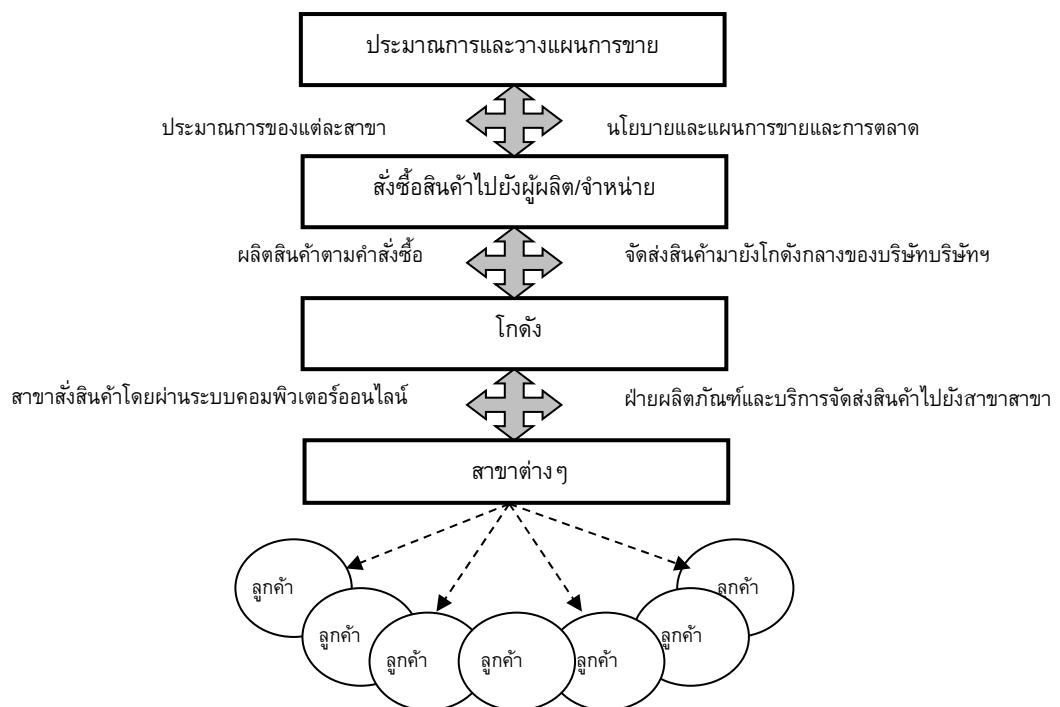
ตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้ามีการขยายตัวตามกำลังซื้อที่เพิ่มมากขึ้น สอดคล้องกับการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ได้ส่งผลให้ภาวะการแข่งขันในการทำธุรกิจเข้าซื้อทวีความรุนแรงขึ้น เมื่อมีผู้ประกอบการอีกหลายรายเริ่มเข้ามาร่วมแชร์ส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นทั้งสถาบันการเงินของภาครัฐและเอกชน ทำให้ผู้ประกอบการรายเดิมต้องปรับตัวเข้ารับการแข่งขันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

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

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(ก) การจัดซื้อสินค้า

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

ขั้นตอนการจัดซื้อและจัดส่งสินค้า

บริษัทฯ สั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต/จำหน่ายจัดส่งสินค้ารวมไว้ ณ โกดังกลางเลขที่ 28/6 หมู่ที่ 11 ซ.ปัฐวิกรณ์ ถ.นวมินทร์ แขวง คันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ และบริษัทฯจะเป็นผู้ทำการจัดส่งสินค้าดังกล่าวไปยังสาขาต่างๆทั่วประเทศ โดยบริษัทฯมีข้อตกลงกับผู้ผลิต/จำหน่ายเรื่องค่าตอบแทนการจัดส่งสินค้าในรูปส่วนลดค่าสินค้าและ/หรือค่าคอมมิชชั่นการจัดส่ง ผู้ผลิตและจำหน่ายที่บริษัทฯสั่งซื้อสินค้านี้มีดังนี้

ชื่อผู้ผลิต	ประเทศ	ความสัมพันธ์ ทางการค้า(ปี)
บมจ. แอลจี อิเลคทรอนิกส์ (ประเทศไทย)	ไทย	>10 ปี
บจ. ซาร์ป ไทย	ไทย	>10 ปี
บจ.พานาโซนิค เอ.พี.เซลส์ (ประเทศไทย)	ไทย	>10 ปี
บจ. โซเคน อิเลคทรอนิกส์ (ประเทศไทย)	ไทย	>7 ปี
บจ. ฮาตารี อิเลคทริก	ไทย	>7 ปี
บจ. โตชิบา	ไทย	>3 ปี
บจ. ไทยซัมซุง อิเลค โทรอนิกส์	ไทย	>3 ปี
อื่นๆ	ไทย	1 ถึง 7 ปี

เครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นสินค้าหลักที่บริษัทฯสั่งซื้อในปริมาณมาก โดยบริษัทฯเป็นพันธมิตรทางการค้าปกติกับผู้ผลิต/จำหน่ายรายดังกล่าวเป็นระยะเวลานาน ซึ่งมิได้มีความสัมพันธ์อื่นใดนอกเหนือจากความสัมพันธ์ทางการค้าภายใต้เงื่อนไขปกติ และบริษัทฯได้วางหนังสือค้ำประกันจากธนาคารเพื่อเป็นหลักประกันในการสั่งซื้อ

(ข) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี

3 ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของบริษัทต้องเผชิญกับปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและราคาหุ้นของบริษัท ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงดังต่อไปนี้ เป็นเพียงปัจจัยความเสี่ยงสำคัญบางประการที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท ทั้งนี้ อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่บริษัทไม่ทราบและอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทเห็นว่าไม่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงเหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทในอนาคตได้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้มีการประเมินความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจอย่างต่อเนื่องและถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักในการกำหนดกลยุทธ์และแผนธุรกิจในแต่ละปี โดยมีการติดตามและควบคุมความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เป็นไปตามทิศทางและนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทซึ่งประกอบไปด้วยขั้นตอนหลักต่างๆ ดังนี้ การระบุความเสี่ยง การประเมินความเสี่ยง การติดตามและควบคุมความเสี่ยงเป็นต้น หากมีความเสี่ยงใหม่ๆ ที่มีได้คาดการณ์ไว้ว่าจำเป็นต้องทบทวนการบริหารความเสี่ยงใหม่ทั้งหมด หรือความเสี่ยงที่เกิดขึ้นมีแนวโน้มที่จะกระทบกับการดำเนินธุรกิจอย่างรุนแรงอาจต้องทบทวนแผนธุรกิจใหม่ทั้งหมด พร้อมนำเสนอต่อคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ หลายสาขาประสบปัญหาที่มีคู่แข่งทางการค้าเปิดเพิ่มมากขึ้น ทำให้ลูกค้าเกิดการเปรียบเทียบราคา และลูกค้าที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมในบางพื้นที่ประสบปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำจึงส่งผลกระทบต่อผลการประกอบธุรกิจของบริษัท ซึ่งบริษัทได้มีการปรับปรุงประสิทธิภาพและกระบวนการและบุคลากรรวมถึงการบริหารจัดการภายในองค์กรเพื่อรองรับภาวะวิกฤตที่มีแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในช่วงนั้น

3.1.1 ความเสี่ยงของลูกหนี้ที่มีปัญหา

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมียอดค้างชำระของลูกหนี้การค้าส่วนที่เกินกว่า 12 เดือน จำนวน 6.29 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.11 ของลูกหนี้การค้าทั้งหมด อันเป็นผลมาจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ลดลง ซึ่งบริษัทมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับชำระหนี้ตามจำนวนดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ไว้แล้วจำนวน 6.29 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 100 และส่งให้ฝ่ายเร่งรัดติดตามหนี้ที่เหลืออย่างใกล้ชิด นอกจากนี้บริษัทยังมีมาตรการที่จะป้องกันความเสี่ยงจากปัญหาลูกหนี้ค้างชำระเป็นระยะเวลานาน โดยจะมีการพิจารณาเครดิตกับลูกค้าที่รัดกุมมากขึ้น รวมทั้งมีการเก็บและติดตามหนี้เร็วขึ้น โดยจะส่งให้ฝ่ายเร่งรัดหนี้สินภายใน 1 เดือนหลังจากครบกำหนดเวลาชำระหนี้ของลูกหนี้

3.1.2 ความเสี่ยงจากการเกิดลูกหนี้เข้าซื้อมีปัญหาในอนาคตเนื่องจากการขยายสินเชื่อเข้าซื้อ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีสาขาเปิดดำเนินงานทั่วประเทศรวม 97 สาขา ทั้งนี้การขยายเข้าซื้อแก่กลุ่มลูกค้าใหม่ในพื้นที่การขยายใหม่อาจก่อให้เกิดลูกหนี้เข้าซื้อที่มีปัญหาลูกหนี้ภายหลังการผ่อนชำระไปแล้วในระยะเวลาหนึ่งได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้ใช้ความระมัดระวังในการขยายเข้าซื้อแก่ลูกค้ารายใหม่ โดยให้ความสำคัญเรื่องการพิจารณาคัดเลือกลูกค้าเข้าซื้อโดยระบบการพิจารณาการขยายเข้าซื้อ (Credit Scoring) คุณภาพลูกค้าเข้าซื้อและการติดตามหนี้ รวมทั้งบริษัทมีฝ่ายตรวจสอบและฝ่ายเร่งรัดหนี้สินที่ดูแลเรื่องการทุจริตภายในองค์กรและการติดตามหนี้โดยเฉพาะ อีกทั้งมีระบบการควบคุม การตรวจสอบและการรายงานผลที่มีประสิทธิภาพสามารถรายงานสถานะลูกหนี้เข้าซื้อได้ทุกขณะซึ่งสามารถป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

3.1.3 ความเสี่ยงจากการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าโดยไม่มีเอกสารทางการเงิน

เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทไม่มีหลักฐานทางการเงินที่เป็นลายลักษณ์อักษร ดังนั้นในการพิจารณาการขยายเข้าซื้อ นั้น บริษัทจึงเน้นการเข้าถึงตัวตนและการสอบถามข้อมูลโดยตรงจากลูกค้า รวมถึงการเก็บข้อมูลจากสถานที่จริงและจากบุคคลอ้างอิงเพื่อเป็นการสอบทานข้อมูลอีกชั้นหนึ่ง เช่น ผู้ค้าประกัน ญาติ เพื่อนบ้าน ผู้นำในหมู่บ้าน หรือ ลูกค้าเก่า ตามหลักเกณฑ์การพิจารณาของบริษัทเพื่อประเมินถึงเครดิตและความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้า (รายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3 การประกอบธุรกิจ) ฉะนั้นหากลูกค้าผู้ขอเข้าซื้อร่วมมือกับบุคคลอ้างอิงและ/หรือผู้ค้าประกันแจ้งข้อมูลเท็จอาจทำให้เกิดความผิดพลาดในการ

พิจารณาลูกค้าได้ ซึ่งส่งผลให้เกิดปัญหานี้สูง การผ่อนชำระล่าช้าหรือการรับคืนสินค้า อย่างไรก็ตามความเป็นไปได้ดังกล่าวค่อนข้างต่ำเนื่องจากผู้เช่าซื้อต้องเตรียมข้อมูลล่วงหน้าและร่วมมือกับบุคคลทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งการแจ้งข้อมูลเท็จเป็นผลประโยชน์ของผู้เช่าซื้อฝ่ายเดียว แต่เป็นผลเสียกับผู้เกี่ยวข้อง ซึ่งโดยปกติจะเกรงการร่วมรับผิดชอบภาระหนี้ในฐานะผู้ค้ำประกัน และการถูกขึ้นบัญชีดำทำให้ไม่สามารถขอเช่าซื้อกับบริษัทได้อีก ดังนั้นการสอบถามข้อมูลจากบุคคลหลายฝ่ายดังกล่าวจึงเป็นการลดความเสี่ยงได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทขายเช่าซื้อแก่ลูกค้ารายย่อยโดยมียอดเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเฉลี่ย 14,000 บาทต่อราย ดังนั้นผลกระทบจากหนี้เสียต่อรายลูกหนี้จึงมีสัดส่วนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับยอดลูกหนี้เช่าซื้อทั้งหมด

3.1.4 ความเสี่ยงที่เกิดจากการแข่งขันในการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้ดำเนินการลดความเสี่ยงด้านนี้ด้วยการมุ่งเน้นการรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ กล่าวคือ บริษัทได้เข้าแข่งขันและรักษาส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยให้อยู่ในระดับหนึ่ง ไม่แข่งขันจนเกิดภาวะขาดทุนจากการทำการตลาด บริษัทได้เน้นการให้บริการเป็นหลักและรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างบริษัทกับผู้จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นหลักซึ่งสามารถลดความเสี่ยงจากภาวะแข่งขันดังกล่าวเป็นอย่างดี

3.1.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

ผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อสามารถขยายธุรกิจได้ตามศักยภาพของบริษัทโดยไม่มีข้อจำกัด เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่ได้อยู่ภายใต้ข้อจำกัดของกฎหมายพิเศษใดๆ กล่าวคือ ผู้ประกอบการสามารถให้สินเชื่อโดยไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใดๆ ดังนั้นคุณภาพของลูกหนี้ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของธุรกิจประเภทนี้ย่อมได้รับผลกระทบจากการทุจริต ประสิทธิภาพของการติดตามหนี้หรือจากภาวะเศรษฐกิจ หากผู้ประกอบการขาดความระมัดระวังหรือขาดระบบควบคุมภายในที่ดี ผู้ประกอบการอาจประสบปัญหาในการเรียกชำระหนี้ได้ ถ้าหากภาวะเศรษฐกิจอยู่ในภาวะที่ตกต่ำ

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

3.1.6 ความเสี่ยงในการจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายล่วงหน้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีค่าคอมมิชชั่น จำนวน 121.91 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 11.01 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดของบริษัท เมื่อเทียบกับปี 2559 จำนวน 118.84 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 11.76 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดของบริษัท เพิ่มขึ้นจำนวน 3.07 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 2.58 เนื่องจากบริษัทมีนโยบายจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายแก่พนักงานขายตามอัตราที่กำหนด ซึ่งสินค้าแต่ละประเภทอัตราการจ่ายคอมมิชชั่นแตกต่างกัน โดยจ่ายให้เมื่อพนักงานขายสามารถขายเช่าซื้อสินค้าพร้อมปฏิบัติตามเงื่อนไขการขายได้ครบถ้วนแล้ว โดยบริษัทพิจารณาจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายแก่พนักงานขายตามยอดจ่ายจริงที่พนักงานได้รับ (ไม่จ่ายเกินค่าคอมมิชชั่นที่ได้รับ) สำหรับพนักงานที่มียอดเบิกล่วงหน้าค้างอยู่กับบริษัท (พนักงานเก่า) บริษัทจะหักค่าคอมมิชชั่นไว้ 5% ของยอดที่ได้รับเพื่อเคลียร์ยอดเบิกล่วงหน้าที่ยังค้างไว้ สำหรับพนักงานใหม่ในระยะ 2 เดือนแรก ให้เบิกล่วงหน้าได้วันละ 200 บาท โดยเมื่อมียอดมิชชั่นประจำสัปดาห์ ให้เคลียร์คืน 20% ของยอดที่ได้รับ และ เมื่อมียอดโบนัสการขายประจำเดือน ให้เคลียร์คืน 50% ของยอดที่ได้รับ (แต่ไม่เกินยอดเบิกล่วงหน้า) เมื่อพ้นระยะ 2 เดือนแรกใช้เงื่อนไขเดียวกับพนักงานเก่า(ไม่ให้เบิกรายวัน) หากพนักงานขายรายนั้นพ้นสภาพการเป็นพนักงานและมีเจตนาหรือไม่สามารถชำระคืนค่าคอมมิชชั่นในส่วนที่ได้เบิกล่วงหน้าไปแล้ว อาจทำให้บริษัทสูญเสียเงินค่าคอมมิชชั่นการขายล่วงหน้า อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จำกัดความ

เสี่ยง โดยพิจารณาการจ่ายค่าคอมมิชชันการขายล่วงหน้า เป็นจำนวนสูงสุดเท่ากับค่าคอมมิชชันการขายสินค้าที่พนักงานขายมีสิทธิได้รับแต่ยังไม่สามารถเบิกกลับได้เนื่องจากยังปฏิบัติตามเงื่อนไขการขาย

3.1.7 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้าคงคลัง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีสินค้าคงคลังสุทธิจำนวน 59.00 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านประเภทภาพและเสียง เช่น โทรทัศน์ ทีวีดีวีดี ทีวีดี ทีวีดี เครื่องซักผ้า และจักรยานยนต์ ซึ่งเป็นสินค้าที่มีความล้าสมัยจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีได้ง่ายและมีแนวโน้มการลดลงของราคาสินค้าที่รวดเร็ว หากบริษัทมีสินค้าคงคลังล้าสมัยในปริมาณมากอาจทำให้รายได้จากการขายเข้าซื้อสินค้าลดลงได้ อย่างไรก็ตาม ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทจะเก็บสินค้าคงคลังในปริมาณที่เพียงพอต่อการขายและมีปริมาณหมุนเวียนอยู่เสมอ โดยปัจจุบันบริหารสินค้าคงคลังเฉลี่ยประมาณ 45 วัน และดำเนินนโยบายการบริหารสินค้าคงคลังใน 2 ระดับ คือ โดยสำนักงานใหญ่ซึ่งดูแลเรื่องประเภทสินค้าที่สั่งซื้อและนโยบายการขายเข้าซื้อ รวม และโดยสาขาซึ่งจะตรวจสอบและรับผิดชอบสินค้าที่ได้ส่งจากสำนักงานใหญ่เนื่องจากการบริหารงานแบบ Profit Center ทำให้บริษัทสามารถควบคุมสินค้าคงคลัง ทั้งประเภทและระดับสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.1.8 ความเสี่ยงจากการยัดคินสินค้า

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมียอดยัดคิน จำนวน 243.93 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 17.96 ของยอดขายสุทธิของบริษัท เมื่อเทียบกับปี 2559 จำนวน 237.63 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 17.55 ของยอดขายสุทธิของบริษัท เพิ่มขึ้นจำนวน 6.30 ล้าน หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 2.65 ซึ่งปกติธุรกิจเข้าซื้อมีความเสี่ยงในด้านการยัดคินสินค้าและถือเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ถึงแม้การยัดคินสินค้านั้นเป็นความเสี่ยงต่อการลดลงของยอดขายและมีผลทำให้สินค้าคงเหลือมีจำนวนมากก็ตาม ในอีกด้านหนึ่งก็ถือเป็นการชดเชยต่อความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นจากการหยุดชำระหนี้ของลูกค้าได้ และบริษัทมีวิธีการบริหารสินค้ายัดคินโดยนำสินค้าเหล่านั้นมาจำหน่ายในตลาดสินค้ามือสองได้อีกด้วย อันถือเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดอีกรูปแบบหนึ่ง

3.2 ความเสี่ยงทางการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่สำคัญอันเกี่ยวข้องกับเงินฝากสถาบันการเงิน ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ เงินให้กู้ยืม เงินเบิกเกินบัญชี เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เงินกู้ยืมระยะสั้น หนี้สินตามสัญญาเข้าซื้อ หนี้กู้ยืมและเงินกู้ยืมระยะยาวที่มีดอกเบี้ย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด หรือมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยของบริษัทและบริษัทย่อยจึงอยู่ในระดับต่ำ

3.2.2 ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

บริษัท และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ ลูกหนี้การค้า เงินให้กู้ยืม และลูกหนี้อื่น ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม นอกจากนี้ การให้สินเชื่อของบริษัทและบริษัทย่อยไม่มีการกระจุกตัว เนื่องจากบริษัท และบริษัทย่อยมีฐานของลูกค้าที่หลากหลายและมีอยู่จำนวนมาก ราย ดังนั้นบริษัทและบริษัทย่อยจึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อนอกจากจำนวนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่บันทึกไว้แล้วในบัญชี

3.2.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนอันเกี่ยวเนื่องจากการขายสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ โดยบริษัทมียอดคงเหลือของสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ประกอบกับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่สืบเนื่องจากเงินลงทุนในบริษัทย่อย ที่ประกอบธุรกิจในต่างประเทศ ซึ่งไม่ได้ป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว

3.2.4 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว

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

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

3.3 ความเสี่ยงอื่น ๆ

3.3.1 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล

ทรัพยากรบุคคลถือเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของความสำเร็จของบริษัท และเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการดำเนินงานของบริษัทได้ เช่น การเกษียณอายุ การลาออก เป็นต้น ที่อาจจะมีผลทำให้เกิดการหยุดชะงักของธุรกิจได้ บริษัท จึงให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนและดูแลเอาใจใส่ ทุกข์ สุข ของพนักงานเสมือนคนในครอบครัวเดียวกันสนับสนุนบุคคลให้เหมาะสมกับหน้าที่และพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจจำแนกได้เป็น 5 ประเภทหลัก ได้แก่

รายละเอียดสินทรัพย์		ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)
1.	ทรัพย์สินประเภทลูกหนี้การค้า	เป็นเจ้าของ	3,728.7
2.	ทรัพย์สินประเภทสินทรัพย์รอการขาย	เป็นเจ้าของ	33.5
3.	ทรัพย์สินประเภทสิทธิการใช้ประโยชน์ที่ดิน	เป็นเจ้าของสิทธิ	-
4.	ทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	2,952.8
5.	ทรัพย์สินประเภทสินค้าคงคลัง	เป็นเจ้าของ	135.7
รวม			6,850.7

4.1 ทรัพย์สินประเภทลูกหนี้การค้า

บริษัทประกอบธุรกิจเข้าซื้อ เงินหมุนเวียนส่วนใหญ่มาจากการชำระคืนและขายเข้าซื้อ ลูกหนี้เข้าซื้อจึงถือเป็นทรัพย์สินหลักในการประกอบธุรกิจ ยอดลูกหนี้เข้าซื้อของบริษัทแสดงถึงจำนวนเงินค่าเข้าซื้อคงค้างทั้งหมดที่ลูกค้าจะต้องชำระตามงวดที่ถึงกำหนดโดยยอดลูกหนี้เข้าซื้อสุทธิ แสดงโดยหักยอดคงค้างตามสัญญาหักดอกเบี้ยลูกหนี้รอการตัดบัญชีและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ณ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อประกอบด้วย

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม							
	ส่วนที่ถึงกำหนดชำระ							
	ส่วนที่ถึงกำหนดชำระ		เกินกว่าหนึ่งปี		ส่วนที่ถึงกำหนดชำระ			
	ภายในหนึ่งปี		แต่ไม่เกินห้าปี		เกินกว่าห้าปี		รวม	
	2560	2559	2560	2559	2560	2559	2560	2559
ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ	2,397,950	2,366,758	2,667,295	2,505,346	306,008	73,915	5,371,253	4,946,019
หัก ดอกผลเข้าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้	(836,506)	(823,242)	(551,674)	(499,314)	(90,332)	(26,754)	(1,478,512)	(1,349,310)
คงเหลือ	1,561,444	1,543,516	2,115,621	2,006,032	215,676	47,161	3,892,741	3,596,709
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(103,612)	(100,077)	(54,025)	(48,686)	(6,448)	(647)	(164,085)	(149,410)
สุทธิ	1,457,832	1,443,439	2,061,596	1,957,346	209,228	46,514	3,728,656	3,447,299

(หน่วย : พันบาท)

งบการเงินเฉพาะของบริษัท

	ส่วนที่ถึงกำหนดชำระ							
	ส่วนที่ถึงกำหนดชำระ				ส่วนที่ถึงกำหนดชำระ			
	ภายในหนึ่งปี		เกินกว่าหนึ่งปี แต่ไม่เกินห้าปี		ห้าปี		รวม	
	2560	2559	2560	2559	2560	2559	2560	2559
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	797,386	768,741	266,157	252,377	-	-	1,063,543	1,021,118
หัก ดอกผลเช่าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้	(406,075)	(384,626)	(88,816)	(82,891)	-	-	(494,891)	(467,517)
คงเหลือ	391,311	384,115	177,341	169,486	-	-	568,652	553,601
หัก ค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ	(34,132)	(38,142)	(3,188)	(2,969)	-	-	(37,320)	(41,111)
สุทธิ	357,179	345,973	174,153	166,517	-	-	531,332	512,490

เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2547 สภาวิชาชีพบัญชี โดยความเห็นชอบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ได้กำหนดแนวปฏิบัติทางการบัญชีสำหรับธุรกิจสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค (Consumer Finance) โดยให้บันทึกค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนและหยุดรับรู้รายได้สำหรับลูกหนี้ค้างชำระค้างวดเกินกว่า 3 งวด และพิจารณามันที่ค้างชำระค้างวดไม่เกินกว่า 3 งวด สำหรับลูกหนี้ที่ไม่ค้างชำระค้างวดหรือค้างชำระค้างวดไม่เกินกว่า 3 งวด หากกลุ่มบริษัทต้องปฏิบัติตามแนวทางดังกล่าวโดยไม่พิจารณาถึงสำรองทั่วไปนั้น กลุ่มบริษัทต้องบันทึกค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินประมาณ 74.44 ล้านบาท และ 67.28 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 24.50 ล้านบาท และ 23.15 ล้านบาท ตามลำดับ) และต้องรับรู้รายได้สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ลดลงเป็นจำนวนเงินประมาณ 24.42 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 15.34 ล้านบาท)

อย่างไรก็ตาม แนวปฏิบัติดังกล่าวได้ให้ทางเลือกไว้ว่า หากนโยบายการตั้งค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญไม่เป็นไปตามแนวปฏิบัติดังกล่าว ให้เปิดเผยแนวทางที่บริษัทใช้พร้อมเหตุผลประกอบอย่างชัดเจน มีนโยบายในการหยุดรับรู้รายได้สำหรับลูกหนี้เช่าซื้อที่ค้างชำระค้างวดเกินกว่า 4 งวด กลุ่มบริษัทได้บันทึกค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญโดยพิจารณาสถานะหนี้ที่ค้างรับ ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ ประสิทธิภาพและข้อมูลความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจริงในอดีต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้เช่าซื้อโดยเฉลี่ยในอัตราร้อยละ 6.56 ของยอดคงเหลือของลูกหนี้ดังกล่าวโดยไม่หักหลักประกัน ซึ่งสูงกว่าอัตราร้อยละ 3.73 ซึ่งเป็นอัตราเฉลี่ยหนี้สูญที่เกิดขึ้นจริงย้อนหลัง 3 ปี (2557 - 2559) ส่วนบริษัทย่อยได้ตั้งค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อในอัตราร้อยละ 5.57 ของยอดคงเหลือของลูกหนี้ดังกล่าว โดยไม่หักหลักประกันซึ่งสูงกว่าอัตราหนี้สูญที่เกิดขึ้นจริงจากข้อมูลสถิติช่วงสามปีที่ผ่านมา (2557 - 2559) ของบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 ยอดคงเหลือของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด ที่กลุ่มบริษัทยังคงรับรู้รายได้เป็นจำนวนเงินประมาณ 80.86 ล้านบาท และ 69.70 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 16.60 ล้านบาท และ 15.53 ล้านบาท ตามลำดับ)

4.2 ทรัพย์สินประเภทสินทรัพย์รอการขาย

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2560	2559	2560	2559
ยานพาหนะ	32,348	38,614	-	-
ป้ายโฆษณา	42,626	-	-	-
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของยานพาหนะ และ ป้ายโฆษณา	(41,472)	(9,518)	-	-
สุทธิ	33,502	29,096	-	-

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทย่อยจัดประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ จำนวน 42.63 ล้านบาท เป็นสินทรัพย์รอการขาย เพื่อให้สอดคล้องการวัดมูลค่าประสงค์ในการดำเนินการที่เปลี่ยนแปลงในระหว่างปี

4.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม			งบการเงินเฉพาะของบริษัท		
	ที่ดิน			ที่ดิน		
	และส่วนปรับ	อสังหาริม		และส่วนปรับ	อสังหาริม	
	ปรุงที่ดิน	ทรัพย์ให้เช่า	รวม	ปรุงที่ดิน	ทรัพย์ให้เช่า	รวม
<u>ราคาทุน</u>						
1 มกราคม 2559	834,402	190,116	1,024,518	264,271	-	264,271
ซื้อเพิ่ม	561	-	561	561	-	561
จำหน่าย	(61,783)	-	(61,783)	-	-	-
กลับรายการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน เป็นค่าใช้จ่าย	(1,886)	-	(1,886)	(1,886)	-	(1,886)
โอนไปเป็นที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(3,737)	-	(3,737)	(3,737)	-	(3,737)
โอนไปเป็นต้นทุนการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	(91,237)	-	(91,237)	-	-	-
รับโอนจากสินทรัพย์รอการขาย	108,210	-	108,210	-	-	-
31 ธันวาคม 2559	784,530	190,116	974,646	259,209	-	259,209

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม			งบการเงินเฉพาะของบริษัท		
	ที่ดิน			ที่ดิน		
	และส่วนปรับ	อสังหาริม		และส่วนปรับ	อสังหาริม	
	ปรุงที่ดิน	ทรัพย์ให้เช่า	รวม	ปรุงที่ดิน	ทรัพย์ให้เช่า	รวม
ซื้อเพิ่ม	20,542	-	20,542	-	-	-
โอนไปเป็นต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	(33,479)	-	(33,479)	-	-	-
รับโอนจากต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-	51,285	51,285	-	-	-
31 ธันวาคม 2560	771,593	241,401	1,012,994	259,209	-	259,209
<u>ค่าเสื่อมราคาสะสม</u>						
1 มกราคม 2559	-	76,617	76,617	-	-	-
ค่าเสื่อมราคาส่งสำหรับปี	-	3,795	3,795	-	-	-
31 ธันวาคม 2559	-	80,412	80,412	-	-	-
ค่าเสื่อมราคาส่งสำหรับปี	-	6,772	6,772	-	-	-
31 ธันวาคม 2560	-	87,184	87,184	-	-	-
<u>มูลค่าสุทธิตามบัญชี</u>						
31 ธันวาคม 2559	784,530	109,704	894,234	259,209	-	259,209
31 ธันวาคม 2560	771,593	154,217	925,810	259,209	-	259,209
ค่าเสื่อมราคาส่งสำหรับปี 2559 – ต้นทุนค่าบริการ			3,795			-
ค่าเสื่อมราคาส่งสำหรับปี 2560 – ต้นทุนค่าบริการ			6,772			-

บัญชีนี้ได้แก่ต้นทุนการได้มาซึ่งสิทธิการใช้ประโยชน์ที่ดินเป็นสิทธิเพื่อได้มาซึ่งการครอบครองที่ดินจำนวน 401 ไร่ ที่บริษัทย่อยแห่งหนึ่งได้พัฒนาเป็นสนามกอล์ฟและจัดสรรเพื่อขายที่ดินดังกล่าว มีหลักฐาน ภ.บ.ท.5 แสดงการครอบครองการทำประโยชน์ และได้จ่ายค่าธรรมเนียมเป็นรายปี ที่ดินและที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงานและยังมิได้ระบุวัตถุประสงค์ของการใช้ในอนาคต และอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า เพื่อให้ได้ประโยชน์จากรายได้ค่าเช่า

4.4 ทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

รายละเอียดสินทรัพย์ถาวรหลักของบริษัทและบริษัทย่อย ทั้งนี้ สินทรัพย์ดังกล่าวไม่มีภาระผูกพันใด ๆ

รายละเอียดสินทรัพย์	อายุการใช้งาน	มูลค่าสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)	
		งบรวม	งบเฉพาะบริษัท
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	-	486.24	166.14
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	20-50 ปี	1,689.87	284.77
เครื่องตกแต่งติดตั้งและอุปกรณ์	5-20 ปี	358.98	24.24
ยานพาหนะ	5 ปี	153.64	124.53
งานระหว่างก่อสร้าง		264.12	142.83
รวม		2,952.85	742.51

ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของกลุ่มบริษัทซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีจำนวนเงินรวม 1,192 ล้านบาท และ 701.41 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : จำนวน 80.13 ล้านบาท และ 83.41 ล้านบาท ตามลำดับ) ติดภาระค้ำประกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงินและหนังสือค้ำประกันที่ออกโดยธนาคาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 ส่วนหนึ่งของอาคารและอุปกรณ์ของกลุ่มบริษัทที่คิดค่าเสื่อมราคาเต็มมูลค่าแล้วแต่ยังคงใช้งานอยู่มีราคาทุนจำนวน 322.26 ล้านบาท และ 196.03 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : จำนวน 250.97 ล้านบาท และ 135.42 ล้านบาท ตามลำดับ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 กลุ่มบริษัทมียานพาหนะซึ่งได้มาภายใต้สัญญาเช่าซื้อโดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีจำนวนเงินรวม 75.09 ล้านบาท และ 129.53 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : จำนวน 72.61 ล้านบาท และ 125.34 ล้านบาท ตามลำดับ)

ณ สิ้นปี 2560 บริษัทมีการเช่าอาคารที่ดำเนินการสาขา โดยการเช่าที่ดินและ/หรืออาคาร โดย ณ 31 ธันวาคม 2560 รวมสาขาสรุปรายละเอียดได้ตั้งนี้ระยะเวลาไม่น้อยกว่า 4 ปี รวม 91 สาขา โดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาการเช่าอยู่ระหว่าง 1-3 ปี ซึ่งเป็นสัญญาเช่าระยะสั้น อย่างไรก็ตามหากบริษัทไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าจากเจ้าของอาคารเดิมก็จะไม่กระทบต่อการประกอบธุรกิจเนื่องจากบริษัทไม่มีการขายผ่านหน้าร้าน ดังนั้นสถานที่ตั้งสำนักงานจึงมิได้เป็นปัจจัยสำคัญ

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 2560 บริษัท มีสินค้าคงคลังจำนวน 135.73 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 58.52 ล้านบาท) บริษัทมีนโยบายการขายสินค้าที่ยืดคืนได้จากลูกค้าที่ไม่สามารถผ่อนชำระต่อได้ โดยนำมาปรับปรุงใหม่เพื่อขายเข้าซื้อซึ่งมีราคาตามสภาพของสินค้า

4.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

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

ในการดูแลบริหารกิจการของบริษัทย่อย บริษัทได้แต่งตั้งกรรมการที่มีประสบการณ์ที่เหมาะสมกับกิจการนั้น ๆ เพื่อเป็นตัวแทนที่ได้รับมอบอำนาจจากบริษัทในดำเนินการดังนี้

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

5 ข้อพิพาททางกฎหมาย

วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยของบริษัทเป็นคู่ความหรือคู่กรณีในคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุดมีรายละเอียดดังนี้

ในปี 2550 บริษัทถูกฟ้องร้องจากกรรมการของบริษัทแห่งหนึ่ง (โจทก์) เกี่ยวกับการให้ข่าวแพร่หลายด้วยข้อความอันฝ่าฝืนต่อความจริงเกี่ยวกับเรื่องที่บริษัทดังกล่าวได้ให้เงินกู้ยืมแก่กรรมการท่านนั้นอันเป็นสาเหตุให้กรรมการท่านนั้นเสียชื่อเสียง รวมเรียกร้องค่าเสียหายเป็นจำนวน 3,501 ล้านบาท ขณะเดียวกันบริษัท ได้ฟ้องแย้งโจทก์ในวันที่ 25 มกราคม 2551 เกี่ยวกับการให้ข่าวแพร่หลายต่อสื่อมวลชนซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายต่อชื่อเสียงของบริษัทและกรรมการของบริษัท โดยทุนทรัพย์ของการฟ้องแย้งของบริษัทเป็นจำนวน 1,000 ล้านบาทและของกรรมการของบริษัทจำนวน 592 ล้านบาท ปัจจุบันโจทก์ได้ถอนฟ้องคดีอาญาและคดีนี้ศาลได้เสร็จสิ้นแล้ว ยังไม่มีการยื่นคำร้องจากฝ่ายโจทก์

วันที่ 30 ธันวาคม 2553 บริษัทและกรรมการท่านหนึ่งของบริษัทยื่นคำร้องคัดค้านการขายทอดตลาดทรัพย์สินของบริษัท ภูเก็ต เพนนินซูลา จำกัด ที่เจ้าพนักงานบังคับคดี กรมบังคับคดี โดยสำนักงานบังคับคดี จังหวัดภูเก็ตบังคับคดีแทน โดยกล่าวอ้างว่าการบังคับคดีไม่ถูกต้องและไม่ชอบด้วยกฎหมาย และขอให้ศาลสั่งยกเลิกการขายทอดตลาดทรัพย์สินดังกล่าว ทั้งนี้ศาลพิจารณารับคำร้อง คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ข้อพิพาทของคดีดังกล่าวข้างต้นยังไม่มีข้อยุติ อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทได้หารือกับที่ปรึกษากฎหมายแล้ว เชื่อว่าคดีดังกล่าวจะไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทแต่อย่างใด

6 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 267 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700
ประเภทธุรกิจ	:	ดำเนินธุรกิจขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน (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)	:	1,565,058,520 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (บาท)	:	1,252,046,816 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.tsd.co.th

6.3 ผู้สอบบัญชี

ชื่อผู้สอบบัญชี	:	นาย สมคิด เตียตระกูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 2785
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	บริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด อาคารแคปปิตอล ทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส ชั้น 18 เลขที่ 87/1 ถนนวิบูลย์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์	:	+66 2205 8222
โทรสาร	:	+66 2654 3339

ส่วนที่ 2

การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

7 ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

7.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,565,058,520 บาท และมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,252,046,816 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,504,093,632 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

7.2 โครงสร้างผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ 20 ธันวาคม 2560

ลำดับ	ชื่อ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1.	กลุ่มนาย วิสูตร เอี้ยวศิริกุล	689,732,051	27.54
	นายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล	51,297,901	2.05
	นายเอกชัย เอี้ยวศิริกุล	49,850,779	1.99
	นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิริกุล	39,847,623	1.59
	คุณมนต์ชัย เอี้ยวศิริกุล	5,906,010	0.24
	นางสาวชวัลลักษณ์ เอี้ยวศิริกุล	204,524,783	8.17
	นางสาวสุจิตร์ เอี้ยวศิริกุล	259,908	0.01
	นางสาวภาวิณี เอี้ยวศิริกุล	102,509,332	4.09
	นางสาวจิตวดี เอี้ยวศิริกุล	142,857,965	5.70
	นางนิภาวัลย์ เอี้ยวศิริกุล	3,289,000	0.13
	นางทิพวรรณ ปัญญาจิระภูมิ	89,388,750	3.57
2.	กลุ่มนาย ธเนศ ดิลกศักยวิฑูร	307,637,120	12.29
	นายธเนศ ดิลกศักยวิฑูร	281,706,358	11.25
	นายธีรศักดิ์ ดิลกศักยวิฑูร	12,817,750	0.51
	นายธีรยุทธ ดิลกศักยวิฑูร	13,113,012	0.52
3.	กลุ่มนายนิพนธ์ ณ์รัฐภูมิ	218,549,037	8.73
	นายนิพนธ์ ณ์รัฐภูมิ	116,873,658	4.67
	นางสาวปฐมา ณ์รัฐภูมิ	101,675,300	4.06
	นายวีระ ณ์รัฐภูมิ	79	-
4.	กลุ่มนายทวีป เรืองหรราย	123,844,248	4.95
5.	กลุ่มนายวิรัช ใจยินดี	118,053,928	4.71
6.	กลุ่มนายชาญชัย พาณิชยารมณ	83,326,100	3.33
	นายชาญชัย พาณิชยารมณ	67,926,100	2.71
	นางสาวชุติมณฑน์ พาณิชยารมณ	9,900,000	0.40
	นายวรากร พาณิชยารมณ	5,500,000	0.22

ลำดับ	ชื่อ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
7	กลุ่มนางสาวนฤมล แจ่มกระจ่าง	77,225,215	3.08
8.	กลุ่มนายโกวิทย์ รุ่งเรืองธัญญา	45,700,000	1.83
	นายโกวิทย์ รุ่งเรืองธัญญา	45,150,000	1.80
	นางธีรารัตน์ รุ่งเรืองธัญญา	550,000	0.02
9.	กลุ่มนายวิเชียร เจียกเจิม	30,062,000	1.20
10.	กลุ่มนายสมศักดิ์ ศักดิ์สุธาทพร	20,619,658	0.82
	นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุธาทพร	20,615,496	0.82
	นางสาวสมพิศ ศักดิ์สุธาทพร	4,162	-

โดยผู้ถือหุ้นหลักยังเป็นกลุ่มเดิม ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงในสัดส่วนการถือหุ้นเพียงเล็กน้อย ทั้งนี้กลุ่มนายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล กลุ่มนายธนศ ดิลกศักยวิฑูร และกลุ่มนายนิพนธ์ ณัฐวุฒิ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 27.54, 12.29 และ 8.73 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วตามลำดับ

7.3 นโยบายจ่ายเงินปันผล

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 30.00 ของกำไรสุทธิของงบการเงินรวมให้แก่ผู้ถือหุ้น บริษัทมีเป้าหมายที่จะดำเนินธุรกิจด้วยโครงสร้างเงินทุนที่เอื้อประโยชน์ต่อกิจการของบริษัทมากที่สุด

คณะกรรมการบริษัทสามารถนำเสนอการประกาศจ่ายเงินปันผลประจำปีแต่ต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี สำหรับการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล คณะกรรมการบริษัทอาจเห็นสมควรให้มีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลหากเห็นว่าบริษัทสามารถดำรงเงินลงทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินการได้อย่างเพียงพอภายหลังการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลนั้น ซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นรับทราบในการประชุมผู้ถือหุ้นครั้งถัดไป

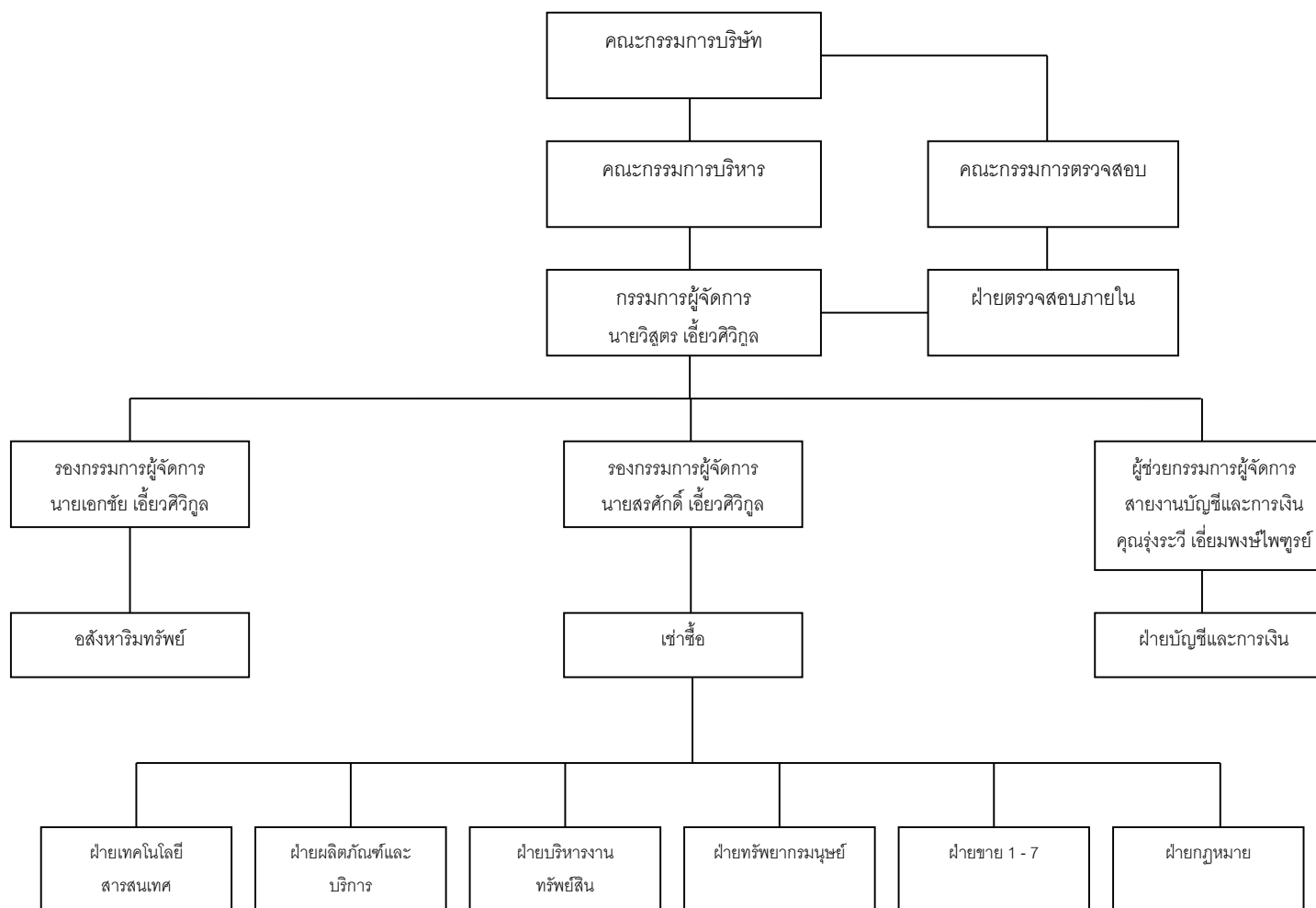
ในการพิจารณาจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญนั้น คณะกรรมการบริษัทจะคำนึงถึงปัจจัยหลายประการ ดังนี้

- ผลการดำเนินงานของบริษัท สภาพคล่อง กระแสเงินสดหมุนเวียน และสถานะการเงินของบริษัท
- แผนการดำเนินงานในอนาคตและความต้องการในการใช้เงินลงทุน
- ปัจจัยอื่น ๆ ที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร

นอกจากนี้ บริษัทยังอยู่ภายใต้ พรบ. บริษัทมหาชนจำกัด ที่กำหนดให้บริษัทไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้หากบริษัทยังมีผลขาดทุนสะสมอยู่ แม้ว่าบริษัทจะมีกำไรสุทธิสำหรับปีนั้น ๆ ก็ตาม และ พรบ. บริษัทมหาชนจำกัด ยังกำหนดให้บริษัทสำรองเงินตามกฎหมายในจำนวนร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิในแต่ละปี หักด้วยยอดขาดทุนสะสม (ถ้ามี) จนกว่าเงินสำรองตามกฎหมายมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน

8 โครงสร้างการจัดการ

8.1 โครงสร้างการจัดการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560



โครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหาร นอกจากนี้ ยังมีการจัดตั้งคณะกรรมการย่อยอื่น ๆ ขึ้นอีกหลายชุดเพื่อทำหน้าที่ควบคุมดูแลนโยบายภายในองค์กรเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงาน

8.1.1 คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
นายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล	ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ
นายเอกชัย เอี้ยวศิริกุล	กรรมการ
นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิริกุล	กรรมการ
นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุธาพร	กรรมการ
นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์	กรรมการ
นายมงคล สันธิติวิฑูร	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ
นายพิสุน์ สุขแสงทิพย์	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ
นางสาวนุชจรินทร์ รูปสม	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทได้แก่ (1) นายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล (2) นายเอกชัย เอี้ยวศิริกุล (3) นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุธาพร (4) นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิริกุลและ (5) นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์ โดยกรรมการสองในห้าท่านนี้ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท

อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทกำหนดไว้โดยอ้างอิงกับ พรบ. บริษัทมหาชนจำกัด พรบ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และข้อบังคับของบริษัท

อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทมีดังนี้

- (1) คณะกรรมการต้องใช้ความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ให้เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- (2) กำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงาน การบริหารเงิน
- (3) จัดให้มีระบบบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม
- (4) ดำเนินการให้บริษัทมีระบบการควบคุมและตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทและผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ
- (5) กำกับและควบคุมดูแลให้ฝ่ายบริหารดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล พร้อมทั้งห้ามมิให้กรรมการประกอบกิจการหรือเข้าเป็นหุ้นส่วนหรือกรรมการในกิจการอื่นมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจมอบหมายแต่งตั้งกรรมการจำนวนหนึ่งให้เป็นกรรมการบริหารเพื่อดำเนินการอย่างหนึ่งอย่างใดหรือหลายอย่าง ทั้งนี้คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดให้กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัทมีอำนาจดำเนินการเรื่องต่างๆ ของกิจการได้เอง เว้นแต่อำนาจในการดำเนินงานดังต่อไปนี้จะกระทำได้อีกต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อน

- (1) เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- (2) การทำรายงานที่กรรมการมีส่วนได้เสียและอยู่ในข่ายที่กฎหมายหรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยระบุให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น และในกรณีดังต่อไปนี้จะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการและที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียง ไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงคะแนน
- (3) การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น
- (4) การซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่นหรือบริษัทเอกชนมาเป็นของบริษัท
- (5) การทำ แก๊ซ หรือเลิกสัญญา เกี่ยวกับการให้เช่ากิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัท หรือการรวมกิจการกับบุคคลอื่น
- (6) การแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิหรือข้อบังคับของบริษัท
- (7) การเพิ่มทุนหรือลดทุนของบริษัท
- (8) การควบหรือเลิกบริษัท
- (9) เรื่องอื่นใดตามกฎหมายกำหนด
- (10) การเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ว่างลงเพราะเหตุอื่น นอกจากถึงคราวออกตามวาระ : เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัท กล่าวคือ คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาเลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติ และไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายเข้าเป็นกรรมการแทน ในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการจะเหลือไม่น้อยกว่า 2 เดือน บุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าว จะอยู่ในตำแหน่งกรรมการ ได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทน และมติของคณะกรรมการในการเลือกกรรมการข้างต้น ต้องประกอบด้วยคะแนนเสียง ไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่

ทั้งนี้กำหนดให้รายการที่กรรมการหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรือ อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยให้กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียในเรื่องใดไม่มีสิทธิอนุมัติ

กรรมการอิสระ

บริษัทมีกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นายมงคล สันติวิจิตร (2) นายพิสุจน์ สุขแสงทิพย์ และ (3) นางสาวนุชจรินทร์ รูปสม กรรมการอิสระดำเนินงานตามภาระหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท โดยมีความเป็นอิสระจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และฝ่ายบริหารของบริษัท และมีคุณสมบัติครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กำหนด คือ

- (1) ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระด้วย

- (2) ไม่เคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนการแต่งตั้ง
- (3) ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตหรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมาย ในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร (รวมทั้งคู่สมรสของบุตร) ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย
- (4) ไม่เคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้จรรยาบรรณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เคยเป็นหรือเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ หรือผู้บริหารของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนการแต่งตั้ง
- (5) ไม่เคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนการแต่งตั้ง
- (6) ไม่เคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใด ๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ให้บริการทางวิชาชีพเป็นนิติบุคคล ให้รวมถึงการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนการแต่งตั้ง
- (7) ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
- (8) ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

8.1.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
นายมงคล สันฐิติวิฑูร	ประธานกรรมการตรวจสอบ
นายพิสุจน์ สุขแสงทิพย์	กรรมการตรวจสอบ
นางสาวนุชจรินทร์ รูปสม ⁽¹⁾	กรรมการตรวจสอบ

⁽¹⁾ นางสาวนุชจรินทร์ รูปสม ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่ง กรรมการบริษัท และ กรรมการอิสระ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 9 ตุลาคม 2560

กรรมการตรวจสอบมีคุณสมบัติเช่นเดียวกับ “กรรมการอิสระ” และไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้ตัดสินใจในการดำเนินงานของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และไม่เป็นกรรมการของบริษัทจดทะเบียนซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย หรือบริษัทร่วมของบริษัท

ทั้งนี้ นายพิสุจน์ สุขแสงทิพย์ เป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์ด้านการเงินและการบัญชีเพียงพอที่จะทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

ประสบการณ์ทำงาน		
ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
2551 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ฝ่ายตรวจสอบภายใน	บจ.ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์สโตร์
2549 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	บมจ.ไมค์ แอสเซท

หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบมีดังนี้

- (1) สอบทานกระบวนการรายงานทางการเงินของบริษัทเพื่อให้มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
- (2) สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล ซึ่งครอบคลุมถึงการควบคุมภายในทางด้านการบัญชี การเงิน การดำเนินงาน และการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ รวมถึงนโยบายการบริหารความเสี่ยงและระบบการควบคุมต่าง ๆ ที่กำหนดขึ้นโดยผู้บริหารของบริษัท โดยมีการสอบทานอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยผู้ตรวจสอบภายในและ/หรือผู้สอบบัญชีอิสระ
- (3) สอบทานความมีประสิทธิภาพของหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยพิจารณาถึงความเพียงพอของหน่วยงานตรวจสอบภายในอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยให้มีทรัพยากรด้านต่าง ๆ อย่างเพียงพอ และหน่วยงานอยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสมในองค์กร
- (4) พิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย และเลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในหรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
- (5) สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตาม พรบ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
- (6) พิจารณาคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และเสนอคำตอบแทนและเงื่อนไขการทำงานของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
- (7) สอบทานความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นรายปี
- (8) สอบทานขอบเขต ผลงาน ความคุ้มค่า ความเป็นอิสระและความเที่ยงธรรมของผู้สอบบัญชีของบริษัท
- (9) สอบทานการจัดการให้มีช่องทางสำหรับพนักงานที่สามารถแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับความผิดปรกติในเรื่องรายงานทางการเงินหรือเรื่องอื่น ๆ โดยการแจ้งดังกล่าวจะถูกเก็บเป็นความลับ รวมถึงการจัดให้มีการสืบสวนและติดตามผลในเรื่องที่รับแจ้งอย่างเหมาะสม
- (10) สอบทานรายการที่เกี่ยวข้องกัน ธุรกรรมกับผู้มีส่วนได้เสีย หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท

- (11) จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ และอย่างน้อยต้องประกอบด้วยข้อมูลดังต่อไปนี้
- ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท
 - ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัท
 - ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตาม พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
 - ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
 - ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
 - ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย
 - รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
- (12) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

8.1.3 คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารประกอบด้วยกรรมการ 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
นายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล	ประธานกรรมการบริหาร
นายเอกชัย เอี้ยวศิริกุล	กรรมการบริหาร
นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิริกุล	กรรมการบริหาร

หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร

- (1) มีอำนาจในการจัดการและบริหารกิจการของบริษัทตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัททุกประการ
- (2) มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการดำเนินงานเพื่อธุรกรรมตามปกติธุรกิจของบริษัท เช่น การจัดซื้อสินค้า หรือ ยานพาหนะ และการอนุมัติการขายเข้าซื้อ เป็นต้น ทั้งนี้วงเงินสำหรับแต่ละรายการต้องไม่เกินกว่า 300 ล้านบาท
- (3) มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการกู้ยืมหรือการขอสินเชื่อใดๆ ของบริษัท และพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินเพื่อการลงทุน เช่น การซื้อ-ขายเงินลงทุน หรือสินทรัพย์ถาวร เป็นต้น ภายในวงเงินสำหรับแต่ละรายการไม่เกินกว่า 1,000 ล้านบาท หรือจำนวนเทียบเท่า
- (4) กำหนดโครงสร้างองค์กร การบริหาร และกรรมการบริหาร โดยให้ครอบคลุมทุกรายละเอียดของการคัดเลือก การฝึกอบรม การว่าจ้าง และการเลิกจ้างของพนักงานของบริษัท

- (5) มีอำนาจแต่งตั้ง ถอดถอนพนักงานของบริษัทในตำแหน่งที่ไม่สูงกว่ากรรมการผู้จัดการ
- (6) มีอำนาจจัดทำ เสนอแนะและกำหนดนโยบายแนวทางธุรกิจ และกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติเห็นชอบ
- (7) กำหนดแผนธุรกิจ อำนาจการบริหารงาน อนุมัติงบประมาณสำหรับประกอบธุรกิจประจำปีและงบประมาณรายจ่ายประจำปีและดำเนินการตามแผนทางธุรกิจและกลยุทธ์ทางธุรกิจ โดยสอดคล้องกับนโยบายและแนวทางธุรกิจที่คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติแล้ว
- (8) ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆตามที่ได้รับมอบหมายในแต่ละช่วงเวลาจากคณะกรรมการบริษัท

ทั้งนี้การมอบอำนาจดังกล่าวข้างต้นให้แก่คณะกรรมการบริหารนั้น ต้องอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ของกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับของบริษัทและกำหนดให้รายการที่กรรมการบริหารหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ให้กรรมการบริหารซึ่งมีส่วนได้เสียในเรื่องใดไม่สิทธิอนุมัติการทำรายการนั้น

เลขานุการบริษัท

บริษัทได้แต่งตั้ง นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์ กรรมการและผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน ดำรงตำแหน่ง เลขานุการบริษัท

คณะผู้บริหาร

คณะผู้บริหารของบริษัทประกอบด้วยผู้บริหารทั้งหมด 5 ท่าน⁽¹⁾ ดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
นายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล	กรรมการผู้จัดการ
นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิริกุล	รองกรรมการผู้จัดการ
นายเอกชัย เอี้ยวศิริกุล	รองกรรมการผู้จัดการ
นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุภาพร	กรรมการ
นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน

อำนาจหน้าที่ของกรรมการผู้จัดการ

ให้กรรมการผู้จัดการมีอำนาจ ดำเนินการเป็นผู้บริหารงานจัดการและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัท และสามารถอนุมัติรายการที่เป็นธุรกรรมตามปกติของบริษัท เช่น การซื้อสินค้า ยานพาหนะ วัสดุ เครื่องมืออุปกรณ์เครื่องใช้ การอนุมัติค่าใช้จ่าย และการว่าจ้างที่ปรึกษาด้านต่างๆ เป็นต้น ที่มีมูลค่าสำหรับแต่ละรายการที่ไม่เกิน 20 ล้านบาทได้ และพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินเพื่อการลงทุน เช่น การซื้อ - ขายเงินลงทุน หรือสินทรัพย์ถาวร ซึ่งการเข้าทำรายการดังกล่าวจะต้องทำการขออนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร

กรรมการผู้จัดการมีอำนาจดำเนินการตามที่คณะกรรมการบริษัท หรือคณะกรรมการบริหารได้มอบหมาย ตลอดจนให้อำนาจกรรมการผู้จัดการในการมอบหมายให้บุคคลอื่นที่กรรมการผู้จัดการเห็นสมควรทำหน้าที่จัดการและดำเนินการแทนกรรมการผู้จัดการในเรื่องที่จำเป็นและสมควร โดยให้อยู่ในดุลยพินิจของกรรมการผู้จัดการ

ทั้งนี้การมอบอำนาจดังกล่าวต้องอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ของกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับของบริษัทและไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้กรรมการผู้จัดการหรือบุคคลที่ได้รับการมอบหมายจากกรรมการผู้จัดการ สามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใด กับบริษัทหรือบริษัทย่อย

หมายเหตุ

- (1) ผู้บริหารข้างต้นเป็นผู้บริหารตามคำนิยามของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งหมายถึงกรรมการ ผู้จัดการ หรือผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารที่รายงานต่อจากผู้จัดการลงมา ผู้ซึ่งดำรงตำแหน่งเทียบเท่ากับผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารรายที่สี่ทุกราย และหมายความรวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า

8.2 การสรรหากรรมการและผู้บริหาร

บริษัทไม่มีคณะกรรมการสรรหา (Nominating Committee) ในการคัดเลือกบุคคลที่จะแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัท อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการจะเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกตามประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถและต้องมีคุณสมบัติตามเกณฑ์ของพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และตราประกาศของสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะถูกจัดทำโดยที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเป็นผู้เสนอรายชื่อของผู้ที่จะเป็นกรรมการและทำการคัดเลือกตามข้อบังคับบริษัทโดยใช้เสียงข้างมาก

คุณสมบัติของกรรมการ

1. คุณสมบัติของกรรมการตามหลักกฎหมายมหาชน
 - 1) เป็นบุคคลธรรมดา
 - 2) บรรลุนิติภาวะ
 - 3) ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย คนไร้ความสามารถ หรือคนเสมือนไร้ความสามารถ
 - 4) ไม่เคยรับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุกในความผิด เกี่ยวกับทรัพย์สินที่ได้กระทำโดยทุจริต
 - 5) ไม่เคยถูกลงโทษไล่ออกหรือปลดออกจากราชการ หรือองค์กร หรือ หน่วยงานรัฐ ฐานทุจริตต่อหน้าที่
2. เป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ที่จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ มีความสนใจในกิจการของบริษัทอย่างแท้จริง และมีความเป็นอิสระในการแสดงความคิดเห็นเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบถ่วงดุลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ

การเลือกตั้งกรรมการ

- 1) การเลือกตั้งกรรมการโดยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น เลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระในการประชุมสามัญประจำปี และ/หรือการเลือกตั้งกรรมการเข้าใหม่เพิ่มเติม จะต้องได้รับอนุมัติจากที่เป็นผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการจะเป็นผู้เสนอชื่อ ผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะเป็นกรรมการ ต่อที่ประชุม เพื่อพิจารณาที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะพิจารณาเลือกตั้งตามหลักเกณฑ์และวิธีการตามข้อบังคับของบริษัท กล่าวคือ
 1. ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งจะมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง
 2. ให้ผู้ถือหุ้นออกเสียงลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคลไป
 3. บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมา เป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

- 2) การเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ว่างลงเพราะเหตุอื่น นอกเหนือจากควรรอกตามวาระ : เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัท กล่าวคือ คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาเลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติ และไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมาย เข้าเป็นกรรมการแทน ในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน บุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการดังกล่าว จะอยู่ในตำแหน่งกรรมการ ได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทน และมติของคณะกรรมการ ในการเลือกกรรมการข้างต้น ต้องประกอบด้วยคะแนนเสียง ไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่

8.3 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

ค่าตอบแทนของกรรมการบริษัท

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินสำหรับประธานกรรมการ กรรมการอิสระและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร จำนวน 8 ราย ในปี 2560 ค่าตอบแทนรวมของกรรมการบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 1,070,000 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : บาท)

รายชื่อ	เบี้ยประชุม	ค่าตอบแทนรายปี	ค่าตอบแทนรวม
นายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล	20,000	200,000	220,000
นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุภาพร	20,000	100,000	120,000
นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิริกุล	20,000	100,000	120,000
นายเอกชัย เอี้ยวศิริกุล	20,000	100,000	120,000
นายมงคล สันธิวิฑูร	20,000	200,000	220,000
นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์	20,000	100,000	120,000
นายพิสุจน์ สุขแสงทิพย์	20,000	100,000	120,000
นางสาวนุชจรินทร์ รูปสม ⁽¹⁾	5,000	25,000	30,000

⁽¹⁾ นางสาวนุชจรินทร์ รูปสม ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่ง กรรมการบริษัท และ กรรมการอิสระ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 9 ตุลาคม 2560

ค่าตอบแทนของผู้บริหาร

ค่าตอบแทนของผู้บริหารของบริษัทประกอบด้วยเงินเดือน โบนัส และเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ในปี 2560 ค่าตอบแทนรวมของผู้บริหารของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 15,646,541 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ค่าตอบแทน (บาท)	ณ 31 ธันวาคม 2560
จำนวนคน	4
เงินเดือน	14,097,242
โบนัส	1,335,867
เงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	213,432

8.4 การใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทได้กำหนดนโยบายและหลักในการปฏิบัติสำหรับการดำเนินการเกี่ยวกับข้อมูล เพื่อป้องกันการใช้ข้อมูลภายในเพื่อประโยชน์ส่วนตนหรือผู้อื่นในทางมิชอบ โดยกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทมีหน้าที่รับผิดชอบในการป้องกันมิให้บุคคลที่ไม่ได้รับอนุญาตได้รับข้อมูลที่มีได้เปิดเผยต่อสาธารณชน และ/หรือป้องกันมิให้มีการเปิดเผยข้อมูลที่มีได้เปิดเผยต่อสาธารณชน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อราคาหุ้นและตราสารทางการเงินอื่น ๆ ของบริษัทก่อนที่จะได้รับข้อมูลนั้น และเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวผ่านระบบข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ หรือในกรณีที่ข้อมูลดังกล่าวยังมีผลกระทบต่อราคา และห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงานของบริษัทซื้อขายหุ้นหรือตราสารทางการเงินก่อนที่จะเปิดเผยต่อสาธารณชน หรือในกรณีที่ข้อมูลดังกล่าวยังมีผลกระทบต่อราคา

นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการซื้อขายหลักทรัพย์สำหรับกรรมการและผู้บริหารของบริษัท โดยกำหนดห้ามมิให้กรรมการและผู้บริหารซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วงเวลา 1 เดือนก่อนวันประกาศผลการดำเนินงานของบริษัทในแต่ละไตรมาสจนถึงวันถัดจากวันประกาศผลการดำเนินงานของบริษัทต่อสาธารณชน หรือซื้อขายหลักทรัพย์เพื่อการเก็งกำไรในระยะสั้น ทั้งนี้ กรรมการและผู้บริหารของบริษัทจะต้องแจ้งให้บริษัททราบถึงการได้มาหรือการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัท (รวมถึงการถือครองหลักทรัพย์ของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ) ภายใน 24 ชั่วโมงนับจากวันที่มีการได้มาหรือมีการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว

8.5 บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีพนักงาน (เฉพาะพนักงานที่รับอัตราค่าจ้างเป็นเงินเดือนประจำ) จำนวนทั้งสิ้น 1,184 คน โดยแบ่งตามสายงานหลักได้ดังนี้

สายงาน	จำนวนพนักงาน (คน)
ฝ่ายขายและปฏิบัติการ	1,026
ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ	11
ฝ่ายตรวจสอบภายใน	34
ฝ่ายกฎหมาย	6
ฝ่ายบัญชีและการเงิน	48
ฝ่ายบริหารทรัพยากร	3
ฝ่ายผลิตภัณฑ์และบริการ	32
ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์	14
สำนักกรรมการ	10
รวม	1,184

ค่าตอบแทนรวมของพนักงานในปี 2560 ประกอบด้วยเงินเดือนและโบนัส เป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 291,782,648 บาท และเงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพเป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 4,002,790 บาท

นโยบายการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาศักยภาพ ความรู้ ความสามารถ และคุณภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพราะบริษัทตระหนักเสมอว่า บุคลากรเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่า และเป็นรากฐานของความสำเร็จ ดังนั้น บริษัทจึงมุ่งมั่นที่จะพัฒนาและปรับตนเองให้เป็น “องค์กรแห่งการพัฒนาและเรียนรู้” โดยผสมผสานทั้งความรู้ ทักษะ ความสามารถ ตลอดจนปลูกฝังวัฒนธรรมและจริยธรรมขององค์กรควบคู่กันไป ทั้งนี้ เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และแนวทางในการดำเนินธุรกิจของบริษัท และเพื่อให้บริษัทสามารถตอบสนองต่อการพัฒนาและความก้าวหน้าของกิจการเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าและอื่นๆ และความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี บริษัทได้จัดรูปแบบการเรียนรู้และการพัฒนาที่เหมาะสม ดังนี้

การเรียนรู้ผ่านประสบการณ์และการลงมือทำงานจริง (Experience)

บริษัทส่งเสริมและจัดให้พนักงานได้เรียนรู้จากการลงมือทำจริง (On the Job Training) ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดการสอนงานและถ่ายทอดความรู้ในงานที่รับผิดชอบ นอกจากนี้ บริษัทสนับสนุนให้พนักงานกล้าลองและกล้าทำในสิ่งใหม่ ๆ และเรียนรู้จากความผิดพลาดเพื่อจะให้เห็นข้อบกพร่อง ปัญหา และการแก้ไขปัญหา อันจะนำไปสู่การพัฒนาตนเองอย่างแท้จริง

การพัฒนาโดยการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (Evaluation)

บริษัทส่งเสริมและเปิดโอกาสให้ผู้บังคับบัญชา รวมถึงเพื่อนร่วมงาน เป็นผู้แนะนำ (Coaching) และ/หรือให้คำปรึกษา (Consulting) เพื่อให้ผู้บังคับบัญชาและพนักงานได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็น ดิชม และให้คำแนะนำในการทำงานร่วมกัน โดยอาศัยช่วงเวลาของการทำงานทั่วไป และในช่วงของการประเมินผลการปฏิบัติงาน ซึ่งจะจัดให้มีขึ้นปีละ 2 ครั้ง

การพัฒนาโดยการศึกษาหาความรู้และอบรมเพิ่มเติม (Education)

บริษัทยังสนับสนุนให้พนักงานและผู้บริหารได้เข้ารับการฝึกอบรมกับสถาบันผู้เชี่ยวชาญภายนอก เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถเฉพาะด้านที่เกี่ยวข้องกับการทำงานและหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคล และเพื่อให้พนักงานและผู้บริหารของบริษัทสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับมาประยุกต์ใช้ในการทำงานและเพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและอนาคต

9 การกำกับดูแลกิจการ

รายละเอียดของการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทมีดังนี้ โดยอ้างอิงตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2549 ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งแบ่งออกเป็น 15 ข้อ คือ

9.1 นโยบายด้านธรรมาภิบาล

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อธรรมาภิบาลที่ดีเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ถือหุ้น พนักงานและลูกค้า รวมทั้งความเป็นประโยชน์ทางเศรษฐกิจต่อบริษัทในระยะยาว โดยเน้นถึงระบบการควบคุม การตรวจสอบภายใน การบริหารความเสี่ยง และการกำกับดูแลฝ่ายบริหารให้ดำเนินการตามนโยบายอย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้ข้อกำหนดของกฎหมายและจริยธรรมทางธุรกิจ

9.2 สิทธิของผู้ถือหุ้น

ผู้ถือหุ้นบริษัทฯ ทุกคนมีสิทธิเท่าเทียมกันในการแสดงความคิดเห็น สอบถาม และออกเสียงตามสิทธิเท่ากับจำนวนหุ้นที่ถือในที่ประชุมผู้ถือหุ้น และบริษัทฯ ได้ส่งหนังสือเชิญประชุมล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันพร้อมทั้งหนังสือมอบอำนาจเพื่อให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองสามารถมอบอำนาจให้ตัวแทนหรือกรรมการอิสระเข้าร่วมประชุมและใช้สิทธิออกเสียงแทน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้ให้ความสำคัญต่อการให้ข้อมูลที่สำคัญแก่ผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอและทั่วถึง

9.3 การประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะจัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นภายในระยะเวลาตามที่กฎหมายกำหนด โดยจะจัดให้มีการประชุมสามัญ ประจำปีภายใน 4 เดือน นับจากวันสิ้นสุดรอบปีของบริษัทฯ

และเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถาม หรือแสดงความคิดเห็นใดๆ ต่อที่ประชุมตามระเบียบวาระการประชุม พร้อมทั้งมีการบันทึกรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นอย่างถูกต้องครบถ้วนทุกครั้ง

9.4 สิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มประกอบด้วย พนักงาน ผู้บริหาร ลูกค้า เจ้าหนี้ คู่แข่ง รวมถึงสังคม เนื่องจากบริษัทตระหนักถึงแรงสนับสนุนจากผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าวโดยบริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้สิทธิของผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าวได้รับการดูแลอย่างดี ตัวอย่างของโครงการเพื่อสังคมของบริษัทฯ ได้แก่ โครงการมอบทุนการศึกษาให้แก่นักเรียนในโรงเรียนต่างจังหวัด

9.5 ภาวะผู้นำและวิสัยทัศน์

คณะกรรมการมีความตั้งใจที่จะทำให้บริษัทฯ เติบโตอย่างยั่งยืนและสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้น โดยมีส่วนร่วมในการกำหนดวิสัยทัศน์ การกิจ กลยุทธ์ เป้าหมาย แผนธุรกิจและงบประมาณของบริษัท ตลอดจนกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามแผนธุรกิจและงบประมาณที่กำหนดไว้รวมทั้งจัดให้มีระบบการควบคุมภายใน การตรวจสอบภายในและการบริหารความเสี่ยง ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

9.6 ความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทมีความพยายามที่จะหลีกเลี่ยงการดำเนินรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการใดๆ อันอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือกรณีที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เกิดขึ้น บริษัทจะดำเนินการเปิดเผยข้อมูลต่อสาธารณชนผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นอกจากนี้ในกรณีที่กรรมการท่านใดมีส่วนได้เสียในเรื่องใดๆ จะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องดังกล่าว รายละเอียดเพิ่มเติมมีในส่วนโครงสร้างการจัดการ

9.7 จริยธรรมธุรกิจ

บริษัทได้จัดทำจรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติที่เป็นลายลักษณ์อักษรแก่กรรมการ และ พนักงาน เพื่อใช้เป็นแนวทางปฏิบัติ ซึ่งครอบคลุมหัวข้อต่างๆ ที่สำคัญ เช่น ความซื่อสัตย์ คุณธรรม ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และการปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ รวมทั้งยังได้มีบทกำหนดโทษทางวินัยอีกด้วย

9.8 การถ่วงดุลของกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัทมีจำนวนทั้งหมด 8 ท่าน แบ่งเป็น

- กรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 5 ท่าน
- กรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน หรือคิดเป็นร้อยละ 38 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

9.9 การรวมหรือการแยกตำแหน่ง

ประธานกรรมการกับกรรมการผู้จัดการเป็นบุคคลเดียวกันและเป็นตัวแทนของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งถือหุ้นประมาณร้อยละ 25 แต่อย่างไรก็ตามโครงสร้างคณะกรรมการประกอบด้วยกรรมการที่เป็นอิสระในสัดส่วนร้อยละ 50 ซึ่งจะทำให้เกิดการถ่วงดุลและสอบทานการบริหารงาน

9.10 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการโดยได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นโดยได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการเป็นจำนวนรวมไม่เกิน 2 ล้านบาทต่อปี และค่าตอบแทนแก่ผู้บริหารตามรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนโครงสร้างการจัดการ ซึ่งเป็นระดับที่เหมาะสมและเพียงพอที่จะชักนำและรักษาผู้ที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมในการเป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัทได้

9.11 การประชุมคณะกรรมการบริษัท

การประชุมคณะกรรมการบริษัทจัดขึ้นอย่างน้อยทุกไตรมาส โดยบริษัทจะแจ้งกำหนดการประชุมคณะกรรมการบริษัทให้กรรมการทราบล่วงหน้า เพื่อให้กรรมการสามารถจัดเวลาและเข้าร่วมประชุมได้อย่างพร้อมเพรียงกัน ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท มีการกำหนดวาระการประชุมที่ชัดเจน โดยบริษัทจัดส่งหนังสือเชิญประชุมและเอกสารประกอบการประชุมให้แก่กรรมการล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 7 วัน เพื่อให้กรรมการได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนเข้าร่วมการประชุม การประชุมแต่ละครั้งใช้เวลาประมาณ 2 ชั่วโมง โดยมีผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมการประชุมเพื่อชี้แจงรายละเอียดและตอบข้อซักถามของคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ ประธานกรรมการเปิดโอกาสให้กรรมการทุกท่านได้แสดงความคิดเห็นอย่างเปิดเผยก่อนการลงคะแนน และสรุปมติของที่ประชุมในแต่ละวาระการประชุม กรรมการที่มีส่วนได้เสียไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนและจะต้องออกจากการประชุมในระหว่างพิจารณาวาระนั้น ๆ

บริษัทจัดทำบันทึกรายงานการประชุมเป็นลายลักษณ์อักษร โดยจัดเก็บต้นฉบับร่วมกับหนังสือเชิญประชุมและเอกสารประกอบการประชุม

ในปี 2560 บริษัทได้จัดประชุมคณะกรรมการบริษัทรวม 25 ครั้ง โดยมีกรรมการเข้าร่วมประชุมดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	การเข้าร่วมประชุม
นายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล	ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ	25
นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุธาพร	กรรมการ	25
นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิริกุล	กรรมการ	25
นายเอกชัย เอี้ยวศิริกุล	กรรมการ	25
นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์	กรรมการ	25
นายมงคล สันติศิริกุล	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ	14
นายพิสุจน์ สุขแสงทิพย์	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	15
นางสาวนุชจรินทร์ รูปสม ⁽¹⁾	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	3

⁽¹⁾ นางสาวนุชจรินทร์ รูปสม ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่ง กรรมการบริษัท และ กรรมการอิสระ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 9 ตุลาคม 2560

9.12 คณะอนุกรรมการ

บริษัทมีการแต่งตั้งคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ เพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการประกอบด้วยคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ดังนี้

- คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2546 มีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 2 ปี ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 4 ท่าน มีรายละเอียดของอำนาจหน้าที่เพิ่มเติมในส่วนโครงสร้างการจัดการ

- คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 30 เมษายน 2546 มีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 2 ปี ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน มีรายละเอียดของอำนาจหน้าที่เพิ่มเติมในส่วนโครงสร้างการจัดการ

- คณะกรรมการจัดสรร

อย่างไรก็ตามบริษัทยังไม่มีกรรมการกำหนดค่าตอบแทน แต่มีการพิจารณาเบื้องต้นที่เหมาะสม โดยเปรียบเทียบกับบริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันและมีขนาดใกล้เคียงกัน รวมทั้งผลประโยชน์ของบริษัทประกอบการพิจารณากำหนด

9.13 ระบบควบคุมและการตรวจสอบภายใน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญแก่ระบบการควบคุมภายในทั้งในระดับบริหารและระดับปฏิบัติงาน โดยมีฝ่ายตรวจสอบภายในซึ่งรายงานตรงต่อกรรมการผู้จัดการและคณะกรรมการตรวจสอบเป็นกลไกหลักในการสร้างเสริมระบบการควบคุมภายในและตรวจสอบภายใน รวมทั้งติดตามให้มีการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องที่พบจากการตรวจสอบ เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจและกลไกหลักที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือบริษัทได้จัดให้มีการกำหนดภาระหน้าที่ของฝ่ายปฏิบัติการและของผู้บริหารไว้อย่างชัดเจน มีการแบ่งแยกหน้าที่ของผู้ปฏิบัติงานและผู้ติดตามประเมินผลออกจากกันเพื่อให้การถ่วงดุลและตรวจสอบระหว่างกันอย่างเพียงพอ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อข้อเสนอแนะจากผู้ตรวจสอบบัญชีเพื่อให้มีการพัฒนาระบบการควบคุม

ภายในให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น

9.14 รายงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการเป็นผู้รับผิดชอบต่อการเงินของบริษัทฯและข้อมูลทางการเงินที่ปรากฏรายงานประจำปีงบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไปในประเทศไทย โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอและใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังและประมาณการที่ดีที่สุดในการจัดทำรวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ทั้งนี้ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2546 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานงบการเงินและระบบการควบคุมภายใน

9.15 ความสัมพันธ์กับผู้ลงทุน

บริษัทฯให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลที่มีความถูกต้อง ครบถ้วนและทันกาล ให้ผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องได้รับทราบอย่างทั่วถึง โดยมีสำนักงานนักลงทุนสัมพันธ์ดูแลรับผิดชอบการตอบข้อซักถามผู้ถือหุ้นและจัดเตรียมข้อมูลเผยแพร่ให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและผู้ถือหุ้นบริษัทฯ

10 ความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีหลักการในการดำเนินธุรกิจ ให้เติบโตบนพื้นฐานของธรรมาภิบาลและการดูแลรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน โดยอาศัยทั้งวิสัยทัศน์ ความสามารถ ควบคู่กับการมีคุณธรรมและ จริยธรรมในการดำเนินงาน ด้วยหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งรวมถึงการมีความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคม พร้อมทั้งคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มเป็นสำคัญ โดยมุ่งหวังให้ภาคธุรกิจสามารถอยู่ร่วมกับชุมชนและสังคมได้อย่างเป็นสุข และพัฒนาความเจริญก้าวหน้าของชุมชนไปพร้อม ๆ กัน

จากหลักการข้างต้น บริษัทได้คำนึงถึงแนวทางความรับผิดชอบต่อสังคมของกิจการที่จัดทำโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดังนี้

1 การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

บริษัทประกอบกิจการด้วยความสามารถทางธุรกิจ ดำเนินธุรกิจด้วยความรอบคอบ ซื่อสัตย์ สุจริต สร้างธุรกิจให้เติบโตมั่นคง สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริษัท ให้ความสำคัญในการดำเนินธุรกิจโดยส่งเสริมการแข่งขันทางการค้าอย่างเสรี สุจริตและเป็นธรรม ภายใต้กรอบกฎหมายและจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัท หลักเล็งการดำเนินการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เคารพสิทธิและความเสมอภาคของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ได้แก่ ผู้ถือหุ้น ลูกค้า พนักงาน คู่แข่ง เจ้าหนี้ ตลอดจนชุมชนสังคมและสิ่งแวดล้อม เช่น ไม่มีพฤติกรรมที่ขัดขวางการแข่งขันที่เป็นธรรม ไม่แข่งขันโดยทุพตลาด ลดอัตราดอกเบี้ยและบริการเกินควร ไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่ง

2 การต่อต้านการทุจริต คอร์รัปชัน

บริษัทมีนโยบายการต่อต้านการทุจริต คอร์รัปชัน โดยมีการกำหนดนโยบายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับของบริษัทต้องปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันอย่างเคร่งครัด โดยต้องไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับการทุจริตและคอร์รัปชันไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม โดยสรุปเป็นแนวทางปฏิบัติในการกำกับดูแลและควบคุมความเสี่ยงจากการทุจริตและการติดตามดังนี้

2.1 จัดทำจรรยาบรรณผู้บริหารและพนักงานเป็นลายลักษณ์อักษร ส่งเสริมการปฏิบัติตามจรรยาบรรณ จัดให้มีการสื่อสารอย่างทั่วถึงผ่านทางช่องทางต่างๆ รวมถึงการวางแผนการติดตามและประเมินการปฏิบัติตามจรรยาบรรณอย่างเหมาะสม

2.2 ในการจัดซื้อ จัดจ้าง ต้องดำเนินการผ่านขั้นตอนตามระเบียบของบริษัท ฯ เพื่อความโปร่งใส

2.3 ไม่กระทำการอันใดที่เกี่ยวข้องกับการเมืองภายในบริษัท ฯ และไม่ใช้ทรัพยากรใดของบริษัท ฯ เพื่อดำเนินการดังกล่าว บริษัทฯ ยึดมั่นในความเป็นกลางทางการเมือง สนับสนุนให้ปฏิบัติตามกฎหมายรวมถึงไม่มีแนวทางในการช่วยเหลือทางการเมืองไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อม

2.4 กระบวนการในการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตภายในบริษัท และการประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบาย ผ่านทางการประเมินการควบคุมภายในตามแบบ COSO ในระดับคณะกรรมการ การประเมินการควบคุมภายในระดับหน่วยงาน และกลไกการทำงานของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและหน่วยงานควบคุมภายในของบริษัท

2.5 หน่วยงานตรวจสอบภายในดำเนินการตรวจสอบการปฏิบัติตามระเบียบขั้นตอนของระบบงาน การปฏิบัติตามจรรยาบรรณที่กำหนด ประเมินความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงสัญญาณเตือนภัยต่างๆ ประเมินความเสี่ยงของระบบการควบคุมภายใน ในการป้องกัน ติดตามและตรวจพบ ความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชันโดยรายงานผลการตรวจสอบอย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง

2.6 พนักงานไม่พึงละเลยหรือเพิกเฉย เมื่อพบเห็นการกระทำหรือพฤติกรรมที่เข้าข่ายการทุจริตคอร์รัปชัน การกระทำผิดกฎหมาย ผิดศีลธรรม จรรยาบรรณทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ พนักงานต้องแจ้งให้ผู้บังคับบัญชาหรือบุคคลที่รับผิดชอบทราบ และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่าง ๆ หากมีข้อสงสัยหรือข้อซักถามให้ปรึกษากับผู้บังคับบัญชาหรือบุคคลมีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการปฏิบัติตามนโยบายนี้

2.7 บริษัท ฯ จะให้ความสำคัญและคุ้มครองพนักงานที่ปฏิเสธหรือพนักงานที่แจ้งเรื่องทุจริตและคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยบริษัท ฯ จะปกปิดชื่อ ที่อยู่ หรือข้อมูลใด ๆ ที่สามารถระบุตัวผู้ร้องเรียนหรือให้ข้อมูลเป็นความลับ โดยจำกัดเฉพาะผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินการตรวจสอบเรื่องเรียนเท่านั้นที่สามารถเข้าถึงข้อมูลดังกล่าวได้

2.8 ผู้ที่กระทำทุจริตและคอร์รัปชัน ถือเป็นการกระทำผิดนโยบายของบริษัท ฯ ซึ่งจะต้องได้รับการพิจารณาทางวินัยตามระเบียบที่บริษัท ฯ กำหนดไว้ นอกจากนี้อาจได้รับโทษตามกฎหมาย หากกระทำผิดกฎหมาย

2.9 บริษัท ฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการเผยแพร่ ให้ความรู้ ให้คำปรึกษาและทำความเข้าใจกับพนักงานในองค์กร และผู้ที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

2.10 นโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันครอบคลุมไปถึงกระบวนการบริหารงานบุคคล ตั้งแต่การสรรหา การเลื่อนตำแหน่ง การฝึกอบรม การประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงาน และการให้ผลตอบแทน โดยกำหนดให้ผู้บังคับบัญชาทุกระดับสื่อสารและทำความเข้าใจกับพนักงาน

3 การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัท ได้มีนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน และปฏิบัติต่อพนักงานผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ชุมชน และสังคมรอบข้าง ด้วยความเคารพในคุณค่าของมนุษย์ คำนึงถึงชีวิตของกันและกัน ไม่เลือกปฏิบัติไม่ว่าจะเป็นเรื่องของเชื้อชาติ สัญชาติ ภาษา ศาสนา เพศ อายุ การศึกษา เอาใจใส่ดูแลความทุกข์สุข ช่วยเหลือซึ่งกันและกันเมื่อมีเหตุทุกข์ภัย อันเป็นพื้นฐานของการดำรงชีวิต โดยมีแนวปฏิบัติ ดังนี้

3.1 กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน ยึดถือหลักสิทธิมนุษยชนเป็นหลักปฏิบัติร่วมกัน โดยคำนึงถึงความเสมอภาค และเสรีภาพของบุคคลที่เท่าเทียมกัน ไม่เลือกปฏิบัติ ให้เกียรติและเคารพความคิดเห็นซึ่งกันและกัน

3.2 การกำหนดเงื่อนไขในสัญญาจ้างพนักงานที่เหมาะสมและเป็นธรรม

3.3 การกำหนดข้อปฏิบัติสำหรับพนักงานของบริษัท ในการประพฤติตนให้เหมาะสมกับหน้าที่การงาน ไม่กล่าวร้ายผู้อื่นหรือองค์กรโดยปราศจากมูลความจริง

3.4 รักษาข้อมูลส่วนตัวบุคคลทั้งของพนักงาน คู่ค้า ลูกค้า โดยถือเป็นความลับ ไม่ส่งต่อหรือกระจายข้อมูลส่วนบุคคลไปยังบุคคลหรือหน่วยงานที่ไม่เกี่ยวข้อง โดยไม่ได้รับการยินยอมจากผู้เป็นเจ้าของข้อมูลนั้นๆ

3.5 สนับสนุนให้พนักงานใช้สิทธิของตนในฐานะพลเมืองดี ตามรัฐธรรมนูญและกฎหมาย

4 การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทตระหนักอยู่เสมอว่าพนักงานเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของความสำเร็จของบริษัท ซึ่งบริษัทมีแนวปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรมตามหลักบรรทัดฐานที่เป็นสากล ดังนี้

- 4.1 ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมตามความรู้ ความสามารถ ความรับผิดชอบ และผลการปฏิบัติงานของพนักงาน
- 4.2 ส่งเสริมพัฒนา และเพิ่มพูนความรู้ความสามารถของพนักงาน ให้มีความก้าวหน้าและความมั่นคงในอาชีพ
- 4.3 ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของพนักงานในการกำหนดทิศทางการทำงาน และการแก้ไขปัญหาของบริษัท
- 4.4 บริษัทมีการดูแลและรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิต สุขภาพอนามัยร่างกาย และทรัพย์สินของพนักงาน
- 4.5 การให้รางวัลและการลงโทษพนักงานต้องอยู่บนพื้นฐานความถูกต้อง และเป็นธรรม และกระทำด้วยความสุจริต
- 4.6 ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ เกี่ยวกับกฎหมายแรงงาน โดยตระหนักถึงสิทธิขั้นพื้นฐานของแรงงาน และสวัสดิภาพของพนักงานเพื่อให้พนักงานสามารถทำงานได้เต็มศักยภาพ และแบ่งเวลาให้แก่ครอบครัวได้ด้วย
- 4.7 บริหารพนักงานโดยหลีกเลี่ยงการกระทำใดๆ โดยไม่เป็นธรรม และไม่ถูกต้อง ซึ่งมีผลกระทบต่อความก้าวหน้าและความมั่นคงในอาชีพการงานของพนักงาน
- 4.8 ปฏิบัติต่อพนักงานบนพื้นฐานของศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ และให้ความเคารพต่อสิทธิหน้าที่ส่วนบุคคล
- 4.9 บริษัทจัดให้มีช่องทางการสื่อสาร เพื่อรับความคิดเห็น หรือข้อร้องเรียน ร้องทุกข์ ของพนักงาน

5 ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

บริษัทมีนโยบายการปฏิบัติต่อลูกค้า ดังนี้

- 5.1 ในการให้สินเชื่อและบริการหลังการขาย บริษัทเอาใจใส่ให้บริการที่ดี มุ่งให้ลูกค้าได้รับประโยชน์และความพึงพอใจสูงสุด บริการลูกค้าด้วยความรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ
- 5.2 รักษาความลับของลูกค้า โดยไม่นำข้อมูลของลูกค้าไปใช้เพื่อประโยชน์ตนเอง หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ
- 5.3 บริษัทมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์และบริการอย่างสมเหตุสมผล ให้ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติ และคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นจริง และครบถ้วนแก่ผู้ซื้ออย่างเพียงพอเพื่อประกอบกิจการตัดสินใจของผู้ซื้อ
- 5.4 บริษัทมีการขยายสาขาในการให้บริการที่เพิ่มขึ้น เพื่อให้ความสะดวกกับลูกค้าในการใช้บริการ และการให้บริการหลังการขายกับลูกค้า
- 5.5 จัดอบรมให้ความรู้เรื่องเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของเจ้าหน้าที่บริการหลังการขาย เพื่อให้เข้าใจบทบาทและหน้าที่ที่มีแก่ลูกค้า เพื่อปรับปรุงและเพิ่มคุณภาพการให้บริการแก่ลูกค้าในทุกด้าน

6 การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

บริษัทให้การสนับสนุนการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ โดยส่งเสริมและปลูกฝังให้พนักงานมีส่วนร่วม ดังนี้

6.1 บริษัทมีการปลูกฝังให้พนักงานคำนึงถึงการใช้อุปกรณ์สำนักงาน ทรัพยากรน้ำประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์ เครื่องปรับอากาศ กระดาษเอกสาร อย่างมีประสิทธิภาพ ประหยัด และคุ้มค่า

6.2 บริษัทมีการปรับปรุงการแต่งกาย หรือเครื่องแบบพนักงาน ให้เหมาะสมกับภาวะโลกร้อน

6.3 บริษัทส่งเสริมให้มีการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

7 การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม

บริษัทมีนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมและส่วนรวม บริษัทร่วมดำเนินกิจกรรมเพื่อสร้างสรรค์ชุมชนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ชุมชนมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ทั้งที่บริษัทดำเนินการเอง และร่วมมือกับรัฐและชุมชน ตอบสนองอย่างรวดเร็ว และอย่างมีประสิทธิภาพต่อเหตุการณ์ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน โดยให้ความร่วมมืออย่างเต็มที่กับเจ้าหน้าที่ภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

บริษัทให้การสนับสนุนกิจกรรมต่าง ๆ ที่ร่วมสร้างสรรค์สังคมอยู่เสมอ ให้พนักงานมีจิตสำนึกในการบำเพ็ญประโยชน์แก่สังคม ส่งเสริมสนับสนุนการศึกษา ศาสนา จริยธรรม และการมีสุขภาพที่ดี ทั้งนี้บริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญของคุณภาพของเด็กและเยาวชนของประเทศ เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้เยาวชนมีคุณภาพการศึกษาที่ดีขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญของการศึกษา และมีนโยบายจะสนับสนุนการศึกษาให้แก่เยาวชนต่อไปในอนาคต เพราะการที่เยาวชนเติบโตเป็นประชากรที่มีคุณภาพนั้น จะส่งผลให้ประเทศไทยจะสามารถก้าวไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคงด้วย ซึ่งในปี 2560 บริษัทได้นำอุปกรณ์เพื่อใช้ในการศึกษาเรียนรู้ รวมไปถึงอุปกรณ์การกีฬา และทุนการศึกษาไปมอบให้กับโรงเรียนบ้านหนองงูเห่ล้อม (ประชารัฐบารุง) อำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม ทั้งนี้เพื่อเสริมสร้างความรู้และเพื่อให้ประชาชน เยาวชน ได้ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ โดยหันมาออกกำลังกาย ทำให้ห่างไกลยาเสพติดและเสริมสร้างสุขภาพร่างกายให้แข็งแรง

8 การมีนวัตกรรมและการเผยแพร่นวัตกรรม ซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมสิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย

การประกอบธุรกิจเข้าซื้อของบริษัท มีความเกี่ยวข้องกับการพัฒนาสังคม โดยมีส่วนส่งเสริมในการยกระดับคุณภาพชีวิตของประชากรในสังคมโดยการสนับสนุนการเงินให้ประชากรมีโอกาสได้ซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า สามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ด้วยความสามารถในการผ่อนชำระของตน เพื่อความสะดวกสบาย เพื่อการประกอบอาชีพ และยกระดับคุณภาพชีวิต บริษัทได้ทบทวนกระบวนการทำงาน และการบริการที่มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น บริษัทมีการร่วมทำงานกับธนาคาร ลดการใช้เช็คโดยใช้วิธีโอนเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้ สำหรับธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์ของบริษัท บริษัทได้ร่วมทำงานกับบริษัทประกันภัยรถยนต์ซึ่งเป็นผู้ค้าสนับสนุนให้ลูกค้าที่เช่าซื้อรถยนต์ทุกคนทำประกันภัยรถ เพื่อคุ้มครองรถ ซึ่งจะได้รับบริการซ่อมแซมหรือเงินทดแทนเมื่อรถเกิดอุบัติเหตุ บริษัทร่วมทำงานกับบริษัทประกันชีวิตซึ่งเป็นผู้ค้า สนับสนุนให้ลูกค้าที่เช่าซื้อรถทุกราย ทำประกันชีวิต เพื่อเป็นการคุ้มครองสินเชื่อบริษัท โดยบริษัทประกันชีวิตจะเป็นผู้รับภาระชำระหนี้เช่าซื้อที่เหลือทั้งหมดแทนลูกค้า เมื่อลูกค้าเกิดอุบัติเหตุหรือเสียชีวิต ซึ่งกระบวนการทำงานเหล่านี้ ได้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องจนกลายเป็นมาตรฐานการดำเนินงานของกิจการ นับเป็นนวัตกรรมที่เพิ่มประสิทธิภาพการบริการที่มีคุณค่าต่อสังคม และเพิ่มมูลค่าให้กับบริษัท

11 การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

บริษัทจัดให้มีระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งมีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อแสดงความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในของบริษัทและบริษัทย่อย โดยระบบการควบคุมภายในของบริษัทครอบคลุมเรื่องเกี่ยวกับการควบคุมภายในตั้งแต่ระดับปฏิบัติการถึงระดับผู้บริหาร ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทมีการบริหารจัดการที่เหมาะสม เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และเพื่อป้องกันความเสียหายจากการนำทรัพย์สินของบริษัทไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ โดยมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้บริหารไว้อย่างชัดเจน

คณะกรรมการบริษัท ได้พิจารณาและรับทราบความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัท โดยคณะกรรมการตรวจสอบเห็นด้วยกับผู้สอบบัญชีของบริษัทว่าระบบการควบคุมภายในของบริษัทมีความเพียงพอและเหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท และสามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทจากการที่ผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ และผู้สอบบัญชีไม่พบข้อบกพร่องที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มิชอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและและบริษัทย่อย

รายละเอียดของระบบการควบคุมภายในมีดังนี้

(1) องค์กรและสภาพแวดล้อม (Organisational Control and Environmental Measure)

บริษัทมีการจัดโครงสร้างองค์กรที่เอื้ออำนวยต่อการบริหารงานของฝ่ายบริหารและการปฏิบัติงานของพนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ และมีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนและเหมาะสม โดยคำนึงถึงความเป็นไปได้ของเป้าหมายที่กำหนด และจัดให้มีการสื่อสารเป้าหมายดังกล่าวไปยังพนักงานอย่างน้อยปีละครั้ง เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานของพนักงาน

บริษัทได้จัดตั้งหน่วยงานควบคุมภายใน (Internal Control Unit) เพื่อกำกับดูแลและส่งเสริมกิจกรรมการควบคุมภายใน ซึ่งส่งผลกระทบต่อความถูกต้องและน่าเชื่อถือของรายงานทางการเงินของบริษัท โดยหน่วยงานควบคุมภายในมีหน้าที่ในการวางแผน ช่วยเหลือ และสนับสนุนการพัฒนาหรือปรับปรุงการควบคุมภายใน จัดให้มีการตรวจสอบความมีประสิทธิภาพของการควบคุมภายใน ติดตามผล และรายงานสถานะของการควบคุมภายในต่อฝ่ายบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ เพื่อป้องกันและลดข้อผิดพลาดในรายงานทางการเงิน และสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ลงทุนว่ารายงานทางการเงินของบริษัทมีความถูกต้องและน่าเชื่อถือ

(2) การบริหารความเสี่ยง (Risk Management Measure)

บริษัทมีการประเมินปัจจัยความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอกที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจ โดยมีการวิเคราะห์โอกาสและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น และมีการติดตามสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เพื่อกำหนดมาตรการและกลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อป้องกันความเสี่ยง โดยบริษัทได้จัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อพิจารณาและทบทวนนโยบายการวางแผนความเสี่ยงของบริษัท และกำหนดระดับความเสี่ยงที่บริษัทยอมรับได้ รวมถึงติดตามขั้นตอนการดำเนินการบริหารความเสี่ยง นอกจากนี้ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงยังมีหน้าที่พิจารณาความเสี่ยงและประเมินผลกระทบของความเสี่ยงต่อบริษัท จัดทำแผนรองรับความเสี่ยง และติดตามผลอย่างใกล้ชิด เพื่อให้มั่นใจได้ว่าความเสี่ยงอยู่ในระดับที่เหมาะสม

(3) การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร (Management Control Activities)

บริษัทมีการจัดทำนโยบายและระเบียบวิธีการปฏิบัติงานสำหรับการบริหารจัดการในด้านต่าง ๆ รวมถึงการทำธุรกรรมด้านการเงินการจัดซื้อ และการบริหารทั่วไป โดยบริษัทมีการกำหนดอำนาจหน้าที่และวงเงินอนุมัติของฝ่ายบริหารแต่ละระดับไว้อย่างชัดเจนและเหมาะสม มีการแบ่งแยกหน้าที่ในการอนุมัติออกจากหน้าที่ในการบันทึกรายการบัญชีและข้อมูล และหน้าที่ในการ

ดูแลจัดเก็บทรัพย์สินออกจากกันเพื่อเป็นการตรวจสอบซึ่งกันและกัน ทั้งนี้ ในการทำธุรกรรมต่าง ๆ กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว บริษัทมีมาตรการที่รัดกุมในการติดตามดูแลเพื่อให้มั่นใจว่าการทำธุรกรรมนั้น ๆ ดำเนินการตามระเบียบวิธีการปฏิบัติงานและผ่านขั้นตอนการอนุมัติที่กำหนด เพื่อป้องกันมิให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทมีการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการกำหนดนโยบายและทิศทางให้บุคคลที่บริษัทแต่งตั้งให้เป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าวถือปฏิบัติ

(4) ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and Communication Measure)

บริษัทให้ความสำคัญต่อระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล เพื่อให้การสื่อสารข้อมูลเป็นไปอย่างถูกต้องและเพียงพอต่อการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้น และผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทได้ใช้นโยบายบัญชีตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไปและเหมาะสมกับธุรกิจของบริษัท มีการจัดเก็บบัญชีและเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีอย่างเหมาะสมและสามารถตรวจสอบได้ มีการจัดทำหนังสือเชิญประชุมพร้อมเอกสารประกอบการประชุม รวมทั้งรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัทและรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทและผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาก่อนการประชุมภายในระยะเวลาที่เหมาะสมและตามที่กฎหมายกำหนด

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดให้มีระบบรักษาความปลอดภัยของระบบสารสนเทศ โดยควบคุมการเข้าถึงข้อมูลของพนักงานในแต่ละระดับและหน่วยงานในองค์กรที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีการบังคับใช้และตรวจสอบอย่างเคร่งครัด และบริษัทได้จัดทำแผนสำรองฉุกเฉินในกรณีที่เกิดความเสียหายกับระบบสารสนเทศจากเหตุการณ์ที่ไม่สามารถคาดเดาได้

(5) ระบบการติดตาม (Monitoring)

คณะกรรมการบริษัทมีการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานของฝ่ายบริหารว่าเป็นไปตามเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่กำหนดไว้ และมีการปรับปรุงแก้ไขหากผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นแตกต่างจากเป้าหมายดังกล่าว

อนึ่ง นอกจากหน่วยงานควบคุมภายใน (Internal Control Unit) ตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทได้จัดตั้งหน่วยงานตรวจสอบภายใน (Internal Audit Unit) เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบการปฏิบัติงานตามระบบการควบคุมภายในที่วางไว้อย่างสม่ำเสมอ โดยหน่วยงานตรวจสอบภายในมีหน้าที่รายงานผลการตรวจสอบตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ติดตามความคืบหน้าในการแก้ไขข้อบกพร่องกับฝ่ายบริหาร และสรุปผลการติดตามการแก้ไขข้อบกพร่องและรายงานให้คณะกรรมการตรวจสอบทราบเป็นรายปี นอกจากนี้ ฝ่ายบริหารจะต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทโดยทันที ในกรณีที่เกิดหรือสงสัยว่ามีเหตุการณ์ทุจริต มีการปฏิบัติที่ฝ่าฝืนกฎหมาย หรือมีการกระทำผิดปกติดื้อซึ่งอาจกระทบต่อชื่อเสียงและฐานะการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ในรอบปี 2560 หน่วยงานตรวจสอบภายในได้ทำการตรวจสอบตามแผนงานที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท และจากผลการตรวจสอบไม่พบข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญของระบบการควบคุมภายในที่จะเพิ่มความเสี่ยงในการดำเนินงานของบริษัท แม้ว่าจะมีข้อสังเกตเกี่ยวกับการปฏิบัติตามระบบการควบคุมภายในไม่ครบถ้วนในบางหน่วยงาน แต่ผู้บริหารซึ่งรับผิดชอบหน่วยงานนั้น ๆ ได้ดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องดังกล่าวโดยไม่ชักช้า ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นว่าข้อบกพร่องดังกล่าวไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ

ในส่วนของการควบคุมภายในด้านบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อยนั้น ผู้สอบบัญชีของบริษัทได้ศึกษาและประเมินประสิทธิภาพของระบบการควบคุมภายในแล้ว ไม่พบข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญที่จะมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการแสดงความเห็นต่อการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560

12 รายการระหว่างกัน

12.1 รายการระหว่างกันของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องกันในรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ 31 ธันวาคม 2560

บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกันสำหรับ รอบปีบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงในระหว่างปี		มูลค่ารายการ ระหว่างกันสำหรับ รอบปีบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำ รายการ
			เพิ่ม	ลด			
			งบการเงินรวม	งบการเงินรวม	งบการเงินรวม	งบการเงินรวม	
(1) นายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล	-เป็นกรรมการในบริษัทฯและบริษัทย่อย	-รายได้ค่าเช่า	120.0			150.0	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท ได้เช่าอาคารสาขา จากคุณวิสูตร เอี้ยวศิริกุล ซึ่งเป็นราคาที่ เหมาะสมกับราคาตลาดที่เช่า ใกล้เคียง กับบุคคลทั่วไป
(2) คุณทิพวรรณ ปัญญาจิรวุฒิ	-เป็นพี่ของนายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล ซึ่งเป็นกรรมการในบริษัทฯ และ บริษัทย่อย	-รายได้ค่าเช่า	600.0			660.0	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท ได้เช่าที่ดินจากคุณ ทิพวรรณ ปัญญาจิรวุฒิ ซึ่งเป็นราคาที่ เหมาะสมกับราคาตลาดที่เช่า ใกล้เคียงกับ บุคคลทั่วไป

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงิน เฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงิน เฉพาะกิจการ	
(1) บริษัท ไมด้า ลิซซิง จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจให้บริการเช่าซื้อรถยนต์	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 46.98	- ลูกหนี้อื่น	116.8			138.6	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ
		- รายได้ค่าบริการและค่าเช่า	43.8			122.9	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการ
		- รายได้ขายเชื้อ	-			123.6	บมจ.ไมด้า ลิซซิง ซื้อสินค้าจาก บมจ.ไมด้าแอสเซ็ท
		- ดอกเบี้ยรับ	-			44.1	
		-เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	-	19,544.1	19,544.1	-	บมจ.ไมด้า ลิซซิง เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้าแอสเซ็ท เข้าไปลงทุนมีความจำเป็นต้องให้เงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อยเพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนในการขยายพอร์ตสินเชื่о ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ย MLR บวกร้อยละ 0.25ต่อปี
		- ดอกเบี้ยจ่าย	1,815.0			342.3	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท กู้ยืมเงินจาก บมจ.ไมด้า ลิซซิงเนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนไม่พอซึ่งมีอัตราดอกเบี้ย MLR บวกร้อยละ 0.25
		-เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	-	106,842.3	81,286.2	25,556.1	

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงิน เฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงิน เฉพาะกิจการ	
(2) บริษัท ไมด้า (ลาว) เซาสินเซีย จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการเช่าซื้อรถยนต์	-เป็นบริษัทย่อย -บจก.ไมด้า แอสเซ็ท ถือนหุ้นร้อยละ 60.00	-ลูกหนี้อื่น	416.2			99.6	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ
(3) บริษัท ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการสนามกอล์ฟ ให้เช่าสนามกอล์ฟ และพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	-เป็นบริษัทย่อย -บจก.ไมด้า แอสเซ็ท ถือนหุ้นร้อยละ 99.99	-รายได้ค่าบริการ - ดอกเบี้ยรับ -เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	0.7 182.8 -	 12,017.6	 389.6	3.8 182.8 11,628.0	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการ บจก.ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ทเป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุนมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนในการดำเนินงาน เนื่องจากบจก. ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท มีเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 5.2 ต่อปี

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงิน เฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงิน เฉพาะกิจการ	
(4) บริษัท ท็อป เอลลิमेंทส์ จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรม	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	-ลูกหนี้อื่น	164.3			952.6	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ
		-รายได้ค่าบริการและค่าเช่า	414.7			935.1	บจม.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชีและบริการอื่นๆ
		-รายได้ขายเชื้อ	2,350.7			166.2	บจก.ท็อป เอลลิमेंทส์ ซื้อสินค้าจาก บจม.ไมด้า แอสเซ็ท
		-ดอกเบี้ยรับ	6,257.3			11,721.1	บจก.ท็อป เอลลิमेंทส์ กู้ยืมเงินจากบจม.ไมด้า แอสเซ็ท เนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนไม่พอซึ่งมีอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 5.2 ต่อปี
		-เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	200,092.0	60,721.1	10,592.9	250,220.2	
		-เจ้าหนี้อื่น	1,103.7			795.8	
(5) บริษัท แมกซ์ ไฮเทค จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรม	เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	ลูกหนี้อื่น	114.0			397.4	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ
		-รายได้ค่าบริการ	199.7			212.9	บจม.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชีและบริการอื่นๆ
		-รายได้ขายเชื้อ	8.2			-	บจก.แมกซ์ ไฮเทค ซื้อสินค้าจากบจม.ไมด้า แอสเซ็ท

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงิน เฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงิน เฉพาะกิจการ	
		- ดอกเบี้ยรับ	3,980.5			5,327.9	
		- เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	94,689.7	28,057.9	6,480.8	116,266.8	บจก.แมกซ์ โฮเทล เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุนมี ความจำเป็นที่ต้องใช้เงินลงทุนในการดำเนินงาน เนื่องจาก บจก.แมกซ์ โฮ เทลมีเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 5.2 ต่อปี
		- เจ้าหนี้อื่น	-			232.8	
(6) บริษัท เดอะ รีทรีท หัวหิน จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรมและดำเนินงาน ด้านอสังหาริมทรัพย์	- เป็นบริษัทย่อย - บจก.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	- ลูกหนี้อื่น - รายได้ค่าบริการ - รายได้ขายเชื้อ - ดอกเบี้ยรับ - เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ - เจ้าหนี้อื่น	138.1 365.3 4,950.0 8,222.6 275,612.4 -			33.4 329.3 42.3 16,638.0 390,950.4 -	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชีและบริการอื่นๆ บจก.เดอะ รีทรีท หัวหิน ซื้อสินค้าจาก บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท บจก.เดอะ รีทรีท หัวหิน เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุน มีความจำเป็นที่ต้องใช้เงินทุนในการดำเนินงาน เนื่องจาก บจก.เดอะ รีทรีท หัวหินมีเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.2 ต่อปี

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงิน เฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงิน เฉพาะกิจการ	
(7) บริษัท ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-เป็นบริษัทย่อย	-ลูกหนี้อื่น	363.6	258,753.4	48,540.0	482.5	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ
	-บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	-รายได้ค่าบริการ	400.6			446.1	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชี และบริการอื่น
		-รายได้ขายเชื้อ	3,330.3			2,381.6	บจก.ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ ซื้อสินค้าจาก บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท
		-ดอกเบี้ยรับ	26,553.0			29,703.1	บมจ. ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ เป็นบริษัทย่อยมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุน
		-เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	456,126.6			666,340	หมุนเวียนในการดำเนินงาน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 5.2 ต่อปี
		- เจ้าหนี้อื่น	94.6			140.2	
8) บริษัท ไมด้า แอด จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เทอเทิล พาติ จำกัด) ประกอบธุรกิจให้เช่าป้ายโฆษณา	-เป็นบริษัทย่อย	-ลูกหนี้อื่น	1.7			-	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ
	-บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	-รายได้ค่าบริการ	135.4			129.4	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชี และบริการอื่น
		- ดอกเบี้ยจ่าย	137.0			-	
		- ดอกเบี้ยรับ	3,281.7			4,571.9	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท กู้ยืมเงินจาก บจก.ไมด้า แอด เนื่องจากมีเงินทุน หมุนเวียนไม่พอ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.2 ต่อปี

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงิน เฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงิน เฉพาะกิจการ	
		- เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	111,787.8	35,071.9	65,550.0	81,309.7	บมจ. ไมด้า แอสเซ็ท เป็นบริษัทย่อยมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.2 ต่อปี
(9) บริษัท แมกซ์ เรียล เอสเตท จำกัด ⁽¹⁾ ประกอบธุรกิจการให้เช่า การขาย การซื้อและดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 85.00	-ลูกหนี้อื่น - รายได้ค่าบริการ -ดอกเบี้ยรับ -ดอกเบี้ยจ่าย -เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	1,070.4 1,000.0 257.7 - -			- 1,604.7 -	- เป็นลักษณะธุรกิจปกติ - บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการที่ปรึกษา - บจก.แมกซ์ เรียล เอสเตท เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุนมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนในการดำเนินงาน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 8 ต่อปี
(10) บริษัท แมกซ์ โฮเทลรามคำแหง จำกัด ⁽²⁾ ประกอบธุรกิจการให้เช่า การขาย	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 85.00	-ลูกหนี้อื่น - รายได้ค่าบริการ -ดอกเบี้ยรับ	1,070.4 1,000.0 287.4			- - -	- เป็นลักษณะธุรกิจปกติ - บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บ,ค่าบริการที่ปรึกษา

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงิน เฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงิน เฉพาะกิจการ	
การซื้อขายและดำเนินงานด้าน อสังหาริมทรัพย์		- ดอกเบี้ยจ่าย - เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	12.0 18,312.0	27,207.1	45,519.1	1,707.1 -	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท กู้ยืมเงินจาก บมจ.แมกซ์ โฮเทล รวมค่าแห่ง เนื่องจาก เงินทุนหมุนเวียนไม่พอซึ่งมีอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 8 ต่อปี
11) บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท ซานาดู จำกัด ⁽³⁾ ประกอบธุรกิจการให้เช่า การขาย การ ซื้อและดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์	- เป็นบริษัทย่อย - บจก.ไมด้า แอสเซ็ท ถิ่นหุ้นร้อยละ 99.99	- ลูกหนี้อื่น - รายได้ค่าบริการ - รายได้ขายเชื้อ - ดอกเบี้ยจ่าย - เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	1,070.0 1,000.0 11.7 862.7 16,098.7			- 1,035.0 -	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ - บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชีและบริการอื่นๆ - บจก.ไมด้า แอสเซ็ท ซานาดู ซื้อสินค้าจาก บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท - บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท กู้ยืมเงินจาก บจก.ไมด้า แอสเซ็ท ซานาดู เนื่องจากมี เงินทุนหมุนเวียนไม่พอ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงิน เฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงิน เฉพาะกิจการ	
(12) บริษัท ไมด้า เอเจนซี แอนด์ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ประจักษ์ธุรกิจเป็นตัวแทนขาย อสังหาริมทรัพย์	-เป็นบริษัทย่อย	-ลูกหนี้อื่น	176.4	1,384.3	500.0	107.0	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชี และบริการ อื่น ๆ บจก.ไมด้า เอเจนซี แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุนมีความจำเป็นที่ต้องใช้เงินทุนในการดำเนินงาน เนื่องจาก บจก.ไมด้า เอเจนซี แอนด์ ดีเวล ลอปเม้นท์ มีเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 12 ต่อปี
	-บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 70.00	-รายได้ค่าบริการและค่าเช่า	182.9			281.2	
		-ดอกเบี้ยรับ	636.0			684.3	
		-เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	5,725.7			6,610.0	
		- เจ้าหนี้อื่น	241.4			1,530.3	
(13) บริษัท ไมด้า ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-เป็นบริษัทย่อย	-ลูกหนี้อื่น	17.2			-	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชี และบริการอื่นๆ บจก.ไมด้า ดีเวลลอปเม้นท์ ซื้อสินค้าจาก บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท
	-บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 80.00	-รายได้ค่าบริการ	115.32			97.7	
		-รายได้ขายเชื้อ	1,224.2			145.1	

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงิน เฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงิน เฉพาะกิจการ	
		- ดอกเบี้ยรับ	3,266.7			4,256.9	
		- เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	81,652.2	24,516.9	13,366.7	92,802.4	บจก.ไมด้า ดีเวลลอปเม้นท์เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุนมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนในการดำเนินงาน เนื่องจาก บจก.ไมด้า ดีเวลลอปเม้นท์ มีเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี
		- เจ้าหนี้อื่น	173.9			198.7	
(14) บริษัท เอ็มดี อะครีนาลีน (ประเทศไทย) จำกัด	- เป็นบริษัทย่อย	- รายได้ค่าบริการและค่าเช่า	360.1			361.3	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชี และบริการอื่น ๆ
ประกอบธุรกิจจัดทำโฆษณา ประชาสัมพันธ์และจัดงานกิจกรรม	- บจก.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	- ดอกเบี้ยรับ	479.9			681.5	บจก.เอ็มดี อะครีนาลีน (ประเทศไทย) เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ทเข้าไปลงทุนมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนในการดำเนินงาน เนื่องจาก
		- เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	3,757.8	12,106.5	13,053.6	3,810.7	บจก.เอ็มดี อะครีนาลีน มีเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ12 ต่อปี
		- เจ้าหนี้อื่น	20.0			20.0	

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการ ระหว่างกัน สำหรับรอบปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงิน เฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงิน เฉพาะกิจการ	
(15) บริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุง เทพเจริญ จำกัด ประกอบธุรกิจบริหารจัดการทรัพย์สินที่ ได้รับโอนสินทรัพย์ด้อยคุณภาพของ สถาบันการเงิน	-เป็นบริษัทย่อย -บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	-ลูกหนี้อื่น -รายได้ค่าบริการและค่าเช่า -ดอกเบี้ยจ่าย -เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	2.6 300.0 1,219.5 25,407.2	52,246.8	77,654.0	18.8 300.0 1,246.79 -	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชี และบริการอื่นๆ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท กู้ยืมเงินจาก บจก.บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพเจริญ เนื่องจากมีเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.0-5.2 ต่อปี
(16) นายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล	-เป็นกรรมการในบริษัทฯ และ บริษัทย่อย	-รายได้ค่าเช่า	120.0			120.0	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท ได้เช่าอาคารสาขาจากคุณวิสูตร เอี้ยวศิริกุล ซึ่งเป็น ราคาที่เหมาะสมกับราคาตลาดที่เช่า ใกล้เคียงกับบุคคลทั่วไป
(17) คุณทิพวรรณ ปัญญาจิรภูมิ	-เป็นพี่ของนายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล ซึ่งเป็นกรรมการในบริษัทฯ และ บริษัทย่อย	-รายได้ค่าเช่า	600.0			600.0	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท ได้เช่าที่ดินจากคุณทิพวรรณ ปัญญาจิรภูมิ ซึ่งเป็น ราคาที่เหมาะสมกับราคาตลาดที่เช่า ใกล้เคียงกับบุคคลทั่วไป

หมายเหตุ

- (1) เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2560 บริษัทได้ขายหุ้นสามัญของ บริษัท แมกซ์ เรียวล เอสเตท จำกัด ทั้งจำนวน โดยบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว
- (2) เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2560 บริษัทได้ขายหุ้นสามัญของ บริษัท แมกซ์ ไฮเทครามคำแหง จำกัด ทั้งจำนวน โดยบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว
- (3) เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2560 บริษัทได้ขายหุ้นสามัญของ บริษัท ไมค์ แอสเซท ซานาตู จำกัดทั้งจำนวน โดยบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว

12.2 นโยบายการกำหนดราคา

ในการทำรายการระหว่างกันนั้น บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาที่ใช้ในการเข้าทำรายการสรุปดังนี้

รายการ	นโยบายการคิดราคา
รายการธุรกิจกับบริษัทย่อย	
ดอกเบี้ยรับ	อัตราร้อยละ 5.00 - 12.0 ต่อปี (2559 : อัตราร้อยละ 5.0-12.0 ต่อปี)
ค่าบริการรับ	ราคาใกล้เคียงกับที่ขายบุคคลภายนอก
ค่าเช่า	ราคาใกล้เคียงกับผู้ให้เช่าภายนอก
ต้นทุนทางการเงิน	อัตราร้อยละ 5.00 – 8.00 ต่อปี (2559 : อัตราร้อยละ 4.0 - 8.0 ต่อปี)
รายการธุรกิจกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	ราคาใกล้เคียงกับที่ขายบุคคลภายนอก
ค่าเช่าอาคาร	ราคาตามสัญญา

12.3 ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยรายการดังกล่าวล้วนเป็นการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท บริษัทย่อย และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง สำหรับขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน นอกจากบริษัทจะยึดแนวปฏิบัติเช่นเดียวกับการทำรายการอื่นๆ ทั่วไป โดยจะกำหนดอำนาจของผู้มีสิทธิอนุมัติตามวงเงิน และเนื่องจากรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นเป็นรายการที่ดำเนินไปตามธุรกิจปกติ ดังนั้น รายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งมีแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต โดยบริษัทจะคำนึงถึงความเหมาะสมในการทำรายการและเป็นรายการที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไปและเกณฑ์ตามที่ตกลงกันระหว่างบริษัทและบริษัทย่อย สามารถเทียบเคียงได้กับราคาตลาดเป็นหลัก

12.4 มาตรการขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทมีการกำหนดมาตรการในการทำรายการระหว่างกันของบริษัท และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งว่าผู้บริหารหรือผู้มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้ โดยการพิจารณาแต่ละรายการได้มีการคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทเป็นหลัก และได้มีการเปรียบเทียบราคาที่จะทำการซื้อขายทรัพย์สินตามราคาตลาดทั่วไปหรือราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระ นอกจากนี้บริษัทได้จัดให้คณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาพิจารณารายการและให้ความเห็นต่อรายการระหว่างบริษัทและบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกัน และหากรายการระหว่างกันอื่นใดที่เข้าข่ายตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และการเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทจดทะเบียน บริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติตามกฎดังกล่าวอย่างเคร่งครัด

ในปี 2560 และปี 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ตรวจสอบแล้ว สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม ของปี 2560 และ 2559 ว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการค้าตามปกติ โดยบริษัทได้คิดราคาซื้อ-ขายสินค้า และบริการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งตามราคาที่เทียบเท่ากับราคาที่คิดกับบุคคลภายนอก โดยมีเงื่อนไขต่างๆ ตามปกติธุรกิจ ในกรณีที่ไม่มีราคาดังกล่าว บริษัทจะว่าจ้างผู้ประเมินราคาอิสระมืออาชีพ ในกรณีที่เป็นการประเมินราคาประเภทอสังหาริมทรัพย์จะเป็นผู้ประเมินที่ได้รับความเห็นชอบจาก

สำนักงาน กสท. มาทำการประเมินราคาของรายการระหว่างกัน เพื่อใช้เป็นแนวทางเปรียบเทียบก่อนที่จะให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบสวน

12.5 นโยบายและแนวโน้มนำการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

ลักษณะของรายการระหว่างกันที่คาดว่าจะเกิดขึ้นต่อเนื่องในอนาคต คือ ค่าใช้จ่าย ค่านายหน้าของ บริษัท ไมค์ แอสเซท จำกัด (มหาชน) ในการแนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์กับทางบริษัท ในกรณีการเข้าทำรายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต บริษัทมีนโยบายที่จะดำเนินการให้เป็นไปตามลักษณะธุรกิจการค้าปกติทั่วไป ทั้งนี้บริษัทจะให้คณะกรรมการตรวจสอบหรือผู้สอบบัญชีของบริษัท หรือผู้เชี่ยวชาญอิสระ พิจารณาตรวจสอบและให้ความเห็นถึงความเหมาะสมของราคา และความสมเหตุสมผลของการทำรายการด้วย

รายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตนั้น คณะกรรมการบริษัทจะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงตลอดถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวโยงและการได้มาหรือจำหน่ายทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทหรือบริษัทย่อยตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย

ทั้งนี้ หากมีรายการระหว่างกันของบริษัทเกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต บริษัทจะให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการนั้น ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะได้นำผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการ หรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีบริษัท

ส่วนที่ 3

ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

13 ฐานะการเงินและผลการดำเนินการ

(1) งบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ของ บริษัท ไมค์ แอสเซท จำกัด (มหาชน)

หน่วย : ล้านบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2558		2559		2560	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ ของ สินทรัพย์ รวม	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ ของ สินทรัพย์ รวม	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของ สินทรัพย์รวม
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	96.68	1.07	247.83	2.42	139.46	1.34
เงินฝากเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์	-	-	30.07	0.29	-	-
เงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	138.13	1.53	154.44	1.51	0.07	0.00
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,422.05	15.71	1,443.44	14.11	1,457.83	14.03
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ						
- บริษัทที่เกี่ยวข้อง	0.79	0.01	0.52	0.01	1.44	0.01
- ลูกค้าทั่วไป	93.65	1.03	202.52	1.98	97.64	0.94
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นและดอกเบี้ยค้างรับ						
- บริษัทย่อย	-	-	-	-	-	-
- บุคคลและบริษัทอื่น	30.38	0.34	44.67	0.44	31.13	0.30
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า	-	-	14.43	0.14	15.79	0.15
เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่บริษัทอื่นส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	25.52	0.28	96.55	0.94	172.55	1.66
ลูกหนี้และเงินจ่ายล่วงหน้าพนักงาน - สุทธิ	5.30	0.06	4.99	0.05	4.21	0.04
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	81.21	0.90	156.81	1.53	135.73	1.31
ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1,425.59	15.75	1,205.38	11.79	1,373.31	13.21
เงินจ่ายล่วงหน้าค่าก่อสร้าง - ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	8.03	0.09	2.70	0.03	6.89	0.07

หน่วย : ล้านบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2558		2559		2560	
	ร้อยละ		ร้อยละ		จำนวน	
	จำนวน	ของ	จำนวน	ของ	(ล้าน	ร้อยละของ
	(ล้านบาท)	สินทรัพย์	(ล้านบาท)	สินทรัพย์	บาท)	สินทรัพย์รวม
		รวม		รวม		
สินทรัพย์รอการขาย - สุทธิ	33.40	0.37	29.10	0.28	33.50	0.32
เงินลงทุนระยะสั้นในลูกหนี้และอื่นๆ	10.09	0.11	51.67	0.51	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	40.43	0.45	34.14	0.33	31.43	0.30
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,411.25	37.69	3,719.26	36.37	3,500.98	33.69
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้	88.70	0.98	86.64	0.85	126.78	1.22
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ - สุทธิ	1,871.48	20.68	2,003.86	19.59	2,270.82	21.85
เงินให้กู้ยืมระยะยาวและดอกเบี้ยค้างรับ - บุคคลและบริษัทอื่น						
- สุทธิ	95.58	1.06	171.65	1.68	105.76	1.02
เงินลงทุนระยะยาวอื่น - สุทธิ	45.00	0.50	56.58	0.55	56.58	0.54
เงินจ่ายล่วงหน้าค่าก่อสร้าง - อาคารและอุปกรณ์	39.71	0.44	17.18	0.17	8.63	0.08
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	2,278.01	25.17	2,847.78	27.85	2,952.85	28.41
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	70.00	0.77	36.58	0.36	20.37	0.20
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	947.90	10.47	894.23	8.74	925.81	8.91
สินทรัพย์ที่มีข้อจำกัดในการขาย	-	-	-	-	49.58	0.48
เงินลงทุนระยะยาวในลูกหนี้และอื่นๆ	21.68	0.24	214.11	2.09	189.26	1.82
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี-สุทธิ	175.16	1.94	169.94	1.66	168.99	1.63
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	6.84	0.08	9.03	0.09	15.88	0.15
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	5,640.06	62.31	6,507.58	63.63	6,891.31	66.31
รวมสินทรัพย์	9,051.31	100.00	10,226.84	100.00	10,392.29	100.00

หน่วย : ล้านบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2558		2559		2560	
	ร้อยละ		ร้อยละ		จำนวน	
	จำนวน	ของ	จำนวน	ของ	(ล้าน	ร้อยละของ
	(ล้านบาท)	สินทรัพย์	(ล้านบาท)	สินทรัพย์	บาท)	สินทรัพย์รวม
		รวม		รวม		
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	677.62	7.49	344.64	3.37	544.98	5.24
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น						
กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	2.49	0.03	0.57	0.01	0.46	0.00
กิจการอื่น	300.72	3.32	327.83	3.21	301.27	2.90
เจ้าหนี้ค่าก่อสร้าง	95.89	1.06	71.21	0.70	53.95	0.52
เงินรับล่วงหน้าตามสัญญาจะซื้อจะขาย	46.62	0.52	11.15	0.11	12.70	0.12
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	4.02	0.04	4.02	0.04	69.87	0.67
หนี้สินระยะยาวส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี						
- หุ้นกู้	798.62	8.82	1,229.24	12.02	1,299.54	12.50
- หนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ	33.59	0.37	30.80	0.30	24.99	0.24
- เงินกู้ยืมระยะยาว	218.74	2.42	195.84	1.91	245.93	2.37
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	13.86	0.15	29.81	0.29	19.25	0.19
หนี้สินผลประโยชน์พนักงานที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	10.73	0.12	15.96	0.16	9.56	0.09
เงินประกันผลงานค้างจ่าย	59.15	0.65	86.55	0.85	72.08	0.69
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	45.63	0.50	45.81	0.45	45.65	0.44
หนี้สินหมุนเวียนรวม	2,307.68	25.50	2,393.43	23.40	2,700.23	25.98
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หุ้นกู้-สุทธิ	1,227.43	13.56	2,166.43	21.18	1,928.60	18.56
หนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ – สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	44.74	0.49	40.19	0.39	19.58	0.19
เงินกู้ยืมระยะยาว-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	622.57	6.88	663.30	6.49	671.71	6.46
หนี้สินเงินรับเพื่อประกันสัญญาค้ำประกัน	50.54	0.56	50.60	0.49	50.65	0.49
หนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	30.23	0.33	30.32	0.30	50.40	0.48
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	9.93	0.11	9.93	0.10	9.93	0.10
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	1,985.44	21.94	2,960.77	7.37	2,730.87	26.28
รวมหนี้สิน	4,293.12	47.43	5,354.20	30.78	5,431.10	52.26

หน่วย : ล้านบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2558		2559		2560	
	ร้อยละ		ร้อยละ		จำนวน	
	จำนวน	ของ	จำนวน	ของ	(ล้าน	ร้อยละของ
	(ล้านบาท)	สินทรัพย์	(ล้านบาท)	สินทรัพย์	บาท)	สินทรัพย์รวม
		รวม		รวม		
ทุนที่ออกจำหน่ายและชำระแล้ว	1,252.05	13.83	1,252.05	12.24	1,252.05	12.05
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	1,377.57	15.22	1,377.57	13.47	1,377.57	13.26
กำไรสะสม		-				-
จัดสรรแล้ว-สำรองตามกฎหมาย	116.17	1.28	120.88	1.18	125.21	1.20
ยังไม่จัดสรร	924.06	10.21	998.10	9.76	1,038.95	10.00
องค์ประกอบอื่นส่วนของผู้ถือหุ้น	46.82	0.52	46.82	0.46	48.97	0.47
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท	3,716.67	41.06	3,795.42	37.11	3,842.75	36.98
ส่วนได้เสียที่ไม่อยู่ในอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	1,041.52	11.51	1,077.22	10.53	1,118.44	10.76
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	4,758.19	52.57	4,872.64	47.65	4,961.19	47.74
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	9,051.31	100.00	10,226.84	100.00	10,392.29	100.00

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	2558		2559		2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้						
รายได้จากการขาย	441.17	17.30	487.86	17.88	471.28	17.25
รายได้ดอกผลเช่าซื้อ	979.55	38.42	1,001.44	36.71	1,073.62	39.29
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	635.10	24.91	641.21	23.50	514.87	18.84
รายได้จากกิจการสนามกอล์ฟ	25.46	1.00	11.41	0.42	13.23	0.48
รายได้จากกิจการโรงแรม	167.82	6.58	236.87	8.68	364.07	13.33
รายได้ค่าบริการ	107.23	4.21	80.45	2.95	96.68	3.54
ดอกเบี้ยและเงินปันผลรับ	16.03	0.63	28.15	1.03	56.84	2.08
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยและเงินลงทุนระยะยาวอื่น	-	-	0.17	0.01	-	-
กำไรจากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	-	-	22.52	0.83	-	-

รายการ	หน่วย : ล้านบาท					
	2558		2559		2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	-	-	5.14	0.19	5.56	0.20
กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	17.10	0.67	59.39	2.18	-	-
รายได้อื่น	160.16	6.28	153.38	5.62	136.06	4.98
รวมรายได้	2,549.62	100.00	2,727.99	100.00	2,732.21	100.00
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนขาย	274.76	10.78	299.92	10.99	277.42	10.17
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	464.10	18.20	473.10	17.34	311.43	11.42
ต้นทุนขายและบริการจากกิจการสนามกอล์ฟ	12.48	0.49	-	-	-	-
ต้นทุนขายและบริการจากกิจการโรงแรม	84.50	3.31	123.37	4.52	200.96	7.37
ต้นทุนค่าบริการ	116.31	4.56	119.78	4.39	121.07	4.44
ค่าใช้จ่ายในการขาย	328.11	12.87	355.12	13.02	387.87	14.22
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	764.89	30.00	825.84	30.27	905.25	33.18
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	29.06	1.14	30.09	1.10	31.83	1.17
หนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ	72.84	2.86	77.45	2.84	83.46	3.06
ขาดทุนจากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	1.90	0.07	-	-	2.15	0.08
ขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	10.70	0.42	-	-	1.87	0.07
รวมค่าใช้จ่าย	2,159.65	84.70	2,304.67	84.48	2,323.31	85.17
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	389.98	15.30	423.32	15.52	408.90	14.99
ต้นทุนทางการเงิน	(139.22)	(5.46)	(177.90)	(6.52)	(229.25)	(8.40)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	250.76	9.84	245.42	9.00	179.65	6.59
ภาษีเงินได้	(75.52)	(2.96)	(60.82)	(2.23)	(49.98)	(1.83)
กำไรสำหรับปี	175.24	6.87	184.60	6.77	129.67	4.75
การแบ่งปันกำไรสุทธิปี						
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่	75.58	2.96	79.02	2.90	48.54	1.78
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	99.66	3.91	105.58	3.87	81.13	2.97
	175.24	6.87	184.60	6.77	129.67	4.75

(2) อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญที่สะท้อนถึงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

รายการ	หน่วย : ล้านบาท		
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2558	2559	2560
อัตราส่วนสภาพคล่อง			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.48	1.55	1.30
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	9.64	7.53	5.40
ระยะเวลาขายสินค้าคงเหลือ (วัน)	37.88	48.46	67.60
อัตราหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า(เท่า)	11.88	9.52	7.39
ระยะเวลารับหนี้ (วัน)	30.72	38.33	49.42
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร			
อัตรากำไรขั้นต้น(%)	30.84	30.29	37.62
อัตรากำไรสุทธิ(%)	6.87	6.77	4.75
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น(%)	3.83	3.83	2.64
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์(%)	5.24	5.18	3.59
อัตราผลการหมุนของสินทรัพย์(เท่า)	0.76	0.77	0.76
อัตราหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น(เท่า)	0.90	1.10	1.09

14 การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

ภาพรวมของผลการดำเนินงาน

สำหรับในปี 2560 อุตสาหกรรมเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในประเทศมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มมากกว่าปี 2559 โดยยังคงมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้น เนื่องจากสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้ามีการพัฒนารูปแบบและการออกแบบที่มีความหลากหลายมากขึ้น ตามสภาพเทคโนโลยีปัจจุบัน ที่มีความก้าวหน้าขึ้นไป ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยจูงใจให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าเพิ่มขึ้นได้ ประกอบกับการแข่งขันทางด้านราคาเพื่อเป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้ครอบคลุมทุกกลุ่มชั้น

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ประจำปี 2560 ลดลงจากปี 2559 โดยในปี 2560 มีกำไรสุทธิรวมจำนวน 129.67 ล้านบาท (กำไรสุทธิเฉพาะส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่จำนวน 48.54 ล้านบาท) ในขณะที่ปี 2559 มีกำไรสุทธิจำนวน 184.60 ล้านบาท ซึ่งกำไรสุทธิปี 2560 ลดลง 54.93 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากการที่บริษัททยอยแห่งหนึ่งมีการตั้งสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินทรัพย์ส่งผลให้อยอดค่าใช้จ่ายในการบริหารมียอดที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อน รวมถึงมีต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 51.34 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 28.86 และผลการดำเนินงานเฉพาะบริษัทมีผลกำไรจำนวน 138.99 ล้านบาทโดยเพิ่มขึ้นจำนวน 44.92 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 47.75 จากปี 2559 จำนวน 94.07 ล้านบาท โดยเนื่องจากการที่บริษัทมีมียอดรายได้รวมจำนวน 1,376.89 ล้านบาท เพิ่มขึ้น จำนวน 167.86 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 13.88 จากปี 2559 จำนวน 1,209.03 ล้านบาท เนื่องจากรายได้จากการให้เช่าและดอกเบี้ยและเงินปันผลรับที่เพิ่มขึ้น จำนวน 157.74 ล้านบาท และจำนวน 20.49 ล้านบาทตามลำดับ

หากวิเคราะห์รายได้จากกิจกรรมดำเนินงานนั้น ในปี 2560 บริษัทมีรายได้รวม 2,732.21 ล้านบาท กำไรสุทธิ 129.67 ล้านบาทเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2559 บริษัทมีรายได้รวม 2,727.99 ล้านบาท กำไรสุทธิ 184.60 ล้านบาท กำไรสุทธิลดลง 54.93 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 29.76 โดยรายได้จากการขายสินค้าจำนวน 471.28 ล้านบาท มียอดลดลงจำนวน 16.58 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.40 รายได้ดอกเบี้ยเช่าซื้อจำนวน 1,073.62 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจำนวน 72.18 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.21 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนฐานลูกค้าเช่าซื้อที่เพิ่มขึ้นกว่าปีก่อน ประกอบกับบริษัทขยายสาขาเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเพิ่มอีก 6 สาขาในปี 2560 (จำนวน 1,001.44 ล้านบาท ในปี 2559 และจำนวน 979.55 ล้านบาท ในปี 2558) และรายได้จากกิจการโรงแรมที่มีมียอดจำนวน 364.07 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 127.20 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 53.70 จากการเปิดให้บริการของโรงแรมใหม่ที่เพิ่มขึ้นจำนวน 2 แห่ง โดยสามารถรองรับการให้บริการกับนักท่องเที่ยวหรือกลุ่มสัมมนาได้มากขึ้นกว่าปีก่อน (จำนวน 236.87 ล้านบาท ในปี 2559 และจำนวน 167.82 ล้านบาท ในปี 2558)

สถานะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมที่มีผลต่อการดำเนินงาน

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ธุรกิจเช่าซื้อเป็นการให้บริการทางการเงินรายย่อยรูปแบบหนึ่งเช่นเดียวกับ ธุรกิจบัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อซึ่งเกิดจากความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภคในปัจจุบัน โดยผ่อนชำระค่าสินค้า/บริการในอนาคต ซึ่งในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจการให้บริการทางการเงินรายย่อยโดยเฉพาะธุรกิจเช่าซื้อที่มีอัตราการเติบโตสูงอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว และมาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล ได้ส่งผลให้ประชากรส่วนใหญ่ทั้งในและนอกภาคเกษตรมีรายได้ต่อครัวเรือนสูงขึ้นและมีกำลังซื้อเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดการใช้จ่ายและการบริโภคสินค้าและบริการในประเทศเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะเครื่องใช้ไฟฟ้านั้นเป็นสินค้ากลุ่มที่ทำรายได้หลักให้ผู้ประกอบการ ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2561 คาดว่าจะมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีตามภาวะเศรษฐกิจและความต้องการใช้งานเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ยังปรับตัวสูงขึ้นจากการได้รับแรงผลักดันจากการขยายตัวของรายได้ของผู้บริโภค และการขยายตัวของที่อยู่อาศัยใหม่ที่กระจายตัวต่อเนื่อง ที่ทำให้ความต้องการเครื่องใช้ไฟฟ้าสำหรับบ้านใหม่มีอยู่ต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ราคาเครื่องใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มลดลง จึงไม่ส่งผลกระทบต่อค่าผ่อนชำระสินค้า

สรุปภาพรวมผลการดำเนินงานของปี 2560

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีจำนวนลูกค้ารวมทั้งสิ้น จำนวน 111,233 ราย เพิ่มขึ้นจากปี 2559 จำนวน 3,463 ราย จากจำนวน 107,770 ราย และเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2558 คิดเป็นจำนวน 7,614 ราย จากจำนวน 103,619 ราย ซึ่งคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.20 และร้อยละ 7.35 ตามลำดับ

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานเปรียบเทียบระหว่างปี 2559 และปี 2560

ด้านรายได้

ในปี 2560 รายได้ดอกผลเช่าซื้อ และรายได้จากกิจการโรงแรม มียอดเพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 72.18 ล้านบาท และ 127.20 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีสาเหตุจากการขยายตัวของกลุ่มลูกค้าที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นทั้งในส่วนของการใช้ไฟฟ้า และรถยนต์ โดยในระหว่างปี 2560 บริษัท มีการขยายสาขาเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเพิ่มขึ้นเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าและรองรับกำลังการซื้อที่เพิ่มขึ้นอีก จำนวน 6 สาขา เพื่อให้ครอบคลุม 50 จังหวัดอย่างทั่วถึงตามถึงแม้ว่าการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างหลากหลายและนำเสนอผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ออกมาอย่างสม่ำเสมอ จะยังคงสามารถช่วยสร้างแรงกระตุ้นในการซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่ๆประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าอยู่อย่างต่อเนื่อง แต่ในด้านของราคายังคงเป็นส่วนที่ใช้เป็นเครื่องมือในการแข่งขัน ซึ่งในส่วนใหญ่ ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ขายจะมีราคาที่ไม่สูงมากนัก เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกระดับชั้น และรายได้จากกลุ่มโรงแรมเนื่องจากการเปิดให้บริการเพิ่มขึ้นตั้งแต่ช่วงปลายปีก่อน ส่งผลให้ในปี 2560 บริษัท มีการรองรับลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น

สำหรับรายได้รวมของปี 2560 จำนวน 2,732.21 ล้านบาทเพิ่มขึ้น จำนวน 4.22 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2559 มีจำนวน 2,727.99 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.15 โดยมีสาเหตุดังนี้

- (1) รายได้จากการขายในปี 2560 เท่ากับ 441.17 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 3.40 จาก 487.86 ล้านบาทในปี 2559 โดยจะพบว่า จำนวนลูกค้าในปี 2560 เพิ่มขึ้นสุทธิเท่ากับ 3,463 ราย หรือมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.20 จากปี 2559 แต่อย่างไรก็ตามลูกค้าในปี 2560 ที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่เป็นสินค้าทั่วไป เช่น พัดลม ทีวี วีดีโอ ที่มีราคาไม่สูง จึงส่งผลให้ยอดขายน้อยกว่าเมื่อเทียบกับปีก่อน

จำนวนลูกค้าเช่าซื้อ (ราย)	2559	2560	+/-
	107,770	111,233	3.20%

- (2) รายได้จากดอกผลเช่าซื้อ ในปี 2560 เท่ากับ 1,073.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.21 จาก 1,001.44 ล้านบาทในปี 2559 โดยมีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของยอดปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้ารายใหม่ การเพิ่มช่องทางการให้สินเชื่อกับทางลูกค้า โดยในระหว่างปีมีการเพิ่มสาขาของกลุ่มเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า อีกจำนวน 6 สาขา
- (3) รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2560 เท่ากับ 514.87 ล้านบาท ลดลง จำนวน 126.34 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 19.70 จาก 641.21 ล้านบาทในปี 2559 ยอดการจองและซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560 เริ่มมีแนวโน้มซบเซาที่ดีขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจส่งผลให้ลูกค้าที่มีการชะลอการซื้อซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปีก่อนสามารถที่จะเริ่มมีการซื้อขายได้เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามยอดการขายลดลงจากปีก่อนเนื่องจาก เนื่องจากโครงการขายอยู่ระหว่างการดำเนินการทยอยการก่อสร้าง

- (4) รายได้จากกิจการโรงแรม ในปี 2560 เท่ากับ 364.07 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 127.20 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 53.70 จาก 236.87 ล้านบาทในปี 2559 สาเหตุเนื่องจากการเปิดให้บริการโรงแรมที่เพิ่มขึ้นจำนวน 2 แห่ง ในช่วงปลายปีก่อนและส่วนต่อขยายของโรงแรมเดิม โดยเป็นผลให้ในปี 2560 มีจำนวนห้องพักที่สามารถรองรับการบริการได้เพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทั้งในส่วนของการพักผ่อนท่องเที่ยวตามนโยบายการสนับสนุนการท่องเที่ยวในประเทศไทยทั้งลูกค้าในประเทศและลูกค้าต่างประเทศได้เพิ่มขึ้น หรือรองรับการจัดงานประชุม หรือ การอบรมสัมมนาทั้งภาครัฐและเอกชน และรวมถึงการปรับราคาค่าบริการเพิ่มขึ้น
- (5) รายได้ค่าบริการในปี 2560 เท่ากับ 96.68 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 จำนวน 16.23 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.18 โดยมีสาเหตุเนื่องจากในปี 2560 มีกลุ่มลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น
- (6) รายได้จากการดำเนินงานอื่น ประกอบด้วยดอกเบี้ยรับและเงินปันผลรับ กำไรจากการขายเงินลงทุนเพื่อค่า กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าของเงินลงทุน และอื่น ๆ โดยรายได้จากการดำเนินงานอื่นลดลง จำนวน 40.32 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุสืบเนื่องจากในปีก่อนมีกำไรจากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค่า จำนวน 22.52 ล้านบาท และมีกำไรจากการขายที่ดินของบริษัทย่อยจำนวน 42.49 ล้านบาท ในขณะที่ปี 2560 มีดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นจำนวน 29.79 ล้านบาท

ด้านต้นทุน

ต้นทุนขายรวมปี 2560 จำนวน 910.87 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10.36 จากปีก่อน โดยมีปัจจัยหลักดังนี้

- (1) ต้นทุนขายเช่าซื้อ ลดลงร้อยละ 7.50 โดยมีสาเหตุเนื่องจากในปี 2560 สินค้าที่ปล่อยเช่าซื้อที่มีราคาต้นทุนที่ไม่สูงมาก โดยจะเห็นได้จากการที่มียอดลูกหนี้เช่าซื้อที่เพิ่มขึ้น แต่รายได้มียอดที่ลดลงกว่าปีก่อน อย่างไรก็ตามบริษัท ยังคงสามารถทำการควบคุมราคาต้นทุนสินค้าได้ แต่อย่างไรก็ตามการปรับราคาของสินค้ายังคงไม่เป็นประเด็นอย่างมีสาระสำคัญ
- (2) ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ ลดลงร้อยละ 34.17 โดยมีสาเหตุเดียวกันกับยอดขายที่ลดลง รวมถึงการปรับปรุงต้นทุนงานก่อสร้างบ้านที่แล้วเสร็จในระหว่างปี จากการที่สามารถควบคุมงานก่อสร้างได้ดีขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนของแต่ละโครงการลดลง ถึงแม้ว่าราคาสินค้าและวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้นก็ตาม
- (3) ต้นทุนขายและบริการโรงแรม เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 62.90 มีสาเหตุจากการเปิดให้บริการในส่วนของโรงแรมใหม่ที่เปิดในช่วงปลายปีก่อน จำนวน 2 แห่ง และส่วนต่อขยายของโรงแรมเดิมเพื่อรองรับการให้บริการได้อย่างเพียงพอ กับความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้าโดยเป็นการเพิ่มตามกันกับยอดรายได้ของกลุ่มโรงแรมที่เพิ่มขึ้น

กำไรขั้นต้น

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 30.84 ในปี 2558 และลดลงเป็นร้อยละ 30.29 ในปี 2559 และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 37.62 ในปี 2560 โดยเป็นผลมาจากต้นทุนการขายอสังหาริมทรัพย์ที่ลดลง จากการที่บริษัทสามารถควบคุมการดำเนินการก่อสร้างได้อย่างดีขึ้น ทำให้ค่าใช้จ่ายงานก่อสร้างลดลง รวมถึงต้นทุนสินค้าที่น้อยกว่าปีก่อน เนื่องจากในปี 2560 สินค้าที่ขายส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุปโภคที่มีต้นทุนไม่สูง เช่น พัดลม เครื่องเสียง เป็นต้น อย่างไรก็ตามจำนวนลูกค้ามียอดที่เพิ่มขึ้นโดยการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้า มีการขยายสาขาเพิ่มขึ้นอีก 6 สาขาเพื่อขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้น และรายได้จากกิจการโรงแรมที่มีการเปิดให้บริการเพิ่มมากขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารในปี 2560 เท่ากับ 1,324.94 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.40 จากปีก่อน เป็นผลมาจากสาเหตุดังต่อไปนี้

- (1) ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด เพิ่มขึ้นจำนวน 32.74 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.22 เนื่องการค่านายหน้าที่จะเพิ่มขึ้นของยอดปล่อยสินเชื่อที่เพิ่มขึ้นในระหว่างปี และค่าภาษีธุรกิจเฉพาะและค่าธรรมเนียมในการโอนเพิ่มขึ้นจากบริษัทที่เพิ่งเริ่มมีการโอนบ้านให้กับทางลูกค้า
- (2) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพิ่มขึ้นจำนวน 79.41 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.62 โดยสาเหตุเนื่องจากผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนของบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งเกิดจากการรับชำระหนี้เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ จำนวน 35.29 ล้านบาท และค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์(ป้ายโฆษณา) ของบริษัทย่อย จำนวน 33.81 ล้านบาท รวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานจากการปรับเงินเดือนตามภาวะเศรษฐกิจ

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินในปี 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน 51.34 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 28.86 เนื่องจากในระหว่างปีมีการออกจำหน่ายตั๋วเงินระยะสั้นและหุ้นกู้เพื่อใช้เป็นเงินหมุนเวียนในการดำเนินการทางธุรกิจและการหาแหล่งเงินกู้สินเชื่อจากทางธนาคาร เพื่อการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจทั้งในส่วนของการเช่าซื้อ ที่มีการขยายสาขา, ส่วนของกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ที่มีการเปิดตัวและเริ่มก่อสร้างในโครงการใหม่ๆ, ส่วนของกลุ่มธุรกิจโรงแรมที่มีการเปิดให้บริการและขยายเพิ่มเติมเพื่อรองรับลูกค้า

กำไร(ขาดทุน) สุทธิ

ในปี 2560 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 129.67 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 29.75 จากปี 2559 โดยมีสาเหตุหลักจากค่าใช้จ่ายในการบริหารที่มากกว่าปีก่อน จากการตั้งสำรองค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ (ป้ายโฆษณา) ของบริษัทย่อยในระหว่างปี รวมถึงต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นวงเงินสินเชื่อที่เกิดขึ้นในระหว่างปี อย่างไรก็ตามรายได้ของบริษัทในปี 2560 มียอดเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยรายได้ดอกเบี้ยเช่าซื้อเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 7.21 จากปี 2559 โดยมีการขยายตัวของกลุ่มลูกค้าเช่าซื้อซึ่งมีจำนวนเพิ่มจากปีก่อนประกอบกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนสาขาเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าในระหว่างปีอีกจำนวน 6 สาขาเพื่อรองรับการขยายตัวของกลุ่มลูกค้า

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น

บริษัทมีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นในปี 2558 – 2560 ร้อยละ 3.83 ,ร้อยละ 3.83 และร้อยละ 2.64 ตามลำดับ โดยในปี 2558 และ ปี 2559 มีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นในอัตราที่เท่ากัน เป็นผลเนื่องจากการที่บริษัทมีสัดส่วนของรายได้ที่เพิ่มขึ้นในแนวทางเดียวกันซึ่งมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นในส่วนของการรายได้กลุ่มเช่าซื้อและรายได้จากการให้บริการประกอบกับรายได้อื่นที่เพิ่มขึ้นจากกำไรจากการขายทรัพย์สิน อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นในปี 2559 – 2560 ร้อยละ 3.83 และร้อยละ 2.64 ตามลำดับ โดยในปี 2560 มีอัตราที่ลดลงจากปีก่อน สาเหตุเนื่องจากกำไรที่ลดลงเป็นผลจากการตั้งสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นและรายการต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้น เป็นสาเหตุหลักที่ส่งผลให้อัตรากำไรต่อผลตอบแทน มียอดที่ลดลง

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานเปรียบเทียบระหว่างปี 2558 และปี 2559

ด้านรายได้

ในปี 2559 รายได้จากการขายและรายได้ดอกผลเช่าซื้อมียอดเพิ่มขึ้น จากปีก่อน จำนวน 46.69 ล้านบาทและ 21.89 ล้านบาทตามลำดับ โดยมีสาเหตุจากการขยายตัวของกลุ่มลูกค้าเช่าซื้อที่มีเพิ่มมากขึ้นประกอบกับบริษัทขยายสาขาเพิ่มขึ้นอีก 9 สาขา ในปี 2559 อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างหลากหลายและนำเสนอผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ ออกมาอย่างสม่ำเสมอ จะยังคงสามารถช่วยสร้างแรงกระตุ้นในการซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่ๆประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง แต่ ในด้านของราคายังคงเป็นส่วนที่ให้เป็นเครื่องมือในการแข่งขัน ซึ่งในส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ขายจะมีราคาที่ไม่สูงมากนัก เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกระดับชั้น

สำหรับรายได้รวมของปี 2558 จำนวน 2,727.99 ล้านบาทเพิ่มขึ้น จำนวน 178.36 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2558 มีจำนวน 2,549.63 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.00 โดยมีสาเหตุดังนี้

- (1) จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นสุทธิในปี 2559 เท่ากับ 4,151 ราย หรือมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.01 จากปี 2558 สาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้าจากยอดการให้บริการเช่าซื้อที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น

จำนวนลูกค้าเช่าซื้อ (ราย)	2558	2559	+/-
	103,619	107,770	4.01%

- (2) รายได้จากการขายในปี 2559 เท่ากับ 487.86 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.58 จาก 441.17 ล้านบาทในปี 2558 โดยมีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้า และการขยายสาขาที่เพิ่มขึ้นในระหว่างปี
- (3) รายได้จากดอกผลเช่าซื้อ ในปี 2559 เท่ากับ 1,001.44 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.23 จาก 979.55 ล้านบาทในปี 2558 โดยมีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของยอดปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้ารายใหม่ การเพิ่มช่องทางการให้สินเชื่อกับทางลูกค้า ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของสาขาอีก 9 สาขา
- (4) รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2559 เท่ากับ 641.21 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 6.11 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 0.96 จาก 635.10 ล้านบาทในปี 2558 เนื่องจากการขายเริ่มมีแนวโน้มขยับตัวขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจที่ส่งผลให้ลูกค้าส่วนใหญ่ชะลอการซื้ออสังหาริมทรัพย์ในช่วงปีก่อนสามารถที่จะเริ่มมีการซื้อขายได้เพิ่มขึ้น
- (5) รายได้จากกิจการโรงแรม ในปี 2559 เท่ากับ 236.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 69.05 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 41.15 จาก 167.82 ล้านบาทในปี 2558 สาเหตุเนื่องจากการเปิดให้บริการโรงแรมในกลุ่มเพิ่มขึ้นจำนวน 2 แห่ง รวมถึงส่วนต่อขยายของโรงแรมเดิมเพื่อรองรับการเพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทั้งในส่วนของการพักผ่อน ท่องเที่ยวตามนโยบายการสนับสนุนการท่องเที่ยวในประเทศไทย หรือเป็นการจัดงานประชุม หรือการอบรมสัมมนา ทั้งภาครัฐและเอกชน และรวมถึงการปรับราคาค่าบริการเพิ่มขึ้น
- (6) รายได้ค่าบริการในปี 2559 เท่ากับ 80.45 ล้านบาท ลดลงจากปี 2558 จำนวน 26.78 ล้านบาท เนื่องจากในปี 2559 บริษัทย่อยแห่งหนึ่งได้รับงาน ลดลงจากปี 2558

- (7) รายได้จากการดำเนินงานอื่น ประกอบด้วยดอกเบี้ยรับ เงินปันผลรับ กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนเพื่อค้า กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนของบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจในประเทศสาธารณรัฐประชาชนไต้หวัน สาธารณรัฐลาว ซึ่งเกิดจากการรับชำระหนี้เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ และอื่น ๆ โดยรายได้จากการดำเนินงานอื่น เพิ่มขึ้น จำนวน 75.46 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 39.04 จากปีก่อนเนื่องจากในปี 2559 บริษัทมีดอกเบี้ยรับที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 9.42 ล้านบาท จาก 15.33 ล้านบาทปี 2558 กำไรจากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า จำนวน 22.52 ล้านบาท กำไรจากการขายที่ดินของบริษัทย่อย 2 บริษัท เพิ่มขึ้นจำนวน 42.49 ล้านบาทจาก 17.10 ล้านบาทในปี 2558 และรายได้อื่น เพิ่มขึ้น 18.28 ล้านบาท จาก 133.32 ล้านบาทในปี 2558 โดยมีผลจากรายได้ค่านายหน้าประกันและรายได้จากการซื้อหนี้ของบริษัทย่อย

ด้านต้นทุน

ต้นทุนขายรวมปี 2559 จำนวน 1,016.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.72 จากปีก่อน โดยมีปัจจัยหลักดังนี้

- (1) ต้นทุนขายเช่าซื้อ เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.16 โดยเพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มขึ้นปรับรูปลักษณะและเทคโนโลยีของสินค้ารวมถึงการปรับราคาของสินค้าเพื่อให้เข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคทุกกลุ่ม แต่อย่างไรก็ตามการปรับราคาของสินค้ายังคงไม่เป็นประเด็นอย่างมีสาระสำคัญ
- (2) ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.00 โดยมีสาเหตุจากการโอนบ้านในโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ โดยเพิ่มขึ้นตามกันกับยอดขาย ประกอบกับราคาสินค้าและวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้นตามสภาวะเศรษฐกิจของกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- (3) ต้นทุนขายและบริการกิจการสนามกอล์ฟมียอดลดลงทั้งจำนวนเนื่องจากการเปลี่ยนการให้บริการเป็นการเช่าซึ่งไม่มีต้นทุนในการดำเนินการ
- (4) ต้นทุนขายและบริการโรงแรม เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 46.00 มีสาเหตุจากการเปิดให้บริการในส่วนของโรงแรมใหม่ที่เปิดในระหว่างปี จำนวน 2 แห่ง และส่วนต่อขยายของโรงแรมเดิมเพื่อรองรับการให้บริการได้อย่างเพียงพอตามความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้าโดยเป็นการเพิ่มตามกันกับยอดขายได้ของกลุ่มโรงแรมที่เพิ่มขึ้น

กำไรขั้นต้น

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 24.90 ในปี 2557 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 30.84 ในปี 2558 และลดลงเป็นร้อยละ 30.29 ซึ่งลดลงอย่างไม่เป็นสาระสำคัญ โดยเป็นผลมาจากบริษัทมีรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้นและสามารถควบคุมต้นทุนให้อยู่ในสัดส่วนคงที่ในการดำเนินการจึงส่งผลให้อัตรากำไรไม่ต่างจากปีก่อน โดยส่วนใหญ่เกิดจากรายได้ดอกเบี้ยเช่าซื้อที่มีการเพิ่มรูปแบบการให้บริการเพื่อเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น มีการขยายสาขาเพิ่มขึ้นอีก 9 สาขาเพื่อขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้น และรายได้จากกิจการโรงแรมที่มีการเปิดให้บริการเพิ่มมากขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารในปี 2559 เท่ากับ 1,211.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.93 จากปีก่อน เป็นผลมาจากสาเหตุดังต่อไปนี้

- (1) ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.23 เนื่องการค่านายหน้าที่เพิ่มขึ้นตามกันยอดขายที่เพิ่มขึ้น และค่าภาษีธุรกิจเฉพาะและค่าธรรมเนียมในการโอนเพิ่มขึ้นจากบริษัทย่อยที่เพิ่งเริ่มมีการโอนห้องให้กับทางลูกค้า

- (2) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.97 จากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานจากการปรับเงินเดือนตามสถานะเศรษฐกิจ

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินในปี 2559 เพิ่มขึ้นร้อยละ 27.78 เนื่องมาจากในระหว่างปีมีการออกจำหน่ายตั๋วเงินระยะสั้นและหุ้นกู้เพื่อใช้เป็นเงินหมุนเวียนในการดำเนินการทางธุรกิจ จากการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจทั้งในส่วนของเช่าซื้อ ที่มีการขยายสาขา, ส่วนของกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ที่มีการเปิดตัวและเริ่มก่อสร้างในโครงการใหม่ๆ, ส่วนของกลุ่มธุรกิจโรงแรมที่มีการเปิดให้บริการและขยายเพิ่มเติมเพื่อรองรับลูกค้า

กำไร(ขาดทุน) สุทธิ

ในปี 2559 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 184.60 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.34 จากปี 2558 โดยมีสาเหตุหลักจากการที่รายได้ดอกผลเช่าซื้อที่เพิ่มขึ้นจากการขยายตัวของกลุ่มลูกค้าเช่าซื้อซึ่งมีจำนวนเพิ่มจากปีก่อนประกอบกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนสาขาในระหว่างปีอีกจำนวน 9 สาขาเพื่อรองรับการขยายตัวของกลุ่มลูกค้า และเพิ่มขึ้นจากกำไรจากการขายทรัพย์สินในระหว่างปี

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น

บริษัทมีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นในปี 2557 – 2559 ร้อยละ 3.29, ร้อยละ 3.83, ร้อยละ 3.83 ตามลำดับ โดยในปี 2558 และ ปี 2559 มีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นในอัตราที่เท่ากัน เป็นผลเนื่องจากการที่บริษัทมีสัดส่วนของรายได้ที่เพิ่มขึ้นในแนวทางเดียวกันกับปีก่อน ซึ่งมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นในส่วนของรายได้กลุ่มเช่าซื้อและรายได้จากการให้บริการประกอบกับรายได้อื่นที่เพิ่มขึ้นจากกำไรจากการขายทรัพย์สิน

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานเปรียบเทียบระหว่างปี 2557 และปี 2558

ด้านรายได้

ในปี 2558 รายได้จากการขายและรายได้ดอกผลเช่าซื้อมียอดเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปีก่อน โดยมีสาเหตุจากการขยายตัวของกลุ่มลูกค้าเช่าซื้อที่มีเพิ่มมากขึ้นประกอบกับบริษัทขยายสาขาเพิ่มขึ้นอีก 3 สาขาในปี 2558 อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างหลากหลายและนำเสนอผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ออกมาอย่างสม่ำเสมอ จะยังคงสามารถช่วยสร้างแรงกระตุ้นในการซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่ๆประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าอยู่อย่างต่อเนื่อง แต่ในด้านของราคายังคงเป็นส่วนที่ใช้เป็นเครื่องมือในการแข่งขัน ซึ่งในส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ขายจะมีราคาที่ไม่สูงมากนัก เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกระดับชั้น

สำหรับรายได้รวมของปี 2558 จำนวน 2,549.63 ล้านบาทเพิ่มขึ้น จำนวน 195.76 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2557 มีจำนวน 2,353.87 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.32 โดยมีสาเหตุดังนี้

- (1) จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นสุทธิในปี 2558 เท่ากับ 1,381 ราย หรือมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.35 จากปี 2557 สาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้าจากยอดการให้บริการเช่าซื้อที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น

จำนวนลูกค้าเช่าซื้อ (ราย)	2557	2558	+/-
	102,238	103,619	1.35%

- (2) รายได้จากการขายในปี 2558 เท่ากับ 441.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.31 จาก 431.19 ล้านบาทในปี 2557 โดยมีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้า ที่เริ่มมีความต้องการและกำลังการซื้อสินค้าอีกครั้ง
- (3) รายได้จากดอกผลเช่าซื้อ ในปี 2558 เท่ากับ 979.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.69 จาก 944.70 ล้านบาทในปี 2557 โดยมีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของยอดปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้ารายใหม่ ซึ่งในกลุ่มธุรกิจเช่าซื้อมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการปล่อยสินเชื่อ เพิ่มช่องทางเพื่อให้สินเชื่อกับทางลูกค้า
- (4) รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2558 เท่ากับ 635.10 ล้านบาท ลดลงจำนวน 21.84 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 3.32 จาก 656.94 ล้านบาทในปี 2557 เนื่องจากการยอดขายที่ลดลงจากสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ส่งผลให้ลูกค้าส่วนใหญ่ชะลอการซื้ออสังหาริมทรัพย์
- (5) รายได้จากกิจการสนามกอล์ฟ ในปี 2558 เท่ากับ 15.32 ล้านบาท ลดลงจำนวน 21.61 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 58.52 จาก 36.93 ล้านบาท ในปี 2557 โดยมีสาเหตุจากการเปลี่ยนการให้บริการห้องพักและการให้บริการสนามกอล์ฟ เป็นการให้เข้ากิจการในระหว่างปี
- (6) รายได้จากกิจการโรงแรม ในปี 2558 เท่ากับ 167.82 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 17.05 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.31 จาก 150.77 ล้านบาทในปี 2557 สาเหตุเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการเป็นการจัดงานประชุม หรือการอบรมสัมมนา รวมทั้งการเพิ่มขึ้นจากการที่มีนโยบายสนับสนุนการท่องเที่ยวในประเทศไทย และมีการปรับราคาค่าบริการเพิ่มขึ้น
- (7) รายได้ค่าบริการในปี 2558 เท่ากับ 107.23 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2557 จำนวน 94.05 ล้านบาท จากการในระหว่างปี 2558 บริษัททยอยมีการลงทุนเพิ่มขึ้นในส่วนของธุรกิจการให้บริการจัดงาน
- (8) รายได้จากการดำเนินงานอื่น ประกอบด้วยรายได้ค่าเช่า ดอกเบี้ยรับ เงินปันผลรับ กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนของบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งเกิดจากการรับชำระหนี้เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ และอื่น ๆ โดยรายได้จากการดำเนินงานอื่น เพิ่มขึ้น จำนวน 81.28 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69.31 จากปีก่อนเนื่องจากปี 2558 บริษัทมีดอกเบี้ยรับที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 9.24 ล้านบาท จาก 6.09 ล้านบาทปี 2557 กำไรจากการขายรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานเกิน 5 ปีเพิ่มขึ้นจำนวน 11.11 ล้านบาทจาก 5.99 ล้านบาทในปี 2557 และรายได้อื่น เพิ่มขึ้น 54.73 ล้านบาท จาก 105.44 ล้านบาทในปี 2557 โดยมีผลจากการกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มขึ้น และรายได้ค่านายหน้าประกันและรายได้รับจากหนี้สูญได้รับคืนเพิ่มขึ้น

ด้านต้นทุน

ต้นทุนขายรวมปี 2558 จำนวน 980.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.23 จากปีก่อน โดยมีปัจจัยหลักดังนี้

- (1) ต้นทุนขายเช่าซื้อ ลดลงร้อยละ 1.50 เนื่องจากการปรับรูปลักษณะและเทคโนโลยีของสินค้ารวมถึงการปรับราคาของสินค้าเพื่อให้เข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคทุกกลุ่ม แต่อย่างไรก็ตามการปรับราคาของสินค้ายังคงไม่เป็นประเด็นอย่างมีสาระสำคัญ
- (2) ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ ลดลงร้อยละ 9.42 โดยมีสาเหตุจากการที่ยอดขายลดลงจากสภาวะเศรษฐกิจของกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำให้ลูกค้าชะลอการโอนบ้าน ประกอบกับในระหว่างปียังคงมีบางโครงการอยู่ในช่วงพัฒนาและกำลังก่อสร้างทั้งโครงการปัจจุบันและโครงการใหม่ระหว่างปี

- (3) ต้นทุนขายและบริการกิจการสนามกอล์ฟ ลดลงร้อยละ 65.52 ซึ่งลดลงตามกันกับรายได้ของการให้บริการกิจการสนามกอล์ฟ โดยการเปลี่ยนแปลงการให้บริการเป็นการเช่าในระหว่างปี
- (4) ต้นทุนขายและบริการโรงแรม ลดลงคิดเป็นร้อยละ 12.91 มีสาเหตุจากการที่บริษัทสามารถบริหารงานโรงแรมได้ดีขึ้น โดยสามารถเพิ่มสัดส่วนรายได้ให้สูงขึ้นและควบคุมต้นทุนควบคู่กันเพื่อให้มีกำไรมากขึ้น

กำไรขั้นต้น

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจาก ร้อยละ 25.18 ในปี 2556 และร้อยละ 24.90 ในปี 2557 เป็น ร้อยละ 31.31 ในปี 2558 โดยเป็นผลมาจากบริษัทมีรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้นและสามารถควบคุมต้นทุนให้ลดลง โดยส่วนใหญ่เกิดจากรายได้ดอกผลเช่าซื้อที่มีการเพิ่มรูปแบบการให้บริการเพื่อเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น มีการขยายสาขาเพิ่มขึ้นอีก 3 สาขาเพื่อขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้น และรายได้จากกิจการโรงแรมที่มีการเปิดให้บริการเพิ่มมากขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารเท่ากับ 1,064.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.61 จากปีก่อน เป็นผลมาจากสาเหตุดังต่อไปนี้

- (1) ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.92 เนื่องการค่านายหน้าเพิ่มขึ้นตามกันยอดขายที่เพิ่มขึ้น และค่าภาษีธุรกิจเฉพาะและค่าธรรมเนียมในการโอนเพิ่มขึ้นจากบริษัทย่อยที่เพิ่งเริ่มมีการโอนห้องให้กับทางลูกค้า
- (2) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.79 จากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินในปี 2558 ลดลงร้อยละ 1.56 เนื่องจากบริษัทย่อยมีการชำระเงินคืนในระหว่างงวดจากสถาบันการเงิน กรรมการและบุคคลอื่น ที่ใช้ในการดำเนินการทางธุรกิจ จึงทำให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทย่อยลดลง

กำไร(ขาดทุน) สุทธิ

ในปี 2558 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 175.24 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 24.28 จากปี 2557 โดยมีสาเหตุหลักจากการที่รายได้ดอกผลเช่าซื้อที่เพิ่มขึ้นจากการขยายตัวของกลุ่มลูกหนี้เช่าซื้อ ซึ่งมีจำนวนเพิ่มจากปีก่อน และเพิ่มขึ้นจากกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจากบริษัทย่อย (MIDA LAO)

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น

ในปี 2558 บริษัทมีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นร้อยละ 3.83 ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ซึ่งมีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 3.29 เนื่องจากในปี 2557 บริษัทมีผลกำไรจากการดำเนินงานลดลงและมีการเพิ่มทุนระหว่างปี 2557 ในขณะที่ปี 2558 บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นในส่วนของรายได้กลุ่มเช่าซื้อและรายได้จากการให้บริการประกอบกับรายได้อื่นที่เพิ่มขึ้นจากกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

การวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รายการสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท ได้แก่ ลูกหนี้การค้า รวมลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 37.43 ของสินทรัพย์รวม (ร้อยละ 35.69 และ 36.83 ของสินทรัพย์รวมในปี 2559 และ 2558 ตามลำดับ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 10,392.29 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 165.45 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.62 จากสิ้นปี 2559 มีสาเหตุหลักดังนี้

- (1) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นรวมลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ มีจำนวนเพิ่มขึ้น จำนวน 177.39 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.86 โดยมีสาเหตุจากการขยายสาขาเพิ่มในระหว่างปีอีกจำนวน 6 สาขา ซึ่งรองรับการขยายตัวของกลุ่มลูกหนี้เช่าซื้อที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนโดยในปี 2559 มีจำนวนลูกหนี้เช่าซื้อเพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 3,463 รายคิดเป็นร้อยละ 3.20
- (2) ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพิ่มขึ้นจำนวน 167.93 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการซื้อที่ดินเพิ่มขึ้นในระหว่างปีของบริษัทย่อย เพื่อเตรียมโครงการในการขาย เพื่อรองรับการเปิดโครงการในปี 2561
- (3) เงินให้กู้ยืมระยะยาวและดอกเบี้ยค้างรับ มียอดเพิ่มขึ้นจำนวน 75.99 ล้านบาท โดยมีสาเหตุมาจากการให้บริการสินเชื่อ ของบริษัทย่อย
- (4) ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้น 105.07 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.69 เนื่องจากบริษัทย่อยมีการปรับปรุงและก่อสร้างโรงแรม รวมทั้งซื้อทรัพย์สินสำหรับโรงแรมที่สร้างใหม่เพิ่มขึ้น
- (5) เงินลงทุนระยะยาวในลูกหนี้ มียอดลดลงจำนวน 24.85 ล้านบาทจากการที่บริษัทย่อยรับซื้อลดลูกหนี้ด้วยคุณภาพ

การเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์มีรายการที่สำคัญดังต่อไปนี้

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด หมายความว่ารวมถึงเงินสดและเงินฝากกับสถาบันการเงินซึ่งถึงกำหนดชำระคืนภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือนนับตั้งแต่วันที่ฝากและปราศจากภาระผูกพัน โดยบริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ทั้งสิ้น 139.46 ล้านบาท ซึ่งลดลง เมื่อเทียบกับยอดคงเหลือ ณ สิ้นปี 2559 ที่มีจำนวนทั้งสิ้น 247.83 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากบริษัทมีกระแสเงินสดรับจากกิจกรรมจัดหาเงินที่ลดลงจากปีก่อน 869.04 ล้านบาท เนื่องจากการจ่ายชำระหนี้ที่ครบกำหนด โดยในระหว่างปีจ่ายชำระหนี้ของบริษัทร่วมและบริษัทย่อยจำนวน 1,230.0 ล้านบาท และ 630.0 ล้านบาท ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 63.44 ล้านบาท สาเหตุหลักคือการจ่ายเงินเพื่อซื้อสินทรัพย์และเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค่า และซื้อที่ดินเพื่อการขยายโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงาน 152.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 22.47 ล้านบาทจากการจ่ายดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น

เงินลงทุนชั่วคราว

(หน่วย : ล้านบาท)

	งบการเงินรวม					
	2560			2559		
	ราคาทุน	มูลค่า ยุติธรรม	กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดขึ้น	ราคาทุน	มูลค่า ยุติธรรม	กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดขึ้น
เงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า						
เงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	-	-	-	48.95	43.10	(5.85)
กองทุนเปิดกรุงศรีตราสาร						
เพิ่มทรัพย์	0.69	0.69	-	111.04	111.33	0.29
รวม	0.69	0.69	-	159.99	154.43	(5.56)

ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2560 บริษัทมีเงินลงทุนชั่วคราวเป็นจำนวน 0.69 ล้านบาท โดยลดลงจากปี 2559 จำนวน 153.74 ล้านบาท จากจำนวน 154.43 ล้านบาท โดยมีเหตุผลจากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้าทั้งจำนวนจากยอดคงเหลือของปีก่อน

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น – สุทธิ

ตารางแสดงลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น – สุทธิ

หน่วย: ล้านบาท

ลูกหนี้การค้า	งบการเงินรวม		
	2560	2559	2558
ลูกหนี้การค้า	21.84	47.21	10.44
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(0.84)	(0.31)	(1.22)
สุทธิ	21.00	46.90	9.22

ลูกหนี้อื่น	งบการเงินรวม		
	2560	2559	2558
ค่าเบี้ยปรับค้างรับ	40.30	37.87	32.79
ค่าเบี้ยประกันภัยจ่ายแทนลูกค้า	4.17	2.44	1.34
ลูกหนี้จากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์	-	67.94	-
อื่นๆ	46.76	62.17	70.76
รวม	91.23	170.42	104.89
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(14.59)	(14.79)	(11.23)
สุทธิ	76.64	155.63	93.66
รวมลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	97.64	202.53	102.88

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น จำนวน 97.64 ล้านบาท ลดลงจากยอด ณ สิ้นปี 2559 จำนวน 104.89 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากการได้รับชำระเงินจากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์ จากที่ปีก่อนมียอดค้างรับ ณ สิ้นปี 2559 ลูกหนี้การค้าลดลง จำนวน 25.90 ล้านบาท และณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น จำนวน 216.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากยอด ณ สิ้นปี 2558 จำนวน 123.30 ล้านบาท มีสาเหตุหลักเกิดจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้า จำนวน 37.68 ล้านบาท และของลูกหนี้อื่น จำนวน 85.62 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นเนื่องจากรายได้ค้างรับเพิ่มขึ้นจำนวน 3.33 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้าเพิ่มขึ้นจำนวน 2.90 ล้านบาท และลูกหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจำนวน 79.39 ล้านบาท โดยมีสาเหตุเนื่องจากยอดค้างรับจากการขายเงินลงทุนในเพื่อค้าของบริษัทย่อย และลูกหนี้กรมสรรพากรที่เพิ่มขึ้น

ตารางแสดงลูกหนี้การค้าจำแนกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระ

อายุหนี้	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	หน่วย: ล้านบาท		
	2558	2559	2560
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ			
น้อยกว่า 3 เดือน	9.21	24.90	17.67
3 เดือน ถึง 6 เดือน	0.43	21.43	2.97
6 เดือน ถึง 12 เดือน	-	0.56	0.42
มากกว่า 12 เดือนขึ้นไป	0.80	0.32	0.78
รวม	10.44	47.21	21.84
หัก: ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(1.22)	(0.31)	(0.84)
ลูกหนี้การค้าสุทธิ	9.22	46.90	21.00

ลูกหนี้การค้าเข้าซื้อ

บริษัทมีจำนวนลูกหนี้การค้าเข้าซื้อในปี 2558-2559 เป็นจำนวน 103,619 ราย,จำนวน 107,770 รายและจำนวน 111,233 รายตามลำดับโดยมีจำนวนลูกหนี้การค้าเข้าซื้อเพิ่มขึ้น เป็นจำนวน 3,463 รายในปี 2560 โดยมีมูลค่าทั้งสิ้น 3,892.74 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.23 จากยอดคงเหลือ ณ สิ้นปี 2559 เนื่องจากจำนวนลูกค้าที่ทำสินค้าใหม่เพิ่มมากขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน รวมถึงการปรับช่องทางการให้สินเชื่อเพิ่มขึ้น ประกอบกับบริษัทขยายสาขาเพิ่มขึ้นอีก 6 สาขา จึงส่งผลให้ลูกหนี้การค้าเข้าซื้อ มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

ตารางแสดงลูกหนี้เข้าซื้อจำแนกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระ

หน่วย: พันบาท

	ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ			อัตราร้อยละของค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ		ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ			ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ	
	25560	2559	2558		2560	2559	2558	2560	2559	2558
ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ										
บริษัทใหญ่	568,652	553,601	528,818	1 - 100	37,320	41,111	45,432	531,332	512,490	483,385
บริษัทย่อย										
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	2,17,908	2,002,682	1,865,244	1	21,340	20,101	18,822	2,106,568	1,982,581	1,846,423
ค้างชำระ										
1 - 3 เดือน	1,019,472	887,993	911,657	2 – 25	23,636	19,801	20,722	995,836	868,192	890,935
4 เดือน	57,247	54,171	50,696	20 – 25	11,449	11,118	10,333	45,798	43,053	40,363
5 - 6 เดือน	54,150	36,830	36,235	25	13,538	9,208	9,089	40,612	27,622	27,146
7 - 9 เดือน	29,263	34,988	16,877	50 – 75	21,450	24,752	12,128	7,813	10,236	4,749
10 - 12 เดือน	16,776	15,859	4,379	50 – 100	16,079	12,734	3,849	697	3,125	530
มากกว่า 12 เดือนขึ้นไป	19,273	10,585	5,842	100	19,273	10,585	5,842	-	-	-
รวม	3,892,741	3,596,709	3,419,748		164,085	149,410	126,217	3,728,656	3,447,299	3,293,531

ลูกหนี้และเงินจ่ายล่วงหน้าพนักงาน - สุทธิ

(หน่วย : ล้านบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2560	2559	2560	2559
เงินจ่ายล่วงหน้าให้พนักงานขาย	46.52	47.30	45.11	45.90
เงินทดลองจ่ายพนักงาน	0.45	0.62	0.39	0.62
ลูกหนี้พนักงานทุจริต	25.89	25.91	25.89	25.91
รวม	72.86	73.83	71.40	72.43
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(68.65)	(68.84)	(68.65)	(68.84)
สุทธิ	4.21	4.99	2.75	3.59

ลูกหนี้และเงินจ่ายล่วงหน้าพนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 4.22 ล้านบาท มียอดลดลงจำนวน 0.78 ล้านบาท จากวันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 7.75 ล้านบาทโดยมียอดลูกหนี้พนักงานทุจริตจำนวน 25.89 ล้านบาท และ 25.91 ล้านบาท ในปี 2560 และ 2559 ตามลำดับ โดยเป็นลูกหนี้ที่เกิดจากพนักงานทุจริตจากการเก็บเงินจากลูกค้า โดยบริษัทได้มีการดำเนินการให้พนักงานที่ทุจริตมาชำระหนี้ดังกล่าว ในกรณีที่ไม่สามารถเรียกเก็บได้จะดำเนินการตามกฎหมาย โดยในปัจจุบันบริษัทมีการปรับปรุงระบบการควบคุมภายใน โดยมีการออกนโยบายการแลกเปลี่ยนพื้นที่การเก็บเงินเพื่อ Counter Check ทุก 15 วัน

พนักงานเก็บเงินจะได้รับค่าคอมมิชชั่นเก็บเงินเพื่อจูงใจการทำงาน ทั้งนี้ รายงานการเก็บเงินของสาขาจะดูแลโดยผู้จัดการเขต และผู้อำนวยการฝ่ายขาย ตามลำดับ อย่างไรก็ตามทางบริษัทได้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อยอดลูกหนี้พนักงานทุจริตแล้วทั้งจำนวน

สินค้ำคงเหลือ - สุทธิ

สินค้ำคงเหลือของบริษัทในปัจจุบันคือ เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เช่น โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า ดีวีดี เครื่องปรับอากาศ พัดลม เป็นต้น ส่วนสินค้ำคงเหลือบริษัทในเครือ ประกอบด้วย รถจักรยานยนต์ และวัสดุก่อสร้างต่างๆ

ตารางแสดงยอดสินค้ำคงเหลือ - สุทธิ

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2558	2559	2560
อุปกรณ์และเครื่องเครื่องใช้ไฟฟ้า	42.10	52.11	45.79
รถจักรยานยนต์	0.39	0.25	0.14
วัสดุก่อสร้าง	24.60	21.52	17.45
วัสดุตกแต่งและอุปกรณ์	-	21.90	53.38
อื่นๆ	16.74	64.65	22.34
รวม	83.83	160.43	139.11
หัก: ค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย	(2.62)	(3.62)	(3.38)
สินค้ำคงเหลือ - สุทธิ	81.21	156.81	135.73

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมียอดสินค้ำคงเหลือสุทธิจำนวน 135.73 ล้านบาท ลดลงจำนวน 21.08 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 13.44 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2559 โดยมีสาเหตุจากการที่บริษัทมีสำรองสินค้าเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าไว้ในช่วงปลายปีก่อน ตามการคาดการณ์การยอดขายที่เพิ่มขึ้นตามแนวโน้มของยอดขาย โดยเป็นผลให้ในระหว่างปีมีการควบคุมการสำรองสินค้าเพื่อไม่ให้สินค้ามีการค้างนานและรวมถึงการบริหารต้นทุนของกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ที่มีการควบคุมการสั่งซื้อสำหรับโครงการอยู่ระหว่างการก่อสร้างเป็นผลให้ยอดคงเหลือน้อยกว่าปีก่อน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมียอดสินค้ำคงเหลือสุทธิจำนวน 156.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 75.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 93.09 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2558 โดยมีสาเหตุจากการที่บริษัทมีการสำรองสินค้าเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นตามแนวโน้มของยอดขาย และในระหว่างปีบริษัททยอยในกลุ่มธุรกิจโรงแรมมีการจัดประเภทรายการสินทรัพย์ถาวร เป็นสินค้ำคงเหลือ ประกอบกับการซื้อวัสดุตกแต่งและอุปกรณ์เพิ่มขึ้นจากการเปิดให้บริการโรงแรมที่เพิ่มขึ้นอีกจำนวน 2 แห่ง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมียอดสินค้ำคงเหลือสุทธิจำนวน 81.21 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 12.01 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2557 เนื่องจากการบริหารงานของวัสดุก่อสร้างที่มีการควบคุมการสั่งให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ตามโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง รวมถึงบริษัทฯ ได้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยประเภท จานดาวเทียม สเตอริโอ และวีดีโอ เท่ากับ 2.62 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจากปีก่อนเพียงเล็กน้อย อันเนื่องมาจากแผนการบริหารและควบคุมสต็อกสินค้ำคงเหลือจากการสั่งซื้อแบบใหม่เพื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์เศรษฐกิจปัจจุบัน

สินทรัพย์รอการขาย – สุทธิ

	(หน่วย : ล้านบาท)			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะ ของบริษัท	
	2560	2559	2560	2559
ยานพาหนะ	32.35	38.61	-	-
ป้ายโฆษณา	42.63	-	-	-
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของยานพาหนะและป้ายโฆษณา	(41.47)	(9.52)	-	-
สุทธิ	33.50	29.09	-	-

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2560 บริษัทย่อมียอดสินทรัพย์รอการขาย จำนวน 29.10 ล้านบาท และจำนวน 33.50 ล้านบาท โดยมียอดเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 4.40 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 15.12 โดยในระหว่างปีมีการจัดประเภทกลุ่มป้ายโฆษณาเป็นสินทรัพย์รอการขาย ที่เพิ่มขึ้น โดยในระหว่างปีมียอดสินทรัพย์รอการขายจำนวน 74.97 ล้านบาทและมีค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินทรัพย์ จำนวน 41.47 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายในการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ที่เข้มงวดและระมัดระวัง ทั้งยังปล่อยสินเชื่อแก่ลูกค้ารายเก่าผ่านช่องทาง MIDA OK นั้น จึงคาดว่าสัดส่วนรถยนต์ที่ถูกยึดต่อจำนวนพอร์ตรถยนต์ที่เพิ่มขึ้นอาจจะไม่เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อของบริษัท และบริษัทย่อมได้ทำการตั้งสำรองทรัพย์สินรอการขายในปี 2558 - 2560 ไว้ที่ตั้งแต่ 25% -30%ของราคาทรัพย์สินรอการขายสุทธิ(หลังหักค่าดอกเบี้ยที่ยังไม่ได้รับรู้) ซึ่งบริษัทได้มีการเก็บข้อมูลเป็นสถิติในแต่ละปี เพื่อวิเคราะห์การตั้งสำรองทรัพย์สินรอการขายดังกล่าว

เงินลงทุนระยะยาวอื่น

(หน่วย : ล้านบาท)					
บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นในประเทศ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ		
			2560	2559	2558
บริษัท ภูเก็ต เพนนินซูลา จำกัด	ธุรกิจโรงแรม	ไทย	204.90	204.90	204.90
บริษัท ออราดรีม จำกัด	ธุรกิจโรงแรม	ไทย	45.00	45.00	45.00
บริษัท อินเตอร์เอ็กเพิร์ท คอนสตรัคชั่น จำกัด	ธุรกิจก่อสร้าง	ไทย	11.58	11.58	-
รวม			261,474	261,474	245.90
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของเงินลงทุน					
บริษัท ภูเก็ต เพนนินซูลา จำกัด			(204.90)	(204.90)	(204.90)
สุทธิ			56.58	56.58	97.00

ที่ประชุมคณะกรรมการเมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2552 ได้มีมติให้เงินลงทุนในบริษัท ภูเก็ต เพนนิินชูลา จำกัด เป็นเงินลงทุนทั่วไปเพื่อรอการขาย เนื่องจากข้อพิพาทที่ยังไม่ยุติมาตั้งแต่ปี 2550 ระหว่างบริษัทกับกรรมการท่านหนึ่ง ทำให้บริษัทไม่สามารถใช้อำนาจควบคุมบริษัทย่อย และไม่มีอิทธิพลอย่างมีสาระสำคัญต่อบริษัทรวมอีกต่อไป ฝ่ายบริหารของบริษัทจึงเห็นว่าโอกาสที่จะได้ข้อยุติทั้งหมดคงใช้เวลานานและอาจมีผลเสียต่อบริษัทที่บริษัทไปลงทุน จึงมีมติให้บริษัทบันทึกค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัท ภูเก็ต เพนนิินชูลา จำกัด ทั้งจำนวนแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ความคืบหน้าของคดีข้อพิพาทไม่สามารถได้ข้อยุติตามที่ปรากฏในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 43 โดยบริษัท ภูเก็ต เพนนิินชูลา จำกัด มีคดีความเกี่ยวกับหนี้สินจำนวนมาก และยังมีคดีกล่าวหาจากราชการเรื่องการบุกรุกที่สาธารณะจากเรื่องดังกล่าว

เมื่อวันที่ 8 มกราคม 2559 บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท อินเตอร์เอ็กเพิร์ท คอนสตรัคชั่น จำกัด ร้อยละ 9 รวมเป็นจำนวนเงิน 11.58 ล้านบาทจากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งบริษัทได้มีการชำระเงินเต็มจำนวนแล้ว

สภาพคล่อง

(ก) อัตราส่วนสภาพคล่องและหนี้สินระยะสั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีอัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน 1.30 เท่า ลดลง จาก 1.55 เท่า ณ สิ้นปี 2559 โดยในปีนี้ สินทรัพย์หมุนเวียนลดลง จากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดมียอดลดลงจำนวน 108.37 ล้านบาท เงินลงทุนในหลักทรัพย์ลดลงจำนวน 184.44 ล้านบาท ลูกหนี้การค้าที่ลดลง 103.96 ล้านบาท เป็นต้น ในขณะที่หนี้สินหมุนเวียน มียอดเพิ่มขึ้น จากเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 200.33 ล้านบาทและหนี้สินระยะสั้นที่เพิ่มขึ้นจำนวน 186.24 ล้านบาทจากการนำเงินมาเป็นทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีอัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน 1.55 เท่า เพิ่มขึ้น จาก 1.48 เท่า ณ สิ้นปี 2558 โดยในปีนี้ สินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้นในอัตราที่มากกว่าหนี้สินหมุนเวียนโดยสินทรัพย์หมุนเวียนมียอดเพิ่มขึ้นเนื่องจากลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น 123.30 ล้านบาท เงินให้กู้ยืมแก่กิจการอื่นจำนวน 71.03 ล้านบาท สินค้าคงเหลือที่เพิ่มมากขึ้น 75.60 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีอัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน 1.48 เท่า เพิ่มขึ้น จาก 1.36 เท่า ณ สิ้นปี 2557 โดยในปีนี้ สินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้นในอัตราที่มากกว่าหนี้สินหมุนเวียนโดยสินทรัพย์หมุนเวียนมียอดเพิ่มขึ้นเนื่องจากเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า จำนวน 138.13 ล้านบาท

(ข) สภาพคล่อง

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา กระแสเงินสดของบริษัทส่วนใหญ่จะถูกใช้ไปในรูปของการขยายธุรกิจของบริษัทและชำระคืนเงินกู้ โดยมีแหล่งที่มาของเงินทุนจากเงินสดสุทธิจากกิจกรรมการดำเนินงาน และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในปี 2560 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสุทธิ ลดลงจำนวน 108.37 ล้านบาทเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2559 โดยสาเหตุ

- (1) เงินสดสุทธิจากการใช้ไปในกิจกรรมการดำเนินงานในปี 2560 เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมการดำเนินงานมีจำนวนเท่ากับ 152.22 ล้านบาท โดยมีสาเหตุจากการที่บริษัทมีลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นจำนวน 594.13 ล้านบาท , จำนวน 150.12 ล้านบาทตามลำดับ และใช้ไปในการจ่ายชำระดอกเบี้ย จำนวน 232.51 บาทอย่างไรก็ตามลูกหนี้การค้ำลดลงจำนวน 102.17 ล้านบาท สินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น 64.88 ล้านบาทและสินทรัพย์รอการขายลดลงจำนวน 89.69 ล้านบาทและเจ้าหนี้ค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 31.71 ล้านบาท และในปี 2559 เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมการดำเนินงานมีจำนวนเท่ากับ 129.75 ล้านบาท โดยมีสาเหตุจากการที่บริษัทมีลูกหนี้การค้ำลูกหนี้อื่นและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อเพิ่มขึ้น จำนวน 124.90 ล้านบาท, จำนวน 234.01 ล้านบาทและจำนวน 451.53 ล้านบาทตามลำดับ และใช้ไปในการจ่ายชำระดอกเบี้ย จำนวน 174.17 ล้านบาท อย่างไรก็ตามบริษัทมีต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่ลดลง จำนวน 203.24 ล้านบาทและสินทรัพย์รอการขายลดลง 151.97 ล้านบาท ในขณะที่ในปี 2558 บริษัทมีเงินสดได้มาจากกิจกรรมการดำเนินงานจำนวน 79.54 ล้านบาทโดยมีสาเหตุหลักคือ บริษัทมีการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ จำนวน 169.44 ล้านบาท และมีต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่ลดลง จำนวน 176.35 ล้านบาท
- (2) เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนในปี 2560 , ปี 2559 และ ปี 2558 มีจำนวน 63.44 ล้านบาท, จำนวน 695.43 ล้านบาท, จำนวน 880.19 ล้านบาทตามลำดับ ในปี 2560 มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนโดยมีเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้เพิ่มขึ้นจำนวน 40.08 ล้านบาทและยังคงเป็นรายจ่ายจากเงินให้กู้ยืมแก่บุคคลและกิจการอื่น เพิ่มขึ้นจำนวน 10.77 ล้านบาท รายจ่ายเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนเพิ่มขึ้น 53.73 รายจ่ายเพื่อการซื้อสินทรัพย์เพิ่มขึ้นจำนวน 205.59 ล้านบาทและในการลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค่าจำนวน 248.67 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตามในปี 2559 บริษัทมียอดมีเงินสดที่ได้รับจากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค่า จำนวน 1,604.29 ล้านบาท การขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน จำนวน 117.31 ล้านบาท
- (3) เงินสดสุทธิได้จากกิจกรรมจัดหาเงิน ในปี 2560 มีจำนวน 107.29 ,ในปี 2559 มีจำนวน 976.33 ล้านบาท,ในปี 2558 มีจำนวน 795.10 ล้านบาท โดยมีสาเหตุจากการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีออกหุ้นกู้และเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินมียอดลดลงจากปีก่อน โดยในปี 2560 มีการออกหุ้นกู้เพิ่มจำนวน 1,067.90 ล้านบาทและชำระไปในระหว่างปีจำนวน 1,230.00 ล้านบาท และในปี 2559 จำนวน 2,170 ล้านบาทจ่ายชำระในระหว่างปี จำนวน 800.00 ล้านบาท

นอกเหนือจากรายได้ดอกเบี้ยเช่าซื้อที่บริษัทได้รับในแต่ละเดือนแล้ว บริษัทยังคงมีวงเงินกู้ระยะสั้นที่สามารถเบิกใช้กับสถาบันการเงินได้อีก รวมทั้งยังสามารถออกหุ้นกู้และตัวแลกเงินเพื่อระดมทุนได้อย่างต่อเนื่อง จึงจัดได้ว่าบริษัทมีสภาพคล่องเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

แหล่งที่มาของเงินทุน

(ก) โครงสร้างเงินทุน

เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นการให้เช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า รายได้หลักของบริษัทจึงมาจากดอกเบี้ยเช่าซื้อที่บริษัทได้รับในแต่ละเดือน ซึ่งเป็นธุรกิจหลักที่สร้างรายได้ให้กับบริษัทอย่างต่อเนื่อง และรายได้จากการบริหารงานของกลุ่มธุรกิจโรงแรม โดยบริษัทมีแหล่งเงินทุนที่สำคัญจากการออกหุ้นกู้และตัวแลกเงิน เพื่อใช้หมุนเวียนในการดำเนินงาน

ด้วยเหตุผลดังกล่าวเมื่อพิจารณางบดุลรวมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทอยู่ในระดับ 1.19 เท่า เพิ่มขึ้นจาก 1.10 เท่า ในปี 2559 และเพิ่มขึ้นจาก 0.90 เท่า ณ สิ้นปี 2558

(ข) หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีหนี้สินรวมทั้งสิ้น 5,431.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 76.90 ล้านบาท จากสิ้นปี 2559 ที่มีจำนวนทั้งสิ้น 5,354.20 ล้านบาท ทั้งนี้ยังคงเป็นสาเหตุหลักมาจากการออกหุ้นกู้ระหว่างปีเพื่อชำระหนี้เงินกู้ระยะยาว และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยหนี้สินส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของหุ้นกู้และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เนื่องจากบริษัทมีนโยบายกู้เงินระยะยาวให้สอดคล้องกับระยะเวลาการให้สินเชื่อ และลงทุนในบริษัทย่อย เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกันกับปีก่อน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีหนี้สินรวมทั้งสิ้น 5,354.20 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,061.09 ล้านบาท จากสิ้นปี 2558 ที่มีจำนวนทั้งสิ้น 4,293.11 ล้านบาท)

เจ้าหนี้การค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นเจ้าหนี้ค่าสินค้า ซึ่งในปี 2560 บริษัทมีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย 49 วัน ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2559 บริษัทมีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย 38 วัน เพิ่มขึ้นจากระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย 31 วัน ในปี 2558 และ 24 วัน ในปี 2557

บริษัทมีนโยบายที่จะจัดการหนี้สิน จึงให้มีการบริหารต้นทุนที่เหมาะสมโดยคำนึงถึงระยะเวลาคงกำหนดชำระคืนเงินกู้ ตลอดจนระดับความเสี่ยงที่มาจากโครงสร้างหนี้ของบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีค่ามัดจำที่ครบกำหนดชำระในอนาคตของพอร์ตลูกหนี้ ที่ไม่รวมหนี้สินค้างชำระรวมทั้งสิ้น 3,728.65 ล้านบาท แบ่งเป็นค่ามัดจำที่รับชำระในแต่ละช่วงปีดังนี้

(หน่วย:ล้านบาท)

ส่วนที่รับชำระภายใน 1 ปี	1,457.83
ส่วนที่รับชำระเกินกว่า 1 ปี	2,270.82

บริษัทมีหุ้นกู้อายุ 1 ปี - 3 ปี โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมียอดที่ถึงกำหนดชำระในปี 2562 จำนวน 1,229.54 ล้านบาทและส่วนที่เกินกว่า 1 ปี จำนวน 1,928.60 ล้านบาท โดยจะเห็นได้ว่ากระแสเงินสดในอนาคตจากค่ามัดจำที่ครบกำหนดชำระของลูกหนี้เป็นจำนวนเงินที่เพียงพอในการชำระหนี้ที่มี

ภาระผูกพัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีภาระผูกพันในการจ่ายค่าเช่าที่ดิน อาคารและค่าบริการที่จะต้องจ่ายตามสัญญาตั้งนี้จ่ายชำระภายใน 1 ปี งบการเงินรวม 20.89 ล้านบาท งบเฉพาะบริษัท 10.87 ล้านบาท จ่ายชำระ ภายใน 2 ถึง 5 ปี งบการเงินรวม 16.34 ล้านบาท งบเฉพาะบริษัท 10.90 ล้านบาท

ภาระผูกพันเกี่ยวกับสัญญาก่อสร้างระยะยาวคงเหลือ จำนวน 460 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 209 ล้านบาท) มีหนังสือค้ำประกันซึ่งออกโดยธนาคารในนามบริษัทและบริษัทย่อยเกี่ยวเนื่องกับภาระผูกพันทางปฏิบัติบางประการตามปกติธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยซึ่งประกอบด้วยหนังสือค้ำประกันเพื่อค้ำประกันการจ่ายชำระเงินให้กับเจ้าหนี้และค้ำประกันไฟฟ้าและอื่นๆ ในปี 2560 งบการเงินรวม 183.01 ล้านบาท งบการเงินเฉพาะของบริษัท 24.34 ล้านบาท

(ค) ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 1,565.06 ล้านบาท โดยมีทุนที่ออกและชำระแล้วทั้งสิ้น 1,252.05 ล้านบาท มีส่วนเกินมูลค่าหุ้นทั้งสิ้น 1,377.57 ล้านบาท และมีกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรรทั้งสิ้นจำนวน 1,038.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 40.85 ล้านบาทจากกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร ณ สิ้นปี 2559 ที่มีจำนวน 998.10 ล้านบาท การตั้งสำรองทางกฎหมายเพิ่มขึ้น จำนวน 4.33 ล้านบาท และบริษัทมีผลกำไรเบ็ดเสร็จสำหรับปี 2560 จำนวน 129.67 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 1,565.06 ล้านบาท โดยมีทุนที่ออกและชำระแล้วทั้งสิ้น 1,252.05 ล้านบาท มีส่วนเกินมูลค่าหุ้นทั้งสิ้น 1,377.57 ล้านบาท และมีกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรรทั้งสิ้นจำนวน 998.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 74.04 ล้านบาทจากกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร ณ สิ้นปี 2558 ที่มีจำนวน 924.06 ล้านบาท การจ่ายเงินปันผลของส่วนได้เสียที่ไม่อยู่ในอำนาจควบคุมจำนวน 42.44 ล้านบาท การตั้งสำรองทางกฎหมายเพิ่มขึ้น จำนวน 4.71 ล้านบาท และบริษัทมีผลกำไรเบ็ดเสร็จสำหรับปี 2559 จำนวน 184.32 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 1,252.05 ล้านบาท โดยมีทุนที่ออกและชำระแล้วทั้งสิ้น 1,252.05 ล้านบาท มีส่วนเกินมูลค่าหุ้นทั้งสิ้น 1,377.57 ล้านบาท และมีกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรรทั้งสิ้นจำนวน 924.06 ล้านบาท ลดลงจำนวน 62.10 ล้านบาทจากกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร ณ สิ้นปี 2557 เนื่องจากการเพิ่มทุนจากการจ่ายหุ้นปันผลจำนวน 113.82 ล้านบาท การจ่ายเงินปันผลจำนวน 12.66 ล้านบาท การตั้งสำรองทางกฎหมายเพิ่มขึ้น จำนวน 11.20 ล้านบาท และบริษัทมีผลกำไรเบ็ดเสร็จสำหรับปี 2558 จำนวน 175.24 ล้านบาท

ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

ในปี 2560 บริษัทและบริษัทย่อยชำระค่าตอบแทนในการสอบบัญชีให้แก่ผู้สอบบัญชีของบริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด จำนวนรวมทั้งสิ้น 7,769,000 บาท

ส่วนที่ 4

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้วด้วยความระมัดระวัง บริษัทขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทขอรับรองว่า

- (1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว
- (2) บริษัทได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว
- (3) บริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 20 ธันวาคม 2560 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้นางสาวรุ่งระวี เขียมพงษ์ไพฑูรย์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นางสาวรุ่งระวี เขียมพงษ์ไพฑูรย์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

	ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
	นายวิสูตร เขียวศิริกุล	ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ	-----
	นายเอกชัย เขียวศิริกุล	กรรมการและกรรมการบริหาร	-----
	นายสรศักดิ์ เขียวศิริกุล	กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการ	-----
ผู้รับมอบอำนาจ	นางสาวรุ่งระวี เขียมพงษ์ไพฑูรย์	กรรมการและผู้ช่วยกรรมการ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน	-----

เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ หลักสูตรอบรม / ประวัติการกระทำ ผิด		สัดส่วนการถือ หุ้นในบริษัท (%)	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
1.นายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล ประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร	58	หลักสูตร อบรม	ปริญญาตรี สาขาพัฒนาชุมชน สถาบันราชภัฏ นครปฐม หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) (16/2004) โดย สมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย (IOD)	2.05	พี่ชาย นายเอกชัย เอี้ยวศิริกุล นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิริกุล	เม.ย. 2560 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.รักษาความปลอดภัย ไม่ด้า
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.บริหารสินทรัพย์ ไม่ด้า
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพมหานคร
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอ็มดี มีเดีย โกลบอล
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ภูเก็ตเบียร์ (ไทยแลนด์)
						2557 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอ็มดี อะดรีนาลีน (ประเทศไทย)
						2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ทอปปิคอล เบฟ เวอร์เรจ คอร์ปอเรชั่น
						2556 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ	บมจ.ไม่ด้า ลิซซิง
						2556 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ	บจ.ไม่ด้า แอสเซ็ท
						2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไม่ด้า เอเจนซี แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์
						2554 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไม่ด้า ดีเวลลอปเม้นท์
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไม่ด้า (ลาว) เซาสินเซีย
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.แมกซ์ ไฮเทล
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไม่ด้า แอด (เดิมชื่อ“บจ.เทอเทิล พาทิ”)
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เดอะวีทีพี หัวหิน
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไม่ด้า ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท
						2549 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไม่ด้า พร็อพเพอร์ตี้
						2549 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ทีอูป เอลลิเม้นทส

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ หลักสูตรอบรม / ประวัติการกระทำ ผิด		สัดส่วนการถือหุ้น ในบริษัท (%)	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
2.นายเอกชัย เอี้ยวศิริวิกุล กรรมการ รองกรรมการผู้จัดการ	56	หลักสูตร อบรม ประวัติ การ กระทำผิด	ประกาศนียบัตร	1.99	น้องชาย	เม.ย. 2560 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.รักษาความปลอดภัย ไม่ด้า
					นายวิสูตร เอี้ยวศิริวิกุล	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพมหานคร
					พี่ชาย	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ภูเก็ตเบียร์ (ไทยแลนด์)
			วิชาชีพชั้นสูง		นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิริวิกุล	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอ็มดี มีเดีย โกลบอล
			สาขาการบริหารธุรกิจ			2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอ็มดี อะครีนาลีน (ประเทศไทย)
			และการตลาดวิทยาลัย			2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ทีโอป เอลลิเม้นท์
			เทคโนโลยีนครปฐม			2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไม่ด้า ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท
			ปริญญาตรี			2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.แมกซ์ ไฮเทล
			มหาวิทยาลัย			2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เดอะริทริท หัวหิน
			ราชภัฏเพชรบุรี			2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไม่ด้า ดีเวลลอปเม้นท์
			สาขาบริหารธุรกิจ			2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไม่ด้า เอเจนซี แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์
			หลักสูตร Director			2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไม่ด้า พร็อพเพอร์ตี้
			Accreditation Program			2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ทอปปิคอล เบฟ เวอร์เรจ คอร์ปอเรชั่น
			(DAP) (16/2004)โดย			2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไม่ด้า แอด (เดิมชื่อ“บจ.เทอเทิล พาติ”)
			สมาคมส่งเสริมสถาบัน			2547 – ปัจจุบัน	รองกรรมการผู้จัดการ	บมจ.ไม่ด้า แอสเซ็ท
			กรรมการบริษัทไทย(IOD)			2547 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ.ไม่ด้า ลิซซิง
			ไม่มี					

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ หลักสูตรอบรม / ประวัติการกระทำ ผิด		สัดส่วนการถือ หุ้นในบริษัท (%)	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
3.นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิริกุล กรรมการ รองกรรมการผู้จัดการ	53	หลักสูตร อบรม	ประกาศนียบัตร วิชาชีพสาขาการบัญชี พาณิชย์การเขตพุน	1.59	น้องชาย นายวิสูตร เอี้ยวศิริกุล นายเอกชัย เอี้ยวศิริกุล	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพเจริญ
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ.ไมด้า ลิซซิ่ง
						2557 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอ็มดี อะครีนาไลน์ (ประเทศไทย)
						2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า เอเจนซี แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.แมกซ์ ไฮเทล
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เดอะรีทริท หัวหิน
						2549 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท
						2549 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ทีโอป เอลลิเม้นทล
						2545 – ปัจจุบัน	รองกรรมการผู้จัดการ	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท
			หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) (16/2004)โดย สมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย(IOD) ประวัติ การ กระทำผิด					
4.นส.รุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์ กรรมการและเลขานุการบริษัท	50	ปริญญา โท	บัญชีมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ประกาศนียบัตรชั้นสูงทาง การสอบบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	0.02	ไม่มี	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพเจริญ
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอ็มดี มีเดีย โกลบอล
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. บริหารสินทรัพย์ ไมด้า
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า ดีเวลลอปเม้นท์
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า แอด(เดิมชื่อ “บจ.เทอเทิล พาที”)
						2557 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอ็มดี อะครีนาไลน์ (ประเทศไทย)
						2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ทอปปิคอล เบฟ เวอร์เรจ คอร์ปอเรชั่น
						2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ. อีสเทอร์น พาวเวอร์ กรุ๊ป
						2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เจเคอาร์ พลังงาน
						2555 – 2560	กรรมการ	บจ. เอ็มโก้ กรีนพาวเวอร์ พลัส
		ปริญญา ตรี	บัญชีบัณฑิต(เกียรตินิยม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์					

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ หลักสูตรอบรม / ประวัติการกระทำ ผิด		สัดส่วนการถือ หุ้นในบริษัท (%)	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
		หลักสูตร อบรม	หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) (16/2004,143/2017) โดย สมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย(IOD)			2555 – 2560 2555 – 2560 2555 – ปัจจุบัน 2554 – ปัจจุบัน 2552 – ปัจจุบัน 2548 – ปัจจุบัน 2547 – ปัจจุบัน	กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ	บจ. อะควาติส เอ็นเนอร์จี้ บจ. ลพบุรี โซล่า บจ. ไมด้า เอเจนซี แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ บมจ. โรงพิมพ์ตะวันออก บจ. ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท บมจ. ไมด้า แอสเซ็ท บมจ. ไมด้า ลิสซิ่ง
		ประวัติ การ กระทำ ผิด	ไม่มี					
5.นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุธาพร กรรมการบริหาร	64	หลักสูตร อบรม	มัธยมศึกษาตอนปลาย สายวิทย์ สัตบุตร์บำรุง หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) (50/2006) โดย สมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย(IOD)	0.82	ไม่มี	2558 – ปัจจุบัน 2558 – ปัจจุบัน 2547 – ปัจจุบัน 2547 – ปัจจุบัน	กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ	บจ. บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพเจริญ บจ. บริหารสินทรัพย์ ไมด้า บมจ. ไมด้า ลิสซิ่ง บมจ. ไมด้า แอสเซ็ท
		ประวัติ การ กระทำ ผิด	ไม่มี					

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ หลักสูตรอบรม / ประวัติการกระทำ ผิด		สัดส่วนการถือหุ้น ในบริษัท (%)	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
6.นายมงคล สันติศิริพิฑูร กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ	64	หลักสูตร อบรม	ปริญญาโท ศ.ศ.บ. พบม. รัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหาร ศาสตร์ (นิด้า) ไม่มี ประวัติ การ กระทำ ผิด	ไม่มี	ไม่มี	2553 – ปัจจุบัน 2552 – 2556	กรรมการอิสระและประธาน กรรมการตรวจสอบ รองผู้ว่าราชการจังหวัด	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท จังหวัดตาก
7.นายพิสุจน์ สุขแสงทิพย์ กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ	49	หลักสูตร อบรม	ปริญญาโท บัญชีมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) (51/2006) โดย สมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย(IOD)	ไม่มี	ไม่มี	2551 – ปัจจุบัน 2549 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ฝ่าย ตรวจสอบภายใน กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	บจ.ห้างเซ็นทรัล ดีพาร์ทเม้นท์สโตร์ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ หลักสูตรอบรม / ประวัติการกระทำ ผิด		สัดส่วนการถือหุ้น ในบริษัท (%)	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
		ประวัติ การ กระทำผิด	ไม่มี					
8.นางสาวนุชจรินทร์ รูปสม กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ	56		ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัย บูรพา ปริญญาตรี วิทยาการ จัดการ มหาวิทยาลัย สุโขทัยธรรมาธิราช ประวัติ การ กระทำ ผิด	ไม่มี	ไม่มี	2560 – ปัจจุบัน 2555 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ ผู้ช่วยกรรมการบริหาร	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท บริษัท ที เค เอส เคมิคอล (ประเทศไทย) จำกัด

เอกสารแนบ 2

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการบริษัท

ข้อมูลการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมในบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้อง

รายชื่อ	บริษัท	บริษัทย่อย															บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน							
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
นายวิสูตร เขียวศิริกุล	X, I, II, III	X, I, II	X, I,III	X, I	X, I	X, III	X, I	X, I,III	X, I	I, III	X, I	I,III	X, I	X, I	I	X, I		/	/					
นายเอกชัย เขียวศิริกุล	I, II	/	/	/	/	/	/		/	/	I,III		/	/		/		/	/					
นายสรศักดิ์ เขียวศิริกุล	I, II	/		I,III	I,III		I,III		I,III		/	/	/											
นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุภาพร	/	/											/		/									
นางสาวรุ่งระวี เขียมพงษ์ไพฑูรย์	/	/			/						/		/	/	/		/		/	/	/	/	/	/
นายมงคล สันจูติวิฑูร	/																							
นางสาวนุชจรินทร์ รูปสม	/																							
นายพิสุน์ สุขแสงทิพย์	/																							
นางทิพวรรณ ปัญญาจิรภูมิ			/			/	/		/	/		/		/		/		/	/					
นายธีรวัฒน์ เกียรติสมภาพ		III																						
พลตำรวจโทฉลอง สมนใจ		/																						
นายเกียรติพร ศิริชัยสกุล		/																						
นางสาวพินนภา งานสุขจิต		/																						

หมายเหตุ X = ประธานกรรมการ / = กรรมการ // = กรรมการบริหาร III = กรรมการผู้จัดการ

1 = บริษัท ไม่ด้า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)

2 = บริษัท ไม่ด้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

3 = บริษัท ท็อปปอเลลิเมนต์ส จำกัด

4 = บริษัท ไม่ด้า โฮเทล แอนด์รีสอร์ท จำกัด

5 = บริษัท ไม่ด้า แอด จำกัด

6 = บริษัท เดอะรีทัท หั่วหิน จำกัด

7 = บริษัท ไม่ด้า (ลาว) เซาสินเซีย จำกัด

8 = บริษัท แมกซ์โฮเทล จำกัด

9 = บริษัท ไม่ด้า ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

10 = บจ. ไม่ด้า เอเจนซี แอนด์ดีเวลลอปเม้นท์

11 = บจ.เอ็มดี อะครีนาริน (ประเทศไทย)

12 = บริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพเจริญ

13 = บริษัท เอ็มดี มีเดีย โกลบอล จำกัด

14 = บริษัท บริหารสินทรัพย์ไม่ด้า จำกัด

15 = บจ.รักษาความปลอดภัย ไม่ด้า

16 = บริษัท โรงพิมพ์ตะวันออก จำกัด(มหาชน)

17 = บริษัท ภูเก็ต เบียร์(ไทยแลนด์)

18 = บจ.ทอปปิคอล เบฟ เวอร์เจจ คอรัปอเรชั่น

19 = บริษัท เอ็มโก้ กรีนพาวเวอร์ พลัส จำกัด

20 = บริษัท อะควาติล เอ็นเนอร์จี จำกัด

21= บริษัท บริษัท ลพบุรี ไชล่า จำกัด

22 = บริษัท เจเคอาร์ พลังงาน จำกัด

23 = บมจ.อีสเทอร์น พาวเวอร์ กรุ๊ป

เอกสารแนบ 3

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

รายละเอียดหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

คุณทิพวรรณ ปัญญาจิรภูมิ

ตำแหน่ง: ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบภายใน

ประวัติการศึกษา: อนุปริญญาตรี การบัญชี วิทยาลัยเทคโนโลยี นครปฐม

ประวัติการทำงาน:

ปีที่ทำงาน	บริษัท	ตำแหน่ง
2534 – ปัจจุบัน	บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)	ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบภายใน

ประวัติการฝึกอบรม:

- การตรวจสอบภายในสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- การตรวจสอบการทุจริตภายในองค์กร

เอกสารแนบ 4

รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

ไม่มี

เอกสารแนบ 5

อื่นๆ

ไม่มี